# Мебельщик Сибири

№ 03 (322) февраль 2022

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

# Мебель
## интерьер
## дизайн

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

**21–25.11.2022**

**Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»**

www.meb-expo.ru

РЕКЛАМА 12+

При поддержке

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

Под патронатом

ТПП РФ

Expo Rating

Организатор

ЭКСПОЦЕНТР

**www.mebelshik.biz**

12+

**Журнал «Мебельщик Сибири»** №03 (322) февраль 2022 г.
Учредитель: Ширяева Светлана Юрьевна
Адрес редакции и издателя: 630033, г. Новосибирск
ул. Оловозаводская, 47
**тел./факс: +7 (383) 352-35-05, 352-31-01**
**E-mail: mebel@x1.ru**

**Главный редактор:** Светлана Юрьевна Ширяева
моб. +7 913-912-4-333

Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ54-00876
от 02.11.2018 г.
Зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Сибирскому федеральному округу.

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.
тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru
Подписано в печать: 22.02.2022 г.
Дата выхода: 24.02.2022 г.
Тираж 10 000 экземпляров.

Журнал распространяется бесплатно
по предприятиям мебельной отрасли.
Курьерскую доставку осуществляет:
г. Новосибирск, «БИС-Курьер»
ул. Герцена,12, тел.: +7 (383) 217-69-67

# СОДЕРЖАНИЕ

## ПУБЛИКАЦИИ

СЕМИНАР ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ В НОВОСИБИРСКЕ: НОВАЯ ЛИНЕЙКА МОЕК ULGRAN QUARTZ ..... 7
HÄFELE ДЕМОНСТРИРУЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ОБОРОТА И БРОСАЕТ ВЫЗОВ ПАНДЕМИИ ..... 10
НОВОСТИ ..... 16
ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ ПРОСЯТ ФАС СДЕРЖАТЬ РОСТ ЦЕН НА ХИМИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ ..... 24
О ВАЖНОМ И НАБОЛЕВШЕМ: КАДРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ..... 26
НОВОСТИ ДИЗАЙНА ..... 36
ТОМАС ФИЗАНТ: МЕБЕЛЬ ЛЕГКО СМЕНИТЬ, ПРОСТРАНСТВО — НЕТ ..... 40
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ..... 50
ИТОГИ СИБИРСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ НЕДЕЛИ ..... 52
ПОДВОДИМ ИТОГИ ВЫСТАВКИ «WOODEX-2021» ..... 54

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

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

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

**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 ..... 63

**Светлана Ширяева,** главный редактор журнала «Мебельщик Сибири»

# Дорогие мебельщики, орогие друзья!

На этой неделе, к сожалению, произошли события, которые снова ставят наш бизнес в сложные условия. Еще мы только начали оправляться от нестабильности логистических поставок, как пришел дальнейший рост курса валют, очередные санкции и все, что с этим связано. Но мы, как всегда, работаем, просчитываем всевозможные ходы в данной ситуации и адаптируемся к новым реалиям.

Впереди в марте-апреле состоятся локальные мероприятия компаний, ряд выставок, самая долгожданная из которых Umids. Будет море делового общения, позитивных эмоций, личных встреч, обмена информацией и, конечно же, продуктивной работы.
Всем удачи, боевого настроя и обязательно здоровья!

www.mebelshik.biz

# ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Ручки
Петли
Ящики

НОИС

# CLIP top BLUMOTION

Совершенная технология
в благородном исполнении

blum®

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

Новосибирск
ул. Ватутина, 99Н
+7 (383) 352-39-71
nois@nois.su

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

За консультацией по актуальным ценам и характеристикам петель CLIP top BLUMOTION обращайтесь к менеджерам в офисах продаж компании «НОИС».

Российская производственная компания

г. Смоленск

АЛДИ
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

+7 (4812) 42-24-29
info@aldi04.ru

ALDI04.RU

quartz
ULGRAN

**КУХОННЫЕ МОЙКИ ИЗ КВАРЦЕВОГО КОМПОЗИТА**

# Влюбляют с первого взгляда

**ЭКОЛОГИЧНОСТЬ**
абсолютная безопасность для здоровья человека

**ВЫДАЮЩАЯСЯ ПРОЧНОСТЬ**
стойкость к бытовым ударам, истиранию и царапинам

**ОТЛИЧНОЕ ШУМОПОГЛОЩЕНИЕ**
изоляция звука воды при эксплуатации

**ПРАВИЛЬНАЯ ГЕОМЕТРИЯ**
идеальное прилегание к столешнице

**ПОВЫШЕННАЯ ТЕРМОСТОЙКОСТЬ**
в широком диапозоне температур

**УСТОЙЧИВОСТЬ К ЗАГРЯЗНЕНИЯМ**
простота и легкость в уходе

**13**
Моделей моек

**9**
Моделей смесителей

**8**
Фирменных цветов

**Аксессуары**

20

**СРОК ЭКСПЛУАТАЦИИ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ**

Адрес склада и офиса:
Новосибирск, ул. Бетонная, 12

**8 (383) 235-98-98**
**sales.sibir@ulgran.ru**

# СЕМИНАР ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ В НОВОСИБИРСКЕ: НОВАЯ ЛИНЕЙКА МОЕК ULGRAN QUARTZ

**9 февраля 2022 г в Новосибирске с успехом прошел семинар для мебельщиков, посвященный новинке компании — мойкам из кварцевого композита ULGRAN Quartz.**

Мойки из кварцевого композита ULGRAN Quartz изготавливаются по инжекционной технологии (литье под давлением) на новой производственной площадке в подмосковном Егорьевске. Запуск производства с новейшим литьевым оборудованием состоялся летом 2021 года. *«Мы гордимся, что сразу подобралась очень сильная команда профессионалов с 10-летним опытом в производстве кварцевых моек. Хорошее знание российского рынка моек и востребованного ассортимента, сильное собственное дизайн-бюро и широкие возможности нового производства позволили нам очень быстро пройти путь от первоначальной идеи всей линейки ULGRAN Quartz до ее серийного производства»*, — рассказывает **Юлия Брагина, директор по маркетингу ULGRAN.**

*«Впервые мы представили линейку кварцевых моек ULGRAN Quartz на выставке «Мебель-2021» в ноябре 2021 года в Москве. Мойки сразу понравились нашим клиентам и получили отличные отзывы. Поэтому уже на выставке мы наметили себе проведение первого семинара по ULGRAN Quartz именно в Новосибирске — городе, где мы работаем сразу с производителями кухонь и конечными потребителями напрямую, и где для нас крайне важна обратная связь»*, — делится **Татьяна Госман, директор новосибирского филиала ULGRAN.**

Информационными партнерами мероприятия выступили САДА (Сибирская Ассоциация дизайнеров и архитекторов) и специализированное издание «Мебельщик Сибири».

Семинар был живой, интересный, спикеры постоянно находились в непосредственном контакте с аудиторией. Гостей поприветствовал **президент САДА Андрей Радаев.**

**Елена Воскобойникова, практикующий дизайнер интерьеров со стажем более 15-ти лет, преподаватель НГУАДИ, член САДА и Союза Дизайнеров России** погрузила участников в дизайн кухонного пространства, рассказала о последних сформировавшихся трендах в дизайне кухни.

Но, конечно же, героем дня стали мойки ULGRAN Quartz. Бренд-менеджер ULGRAN Ольга Дубровская рассказала о новом производстве, особенностях технологии производства моек и о сырьевых компонентах.

Чего только не делали с мойкой! Мойку терли наждачной бумагой, чтобы удалить царапины, а затем смазывали простым растительным маслом — и царапин как ни бывало. Наносили на мойку зеленку и йод, давали время впитаться, а затем эффективно оттирали, демонстрируя наглядно, что мойки из кварцевого композита ULGRAN Quartz не боятся никаких бытовых загрязнений и взаимодействия с посудой.

В процессе семинара также проходила викторина по продукции ULGRAN — знатоки получали призы. Все мероприятие приглашенные гости был на позитиве и оставили прекрасные отзывы.

По окончании семинара мы провели небольшое интервью с **Татьяной Госман, директором новосибирского филиала ULGRAN.**

***Татьяна Юрьевна, поделитесь с нами, как сегодня работает и чем живет новосибирский филиал?***

*Татьяна Госман, директор новосибирского филиала ULGRAN*

Новосибирский филиал успешно работает с 2018 года и является обособленным подразделением крупного российского производителя моек ULGRAN. Прямые еженедельные поставки с наших заводов, собственный автопарк озволяют нам оперативно доставлять продукцию, а весь ассортимент всегда в наличии и в хорошем объеме. Огромный склад, расположенный по адресу г. Новосибирск, ул. Бетонная, 12, находится в очень удобном и популярном у мебельщиков месте. Сразу же после оформления заявки мы оперативно со своего склада отгружаем клиентов.

Наш филиал покрывает территорию Сибири и Дальнего Востока, причем, если в регионах мы работаем как прямое представительство завода ULGRAN, отгружая оптовым дилерам напрямую со своего новосибирского склада, то в Новосибирске мы имеем дело с розничными продажами, с мебельщиками и производителями кухонь.

По Новосибирску, Кемеровской и Томской области также действует собственная доставка, что также является огромным плюсом для клиентов.

Если говорить о 2020-2021 годах, то, конечно же, ковидные ограничения и общая нестабильность рынка с резкими скачками спроса и падения стали для нашей компании непростыми, но, в то же время, мы сумели грамотно использовать эту паузу и выйти на принципиально новый для себя уровень технологического развития, существенно модернизировав оборудование и запустив 4 новых линейки продукции: глянцевые мраморные мойки ULGRAN Brilliant, мойки премиум-качества из нержавеющей стали ULGRAN Steel, раковины из литьевого мрамора Paola и, конечно же, кварцевые мойки ULGRAN Quartz, которым мы и посвятили сегодняшний семинар.

***Что вы можете сказать о качестве моек новой линейки ULGRAN Quazrt, об их безопасности и экологической составляющей?***

Мы абсолютно уверены в премиальном качестве ULGRAN Quartz, так как сами их производим и точно знаем, из каких высококачественных сырьевых компонентов состоят наши мойки.

Мы постарались сегодня максимально открыто и подробно рассказать мебельщикам о нашем новом производстве кварцевых моек, об особенностях технологии, продемонстрировали испытания и краш-тесты моек ULGRAN Quazrt, поговорили о правилах ухода именно за мойками из кварцевого композита.

Для нас всегда на первом месте стоит безопасность моек для потребителя, поэтому этим вопросом мы занимаемся давно, системно и со всей ответственностью. 7 февраля 2022 года нашей компанией было получено официальное Экспертное заключение о безопасности моек ULGRAN Quartz по результатам проведенной независимой государственной экспертизы территориальным органом Роспотребнадзора. Все документы и протоколы испытаний размещены в типографском качестве на нашем сайте **www.ulgran.ru** для ознакомления.

***Каковы ваши впечатления о проведенном семинаре?***

Сразу скажу, что мы конечно же, надеялись на положительные отклики клиентов о новой продукции в новом для них сегменте, но действительность превзошла все наши даже смелые прогнозы. Наши новинки, а это 13 моделей моек в 8 новых фирменных цветах, были очень тепло встречены гостями-мебельщиками, ну а мы постарались превратить семинар из скучного монолога поставщика в увлекательный диалог с нашими клиентами, так как любой, даже самый каверзный вопрос для нас — возможность еще раз раскрыть и проговорить все детали, изложить сложные технологические вещи простым языком, понятным обычным потребителям.

Нам, как организаторам, очень понравилась теплая, дружеская атмосфера на семинаре, и я от лица всей команды ULGRAN хотела бы поблагодарить еще раз спикеров мероприятия, информационных партнеров и конечно же, наших дорогих клиентов — мебельщиков. Ну а мы обязательно подумаем, чтобы сделать такие мероприятия на регулярной основе еще более масштабными, полезными во всех смыслах и развивающими совместно с клиентами наш рынок.

***Приезжайте, мы ждем вас по адресу:***
***г. Новосибирск, ул. Бетонная, 12***
***+7 (383) 235-98-98***
***sales.sibir@ulgran.ru***
**www.ulgran.ru**

# HÄFELE ДЕМОНСТРИРУЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ОБОРОТА И БРОСАЕТ ВЫЗОВ ПАНДЕМИИ

## ВПЕЧАТЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 2021: УВЕЛИЧЕНИЕ ОБОРОТА НА 22 %

*Председатель Правления компании Häfele Сибилле Тирер*

Группа компаний Häfele, международный производитель мебельной фурнитуры, электронных систем контроля доступа и систем освещения, завершила прошедший год с приростом продаж более 22%. Häfele имеет штаб-квартиру в городе Нагольде на юге Германии и ведёт активную сбытовую деятельность в тридцати восьми дочерних компаниях по всему миру. По итогам 2021 финансового года группа компаний увеличила свой годовой оборот на 308 миллионов евро и достигла показателя 1,7 миллиард евро, и всё это в условиях серьёзных затруднений с цепочками поставок, характерных для второго года пандемии. Рост в 22,5% показывает, что бизнес как на внутреннем рынке Германии, так и в других странах развивается успешно.

Продолжая говорить языком цифр, предыдущий год компания Häfele завершила со снижением финансовой доходности в 7,3%. Однако уже тогда тщательный анализ ситуации указывал на положительные перспективы следующего отчетного периода. Это позволило руководству компании анонсировать позитивный прогноз на 2021 год. В период с октября по декабрь 2020 года компания Häfele начала новый старт яркой гонки, заложивший отличный фундамент для хорошего результата, который мы видим сейчас.

### УСПЕХ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ

Присутствие компании Häfele в более чем 150 странах обеспечило необходимый устойчивый рост. Особого внимания заслуживают дочерние компании в Северной Америке, Южной Европе, Великобритании, Индии и Китае — все они внесли вклад в увеличение темпов роста в показателях выше среднего. Во всех шести регионах мира Häfele удалось компенсировать спад продаж в 2020 году и завершить 2021 год с превышением плана.

По данным компании, этот рост помогли обеспечить логистическая мощь, грамотное прогнозирование ситуации касательно сложностей в цепи поставок и своевременное, заранее проведенное увеличение товарных запасов на 20%.

*«Тем не менее, некоторые ассортиментные позиции всё ещё задерживаются из-за отсутствия сырья и ограниченных возможностей транспортировки. На этом фоне мы активизировали переговоры с нашими клиентами и поставщиками, чтобы наилучшим образом и "точно в срок" соединить спрос и предложение. Образно говоря, мы всё ещё находимся на этапе жонглирования: то тут, то там. На компанию по-прежнему сильно влияют трудности европейских и азиатских поставщиков»,* — говорит **Председатель Правления компании Häfele Сибилле Тирер, описывая текущую ситуацию.**

Но в целом, в течение года группе удалось быстро и динамично реагировать на проблемы, связанные с пандемией, а также исключить перерывы в работе.

### МАССОВОЕ РАСШИРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Häfele значительно расширила свои цифровые предложения во всех областях и добилась большого признания. Häfele Discoveries, цифровая платформа, которая обеспечила победное присутствие компании на ведущей международной выставке Interzum в мае 2021 года, привела в восторг клиентов и сотрудников. Как результат и подтверждение впечатляющего успеха — множество престижных наград, таких как UX Design Award, Red Dot

*Начало следующей главы в истории — новое здание Центра Развития Häfele задаёт тон в преддверии 100-летнего юбилея компании в 2023 году на все последующие годы.*

Communication Award и Galaxy Award. В Häfele говорят о настоящем прорыве цифровизации с акцентом на электронную коммерцию и взаимодействие с клиентами. Это и платформа Discoveries, которая теперь используется как международный цифровой демонстрационный зал, и новые функциональные возможности интернет-магазина Häfele, и масштабное расширение портфеля услуг, ориентированное на потребности рынка.

Хорошим примером является Академия Häfele, которая предлагает цифровое и очное обучение клиентам, как действующим, так и потенциальным, вооружая их знаниями и опытом для работы в новых развивающихся сегментах рынка.

## СВЕТОДИОДНЫЕ СИСТЕМЫ ОСВЕЩЕНИЯ ДЛЯ МЕБЕЛИ И ПОМЕЩЕНИЙ

Компания Häfele уже зарекомендовала себя как признанный во всем мире эксперт в области светодиодного освещения мебели. Этому, безусловно, способствовало приобретение производителя архитектурного освещения Nimbus, который обладает глубокими экспертными знаниями и опытом в области световых решений для помещений и интерьеров. В современном мире наряду с многофункциональной мебелью всё большее значение приобретают целостно продуманные концепции света для жилых и рабочих помещений. В будущем компания Häfele именно в этом видит широкие возможности для развития новых направлений бизнеса своих клиентов. Поэтому одной из самых ответственных задач для Академии Häfele является трансформация производителей мебели в компетентных поставщиков комплексного решения, включающего как мебель, так и свет с помощью управляемой технологии 24 В Connect Mesh.

## ПЕРСПЕКТИВА: ИНВЕСТИЦИИ В УСТОЙЧИВОЕ БУДУЩЕЕ

В 2023 году компании Häfele исполнится 100 лет, и она войдёт в эксклюзивный клуб 2% немецких семейных предприятий, достигших такого почётного возраста. На пороге нового века своей истории группа смотрит в будущее с уверенностью и строит амбициозные планы. В текущем году компания инвестирует в повышение производительности своих заводов, кроме этого, в планах строительство нового здания головного офиса в Нагольде. Позитивный взгляд компании на устойчивое будущее и смелая архитектура объединились и легли в основу концепции нового Центра Развития Häfele.

*«Мы хотим показать, что сердце Häfele бьется в Шварцвальде,* — говорит **Директор по Маркетингу холдинга Häfele Грегор Рийкена,** — что символ Шварцвальда не только часы с кукушкой, он может быть интересен и по другим причинам».

