Мебельщик Сибири

№ 17 ноябрь 2022

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

UMIDS

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

5 – 8 АПРЕЛЯ 2023

Краснодар
ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»

320 УЧАСТНИКОВ

13 634 ПОСЕТИТЕЛЯ

**UMIDS.
МЕБЕЛЬ.
ПРЕДМЕТЫ ИНТЕРЬЕРА**

**UMIDS.
ОБОРУДОВАНИЕ.
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ**

*Статистика приведена по выставке UMIDS 2022

12+

Организатор

MVK Международная Выставочная Компания

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

Забронируйте стенд
WWW.UMIDS.RU

фабрика Скиф

ДОСТОЙНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

ВИДЕО

ПЛИТА
ЛАМИНИРОВАННАЯ ПЛАСТИКОМ

Плита, ламинированная пластиком, может быть использована в качестве:

- мебельных фасадов;
- рабочих поверхностей (столешницы для офисных, кухонных, школьных столов);
- корпусов и полок лабораторной мебели;
- корпусов и полок детской мебели, кухонной мебели и других видов домашней мебели;
- корпусов и полок торгового оборудования, как непродовольственных,
- так и продовольственных товаров

СКИФ в соцсетях skifltd.com

www.mebelshik.biz

12+

Журнал «Мебельщик Сибири» №17 (334) ноябрь 2022 г.
Учредитель: Ширяева Светлана Юрьевна
Адрес редакции и издателя: 630033, г. Новосибирск
ул. Оловозаводская, 47
тел./факс: +7 (383) 352-35-05, 352-31-01
e-mail: mebelsibsk@mail.ru

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

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

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.
тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru
Подписано в печать: 11.11.2022 г.
Дата выхода: 14.11.2022 г.
Тираж 10 000 экземпляров.

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

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

Илья Дмитриев
моб.: +7 953-808-76-43

Дизайн макетов, верстка:
Павел Осипов
Юрий Катанский

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПУБЛИКАЦИИ

В НОВЫЙ 2023 ГОД С НОВЫМИ КОЛЛЕКЦИЯМИ ПЛИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ ТБМ . 6
НОВОСТИ 12
ДОВЕРИЕ — ЭТО НАШЕ ВСЁ 16
МЕБЕЛЬНЫЕ ПЛИТЫ ДЛЯ ФАСАДОВ И ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА 25
КОМПАКТ-ПЛИТЫ: МАТЕРИАЛ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО 28
«ИЗ ЭПОКСИДКИ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВСЁ!» 30
СИЛА ГОСПЛАНА: ПОЧЕМУ ОБВАЛИЛСЯ ЗАПАДНЫЙ РЫНОК МЕБЕЛИ И ЧТО БУДЕТ С РОССИЙСКИМ 37
ОБЩИЙ НАСТРОЙ РЫНКА У ДЕРЕВООБРАБОТКИ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 42
ТУРЕЦКИЙ БРЕНД POLCHEM: ПРОДУКЦИЯ МИРОВОГО УРОВНЯ 44
ULTIMAX — БРЕНД ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РАЗБАВИТЕЛЕЙ И ОТВЕРДИТЕЛЕЙ ДЛЯ БЕЗУПРЕЧНОГО ПОКРЫТИЯ 46
НОВАЯ ВЕРСИЯ «КЗ-МЕБЕЛЬ 8.1». РЕАЛИЗУЕМ ЗАДУМАННОЕ! 50
НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО И ПРАКТИЧНОСТЬ ALTENDORF 52
PURETE. ВАЛЬЦОВАЯ ПОКРАСКА 56
НОВОСТИ ДИЗАЙНА 64
ДЖОНАТАН АДЛЕР: 68
МАСТЕР ГЛАМУРНОГО МИКСА 68
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 76

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. АНКЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ 73

Светлана Ширяева, главный редактор журнала «Мебельщик Сибири»

Дорогие мебельщики, орогие друзья!

Если брать в целом по рынку, то ситуация довольно непростая. Рынки сбыта, которые были у отрасли, частично ушли, и сегодня приходится решать, как и чем их восполнить, а это быстро не получится. Но каждый сейчас работает в своем направлении, чтобы увеличить сбыт и расширить свои возможности. Спрос потихоньку идет, может, ещё и будет сезонный небольшой рывок в декабре.

Да и наши потенциальные поставщики из Турции время даром не теряют, и в этом году на выставке «Мебель-2022» их экспозиций будет представлено довольно много.

Неожиданно, но в павильоне 3 в этом году мы увидим, как традиционно было раньше, немало компаний из Китая.

Думаю, посетителей на выставке будет много и будет интересно.

Удачи и до встречи!

www.mebelshik.biz

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Ручки
Петли
Ящики

НОИС

ARES
UB21

PIOMBO
HM02

Закажите индивидуальные фасады из Cleaf

GETA
S163

- Экономия времени
- Гарантия качества
- Удобная транспортировка и хранение

ARES
FB47

CLEAF
thermo / structured / surface

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

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

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

Для получения консультации и точного расчета стоимости готовых изделий обратитесь к вашему персональному менеджеру. Ознакомиться с ассортиментом плит TSS Cleaf вы можете на нашем сайте или в офисах продаж НОИС. Предложение действует только в Новосибирске и Бердске.

В НОВЫЙ 2023 ГОД С НОВЫМИ КОЛЛЕКЦИЯМИ ПЛИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ ТБМ

Компания ТБМ представит на выставке «Мебель 2022» эксклюзивные новые коллекции плитных материалов испанского производителя ALVIC.

ALVIC — один из мировых лидеров в производстве материалов и комплектующих для мебельной промышленности — разработал новые коллекции декоров мебельных плит: Pigments, Croma и Cross Metal. Это совершенно новая дизайнерская разработка, впервые представленная в апреле 2022 на выставке Fimma Maderalia в Валенсии.

ALVIC, как всегда, создает коллекцию чувств, эмоций и ощущений, и только потом мы видим коллекцию дизайнов, декоров и текстур.

На пути в 2023 год ALVIC увлекает игрой солнечного света на различных природных поверхностях, предметах и в пространствах, будь то нереальные по красоте вечерние закаты, брызги солнца над бескрайними пшеничными полями или след от поцелуя солнца на нежнейшей бархатной кожице персика (коллекция CROMA), спокойной, уверенной элегантностью и гордой красотой ультрамодных пудровых оттенков (коллекция Pigments), а также необычными текстурами, например, потертого металла, которые удивительно органично смотрятся не только в авангардных интерьерах (коллекция Cross Metal).

Жизнеспособные, экологичные и модные поверхности, адаптированные к любому стилю жизни, формируют идеальный набор для создания уникальных пространств, где дизайн и высокое качество становятся главными действующими лицами.

www.tbm.ru

АЛДИ®
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

РОССИЙСКАЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

г. Смоленск

+7 (4812) 42-24-29

info@aldi04.ru

ALDI04.RU

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

www.bynom.ru
bynom@bynom.ru

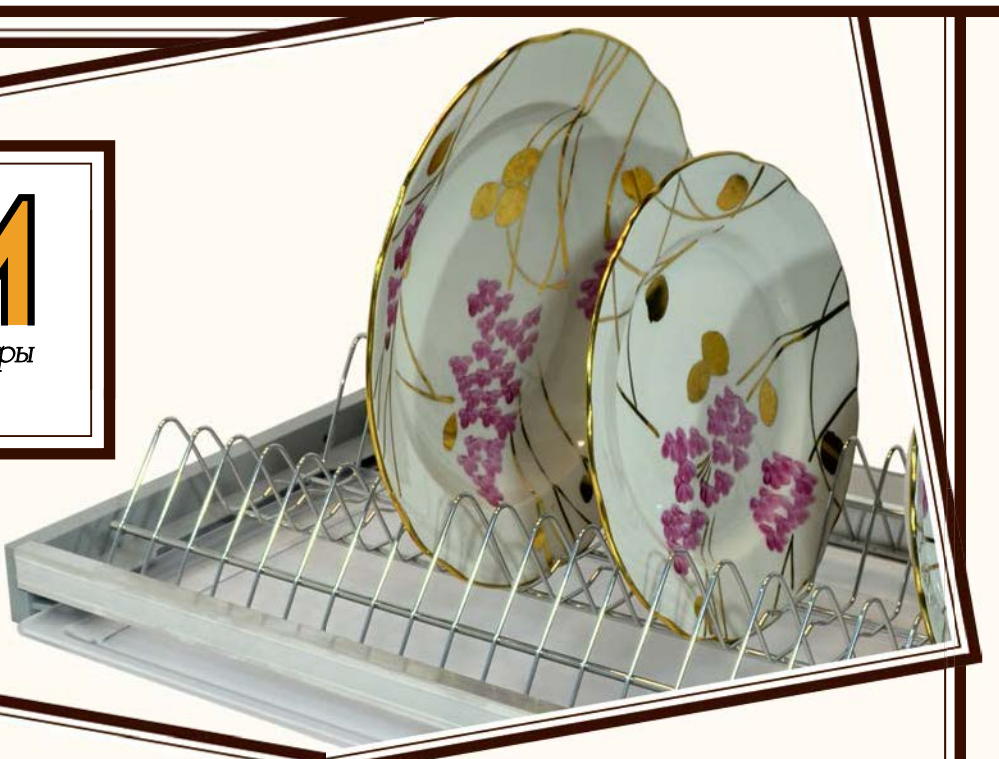
КОМПЛЕКТЫ ПОСУДОСУШИТЕЛЕЙ «ЭНИКА» для шкафов ДСП 16; 18

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

БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры
и изделий из пластмасс

Российский производитель
Качественный материал
Разнообразие комплектаций



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

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

Варианты цвета поддонов:
- полупрозрачный бесцветный;
- черный матовый

TOPZERO®

СОБСТВЕННЫЙ ЗАВОД В ТУРЦИИ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
БЫСТРЫЕ СРОКИ ПОСТАВКИ

МОЙКИ ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ

- Премиум класс
- Сотни моделей

ГРАНИТНЫЕ МОЙКИ

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

СМЕСИТЕЛИ

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

АКСЕССУАРЫ

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

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

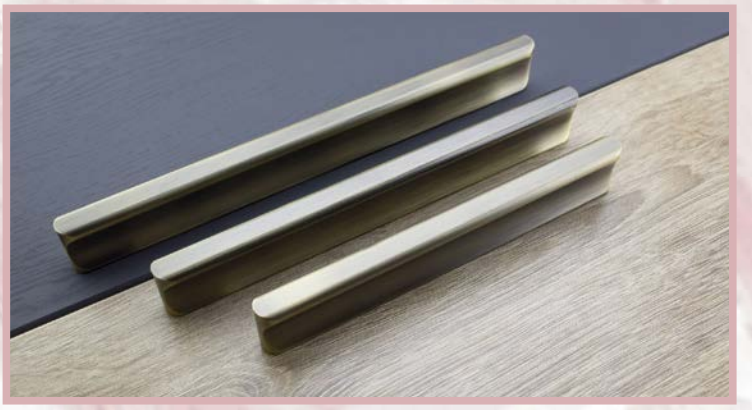
8 (927) 365-44-44
8 (927) 372-77-77
8 (937) 400-01-01
furnitura@amc58.ru
www.amc58.ru

АМС
ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ
AMC58.RU
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

Пензенская область,
г. Кузнецк,
ул. Пензенская, 145а

Всё для производства корпусной и мягкой мебели

РУЧКИ: • Неоклассика • Классика • Модерн • Лофт • Хай-тек



Приглашаем вас посетить наш стенд №75В20
на выставке "Мебель, фурнитура и обивочные материалы"
организатор:
АО "Экспоцентр"
21-25 НОЯБРЯ 2022

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

NEW

FS 219 096

PS 221 192 PS 221 128

PS 222 160 PS 222 128

FM 131 064

КОЛЛЕКЦИЯ
2023

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

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

Россия
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

АМДПР И KRONOSPAN ВСТУПИЛИ В АССОЦИАЦИЮ «НРГ»

После ухода FSC International, которая выдавала отечественным лесозаготовителям сертификаты на их продукцию, в России появилась новая, но уже отечественная добровольная лесная сертификация — «Лесной эталон». Ее разработкой занимается ассоциация «Национальная рабочая группа по добровольной лесной сертификации», в которую вступили АМДПР и компания Kronospan.

«По своей сути, система добровольной сертификации должна выполнять две функции: помогать выходу на внешние рынки и являться фильтром для импортной продукции», — отметил Тимур Иртуганов. Представители АМДПР будут следить за соблюдением антимонопольного законодательства и интересов предприятий лесной промышленности. «Пусть импортеры, которые нам что-то поставляют, соответствуют этой системе сертификации. Она не должна препятствовать распространению продукции на внутреннем рынке, и Ассоциация будет за этим пристально следить», — сообщил генеральный директор АМДПР.

Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России

Лесной эталон

Ассоциация «НРГ» (Ассоциация «Национальная рабочая группа по добровольной лесной сертификации») — это объединение единомышленников, заинтересованных в развитии ответственного отношения к лесным ресурсам, которое существует более 10 лет. В Ассоциации три палаты членов — экологическая, экономическая и социальная, — чтобы были представлены и учитывались все интересы. На сегодняшний момент в организации около сотни членов, среди них природоохранные организации, лесопромышленные и перерабатывающие компании, производители лесобумажных товаров, профессиональные объединения, представители коренных народов и эксперты в области лесных отношений, бизнеса, экологических и социальных вопросов.

Целями деятельности Ассоциации являются, в числе прочих, разработка стандартов добровольной лесной сертификации, поддержание и продвижение в Российской Федерации экологически ответственного, социально выгодного и экономически жизнеспособного лесного хозяйства и лесопользования, а также создание для граждан, организаций, органов государственной власти и органов местного самоуправления возможностей по использованию лесобумажной продукции, происходящей из ответственно управляемых сертифицированных лесов. Ассоциация не преследует политических целей, не занимается политической деятельностью.

