Мебельщик Юга

фурнитура • комплектующие • материалы • оборудование • мебель (• 04-05 Август 2023)



apan является товарным знаком карап со. ltd все права защищены

НАША ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК

Абакан, Апшеронск, Армавир, Архангельск, Барнаул, Белгород, Брянск, Владимир, Волгоград, Волгодонск, Вологда, Воронеж, Георгиевск, Долгопрудный (МО), Екатеринбург, Ереван (РА), Ижевск, Калининград, Красноярск, Москва, Муром, Новосибирск, Омск, Отрадное, Пенза, Пермь, Пятигорск, Ростов-на-Дону, Рыбинск, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Сергиев Посад (МО), Симферополь, Смоленск, Сочи, Ставрополь, Таганрог, Тверь, Тольятти, Томск, Тула, Улан-Удэ, Ульяновск, Уфа, Челябинск.



ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ **ДЕРЕВООБРАБОТКИ**





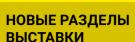
ОБОРУДОВАНИЕ и инструмент для мебельного ПРОИЗВОДСТВА



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ отходов



СОПУТСТВУЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ, комплектующие





КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И ФУРНИТУРА



ЛЕСОЗАГОТО-ВИТЕЛЬНАЯ 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

ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ по промокоду **MAGAZINE** НА САЙТЕ **WOODEXPO.RU**





журнал «Мебельщик юга» № 04-05 август 2023 г.

Журнал «Мебельщик Юга» № 04-05 2023 г. Учредитель и издатель: Ширяева Светлана Юрьевна Издатель, редакция журнала: г. Новосибирск ул. Оловозаводская, 47 тел. +7 913-912-4-333 E-mail: mebelsibsk@mail.ru

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

Менеджер по рекламе: Дмитриев Илья моб.: +7 953-808-76-43

Над номером работали: Ольга Рябинина, Светлана Ширяева

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ» г. Новосибирск, ул. Брюллова, ба. тел. +7 (383) 334-02-73

Подписано в печать: $22.08.2023~\mathrm{r}$. Дата выхода: $25.08.2023~\mathrm{r}$.

Бесплатная специализированная доставка по мебельным фирмам в городах: Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Волгоград, Сочи. Распространение на фирменных стойках в 60 компаниях Краснодара, Ростова-на-Дону, Новочеркасска, Ставрополя, Армавира, Пятигорска.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-77727 от 29.01.2020 Зарегестрированно Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Адрес редакции: 630033, г. Новосибирск, ул. Оловозаводская, 47 тел. +7 (383) 352-35-05 Тираж 8700 экземпляров.



www.mebelshik.biz

Содержание

ПУБЛИКАЦИИ

«НИЧТО С BLUM НЕ СРАВНИТСЯ».
ИСТОРИЯ УХОДА7
FURNSPIN OT HETTICH HA INTERZUM 2023 12
НОВОСТИ14
ІІІ ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕБЕЛИ 16
УСПЕШНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕБЕЛЬНОЙ
ФАБРИКИ «ЭРА» И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО
ОБЪЕДИНЕНИЯ «ТЕПЛОРЕСУРС»
КРУПНЕЙШЕЕ МЕБЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО 30
СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ
ВОЗОБНОВИЛО РАБОТУ 30
МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК В ЦИФРАХ
СТАТИСТИКА ЗНАЕТ ВСЕ
ФУГОВАЛЬНЫЕ ФРЕЗЫ ДЛЯ
КРОМКООБЛИЦОВОЧНЫХ СТАНКОВ 44
НОВОСТИ ДИЗАЙНА
ДИЗАЙНЕР ТАРАС ЖЕЛТЫШЕВ 56
ГРАФИК ВЫСТАВОК
МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 60
ГЛАВНОЕ МЕБЕЛЬНОЕ СОБЫТИЕ ВЕСНЫ —
UMIDS-2023 СОСТОЯЛОСЬ!
СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ
Отдел рекламы: Дизайн макетов, верстка:
Светлана Ширяева Павел Осипов тел. +7 913-912-4-333 Юрий Катанский

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ДОСТОВЕР-НОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖА-ЩЕЙСЯ В РЕКЛАМЕ, НЕСУТ РЕКЛА-МОДАТЕЛИ. МНЕНИЕ РЕДАКЦИИ МОЖЕТ НЕ СОВПАДАТЬ С МНЕНИЕМ АВТОРОВ.



СЛОВО РЕДАКТОРА

Светлана Ширяева, главный редактор журнала «Мебельщик Юга»

Дорогие мебельщики!

В этом году осень будет очень интересной. Уже сейчас, в августе, продажи пошли. Возможно, растущий курс подстёгивает потребителя. Как и в прошлом году активно работают мелкие мебельщики, занимая своё место под солнцем.

Фабрики усиливают свои позиции в странах ближнего зарубежья. Экспорту в дружественные страны мешает стоимость логистики и экспортные пошлины на ввоз мебели в Индии, Саудовской Аравии, Арабских Эмиратах. Мебельные фабрики продолжают развиваться вширь и производят не только корпус, но и столы и стулья, журнальные столики, пуфики, банкетки, диваны и кресла.

На сентябрь у нас запланировано очень много мероприятий: это и выставка в Екатеринбурге, это выставка в Стамбуле в конце сентября, это и 8 сентября конференция Conf-fu. А в этом номере предлагаю ознакомиться со статьей по прошедшей 3 Всероссийской конференции мебельщиков, где вы найдете очень много полезной аналитической информации.

Всем удачи!

ФУРНИТУРА дпя корпусной мебепи



Петли Рейлинги Ручки



















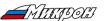


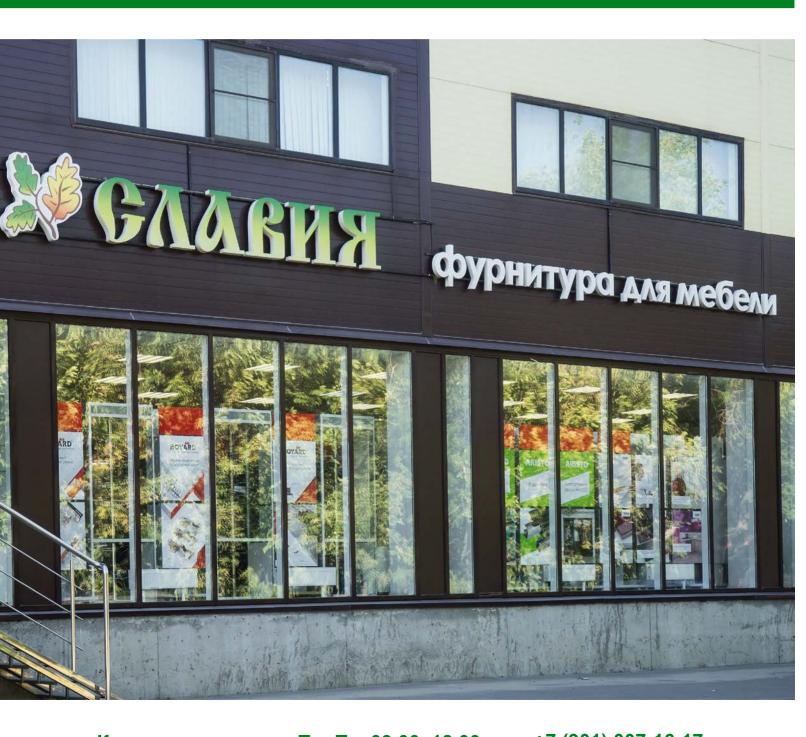












г. Краснодар, ул. Тихорецкая, 6

Пн-Пт: 09.00-18.00 Сб, Вс: 09.00-16.00

+7 (901) 007-16-17 slaviyakrasnodar



















ARÍSTO BOYARD















г. Белореченск, ул. Кирова, 2-Б

Пн-Пт: 09.00-18.00

Сб: 09.00-16.00, Вс: выходной

+7 (901) 490-49-87



г. Краснодар, ул. им. Героя Хабибуллина, 6 Пн-Пт: 09.00-18.00 Сб: 09.00-16.00 Вс – выходной

+7 (901) 007-16-11 +7 (901) 490-49-86 opt@slaviya.org



PK 026 020 010

DV 026 010 010

PK 026 010 020

PK 026 020 02



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

www.valmaks.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-импорт»

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 шоурум 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 поставшики?

На момент продажи ООО «Блум» и у ООО «Ноис-импорт», и у нас дилерские договора с Blum за-



Генеральный директор АО «Фиера» Андрей Новосёлов

кончились, 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 организовывают 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, кото-

рые 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 закупе, 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 ее 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





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 — 6Ольшую часть корпуса шкафа теперь можно легко перемещать. Стильный поворот показывает внутреннее про-





странство. 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 столкновения 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 крутиливертели 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 с этим универсальным и до гениальности простым продуктом.

Светлана Ширяева



ВЛАДЕЛЕЦ МАГАЗИНОВ ИКЕА И ЦЕНТРОВ «МЕГА» ПРОДАЛ СВОЮ ШТАБ-КВАРТИРУ В РОССИИ

Сообщается, что новый владелец офиса в Химках может быть связан с продавцом электроинструментов «Интерскол».

Один из консультантов говорит, что Ingka Centres хотела выручить за актив чуть менее 4 млрд руб. Он также указывает, что эта цена могла снизиться вдвое после одобрения сделки правительственной комиссией. Рыночную стоимость комплекса директор департамента рынков капитала Nikoliers Денис Платов оценивает в 4—4,2 млрд руб. Партнер «Ricci | Офисы» Дмитрий Жидков полагает, что стоимость составляет порядка 6,3 млрд руб. за весь объект.

Сам бизнес-центр может быть интересен тем, кому важно находиться на данном направлении либо из-за близости к аэропорту «Шереметьево», либо из-за наличия производства в этом районе, рассуждает Платов. Руководитель департамента рынков капитала и инвестиций ІВС Real Estate Микаэл Казарян называет «Химки бизнес-парк» качественным офисным комплексом. Он также напоминает, что с 2014

г. в Химках не было введено ни одного крупного офиса, а нового строительства там пока тоже не заявлено, поэтому такой объект будет интересен потенциальным арендаторам.

Он также напоминает, что в

продала и свои заводы в России, которые производили мебель и материалы для магазинов. Сейчас она рассматривает вариант продажи своих 14 торговых центров «Мега» (в Москве, Подмосковье, Ленинградской области,



состав актива входит еще и участок 15 га. На нем возможно дополнительное строительство, поэтому площадка может быть интересна еще и профильным девелоперам.

Ingka Group еще в марте прошлого года приостановила работу магазинов ИКЕА. Затем она Омске, Уфе, Ростове, Самаре, Адыгее, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске и Нижнем Новгороде), гипермаркетов, в которых работали магазины ИКЕА, а также участков, на которых планировалось, но еще не было начато строительство новых комплексов, сообщал РБК.

СТАВРОПОЛЬСКАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА «БЕШТАУ» ВЛОЖИТ 24 МЛН РУБ. В РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

По сообщению пресс-службы Минэкономразвития края, ПАО «Бештау» (г. Кисловодск) планирует расширить производство.



Общая стоимость инвестиционного проекта составляет более 24 млн рублей, в том числе целевой заём — 12,2 млн рублей, поручителем для которого выступил Гарантийный фонд Ставропольского края. Размер поручительства — 8,6 млн рублей», — говорится в сообщении.

Решение о расширении производства было принято в связи с ростом спроса на продукцию фабрики. Планируется увеличение производственных мощностей фабрики — расширение площадей и

приобретение нового современного оборудования.

Фабрика была основана в 1943 году. Производит столы, стулья, кушетки, мебель малых форм. Сотрудничает с известными сетями DIY.



В СФ ПРЕДЛОЖИЛИ ВВЕСТИ ЗАПРЕТИТЕЛЬНЫЕ ПОШЛИНЫ НА МЕБЕЛЬ И БУМАГУ ИЗ НЕДРУЖЕСТВЕННЫХ СТРАН

В Совете Федерации предлжили кабмину ввести запретительные ввозные пошлины на импорт ряда видов мебели, бумаги и упаковки из недружественных стран, говорится в проекте решения Совета по вопросам развития лесного комплекса РФ при СФ.

«Рекомендовать правительству РФ в целях развития внутреннего рынка ускорить принятие мер, направленных на введение дополнительных или запретительных ввозных таможенных пошлин на импорт лесобумажных товаров из "недружественных" стран (отдельные виды мебели, бумаги и упаковки)», — говорится в документе.

Среди предложений правительству — внедрение в систему российской энергетики использования твердого биотоплива путем введения в эксплуатацию новых котельных или модернизации работающих на мазуте и угле; обеспечение глубокой переработки древесины на базе строительства новых и расширения

существующих предприятий по переработке древесины, в том числе и ЦБК; обеспечение унификации техрегламентов и стандартов по лесоматериалам и элементам деревянного домостроения в рамках ЕАЭС.



В целях решения логистических проблем кабмину предлагается ускорить принятие мер, направленных на развитие северного морского пути, расширение пропускной способности Волго-Балтийского канала и Волго-Донского канала, введение в строй дополнительных и обустройство (реконструкцию) существующих пунктов пропуска, прежде всего, на восточной границе, а также обеспечение

экспорта отдельных видов лесоматериалов в государства EAЭС и транзита в сопредельные страны.

Кроме того, предлагается провести модернизацию существующих портов Черного, Каспийского и Азовского морей для обеспечения перевалки через них лесных грузов.

Среди предложений совета — предоставление субсидии из федерального бюджета российским организациям промышленности в целях компенсации затрат на транспортировку продукции лесопромышленного комплекса, установление ежемесячной квоты для лесопромышленных предприятий на отправку прямых контейнерных железнодорожных составов в восточном направлении.

Правительству также рекомендуется обеспечить выделение финансирования из средств федерального бюджета на выполнение мероприятий по лесоустройству на землях лесного фонда в 2024—2026 годах в размере не менее 4,8 миллиарда рублей ежегодно.

ПРОДУКЦИЯ «АНГСТРЕМ» ПРОШЛА ДОБРОВОЛЬНУЮ СЕРТИФИКАЦИЮ «ЛЕСНОЙ ЭТАЛОН»

Это российская система сертификации лесных материалов, пришедшая на смену FSC International, которая с 2022 года приостановила действие своих торговых сертифи-

Требования новой российской системы идентичны международным стандартам FSC International и предусматривают тщательный контроль всей цепочки поставок лесоматериалов, которые используются в производстве. Полученный сертификат свидетельствует о том, что мебель изготовлена из материалов, которые соответствуют требованиям экологического и лесного законодательства России.



В течение нескольких месяцев сотрудники «Ангстрем» проходили обучение по новому стандарту и адаптировали документацию, затем в июле производство прошло аудит и сертификацию «Лесной эталон».

— Мы всегда придерживаемся самых высоких стандартов качества, для нас это принципиальная позиция. В числе первых в отрасли мы прошли сертификацию FSC International и гордимся тем, что наша мебель

соответствует самым высоким требованиям качества и экологичности. Приостановка международных сертификатов не была нашим выбором, это решение приняла сама ассоциация. Требования российской сертификации не менее, а в чем-то более жесткие, чем международные, так что для нас «Лесной эталон» — логичное «импортозамещение», — рассказал исполнительный директор «Ангстрем» Вадим Чернушкин.

«Ангстрем» стал одной из первых крупных мебельных компаний, перешедших на российскую систему. Пока в списке производств, обладающих сертификатом «Лесной эталон», около 500 компаний, в основном это поставщики лесоматериалов.

III Всероссийская конференция производителей мебели

4 июня 2023 года состоялась уже в третий раз Всероссийская конференция мебельщиков, на которой, как правило, поднимаются самые серьёзные и наболевшие проблемы мебельного бизнеса. Организатор Конференции — АМДПР в лице президента Александра Николаевича Шестакова и директора Тимура Иртуганова.



Перед началом непосредственно III Всероссийской конференции производителей мебели в более узком кругу члены Ассоциации провели общее годовое собрание АМДПР, на котором признали удовлетворительной работу дирекции и приняли бюджет Ассоциации на 2023 год. Также говорилось о задачах, которые стоят сегодня перед АМДПР и о том, что уже достигнуто. Отдельной строкой поднимался вопрос членства компаний в АМДПР и привлечения всё большего числа мебельщиков, которые по факту также пользуются результатами работы и достижениями Ассоциации.