С момента начала работы в 1974 году технопарк Вольфсбург в Нагольде постоянно модернизировался и расширялся. Наступило время сделать его ещё больше — подготовить мощности к следующей главе в истории компании. Речь идёт о новейших технологиях, в основе которых новая прослеживаемая ло-

## О КОМПАНИИ

**Häfele — международная группа компаний со штаб-квартирой в г. Нагольд, Германия. Семейное предприятие было основано в 1923 году и работает сегодня в более чем 150 странах по всему миру. Группа компаний Häfele предлагает решения для мебельной отрасли, архитекторов, проектировщиков и ремесленного производства, ведёт торговую деятельность в сфере мебельной и строительной фурнитуры, поставляет электронные системы контроля доступа и светодиодное освещение. Häfele разрабатывает и производит продукты в Германии и Венгрии. Штат из более 8000 сотрудников, 38 дочерних предприятий, а также многочисленные представительства по всему миру обеспечили группе Häfele в 2021 финансовом году прибыльность в размере 1,7 млрд. евро с долей экспорта 79 %.**

гистическая модель, а значит ещё более быстрый и персонифицированный сервис для всех клиентов по обработке и доставке заказов по всему миру. Кроме этого, в Центре Развития Häfele будет создан Мир Бренда — специальный шоурум нового формата для делового общения с партнёрами, создателями стартапов в индустрии и, конечно, сотрудниками.

Это чрезвычайно амбициозный проект, затраты на который оцениваются компанией в десятки миллионов евро. *«Важно и расположение города Нагольд,* — подчёркивает Сибилле Тирер. — *Компания Häfele имеет здесь прочное положение. Отсюда мы выросли от регионального к общенациональному присутствию и, начиная с шестидесятых годов, вышли на международную арену. Сегодня компания Häfele известна в мебельной промышленности по всему миру как гарант немецких стандартов качества, можно даже сказать, золотой стандарт родом из Нагольда. Мы хотим, чтобы так было и в будущем».*

***По материалам компании***

*Заказ сегодня, доставка завтра – компания Häfele зарекомендовала себя как надежный поставщик логистических услуг среди своих деловых партнеров по всему миру. Строительство четвертого многоярусного склада в центре распределения Häfele в технопарке Вольфсбург в Нагольде и планы строительства Центра Развития Häfele (на фото с высоты птичьего полета) подтверждают амбициозные планы на будущее*

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

# NEW

## КОЛЛЕКЦИЯ 2022

* данные изделия будут доступны к заказу с момента информирования Торговым домом

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

Российский Новые решения

LOFT Style

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

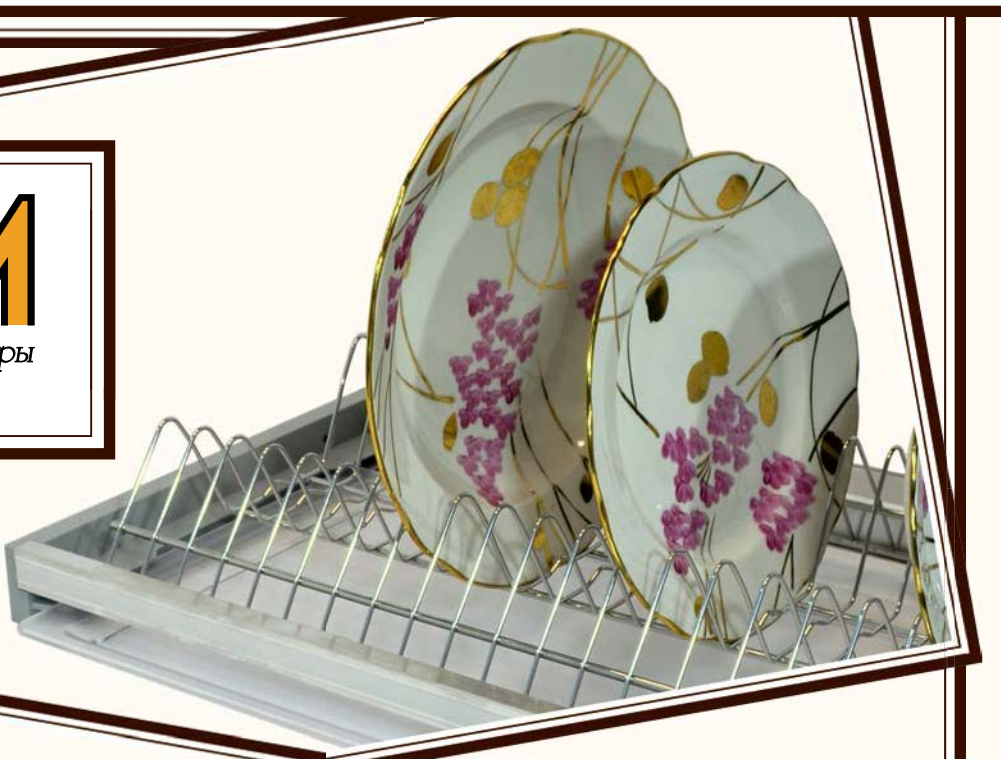
www.bynom.ru
bynom@bynom.ru

**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

# КЛАМЕТ

г. Киров

## Российское прозводство

+7(8332) 37-35-40
info@klamet.ru
www.klamet.ru

# МИНЭКОНОМКОММЕРЦИИ КИРГИЗИИ ПОДДЕРЖИТ РАЗВИТИЕ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Министр экономики и коммерции Кыргызской Республики Данияр Амангельдиев принял участие в официальной презентации созданного Общественного объединения «Союз производителей мебели КР».**

«Союз производителей мебели Кыргызской Республики»— добровольная, профессиональная общественная некоммерческая организация, зарегистрированная в январе 2022 года с целью объединения усилий по преодолению кризисных явлений в мебельной отрасли и созданию необходимых условий для подъёма отрасли в рыночных условиях и развития экспорта.

Членами объединения являются порядка 30 киргизских мебельных предприятий.

В ходе своего выступления министр отметил, что в рамках реализации Национальной программы развития КР до 2026 года Кабинетом министров будут проводиться мероприятия по формированию среды для развития, восстановлению экономической активности промышленного сектора. Министерством экономики и коммерции КР будет оказана поддержка в развитии мебельной отрасли и отмечено то, что министерство всегда готово и открыто для обсуждения проблемных вопросов.

«В целях увеличения объемов отечественного мебельного производства необходимо создание подобных союзов и площадок для объединения усилий по преодолению кризисных явлений в отрасли и созданию необходимых условий для подъёма и развития в рыночных условиях»,— подчеркнул министр.

В настоящее время на территории республики работает порядка 100 производств по выпуску мебельной продукции. Многие из них изготавливают мебель по индивидуальным заказам и предлагают услуги дизайнера.

Мебельная промышленность Киргизии ежегодно выпускает продукции на сумму от 800 млн. до 1,0 млрд. сомов, при этом ее удельный вес в объеме производства промышленной продукции составляет порядка 0,3%.

«В последнее время увеличивается как число самих мебельных предприятий, так и количество рабочих мест на них. Улучшается качество производимой продукции, одновременно повышается спрос на местных рынках на изделия отечественных производителей мебели, что является очень хорошим стимулом для дальнейшего развития мебельного сектора Кыргызстана»,— говорится на официальном сайте Минэкономкоммерции КР.

Если в республике среднегодовой объем производства мебельной продукции составляет порядка 900 млн. сомов, то экспорт составляет всего 6 млн. долл. США. Необходимо отметить и то, что часть предприятий малого бизнеса мебельной отрасли находится в тени.

Среднегодовой объем импорта мебельной продукции составляет порядка 31 млн. долл. США.

***По информации Министерства экономики и коммерции Кыргызской Республики***

# МЕБЕЛЬ НА ПЕРЕГОВОРАХ ВЛАДИМИРА ПУТИНА И ЭММАНЮЭЛЯ МАКРОНА ВЫЗВАЛА СПОРЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЕЕ АВТОРСТВА

Итальянские и испанские мебельщики поспорили о том, кто автор знаменитого длинного стола, за которым вели переговоры президенты России и Франции Владимир Путин и Эммануэль Макрон. Издание The Guardian приводит аргументы фабрик из Валенсии и Ломбардии. Испанский мастер Висенте Сарагоса сообщил журналистам, что сразу узнал свою работу— это стол из альпийского дуба с инкрустацией сусальным золотом. По телевизору он рассмотрел мелкие дефекты и готов их исправить. Глава испанской компании утверждает, что сделал мебель для Путина в 2005 году. Но директор фабрики из Италии Ренато Полонья настаивает, что это он создатель белого стола. И изготовлена мебель была еще в середине 90-х, когда бывший президент России Борис Ельцин затеял реконструкцию Кремля.

Как рассказывал в одном интервью его управделами Павел Бородин, госзаказ президент сформулировал так: «Чтобы было державно». В качестве образцов для подражания тогда рассматривались Версаль и Букингемский дворец, но они показались Ельцину бедноватыми. Теперь же итальянская мастерская гордится, что ее мебель до сих пор служит для высоких приемов.

«Ренато Полонья утверждает, что он сразу узнал стол, он был изготовлен на его фабрике, находящейся в маленьком городке Комо и занимающейся люксовой мебелью. По его словам, фабрика в 90-е годы получила подряд на поставку во время ремонта большого Кремлевского дворца, и Полонья был в там. Он сказал, что узнал зал, в котором велись переговоры, и, кроме этого стола, им было изготовлено немало другой мебели, в частности, он называет Екатерининский зал. По его словам, Полонья получил подряд, выиграв некий конкурс во времена Ельцина, когда происходила реставрация. Кроме поставок в Россию, фабрика делает мебель такого плана для арабских стран, в качестве заказчиков он называл даже Саддама Хусейна и Каддафи. Говорит, что сейчас этот стол мог бы стоить €100 тыс. Он видел комментарии в соцсетях и был потрясен креативностью этих мемов».

***По материалам kommersant.ru***

# ВОРОНЕЖСКАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «АНГСТРЕМ» ВОШЛА В РЕЙТИНГ ЛУЧШИХ РАБОТОДАТЕЛЕЙ РОССИИ 2021 ГОДА

В субрейтинге по критериям оценки лояльности сотрудников «Ангстрем» занял 4 место и таким образом попал в ТОП-5. В общем рейтинге в сравнении с 2020 годом компания поднялась с 36 на 32 место среди крупных компаний численностью от 1001 до 5000 человек. При этом среди крупных Воронежских компаний, вошедших в рейтинг, «Ангстрем» занял лидирующую позицию.

Наиболее масштабный и авторитетный рейтинг работодателей России составляет платформа онлайн-рекрутинга HeadHunter. В 2021 году в исследовании приняли участие 1,9 тыс. компаний и 70 тыс. соискателей. Компании оценивались по трем параметрам: готовность сотрудников рекомендовать компанию как работодателя (40% от общей оценки), желание соискателей работать в компании (40%) и экспертная оценка HR-специалистов компании (20%).

Лояльность, которую проявили к компании «Ангстрем» сотрудники и соискатели, объясняется рядом причин: репутацией, условиями труда, уровнем заработной платы и компенсационным пакетом. За свою 30-летнюю историю «Ангстрем» зарекомендовал себя надежным работодателем с высокой степенью социальной ответственности. Сотрудников привлекают условия труда, среди которых новейшее оборудование в цехах и современные технологии в обслуживании клиентов. Уровень заработной платы и компенсационный пакет являются сбалансированными и достаточно высокими в мебельной отрасли России.

Позиция «Ангстрем» в рейтинге лучших работодателей России подтверждает, что компания задает тренды на рынке труда, в чем есть заслуга и сотрудников, и нанимателя.

***Пресс-служба «Ангстрем»***

# МЕБЕЛЬНЫЕ ФАБРИКИ ИНДОНЕЗИИ РАЗОРЯЮТСЯ ИЗ-ЗА РОСТА СТОИМОСТИ ДОСТАВКИ

В Международной организации по тропической древесине (ITTO) сообщили, что стоимость контейнерных перевозок по всему миру продолжает расти, что стало критическим для индонезийских экспортеров мебели. В итоге многие малые и средние предприятия отрасли обанкротились.

Данные, собранные Индонезийской ассоциацией мебельной и ремесленной промышленности (HIMKI), показывают, что стоимость контейнерных перевозок выросла на 900%. Текущая стоимость доставки 40-футового контейнера в США составляет 19,1 тыс. долларов, тогда как в 2020 году она составляла всего 2 тыс. долларов.

Стоимость доставки 20-футового контейнера в настоящее время составляет 15,1 тыс. долларов. Это на 907% больше, чем в 2020 году, когда показатель составлял всего 1,5 тыс. долларов.

Стоимость контейнерных перевозок также увеличилась в отношении поставок на рынки Евросоюза — 900%, Ближнего Востока — 400%, Японии – 350%, Австралии – 500%. При этом поставщики из Индонезии испытывают трудности с доступностью контейнеров, особенно для экспорта в Америку. При растущих затратах отгружать продукцию им невыгодно.

По оценкам HIMKI, около 25% из 2,5 тыс. предприятий, зарегистрированных в качестве членов HIMKI, обанкротились из-за высокой стоимости доставки.

***lesprominform.ru***

# ПРОИЗВОДСТВО МАТРАСОВ НА ФАБРИКЕ «КОРОЛЬ ДИВАНОВ»

На саратовской фабрике «Король Диванов» планируется запустить новую линию по производству матрасов. Об этом по итогам посещения предприятия рассказал председатель правительства области Роман Бусаргин. Он побывал на мебельной фабрике и рассказал о реализации инвестиционного проекта:

«Посетил предприятие ООО «Король Диванов» в селе Клещевка, которое специализируется на производстве диванов, кресел, корпусной и другой мебели. Продукция компании реализовывается под несколькими брендами на территории всей страны.

В общей сложности в саратовском подразделении трудятся около 2 тысяч человек. Работников транспортом доставляют из многих районов региона.

Сейчас на предприятии завершается реализация инвестиционного проекта, в рамках которого было закуплено оборудование для производства матрасов. Компания намерена развиваться и дальше. В планах строительство целого поселка рядом с производством, где смогут жить сотрудники. Кроме того, обсуждается вопрос организации неподалеку новой железнодорожной станции. Все это улучшит логистику.

Правительство области готово оказывать в этом направлении всю необходимую поддержку, в том числе по взаимодействию с федеральными ведомствами и обеспечению инфраструктуры. У нас есть государственные и региональные программы, которые позволяют строить дороги, подводить коммуникации и возводить социальные объекты.

Мы в первую очередь заинтересованы в создании новых рабочих мест и сделаем все от нас зависящее для успешной реализации этой инициативы.

Обсудил с руководством организации и другой важный вопрос— повышение заработной платы. В компании взяли на себя обязательство повысить средний уровень оплаты труда примерно на 25%».

***По материалам gtrk-saratov.ru***

# «ДИЗАЙН СКЛАД» ЗАПУСТИЛ МЕБЕЛЬНЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС

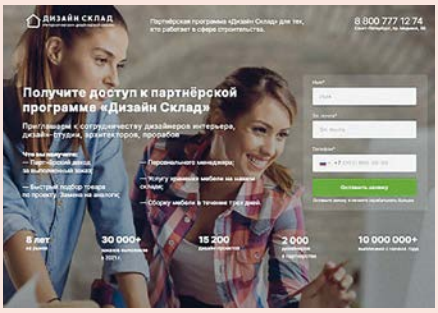
**Компания завершила интеграцию существующих систем с платформой Scallium и планирует наращивать число партнеров-поставщиков мебели среднего ценового сегмента.**

На российском рынке появился еще один нишевый маркетплейс. «Дизайн Склад» завершил тестирование новой бизнес-модели и автоматизировал работу с поставщиками.

Благодаря созданию нового маркетплейса поставщики и производители мебели под заказ смогут сами добавлять свои товары на витрину Дизайн Склад и работать с покупателями. Это позволило увеличить ассортимент с 2-3 тысяч SKU до 50 тысяч SKU только за счет уже существующих партнеров.

Сейчас уже завершена интеграция существующих систем «Дизайн Склада» (витрины, логистики и CRM) с платформой Scallium, на которой реализован полноценный кабинет поставщика, управление контентом, заказами и финансовые взаимоотношения с поставщиками. Далее компания планирует увеличивать число партнеров-поставщиков мебели среднего ценового сегмента. Уже сейчас можно оставить заявку на сотрудничество на странице Дизайн Склад для поставщиков.

«Мы пошли в модель маркетплейса с одной конкретной целью: увеличить конверсию заказов на сайте интернет-магазина. Для этого нам нужно было увеличить ассортимент так, чтобы




потенциальный покупатель точно нашел у нас то, что ему нужно. С другой стороны, мы понимали, что это возможно только с помощью поставщиков, ведь самостоятельно невозможно привезти столько товара, чтобы покрыть всю клиентскую потребность»,— рассказал CEO маркетплейса мебели Дизайн Склад Игорь Чернов.

***По материалам Retail & Loyalty***

# ГЛАВА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСЕЙ РУССКИХ ОБСУДИЛ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТАРОМАЙНСКОГО РАЙОНА ВОЗМОЖНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

16 февраля в рамках рабочей поездки в муниципалитет Губернатор Ульяновской области ознакомился с лесопромышленными производствами, а также осмотрел предприятие по изготовлению стройматериалов.

«Сегодня подробно обсудили меры поддержки деревообрабатывающей отрасли в Старомайнском районе, перспективы развития завода стройматериалов и мебельной фабрики. На этих предприятиях трудятся порядка 600 местных жителей. Мы будем поддерживать добросовестных предпринимателей, которые создают рабочие места и готовы поэтапно увеличивать зарплату сотрудникам»,— отметил глава региона.