По информации АМДПР

В ПРЕДДВЕРИИ ВЫСТАВКИ LIGNA 23

Несмотря на целый ряд различных проблем, таких как рост цен на энергоносители, нехватка материалов и экономическая неопределенность на многих рынках, деревообрабатывающая и перерабатывающая промышленность находится в хорошем настроении за полгода до LIGNA, говорится в пресс-релизе Deutsche Messe AG. Около двух третей давних экспонентов «LIGNA уже подтвердили свое участие в 2023 году и, таким образом, уже занимают 75 % выставочных площадей. С 15 по 19 мая представители отрасли соберутся на ведущей мировой торговой ярмарке в Ганновере.

«Это положительное развитие событий подчеркивает важность LIGNA для деревообрабатывающего сообщества как центрального места встречи и платформы для развития и инноваций, — говорит д-р Бернхард Дирр, управляющий директор VDMA Woodworking Machinery. — По прошествии четырех лет отрасли нужна личная встреча в Ганновере. Тем более мы рады, что практически все лидеры рынка уже приняли решение принять участие в LIGNA 2023 и представят мировые новинки, которые впервые будут показаны на мероприятии».

«Текущий статус бронирования и наши обсуждения за последние несколько месяцев показывают высокий уровень лояльности и приверженности наших экспонентов LIGNA месту в Ганновере для живой демонстрации не только машин и инструментов, но и комплексных

решений для производства, — говорит Стефани Вагнер, руководитель проекта LIGNA. — Мы убеждены, что в тесном сотрудничестве с экспонентами мы сделаем предстоящую LIGNA 2023 знакомой ведущей международной выставкой. Инновационные решения для всех этапов в области обработки и переработки древесины, а также и других материалов, таких как пластик, стекло, камень и композиты».

НА МОСКОВСКОЙ НЕДЕЛЕ ИНТЕРЬЕРА И ДИЗАЙНА ЗАКЛЮЧИЛИ ДОГОВОРЫ НА 5,6 МЛРД РУБЛЕЙ

Наталья Сергунина, заместитель мэра Москвы, сообщила, что за первые пять дней Московской недели интерьера и дизайна предприниматели заключили договоров на 5,6 млрд рублей.

Она рассказала, что различные мероприятия Московской недели интерьера и дизайна посетили 173 тыс. человек. Наталья Сергунина отметила, что данное мероприятие стало презентацией возможностей отрасли широкой аудитории, а одновременно и площадкой для взаимодействия российского и международного бизнеса.

Московская неделя интерьера и дизайна объединила сотни производителей мебели, отделочных материалов, дизайнеров, архитекторов и экспертов из России и дружественных стран.

Деловая программа Московской недели интерьера и дизайна включает более 100 событий в разных форматах, в которых приняли участие свыше 270 спикеров. Среди них — представители компаний из Китая, Индии, Турции, Вьетнама, Казахстана.

Одним из мероприятий деловой части стала дискуссия «Сделано в Москве», в ходе которой представители бизнеса и органов госвласти обсуждали тренды в сфере дизайна, а также меры поддержки предпринимателей, занятых производством мебели, материалов и интерьерных решений. В рамках Московской недели интерьера и дизайна также прошла встреча, посвященная цифровой экономике, онлайн-торговле и вопросу доставки товаров потребителю.

MR.DOORS ОТКАЗАЛСЯ ОТ ПОКУПКИ АКТИВОВ IKEA

Mr.Doors оказался от идеи покупки некоторых активов IKEA после экспертного аудита. Об этом заявил сооснователь, председатель совета директоров Mr.Doors Максим Валецкий.

«Мы действительно рассматривали возможность приобретения некоторых активов ИКЕА, однако после экспертного аудита пришли к выводу, что нам бы пришлось практически заново переоборудовать производства и перезапустить многие процессы, чтобы добиться качества, соответствующего нашей собственной продукции», — сказал он.

Также Валецкий отметил, что в нынешних реалиях рынка компания приняла стратегическое решение продолжить развитие в сторону премиального сегмента, в первую очередь за счет повышения качества собственной продукции, а также расширяя ассортимент новыми товарными категориями.

«Это актуально для наших клиентов, которые раньше совершали покупки у иностранных игроков, ушедших с рынка», — сказал он.

По его словам, кроме этого, компания видит серьезный потенциал в усилении собственных позиций в направлениях производства сертифицированной медицинской мебели и взаимодействию с крупнейшими российскими застройщиками. Оба эти направления сейчас показывают заметный рост, добавил Валецкий.

Mr.DOORS
Индивидуальная мебель

«При этом не теряем интереса к покупке активов компаний по производству премиальной мебели, декора, которые находятся на территории России, но по каким-то причинам испытывают трудности или вынуждены покидать страну», — сообщил топ-менеджер.

По материалам «Известий»

ИКЕА ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ В СЛОЖНОЙ БИЗНЕС–СРЕДЕ

Inter IKEA Group завершила 2022 финансовый год, который длился с 1 сентября по 31 августа, с общим объемом розничных продаж 44,6 млрд евро, увеличившись на 6,5% по сравнению с 21 финансовым годом (3,5% с поправкой на влияние валютных курсов).

22 финансовый год был сложным годом для людей во всем мире. Инфляция была большой частью этого, и люди могут позволить себе все меньше и меньше.

«Вызовы этого года продолжают давать нам представление о жизни людей дома, нашем бизнесе и наших приоритетах. Дома теперь выполняют больше функций и решают больше проблем, чем когда-либо прежде. Это означает, что людям нужна мебель и решения для дома по доступной цене», — говорит генеральный директор Inter IKEA Group Джон Абрахамссон Ринг.

В этом году продажи в магазинах ИКЕА выросли на 13% по сравнению с финансовым 2021 годом, когда многие магазины были закрыты из-за пандемии. В целом в 22 финансовом году их посетило 822 миллиона человек по сравнению с 775 миллионами в 21 финансовом году. Продажи в магазинах выросли в основном в Европе, где блокировки в финансовом году 2021 года были наиболее жесткими. В то же время онлайн-продажи были на 10% ниже по сравнению с 2021 финансовым годом, хотя этой весной они стабилизировались на более высоком уровне. Онлайн-каналы ИКЕА посетили 4,3 миллиарда человек по сравнению с 5 миллиардами в прошлом году.

Пандемия ограничила рост в 2021 финансовом году, и розничные продажи ИКЕА выросли, когда мир вновь открылся. С другой стороны, инфляция и проблемы с цепочками поставок повлияли на продажи в 2022 финансовом году и привели к росту затрат и повышению цен. Это означает, что продажи выросли в денежном выражении, но объемы продаж не выросли. Кроме того, из-за перебоев в цепочке поставок полки ИКЕА были заполнены не полностью.

«Благодаря коллегам из ИКЕА, которые неустанно работали над улучшением ситуации, мы теперь видим позитивное развитие», — говорит Джон. — Цены в ИКЕА оставались относительно стабильными в течение нескольких лет. Это дало нам преимущество, когда конкуренты подняли цены в начале пандемии. К сожалению, мы не можем игнорировать растущие затраты на сырье и транспорт. В долгосрочной перспективе мы по-прежнему стремимся к доступности товаров для дома для многих людей во всем мире».

События на Украине также затронули как клиентов, так и бизнес ИКЕА. ИКЕА продолжает сокращать свое присутствие в России, полностью заботясь о многочисленных сотрудниках, партнерах и поставщиках, которые в течение нескольких лет обеспечивали успех бренда в России.

В противовес действиям по сокращению масштабов, ИКЕА открыла розничные продажи на новых рынках. Так был запущен самый первый магазин ИКЕА и онлайн-канал в Южной Америке. ИКЕА Сантьяго-де-Чили открылась 10 августа. В ближайшие годы экспансия в Южную Америку продолжится за счет Колумбии и Перу. Филиппины также стали новым рынком ИКЕА, и первые магазины ИКЕА в Эстонии, Пуэрто-Рико и Омане открыли свои двери. Всего в 22 финансовом году по всему миру было открыто 38 новых торговых точек ИКЕА.

По материалам ikea.com

HOFF ЗАЯВИЛ О ГОТОВНОСТИ ПРОДАВАТЬ ТОВАРЫ ФАБРИК IKEA

Hoff сообщили «Известиям», что в случае возобновления работы российских фабрик IKEA готовы продавать их продукцию.

В Hoff отметили, что это входит в бизнес-стратегию компании по наращиванию пула поставщиков, способных поставлять качественный и востребованный товар.

«Важно подчеркнуть, что Hoff уже сотрудничает с широким пулом поставщиков, которые закрывают потребность в продукции с узнаваемым лаконичным стилем и дизайном и, главное, не уступающей по качеству. Поэтому при полноценном возобновлении работы заводов рынок не получит что-то принципиально уникальное, но, безусловно, получит дополнительную вариативность и выбор», — сказали в компании.

При этом в пресс-службе Hoff сообщили, что компания не является претендентом на покупку заводов IKEA. Hoff не ведет переговоры и не планирует приобретать производственные мощности шведской компании, подчеркнули там.

В Hoff отмечают, что уход зарубежных конкурентов увеличил трафик компании как в онлайн, так и в офлайн-магазинах.

ФАКТИЧЕСКОЕ СНИЖЕНИЕ ПРОДАЖ В МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛЬГИИ

В первой половине 2022 года бельгийская мебельная промышленность достигла оборота в 1,19 миллиарда евро. По сравнению с тем же периодом предыдущего года это увеличение на 2,9 %, но поскольку цены продаж одновременно выросли на 15,7 %, компаниям пришлось зафиксировать реальное падение продаж на 13 % в натуральном выражении. Это повышение цен связано с увеличением стоимости сырья, материалов, энергии и рабочей силы, вызванным, среди прочего, высокой инфляцией и событиями на Украине.

После хорошего 2021 года офисная и торговая мебель также зафиксировала значительный рост продаж на 27,6% в первой половине 2022 года. Мебель для дома показала скромный рост на 1,9%, а кухонная мебель — на 8,7%. Согласно официальной статистике, поразительно сильное снижение наблюдается у матрасов и решетчатых каркасов как в 2021 году, так и в первой половине 2022 года. Снижение за первые шесть месяцев текущего года составило 29,1 процента.

Инвестиции бельгийской мебельной промышленности в первом полугодии составили 37,5 млн евро, что на 1,3% меньше, чем за тот же период 2021 года. В первой половине 2022 года подсектор матрасов и оснований кроватей догнал по объемам инвестиций. Всего за шесть месяцев уже реализовано более 75 % объема инвестиций на 2021 год. С другой стороны, готовность инвестировать в подсектор кухонной мебели остается слабой (-4,9% в первой половине 2022 года по сравнению с тем же периодом предыдущего года).

Экспорт бельгийской мебели увеличился в стоимости на 1 % в первом полугодии по сравнению с тем же периодом прошлого года. Однако с учетом роста себестоимости это означает снижение объемов. Было экспортировано мебели на сумму почти 870 миллионов евро, при этом Франция по-прежнему остается самым важным экспортным рынком для

бельгийской мебели, и рост составил 8,5 %. Экспорт в Нидерланды упал на 0,9 %, а экспорт в Германию — на 2,8 %. В ЕС Испания стала четвертым экспортным рынком.

Импорт мебели, тем временем, в целом, сократился на 5,2%, импорт из Европейского Союза – на 18,5%, при этом вырос импорт из Китая — +14,4%, Индонезии — +51,2% и Вьетнама — +57%.

По данным Fedustria, профессионального объединения компаний текстильной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности Бельгии.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ BIESSE В 2022 ГОДУ ПО ИТОГАМ НА СЕНТЯБРЬ

Совет директоров Biesse SpA утвердил консолидированный финансовый отчет на 30 сентября 2022 года на заседании, состоявшемся в Пезаро 28 октября.

Резерв Группы вырос до 372 млн евро, что на 27,8% выше по сравнению с сентябрем 2021 г.

Чистый объем продаж вырос до 613,4 млн евро, что демонстрирует рост на 16,4% по сравнению с сентябрем 2021 г.

Даже EBITDA подросла на 14,4% по сравнению с сентябрем 2021 г.

Чистая прибыль на сентябрь 2022 года составила 24,8 млн евро, что на 10,6 млн евро ниже сентября 2021 г.

В кулуарах заседания Совета директоров финансовый директор Группы Пьер Ла Тур прокомментировал: «Сохраняющаяся международная неопределенность и нестабильность не позволяют нам прогнозировать позитивные сценарии на ближайшее будущее, несмотря на блестящие экономические и финансовые показатели, достигнутые за девять месяцев. этого года.

Напряженность вокруг основного сырья и удорожание энергии — очевидные искажающие факторы, которые не могут не сказаться на наших результатах. Усложняет прогноз существенное замедление спроса и возобновление инфляции, что может привести к повышению процентных ставок.

