

МЕБЕЛЬЩИК

Фурнитура Комплектующие Материалы Оборудование Мебель

№07 • Май 2023

ORIGIN
STORIES

trends

kronospaano

Kronodesign®

XXVIII Казахстанская международная выставка

МЕБЕЛЬ • ИНТЕРЬЕР ДЕРЕВООБРАБОТКА

2023



14-16 ИЮНЯ

Казахстан, Алматы
ВЦ «Атакент»

Контакты:

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

Соорганизатор



Ассоциация
предприятий мебельной
и деревообрабатывающей
промышленности
Республики Казахстан

Организатор



Международная
Выставочная
Компания
«Атакент-Экспо»

Журнал «Мебельщик» № 07 май 2023 г.
Учредитель и издатель: Ширяева Светлана Юрьевна
Издатель, редакция журнала:
 г. Новосибирск ул. Оловозаводская, 47
Тел.: +7 (383) 352-35-05, моб.: +7 913-912-4-333
E-mail: mebelsibsk@mail.ru

Главный редактор: Светлана Юрьевна Ширяева
моб. +7 913-912-4-333
e-mail: 2144333@mail.ru

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 - 82182
 от 10.11.2021
 Зарегистрировано Федеральной службой по надзору
 в сфере связи, информационных технологий
 и массовых коммуникаций.

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
 г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.
 тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru
 Подписано в печать: 22.05.2023 г.
 Дата выхода: 26.05.2023 г.
 Тираж 10 000 экземпляров.

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

ПУБЛИКАЦИИ

FURNSPIN ОТ HETTICH НА INTERZUM 2023 10	«НИЧТО С BLUM НЕ СРАВНИТСЯ».
ИСТОРИЯ УХОДА..... 13	РУЧКИ И НЕ ТОЛЬКО —
НА INTERZUM 2023 В КЁЛЬНЕ..... 18	НОВОСТИ..... 22
ДЕНИС ЕГОРОВ, ГЕНДИРЕКТОР КОМПАНИИ LAZURIT: «НАША СИЛА — В ЛЮБВИ К ДОМАШНЕМУ УЮТУ»..... 28	THE ALTERNATIVE IS A TREND ALTERNATIVE — ЭТО ТРЕНД. ОБЗОР SALONE DEL MOBILE MILANO 2023 С ALTERNATIVE 36
БАЗИС-САЛОН: ВЫБОР СОВРЕМЕННОГО МЕБЕЛЬЩИКА..... 43	АЛМАЗНЫЕ ФРЕЗЫ ДЛЯ НЕСТИНГА 48
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 60	ГЛАВНОЕ МЕБЕЛЬНОЕ СОБЫТИЕ ВЕСНЫ. UMIDS-2023 СОСТОЯЛАСЬ!..... 62



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

Дизайн макетов, верстка: Павел Осипов
 Юрий Катанский

Илья Дмитриев
моб.: +7 953-808-76-43

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

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. АНКЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ 71



**Главный редактор
журнала МЕБЕЛЬЩИК
Ширяева Светлана**

Дорогие мебельщики!

Весна в этом году просто бесконечно наполнена значимыми для отрасли выставочными мероприятиями, которые пропускать ну никак не хочется.

Апрель, конечно же, открыла наша Umids в Краснодаре, и никакие логистические преграды ей нипочём — народу было безумно много!

На следующей неделе нас встречал Ташкент. Выставка MebelExpo Uzbekistan показала хороший уровень организации и высокую популярность среди мебельщиков Узбекистана, а также серьёзный интерес со стороны российских поставщиков компонентов и оборудования.

А дальше — Interzum 2023 в Кёльне, где собираются поставщики материалов и комплектующих со всего Евразийского континента и не только, а также приезжают производители мебели со всего мира. Впервые за 4 года выставка состоялась в формате «офлайн», чем вызвала небывалый интерес.

Сейчас российская экспозиция из 15 компаний работает в Дубае (ОАЭ) на выставке Index Dubai 2023 с целью освоения зарубежных рынков сбыта.

А в июне будет мебельная выставка в Алматы, свободных мест уже нет от слова «совсем».

В принципе, активность отрасли очень высокая. Всем хочется пожелать и таких же высоких результатов!



ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Петли Направляющие Ручки

Новинка TSS Cleaf

Коллекция **Riga** – параллельные рельефные линии, заимствованные из архитектуры и природы

RICA
LS47

CLEAF
thermo / structured / surface

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

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

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

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

PK 026 020 010

PK 026 010 010

PK 026 010 020

PK 026 020 020

КОЛЛЕКЦИЯ
2023



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

www.valmaks.ru



ООО ПКФ "КЛАМЕТ"
г. Киров
(8332)37-03-01, 37-35-40
www.klamet.ru





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

www.bynom.ru
bynom@bynom.ru

КОМПЛЕКТЫ ПОСУДОСУШИТЕЛЕЙ «ЭНИКА» для шкафов ДСП 16; 18

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

БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры
и изделий из пластмасс

Российский производитель
Качественный материал
Разнообразие комплектаций



Варианты сеток:

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

Варианты комплектации:

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

Варианты цвета поддонов:

- полупрозрачный бесцветный;
- черный матовый

KERRON



S-2623-160 GR



S-2623-96 GR



K-2623 GR

From KERRON
with love.

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

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

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

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

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

magamax.ru

Комплект прямоугольных рейлингов

Lembox-R-500-GR-S

Комплект системы выдвижения

Lembox-84-500-GR-S

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

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

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

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

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

FURNSPIN ОТ HETTICH НА INTERZUM 2023

Выставка Interzum в этом году была особенной. После переносов сроков проведения в 2021 году из-за пандемии и проведения в итоге мероприятия в онлайн-формате все соскучились по настоящей традиционной выставке. Посмотреть новинки и свежие решения вживую собралось немало народу со всех континентов.



На выставке Interzum 2023 была представлена обширная экспозиция Hettich — мирового лидера в области производства функциональной фурнитуры. Компания представила свои лучшие инновации в различных вдохновляющих концепциях мебели.

Особое внимание гостей стенда привлекла новинка — система FurnSpin, завоевавшая престижную награду Best of the Best («Лучшие из лучших») на Interzum Award 2023 за хорошо продуманный и инновационный дизайн.

Инновационная система FurnSpin для мебели премиум-класса позволяет использовать в дизайне мебели новое творческое решение. Открытые двери или фасады уже не мешают — большую часть корпуса шкафа теперь можно легко перемещать. Стильный поворот показывает внутреннее пространство. Еще один поворот — и все содержимое снова скрыто от глаз. FurnSpin от Hettich великолепно смотрится во всех мебельных изделиях.

Уникальное поступательно-вращательное движение может буквально переворачивать мебель по вашему желанию. FurnSpin синхронизирует два разных вида движения: поворот и вращение на 180 градусов. Благодаря усовершенствованной кинематике корпус шкафа движется по определенной траектории, предотвращая любое столкновение фасадов мебели. Крутящийся элемент сбалансирован настолько качественно, что даже очень легкие предметы не падают, а прочно удерживаются на месте.

Будь то кухня, ванная комната, спальня, гостиная или офис — многофункциональный FurnSpin можно использовать в любой части дома.

Дизайнеры и производители могут дать свободу своему воображению и предоставить индивидуальные мебельные решения требовательным клиентам. Например, новая фурнитура может отлично сочетаться с изящной рамочной системой Cadro от Hettich. В зависимости от размера мебели можно выбрать подходящий вариант FurnSpin для разных весовых категорий. Система перемещает мебель от пола до потолка так же легко, как и небольшую стеклянную витрину.

Более того, FurnSpin оснащен всеми привычными для пользователя функциями, такими как плавное закрывание или push-to-open для создания дизайна





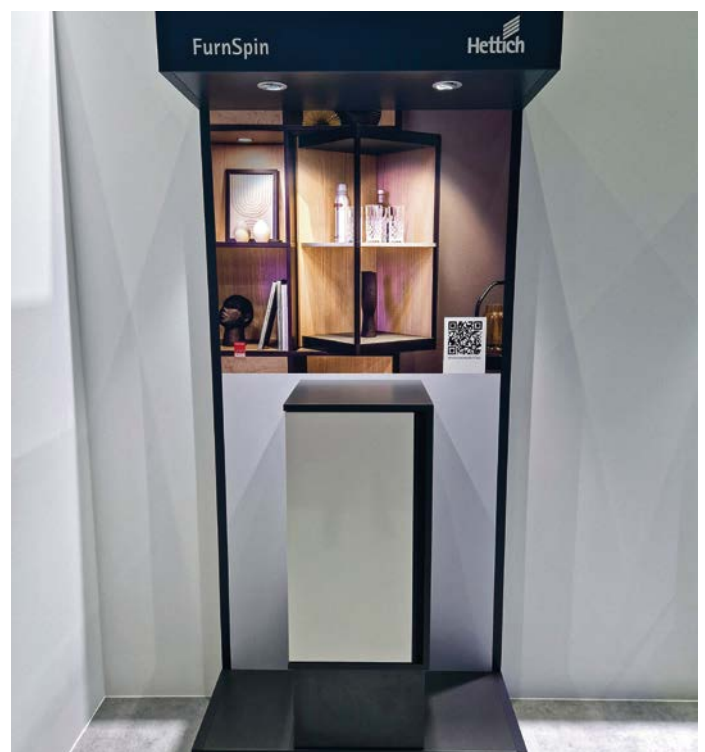
мебели без ручек. В то же время фурнитура остается практически невидимой, ведь скрытые технические компоненты являются одним из главных приоритетов для взыскательных дизайнеров, производителей мебели и потребителей. Универсальность FurnSpin задает новое качество для мебели премиум-класса, одновременно помогая дизайнерам интерьеров и производителям фокусировать внимание покупателей на важности инновационных решений для мебели, предназначенной для хранения различных предметов.

FurnSpin удобен при использовании в помещении, когда гостиная объединена с кухней и когда особенно важно создать визуально единое пространство. Именно такие дизайнерские и одновременно функциональные элементы способны объединить разные по назначению зоны в квартире или доме и создать впечатление комфортного жилого помещения. Например, на кухне можно легким движением повернуть шкаф и все необходимое — от специй до посуды — оказывается под рукой. И так же быстро можно скрыть кухонные предметы. В гостиной подобный же шкаф можно разместить для различных аксессуаров, красивой посуды и др.

В экспозиции Hettich привлекал внимание очень изысканный, просматриваемый при повороте со всех сторон, элегантный вертикальный шкаф с местами для хранения. Подобный элемент мебели без сомнения украсит любое пространство в доме, наполнение может зависеть от того, где будет размещен шкаф: это могут быть книги, посуда, украшения, памятные сувениры и др. Не стоит забывать и о ванной комнате, где тоже есть возможность применения FurnSpin, в подобном шкафу можно хранить и бытовую химию, и полотенца, и средства по уходу за телом, и многое другое.

Инновационная фурнитура FurnSpin привлекла внимание многих посетителей Interzum. Шкафы с встроенным поворотным механизмом крутили без остановки всю выставку. Уже сейчас можно с уверенностью сказать, что это великолепное решение займет почетное место среди популярных продуктов Hettich. Теперь все дилеры и представительства Hettich по всему миру находятся в ожидании появления FurnSpin в продаже, чтобы скорее познакомить своих клиентов и дизайнеров мебели и интерьера с широкими возможностями этого премиального продукта для создания элегантных интерьеров.

Светлана Ширяева



TOPZERO®

СОБСТВЕННЫЙ ЗАВОД В ТУРЦИИ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
БЫСТРЫЕ СРОКИ ПОСТАВКИ

МОЙКИ ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ

- ★ Премиум класс
- ★ Сотни моделей



ГРАНИТНЫЕ МОЙКИ

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



СМЕСИТЕЛИ

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



АКСЕССУАРЫ

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



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

topzero.ru

«НИЧТО С BLUM НЕ СРАВНИТСЯ». ИСТОРИЯ УХОДА



Уже больше года прошло с того момента, когда австрийский производитель премиальной мебельной фурнитуры Blum объявил о прекращении поставок в Россию. Успех у бренда был настолько колоссальный и у производителей, и у небольших изготовителей мебели, и у конечного потребителя, что очень долго, практически до осени, ждали и верили, что поставки начнутся. Но чуда не произошло, и производители, и многие дилеры перешли на работу с другими брендами. Но это были, как правило, компромиссные решения, Blum заменить было практически невозможно. Осенью, когда стало понятно, что ждать нечего и уже невозможно, в Россию по альтернативным каналам потекли с разных сторон ручейки поставок Blum. Поставки были мелкие, очень мелкие и иногда покрупнее. Многие из тех, кто вёз, фурнитуру Blum до этого в руках даже не держали. Стойко держались, перебиваясь случайными поставками и ожидая возвращения, официальные дилеры Blum, которые работали с производителем напрямую, — компании «Ноис-им-

порт» и «Фиера». А дочерняя компания ООО «Блум» находилась практически в замороженном состоянии при полном отсутствии поставок. Зимой в этом деле была поставлена так или иначе точка. Blum объявил об уходе из России и закрытии дочерней компании. В феврале ООО «Блум» было закрыто, а его активы проданы крупнейшим дилерам — компаниям «Фиера» и «Ноис-импорт». О том, как справлялись с ситуацией, как, по сути, выживали в прошедшем году, как работают сегодня и какова судьба фурнитуры Blum на текущий момент на российском рынке, мы попросили рассказать **генерального директора АО «Фиера» Андрея Новосёлова.**

Как распределились активы российского подразделения после ухода из России BLUM?

Когда Blum окончательно решил уйти с российского рынка, он сделал нам, АО «Фиера» и компании ООО «Ноис-импорт», предложение выкупить у них дочернюю компанию с распределением акций 50/50. Сделка

долго готовилась, так как было необходимо разрешение правительственной комиссии плюс внесение и оформление добровольных взносов, которые оплачиваются согласно оценочной стоимости активов, если компания решила приобрести активы уходящего с рынка зарубежного игрока. У дочерней компании из активов — офисно-складской комплекс в селе Ям Домодедовского района и шоу-рум в центре Москвы, который полностью был готов, но так и не успел открыться.

Компания «Ноис-импорт» выразила желание использовать в работе и развивать склад в Домодедово, ну а мы с удовольствием согласились оставить за собой шоу-рум. Сделка проходила в рублях, и это было одно из условий прохождения платежей. Полноправными собственниками мы стали в феврале. Договор по продаже не предусматривает обратного выкупа. В своих пресс-релизах по вопросу ухода с российского рынка Blum неоднократно отмечал, что когда бренд вернется в будущем на российский рынок, то не станет вновь открывать представительство дочерней компании. Кроме того, австрийской стороной было поставлено условие, что перешедшая к нам дочерняя компания должна изменить название. Поэтому компания была переименована в ООО «Ноис», и теперь ведется процедура оформления раздела активов.

Куда перешли сотрудники BLUM? И к кому перешли дилеры ООО «Блум»?

Что касается штата бывшей дочерней компании, то ООО «Ноис» посчитало, что люди, которые работали в ООО «Блум», нужны им для дальнейшего развития. А к нам попросились 4 человека, которые стали сотрудниками нашей компании.

Дилерскую сеть, которая была у дочерней компании, мы поделили пополам. Хотя присутствие на московском рынке сохранилось и у нас, и у компании «Ноис», и здесь мы конкурируем. Но и в Москве, и в МО, и практически в каждом городе есть те, кто по каким-то каналам тоже возит продукцию Blum.

Как вам удавалось справляться с ситуацией в 2022 году, когда прекратились поставки?

С момента ухода Blum мы не работали с мая по сентябрь 2022 года в режиме офлайн, а только обрабатывали интернет-заказы. В сентябре мы вновь открыли двери всех наших 24 офисов, когда поток фурнитуры, поставляемой по параллельному импорту, позволил нам это сделать. Сокращений у нас никаких не было. С предприятия за прошедший год уволилось 3 человека, и 50 человек мы набрали под новый проект.

На каких условиях поставляется сегодня в Россию фурнитура BLUM? Кто основные поставщики?



Генеральный директор АО «Фиера» Андрей Новосёлов

На момент продажи ООО «Блум» и у ООО «Ноис-импорт», и у нас дилерские договора с Blum закончились, и на данный момент мы можем продавать в принципе различные комплектующие любых брендов, включая фурнитуру Blum, поставляемую по параллельному импорту, что мы и делаем.

Вопросы альтернативных поставок решаются достаточно сложно. Австрийский Blum, ориентируясь на средние объёмы поставок в дружественные нам страны, ограничивает отгрузки выше этих объёмов. Для примера: наша потребность фурнитуры Blum составляла 1 фуру в день, Армения продавала 1 фуру в месяц, а Казахстану на месяц хватало 3 фуры. Так что тут сильно не разбежишься. Основной объём, как правило, идёт к нам через Польшу или Турцию. Но мы не делаем, конечно, ставку на одного поставщика, а берём в разных местах, где устраивает цена.

Дилеры чаще самостоятельно организывают поставки Blum для себя или обращаются к нам, а мы делимся, если есть чем. Многие уже не работают как монобренд, а параллельно ввели в ассортимент другую фурнитуру — Samet, FGV, DTC и т. д. Некоторые компании полностью отказались от Blum.

Фурнитура BLUM имела колоссальный успех на российском рынке. Сегодня продажи BLUM у вас

упали или нет? Если упали, то за счёт чего: появилось немало компаний, которые возят BLUM; из-за сокращения ассортимента; из-за недоверия, что BLUM не настоящий или что поставки не будут стабильными; из-за отсутствия необходимого количества, т. е. спрос опережает предложение?

Если сложить объёмы всех дистрибьюторов марки Blum, которые работали на рынке раньше, то с большим отрывом Blum был продавцом №1. Сегодня же среди продавцов функциональной фурнитуры первое место Blum явно не бесспорно. Сейчас невозможно оценить, какое количество фурнитуры Blum продаётся в России. Продавцов невероятно много, их даже сосчитать трудно, и они присутствуют в каждом регионе. Но, безусловно, самые крупные поставщики — это «Фиера» и «Ноис».



Наша выручка за 2022 год сократилась на 44%. Конечно, мы покупаем фурнитуру Blum везде, где её возможно купить, у нас были и остаются несколько каналов её получения. Однако, сильно выросла цена на закупку, что отразилось и на цене реализации. При такой цене и потенциальной нестабильности поставок для нас стало практически невозможным сотрудничество с промышленными клиентами. Они, как правило, перешли к конкурентам, которые не объявляли об уходе из России. Поэтому наш основной покупатель на сегодня — это небольшой производитель.

Работаете ли вы на сегодня с другими брендами функциональной фурнитуры; возможно, наращиваете обороты за счёт введения в ассортимент новых направлений?

На данный момент мы остаёмся практически монобрендом, потому что ничто с Blum не сравнится, но постепенно развиваем другие направления. Так, в начале июня на самом современном оборудовании мы запускаем в Екатеринбурге фабрику мебельных корпусов, где по индивидуальным заказам небольших производителей будут изготавливаться мебельные корпуса. Изделия мы планируем комплектовать фурнитурой

Blum и продавать в Екатеринбурге, Челябинске, Тюмени, Перми, Кургане, Магнитогорске и Нижнем Тагиле. Конечно, те, кто у нас будет заказывать корпуса на кухню, будут в приоритетном порядке комплектоваться фурнитурой Blum. Если наш проект будет успешным, то будем и дальше развивать фабрику, чтобы поставлять её продукцию для всех наших филиалов.

Всё, что мы привозим из продукции Blum, мы продаём. Нам не всё удаётся привозить из-за ограничений, но мы надеемся, что с запуском фабрики мы сможем увеличить поставки.

Какие изменения произошли в ассортименте продукции BLUM, поставки каких товаров приостановлены и в ближайшее время их не ожидать? Возможно ли привезти эти позиции под заказ?

Основной ассортимент Blum остался, кроме SERVO-DRIVE, который попал под санкции. Мы лишь сократили количество позиций, выведя часть неходовых цветов по всем продуктам. Кроме того, перестали возить METABOX. И LEGRABOX, и TANDEMBOX в четырёх цветах каждый, и подъёмники, и петли — всё это регулярно поступает на склад.

За 2022 год позиционирование бренда BLUM практически сошло на нет. Планируются ли какие-то маркетинговые активности по BLUM в текущем году совместно с другими поставщиками или самостоятельно: мероприятия, презентации, реклама, участие в выставках?

Отсутствие маркетинга очень сильно сказывается на популярности торговой марки и её дальнейших продажах. Кроме того, что компания Blum приостановила у нас все маркетинговые активности, мы также вынуждены были сократить свои расходы на маркетинг. Мы не делаем вечеринки, мы не проводим презентации, приостановили программу привилегий — она была ориентирована на промышленных клиентов. Ежегодно мы возили на европейские профильные выставки более 200 человек — наших клиентов и партнёров. Теперь мы себе этого позволить не можем, в том числе и потому, что 2022 год принес нам порядка 90 миллионов рублей убытков.

Рассчитываете ли вы на возвращение бренда Blum на российский рынок и возобновление поставок?

Мы рассчитываем, что в обозримом будущем условия позволят компании Blum возобновить поставки на российский рынок. Тогда и можно будет говорить о возобновлении нашей маркетинговой активности. А пока мы ждем, надеемся и развиваем новые направления собственного бизнеса.