Ложкой мёда в этом стало поздравление и вручение свидетельств последним из 12 вступивших в АМДПР за 2022—2023 год. Свидетельства получили «Сыктывкаский фанерный завод» (г. Сыктывкар), «Лойко Рус» (г. Москва), «КОМФОРТ-ПИТЕР» (г. Сергиев Посад), «Сведста» (г. Москва). Поздравляем!!!

На Конференции обсуждалась ситуации в мебельной промышленности и смежных отраслях ЛПК. Свои вопросы представители мебельных предприятий, члены Ассоциации могли задать непосредственно представителям Минпромторга и лично заместителю руководителя Минпромторга Олегу Евгеньевичу Бочарову.



Тимур Иртуганов

«Конечно, надо поблагодарить Тимура (Иртуганова) и Ассоциацию. Наша взаимосвязь за истекший год была самой плотной, и я думаю, что та информация, которая на всех оперативных штабах представлялась Минпромторгу, обеспечивала нашу реакцию и наше взаимодействие», — отметил г-н Бочаров.

Статистика

Тимур Иртуганов привёл ряд статистических данных уже за 2023 год.

Мебель

Он рассказал об объёмах производства мебели и динамике цен:

«Производство мебели растёт. В стоимостном выражением мы бодро отчитывались, что 2022 год показал даже прирост по сравнению с 2021, но только за счёт подорожания мебели. В натуральном же выражении мы произвели меньше. Зато тенденция за первые 5 месяцев 2023 года неожиданно совершенно противоположная: мы по-прежнему в стоимостном выражении производим больше (на 1,5%), но, что гораздо важнее и удивительнее, это рост производства мебели в натуральном выражении (на 5,6%), то есть каждая отдельно взятая единица мебели стала стоить чуть дешевле.

Если посмотреть на цены производителей мебели, разбив её по основным категориям, то становится очевидным, что больше половины категорий с декабря 2022 года по май 2023 опустились ниже 100%».

ДСП

Показатели по производству ДСП не такие уж радужные. Тимур Иртуганов поделился данными о падении цен и росте себестоимости производства ДСП:

«Здесь уже всё не так отрадно. Хотя производство ДСП, на котором непосредственно завязано мебельное производство, имеет лучшие показатели среди плитных материалов. Здесь мы пока не выходим на показатели прошлого года. Это происходит на фоне низких цен: 14 месяцев, начиная с прошлого года, цены на плитные материалы последовательно снижались при том, что себестоимость производства неуклонно росла. Очевидно, что сейчас мы должны ждать какого-то повышения. Поэтому надо оперативно реагировать на рост цен на химию, меламин и так далее.

В принципе, у нас есть успешные кейсы. Последний такой опыт — это осенний рост цен на тот самый меламин. В ноябре прошло по этому вопросу совместное совещание с представителями Минпромторга. И спасибо Минпромторгу, цены, начиная с конца декабря, в течение нескольких месяцев неуклонно снижались».

Фанера

Несомненно, фанерная подотрасль пострадала очень сильно, лишившись европейского экспорта и получив проблемы с логистикой по ряду других экспортных направлений.

«Самая сложная ситуация на сегодня у производителей фанеры, — отметил Тимур Иртуганов. — Мы уже на протяжении нескольких месяцев находимся на историческом минимуме с 2010 года, а если делить полученные кубометры фанеры на производственные мощности, которые сейчас кратно выше того, что мы имели в 2010 году, то мы на каждый потенциальный кубометр, который можем производить, устанавливаем абсолютный антирекорд уже в течение года. И это всё происходило также на фоне падающих цен.

К счастью, сейчас коньюнктура и курс рубля позволяют фанерщикам чуть-чуть выпрямить ситуацию. Это не значит, что у них вдруг стало всё хорошо — мы с вами это отчётливо понимаем».

Логистика

Также членами Ассоциации обсуждалась тема отраслевой логистики как по российским маршрутам, так и экспортным направлениям, которая стала больным вопросом для предприятий деревообрабатывающей, плитной и мебельной промышленности.





Александр Шестаков

«В связи с развитием всем известных событий со второго квартала 2022 года вся логистическая отрасль перешла отчасти в кризисное состояние. Говоря о логистической отрасли, мы подразумеваем то, что связано с нашей деревообрабатывающей, плитной и мебельной промышленностью. Данные проблемы затрагивают все сферы перевозок».

Были рассмотрены автомобильные, железнодорожные и морские виды перевозок.

Автомобильные перевозки

Идёт постоянный рост стоимости перевозок внутри России. Средний рост по основным направлениям (отправление из Смоленской области) за последние 12 месяцев составил 49 %. Наибольший рост в Саратовской и Ростовской областях. Это связано с нехваткой машин из-за выбывания старого парка, дороговизной ремонта грузовых иномарок и высокой стоимостью приобретения новых (даже отечественные автомобили «Камаз» подорожали почти в 2 раза в сравнении с 1 кв. 2022 г.), а также с нехваткой водителей. За последние полгода мы видим замедление роста до 10%, но, возможно, это явление временное.

«Хочу заметить, что по поводу импортного автопарка картина начинает меняться: уже до 25—30 % автопарка клиентов составляют либо китайские тягачи, либо белорусские МАЗы, либо КамАЗы и так далее. ситуация действительно меняется это видно», — сообщил спикер.

Ж/д-перевозки

Гораздо больше проблем представляет железнодорожный транспорт. Начиная с сентября 2022 года, весь потенциал лесной и деревообрабатываю-



Виталий Кривошеев

щей отрасли по отгрузке готовой продукции реализован не был и не реализуется до сих пор.

Основными традиционными регионами железнодорожной доставки являются направление Восточного полигона, страны Центральной Азии, а также республики Закавказья. Опережающими темпами растёт нагрузка в направлении Восточного полигона.

Эксперты из области железнодорожной логистики говорят о том, что так называемая контейнеризация экспортных поставок из регионов Сибири в направлении Дальнего Востока заметно сократилась, но при этом из центральных регионов из региона Северо-Запад она кратно возросла. Таким образом, появился очевидный дисбаланс по передвижению подвижного состава и доступности вагонов, платформы и так далее.

Сказывается отсутствие необходимого количества подвижного состава и доступности вагонов, платформ и так далее.

Контейнеры являются не просто самым надёжным, но и самым экономически эффективным способом доставки плитной продукции: предприятиям, готовым к работе с огромными партиями, они позволяют осуществлять также дробные поставки, то есть предлагать свою продукцию более широкому кругу клиентов. Есть мнение, что для лесных грузов потенциал перевозок в контейнерах по ж/д составляет порядка 70% при текущих 20%.

Сложности добавили обновления с мая этого года в системе ОАО «РЖД» по регистрации заявок на перевозку грузов (ГУ-12) с бывших максимальных 14 дней до минимум 15—ти, но по факту сроки доходят и до 30—ти дней. Также заявки на экспорт

зачастую могут быть не подтверждены или отменены из-за существующих ограничений на пограничных переходах.

«Надо сказать, что неприятные дополнительные палки в железнодорожные колёса вставляет также и Казахстанская железная дорога (ред. — «Казахстан темир жолы»). Всем известны случаи отсутствия допусков на пересечении погранпереходов с Казахстаном: в Казахстан и особенно далее по территории Казахстана транзитом в Узбекистан, Киргизию, Таджикистан», — отмечает эксперт.

Все наши предприятия сталкиваются также с ростом стоимости аренды вагонов и их обслуживания. «Могу заметить, что до трети всех приходящих на погрузку вагонов поступает в некондиционном состоянии. Это подразумевает ремонт, который занимает минимум 14 дней, это время простоя, которое необходимо оплачивать, это неудовлетворённые клиенты», — рассказывает эксперт.

Особые проблемы составляет нехватка фитинговых платформ для привоза и вывоза контейнеров из морских портов и в них.

Значительно выросли ставки для экспортных перевозок — от 3,5 % до 20,5 %, в зависимости от направления.

Морская логистика

Основные порты, которыми пользуются экспортёры плитной и мебельной продукции, сместилась из Северо-Запада в другие регионы.

Что касается портов Дальнего Востока, это самый динамично развивающийся логистический хаб России, но он сильно удалён от мест производства большинства производителей древесных плит и мебели. Часть контейнерных терминалов просто-напросто имеют географические ограничения: так большой порт Владивосток находится посреди города, и контейнерная площадка не может быть значительно увеличена, что на сегодня необходимо. Дополнительные терминалы, безусловно, будут положительным моментом, но только в том случае, если они будут иметь инфраструктуру для обработки генеральных грузов, а не только сырьевых материалов.

Серьёзным минусом для портов становится проблема нехватки железнодорожного состава для вывоза контейнеров.

Наиболее перспективным портом для экспорта остается Новороссийск. Но крайняя недостаточность флота судов (контейнеровозов) у компаний, находящихся в российской юрисдикции, сильно снижает его возможности. Контейнеры вывозятся главным образом автотранспортом, но наблюдается





Олег Бочаров

нехватка машин для вывоза контейнеров из порта Новороссийск. К тому же Чёрное море объявлено в настоящий момент страховыми компаниями зоной повышенного риска.

И всё-таки морской фрахт из Новороссийска работает на текущий момент эффективно.

Порты Ленинградской области, к сожалению, потеряли свои неоспоримые преимущества.

Если говорить про доставку в Китай, она составляет порядка 55 дней, что намного дольше, чем из европейских портов. Стоимость контейнера с плитной продукцией из порта Гданьска либо Гамбурга может составлять 1000—1200 евро за контейнер. Мы же сейчас имеем ставки из Петербурга порядка 8—10 тысяч долларов соответственно. Даже двукратное при текущем курсе преимущество по себестоимости производства плиты в России сводится на нет при такой стоимости логистики.

В Каспийском бассейне международный транспортный коридор Север-Юг представляет очень высокий интерес как для производителей плит, так и для производителей мебели.

Такие страны, как Туркменистан, Иран, Азербайджан и дальше страны Персидского бассейна с перспективой выхода на Индию — это очень интересные перспективные дружественные рынки.

Даже если в настоящий момент будет существовать возможность улучшения инфраструктуры портов Астрахань и Оля либо подъездов к незамерзающему порту в Каспийске, основная проблема на этом маршруте, скорее, в Иране, который мы не можем контролировать. Иран сам находится под санкциями, страховые компании не работают по территории Ирана, в Иране нет сплошной железно-

дорожной сети с Севера на Юг, на текущий момент осуществляются перегрузы — и всё это не решает проблемы в полной мере, как оно могло бы решать, чисто глядя на карту.

В качестве мер, которые подготовлены объединёнными усилиями членов Ассоциации, мы можем просить органы исполнительной власти рассматривать совместно с Ассоциацией вопросы стимулирования государством железнодорожных контейнерных перевозок через Транссиб и БАМ. Здесь можно обратиться к опыту КНР по стимулированию экспортно-импортных операций по территории Китая именно в железнодорожных контейнерах. Было бы здорово иметь субсидированный железнодорожный тариф на доставку грузов контейнерными поездами по маршруту Москва-Забайкальск с переходом в КНР, Москва/Наушки с переходом в КНР. Эти маршруты дали бы неоспоримые преимущества российским товарам строительной отрасли, спрос на которые в этих странах, безусловно, присутствует.

Не можем не отметить пожелания вернуться по срокам оформления заявок $\Gamma \text{У-}12$ к ранее практиковавшимся и ранее принятым 14—ти дням и просить Министерство ходатайствовать об этом.

Мы все здесь заинтересованы в том, чтобы рос контейнерный флот России, чтобы была возможность отправлять наши грузы на экспорт из всех морских портов Российской Федерации», — завершил спикер своё выступление.

Владимир Макеев, компания «Любимый дом» (фабрика «Алмаз»), рассказал о ситуации с экспортом мебели и логистическими затратами: «Наша компания из-за того, что нам в один день обрубили всё и сразу в Европе, потеряла порядка 350—400



млн руб. выручки, то есть практически 50% всего экспорта, который у нас был. Мы провели большую работу за 2022—2023 годы, посетили порядка 10—15 стран, встретились с основными ритейлерами, участвовали в выставках в Стамбуле, в Шардже, в Іпdех в Дубае при поддержке РЭЦ.

И всё замечательно с нашей мебелью и не только с нашей, но основная проблема — это стоимость логистики, которая просто полностью убивает нашу конкурентоспособность. Если на условиях EXW или FOB, то мы более чем конкурентоспособны. Но как только к этой стоимости добавляется доставка до стран Персидского залива или Северной Африки, сразу возникает ситуация очень сложная,



потому что китайцы везут в эти страны менее, чем за 1500 долларов. У нас же стоимость поставки Волгодонск—Джидда, Волгодонск— Джабаль-Али, Волгодонск—порты Северной Африки средняя сейчас порядка 8000—8500 долларов. Естественно, это всё очень печально. По ситуации, связанной с ж/д отгрузками, — мы отгружали 3 месяца, так как нам не давали ГУ-12».

Олег Евгеньевич Бочаров прокомментировал ситуацию, рассказал, что по ряду вопросов в Минпромторге в связке с другими министерствами уже работают, и результаты станут видны в ближайшем будущем. По некоторым озвученным проблемам он запросил дополнительную информацию. К субсидированию перевозок в Министерстве относятся с большой осторожностью, предпочитая вложения в увеличение транспортного потока на проблемных и перспективных направлениях.

Тимур Иртуганов предложил по итогам мероприятия оформить протокол и проработать на уровне решений и инструментов обозначенные проблемы.

Заградительные пошлины

О введении пошлин на ввоз мебели из-за рубежа, особенно из недружественных стран, АМДПР говорит уже не первый раз. На Конференции 4 июля Александр Николаевич Шестаков, президент АМДПР, обратился к Олегу Евгеньевичу Бочарову, заместителю руководителя Минпромторга с просьбой дать оценку инициативе Ассоциации по введению заградительных пошлин на импорт мебели. «Импорт мебели снизился чуть ли не вполовину — с 41 % до 26 %, но в текущей ситуации — это много», — отметил Тимур Иртуганов.

«В 2022 году зарубежные производители поставили на российский рынок мебели на 105 млрд рублей, в то время как российские производители произвели мебели на 365 млрд рублей. Получается, что примерно 30 % мебели на российском рынке — ввозная. Объём поставок из недружественных стран составил порядка 30 млрд рублей. Основными европейскими поставщиками в Россию по-прежнему остались Италия, Германия, Испания, Румыния, которые беспрепятственно продают свои товары на нашем рынке. Для нас их рынок закрыт на 100 %. Нас всех отрезали в один день от всех этих рынков. В 2021 году экспорт в этом направлении составлял 300 млн евро. Цена на мебель начала снижаться, и мебельные компании начали получать гораздо меньше прибыли или начали работать на уровне сведения концов с концами, потому что на российском рынке оказалась та продукция, которая раньше шла на экспорт, и остался тот объём мебели, который обычно поступал на российский рынок.

Если в 2021 году экспорт мебели в этом направлении был около 300 млн евро, то в 2022 году мы отправили на экспорт чуть больше 100 млн евро при запланированных 400 млн евро.

Если смотреть на цифры, импорт составляет треть от объёмов российского производства мебели. Не вижу причин, по которым мы должны дарить такой объём рынка нашим недружественным, в том числе, и дружественным странам.

Мы провели анализ, что происходит сегодня на рынках наших дружественных стран. Во всех странах Северной Африки и Ближнего Востока, за редким исключением, действуют избирательные пошлины на российскую мебель. Так средняя ставка на ввоз мебели в Турцию превышает 30%, в то время как из Турции в Россию — 9—12 %. в Саудовскую Аравию, Иорданию, Марокко, Египет ставка составляет от 30 до 60 %. При этом мебель, произведённая в странах Евросоюза, импортируются в эти страны с нулевой ставкой. Вот такая примерно картина.



Безусловно, мы обратились с этим вопросом в Минпромторг, Минпромторг обратился по инстанции в Минэкономразвития, Минэкономразвития долго рассматривал данный вопрос и ответил, что там недостаточно экономических обоснований для введения пошлин на ввоз импортной мебели», — прокомментировал ситуацию Александр Шестаков.

Он также обратился к Олегу Евгеньевичу Бочарову с просьбой посодействовать в решении данного вопроса.

Экспортные поставки

Экспорт на европейские рынки, который за годы работы стал важной составляющей сбыта, рухнул в одночасье. Сегодня те производители, которые брали кредиты, вкладывались и развивали производство нашей мебели, представляли её на внешних рынках, потеряли серьёзную долю объёма продаж, а производственные мощности, инфраструктура, люди остались, и всё это надо оплачивать и обслуживать.



Поэтому вопрос возможности экспортировать в другие страны очень важный и подчас болезненный.