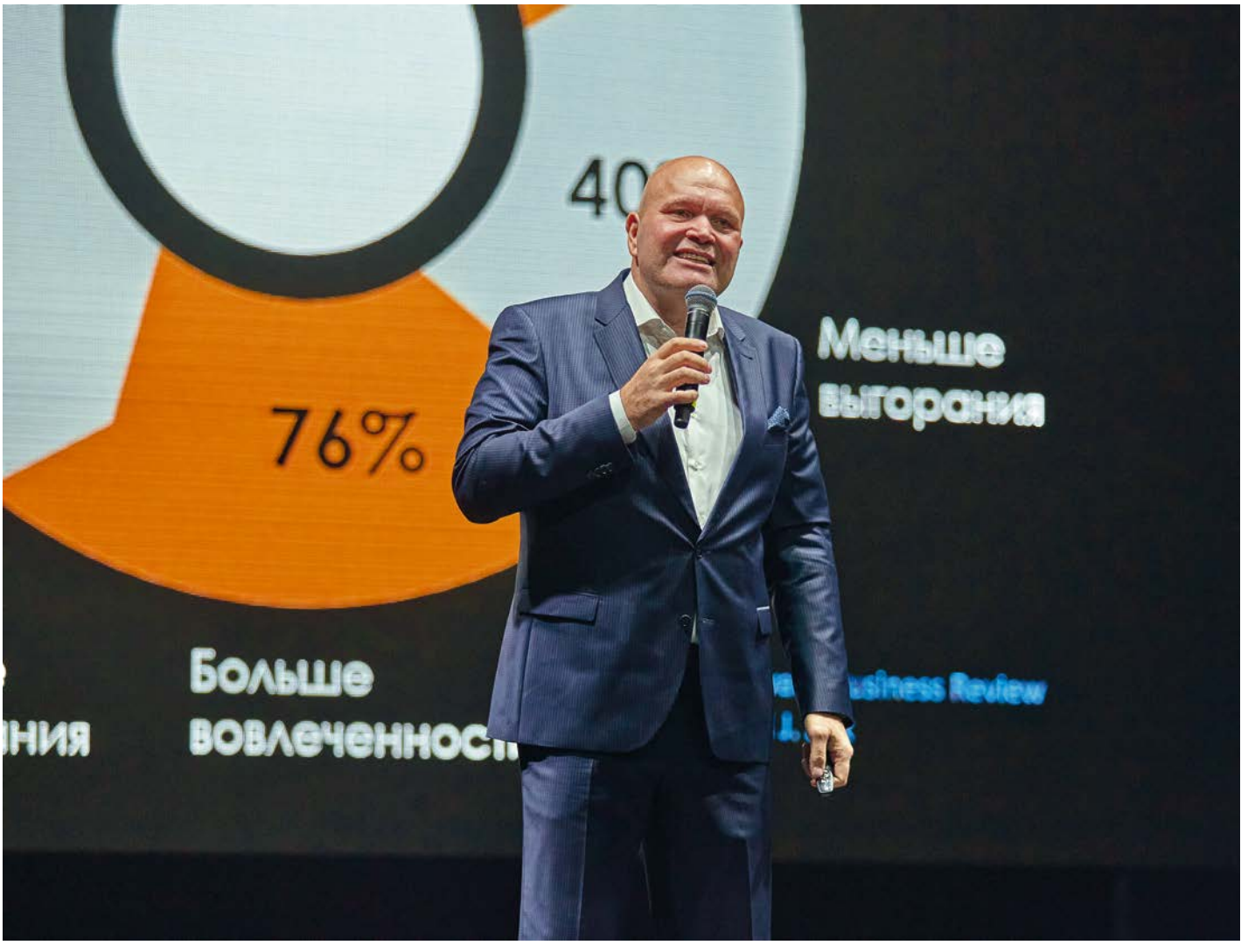
Неизбежны и негативные последствия — как прямые, так и косвенные — от санкций, применяемых к странам, вовлеченным в конфликт в Восточной Европе. При этом становится все более необходимым следить за развитием эпидемиологической ситуации во всем мире.

Внутри мы продолжаем реализацию проекта «Единая компания», поскольку считаем, что реорганизация структуры Группы также обеспечивает большую гибкость, стимулируя быстрое упрощение бизнес-процессов.

Постоянно положительное чистое финансовое положение поддерживает наше решение продолжать инвестировать в разработку продукта; мы будем инвестировать во внедрение новых технических решений, направленных на расширение возможностей подключения и автоматизации».

Результаты опубликованы на официальном сайте компании.

ДОВЕРИЕ — ЭТО НАШЕ ВСЁ



В рамках Главной Мебельной конференции Conf-fu в Санкт-Петербурге Дмитрий Норка поделился, как строить коммуникации менеджеру с клиентами, что такое доверие, и какую колоссальную роль оно играет в работе продажника.

«Я не буду вам сегодня ничего продавать, я вам скажу только то, что мир бизнеса, мир продаж за последнее время изменился очень сильно, а в последнее время — кардинально. Вы сами всё это знаете. И сегодня мы попробуем разобраться, как нам выжить в это непростое время и не просто выжить, а стать ещё успешнее. Ещё две тысячи лет назад Римский оратор Цицерон в трактате о ведении римского дела описал двух торговцев, которые бежали наперегонки к ближайшему городу, чтобы открыть там лавку, то есть уже 2000 лет назад было описано такое явление, как конкуренция. Конкуренция существует ровно столько, сколько существует коммерция, однако в последнее время она уже стала давно не такая, как и 2000 лет назад, и на это есть ряд причин».

Определяя первую причину, Дмитрий попросил посмотреть на фотографию, где люди в одинаковых майках и похожи друг на друга. «Попробуйте ответить, кто из них уставший, кто из них близнецы и кто из них женщина.

«Вся штука в том, что, когда ваши клиенты, ваши покупатели смотрят на вас и на ваших конкурентов, они видят то же самое. Проще говоря, они не видят разницы. И это первая причина, почему сегодня так тяжело продавать. Друзья мои, добро пожаловать в эру коммодитизации. Это та ситуация, когда конкурентного продуктового преимущества между товарами сегодня уже практически не существует, особенно в малом и среднем бизнесе.

Что такое товарное преимущество? Когда в своё время компания Xerox выпустила на рынок свой первый копировальный аппарат, это был уникальнй продукт, потому что этого не было ни у кого. И они более 5 лет почивали на лаврах. Когда компания Chrysler вы-

пустила свой первый пикап — это было уникальным преимуществом. Но, как вы наверное понимаете, кто-то что-то придумывает, но это в самые короткие сроки воспроизводится. Отдельные страны умудряются воспроизводить аналоги даже в день выхода оригинала. Это первая причина — сегодня невозможно выделиться за счёт своего товара, продукта и услуг.

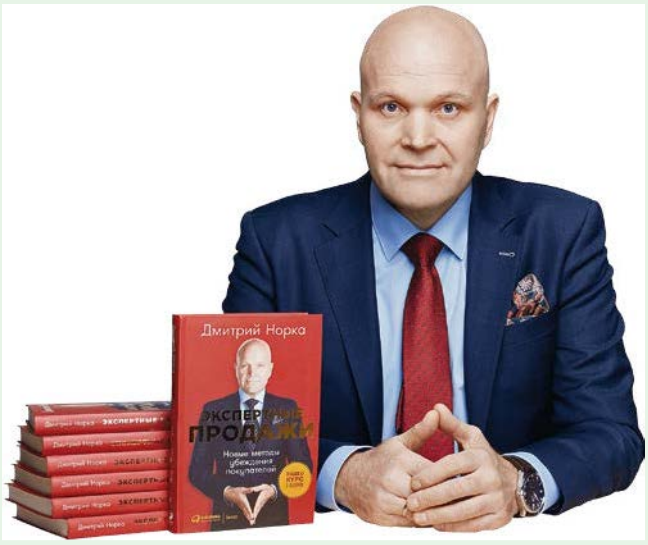
Вторая причина — это Интернет. «Дело в том, что до возникновения и развития Интернета все мы с вами жили в эру продавцов. И для нас, продавцов, это было классное время, потому что продавцы тогда управляли миром. Именно продавцы обладали тогда уникальной информацией, уникальными решениями и пользовались этим. И покупателем деваться было некуда. Если 15 лет назад вы бы решили купить себе новую фотокамеру, то, скорее всего, вы бы поехали в один магазин и послушали, что говорит продавец, потом поехали во второй. Исходя из того, кто из них был более убедительным, сделали свой выбор. А сегодня про новую фотокамеру вы будете изучать информацию, читать мнение экспертов в Интернете. И даже тогда, когда вы будете встречаться с продавцами, ваше поведение будет далеко не таким, как 10–15лет назад. Хотим мы этого или не хотим, но с возникновением и развитием Интернета эра продавцов закончилась. И сейчас все мы с вами вступили в новую эру — эру образованных покупателей, у которых, самое главное, выработался жесточайший иммунитет недоверия к продавцам».

Всем, кто думает, что это не про него, как про продавца, Дмитрий предложил провести эксперимент. Каждый должен себе ответить на вопрос, насколько он достоин доверия, поставив себе баллы от 0 до 100. «*Вся штука в том, что, задавая этот вопрос более 17000 раз, я получал в среднем показатель, который находится в диапазоне 88–95 баллов, то есть почти все люди достойны доверия практически на 100% — так считает каждый человек».*

Ежегодно проводится исследование, которое называется индекс доверия Edelman (Edelman Trust Barometer). Это исследование проводится в 28 странах и до последнего времени оно проводилось и в России. Цель исследования — определить уровень доверия населения страны к таким понятиям, как руководство, реклама, Интернет, телевидение. Есть и ещё один параметр, касаемый бизнеса, — доверие людей к бизнесу. Если посмотреть на данные исследований на начало этого года, то мы увидим, что среднестатистический показатель доверия в мире находится на уровне 63, то есть 63% населения Земли так или иначе доверяют бизнесу в своих странах. При этом самый высокий индекс доверия бизнесу — 85% — в Индии. Самый низкий — 35% — в Российской Федерации.

«Получив такие данные, я немножечко усомнился и решил провести своё исследование. Я опросил более 450 руководителей на рынке b2b, которые так или иначе общаются с поставщиками. Я задал вопрос «насколько вы доверяете тем поставщикам, у которых купили товар за последний год?». 4% доверяют полностью, 9% — в целом, 26% не очень доверяют, а 61% доверяют редко или не доверяют вообще. По сути, мои данные совпали с индексом доверия Edelman. Но почему такие данные?! Почему у нас самый низкий уровень доверия в мире, может быть что-нибудь с нами не так? Может быть мы какие-то не такие? Несколько лет назад ученые решили провести опрос, есть ли какая-то связь между таким понятием, как честность и национальность, место жительства. Было выбрано 40 стран, в которых проводилось исследование. Суть его заключалась в следующем. В людных местах в торговых центрах на ресепшн подходили люди и говорили: «Вы знаете, я здесь нашёл кошелёк, что в нём я не знаю, но у меня нет времени этим заниматься. Я вам его оставлю и уйду». В кошельке было 15 долларов в местной валюте, в кошельке был список продуктов, среди которых были памперсы, детское питание, ключ от квартиры и адрес человека. Было роздано 18000 кошельков в 40 странах. По уровню честности на первом месте находятся Нидерланды, на втором — Австралия, третье место у Германии, а четвёртое место занимает Российская Федерация. Надо сказать, мы далеко впереди таких развитых стран, как Испания, Соединенные Штаты Америки, Италия, Арабские Эмираты и Китай. Всё нормально, мы не хуже, мы нормальные, мы честные».

СПРАВКА



Дмитрий Норка — один из лучших продавцов и бизнес-тренеров в России (согласно крутым профессиональным рейтингам). Он эксперт с 30-летним стажем, которому доверяют «Сбербанк», «Газпром», 1С и другие акулы коммерции. А, кроме того, он Президент Национальной ассоциации профессионалов продаж, директор собственной Школы экспертных продаж, автор нескольких книг, самая свежая из которых — «Экспертные продажи».

Но почему тогда низкий уровень доверия в бизнесе? Дмитрий вывел несколько основных причин.

Первая — реакционная доминирующая бизнес-идеология.

Дмитрий поделился, что ему приходится очень много ездить и летать по работе, выступая во многих городах. И часто в бизнес-залах, в поездах он встречает путешествующих руководителей бизнеса и предпринимателей, которые читают книги. «И я вижу, какие книги, в основном, они читают. Очень часто я вижу в руках книгу, которой уже несколько веков. Называется она «Искусство войны» Сунь-Цзы. И это очень яркий показатель того, как многие руководители оценивают бизнес. К сожалению, до сих пор очень многие руководители российского бизнеса считают, что бизнес — это война, война с конкурентами, война с клиентами, война с сотрудниками. Но вся штука в том, что когда мы говорим про войну, то в ней кто-то должен проиграть. И когда мы начинаем работать с нашими клиентами на уровне войны, пытаясь выиграть, нужно понимать, что они не хотят проигрывать. И уже точно при таком подходе нет никакого доверия со стороны клиента».

Вторая причина — подход, основанный на рациональной модели поведения. Дмитрий рассказал, что первая книга по продажам написана Строгом ещё в 1923 году *(Прим. — книга Эдварда Стронга «Психология продаж и рекламы»).* Этой книге реально очень много лет, и в ней было написано, что чтобы продать что-либо клиенту, нужно объяснить на уровне логики и выгоды, что ему это выгодно, и тогда он сделает покупку. То есть много лет назад продавцов учили рассказывать про товар и показывать выгоды на уровне рациональности. И есть такое мнение, что если вы сможете убедить, что это выгодно, то человек купит.