Светлана Ширяева

РОССИЙСКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

г. Смоленск



☎ +7 (4812) 42-24-29

✉ info@aldi04.ru

🌐 ALDI04.RU



ПУСТЬ ВСЕГДА БУДУТ РУЧКИ!

РОССО
СТИЛЬ. МОДА. КОМФОРТ.

ТОЛЬКО АКТУАЛЬНЫЕ КОЛЛЕКЦИИ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

ПОСТОЯННАЯ СКЛАДСКАЯ ПРОГРАММА.

РЕГУЛЯРНЫЕ ПОСТАВКИ.



8-800-444-58-96

РОССО САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
Полюстровский пр., 50
(812) 380-66-86

РОССО МОСКВА
МО, г. Реутов, Фабричная ул., 6
(495) 506-78-32, 8 (925) 424-23-06

www.rosso.su info@rosso.su



в ассортименте ручки длиной до 1800 мм

РУЧКИ И НЕ ТОЛЬКО — НА INTERZUM 2023 В КЁЛЬНЕ

Выставка Interzum в Кёльне является основной выставкой мебельной промышленности не только в Европе, но, наверное, и в мире вообще. При том, что Interzum традиционно проходит раз в два года, прошлую выставку, в 2021 году, вследствие пандемии коронавируса (кто сейчас такое вспомнит?) перенесли в онлайн. Не знаю, были ли удачные онлайн-стенды. Возможно. Но я не слышал ни от кого положительных отзывов.



Так что Interzum 2023 проходил через 4 года после предыдущего и, учитывая, что все экспоненты начинают проектировать и готовить экспозицию очень заранее, стараются показать всё самое лучшее и самое «трендовое», что у них есть на данный момент, интерес к выставке был огромен.

Традиционно были заполнены все павильоны. И, как и ранее, основными павильонами по направлению внутренней и лицевой фурнитуры и прочего наполнения, были 7-й и 8-й. Кто не смог туда попасть, оказывались в труднонаходимом 10-м. Возможно, ещё в 4-м, но туда зайти наша команда так и не успела.

Из общего, интересного, стоит отметить, что впервые за очень много-много лет в этой выставке не участвовала компания Grass, один из несомненных лидеров в технической фурнитуре, инженерно-производственная компания, выпускающая одни из лучших выдвижных систем для мебели. Как объяснили представители Grass, компания решила:

1. Попробовать другие, новые варианты продвижения и продаж, позволяющие находить и не упускать целевых клиентов (не в формате 3-4-х дней выставки)

2. Использовать для этого новый, двухэтажный шоу-рум, созданный в новоотстроенной штаб-квартире в Hohenems (Австрия, федеральная земля Форарльберг).

То место в 7-м павильоне, которое ранее занимал Grass, «распилили» и присоединили к бывшим соседям, другим гигантам: Blum, Häfele, Vauth-Sagel, их стенды превратились просто в отдельные города-выставки!

Мнение автора: такой подход, как у Grass (домашние выставки, такие, на самом деле, проводят уже давно германские мебельные фабрики), будет в ближайшее время вводиться производителями всё больше и больше.

Но перейдём к обзору основных трендов от производителей лицевой фурнитуры, выставявшихся на Interzum.

В Кёльне, как и в прошлый раз (в 2019 году), были почти все давно известные экспоненты-производители ручек. Появилась пара-тройка турецких производителей, которые ранее не участвовали.



ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ ПО СТИЛЯМ РУЧЕК:

1. Не было классических ручек, «от слова совсем». Были, конечно, ручки, которые можно назвать «скандинавская классика», то есть довольно простые, лаконичные, удобные, соответствующие фасадам «неоклассика».

2. Абсолютно ни одной ручки с фарфором (в 2019-м их ещё показывали).

3. Не видно было профильных ручек «под фрезеровку» — видимо, ушли.

4. Почти все производители (и это, действительно, — просто новейший тренд!) представили свои коллекции ДЕРЕВЯННЫХ ручек: скоб и кнопок. И, надо признать, что если ещё 4–6 лет назад деревянные ручки казались какой-то малоперспективной нишей, то теперь мы узнали, что очень многие дизайнеры ведущих европейских фабрик делают такие проекты: глянцевые или матовые крашенные, разных цветов фасады и деревянные ручки. Более того, мы начали показывать образцы на наших Российских фабриках, и обнаружили большой интерес к такому сочетанию от наших дизайнеров! Мы также прикладывали образцы деревянных ручек к фасадам у себя в офисе, и неизменно видели интерес в глазах дизайнеров-посетителей.

Кстати, дальше, в статье, я напишу несколько слов о другом тренде — крашенных металлических ручках, так вот, деревянные ручки тоже пытаются красить! Это не так просто вследствие того, что дерево живое и структурно совсем непростое для покраски (причём, каждый вид дерева реагирует по-своему), тем не менее, пробуют разные технологии. Резьба для винтов в деревянных ручках делается единственно надёжным способом: в ножке высверливается отверстие и туда вклеивается «цилиндрик» с резьбой. Просто и надёжно.

Наиболее интересные и современные модели деревянных ручек и кнопок представили наши поставщики — испанская компания Viefe и датчане Furnipart (последние купили аж целую фабрику, специализирующуюся на дереве!).

5. Я решил выделить отдельным пунктом деревянные ручки с металлическими элементами (как правило, это — ножки или элементы ручек, содержащие ножки). Смотрятся такие ручки менее революционно, более привычно, чем просто деревянные, но, тем не менее, при хорошем сочетании сорта дерева (светлое или тёмное) и покрытия латунных, стальных, цинк-алюминиевых или просто алюминиевых ножек, получаются очень интересные, красивые образцы. Кстати, одним из первопроходцев в таком варианте стал опять бельгийский Metakor.





6. Были представлены и пластиковые ручки всё теми же производителями, что и раньше. Но тут пока можно только сказать: «Скучно, господа...». Играть с цветами, но формы — те же, либо устаревшие, либо повторяющие успешные металлические ручки.

Других материалов замечено не было.

7. Было заметно, что тенденция развития новых, современных, высоких, «в потолок» гардеробных продолжается, «играет всё новыми красками» в виде представленных на выставке новых вариантов стеклян-но-алюминиевых профилей, новых видов фасадов, наполнения гардеробов. Поэтому не отстают от этого движения и длинные, вертикальные ручки от метра и более. Практически у всех производителей были выставлены такие ручки.

8. Кроме таких длинных ручек, предполагающих вертикальную установку, появилось довольно много образцов ручек поменьше, но длиннее, чем под присадку 320 мм. Скажем так, ручки от 400 до 800 мм. Свя-зано это, как мне кажется, опять же, как с развитием высоких шкафов (вертикальная установка), так и с всё большим распространением широких (очень широ-ких, горизонтальная установка) ящиков, благо совре-менные направляющие позволяют выдвигать ящики с нагрузкой чуть не под 100 кг.

9. Про покрытия ручек.

«Бронзы» не видели совсем (похоже, ушла вместе с итальянской классикой).

Много «золота» — тенденция продолжается. Если тёмное золото, то зачастую — глянец, некоторый та-кой «китч», что ли. Если золото светлое, например, лимонное, то матовое. Много интересных матовых оттенков золота и не только у наших итальянских по-ставщиков Giusti. Кстати, они сейчас, наверное, лиде-ры по экспериментам с гальваническими покрытия-ми: у них появились и различные матовые медные и титановые цвета, и «шампань»... А Viefte даже сделали новый затемнённый хром!).

Красивых медно-золотых благородных оттенков удаётся добиться на алюминии (Viefte — красавцы! До-бились качественного золотого анодирования).

10. Крашенные ручки я опять же выделил бы в от-дельный пункт. Экспериментируют многие: и с ЗА-МАКом, и с алюминием, и с деревом. Красить ручки начали ещё в нулевых. Уже тогда компания Metakor выпустила свои первые варианты ручек «чёрно-бе-лой» коллекции. Бум крашенных начался с того момен-



та, как примерно в 2017-м Metakor, уловив появление модных «чёрных тенденций» в мебели, выпустил много интересных моделей (в том числе — для Nobilia) своих стандартных ручек в матовом чёрном.

Кстати, крашенные чёрные матовые ручки (некоторые почему-то считают, что это — тренд последних пары лет) никуда не деваются, по-прежнему широко используются благодаря универсальности и сочетаемости чёрного цвета.

Но! Metakor опять уловил тенденцию к покраске ручек в абсолютно любой, требуемый дизайнерами, цвет. Уже в 2021-м они отправили первые партии выкрашенных в требуемый «RAL» своим английским клиентам. Причём, цвет ручки (болотно-зелёный) полностью совпадал с цветом фасада, ручка «сливалась» с фасадом, но была видна. Фантастически красиво!

Тенденция ярко проявилась на прошлогодней EuroCucina в Милане: было огромное многоцветье в различных элементах кухонь.

Кстати, один из российских производителей показывал и предлагал такие варианты на выставке «Мебель» в Москве.

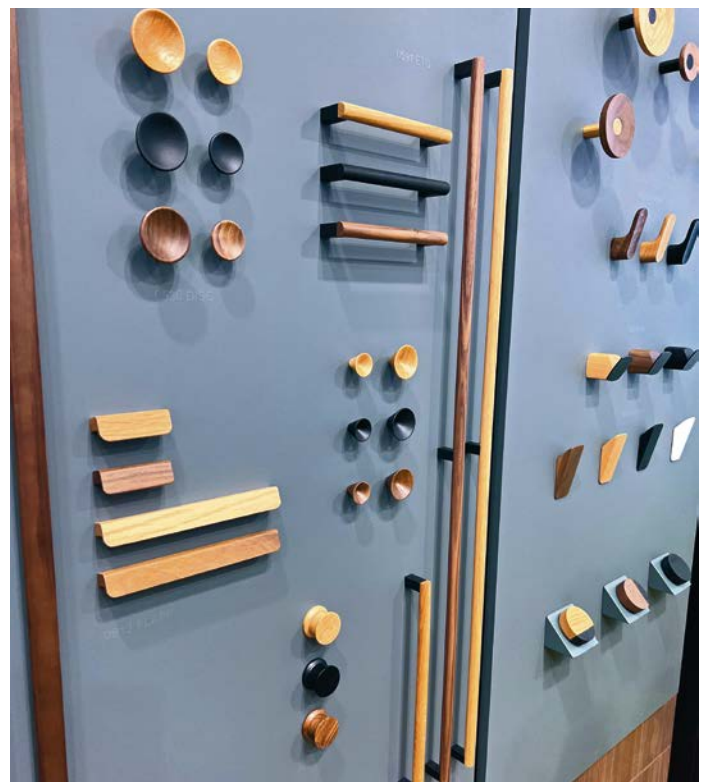


И вот на Interzum 2023 некоторые из самых модных «ручечников» показали варианты ручек во всевозможных цветах. Однако опять же есть основные тенденции — серо-зеленые, серо-бежевые, серо-голубые оттенки, синие и терракотовые. Мне кажется, это будет востребовано.

11. Раз уж мы говорим про лицевую фурнитуру, надо сказать и пару слов о другой группе товаров, которая была заметна на этой выставке. Крючки.

Выставлены они были меньше, чем у половины производителей ручек.

Тем не менее, те, что были показаны, вслед за ручками, были и в разных гальванических покрытиях, и крашенные, и деревянные. Разные формы, размеры, на разных основаниях. Для мебели и — с креплением на стены.



Надо заметить, что если раньше крючки несли чисто функциональную нагрузку и, хотя производители сегмента выше среднего старались сделать их более симпатичными и даже, иногда, как бы в одном стиле с ручками, но в целом, это была все-таки «лицевая функциональная фурнитура». Сейчас на выставке мы увидели уже вполне себе крючки как элемент дизайна! Понятно, что они по-прежнему различаются по функционалу, но теперь они могут и украшать стены и мебель. Дизайн, стиль и опять же — цвет. Разнообразие крючков растёт с каждым годом!

Петр Горбунов, директор компании «РОССО»

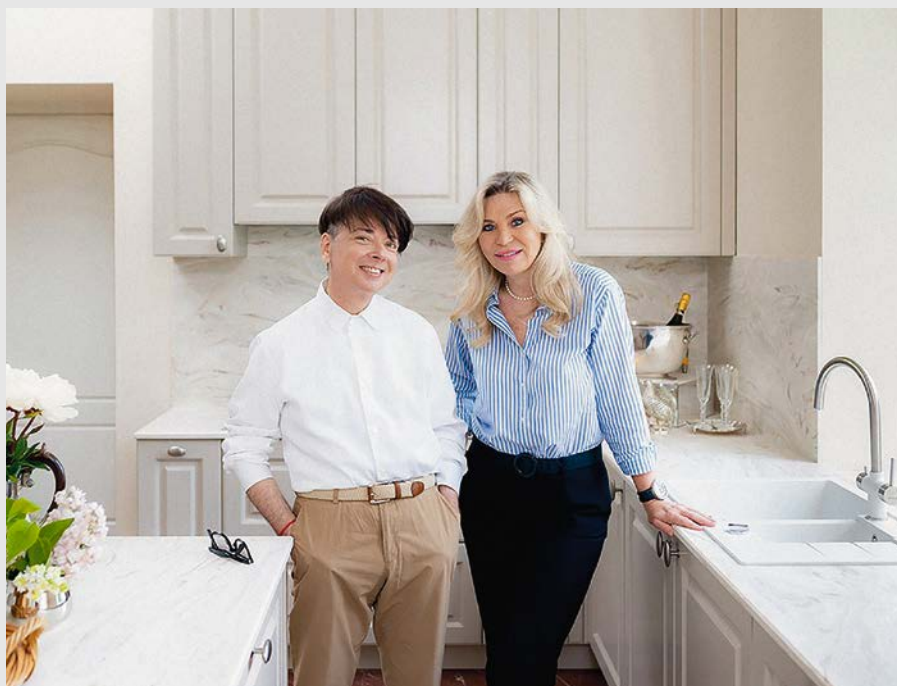
ПАМЯТИ ВАЛЕНТИНА ЮДАШКИНА

В мае на Троекуровском кладбище в Москве простились с великим кутюрье Валентином Юдашкиным. Не секрет, что Валентин Юдашкин создавал не только коллекции одежды, но и мебель, предметы интерьера, разрабатывал дизайн интерьеров.

Сегодня Студия Интерьера YUDASHKIN INTERIORS — одно из самых динамично развивающихся направлений Дома Valentin Yudashkin.

Уровень de luxe в интерьере, самые высокие критерии качества мебели и аксессуаров, эксклюзивные материалы в отделке — неперенное условие работы студии YUDASHKIN INTERIORS. Специалисты студии помогли многим звёздам, политикам, выдающимся спортсменам, артистам обрести свой, по-настоящему эксклюзивный и уютный дом.

Группа дизайнеров, архитекторов, инженеров, декораторов под творческим руководством Валентина Юдаш-



кина решала любые задачи в области дизайна и декора интерьера, привнося в любой объект незабываемый стиль от Valentin Yudashkin.

В 2020 году для всемирно известного художника-модельера и признанного мэтра дизайна фабрика «Мария» создала кухню, соответствующую не только тонкому вкусу владельца, но и высоким функциональным требованиям. Большое количество шкафов-витрин с коллекцией авторской посуды Валентина Юдашкина стали настоящим украшением дома.

Этот пост — в память о великом кутюрье, талантливом дизайнере, мастере, который горел тем, что делал.



ВОРОНЕЖСКИЙ «АНГСТРЕМ» ПЛАНИРУЕТ ОТКРЫТЬ МЕБЕЛЬНЫЕ МАГАЗИНЫ В МОНГОЛИИ И АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Мебельный холдинг «Ангстрем» Геннадия Чернушкина (основное производство и штаб-квартира расположены в Воронеже) планирует до конца весны открыть первый магазин в Монголии, а в перспективе также планирует выход на рынок Азербайджана. Об этом сообщает «Ъ» со ссылкой на компанию.

В условиях резкого сокращения экспорта российской мебели из-за санкций ЕС и другие локальные производители начинают экспансию в страны Азии и Ближнего Востока. Магазины в Монголии, Азербайджане, Узбекистане, Казахстане, Турции и ОАЭ также планируют открыть Divan.ru и «Аскона». Развитие на этих рынках потребует инвестиций и времени,

а ассортимент придется подстраивать под предпочтения местных потребителей, предупреждают эксперты.



ПРОЕКТ «КОМФОРТНАЯ ШКОЛА»: КАЗАХСТАНСКИЕ МЕБЕЛЬЩИКИ БОЯТСЯ ОСТАТЬСЯ ЗА БОРТОМ

Беспрецедентную долю сотрудничества с местными мебельщиками предусматривает национальный проект в Республике Казахстан «Комфортная школа». Так казахстанские производители должны обеспечить 90% стройматериалов и 95% мебели.



Между тем, казахстанские мебельщики уже сейчас опасаются остаться «за бортом» масштабного проекта: дело в том, что отдельных лотов на закуп мебели не будет, выбирать поставщиков будут застройщики, которые и будут сдавать школы, что называется, «под ключ». В целом в ближайшие три года в стране построят 401 «комфортную школу». Это создаст дополнительно 800 тысяч ученических мест. Официально в стране зарегистрировано около полутора тысяч мебельных предприятий. В Ассоциации деревообрабатывающей промышленности утверждают: в отрасли работают ещё около 10 тысяч кустарных произ-

водств. В прошлом году мебельщики изготовили продукции на 65 млрд тенге. Между тем, в «комфортные школы» за три года нужно поставить товаров на 180 млрд. Не уйдут ли эти деньги в экономику соседних стран, тревожатся народные избранники. Екатерина Смышляева, депутат Мажилиса Парламента РК: «Есть вопросы к тому, что сейчас у строительных компаний окажется школа под ключ, и захотят ли они приобретать продукцию местных производителей. Сейчас главная задача, чтобы наши отечественные товары с рынка не вытеснили искусственно заниженные товары с соседних государств». Глава оператор нацпроекта, компании «Samruk-Kazyna Construction», утверждает, что отечественным производителям нужно подтянуть лишь качество, и времени для этого достаточно. Маулен Айманбетов, председатель правления «Samruk-Kazyna Construction» отмечает три основных критерия отбора компаний — это качество, сроки, цена. Именно стоимость может позволить застройщику отказаться от местных поставщиков, предпочтя им зарубежных, заявляют в Ассоциации мебельщиков.

Канат Ибраев, президент Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности РК:



«Мы инициировали через Нацпалату закупку мебели через инструменты индустриального сертификата. Мы надеялись, что на нас распространяются преференции. Сейчас в системе закупок «Самұрық-Қазына» более 15 преференций, где даже есть 30-процентная предоплата, бесплатная, без всяких затрат производителя. Но ты должен пройти предварительный квалификационный отбор. Почему бы не вывести стоимость мебели из суммы закупок в отдельный лот?».

Для участия в нацпроекте предприниматели готовы даже скооперироваться и объединить капиталы. Из бюджета и Нацфонда на строительство школ направят 2,6 триллиона тенге. Половину школ планируют сдать уже к концу следующего года.

По материалам 24.kz

ТЮМЕНСКИЙ КОМБИНАТ «СВЕЗЫ» В 2022 ГОДУ УШЕЛ В УБЫТОК НА ФОНЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Фанерный комбинат «Свеза Тюмень» (входит в группу «Свеза»), по данным агентства Interfax, по итогам 2022 года получило 27 млн рублей чистого убытка по РСБУ против 1,2 млрд рублей чистой прибыли годом ранее, сообщает-ся в отчетности предприятия.

Выручка сократилась в 2,2 раза — до 2,4 млрд рублей, себестоимость уменьшилась на треть — до 1,7 млрд



рублей. В итоге валовая прибыль уменьшилась в 3,9 раза и составила 698 млн рублей.

Как сообщала «Свеза» в 2022 году, геополитические и экономические ограничения серьезно отразились на деятельности компании. В частности, нарушились логистические

цепочки, что оказало влияние на сроки и способы доставки продукции. Компания переориентировала сбыт части выпускаемых изделий на новые рынки Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки.

«Свеза Тюмень» — крупнейшее деревообрабатывающее предприятие в Тюменской области, по данным на начало 2022 года, продукция комбината экспортировалась в более чем 80 стран.

В ДУБАЕ ОТКРЫЛСЯ ПЕРВЫЙ ШОУРУМ DANTONE HOME



Ближневосточный регион в последние годы стал самым динамично развивающимся рынком, на который направлено пристальное внимание бизнесменов всего мира.

В апреле Dantone Home открыл свой первый шоурум в Дубае и специально для него подготовил такую подборку мебели и декора, где все предметы сочетаются между собой и позволяют легко создать комфортный интерьер в духе сдержанной роскоши.

Шоурум находится в Vox Park — оживлённом торговом квартале,

который представляет собой красочную композицию из грузовых контейнеров, переоборудованных под бутики, рестораны и кафе. Магазин Dantone Home занял один из таких цветных боксов площадью 370 кв. м.

Все модели отвечают новому тренду на «тихую» роскошь: на первом плане не ультрасовременные формы и смелые цвета, а качественные материалы, приятные фактуры и вневременный дизайн.