Слова Олега Евгеньевича Бочарова о внимательном отношении Минпромторга к вопросам перестройки на другие экспортные рынки, а также о различных мерах поддержки внушают оптимизм: «Мы точно для себя будем включать во все межправсоглашения в отношении рынков, которые нам интересны, специальную повестку — это обсуждение. Нам надо выстраивать сложную канву взаимодействия по всем странам. Нам нужно компенсировать, безусловно, наше присутствие на внешних рынках, и здесь мы должны занимать крайне активную позицию - максимальное количество бизнесмиссий с максимальным количеством, желательно проработанных, ожидаемых результатов, которые будут вставлены в проекты этих межправсоглашений. Мы будем сейчас очень серьёзно активизироваться, это совершенно точно».

Транспортные субсидии

Владимир Макеев, говоря о работе фабрики «Алмаз» с экспортными поставками, поднял вопрос транспортной субсидии: «Казалось бы, транспортная субсидия должна была бы очень здорово нас выручить, но, к сожалению, на данный момент, кто первый подал заявку, тот получил субсидию. А подаёшься позже по времени — денег уже нет, и вероятность получения стремится к 0».

Он высказал пожелание рассмотреть вопрос возврата к предыдущей редакции постановления, когда был отбор предприятий: по эффективности работы компания включалась в список получателей субсидии. Это давало бы, безусловно, предприятию некую гарантию при определении стоимости товара для поставки на экспорт.

Павел Михайлович Шабалов, директор по организации бизнес-миссий АО «РЭЦ», прокомментировал ситуацию с транспортной субсидией: «Механизм «кто первый подался, тот и получил» — это решение временное. Сейчас по поручению первого заместителя председателя Правительства Андрея Рэмовича Белоусова проводится серия окружных совещаний как раз для того, чтобы выработать уже новый адаптированный к нашей сегодняшней реальности механизм. Естественно, я предложения, которые вы озвучили, нашим коллегам передам и попрошу тогда, чтобы в рамках этих окружных совещаний ваше мнение было услышано».

Зарубежные выставки

Участие в зарубежных выставках на коллективных стендах при поддержке РЭЦ идея нужная и правильная, но это не всегда, к сожалению, оправ-

дывает ожидания и приносит хорошие результаты. Причин к этому много, особенно после введения санкций.

В кулуарах Конференции обсуждался представителями компаний вопрос необходимости увеличения сроков подачи заявок на участие в выставках с имеющихся сейчас 120 дней до 240, а лучше до 360. Павел Шабалов разъяснил ситуацию:«С 2020 года при отработке с организаторами вопроса сроков опирались на то, что чем раньше сформирован пул участников, тем быстрее мы можем перейти к переговорам с организаторами и площадками по предоставлению нам самых лучших мест.

Но затем мы перешли на другой формат: мы больше не ждём окончания приёма заявок, а с того момента, как выставка попадает в перечень, мы сразу же связываемся с организаторами на предмет получения самых лучших мест, потому что у нас всё-таки там национальная коллективная экспозиция, а не просто софинансирование затрат по участию. Это как раз то самое масштабное страновое продвижение, чего нам сегодня так сильно не хватает».

Павел Шабалов также поделился тем, что вопрос организации участия в мероприятиях довольно непростой и небыстрый. На пути согласования российской экспозиции возникает множество препятствий вплоть до отказа и в дружественных странах, так как организатором является британская компания: «Мы работаем заранее — за 200 дней, за 500 дней. Иногда у нас перечень формируется на два следующих года, сейчас в сентябре будет его актуализация на 2024-2025 годы, и мы уже начнём работать с организаторами. Несмотря на то, что мы в 2022 году в первом квартале очень оперативно наш перечень отредактировали, чтобы исключить оттуда недружественные страны и исключить те самые риски, когда на флажке нас снимают с участия и не допускают. Мы работаем сейчас только в тех странах, где мы можем гарантировать, что мы предоставим ту самую возможность участия и продвижения компаниям. Опять же, выставка может проводиться в дружественной стране, формально не соблюдающей санкционный режим, но проблема в том, что ключевые международные мероприятия управляются из офисов в Лондоне или Париже, то есть организаторы у них из тех самых недружественных стран. К примеру, у Index Dubai как раз организаторы — британская компания, с которой было проведено колоссальное количество переговоров. В кулуарах нам говорили: «Мы очень хотим вас видеть, но у нас есть наш головной офис, который формирует свою позицию вне зависимости от нашего мнения». Те условия, которые мы смогли получить, они не удовлетворяли нас в том виде, в котором мы бы этого хотели.

Но мы сделали и будем пытаться делать всё для того, чтобы наше участие на этих выставках обеспечить. зарабатывать тоже хотят и вот повторюсь что работу мы ведём всегда заблаговременно но мы всегда опять же призываем компании подаваться максимально рано, потому что очень много сейчас процедурных формальностей на тех выставках, где организатор как раз ввёл фильтр — он отсматривал каждую компанию, которую мы собирались поставить на нашей экспозиции, и несколько компаний банально не допустил до участия.

Чем раньше мы о вас будем знать, чем быстрее мы с вами все стартовые формальности пройдём, тем быстрее мы сможем работать с организаторами и выработать адекватное ре-



шение, потому что есть способы всё равно попасть на выставку с использованием других юрлиц и так далее. Это всё сейчас уже нормальная практика, к которой организаторы относятся с большим пониманием».

Владимир Макеев пояснил, что компании сложно укладываются в текущие сроки, так как в 120 дней включается не только подача заявки. Далее идёт отбор операторов, решается, какая транспортная компания повезёт. В итоге, если в Европу можно было как-то в эти пределы уложиться и траком отвезти Европу, то ни в Саудовскую Аравию, ни в Эмираты дешёвым путём этого сделать невозможно — только отправка самолётом.

«Необходимо как-то решить вопрос, чтобы мы образцы оставляли в стране проведения выставки, так для государства будет заметно дешевле. Даже если мы их не продадим, то оставим партнёрам в шоу-румах, как некое продвижение. Их лучше утилизировать, и это будет дешевле,



чем вывозить обратно самолётом по два с лишним миллиона туда-обратно», — считает Владимир Макеев.

Тимур Иртуганов поднял вопрос организации складов и шоу-румов за границей, как это 10 лет назад делалось для агросектора. Возможно ли это, и в каком направлении двигаться было предложено обсудить на отраслевом или межотраслевом совещании в РЭЦ, в чём его поддержал Павел Шабалов.

Г-н Шабалов считает, что надо активно работать над узнаваемостью и представленностью российской мебели, российских производителей на рынках дружественных стран: «Один из основных, наверное, барьеров на пути проникновения на внешние рынки — это архаичность восприятия нашей продукции, наших производителей, её слабая узнаваемость и отсутствие, наверное, вообще деловой репутации. Поэтому мы нашими мероприятиями как раз и формируем то самое ощущение, ту самую страновую зрелость, которой сейчас так хвалятся производители Германии, Японии, которые тоже в своё время это проходили».

Централизованные поставки по госзаказу

Тимур Иртуганов отметил, что присутствующие здесь и фанерщики, собственно, с которых начался этот посыл, и плитчики, и производители мебели заинтересованы в централизованности и прозрачности поставок по новым заказам — заказам на восстановление новых территорий и дальнейшее развитие этого направления.

Андрей Михайлов, генеральный директор ТПК «ФЕЛИКС», поделился, что уже больше года идёт восстановление новых территорий Российской Федерации, многие члены Ассоциации готовы принять

в этом активное участие. «Ряд предприятий, которые специализируются, к примеру, на офисной мебели, испытывают некоторую недозагрузку своих производственных мощностей. У нас был некоторый опыт общения с представителями местных администраций, но, к сожалению, конкретики не удалось получить. Речь идёт о некоей консолидации и систематизации этих закупок. Официальных проектов по закупкам на эти территории тоже нет, а закупки есть. Хотелось бы понять, есть ли движение этих проектов», — добавил он.

Думаю, в дальнейшем на совещаниях с Минпромторгом этот вопрос будет обсуждаться, и будет какое-то решение об участии компаний в централизованных тендерах по оснащению жилых объектов новых территорий мебелью.

А сегодня г-н Бочаров призвал к тому, чтобы предприятия объединились под эгидой Ассоциации и показали себя не как разрозненные компании, а как отрасль, куда войдут и лесозаготовка, и ЦБП, показали в цифрах не только, что отрасли на сегодня необходимо, но и что эта отрасль государству может дать. В целом, Олег Евгеньевич учит нас за-



просы к госструктурам формировать от лица отрасли, рассматривая в этом не сугубо свой интерес, а и интересы государства.

«У нас с вами нет отраслевого представительства во власти. Должна появиться совокупность предприятий, а дальше мы должны выстраивать приоритеты. Мы как отрасль должны себя заявить, сформировать серьёзный подход и требования тоже серьёзные. Сначала должен быть экономический предмет регулирования и гражданский экономический договор между государством и собранием предпринимателей о том, как мы взаимодействуем, как мы атакуем внешние рынки, как мы сохраняем себя.

Конечно, надо повышать роль Ассоциации, но для этого отрасль должна сгруппироваться»,— высказал пожелание Олег Евгеньевич Бочаров.

Потребности в оборудовании из Китая

Виталий Кривошеев, генеральный директор Liga Machinery, 4 февраля на III Всероссийской конференции производителей мебели в Экспоцентре поделился информацией по динамике запросов на оборудование, которое поступает в компанию LIGA: «Наша компания — достаточно молодой игрок на этом рынке в этом году нам исполнилось 9 лет. Прошлый год был очень успешный для нашей компании, он, конечно, напрямую был связан с событиями, которые произошли в России, с уходом немецких поставщиков оборудования, с определёнными проблемами с поставками запчастей и сервисным обслуживанием итальянских производителей оборудования. Всё это предоставило нам уникальную возможность для развития нашей компании и роста поставок оборудования для мебельного бизнеса. на этот год у нас тоже был запланирован рост в размере 25%, мы сейчас двигаемся с уверенным опережением, и идёт динамика на перевыполнение плана продаж на 13 %.

Если посмотреть динамику и сравнить аналогичные показатели за 6 месяцев 2023 года с аналогичным периодом прошлого года, то количество продаж в нашей компании увеличилось на 41 %».

Сергей Фомич, с Днём рождения!!!

На мероприятии мы узнали, что у **Сергея Фомича Радченко, председателя наблюдательного совета «Ангстрем», вице-президента АМДПР**, 4 июля, в день проведения Конференции, День рождения, который он отмечает вместе с нами.

«Через все вопросы, обсуждавшиеся на Конференции, рефреном проходила тема необходимости консолидации усилий, и ярким примером



этому может быть работа в Ассоциации Сергея Фомича Радченко. Даже в свой День рождения, сегодня, он присутствовал и активно работал на конференции», — отметил Тимур Иртуганов, директор АМДПР. Также Тимур Иртуганов и Александр Шестаков, президент АМДПР, поблагодарили Сергея Фомича за выдающийся вклад в работу на благо мебельной промышленности и вручили ему памятный сувенир.

Присоединяемся к поздравлениям. Пусть жизнь Вас любит так же, как любите её Вы!!!

В неформальной обстановке

А вечером традиционно — поездка на теплоходе Redisson по Москве-реке в кругу мебельщиков, общение в неформальной обстановке, разговоры о наболевшем и новые знакомства. Через всё мероприятие проходила мысль о том, что членов Ассоциации должно становиться всё больше, что надо объединяться в решении сложных и нужных вопросов отрасли.

Светлана Ширяева

Успешное сотрудничество мебельной фабрики «Эра» и производственного объединения «Теплоресурс»

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



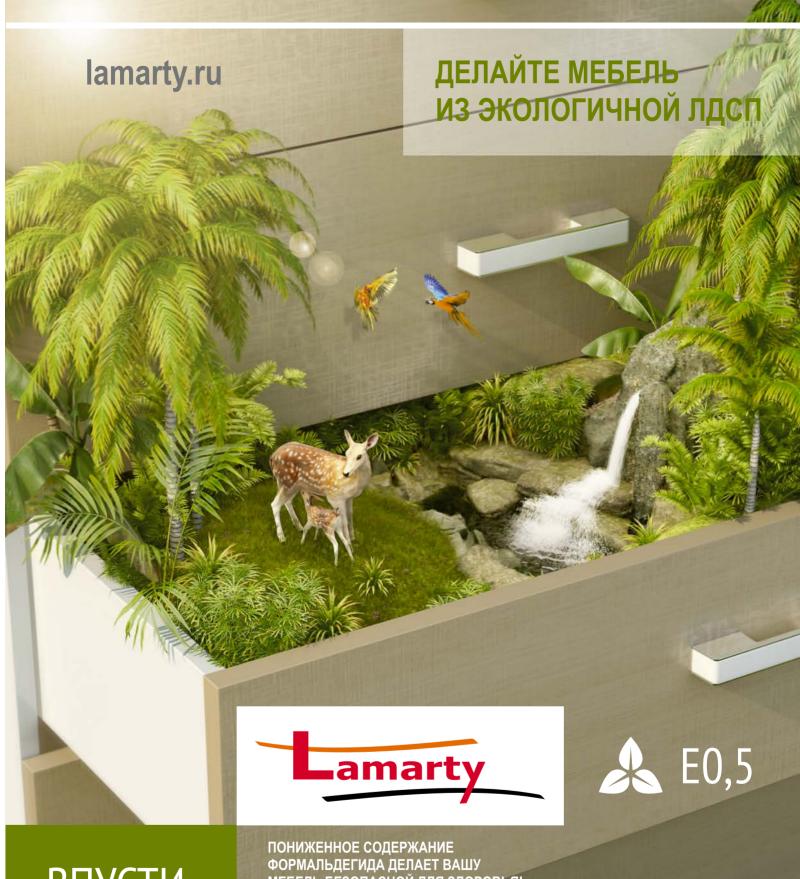
При необходимости замена какой-либо детали котла тоже происходит оперативно: все заказывается у ПО «Теплоресурс» и приходит очень быстро, ведь это российская компания, на которую санкции не действуют. Конструкция котлов настолько понятна и проста, что для самой замены какой-либо детали совершенно не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

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

МАТЕРИАПЫ дпя корпусной мебепи



Плита Облицовочные материалы Кромка



ВПУСТИ ПРИРОДУ В ДОМ

ФОРМАЛЬДЕГИДА ДЕЛАЕТ ВАШУ МЕБЕЛЬ БЕЗОПАСНОЙ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ!



Южный Торговый Дом

СЫКТЫВКАРСКОГО ФАНЕРНОГО ЗАВОДА

350912, г. Краснодар, ул. Бершанской, д. 351/2

krasnodar@lamarty.ru

(861) 227-57-90, 227-57-92,

+79282810175,

+79189978288

Крупнейшее мебельное производство Северо-Запада России возобновило работу

6 июня после более чем годового простоя состоялся перезапуск крупнейшего мебельного производства Северо-Запада России, бывшей производственной площадки ИКЕА в Новгородской области, на ООО «Экстраверт». Мероприятие посетили губернатор Новгородской области Андрей Никитин, заместитель руководителя Минпромторга РФ Олег Бочаров, партнеры и клиенты компании, а также другие гости.





«Сегодня мы представляем новый бренд, который называется «Экстраверт». У этого названия есть два разных прочтения. С одной стороны, это противоположность интраверту. И здесь есть мостик в прошлую историю предприятия. Раньше этот завод был внутренним поставщиком ИКЕА. Сейчас наша задача развернуться лицом к рынку. Есть и другое прочтение. В слове «экстраверт» слышатся два восходящих κ латыни корня — extra~u~vert, которые можно перевести как «сверх» и «зеленый» или «не только зеленый». Здесь тоже скрывается аллюзия. От ИКЕА в наследство мы получили огромный багаж ответственности за окружающую среду, устойчивое развитие. И это наследие мы будем сохранять и по возможности преумножать. Но помимо экологической повестки мы планируем сюда привнести то, что будет «экстра». Это наш дизайн, наше понимание тендениий рынка, это те компетенции, которые у нас есть в создании современных материалов, это технологические инновации», — заявил **бенефициарный соб**ственник ООО «Экстраверт» Вадим Осипов.

«Когда-то стандарты ИКЕА были чем-то совершенно необычным для нашей страны и нашего региона. Этот завод сыграл важную роль в развитии региональной промышленности, показы-

вая, как надо организовывать производство, как надо работать, как надо заботиться о людях и окружающей среде. Этот этап прошел. И теперь мы можем, мы будем и у нас получится строить свою современную промышленность, интересную не только нам, но и за рубежом. И «Экстраверт» будет частью этого прекрасного процесса. Я хочу всех заверить, что мы сделаем все от нас зависящее для поддержки и развития этого предприятия», — пообещал глава Новгородской области Андрей Никитин.