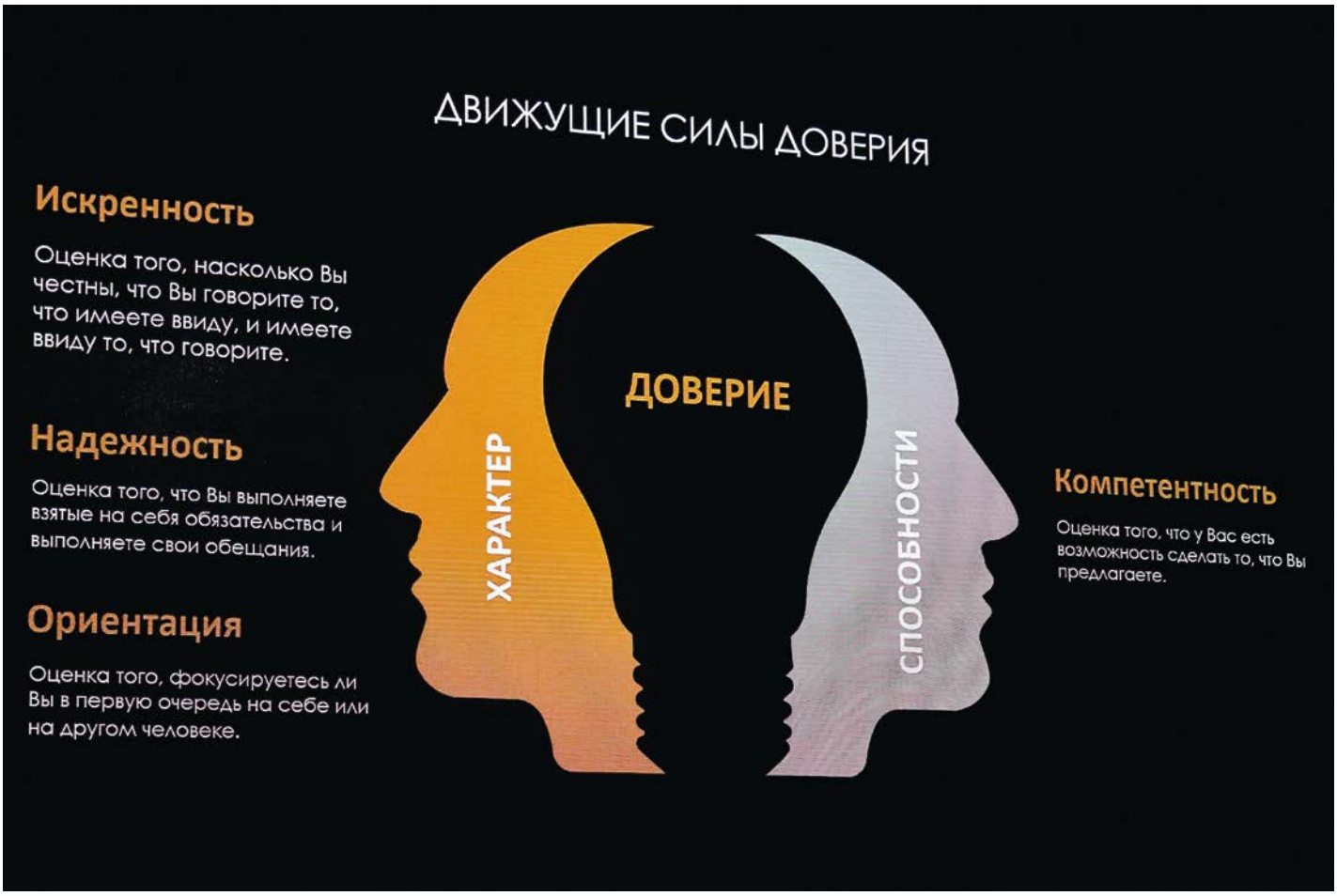
«Несколько лет назад, — отмечает Дмитрий, — *произошло очень интересное событие: Нобелевскую премию по экономике вручили не экономисту, а психологу. Имя этого психолога Даниэль Канеман (прим. — израильско-американский психолог, заслуженный профессор Принстонского университета). Нобелевскую премию по экономике ему вручили за то, что он доказал, что экономическая теория рациональности в продажах несостоятельна, что деятельность людей в большей степени иррациональна, что люди стремятся не только к удовлетворению своих рациональных потребностей».*

Третья причина — сосредоточение на намерении игнорирования действий. *«Когда я сегодня несколько минут назад попросил определить, насколько вам можно доверять. Чтобы ответить на этот вопрос, вы думали примерно следующим образом: я не мерзавец, не негодяй, я никого не хочу кинуть, я никого не хочу обмануть — значит, мне можно доверять. Вы так думали, так думают все — это нормально, это естественно. Но проблема в том, что вы оценивали своё намерение. А когда мы работаем с нашими клиентами, они не знают нашего намерения, они оценивают, доверять нам или нет исходя из нашего поведения. Я уверен, что у каждого из вас положительное намерение, я уверен, что каждый из вас хочет работать долго, иметь прочные отношения со своими партнёрами, подрядчиками, со своими клиентами и сотрудниками. Но проблемы в том, что ваше поведение не соответствует вашим намерениям. И исходя из этого, нужно помнить, что люди всегда смотрят на поведение с другой стороны. Вот есть такая небольшая категория людей, чьё деяние подпадает под статью Уголовного кодекса и называется мошенничество на доверии. У них намерение плохое — обмануть, забрать деньги, но их поведение способствует тому, что люди и начинают доверять, и начинают отдавать. Так вот наша с вами самая главная задача — привести к знаменателю ваши хорошие намерения и ваше поведение, которое вызывает доверие у ваших покупателей».*

Что же можно получить, используя принципы доверия?

«Я думаю, каждый из вас хотя бы раз в жизни пользовался программой Zoom. Это самый успешный стартап за последние пять лет. И когда генерального директора Эрика Юаня спрашивает, в чём причина успеха, он очень любит говорить — скорость. Это основное оружие предпринимательских компаний. Но скорость невозможна без доверия. С доверием мы движемся быстрее. Доверие — это наше всё. Доверие оказывает воздействие на 2 самых важных показателя в бизнесе — это скорость и затраты. Каждый, кто особенно работает с проектами на рынке B2B, знает такую штуку, как цикл продаж. И каждый из вас, кто сталкивался с циклом продаж, знает: чем длиннее цикл продаж, тем меньше вы зарабатываете денег. А что оказывает влияние на цикл продаж? Чем больше согласований, чем больше утверждений, чем больше проверок, тем всё это длиннее. Бизнес — это механизм. А механизму нужна смазка. По сути, смазка для бизнеса — это доверие. И когда уровень доверия низкий, естественно, скорость падает, и затраты возрастают».

Дмитрий также отметил ещё один очень важный фактор доверия — оно передаётся. Крупные корпора-



ции, у которых есть миллионные бюджеты на рекламные кампании, проводят всевозможные мероприятия для выстраивания доверительных отношений со своими клиентами. Если нет многомиллионных бюджетов, Дмитрий советует выстроить доверительные отношения с клиентами персонально через менеджеров. «И в этом ваш главный инструмент — это те люди, которые несут ваши ценности, те люди, которые выстраивают эти отношения. Есть один очень интересный факт: если сотрудник смог выстроить доверительные отношения с клиентом, а клиент даже не знает компанию, то доверяя сотруднику, он начинает автоматически доверять компании. Вот так это работает. Объясню на бытовом примере: допустим, у вас заболел зуб, а у вас нет знакомого врача, но у вас есть много друзей; вы звоните своему другу, которому доверяете, он даёт вам адрес, вы приезжаете к врачу, садитесь в кресло; вы его первый раз видите, но вы ему доверяете, потому что ему доверяет ваш друг, которому доверяете вы. Так это работает и в бизнесе: если ваши сотрудники делают правильные вещи, если они предпринимают правильные действия, если у них получается выстраивать доверительные отношения с клиентом на своем уровне, то клиенты начинают доверять вашему товару, даже не имея какой-то дополнительной информации».

Дмитрий отмечает, что сотрудники могут передать только то, что у них есть, и только то, что им дают. И для этого необходим высокий уровень доверия в команде. Если же компания не выстроила доверительные отношения со своей командой, со своими сотрудниками, то им и нечего передавать клиентам. «Как показывает практика, доверие передаётся с потерей минимум на два уровня. Говоря проще, если у вас в команде уровень доверия на пять, то ваши сотрудники смогут передать максимум на три. А если у вас в команде уровень доверия на 2, то и передавать им нечего.

Каковы же основные преимущества доверия в команде? 20 лет исследований нейробиологии показывают, что в компаниях с высоким уровнем доверия у людей на 74% меньше стресса, больше радости, больше устремленности, больше продуктивности и больше удовлетворения от работы, меньше выгорания и больше вовлеченности. Когда в компании высокий уровень доверия, то мы получаем потрясающие цифры. Очень важно сегодня, говоря про доверие в бизнесе, отметить, что это нужно не только в работе с клиентом, но и со своими сотрудниками».

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ДОВЕРИЕ?

Я коллекционирую определения доверия. На сегодняшний день в моей коллекции 46 определений. Но я вам сейчас покажу определение, которе, на мой взгляд, соответствует больше всего. Когда мы говорим про доверие, нужно понимать, что есть в личной жизни доверие и в бизнесе — они друг от друга отличаются. Доверие в

личной жизни — это готовность человека стать уязвимым к действиям других людей из-за уверенности в их добрых побуждениях, то есть когда мы доверяем другим людям в личной жизни, мы открываемся, мы становимся уязвимыми, мы делаем это осознанно и, опять-таки, мы верим, что человек этим не воспользуется. Но когда мы говорим о бизнесе, здесь нечто иное. Это не какое-то мягкое иллюзорное качество, а это прагматичный действенный осязаемый актив любого руководителя любой преуспевающий компании».

ЗАЧЕМ НУЖНО ДОВЕРИЕ?

Всё дело в том, что мы не знаем, что будет завтра. А, соответственно, мы не можем быть уверены в том, чего мы не знаем. Стабильны в этом мире только перемены, и это первая причина, для чего нужно доверие в бизнесе.

Вторая причина — зависимость. Хотим мы этого или нет, но мы зависим от наших покупателей, от наших подрядчиков, мы зависим от наших сотрудников.

Третий элемент — это отсутствие возможности контроля. Когда весь мир ушёл на удалёнку, у руководителей было два пути: усиливать контроль или выстраивать доверительные отношения со своими сотрудниками. 70% руководителей пошли по первому пути и проиграли, потому что контролировать человека в современных условиях практически невозможно. Если вы считаете, что вы контролируете деятельность ваших сотрудников и ваших клиентов, вы пребываете в иллюзии.

И последнее — доверительные отношения в бизнесе, потому что это выгодно. Я хочу получать от этого выгоду. Доверие в бизнесе — это готовность предпринимателя, руководителя признать зависимость от своих сотрудников, от своих подрядчиков и от клиентов в ситуации неопределенности, в отсутствии возможности полного контроля в ожидания от этого выгоды. Вот это и есть определение доверия в бизнесе.

Из чего же выстраивается доверие? Четыре элемента, из которых состоит доверие.

Первое — это искренность, это показатель того, насколько в общении, в коммуникациях вы открыты, насколько вы честны, насколько вы говорите то, что вы думаете, и насколько вы верите в то, что вы говорите. Искренность на первом месте, потому что если человек не искренен, если продавец не искренен если он нечестен, то доверие здесь мы не получим.

Второй элемент — надежность. Надежность — это показатель того, насколько вы выполняете свои обязательства, насколько вы чётко следите за тем, что вы делаете то, о чём договаривались. Важна понятность. Когда человек непонятен, доверия к нему нет. Понятность — это то, что от человека можно ожидать.

Третий элемент — это компетентность. Компетентность — показатель того, насколько у вас есть возможность выполнить то, что вы обещаете, то, что вы предлагаете, насколько у вас есть знания, навыки, опыт и ресурсы.

Ну и четвёртый элемент — ориентация. Это показатель того, в каких пропорциях вы ориентируетесь в коммуникациях на свои интересы и на интересы вашего собеседника, клиента».

Если пройти по ссылке силадоверия.РФ и ответить на 26 вопросов, пройти тест, то можно выяснить свой индекс доверия. Это не даёт ответ на вопрос, хороший вы человек или нет, компетентный вы руководитель или нет. Индекс доверия даёт ответ на вопрос, насколько ваши действия позволяют выстраивать доверие или наоборот убивают любую возможность. Рассчитывается индекс доверия по следующей формуле: искренность, плюс надёжность плюс компетентность, делённое на ориентацию. И самый важный элемент в этой формуле — ориентация. То есть у вас может быть высокая искренность, высокая надёжность и высокая компетентность. Но если у вас ориентация на себя, то вы никогда не получите высокий уровень доверия ваших клиентов.

«Если мы встречаемся с клиентом с желанием продать, то есть с ориентацией на себя, то покупатель видит это всё, и ни о каком доверии не может быть и речи. Главный секрет успеха заключается в том, что когда вы работаете ради успеха ваших клиентов, тогда они делают успешными вас. То есть, когда вы приходите к ним для того, чтобы понять, как вы можете сделать успешными их жизнь, и они вам верят, они становятся вашими адептами, вы для них становитесь единорогом, которых очень и очень мало, потому что все хотят продать».

Дмитрий посоветовал взять листочек бумаги, разделить его на три колонки, в левую колонку написать вои цели — цели личные и цели бизнеса, во второй колонке написать ответ на вопрос «как доверие может помочь мне в достижении этих целей?», в третью колонку поместить ответ на вопрос «как недоверие помешает мне в достижении этих целей?». «И когда вы найдёте ответы на эти вопросы, у вас произойдёт инсайт. Вы увидите те точки роста, вы увидите те драйверы роста вашего бизнеса, которые не будут требовать ни копейки денег, которые не будут требовать дополнительных временных затрат, а только одного — изменения отношения к тому, что вы делаете. Во многих странах есть лидеры, которым доверяют — где-то больше, где-то меньше. Но есть одна необычная страна — это Индия. В Индии есть лидер — Махатма Ганди, которого уже давно нет в живых, но которого индусы обожают. У него есть очень хорошее высказывание, которое, на мой взгляд, отображает то, о чём мы с вами сегодня говорили. Он как-то сказал: «Ваши убеждения становятся вашими мыслями, ваши мысли становятся вашими словами, слова становятся вашими поступками, ваши поступки становятся вашими привычками, ваши привычки становятся вашими ценностями, и ваши ценности становятся вашей судьбой».

Я очень верю, что у меня получилось вдохновить вас на самое важное, на то, чтобы вы посмотрели по сторонам: с кем вы работаете, как вы работаете. Если просто у вас получится посмотреть на то, что вы делаете под тем углом, который я вам показал, я вам гарантирую, что очень скоро изменится ваша судьба. За каждым успехом или неудачей стоит конкретный человек, который хочет такого же отношения, как и вы, и работать с теми, кому он может доверять».

ШИРЯЕВА СВЕТЛАНА, КОММЕНТАРИЙ:

Мне очень интересна и понятна логика Дмитрия, и отношения, построенные на доверии между менеджером и клиентом, дают просто отличные результаты. Но у меня есть к этому несколько своих «но». Допустим, менеджер выстроил отличные отношения с клиентами, основанные на доверии. Всё здорово. Продажи растут, компания, допустим, по продаже фурнитуры в сегменте «эконом плюс» из Китая, развивается, везет больше контейнеров, склад расширила, пару сотрудников приняли. Но со временем продажи менеджера практически перестают прирастать — круг клиентов всё равно ограничен и месторасположением, и ценой, и загрузкой самого менеджера, и возможностями компании. А расти выше в этой компании некуда. А ему поступает предложение от аналогичной компании-конкурента. Там и заработок заметно повыше, и перспективы для роста имеются. И менеджер переходит. Конечно, часть клиентов останется в компании и будет работать с другим менеджером. Но весомая часть клиентов, которые доверяют менеджеру, постепенно уйдут за ним. И это вдвойне опасно, потому что теперь он, как конкурент знает все ваши минусы, нюансы и тонкие места. Для менеджера это безусловно, огромный плюс — он себя уже зарекомендовал и без хорошей работы не останется. Но для руководителя — это всегда тонкая грань. Можно в какой-то момент обнаружить, что и те клиенты, которые достались менеджеру «по наследству», уже клиенты не твоей компании, а клиенты менеджера. Это довольно опасная зависимость.