Экспозиция в шоуруме собрана таким образом, чтобы предметы можно было без труда комбинировать друг с другом. Это продиктова-

но ритмом жизни Дубая: здесь нет времени на подбор расцветок и материалов — покупателям хочется прийти и за полчаса найти всё, что нужно.

При этом есть вероятность, что опция кастомизации мебели, популярная в России, в перспективе станет доступна и здесь. В шоуруме представлены модели российского производства, а также подборка мебели и этнического декора из Турции, Бали, Вьетнама и других стран — все они есть в наличии в Дубае и могут быть доставлены клиенту в течение нескольких дней.

В ПОДОЛЬСКЕ СОЗДАДУТ ПРОИЗВОДСТВО НЕТКАНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ МЕБЕЛИ

На территории промышленной площадки Валищево компания «ФОРТЕКС & Ко» начнет выпускать инновационные нетканые материалы, а также расширит существующее производство трикотажных тканей для матрасной и мебельной промышленности. При содействии специалистов подмосковного Фонда развития промышленности компания воспользовалась поддержкой ФРП РФ и получит льготный заем в размере 400 млн рублей.



Нетканые материалы широко используются для производства матрасов и другой мебели. Общий объем инвестиций в проект составит 800 млн рублей, 400 млн из которых будут предоставлены компании в рамках займа ФРП.

Проект, реализуемый компанией, направлен на импортозамещение и расширение ассортимента отечественных материалов для мебельной промышленности страны.

Важно отметить, что один из видов выпускаемых нетканых полотен в настоящее время не производится на территории РФ, но очень востребован не только российскими производителями матрасов и мебели, но и предприятиями легкой промышленности стран СНГ.

СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ С ПАРТНЕРАМИ ИЗ ИНДОНЕЗИИ СОСТОИТСЯ В РАМКАХ ЕЭФ-2023 В МОСКВЕ 15 МАЯ 2023

В ходе II Евразийского экономического форума в Москве пройдет целая серия мероприятий с представителями органов власти и предпринимательского сообщества Республики Индонезии. Запланировано проведение бизнес-диалога, делового завтрака, а также серии B2B-встреч и презентаций. ЕЭФ-2023 состоится 24–25 мая в Москве, оператор события — Фонд Росконгресс.

«Страна-партнер форума в этом году — Индонезия, к нам прибывает большая делегация министерского уровня, а также руководители компаний различных отраслей. Приглашаем бизнес наших стран воспользоваться уникальной возможностью пообщаться и обсудить вопросы взаимодействия с крупнейшей экономи-

кой Юго-Восточной Азии, тем более что недавно мы начали переговоры о свободной торговле», — отметил Министр по торговле ЕЭК Андрей Слепнев.

Участники бизнес-диалога «ЕАЭС — Индонезия» рассмотрят приоритетные задачи в части углубления сотрудничества, обсудят вопросы создания устойчивой инфраструктуры, а также наращивания цепочек поставок, развития цифровых инициатив и устранения нетарифных барьеров.

По завершении выступлений основных спикеров и открытой дискуссии бизнес-диалог продолжится в формате бизнес-завтрака и B2B-мероприятий — нетворкинг-сессии и двусторонних встреч компаний в переговорных комнатах.



24-25 мая 2023 года
г. Москва | FORUM.EAEUUNION.ORG

II Евразийский экономический форум приурочен к заседанию Высшего Евразийского экономического совета с участием глав государств-членов Евразийского экономического союза и государств-наблюдателей. Мероприятия проводятся в рамках председательства Российской Федерации в органах ЕАЭС в 2023 году. Целью форума является совершенствование кооперационных связей на евразийском пространстве.

LAZURIT ЗАБОТИТСЯ О КАЖДОМ, ДАЖЕ ОБ ОРАНГУТАНЕ АНТОНЕ



Мебельная компания Lazurit взяла под опеку орангутана Антона из Калининградского зоопарка. Опекуны вносят огромный вклад в существование Калининградского зоопарка и его миссии по сохранению редких видов диких животных, а также по созданию правильного взаимодействия между людьми и животными. Калимантанский (Борнейский) орангутан приехал в Калининград из Дании в апреле 2021 года, но до сих пор у него не было опекуна. Теперь об Антоне будет заботиться большая федеральная компания.

Калининград — родина мебельной компании Lazurit, а Калининградский зоопарк — одна из главных достопримечательностей города. Это один из трех зоопарков России,

имеющих статус «исторический зоопарк».

Все началось с субботника, который менеджеры интернет-магазина и сотрудники колл-центра Lazurit организовали на территории Калининградского зоопарка в преддверии майских праздников. Покраска двух больших вольеров прошла успешно, и команда Lazurit решила не останавливаться на достигнутом — договорилась с администрацией зоопарка о регулярных субботниках на территории и взяла под опеку орангутана.

Начальник интернет-магазина и колл-центра Lazurit Наталья Коновалова отметила, что главное — это желание команды совершать добрые дела: «Глобальному, великому и грандиозному всегда предшествует что-то маленькое. Так и наша дружба с зоопарком началась с субботника, после которого компания взяла под опеку животное, которое в этом нуждалось. Антон — настоящий интроверт, он не часто показывается посетителям, предпочитая прогулкам по вольеру крепкий сон. Но когда выходит из убежища, сразу собирает

толпу взрослых и детишек. Мы очень хотим сделать жизнь орангутана еще более комфортной».

Ценно, что слоган компании «Lazurit — мебель, которая заботит-



ся о каждом» — это не просто слова, а действия. Ведь забота не должна ограничиваться хорошим сервисом и качеством мебели, это понятие гораздо шире. Организуя субботники в местах культурного досуга, команда заботится о жителях Калининграда и гостях города. Lazurit рад быть сопричастным большому доброду делу и приносить пользу своему родному городу.

ГК ФСК ВЫВЕЛА НА РЫНОК АПАРТАМЕНТЫ С МЕБЕЛЬЮ

ГК ФСК (г. Москва) вывела на рынок апартаменты с мебелью. Стартовым проектом, где можно приобрести жилье с кухней, стал апарт-комплекс «Движение. Говорово» на юго-западе Москвы.

Апартаменты с кухней представлены в первом корпусе комплекса в одно-, двух- и трехкомнатных студиях. Кухни предлагаются в двух категориях — «стандарт» высотой 2,47 м и «комфорт» высотой 2,7 м, реализованных в двух цветовых решениях для каждой комплектации. Используются МДФ-фасады и европейская фурнитура. Все кухни оснащены холодильником, индукционной варочной панелью, вытяжкой, посудомоечной машиной и духовым шкафом.

Для меблировки апартаментов застройщик выбрал ведущего производителя кухонь, ориентируясь на



профессиональную репутацию, современный дизайн, надежные комплектующие механизмы.

«Апартаменты с отделкой — это современное жилье нового формата, который позволяет сразу заехать и жить в нем или сдать в аренду. Работа с надежными поставщиками и оптовыми ценами дает нам возможность предоставлять гарантию на мебель и бытовую технику, а также оптимальную стоимость для покупателей», — говорит Петр Кирилловский, директор департамента развития продукта ГК ФСК.

«Движение. Говорово» — комплекс апартаментов комфорт-класса в Новомосковском округе столицы в 500 м от МКАД, между Боровским и Киевским шоссе, недалеко от станции метро «Говорово». Проект включает в себя два 15-этажных монолитных здания. Окончание строительства планируется в 2025 году.

АМДПР О РОСТЕ ЦЕН НА МЕБЕЛЬ



Тимур Иртуганов, генеральный директор АМДПР, в интервью газете «Аргументы и Факты» рассказал о том, как на сегодня складывается ситуация с ценой на мебель: «Производители мебели не могут жить в отрыве от общей экономической обстановки в стране, поэтому, к сожалению, цены выросли. Но темпы роста стоимости мебели чуть выше инфляции, она в «хвосте» списка подорожавших непродовольственных товаров. Производители чутко следят за конъюнктурой, в 2022 году объемы продаж сокращались, и никто на падающем рынке необоснованно завышать цены не будет».

Он также отметил, что в отрасли довольно серьезная импортозависимость, и, в первую очередь, это

касается всей современной металлической фурнитуры, которая практически полностью завозится из-за границы.

«Кроме того, в отрасли используются импортные лакокрасочные материалы, кромка ПВХ, используемая при отделке корпусной мебели. Все закупки переориентируем на дружественные страны, нехватка компонентов производителям не грозит, но перестройка логистики и смена ассортимента не способствует снижению стоимости закупок», — добавил г-н Иртуганов.

В Ассоциации считают, что темпы подорожания в текущем году останутся на уровне прошлого года, не будет ценовых скачков и резкого повышения.

«На российском рынке жесточайшая конкуренция, нет явно выраженных доминирующих игроков, которые могли бы устроить ценовой диктат, и это является большим благом для потребителей. Сотни разных производителей задействуют весь инструментарий для привлечения покупателей — это касается и качества продукции, и ценовой политики», — отметил Тимур Иртуганов.

САМЕТ, С ЮБИЛЕЕМ!

Участие в выставке Interzum 2023 компании Samet, одного из известнейших турецких производителей функциональной фурнитуры, прошло под эгидой 50-летнего юбилея компании. В честь своего 50-летия Samet выпустил ящики Flowbox и петли Master в праздничных цветах.



На выставке была показана новинка 2023 года от Samet — подъемник для лёгких одинарных фасадов Slim-Mech. 4 силовых механизма и запатентованная система фиксации фасада. Использование совместно с петлями с доводчиками и возможность применения для фасадов шириной до 1200 мм.

Выставка Interzum преподнесла Samet праздничный торт в честь юбилея.

ПРИГЛАШЕНИЕ НА КОНФЕРЕНЦИЮ

Уважаемые коллеги! 21 ноября 2022 г. приглашаем на главное отраслевое событие осени II Всероссийскую конференцию производителей мебели, приуроченную к 25-летию Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России!

Место проведения — ЦВК Экспоцентр, Конференц-зал павильона № 8, время: 11-00 ч.

Партнеры:

KASTAMONU, KRONOSPAN, LIGA

В Конференции примут участие

первые лица ведущих производителей мебели, древесных плит и фанеры. Среди них – Шестаков А.Н. 1-я Мебельная фабрика, Радченко С.Ф. Ангстрем, Змиевский С.Н. Любимый дом, Давиде Деллароса Шатура, Валецкий М.П. Mr.Doors, Михайлов А.Ю. Феликс, Руднев О.Ю. Дятьково, Календжян Г.Г. Сильва, Степанов В.А. Графская кухня, Коротков И.Е. Череповецкий ФМК, Али Кылыч Кастамону, Курбаншо А.Е. Кроношпан, Начкебия А.М. Томлесдрев, Станислав С.О. ЭГТЕР, Гилязов Р.З. Зе-



Будут обсуждаться:

- Выработка необходимых инструментов для поддержки ответственных производителей;
- Состояние мебельной промышленности РФ;
- Принятые и прорабатываемые меры государственной поддержки для производителей мебели.

Это уникальная возможность задать свои вопросы представителям органов власти, курирующих от-

Для участия в конференции, просим Вас пройти регистрацию по ссылке: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeLYvw7mYdrH4HS6DGgns7bfyX3kMITDdPu_ZDLKkfNPZue2g/viewform

Кроме этого приглашаем вас на **банкет**, который пройдет в Банкетном зале павильона №7 в 17-30 ч. Стоимость участия в банкете:

- Для членов АМДПР бесплатно на одного участника, за каждого последующего участника 4 000 руб.;
- Для других участников – 5 000 руб. за 1 человека.

Для оплаты Регистрационного взноса и выставления счета, просим направить карточку юридического лица с указанием реквизитов компании и количества лиц, участвующих в мероприятии в срок до 18.11.2022 г. на электронный адрес info@amedoro.com. В теме письма просим указывать «По оплате за участие в конференции»

Контакты организаторов:

- Канивец Никита +7 495-788-88-04, +7-926-327-28-27, nkanivets@amedoro.com
- Ибрагимова Миляуша +7 495-788-88-04, +7-926-452-88-43, ibragimova@amedoro.com

Приглашаем мебельные предприятия принять участие во II Всероссийской конференции производителей мебели!



ленодольский ФЗ, Купириянов В.Н. Инзенский ДОЗ, Самоделкин А.Н. Мурашинский ФЗ, Закиев А.Х. Самет Мебельные технологии, Лутц Папе Свисс Крона и многие другие.

В рамках мероприятия руководители Минпромторга проведут Оперативный штаб по мебельной отрасли.

расль; производителям пиломатериалов, оборудования и поставщикам фурнитуры.

В программе Конференции предусмотрены круглые столы по темам фурнитуры и комплектующих, «Квартиры с мебелью», развития экспорта.

ДЕНИС ЕГОРОВ, ГЕНДИРЕКТОР КОМПАНИИ LAZURIT: «НАША СИЛА — В ЛЮБВИ К ДОМАШНЕМУ УЮТУ»

Отечественная мебель пользуется у россиян все большим спросом. Во многом благодаря тому, что производители хорошо понимают потребителя. Особенно те, кто давно на рынке. Мебель под брендом Lazurit, например, производится в Калининграде с 1992 года. В прошлом году оборот компании вырос почти на 10%, достигнув 18 млрд рублей. Как мобильное приложение помогает актуализировать ассортимент мебельных магазинов, почему товары для сна сегодня пользуются повышенным спросом и что нужно менять в новых условиях, рассказывает генеральный директор мебельной компании Lazurit Денис Егоров.



Фабрика компании Lazurit

— **Одна из главных ценностей компании — семья. Lazurit — семейный бизнес?**

Бизнес не семейный, зато наши покупатели — это в основном семейные пары, часто с детьми и домашними животными. Lazurit производит мебель для любых комнат, от гостиной до детских, то есть для всей семьи. Портрет нашей аудитории за 30 лет почти не изменился. Разве что с внедрением онлайн-продаж она немного помолодела: если в салонах покупатели, как правило, старше 35 лет, то в онлайн — от 25 лет.

Сегодня маркетинговая коммуникация бренда проходит под слоганом «Мебель, которая заботится

о каждом», где обобщение «о каждом» подразумевает всех членов семьи, включая домашних питомцев. Мы учитываем не только возраст, но и привычки, увлечения, образ жизни аудитории. Жаворонки и совы, экстраверты и интроверты, бунтари и интеллигенты — каждый найдет в Lazurit мебель по душе.

Наши ценности — «интерьер, семья, успех» — неизменны с 1992 года, поскольку отражают жизненный принцип основателя компании: успех начинается дома. Чтобы соответствовать, Lazurit сделал ставку на немецкие технологии и оборудование — это гарант качества нашей продукции. Со временем к этим

ценностям добавилась еще одна — экология. Наша экологическая политика подразумевает не только соблюдение природоохранного законодательства, но и бережное использование ресурсов, непрерывный контроль качества продукции. Недаром в 2017 году компании присвоена высшая категория экологичности А+ зеленого рейтинга «ГудВуд».

ЭВОЛЮЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

— **Компания начала производство с корпусной мебели. Почему?**

В 1990-е производство корпусной мебели в России было менее развито по сравнению с мягкой. Фабрики мягкой мебели, как правило, создавались как малый бизнес. Частные предприниматели гибко реагировали на рынок, быстро перенимали новые технологии, предлагали актуальный ассортимент. А гигантские фабрики корпусной мебели, оставшиеся с советских времен, возглавляли директора с устаревшими неэффективными подходами к организации бизнеса. Это привело к тому, что к концу 1990-х ведущие позиции в сегменте корпусной мебели были у иностранцев: шведского гиганта IKEA и многочисленных производителей из ближнего зарубежья, например, Польши. Нашей небольшой фабрике в Калининграде конкурировать с ними было непросто, но мы быстро учились.

— **Как за эти годы изменилось ваше производство?**

Глобальные изменения произошли благодаря модернизации в 2017 году. Во-первых, мы смогли запустить производство кухонной мебели — как готовые гарнитуры, так и кухни на заказ. Сегодня в кухонных студиях Lazurit можно выбрать не только мебель, но и всю необходимую кухонную технику, в том числе встроенную — при монтаже кухни ее установят профессиональные сборщики.

Во-вторых, мы начали производить корпусную мебель с фасадами из бамбука, который стал нашей отличительной чертой. Коллекции из бамбука, запущенные в 2017 году, до сих пор в топе продаж. В каждом нашем салоне посетители могут увидеть образцы неокрашенного и необработанного полотна бамбука со всеми родовыми кольцами и сучками. Этот природный материал несет тепло и уют, всегда оригинально дополняет интерьер и выделяет нашу мебель. Сегодня бамбук в тренде: в апреле мы ездили на выставку в Милан и очень порадовались появлению бамбуковых фасадов у известных европейских производителей.

— **Развитию компании помогла собственная розничная сеть. Почему вы занялись ею только в середине 2000-х?**



Денис Егоров, гендиректор компании LazuritGroup

На самом деле, уже в 1996 году мы открыли первый фирменный салон в Калининграде, чуть позже — в Нижнем Новгороде и убедились, что собственные салоны продают на порядок больше мебели, чем партнерские. Это заставило руководство задуматься о развитии розничной сети, но для этого предстояло многое сделать.

В 2002 году Lazurit открыл транспортную компанию для оптовых поставок по России, а спустя еще два года начал формировать свою сеть продаж и сервиса в России и странах СНГ.

Мы пересмотрели бизнес-модель компании, подчинив все производственные ресурсы запросам розницы. В это время сеть активно росла: каждый месяц мы открывали по несколько новых торговых точек в разных городах России. Сотрудникам отдела продаж приходилось быстро искать площадки для салонов, договариваться с арендодателями, начинать застройку и одновременно обучать персонал. Мы сразу открыли тренинговый центр для продавцов-консультантов, понимая, что грамотный персонал — катализатор продаж. В 2006 году компания полностью отказалась от дилерских продаж, а к 2023 году розничная сеть включает более 500 салонов в 170 городах.

— **Насколько централизованное у вас управление?**

Региональные отделения Lazurit имеют возможности и инфраструктуру для решения полного спектра задач по управлению розничной сетью. Мы делаем максимальный упор на развитие и вовлеченность молодежи от директоров до продавцов-консультантов.

Департамент электронной коммерции вообще развивается как стартап, в котором инхаус-специалисты сотрудничают с подрядчиками. И это дает результаты: за прошлый год в онлайн-продажах компания приросла на 50%, и сейчас доля e-commerce в Lazurit составляет 8%. Большая часть приходится на собственный интернет-магазин, который в 2022 году посетило около 28 млн человек.

— **Вы говорите, что делаете упор на вовлечение персонала. Какими средствами?**

Для того, чтобы люди могли дарить уют миллионам покупателей по всей стране, руководство компании должно создать условия для стремительного карьерного роста, помочь каждому проявить себя и стать успешным. Например, для эффективного введения стажеров в должность в каждом регионе функционируют отделы обучения, где с сотрудниками работают профессиональные тренинг-менеджеры. А на рабочем месте рядом с новичками всегда присутствуют опытные наставники.

Среди активных и амбициозных сотрудников розницы ежегодно разыгрываются ценные призы. На сплочение команды хорошо работают совместные праздники, поездки и тренинги. Кроме того, Lazurit поощряет перемещения сотрудников между регионами и уровнями управления. Мы даем возможность посмотреть Россию и получить бесценный карьерный опыт.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

— **А как вы заботитесь о клиентах? Как учитываете их запросы?**

Мы стараемся работать на опережение, изучая мировые тренды. Сегодня компания продает не только разнообразную мебель, но также аксессуары и текстиль для дома. В 2022 году, оценив занятость клиентов и их желание покупать все для дома в одном месте, мы ввели в ассортимент салонов Санкт-Петербурга осветительные приборы и предметы декора. Опыт оказался успешным, поэтому в 2023 году планируем растиражировать его на всю сеть, а также запустить в продажу кухонные принадлежности, посуду и постельное белье. Клиентам гораздо удобнее приобрести в одном салоне мебель, люстру, ковер, пледы и дизайнерские постеры. А советы продавцов-консультантов и бесплатный дизайн-проект помогут найти идеальные сочетания.

— **При этом вы открываете специализированные салоны «Все для сна». Какой в этом резон?**

В 2021–2022 годах наибольший спрос сохранялся на спальни, которые люди обустривают особенно тщательно. Хороший сон зависит не только от комфортного интерьера с мягкой кроватью, но и от правильно подобранного матраса. А где еще можно с комфортом проверить на мягкость все матрасы, если не в салоне «Все для сна»?

Салоны такого формата оправдывают и наши, и клиентские ожидания. Любой торговый зал ограничен квадратными метрами, а в салонах «Все для сна» площадь занята исключительно товарами для спальни — это удобно, когда речь идет об обустройстве конкретной комнаты.



В этом году мы расширяем ассортимент товаров для сна. Например, обратили внимание, что клиенты часто интересуются матрасами нестандартных размеров, и ввели модели с шагом 5 см. Еще одна относительно новая разработка — матрасы с эффектом памяти, терморегуляцией и воздухопроницаемостью, чтобы во время сна тело «дышало». Мы стараемся предоставить клиентам максимально широкий выбор, потому что понимаем, как важен здоровый полноценный сон.

— **Помогает ли вашей коммуникации с потребителями мобильное приложение, запущенное в 2022 году?**

Современная цифровая среда подразумевает омиканальность, поэтому эффективное присутствие бренда во всех каналах контакта с потенциальными клиентами становится важной задачей для любого бизнеса. А мобильные приложения — один из самых мощных инструментов контакта, ведь смартфон сейчас есть практически у каждого взрослого человека.

