



№05 март-апрель 2021

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ



ВОДОРАЗБАВИМЫЕ КРАСКИ



Экологично Безопасно Выгодно

Sirco



Тел: +7 (800) 707-45-12

E-mail: lkm@ariconoil.ru

www.cupкa.pф















www.mebelsib.biz



Журнал «Мебельщик Сибири» №05 (310) март-апрель 2021 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: 29.03.2021 г. Дата выхода: 02.04.2021 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

НЕТТІСН. ВРЕМЯ БОЛЬШИХ ИСПЫТАНИЙ 10
НОВОСТИ12
ДИДЖИТАЛ-ЭТИКЕТ: ЧЕК-ЛИСТ
ДЛЯ УДАЧНОЙ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ18
ФАСАДЫ: ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА
В НОВЫХ РЕАЛИЯХ
«БАЗИС-ЦЕНТР»: ОТЛИЧНОЕ НАЧАЛО ГОДА! 36
КЗ-МЕБЕЛЬ. ДАВАЙТЕ КЛИЕНТАМ БОЛЬШЕ,
ЧЕМ ОНИ ОЖИДАЮТ ПОЛУЧИТЬ! 40
ТЕХНОЛОГИИ SCM ДЛЯ ОБРАБОТКИ
ПОВЕРХНОСТЕЙ: ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ РЕШЕНИЯ
«ПОД КЛЮЧ»43
НОВОСТИ ДИЗАЙНА48
ГРЕТА МАГНУССОН ГРОССМАН —
ПИОНЕР МОДЕРНИЗМА50
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Менеджеры по рекламе: Светпана Ширдева

Светлана Ширяева Павел Осипов моб.: +7 913-912-4-333 Юрий Катанский

Илья Дмитриев

моб.: +7 953-808-76-43

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

Дизайн макетов, верстка:

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

СИСТЕМА	PAC	СПРОСТ	PAHE	РИН	ЖУРНА	ЛА.	РАСЦЕН	КИ	HA
РАЗМЕЩЕН	ИΕ	РЕКЛАІ	ΜЫ.	ТРЕБС	ВАНИЯ	K	РАЗМЕЩ	AEME	Mk
МАТЕРИАЛА	\М.	PA3MEF	Ы М	ОДУЛЕ	Й. АНК	EΤΑ	для пол	УЧЕН	ИЯ
журнала п	ОП	олписі	ΚΕ						63

[СЛОВО РЕДАКТОРА]



Светлана Ширяева, главный редактор журнала «Мебельщик Сибири»

орогие мебельщики, орогие друзья!

На текущий момент рынок находится в ситуации, когда одни компании, производители мебели и поставщики комплектующих, говорят по-прежнему о невероятно высоком спросе, который, судя по всему, не падает. Зато другие, чаще, продавцы мебели, говорят о заметном снижении спроса. Думаю, только ближайшие два месяца покажут, наступит в целом по рынку снижение спроса. Многие уже устали от безудержной гонки и поиска дополнительных резервов и ждут стабилизации в мебельной отрасли.

Весенний период также стал довольно активен в плане мероприятий.

С 16 по 18 марта в «Экспоцентре» прошел Цифровой Мебельный Форум, организованный совместно компаниями «ЛИГА» и «БАЗИС-Центр», который посетило более 900 человек со всех уголков России — от Владивостока до Краснодара.

На конец марта-начало апреля намечена в «Крокус Экспо» масштабная выставка MosBuild.

И, конечно, долгожданная выставка Umids в Краснодаре!

Но и печальные события не прошли стороной. Время испытаний пришло в компанию Hettich. Кто-то наверняка знает, что на заводе компании в Берлине случился пожар. О том, что произошло и как сегодня в компании справляются с последствиями, рассказал в интервью Александр Терехин, директор по продажам ООО «Хеттих РУС».

Читайте нас на сайте, в соцсетях, заказывайте бесплатную рассылку, оформив запрос на *mebelsibsk*@*mail.ru*.

Всего наилучшего и до встречи на весенних выставках!



ФУРНИТУРА для корпусной мебели





Скидка 10% на Vauth-Sagel целый год!





выставочного образца в своем салоне и получите дополнительную скидку 10% на всю продукцию Vauth-Sagel на 1 год!

Если в салоне уже размещена продукция Vauth-Sagel, то также предоставляется скидка 10% на 1 год. Образец, установленный в салоне до 1 апреля 2021 года, не обязательно должен быть приобретен в офисах продаж НОИС.

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

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

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





ноис.рф



nois.su





«ЮММ-Техно» — российский производитель сетчатых изделий





С 2009 года компания производит сетчатое наполнения для корпусной мебели: сетчатые ящики для шкафов-купе или кухонной мебели, бутылочницы, обувницы, сушки для посуды. Продукция выпускается под брендом UMM.

Производство и головной офис компании расположены в г. Краснодаре. Собственный конструкторский и технологический отдел позволяют разрабатывать и выводить на рынок новый ассортимент сетчатых изделий. Производство работает на современном автоматизированном оборудовании, обладает технологией гальванического и порошкового покрытия.

«Уже более 10 лет наша компания, как отечественный производитель, конкурирует с изделиями из других стран. Мы рады, что за эти годы многие мебельные производства выбрали нашу продукцию», — отмечают в компании.

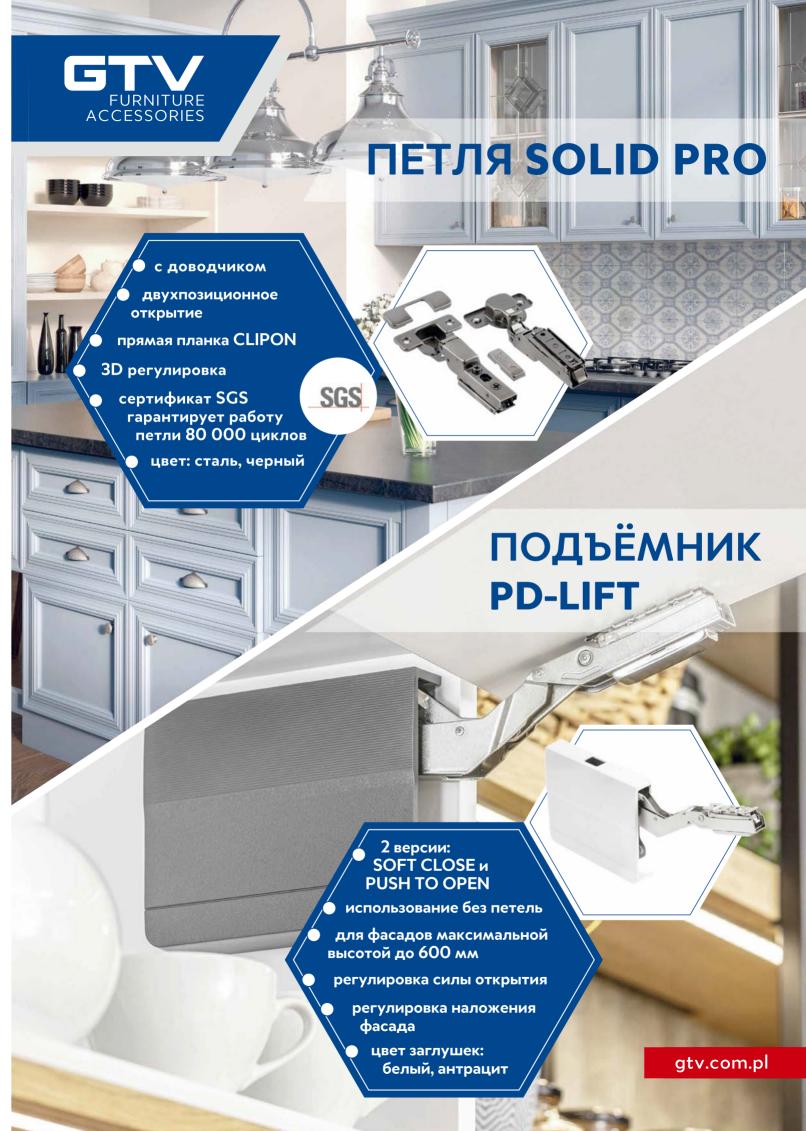




umm-tehno.ru

Производство, Офис:

г. Краснодар, ул. Новороссийская, 172, оф. 206 моб.: +7 (989) 806-29-42. e-mail: umm-tehno@mail.ru





HOXKAARTO

ПРИДАЕТ ИНТЕРЬЕРУ НЕПОВТОРИМУЮ ИНДУСТРИАЛЬНУЮ АТМОСФЕРУ.



- Безупречный дизайн ящиков: тонкие и гладкие боковины Эффективное и экономичное производство
- Различные варианты индивидуализации дизайна Простой монтаж фасада без инструмента

AvanTech YOU. Твоя индивидуальность.







ПОРZERO ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МОЙКИ

ИЗ КАМНЯ

- 🖊 Элегантный дизайн
- 🖊 Европейское качество
- ★ В составе акриловые смолы
- 🖊 Широкая цветовая гамма
- 🤁 Стильные смесители в цвет





Краснодар, 7-10 апреля, стенд «Анкона» Або1 в пав. 3

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

НЕТТІСН. ВРЕМЯ БОЛЬШИХ ИСПЫТАНИЙ

11 февраля на заводе Hettich в Берлине случился пожар.

«Вчера вечером возник пожар на предприятии Hettich Umformtechnik GmbH & Co. КG в Берлине, в Мариенфельде. В огне никто не пострадал. Пожарная команда находится на месте со вчерашнего вечера, в ней задействовано более 150 пожарных. Около полудня пожарным удалось потушить пожар», — говорится на официальном сайте компании в сообщении от 12 февраля. Это печальное событие, безусловно, повлияло на отдельные аспекты в работе компании, в том числе и в России. О том, что же произошло, каковы последствия, как это отразилось на объемах поставок и что ждать клиентам в ближайшем будущем, я побеседовала с Александром Терехиным, директором по продажам ООО «Хеттих РУС».



Александр Терехин, директор по продажам ООО «Хеттих РУС»

Расскажите, какие участки пострадали. Каковы последствия для работы производства?

Все три типа петли — Sensys, Intermat и SlideOn у нас делаются в Берлине и во Флото, это в 15-ти километрах от Кирхленгерна, где расположена штабквартира. В Берлине работает штамповка, там стоят пресса, далее идет закалка деталей и гальваника. Завод занимает площадь около 18000 кв. м, из которых около 5000 кв. м занято гальваникой. Уже гальванизированные детали отправляются на завод во Флото, где происходит сборка петли.

В Берлине полностью сгорела гальваника и восстановлению не подлежит. Штамповка и закалка находятся в одном здании с гальваникой, но они не пострадали. Между цехами были возведены огнеупорные стены, и они выдержали. В результате для стороннего наблюдателя картина получилась довольно интересная: полностью сгоревший цех гальваники с обрушенной крышей и за стенкой практически не пострадавшее производство. Респект противопожарным мерам, которые соблюдались при строительстве производственного помещения, — огнеупорным стенам, огнеупорным дверям, которые не пропускали огонь, и т. д. Правда, штамповка тоже неделю не работала: нас сразу туда не пустили, провели проверку здания на статику, затем надо было восстановить общую инфраструктуру — сети интернет, системы пожарной безопасности.

К сожалению, в процессе тушения один из сотрудников пожарной службы получил легкие ранения. В остальном — пострадавших нет. Причина возгорания — технический дефект.

В результате этих печальных событий Hettich попал на страницы центральных изданий. Зато теперь все знают, что петлю, как и всю остальную продукцию, Hettich делает в Германии.

Да, но это несоизмеримая плата. Каковы сроки восстановления производственных процессов по изготовлению петли?

На самом деле, это удачно, что сгорела именно гальваника, потому что этот процесс наименее специфичен для конкретного производства. Это стандартный процесс, который используют при производстве многих изделий из металла. А вот если бы, не дай бог, сгорели штампы, то на их восстановление потребовалась бы не одна неделя, а заменить было бы просто невозможно. То же самое и с линией сборки, где специально под нашу петлю изготовлены станки, — это была бы катастрофа. То, что произошло сейчас, это плохо, дорого, это проблемы и для нас, и для наших клиентов. Но очень здорово, что гальванику можно делать на стороне, что, собственно говоря, Hettich теперь и делает. На данный момент уже 75% мощностей по гальванике у нас закрыты, и в течение двух недель обещают выйти на 100%.

В течение определенного времени теперь гальваника будет на аутсорсе. Не скажется ли это на качестве?

Уверен, что никаких проблем не возникнет. Hettich подбирает серьезных партнеров, устанавливает жесткий контроль и проводит предварительное тестирование образцов в своей лаборатории.

Что было с отгрузками клиентам? Насколько серьезными были и остаются задержки по поставкам?

Естественно, у нас после всех событий по петле был стоп-лист, и мы петлю распределяли в течение месяца, начиная с 13 февраля. Если бы это не был период высокого спроса, и продажи шли в стандартном режиме, то, скорее всего, это для клиентов прошло бы практически незаметно. В обычное время все равно были бы запасы у нас, на центральном складе, на складах дочерних компаний, у клиентов и у дилеров. У нас запасов не было, мы работали с колес, поэтому все это было довольно болезненно.