«Это амбициозная задача — выделиться из такой огромной системы, сохранить людей, технологии, качество, традиции. Сегодняшнее событие важно не только для Новгородской области, но и для всей страны», — отметил в своем выступлении заместитель министра промышленности и торговли РФ Олег Бочаров.

Отвечая на вопросы журналистов, он также казал: «Мебельная отрасль демонстрирует крайнюю устойчивость весь 2022 год. Надо отдать должное, что не имея внутренних договорённостей, подотрасли сохраняют баланс между дорожающими комплектующими и ценовой политикой на рынке. Люди чувствуют на себе, что спрос удовлетворён, и нет никаких спекуляций. И главное — у нас отрасль стала технологичной».

В общении с прессой Вадим Осипов поделился, что всего на ООО «Экстраверт» запланировано производство трех линеек продуктов под тремя разными брендами. Сегодня запущено производство мебельных плит (ДСП и ЛДСП), которые будут продаваться под брендом Extravert. В ближайшие месяцы предприятие выйдет на рынок еще с двумя линейками продуктов. Сначала начнется выпуск

SKTRIVERT SKTRIVERT SKTRIVERT

ООО «Экстраверт» — самая крупная производственная площадка, ранее принадлежавшая компании ІКЕА в России. Предприятие состоит из завода по производству ламинированных древесно-стружечных плит (ЛДСП) и фабрики корпусной мебели. Производственная мощность завода по выпуску ЛДСП составляет более 500 тыс. м3 шлифованной ДСП, фабрики корпусной мебели — более 7 млн корпусов шкафов и кухонной мебели в год. В прошлом на этой мебельной фабрике выпускались популярные модели гардеробных систем и кухонь шведского бренда.

мебельных комплектующих или «префабов». Затем — собственной линейки корпусной мебели.

Он также продемонстрировал заместителю руководителя Минпромторга Олегу Бочарову, главе Новгородской области Андрею Никитину и ряду других гостей прототипы будущих мебельных деталей и изделий.

«Мы планируем предложить наилучшее сочетание цены и качества на рынке. Но главное, к чему мы стремимся в отношениях с нашими партнёрами, это доверие. И я уверена, что высокий уровень нашего сервиса, точность и надежность поставок станут гарантами нашего будущего взаимовыгодного сотрудничества», — отметила гендиректор ООО «Экстраверт» Татьяна Соломина.

Представителей прессы многих интересовало, каковы условия работы сотрудников на ООО «Экстраверт» и что их отличает от условий на производстве ИКЕА.

«В принципе, никто никуда не переходил, никто ниоткуда не увольнялся. Сотрудники рабо-



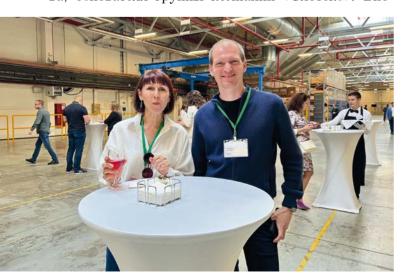


тали на предприятии ООО «ИКЕА Индастри Новгород», которое было переименовано в ООО «Экстраверт». Мы сохранили основную часть коллектива. Когда мы приобрели завод, на нём работало 307 человек, на сегодня — более 350. Двери завода на сегодняшний день открыты на приём. Есть какие-то специальности, которые требуются на сегодня заводу для возобновления и продолжения устойчивой производственной деятельности. В этом отношении у нас очень хорошая ситуация», — прокомментировал Вадим Осипов.

После торжественной части для желающих состоялась экскурсия на плитное производство. А затем на площадке ООО «Экстраверт» состоялись тематические воркшопы, в которых приняли участие клиенты и партнеры компании.

Вадим Осипов

Родился в 1984 году в Санкт-Петербурге. Окончил Высшую школу менеджмента СПбГУ. Участвовал в развитии семейного бизнеса с конца 1990-х г. Начинал помощником своего отца Евгения Осипова, основателя группы компаний «Слотекс». Впо-





следствии занял пост заместителя гендиректора группы «Слотекс». После ухода из жизни отца (в 2010 г.) непосредственно осуществляет оперативное руководство группой компаний «Слотекс». В настоящее время гендиректор АО «Слотекс» (головная компания) и ряда дочерних структур группы.

С осени 2022 года — бенефициарный владелец OOO «Инвест Плюс» — SPV-компании (от англ. Special purpose vehicle, SPV), созданной для заключения сделки по покупке OOO «ИКЕА Индастри Новгород».

Завод по производству ДСП / ЛДСП в Подберезье (Новгородская область) группа Pfleiderer начала строить в 2004 году. Предприятие введено в эксплуатацию в 2006 году, линия ламинирования — в 2008-м. В 2013 этот актив был приобретен IKEA Industry.

Производство ДСП и ЛДСП, в том числе влагостойкой. Производственные мощности позволяют производить шлифованной ДСП — более 500 000 м3, ламинировать — 17.8 млн м².

Светлана Ширяева



Мебельный рынок в цифрах Статистика знает все

На 14 «Мебельном конгрессе», который 21—22 июня 2023 компания «Рестэк» традиционно проводила в Санкт-Петербурге, Сергей Хитров, руководитель аналитической группы «РБК Исследования рынков» представил данные по российской мебельной отрасли. Ситуация гораздо лучше, чем можно было ожидать, и есть неиллюзорные шансы, что мебельный рынок заметно окрепнет.



Сергей Хитров начал разговор с того, что результаты 2022 года превзошли оценки аналитиков, сделанные еще в его первом квартале. Российский мебельный рынок не сложился под санкционным давлением, а вполне себе удержался на плаву. Постфактум это объясняется адаптацией российской экономики к санкциям и сокращением импортных поставок.

Первый квартал 2023 года также показывает интересную динамику: производство мебели выросло на 3% к тому же периоду прошлого года. Это выдающийся результат, поскольку прошлогодний первый квартал был очень сильным. Рост мебельного производства говорит о том, что решены проблемы с поставками сырья и комплектующих, есть основания полагать, что динамика сохранится.

Импорт иностранной мебели в 2022 году сократился на 32% до 1606 млн долл., что примерно соответствует уровню 2017 года (1630 млн долл.). Преимущественно спад произошел за счет продукции европейских производителей — мебель из дружественных стран по-прежнему идет и подогревает конкуренцию на внутреннем рынке.

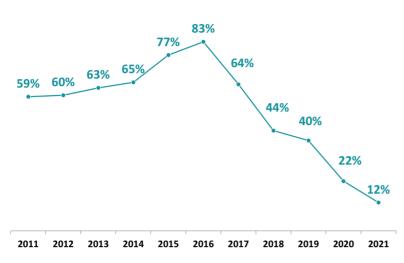
Спикер отметил, что импорт в 2022 году в три с лишним раза превышал экспорт (который тоже упал на 28%, до 446 млн долл.). Сопоставление объемов импорта и экспорта показывает, что на данный момент отказаться от импорта невозможно, российские производители просто не смогут заполнить возникающий «вакуум», хотя стремиться к этому надо.

К слову, объем экспорта по-прежнему превышает показатели предыдущих лет, за исключением рекордного 2021 года. В 2022 году экспорт шел преимущественно в страны СНГ и, вероятно, в 2023 году не уменьшится, российские производители продолжают искать новые ниши. Аналитики прогнозируют рост поставок даже после того, как завершится перенаправление потоков. Этому способствуют «слабый» рубль, дешевое сырье и относительно низкая себестоимость продукции.

На мебельном рынке есть и более долгоиграющие тренды, чем санкционные ограничения. К примеру, ситуация с розничными продажами. В 1 квартале 2023 года они ожидаемо на 14% ниже, чем год назад (вспоминаем мартовский ажиотаж), в следующих кварталах ситуация однозначно выправится. Но динамика розничных продаж от года

МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК: НАЦЕНКА РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ





В 2021 году торговая наценка розничных магазинов по продаже мебели сократилась до антирекордного показателя в 12%. Это оценочные данные, которые могут содержать абсолютную погрешность, но хорошо показывают динамику движения.

Рынок мебели за последнее десятилетие переживает уже **третий кризис**, сопровождающийся сокращением потребления мебели.

В условиях падения спроса продолжается перераспределение долей рынка в пользу более крупных и устойчивых компаний с существенным запасом финансовой прочности и возможностью оперативно реагировать на изменение рыночной ситуации.

к году говорит, что российский мебельный ретейл находится в глубоком кризисе и выйти из него пока не может.

Для оценки динамики рынка РБК использует расчетный показатель розничной наценки в мебели. К абсолютным значениям стоит относиться аккуратно (ну, не может маржа в 2021 году составлять 12%, она явно больше), но этот показатель довольно наглядный и помогает объяснить, что на рынке творилось.

После кризиса 2014 года, который перетряхнул рынок, мебельные ретейлеры столкнулись с про-

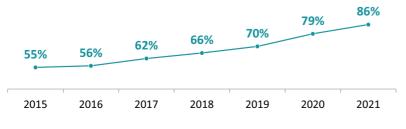
блемой спроса. В 2015—2016 годах они решили, что небольшие продажи не беда, если мебель дорогая. Время показало, что это не работает от слова «совсем», и после 2016 года ретейлеры перешли к противоположной стратегии: стали уменьшать маржу и увеличивать продажи. Эта схема работала как минимум до 2021 года (за 2022 год данных еще нет), но она же привела к сокращению количества розничных точек продаж.

Посмотрим на ситуацию с сетевой розницей. В данном случае «сеть» — это минимум 3 магазина. Если в 2015 году «сетевики» занимали 55% рынка, то в 2021 году их было уже почти 90%.

МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК: СЕТЕВАЯ РОЗНИЦА









Продолжается **падение** количества сетевых магазинов мебели в России. Несетевой бизнес практически умер.

Однако по итогам 2022 года доля сетевых игроков в структуре рынка **уменьшится**, но не надолго. Это связано с уходом ИКЕИ из России.

Сетевой бизнес продолжает вытеснять несетевых и прочих мелких игроков с рынка.

Закрытия мебельных магазинов связаны как с оптимизацией розницы, так и с полным уходом некоторых игроков с рынка.

Очевидно, что, если количество сетевых магазинов не увеличивается (с 2020 года держится на уровне около 13500 штук), а их доля в обороте растет, значит, на рынке становится меньше «несетевых» игроков. Кроме того, идет «внутривидовая» борьба, укрупнение лидеров рынка за счет более мелких конкурентов. В общем, ситуация у продавцов непростая.

Меняются каналы продаж. Драйвером мебельной розницы стали маркетплейсы, хотя у них есть свои ограничения: преимущественно там покупают что-то небольшое и отдельно стоящее, при этом средний чек покупки гораздо меньше, чем в офлайн-магазинах. Продавцы «вытягивают» за счет количества продаж. Растет популярность сайтовагрегаторов, интересно, что тот же Avito стал площадкой, на которой обосновались производители мебели на заказ. Аналитики прогнозируют, что эти тренды будут развиваться, поскольку покупатель уже привык к простым способам искать выгодные решения и покупать в одно движение.

Однако, у интернет-площадок есть фундаментальное ограничение: невозможно создать универсальный 3D-конструктор, виртуальную комнату, где можно было бы расставить мебельный комплект в конкретных условиях. На тех же маркетплейсах тысячи производителей, и «загнать» в одну базу все их модели пока нереально.

Такой функционал могут предоставлять потребителям крупные ретейлеры, но он ограничен их собственными коллекциями мебели. Спикер прогнозирует, что крупные продавцы будут упрощать онлайн-покупки комплектов мебели в своих интернет-магазинах, и это станет их преимуществом перед маркетплейсами.

Офлайн-розница никуда не денется. Покупателю по-прежнему важно посмотреть мебель, которую он собирается купить (даже если потом он сделает заказ в интернете). 52% опрошенных говорят, что интернет-магазинам не хватает возможности тактильной оценки мебели. Возможно, шоурумы будут выполнять исключительно выставочную функцию: клиенты только смотрят/трогают, а заказы делают через онлайн-портал.

Данные говорят о наличии отложенного спроса на мебельном рынке. Опрос о причинах покупки мебели показал, что только 22% людей приобретают мебель в связи с новосельем. Но есть нюанс — этим людям мебели нужно в 5-7 раз больше, чем тем, кто хочет просто обновить интерьер (58% опрошенных). По сути, более 50% всех розничных продаж мебели приходится именно на оснащение приобретаемого жилья.

Но почему тогда, несмотря на рост рынка недвижимости, продажи мебели практически не растут? Потому, что более 90% сделок заключаются через ипотеку, и у покупателей банально не хватает денег на мебель.

«Грубо говоря, дайте российской экономике 3—4 года беспроблемной жизни, — говорит Сергей Хитров, — без внешних и внутренних потрясений, санкций и прочего — рынок мебели взорвется, он будет расти на 20—30% в год, потому что на нем существует огромная" подушка спроса"».

* * *

Аналитики РБК дают прогнозы, что мебельный рынок ждет не безоблачное, но довольно светлое будущее. Есть скрытый ресурс, который, в идеальных условиях, может обеспечить ежегодный рост на 20—30%. Другой вопрос — кто будет его обеспечивать? Можно предположить, что это бремя с радостью взвалят на себя не только крупные компании, но и производители мебели под заказ. Они уже обеспечили себе каналы продаж через маркетплейсы и Avito, наладили сбыт и потихоньку наращивают производственные мощности. Косвенно это подтверждают финансовые результаты станкоторговой компании LIGA, которая от квартала к кварталу стабильно перевыполняет план по продажам.

Возможно, что рост мебельного производства поможет и рознице. Сейчас ретейлеры борются за покупателя через снижение маржинальности, поскольку покупатель готов покупать только дешевую мебель. Многие игроки не выдерживают конкуренции и уходят с рынка. И одним из признаков того, что рынок входит в более здоровую стадию развития будет повышение маржинальности и уход от ценовой конкуренции, когда могут развиваться только крупные и сверхэффективные компании, которые поглощают долю других игроков.

На 2023 год аналитики дают довольно оптимистичные прогнозы: продажи мебели восстановятся, следующие кварталы будут расти относительно аналогичных периодов прошлого года. Как минимум, рынок мебели покажет не худшие результаты, чем в 2022 году. Основания для этого есть: российская экономика преодолевает санкционное давление, развивает программу импортозамещения, стимулирует потребительский спрос. Вообще, есть вероятность, что в 2023 году, впервые с 2013 года, падение доходов россиян сменится ростом.