Благодаря запуску собственного приложения бренд Lazurit стал еще эффективнее взаимодействовать с аудиторией. Push-уведомления рассказывают об акциях и скидках, технологии геолокации позволяют отправить специальное предложение пользователям, которые находятся поблизости от фирменного салона. Каждый новый пользователь, установивший приложение, попадает в информационное пространство бренда — ему больше не нужно запоминать адрес сайта или пользоваться поисковыми системами. Этот инструмент не только про покупки, но и про прямые эфиры из салонов, про вдохновение и полезные советы по обустройству дома. Каждый пользователь найдет для себя что-то полезное, даже если не планирует в ближайшее время приобретать новую мебель.

НОВЫЕ УСЛОВИЯ

— Как на работе компании сказались изменения экономической реальности 2022 года?

Мы смогли сохранить стабильность, но для всей российской мебельной отрасли прошлый год был полон вызовов. В конце февраля — начале марта 2022 года мебельные компании столкнулись с ажиотажным спросом. Средний чек наших покупателей вырос с привычных 55 000 рублей на 20–30%. Одновременно компании-производители ощутили дефицит материалов и комплектующих, резко оборвались каналы коммуникаций с поставщиками оборудования и планы на закупку новых импортных станков. Ретейлеры потеряли важные маркетинговые инструменты, например, возможность запускать рекламные кампании в популярных соцсетях. Сказалась и приостановка деятельности Google Ads в России. Ушли площадки, которые приносили мебельным компаниям порядка 30% входящей выручки.

Нам пришлось попрощаться с некоторыми европейскими поставщиками, но мы довольно оперативно нашли им альтернативу без потери качества. К лету мы вернули цены на уровень январских, а год завершили с небольшим приростом: оборот компании составил 18 млрд рублей, что на 1 млрд больше, чем в 2021 году.

— Какие тренды на российском рынке мебели вы выделили бы как ключевые?

Основной тренд — гармоничное сочетание простоты и уюта. Все чаще люди отдают предпочтение текстурам натурального дерева, оттенкам и формам, приближенным к природным. Это желание воплотить экоконцепцию в городских квартирах пришло к нам во время пандемии, и с тех пор мало что изменилось.

На рынке жилья становится больше малогабаритных квартир и квартир-студий для молодых семей, и это тоже диктует тренды. Для компактных помещений люди выбирают многофункциональную мебель и мебель-трансформер — это помогает сохранить немного свободного пространства.



Среди свежих трендов — навесные шкафы. Буквально пять лет назад они не пользовались спросом в России, а сейчас растут запросы даже на навесные прикроватные тумбы.

Если говорить о стилях, то в настоящее время повышен спрос на брутальный лофт и эксцентричную эклектику. В нашем ассортименте представлены коллекции мебели в разных стилях — мы стараемся удовлетворить любой запрос покупателей.

— Как оцениваете перспективы Lazurit и рынка в целом в этом году?

Мы не ждем критического падения российского рынка. Объемы строительства и приобретаемой недвижимости, конечно, снижаются, но я предполагаю, что объемы продаж мебели останутся на уровне 2022 года. А экспорт мебели должен вырасти благодаря существенной разнице между ценами на российском мебельном рынке и в мире.

Lazurit входит в число «стахановцев» российской мебельной отрасли. Мы будем продолжать изучать и удовлетворять потребности клиентов, открывать торговые площади и выпускать новые коллекции. Я уверен в наших перспективах. Ведь наша сила — в любви к домашнему уюту и заботе о клиентах, сотрудниках, партнерах.

forbes.ru



ФАСАДЫ И СТОЛЕШНИЦЫ

Людмила

ПЛАСТИК LEMARK, MELATONE
КЛЕЙ КРАСНЫЙ МИРА, 54а

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

Людмила

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

Тел. 351-53-00, 8-913-730-34-48

ФАСАДЫ

для изысканного интерьера

ТОМСКИЕ
МЕБЕЛЬНЫЕ
ФАСАДЫ

• шкафные группы

• интерьерные панели

• широкий ассортимент декоративной пленки



НИКОЛАЕВСКИЕ фасады



Изготовление мебельных фасадов

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



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита
Облицовочные материалы
Кромка

THE ALTERNATIVE IS A TREND/ ALTERNATIVE — ЭТО ТРЕНД

Обзор Salone del mobile Milano 2023 с Alternative



«Загляни глубже в природу, и ты все поймешь лучше», — это выражение принадлежит Альберту Эйнштейну.

Отправка к истокам природы прослеживалась во всех экспозициях, представленных в рамках выставки Salone del mobile Milano 2023.

Начиная от колористики, заканчивая экспонатами — всё стремилось быть ближе к натуральности и «природности».

Терракота, оттенки зеленого, натуральные материалы, структуры, обработки, либо совершенная имитация натуральных материалов, вторично переработанные материалы в новые формы и варианты мебели, детали интерьера — вот небольшой список из увиденного.

С каждым годом на выставке в Милане увеличивается доля стендов, где в оформлении присутствуют элементы ландшафтного дизайна для большего эффекта воссоединения с природой.

Выставка 2023 года как многообразие точек возврата: к природе, к прошлому, к истории. Цикличность мебельной и интерьерной моды вплетена в современные интерпретации.

Сейчас в России бум на матовые поверхности, на фактурные материалы с глубокими порами, на интенсивные декоры с ярко выраженной структурой, сучками и трещинами, имитирующими наполненность затиркой.

Итальянская выставка как будто повернула время на 30 лет назад и переплела современные материалы и обработки с дизайном 90-х годов.

Фактуры мрамора и дерева представлены в глянце, отполированы до блеска или покрыты лаком. Присутствуют и матовые варианты монохромов, но это уже не является трендом, так как не привлекает к себе внимания и не является центром экспозиций.

Еще одна точка притяжения — матовое дерево без глубоких пор, стремление линий структуры которого мягко обрамляет мебельные формы. Они не «кричат», они создают уют и умиротворение в природной тишине пространства.





Профессионализм обработки материалов отсылает нас во времена древних греков и Римской империи.

Искусная работа с мрамором как произведение искусства поражает своей детализацией и имитацией застывшего движения в объективе фотокамеры.

Как будто в своем желании к прочности и стабильности производители активно использовали металлические конструкции в основании своей мебели на стендах.



Остается верить, что эта тенденция также связана с принципами экологичности, так как металл — это материал, который может подвергаться переработке неоднократно. Плавные или прямые формы конструкций в своем многообразии перетекали со стенда на стенд как единая концепция всей выставки. Все виды мебели, от малых форм до сложных конструктивов гардеробных и шкафов, — всё было наполнено металлом и создавало впечатление основательности и монументальности с одновременной легкостью и невесомостью.

Все вышеперечисленные тренды с легкостью воплощаются в жизнь уже сейчас и в России.

Коллекция мебельных плит Alternative наполнена декорами в спокойной умиротворенной гамме оттенков и структур, таких как Дуб Эврика, Дуб Рошелье, Дуб Один, Дуб Элвезия, белый мрамор — Нарциссо, черный — Файерстоун и многих других.

WWW.MEBELSHIK.BIZ



Высокоглянцевые плиты в древесных декорах, мраморе и монохромах уже сейчас доступны для реализации интерьерных проектов в стилистике итальянской выставки.

Новое направление бренда Alternative — мебель на металлическом основании. Она представлена в разных вариантах решений под разные запросы, а в сочетании с материалами собственного производства — это пик мебельной моды, представленной в Милане в 2023 году.



Быть в тренде и являться трендом — это разные понятия. Alternative — это не только бренд Завода Невский Ламинат, но и тренд отечественного рынка, с чем мы полностью согласны, опираясь на итоги прошедшей выставки Salone del mobile Milano 2023.

ООО «Завод Невский Ламинат»

г. Санкт-Петербург,

Выборгская набережная, д.29, литера А;

тел.: 8 (812) 337-22-73

dspnd.ru



ЕДЛИЧКА
РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

**КРОМКА ПВХ
КРОМКА ИЗ ШПОНА
МЕБЕЛЬНЫЕ ПРОФИЛИ**



БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА ДО ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

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





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

**Станки Инструмент
ПО для мебельщиков**

Приглашаем посетить стенд **LIGA**
на международной выставке
«FIW 2023» 14-16 июня в Алматы

FIW FURNITURE
INTERIOR
WOODWORKING



ТОЛЬКО ВОСТРЕБОВАННОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ В РАБОТЕ!



<http://expoticket.kz>

КРОМКООБЛИЦОВОЧНЫЙ СТАНОК **KDT KE-706**

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ. БЫСТРАЯ
СЕРВОПЕРЕНАСТРОЙКА. ГОТОВ К РАБОТЕ
С PUR-КЛЕЯМИ



Подробнее о станке



СВЕРЛИЛЬНО-ПРИСАДОЧНЫЙ ЦЕНТР С ЧПУ **KDT KD-610HZ**

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ. БЫСТРЫЙ.
КОМПАКТНЫЙ



Подробнее о станке



АСПИРАЦИОННАЯ УСТАНОВКА **UNALSAN AMS 65 KK**

ЭФФЕКТИВНАЯ ОЧИСТКА ВОЗДУХА.
МОБИЛЬНОСТЬ



Подробнее о станке



АВТОМАТИЧЕСКИЙ СТАНОК ДЛЯ СОРТИРОВКИ И УПАКОВКИ ФУРНИТУРЫ **РЕМЕХРАСКИНГ FY-Z240A**



Подробнее о станке



КОМПРЕССОР **PHOENIX PRO LP15D-8RAT**



Подробнее о станке



ДЕПАРТАМЕНТ КОМПЛЕКСНОГО СНАБЖЕНИЯ

Во время выставки «FIW 2023» специалисты департамента комплексного снабжения:

- представят обширную гамму клеевых систем ведущего турецкого завода **ORGANIK KIMYA** для работы на ручных и автоматических кромкооблицовочных станках, линиях для окутки профильного погонажа и упаковки изделий в картон: минимальный расход, прекрасный клеевой шов, чистая клеевая ванна и многое другое будет показано в работе
- расскажут всё о внедрении на мебельные производства алмазных инструментов **SURREY** серии **Diamond Expert** (повышение эффективности до 50%)
- предложат решения в вопросах промышленного подбора **дисковых пил Golden Eagle** для раскроя всего спектра материалов



ДЕПАРТАМЕНТ СЕРВИСА

100

профессионалов

60

инженеров

40

специалистов
в штате

9

складских
комплексов



Ждём вас

14 июня: 11.00 – 18.00

15 июня: 10.00 – 18.00

16 июня: 10.00 – 16.00



Республика Казахстан, г. Алматы,
ВЦ «Атакент»

Павильон **№10** Стенд **№919**

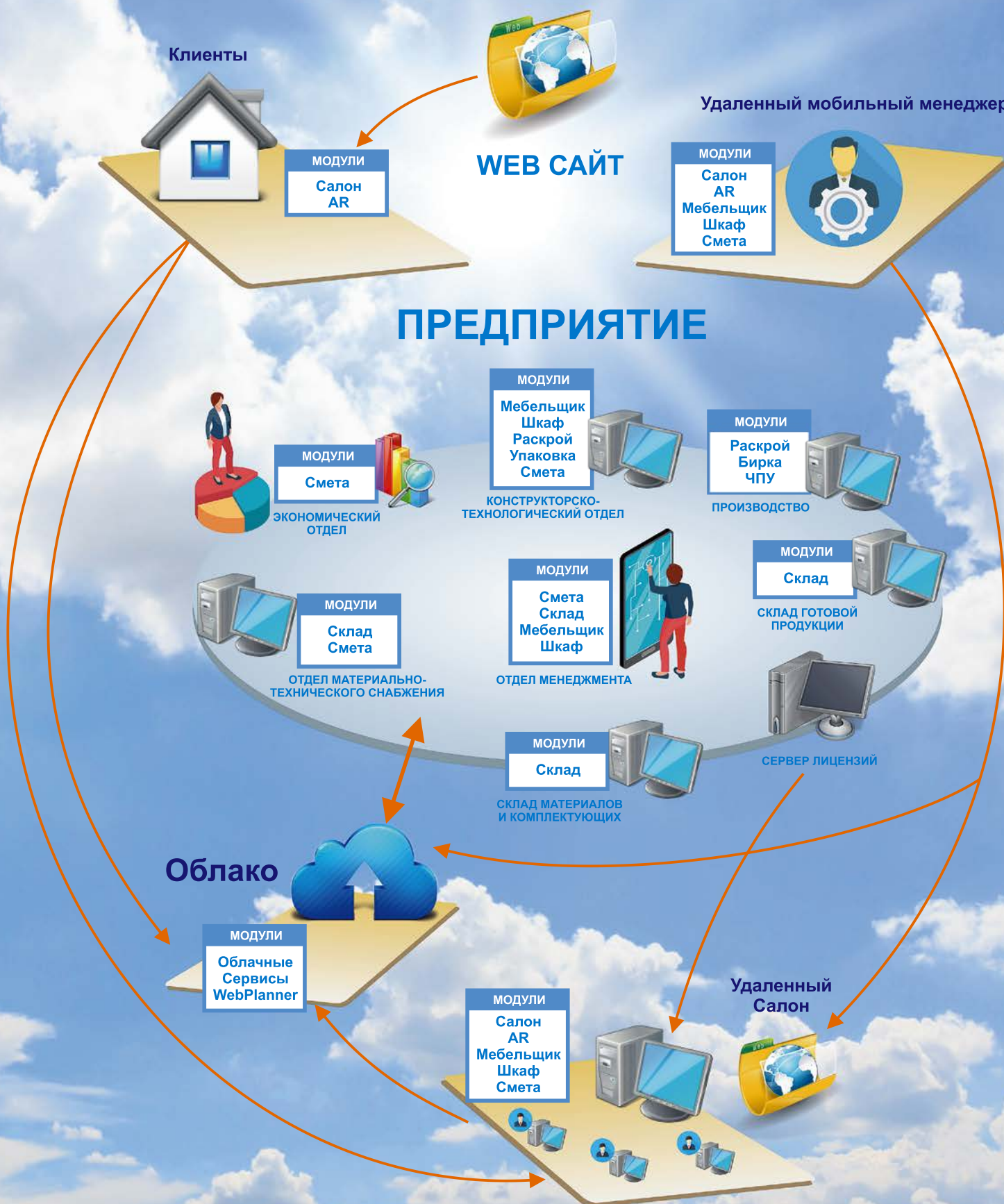
ligamac.com

8 800 707 74 77



КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

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



БАЗИС-САЛОН: ВЫБОР СОВРЕМЕННОГО МЕБЕЛЬЩИКА



Современный покупатель мебели стал очень разборчивым. Прежде чем купить мебель, он тщательно изучит Интернет, будет придирчиво сравнивать бренды, требовать от продавца консультаций дизайнера с разработкой полноценного интерьера, а от производителя — изделий высокого качества, отвечающих при этом его вкусам и потребностям, и так далее. Конечно, на все это можно закрыть глаза, только вряд ли такая позиция будет способствовать успеху компании: покупатель знает себе цену и просто уйдет к другому. Отсюда и основной тренд современного мебельного бизнеса — создание единой системы, которая объединяет производство с различными каналами сбыта в единую систему непрерывного и продуктивного взаимодействия с покупателем. Это называется модным словом омниканальность.

Основа построения такой системы — соответствующее программное обеспечение. Независимо от того, крупная это компания с салонами по всей стра-

не или небольшой производитель мебели, структура взаимодействия с покупателем и качество предоставляемых ему услуг должны быть едины, поскольку он должен выбрать именно вас.

Компания «Базис-центр» заметила эту тенденцию достаточно давно, что позволило ей разработать и «обкатать» комплекс программ, основанных на классических и облачных технологиях. Называется он БАЗИС-Салон. Такое название сложилось исторически, поэтому может возникнуть ошибочное впечатление, что это обычный расстановщик мебели, коих десятки на просторах Интернета. Это совсем не так. **БАЗИС-Салон — это программно-информационная инфраструктура успешного мебельного предприятия.**

Прежде всего, БАЗИС-Салон является элементом комплексной системы автоматизации мебельного производства, следовательно, он работает в едином информационном пространстве со всеми другими

модулями БАЗИС, включая управление производством. Кроме того, в нем имеется интерфейс API для интеграции с существующей информационной структурой предприятия. В этом **принципиальное отличие БАЗИС-Салон от всех остальных программ аналогичного назначения, представленных на отечественном рынке.**

В структуре БАЗИС-Салон четыре основных модуля:

- менеджер прайс-листов для формирования электронных каталогов(прайс-листов);
- дизайнер интерьеров, позволяющий предоставить клиенту качественную модель будущего меблированного помещения;
- менеджер управления заказами для документирования и сопровождения сделки;
- модуль синхронизации заказов — **облачное приложение**, позволяющее организовать оперативное и бесперебойное взаимодействие точек приема заказов, центрального офиса и производства, включая актуализацию в автоматическом режиме прайс-листов и персональных условий работы всех салонов.

Как это работает? Все начинается с конструкторов и технологов мебельного предприятия, которые создают модели изделий. Возможности модуля БАЗИС-Мебельщик хорошо всем известны, поэтому отметим только два момента:

- Модели помимо геометрии содержат информацию об иерархии элементов, материалах, правилах, по которым наносится кромка на изделие, ассоциированном крепеже, пазах и многое-многое другое, **характерное для мебельных изделий.** Именно такая модель, со всеми указанными данными, а не просто картинка, вернется на производство после оформления заказа в БАЗИС-Салоне.
- Модели могут обладать свойством **эластичности** (уникальная авторская технология компании «Базис-Центр»), т. е. изменяться по желанию клиента, оставаясь при этом корректными с точки зрения технологии изготовления. При создании моделей используется настроенная на специфику конкретного предприятия база материалов, поэтому в любой момент в модуле БАЗИС-Смета можно увидеть **точное значение** себестоимости и ее структуру в разрезе материалов и технологических операций.

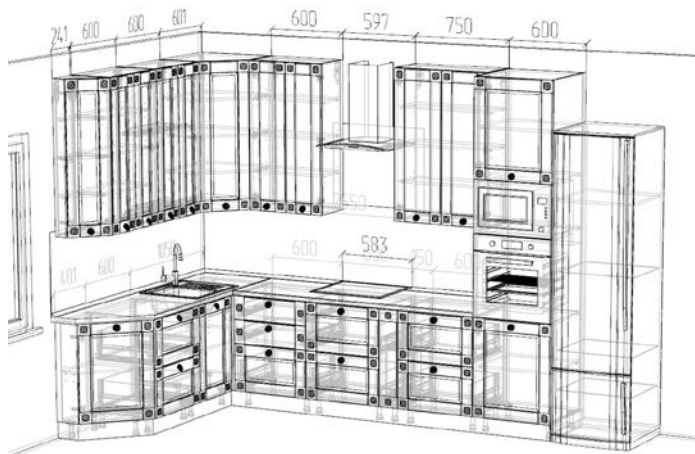
Итак, модель готова, и начинается работа по формированию прайс-листа. Вначале определяется его структура, а далее производится заполнение созданных групп изделий конкретными моделями мебельных изделий. Это обычная работа, самое же интересное начинается потом:

- на все элементы изделия (корпус, фасад, опоры, ручки и т. д.) назначаются возможные замены —

списки материалов и фурнитуры, из которых впоследствии клиент будет выбирать то, что ему нравится;

- для всего изделия указываются атрибуты для взаимодействия с клиентом, например, максимально возможная скидка;
- перечисляются возможные дополнительные комплектующие, которые может предоставить компания, к примеру мойки для кухонь, карнизы, плинтуса;
- при необходимости добавляется скрипт (технология скриптов — это отдельная огромная тема, но, если коротко, то с помощью скрипта с моделью можно делать все, что угодно, и не только с моделью).

Таким образом, **сформированный прайс-лист отражает всё, что данное предприятие может предложить потенциальному покупателю.** В дальнейшем любые его изменения и дополнения будут оперативно появляться во всех салонах с помощью облачных сервисов.



Отметим одну важную особенность прайс-листов БАЗИС: возможность шифрования файлов. Она позволяет разграничить права доступа к ним за счет «привязки» к ключам аппаратной защиты, благодаря чему пользователи системы с другими ключами защиты не смогут их открыть. Если кто-то хочет защитить свои разработки от конкурентов, пожалуйста: шифрование — это надежный инструмент защиты интеллектуальной собственности производителей мебели.

Далее в работу включаются мебельные салоны, и начинается процесс приема заказов. Все менеджеры получают индивидуальные коды доступа и права в соответствии с принадлежностью к той или иной группе. Создаются различные справочники (клиентов, услуг, документов и т. д.) для оперативной работы.

Самое главное при работе с клиентом — наглядно и убедительно показать, что именно ваши изделия в полной мере отвечают всем его запросам. Для этого

менеджер салона включает дизайнер интерьеров и в режиме активного диалога предлагает клиенту различные варианты установки мебели в его помещении.