Поэтому некоторые пытаются построить работу так, чтобы минимизировать зависимости.

И ещё у меня есть сомнение, что каждый менеджер, который поймет, что интересы клиента должны идти «впереди планеты всей», начнёт работать по-другому. Скорее, надо быть ориентированным на людей, уметь коммуницировать. Но хороший специалист в области продаж, как Дмитрий Норкин, сможет заметно увеличить в компании число правильно ориентированных менеджеров.

Подготовила Светлана Ширяева

ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады
Столешницы
Мебельные детали

Людмила

пластик LEMARK, MELATONE
КЛЕЙ красный МИРА, 54а

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

Людмила

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

Тел. 351-53-00, 8-913-730-34-48

ФАСАДЫ МДФ

новая коллекция пленок ПВХ
LuxuryMat

ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ

г.Томск, пр. Фрунзе 119е, тел.: (3822) 545-150
fasad@tomskfasad.ru, www.tmf70.ru

МЕБЕЛЬНЫЕ ПЛИТЫ ДЛЯ ФАСАДОВ И ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА

IDM Eterno — это мебельные плиты, которые используются для производства мебельных фасадов и элементов дизайна интерьера (столешницы, баффели, стеновые панели и т. д.).

Бренд Eterno зарегистрирован в России в 2020 году, и всего за пару лет стал узнаваемым и популярным продуктом практически на всей территории РФ за счёт идеального соотношения цены и качества.

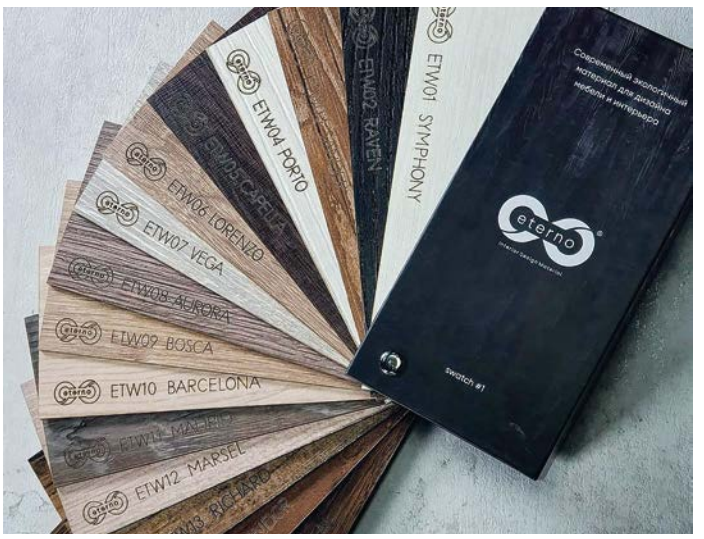
Благодаря применению современных технологий производства и большого объёма выпускаемой продукции на заводе в КНР продукция Eterno по качеству конкурирует с европейскими производителями, при этом имеет более интересную стоимость для участников мебельного рынка России.

Основные преимущества мебельных плит Eterno:
— основа МДФ, а не ДСП;
— удобный для хранения и логистики формат 2800х1220 мм;
— толщина плит 18 мм и 8 мм;
— три современных вида покрытия: синхронное тиснение, суперматовое декоративное и суперматовый однотонный пластик;
— кромка ABS (1 мм) в цвет плиты;
— возможность изготовления плит толщиной 36 мм путём сращивания и кромления в кромку 1х40 мм;

Для мебельных компаний и мебельных фабрик плюсы использования Eterno в том, что из плит можно очень быстро и качественно произвести фасады для мебели в современном стиле.

Покрытие плит Eterno — не пленка, соответственно нет тех недостатков, которые присущи плёночным мебельным фасадам.

Использовать плиты Eterno для изготовления фасадов мебельным фабрикам очень выгодно, так как:
— наличие плит поддерживается в больших объёмах на складах во многих городах России;
— поставки плит и кромки идут непрерывно;
— скорость производства фасадов максимально высокая;



— для изготовления фасадов нет лишних производственных операций (только раскрой и кромление);
— можно заказать собственную линейку эксклюзивных декоров на выгодных условиях;

У бренда очень быстро сформировалась дилерская сеть представителей, которая обеспечивает рынок своих городов материалом и всеми необходимыми образцами для комфортной работы. Мы постоянно растём, и с каждым месяцем все больше мебельных компаний отдаёт предпочтение бренду Eterno.

Мы продумали образцы для разных ситуаций:
— компактные и удобные 4 свотча со всеми образцами декоров, которые в точности повторяют структуру. Идеальны для выезда к клиенту;
— для оборудования салона у нас есть стильные металлические и напольные стенды для презентации фасадов;

И это лишь часть вариантов, оборудовать и обеспечить сможем любые нужды и салоны.

Сейчас бренд активно набирает популярность у дизайнеров интерьеров и сотрудничает с передовыми дизайнерскими организациями!

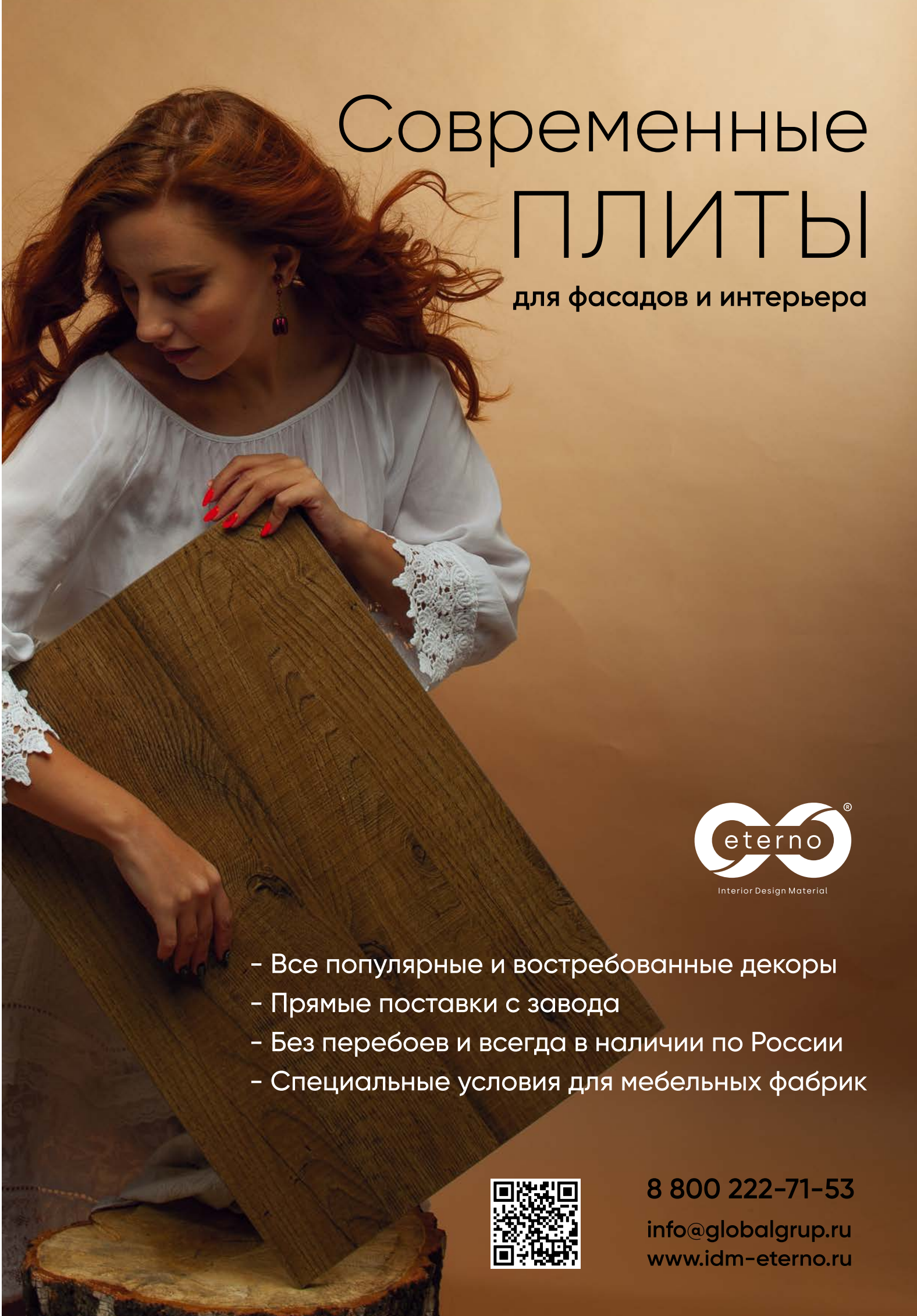
Заходите на наш сайт и подписывайтесь на социальные сети, будьте в курсе всех новостей!

Посещайте офисы представителей и дилеров Eterno в городах России.

Обращайтесь к бренд-менеджерам Eterno в городах присутствия (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Волгоград, Кемерово, Новокузнецк, Уфа и т. д.)

Используйте возможности бренда с дизайнерами в Библиотеке Материалов в Москве и САДА (Сибирская Ассоциация Дизайнеров и Архитекторов) в Новосибирске.

www.idm-eterno.ru


Современные
ПЛИТЫ
для фасадов и интерьера
eterno
Interior Design Material
- Все популярные и востребованные декоры
- Прямые поставки с завода
- Без перебоев и всегда в наличии по России
- Специальные условия для мебельных фабрик
8 800 222-71-53
info@globalgrup.ru
www.idm-eterno.ru

Николаевские фасады

NIKOLAEVSKIEFASADY

Изготовление мебельных фасадов

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

АМК ТРОЯ
групп

Расширяем границы дизайна

ООО «АМК-Троя» является официальным представителем AGT.

Только у нас AGT панели размером:

- 2800x1220 мм;
- 2800x600 мм;
- 1400x1220 мм.

AGT-фасады «под ключ» по M^2

- кромление PUR-клеем на современном немецком оборудовании;
- присадка под петли (входит в стоимость готового изделия).

Большой выбор цветов материала обеспечивается за счет узоров и фактур поверхности. AGT является уникальным решением для любого пространства.*

AGT

*Наличие декора/текстуры и цены уточняйте у менеджеров офисов продаж!

АМК ТРОЯ
групп

HPL COMPACT

ТОНКИЕ СТОЛЕШНИЦЫ

- 28 ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ДЕКОРОВ
- Изготовление столешниц любой сложности.
- Долговечность - срок эксплуатации до 25 лет.
- Ударопрочность - устойчивость к сколам, царапинам, истиранию.
- Абсолютная влаго- и паростойкость.
- Устойчивость к воздействию бытовой химии.
- Поверхность препятствует распространению бактерий.
- Экологичность - не содержит металлов и вредных веществ.

ОБРАЗЦЫ HPL COMPACT МОЖНО ЗАПРАШИВАТЬ В НАШИХ ОФИСАХ ПРОДАЖ

Адрес производства: г. Армавир, ул. Новороссийская, 147/30
8(800)20-11-923

КЕДР
ФАБРИКА СТОЛЕШНИЦ

КОЛЛЕКЦИЯ ДЕКОРОВ
для столешниц и стеновых панелей

«NEW WORLD»

Вдохновленная Крымской природой!

на 10% дешевле первой категории

70024/S Мрамор Мартьян

КОМПАКТ-ПЛИТЫ: МАТЕРИАЛ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО

Компакт-плиты серьезно зашли, в первую очередь, на рынок отделочных материалов. Затем, следуя веяниям моды на тонкие столешницы, они пришли и в мебель. Это абсолютно влагоустойчивый, вандалоустойчивый и устойчивый к различным видам химических воздействий продукт. При этом — огромное разнообразие декоров от различных производителей. Единственное, что останавливает его быстрое развитие на рынке — это цена. Но всё познаётся в сравнении. Даже по отношению к искусственному камню эти плиты ведут себя более надежно, изделия же из них выглядят легкими, а перфорированные перегородки просто воздушными. Но в нас живет глубокая привычка к тому, что прочное и надежное должно выглядеть толще, увесистей и солиднее, поэтому далеко не каждый готов поставить себе тонкую столешницу, на которую идет серьезная нагрузка на кухне. Но стереотипы ломаются, а компакт-плиты становятся всё более популярны среди отделочников, дизайнеров, производителей коммерческой мебели, мебели для кухни и ванных комнат.

Российская компания «Глобал» — поставщик декоративных панелей под брендом Eterno — завела в ассортимент компакт-плиты под тем же брендом, занимается их продвижением, обработкой и изготовлением изделий из них.

Мы пообщались с **Тарасовым Михаилом, руководителем Группы Компании «Глобал».**

ЧТО ТАКОЕ КОМПАКТ-ПЛИТА?

HPL (High Pressure Laminate, декоративный бумажно-слоистый пластик высокого давления) — листовой материал, состоящий из листов крафт-бумаги, пропитанных термореактивными смолами под высоким давлением и температурой, придающими материалу необходимую прочность и эластичность, а также, слоя декоративной бумаги, который обеспечивает внешний вид. Дополнительное внешнее покрытие оверлей придает еще большую устойчивость поверхности к истиранию.

В процессе прессования образуется однородный монолитный материал с высокими эксплуатационными характеристиками.

А чем отличаются компакт-плиты различных производителей?

Самым большим отличием производителей компакт-плит я бы выделил уникальные коллекции декоров и штампы текстуры. Декор, по аналогии с другими плитными материалами, определяется слоем декоративной бумаги, а текстура, в свою очередь, это уже уникальный штамп пресса. Именно штамп создает соответствующий рельеф поверхности, будь то срез дерева или камня.