Сейчас мы сократили список товаров, которые распределяем, значительная часть ассортимента находится в свободной продаже. Квоты есть, но мы смотрим по клиентам средние объемы потребления и в рамках этих объемов отгружаем, чтобы они не пытались сейчас делать страховые запасы. В течение месяца мы планируем отгрузку петли также вывести в режим отгрузки средних объемов потребления. А дальше будем говорить уже о наращивании и каких-то запасах. Производство через две недели заработает, но это не значит, что петля будет в достатке. Часть клиентов просто ждали: производили продукцию, а петли не было. И это было не только в России, но и в Германии. Самое сложное время мы уже миновали, и, насколько мне известно, ни одно предприятие из-за нас не остановилось. К нашему сожалению, сейчас колоссальный спрос не только в России, но и по всей Европе, и в Китае. В Германии до сих пор локдаун, но фабрики набрали заказы. Традиционно в Германии кухни делают 2 месяца и более, и клиенты спокойно ждут. Сейчас эти сроки увеличились, и фабрики выполняют те заказы, которые набрали. Магазины постепенно открываются для работы с клиентами по предварительной записи: можно записаться онлайн, прийти и сделать заказ.

Ситуация нестандартная везде: снижение покупательской способности и доходов населения, при этом колоссальнейший спрос на мебель, и непонятно, когда все это закончится.

Какова будет судьба производственной площадки в Берлине? Где будет строиться гальваническое производство?

Будет строиться новый завод в этом месте или в другом — пока информации нет. Раньше завод строился на окраине Берлина, а сейчас это черта города, и вокруг жилые кварталы.

Да и с точки зрения экономики: детали после обработки едут на сборку в Кирхленгерн, так что насколько рентабельно ставить завод на старом месте, нам пока не известно.

Поделитесь, а с чем тогда связаны сложности с отгрузкой системы выдвижных ящиков InnoTech, которые тоже имеют место быть?

Как говорится, проблемы не приходят в одиночку. Мы еще раз попали на страницы центральной прессы — у нас в начале марта была вспышка коронавируса на заводе в Кирхленгерне, что тоже привело к

остановке производства. Несмотря на 9 млн прививок, поставленных в Германии, третья волна идет, и люди заболевают. Было выявлено порядка 50 заболевших, нужно было выявить всех контактных. Это и ударило по InnoTech. Складских запасов, понятно, не было, и это привело к напряженке в отгрузках.

Конечно, некоторые из наших клиентов подстраховывались, рассматривали другие варианты, а кто-то выкручивался и ждал. Дилеры и, соответственно, небольшие компании пострадали больше всего. И увеличение спроса на эти группы товаров, я думаю, другие поставщики почувствовали именно со стороны мелких клиентов. Не буду скрывать, в первую очередь



мы поддержали фабрики, потому что фабрике перестроиться на что-то другое, тем более быстро, очень тяжело. Это вопрос и технологий, и документации, и клиентского микса, когда в комплекте в изделиях стоит фурнитура разных производителей.

Ко всему дополнительный рост спроса на нашу продукцию принесли долгие и нестабильные отгрузки из Китая. Поскольку разница в цене заметно сократилась, многие компании стали смотреть в сторону европейской фурнитуры. Но быстро нарастить объемы мы не можем: это установки линий, которые делаются под заказ, и их нельзя просто пойти и купить на свободном рынке.

Мы увеличили производство InnoTech настолько, насколько это было возможно: мы сделали 3 смены в сутки и работаем 7 дней в неделю, что абсолютно нетипично для Германии; также мы буквально в начале марта поставили еще одну дополнительную линию в отдельном помещении, где сейчас размещено производство ArciTech.

Что вы ждете от 2021 года?

Думаю, что не только мы, но и весь рынок устал от непредсказуемого колоссального спроса. Хочется, чтобы спрос выровнялся, стабилизировался, стал адекватен возможностям рынка. Жду окончания пандемии, восстановления всех процессов в обществе и в бизнесе.

Беседовала Светлана Ширяева

ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ ФАНЕРНО-МЕБЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ СТАЛ ЧАСТЬЮ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА И ВСТУПИЛ В ПРОГРАММУ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

15 марта 2021 г. на площадке АО «ЧФМК» прошло стартовое совещание Национального проекта «Повышение производительности труда». Оно стало точкой отсчета для начала совместной работы сотрудников компании с экспертами Федерального Центра Компетенций (ФЦК) по повышению производительности труда.

Комментируя решение об участии в Нацпроекте, генеральный директор АО «ЧФМК» Илья Коротков отметил. что компания давно работает над внедрением систем современного управления, поэтому решение о включении в федеральную программу не стало неожиданным.

«Проект предусматривает помощь государства, консультации профессиональных экспертов. субсидирование программ обучения, имеет понятные целевые показатели, — отметил Илья Ко-



ротков. — От ФЦК и государства мы надеемся получить ту поддержку, которая сделает нашу работу еще более успешной».

Предусмотренная национальным проектом господдержка позволит ЧФМК без дополнительных инвестиций нарастить производительность труда на 30% к 2024 году и снизить себестоимость продукции. Важно отметить, что данная программа не связана с сокращениями, а наоборот, направлена на расширение и повышение компетентности каждого сотрудника предприятия.

Комбинат подал заявку на участие в Национальном проекте «Повышение производительности труда» еще в августе прошлого года. В этом же месяце были пройдены все этапы отбора на участие в данной программе под руководством экспертов «Федерального центра компетенций», после чего в декабре прошлого года было подписано двухстороннее соглашение о сотрудничестве.

В качестве пилотного потока было выбрано производство фанеры. За три месяца предстоит провести диагностику, выявить и устранить потери, создать участок — образец на выбранном пилотном потоке. При успешной реализации пилотного проекта этот опыт будет использоваться в других производственных цепоч-

По материалам ЧФМК

ГРУППА «ЭТАЛОН» И «ПЕРВАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА» ЗАПУСТИЛИ ПРОГРАММУ ПО МЕБЛИРОВКЕ НОВЫХ КВАРТИР

Группа «Эталон» запустила новый сервис для своих клиентов и предлагает квартиры в жилом комплексе в Санкт-Петербурге с полной отделкой и меблировкой кухни.

Стратегическим партнером по оснащению новых квартир Группы «Эталон» стала «Первая мебельная фабрика». Компании разработали два пакета меблировки с возможностью выбора одного из трех цветовых решений. В базовый пакет входят кухонный гарнитур, столешница, стеновая панель. бытовая техника. мойка и смеситель. Полный пакет включает элементы базо-



вого, а также холодильник, обеденный стол, стулья, тумбу под телевизор, два стеллажа и диван.

«Мы с большим энтузиазмом приняли участие в пилотном проекте Группы «Эталон» по продаже меблированных квартир, — отметил генеральный директор «Первой мебельной фабрики» Александр Шестаков. — Для каждой планировки квартиры в жилом комплексе мы разработали индивидуальный проект кухни. Каждому покупателю жилья мы предложим выбрать одну из трех коллекций. Все кухни и по качеству материалов, и по фурнитуре относятся к среднему ценовому сегменту, но клиенты Группы «Эталон» смогут значительно сэкономить».



САЛОН МЕБЕЛИ RAITA В ПЕРМИ СТАНЕТ ТОРГОВЫМ ЦЕНТРОМ



Один из крупнейших в Перми салонов мебели Raita, основанный инвесторами из Латвии, станет торговым центром, в котором будут продавать стройматериалы, товары для дома и сада, продукты. При этом мебельный салон закрываться не будет, но сократит занимаемую площадь. Собственники трехэтажного здания, близкие к владельцам салона, передали объект в управление корпорации «Перспектива». Эксперты поддерживают смену профиля здания, отмечая, что ТЦ будет обслуживать жителей ближних поселков. Одни полагают, что в бывшем мебельном салоне разместятся местные операторы. Другие считают, что новую жизнь объекту даст крупный федеральный арендатор.

Корпорация «Перспектива» получила в управление здание

салона мебели Raita на шоссе Космонавтов, 370, в деревне Ясыри Пермского района. Руководитель ООО «Перспектива -Сделки с гарантией» Владимир Онянов сообщил, что соглашение с собственником здания на коммерческое управление объектом и подбор арендаторов подписано. Сейчас ведутся переговоры с потенциальными арендаторами. Здание перепрофилируется в ТЦ, в котором будут продавать весь необходимый ассортимент для жизни за городом, товары для дома, сада и загородного отдыха, продукты. Объект подвергнется внутренней перепланировке. Мебельный салон Raita не закроется, но сократит занимаемые площади, разместившись на третьем уровне здания. На первом этаже в качестве якорного арендатора откроется продуктовая сеть, а также магазины товаров для дома, пекарня и кондитерская, аптека, на цокольном этаже все для ремонта дома, для сада и огорода.

По материалам kommersant.ru

В 2020 Г. ВЫРУЧКА BIESSE GROUP СНИЗИЛАСЬ НА 18%

BIESSEGROUP

Консолидированная выручка Biesse Group (г. Пезаро, рег. Марке, Италия) по итогам 2020 г. составила 578,8 млн евро, что на 18% меньше, чем в 2019-м, об этом сообщает пресс-служба компании.

Показатель EBITDA за отчетный период снизился на 27% до 56 млн евро, показатель EBIT—на 64% до 14,2 млн евро.

Biesse Group производит технологическое оборудование и системы для обработки древесины, стекла, мрамора, камня. Компания была основана Джанкарло Сельчи в 1969 г. в итальянском Пезаро.

По материалам компании



«ЛЕРУА МЕРЛЕН» ОТЧИТАЛСЯ О ФИНАНСОВЫХ ИТОГАХ 2020 ГОДА



«Леруа Мерлен» раскрыл финансовые показатели по итогам 2020 года: рост продаж ритейлера превысил 11% по отношению к прошлому году, товарооборот компании достиг отметки 417,7 млрд руб. с НДС, говорится в сообщении «Леруа Мерлен».

Доля онлайн-бизнеса за отчетный период выросла более чем втрое и по итогам года в общей структуре товарооборота составила почти 9%.

В компании пояснили, что рост онлайн-бизнеса оказался возможен благодаря быстрой смене формата работы закрывшихся в период самоизоляции магазинов на darkstore.

«В ближайшее время компания будет сфокусирована на трех стратегических целях: увеличении привлекательности омниканального магазина, развитии работы с профессионалами и электронной коммерции», — прокомментировал генеральный директор «Леруа Мерлен» в России Лоран Дефассье.

За прошедший год компания открыл новые магазины в четырех городах: Белгороде, Клину, Пскове и Смоленске. Всего было открыто 6 новых магазинов.

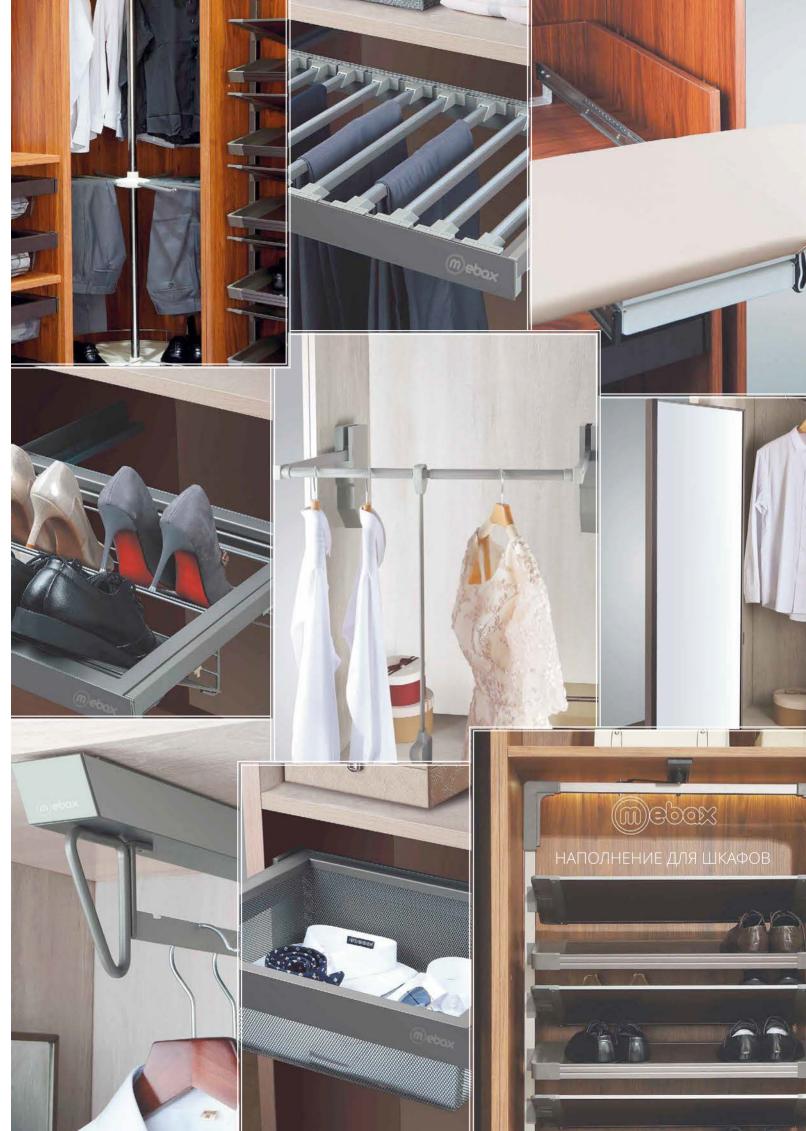
Число поставщиков «Леруа Мерлен» в 2020 г. увеличилось на 141 компанию, из которых 91 — это локальные поставщики в разных регионах страны. Доля российских компаний в общей структуре выросла на 3% и к концу прошлого года достигла 80%.

retailer.ru



СТЕКЛО КОМПЛЕКТУЮЩИЕ для шкафов-купе

Комплектующие для шкафов– купе





МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита Облицовочные материалы Кромка



8-495-259-61-17 www.edlichka.net



КРОМКА ПВХ • КРОМКА ИЗ ШПОНА • МЕБЕЛЬНЫЕ ПРОФИЛИ







БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА ДО ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

KOMUTEKC

ПРОИЗВОДСТВО НЕТКАНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РОССИИ

Нетканые полотна для мебельной промышленности

- в качестве прокладочного материала;
- для обкладки и покрытия пружин мягкой мебели;
- для обшивки обратной стороны мягкой мебели;
- для дублирования облицовочной ткани;
- для обшивки объемного наполнителя и пр.