Дизайнер интерьеров — это программа, которая позволяет быстро и просто реализовать традиционные функции моделирования интерьеров:

- создание и редактирование точных моделей помещений на основе типовых шаблонов или любой произвольной формы;
- размещение различных архитектурных и строительных элементов: колонн, проемов, внутренних стен и т. п., а также предметов интерьера (вазы, картины, кресла), которые при желании клиента и возможностях салона могут включаться в стоимость;
- декорирование всех элементов помещения;
- быстрая и точная установка окон, подоконников, карнизов, плинтусов и дверей различной формы;
- размещение в помещении моделей мебельных изделий в соответствии с актуальным прайс-листом простым «перетаскиваем» нужной модели из прайс-листа в помещение;
- автоматическое позиционирование моделей при установке с отслеживанием возможных пересечений и наложений;



- изменение размеров изделий в диапазоне корректности согласно пожеланиям клиента произвольным образом или с определенным шагом;
- установка моделей изделий в соответствии с их назначением, например, размещение ряда полок на заданной высоте, «стыковка» углового шкафа со смежным прямым шкафом, размещение с отступом от стены и т. д.;
- размещение дополнительных элементов, общих для некоторой группы изделий — цоколей, плинтусов, карнизов, столешниц (с возможностью автоматического еврозапила и углового среза), стеновых панелей, балюстрад;
- выбор цвета и текстуры любых элементов;

- быстрая замена элементов у всех или у отдельных изделий, например, всех фасадов кухни или только указанных, всех опор у тумб или только на передней линии и т. д. (особо отметим, что при замене фурнитуры меняется и присадка);
- автоматическая замена внутреннего наполнения изделия, например, двух больших ящиков на четыре маленьких или ящиков BLUM на ящики GRASS,

**СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ ЕЩЕ ОДНУ
ОСОБЕННОСТЬ БАЗИС-САЛОН: В СЛУЧАЕ
ДОСТАТОЧНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ
МЕНЕДЖЕРА ДЛЯ ПРИЕМА ЗАКАЗОВ МОЖНО
ПОДКЛЮЧАТЬ КОНСТРУКТОРСКИЕ МОДУЛИ
БАЗИС-МЕБЕЛЬЩИК И БАЗИС-ШКАФ.**

а то и вообще на съемные полки, причем, все это выполняется со своей присадкой и изменением стоимости;

- оперативный просмотр информации о структуре и стоимости создаваемого гарнитура и отдельных его элементов, причем, расчет стоимости выполняется «мгновенно» одним из трех способов на выбор: с помощью наценки, встроенных алгоритмов из БАЗИС-Смета или по уникальной методике, запрограммированной скриптом;
- анимация подвижных элементов мебели;
- доработка элементов отдельных изделий во встроенном редакторе, например, построение нестандартных вырезов под проходящие трубы (отметим, что стандартные вырезы под мойки или вытяжки создаются автоматически при их установке) с возможностью применения наценки на нестандарт;
- рендер создаваемых интерьеров, не требующий больших аппаратных затрат на рабочем месте менеджера, поскольку он выполняется на мощных серверах компании «Базис-Центр»;
- расстановка конструктивных размеров и создание набора эскизов в качестве приложения к заказу.

Многие из перечисленных возможностей можно найти во всех уважающих себя расстановщиках мебели, но в большинстве из них этим всё и заканчивается. А что в БАЗИС-Салон? Нажимаем кнопку, и созданный проект передается в модуль управления заказами, где ему присваивается статус, к примеру, «внесена предоплата 30%» или «в ожидании», если клиент взял время на размышление.

При положительном решении начинается оформление заказа. Прежде всего, уточняется требуемый

набор дополнительных услуг: доставка, подъем на этаж, сборка и т. д., стоимость которых рассчитывается автоматически по заранее заложенным алгоритмам. В специальном справочнике хранится набор документов, значительная часть которых поставляется вместе с системой. Это шаблоны FastReport, которые можно редактировать. Можно также создавать свои собственные шаблоны или находить в Интернете, где есть большое количество готовых шаблонов и обучающих роликов по их созданию. При заполнении документов предусмотрено множество возможностей для ускорения и упрощения этого процесса, например, заполнение банковских реквизитов юридического лица по БИК, или данных клиента по ИНН.

Далее заказ надо передать на изготовление. Для этого есть два варианта. При традиционном подходе заказ выгружается в файл и каким-либо образом передается на производство, но это уже вчерашний день. Современным и удобным форматом является работа с использованием облачных решений.

Компания «Базис-Центр» разработала специальную услугу БАЗИС-Облако. В облаке создается личный кабинет, в который заносится актуальный прайс-лист, а также дублируются все основные его настройки, чтобы администратор мог глобально управлять всеми мебельными салонами. Это позволяет головному предприятию и всем салонам работать, как единому целому. Все настройки и изменения, вносимые администратором в прайс-листы, автоматически передаются во все салоны, и, наоборот, заказ, принятый в любом из салонов, также автоматически становится доступным на головном предприятии. Если салон работает через дилера, то можно организовать более сложную схему взаимодействия: заказ передается на согласование дилеру, а он формирует пакет заказов для передачи на производство или передает их индивидуально. Настройками облака учитываются все нюансы взаимодействия салонов с производством, например, порядок нумерации производственных заданий или мониторинга состояния заказов. Особо отметим, что в БАЗИС-Салоне без проблем поддерживается наличие нескольких производственных площадок у предприятия.

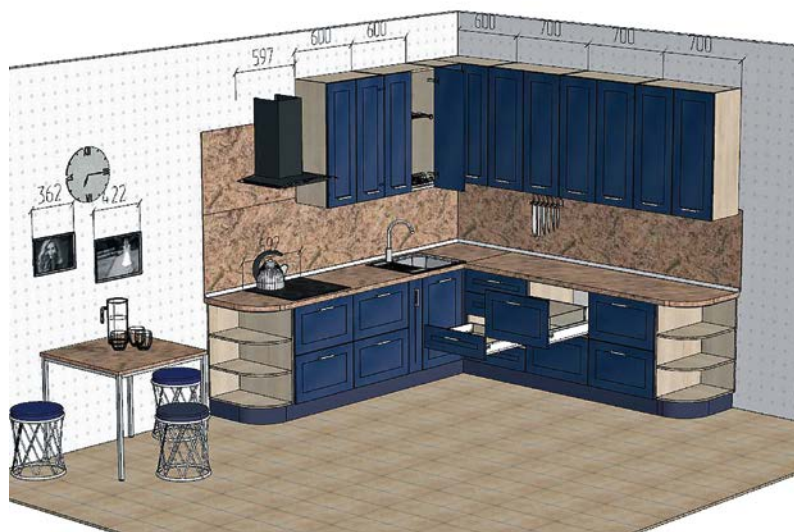
В облаке реализован инструментарий оперативно-го обмена сообщениями. Например, клиент какого-то салона обнаружил бракованную деталь. Менеджер оперативно оповещает администратора о ситуации, который предлагает пути решения проблемы. Еще пример «из жизни»: клиент настаивает на серьезных доработках некоторой модели, а менеджер в замешательстве, реализуемы ли они? Ситуация разрешается подключением удаленного конструктора предпри-

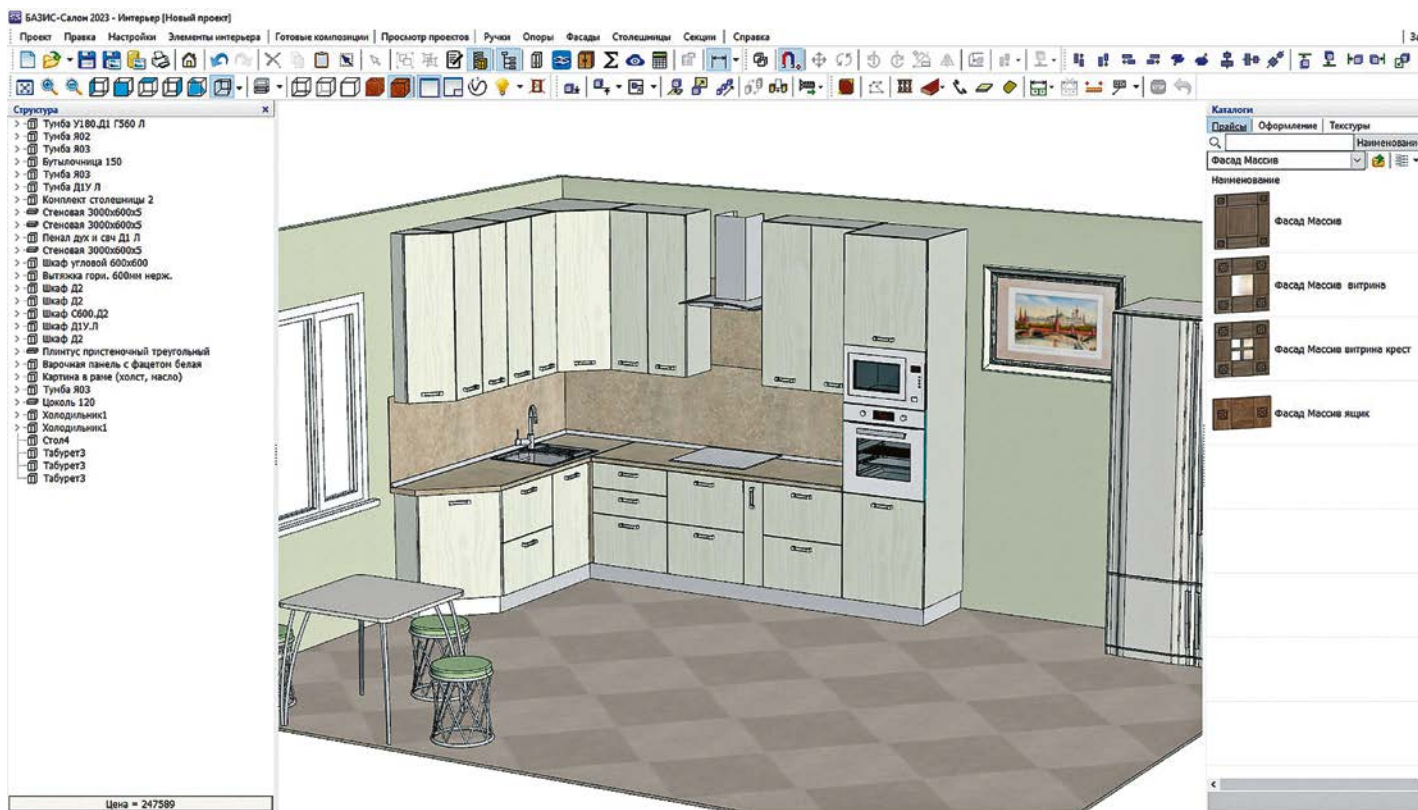


ятия, который дает квалифицированную профессиональную оценку пожеланиям клиента. Проблема решена. Вся история обмена сообщениями с указанием точного времени хранится в облаке, поэтому игнорировать сигналы от салонов администратор просто не сможет.

Следует отметить еще одну особенность БАЗИС-Салон: в случае достаточной квалификации менеджера для приема заказов можно подключать конструкторские модули БАЗИС-Мебельщик и БАЗИС-Шкаф.

Согласованный заказ одним нажатием кнопки выгружается на производство, где он «подхватывается» системой управления 1С-БАЗИС: Производство для формирования производственных заданий и материального обеспечения снабжено модулем БАЗИС-Мебельщик для автоматического получения комплекта чертежей, а также модулями БАЗИС-Раскрой БАЗИС-ЧПУ. Напомним, что из салона приходят модели, содержащие, по сути, все технологические данные для изготовления (правила присадки, пазы, данные об облицовке кромок и т. д.). Таким образом, работа конструктора существенно упрощается: он проводит об-





щий контроль моделей и формирует документацию. Всё, заказ изготавливается.

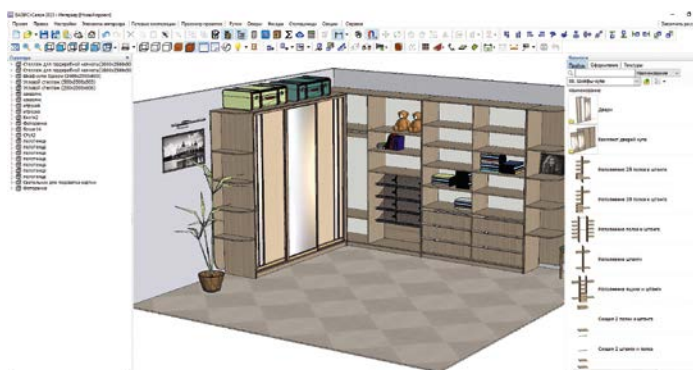
Организация облачного взаимодействия между производственными и сбытовыми структурами мебельной компании уникальна, она реализована только в системе БАЗИС. Для этого компания «Базис-Центр» развернула собственный парк физических серверов, на которых работают все предоставляемые сервисы. Серверы размещены в четырех географически распределенных дата-центрах: в Коломне, Казани, Тольятти и Новосибирске. Это позволяет обеспечивать непрерывную работу всех сервисов даже в случае выхода из строя одного или двух дата-центров и минимизировать сетевые задержки в передаче данных за счёт уменьшения физического расстояния между серверами и конечными пользователями.

Возникает естественный вопрос: а сколько стоит «удовольствие» работать в облаке? Ответ: независимо от количества салонов в настоящее время услуга БА-

ЗИС-Облако на год стоит 1200 рублей плюс хранилище объемом 1 Гб — менее 3000 рублей, 10 Гб — около 12000 рублей. Сопоставьте со скоростью и удобством обработки заказов.

Возникает и второй вопрос: как научиться создавать правильные прайс-листы и организовывать облачную работу? Для этого разработан соответствующий дистанционный курс обучения, рассчитанный на 7 дней по 3 часа в день. Конструктор-технолог на своем рабочем месте слушает лекцию, выполняет практические задания, а потом возвращается к своей основной работе. Удобно и практично. Через неделю он сможет работать в БАЗИС-Салон, создавать прайс-листы и администрировать Облако, а также обучать менеджеров салонов.

Наконец, есть и третий вопрос: а действительно ли всё так здорово, как написано? Ответ такой: компания «Базис-Центр» не стремится продать свой «товар» любой ценой, для неё важнее осознанный выбор мебельщиков. Для этого организуются регулярные семинары в различных городах страны, где на практике демонстрируются возможности системы. На мебельных выставках специалисты компании всегда предлагают посетителям сравнить возможности системы БАЗИС с другими программами и только после этого сделать выбор. Наконец, на сайте компании можно заказать услугу бесплатного тестирования и в течение определенного времени работать с полной версией системы.



АЛМАЗНЫЕ ФРЕЗЫ ДЛЯ НЕСТИНГА

Отечественные мебельщики ежегодно покупают сотни тяжелых обрабатывающих центров и фрезерных станков с ЧПУ, и значительная часть этого оборудования используют для раскроя по технологии nesting. В этой статье специалисты компаний «Лейтц Инструменты», «Лойко Рус», «МДМ-Техно», GT и LIGA расскажут про алмазный инструмент для нестинга, объяснят, каковы его особенности, а также дадут целую пачку рекомендаций, как простыми средствами повысить производительность оборудования и качество раскроя.



NESTING НЕСТИНГУ НЕ ТОВАРИЩ

Технология нестинг, как раскрой древесных плит концевой фрезой на станке с ЧПУ, условно говоря, занимает нишу между квалифицированным ручным трудом и потоковым крупносерийным производством. В первом случае мастер может вырезать деталь произвольной формы, но потратит на это много времени. Во втором — пильный центр за считанные минуты раскроит пачку листов ЛДСП объемом в полкубометра, но только на прямые заготовки. Нестинг проигрывает пакетному раскрою в производительности, но выигрывает в универсальности, позволяет быстро менять карты раскроя и выполнять сложные технологические операции (к примеру, профилирование интегрированных ручек).



Менеджер по продукту направления комплектация компании «МДМ-Техно» Дмитрий Толчеев:

«Крупносерийные производства, конечно же, используют пакетный раскрой на форматно-раскроечных центрах, но некоторые мелко- и среднесерийные производства могут применять более гибкий подход и выполнять все операции резания на обрабатывающих центрах с ЧПУ за один установ, не приобретая даже "форматку"».

Однако, сразу стоит провести черту между двумя подходами к нестингу. С одной точки зрения это цикл операций по раскрою и присадке на фрезерном станке с ЧПУ, с другой — это силовой нестинг, оптимизированный и автоматизированный раскрой древесных плит на обрабатывающих центрах или специально оснащенных фрезерах с ЧПУ.



Технический консультант компании «Лейтц Инструменты» Рахмил Турецкий:

«Технология нестинг предусматривает поштучную обработку полноформатных плит для изготовления щитовых деталей с произвольным внешним контуром. При

этом плиту посредством вакуума фиксируют по всей пластине на подложке, смонтированной на матричном рабочем столе обрабатывающего центра и выполняющей функцию большой единой вакуумной присоски. Сначала выполняют профильную обработку верхней пласти, например, ложную филенку, затем — необходимые пазы, отверстия и другие элементы конструкции. В заключение производят раскрой на отдельные детали.

Обычно для этого используют так называемые нестинговые концевые фрезы с рабочей частью диаметром 12 мм и разной высотой, в зависимости от толщины исходной плиты. Режущая кромка зубьев разделена на несколько частей вдоль оси вращения. Она состоит из напаянных алмазных пластинок, расположенных с двойным углом наклона, чтобы при работе сжимать обе пласти усилием резания».



Руководитель отдела инструментов компании LIGA Георгий Балахонов:

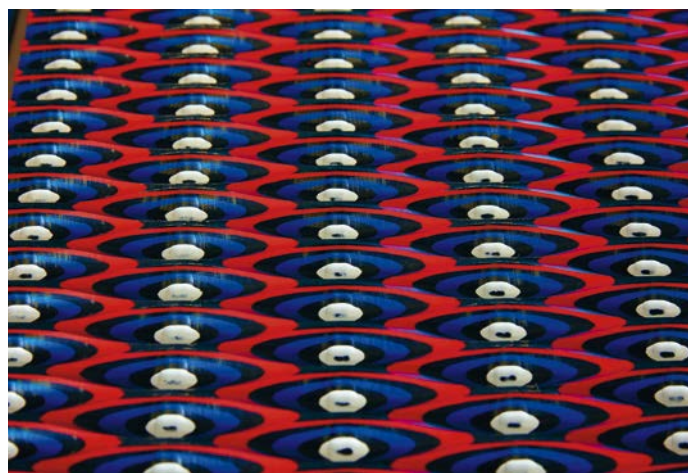
«Что мы называем нестингом? Например, итальянцы так называют любой раскрой, а все концевые прямые фрезы — нестинговыми. Лично я склоняюсь к определению,

что нестинг — это, с одной стороны, раскрой, фрезерование и сверление плиты до конечной заготовки, а с другой это раскрой материала при максимальной возможной скорости и при максимальном уменьшении расхода материала. Мы считаем нестинговыми только фрезы с диаметром 12 мм, алмазными напайками и «тяжелыми» (усиленными) корпусами, именно на них приходится компромисс между скоростью фрезы и расходом материала».

Вслед за специалистами, говоря о **фрезах для нестинга**, будем иметь в виду фрезы с алмазными напайками, которые позволяют резать древесные плиты на всю глубину за один проход.

АЛМАЗ ТЕСНИТ ТВЕРДОСПЛАВ

Алмазный инструмент не имеет альтернативы в обработке ряда плотных и абразивных материалов, например, HPL-пластиков и других композитов. Также алмаз уже давно и успешно конкурирует с твердым сплавом, в частности, в раскрое кашированных и ламинированных древесных плит.



Многослойный HPL-пластик, обработанный алмазной фрезой

Твердый сплав сохраняет свои позиции в обработке массивной древесины, особенно мягких пород. Тут алмазному инструменту трудно соревноваться, поскольку он чисто физически не дает «чистового» качества поверхности. Если относительно мягкая сталь HSS позволяет сформировать режущую кромку с углом в 50°, то для твердосплавного этот угол вырастает уже до 60°, а алмаз будет самым тупым, примерно 80°. Поэтому новая твердосплавная фреза дает идеальное качество реза, но только в течение одной смены. В то же время алмаз может работать месяцами, но после него поверхность придется дошлифовать.



Однако, при обработке твердых пород древесины или раскрое фанеры алмазный инструмент можно успешно применить для чернового раскроя. **Технический директор компании GT Александр Шилов** привел в пример производство детских

площадок. Очевидно, что все детали после раскроя отправятся на покраску и будут неоднократно шлифоваться, поэтому тут вполне подходят производственные алмазные нестинговые фрезы.



Вообще, производители отмечают, что интерес к инструменту для нестингового раскроя увеличивается. Как сказал **руководитель отдела продаж «Лойко Рус» Фарид Акчурин:** «У нас большая линейка нестинговых фрез, часть из них мы производим

силами дочернего предприятия LEUCO — ООО «Лойко Рус», поскольку видим, что спрос на них вырос. Акцент на нестинговых фрезах делает и сама компания LEUCO, она адаптирует их для различных задач и различных материалов, разрабатывает новые решения».

По мнению Георгия Балахонова, мебельщики чаще переходят на алмазный инструмент просто потому, что могут: «Отрасль активно обновляет оборудование, поставленное в начале нулевых и в 2010–х. Низкопроизводительные станки с ЧПУ, работающие только твердосплавом, меняют на мощные большие машины, на которых при низких скоростях работать невыгодно, а зачастую просто вредно. Алмаз должен работать быстрее, чем твердосплав, иначе фрезы будут гореть и ломаться, скорости подачи для нестинговых фрез должны составлять 15–30 м/мин».