К еще одному отличию можно отнести формат листов. В большинстве своем это размер 3050x1320 мм, но бывают и исключения как по длине — до 4200 мм, так и по ширине — до 1570 мм.

Если говорить о «теле» материала, то у всех производителей он практически идентичен.

Каковы свойства компакт-плит?

Материал абсолютно влагостойкий, в определенных версиях пожаробезопасен и отвечает требованиям сертификата КМ1, что позволяет применять его в любых коммерческих объектах. Плотная структура позволяет выдерживать различные внешние воздействия, такие как удары и падения тяжёлых предметов. Срок эксплуатации более 20 лет без потери первоначального внешнего вида.

Толщина может быть от 0,6 до 25 мм, но наиболее популярные 12 мм и 4 мм.

Какие изделия изготавливают с применением компакт-плиты?

Если говорить о рынке мебели, то, безусловно, на сегодняшний день это кухонные столешницы и фартуки. Причем, наиболее популярная толщина 12 мм. Но очень скоро материал захватит и производителей обеденных столов. Эта тенденция очень четко прослеживается в сфере Horeca, где компакт-плита уже очень сильно распространена, особенно в варианте уличной мебели. Не ограничиваясь столешницами, из компакт-плиты производят и фасады, причем, найти подходя-

щую фурнитуру не составит никаких проблем. В особых случаях (влажные, общественные помещения) из данного материала можно изготавливать и корпус мебели.

Перейдя к отделке помещений, компакт-плита является наиболее универсальным материалом по сравнению с прочим строительным и отделочным материалом. Это перегородки, стены, подоконники, откосы, лестницы. Все окружающие вас элементы интерьера могут быть выполнены в одном стиле и декоре.

Не ограничиваясь внутренним убранством, материал широко используется в фасадах зданий, ограждениях, уличной мебели.

Что вы можете сказать об особенностях обработки компакт-плиты: виды, сложности, нюансы, оборудование?

Существует множество вариантов обработки компакт-плиты, но в мебельной индустрии основные виды обработки я бы разделил на два блока: обработка кромки и обработка пласти.

Обработка кромки включает в себя такие основные виды как снятие фаски, скругление, а также скос под 45%, что в последнее время становится очень популярным, так как создает впечатление еще более тонкой грани. По аналогии можно вспомнить все современные ноутбуки, у которых передний край в большинстве случаев имеет аналогичный скос. Кроме того, край плиты может быть обработан как прямолинейно, так и криволинейно — это радиусы, скругления и т. п.

Обработка пласти — это, в большинстве своем, технологические вырезы под раковины, варочные поверхности, смесители, а также фрезеровка — например, стоки под воду, пазы и отверстия для фурнитуры.

Основная сложность обработки заключается в том, что материал очень плотный, а это требует применения специальных твердосплавных, а лучше алмазных фрез. Очень часто переработчики прибегают к «ручному труду». Тут все будет зависеть от мастерства и опыта человека, который с помощью ручного фрезера будет производить требуемые операции. В данном случае, при нарушении скорости прохода или давлении на фрезу можно оставить неравномерные полосы или следы от перегрева. Избежать всех этих проблем позволяет специализированное оборудование: один из наилучших вариантов — обрабатывающий фрезерный центр с ЧПУ. Такое оборудование позволит не только кратно увеличить скорость изготовления изделий, но и обеспечить высокую точность производимых операций. Почти все производители оборудования имеют в своем ассортименте обрабатывающие станки и помогут при необходимости подобрать тот, который будет соответствовать поставленным задачам.

А какие декоры в компакт-плитах на сегодня являются топовыми?

Традиционно это древовидные и каменные. На первый план выходят текстура и оттенок. Если в вопросе оттенка основополагающим фактором будет сочетание с фасадами, то в выборе текстуры потребитель склоняется в сторону максимальной имитации природного материала, если это дерево, то обязательно должно выделяться глубокое тиснение, показывающее его срез или глубокие поры. Если это камень, то рельеф хаотичный, будто он совсем недавно был доставлен с каменоломни, и его ещё не успели отшлифовать.

Кроме того, в последнее время все больший запрос идет на однотонные матовые поверхности, и столешницы в этом плане не исключение. Здесь производители компакт- плиты идут навстречу потребителю. В настоящее время доступна, так называемая, технология Soft Touch: это высокоматовая поверхность, которая не только не оставляет на себе отпечатков пальцев, но и весьма стойкая к механическим повреждениям.

Что останавливает рост популярности компакт-плит?

Думаю, что ничего не останавливает. Всему свое время, и время для такого материала, как компакт-плита уже пришло.

Каково, по-вашему, будущее компакт-плит?

Будущее весьма светлое. Материал, безусловно, современный, практичный и универсальный. Весьма широкая сфера применения будет все больше и больше привлекать внимание как дизайнеров и архитекторов, так и конечных потребителей.

«ИЗ ЭПОКСИДКИ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВСЁ!»

Столы из слэбов и эпоксидной смолы можно отнести как к серийным, так и к индивидуальным изделиям. С одной стороны, технология достаточно проста, чтобы ставить производство на поток. С другой, двух одинаковых столов не существует. Герой статьи успешно сочетает мастерство и соблюдение техпроцессов, и превращает эксклюзивное в массовый продукт.

В любом производстве есть нюансы и тонкости, но выучить мастера по созданию композитных столов куда быстрее и проще, чем столяра-краснодеревщика. В этой нише нужно меньше оборудования и навыков, чем даже для производства табуреток. То есть, порог вхождения в нее невысокий, а конкуренция — наоборот. Поэтому преимущество получает тот, у кого есть дополнительные умения.

«Залофтим» из Санкт-Петербурга — пример компании, которая во главу угла поставила не уникальный продукт, а потребность заказчика. «Столы делают многие, но не все умеют их продавать», — ехидно замечает директор компании Иван Иванов. И поэтому он смело делится техническими подробностями своего производственного процесса и дает советы начинающим.

ИСТОРИЯ

Стартапы часто запускают, потому что основатели хотят делать что-то интересное. Поиск покупателя уходит на второй план. Этот вариант близок сердцу производителей, но, к сожалению, не очень хорошо работает. Реже случается, что «застрельщики» смотрят на потребности рынка, а потом предлагают решение. Наш случай ближе ко второму варианту, поскольку владелец компании «Залофтим» неплохо умеет настраивать рекламу.

После окончания электромеханического факультета санкт-петербургского Политеха Иван Иванов пошел работать по профессии, но понял, что это не его стезя. Зато на подстанции было достаточно свободного времени, чтобы изучить маркетинг, а точнее — таргетинг и создание сайтов. Параллельно он проверял теорию на практике, настраивал рекламу родственникам и знакомым и научился работать в разных нишах.

Первый «подход к штанге» состоялся еще в 2015 году. «Мой товарищ, столяр, хотел сделать стол из эпоксидки, — вспоминает Иван, — но не решался. И пока он в мастерской расчехлялся, я ему привез смолу, два слэба и два заказа. Бери, говорю, и делай — авансы уже получены. Ну, он сделал, и понеслось».

Тогда напарники наступили на организационные грабли. Один из них работал руками, второй – добывал заказы. Разделение труда показалось несправедливым, и партнерство развалилось. Но Иван наладил поток заявок и научился конвертировать их в договоры. В 2019 году он открыл собственную мастерскую. Арендовал помещение, купил электроинструмент и начал нарабатывать опыт непосредственно в изготовлении композитных столов.

МАТЕРИАЛЫ

Чтобы сделать композитный стол, нужны три компонента: дерево, смола и подстолье.

Древесина

Когда ствол дерева распиливают вдоль, получают слэбы, плоские заготовки. По существу, это доски максимальной ширины, с корой, трещинами и прочими эстетичными дефектами. Древесина живого ствола неоднородна, волокна выстраиваются таким образом, чтобы сбалансировать кривизну дерева и вес ветвей, то есть, находятся в напряженном состоянии. Когда ствол распиливают, эти напряжения не компенсируют друг друга и изгибают заготовки. Представь-

те, что будет с эпоксидным столом, если его деревянную часть начнет закручивать винтом.

Напряжения можно снять, если правильно высушить древесину. Иван не советует использовать слэбы, прошедшие вакуумную сушку. За 6–8 дней они не всегда успевают отрелаксировать, то есть их потом может свернуть. Конвекционная сушка надежнее, она длится пару месяцев и на выходе дает сухую и «расслабленную» древесину влажностью 8–10%.

«В мастерской мы используем только такие слэбы, — говорит директор «Залофтим». — *Их поведение более предсказуемо. Но и цена выше, потому что есть разница, неделю ты жжешь электричество в сушилке или два месяца».*

В основном, для эпоксидных столов «Залофтим» используют дуб, клен и каповый карагач. Кап — это порок древесины, нарост на стволе, который часто встречается на карагаче. Он имеет ажурную структуру и похож на кораллы. Кап трудно обрабатывать. Во-первых, он сразу впитывает много эпоксидной смолы, ее приходится доливать. Во-вторых, его трудно вышлифовывать, потому что постоянно открываются новые отверстия, которые нужно либо заливать смолой, либо зашпаклевывать. Но результат окупает усилия.

Смола

Смолу условно делят на несколько видов. Ювелирную смолу используют для изготовления бижутерии, её заливают слоем до полутора сантиметров. Дело в том, что эпоксидная смола не засыхает, а полимеризуется, когда реагирует с отвердителем. То есть, происходит химическая реакция с выделением тепла. И слой ювелирной смолы, скажем, в 4 см не успеет остыть на воздухе, перегреется и вскипит. В самых радикальных случаях возможно возгорание.

Смола для рисования густая и вязкая. Ее используют для создания картин, и для столов она не подходит совсем.

Третий тип — смола для толстых заливок. Ее заливают за один раз слоем до 5–7 см, и она не закипает. Эта смола, в отличие от предыдущих, застывает не за 24 часа, а за трое-четверо суток.

При выборе смолы Иван советует обратить внимание на четыре критерия: смола должна быть гипоаллергенной, чтобы не вызывать раздражения; должна иметь пищевой сертификат, то есть, без последствий контактировать с питьевой водой и пищевыми продуктами; должна иметь защиту от ультрафиолета (УФ-фильтр), чтобы состав не пожелтел через какое-то время; и в застывшем состоянии должна быть твердой.

Твердость материала определяют по методу Шора: с определенной силой вдавливают закаленный стержень и оценивают размер отпечатка на поверхности. Мягкие и твердые материалы оценивают по разным шкалам, которые частично перекрываются. Например, жевательная резинка имеет твердость 20 единиц по шкале A, подошва ботинок 80 единиц по шкале A (30 единиц по шкале D), а промышленная защитная каска — 75 единиц по шкале D. Такую же твердость, как каска, имеет после полимеризации смола, которую использует компания «Залофтим». Иван советует обращать особое внимание на этот параметр, поскольку некоторые производители торгуют смолой с твердостью 45 единиц.

ПОДСТОЛЬЕ

Мастерская делегирует производство подстольев, но к выбору сварщиков подходит тщательно. Геометрия опоры должна выдерживаться строго, потому что после установки столешницы все промахи станут заметны. Все углы должны быть ровными, все швы проварены и зачищены.

После сварки подстолья отправляют на порошковую покраску. На изделие наносят сухой порошок краски, который электростатически заряжен и прилипает к металлической поверхности. А затем деталь около 20 минут «запекают» в печи при температуре 200°C и получают прочное, износостойкое и равномерное покрытие.

ОСНАЩЕНИЕ

«Залофтим» занимает 85 квадратных метров. Площади разделены на помещение с фрезерным столом, где слэбы выравнивают и шлифуют, на помещение, где производят заливку смолой, на общую зону, где хранят слэбы и монтируют подстолья, и на небольшой офис.

«Я не изготавливаю табуретки, стулья и прочее, — поясняет Иван, — *потому что мебельное производство требует станочного парка. Моя мастерская заточена под эпоксидные столы. Тут не нужно много оборудования, начинать бизнес можно хоть в гараже, "на коленке"».*

На его взгляд, стартовать можно с помещения в 30 квадратных метров, в котором нужно выделить две зоны: для пыльных работ и для работ со смолой. В «заливочной» в любом случае не будет идеальной чистоты, поэтому столы на время полимеризации обязательно чем-нибудь прикрывать, чтобы пыль не оседала на поверхности.

Для производства композитных столов действительно необходим невысокий порог входа с точки зрения оснащения. В первую очередь нужен фрезерный стол, на котором выравнивают слэбы до и после заливки. В самой простой версии это параллельные направляющие, по которым ходит каретка с ручным фрезером. Если к нему добавить погружную пилу и шлифовальную машинку, то получим программу-минимум по техническому обеспечению.

Если есть возможность, к набору можно добавить полировальную машинку, настольные рейсмус и фуганок и ленточную шлифовальную машинку. А то и заменить фрезерный стол на фрезер с ЧПУ. Вишенкой на торте и индикатором хорошо оснащенного производства является дегазатор.

Перед тем, как смолу заливают в форму, её тщательно перемешивают с отвердителем, чтобы компоненты распределились по объему равномерно. Это делают вручную или дрелью, а потом еще переливают смесь в отдельную емкость. При этом смола насыщается воздухом, который затем собирается в пузыри и застывает в толще полимера. Чтобы избавиться от них как раз и используют дегазатор. Это емкость, к которой присоединен форвакуумный насос. Внутрь ставят ведро с перемешанной смесью, закрывают крышку и откачивают воздух. Дегазатор штука полезная, но стоит около 20 тысяч рублей и на разовых проектах не окупается.

ТЕХПРОЦЕСС

Тем мастерам, кто хочет сделать эпоксидный стол своими руками, Иван советует действовать по следующему алгоритму. Разумеется, это довольно общие рекомендации и не все технические моменты в них отражены.

Слэб проще всего найти на «Авито». В идеале он уже должен иметь ровные плоскости. В остальных случаях заготовки нужно доработать. Если слэбы узкие, их можно пропустить через фуганок и рейсмус. Широкие слэбы придется обрабатывать либо на фрезерном столе, либо на фрезере с ЧПУ. Услуги по фрезеровке также можно найти на сайте объявлений, это обойдется примерно в 800–1000 рублей за квадратный метр.