АО «КОМИТЕКС»

167000, г. Сыктывкар, ул. 2-я Промышленная 10 тел. (8212) 286-546, 286-547, 286-575 факс (8212) 286-560 market@komitex.ru, www.komitex.ru





ДИДЖИТАЛ-ЭТИКЕТ: ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ УДАЧНОЙ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ

Рассказываем, как пандемия изменила деловой этикет и что делать, чтобы проявить «цифровую вежливость» во время онлайн-планерки.



Клиенты «Битрикс24» есть во всех странах мира от Австралии до США. В день они делают тысячи видеозвонков. 90% из них — это ежедневные или еженедельные митинги, собеседования, отчеты или конференции. Еще 10% — неформальные коллы, чтобы поболтать о личном и почувствовать себя частью комьюнити.

Коронавирус навсегда изменил подход к видеосвязи. Теперь это не просто дополнительный инструмент, а необходимость для любой компании.

Ниже — наш чек-лист о том, как вести себя на деловом созвоне с коллегами.

1. Внешний вид

Из-за пандемии невербального контакта между людьми стало меньше. Видеозвонки — возможность хоть как-то его восполнить: донести до собеседника дополнительные эмоции или смысл беседы. Для этого очень важно включать видео. Без отговорок вроде «сеть плохая, лучше так посижу».

Да, придется хорошо выглядеть. Видеосвязь новая альтернатива встрече в офлайне. Домашняя одежда, мятая прическа или заспанный вид вряд ли произведут впечатление на команду и партнеров.

Привычка приводить себя в порядок с утра даже на удаленке — хороший способ собраться с силами и получить нужный рабочий настрой.

Когда вы впервые видите собеседника или собираетесь вести серьезный разговор, лучше отказаться от виртуального фона. А вместо него выбрать для заднего плана нейтральную домашнюю стену.

Если подходящего пространства нет, попробуйте установить компьютер или камеру так, чтобы за вами не было дверного проема. Случайное появление ребенка или другого члена семьи в кадре может смутить участников встречи.

Чтобы лицо было хорошо освещено, включите настольную лампу за ноутбуком или сядьте перед окном. А вот спиной к дневному свету лучше не садиться — это сделает изображение нечетким и темным.

3. Кнопка «Поднять руку»

Во время видеовстречи не всегда понятно, когда спикер закончил мысль — и когда вступить в разговор может следующий человек. Чтобы случайно не перебить коллегу, можно использовать возможности того ПО, в котором вы проводите звонки.

Как и в другом похожем софте, в системе видеоконференций «Битрикс24»» есть функция «Хочу сказать». С ее помощью участники могут «поднять руку» и корректно продолжить беседу. Это хороший способ повысить культуру звонков в компании и улучшить эффективность обсуждений.

Такая кнопка особенно важна на встречах, где больше 4-5 человек — она спасает от хаоса.

4. Модерирование

У любой встречи в офлайне всегда есть инициатор, который в итоге выполняет и роль модератора. Он задает общую тему разговора и собирает всех в одном месте — скажем, в переговорке.

На онлайн-модератора возлагается больше обязанностей. Он должен следить за таймингом и техническими неполадками, а еще — вовремя останавливать неразбериху. Например, «мьютить» спорящих не по теме участников. К этому стоит подготовиться заранее и изучить все возможности софта.

Эффективность колла должна быть выше обычной встречи.

5. Готовность участников

Перед планеркой в офлайне можно пройтись по офису и подмигнуть коллеге: «собираемся через пару минут, подходи в переговорку». В реальности вы сразу видите, если кто-то из участников занят: один говорит по телефону, другой — задерживается на встрече с клиентом. Понятно, что митинг придется подвинуть на 5-10 минут вперед.

В онлайне узнать готовность команды к звонку — прямая задача организатора или модератора. Напишите участникам за пару минут до встречи, чтобы быстро узнать, не случилось ли каких-то задержек. Иначе стучаться всем в личные сообщения придется прямо во время видеоколла. Это вызовет неловкость и отнимет время у «пунктуальных» коллег.

В «Битрикс24» можно создать чат сразу из встречи в календаре. Это удобно — не нужно писать в личку каждому или добавлять всех в общую беседу в ручном режиме.

6. Микрофон

Тут всего два правила:

- 1) Он должен хорошо работать тогда, когда вы говорите. Если связь через ноутбук плохая используйте микрофон в наушниках или купите новый, который можно подключить через USB.
- 2) Выключайте микрофон, когда молчите. Так вы проявите ту самую «цифровую вежливость»: избавите говорящего от ваших фоновых шумов и покажете, что не собираетесь его перебивать.

7. Стабильная связь

В марте 2020-го команда «Битрикс24» полностью ушла на удаленку. Скорость домашнего интернета у кого-то оказалась недостаточно высокой. Сперва это было проблемой — качество видеозвонков страдало.

В течение первых недель самоизоляции нам удалось исправить все неполадки: мы помогли коллегам перейти на высокоскоростную сеть. Плюс улучшили собственный сервис видеосвязи.

Хороший Wi-Fi — необходимость постпандемийного мира. Если нужно, инвестируйте в лучший тариф провайдера или новую технику — нервы коллег стоят дороже.

8. Видеоколл — это реальная встреча

Иногда участие в онлайн-конференции требует большого внутреннего усилия. Не залипнуть в соцсети или не провалиться в задачу, которая резко прилетела по работе — большой труд.

Важно все время следить за повесткой конференции. Чтобы не рассеивать внимание и не отвлекаться, можно временно закрыть все мессенджеры, отложить телефон и развернуть видео на весь экран.

Платформа для видеосвязи— ваша новая виртуальная переговорка. Поэтому придется вести себя соответствующе.

Например, не отключать камеру с видео просто так: это все равно, что встать и уйти прямо во время чьего-то выступления.

9. Итоги звонка

Онлайн-встреча — спасение для всех, кто не любит долгой переписки в почте или рабочих мессенджерах. Если фиксировать итоги планерки сразу после звонка, можно сэкономить себе и коллегам десятки рабочих минут.

Записывайте все, о чем договорились на видеоконференции, и сразу назначайте ответственных за задачи. В рабочем чате все сразу смогут поправить или дополнить статус и разойтись по своим делам.



коротко:

- 1. Включайте видео, если собеседники не договорились о другом формате встречи.
- 2. Минимизируйте использование виртуальных фонов. Постарайтесь сесть спиной к светлой глухой стене и избежать дверных проемов в кадре.
- 3. Лицо должно быть хорошо освещено. Выход дневной свет или лампа прямо за ноутбуком.
- 4. Выключайте микрофон, если не говорите. Используйте кнопку «поднять руку» или «хочу сказать», чтобы вступить в дискуссию и случайно не перебить собеседника.
- 5. Не экономьте на технике: скорость интернета, качество видео и звука должны быть приемлемыми.
- 6. Изучите возможности софта, если вам приходится часто организовывать видеозвонки. Модератор встречи ответственная должность: такой человек должен уметь «мьютить» участников, следить за таймингом и качеством связи.
- 7. Проверяйте готовность коллег за 5-10 минут до встречи. Если нужно, продублируйте ссылку на звонок.
- 8. Фиксируйте итоги созвона, не отключайте камеру просто так и относитесь к видеоколлу как к реальной встрече.

Vc.ru



ААКОКРАСОЧНАЯ И КЛЕЕВАЯ ПРОДУКЦИЯ

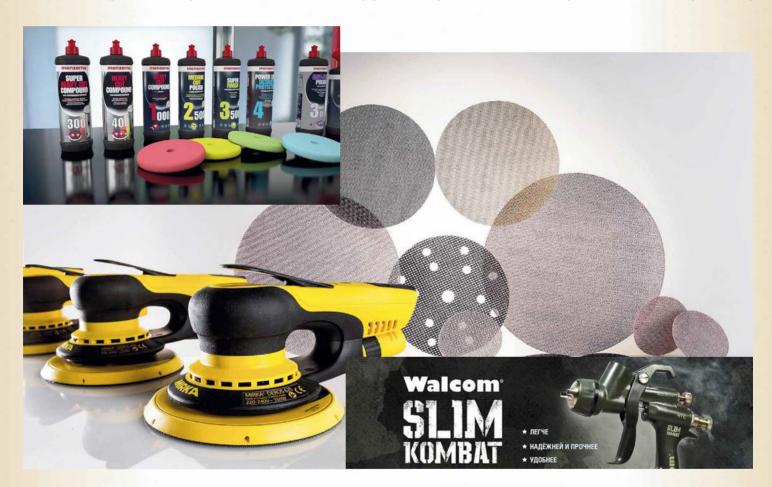
Краски Лаки Клеи



РАСШИРЕН АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ!

НА СКЛАДЕ И ПОД ЗАКАЗ:

- Клеи ПВА Rakoll (Германия);
- Абразивные материалы Mirka (Финлянция), Flexifoam (Бельгия) и Hanko (Южная Корея);
- Полировальные системы Menzerna (Германия);
- Окрасочное оборудование Walmec (Италия);
- Индивидуальные средства защиты, инструмент и расходные материалы JetaPRO (Россия)























Тел: +7 (800) 707-45-12 E-mail: lkm@ariconoil.ru

www.cupкa.pф

ФИЛИАЛ В КРАСНОДАРЕ:

г. Краснодар,

ул. Карла Гусника, д. 17/4 Тел: +7 (861) 238-47-73



ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады Столешницы Мебельные детали



пластик LEMARK, MELATONE КЛЕЙ красный МИРА, 54 а

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

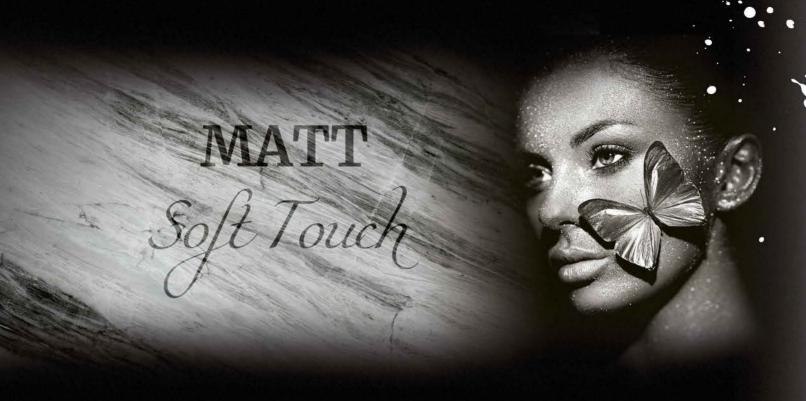


СДАДИМ В АРЕНДУ

производственно-складские помещения от 50 до 800 кв. м в Ленинском районе

Тел. 351-53-00, 8-913-730-34-48





Невероятно притягательные МАТОВЫЕ ДЕКОРЫ

с потрясающей текстурой.



Уникальное покрытие.

Результат передовой производственной технологии нанесения специального матирующего слоя и отверждения поверхности электронным лучом.



Абсолютно матовая поверхность

с высокой степенью светопоглашения.



Безопасность и экологичность.

Неотъемлемые характеристики качественного товара. Покрытие декоров коллекции МАТТ обладает антибактериальными свойствами.



Покрытие **невосприимчиво к следам от пальцев** и

ладоней. На поверхности не останется ни одного отпечатка.



Мягкость покрытия.

Шелковисто-бархатная поверхность передает невероятные тактильные ощущения.



Эффект восстановления следов от царапин.

Любые порезы просто исчезают, достаточно потереть их пальцем.

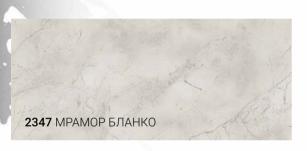
Коллекция MATT Soft Touch призвана удивлять и восхищать. Она предназначена стать «жемчужиной» в ассортименте каждого продавца, и «изюминкой» любого интерьера.

Для тех, кто стремится к развитию и расположен к новаторским идеям, кто соответствует моде и двигается в ритме окружающего мира, кто продает не просто товар, но и идею.

Для BAC MATT Soft Touch - это инвестиции с высокой рентабельностью.













Уже сегодня Вы можете пополнить свой ассортимент этой уникальной коллекцией.

Вам просто нужно связаться с менеджерами компании.

С заботой о Вашем процветании Фабрика столешниц «Кедр».



Воронежская область, г. Семилуки, Курская ул., 92а Т.: +7 (47372) 2-89-80





ФАСАДЫ: ПРОБЛЕМЫ производства в новых РЕАЛИЯХ



Небывалый спрос, который начался в июне прошлого года, накрыл мебельный рынок. Радость от роста объемов продаж мешалась с горечью от роста цен, отсутствия компонентов, плитных материалов и невозможности удовлетворить растущие потребности клиентов. Для компаний, работающих в довольно узкой нише производства мебельных фасадов на основе МДФ-плит, работать было непросто с задержкой поставок пленки ПВХ из Китая и Европы и жестком дефиците плит МДФ. К этому подмешивалась общая раздражительность клиентов по поводу дефицита ЛДСП на рынке. Возможно, было бы легче справляться с этими проблемами, если бы это происходило только у нас, в России. Но аналогичная ситуация охватила и Китай, и Европу, и США. Одно только приятно, что мы не одни такие, и не только у нас все так складывается. Хотя бодрые продажи явно добавляют оптимизма.