КАК УСТРОЕНЫ АЛМАЗНЫЕ ФРЕЗЫ ДЛЯ НЕСТИНГА



Алмазная фреза Diaberg Z2+2



Алмазная фреза Diaberg Z3+3

Дмитрий Толчеев: «Для раскроя плит ЛМДФ и ЛДСП мы поставляем итальянские алмазные фрезы Diaberg. Чаще всего заказывают фрезы диаметром 12 мм с рабочей высотой в 19, 24 или 29 мм. Z2+2 и Z3+3 берут примерно одинаково, Z2+2 чуть чаще».

Разберем подробнее, что имеется в виду под этими обозначениями.

Базовый параметр резания, влияющий на производительность — это **скорость подачи**, та скорость, с которой шпиндель движется относительно плиты. Согласно классической формуле: **скорость подачи (мм/мин) = подача на зуб (мм) * количество зубов * частота вращения (об/мин)**.

Нужно помнить, что у фрез есть как максимальные, так и минимальные режимы работы. При высоких подачах может страдать качество обработки, фреза будет скорее рубить, чем резать. А при низкой подаче фреза будет шлифовать материал и перегреваться.



Алмазные фрезы: слева с неразнесённым зубом, в центре и справа с разнесённым зубом

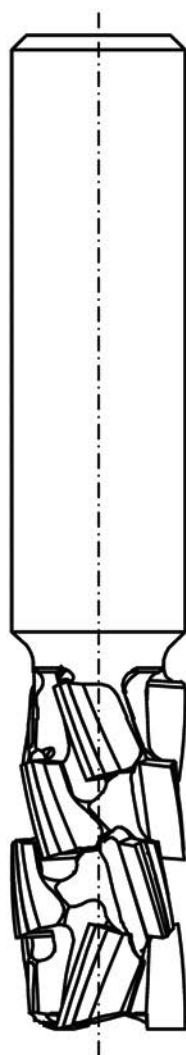
Количество зубьев Z.

Зуб по окружности фрезы разбит на сегменты, если все эти сегменты, условно, соединить в один зубчик, то на фрезе Z2 будет 2 зуба, а на фрезе Z3, соответственно, 3 зуба. Для алмазных нестинговых фрез диаметром 12 мм рекомендации по скорости подачи таковы: Z2 — около 15–17 м/мин, Z3 — около 22–24 м/мин. Для сравнения, 15 м/мин — это 25 см/сек. Понятно, что цифры весьма примерные, и их нужно проверять эмпирически.

Сами фрезы могут выглядеть по-разному. Для наглядности возьмем случай Z3: у одних фрез сегменты зубов выстраиваются в три спирали, немного смещенные друг относительно друга по вертикали, а у других расположены, на первый взгляд, хаотично.

Конструкции с 3 спиралями имеют ограничение — поскольку между сегментами есть промежутки, то в этом месте по материалу проходят только два оставшихся зуба. Другими словами, если мы возьмем сечение фрезы Z3 поперек оси, то на определенной высоте обнаружим на окружности не 3 зуба, а 2. Если на это место попадет ламинация плиты, то стойкость фрезы может заметно снизиться.

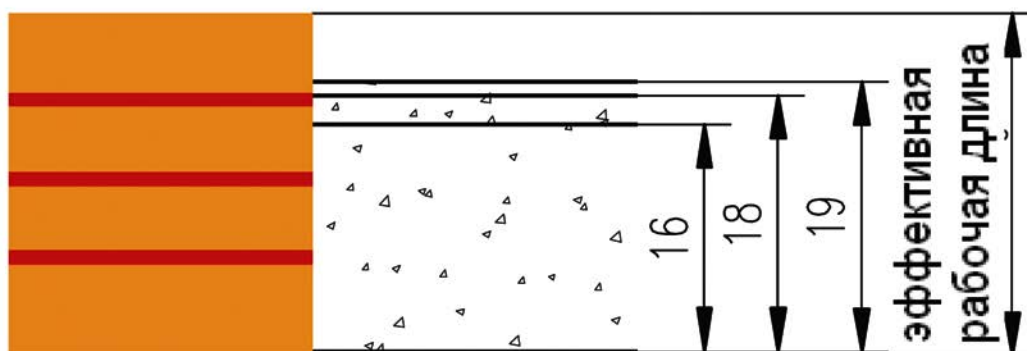
Кроме того, спирали расположены со смещением, поэтому на рабочей высоте, допустим, 19 мм будет Z3, на высоте 20 мм — Z2, а на 21 мм — Z1. Получается, что формально фреза имеет рабочую высоту 22 мм, но рассчитана на плиты 16–19 мм.



Области раб. части фрезы с:

 **Z=3**

 **Z=6**



Перекрывание зубьев алмазной фрезы Leitz DiamasterPRO³ Z3+3

У конструкции с разнесенным зубом таких проблем нет, у нее зубцы друг друга перекрывают, не оставляя пробелов. По всей рабочей высоте у нее полноценные Z3, а в перекрытиях вообще Z6. Эти фрезы лучше перемалывают стружку, но хуже ее отводят, по сравнению с фрезами с неразнесенным зубом, т. е. их не рекомендуют использовать при слабой аспирации.

Рахмиль Турецкий: «В производственной программе Leitz имеются разнообразные перетачиваемые алмазные фрезы с количеством зубьев от 1 до 3, смежные пластинки которых по высоте имеют взаимное перекрытие. Например, фрезы DiamasterPRO³ Z3+3 в местах перекрытия имеют число активных зубьев Z6.

Если при раскрое применяется инструмент с разным количеством активных зубьев, участвующих в резании, то на вертикальной поверхности кромки деталей из гомогенной MDF можно увидеть горизонтальные полосы с различной шероховатостью».

Все нестинговые фрезы **компрессионные**. Это означает, что зубчики на них расположены под углом

разнонаправленно, так, чтобы поджимать ламинированное покрытие плиты к MDF, чтобы оно срезалось без сколов (об этом мы подробно говорили в материале о фуговальных фрезах для кромкооблицовочных станков). Собственно, маркировка Z3+3 обозначает компрессионные зубцы, 3 сверху, 3 снизу.

Зубчики на фрезах располагаются несимметрично, соответственно, фрезы подразделяются на негативные (нижний ряд зубчиков вверх, остальные вниз) и позитивные.

Негативные направляют стружку в основном вниз, но поскольку при раскрое ЛДСП получаются достаточно легкие опилки, то хорошая аспирация их вытягивает практически полностью. К слову, эти фрезы удобны тем, что позволяют работать с плитами разной высоты, поскольку верхняя часть плиты всегда будет попадать на негативный зуб, который прижимает ее.

А вот у MDF стружка тяжелая, с ней аспирация справиться не может, и в этом случае советуют использовать фрезу с преимущественно позитивной

спиралью. Эти фрезы оптимизированы под один, максимум, два размера плиты, например 16 мм и 18 мм, но выброс стружки у них гораздо эффективнее.

Скорость подачи также зависит от жесткости фрезы, которая во многом зависит от **диаметра**. Это всегда компромисс между стойкостью к нагрузению и шириной получаемого реза (т.е. безвозвратных отходов). У фрез с большими диаметрами (например, D16 с Z3) есть много плюсов: они стойки к осевым нагрузкам, у них лучше отвод стружки, они меньше греются, на них можно поставить алмазные напайки большей толщины, и они будут дольше работать между заточками. Скорость подачи у них выше, чем у D12 (для D16 на 2–4 метра, определяется эмпирически). По словам Фариды Акчурина, можно сделать инструмент большого диаметра, с большим количеством зубьев, который будет способен работать на скоростях подачи и в 50 м/мин, но, во-первых, нужен соответствующий станок, а во-вторых, заметная часть плиты превратится в опилки, поэтому по данному пути никто не идет.

Также повышать жесткость фрезы можно за счет материала корпуса. Например, компании разделяют фрезы с корпусами из обычной стали и с «тяжелыми» корпусами из стали с легирующими добавками, которые лучше выдерживают осевые нагрузки при повышенных скоростях подачи.

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С АЛМАЗНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ

Повторимся, это важно: алмазный инструмент должен работать в диапазоне скоростей, которые рассчитываются через подачу на зуб (для ДСП и МДФ около 0,1 — 0,2 мм на зуб). Если выйти из диапазона, фреза начнет гореть или ломаться.



Нестинг — это для серьезных машин, говорят эксперты. На оборудование, которое не может обеспечить подачу 20–30 м/мин, нет смысла ставить фрезу Z3. Можно, конечно, снизить количество оборотов и работать на подаче 10 м/мин, чтобы сохранить подачу на зуб. Но при этом теряется смысл скоростного рас-

кроя, так что на легких станках проще использовать фрезу Z1 или Z2.

Также алмазные нестинговые фрезы предъявляют серьезные требования к оснастке. Если при скорости подачи до 15 м/мин можно использовать цанговые патроны, то дальше нужно применять оснастку повышенной точности — гидро- или термopatроны. То есть, на станках с ручной сменой инструмента, где цангу зажимает гайкой оператор, силовой нестинг не стоит пробовать в принципе.

Специалисты рекомендуют подбирать рабочие режимы опытным путем, ориентируясь на поведение фрезы. Если она «горит», то нужно увеличивать скорость подачи или уменьшать обороты; дает сколы — увеличить обороты или снизить подачу; шумит — снизить скорость подачи, и т.д. Оптимальнее двигаться по скоростям не снизу вверх, а сверху вниз. Допустим, поставить фрезу Z3 и подать ее с большой скоростью, условно, 25 м/мин. Если качество обработки не устроило, то уменьшить скорость подачи до 20 м/мин. Повторять до того момента, когда качество обработки будет устраивать.

Если работать на маленькой подаче большим количеством зубьев, то фреза будет шлифовать материал, а не резать. Аналогичные процессы происходят, когда на карте раскроя много мелких заготовок — шпиндель будет постоянно ускоряться и замедляться. То же самое при поворотах и диагональных резах, когда скорость в условные 20 м/мин по одной оси делится между двумя осями, X и Y. Другими словами, скорость подачи будет снижаться, а частота вращения — нет, и инструмент будет периодически перегреваться. В народе говорят, что алмаз перегревается и тупится, но, по факту, он остается острым. Дело в другом: поскольку трение возрастает, а стружка не удаляется и не уносит тепло с собой, то весь нагрев уходит в инструмент.

Александр Шилов: «Алмаз паяют при температуре порядка 700 градусов, и при этом не происходит его деструкция. Нагреть его до более высокой температуры во время работы просто невозможно. Основная причина проблем с инструментом заключается в том, что при фрезеровке, к примеру, ДСП нагревается стружка. И фенолформальдегидная смола, которая присутствует в ее составе, меняет структуру и начинает налипать на заднюю грань режущего зуба, что приводит к уменьшению угла затыловки и к еще большему нагреву и налипанию. В итоге появляются сколы на облицовочном материале, и инструмент снимают. **Но фреза не тупая, она остается достаточно острой.** Ее можно отмыть специальным средством и продолжить работать. Схожие проблемы

возникают при обработке фанеры, там налипание выражено еще сильнее, и если запустить ситуацию и вовремя не снять инструмент, то это приведет к его поломке и выкрашиванию зубьев».

РЕСУРС И СЕРВИС АЛМАЗНОГО ИНСТРУМЕНТА

Главное, что нужно помнить об алмазном инструменте — его затачивают и ремонтируют только в сервисных центрах, причем, далеко не во всех. Помимо того, что для заточки алмаза используется не абразив, а электроэрозионная технология (электроды в диэлектрической жидкости), так еще у разных производителей отличается геометрия фрез.

Фарид Акчурин: «Некоторые нестинговые фрезы достаточно сложные, их не так просто затачивать. Есть фрезы, которые невозможно или очень сложно затачивать на станках без специальных программ. Например, те же фрезы р-System поначалу могли точить только некоторые сервисные центры LEUCO. В настоящее время обслуживать их могут и другие компании, но не все. Компания LEUCO имеет большое количество разработок и патентов, и в некоторых случаях новый инструмент требует освоения новых технологий заточки. Естественно, что внедрение такого инструмента на рынок идет параллельно с технологической подготовкой наших сервисных центров».



Алмазные нестинговые фрезы производства GT

Александр Шилов: «Мы все-таки производство, и наши возможности шире. Может быть у компаний, которые занимаются только сервисом, есть ограничения, но мы, получив инструмент в руки, можем полностью его повторить: как выполнить заточку, сервис, ремонт, так и полностью изготовить с нуля. Когда точишь чужой инструмент, приходится вникать, как он устроен, но у нас есть возможность

измерить все углы и геометрию. Хотя, если говорим про алмазный инструмент, то в этом нет необходимости. При заточке видно, совпадает задний угол или нет, а передний, соответственно, трогать не надо».

Другими словами, будет не лишним уточнить в сервисе, могут ли они заточить алмазную нестинговую фрезу конкретного производителя.

Количество переточек инструмента, ожидаемо, зависит от размера напайки, который, в свою очередь, ограничен конструктивом инструмента. Если сохранять диаметр инструмента, то увеличить зуб можно только за счет уменьшения диаметра корпуса, то есть, его ослабления. То есть, для фрезы Z3 скорость подачи, условно, снизится с 25 м/мин до 20 м/мин.

Компромисс — усиленный корпус из легированной стали и несколько увеличенная напайка. Большой зуб дает возможность сделать побольше канал отвода стружки, т. е. смелее заглубляться в материал. Но нужно учитывать, что после заточки пазухи отвода стружки становятся меньше, и скорость подачи для данной фрезы будет ниже, иначе она перегреется. К этому просто нужно быть готовым.

Усредненно считаем, что алмазные нестинговые фрезы можно заточить 2–4 раза, до диаметра 10,8–10,5 мм, дальше не получится, напайка просто отвалится. Это обусловлено геометрией — на маленьком радиусе приходится увеличивать задний угол, чтобы «затылок» не цеплял за материал, т. е. оставлять маленькую «постель» зуба.

Многое зависит от состояния инструмента, не довели ли его до сколов или больших выбоин. Оператору стоит периодически, если не в конце смены, то в конце недели точно, осматривать инструмент, желательно под увеличением, чтобы оценить величину радиуса на режущей кромке.

Пробег алмазных нестинговых фрез можно оценить как 10:1 по отношению к твердосплавным фрезам (кто-то считает в километрах, кто-то в сменах). Это соотношение много меньше, чем рекордные 160:1, показанные в одном из исследований компании De Beers, но наглядно показывает, сколько переменных приходится учитывать при нестинге.

Свой вклад вносит как экстремальный режим работы (если фуговальная фреза снимает 0,5 мм и проходит 200 км, то нестинговая фреза размалывает в пыль 12x12 мм на протяжении всего пути), так и внешние факторы (биения в оснастке, люфт портала и прочие дисбалансы).

Георгий Балахонов: «Мы рассчитывали пробег для 12 мм алмазных фрез по ЛДСП, получили 10–11 километров. Это примерно 200–300 листов, в зависимости от карты раскроя. По МДФ ресурс на 15–20 % ниже — все-таки более плотный материал».

Рахмиль Турецкий: «Не всегда можно корректно сравнить стойкость нестинговых фрез, поскольку на результат конкретных потребителей влияют многие производственные факторы: вид и наличие инородных включений в плите, тип облицовочного материала пласти или его отсутствие, требуемое качество и точность деталей, соотношение долей крупных и мелких готовых деталей в общем объеме производства (в этом случае портал центра будет периодически разгоняться и тормозить, и фактическая скорость подачи будет отличаться от настроенной)».

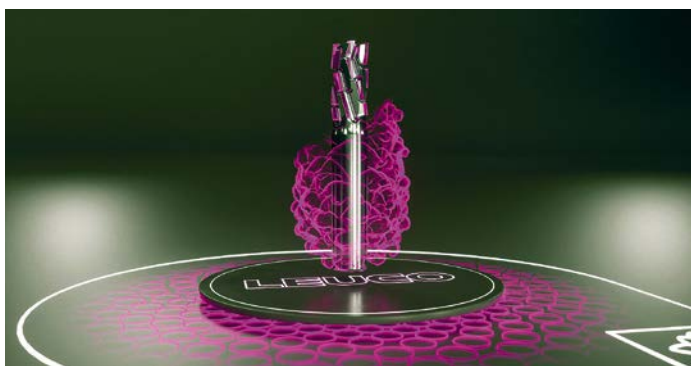
KNOW-HOW

В статье о фуговальных фрезах мы говорили про патент LEUCO на аксиальные углы выше 54°. Оказывается, что его нельзя напрямую адаптировать к раскрою по технологии нестинг.

«P-System — это фрезы с большими осевыми углами, — пояснил Фарид Акчурин, — и, например, на D12 нет возможности расположить три режущие кромки с осевым углом 70°. Можно сделать фрезу с одной или двумя режущими кромками, однако, фрезы p-System имеют ограниченное применение при раскросе мето-



Алмазные нестинговые фрезы LEUCO DIACURVE



Алмазная нестинговая фреза LEUCO Fibonacci

дом «нестинг». Возможность их использования и, в первую очередь, целесообразность нужно в каждом случае рассматривать отдельно».

Тем не менее, на майской выставке LIGNA 2023 компания LEUCO представила две новинки для нестинга: фрезу DIACURVE и фрезу Fibonacci. Первая фреза имеет режущую кромку в форме цельной дуги со стружколомателями, что обеспечивает одновременно и более чистый рез, и позволяет повысить скорость подачи до 29 м/мин для варианта Z4+4.

Вторая новинка реализует концепцию золотого сечения или чисел Фибоначчи, когда зубья располагаются по математически заданной спирали. Благодаря такому расположению резцов удалось разместить четыре режущие кромки на фрезе с диаметром 12 мм. Интересно, что, согласно рекомендациям, скорость подачи этой фрезы составляет 28 м/мин, а натурные испытания, в том числе демонстрации на выставке UMIDS 2023, показали, что хорошее качество реза достигается даже при 36 м/мин.



HPL-пластик, обработанный алмазной фрезой Surrey за один проход

В свою очередь, Георгий Балахонов рассказал, что у компании LIGA тоже есть несколько оригинальных разработок. Так, одним из распространенных методов обработки HPL-пластика в России является обработка твердосплавными фрезами со скоростью подачи до 3 м/мин и глубиной съема в 1 мм. Но на той же выставке UMIDS 2023 компания LIGA показала обработку 12-миллиметровой плиты HPL-пластика алмазной фрезой Surrey диаметром 12 мм на скорости 8 м/мин за один проход. Если просто умножить глубину на скорость, получим выигрыш по времени обработки в 30 раз.

ЛЕГКИЙ СПОСОБ ПОДНЯТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ

Напоследок поговорим о нюансах нестингового раскроя, которые стоит учитывать. Зачастую небольшая коррекция технологического процесса может существенно повысить его эффективность.

Фарид Акчури: «Все зависит от технического задания, которое ставит клиент, на что он делает акцент: либо он говорит, что после раскроя допустимы маленькие сколы, которые потом уберет прифуговка, либо ему сразу нужно идеальное чистовое качество обработки, чтобы клеить кромку. Могут быть и другие нюансы. В зависимости от поставленного задания подбирают инструмент и режимы резания.

Хочу обратить внимание на качество вакуумного прижима. Если он плохой, то стружка будет заходить под плиту и может поцарапать покрытие, особенно, если это какой-нибудь деликатный материал. Плюс, плита может быть деформирована, и вакуум не способен ее выровнять, притянуть полностью. Там, где плита не прижата, остаются зазоры, возникает вибрация, сдвиги, что приводит к сколам на материале и даже повреждению или поломке фрезы.

Также, когда вы вырезаете маленькую деталь, снижается сила вакуумного прижима. Скорость подачи большая, фреза тянет заготовку за собой, и та может не удержаться на столе. Опять-таки, это вопрос технологии. Кто-то избегает мелких заготовок в картах раскроя, кто-то делает перемычки, чтобы заготовки не смещались, а потом их дорезает, кто-то сначала работает с фрезой на большой скорости, потом ставит фрезу меньшего диаметра и дорезает маленькие детали так, что они не смещаются.

Очень важный момент — это отвод стружки. В нестинге это особенно важно, потому что фрезерование закрытое, фреза полностью погружена в материал, работает на всю глубину с интенсивным образованием стружки. Если стружка плохо отводится, идет двойное дробление, инструмент быстрее «садится», да и на качестве это сказывается не очень хорошо.

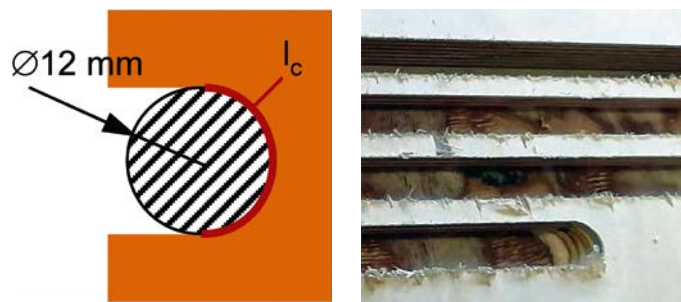
Отвести стружку может либо мощная аспирация, либо дополнительные инструментальные решения, специальные турбины, у нас эта технология называется Aerotech. Похожие системы есть и у других, отличие в том, что у нас агрегат монолитный, это сказывается на его балансировке и долговечности. Помимо отвода стружки, турбина позволяет экономить время оператора на обдув заготовок и предохранять деликатные материалы от царапин.