Следующий шаг — создание формы для заливки. Для того, чтобы смола не прилипала к опалубке и основанию, их обклеивают скотчем, это самый простой вариант. Более продвинутый — силиконовая пленка. Опалубку из досок, ЛДСП или MDF прикручивают к столу или прижимают струбцинами. Все стыки промазывают силиконовым герметиком.

«У смолы есть неприятное свойство, — объясняет Иван, — *она всегда убегает в самый неподходящий момент, и её очень сложно остановить. Поэтому лучше пройтись по периметру герметиком еще раз. Герметик обязательно должен застыть. Если он еще не встал, и вы начнете лить смолу, она, скорее всего, протечёт».*

Потом перемешивают смолу с отвердителем в нужной пропорции (производитель указывает ее в инструкции), добавляют при необходимости колер, и заливают слэбы. Смесь наливают с небольшим запасом, плюс два-три миллиметра сверху, потому что она дает усадку.

Выдерживаем время, необходимое для полимеризации (а лучше немного больше), и снимаем опалубку. Если смола практически вровень с деревом, то заготовку можно начинать шлифовать. Если полимер покрывает древесину толстым слоем, то его быстрее снять фрезером, чем убирать абразивом. Впрочем, можно заранее позаботиться о том, чтобы не заливать поверхность слэба излишками смолы. Для этого вдоль края слэба делают бортик из герметика. И смолу наливают «с горкой» только в ту зону, где нет древесины.

Для обработки нужна орбитальная шлифовальная машинка, которую можно купить, взять у знакомых или поискать в аренду. К ней докупают шкурки разной зернистости, Иван советует стартовать с 60 грит. Да, шкурка с зернистостью 40 быстрее справится со следами от фрезы, но оставит на поверхности слишком глубокие риски, которые потом трудно убирать.

Весь стол обрабатывают абразивами, последовательно понижая зернистость: 60 – 80 – 100 – 120 – 180 – 240. Обработку деревянной части на этом можно закончить, дальше шлифуют только смолу: 320 – 400 – 600 – 800 – 1000 – 2000. Важно: после шкурки 400 каждый раз, меняя абразив, нужно продувать поверхность воздухом и протирать обезжиривателем. Это помогает следить за однородностью обработки и отсутствием глубоких рисок. Если пропустить царапину, придется делать пару шагов назад по размеру абразива.

В общем, на 2000 грит можно остановиться, если заказчика устраивает матовая поверхность. Перфекционистам и тем, кто хочет добиться эффекта прозрачности, стоит добавить обработку зерном 3000. Следующим шагом станет полировка.

«Есть разные техники, — говорит Иван. — *Кто-то с водой полирует, кто-то без воды, кто-то на маленьких оборотах, кто-то на больших. Это дело возможностей, вкуса и опыта. Заполировать «в линзу» сможет не каждый мастер, надо учиться, причем, это на словах не объяснишь, надо набивать руку. Как-то у меня сломалась полировочная машинка, и я работал болгаркой. Все зависит от рук мастера».*

Полировочную машинку можно на день попросить у знакомых в автосервисе. К ней нужны полировальные пасты. Сам Иван сначала использует пасту для грубой обработки, а потом полирует финишной пастой.

Покрыть столешницу можно либо маслом, либо лаком. Выбор материала зависит от технических возможностей мастера, опыта и личных предпочтений.

Масло – более подходящий для начинающего вариант. Это покрытие немного укрепляет деревянную поверхность, защищает ее от влаги и выявляет рисунок дерева. Масло наносят только на слэбы, не задевая эпоксидку. После первого покрытия поднимется ворс, его нужно аккуратно сбить шкуркой 240–320 грит. Для закрепления эффекта стоит нанести 2–3 слоя масла, а потом периодически, раз в полгода-год, его обновлять.

Мебельный лак создает защитное покрытие на всей поверхности стола и подчеркивает деревянный узор. Но лакокрасочные материалы нужно уметь наносить. И нужно следить, чтобы в составе лака также был УФ-фильтр, чтобы покрытие не пожелтело со временем. «Залофтим» использует лаки Sayerlack и масло Borma Wachs.

В общем, охапка дров, и стол готов.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

В теории стол можно сделать за четыре дня, если три из них ждать полимеризации смолы, потом отфрезеровать заливку и за день отшлифовать. Но на практике технологические процессы лучше не подгонять. Например, выдержать смолу четыре дня, а потом, после снятия опалубки, еще на неделю оставить стол в покое. Обработка тоже таит массу неожиданностей.

«Допустим, когда фрезеруешь, — поясняет Иван, — *бывают сколы на смоле, которые нельзя отшлифовать и нужно заливать. Бывает мягкая древесина, например, каповый красивый карагач, которую нужно пропитывать смолой. На том же карагаче бывают щели и маленькие дырочки, которые надо шпаклевать. Их шкуришь, они опять выходят, опять*

шкуришь, опять выходят. Помню, был стол, я его раз пятнадцать, наверное, шпаклевал, он мне всю душу вымотал. Потом в Москву к олигарху уехал».

Время отнимают и организационные моменты: закупка смолы и дерева, приемка и перевозка подстольев, реклама, заявки, доделка предыдущих заказов и так далее. Поэтому на выполнение заказа в среднем мастерские берут месяц.

Если мастер работает один, то средняя производительность, по словам Ивана, достигает пяти столов в месяц. Хотя сам он за прошлый год сделал больше 120 столов.

КАДРЫ И КОНКУРЕНЦИЯ

«Залофтим» готовит специалистов самостоятельно. Директор компании считает, что вместо столяра, которому в Питере нужно платить 70–80 тысяч рублей и загружать работой, можно взять учеников. Пусть они будут работать в три раза медленнее, но их будет двое, и они будут помогать друг другу таскать столы, прикручивать подстолья и так далее.

«Я понял, — поясняет Иван, — *что лучше брать на работу людей без опыта, но с большим желанием научиться. Когда по людям видно, что они хотят делать столы и отточить свое мастерство, меня это очень радует».*

Постепенно ученики набираются достаточно опыта, чтобы уйти в другие мастерские или открыть собственные. Но Иван не считает их конкурентами, причем, настолько, что даже помогает им запускать рекламу. По его мнению, в нише эпоксидных столов стиль мастера имеет первостепенное значение.

«Некоторые просто берут две доски, — говорит он, — *заливают обычную "речку". Ну, не интересно же. А когда ты отдаешь 65–70 тысяч за квадратный метр, то хочешь получить красоту, а не просто стол, правильно? Да, я беру, может быть, чуть дороже, но у меня красивые столы. У мастеров чувствуется стиль. Вот я знаю пару человек в социальных сетях, у них потрясающие столы. И ты добавишь плюс двадцать, плюс сорок тысяч, потому что они потрясающие».*

ХЬЮСТОН, У НАС ПРОБЛЕМЫ

В 2022 году «Залофтим» переживает непростой период. Основной поток заказов поступал через социальную сеть, доступ к которой сейчас запрещен. Иван говорит, что пока работал рекламный кабинет, он получал по несколько десятков заявок в день со всей России. Процесс их обработки был серьезно автоматизирован. Сначала чат-бот собирал информацию, каких габаритов и из каких материалов заказчик хочет стол. Затем менеджер звонил и по скрипту закрывал сделку. На производстве тогда трудились пятеро столяров.

После того, как закрыли доступ к социальной сети, компания сделала основной упор на раскрутку сайта. SEO-продвижение позволяет вывести сайт в «топ» по запросам, что обходится в среднем в 30-40 тысяч рублей в месяц. Однако, объем рынка и трафика оказался существенно меньше, чем раньше, количество заказов упало, поэтому компания сократила штат.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭПОКСИДНОЙ СМОЛЫ

Композит из древесины и полимера, за исключением столов, редко встречается в интерьере. По мнению директора «Залофтим», это связано не со свойствами материала, а с недостатком фантазии у дизайнеров. Он считает, что эпоксидную смолу можно вписать в любой интерьер и применить в производстве дверей, стульев, фасадов, лестниц и даже посуды.

«Эпоксидная смола очень прочная, — комментирует Иван. — *Если вы нагрузите вдоль стол или фасад, то скорее сломаете дерево, нежели саму эпоксидку или шов между смолой и деревом».*

Тем не менее, клиенты и дизайнеры чаще всего приходят не с концепцией интерьера, а с фотографи-

ей, которую нужно повторить. Задача мастера – подобрать аналогичные слэбы и сделать похожий стол.

В планах компании на будущее есть открытие шоурума, где будут выставлены двери, лестницы, панно, зеркала и другие вещи из дерева и эпоксидной смолы. Возможно, это подтолкнет дизайнеров более полно использовать композитные изделия в своих проектах.

СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ

Иван Иванов поделился несколькими выстраданными рекомендациями, которые стоит учесть при организации производства столов с эпоксидной смолой.

«Первое правило: прежде, чем открывать мастерскую, сначала попробуйте получить заказы и продать свои столы. Если вы научитесь получать заявки и закрывать их в договора, это будет правильно. А не так, что загорелись идеей, купили фрезер с ЧПУ, арендовали помещение, сделали ремонт, всадили полмиллиона, а потом сидите на стуле ровно, потому что денег на рекламу не осталось. Нужно отложить тысяч тридцать-сорок на рекламу, запустить ее, протестировать и посмотреть. А уже потом, если все хорошо, брать оборудование. В крайнем случае вы можете эти заявки отдать в другую мастерскую и всё.

Пока нет собственного портфолио, можно взять чужие фотографии и выдать их на «Авито» за свои. Я, конечно, к этому не принуждаю, но пока у вас нет своих работ, это даст возможность попробовать и получить первые заявки. И потом уже замените эти фотографии своими.

Второе правило: тратьте деньги целенаправленно. Нужно сразу привыкнуть расходовать аванс только на этот определенный стол. Купил смолу, дерево, подстолье — всё. И ни копейки мимо, все остальное траты только с прибыли. Обычно же новыми авансами затыкают старые дыры, а потом ищут деньги на материалы для текущих заказов.

Правило номер три: не надо кидать все яйца в одну корзину, надо диверсифицировать риски. У меня 100% заявок шло через запрещенную ныне соцсеть. Там были очень дешевые лиды, заявки, хорошая платежеспособная аудитория. Поэтому я не обращал внимания на сайт, VK, Одноклассников и Директ. Логика была простая: если есть дешевые заявки, зачем всё остальное? Но это было ошибочное решение, последствия которого сказываются до сих пор.

Четвертое: работайте строго под заказ. Опыт показывает, что в этой нише, в отличие от классической столярки, готовые столы не продаются. А если через полгода и найдется покупатель, то он будет требовать огромную скидку. Приступайте к работе только после того, как обговорили, какие будете использовать слэбы, колеры и смолу, какое подстолье нужно заказчику, и чем вы будете покрывать стол.

Еще открою «секрет на миллион»: основные заказчики — это люди, которые заканчивают ремонты и ставят домой кухни. Им в новую квартиру нужен новый стол, можно бить по этой целевой аудитории. Квартиры покупают всегда, кухни заказывают всегда, в этой нише всегда кто-то есть. И людям нужны столы. Но надо грамотно им донести, что вы умеете это делать качественно, красиво, с душой, с теплом. Надо любить свое дело, и тогда будет все хорошо».

Иван Романов

СИЛА ГОСПЛАНА: ПОЧЕМУ ОБВАЛИЛСЯ ЗАПАДНЫЙ РЫНОК МЕБЕЛИ И ЧТО БУДЕТ С РОССИЙСКИМ

На европейском и американском рынках мебели происходит кризис: британский мебельный магазин Made.com в конце октября объявил о приостановке приема заказов, немецкая компания Home24 продает бизнес, не справившись с падением продаж, а Wayfair и BB&B из США по той же причине сокращают сотрудников. Причины провала у всех похожи — снижение спроса после пандемии, ошибочная ставка на онлайн и сложности с получением финансирования. Как зарубежные мебельные компании оказались на грани краха и повторят ли их судьбу российские игроки, рассказывает основатель интернет-магазина мебели Divan.ru Антон Макаров.

Антон Макаров, основатель интернет-магазина мебели Divan.ru

В последние месяцы российский бизнес слишком занят своими проблемами, чтобы замечать чужие. Тем временем на потребительских рынках «коллективного Запада» происходят тектонические сломы. Мебельные рынки Европы и США переживают обвал.

Самая свежая новость — закрытие для приема заказов британской компании Made.com. Стоимость компании на бирже и прежде постепенно снижалась. Но после размещения на сайте объявления с извинениями за приостановку работы акции мебельного гиганта за день обрушились на 93%. Два года назад компания стоила £775 млн, сейчас — £2 млн. Кажется, ее уже не спасти.

Громкий провал Made.com — не единственная трагедия на западном мебельном рынке. Недавно немецкая компания Home24 решила продать бизнес, не справившись с падением продаж. В 2022 году компания ушла в минус. «Home24 на грани исчезновения», — пишут отраслевые СМИ. Акции Home24 за год упали на 80%. Рыночная стоимость Westwing, еще одной немецкой компании, торгующей мебелью на европейских рынках через интернет, с начала года упала более чем втрое.

У американских мебельщиков дела идут не лучше. Компания Wayfair стабильно росла на протяжении 10 предыдущих лет. За это время ее выручка взлетела с $1 млрд до $14 млрд. По итогам 2021 года выручка Wayfair впервые снизилась — правда, всего на 3%. Но при этом прибыль упала на $1 млрд. А по итогам I квартала 2022 года компания опубликовала еще более пессимистичные цифры: она понесла убытки более чем на $300 млн. С начала года компания потеряла 83% стоимости. Чтобы сократить издержки, Wayfair уволила около 900 сотрудников.

Компания BB&B, которую называют американской IKEA, в I квартале 2022 года пережила падение продаж на 25% и получила убыток в $358 млн. Осенью BB&B сократила 6000 сотрудников, в том числе нескольких топов, закрыла 150 магазинов и привлекла $500 млн на реструктуризацию, по итогам которой ожидает сократить падение продаж до 20% по году. В последний день лета, когда было объявлено о закрытии магазинов, увольнении сотрудников и реструктуризации акции компании обвалились вдвое.