Он осмотрел два лесопромышленных производства, которые занимаются глубокой переработкой древесины и деревообрабатывающий комбинат.

Деревообрабатывающий комбинат «Наири» работает в Старомайнском районе с 2000 года. В 2019 году предприятие получило 19 млн рублей от регионального Фонда развития предпринимательства и запустило импортозамещающий проект по изготовлению гофрокартона и гофротары. Общий объём инвестиций в реализацию проекта составил 38 млн рублей.

Предприятие ООО «Александрит» изготавливает пиломатериалы и обеспечивает весь комплекс работ по заготовке леса, распиловке лесоматериалов, изготовлению поддонов. Там трудятся 75 работников.

На производстве индивидуального предпринимателя Романа Шагивалиеева выпускаются комплекты домов из клееёного бруса. Здесь изготавливают сухие клеёные деревянные изделия, срубы домов, бань, беседок из профилированного клеёного бруса, деревянные евроокна. Отходы используются для изготовления топливных гранул. На производстве работают 30 старомайнцев.

Средняя заработная плата на этих производствах составляет 27 тысяч рублей. Старомайнские лесопромышленники одни из первых заключили соглашение с Минприроды региона о повышении зарплаты своим сотрудникам.

По информации специалистов регионального центра «Мой бизнес», в 2021 году предприниматели Старомайнского района создали порядка 250 новых рабочих мест. В муниципалитете реализовано 12 инвестиционных проектов на общую сумму 16 млн рублей. Четыре проекта находятся на стадии реализации.

***По информации ulgov.ru***

TOPZERO® **ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МОЙКИ**

## ИЗ КАМНЯ

• Элегантный дизайн • Европейское качество • В составе — акриловые смолы
• Широкая цветовая гамма • Стильные смесители в цвет

## ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ

• Современный дизайн • Стильные аксессуары • Высококачественная сталь
• Идеальная поверхность • Высокое качество покрытия PVD

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

**topzero.ru**

# ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады
Столешницы
Мебельные детали

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

# Николаевские фасады

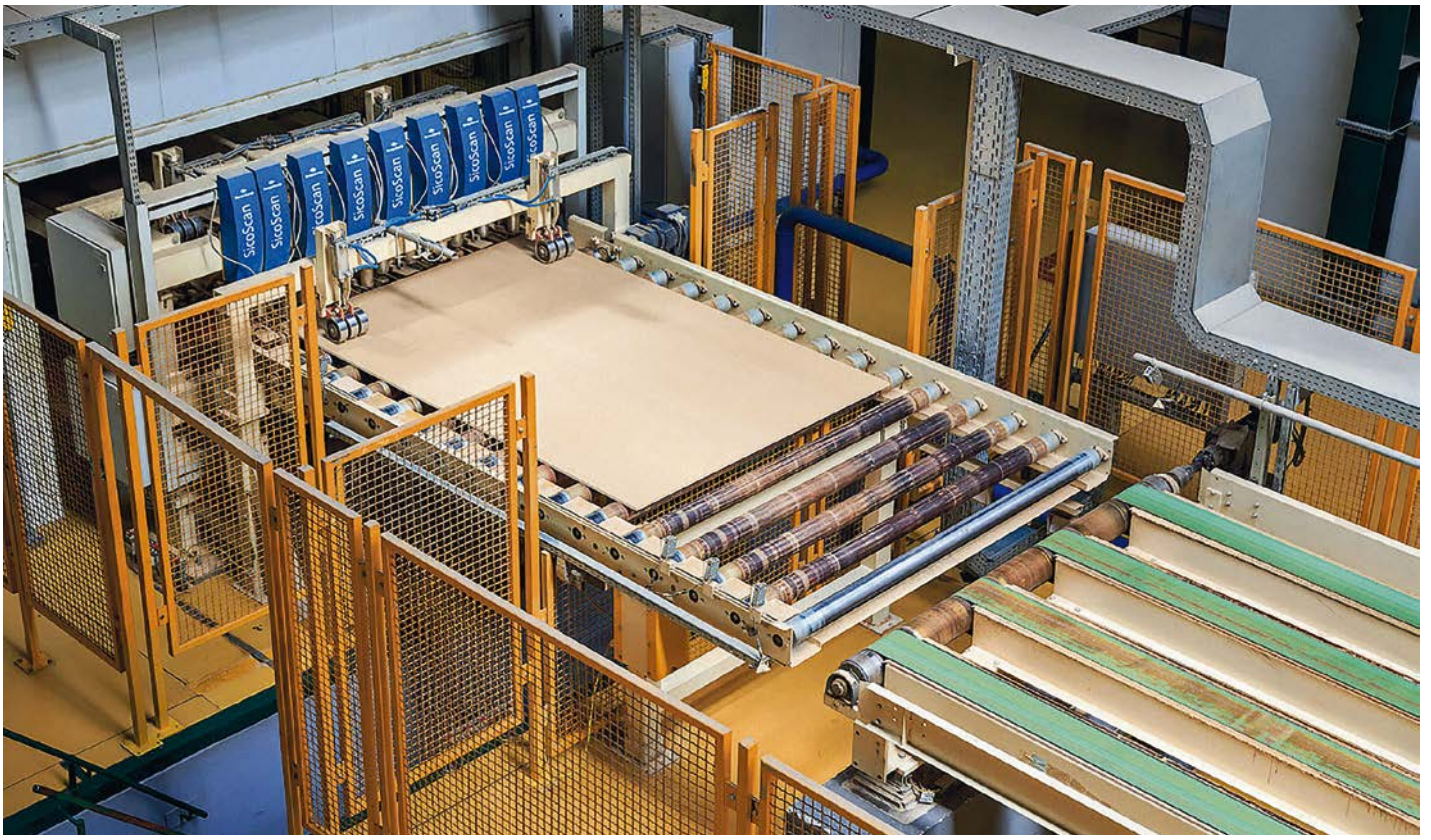
NIKOLAEVSKIEFASADY

*Изготовление мебельных фасадов*

г. Новосибирск, ул. Галущака, 1, т.: (383) 227-24-01, 291-96-52
ул. Олимпийская, 37, т. (383) 248-89-11, e-mail: kablashov@yandex.ru
ул. Бетонная, 4/12, т. 375-78-68, e-mail: fasad@ecolesdrev.ru
whatsapp: 8-913-915-96-52 **www.fasad.novosibirsk.ru**

ФАСАДЫ
Шпонированные,
Fenix и CleanTouch
ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ
г.Томск, пр. Фрунзе 119е, тел.: (3822) 545-150
fasad@tomskfasad.ru, www.tmf70.ru

# ПРОИЗВОДИТЕЛИ ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ ПРОСЯТ ФАС СДЕРЖАТЬ РОСТ ЦЕН НА ХИМИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ




**Одной из причин серьезного роста цен на древесные плиты в 2021 году стал беспрецедентный рост стоимости химических компонентов. Наиболее резкую динамику роста стоимости показал карбамид, в течение 2021 года его стоимость увеличилась в 4 раза. Не отстает и другой важный компонент, меламин, цены на который с 2020 года выросли более чем в 2 раза.**

Мы еще в прошлом году публиковали материал о росте цен на меламин и ряд других компонентов, говоря о том, что это однозначно спровоцирует дальнейший рост стоимости плиты. А в этом году АМДПР обратилась с официальным запросом в ФАС РФ, в котором просит антимонопольное ведомство разобраться в сложившейся ситуации.

Ассоциация мебельных и деревоперерабатывающих предприятий РФ 17 января 2022 года направила в ФАС официальное обращение с просьбой разобраться с продолжающимся беспрецедентным ростом цен на меламин. «Просим поспособствовать разрешению ситуации, сложившейся в текущий момент на рынке меламина в России, во избежание возникновения монополии отдельных производителей и роста цен на древесные плиты, мебель, строительные материалы и другую продукцию», — говорится в письме, подписанном президентом АМДПР, членом Комиссии по развитию лесного комплекса при Правительстве РФ Александром Шестаковым. По данным АМДПР, в течение января-сентября 2021 года на внутреннем рынке цены производителей древесно-стружечных плит выросли на 42%, древесноволокнистых плит — на 36%, фанеры — на 40%, что, в частности, способствовало росту цен на конечный продукт, мебель, в среднем на 11%.

Основополагающей причиной такого серьезного удорожания древесных плит стал рост цен на меламин и карбамид, причем как отечественного, так и зарубежного производства. Затраты на каждый из этих химических компонентов имеют даже большую долю при производстве плиты, чем древесина. Так, стоимость тонны российского меламина с января по декабрь 2021 года выросла почти в 3 раза, с $1106 до $3009; китайского — в 2,5 раза, с $1490 до $3780; европейского — в 2,27 раза, с $1537 до $3499. Не отстает и карбамид, стоимость которого за 2021 год выросла с 220 долларов до 836 долларов за тонну.

Единственный на данный момент отечественный производитель данного продукта, АО «Невинномысский Азот», входящее в группу «Еврохим», выпускает меламин низкого давления. Однако, для выпуска древесных плит, соответствующих современным мировым стандартам качества, необходим меламин высокого давления. Поэтому плитные предприятия вынуждены закупать импортное сырье, чаще всего китайского производства, что обусловлено доминирующим положением Китая на глобальном рынке меламина — на его долю приходится до 70% всего мирового потребления.

*«В России не производится меламин высокого качества,* — говорит **Али Кюршад Кылыч, генеральный директор Kastamonu.** — *Именно поэтому мы покупаем в Китае меламин, который подходит нам по характеристикам и соответствует особенностям технологического процесса производства. Это позволяет нам производить продукцию, которая соответствует самым высоким мировым стандартам. Разумеется, если пошлина на китайский меламин увеличится, нам будет очень сложно удержать цены на свою продукцию даже на уровне прошлого года».*

*«Уже с 2021 года на рынке существует острейший дефицит меламина, из-за которого плитные предприятия в России даже были вынуждены останавливать производства. Введение пошлины только усугубит эту проблему, и мы получим сильнейший удар по своей же отрасли и по экспортным возможностям для плит и мебели»,* — говорит **Илья Овчинников, директор по развитию бизнеса компании Kronospan.**

*«Рост цен на химические компоненты, в особенности на меламин и, как следствие, удорожание конечной продукции, уже стало причиной того, что производители древесных плит лишились ряда мер господдержки в 2022 году»,* — напомнил Илья Овчинников. В ноябре 2021 года Минпромторг принял решение приостановить в текущем году выдачу субсидий из федерального бюджета производителям фанеры, ДСП и OSB, за счет которых осуществлялась компенсация на транспортировку продукции на экспорт. *«Простой пример: стоимость транспортировки плиты в Узбекистан примерно сопоставима с прямыми затратами на производство самой плиты. Отсутствие компенсации части затрат ограничит наши возможности на экспортных рынках,* — убежден Илья Овчинников. — *Мы понимаем, что лишились такой поддержки именно из-за роста цен на плитную продукцию более чем на 30%. Мы буквально стали заложниками поставщиков сырья, прежде всего, меламина и карбамида. При росте цен в 2,5-3 раза на химические компоненты объективно невозможно не увеличить цены на наш продукт».*

*«Цены на китайский меламин будут расти и дальше, а, значит, будет дорожать и плитная продукция,* — уверен Тимур Иртуганов. — *Причиной этого станут не только*

*традиционные макроэкономические причины, но и лоббистские действия отечественного «меламинового монополиста». В 2021 году по инициативе АО «Невинномысский Азот» Евразийская экономическая комиссия инициировала антидемпинговое расследование в отношении китайского меламина. Его итогом стало декабрьское положительное заключение комиссии и предложенные ею меры: введение дополнительных заградительных пошлин на продукцию из Китая в размере 20%. На данный момент ввозная пошлина на меламин составляет 5%.*

*«Заградительная пошлина не исключит поставку меламина из КНР, зато приведет к росту себестоимости производства меламиновых пленок и ламинированных ДСП и фанеры, что снизит экспортный потенциал российских производителей и даст толчок для нового витка роста цен на плитную продукцию на внутреннем рынке,* — прогнозирует Тимур Иртуганов. — *Введение антидемпинговой пошлины послужит лишь укреплению монопольной позиции производителя и ни в коем случае не будет помощью российским рынкам меламина и древесных плит».*

Кроме того, выводы комиссии не учитывают недостаток существующих мощностей российских предприятий по производству меламина. Так, мощности «Невинномысского Азота», составляют 50 000 тон в год. Планируя ввести заградительные пошлины, комиссия учла планы по вводу производственных мощностей ПАО «Метрафракс» с ежегодным объемом 40 000 тонн в 2022 году, а также планы по вводу в 2026 году второй очереди предприятия с таким же объемом.

Вместе с тем, если в 2022 году плитной промышленности ежегодно необходимо около 100 000 тонн данного химического компонента, то к 2026 году эта потребность увеличится вдвое — до 200 000 тонн. «Очевидно, что даже с запуском всех планируемых предприятий наша химическая промышленность не сможет произвести нужный нам объем меламина, — отмечает Илья Овчинников. — Пуск первой очереди производства ПАО «Метафракс» задерживается уже более чем на год, но даже когда все заработает, через пять лет мы все равно будем иметь дефицит меламина внутри страны в размере 70 000 тонн. При введенных заградительных пошлинах на меламин, стабильный дефицит данного химического компонента приведет к резкому росту его стоимости и, как следствие, резкому росту стоимости плитной продукции».

***По информации АМДПР***

# О ВАЖНОМ И НАБОЛЕВШЕМ: КАДРОВЫЕ РЕШЕНИЯ

**Рост цен на плитные материалы и другие компоненты, логистические коллапсы, снижение покупательской способности населения— это далеко не все проблемы, с которыми сталкиваются мебельные компании. Одним из важнейших и наболевших вопросов остается вопрос кадровый.**

В рамках выставки «Мебель-2021» на площадках деловой программы этот вопрос поднимался неоднократно. Специальная сессия «Кадровый коллапс: что грозит мебельной отрасли без новых людей и новых идей» состоялась в рамках Фестиваля мебельного ритейла Furniture Retail Fest, организованного агентством FCProject и АО «Экспоцентр».

Поднимались вопросы организации поиска и привлечения специалистов, сложности в поиске профессионалов в отдельных областях, предлагались новые идеи и инструменты для поиска сотрудников.

**Елена Арсенина, HR-специалист**, которая 17 лет работает в сфере HR, делает 50-70 наймов в год, сотрудничает с рядом мебельных брендов таких, как Askona, Beyosa, Stellini, поделилась своими знаниями о рынке труда и поиске сотрудников.

*«Я хочу начать с алкоголя. Думаю, что вы со мной согласитесь в том, что алкоголный рынок достаточно консервативен, но сегодня даже рынок алкоголя начал трансформироваться под запросы более молодых людей, которым не интересно что-то долгое, что-то сложное, какие-то истории про составы и манипуляции с бокалами,— им нужно весело, вкусно и максимально просто. И на примере винной индустрии мы с вами поговорим о рынке труда— как он сейчас изменяется, и что люди хотят видеть. Сейчас увольнение— это повод для праздника. Молодые люди празднуют увольнение, молодые люди не боятся увольнений. Времена, когда «боже мой, меня уво-*

*лят, что же делать» остались в прошлом»,*—отмечает Елена.

А как чувствуют себя компании, которым, например, нужно кого-то найти, нужно работать с чьей-то помощью, нужно организовать производство, нужно пригласить каких-то ключевых сотрудников? «*Сегодня, к сожалению, многие компании чувствуют себя так: нужен персонал, горят процессы, стоит производство; организовываем новую компанию, но людей либо нет, либо они не того качества,*— комментирует Елена.— *Что же происходит? Во-первых, демографическая яма, в которой мы находимся достаточно давно. Помимо этого,— высокая смертность трудоспособного населения: практически треть трудоспособного населения умирает сегодня. Это, к сожалению, также сильно затрудняет нам работу по поиску персонала. Во-вторых, кризис профессионального обучения, здесь мы больше говорим о «синих воротничках» (наемные работники, представители рабочих специальностей, которые заняты в промышленной и производственной сфере). В свое время в Советском Союзе обучали людей под конкретную профессию на примере конкретного производства делать конкретную работу, но сейчас этого практически не происходит нигде. Наверно, процентов 80-90 сотрудников мы должны с вами учить под себя и проводить онбординг (процесс, направленный на помощь новому сотруднику адаптироваться к новой среде) для них.*

*Нам нужно дать навыки сотрудниками, которые им нужны именно у нас.*

*В-третьих, альтернативные формы занятости: сегодня у молодого амбициозного классного человека есть много вариантов, кроме нас с вами. Он совершенно спокойно может стать фрилансером, освоить какую-то современную профессию, заниматься чем угодно, зарабатывать деньги, абсолютно не комплексовать, что он нигде не работает. Это нормально, это признало даже налоговое законодательство, в общем-то предложив нам форму самозанятости. Этим пользуются многие, и у всех всё хорошо».*

Елена также обратила внимание на непривычные ценности потенциальных сотрудников. К примеру, человек пришел устраиваться в компанию, увидел пластиковые стаканчики под кофе возле кофе-машины, отказался и ушел, посчитав компанию экологически безответственной. И если еще лет пять назад это было смешно, то теперь такова реальность.

*«Практически у всех производств сегодня боль— это люди, которых нужно найти, обучить, чтобы они нормально справлялись со своей работой, чтобы был меньше процент брака. Поэтому в трех проектах в 2021 году во всех компаниях мы делали систему производственного обучения»*,— говорит Елена.

Также, к сожалению, имеет место компромиссный найм, когда кандидат не очень нравится, и это не то, что нам нужно, но мы его принимаем, потому что нет альтернатив. Это печально. Елена называет факты, которые к этому приводят: негибкий критерий найма, отсутствие разнообразных инструментов гибкого найма, отсутствие системы производственного обучения.