Естественно, нужно учитывать регулировку са-мой аспирации, она должна быть настроена так, чтобы обеспечить оптимальный забор стружки».

Дмитрий Толчеев: «Одной из наиболее распространенных ошибок при раскрое на фрезерах с ЧПУ можно назвать неправильный подбор режущего инструмента: например, количество зубьев не соответствует режимам резания или выброс стружки происходит не в том направлении. Также могу сказать, что операторы очень часто занижают скорость подачи алмазных фрез, то ли боятся, то ли жалеют. А фрезы потом перегреваются. Алмазным инструментом надо работать быстро, с высокой скоростью подачи.

Из простых решений еще посоветую оптимизировать карты раскроя. Можно очень прилично сократить время обработки, если уменьшить количество холостых перемещений шпинделя».

Рахмил Турецкий: «Важно иметь в виду, что при закрытом резании фрезой, которая вращается по часовой стрелке и движется слева направо, верхняя и нижняя грани паза имеют разную шероховатость (при работе зубья на верхней грани «набегают» на материал и сжимают его, а на нижней грани — «сбегают» и отрывают из-за отсутствия опоры).



Разница в качестве обработки во «встречном» и «попутном» направлении

Кроме того, после каждой переточки фрезы уменьшается как диаметр ее рабочей части, так и ширина паза при раскрое плиты, а размеры готовых щитовых деталей, соответственно, увеличиваются. Поэтому более рациональным представляется раскраивать плиты на отдельные детали в два этапа — предварительный и окончательный.

Предварительный раскрой производят на максимально возможной скорости подачи традиционной нестинговой фрезой диаметром 12 мм с разделенной режущей кромкой, которую заглубляют не на всю толщину детали, а оставляют с нижней пласти слой около 1 мм.

Окончательный раскрой выполняют перетачиваемой алмазной фрезой диаметром 12 мм с единой

режущей кромкой, которая удаляет слой материала по 1 мм с каждой стороны паза и углубляется в подложку на 0,3–0,5мм. Траекторию подачи фрезы программируют так, что при обработке паза шириной 14 мм активные зубья всегда «набегают» на материал и обеспечивают высокое качество поверхности вертикальной кромки детали.

При такой работе даже после переточки фрез и корректировки их фактического диаметра в системе управления центра с ЧПУ (согласно сопроводительной этикетке ОТК нашего сервисного центра) достигается постоянство геометрических размеров и высокое качество готовых деталей.

Для обеспечения требуемой точности и качества обработки такими фрезами рекомендуется использовать термозажимные станочные патроны, позволяющими работать на более интенсивных режимах.

Кроме того, очень важно предотвращать вибрацию плиты в связи с ослаблением ее прижима к подложке. Для этого нужно регулярно «рихтовать» верхнюю пластину подложки лобовыми концевыми фрезами. В программе компании Leitz есть фрезы с разными диаметрами рабочей части (80–180 мм), которые удаляют слой 1–1,5мм при скорости подачи 25–40 м/мин.



Лобовая концевая фреза Leitz

Для подложки мы рекомендуем использовать только шлифованные плиты MDF средней плотности и герметизировать их наружные вертикальные кромки, например, лакокрасочными материалами. Также рекомендуем при разработке карт раскроя по возможности размещать мелкие детали ближе к центру плиты».

Александр Шилов: «Проблемы возникают в основном из-за неправильных режимов обработки, непра-



Алмазный инструмент Surrey на обрабатывающем центре KDT

вильной установки инструмента (например, работа кончиком фрезы при большом вылете, зажатие фрез ниже базовой риски, указанной на хвостовике) и пренебрежения простейшим сервисом, когда люди работают инструментом до полного затупления. За инструментом надо следить и не доводить его до крайнего состояния. Соответственно, если образуется нагар, инструмент периодически надо отмыть.

Допустим, когда идет обработка ламинированных плитных материалов, маркером того, что инструмент затупился, являются сколы. В данном случае все просто: вы увидели сколы, сразу сняли фрезы и отдали в заточку.

Когда идет обработка необлицованного материала, то понять, что инструмент уже затупился, достаточно сложно. В таких случаях клиенты работают до тех пор, пока, грубо говоря, инструмент не начал дымиться или пока не отлетели напайки.

Нужно определять какие-то критерии. Если, в частности, оборудование показывает нагрузку на шпиндель, то можно засечь показатели нового и затупленного инструмента, и оператор сможет отслеживать время смены затупившегося инструмента».

Георгий Балахонов: «Некоторые операторы боятся запускать алмазные фрезы на больших скоростях. Это те самые люди, которые привыкли работать на твердосплавных фрезах. Соответственно, алмазная фреза выходит из строя, т. к. из-за больших оборотов на медленной скорости она фактически шлифует материал корпусом, беспощадно горит, греется и ломается. Это просто неправильно подобранный режим работы».

Вместо того, чтобы взять фрезу с более длинной рабочей частью, просто берут ту, что есть, вставляют в патрон не до отсечки, нарисованной на фрезе, и входят в материал «хвостом» фрезы, который, естественно, трется об материал и ломается.

Распространенная ошибка — неправильный подбор высоты рабочей части фрезы. Например, нельзя фрезой с рабочей высотой 28 мм обрабатывать дощечку 10 мм. Фреза зажата с одной стороны патроном, с другой — работает кончиком, а большая ее часть остается в воздухе. Возникает рычаг, который просто ломает фрезу, поэтому для каждой высоты плиты нужна своя фреза. Есть небольшой диапазон, 3–5 мм. К примеру, для плиты 16 мм идеально подойдет фреза с рабочей высотой 21 мм. При этом мы можем обрабатывать и 16-ю, и 18-ю плиту. Но если хотим обрабатывать 20-ю, уже лучше брать с рабочей высотой 25 мм.

Могу посоветовать операторам продувать оснастку. Многие не верят, но пыль может вывести инструмент из строя. Еще посоветую чистить инструмент. Ацетон, уайт-спирит и прочее — это вредные для человека материалы, и я лично не стал бы их использовать. Есть специальные, безопасные для людей жидкости или порошковые смеси, которые можно разбавлять водой и чистить в них инструмент. Рекомендую использовать их.

Для дополнительного удаления стружки у нас есть турбина. Она нужна только на станках с матричным столом и, желательно, с позитивной фрезой. В этом случае ресурс инструмента, по разным оценкам, повышается от 50 до 100%. За счет чего это происходит? Вся стружка сразу же уходит из зоны реза, не остается в пропилах, и фреза ее не перемалывает повторно. Покупка турбины отбивается достаточно быстро, буквально, на 2–3-х фрезках.

И последний совет: ставьте точную оснастку. По нашим наблюдениям, гидропатроны в сравнении с цанговыми патронами увеличивают ресурс фрез на 30%, а термпатроны еще больше. Биения уменьшаются примерно в 3 раза, фреза меньше вибрирует и меньше бьется об материал во время работы, соответственно, медленнее затупляется».

Алмазный инструмент для скоростного раскроя по технологии нестинг имеет свои особенности: направление отвода стружки, количество и расположение зубьев, диаметр, материал корпуса, аксиальные углы, рабочую высоту и прочие. Мы рассмотрели те вопросы, с которыми может столкнуться рядовой пользователь.



Для полноценного и быстрого нестингового раскроя плитных материалов за один проход нужно довольно мощное оборудование: тяжелый станок с жесткой конструкцией, полуавтоматической или автоматической сменой инструмента и шпинделем мощностью около 10 кВт. Ходовые алмазные фрезы, используемые при этом, имеют диаметр 12 мм и рабочую высоту около 21 мм, рассчитанную на обработку плит 16 мм и 18 мм. Фрезы Z3+3 (компрессионные, с 3-мя зубьями) работают в термо- или гидропатронах при скоростях подачи 20–25 м/мин, а фрезы Z2+2 — в цанговых патронах, на 15–17 м/мин. Направление выброса стружки (позитивное и негативное) подбирается под задачу. Фрезы можно переточить 2–4 раза, при этом пробег между заточками составит около 10 км по ЛДСП, чего хватает, в среднем, на 250 листов.

Впрочем, если послушать опытных людей, то можно сделать вывод: нельзя просто так взять и выбрать алмазную фрезу, нужно еще и уметь ею работать. К примеру, эксперты в один голос сетуют на операторов, которые «зажимают» скорость подачи алмазного инструмента, получают сколы на ламинате, а потом жалуются на фрезы, которые на самом деле остаются острыми.

Помните, что нюансов и сложностей в нестинге очень много, поэтому обращайтесь за советами к специалистам. Они помогут подобрать инструмент, обороты и прочее. От заказчика требуется сообщить, что и при каких рабочих режимах он собирается делать.

Если у вас нет такой возможности, то правильно подбирайте рабочую высоту и направление выброса стружки, используйте точную оснастку, настраивайте режимы работы, следите за инструментом, своевременно чистите его, устанавливайте мощную аспирацию и оптимизируйте карты раскроя.

Николай Фефер



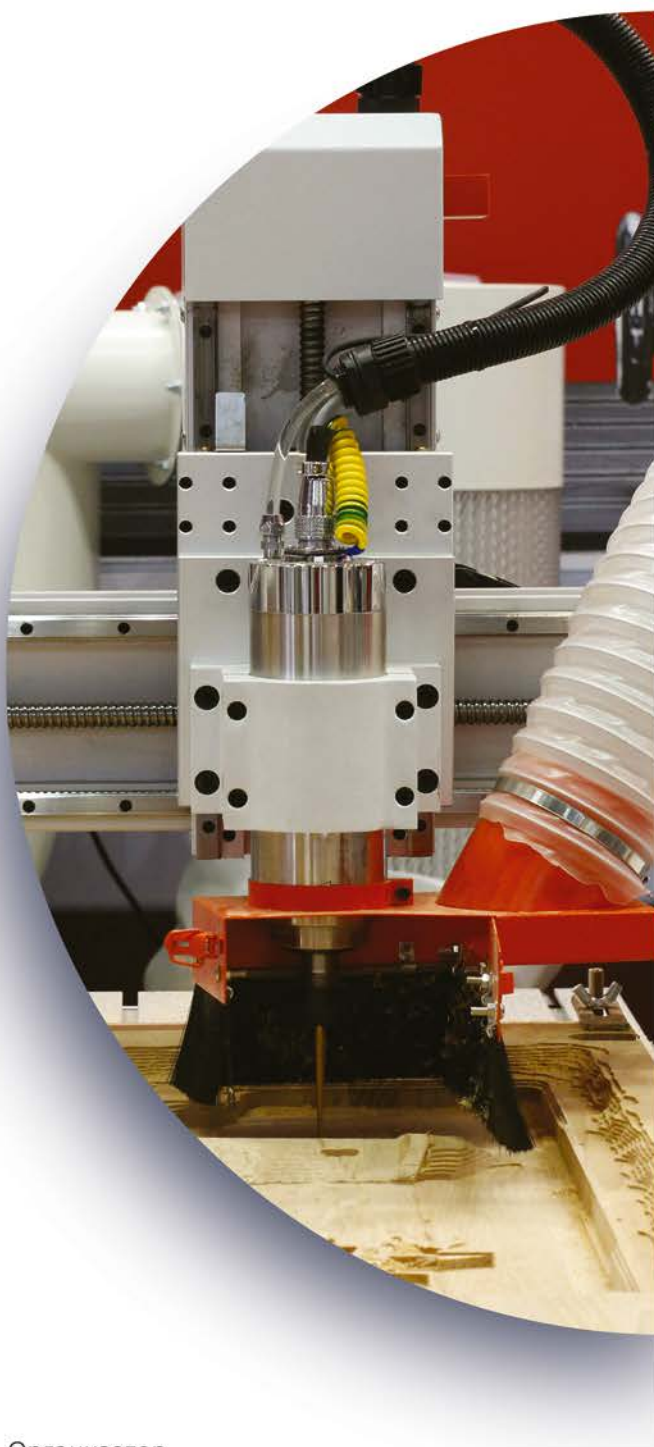
ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

*События
и экспозиции
мебельной отрасли*



21-23 сентября 2023

г. Екатеринбург,
МВЦ «Екатеринбург-Экспо»



**ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ,
ОБОРУДОВАНИЯ И
КОМПЛЕКТУЮЩИХ**

для деревообрабатывающего,
лесоперерабатывающего
и мебельного производства

Организатор



Международная
Выставочная
Компания

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

Забронируйте стенд
mebelexpo-ural.ru



ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,



05 – 08 апреля 2023 г.

UMIDS – 2023

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

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

www.umids.ru

11 – 13 апреля 2023 г.

МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2023

Минск, Белоруссия, «Футбольный манеж»

Международная выставка мебели и интерьера

www.miexpo.by

12 – 14 апреля 2023 г.

MEBELEXPO UZBEKISTAN – 2023

Узбекистан, Ташкент, НБК «УзЭкспоцентр»

Международная выставка «Мебель и технологии производства»

www.mebelexpo.uz

13 – 16 апреля 2023 г.

СВОИ ДОМ – 2023

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»

Выставка инженерного оборудования и материалов для строительства и обустройства коттеджа или загородного дома

www.novosibexpo.ru

18 – 23 апреля 2023 г.

SALONE DEL MOBILE.MILANO – 2023

Италия, Милан, выставочный центр Fiera Milano Ro

Ведущая международная выставка дизайна мебели, интерьера, освещения.

www.salonemilano.it

26 – 28 апреля 2023 г.

IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО.

ДЕРЕВООБРАБОТКА – 2023

Челябинск, ДС «Юность»

Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке

www.uralbuild.com

17 – 19 мая 2022 г.

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL

PROFESSIONAL – 2023

Челябинск

Международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства.

www.expoural.com

15 мая – 19 мая 2023 г.

LIGNA – 2023

Ганновер, Германия

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.ligna.de

04 – 07 июня 2023 г.

IMM COLOGNE – 2023

Кёльн, Германия

Международная выставка мебели

www.imm-cologne.com

07 – 10 июня 2023 г.

АРХ МОСКВА – 2023

Москва, Гостиный двор, ул. Ильинка, д. 4

Международная выставка архитектуры и дизайна

www.archmoscow.ru

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2023 Г.



15 – 17 июня 2022 г.

МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР – 2022.
ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА – 2022

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»

Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебели и деревообрабатывающей промышленности.

www.mebelexpo.kz

07 – 11 сентября 2023 г.

MAISON & OBJET – 2023, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ

Неделя дизайна в Париже

www.maison-objet.com

08 сентября 2023 г.

CONF-FU – 2023

Россия, Санкт-Петербург

Главная мебельная конференция

conf-fu.spb.ru

10 – 12 сентября 2023 г.

INDEX САУДОВСКАЯ АРАВИЯ – 2023

Королевство Саудовская Аравия, Эр-Рияд

Выставка по дизайну интерьеров, мебели и отделке

www.index-saudi.com

14 – 16 сентября 2023 г.

МВМК – 2023

Крым, Симферополь, пгт Аэрофлотский, площадь эропорта, 14

Специализированная отраслевая выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

19 – 21 сентября 2023 г.

НОМЕТХТИЛЕ & DESIGN – 2023

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

hometextile-design.ru

20 – 22 сентября 2023 г.

ЭКСПОДРЕВ – 2023

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

Деревообрабатывающая специализированная выставка

www.krasfair.ru

20 – 23 сентября 2023 г.

IFMAC И WOODMAC – 2023

Индонезия, Джакарта, JI EXPO Кемайоран

Международная выставка комплектующих и оборудования для производства мебели и деревообработки

www.ifmac.net

21 – 23 сентября 2023 г.

МЕБЕЛЬ&ДЕРЕВООБРАБОТКА УРАЛ – 2023

Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

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

www.mebelexpo-ural.ru

30 сентября – 03 октября 2023 г.

ИНТЕРМОВ – 2023.

Турция, Стамбул, ВЦ Тйуар

Международная выставка компонентов для мебели

www.intermobistanbul.com

17 – 20 октября 2023 г.

SICAM – 2023

Италия, Порденоне, Pordenone Fiere

Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели

www.exposicam.it

17 – 19 ноября 2023 г.

WOFX – 2023

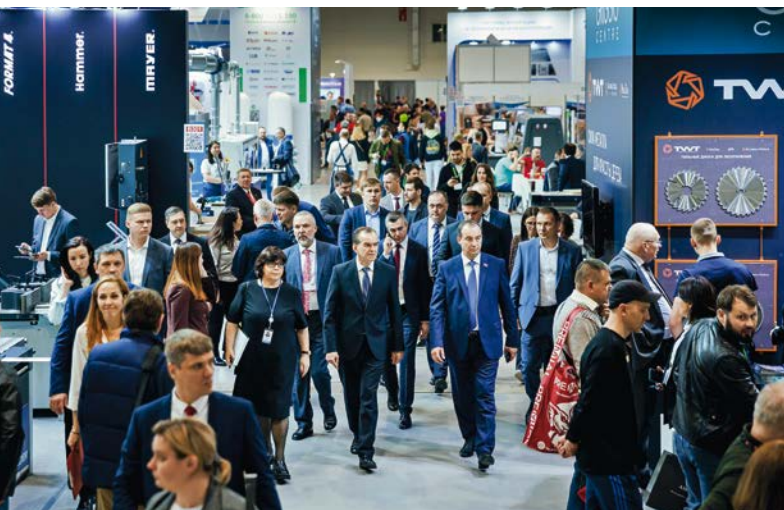
Индия, Мумбаи, Бомбейский выставочный центр

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

wofxworldexpo.com

ГЛАВНОЕ МЕБЕЛЬНОЕ СОБЫТИЕ ВЕСНЫ. UMIDS-2023 СОСТОЯЛАСЬ!

Традиционно главным мебельным событием весны становится выставка Umids. Это мероприятие давно переросло все рамки и границы региона, и может смело претендовать как на международный, так и на федеральный статус.



Umids — это уже давно не история про то, как впервые выйти на выставку и посмотреть, как можно на Юге поработать. В основном это ежегодные экспозиции, встречи с клиентами и партнерами, а также презентация новинок. Народу за рабочие дни, начиная с самого первого, было так много, что приходилось разрываться. Когда к вечеру поток начинал понемногу спадать, многие выдыхали, а утром, готовые к очередному подвигу, посвежевшие, шли на стенд.

«В этом году выставка вновь стала одним из самых масштабных и эффективных мероприятий мебельного выставочного сезона в России. Площадь экспозиции 380 компаний-участников составила 31 000 кв.м. Участники из России, Беларуси, Китая, Турции, Казахстана, Италии и Германии представили, как готовую мебель и предметы интерьера, так и оборудование, комплектующие для производства мебели и деревообработки.»

За 4 дня выставку посетили 16 427 человек из десятиков регионов России и других стран. Среди них — собственники и руководители мебельных производств, технологи, байеры торговых сетей, мебельных магазинов, дизайнеры интерьера, представители ресторанно-гостиничного бизнеса и другие специалисты мебельной индустрии», — сообщают организаторы

выставки. И это несмотря на возникшие ещё в прошлом году проблемы с логистикой!!!

В первый день состоялась церемония официального открытия, в который принял участие Губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев, а также председатель Законодательного Собрания Краснодарского края Юрий Бурлачко, генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России Тимур Иртуганов и директор обособленного подразделения в городе Краснодаре компании MVK Елена Тельнова.

«В прошлом году из-за санкций у компаний края были опасения, где брать фурнитуру и комплектующие, как перестраивать логистику. Но нашему бизнесу никакие вызовы не страшны. И сегодня мы видим результат – выставка увеличилась на треть, а компании региона укрепили свои позиции. На 17 процентов вырос объем отгрузки продукции в мебельной отрасли. Более 400 предприятий выпускают качественную мебель для комфорта наших домов, офисов, гостиниц, школ и детских садов» — отметил Вениамин Кондратьев.

Безусловным вниманием пользовался павильон 2, где посетители могли познакомиться с поставщиками из Турции и Китая, Германии, Италии, среди них





LIGA, KAMI, СТАНКОДРЕВ, FELDER GROUP, NANXING, МДМ-ТЕХНО, ALTENDORF, а также новые для российского рынка компании — SREDA (Россия), KATAY (Турция), KRAVD (Россия), ВЕТТОРЕ МФ (Россия), KOOCUT CUTTING TECHNOLOGY (SICHUAN) (Китай) и другие. Особое притяжение всегда на демонстрации оборудования в работе. Экспозиция действующих станков составила более 150 единиц техники на стендах участников в постоянном рабочем режиме.

Выставка показала, что российский рынок комплектующих уверенно заполняется новыми именами — из 118 компаний 36 принимали участие в выставке впервые.

Также в павильоне был представлен инструмент — фрезы, пилы, без них никуда. Это и бессменный участник Umids LEUCO, и производитель фрез из Мурома компания «ЭЛСИ».

На входе в павильон нас встречал стенд компании Formenti & Giovenzana (FGV), оформленный в фирменном зелёном. Именно Formenti & Giovenzana стала Генеральным партнером выставки, и её логотип украшал ленточки для бейджей.