Иван Романов

ФАСАДЫ и СТОПЕШНИЦЫ



Фасады Столешницы Мебельные детали



Фасальі для изысканного интерьера



ПАКОКРАСОЧНАЯ И КПЕВАЯ ПРОДУКЦИЯ



Краски Лаки Клеи







esfera

МАТЕРИАЛЫ НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ для наружных и внутренних работ



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



ООО «Евростиль»

344025, г. Ростов-на-Дону, ул. Черевичкина, 101, тел.: +7(863) 333-01-01 143911, г. Балашиха, мкр. 1 Мая, д. 23, пом.12 ,тел.:+7(495)137-79-49

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

E-mail: info@ibavet.com Web: www.ibavet.com

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ для производства мебели IT-ТЕХНОПОГИИ



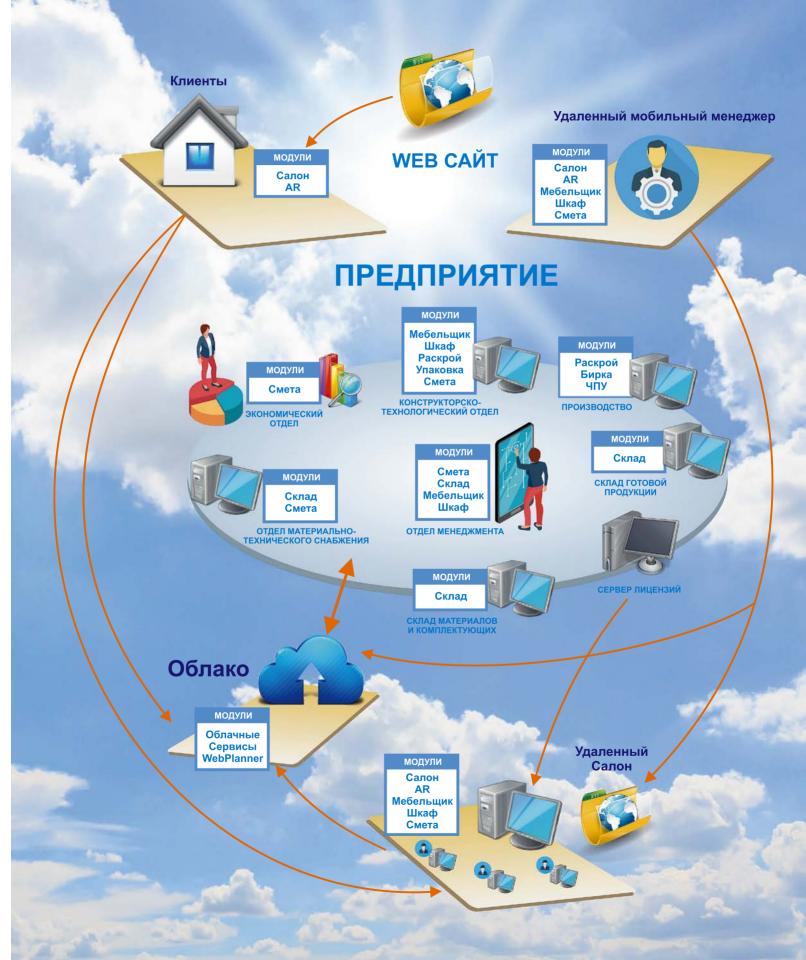
Станки Инструмент Программное обеспечение



КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



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





ПРОГРАММА ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖИ МЕБЕЛИ

sale@k3info.ru (800) 350-42-48 (831) 435-25-39



СКАЧАТЬ

ознакомительную версию

www.k3-mebel.ru



Быстрое проектирование

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



Отчётная документация

Чертежи, спецификации, схемы сборки, смета



Раскрой и стыковка со станками с ЧПУ

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



Гибкая настройка

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



Подключаемые библиотеки

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



MHCTPYMEHT

• ИЗГОТОВЛЕНИЕ насадных и концевых фрез для качественной деревообработки со сменными ножами из твёрдых сплавов и быстрорежущих сталей



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

www.elsifr.ru





ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ПРОДУКЦИИ КВ В РОССИИ

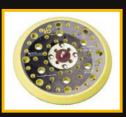


Kb (Kemal basaran) — турецкий производитель:

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









г. Краснодар,

ул. Победы 40

пос. Пригородный,





Фуговальные фрезы для кромкооблицовочных станков

Рост технической оснащенности — это для мебельных производств не самоцель, а реакция на требования рынка. Покупатели становятся более опытными и взыскательными к качеству материалов и фурнитуры. Если раньше усредненному мебельщику требовалось только пилить без сколов, то теперь нужно еще и наклеивать кромку с минимальной толщиной клеевого шва. Поэтому обязательным этапом обработки детали из ЛДСП становится фугование, то есть выравнивание плоской вертикальной грани.

О том, чем полезно фугование, как устроены фуговальные фрезы, каков ресурс алмазного инструмента и о многом другом мы поговорили со специалистами компаний «Лейтц Инструменты», «Лойко Рус», «МДМ-Техно» и GT.

Цели фугования

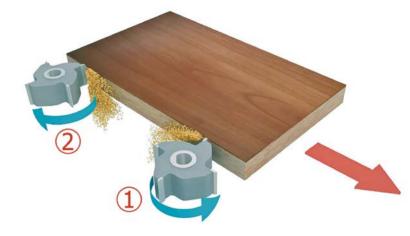


«Облицовывание кромки должно обеспечить защиту щитовой ламинированной детали от влаги, — говорит технический консультант «Лейтц Инструменты» Рахмиль Турецкий. — Но есть и эстетические требования. Никто не хочет видеть клеевой шов, поэтому появились технологии со

швом так называемой «нулевой» толщины. Если раньше обычно клей наносили на кромку детали, а облицовочную ленту к ней прикатывали, то сейчас клей наносят на некоторые кромочные материалы практически мономолекулярным слоем, и клеевой слой активируют горячим воздухом или лазером. Для того, чтобы кромка, особенно тонкая, была гладкой и соответствовала оптическим требованиям, качество и шероховатость поверхности торца детали должно быть чрезвычайно высоким. Фугование имеет целью выпустить кромку готовой детали с высоким качеством по прямолинейности, по плоскостности и по шероховатости поверхности».

За фугование отвечает агрегат предварительного фрезерования, который устанавливают на кромкооблицовочный станок перед узлом нанесения клея. Его задача в том, чтобы насадная фреза на вертикальном шпинделе удаляла с торца проходящей детали припуск — небольшой слой материала.

Вообще, фуговальных фрез две и вращаются они в разные стороны. Сначала в дело вступает фреза №1, которая вращается во встречном по отношению детали направлении и обрабатывает около 85% дли-



ны заготовки. Фреза №2 вращается в попутном направлении, обрабатывает оставшиеся 15% торца и не отрывает кромку, нанесенную на заднюю грань детали.

Помимо основной задачи (получить ровный, плоский и прямолинейный торец заготовки), фугование решает еще несколько дополнительных:

- убирает «ступеньку» от подрезного диска форматно-раскроечного станка или пильного центра;
- удаляет сколы и микросколы, появившиеся на ламинате после раскроя (микросколы не видно невооруженным глазом, но через них влага может попасть внутрь плиты);
- срезает микродеформированный слой плиты и предотвращает «зарезание» ламината (отлеживающиеся после распила заготовки могут набрать влагу, и их торцы немного разбухнут, самую малость, примерно на 0,05 мм вверх и вниз и на 0,5—1 мм вглубь плиты. Когда деталь поставят в кромкооблицовочный станок, и она доедет до узла снятия свесов, то копир узла будет двигаться в нескольких сантиметрах от края заготовки и не почувствует этого разбухания. А вот фреза срежет кромку вместе с декоративным слоем);



Раздвижные фуговальные фрезы Leitz

- «освежает» торец, убирает с него пыль и другой мусор, который не способствует повышенной алгезии клея:
- немного уплотняет рыхлый средний слой ЛДСП, благодаря чему клей меньше впитывается в поры и остается на поверхности торца (расход клея уменьшается, а прочность клеевого шва возрастает).

Таким образом, фугование помогает повысить качество приклеивания кромки. Но есть ли какойнибудь способ кроить плиты так, чтобы торец сразу получался ровным? Увы, даже при «пакетном раскрое» на пильном центре на ламинате могут быть сколы, а на нижнем листе еще и ступенька от подрезного диска.

Нестинг вместо прифуговки?

Продавцы оборудования говорят, что для небольших производств такой вариант есть, и предлагают использовать «нестинговый» раскрой. Нестинговая фреза, похожая на маленький вал «кукуруза», оставляет ровный рез без сколов. В этом случае можно работать на кромкооблицовочном станке подешевле, без узла прифуговки.

Насколько это реально? Прямо скажем, вопрос дискуссионный.



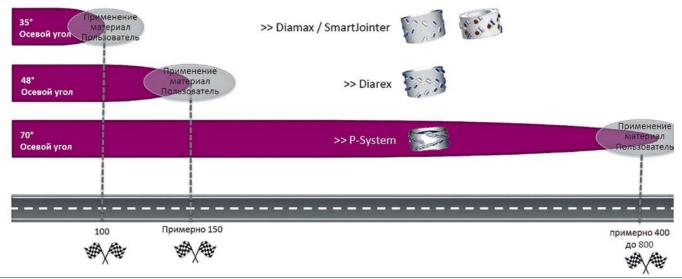
Руководитель отдела продаж «Лойко Рус» Фарид Акчурин: «Не думаю, что найдется производитель мебели, который скажет, что нестинговая фреза обрабатывает кромку лучше, чем прифуговочная. Во-первых, при раскрое методом нестинга

фреза работает в более тяжелых условиях, чем фуговальные фрезы кромкооблицовочного станка: она находится полностью в материале (закрытое фрезерование), отвод стружки хуже, скорость подачи меняется, снижается и возрастает при поворотах, режимы резания не такие стабильные. Во-вторых, диаметр инструмента для нестинга намного меньше диаметра прифуговочных фрез, поэтому на нем труднее расположить резцы с большими осевыми углами. Все-таки, после раскроя методом нестинга лучше делать прифуговку с минимальным съемом. Здесь многое зависит от того, как выстроена технология, и каковы требования к качеству».



Технический директор GT Александр Шилов: «Нестинговая фреза оставляет фрезерованную поверхность достаточно хорошего качества, другое дело, что производительность будет ниже. Для крупных предприятий это нереально, а для неболь-

ших может быть выходом, хотя с точки зрения экономики тоже сомнительно. Ведь не надо забывать про дополнительные расходы: во—первых, по



Зависимость между величиной осевого угла и ресурсом (в погонных км) алмазных фуговальных фрез Leuco

12 миллиметров с каждой стороны детали будет уходить в стружку, а во-вторых, фуговальная фреза менее прихотлива в обслуживании и «ходит» раз в 10 дольше, чем нестинговая. Все надо считать в комплексе».

Какой припуск снимать?

Есть два варианта. В первом, более распространенном случае габариты детали уменьшают на толщину кромки. То есть, заготовку раскраивают в чистовой размер, а прифуговочный узел срезает 0.4-2 мм, эквивалентно толщине последующей облицовки. Плюсы этого способа— совпадают размеры заготовки после раскроя и после кромления. Минусы— узел прифуговки нужно регулировать под каждую толщину кромки.



Фреза GT с патентованной стружечной канавкой

Второй вариант — «глубину» фугования настраивают один раз на все толщины кромки и срезают, условно, 1 мм. Этого с запасом хватает, чтобы избавиться от подрезной «ступеньки» и сколов (если сколы больше, значит, есть проблема на участке раскроя). Плюсы варианта — не нужно перенастраивать оборудование. Минусы — нужно держать в голове, что после кромления габариты детали изменятся.

Александр Шилов: «Величину съема регулирует технолог на производстве, который в первую очередь составляет оптимальную карту раскроя. Допустим, компания кроит на пильном центре, и допускается наличие каких-то дефектов: сколов, отсутствие параллельности. Нужно заложить такой съем, чтобы убрать сколы, которые появляются при пилении затупливающимся инструментом, а не бежать останавливать оборудование и менять пилу при появлении первого «микроскола». Или при изготовлении небольших деталей возможно варьировать съем для получения оптимального количества».

Фрезы для фугования

Современные кромкооблицовочные станки уже «из коробки» оснащают алмазными прифуговочными фрезами. Говорят, что на бюджетных китайских станках еще можно встретить твердосплавный инструмент, но это уже экзотика.

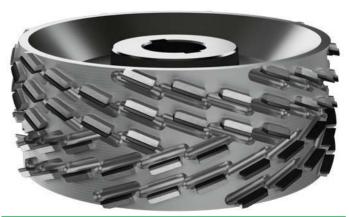
Рахмиль Турецкий: «Наша продукция недешевая, потому что в ней заключен опыт, который мы накопили: особенности обрабатываемого материала, геометрия резания, особенности станочного парка и другое. Для тех, кто проводит анализ затрат и серьёзно относится к эффективности, к достижению возможно высокой производительности и сокращению брака, наш инструмент оказывается эффективней, чем то, что можно купить за меньшие деньги. Алмазные инструменты дороже, чем твердосплавные, но зато дают высокую стойкость, уменьшают простой станка и неоднократно себя окупают».

К сожалению, нет универсальных фуговальных фрез для всех кромкооблицовочных станков, инструменты различаются наружным диаметром, формой ступицы, рабочей высотой и еще рядом параметров. Поговорим о них подробнее.

Аксиальный угол

Фуговальной фрезе приходится грызть ламинированное ДСП. Чтобы твердое, но хрупкое облицовочное покрытие не скалывалось, усилие резания должно быть направлено внутрь плиты, тогда ламинация прижимается, опираясь на внутренние слои ДСП, и зубья фрезы ее аккуратно срезают. Зубья располагают под углом к вертикальной оси фрезы, этот угол называют осевым или аксиальным (от англ. axis — ось).

Зубья делятся на «негативные» (выбрасывают стружку вниз), и «позитивные» (стружка вверх). Соответственно, «позитивные» ножи прижимают облицовку на детали снизу, а «негативные» — сверху. Вместе они напоминают букву V.



Фреза Leuco P-System с осевым углом 70°

В общем случае, чем больше аксиальный угол, тем резец плавнее заходит в материал, тем меньше усилие резания и тем ровнее обработанная поверхность. Усилие резания уменьшается по чисто геометрическим причинам. Возьмем, для примера, плиту толщиной в 10 мм. Нож, расположенный перпендикулярно, задействует для обработки так же 10 мм режущей кромки. Но если его повернуть на 45 градусов, то длина режущей кромки, приходящейся на эти 10 мм, вырастет в 1,4 раза. Вместе с этим на отдельный участок зуба будет приходиться меньшая нагрузка и, соответственно, вырастет срок его службы. Но у каждой медали есть оборотная сторона.

Рахмиль Турецкий: «Чем больше осевой угол, тем медленнее фреза тупится, но тем больше алмазного материала ты должен потратить на то, чтобы ее оснастить. Это многогранная практика, которая на каждой грани имеет свои особенности. Например, если резание организовано нерациональным образом, то стружки внутреннего слоя ЛДСП, которые потолще, испытывают при резании большие усилия, и иногда они не режутся, а вытягиваются наружу затупленным зубом фрезы. Когда ведешь по торцу пальцем, ощущаешь шероховатость».

На рынке можно найти многих производителей фрез с аксиальными углами от 30 до 54 градусов. Но фрезы с осевыми углами от 55° и выше — это эксклюзив компании Leuco, защищенный патентом.

Фарид Акчурин: «Из практики можем сказать, что оптимальным осевым углом является 70 градусов. Все фрезы с увеличенным осевым углом (≥ 55°) мы называем P-System. По сравнению, например, с фрезой с осевым углом в 35°, они раз в 5 дороже, но стойкость инструмента в 8-10 раз выше. То есть, вы реже отправляете фрезы в заточку, реже платите за это, а бонусом получаете повышенное качество обработки, особенно в среднем слое.

Мы рекомендуем эти фрезы тем, кто хочет добиться «нулевого» шва, тем, кто использует, например, станки с лазерным нанесением кромки. Там требуется очень высокое качество обработки торца, но потом невозможно определить, где кромка переходит в пласть».



Менеджер по продукту «МДМ-Техно» Дмитрий Толчеев: «Выбор осевого угла — это всегда компромисс между ценой фрезы и качеством обработки. По моему опыту, оптимальный угол — это 45°, он дает лучшее соотношение



Алмазные фуговальные фрезы Diaberg («МДМ-Техно») цены и качества, хотя чаще берут фрезы с углом 30°, ориентируясь на более низкую стоимость. Есть тенденция, что крупные предприятия чаще берут фрезы с увеличенным осевым углом, которые показывают большую стойкость между переточками, а средние и малые — те, что подешевле».

Асимметрия

У асимметричной фрезы только нижний ряд состоит из «позитивных» зубов, остальные — «негативные». Такая конфигурация позволяет фуговать плиты разной толщины вперемешку, без перенастройки, если толщина плиты меньше рабочей высоты фрезы. Инструмент выставляют так, чтобы нижний ре-



Асимметричные фрезы GT

зец находился на уровне нижнего слоя ламината, тогда верхнюю пласть будет обрабатывать любой подходящий зуб. Другими словами, фреза с рабочей частью в 43 мм без поднастройки справится и с 16-миллиметровой ЛДСП, и с 38- миллиметровой столешницей.

Слабое место асимметричных фрез — это тот участок нижнего зуба, который приходится на жесткое ламинированное покрытие. В этом месте нож быстрее теряет ресурс и начинает выщербляться. Чтобы продлить срок службы, фрезу сдвигают по

вертикали буквально на 0,5 мм, ставят на нагруженный участок менее изношенную часть резца и продолжают работать. Вся регулировка ограничивается примерно 6 мм (это проекция резца на вертикальную ось), а это не так много.

Симметрия

Симметричной называется фреза, у которой количество тех и других зубов одинаково, и обе «нитки» сходятся посередине высоты рабочей части. При работе нужно настраивать высоту так, чтобы горизонтальная ось фрезы находилась на уровне середины детали, чтобы «негативные» и «позитивные» резцы перекрывали пласти заготовки.