*«К сожалению, так сложилось, что в нашей стране не было какой-то школы или института, где готовили бы людей, которые могли бы гибко обучать, адаптировать для того, чтобы получить трудоспособных эффективных сотрудников,*— делится Елена.— *А 10-20, даже ещё пять лет назад практически во всех компаниях были кадровики. Поэтому сейчас мы находимся в ситуации очень глубокого кризиса нашей профессии, потому что ещё недавно занимались кадрами, а сегодня уже нужно заниматься HR-маркетингом.*

*Представьте себе, какой сегодня разрыв между людьми и тем, что нам нужно сейчас. А нам нужно сейчас гибко привлекать персонал, выходить искать людей, но, к сожалению, в большинстве компаний, с которыми я работаю сегодня, рекрутеры не на высоте. И нередко потенциальных сотрудников приходит очень много, но они встречаются вот с таким сотрудником кадровой службы и не остаются. В такой ситуации это надо немедленно прекратить, потому что таким образом вы вредите себе и своему HR-бренду. Если 5-10 лет назад мы хотели, чтобы сотрудник презентовал себя, то сегодня мы должны это делать для персонала. Мы должны стать видны персоналу. Мы должны заниматься HR-маркетингом, чтобы люди нас увидели, идентифицировали нас с собой, пришли и остались с нами. А просто дать объявление о поиске сотрудника уже давно недостаточно».*

Практически красной строкой и в выступлении Елены Арсениной, и в выступлении участников дискуссии проходит то, что сегодня мы должны убедить сотрудника в том, что у нас в компании классно работать, не он будет нас убеждать в том, что он достоин работать у нас.

Также Елена поделилась рядом ошибок, которые допускаются при собеседовании и приеме сотрудников на работу:

*«К сожалению бывает, когда приходит человек, который работал в классной интересной компании, и это часто замыливает представление о самом человеке и о том, что он умеет делать. Потом бывает, что покупаем компетенцию про запас. Возможности человека нам нужны прямо сейчас на 20%, а на 80% пригодятся через год или еще позднее, но специалист хороший. Это так не работает. Либо хотя бы нужен какой-то план, когда и как вы будете их использовать.*

*Если вы берете человека на какое-то новое направление, новую должность, которой до этого в компании не было, то позаботьтесь о том, чтобы правильно оценить его профессиональную компетенцию».*

**Максим Валецкий, председатель совета директоров Mr. Doors**, как и Елена Арсенина, считает одной из причин дефицита на рынке труда демографический провал:

*«Сейчас на пенсию уходит поколение, которое родилось в конце 50-х-начале 60-х годов, как и я. Нас 16 миллионов человек! Так устроено в демографии, устроено на рынке труда, что нам на смену должно прийти поколение, которое родилось в девяностые годы. А их всего 9 миллионов. Демографическая понижающая волна столкнулась с ситуацией в 90-е, и получился двойной провал. Плюс из этих 9 млн, думаю, миллион мы потеряли от Covid-19».*

**Роман Ершов, президент Askona Life Group**, полагает, что проблемы с кадрами складываются еще и из-за того, что наша отрасль маленькая и отсталая: «Я считаю мебельный рынок и рынок DIY самыми отсталыми отраслями в экономике. Это самая маленькая емкость рынка, а, соответственно, самые маленькие компании, потому что капитала приходит немного, нет большого ритейла, нет больших производителей по сравнению с другими большими отраслями, где есть товары народного потребления.

Если нет больших капиталов, больших компаний, соответственно, рынок труда и талантов распределяется на другие компании, которые участвуют в других отраслях.

Это было всегда, не только у нас, а глобально, везде— самые худшие менеджерские команды в наших отраслях. Текущее положение вещей, не очень радостное, еще усугубила логистика. Маркетплейсы открывают склады, набирают людей и перекупают сотрудников».

**Геннадий Залескин, генеральный директор «Априори» (O'Prime)** также считает, что ситуация с кадрами сложная, и обозначает причины этого: *«Наш регион— это регион-донор. К нам не приезжают— от нас уезжают. При этом в Саратове много производств мягкой и корпусной мебели. Конкуренция на рынке труда тяжелая, и мы вынуждены давать лучшие условия сотрудникам. Помимо материальной составляющей у нас есть идеологическая философия, когда мы каждому сотруднику рассказываем, где он, что он и почему он должен быть с нами. Беда полная— молодежь не хочет работать на производстве. Что касается рабочих специальностей, мы к этому делу подошли так: реальных ПТУ уже не осталось, и мы открыли обучающий центр, учим рабочим профессиям, платим ученические. Что касается ряда специальностей в других сферах, мы их выводим на аутсорс. У нас реально интернациональная команда: ребята работают из Европы, из Белоруссии. Потому что нет ресурсов у себя. Но это те, кто может работать дистанционно».*

**Лилия Кац, коммерческий директор МК «Мария»**, говорит о решении вопроса в их компании с помощью аутсорса:

*«Мы начитаем много отдавать на аутсорс то, что не имеет отношения к нашим ключевым компетенциям. Много компетенций отдела маркетинга на аутсорсе. В основном, мы работаем с агентствами. Все, что касается IT, тоже на аутсорсе. Это наш ответ тому, что отдельные специальности мы не можем найти в Саратове.*

*Те люди, которые работают у нас,— это наше будущее. У нас есть своя Академия, где мы обучаем средний менеджмент. Все, что касается топ-менеджмента, мы поддерживаем их стремление учиться самостоятельно. Мы это спонсируем и всячески развиваем эту историю».*

Многие отметили проблемы с поиском IT-специалистов, так как у них широкий выбор и возможность работать в более интересных для них компаниях.

*«IT-специалисты— просто глобальная боль, учитывая, что наша отрасль не слишком привлекательна для приложения ими своих умений. Получается, что мы с мебельщиками соревнуемся за тех, кого не взяли в крупные технологические компании. Менеджмента в отрасли нет, опять-таки поскольку компании маленькие»,*— отмечает Роман Ершов.

Максим Валецкий считает, что при необходимости, когда специалист не находится, надо менять выстроенную структуру должности под достойных людей, которые приходят:

*«Допустим, мы нарисовали некую структуру и идём людей набирать под эту оргструктуру. Например, нам нужен digital-маркетолог, но он не находится. Приходит специалист хороший, но он не вписывается в нашу оргструктуру, и я готов ее под него изменить, если мы уже год не можем подобрать человека на нарисованную должность. Как говорил Иисус Христос, не человек для субботы, а суббота для человека».*

*«Понятно, что сегодня уже не рынок работодателя, а рынок соискателя,*— делится Роман Ершов.— *А рефлексы в отрасли старые, потому что многие уважаемые компании уже 20-30 лет на рынке. «Докажи мне, что ты достоен у меня работать»— эта тема больше не работает; «это ты докажи, что ты достоин, чтобы я у тебя работал»— это то, что сегодня, а рефлексы старые. Поэтому назрела необходимость изменения системы управления.*

*Что такое мебельная компания? Тысячи мелких небольших компаний, когда основатель, владелец, он же сео, и он работает с эффектами пятнадцатилетней давности. Проблема здесь, прежде всего, с руководителями, которые не адаптировались к изменениям. Надо меняться!*

*И ещё: происходит тотальное старение успешных отраслевых менеджерских команд. 40 + лет в среднем людям, которые построили уже какие-то большие структуры в нашей отрасли. Те, которые постро-*

*или в девяностых, они, за редким исключением, уже находится в стагнации. Что делать?*

*Надо делать более популярным свой HR-бренд. Я хожу на различные конференции, мероприятия, чтобы стать понятным аудитории потенциальных соискателей: какие у вас ценности в компании, какие люди работают».*

**Ирина Сизова, «Лаборатория карьеры Алены Владимирской»**, тоже отмечает важность HR-бренда и обозначает технологии привлечения сотрудников: *«Очень радует, что работодатели приходят к истории про HR-бренд, причем не только как компании, но и личный бренд руководителя. Это очень круто, потому что на текущий момент те люди приходят на HR-бренд и на личность работодателя. Они смотрят на жизнь компании в Facebook, оценивают не только стратегические задачи, но и какие происходят корпоративные мероприятия.*

*Что касаемо того, что люди не хотят работать,— хотят, просто они сейчас действительно очень избирательны. Могу даже больше сказать, что некоторые топ-менеджеры готовы отказываться от великих зарплат и опционов ради определённой идеи, потому что уже некоторые потребности закрыты, но есть потребность сделать что-то, чтобы приносить какую-то пользу.*

*Если говорить о проектной деятельности, то да, действительно очень многие сейчас ребята 25-35 лет готовы брать несколько проектов. Соответственно, выполнена задача— заработал. То есть нет привязки к штатному расписанию, к графику работы, к графику отпусков, а выполнение конкретной задачи в обозначенное количество времени.*

*Касаемо кризиса, могу сказать что каждый второй работодатель говорит о том, что людей нет, даже в многомиллионной Москве. Мы непосредственно занимаемся хантингом персонала, то есть, по сути, переманиваем сотрудников не всегда у конкурентов, а в том числе и из смежных отраслей. В принципе, есть люди, которые хотят работать, в том числе руками. Главное, как мы выстраиваем отношения с людьми и какую ценность вы им можете предложить, чтобы их это зацепило. Часто мы получаемся с ними в разных плоскостях.*

*Как нам выстроить взаимодействие с людьми, которые реально хотят работать руками: деньги важны, но это не главное. Потому что сейчас современному поколению, которое выходит или уже вышло на рынок, недостаточно предложить зарплату, они должны понять, кто мы вообще такие и почему они должны прийти работать именно к нам.*

*Также существуют партнерские кейсы».*

Именно внедрением партнерских кейсов в Mr.Doors поделился Максим Валецкий:

*«Как ни странно, сегодняшняя проблема очень большая для нашего бизнеса, она ощутима для многих бизнесов, но для средних и крупных, как мы, она особенная. Люди работают по много лет, люди очень хорошие, они начинают выгорать. Надо им придумывать новые истории. И они ходят с идеями, и все эти идеи мы не поднимем. Мы живём в эпоху нарастающих изменений, и те мысли, которые могли быть кромольными 3-5 лет назад, сейчас уже кромольными не должны быть. Вы можете выиграть сегодня, только если вы допустите недопустимое. Скажем, есть у нас проект, который мы сейчас начнём. С нашим директором по продажам мы делаем отдельную линию сервиса Mr.Doors, которая будет называться VIP или Премиум. Мы понимаем, что в год теряем примерно несколько десятков клиентов с заказом на несколько миллионов, потому что у них должна быть отдельная цепочка прохождения. Пытался у нас заказать мой знакомый, коммерческий директор крупнейшие IT-компании. Он привык, чтобы ему отвечали на запросы за полчаса. Вот для таких клиентов мы делаем данный проект, и мы считаем, что это должно получиться. Должна получиться правильная Синергия.*

*Например, другой кейс, который мы сейчас обсуждаем: у нас есть хороший парень, который много лет у нас работает, он управляет нашей недвижимостью. На свободном участке будет дочерний проект для компании, где он станет партнёром. Будут построены быстровозводимые конструкции, которые мы сдадим в аренду. Мы получим дополнительный доход, и топ-менеджер, который нам нужен, получается гораздо сильнее привязан к компании. Это серьёзная работа на удержание. Это для нас новая тема, которую мы активно развиваем. Это люди лояльные, люди проверенные, которые через 5-7 лет просто выгорят. Таким образом мы пытаемся из компании сделать квази-систему. Мы считаем, что эта история поможет нам удержать команду в наше время турбулентное время».*

О партнерских решениях в Askona Life Group рассказывает и Роман Ершов:

*«У нас многоуровневые истории ключевых людей, которые составляют топ-менеджмент компании. Их 7 человек. Мы хотим, чтобы эти люди были с нашим бизнесом всегда, и под это выстраивается финансовая линейка. Для других топ-менеджеров прописана система постоянной мотивации. Есть большие цели, очень амбициозные, если они до них добегают, то получают серьезный финансовый бонус».*

Елена Арсенина выделила особенности работы и взаимодействия с людьми, работающими на производстве:

*«Если говорить о производственном персонале, то отношение— это ключевое, потому что производство— это живой организм. И как вы относитесь, как выстраиваете коммуникацию, как разговариваете с производством— это может изменить всё.*

*У меня есть два клиента, которые платят выше рынка, делают кучу всяких классных вещей для сотрудников, у них даже ДМС есть, но люди не хотят к ним идти. Когда мы стали проводить аудит, то нашли, что там есть 2 человека, которые искажают информацию меняют графики смен, делают другие подобные вещи. Казалось бы ерунда! Фабрика мела очень удачное территориальное расположение, но не могла нанять людей и имела критические проблемы с отгрузками. Поэтому отношения с производством персоналом— это самое главное и не нужно ничего изобретать».*

Роман Ершов рассказывает, что дал опрос, проведенный с людьми на производстве на предмет каких-либо неудовольствий:

«Среди так называемых «синих воротничков» с помощью агентства провели серьезный опрос, кто чем недоволен. На первое место попала компенсация за обеды в 50%, что сотрудники посчитали несправедливым. Мы пересмотрели рацион и ввели полную компенсацию. Другой, отмеченный сотрудниками минус: чтобы предупреждение о выходе на работу в выходные поступало в четверг, а не в пятницу вечером. И таких пунктов было с десяток, но отношение сотрудников заметно изменилось».

Ирина Сизова из «Лаборатории карьеры Алены Владимирской» рассказала о хантинге, как об одном из инструментов поиска сотрудников, а насколько это применимо к вашей компании, решать вам:

*«Компании, в которых пока нет функции рекрутинга либо HR-специалиста, так как это требует больших затрат, возможно смогут применить у себя некоторые инструменты, которыми мы пользуемся. Буду раскрывать какие-то наши секретики для того, чтобы вы выросли и в дальнейшем пришли к нам, чтобы купить у нас функцию хантинга.*

*У вас открыта вакансия — куда вы идете? Конечно, на сайты по поиску работы. У нас есть прекрасный*

*монополист на рынке HH.ru. Размещаем объявление о том, что такая позиция у нас есть. Далее человек, который отвечает за размещение и, например, первоначальный отбор кандидатов, садится и ждёт отклики, когда люди к нему прибегут, и собственно он будет выбирать из этих людей. Сразу хочу сказать, что качественный персонал не сидит на сайте по поиску работы, то есть если вас не хантят, значит вы ещё не совсем большой профессионал. По объявлению людей приходит на одну позицию за сутки более 400. Это требует больших затрат для того, чтобы их обработать, дать обязательно обратную связь, потому что это лицо компании. Но не факт, что вы кого-то в принципе пригласите на собеседовании и уж тем более, что кому-то сделаете офер. Скажу сразу: если всё-таки этот инструмент мы используем, и он приемлемый, стоит размещение порядка 3500руб., то обращаем внимание на то, как вы описываете вакансию. Уже сейчас не в тренде и не модно писать обязанности, условия, требования. Лучше пусть это будет пять предложений в описании вакансии, но они будут яркими и запоминающимися. В информации о компании очень важно говорить о том, какие ценности несет ваша компания. Итак, вы разместили вакансию, рассмотрели 400 откликов, пригласили на собеседование 4-х человек, в итоге брать никого не хотите. Если нанять, собственно, хедхантинг или агентство нет возможности, можно попробовать самим это сделать. Здесь есть свои плюсы и минусы.*

*Остановимся на плюсах. Эффективный найм: вы берете конкретного человека под ваши задачи. К примеру, вы знаете, что в компании конкурента работает классный маркетолог. Было бы круто, если бы он пришёл к вам и наладил всю систему маркетинга, которая дала бы эффект в продажах. Это сокращение бюджета на найм. Хантить может не обязательно HR-специалист, это может быть руководитель бизнеса, исполнительный директор, т. е. человек, который понимает стратегию, потому что никто лучше компанию не продаст, чем её собственник. Также это позволяет взять готового специалиста. Когда вы берёте и переманиваете специалиста из компании-конкурента, то, по сути, получается у вас есть уже готовый специалист, которого не надо учить, а лишь познакомить его с корпоративными ценностями и внутренним порядком. Он практически сразу садится и начинает работать. Есть в этом и минусы. Это затраты времени на перелопачивание форумов, соцсетей, поисков по ключевым словам. Человек, который этим занимается, действительно тратит много времени, но опять же то же самое время он потратит, если отработает 400 бесполезных откликов. Через поиск он выцепит конкретно точечного человека, которого может пригласить на собеседование.*

*Выход из зоны комфорта: даже сегодня многие рекрутеры, которые занимаются подбором персонала, продолжают сидеть на откликах в ожидании, что тот кандидат, который нужен, встанет и придёт. К сожалению, это малоэффективный способ, нужно это делать самому, а значит самому вступать постоянно, ежедневно в контакт с незнакомыми людьми. Хотя, казалось бы, ключевая компетенция рекрута коммуникабельность, поверьте, абсолютно не все люди готовы писать письма незнакомым людям в Facebook, выходить с ними на встречу, уговаривать. Сейчас рекрутер должен побегать за соискателем.*