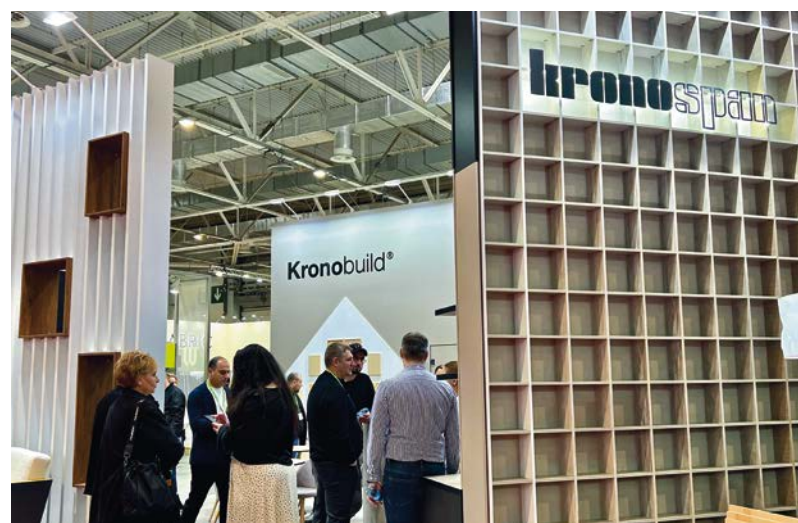
И конечно же, ПО для мебельщиков: «Базис-Центр» (БАЗИС-Мебельщик), «Геос» (КЗ-Мебель). А компания «ПолиСОФТ Консалтинг» заняла своё традиционное место в павильоне 4.

Компания Т.Б.М. в последнее время довольно активно принимает участие в выставках, а её плиты Alvic и мебельная фурнитура Firmax знакомы каждому мебельщику.

Павильон №4 — это всегда экспозиция комплектующих для производства мебели. Здесь уже много лет со своим стендом располагаемся и мы.

Стенд компании Kronospan представлял новую современную коллекцию декоров, которая впервые была представлена на выставке «Мебель» в Москве в ноябре прошлого года.

Мимо панорамного стенда компании «АМК-Троя» пройти было просто невозможно. Это эффектное





стильное пространство, где представлены столешницы, фасады, стеновые панели, угловые элементы высокого качества производства и современного дизайна, а также мебельная фурнитура. Производство компании находится на Юге в Армавире, но её столешницы известны и успешно продаются по всей России. Секретом такого успеха предприятия стало непрерывное развитие технологий и расширение ассортимента выпускаемой продукции.

Много было участников с лакокрасочной продукцией производства Италия, Турция, Испания, Китай, Россия. Компания «Арикон» предлагала посетителям познакомиться с лакокрасочной продукцией от итальянского бренда Sirca и турецкого Polchem.

Раздел «Мебель. Предметы интерьера» располагался в павильонах 1 и 3 и включал 196 экспонентов, 85 из которых — новые участники выставки. Производители мебели из России, Беларуси, Китая и Казахстана представили свои новые коллекции. Среди участников раздела: ASKONA, ОЛМЕКО, 4SIS, FORTUNA HOME, MGS МЕБЕЛЬ, TETCHAIR, АФИНА МЕБЕЛЬ, FLORENTINA, АВРОРА ДМФ, ARDONI, АССОЦИАЦИЯ ГК АСМ, LEVOX, АМИК, SALONI и многие другие.



Обширная и разнообразная деловая программа год к году становится всё интереснее.

Дизайн-лекторий, на котором 14 экспертов поделились своим опытом и наблюдениями на актуальные темы – тренды, личный бренд дизайнера и успешная реализация проектов.

Также состоялся Furniture Retail Forum Krasnodar — практический форум для производителей и продавцов мебели, на котором обсудили цифровизацию бизнеса, продвижение на маркетплейсах, маркетинговые решения и другие вопросы.

Большая практическая мебельная конференция по продажам для собственников и топ-менеджеров «Мебельный бизнес по-русски», организованная агентством «МИР» (Мебель.Инвестиции.Ритейл). Эксперты продаж поделились современными методами решения проблем продвижения товара, управления персоналом, привлечения клиентов.

Выставка прошла при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Администрации Краснодарского края, Министерство





промышленной политики Краснодарского края, Департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края, Администрации муниципального образования города Краснодар, Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России.

Следующая выставка UMIDS пройдет 3–6 апреля 2024 года в Краснодаре, в ВКК «Экспоград Юг».

УЧАСТНИКИ

Formenti & Giovenzana

Итальянский бренд Formenti & Giovenzana впервые представил свои изделия на выставке UMIDS-2023 на стенде площадью 150 м² и стал Генеральным партнером.



Мы смогли показать наши топовые изделия: петлю Omnia L со встроенным амортизатором SlowMotion, синхронизированные направляющие Excel G, а также систему выдвижения Ten² и продемонстрировать сборку ящика в формате обучающего мастер-класса.

На стенде FGV все желающие смогли получить технический каталог, информацию по стоимости и о том, где можно приобрести изделия FGV на российском рынке.

WWW.MEBELSHIK.BIZ

Мы остались довольны результатами выставки UMIDS-2023, а наши клиенты оставили много теплых слов и пожеланий в наш адрес!

«Флорентина»

Компания «Флорентина», крупнейший российский производитель кухонных моек и сантехники из композитных материалов, в этом году также стала участником выставки Umids-2023 в Краснодаре.

«Мы впервые участвуем в данной выставке. Честно сказать, в региональных выставках участвуем редко. Не могли даже предположить, что такой формат выставок может быть настолько эффективным и насыщенным! UMIDS — это действительно качественное мероприятие. Участникам обеспечено не



*только комфортное и эффективное участие, но и высокая заинтересованность и лояльность гостей», — говорит **Наталья Внукова, руководитель отдела маркетинга и рекламы компании «Флорентина».***

В начале 2023 производство «Флорентина» завершило очередной этап модернизации и автоматизации своих линий, что позволило значительно увеличить объем выпуска продукции. Компания открыта для новых партнерских отношений как в России, так и за ее пределами. Сейчас на площадке завода выпускаются такие товарные группы, как мойки, раковины, душевые

поддоны, смесители и аксессуары для моек. С 2015 года компания является постоянным надежным поставщиком продукции сети DIY LEROY MERLIN и каждый год подтверждает этот статус серьезными проверками от LM, а именно аттестацией социального аудита.

«Для нас Краснодарский край, как, уверена, и для многих других производителей — это мощный, динамично развивающийся регион с требовательными разноплановыми покупателями. Именно здесь наш огромный ассортимент продукции задействован на все 100%. Нам действительно интересно здесь работать и развиваться. Поэтому в феврале этого года было открыто собственное представительство в г. Краснодаре со своим складом продукции», — поделилась Наталия Внукова.

Хочется отметить, что продукцию под брендами Florentina и Dr.Gans в Краснодарском регионе хорошо знают. Она зарекомендовала себя благодаря неизменно хорошему качеству для конечных покупателей, а также надежному сотрудничеству для оптовых клиентов.

Посмотреть на образцы продукции и познакомиться ближе с брендами можно в г. Краснодаре по адресу ул. Тополиная 30/5.

«ПолиСОФТ Консалтинг»

Компания «ПолиСОФТ Консалтинг», представляющая на рынке комплексную систему автоматизации мебельного проектирования «bCAD Мебель», регулярно участвует в выставках UMIDS уже около 20 лет. На протяжении этого времени данная выставка является ключевым фактором продвижения программного пакета «bCAD Мебель» на Юге России.



Традиционно выставка вызвала огромный интерес как у мебельщиков Краснодарского края, так и у специалистов всего Юга России вне зависимости от существующих проблем с логистикой.

Впечатление от выставки — это всегда соотношение ожиданий и итогового результата. С этой точки зрения выставке UMIDS сложнее. С учетом нашего положительного опыта участия в этой выставке, было опасение в том, что ожидания будут завышены. Однако в этом году (как, впрочем, и все предыдущие) результаты от нашего участия в выставке превзошли все возможные ожидания.

Большой интерес вызвали новые предложения поставщиков материалов и комплектующих для производства мебели с учетом существующих реалий на рынке. Это очень важно для разработчиков «bCAD Мебель», т. к. программный пакет славится своими библиотеками материалов и комплектующих конкретных поставщиков, представленных на рынке, и приводит к необходимости четко отслеживать все изменения и нововведения на этом рынке.

Отдельно следует отметить возрастающий интерес поставщиков оборудования к более тесной интеграции с программным пакетом «bCAD Мебель».

Таким образом, выставка «UMIDS 2023» помимо традиционно насыщенного общения с пользователями «bCAD Мебель» позволила расширить и углубить взаимодействие с партнерами на рынке.

Традиционно на выставке «UMIDS 2023» пользователям впервые были продемонстрированы новые версии программного пакета «bCAD Мебель» (версия 4.1.1480) и модуля раскроя плитных материалов bCUT (версия 3.0.0.3) — еще ДО их официального выхода.

Также на «UMIDS-2023» компания «ПолиСОФТ Консалтинг» представила обновленное решение партнеров по автоматизации системы управления мебельным предприятием на базе 1С. Плотное взаимодействие системы проектирования и системы управления позволяет автоматизировать все процессы на мебельном предприятии в комплексе.

Посетители выставки UMIDS всегда обо всем узнают первыми!

«Аристо»

Компания ARISTO — одна из наиболее успешных отечественных компаний, специализирующихся на производстве и поставке комплектующих из алюминия и фурнитуры для шкафов-купе, межкомнатных перегородок, гардеробных и стеллажных систем хранения.

За более чем 18 лет плодотворной работы компания ARISTO зарекомендовала себя в качестве надеж-



ного производителя и поставщика качественной мебельной продукции.

Узнаваемый бренд, надежная репутация, высокотехнологичное производство, грамотно настроенная логистика, единая ценовая политика и современные решения сделали компанию ARISTO ведущим участником российского мебельного рынка.

Миссия нашей компании – создание уюта и комфорта в каждом доме, через предоставление качественных решений организации хранения вещей. Мы предлагаем не просто меблировать квартиры, а помогаем создавать особый мир индивидуального пространства. Мы являемся представительством на Юге России

Основная задача по участию в выставке — напомнить о себе. Также пообщаться с мебельщиками, рассказать о нашей продукции, о новинках, о наших изменениях и улучшениях.

Наш стенд посетили порядка 650 человек. Подавляющее количество посетителей работают с нашей продукцией. Также по итогу выставки у нас и наших дилеров появились новые клиенты. Пока ярких результатов и кардинальных перемен нет.

«МДМ-Техно»

Посетители стенда «МДМ-ТЕХНО» могли попробовать в работе станки и оборудование известных мировых производителей, проконсультироваться о преимуществах и особенностях их использования, а также подобрать с помощью наших специалистов наиболее подходящий вариант для своего производства.

На выставке мебельщикам Юга России впервые было продемонстрировано современное оборудование TechnoCNC с лучшим сочетанием цена-качество,

которое полностью отвечает всем современным требованиям индустрии.

Посетители нашего стенда проявили особый интерес к автоматической линии, построенной на базе обрабатывающего центра TechnoCNC Suppressor 2130DI, а также к универсальному фрезерному станку с ЧПУ TechnoCNC 1325 ATV с автоматической сменой инструмента.

На выставке впервые в России был продемонстрирован высокоскоростной инструмент LEUCO, который позволяет на станках TechnoCNC раскаивать плитный материал по технологии Nesting со скоростью до 35 метров в минуту.

Не меньший интерес вызвал автоматический кромкооблицовочный станок OLIMPIC K560 HP AirFusion итальянской компании SCM, который предназначен для нанесения не только стандартной кромки с EVA-клеем, но и кромки без использования клея по технологии Air Fusion. Результатом использования данной технологии становится полное отсутствие клеевого шва между заготовкой и наносимой кромкой.



Особой популярностью у посетителей стенда МДМ-ТЕХНО пользовалась впервые оснащенная на выставке UMIDS зона демонстрации ручного инструмента Virutex (Испания), известного своим высоким качеством и надежностью.

Мебельщики могли протестировать в работе: торцовочную пилу с верхним столом ТМ33W, фрезер для шкантов и пазов АВ111N, фрезер для обработки свежесов кромки FR256N, угловой фрезер для обработки искусственного камня FRE317VD.

Помимо прочего на стенде был представлен режущий инструмент: дисковые пилы Kanefusa (Япония) и

Kohnle (Германия), сверла и системы фиксации S1stemi Klein (Италия), алмазный концевой инструмент Diaberg (Италия), твердосплавные ножи Tigra (Германия).

А также: клеи для кромкооблицовочных станков Jowat (Германия), и для мембранно-вакуумного пресования BORA (Россия).

«Магамакс»

Выставка UMIDS 2023 в Краснодаре стала источником ценных отзывов и новых возможностей для «Магамакс». **Руководитель учебного центра Павел Матийчук** сообщает, что стенд «Магамакс» посетили гости из различных областей России, в том числе представители крупных и новых фабрик Пензенской области, мебельщики из Красноярска, Новосибирска и Урала. Встречи проводились с текущими и будущими партнерами, а также с московскими партнерами и будущими бизнес-партнерами из Северной Столицы. По результатам выставки учебный центр компании «Магамакс» выявил зоны роста и разработал план командировок по обеспечению знаний по продукту функциональной фурнитуры. Согласно субъективному мнению 13 сотрудников, стенд компании «Магамакс» был самым активным на выставке.

Региональный менеджер в г. Краснодаре Евгений Забородько отмечает, что на выставке обсуждались варианты замещения европейской фурнитуры. Клиенты ищут качественные и современные аналоги известных брендов, и компания Магамакс предоставляет такие альтернативы. Партнеры узнали об интеграции Lemax Prof в БАЗИС-Мебельщик. Стенд «Магамакс» был очень популярным, и многие посетители обращались за экспертной консультацией.

Евгения Заварницина, руководитель отдела трейд-маркетинга, сообщает о новинках в категории функциональной фурнитуры. Среди них система выдвижения Lembox Push-to-open, подъёмно-поворотный механизм FLM, мебельная петля с инновационным доводчиком softly clap из чёрного никеля, направляющие скрытого монтажа с двойной функцией PUSH-TO-OPEN+SOFT-CLOSE и новинки сетчатого наполнения от бренда Lemax Prof. Лицевая фурнитура бренда KERRON также была обновлена, а модельный ряд ручек коллекций Elite, Classic и Metallic был расширен. Второй год подряд посетители увидели имиджевый бокс KERRON с ложементом, покрытым черным бархатом.

Altendorf + Hebrock

Весной Кубань традиционно становится центром притяжения представителей мебельной и деревообрабатывающей отраслей, а там, где эти производства — есть оборудование Altendorf Group. Официальный представитель группы в России — Altendorf Competence Center — представил на своем стенде в работе связку немецкого оборудования: форматно-раскроечный станок Altendorf F 45 ElmoDrive и кромкооблицовочный станок Hebrock F 5.

Altendorf F 45 ElmoDrive — станок, традиционно привлекающий внимание деревообработчиков и производителей мебели, особенно тех, кто занимается производством по индивидуальным заказам. Как правило, это столярные мастерские и небольшие мебельные фабрики. Именно поэтому оборудование актуально для южных предприятий — в этом регионе они составляют большинство. Незаменим этот форматник и на крупносерийных производствах: там, где необходима точность отдельных операций и подразумевается ювелирная работа, а пильные центры настроены на поток, F 45 выступает как вспомогательное, но бесценное оборудование. Справляется он и в качестве самостоятельной единицы станочного парка с крупными объемами производства.

F 45 ElmoDrive — топовый станок в линейке Altendorf, отличается максимальной автоматизацией и работой в связке с современным, в том числе





российским, программным обеспечением: пиление осуществляется по картам раскроя «Базис» и «bCut». При этом информация на станок передается без использования USB-флешек, а непосредственно из конструкторского, дизайнерского отделов или из салона после обработки дизайн-проекта. В функционале станка предусмотрена и функция «Печать этикеток». Она позволяет в автоматическом режиме распечатать наклейку со всей необходимой для дальнейшего производственного процесса информацией по детали и заказу. Доступны также в F 45 ElmoDrive и другие интересные опции: пазование, пиление с запасом под углом, «корабельный рез» и пр.

Широкий функционал и простота в управлении делают процесс пиления на станке легким для оператора, экономя его силы и время. Автоматизация позволяет избежать при работе негативного влияния человеческого фактора и снизить издержки производства на переделку заказов.

Хорошо обработанная кромка мебельных деталей — это не только эстетичный вид, который привлекает внимание конечных покупателей мебельных изделий. Это еще и гарантия их длительного срока службы, что особенно актуально для кухонь и мебели для ванных комнат. А потому кромкооблицовка не менее важная технологическая операция, чем раскрой деталей. И здесь на помощь приходят кромкооблицовочные станки Hebrock, имеющие более чем 50-летнюю историю, а с 2018 года выпускаемые под эгидой Altendorf Group. Обновленную модель Hebrock F 5 Altendorf Competence Center продемонстрировал на выставке UMIDS впервые.

Hebrock F 5 — уникальный станок. Он компактный: длина станины 4300 мм, что позволяет вписать его даже в производства с ограниченной площадью. И

при этом укомплектован полным количеством узлов, среди которых: прифуговочный, торцовочный, фрезерный по пласти и фрезерный закругления углов (раунд), радиусная и плоская клеевая цикли, а также полировальный.

Кроме того, F 5 оснащен системой слива для работы с разными видами клея, в том числе с полиуретаном.

Станок прекрасно зарекомендовал себя при работе с древесными плитами и массивом древесины, композитными материалами и пластиками. К слову, демонстрируемый на выставке образец и был приобретен компанией, много работающей с массивом, в частности, наносящей кромку из шпона.

Как и форматно-раскroечные станки Altendorf, кромкооблицовочные станки Hebrock отличаются надежностью и низкими эксплуатационными расходами при регулярном правильном обслуживании, обеспечивая высокое качество обработки кромок на протяжении долгих лет.

Таким образом, работая в связке, станки служат гарантией эффективной работы на основополагающих производственных участках — пиления и кромкооблицовки, залогом качества и долгого срока службы готовых изделий. А не такую ли цель ставит перед собой каждый производитель мебели и деревообработчик?

Как это происходит на деле, увидели гости стенда Altendorf Competence Center на выставке UMIDS — представители предприятий Краснодарского и Ставропольского краев, Ростовской области, Москвы, Санкт-Петербурга, Пензы, Махачкалы, Самары и пр.

Altendorf Competence Center благодарит всех за посещение своей экспозиции, за проявленный интерес, заданные вопросы и прозвучавшие отзывы. Здесь рады новым знакомствам и встрече с давними партнерами, которых немало: ведь только форматно-раскroечных станков Altendorf на юге России действует уже более 300 единиц.

Тех же, кто хочет подробнее познакомиться с оборудованием Altendorf Group или не успел посетить выставку UMIDS, Altendorf Competence Center приглашает в демонстрационный зал в Москве: здесь можно увидеть в действии и другие модели немецкого бренда, провести тестовые работы и сравнить полученные результаты.

До новых встреч!

Светлана Ширяева



13-15 СЕНТЯБРЯ

г. Иркутск

☎ 8 (3952) 35-29-00

SibWood Эхро

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

технологий, оборудования, техники, продукции
и услуг для лесовосстановления, лесозаготовительной и
деревообрабатывающей промышленности, деревянного
домостроения.



SIBEXPO
CENTRE



ЛЕСНОЙ
ЦЕНТРА



РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

БЕСПЛАТНО

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

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

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2023 году

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

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

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

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

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

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

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

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

ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

Обложка — 223*303

1/1 — 213*303 верт.

1/2 — 213*150 гориз.

1/2 — 303*105 верт.

1/4 — 105*150 верт.

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

Для справки:

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

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

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

Стоимость одного экземпляра журнала 280 руб.

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК» БЕСПЛАТНО

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

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



ОБОРУДОВАНИЕ
И ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ
ДЕРЕВООБРАБОТКИ



ЛАКОКРАСОЧНЫЕ
МАТЕРИАЛЫ, КЛЕИ,
ГЕРМЕТИКИ
И ДЕРЕВОЗАЩИТА



ОБОРУДОВАНИЕ
И ИНСТРУМЕНТ
ДЛЯ МЕБЕЛЬНОГО
ПРОИЗВОДСТВА

**НОВЫЕ РАЗДЕЛЫ
ВЫСТАВКИ**



ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ
ДРЕВЕСНЫХ
ОТХОДОВ



МЕБЕЛЬНЫЕ
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
И ФУРНИТУРА



СОПУТСТВУЮЩЕЕ
ОБОРУДОВАНИЕ,
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
И УСЛУГИ



ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНАЯ
ТЕХНИКА



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

28.11–01.12.2023

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

+7 495 799 55 85 | WOODEX@ITE.GROUP

2023

**ЗАБРОНИРУЙТЕ
СТЕНД
НА САЙТЕ**



WOODEXPO.RU



**ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER**



Мебель интерьер дизайн

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

20–24.11.2023
Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

12+

www.meb-expo.ru



РЕКЛАМА

При поддержке



Под патронатом



Организатор



ЭКСПОЦЕНТР