Плюсы этих фрез в том, что они не делятся на «правую» и «левую». Благодаря этому они, вопервых, несколько дешевле асимметричных, т. к. серийнее, проще в производстве, а во-вторых, дают большое пространство для комбинирования. Так, когда основная фреза затупилась, на ее место мож-



Симметричные фрезы Leuco

но поставить фрезу попутного вращения, у которой остается еще значительный ресурс, а на освободившееся место поставить новую/заточенную фрезу. Кроме того, если производство использует плитные материалы разной толщины, то износ ножей на ламинации будет происходить равномернее. В результате, умелый (и незагруженный работой) оператор станка может дотянуть общий ресурс до 2-2,5 раз относительно асимметричной фрезы.

Минус симметричных фрез в том, что для полноценной работы им нужен значительный диапазон регулировки высоты, а эта функция есть не на каждом станке. К примеру, если работать с фрезой 43 мм без регулировки, то всю толщину 16-миллиметровой плиты перекроют «позитивные» резцы, которые будут верхний слой ламинации выламывать наружу.

Так все-таки, какие фрезы лучше?

Фарид Акчурин: «Чем крупнее производство, тем меньше стоимость инструмента отражается на стоимости изделия. Кто умеет считать, тот не заморачивается перестановками симметричных фрез. На асимметричных фрезах меньше перенастройки, меньше риск ошибки и меньше потери времени».

Дмитрий Толчеев: «Не на всех станках есть возможность регулировать высоту фрезы. Значит, мы можем использовать только ассимметричную фрезу: один раз устанавливаем положение нижнего зуба и обрабатываем деталь любой толщины. А с симметричной фрезой так не получится. Современные станки стараются делать с большой регулировкой фуговальных фрез по высоте, но старых станков с малой регулировкой на рынке еще очень много».

Александр Шилов: «Что касается симметрии/ асимметрии — это зависит от оборудования. Некоторые клиенты пытались ставить симметричные фрезы вместо асимметричных, но столкнулись с проблемами: симметричные предполагают наличие большого хода регулировки, а асимметричные — гораздо меньшего. Их нельзя просто так заменить и при этом сохранить унификацию толщин обрабатываемых материалов. Мы производим инструмент как для поставляемого сейчас оборудования, так и для старого, на котором клиенты работают уже давно, и симметричных/асимметричных фрез примерно поровну. Европейское оборудование никуда не делось, а нового еще не так много».

Форма ступицы

Ни один поставщик фуговальных фрез не застрахован от того, чтобы купленный у него (особенно по телефону, заочно) инструмент не оказался в ситуации «не лезет». Дело в том, что для правильного заказа нужно знать не только внешний диаметр и рабочую высоту, но и форму ступицы, грубо говоря, то, как фреза выглядит в сечении. Например,



Фрезы Leuco с алюминиевым корпусом и сменными ножами

итальянский производитель инструмента Microtech представляет в своем каталоге 10 типов корпусов, каждый из которых может быть выполнен в симметричном или несимметричном варианте. В 9 случаях из 10 можно сориентироваться по модели кромкооблицовочного станка, но из любого правила бывают исключения.

Фарид Акчурин: «Разные производители станков устанавливают разные двигатели, с разными валами. Поэтому у каждого станкопроизводителя фрезы разные. Клиент говорит, какая у него модель, и если это общеизвестные станки, то обычно у нас есть информация, какая там высота вала и так далее.

У нас в каталоге для каждого станка имеется своя фреза. Но, по сути, это может быть одна и та же фреза: для SCM, условно, она может иметь дополнительные проставочные кольца, а для Нотад не иметь. Никакого люфта, конечно, не будет, потому что и фрезы, и кольца отбалансированы».

Дмитрий Толчеев: «Если клиенту нужно заказать фрезу, а у него нет параметров старого инструмента, то нам для корректного подбора нужно провести замеры вала и прифуговочного агрегата. Если производство находится вне зоны нашей досягаемости, то вопрос можно решить дистанционно. Мы просим клиентов произвести замеры самостоятельно, приложить линейку к валу и сфотографировать, выслать нам эскиз с размерами. После этого подбираем инструмент из стандартной программы или изготавливаем под заказ. Бывает, что нужно дополнительно сделать проставочное кольцо, чтобы плотно посадить фрезу».

Александр Шилов: «В основном фрезы можно так разделить по конструкции: без выборок, с выборкой сверху, с выборкой снизу, выборки с обеих сторон. Но у одинаковых в сечении фрез могут отличаться и диаметр, и высота этих выборок. Раньше было проще: клиент говорил, какой тип, на какой станок, и в 90% случаев мы подбирали инструмент по таблице сечений из нашего каталога. А сейчас, с появлением новых производителей оборудования, приходится помимо типа корпуса уточнять длину вала и диаметр выборки, чтобы инструмент точно подошел, и не было нюансов как с посадкой на ступицу, так и с прижимными кольцами. Мы, конечно, можем их изготовить, но это время.

Как правило инструмент на неизвестный станок подбираем по фотографии/образцу старой фрезы и измеряем только габаритные размеры выборок. Альтернатива — это анкета, по которой клиент у себя на производстве в удобное время может замерить необходимые параметры».

Сталь или алюминий

По материалу корпуса фрезы можно разделить на два типа. Первый — это классический стальной корпус с напайными пластинками, для которого обычно используют среднеуглеродистую сталь 45 или аналоги, применяемые в машиностроении для ответственных деталей.

Второй — это алюминиевый корпус, к которому зубья затруднительно припаять, поэтому их просто фиксируют винтами. Эти фрезы гораздо проще ремонтировать, если они наскочили на металлическое включение в плите. Достаточно заменить поврежденные ножи, и можно продолжать работу.

Рахмиль Турецкий: «Одни люди пользуются оборудованием, а другие его проектируют и хотят его удешевить. Например, использовать менее крепкие двигатели, а для этого нужно ставить фрезы с корпусами из легкого сплава. На первых порах такие фрезы были дороже, чем остальные. Пластинки невозможно напаять, поэтому их стали оснащать перетачиваемыми сменными ножами, которые можно заменить и продолжать работать, не тратясь на лишние корпуса. Но мы часто производим фрезы со стальными корпусами, они многим нравятся, а тех крепких станков еще достаточно много. У них, в основном, зоны переточки больше, чем у легкосплавных, то есть, они дольше работают».

Александр Шилов: «В последнее время из Германии приходили станки, укомплектованные алюминиевыми фуговальными фрезами со сменными пластинами. Но на практике оказалось, что стойкость данных фрез ниже, чем у аналогичных со стальным корпусом. Причина в более низкой динамике и жесткости. Учитывая одинаковую, а в некоторых случаях и более высокую стоимость, клиенты отдавали предпочтение фрезам со стальными корпусами.

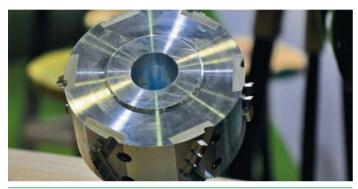
Потом мы вернулись к этой теме уже с другой стороны: когда оборудование не очень новое и подшипники уже подразбиты, то большие тяжёлые фрезы дают ещё больший дисбаланс и эту ситуацию усугубляют. Допустим, оборудование работало на маленьких фрезах, 30-40 мм, а потом появлялась необходимость фрезеровать на большую высоту. Туда ставили стальные фрезы, и буквально через неделю на этом оборудовании приходила в негодность подшипниковая группа. В этих ситуациях, конечно, алюминиевый корпуслучше.

Новые поставщики оборудования также привозят станки, укомплектованные фрезами с алюминиевым корпусом, но клиенты чаще переходят с них на стальной инструмент: в случае фрез не-

большого диаметра, обрабатывающих детали малой толщины, эффективность стальных выше, а их влияние на подшипники не столь значительно».

PECYPC

В значительной мере ресурс зависит от высоты алмазной напайки, которая может варьироваться от 2,5 до 6 мм. К примеру, высота сменного зуба алюминиевой фрезы Leuco составляет 3,5-4 мм, из них под заточку намечено 1,5 мм. Если на режущей части нет щербин, то при заточке снимают 0,2-0,3 мм, соответственно, этот зуб может выдержать 5 переточек.



Фреза GT с алюминиевым корпусом и стальными кассетами

На «пробег» фрезы влияет большое количество внешних факторов: качество материала, отсутствие вибраций в станке, величина съема и так далее. Осевые углы тоже нужно учитывать, чем они больше, тем меньше сила резания и нагрузка на режущую кромку. Алмаз — стекловидное вещество, он не любит ударные нагрузки. При больших осевых углах ударная нагрузка меньше, и инструмент дольше работает.

В результате все оценки «пробега» носят приблизительный характер, и в конкретной ситуации он определяется эмпирически.

Фарид Акчурин: «Фрезы показывают ресурс и 100, и 150, и 400 км, вплоть до 800 км для P— System. Но это ориентировочные данные, у одного клиента фреза может отработать один путь, у другого — другой.

С высотой заточки все просто: у фрез с алюминиевым корпусом она равна 1,5 мм, у стальных фрез Diamax с напайными резцами 35° тоже 1,5 мм, у фрез Diarex осевой угол уже 48° и зона заточки 3 мм, а у P—System и то и другое еще больше».

Дмитрий Толчеев: «Стойкость инструментов зависит от многих факторов, но в среднем, если предприятие работает стандартно, 8 часов 5 дней в

неделю, то комплект фрез служит до заточки приблизительно полгода».

Александр Шилов: «Средняя стойкость фуговальных фрез больше 100 километров. Для примера, их приносят в заточку раз в полгода — раз в год, а нестинговые фрезы раз в месяц. В стандартном исполнении мы делаем алмазные напайки высотой 4,5 мм. При среднем съеме в 0,2 мм и зоне переточки в 2,5 мм (фуговальные фрезы это позволяют) получается где-то до 10 заточек.

Раньше выпускали «эконом-вариант», но отказались, потому что основная стоимость фрезы — это не цена самого алмаза, а цена его обработки. Условно, напайка в 3 мм не будет в 2 раза дешевле, чем напайка в 6 мм, разница будет около 15%. И клиент выиграет на том, что будет перетачивать эти фрезы, а не выбросит корпуса через несколько заточек».

Заточка

Алмазный инструмент, в отличие от твердосплавного, затачивают не абразивным методом, а электроэрозионным — специальным электродом в диэлектрической жидкости. Этим занимается станок с ЧПУ, и не каждый сервис заточки инструмента может позволить себе такое оборудование. Так что у владельцев алмазных фрез, по существу, два варианта: либо искать сервис самостоятельно, либо делегировать это другим.

Фарид Акчурин: «У нас жёсткие требования: инструмент точится на высокоточных станках, используются специальные зажимы, чтобы затачивать инструмент с лучшей концентричностью. Чем лучше концентричность, тем дольше инструмент «ходит» после заточки. По нашим заводским нормам радиальное биение для фуговальных фрез составляет максимум 0,02 мм — это разница между самым низким зубом и самым высоким».

Дмитрий Толчеев: «Не во всех городах есть сервисы заточки алмазного инструмента, но мы представлены в 12 регионах России, и можем помочь. Заказчику достаточно принести фрезу к нам в офис, мы ее сами отправим в сервисный центр, заточим и вернем обратно. Заточка алмазного инструмента обходится недешево, но это окупается, поэтому лучше заплатить за логистику, обслужить фрезы в качественном сервисе и получить гарантированно хороший результат».

Популярные размеры и цены

Спикеры единодушно отмечают, что наиболее востребованы фуговальные фрезы диаметром 100 — 125 мм, зубом 3+3, высотой рабочей части 43-44 мм. Это оптимальный вариант, чтобы обработать как

16-миллиметровые плиты, так и 38-миллиметровые столешнины.

Фарид Акчурин: «В зависимости от исполнения фрезы с диаметром 100-125 мм, зубом 3+3 и высотой 43 мм могут стоить от 350-400 евро и выше, фрезы P-System могут стоить $2\ 000-2\ 500\ eвро».$

Дмитрий Толчеев: «Комплект стандартных фрез в стальном корпусе обойдется примерно в 60—80 тысяч рублей. Это обычные рабочие лошадки с хорошим соотношением цены и качества».

Александр Шилов: «Комплект стальных или алюминиевых фрез нашего производства с высотой рабочей части 43 мм и диаметром 125 мм будет стоить около 80 тысяч рублей. Само изготовление занимает в среднем 2—3 недели».

Примеры клом-ном

Разработчики режущего инструмента постоянно работают над его улучшением, думают над тем, как повысить производительность оборудования и даже как облегчить жизнь работнику. У каждого производителя есть интересные технологии, своего рода конкурентные преимущества, зачастую защищенные патентами.

• Фреза с ребристым корпусом — это технология подавления шума airFace от Leuco. В Европе требования по охране труда достаточно высоки, и естественно, что производители заинтересованы понижать уровень шумов. В России борьба с шумом менее распространена, но когда-то и до нас этот тренд дойдет.

При вращении у обычной фрезы с гладким корпусом за зубом возникают турбулентные завихрения воздуха, которые и создают шум. Каналы, которые нанесены на корпус фрезы airFace, направляют потоки воздуха и убирают завихрения. Сам принцип разработчики подсмотрели у природы, точнее, у совы, которая летает практически бесшумно. За счет сходного аэродинамического эффекта эти фрезы работают тише, чем другие.

• Раздвижные фрезы Leitz состоят из верхней и нижней части и смонтированы на специальной втулке. Нижняя часть зафиксирована жестко, а верхнюю можно перемещать по вертикали за счет резьбового соединения и тарельчатой пружины между фрезами. То есть, не используя настройку самого кромкооблицовочного станка, можно вручную менять положение зубьев фрезы относительно ламинированного слоя. Таким образом, можно 5-7 раз вывести из зоны резания выщербленный участок режущей кромки зубьев и продлить пробег фрезы до заточки.

• Разработчики GT по-своему подошли к проблеме шума и пыли. Аспирация — больная тема для кромкооблицовочных станков, потому что не каждой вытяжке хватает мощности протянуть воздух по всем узким и кривым вентканалам. Стружка, которую генерирует при работе любая прифуговочная фреза, тоже не удаляется из зоны резания полностью. Она остается на режущих кромках, делает вместе с фрезой полный оборот и вновь попадает в зону резания, где и превращается в мелкую пыль. Самое обидное, что на это двойное перемалывание расходуется ресурс инструмента.



Фуговальные фрезы Diaberg со стальным корпусом

Стружечная канавка фуговальной фрезы имеет особую форму, ее геометрия рассчитана так, чтобы стружка эффективно удалялась из зоны резания, ее оттуда буквально выдувает набегающим потоком воздуха. А раз нет вторичного перемалывания, то ресурс режущих кромок возрастает примерно на 30%.

* * *

Фуговальные фрезы для кромкооблицовочных станков помогают подготовить детали к нанесению кромки. Они снимают пыль, уплотняют рыхлое ДСП и выравнивают плоскость торца. Без прифуговки добиться тонкого шва сложно, а «нулевого» — вообще невозможно. Но к обработанному торцу кромка прилегает практически идеально.

Прифуговочный узел чаще настраивают так, чтобы фрезы заходили в материал на глубину, эквивалентную толщине кромки. В этом случае деталь раскраивают сразу «в размер». Эксперты не советуют заглубляться на 3 мм и более, оптимальными считаются 1-2 мм.

Сами фрезы различаются типами корпусов, материалами корпусов, расположением резцов и высотой напаек. Два последних пункта оказывают непосредственное влияние на ресурс фрез. Усредненно, можно сказать, что прифуговка пробегает до заточки около 100 км, хотя наиболее выдающиеся фрезы дорабатывают до 800 км. Алмазный инструмент может выдержать 5—10 заточек, если не доводить дело до сколов на режущей кромке, не ронять его на пол и обслуживать в правильном заточном сервисе.

D-CHAIR OT BALDANZI & NOVELLI ДЛЯ NARBUTAS

Смелая рама и прозрачная сетка характеризуют бренд рабочего места Narbutas 'D-Chair, созданный итальянской дизайнерской студией Baldanzi & Novelli.

словам Narbutas, это также подчеркивает красоту конструкции, поскольку изогнутые линии рамы сходятся, образуя графический мотив на задней части кресла.

Комфорт и эргономика так-

D-Chair разработан как в креслах для руководителей, так и в моделях рабочих кресел.

Представительская версия D-Chair имеет высокую спинку, и оба решения поставляются с фиксированными или регулируемыми подлокотниками.

Есть три варианта цвета рамы — красный, черный или светло-серый и шесть цветов для сетки, что дает возможность для разнообразных комбинаций.