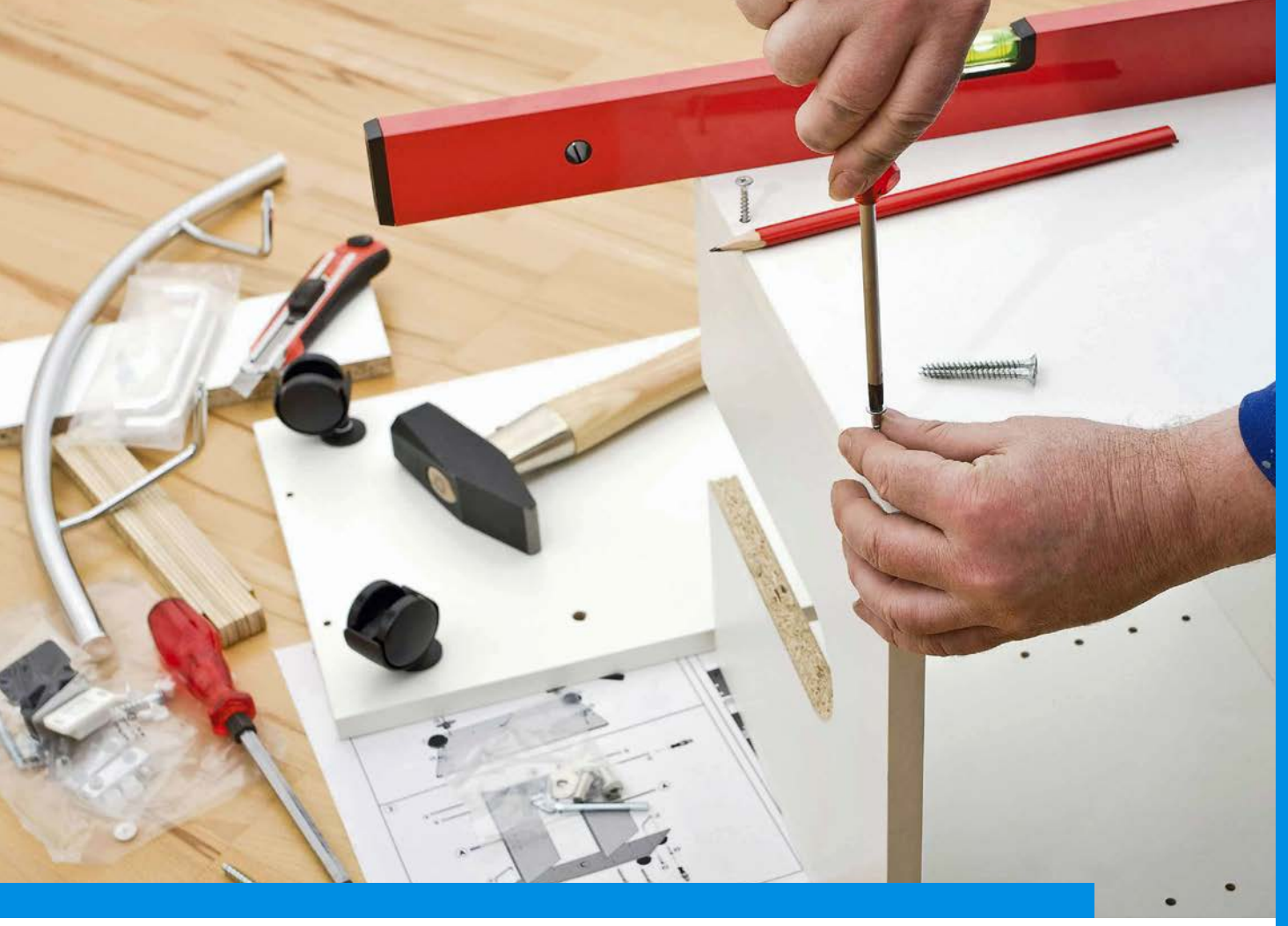
*Вакансию надо обязательно сформулировать. Если мы берем вакансию руководителя, то максимально надо понимать, зачем нам нужен этот человек. Поэтому четко, своими словами, абсолютно простым языком опишите, чего вы хотите. Большое количество инструментов сегодня в виде социальных сетей, мессенджеров.*

*У нас есть описание вакансии, которое мы сформулировали. В Facebook достаточно большое количество групп. Они необязательно должны быть отраслевыми. Можно написать тем же рекрутерам в эти группы, чтобы они моги вас рекомендовать. Возможно там нужно будет что-то заплатить в том случае, если человек на вас выйдет, но, наверно, это стоит того. Помимо этого, обязательно на Facebook у себя на странице размещают объявление о том, что вы в поисках специалиста. Здесь хорошо ищется всё, что связано с рекламой, маркетингом, пиаром, HR. Что касаемо Linkinin, здесь хорошо искать потенциальных специалистов по названиям компаний. Положим, вы выявили тех людей, с которыми вы бы хотели пообщаться и переманить в свою компанию. Теперь вопрос только в том, чтобы написать первое сообщение. Люди, как правило, рассматривают предложение о работе всегда, ведь плох тот специалист, который не держит руку на пульсе, не смотрит наперёд, не рассматривает возможные перспективы. В Linkinin легко искать по ключевым словам, то есть по названию, должности, по компаниям-конкурентам, по схожим компаниям, по фамилии и имени. ВКонтакте хорошо ищутся люди в регионах, где пользуются популярностью группы типа «Подслушано в Кургане», «Нижний Новгород сегодня» и т. д.».*

**ИРИНА СИЗОВА:**
*«ХАНТИТЬ МОЖЕТ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО HR-СПЕЦИАЛИСТ, ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ РУКОВОДИТЕЛЬ БИЗНЕСА, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, Т. Е. ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ПОНИМАЕТ СТРАТЕГИЮ, ПОТОМУ ЧТО НИКТО ЛУЧШЕ КОМПАНИЮ НЕ ПРОДАСТ, ЧЕМ ЕЁ СОБСТВЕННИК».*

Думаю, что рекомендации и опыт отдельных мебельных компаний помогут вам по-новому взглянуть на проблемы кадров внутри вашей компании и понять, как и с помощью кого и чего заниматься подбором персонала и более глобально решать кадровые вопросы в компании.

***Светлана Ширяева***



# ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ
## для производства мебели

# IT–ТЕХНОЛОГИИ

Станки
Инструмент
IT–технологии

БАЗИС
Новая эра.
Новый отсчет.
Базис.
нам
20
лет
+7 (496) 623-09-90
www.bazissoft.ru

# ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

Кухни
Диваны
Стили
Тренды

# МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА ВЕСТА

**Ведущий производитель корпусной мебели в Западно-Сибирском регионе**

*Приглашаем Вас к сотрудничеству!*

**Готовые и модульные кухонные гарнитуры**

**• шкафы • комоды • тумбы**
**• прихожие • другая корпусная мебель**

**НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:**

• персональный подход
• гибкая система скидок • низкие цены

***Принимаем заказы на серийное изготовление корпусной мебели***

г. Новосибирск, ул. Долинная, 2а
+7 (383) 295-62-65, 295-62-64
**мебельвеста.рф**

# КРОВАТЬ SHIKO WIEN ОТ E-GGS ДЛЯ MINIFORMS

**Итальянская дизайнерская студия E-ggs создала кровать Shiko Wiendля Miniforms, сочетающую конструкцию из цельного дерева с изголовьем из венской соломы.**

Shiko Wien является третьей итерацией кровати Shiko после Shiko Wonder и Shiko Magnum. Она имеет слегка изогнутую раму изголовья, заполненную венской соломой, прочной, но нежной на вид, с классическим стилем плетения, названным так из-за его ассоциации с венскими кофейнями.

«Каркас изголовья из цельного дерева в сочетании с нежной силой Венской соломы создает интимную историю теней», — говорят в E-ggs. — Shiko Wien обретает новую идентичность, более естественную и стремящуюся сделать современным язык других времен».

Каркас кровати изготовлен из массива ясеня и доступен в натуральном или черном цвете.

«Шико — это ритуальное упражнение, выполняемое борцами сумо, которое включает в себя поднятие ног и сильное топанье по полу, чтобы прогнать злых духов. Подобно этому ритуалу, мы разработали кровать, которая вызывает ощущение надежности и безопасности. Его сила заключается в мягкости изголовья кровати», — отмечают в Miniforms.

***По материалам Интернет***

# GUCCI ОФОРМИЛ ИНТЕРЬЕРЫ БИБЛИОТЕКИ И БАРА В «ХУДОЖЕСТВЕННОМ»

В рамках глобальной инициативы Gucci Places, к которой московский кинотеатр присоединился в прошлом году, модный дом поработал над обновлением некоторых интерьеров «Художественного». Новая обстановка библиотеки и коктейльного бара, расположенного при камерном зале кинотеатра, отличается эклектичностью материалов и элементами с основными визуальными кодами Gucci. Интерьер украсили журнальные столики из черного дерева и мрамора, бархатные кресла и диваны, винтажные ковры и обои с цветочным орнаментом. Кроме того, модный бренд дополнил книжную коллекцию пространства: помимо книг от Библиотеки им. Н. А. Некрасова, теперь гости могут найти здесь собрание любимых изданий креативного директора Gucci Алессандро Микеле, а также альбомы, выпущенные брендом в сотрудничестве с известными художниками и друзьями.

В путеводитель Gucci Places добавляются знаковые места со всего мира, которые вдохновили модный дом и с которыми он поддерживает особые отношения. Основная идея международной инициативы — показать людям неожиданные и интересные места в самых разных странах.

***design-mate.ru***

# ЖУРНАЛЬНЫЙ СТОЛИК SPIRIT ОТ MONOGRAM ЧЕРЕЗ GALERIE REVEL

**Французский дизайнерский бренд Monogram выпустил журнальный столик Spirit, который продается через Galerie Revel.**

Столешница имеет форму перевернутого конуса. Покрытие глянцевым лаком придает столу Spirit ощущение утонченности, которое контрастирует с прочной тяжелой матовой темной основой из экзотического дуба.

По словам Galerie Revel, столешница в виде перевернутого конуса из древесноволокнистой плиты средней плотности (МДФ) придает изделию «невесомый» скульптурный эффект.

Журнальный столик Spirit является частью предстоящей коллекции Escales от Monogram,

которая заимствует элементы мебели XIX века и переосмысливает их в соответствии с современными ощущениями.

Продукт, выпущенный ограниченным тиражом, изготовлен вручную в Марокко, его серийный номер пронумерован и подписан дизайнером, французским архитектором и основателем Monogram Аро Вегой.

Его коническая лакированная столешница доступна в кремовом и черном цветах, а также в других цветах по запросу.

***По материалам Интернет***

# ДИВАН TRIBU ОТ STUDIOFORMA

**Диван Tribù, созданный швейцарской студией архитектуры и дизайна Studioforma, представляет собой красочный островок для сидения, приглашающий к общению.**

Диван Tribù имеет эллиптическую основу из орехового дерева, увенчанную мягкими сиденьями в форме гальки различных размеров и узоров. Tribù — это островок для отдыха, который приглашает к общению. У сидений есть спинки для комфорта, а латунные детали на раме и ножках добавляют ощущение тепла и роскоши.

Диван был разработан основателем Studioforma Алексом Лейзингером, который наполнил его воспоминаниями о посещении Африки в детстве, — влияние, которое наиболее явно можно увидеть в узорах на текстиле.

«Остров для сидения Tribù известен как место для общения и одновременно отражает уникальность каждого в нашем современном обществе», — тмечает Studioforma.

Дизайн подходит для общественных мест, таких как вестибюли, и включает в себя встроенные USB-порты в основании, чтобы дать возможность сидящим заряжать свои устройства.

***По материалам Интернет***

# ОБЕДЕННЫЙ СТОЛ MOCI ОТ MOA SJOBERG ДЛЯ ASPLUND

**Шведский бренд Asplund представил обеденный стол дизайнера Mociот Моа Шёберга, который, по его словам, придерживается «настоящего минималистского мышления».**

Обеденный стол Moci имеет столешницу из дубового шпона на массивных дубовых ножках и отличается элегантными закругленными краями.

Moci стал участником премии Swedish Design Awards 2022 журнала RUM Magazine, где был удостоен награды «Мебель года» за баланс между прямым и изогнутым, твердым и мягким, светлым и смелым.

Говорят, что дизайн кажется одновременно знакомым и свежим. Дизайнер Moa Sjöberg— недавняя выпускница факультета дизайна, была открыта мебельной компанией Asplund, когда она еще училась в Школе мебели Карла Мальмстена, а Moci разработана на основе одного из ее последних студенческих проектов.

«Мы всегда ищем продукты с эстетикой и полезностью, которые мы не можем найти на рынке, но которые кажутся знакомыми и приветливыми»,— сказала креативный директор Asplund Сандра Адриан.

***По материалам Интернет***

# ПУШИСТЫЙ СТУЛ ФРЕДРИКА А. КАЙЗЕРА ДЛЯ EIKUND

**Мебельный бренд Eikund выпустил обновленную версию кресла Fredrik A. Kayser Fluffy, известного своим сиденьем из овчины с длинным ворсом, спустя 70 лет с момента его создания.**

Кресло Fluffy— это часть норвежского дизайнерского наследия с современной привлекательностью, и в 2021 году оно было номинировано на премию NYCxDESIGN Awards в категории Iconic Product (Культовые продукты).

Выпущенный Kayser в 1954 году, этот эффектный стул сочетает в себе характерную длинную обивку из овечьей шкуры с наклонными деревянными подлокотниками, разработанными для того, чтобы сидящий мог глубоко погрузиться в мягкое сиденье.

Эйкунд описывает его как «плавающее пушистое облако», которое подстрижено парикмахером, чтобы придать изделию изысканный вид.

Fluffy доступен с обивкой из черной или белой овчины. Каркас из твердой древесины изготавливается из светлого дуба или темного ореха с различными вариантами отделки.

***По материалам Интернет***

# МЕБЕЛЬ, КОТОРАЯ МЕНЯЕТСЯ ВМЕСТЕ С ВАМИ

Мебель в современном стиле должна отвечать запросам молодого поколения. Современное общество постоянно находится в движении, поэтому люди хотят экспериментировать, изменяя свою жизнь и свой интерьер. Такую возможность предоставляет новая коллекция мебели «Гарден», которую мебельная компания «Ангстрем» разработала специально для своего бренда HitLine.

Коллекция «Гарден» выразительна, лаконична и совсем не похожа на другие программы HitLine. Она сочетает много материалов различных текстур и оттенков: фасады выполнены в цветах «Кашемир серый» и «Дуб бунратти», крышки тумб и лицевая фурнитура— в модном оттенке «Оникс серый». Отдельного внимания заслуживает внутренняя фурнитура с системой плавного открывания и выдвижения.

Она используется во всех модулях гостиной и спальни, что делает «общение» с мебелью приятным и совершенно бесшумным.

Акцентные перепады высот придают мебели динамику. Автор коллекции, ведущий дизайнер «Ангстрем» Татьяна Евтеева, отмечает, что именно модули разной высоты и текстур позволяют создать обилие стильных комбинаций и, как следствие, свой уникальный интерьер: «Прямые линии корпуса, вертикальные и горизонтальные позиции модулей, акцентные ручки, игра света и тени в стеклянных витринах— все это делает коллекцию уникальной и практичной, разработанной не под влиянием быстротечных трендов, но с большим потенциалом развития и расширения модульного ряда».

Приобретая современную модульную коллекцию «Гарден», вы можете попробовать самостоятельно составить композицию своей мечты или обратиться за помощью к консультантам в салоне или онлайн – они разработают дизайн-проект с учетом всех ваших пожеланий. А если со временем захочется перемен, то можно заменить, добавить несколько модулей или просто поменять их местами – вид будет уже совершенно другой.

***По материалам компании***

# МОДУЛЬНЫЙ РЕТРО-ДИВАН CHORD ОТ PART & WHOLE

Модульный диван Chord от Part & Whole отсылает к дизайну кресел 1970-х годов.

Он сочетает в себе эстетику гостиной 1970-х годов с современной конструкцией и обивкой.

Созданный канадской дизайнерской компанией Part & Whole, диван состоит из углового модуля, модуля с плоской спинкой и тахты без спинки, которые пользователи могут расставлять в различных комбинациях.

***По материалам Интернет***

# ТОМАС ФИЗАНТ: МЕБЕЛЬ ЛЕГКО СМЕНИТЬ, ПРОСТРАНСТВО — НЕТ

**Американский дизайнер интерьеров Томас Физант (Thomas Pheasant) за более чем 30-летнюю карьеру реализовал множество проектов в США, Европе, Азии. Его стиль отождествляют с современной элегантностью, а каждую работу можно считать отличным примером американской классики класса люкс. В интерьерах, разработанных нашим героем, переплетаются теплота, роскошь и благородство. Кроме интерьеров Физант пишет книги про дизайн и проектирует мебель, которую воспринимает как возможность оставить след в мире дизайна.**

Томас Физант родился в 1954 году в Вашингтоне в семье, которая не имела никакого отношения к дизайну. Свою необычную и звучную фамилию, которая с английского переводится как «фазан», он унаследовал от своих предков — английских егерей. Первый «профессиональный опыт» Томас получил в 9 лет. Он решил изменить интерьер своей комнаты и начал с текстиля. Взяв надоевшее золотистое покрывало, мальчик отправил его в стиральную машинку, добавив туда черного красителя. Как результат — испорченный барабан стиральной машины. Но на этом Томас не остановился: он покрасил одну из стен комнаты в черный, подвесил вдоль нее блокноты на медных проволоках и избавил старинный комод от деревянных ножек. На такие преобразования мальчика вдохновили черно-белые фильмы Фреда Астера, где герои решают кардинально изменить свою комнату. Мама Томаса отнеслась к выходке сына с пониманием и старалась поддержать его увлечение.

В этом же возрасте он попал на экскурсию в Национальную галерею в Вашингтоне, где его впечатлила ротонда. В одном из интервью дизайнер вспомнил, что в этом помещении с умиротворяющей атмосферой он был бы не против пожить. Тогда он понял, какое значение имеет красивый интерьер и архитектура. С тех пор его главная страсть и дело всей его жизни были определены.

Томас поступил в Университет Мэриленда на архитектурный факультет. На втором курсе один из профессоров отметил, что студент в своих проектах детально прорабатывает не только экстерьер, но и внутреннее пространство. Преподаватель посоветовал Физанту сосредоточиться на дизайне. Он предложил расширить его курс с помощью изучения дополнительных предметов по программе дизайна интерьеров. Томас выбрал направления по дизайну мебели и истории художественного оформления. По ходу обучения и практики юноша осознал, что декораторское и дизайнерское поприще ему ближе, чем архитектура. Однако основы науки зодчих ему очень пригодились. Он и сейчас активно использует их в своей работе.