КАК ПРОИЗВОДИТЕЛИ СПРАВЛЯЛИСЬ С ВНЕЗАПНО ВОЗРОСШИМ СПРОСОМ. ЧТО СТАЛО САМЫМ СЛОЖНЫМ В ЭТО ВРЕМЯ

«В период высокого спроса самым сложным стал вопрос человеческих ресурсов: надо было нарастить объемы; надо было увеличить количество работающих людей, а хороших специалистов так быстро не найти, обучить же неспециалистов — это 3-4 месяца. В июне мы начали набирать людей и закончили ближе к концу августа. Еще, как минимум, 2 месяца нас будоражило то, что эти люди просто неопытные. Они поначалу не могли давать тот объем, который должны по нормативам, плюс был дополнительный внутренний брак», — рассказывает Евгений Зубченко, директор компании «Томские мебельные фасады».

«В период роста спроса у нас были производственные резервы, которые мы максимально задействовали. До этого мы работали по сокращенному рабочему графику, а с лета вводили дополнительные рабочие смены, чтобы своевременно делать отгрузки, хотя периодически приходилось увеличивать сроки», — поясняет Николай Каблашов, директор компании «Николаевские фасады».

«Спрос начал формироваться примерно к концу июля, основные трудности были с перебоями поставки пленки, МДФ, с рваной работой логистики в плане доставки материалов, с отгрузками из-за локдауна. Справляться помогала более четкая и оперативная работа отдела снабжения», — говорит Владимир Максимец, директор по маркетингу компании «ВХЦ».

ОСНОВНАЯ ПРОБЛЕМА— ДЕФИЦИТ МАТЕРИАЛОВ И РОСТ ЦЕН НА НИХ

Пленка ПВХ и особенно плиты МДФ резко стали дефицитом, что создало серьезные проблемы производителям фасадов и повлекло рост цен на эти продукты.

«Самой главной проблемой была и остается плита МДФ: во-первых, нехватка и дефицит, а, во-вторых, постоянный рост цены, — делится Николай Каблашов. — К примеру, сегодня получил очередное письмо от завода Kastamonu о повышении стоимости с 16 марта на 5% и о дальнейшем повышении с 1 апреля. Повышение идет постоянно, так что мы даже не успеваем реагировать. Валютные компоненты, к примеру. такие как пленка или клей, при росте доллара поднимаются в цене не так резко и не так часто, как МДФ. Поэтому по этим материалам мы успеваем выравнивать цену в отличие от МДФ. Если раньше расходы на пленку были доминирующими, то сегодня они потерялись в тени МДФ. Плиты, безусловно, не хватает, но мы держимся на плаву благодаря прямому контракту с Kastamonu. По подписанным квотам они нам отгружают. Этого, конечно, не хватает, но позволяет работать без перебоев. На сегодня плиты томского завода «Латат» практически нет на рынке, МДФ



Евгений Зубченко, директор компании «Томские мебельные фасады»

Kronospan есть, он сегодня дешевле, но качество и характеристики этой плиты нам не подходят. Впрочем, мы никогда на плитах Kronospan не работали изза очень высокой плотности поверхностного слоя.

Были ожидания, что на уровне правительства примут какие-то решения по ограничению экспорта или увеличению экспортных пошлин, которые помогут стабилизировать ситуацию, но пока этого не происходит — цены растут, и дефицит сохраняется».

Владимир Максимец также говорит о наличии, особенно летом и осенью прошлого года дефицита пленки и о сохраняющемся дефиците плиты МДФ, цена на которую постоянно растет:

«Практически до конца октября существовала проблема по поставкам пленки, связанная с логистикой, которая выровнялась где-то к ноябрю. Мы брали либо





Владимир Максимец, директор по маркетингу компании «ВХЦ»

что-то похожее у тех, у кого эта пленка была, или меняли на ту, что была в наличии. Был достаточно большой объем пленок, по которым мы не принимали заказы, потому что поставщик не знал, в какие сроки будет приход на склад.

Последние проблемы буквально по двум-трем пленкам возникали еще на уровне декабря. С тех пор поставки основного ассортимента наладились. На сегодня, возможно, нет в наличии эксклюзивных цветов, которые используют крайне редко, но основной ассортимент у базовых поставщиков, таких как «ВДМ Груп», «Еврогруп» (ООО «Гамма»), Евростиль (г. Ростов-на-Дону) и т. д. есть. Возможно, есть какието проблемы с поставками очень дешевой пленки, но мы с ней не работаем: эти 50 рублей за метр мы сэкономим на МДФ, меньше готовой продукции отправляя в брак.

Проблемы с МДФ продолжаются до сих пор. Мы это связываем с ростом курса валют и, как следствие, ростом объемов экспорта. Дефицит возникает то по одной толщине, то по другой, и сильно хромает качество. К сожалению, на некоторые вещи уже приходится закрывать глаза и с большим количеством операций готовить фасад: мы вынуждены досушивать МДФ, больше и дольше его сортировать на предмет выгибания и различную плотность, дополнительно грунтовать фасад перед нанесением клеевого слоя.

При этом подорожание МДФ идет практически каждые 10 дней. С условного 1 сентября прошлого года рост стоимости плиты на сегодня составил 48-52%. Последнее письмо пришло от поставщика буквально вчера о повышении цены на 7%.

Мы работаем, в основном, с «ЭГГЕР», но и с некоторыми другими поставщиками, у которых МДФ повышенной плотности, так как у нас глубокие фрезеровки. Если брать МДФ недостаточной плотности будет либо шагрень при прессовании, либо выгибание у фасадов типа «дверь».

У поставщиков, с которыми работаем, у нас квоты, которых не всегда хватает, но это в основном по не самым ходовым для нас толщинам, когда появляются неожиданно крупные заказы, потребность по которым было не реально спрогнозировать».

Буквально недавно пытались найти МДФ 12мм. Мне пообещали поставку через 3-4 дня, но не ЭГГЕР, а чью-то плиту из Белоруссии».

Но есть и производители фасадов, которым удалось избежать серьезных проблем с дефицитом, заблаговременно решив вопрос с поставками пленки и даже плит МДФ.

«Серьезных проблем с дефицитом МДФ мы не испытывали, так как завод «Латат», с которым мы давно сотрудничаем и который находится от нас недалеко, закрывает наши потребности, — говорит Евгений Зубченко. — Другой вопрос, что мы хотели бы делать небольшой запас, но нам, конечно, на это завод пока плиты не дает. Также есть небольшая проблема с плитами толщиной больше 16 мм — 18 мм, 22 мм, 25 мм. Но поскольку мы эти толщины не так уж часто используем, поэтому нехватки тоже пока не ощущаем.



Дефицита пленки мы тоже не чувствуем, поскольку вовремя, уже в мае-июне, начали заказывать продукцию и до Нового года успели привезти все необходимые декоры. Сейчас также приходят контейнера, так что пока дефицита нет».

ОТДЕЛЬНО — О ДЕФИЦИТЕ МДФ

Если поставки пленки ПВХ сегодня как-то стабилизировались, то дефициту и росту цен на МДФ производители конца-края не видят.

Я обратилась с вопросами к **Дмитрию Савину**, **руководителю региональных продаж компании** «**Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри**».

С чем связываете такой долгий устойчивый дефицит плиты МДФ?

— В период пандемии практически все плитные заводы в 2 раза и более сократили объемы производства, потому что не было понимания, как будет развиваться ситуация. Образовался вакуум, который догнать уже было невозможно, и потерянные объемы, которые уже невозможно было восполнить. При этом необходимо отметить, что сложившаяся с дефицитом продуктов деревообработки ситуация носит временный, цикличный характер, а в истекшем году осложнилась ограничениями, введёнными из-за пандемии коронавируса. В результате, лесной комплекс в 2020 году оказалась в непростом положении. Часть производителей были вынуждены временно приостановить или сократить производство, в связи с чем на рынке возник дефицит древесных плит. При этом пострадали не только представители бизнеса, но и конечные потребители, которые были лишены доступа к качественной продукции. Дефицит древесных плит наблюдается и на мировом рынке, а также проявляется в других продуктах деревообработки - фанера, OSB И прочее.

Как завод решает вопросы сложившегося дефицита?

— Мы всеми силами стараемся поддержать сверхнеобычный спрос, который провоцирует дефицит на рынке. Мы загружены на 100% и больше производить не можем. Мы на 20% сократили экспорт, чтобы поддержать отечественный рынок. Но, безусловно, мы связаны такими же, как и в России, контрактами с экспортными клиентами и также несем перед ними ответственность за своевременные поставки. Мое устойчивое мнение, что вся эта шумиха со стороны производителей мебели по поводу дефицита плиты связана с тем, что упускается какая-то сверхвыгода. Потребление мебели, по большому счету, не выросло. Да, создался муссонный необычный спрос, обусловленный необычным 2020 годом.

Увеличиваете ли в связи с этим производственные мощности?

— Мы, в принципе, в рамках всех сложностей по рынку, связанных с пандемией, ускоряем все процессы, связанные с запуском инвестиционных проектов, чтобы, в том числе, поддержать рынок. Безусловно,



Дмитрий Савин, руководитель региональных продаж компании «Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри»

производителям мебели проще переориентировать производство — ввести дополнительную смену или набрать дополнительно людей, а поставить линию, построить и запустить новый завод — это совершенно другие временные и финансовые затраты. На сегодня спрос достаточно раздутый. Надо подождать, пока наступит стабилизация и посмотреть, как ситуация будет развиваться, ведь доходы населения не растут.

За последнее время некоторые производители фасадов отмечают, что перешли на МДФ Каstamonu, их привлекает качество. Насколько и в связи с этим вы чувствуете дополнительную нагрузку?

Можно производить плиту на верхней планке качества, а можно на нижней. Kastamonu — это годами сложившийся мировой бренд, который позиционирует себя как поставщик плит определенного хорошего качества. Это заложено не только в производстве плит МДФ, но и в будущем инвестиционном проекте по производству ЛДСП. Безусловно, до пандемии мы работали над пополнением клиентской базы, и это сейчас тоже приносит свои плоды.

Как организована в Kastamonu система продаж, и каким группам клиентов отдаете предпочтение?

У нас три направления продаж: федеральные дилеры, региональные дилеры и производители. Со всеми мы связаны договорными обязательствами и стараемся максимально удовлетворить потребности каждого клиента. Квотирование сегодня вводится у нас для всех, независимо от того, дилер это или производитель. И всех отгружаем в рамках квот. Дилер несет свою функцию по развитию рынка сбыта во всех сегментах, у него, как правило, представлен очень широкий ассортимент нашей продукции.

Когда наступит стабилизация?

Мы прогнозируем, что ажиотаж продлится до конца года, возможно, с выравниванием ситуации в отдельных аспектах, хотя сейчас что-то прогнозировать сложно. Если даже спрос начнет падать, то у производителей набран, как минимум, трехмесячный объем заказов.



КАКИЕ ФАСАДЫ БЫЛИ И ОСТАЮТСЯ САМЫМИ СПРАШИВАЕМЫМИ

Евгений Зубченко:

«Самые спрашиваемые, как и обычно, фасады в пленке ПВХ. Но заметно выросла доля акрила. Также весомый объем на себя перетянули фасады с глубокими фрезеровками и сборные фасады. Значительно падает спрос на патинированные фасады, патина с рынка постепенно начинает уходить. Покрытия Velur и различные виды пленок в декоре Synchrowood только набирают обороты».

Своим взглядом на самые популярные фасады делится и Владимир Максимец:

«Что же касается ассортимента, то всегда будет лидировать то, что у нас внутри называется «доска». Этот гладкий фасад с простыми фрезеровками у нас в прайсе называется P2, у кого-то «Модерн», у когото «Каприччио». Он был и будет лидером продаж, что в краске, что в пленке.

Также на волне популярности серия «Прованс», у кого-то может называться «Кантри», у кого-то «Неоклассика» — рамочный фасад с плоской филенкой, чуть утопленной относительно рамки. По большому счету, в предпочтениях покупателя ничего не изменилось. Эта группа фасадов занимает второе место, правда, значительно проигрывая гладкому фасаду.

Ну и старая добрая классика, которая никуда не делась».

«Спрос идет в разных ценовых категориях практически на все группы фасадов, как и ранее, начиная от самых дешевых серий и заканчивая самыми дорогими патинированными фасадами. Просто появились деньги, которые люди готовы тратить на мебель, и объемы выросли», — отмечает Николай Каблашов.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ДИЗАЙНЕ ФАСАДОВ

Главные дизайнерские и мебельные выставки из-за пандемии практически не проводились в прошлом году, новинки и тренды увидеть возможности не было, но необходимость в обновлении коллекций и моделей, конечно, осталась.

«Мы постоянно занимаемся разработкой новинок. Буквально в конце года мы выпустили на рынок 6 видов фрезеровок. Несмотря на отсутствие европейский и российских крупнейших выставок, у нас еще в запасе множество идей и наработок, которые мы постепенно выпускаем и предлагаем рынку. Так что дефицита идей пока нет», — говорит Евгений Зубченко.