D-Chair имеет почти прозрачную сетку от верхней части спинки до сиденья, которая одновременно придает изделию легкость и обеспечивает гибкую, дышащую поддержку спины. По

же были приоритетом в дизайне D-Chair, который может похвастаться скрытым синхромеханизмом и гибкой пластиковой рамой для интуитивно понятного наклона.

КОЛЛЕКЦИЯ САДОВЫХ СИДЕНИЙ ERNO OT GANDIA BLASCO

Расположение квадратных и прямоугольных форм, напоминающее головоломку, характеризует коллекцию модульных сидений Erno от Gandia Blasco, вдохновленную кубиком Рубика и названную в честь его изобретателя.

Коллекция Erno состоит из кубовидных пуфов, обитых стеганой тканью с сетчатой строчкой, которая усиливает геометрическую тему.

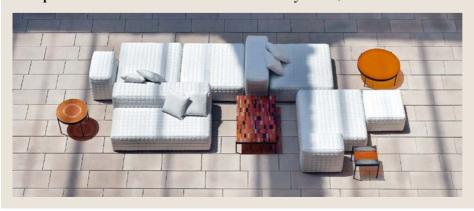
Она была разработана заместителем директора по креативу и коммуникациям Gandia Blasco

Алехандрой Гандиа-Бласко и названа в честь Эрно Рубика, венгерского изобретателя игрушки «Кубик Рубика».

Егпо разработан таким образом, чтобы творчески менять конфигурации и делать перестановки, для чего в коллекцию вошли пуфы трёх размеров, доступные с тремя вариантами подлокотников.

Сиденья обиты технической тканью, а их каркас изготовлен из пробки и 100% переработанного полиэтилена.

Erno подходит для использования как в помещении, так и на улице и имеет съемную обивку для удобства обслуживания.



ОБЕДЕННЫЙ СТУЛ MOLLOY OT АДАМА ГУДРАМА ДЛЯ NAU

Обеденный стул Molloy, созданный дизайнером Адамом Гудрумом для австралийского бренда Nau, выполнен из округлой древесины, повторяющей изгибы реки.

Коллекция Molloy названа в честь острова Моллой в Западной Австралии, где находится построенный вручную семейный дом для отдыха Адама Гудрама. Это интересное место, где встречаются две реки, которые сливаются в одну, а затем снова разделяются.

Обеденный стул Molloy является частью коллекции мебели из цельного дерева.

Этот волнообразный дизайн повлиял на конструкцию стула Molloy, состоящего, по словам Гудрама, из восьми фрезерованных на станке с ЧПУ элементов, которые собираются в единое целое.

«Компоненты стула Molloy подчеркнуты контрастными на-



правлениями волокон там, где они встречаются, чтобы стать единым целым», — сказал Гудрум, который отдал приоритет комфорту и практичности в дизайне.

«Наше намерение состояло в том, чтобы создать красивый обеденный стул, который можно



было бы штабелировать, но чтобы он не воспринимался как штабелируемый стул», — отметили представители Nau.

Коллекция Mollov также включает в себя барный стул, обеденный стол и журнальный столик. Все они изготовлены из массива дерева и доступны в различных вариантах отделки.

КУЛЬТОВЫЕ ПРЕДМЕТЫ ПЬЕРА ПОЛЕНА ПОКАЖУТ В ЗАМКЕ CHATEAU LA COSTE

Недалеко от Экс-ан-Прованса, в арт-парке Chateau La Coste, можно увидеть культовые предметы французского дизайнера Пьера Полена в диалоге с архитектурой бразильского хитектора Оскара Нимейера в рамках специальной выставки «Pierre Paulin Program: Des idйes courbes, Des formes libres». В павильоне, который был последней постройкой Нимейера, размести-



лись самые яркие работы Полена: округлое кресло Alpha Club, ливан Ensemble Dune и «ломаный» шезлонг Declive, стеллажи Module, изогнутые стулья в форме буквы С, а также кресла Tapis-Siege. «Хотя Полен и Нимейер работали в разных сферах, на этой выставке видно, что они оба разделяли глубокое понимание выразительного потенциала кривых. Их творческие результаты оказали значительное влияние на мир дизайна и архитектуры. Использование плавных, скульптурных форм вдохнуло жизнь и энергию в созданные ими пространства и объекты», - объясняют кураторы.





КОЛЛЕКЦИЯ СМЕСИТЕЛЕЙ JACQUELINE OT GESSI



Итальянский бренд сантехники для ванных комнат и кухонь Gessi выпустил интересный смеситель Jacqueline, выполненный из настоящего бамбука в рамках своей коллекции Gessi Spa.

Чтобы сделать кран, корни бамбука были отобраны вручную и изогнуты в форму с использованием методов горячего изгиба, а затем были обработаны, чтобы

сделать их водонепроницаемыми. А уже потом в полую бамбуковую трубку вставляются функциональные сантехнические элементы.

«Jacqueline позволяет использовать натуральный материал не только в эстетических, но и в функциональных целях», — говорят в Gessi.

Головки кранов и клапанов могут быть отделаны различными накладками.

Носик доступен в десяти металлических и цветных вариантах отделки, включая никель, латунь, бронзу, медь и черный, и поставляется в различных форматах крепления.

Вентили, которые идут в комплекте к смесителю, напоминают формы застежек для сумок и доступны в металлическом исполнении с деталями с имитацией кожи

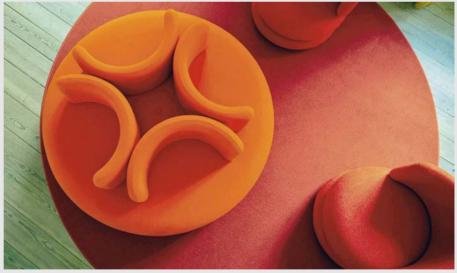


ЛЕГКИЙ ДИВАН И ПУФ OT VERNER PANTON ДЛЯ VERPAN

Датская компания Verpan повторно выпустила два знаковых дизайна Вернера Пантона 1960-х годов: веселый и дружелюбный диван Easy и пуф.

Разработанные в 1964 году диван и пуф Easy имеют форму закругленных сложенных друг на друга дисков с характерной конфигурацией дивана, в которой четыре U-образные спинки прижимаются друг к другу и обращены наружу.





Это создает четыре отдельных пространства, хотя есть также возможность менять направление и использовать спинку в качестве подлокотника.

Диаметр дивана составляет 180 сантиметров, поэтому на нем достаточно места для сидения в различных положениях.

Пуф Easy имеет такие же округлые формы, как и другие предметы коллекции.

«Благодаря округлым формам и многослойному дизайну коллекция Easy выделяется как одна из самых визуально отличительных моделей дизайнерского каталога Verner Panton», — отметили в Verpan.

В коллекцию Easy также входит кресло, которое уже было в производстве. Все предметы доступны с обивкой из широкого спектра тканей и цветов, которые, могут придать дизайну приятный оттенок.

БРАЙАН О'САЛЛИВАН ПРЕДСТАВИЛ НОВУЮ КОЛЛЕКЦИЮ МЕБЕЛИ И СВЕТИЛЬНИКОВ

Ирландец Брайан О'Салливан заработал имя в мире дизайна интерьеров, создавая эксклюзивные предметы для домов, отелей, ресторанов и баров по



всему миру. Недавно он организовал собственное творческое пространство, где представил свою первую коллекцию мебели для продажи. Она включает в себя авторские предметы мебели и светильники, созданные в коллаборации с современными художниками. Они выпускаются ограниченным тиражом наряду с другими предметами - креслами в стиле ар-деко, деревянными столами, напоминающими об эстетике mid-century modern, и функциональным освещением. Все элементы коллекции отличают инновационные, легкие и приятные наощупь материалы. Уже культовый диван Croissant, изначально спроектированный для бара Беркли, дополнен деревянными ножками с импровизированными шипами и фактурной обивкой. По соседству с ним расположился буфет из массива



европейского дуба, украшенный керамической плиткой ирландского художника Кормака Бойделла. Среди мебели для столовой выделяются необычный стул с основанием из хромированной стали и обеденный стол Harvest из орехового дерева с латунными вставками в виде брокколи и грибов.

МЕБЕЛЬНЫЕ РУЧКИ КІNК ОТ МАРТИНА МОГИЛСКИ ДЛЯ DERLOT

Созданные дизайнером Мартином Могилски для австралийского бренда Derlot, ручки для мебели Kink имеют вид деформированного металла.

Ручки Kink изготавливаются с помощью листогибочного пресса, который обычно используется для гибки листового металла. Они изготовлены из алюминиевых трубок, согнутых под углом 90 градусов в двух точках, образуя ручку.

Ручки Kink доступны как для фасадов, так и для дверей шкафов, причем, предлагаются маленькие и большие размеры.

Глянцевые ручки с порошковым покрытием подходят как для внутреннего, так и для наружного

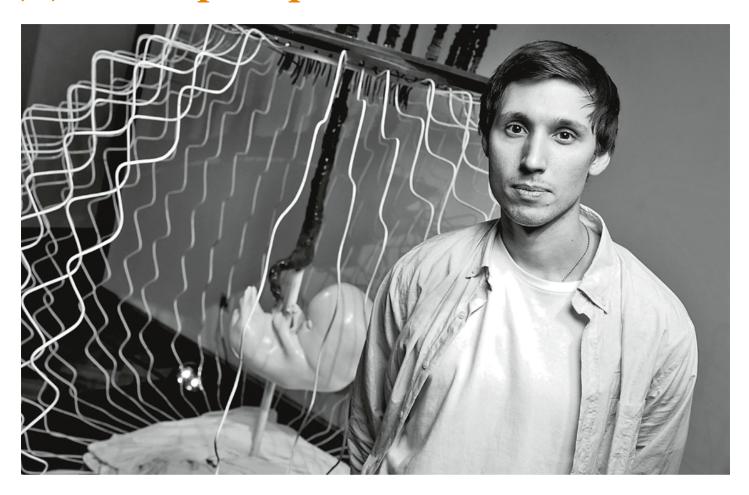
использования и доступны в различных цветах, включая черный, белый, красный и темно-зеленый



стандартной комплектации. Также есть возможность заказать их в индивидуальном цвете.



Дизайнер Тарас Желтышев



Молодые дизайнеры любят жаловаться на жизнь — на то, как трудно пробиться, обратить на себя внимание на международных выставках, перейти от штучного производства вещей «своими руками в гараже» к серийному выпуску. Как сложно, наконец, найти производителя, который поверит в тебя и начнёт выпускать дизайнерские вещи с промышленным размахом и качеством. Уроженец Томска Тарас Желтышев буквально каждым шагом своей стремительной карьеры опровергает это ставшее уже привычным дизайнерское нытьё. В какой-то момент получивший образование в сфере медицины молодой человек решил сменить профессию и стать дизайнером,

«Этому предшествовал достаточно серьёзный процесс внутренней переоценки ценностей — перенос приоритетов с научных вопросов к художественным. Возможно, сказалась наследственность: мои родители — архитекторы. В любом случае, склонность к искусству у меня была ещё в подростковом возрасте, например, компьютерному моделированию я научился в 15 лет. Но быть именно художником мне никогда не хотелось — для меня важно, чтобы сделанные мной вещи были функциональны, взаимодействовали с человеком, обретали дополнительный смысл и измерение, вступая с ним в тактильный контакт».

Четыре года, проведенных в Медицинском университете и работа лаборантом на кафедре биофизики оказали самое большое и очевидное влияние

на дизайнерский стиль Желтышева, отсюда все биоморфные формы и образы его предметов, временами поражающие своей реалистичностью. Самая известная на сегодня вещь — стул под названием «Лимфоцит», пилотный предмет серии MicroWorld.

«Lymphochair является пилотным продуктом коллекции MicroWorld. Он напоминает крошечного стража нашего тела — лимфоцита. Сферическая геометрия Lymphochair представляет собой один из моих эргономических экспериментов и дает терапевтический эффект. Материалы — войлок ручной работы, фанера, пенополиуретан, кованые вручную металлически опоры. Мягкий чехол легко снимается и стирается, несмотря на особую геометрию материала».



Прикроватная тумбочка Noise, дизайнер Тарас Желтышев специально для Mrs Ruby Collections

Были ещё лампа Plexus, похожая на ДНК, есть светильник «Хрома» в виде хромосомы. Многие из новых вещей серии Mrs Ruby Collections тоже имеют отчётливые анатомические отсылки. Узоры, покрывающие стол Boon, похожи на растительные или мышечные волокна, форма журнальных столиков Pood может кому-то напомнить желчный пузырь, а у консоли Kroger Bit, как у живого существа, есть металлический скелет, закрытый деревом. В мир предметного дизайна Тарас Желтышев вливается очень органично.

«Мне интересна глубинная естественность. Не только анатомия, но и ботаника, физика элементов, физиология, химия, гистология растений, животных, людей. Благодаря научному образованию я знаю, как много в живом организме красивых,



Зеркало Zooom, дизайнер Тарас Желтышев специально для Mrs Ruby Collections, 2019 год

сложных элементов и процессов. Организм — это кладезь форм, образов и фигур. Ассоциации с ними отражаются в предметах, которые я проектирую. Кого-то, может быть, шокирует столик, похожий на внутренний орган. Но мне кажется, что есть логика в том, чтобы человеку служило то, что вдохновлено им же. Прикроватный столик в виде глазного яблока или кровеносных сосудов это не анатомический театр, а дань восхищения тому, как проектирует природа».

В 2019 году имя дизайнера Тараса Желтышева звучало часто, а предметы по его дизайну засветились в социальных сетях у многих посетителей Cosmoscow и Антикварного салона. Для человека, который переехал из Томска в Москву меньше года назад, это можно считать прорывом. А началось все со смотра



Комод Tube Gravity, дизайнер Тарас Желтышев специально для Mrs Ruby Collections, 2019 год



Комод Tube Gravity, дизайнер Тарас Желтышев специально для Mrs Ruby Collections, 2019 год



Консоль Kroger Bit, дизайнер Тарас Желтышев специально для Mrs Ruby Collections, 2019 год

молодых талантов SaloneSatellite в Москве в 2018-м, где Тарас показал кресло «Лимфоцит». С ним же весной следующего года он отправился на выставку Collectible в Брюссель.

«Я хотел, как и все молодые дизайнеры, придумывать вещи, изготавливать их, посылать на конкурсы. Считается, что молодому дизайнеру трудно «пробиться» или найти изготовителя своих моделей. Но я работал в лаборатории и видел, как учёные для проведения нужного эксперимента буквально «на коленке» из подручных материалов собирают нужный прибор. Так что я точно знаю — сделать можно всё, что угодно».

A после закрутилось: сотрудничество с компанией Mrs Ruby и проекты для галерей Mirra и Heritage.

«Раньше я все делал на коленке, а теперь у меня есть возможность воплощать идеи на хорошо оборудованном производстве. Фабрика Mrs Ruby, с которыми мы теперь делаем коллекцию, именно такое производство. После успеха на Collectible я решил перебраться из Томска в Москву и занялся поиском «правильного» мебельного производства. Из всех вариантов мне сразу больше всего понравились Mrs Ruby. С Валентиной Андреевой, которая возглавляет бренд, мы мгновенно нашли общий язык — у нас оказались сходные цели и видение процесса. Она хотела вывести свое производство на новый дизайнерский уровень. Я увидел соответствующие моим идеям и потребностям производственные возможности и, что даже важнее, энтузиазм, понимание того, каким может и должен быть русский дизайн. Для творческого человека очень важно найти партнёра, который в него верит, не бросает слов на ветер —

партнёра, с которым можно воплотить в жизнь любую, самую сложную идею. Тогда складываются ситуации, идеальные для создания значимого дизайна».

Все новые предметы, выпущенные по его эскизам, входят в специальную серию Mrs Ruby Collections.

Дизайнер говорит о том, что подразделяет предметный дизайн на массовый и штучный, галерейный.

«Во-первых, я делаю чёткую разницу между тем, что называю «предметным» дизайном, и галерейным. Предметный дизайн — это коммерческие, более или менее массовые вещи, которые легко вписываются в интерьеры. Этим заниматься — как встать на лыжню, по которой впереди тебя уже бежит масса людей. Всегда есть кто-то, кто тебя опередил, трудно придумать что-то новое — для этого нужны огромные ресурсы. Другой путь — делать уникальные, итучные вещи, которые могут сказать людям что-то значимое. Это — галерейный дизайн, вещи, которые должны делаться в единичном экземпляре или ограниченными сериями: в них само качество производства становится частью дизайнерской значимости. Они — полезные произведения искусства. Вот такие предметы я и стараюсь создавать».