*«В класс по дизайну я пошел через силу. Но мне так понравилось, что я уже не мог себе представить другой жизни и карьеры»,* — отметил он в интервью Admagazine.

Он известен как мастер палитры нейтральных оттенков. Он уважает классические принципы дизайна, но активно адаптирует их к современному миру. Его дизайн — это взвешенное и гармоничное сочетание прошлого и настоящего.

Первой работой американца в сфере дизайна была должность кладовщика в текстильном шоу-руме. Вскоре в этот салон пришел дизайнер, который искал помощника. Нанимателю Виктору Шаргаю приглянулись идеи молодого дизайнера, и Томас получил новую должность в Нью-Йорке. В качестве ассистента дизайнера он проработал четыре года, за которые многому научился и получил большой опыт ведения переговоров с клиентами, хотя в его обязанности все также входило складывать ткани и сортировать лоскутки.

Свой первый проект Физант провалил, после чего его уволили: «Бизнес-сторона дизайна иногда важнее, чем творчество. Я на первом же самостоятельном проекте прокололся: столкнулся с непривычной формой контракта, растерялся и не договорился с заказчиком». Он понял, что дизайн — это не только вдохновение, но и бизнес, включающий бухгалтерию, выполнение обязательств, переговоры с заказчиками.

*Проектируя табуреты Thassos и стол Pedestal, дизайнер взял за основу элементы архитектуры античных древнегреческих храмов*

*Столик Arcade Table из коллекции Томаса Физанта для Baker. Дизайн основания из дерева напоминает классические аркады римских амфитеатров*

*Создавая коллекцию сантехники для марки Waterworks, дизайнер взял за основу каменные чаши римских ванн. Современное звучание классическому силуэту придает полированный никель в отделке*

Наконец, Томас решился осуществить несколько собственных проектов. Несмотря на молодость, жесткую конкуренцию и недостаток опыта, Томас имел успех у клиентов. Это вдохновило его на открытие своей дизайн-студии, которая заработала в 1980-м году, когда дизайнеру исполнилось 24. В 1980 году он основал бюро Thomas Pheasant, которое сегодня занимается интерьерами и проектировкой мебели.

Декоратор почитает классицизм и находит вдохновение в эпохе ар-деко:

*«Да, я классицист. Меня вдохновляют греко–римское искусство и неоклассическая архитектура, а ещё французский дизайн середины XX века, Древний Египет, Восток… Но я не историк, копирование мне не интересно. Сейчас я работаю над книгой, в которой собраны интерьеры, созданные мной в разное время. О названии я стал задумываться ещё десять лет назад. Первое, что пришло в голову, — «Современный классицизм». Оказалось, с таким названием в год выходит десяток интерьерных книг! Тогда я спросил у своих клиентов, какими они видят мои работы. Большинство из них описали мои интерьеры одинаковыми словами: «простота», «равновесие», «безмятежная ясность». А это и есть суть классического искусства».*

Томас Физант говорит о стиле античная классика как о своем любимом: «Моя любовь к классической архитектуре безгранична — она распространяется как на мебельные коллекции, где всегда угадываются параллели с вдохновляющими меня историческими примерами, так и на интерьеры. Пожалуй, наибольшее влияние на формирование моего эстетического вкуса оказали Древняя Греция и Рим. Я регулярно обращаюсь к этому наследию. Мои работы красноречивее расскажут за меня.

Основания журнальных столиков напоминают аркады римских амфитеатров. В ножках кресел я стремился повторить изгиб древнегреческого стула «клисмоса». Панели на стенах в одном из моих проектов имитируют фасады античных греческих храмов, сложенных из тяжелых каменных плит». Проектируя табуреты Thassos и стол Pedestal, дизайнер взял за основу элементы архитектуры античных древнегреческих храмов.

Он ценит пропорции и сдержанность: «Когда я путешествую, я всегда фотографирую архитектурные детали — будь то фрагменты фасадов, декор зданий, колонны. От моего взгляда не ускользает ни малейшая деталь. Кроме того, я постоянно изучаю архивы. Масштаб, симметрия, пропорции — вот ключевые понятия, которыми следует оперировать, обращаясь к наследию прошлого. Я всегда стремился найти эффективный метод транслировать традиции античности в современном интерьере».

Создавая коллекцию сантехники для марки Waterworks, дизайнер взял за основу каменные чаши римских ванн. Современное звучание классическому силуэту придает полированный никель в отделке.

*«Не нужно воссоздавать в современном доме римские термы с фресками и мозаиками,* — добавляет он. — *Зато ничто не мешает вам установить ванну классической формы. Отделка может быть современной, но палитра должна быть строгой.*

*Сложенные из каменных блоков стены древнегреческих храмов можно сымитировать в гостиной при помощи современных настенных покрытий. Подойдут лакированные или замшевые панели оттенка известняка.*

*Греческий меандр на текстиле в обивке мебели — тонкий намек на античность. Для мебели с ярко выраженным классическим силуэтом подойдут однотонные ткани. Я использую текстиль Romo, Donghia, Rubelli, Manuel Canovas.*

*Комбинируйте простое и сложное. Антикварные кресла обтяните лаконичной однотонной тканью, на пол бросьте ковер из грубой сизали. Шторам из современных тканей подойдут классические тяжелые подхваты. Все-таки у вас современная квартира, а не музей. Классическая тема должна проходить тонкой нитью, а не доминировать».*

По его словам, нейтральные оттенки позволяют вписать в помещение практически любые предметы и «подружить» их между собой.

*«Ткани в моих интерьерах по большей части однотонные, акцент — на фактуре материала. Рисуя эскизы мебели, я всегда отбрасываю все лишнее, отказываюсь от декоративных деталей. Этот подход помогает гармонично вписать предмет «из прошлого» в современный контекст. Ведь цитировать дословно — значит создавать историческую стилизацию. У меня другая задача — отдать должное любимому историческому периоду»,* — говорит мастер.

К каждому проекту Физант подходит основательно и контролирует его лично. Его работа — не из дешевых, но это не значит, что он не берет проекты с ограниченным бюджетом. Единственное условие: за-

каз должен быть интересным декоратору. Он уделяет внимание, в первую очередь, пространству.

*«Когда ко мне приходят симпатичные заказчики с ограниченными средствами, я им делаю хорошие пространства. Пропорциональные, выверенные по цвету и свету. И говорю: «Мебель купите, какую хотите, пусть дешевую, главное — удобную. Мебель легко сменить, пространство — нет»,* – считает Физант.

По мнению дизайнера, сегодня оформление пространств — не самая простая сфера. Заказчики хотят уникальный интерьер, но не готовы ждать. Им проще купить универсальные решения, чем заморачиваться с поиском уникальных предметов.

*«Вот и возникают во множестве интерьеры, в которых стоит «классика дизайна XX века», — одинаковые, как близнецы. Архитектурный фаст-фуд»,* — подчеркивает дизайнер.

Томас Физант оформляет дома и квартиры по всему миру. Почерк дизайнера легко узнать с первого взгляда: лаконичная современная классика с яркими акцентами. За этим к нему и приходят клиенты. За этим пришла и супружеская пара, которая только что построила себе дом в Вашингтоне. Заказчики были давними поклонниками дизайнера и обратились к нему с просьбой сделать интерьер только что купленного дома в штате Нью-Йорк, отражающий их любовь к современной классике.

*«Создать красивые пространства легко. Создание личных интерьеров — это совсем другое дело»,* — замечает дизайнер.

У заказчиков трое детей, но собственным жильем семейство обзавелось только что. То есть никакого багажа в виде мебели или аксессуаров не существовало, а значит, можно было придумывать интерьер с чистого листа.

После нескольких встреч дизайнер предложил отталкиваться от имеющейся планировки и пригласил заказчиков съездить вместе в Париж за вдохновением. Сразу надо оговориться, что поездка не затевалась как шопинг-тур: цели преследовались исключительно образовательного характера. Эта парижская неделя должна была в сжатые сроки сформировать ту «насмотренность», на которую обычно тратится гораздо больше времени.

Конечно же, Томас Физант выступил их личным гидом и провел по своим любимым галереям. Хотя без покупок все-таки не обошлось: домой семья возвращалась отягощенная искусством — три огромные картины в итоге стали отправной точкой для создания интерьера и его цветовой палитры.

*«Самое главное — приобретать только те вещи, которые вы действительно любите. Иногда вопрос в цене, но много раз люди покупают то, что им не нравится. Стоит уделить время тому, чтобы найти вещи, которые действительно будут вам по душе»,* — считает дизайнер.

В качестве основных были выбраны оттенки белого и серого. В принципе хозяйка не возражала против ярких красок, но в умеренном количестве. Выбор цветовых акцентов она доверила дизайнеру. Томас Физант ухватился за возможность поэкспериментировать и предложил выкрасить столовую в канареечно-желтый цвет. Такой поворот сперва шокировал сдержанных заказчиков, но они собрались с духом, вспомнили, почему из всех возможных кандидатов выбрали именно Физанта, и одобрительно кивнули, доверившись инстинктам профессионала.

Американский дизайнер известен тем, что не только оформляет интерьеры, но и придумывает мебель. Часть предметов идет в серийное производство, на-

пример под маркой Baker или под собственным брендом дизайнера — Thomas Pheasant Studio. Но для многих своих проектов Физант придумывает штучные вещи. Вот и здесь он поступил так же. Причем, в этом интерьере предметы, созданные по эскизам дизайнера, составили большую часть обстановки. Так, например, в холле появился графичный темный стол, а в столовой — парные буфеты.

Особо стоит отметить оформление хозяйской спальни. Просторная комната задумывалась как некий оазис тишины и спокойствия в доме, где часто бывает шумно и суетно (все-таки трое детей). Ковровое покрытие на полу и обтянутая текстилем стена за изголовьем кровати хорошо поглощают звуки. А овальное панно на потолке — настоящее произведение искусства. Изначально Томас хотел сделать на этом месте классический гипсовый барельеф. А потом увидел в Национальной галерее искусств работу современного британского скульптора Ричарда Лонга. Вдохновившись ею, дизайнер отошел от образа, засевшего у него в голове, и придумал необычное панно, украсившее потолок.

*«Работать над этим проектом было самым настоящим удовольствием,* — рассказывает Томас Физант. — *Создавать первый серьезный дом для молодой семьи — это всегда большая ответственность. Вдвойне чудесно, что нам удалось провести время в Париже: неделя прогулок помогла и мне, и заказчикам понять направление, в котором надо двигаться, чтобы получился дом их мечты».*

*Дизайнер Томас Физант. Картина White Cosmos работы Джейн Пюилягард. Скамья, Thomas Pheasant Studio; бра из коллекции по дизайну Томаса Физанта для Baker*

Физант с удовольствием делится своими находками, нюансами, отдельными секретами в оформлении пространства:

*«Пространство — роскошь наших дней. Реальность такова, что современная столовая часто совмещена с гостиной. В подобной многофункциональной комнате я стараюсь создать побольше мест, куда можно быстро спрятать вещи и навести порядок, например встроенные шкафы с подъемными дверцами. Ненужное исчезает — и остается чистая среда для удовольствия и отдыха.*

*Если хочется для стен темный глубокий цвет, то столовая — самая подходящая для этого комната. Взгляды сидящих устремлены на стол, а стены за их спинами словно исчезают. Это создает особую интимную обстановку. Мне нравятся сложные переменчивые цвета, которые выглядят по-разному днем и вечером. Например, «баклажан»: он то фиолетовый, то красный, то черный.*

*В декоре люблю шерстяные ткани, скульптурные обивки из шелкового бархата, ковры с бамбуковым волокном, потертую бронзу, платину. Стараюсь достичь громкого звучания минимальными средствами.*

*Гостиная. Диван Diamond по дизайну Томаса Физанта для Baker. Кресла, приставные столики и зеркало над камином, Thomas Pheasant Studio. Настольные лампы Azurite по дизайну Жана-Луи Денио для Baker*

*Это сложно — гораздо легче остановить взгляд богатым декором. Но искусство дизайна в том и состоит, чтобы, упрощая, удерживать внимание и интеллект зрителя. В своих предметных работах я стремлюсь к простоте».*

Физант-мебельщик — противоположность Физанту-декоратору. Работу в сфере проектирования мебели он рассматривает как возможность вписать свое имя в историю дизайна: *«Дизайн мебели — способ прославиться на века. Я не смеюсь. Интерьеры меняются — хозяева переезжают. Но ценную мебель берут с собой. Так что мебель оказывается вневременным продуктом творчества, именно она остается, когда всё остальное уже изменилось. Лет через двести в каком-то интерьере — бог знает, каким он будет — люди увидят мой стул и скажут: «Это работа Томаса Физанта!».*

Американец сотрудничает с фабриками Baker и McGuire. Он не изменяет своему стилю, элегантному и продуманному.

*«Работая над первой коллекцией для BAKER, я чувствовал себя как студент на экзамене. Мне вручили список предметов, которые я должен был спроектировать согласно заданным стандартам. Лимитированным было даже количество ящиков у комодов! В этот раз всё по-другому. Мне предоставили творческую свободу, не ограниченную никакими рамками.*

*Всего в коллекции 75 предметов. Самой сложной с инженерной точки зрения оказалась работа над двумя из них. Это кресло Athens, вариация на тему античного стула «клисмос» с изогнутыми ножками, и стол Arcade с основанием в виде круговой аркады. Мне очень хотелось обыграть мотив арки и создать такую опору, которая смотрелась бы в интерьере как скульптура.*

*Работая над каталогом коллекции, я рисовал в воображении разные образы: молодая, слегка консервативная пара с Пятой авеню или молодой человек, поселившийся в лофте в районе Сохо. Специфика работы над мебелью как раз заключается в том, что приходится создавать вещи для абсолютно незнакомых людей. И эти вещи должны стать для них любимыми»,* — делится Физант.

Дизайнер работает с твердыми породами красного дерева. Такая древесина за счет фактуры сама по себе — украшение. Он основывается на стиле французских мебельщиков XVIII века и итальянских промышленных дизайнеров середины XX века. По признаниям Томаса, он предпочитает смешивать лучшие дизайнерские моменты из прошлого с несколькими современными элементами своего собственного видения. Любимые материалы Физанта для производства мебели — литая бронза, стекло и натуральная кожа.

*Фрагмент гостиной. Комод La Cage, кресло Slipper и столик, все Thomas Pheasant Studio. На стене арт-объект работы художника Джеймса Остина Мюррея*

Томас Физант разрабатывает светильники из муранского стекла, хрусталя, фарфора, а также зеркала, ковры, декоративную посуду и другие аксессуары для дома.

Он получил международное признание за свои 30 лет создания интерьеров и мебели. Находясь в Вашингтоне, округ Колумбия, Томас фокусирует свое творчество на жилых и коммерческих проектах в Соединенных Штатах, Европе и Азии. Физант известен своим роскошным сдержанным видом, с интерьерами, которые одновременно современны и традиционны. Томас Физант открыл свою фирму в 24 года и не оглядывался назад. В список его клиентов входят некоторые из самых влиятельных людей Америки. Текущие проекты включают Blair House — гостевой дом президента на Пенсильвания-авеню напротив Белого дома, роскошный отель в Сингапуре, редизайн бутик-отеля Rosewood в Далласе, творческое направление спа-курорта в Миддлбурге, штат Вирджиния, а также частные резиденции в Нью-Йорке, Париже, Москве и Лос-Анджелесе.

Среди его коллекций дизайна мебели — Thomas Pheasant Collection для Baker, Thomas Pheasant Collection для McGuire, а недавно он выпустил собственную коллекцию ограниченного выпуска и уникальных предметов Thomas Pheasant STUDIO.

Имея личные резиденции в Вашингтоне, округ Колумбия, и Париже, его разнообразные достижения широко публиковались в самых престижных журналах по архитектуре и дизайну интерьеров по всему миру. В 2005 году журнал Architectural Digest US наградил его званием «Декан американского дизайна». Дополнительные награды включают премию Эндрю Мартина «Международный дизайнер года», и он был первым американским дизайнером, приглашенным выставить свою мебель на заказ в Павильоне антикваров и изящных искусств в Париже. А в 2013-м году он опубликовал книгу о своем творчестве «Simply Serene». В 2015 году получил премию Джона Рассела Поупа от Института классической архитектуры, а также получил награду Design Icon (Икона дизайна) 2016 года за вклад в индустрию дизайна.

В будущем Физант мечтает открыть собственную галерею, чтобы представлять там не только свои творения, но и работы других творческих людей, которыми он восхищается. Еще он планирует создать обучающий курс под названием «Искусство дизайнерского дела» и прочесть его для студентов, желающих серьезно заняться карьерой дизайнера.

*«Решительный, сентиментальный, наблюдательный»,* — так в трех словах описывает себя один из самых востребованных декораторов современности Томас Физант.