На отсутствие идей для разработки и запуска новинок не жалуется и Владимир Максимец:

«Какие-то новые тенденции приходят и уходят, на их место приходят новые — это было всегда. Обычно по итогам года проводится анализ спроса на модели, и по результатам выводятся из ассортимента отдельные пленки и фрезеровки. После чего начинается подготовка новых коллекций для пополнения ассортимента.

В октябре мы ввели партию новинок, сейчас готовим очередную. Разработки идут постоянно, и далеко не всегда они связаны с выставками. На выставках ты обычно пытаешься найти какую-то идею, которая для тебя была неочевидна до этого. Так на рынке появились шпонированные вставки в фасады, фасады с интегрированной ручкой не только окрашенные, но и в пленке ПВХ. Для нас выставки — это, в первую очередь, не тренды в дизайне, а поиск каких-то интересных решений».

О МОДЕРНИЗАЦИИ И РАСШИРЕНИИ **ПРОИЗВОДСТВА**

Период высокого спроса показал производителям, насколько их производственные мощности способны удовлетворить такой спрос. Возможно, сейчас у когото стоит вопрос о расширении производства.

«У нас модернизация и расширение производства идут постоянно. Даже в пандемию мы ставили новые покрасочные камеры, отрабатывали новые технологии. С учетом спроса могут меняться участки, их загрузка», говорит Владимир Максимец.

О том, что на текущий момент производственных ресурсов хватает, говорит и Николай Каблашов: «Наращивать производство не планируем, потому что считаем такой спрос временным явлением, которое в какой-то момент закончится, и все войдет в обычное русло. Уже сегодня мы работаем в хорошем стабильном режиме и, дай бог, чтобы это продлилось как можно дольше».

Евгений Зубченко, напротив, говорит о строительстве новых площадей и модернизации производства: «Мы на сегодня вводим в строй новые площади и, соответственно, планируем глубокую модернизацию производства. Ориентировочный срок сдачи — июльтекущего года. Помещение позволяет правильно разместить производственную линию, дополнить производство новым оборудованием. Если говорить об автоматизации производства, то в нашем случае это сложная штука, так как все позиции заказные, имеют индивидуальные размеры и декоры, различные фрезеровки и покрытия».

О СТАБИЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ

Безусловно, высокий спрос — это то, за что мы всегда боролись. Но несмотря на это, многие уже давно мечтают, чтобы спрос подупал и ситуация стабилизировалась.

«Снижение спроса у мебельщиков стало ощущаться уже в феврале. У нас, как и всегда, это пришло несколько позже, но уже в марте мы почувствовали, что спрос стал снижаться.

Серьезные компании, имеющие сеть салонов по продаже мебели, также отмечают снижение спроса», — отмечает Евгений Зубченко.

Николай Каблашов также отмечает снижение спроса с середины февраля:

«Уже сейчас мы ощущаем, что спрос снижается где-то с 15 февраля. Мои пожелания, чтобы спрос стабилизировался и окончательно стабилизировалась общая ситуация — перестали скакать и расти цены, материалы появились в свободном доступе на рынке».

«В поставках МДФ я, честно говоря, стабилизации в ближайшее время не жду, — делится Владимир Максимец. — Пока в мировой экономике не будет стабилизации, пока полностью не закончится пандемия, проблемы будут сохраняться.

То же касается и поставок европейской пленки такими компаниями, как «Фаэтон», «Скай Хоршунг» и т. д. Сейчас с Европы идет требование увеличивать объемы минимальных партий, нет гибкости в подходе, которой в достатке у азиатских поставщиков не только из Китая, но и из Кореи, Японии, Тайваня. Понятно, что скоро пройдет подорожание пленок процентов на 15-20, но проблем с поставками, вероят-



Николай Каблашов, директор компании «Николаевские фасады»

нее всего, уже не будет. Высока вероятность того, что будет у всех подчищен ассортимент, и количество декоров по сравнению с допандемийными временами сократится. В основном, конечно, выпадут неходовые декоры. Ближе к осенней выставке «Мебель» в Москве будет видно, какое предложение будет сформировано на 2022 год. На сегодня пока только «Гринвуд» и «ВДМ Груп» предлагают какие-то новые декоры, но я надеюсь, что ближе к осени и другие поставщики предложат новые коллекции».

Сейчас прогнозировать, когда выровняется спрос, все процессы войдут в нормальное русло, дело неблагодарное. Но все ждут, потому что так работать постоянно очень трудно.

«Пандемия не ударила по продажам в мебельной отрасли, а, скорее, наоборот, — добавляет Владимир Максимец. — К концу 2020 года мы думали, не где взять клиентов, а как все, что заказывают, произвести с учетом дефицита некоторых материалов и резко выросшего спроса. Основными критериями работы ВХЦ были и остаются качество и сроки. Я ожидаю серьезное перераспределение рынка. 2021 и 22-й года будут ознаменованы тем, как будут формироваться новые цены, новые предложения и спрос».

Но, вроде, спрос постепенно падает, а компании учатся работать в таких непростых условиях, так что, возможно, стабилизация и не за горами.

Беседовала Светлана Ширяева



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 whatsapp: 9-913-915-96-52 www.fasad.novosibirsk.ru

















Декоративный пластик HPL

Акриловый пластик Кромка ABS

FineVinyL





Пленки ПВХ и ПЭТ

для мембранно-вакуумного прессования, каширования и окутывания



Абразивные материалы «Сегмент-Абразив»

vairesa

Лакокрасочные материалы VALRESA (Испания) для профессиональной отделки



Клеи контактные Wakol (Германия) для производства мягкой мебели и матрасов





Клей ПВА, ЭВА расплав, ПУР (реактивный) для мебельных и дверных производств



пластики и пленки

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ КАЧЕСТВО ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

мплексное РЕШЕНИЕ



Приглашаем к сотрудничеству дилеров!

ГК «Пластики и Пленки» — лидер на рынке РФ по комплексному снабжению предприятий мебельной, дверной и строительной промышленности пластиками HPL и акриловыми (ПММА), пленками ПВХ/ПЭТ, кромками ABS, клеевыми, лакокрасочными и абразивными материалами.





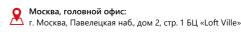


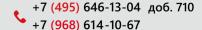


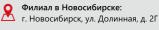














ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ

для производства мебели

ІТ-ТЕХНОЛОГИИ





ООО «Фолльмер Рус» г. Москва, пр-т Андропова, 18, к. 6, тел.: + 7 495 150 11 12 www.vollmer-group.com



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



Новая эра. Новый отсчет. Борис 2021

+7 (496) 623-09-90 www.bazissoft.ru

«БАЗИС-ЦЕНТР»: ОТЛИЧНОЕ НАЧАЛО ГОДА!

Компания «Базис-Центр» ознаменовала начало года рядом интересных событий, которые формируют задел на серьезное развитие и дальнейший перспективный рост.



Отойдя от привычных шаблонов, которые были сформированы за годы работы, компания объявила о новой эре и новом отсчете программного продукта «БАЗИС». В этом году новая версия программы вышла под громким названием «БАЗИС 2021».

«Очередной релиз системы БАЗИС ознаменовал собой не только новый подход к выпуску обновлений и версий программного обеспечения, но и включил в себя ряд интересных и полезных возможностей.

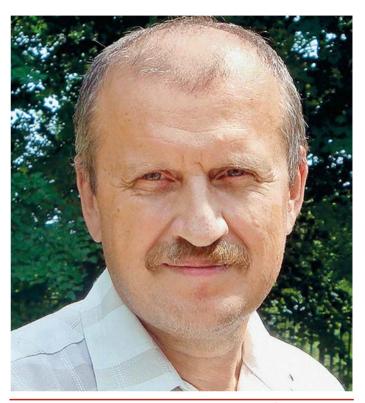
Работа над каждым релизом системы - это сложный и длительный процесс, который включает в себя обобщение предложений пользователей и воплощение собственных идей, разработку и тестирование программ, апробацию новых функций наиболее «доверенными» пользователями. Начинается она задолго до выхода не только очередного, но и нескольких предыдущих релизов. В системе БАЗИС 2021 реализованы, прежде всего, те идеи, которые сделали ее существенно более удобной для пользователя с точки зрения выполнения им конкретных проектных операций», — говорит Павел Бунаков, ведущий программист разработчика.

Из таких реализованных идей три, пожалуй, самые интересные и значимые.

УСТАНОВКА И РЕДАКТИРОВАНИЕ ЭЛАСТИЧНЫХ **ФРАГМЕНТОВ**

Особенностью проектирования корпусной мебели является широкое использование типовых моделей, отличающихся друг от друга своими размерами и наполнением отдельных секций. Для реализации данной возможности в системе БАЗИС имеются специальные элементы – трехмерные фрагменты. Они представляют собой эластичные составные объекты, предназначенные для быстрого моделирования мебельных гарнитуров.

Их использование сводит практически к нулю вероятность появления ошибок в проектах. Это стало очередным шагом компании «Базис-Центр» по реализации концепции безошибочного проектирования корпусной мебели.



Павел Бунаков, ведущий программист разработчика

СОЗДАНИЕ ШАБЛОНОВ В FASTREPORT

Еще одним давно ожидаемым нововведением стала возможность подготовки отчетов в FastReport, с помощью которой можно формировать любые документы, оформляя их принятым на предприятии образом. По умолчанию в комплект поставки входит 5 типовых документов (спецификации на панели, облицовочные материалы, профили, крепеж и сборочные единицы), шаблоны которых при необходимости можно редактировать.

ОТЛАДЧИК СКРИПТОВ

В системе БАЗИС реализована технология встроенного программирования, которая давно зарекомендовала себя, как удобный и эффективный инструмент параметризации не только отдельных фрагментов и изделий, но и многих проектных операций. Данная возможность впервые была представлена в 2014 году и с тех пор постоянно развивается и совершенствуется.

На сегодня практически каждый мебельщик знает о существовании ПО «БАЗИС», а более половины производителей официально используют этот программный продукт в работе.



Говорит Терехов Евгений, коммерческий директор ООО «Лемаком», г. Хабаровск:

«Наша компания изначально занималась производством мебели серийной и под заказ. Затем мы занялись продажей материалов, включив услугу по раскрою и кромкооблицовке. Число заказов росло. Нам понадобилась стабильность по качеству, оптимизация и ускорение процессов, мы обратились в компанию «БАЗИС-Центр». Именно они предложили нам весь спектр инструментов, который был нам необходим на тот момент.

На сегодня ПО «БАЗИС» способствует нам в оптимизации многих процессов, начиная от приема заказа, подготовки заказа к производству и заканчивая непосредственно производственными процессами. Мы всегда стремились делать фабричную мебель высокого качества по индивидуальным заказам, и ПО «БАЗИС» нам в этом очень помогает.

Единственное, надо понимать, что программа — это просто инструмент, и, не вложив в нее своего труда, вы не сможете воспользоваться ее преимуществами. Необходимо вносить в библиотеки материалы, фурнитуру, настраивать «смету», настраивать выгрузку в 1С и т. д. И только после этого программа начнет на вас работать».

Необходимость и преимущества работы с ПО «Базис» отмечает и Винтер Виталий Адамович, руководитель ВЦ «Аякс» (ИП Винтер В. А.), г. Воткинск:

«Мы производим кухонную мебель и шкафы-купе под заказ. Наша задача сделать мебель максимально удобной, функциональной и красивой. Наше правило — не говорить клиенту «нет». Мы можем реализовать практически любые нестандартные решения.

Раньше, как мне кажется, «БАЗИС» была ориентирована на крупных производителей. Но со временем для не очень больших изготовителей мебели под заказ программа становилась все более удобной и полезной.

Сейчас «БАЗИС» работает под такого клиента, как мы.

У нас на каждом участке внедрена система штрихкодирования — без нее автоматизация просто невозможна.

Но обучать, а особенно переучивать сотрудников очень непросто. У нас люди не принимают ничего нового. Мы планомерно занимались обучением и внедрением, многие были очень недовольны вплоть до увольнения, а теперь мои же менеджеры говорят: «Слава богу, что вы нас тогда додавили». Теперь мы козыряем перед конкурентами, что у нас программа для клиентов круче.

Когда вы получаете большой объем заказов разных, с разными нестандартными решениями, программа очень хорошо помогает с этим грамотно работать и избежать большого количества доработок и рекламаций. Единственное, чего нам иногда не хватает, так это более качественной визуализации.

«БАЗИС», безусловно, дает нам конкурентные преимущества и помогает работать более грамотно, продуктивно и на более высоком уровне организации и работы с клиентами, и производственных процессов».

Зайцев Александр Александрович, руководитель мебельной компании «X-Mara», г. Краснодар:

«Мы работаем по Краснодарскому краю и производим шкафы-купе под заказ. Оборудование у нас, в основном, KDT, а работа с ним ПО «БАЗИС» уже отлажена. Благодаря «БАЗИС-Мебельщику» мы создали



порядка 25 тыс. фрагментов, что позволяет при клиенте быстро подобрать какие-то конфигурации. Сейчас у нас практически все сотрудники работают с ПО «БАЗИС», мы уже приобрели порядка ста лицензий. Используем практически все модули, не дошли пока до «БАЗИС-Салона», но все еще впереди».