Он рассуждает об инновациях в дизайне, новых материалах и новых идеях.

«Велосипеды в дизайне сейчас не изобретают — их изобретают в IT, ракетостроении, искусстве. Хотя совершенно точно будут появляться инновационные материалы, которые влияют на технологические аспекты дизайна. Многие научные открытия совершаются благодаря случаю, но только человек, занимающийся определенной дисциплиной



Журнальные столики Pood, дизайнер Тарас Желтышев специально для Mrs Ruby Collections, 2019 год



многие годы, сможет заметить этот случай. Образование нужно нам, чтобы находить и видеть новое, а не просто знать уже существующие факты. Например, точно будут появляться новые данные о преломлении света, которые можно использовать в создании световых иллюзий».



Консоль Follicles, дизайнер Тарас Желтышев специально для Mrs Ruby Collections, 2019 год

Этот на первый взгляд слегка застенчивый, чуть рассеянный, сосредоточенный на своих творческих замыслах молодой человек одновременно демонстрирует железную волю, чёткое видение цели и решимость в её достижении.

У Тараса Желтышева, который за несколько лет совершил скачок от новичка-провинциала до мастера, за чьи работы сражаются крупные художественные галереи, есть все шансы вывести наш дизайн на новый уровень и очередной раз доказать, что прав был Ломоносов со своей фразой о том, что «российское могущество прирастать будет Сибирью». В области дизайна, похоже, именно так и будет — усилиями томича Тараса Желтышева.

По материалам интернет-изданий

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,



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

Выставка по дизайну интерьеров, мебели и отделке Королевство Саудовская Аравия, Эр-Рияд www.index-saudi.com

14 - 16 сентября 2023 г.

MBMK-2023

Крым, Симферополь, пгт Аэрофлотский, площадь Аэропорта, 14

Специализированная отраслевая выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

19 – 21 сентября 2023 г.

HOMETEXTILE & 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.

${ m FMAC}$ И ${ m WOODMAC}-2023$

Индонезия, Джакарта, JI EXPO Кемайоран Международная выставка комплектующих и оборудования для производства мебели и деревообработки

www.ifmac.net

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2023 ГОД



21 - 23 сентября 2023 г.

МЕБЕЛЬ&ДЕРЕВООБРАБОТКА

\mathbf{y} РАЛ -2023

Екатеринбург, MBU «Екатеринбург-ЭКС- ΠO »

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

www.mebelexpo-ural.ru

30 сентября – 03 октября 2023 г.

$\overline{\text{INTERMOB}} - 2023$

Турция, Стамбул, ВЦ Тьуар

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 b2bвыставка готовой мебели и комплектующих для производства мебели

wofxworldexpo.com

20 – 24 ноября 2023 г.

MEБЕЛЬ - 2023

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка мебели, компонентов и оборудования для производства мебели

www.meb-expo.ru

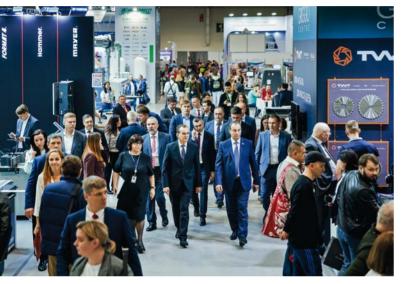
28 ноября — 01 декабря 2023 г.

WOODEX-2023

Москва, МВЦ «Крокус Экспо» Международная выставка оборудования www.woodexpo.ru

Главное мебельное событие весны — UMIDS-2023 состоялось!

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 десятков 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 МVК 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, КАМИ, СТАНКОДРЕВ, FELDER GROUP, NANXING, МДМ-ТЕХНО, ALTENDORF, а также новые для российского рынка компании — SREDA (Россия), КАТАҮ (Турция), KRAVD (Россия), ВЕТТОРЕ МФ (Россия), КООСИТ СИТТІНО ТЕСННОГОСУ (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.

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

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





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

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

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.

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

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, ОЛ-





МЕКО, 4SIS, FORTUNA HOME, MGS МЕБЕЛЬ, TETCHAIR, АФИНА МЕБЕЛЬ, FLORENTINA, ABPOPA ДМФ, ARDONI, ACCOЦИАЦИЯ ГК ACM, LEVOX, AMIK, 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 мİ 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 Ten İ 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.

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 Наталия Внукова, руководитель отдела маркетинга и рекламы компании «Флорентина».

В начале 2023 производство «Флорентина» завершило очередной этап модернизации и автома-

тизации 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 Meбель» 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 Meбель».

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 «Поли-СОФТ 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 надежного 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 раскраивать 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 ТМЗЗW, фрезер для шкантов и пазов AB111N, фрезер для обработки свесов 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 SIstemi Klein (Италия), алмазный концевой инструмент Diaberg (Италия), твердосплавные ножи Tigra (Германия).

А также: клеи для кромкооблицовочных станков Jowat (Германия), и для мембранно-вакуумного прессования 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 команди-



ровок 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 чернёного 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.

<u>Altendorf + Hebrock</u>

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-раскроечные 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-раскроечных 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!



13-15 СЕНТЯБРЯ

г. Иркутск

8 (3952) 35-29-00

SibWood EXIDO EXIDO TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STANDARD TO STAND

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

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















РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

Бесплатная специализированная доставка по мебельным фирмам в городах: Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Волгоград, Сочи.

Распространение на фирменных стойках в 60 компаниях Краснодара, Ростова-на-Дону, Ставрополя, Армавира, Пятигорска.

Редакционная подписка. Активное участие в выставках.

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы

РАСЦЕНКИ на размещение рекламыв 2023 г.

1-я полоса (лицевая обложка) — **95 000** руб. 2-я полоса (2-ая сторона обложки) — **42 000** руб. 3-я полоса (обложка) — **32 000** руб. 4-я полоса (обложка) — **46 000** руб. вкладка — **32 000** руб. 1/2 — **15 500** руб. 1/4 — **10 500** руб.

1/4 - 10 500 руб. эксклюзивный блок перед содержанием 1 полоса - 36 000 руб.

Статья — 1 полоса — **30 000** руб. Статья — 2 полосы (разворот) — **54 000** руб. Статья в рассылку — 1 выпуск **6 000** руб.

Фиксированное место - **+10**% Баннер в рассылку 1 выпуск - **15 000** руб.

По всем вопросам обращайтесь к менеджерам или в редакцию: тел. +7 (861) 243-1234, e-mail: mebel@x1.ru, тел. редактора: +7 988-243-1234 (мобильный), e-mail: sveta@x1.ru.

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

Макеты подаются в файлах CorelDraw 17.0 (9.0-13.0 — допускаются), Adobe Illustrator 5.0-17.0, *.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 СМҮК, 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.

Обложка 1 и 4 — 223*303 верт.

1/1 - 213*303 верт. 1/2 - 213*150 гориз.

1/2 - 303*108 верт. 1/4 - 108*150 верт.

включено поле под обрез

 ${f BAЖHO:}$ 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 5300—5700 знаков без пробелов (2—12 абзацев); 5900—6400 (2—12 абзацев) знаков с пробелами.

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК ЮГА»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

Заполненный бланк необходимо выслать по e-mail: mebel@x1.ru Стоимость одного экземпляра журнала 120 руб. (без НДС)

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК ЮГА» БЕСПЛАТНО

_ T0		
	раснодар (код города 861)	
ICA	Вишняковой, д. 3,	211 -
АМК-Троя	Вишняковой, д. 3	211-2-444
Аристо-Краснодар	хутор Ленина, МТФ-1, отделение 4	234-74-18
Багет Сервис	Тополиная, 29	257-06-86
Багет Сервис	Новороссийская, 172	
База мебельной комплектации	Тихорецкая, 22/1	263-79-00
Вудмастер	Нефтяников шоссе, 42	215-61-72
Дом Плит	Текстильная, 9/3	200-06-70
Ками-Кубань	Шоссе Нефтянников, д. 44	279143-00
Командор Краснодар	Круговая, 46/1, к. 33	279-20-36
Компания СВ	ул. Уральская, 144 А/1	+7 (918) 441-59-86
МДМ-Краснодар	Автомобильная, д.1/1	991-43-21
МДМ-техно	Одесская, 48	210-34-06
Мебельснаб	Ростовское шоссе. 24	212-63-16
Меко-Юг	Вишняковой, д. 7	211-20-41
Рола	Селезнева, 76	235-30-98
Славия, магазин	Тихорецкая, 6	212-59-65
Союз-М-Кубань	Уральская, 83/1	210-83-11
Карат	Круговая, 24/10	205-05-92
Таурус	Тополиная, 32	211-92-45
Фурнитекс	Коммунаров, 268	210-98-81
Южный Торговый Дом СФЗ	Бершанской, д. 351, к. 2	227-57-90
Юмаком, магазин Мебельщик	Новороссийская, 172	239-71-11
Таурус	Тополиная, 32	211-92-45
Торговый Дом ЕвроХим-1, ЗАО, филиал в г. Краснодаре	Щорса, д. 50	200-94-16
Центр Стекло	3-я Трудовая, 100	242-12-28
Фурнитекс	Коммунаров, 268	210-98-81
Юг-Комплект Мебель	Янковского, 191	255-25-50
Элфа-Юг	Садовая, д.120/1	254-05-40
Южный Торговый Дом СФЗ	Бершанской, д. 349	227-57-90
Юмаком, магазин Мебельщик	Новороссийская, 172	239-71-11
	гов-на-Дону (код города 863)	
Антей	Орская, 31 в, оф. 28	223-36-49
Е.В.А. Лтд	трасса Ростов-Новошахтинск 1 км, 7/11	2-309-903
Евростиль	ул. Вити Черевичкина 64, 2 этаж	261-32-09
Интерьер	Щербакова, 100 / 26 июня, 31	290-80-81
Интерьер	Щербакова 98	218-23-35
кдм	Днепропетровская, 50д	303-65-17
КДМ	Нансена, 85	242-48-91
Кедр	Портовая, 368	211-00-53
Купе	Щербакова, 76	8-961- 283-67-69
		200 01 00

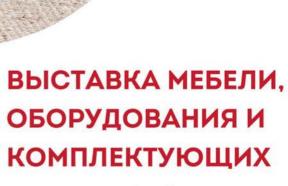
МакМарт-Ростов- на-Дону	Курчатова, 1в	201-73-48	
МДМ-Ростов-на- Дону	Стальского д.16А	333-02-43	
МДМ-техно	Таганрогская, 138, к. 1	209-83-93	
Мебельная фурнитура-Ростов	Орская, 31 ж	223-36-73	
Мебельщик	Щербакова, 107	309-05-29	
МФК-ГРАСС	Щербакова, 82	207 07 02	
Платформа (Григорьева С. И.)	Черевичкина Вити, 87	296-05-22	
ТБМ-Юг	г. Аксай, пр. Ленина 40	269-97-14	
Кошелев, ИП	Черевичкина Вити, 106/2	283-15-63	
МДМ-техно	Сиверса, 28-А, офис 32	267-30-94	
Мебельная фурнитура-Ростов	Орская, 31 ж	223-36-73	
Мебельщик	Щербакова, 107 / 26 июня, 29	230-43-86	
МФК-ГРАСС	Щербакова, 82	207 07 02	
Платформа (Григорьева С. И.)	Черевичкина Вити, 87	296-05-22	
Скобяная лавка	пр-т Шолохова, 27 / 14-я линия, 82	206-16-57	
ТБМ-Юг	г. Аксай, пр. Ленина 40	269-97-14	
Кошелев, ИП	Черевичкина Вити, 106/2	283-15-63	
цмк	Черевичкина Вити, 64	261-32-17	
г. Пятигорск (код города 8793)			
	тигорск (код города 8793)		
г. Па МДМ-Комплект (г. Лермонтов)	тигорск (код города 8793) Ставропольский край, ул. Промышленная д.15/8	(87935) 3-76-94	
МДМ-Комплект (г.	Ставропольский край,		
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг	Ставропольский край, ул. Промышленная д.15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а	3-76-94 8-962-	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг	Ставропольский край, ул. Промышленная д.15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а элгоград (код города 8442)	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг	Ставропольский край, ул. Промышленная д.15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а	3-76-94 8-962- 012-15-33	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Тауруе Юмаком-Юг г. Во	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а элгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Тауруе Юмаком-Юг г. Во	Ставропольский край, ул. Промышленная д.15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а элгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а эмавир (код города 86137)	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Во КДМ Кедр г. А	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а элгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а эмавир (код города 86137) Гоголя, 100	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Во КДМ Кедр г. А ЮМАком-Армавир АМК-Троя	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а элгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а омавир (код города 86137) Гоголя, 100 Ефремова, 254/1	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Во КДМ Кедр г. А ЮМАком-Армавир АМК-Троя	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а элгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а эмавир (код города 86137) Гоголя, 100	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Тауруе Юмаком-Юг г. Во КДМ Кедр г. А ЮМАком-Армавир АМК-Троя	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а элгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а омавир (код города 86137) Гоголя, 100 Ефремова, 254/1	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Тауруе Юмаком-Юг г. Во КДМ Кедр г. А ЮМАком-Армавир АМК-Троя	Ставропольский край, ул. Промышленная д.15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а элгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а эмавир (код города 86137) Гоголя, 100 Ефремова, 254/1 аврополь (код города 8652) с. Верхнерусское,	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89 2-17-62 215-51 (86553)	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Ве КДМ Кедр г. А ЮМАком-Армавир АМК-Троя г. Ст	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а олгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а омавир (код города 86137) Гоголя, 100 Ефремова, 254/1 аврополь (код города 8652) с. Верхнерусское, ул. Батайская, 19 с. Верхнерусское,	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89 2-17-62 215-51 (86553) 2-08-70	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Во КДМ Кедр г. Ал ЮМАком-Армавир АМК-Троя г. Ст Русский ламинат СБК Юг-Комплект Мебель	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89 2-17-62 215-51 (86553) 2-08-70 95-38-50	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Во КДМ Кедр г. Ал ЮМАком-Армавир АМК-Троя г. Ст Русский ламинат СБК Юг-Комплект Мебель	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а олгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а омавир (код города 86137) Гоголя, 100 Ефремова, 254/1 аврополь (код города 8652) с. Верхнерусское, ул. Батайская, 19 с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 76 с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 7	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89 2-17-62 215-51 (86553) 2-08-70 95-38-50	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Век КДМ Кедр г. А ПОМАКОМ-Армавир АМК-Троя г. Ст Русский ламинат СБК Юг-Комплект Мебель г. Во Полимерсервис	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а олгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а омавир (код города 86137) Гоголя, 100 Ефремова, 254/1 аврополь (код города 8652) с. Верхнерусское, ул. Батайская, 19 с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 76 с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 7	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89 2-17-62 215-51 (86553) 2-08-70 95-38-50 62-40-60	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Век КДМ Кедр г. А ПОМАКОМ-Армавир АМК-Троя г. Ст Русский ламинат СБК Юг-Комплект Мебель г. Во Полимерсервис	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а ригоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а риавир (код города 86137) Гоголя, 100 Ефремова, 254/1 аврополь (код города 8652) с. Верхнерусское, ул. Батайская, 19 с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 76 с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 7 пгодонск (код города 863-9) Романовское шоссе, 20	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89 2-17-62 215-51 (86553) 2-08-70 95-38-50 62-40-60	
МДМ-Комплект (г. Лермонтов) Таурус Юмаком-Юг г. Векдм Кедр г. А ЮМАком-Армавир АМК-Троя г. Ст Русский ламинат СБК Юг-Комплект мебель г. Во Полимерсервис г. Нов	Ставропольский край, ул. Промышленная д. 15/8 ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза Ермолова 32а Алгоград (код города 8442) Революционная, 2а бульвар 30-летия Победы, 39а Омавир (код города 86137) Гоголя, 100 Ефремова, 254/1 аврополь (код города 8652) с. Верхнерусское, ул. Батайская, 19 с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 76 с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 7 птодонск (код города 863-9) Романовское шоссе, 20	3-76-94 8-962- 012-15-33 97-59-00 41-75-34 54-62-89 2-17-62 215-51 (86553) 2-08-70 95-38-50 62-40-60	



21-23 сентября 2023

г. Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-Экспо»





для деревообрабатывающего, лесоперерабатывающего и мебельного производства

Получите бесплатный билет по промокоду

MEBURAL-04 mebelexpo-ural.ru



Организатор



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



мебель интерьер

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

20-24.11.2023

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



www.meb-expo.ru



При поддержке