***По материалам Интернет***

# ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События
и экспозиции
мебельной отрасли

МЕБЕЛЬ&
ДЕРЕВООБРАБОТКА
УРАЛ

**22 – 24 сентября 2022**

г. Екатеринбург,
МВЦ «Екатеринбург-Экспо»

## ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ, ОБОРУДОВАНИЯ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ

для деревообрабатывающего,
лесоперерабатывающего
и мебельного производства

Организатор

Международная
Выставочная
Компания

+7 (861) 200-12-19
mebelexpo@mvk.ru

Подробнее о выставке
**www.mebelexpo-ural.ru**

# ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

**20 – 24 января 2022 г.**
**MAISON & OBJET – 2022, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ**
Неделя дизайна в Париже
**www.maison-objet.com**

**26 – 31 января 2021 г.**
**I MOB – 2021. ISTANBUL FURNITURE FAIR**
*Турция, Стамбул*
Международная выставка мебели
**www.istanbulfurniturefair.com**

**01 – 04 февраля 2022 г.**
**SIBBUILD — 2022. FORUM RUSSIA — 2022**
*Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»*
Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири
**www.novosibexpo.ru**

**08 – 10 февраля 2022 г.**
**ZOW BAD SALZUFLEN — 2022**
*Германия, Бад-Зальцуфлен, Messezentrum Bad Salzuflen*
Международная выставка компонентов, полуфабрикатов и аксессуаров для мебельного производства, интерьера и дизайна
**www.zow.de**

**22 – 25 февраля 2022 г.**
**MEBLE POLSKA — 2022**
*Польша, Познань, MTP Pozna Expo*
Европейская выставка мебели
**www.novosibexpo.ru**

**18 – 21 марта 2022 г.**
**CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR (GUANGZHOU) PHASE 1 — 2022**
*Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)*
Международная торговая выставка мебели для дома
**www.ciff.furniture**

**28 марта – 31 марта 2022 г.**
**CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR (GUANGZHOU) PHASE 2 — 2022**
*Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)*
Международная мебельная выставка (комплектующие и компоненты)
**www.ciff-gz.com**

**29 марта – 01 апреля 2021 г.**
**MOSBUILD — 2022**
*Москва, МВЦ «Крокус Экспо»*
Международная выставка строительных и отделочных материалов
**www.mosbuild.com**

**05 – 10 апреля 2022 г.**
**SALONE DEL MOBILE.MILANO — 2022**
*Италия, Милан, выставочный центр Fiera Milano Ro*
Ведущая международная выставка дизайна мебели, интерьера, освещения.
**www.salonemilano.ru**

**06 – 09 апреля 2021 г.**
**UMIDS — 2022**
*Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»*
Международная выставка мебели, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства
**www.umids.ru**

**13 – 15 апреля 2022 г.**
**MEBELEXPO UZBEKISTAN — 2022**
*Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр»*
Международная выставка «Мебель и технологии производства»
**www.mebelexpo.uz**

**14 – 16 апреля 2022 г.**
**МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2022**
*Минск, Белоруссия, «Футбольный манеж»*
Международная выставка мебели и интерьера
**www.miexpo.by**

**14 – 17 апреля 2022 г.**
**СВОЙ ДОМ — 2022**
*Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»*
Выставка инженерного оборудования и материалов для строительства и обустройства коттеджа или загородного дома
**www.novosibexpo.ru**

**27 – 30 апреля 2022 г.**
**IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО. ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2022**
*Челябинск, ДС «Юность»*
Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке
**www.uralbuild.com**

**25 – 27 мая 2022 г.**
**ЛЕСДРЕВТЕХ — 2022**
*Минск, Футбольный манеж*
Международная специализированная выставка-ярмарка
**www.belexpo.by**

**26 – 29 мая 2022 г.**
**МЕБЕЛЬ HUB — 2022**
*Москва, «Крокус Экспо»*
Московское Международное Индустриальное Шоу
**www.mebel-hub.ru**

# И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2022 г.

**06 – 09 июня 2022 г.**
**МИР СТЕКЛА — 2022**
*Москва, Экспоцентр*
Международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла
**www.mirstekla-expo.ru**

**08 – 11 июня 2022 г.**
**АРХ МОСКВА — 2022**
*Москва, Гостиный двор, ул. Ильинка, д. 4*
Международная выставка архитектуры и дизайна
**www.archmoscow.ru**

**15 – 17 июня 2022 г.**
**МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР — 2022. ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2022**
*Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»*
Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности.
**www.mebelexpo.kz**

**08 – 12 сентября 2022 г.**
**MAISON & OBJET – 2022, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ**
Неделя дизайна в Париже
**www.maison-objet.com**

**12 – 15 сентября 2022 г.**
**ЛЕСДРЕВМАШ — 2022**
*Москва, ЦВК «Экспоцентр»*
Международная выставка «Машины, оборудование и технологии для лесозаготовительной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности»
**www.lesdrevmash-expo.ru**

**13 – 16 сентября 2022 г.**
**ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2022**
*Екатеринбург, ЦМТЕ*
Ведущая в Уральском регионе международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства.
**www.expoural.com**

**14 – 16 сентября 2022 г.**
**ЭКСПОДРЕВ — 2022**
*Красноярск, МВДЦ «Сибирь», ВК «Красноярская ярмарка»*
Деревообрабатывающая специализированная выставка
**www.krasfair.ru**

**15 – 18 сентября 2021 г.**
**МЕБЕЛЬНЫЙ ФОРУМ — 2021**
*Минск, Футбольный манеж*
Международная специализированная выставка-ярмарка
**www.belexpo.by**

**20 – 22 сентября 2022 г.**
**HEIMTEXTIL RUSSIA.DIGITAL — 2022**
*Москва, ЦВК «Экспоцентр»*
Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера
**www.heimtextil-russia.ru**

**22 – 24 сентября 2022 г.**
**МЕБЕЛЬ&ДЕРЕВООБРАБОТКА УРАЛ — 2022**
*Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»*
Выставка мебели, оборудования и комплектующих для деревообрабатывающего, лесоперерабатывающего и мебельного производства
**www.mebelexpo-ural.ru**

**22 – 24 сентября 2022 г.**
**КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2022**
*Крым, Симферополь, МФК «Гагаринский»*
Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих
**www.expoforum.biz**

**13 – 15 октября 2022 г.**
**МВМК — 2022**
*Крым, Симферополь, пгт Аэрофлотский, площадь Аэропорта, 14*
Специализированная отраслевая выставка мебели, фурнитуры и комплектующих
**www.expoforum.biz**

**18 – 21 октября 2022 г.**
**SICAM — 2022**
*Италия, Порденоне, «Pordenone Fiere»*
Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели
**www.exposicam.it**

**21 – 25 ноября 2022 г.**
**МЕБЕЛЬ — 2022**
*Москва, ЦВК «Экспоцентр»*
Международная выставка мебели, компонентов и оборудования для производства мебели
**www.meb-expo.ru**

**22 – 26 октября 2021 г.**
**INTERMOB — 2022.**
*Турция, Стамбул, ВЦ Т уар*
Международная выставка компонентов для мебели
**www.intermobistanbul.com**

# ИТОГИ СИБИРСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ НЕДЕЛИ

**Сибирская строительная неделя и Форум «Сибирь 2030. Строим будущее» — масштабные отраслевые события, которые объединили экспертов самого высокого уровня, профессиональное сообщество и поставщиков, производителей строительных материалов, технологий и техники, а также руководителей и специалистов строительных компаний, проектировщиков, архитекторов, урбанистов, дизайнеров из разных регионов России.**

Экспозиция Международной выставки строительных, отделочных материалов и оборудования, архитектурных проектов и дизайна «Сибирская строительная неделя» развернулась на площади свыше 7 000 кв. м. Более 200 компаний из регионов России, Европы, Китая, Турции, Средней Азии, занятых в строительной сфере, крупнейшие производители и поставщики материалов и оборудования, проектные и изыскательские организации, строительные и инжиниринговые компании приняли участие в этом проекте.

*«Мы постоянные участники этой выставки, потому что Сибирь, как один из крупнейших регионов России, очень интересна нам. Так что мы участвовали и в будущем планируем участвовать в Сибирской строительной неделе,* — говорит **Вадим Евстратов, начальник бюро рекламы ОАО «Могилевлифтмаш».** — *Хочу отметить, что здесь работает очень профессиональная команда, способная достойно организовать крупное мероприятие и оперативно решать проблемы, если они вдруг возникают».*

*«На выставке в Новосибирске мы впервые и очень рады, что приняли это решение: для нас это хорошая возможность вживую встретиться с потенциальными и существующими клиентами — производителями окон, дверей, фасадов,* — делится впечатлением **Игорь Паршин, коммерческий директор московской компании ELUMATEC Rus.** — *На Сибирскую строительную неделю мы приехали с новинкой: оборудование для обработки ПВХ-профилей SOMECO. Очень рады новым контактам и планируем дальше продолжать сотрудничать с этой выставкой, поскольку она охватывает не только Новосибирск, а и все регионы от Урала и до Дальнего Востока. При этом, клиенты приезжают к нам с вопросами о том, как дальше развивать бизнес, куда идет автоматизация производства. И наша задача заключается в том, чтобы донести до профессионально-*

*го сообщества все передовые технологии, что есть на рынке для производства новых конструкций».*

*«Мы каждый год принимаем участие в Сибирской строительной неделе. Всегда с большим удовольствием, потому что здесь очень много как деловых партнеров, так и розничных клиентов. С каждым клиентом решаем свои определенные задачи и расширяем свой рынок сбыта. Спасибо за организацию таких выставок»,* — выражает благодарность **Наталья Киселева, представитель ООО «Комбинат Волна».**

*«Мы участвуем уже не первый раз. D+H Mechatronic AG представил свою продукцию в этом проекте в 2015 году. Это было связано с тем, что мы открыли филиал в Сибири, и тогда были очень довольны полученными результатами от работы на выставке, поэтому сейчас мы вновь решили поддержать свой филиал в Новосибирске, который отвечает не только за Сибирский федеральный округ, но и за Уральский и Дальневосточный, а это территориально почти половина России. Так что здесь мы встречаем клиентов не только из Сибири»,* — подводит итоги работы на выставке **Марина Сомова, руководитель маркетинговых проектов компании Д+Х Руссланд.**

*«В Сибирской строительной неделе однозначно участвуем, так как наша технология зарекомендовала себя здесь очень хорошо. Мы даже не задумывались, а сразу приняли решение ехать в Новосибирск,* — рассказывает **Михаил Близнюк, заместитель директора по развитию компании «Мастмастер».** *— В Сибири у нас уже выполнено порядка 200 тысяч квадратных метров, соответственно мы готовы и дальше здесь работать и развиваться. Выставка дает нам определенный круг общения, новые знакомства и расширение границ продаж, новые контракты и новые объекты».*

*«В этом году мы приняли решение принять участие в выставке в Новосибирске, в Сибирской строительной неделе. Это первый наш опыт. И уже первые дни работы на этой площадке подтвердили правильность нашего решения, потому что интерес к продукции нашей компании есть,* — говорит **Александр Ростовцев, заместитель главы представительства**

**SIMONSWERK GmbH**. *— До сегодняшнего дня мы, в основном, принимали участие в MosBuild. Могу сказать, что Сибирская строительная неделя по уровню организации мероприятия, по имеющейся инфраструктуре ничем не уступает московской площадке».*

*«Участвуем в этой выставке впервые. Сегодня на Сибирской строительной неделе наблюдается очень интересный рынок, в том числе, по представленным компаниям: здесь аж пять производителей лифтового оборудования — это довольно мощно,* — утверждает **Алексей Андросов, коммерческий директор АО «Щербинский лифтостроительный завод».** *— Для себя что можем отметить, подводя итоги: проведено довольно много благоприятных встреч с нашими партнерами, с кем мы уже давно работаем, с кем мы знакомы, и в том числе мы знакомимся с новыми людьми — это представители строительных компаний, проектных организаций, государственных структур».*

Форум «Сибирь 2030. Строим будущее» объединил все деловые мероприятия Сибирской строительной недели. На площадке нескольких десятков конференций, совещаний, семинаров, презентаций и форумов работало более 100 российских и зарубежных экспертов. В их числе представители федеральных и региональных отраслевых министерств и ведомств, общероссийских профессиональных объединений, компаний-лидеров рынка, а также науки и высших учебных заведений.

За четыре дня работы выставку и форум посетило более 8 000 гостей из регионов Западной и Восточной Сибири, Урала и Европейской части России, а также из Монголии и Узбекистана.

Выставочный оператор — компания «Центр Экспо» — начал подготовку к выставке будущего года. О сроках и датах проведения Сибирской строительной недели дирекция сообщит дополнительно.

**Спонсор деловой программы компания VEKA*
**Спонсор зоны регистрации Avito услуги*

***Пресс-служба ООО «Центр Экспо»***

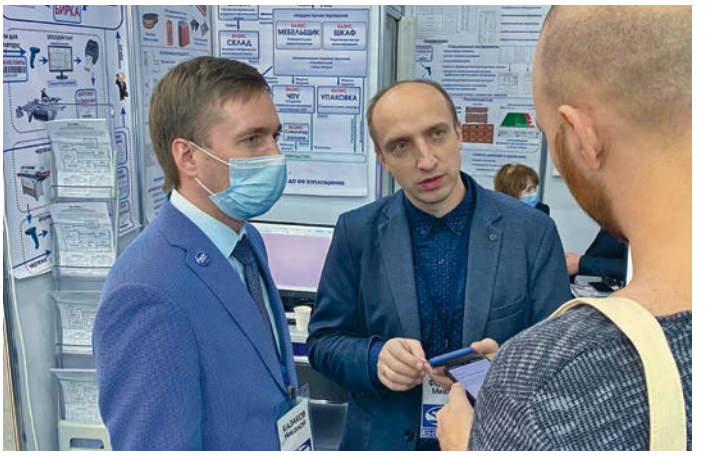
# ПОДВОДИМ ИТОГИ ВЫСТАВКИ «WOODEX-2021»

**30 ноября—3 декабря 2021 года в МВЦ «Крокус Экспо» состоялась 17-я Международная выставка оборудования и технологий для деревообработки и производства мебели Woodex. Организатором мероприятия выступила компания Hyve Group. Сегодня, спустя почти 3 месяца с момента окончания выставки, мы публикуем отзывы участников. Именно по прошествии времени, как нам кажется, можно более объективно дать оценку прошедшему мероприятию и оценить его результаты.**

## НИКОЛАЙ КАСКЕВИЧ, ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ «БАЗИС-ЦЕНТР»

Woodex — это место встречи профессионалов мебельного бизнеса. Именно этим она и интересна для нашей компании. Участвуя в выставках, мы ставим перед собой две главные задачи: поиск новых клиентов и встречи с пользователями, получение от них обратной связи. Нас в первую очередь интересует, чего не хватает в системе БАЗИС для работы с ещё большей эффективностью, какие новые технологии начинают внедряться у пользователей, и что нужно изменить или добавить в функциональные возможности программы. Естественно, мы много общались и с поставщиками оборудования, изучая все новинки для более полного их учета в своих разработках.

Результатами участия более чем довольны. На выставке собрались мебельщики из большинства регионов России, ведь это ведущая выставка деревообрабатывающего оборудования. Нам она принесла немало новых клиентов, да и бывалые пользователи, познакомившись с новой версией системы БАЗИС, практически всегда принимали решение о переходе на нее. Мы услышали много приятных отзывов о системе и компании, сверили намеченный вектор нашего развития с реальными потребностями мебельщиков. Сделали вывод: в целом двигаемся в правильном




направлении, а некоторые нюансы скорректируем. Одним словом, выставке мы ставим наивысшую оценку за её продуктивность.

Самое первое, что бросилось в глаза на этой выставке: как же люди «изголодались» по нормальному человеческому общению и получению новой информации из первых рук. Похоже, всему виной пандемия и, как следствие, уменьшение количества живого общения.

Посетителей по сравнению с другими выставками было меньше, но зато они были более «качественными»! Это закономерно, поскольку выставка ориентирована на профессионалов мебельного бизнеса. Случайных людей не было. Подходили люди, которым автоматизация была интересна, и которые определялись, как применить увиденное на своем производстве. Вопросов о том, нужна автоматизация или нет, уже не возникает. Нужна, безусловно! А все вопросы касались того, как правильно сконфигурировать систему, как реализовать её внедрение или обновление и т. п. Одним словом, разговор профессионалов с профессионалами. В основном подходили люди, которые принимают основные или стратегические решения на фирмах. С ними все вопросы решаются намного быстрее.

Хотелось бы только изменить срок проведения выставки. На наш взгляд, целесообразно проводить выставки «Мебель» на Красной Пресне и Woodex в Крокусе одновременно. Тематика их не пересекается, но на такую «совмещенную» выставку приехало бы намного больше людей со всех регионов: два дня на одну, и два

дня на вторую. А так люди из Сибири и Дальнего Востока выбирают – поехать на Мебель или на Woodex?

Безусловно, планируем участие в следующей выставке в том же формате. Для нас это одно из важнейших событий года и традиционно мы готовим к нему интересные новинки. Уверен, что у выставки Woodex отличные перспективы.

## АНДРЕЙ ЕВШИНЦЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ РОССИЙСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ALTENDORF

Выставка Woodex в этом году удалась, собственно, как и всегда, — не зря же она считается одной из крупнейших по тематике деревообработки и производства мебели. Хотя, конечно, оценить результаты участия в мероприятии пока сложно — еще не одну неделю будем обрабатывать договоренности, достигнутые на стенде. Но наверняка можно сказать одно — 4 интенсивных рабочих дня на выставке дали рабочий задел на несколько месяцев вперед. И это даже несмотря на то, что в этом году, по ощущениям, посетителей на Woodex было меньше, чем в предыдущие годы. Но зато это были гости с конкретными вопросами и задачами, которые необходимо реализовывать на производстве прямо сейчас.

## ВИТАЛИЙ КРИВОШЕЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЛИГА»

Презентовать участникам выставки и партнёрам последние разработки оборудования и технологических решений, развивающих мебельную отрасль России, и, конечно же, привлечение новых клиентов — основные задачи, которые наша компания ставила перед собой на выставке.

Сама выставочная неделя оказалась для компании ЛИГА очень продуктивной и включала как личное общение с 2000 тысячами посетителей, так и обсуждение совместных проектов, а это 685 продуктивных бесед, и многие из них на данный момент — это уже заключенные сделки.