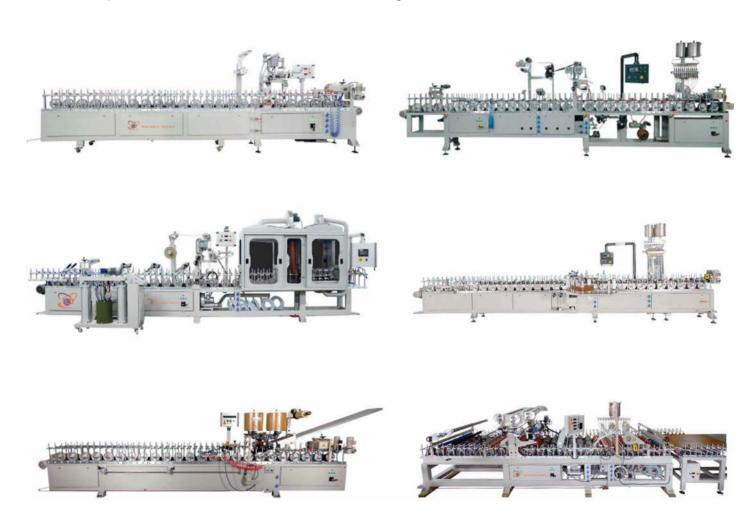
Недавно можно было оценить популярность компании «БАЗИС-Центр» и посмотреть презентацию новой версии ПО «БАЗИС 2021» в Экспоцентре в Москве, где с размахом прошел первый в отрасли «Цифровой Мебельный Форум». «Синий зал», оборудованный по последнему слову техники и вмещающий до 500 человек, был практически полный весь день, а в пав. 3 на индивидуальные консультации постоянно стояла очередь. Многие приехали из отдаленных регионов — Хабаровска, Красноярска, Новосибирска — специально на «БАЗИС».

«Автоматизация проектирования и производства — актуальная задача для любого мебельного предприятия, — отмечает Павел Бунаков. — От внедрения хорошего программного обеспечения, которое предоставляет широкие функциональные возможности, выигрывают все: и производители, и потребители. Первые получают возможность оптимизации всех процессов изготовления мебели, а вторые — приобретения более качественных, функциональных и долговечных изделий в короткие сроки и по приемлемым ценам. Всем этим требованиям в полной мере отвечает система БАЗИС 2021 — программное обеспечение нового поколения».

Подготовила Светлана Ширяева



Линии от полуавтоматических до полностью автоматизированных для флет-ламинации и ламинации МДФ, ДСП, пенопласта (EPS), ПВХ, алюминиевых и деревянных профилей глянцем высокого качества, РР, АБС, ПЭТ, финишпленками, ламинатом, шпоном (листовыми и рулонными материалами), пленками ПВХ и бумагой



ООО «ТПК «Экстру-Тех» 140054, Московская область, г. Котельники, мр-н Ковровый, 37, помещение 5 Тел./факс: +7 (495) 783-31-36 (АТС Коврового комбината), доб. 183, 184 Тел. +7 (916) 641-07-23

Удобное проектирование мебели

НОВАЯ КЗ-МЕБЕЛЬ В.□





www.k3-mebel.ru 8 (800) 350-42-48 8 (831) 435-25-39

КЗ-МЕБЕЛЬ. ДАВАЙТЕ КЛИЕНТАМ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОНИ ОЖИДАЮТ ПОЛУЧИТЬ!



Не секрет, что, совершая покупки, человек в большей степени доверяет своим глазам. В первую очередь его интересует внешний вид того, что он покупает. Качественная презентация и визуализация товара помогают покупателю сделать правильный выбор, а продавцу дают явные конкурентные преимущества. Эти тренды характерны и для сферы мебельного бизнеса. Конечно, ещё можно встретить небольшие фирмы, в которых клиентам предлагают представить их будущую кухню по эскизу, нарисованному карандашом, а подбор материалов происходит в процессе перелистывания толстых, порой устаревших каталогов. Как правило, такой рабочий подход чреват недопониманием с обеих сторон и, как следствие, претензиями недовольного заказчика, получившего в действительности не то, что он ожидал. «Обиженный» клиент вряд ли придет в такую фирму ещё раз, и уж точно не порекомендует её своим знакомым.

Решить многие проблемы мебельного бизнеса, в том числе, и «испорченного телефона» при приеме заказов, помогает отраслевое программное обеспечение. Комплекс программ для проектирования и продажи корпусной мебели «К3-Мебель» — идеальный инструмент для мебельщика, стремящегося вести свой бизнес толково.

Среди дизайнеров бытует мнение, что мебельная программа эффективна только на производстве, и что дизайн и визуализация — это прерогатива других, специально «заточенных» под этот вид деятельности, программ, как то: V-Ray, Corona, Blender, Lumion и другие. Подобное утверждение в корне не верно, и свойственно

оно, как правило, людям, поверхностно знакомым с современными мебельными компьютерными разработками. К слову, комплекс «К3-Мебель» отлично справляется не только со своими прямыми обязанностями — проектированием мебели и подготовкой необходимых чертежей и спецификаций, но и с задачами разработки дизайна и визуализации изделий в интерьере.

«КЗ-Мебель» обладает всем необходимым функционалом для формирования дизайн-проекта на всех его этапах. К примеру, человек пришёл заказывать кухню. Его, конечно, в первую очередь интересует её дизайн. И вполне объяснимым является желание клиента сразу увидеть заказанную



Изображение, полученное в модуле фотовизуализатора К3-Мебель

им кухню воочию, и, хорошо бы, встроенную в интерьер его собственной квартиры. На все эти желания покупателя программа быстро найдет ответ. С её помощью работник мебельной компании совсем за небольшое время воссоздаст помещение заказчика. Кстати, в «КЗ-Мебель» можно конструировать комнаты любой формы, выбирать варианты отделки стен, напольные покрытия и многое другое. После того, как помещение построено, в нём расставляются кухонные модули, и затем вместе с клиентом подбираются фасады, материалы, фурнитура, комплектующие. Процедура подбора проста: замена происходит сразу у всех элементов гарнитура нажатием одной кнопки. Что касается выбора материала, цвета и рисунка фасадов, типов столешниц, ручек и всего остального, то он велик и постоянно пополняется, в том числе, и силами пользователей программы.

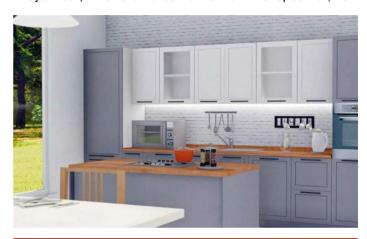
После того как дизайн-проект разработан, выбраны материалы и фурнитура, получено коммерческое предложение, вы можете удивить заказчика, записав видео заказанной им мебели или запустив визуализацию её изображения. Отрисовка картинки делается недолго, тем более, в процессе приема заказа модель кухни уже создана и «раскрашена» в программе. Дальнейшая визуализация, в буквальном смысле слова, дело техники: выставляется ракурс, свет и запускается визуализатор, встроенный в программу. Кстати, в программе их два: динамический (можно «погулять» по интерьеру, записать видео) и статический (генерируется изображение высокого разрешения и качества).



Изображение, полученное в модуле фотовизуализатора К3-Мебель

Использование для визуализации и проектирования мебели одной и той же программы значительно облегчает «мебельщику» жизнь. Во-первых, не нужно тратиться на дополнительное программное обеспечение. Во-вторых, и что более критично, не делается двойная работа по «перетаскиванию» проекта из одной программы в другую. Заметьте, не всегда это происходит гладко и просто. А случись правки от заказчика, работа превращается из двойной в тройную и т. д. в геометрической прогрессии.

Спору нет, по качеству визуализации любое мебельное ПО уступает современным рендер-программам, ориентированным, в основном, на архитекторов и дизайнеров. Вопрос в том, нужна ли мебельному предприятию визуализация такого качества? Ответ — скорее нет, чем



Визуализация заказа из К3-Мебель в программе Lumion

да. Прибегать к помощи «крутых», сторонних программ разумно тогда, когда требуется роскошный рекламный буклет или шикарная презентация, оценивать которые будут люди, хорошо разбирающиеся в нюансах визуализации. В таких опусах высокохудожественные дорогие «визы» (изображения, полученные в результате рендеринга, разг.) будут более чем уместны. Для приема заказа в салоне будет достаточно просто хорошей мебельной программы с просто хорошим визуализатором.

В заключение хочется сказать, что профессиональная визуализация в специализированной рендер-программе — это кропотливый многочасовой труд, требующий глубоких знаний, развитых навыков, пристального внимания к деталям и богатой фантазии. Но если Вы всётаки решили, что визуализация в «крутой» системе 3D-рендеринга Вам жизненно необходима, то в «КЗ-Мебель» найдётся экспорт во все самые популярные форматы хранения 3D-моделей, в том числе, и в универсальные форматы .dae, .obj, .3ds, .fbx, .ply, stl и др., которые «знают и понимают» все рендер-программы. «Дерзайте, и могучие силы придут Вам на помощь!»

www.k3-mebel.ru sale@k3info.ru 8 (800) 350-42-488 8 (831) 435-25-39



Уникальный спектр решений для всех процессов обработки поверхностей.







superfici покраска



sergiani прессы

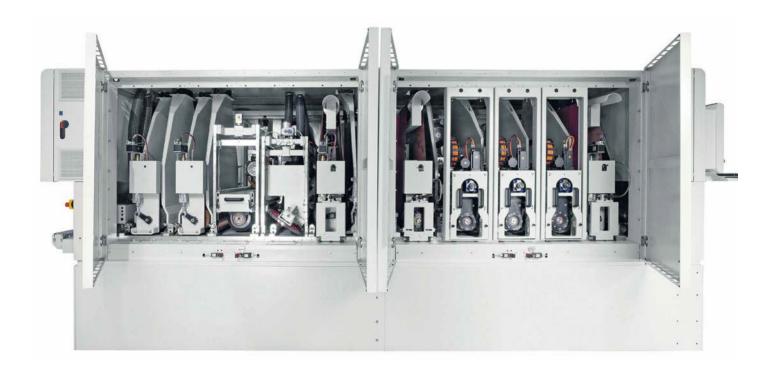
Самые инновационные и производительные решения SCM для финишной отделки становятся инструментом для создания эстетически приятных поверхностей. Интегрированные высокотехнологичные решения, которые придают особое внимание необыкновенному ощущению человеческого прикосновения.





ТЕХНОЛОГИИ SCM ДЛЯ ОБРАБОТКИ ПОВЕРХНОСТЕЙ: ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ РЕШЕНИЯ «ПОД КЛЮЧ»

SCM ЯВЛЯЕТСЯ УНИКАЛЬНЫМ, ЕДИНЫМ ПАРТНЁРОМ ВО ВСЕХ ПРОЦЕССАХ ОБРАБОТКИ ПОВЕРХНОСТЕЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЯ ПОЛНЫЙ СПЕКТР ОБОРУДОВАНИЯ И СЕРВИСА В ЭТОЙ ОБЛАСТИ



Наличие широкой гаммы технологий по отделке поверхностей даёт возможность поставлять интегрированные покрасочные линии любого типа для эксклюзивных и технически сложнейших решений в области финишной обработки, которые способны удовлетворить любые производственные требования и запросы к качеству обработки готовой продукции.

ГИБКИЕ ЯЧЕЙКИ ФИНИШНОЙ ОБРАБОТКИ

Это высокоэффективное сочетание технологий шлифования и покраски, способное создавать различные эффекты отделки. Такие решения предназначены для предприятий, ориентированных на исключительно высокое качество и эксклюзивность обработки в целях удовлетворения требований самых взыскательных клиентов.

Один из интересных примеров — ячейка, сочетающая в себе использование автоматического широколенточного шлифовального станка dmc eurosystem и распылительной установки Superfici mini reflex.

Благодаря высокой производительности, стабильности результатов обработки вне зависимости от времени, а также производственной гибкости и универсальности, поддерживается качество, обычно свойственное процессам ручной обработки.

Так, на данном оборудовании могут быть достигнуты различные уровни эффектов структурной обработки шпона или массива древесины в качестве альтернативы эффекту закрытых пор или же лакирующей матовой или глянцевой обработки панелей МДФ.

Простота настройки оборудования позволяет производить быстрый переход от одной обработки к другой или от одной партии к следующей.

Отдельно стоящий широколенточный шлифовальный станок может использоваться для операций калибровки или подготовки поверхности, как необ-



работанной, так и покрытой грунтовкой, а также для создания структурных эффектов.

И одиночная распылительная установка также способна наносить грунтовку, базовый и финишный слой лакокрасочного продукта. Распылительная установка тоже оснащена инновационной системой загрузки и разгрузки, что позволяет производить работу силами одного оператора в целях минимизации привлечения персонала при наличии небольших партий.

Таким образом, весь цикл отделки может производиться всего на двух станках и всего за несколько проходов, что позволяет задействовать на фабрике лишь небольшую зону под участок финишной отделки.

В качестве опции эти станки могут быть интегрированы в линию, где они сочетаются с сушкой для реализации покрасочной линии «под ключ». Имеется возможность оснастить линию системами загрузки и выгрузки для увеличения производственной эффективности ячейки.

С помощью шлифовальных станков dmc eurosystem возможно получить огромное разнообразие отделочных эффектов, достигаемых с помощью новых функций: абсолютно новая планетарная группа, идеальная для структурирования, снятия фаски, шлифования перекрёстной текстуры и финишного шлифования любых поверхностей, а также сменная щёточная группа, идеальная для тех производителей, которые хотят достигнуть максимальной производственной гибкости.