Удивило значительное уменьшение выставляющихся компаний, и понятно, чем это обусловлено. Также количество посетителей сильно разнилось с 2019 годом. Но тем не менее, участники были целевые, и в этом есть безусловный плюс.

Мы подготовили большую экспозицию: 8 стендов общей площадью 570 квадратных метров, где было продемонстрировано в работе 30 единиц оборудования! Впервые на WOODEX-2021 в течении 2-х дней у нас шла презентация, где было продемонстрировано 10 новинок оборудования для производства мебели, а это — 1/3 от общего количества станков.

Программа началась с демонстрации возможностей нового раскроечного центра с ЧПУ KDT KS-832H. Самое интересное решение в данной модели: пильный центр оснащен двойным независимым толкателем, состоящим из основного и вспомогательного захватов с независимыми приводами, что позволяет производить одновременный раскрой двух разных полос материала, при определенных картах раскроя, в соответствии с заданными параметрами оптимизации системы, позволяет увеличить производительность центра на 25-30%.

Далее — новый автоматический кромкооблицовочный станок KDT KE-704 с сервоприводом. Сервоперенастройка на разную толщину кромки, двухмоторный раунд (обкатка углов), сканер этикетки, автоматическая смазка конвейера, конвейерная подача с энкодерной системой, прифуговка с взаимно противоположным вращением. (Система антискол), инфракрасная лампа нагрева торца заготовки.

Но самым ожидаемым выступлением стала презентация технологии Нестинг! На выставке WOODEX-2021 была представлена автоматическая линия KDT NESTING LINE с автоматической загрузкой/разгрузкой и печатью этикетки, на котором в те-

чение 4 дней выставки проводились демонстрации раскроя полноформатного ЛДСП по технологии «нестинг», производство фасадов из МДФ, а также обработка панелей HPL (компакт-ламинат).

На сверлильно-присадочном участке была представлена новинка — сверлильно-присадочный центр с ЧПУ KD-612KH с двумя сверлильными группами, двумя фрезерными агрегаторами и пазовальной пилой. Модель с увеличенной скоростью обработки 140/75/30 м/мин мощностью верхнего фрезерного агрегата 5,5 кВт и минимальным размером детали 70х35 мм расширяет возможность обработки детали без дополнительных операций — все на одном станке!

Еще из интересного — на стенде Dincmak был представлен впервые в России пятиосевой токарно-фрезерный центр с ЧПУ Tormat.Smart! Повышенный интерес посетителей к данному станку говорит о том, что данную модель очень ждали производители мебели! Автоматическая смена инструмента увеличивает вашу скорость! Дополнительный автоматический податчик помогает увеличить производство. Детальный фрезерный агрегат вращается на +/- 90 градусов в двух направлениях, расширяя ваши возможности! Благодаря PEGASUS CAM он предлагает вам простое программирование!

Отдельный стенд был посвящен лаборатории шлифования!

В течение всей выставки ведущий специалист рассказал все секреты шлифования под высокий глянец или ЛКМ, как подобрать программу для шлифования фасадов с сложной фрезеровкой.

Также компания ЛИГА особое внимание уделила участку упаковки готовой продукции: на резательно-рилевочном станке Q-BOX проводилась демонстрация формирования и резки картонной коробки для дальнейшей упаковки готовых мебельных деталей.

Участие в 2023 году, конечно же планируем. Дорогу осилит идущий... Нам всегда есть, чем удивить производителей мебели. А сейчас мы активно готовимся к собственному проекту — 5-й Цифровой мебельный форум, который состоится 29-31 марта в «Экспоцентре» на Красной Пресне. И мы приглашаем каждого читателя на это мероприятие! Более подробную информацию вы можете увидеть на сайте www.mebel.digital

## ЕВГЕНИЙ ЛУПЕНСКИХ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ «ХОМАГ РУССЛАНД»

HOMAG без преувеличения знает весь мебельный рынок, но совсем не знают те, кто занимается деревообработкой, кроме домостроения, конечно. С расширением линейки нашей продукции нам необходимо было привлечь новых заказчиков и показать новые бренды на нашем стенде.

Мы получили много положительных отзывов от наших клиентов и участников выставки. Рынок демонстрирует уверенный рост, что позволит нам существенно увеличить портфель заказов в 2022 году.

Ограничения, связанные с COVID-19, наложили свой отпечаток. На наших выставках довольно шумно из-за демонстраций оборудования и говорить в маске невозможно весь день. Учитывая, что все участники и посетители сдавали тесты, мне кажется, можно было бы сделать послабления.

Сейчас все планы меняются с каждым постановлением Роспотребнадзора, поэтому здесь все зависит

от того, как будет развиваться ситуация с COVID-19 и как будет себя чувствовать рынок. В любом случае, мы будем заниматься продвижением наших решений и нашего бренда в различных форматах.

## ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СЧМ ГРУП РУС», БОРИС ЧЕРНЫШЕВ

SCM — компания, которая активно продвигает направление digital и технологии Индустрии 4.0 на рынке, постоянно подчеркивая важность и перспективность цифровизации. Особенно в период пандемии такой подход стал важнейшим и актуальнейшим направлением развития, поскольку многие деревообработчики и мебельщики просто не могут добраться до выставок, увидеть своих партнеров, поставщиков, заказчиков и познакомиться с новейшими тенденциями производства за рубежом. И пример перехода в цифровой формат можно было наблюдать на нашем стенде на выставке Woodex-2021, где мы представили несколько отдельных digital-пространств для презентации оборудования и программного обеспечения, позволяющих получить ответы на вопросы заказчиков на нашем YouTube-канале, поближе познакомить клиентов с сайтом SCM и электронными каталогами продукции. На интерактивной видеостене мы показывали различные виды оборудования, в частности, машины и крупные линии, которые вообще невозможно продемонстрировать на выставках.

Мы с приятным удивлением отметили, что на выставке Woodex-2021 посетителей было больше, чем ожидалось, — предполагали, что необходимость в предъявлении QR-кодов очень сильно ограничит число заинтересованных производственников. Конечно же, их всё равно было меньше, чем в 2019 году. Но при этом среди тех, кто пришел, было больше заказчиков с конкретным интересом. Для нас Woodex-2021 стала первой выставкой, в которой мы решили участвовать без оборудования и абсолютно не пожалели об этом. Стенд SCM посетили много заказчиков текущих проектов. У нас также работала большая группа итальянских специалистов, которые всегда были готовы помочь каждому в оптимальном выборе оборудования. Мы довольны, что участвовали в выставке, где смогли встретиться и обменяться мнениями с заказчиками, коллегами и другими поставщиками.

Если говорить про глобальный тренд, то пандемия, конечно, показала, что в любом случае людям нужно «живое» общение и его невозможно полностью заменить цифровым форматом. Однако, и классический формат выставок, как нам кажется, трансформируется, так как технологии становятся все более сложными, что и подготовиться, и продемонстрировать их все в одном месте, при этом в очень сжатые сроки,

становится крайне сложным, тем более, в текущей ситуации нестабильности и возможных ограничений. Поэтому SCM по всему миру будет минимизировать участие в классических выставках, а более детальное общение с заказчиками переводить в формат ежедневной работы, подстраиваясь под удобный каждому клиенту график, а также проводя различные тематические мероприятия. Мы считаем данную стратегию более эффективной в нынешней рыночной ситуации. В пользу этого пути говорит и то, что заказчики в последние годы стали намного более требовательными. Если раньше, зачастую, продажи происходили прямо на выставке, то теперь большинство клиентов перед принятием решения о покупке дорогостоящего оборудования хотят быть уверенными в нём на 100%. Для этого они хотят сделать сравнение различных станков по производительности, качеству обработки и другим важным параметрам. Хотят понять, как станок будет работать именно в их конкретных условиях, провести тесты со своими изделиями, на собственном материале и, порой, даже своим инструментом. Все это, конечно же, требует времени.

Как вам уже известно, в мае «СЧМ Россия» открывает новый офис, технологический центр, склад запчастей и оборудования общей площадью почти 5000 м2, расположенный в Подмосковье, в 7 км от МКАД, где всё будет «под одной крышей».

В нашем новом технологическом центре будут находиться на постоянной основе более 50 станков всех возможных направлений. Преимущества такого формата в том, что любой заказчик может, не торопясь, выполнить любые, даже самые сложные и длительные тесты со своими материалами, полностью воссоздав условия своего производства. К примеру, сложный цикл отделки с несколькими этапами шлифования и нанесения ЛКМ может занять несколько дней, как и полный цикл производства дверного полотна — от прессования до упаковки. И уже после этого, получив результаты тестов, сделать инвестиции, будучи уверенными в их эффективности. Эпоха покупки «котов в мешке» на скорую руку заканчивается. И мы этому крайне рады.

***Беседовала Светлана Ширяева***

Официальная поддержка: Правительство Свердловской области | Администрация города Екатеринбурга

Организатор: МВК УРАЛ Межрегиональная выставочная компания-Урал

# GRAND EXPO URAL

**13-16 сентября 2022**

место проведения:
Деловой выставочный центр ЦМТЕ
Екатеринбург, ул. Куйбышева, 44

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ

Выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для производства мебели

**Выставка машин, оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности**

**Эффективная площадка для профессионального общения**

Выставка климатического оборудования и технологий

**Выставка оборудования и технологий для сбора и переработки промышленных и бытовых отходов**

grandexpoural.com

т. (343) **253-77-44**

**Бизнес-встречи на Урале - Ваши эффективные шаги к успеху!**

# 23-26 МАРТА

специализированная выставка

# TEREM

## Коттеджное строительство
## Деревообработка

г. Челябинск, Конгресс Холл
Центр Международной Торговли, пр. Ленина 35

terem174.com

www.mebelexpo.kz

FIW FURNITURE INTERIOR WOODWORKING

XXVII Казахстанская международная выставка

# МЕБЕЛЬ • ИНТЕРЬЕР ДЕРЕВООБРАБОТКА

**15-17 июня**

Казахстан
Алматы
ВЦ «Атакент»

**2022**

Организатор:

Международная Выставочная Компания «Атакент-Экспо»

Соорганизатор:

Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Республики Казахстан

Контакты организатора:

МВК «Атакент-Экспо»
Республика Казахстан
050057 г. Алматы
ул. Тимирязева, 42
Тел.: +7 (727) 275 09 11, 275 13 57
Факс: +7 (727) 275 08 38
E-mail: zhanat@atakent-expo.kz
www.atakentexpo.kz

mebel expo
UZBEKISTAN

Добро пожаловать на главное событие деревообрабатывающего и мебельного рынка Узбекистана!

## 18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

## ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА
## ДЕРЕВООБРАБОТКА
## МЕБЕЛЬ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

**13 – 15 АПРЕЛЯ**

**2022**

Ташкент
Узбекистан

Iteca EXHIBITIONS
ica eurasia

Тел: + 998 71 205 18 18;
E-mail: mebelexpo@iteca.uz
Web: www.mebelexpo.uz

@itecaExhibitions
@itecaExhibitions
@iteca
@iteca_exhibitions
@mebelexpo

ПЕРВОЕ ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

# 27-30 апреля | ЧЕЛЯБИНСК

ДС «ЮНОСТЬ», Свердловский пр., 51

## СТРОИТЕЛЬНАЯ ВЫСТАВКА

# IZBUSHKA!

**3000 кв.м.** выставочной площади с демонстрацией новых и классических решений сферы малоэтажного домостроения

**300 экспертов отрасли –** участников и спикеров деловых мероприятий выставки

**150 экспонентов –** лидеров строительной отрасли и смежных отраслей

**3500+ человек** целевой аудитории посетителей сегмента B2B и B2C в поиске решений и услуг для строительства и ремонта

## РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

- Готовые загородные дома, возведенные по разным технологиям
- Новостройки Челябинска, Челябинской области и других регионов
- Новые строительные технологии
- Фасадные и кровельные системы
- Строительные и отделочные материалы
- Камень и камнеобработка
- Металлоизделия, ковка
- Двери, перегородки, лестницы
- Фасадный и интерьерный декор
- Керамика, сантехника
- Полы и напольные покрытия
- Светильники, электрофурнитура, энергосберегающие системы
- Камины, бани, сауны, аксессуары к ним
- Технологии водоснабжения и водоотвода
- Системы «Умный дом»
- Дизайн интерьера
- Ипотечное кредитование

12+

**+7 (351) 755-55-10**

**www.izbushka.uralbuild.com**

## 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.

**Система специализированной доставки в г. Новосибирске: «БИС-Курьер» ул. Герцена, 12, тел.: (383) 217-69-67**

## РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2022 году

| Объем и размещение | Цена (1 номер, руб.) |
|---|---|
| 1-я полоса (лицевая обложка) | 89 000 |
| 2-я полоса (2-ая сторона обложки) | 44 000 |
| 3-я полоса (обложка) | 31 000 |
| 4-я полоса (последняя обложка) | 50 000 |
| вкладка — 1 полоса | 32 000 |
| вкладка — 1/2 полосы | 16 400 |
| вкладка — 1/4 полосы | 9 400 |
| Эксклюзивный блок перед содержанием 1полоса | 35 000 |
| Фиксированное место | +10% |

**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 СИБИРИ»

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 СИБИРИ» БЕСПЛАТНО

| | | |
|---|---|---|
| **Monticelli-sib** | Мира,54 | 335-12-03 |
| **Аристо Сибирь** | Владимировская, 11а, к. 2 | 363 78 15 |
| **Бином, ООО** | Журинская, 80/1 | 223-85-77 |
| **Борисов, ИП** | 1-я Ельцовка, 1 | 225-19-59 |
| **Глобал, ГК** | Фабричная, 41/1 | 303-42-90 |
| **Глобал, ГК** | Ватутина, 99/2, блок В1 | 230-20-25 |
| **Джокер** | Сибиряков-Гвардейцев, 51/3 | 335-73-77 |
| **Командор** | Оловозаводская, 25 (территория ДОК) | 22-77-961 |
| **Ламитекс** | Петухова, 69, к. 10 | 335-82-99 |
| **Макмарт** | ул. Немировича-Данченко, 130/1 | 314-79-99 |
| **Мастерсиб, ООО** | Большая, 278 | 364 44 93 |
| **МДМ-Комплект** | Большая, 256-б | 227-79-38 |
| **Мебельная фурнитура-Н** | С.-Гвардейцев, 49/6 | 357-24-64 |
| **Мир кухни** | Серебренниковская, 23 | 218-11-27 |
| **Модерн-купе** | Сибиряков-Гвардейцев, 49/2 | 353-52-13 |
| **МТФ** | Кривощековская, 15 | 363-98-16 |
| **Ноис** | Дуси Ковальчук, 1, к. 4 | 230-21-80 |
| **Ноис** | Ватутина, 99Н6 | 352-39-57 |
| **Первая фабрика фасадов, ООО** | Бетонная, 4 | 328-00-79 |
| **Пласетас, ООО** | Мира, 54а, корп. 2. | 328-38-51 |
| **Рауфф** | 2-я Станционная, 46Г | 362-18-99 |
| **Сибирский партнер** | Ватутина, 38 | 352-87-30 |
| **Сибирь, МФ** | Бетонная, 6 | 353-05-05 |
| **Т.Б.М.-Сибирь** | Б. Хмельницкого, 113 | 363-55-05 |
| **ТД "Томлес"** | 2-я Станционная, 44 | 362-20-62 |
| **Томские мебельные фасады** | Бетонная, 12 | 362-17-69 |
| **Торговый мир** | Сибиряков-Гвардейцев, 49/3, к. 6 | 291-87-65 |
| **Торгсиб, ООО** | Тайгинская, 3 | 272-22-25 |
| **Улгран ТД** | Бетонная, 12 | 235 98 98 |
| **Уралплит, ООО** | Толмачёвское шоссе, 47А, корп. 2 | 209-59-59 |
| **Фортуна, ООО** | Мира, 54а, корп. 2. | 344-97-06 |
| **Хеттих Рус** | Петухова, 69, к.1 | 342-24-34 |
| **Центр мебельной фурнитуры** | Советская, 64 | 236-25-97 |
| **Центр мебельной фурнитуры** | Мира, 63а, корп. 17 | 361-13-38 |
| **Центр мебельной фурнитуры** | Планетная, 30, корп. 3 | 278-72-37 |
| **Эжва-Сибирь** | Тюменская, 18 | 399-00-50 |
| **Хеттих Рус** | Петухова, 69, к.1 | 342-24-34 |
| **Центр мебельной фурнитуры** | Советская, 64 | 236-25-97 |
| **Центр мебельной фурнитуры** | Мира, 63а, корп. 17 | 361-13-38 |
| **Центр мебельной фурнитуры** | Планетная, 30, корп. 3 | 278-72-37 |
| **Центр мебельной фурнитуры** | Планетная, 30, корп. 3 | 278-72-37 |
| **Эжва-Сибирь** | Тюменская, 18 | 399-00-50 |

# 12–15 сентября 2022

**19-я международная выставка «Машины, оборудование, технологии для лесозаготовительной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности»**

# ЛЕС ДРЕВ МАШ

www.lesdrevmash-expo.ru

Организатор

ЭКСПОЦЕНТР

При поддержке

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

EUMABOIS Woodworking Technology Made in Europe

12+ Реклама

***Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»***

*Подробности уточняйте у менеджеров проекта:
+7 (499) 795-27-24, 795-41-52

# UMIDS

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА**
мебели, предметов интерьера, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства

## 6 – 9 АПРЕЛЯ 2022

Краснодар
ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»

12+

*Статистика приведена по выставке UMIDS-2021

Получите бесплатный билет на выставку на сайте
**WWW.UMIDS.RU**
по промокоду
**UMIDS-05**

Организатор

Международная Выставочная Компания

+7 (861) 200-12-39
+7 (861) 200-12-58
umids@mvk.ru