Новая распылительная установка Superfici mini reflex на этапе нанесения лакокрасочных материалов позволяет осуществлять работу силами всего одного оператора, что приводит к экономии рабочего времени персонала при обработке небольших партий. Загрузка и выгрузка с одной и той же стороны установки могут также управляться автоматическими системами, что обеспечивает автономность работы ячейки без привлечения операторов для манипуляций с об-

рабатываемыми деталями. При наличии более крупных партий или более высоких производственных требований установка может использоваться стандартным способом с одним оператором в зоне загрузки и одним оператором в зоне выгрузки. Это реально гибкая отделочная ячейка, которая может легко адаптироваться к ежедневно меняющимся производственным нуждам.

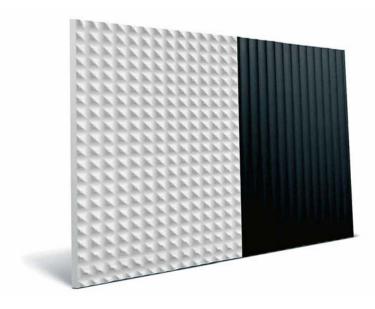
ТРЕХМЕРНЫЕ ЭФФЕКТЫ ПОВЕРХНОСТИ И СУПЕРМАТОВАЯ ОТДЕЛКА

В последние годы для подготовки поверхностей были разработаны новые рабочие группы, которые превратили концепцию шлифовальных станков dmc в модульные гибкие абразивные обрабатывающие центры.

Инновационные фрезеровальные узлы позволяют получить изысканные дизайнерские линии и отделочные эффекты, имитирующие ручную обработку дерева, обеспечивая аутентичную и ценную характеристику деревянной мебели. С помощью этой технологии создается широкий диапазон различных 3D-дизайнов, таких как орнамент, ручное строгание, структурная обработка, насечки пилой или червоточины, что дает возможность придать поверхностям оригинальные эффекты.

Значительный вклад в создание уникальных эффектов вносит Superfici excimatt — эксимерная ультрафиолетовая лампа для сушки, способная воспроизводить ультраматовый эффект как на плоских, так и на трёхмерных панелях, что усиливает действие предыдущих обработок и придаёт поверхностям особое тактильное ощущение.

Преимущества, предоставляемые этими новыми технологиями, действуют не только на степень матовости поверхности, которая составляет менее 5 единиц, но и на улучшение механических характеристик.





Действительно, благодаря этой специальной способности создавать микротекстуру на самом последнем слое лакокрасочного материала вы сможете получать очень высокую степень прочности и устойчивости к появлению царапин, а также эксклюзивную невосприимчивость к появлению отпечатков пальцев.

3D-ЛАМИНИРОВАНИЕ

Технология обработки поверхностей, широко применяемая производителями дверей и находящаяся в процессе постоянного роста благодаря непрерывному развитию технологий в машиностроении, позволяет получать готовую продукцию с высокими эстетическими и техническими характеристиками.

Важное преимущество, предоставляемое таким типом обработки, — возможность ламинирования 3D-панелей, в результате чего получаются изделия, ламинированные не только на основной поверхности, но и со стороны кромки без прерывания графики и цвета, а также без соединительной линии при переходе к кромке, что придаёт готовому изделию цельный и законченный внешний вид.

Процесс завершается на прессе sergiani 3d form hp — техническом решении с высоким уровнем производительности и гибкости благодаря системе Flexy Pin и конфигурации с тремя поддонами, которая сокращает цикл исключительно до времени прессования. Это оборудование предлагает высокое разрешение готовой продукции даже при самых сложных трёхмерных поверхностях.

Трёхмерная ламинация является результатом сочетания операций, производимых с особым вниманием и аккуратностью, где технологии и рабочие параметры играют ключевую роль — от качества, с которым производится подготовка поверхностей во время операций шлифования, и корректности нанесения клея в нужном количестве и в нужной последовательности до подбора корректного давления, при котором производится цикл прессования.

Вот почему взаимодействие между технологиями и ноу-хау, применяемыми до и после каждой операции, становятся столь важными.

SCM способна позаботиться о каждой стадии процесса, предоставляя своим клиентам наиболее подходящие технологические решения для любых возникающих запросов, как для отдельно устанавливаемого оборудования, так и для полных интегрированных линий финишной обработки.

www.scmgroup.ru @scm wood russia



ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

Кухни Диваны Стили Тренды





МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА

BECTA

Ведущий производитель корпусной мебели в Западно-Сибирском регионе

Aparamaen Bae is compagnineen Agl

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**



8 495 662 33 74, 8 925 669 99 08 www.mkmeridian.com



Торговый дом МЕРИДИАН это качество, проверенное временем!

ПЕРЕИЗДАНИЕ ШЕЗЛОНГА ДЛЯ ВЯЗАНИЯ ИБ КОФОД-ЛАРСЕНА



Датский бренд Menu перезапустил кресло для отдыха Knitting ceредины века, созданное дизайнером мебели Иб Кофод-Ларсеном с современной обивкой из овчины.

Переиздание кресла для вязания Menu призвано придать «современный вид культовому дизайну», который был разработан Кофод-Ларсеном в 1951 году.

В дополнение к обновленной обивке из овчины, низкое сиденье теперь также доступно с каркасом из натурального дуба, темного дуба или ореха.

Стул для вязания изначально разрабатывался как изделие с ограниченным тиражом, что делало его востребованным предметом коллекционирования.

Он отличается характерными вырезами в спинке, позволяющими отдыхать локтям во время вязания.

Кресло имеет мягко изогнутое сиденье и наклонную спинку, которые Кофод-Ларсен разрабо-



тал для оптимального комфорта, а компактная треугольная рама идеально подходит для небольших помещений.

Его новая обивка из овчины доступна в трех оттенках, но для более традиционного вида кресло также доступно с кожаной обивкой трех цветов.

МЯГКОЕ КРЕСЛО CORSO ОТ ПИТЕРА АНДЕРССОНА ДЛЯ LAMMHULTS



Непрерывная петля из стальных труб составляет стул Corso, разработанный Питером Андерссоном для шведского мебельного бренда Lammhults.

Corso отличается непрерывной линией каркаса, которая обтекает две задние опоры с петлями и поднимается вверх, образуя слегка закругленную спинку.

Corso доступен с черной или песочно-бежевой обивкой из ткани или кожи. Его стальная рама может быть хромированная или покрытая порошковой краской черного, белого или красного цвета.

Как и все новые продукты Lammhults, Corso имеет круглую форму и может быть легко разобран для обслуживания или переработки.

КИНЕТИЧЕСКИЙ БЕСКОНТАКТНЫЙ КОНТРОЛЬ АВТОМАТИЧЕСКИХ ДВЕРЕЙ OT STUCK DESIGN

Сингапурская студия Stuck Design представила последнюю версию своей недавно разработанной технологии «кинетического бесконтактного доступа», на этот раз сосредоточившись на создании бесконтактных раздвижных дверей. Система отражает руку пользователя, воссоздавая тактильное движение при открытии двери. Вместо полностью автоматических дверей пользователи могут контролировать, когда и насколько дверь будет открываться.



ПЛЕНЭРНЫЕ СТОЛЫ МАЙКЛА АНАСТАСИАДИСА ДЛЯ RODA



Дизайнер Майкл Анастасиадес привнес свой изысканный минималистский стиль в серию уличных столов Plein Air, созданную для итальянского бренда Roda. По словам Роды, стол Plein Air имеет упрощенную форму и «поражает своим стилем, деталями, сочетанием материалов и отделки».

Столы имеют алюминиевый каркас, доступный в отделке темного дымчатого или молочного цвета, со столешницей из цельной керамогранитной плиты.

Он выполнен в двух совпадающих оттенках, называемых графитом и глиной, которые, по словам Роды, придают поверхности эффект «воздушности и простора», дополняя чистые линии дизайна.





«Я верю в простые и ясные формы, — сказал Анастасиадис. — Для меня внутреннее содержание должно стоять за формой, поэтому мне нравятся вещи, которые имеют смысл».

ОРИГИНАЛЬНАЯ МОЗАИКА: ШКАФЧИК EBANO

Датский дизайнер и краснодеревщик Расмус Фенханн собрал необычный шкафчик Евапо, как пазл, из небольших обрезков древесины, оставшихся от срубленного 10 лет назад дерева и переданных Фенханну его коллегой. Стремясь подчеркнуть богатую фактуру,

оставленную ударами топорами и бензопилы, Фенханн аккуратно сложил части в цельную структуру Еbano высотой 111 см. Боковые стороны семи ящичков выполнены из палисандра темно-красного оттенка, на контрасте с эбеновым деревом по текстуре и цвету.





ΓΡΕΤΑ ΜΑΓΗΥCCOH ΓΡΟCCMAH — ПИОНЕР МОДЕРНИЗМА



Грета Магнуссон Гроссман (1906–1999) — пионер модернизма как в Швеции, так и в Калифорнии. Она долго оставалась в тени, и только сегодня получила заслуженное признание как одна из востребованных архитекторов, интерьерных и промышленных дизайнеров середины прошлого века. Гроссман оставалась звездой дизайна в Калифорнии до конца своей жизни. Ее вещи покупали для себя Ингрид Бергман, Грета Гарбо и Фрэнк Синатра.

Она работала на двух континентах, в Европе и Северной Америке, и была первой женщиной, получившей награду Шведского общества промышленного дизайна. Почти двадцать лет Гроссман оставалась единственной женщиной-архитектором, возглавлявшим частную практику в Южной Калифорнии. Талант Греты был очевиден с юности. Она родилась на юге Швеции, в одном из старейших городов страны -Хелсенборде. Выросшая в Швеции в 1920-х годах, Гроссман оказалась не по годам развитым подростком. Она бросила вызов всем ожиданиям семьи и занялась столярным делом, преимущественно мужской профессией, настояв на том, чтобы пойти учиться в Стокгольмскую школу промышленного дизайна. Со студенческой скамьи она проявляла особый интерес и исключительные способности в сфере дизайна

Позже, находясь под сильным влиянием функционализма, Гроссман посетила новаторское поселение Вайссенхоф. Она без устали путешествовала и изучала новейшие течения: известно, что Гретта была активным участником дискуссий передовых архитекторов в ресторане Motta в Милане, главном месте встречи миланского мира искусства и дизайна. Там же она подружилась с Джо Понти.

В 1933 году, успешно завершив обучение в известном стокгольмском художественном институте Konstfack, она открыла Studio, совмещенный магазин и мастерскую в Стокгольме, где представляла промышленный дизайн, дизайн интерьеров и архитектуру. В том же году Магнуссон вышла замуж за джазового музыканта Билли Гроссмана. Ее студия стала самым популярным местом встречи креативного класса.

В 1940 году, в начале Второй мировой войны, пара эмигрировала в Соединенные Штаты. Поселившись в Лос-Анджелесе, Гроссман открыла магазин на Родео-Драйв. Она была одной из первых, кто привнес скандинавскую современную эстетику в растущую модернистскую сцену Южной Калифорнии. Подчеркивая ее шведское наследие, на ее визитных карточках



Светильник Grasshopper является самой известной работой Греты Гроссман. впервые он был представлен в 1947 году: его дизайн, одновременно сложный и непринужденный, позволяет ему солировать в интерьере и хорошо сочетаться с другими предметами



Комод из «62-й серии», 1952. Gubi

было написано просто «Грета Магнуссон Гроссман: шведский дизайнер», чтобы привлечь американских клиентов, которые были восхищены скандинавским стилем после успешной презентации шведского модернизма на Всемирной выставке в Нью-Йорке.

Ее уникальный подход к шведскому модернизму мгновенно стал хитом в Лос-Анджелесе, и вскоре она привлекла таких знаменитостей, как Грета Гарбо, Ин-

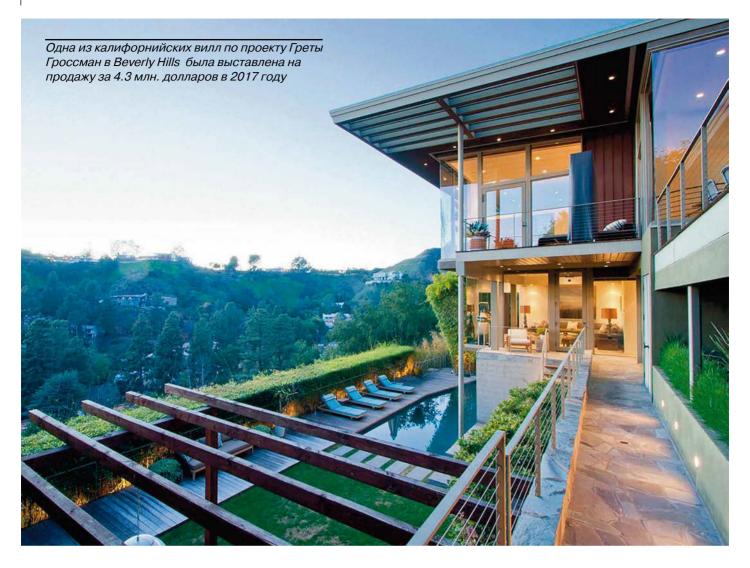
ГРЕТА МАГНУССОН ГРОССМАН:

«СОВРЕМЕННЫЙ ДИЗАЙН — ЭТО НЕ НАЛОЖЕННЫЙ СТИЛЬ, А ОТВЕТ НА НЫНЕШНИЕ УСЛОВИЯ ... ОН ВОЗНИК ИЗ НАШИХ СОБСТВЕННЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ В ОТНОШЕНИИ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ. ОН ВЫРАЖАЕТ НАШИ ПРИВЫЧКИ И НАШИ ВКУСЫ».

грид Бергман, Джоан Фонтейн, Грейси Аллен и Фрэнк Синатра, и вскоре она начала появляться вместе с Чарльзом Имсом и Исаму Ногучи.

В 1942 году к Гроссман обратился владелец Barker Brothers, мебельной компании в центре Лос-Анджелеса. Он хотел, чтобы архитектор проектировала эксклюзивные предметы на заказ. В ее работах для этой фирмы идеально сочетаются скандинавская простота и голливудский стиль, современные линии и мягкие изгибы. Первые проекты светильников были созданы Гроссман именно для Barker Brothers, но позже компания передала производство ламп на аутсорсинг.

В течение следующего десятилетия Гроссман сотрудничает сразу с несколькими фирмами, но вещи,



созданные для Glenn of California, возможно, являются ее самыми сложными и известными. В этих работах объединяются классические и новые материалы, чтобы создать игривые и асимметричные композиции в непринужденном духе Западного побережья.

Гроссман делала торшеры с гибкими основаниями и обтекаемыми формами, использовала практичные поверхности из ламината. Она ввела моду на асимметрию и «стройные» металлические ножки.

Она наиболее известна именно своими промышленными проектами, в которых торшер Gr shoppa и



Кофейный столик Hexagonal, Glenn of California, 1950-е

ГРЕТА МАГНУССОН ГРОССМАН:

«НИ ОДНОМУ АРХИТЕКТОРУ НЕЛЬЗЯ ПОЗВОЛЯТЬ ПРОЕКТИРОВАТЬ КУХНЮ, ЕСЛИ ТОЛЬКО ОН НЕ ВЕЛ ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО В ТЕЧЕНИЕ НЕСКОЛЬКИХ МЕСЯЦЕВ. УМОЛЯЮ, ДЕРЖИТЕ ЖЕНЩИН ПОДАЛЬШЕ ОТ «РАЦИОНАЛИЗИРОВАННЫХ» КУХОНЬ С ДОРОГОЙ И МОДНОЙ ТЕХНИКОЙ, НО БЕЗ ПРИЛИЧНЫХ ШКАФОВ ДЛЯ ТОГО ИЛИ ДРУГОГО».

настольная лампа Cobra принадлежат к самым известным произведениям. Эти работы были в свое время запечатлены фотографом Юлиусом Шульманом, она часто появлялась в журнале John Entenza's Art & Architecture.

Модель Grasshopper, представленная в 1947 году, состоит из алюминиевого конического плафона, опирающегося на трубчатую стальную подставку в виде штатива, и до сих пор остается ее самой популярной конструкцией. Лампа Cobra получила награду за лучший дизайн 1950 года и была выставлена в МоМА. Формы мебели Гроссман — органические, что под-



черкивалось их названиями, часто заимствованными из природной среды.

Растения играли неотъемлемую роль в дизайне Гроссман: они часто служили разделителями комнат в открытых планах ее интерьеров.

Модернистский стиль Гроссман никогда не был холодным и монохромным. Однако, в Лос-Анджелесе он обрел новые черты: в нем объединились любовь к цвету, текстуре и декор, свойственный ярким и открытым пространствам Южной Калифорнии. Дизайнер охотно проектировала большие, просторные гостиные, служившие пространством для обедов, развле-

чений и работы. Но при этом она оставляла спально уединенным убежищем. Грета создавала дома комфортные и практичные, уделяя большое внимание вместительным, многофункциональным кухням.

В мир, которым правят мужчины, Грета врывается с громкими заявлениями: «Почему женщины не могут заниматься дизайном? Мы веками обустраивали дома. У нас больше опыта». Гроссман быстро сделала себе имя на архитектурной сцене Лос-Анджелеса, где доминировали мужчины. Она утверждала, что «работа архитектора-женщины держит сообщество в напряжении, однако ей нужно быть все время на шаг впереди».





Письменный стол из «62-й серии», 1952. Gubi

В течение двух десятилетий (с 1940 по 1960 годы) она была единственной женщиной-архитектором в Лос-Анджелесе, у которой была независимая практика. Она построила здесь 14 резиденций, создавая дома с фундаментами на сваях, раздвижными панелями и умной складной мебелью, которые «отличались крошечными размерами, легкостью формы и часто идеально балансировали на краю склона». Грета все проектировала сама. Она часто жила в них, пока не находила покупателя.

Одна из калифорнийских вилл по проекту Греты Гроссман в Beverly Hills была выставлена на продажу за 4,3 млн. долларов в 2017 году.

В 1940-х и 50-х годах Гроссман выставляла свои работы в музеях по всему миру, включая МоМА в Нью-Йорке и Национальный музей в Стокгольме.

Кроме разработки дизайнерской мебели и светильников, архитектурных проектов Грета Маргуссон-Гроссман проявила себя как талантливый преподаватель, читая лекции по промышленному дизайну в Калифорнийском Университете и Художественной школе Лос-Анджелеса.

В свое время Гроссман ценили невероятно высоко. Но ее работы производили малыми тиражами. Грета работала одна, не имела детей, некому было сохранить ее наследие. В начале 1960-х годов на вершине карьеры, заметив отсутствие оригинальности в развитии современного дизайна, разочаровавшись, она отошла от дел и переехала в Сан-Диего, оставив также и преподавательскую должность в Калифор-



Интерьер Греты Гроссман в интерьере дома Бэкуса (Лос-Анджелес, 1950). На первом плане видна лампа Grasshopper. Растения играли неотъемлемую роль в дизайне Гроссман: они часто служили разделителями комнат в открытых планах ее интерьеров



нийском университете в Лос-Анджелесе. После ее смерти друзья по клубу рисования были поражены, узнав, что их соседка когда-то была известным дизайнером: она об этом никому не говорила.

Ее наследие и по сей день вдохновляет молодых художников на создание новых произведений. Рождённые её смелой фантазией и обрамленные вековыми традициями скандинавского искусства, мебель и светильники до сих пор выставляют на аукционах, а спроектированные ею дома подвергают деликатной реставрации.

Ревизия дизайнерского наследия Гроссман проводилась неоднократно. Одной из самых заметных выставок стала ретроспектива, организованная R & Company: выставка была посвящена карьере Греты Магнуссон Гроссман в Калифорнии. Здесь был выставлен ряд редких дизайнов и рисунков, иллюстрирующих объединение скандинавского дизайна с духом SoCal — в этом периоде ее творчества отразился ее новый взгляд на модернизм. Сейчас Гроссман известна как одна из ключевых фигур в определении эстетики модернизма.







ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События и экспозиции мебельной отрасли

Ждем Вас на выставках в МВЦ Екатеринбург-Экспо!



21 - 24 сентября 2021



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ



АКТУАЛЬНАЯ ФОРУМНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



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

Выставка климатического оборудования и технологий



grandexpoural.com

(343) **253-77-44**

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

16 - 19 февраля 2021 г.

SIBBUILD — 2021, FORUM RUSSIA — 2021

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр» Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири

www.novosibexpo.ru

18 – 21 марта 2021 г.

CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR (GUANGZHOU) PHASE 1 — 2019

Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC) Международная торговая выставка мебели для дома www.ciff.furniture

28 марта - 31 марта 2021 г.

CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR (GUANGZHOU) PHASE 2 — 2021

Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC) Международная мебельная выставка (комплектующие и компоненты)

www.ciff.furniture

30 марта - 02 апреля 2021 г.

MOSBUILD - 2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка строительных и отделочных материалов

www.mosbuild.com

07 - 10 апреля 2021 г.

UMIDS — 2021

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

Международная выставка мебели, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства

www.umids.ru

13 – 15 апреля 2021 г.

MEBELEXPO UZBEKISTAN — 2021

Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр» Международная выставка «Мебель и технологии производства»

www.mebelexpo.uz

13 – 15 апреля 2021 г.

МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2021

Минск, Белоруссия, ВУП «Экспофорум» Международная выставка мебели и интерьера www.expoforum.by

15 – 18 апреля 2021 г.

СВОЙ ДОМ — 2021

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр» Выставка инженерного оборудования и материалов для строительства и обустройства коттеджа или загородного дома

www.sibhouseexpo.ru

21 - 24 апреля 2021 г.

IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО. **ДЕРЕВООБРАБОТКА** — 2021

Челябинск, ДС «Юность»

Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке

www.uralbuild.com

04 - 07 мая 2021 г.

INTERZUM — 2021

Кельн, Koelnmesse

Ведущая международная выставка комплектующих для производства мебели и дизайна интерьера.

www.interzum.com

20 - 23 мая 2021 г.

ЛЕСДРЕВТЕХ — 2021

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставкаярмарка

www.belexpo.by

27 – 29 мая 2021 г.

КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2021

Крым, Симферополь, «Форум. Крымские выставки» Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

02 - 05 июня 2021 г.

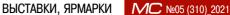
МЕБЕЛЬ HUB - 2021

Москва, ВЦ «Крокус Экспо», пав. 1 Московское международное индустриальное шоу www.mebel-hub.ru

03 - 06 июня 2021 г.

APX MOCKBA — 2021

Москва, Гостиный двор, ул. Ильинка, д. 4 Международная выставка архитектуры и дизайна www.archmoscow.ru



И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2021 г.

07 - 10 июня 2021 г.

МИР СТЕКЛА — 2021

Москва, Экспоцентр

Международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудывания для изготовления и обработки стекла

www.mirstekla-expo.ru

16 - 19 июня 2021 г.

МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР— 2020

ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2021

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»

Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности

www.mebelexpo.kz

31 августа – 03 сентября 2021 г.

ЭКСПОДРЕВ — 2021

Красноярск, МВДЦ «Сибирь», ВК «Красноярская ярмарка»

Деревообрабатывающая специализированная вы-

www.krasfair.ru

05 - 10 сентября 2021 г.

ISALONI - 2021

Италия, Милан, Fiera Milano

Международная выставка мебели, дизайна, осве-

www.salonemilano.it

08 - 10 сентября 2021 г.

SIBWOODEXPO 2021

Братск, СибЭкспоЦентр

Международная выставка оборудования, технологий, материалов и продукции лесозаготовительной, деревообрабатывающей промышленности и деревянного домостроения

www.sibexpo.ru

14 – 16 сентября 2021 г.

HEIMTEXTIL RUSSIA.DIGITAL — 2021

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

www.heimtextil-russia.ru

15 – 18 сентября 2021 г.

МЕБЕЛЬНЫЙ ФОРУМ — 2021

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставкаярмарка

www.belexpo.by

21 - 24 сентября 2021 г.

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2020

Екатеринбург, ВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

Ведущая в Уральском регионе международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства.

www.expoural.com

27 сентября - 01 октября 2021 г.

LIGNA – 2021

Ганновер, Германия

Международная специализированная выставкаярмарка

www.ligna.de

09 - 13 октября 2021 г.

INTERMOB — 2021

Турция, Стамбул

Международная выставка компонентов для мебели www.intermobistanbul.com

12 - 15 октября 2021 г.

SICAM - 2021

Италия, Порденоне, «Pordenone Fiere»

Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели

www.exposicam.it

22 - 26 ноября 2021 г.

МЕБЕЛЬ — 2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка

www.meb-expo.ru

30 ноября - 03 декабря 2021 г.

WOODEX — 2021

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Международная выставка оборудования

www.woodexpo.ru



Мебель HUB

Московское Международное Индустриальное шоу

02. - 05.06.21

B2B + B2C Время продавать не мебель, а настроение и образ жизни!



22-25 марта Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР» производство • обработка • применение 22-я международная Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР» выставка стеклопродукции, При поддержке Министерства промышленности и торговли РФ технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла Под патронатом ТПП РФ www.mirstekla-expo.ru **ЭКСПОЦЕНТР МИНПРОМТОРГ** .ılR



15 – 18 АПРЕЛЯ'21

ВСЕ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ОБУСТРОЙСТВА ВАШЕГО ДОМА!



Уникальная возможность познакомиться с широким ассортиментом инженерного оборудования и строительных материалов



Профессиональная помощь в создании неповторимого стиля собственного дома

svoidom-expo.ru





+7 (383) 363 00 63



info@centrexpo.su





НОВОСИБИРСК ЭКСПО ЦЕНТР

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 2021 году

Объем и размещение	Цена (1 номер, руб.)
1-я полоса (лицевая обложка)	84 000
2-я полоса (2-ая сторона обложки)	42 000
3-я полоса (обложка)	29 500
4-я полоса (последняя обложка)	48 000
вкладка — 1 полоса	29 000
вкладка — 1/2 полосы	14 800
вкладка — 1/4 полосы	8 900
Эксклюзивный блок перед содержанием 1полоса	32 000
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 FTPсервер.

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	СГвардейцев, 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.МСибирь	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









КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ





рап является товарным знаком Kapan co.ltd. Все права защищены

НАША ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК:

Абакан, Апшеронск, Армавир, Архангельск, Барнаул, Белгород, Брянск, Владимир, Волгоград, Волгодонск, Вологда, Воронеж, Егорьевск (МО), Иваново, Казань, Калуга, Кострома, Красногорск (МО), Краснодар, Кузнецк, Курск, Липецк, Лобня (МО), Люберцы (МО), Москва, Муром, Новосибирск, Ногинск (МО), Омск, Отрадное, Пенза, Подольск (МО), Ростов-на-Дону, Рыбинск, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Симферополь, Смоленск, Сочи, Ставрополь, Таганрог, Тверь, Тольятти, Томск, Тула, Ульяновск, Уфа, Фрязино (МО), Химки (МО)