МЕБЕЛЬНЫЕ СТАРТАПЕРЫ

Вместе с сотрудниками я регулярно езжу в европейские города и захожу в мебельные магазины. В начале осени мы посетили шоурум Made.com в Берлине. Германия считается эталоном мебельного рынка: именно здесь у IKEA, например, открыто наибольшее количество точек. Шоурум Made.com, как всегда, порадовал красивой обстановкой. Однако мы там были единственными посетителями, и продавцы, обычно предоставляющие покупателей самим себе, ходили за нами по пятам.

Эта, пожалуй, самая яркая в медийном поле компания была для нас примером для подражания во всем, что касается клиентского опыта. Мы вдохнов-

лялись их дизайном и использовали ту же платформу 3D-визуализации товаров, когда работали над своим сайтом. Отраслевые издания писали, что мы копируем британцев — и мы не спорили. На раннем этапе мы буквально покупали и повторяли западную мебель.

Что же случилось с Made.com? На самом деле, причины неудач западных мебельных компаний очень похожи. Мебельная индустрия не менялась около полувека. Предыдущую революцию на рынке произвела IKEA, которая предложила покупать функциональную мебель по низкой цене, всю и сразу, в одном огромном магазине, расположенном за городом. Основатель Made.com, серийный стартапер Нин Ли тоже видел себя революционером. Вместе со своими партнерами, которые прежде занимались не мебелью, а технологическими стартапами, он предложил «новую IKEA».

Нин Ли заявил, что создает мебельный Uber. Если IKEA экономила на производственных костах, то Made.com — на логистике и технологиях. Компания стала продавать мебель через интернет, выставляя в шоурумах лишь малую часть ассортимента, и напрямую с фабрик. И мебель эта была дизайнерской, подороже, чем в IKEA, рассчитанной на более взыскательный вкус.

Идеология Home24, у истоков которой стояла немецкая «фабрика стартапов» Rocket Internet, была похожей. Home24 тоже сделала ставку на прогрессивную модель: компания экономила на логистике и технологиях, построив на средства венчурных инвесторов два огромных логистических центра в Германии и доставляя оттуда интернет-заказы в несколько европейских стран.

В начале пандемии прямые продажи через интернет были для мебельщиков лучшей из возможных стратегий. За время локдаунов люди накопили средства, которые стали тратить на крупные товары длительного пользования, в том числе на мебель. Рынок получил мощное ускорение. При этом в западных странах, переживших череду строгих локдаунов, покупка мебели через интернет была самым удобным или вовсе единственно возможным вариантом — в некоторых странах люди месяцами сидели взаперти.

Когда пандемия закончилась, удача отвернулась от мебельщиков. Спрос итак обещал быть ниже обычного, поскольку европейцы и американцы уже закупились мебелью наперед. Рекордная инфляция и рост стоимости электричества в Европе и США уронили его еще сильнее. К примеру, немцам уже не до крупных покупок: индекс потребительского климата в Германии, по версии аналитической платформы GFK, в сентябре 2022 года оказался самым низким с 1991 года.

Развитие на заемные средства тоже сыграло злую шутку с западными мебельщиками. Венчурные инвесторы ожидают постоянного роста или доказанных перспектив. Падение спроса, двузначная инфляция и, наконец, подорожание фрахта примерно в пять раз с 2019 по 2022 годы (большая часть мебели доставлялась из азиатских стран) сделали невозможным продемонстрировать инвесторам хоть какой-то оптимизм. Началась кадровая чехарда. С начала года у Made.com сменилось несколько топ-менеджеров, включая генерального и финансового директоров.

Наконец, оказалось, что мебельщики поторопились с выводами насчет смены потребительских привычек. Часть клиентов вернулась в офлайновые точки, которых у Made.com и других страдающих компаний было мало или не было вовсе. В США традиционные

мебельные офлайн-магазины Home Depot и Lowe's, которые конкурируют с «прогрессивной» Wayfair, держатся на плаву. В Европе консервативный мебельный ретейлер XXXLutz пришел на помощь Home24 — именно он покупает своего «прогрессивного» конкурента.

Что же касается IKEA, которую грозились победить стартаперы, то она даже выросла. С осени 2021 года по осень 2022-го компания отметила падение онлайн-продаж на 10% на фоне уменьшения посещаемости сайтов с 5 млрд до 4,3 млрд пользователей за год. Однако IKEA не делала особых ставок на интернет. Компания подняла цены, открыла офлайновые точки на новых рынках, например, в Южной Америке. И по итогам 2022 года (финансовый год у IKEA заканчивается в августе) даже выросла по выручке на 6%.

ОСОБЫЙ ПУТЬ

На российском мебельном рынке падение пока не ощущается, напротив, происходит рост. Компания Hoff заявляла, что в январе-сентябре ее продажи выросли на 42% по сравнению с тем же периодом 2021-го. Наши продажи в 2022 году тоже выросли — на 60% к аналогичному периоду прошлого года. В каком-то смысле мы тоже консерваторы, как IKEA, и копировали Made.com только внешне, развиваясь по собственной бизнес-модели. Возможно, мы не настолько прогрессивны, но отставание рынка оказалось нам на руку.

Первое важное отличие большинства российских ретейлеров — отсутствие ставки на онлайн. Я говорю на всех конференциях: лучший онлайн-бизнес тот, у которого как можно больше офлайновых точек. Wildberries и Ozon начали агрессивно расти, когда у них появилось больше точек самовывоза. Компания «ВсеИнструменты.ру», крупнейший DIY-ретейлер, торгующий в том числе и мебелью, бросила все силы в развитие розничной сети: полтора года назад у компании было 320 пунктов выдачи (они же розничные точки), сейчас — более 600. Сети шоурумов развиваем и мы, и «Аскона».

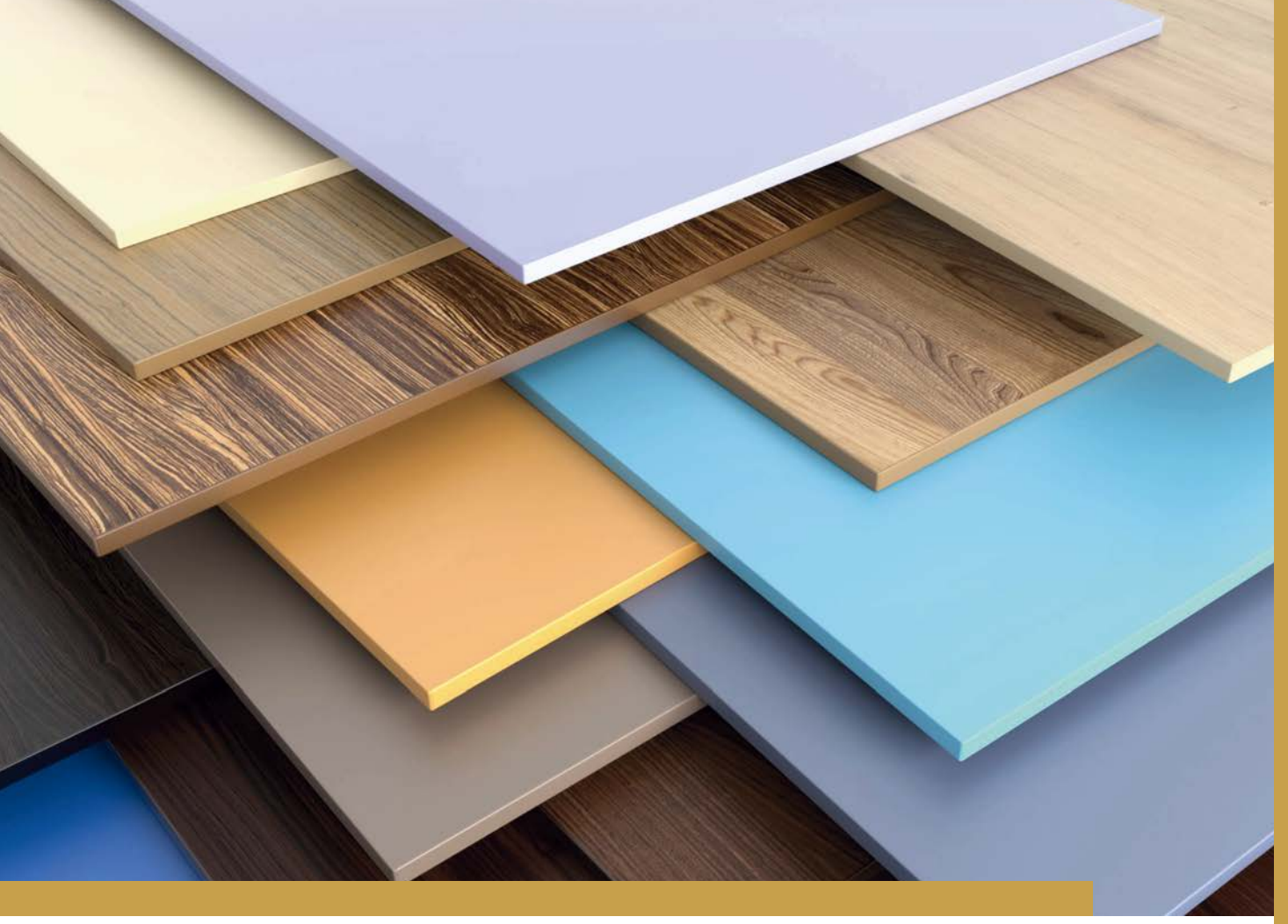
Второе отличие — большая часть мебели в России производится на местных фабриках, а значит, ее себестоимость не зависит от цены фрахта. Кроме того, собственные мощности позволяют работать по принципу бережливого производства. Наши складские запасы не превышают 5–7% от оборота. Имея свое производство, можно делать мебель под конкретного покупателя и в короткие сроки. Около четверти всей мебели у нас покупается через «конфигуратор» на сайте. У кастомизированной мебели выше маржа. Значит, больше возможностей развиваться без привлечения инвестиций.

ЧТО ДАЛЬШЕ? МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК ЗАВИСИТ ОТ СТРОИТЕЛЬНОГО, НА КОТОРОМ СЕЙЧАС НАБЛЮДАЕТСЯ БУМ. ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР МАРАТ ХУСНУЛЛИН ПРЕДСКАЗАЛ РЕКОРД ПО ВВОДУ НОВОГО ЖИЛЬЯ ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА. ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ.

В целом рынок мебели удобен для оценки потребительской активности. Мебель сметают со складов перед кризисами, чтобы сохранить деньги, и прекращают ее покупать вообще, если финансовое положение уже из рук вон плохое. Именно это мы наблюдаем на западных рынках, а в России, как ни странно, нет. На днях «ВсеИнструменты.ру» заявила о росте продаж в этой категории на 60% по сравнению с предыдущим годом, а Ozon рассказал об удвоении продаж в категории в штучном выражении за октябрь.

Что дальше? Мебельный рынок зависит от строительного, на котором сейчас наблюдается бум. Вице-премьер Марат Хуснуллин предсказал рекорд по вводу нового жилья по итогам 2022 года. Дальше — больше. Принятая на днях госпрограмма обещает сохранить высочайшие темпы строительства, а покупка нового жилья, очевидно, как и прежде будет субсидироваться льготными программами. Похоже, что в будущем сохранить спрос на мебель и избежать кризиса, в котором оказались западные крупные мебельщики, российским игрокам поможет госплан.

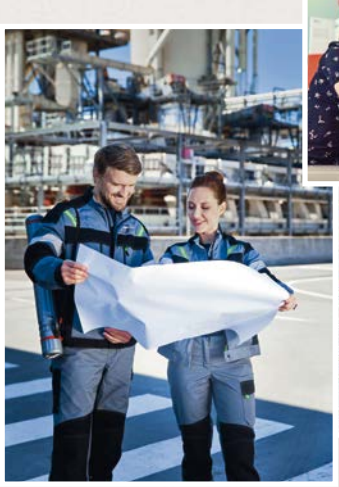
forbes.ru



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита
Облицовочные материалы
Кромка

Работай с нами!



Компания «Кроношпан» — ведущий мировой производитель древесных плит и смежной продукции со 125-летней историей. Наша продукция используется повсюду — начиная с полов и мебели и заканчивая деревянными каркасными домами. Мы инвестируем в инновации с 1897 года. Наше интегрированное производство позволяет нам доводить до совершенства каждую деталь. Более 50 предприятий в 27 странах мира.

НАШИ ЛОКАЦИИ:

- Московская область (г. Егорьевск, г. Электрогорск),
- республика Башкортостан (г. Уфа),
- Калужская область (г. Людиново),
- Смоленская область (ст. Игоревская),
- Пензенская область (п. Чаадаевка).

Опыт работы в деревообрабатывающей, бумажной или химической промышленности приветствуется. Мы открыты для кандидатов, имеющих страсть к своему делу, высокую мотивацию и способность к эффективной и результативной работе.

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ И КОММЕРЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ:

- Директор по продажам
- Региональный представитель
- Главный бухгалтер
- Финансовый аналитик
- Менеджер по закупкам
- Менеджер по логистике
- Юрист

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ:

- Начальник производства
- Руководитель технической службы
- Инженер-электроник
- Инженер-механик
- Инженер-строитель
- Инженер-химик

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- Достойный уровень вознаграждения.
- Компенсацию аренды жилья иногородним кандидатам.
- Индивидуальную программу обучения с опытным ментором.
- Экспертную поддержку со стороны ТОП-менеджмента.
- Быстрый процесс принятия решения в рамках эффективной организационной структуры.
- Современную рабочую среду со всеми необходимыми ресурсами.

Если Вы готовы стать частью нашей амбициозной команды, ждем Ваше резюме по адресу: **HR@kronospan.ru**

Чтобы узнать больше о перспективах и возможностях, посетите наш сайт: **www.kronospan-worldwide.com**

Гарантируем конфиденциальность данных в процессе трудоустройства.

ОБЩИЙ НАСТРОЙ РЫНКА У ДЕРЕВООБРАБОТКИ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Если брать мебельный рынок, то после бума продаж в марте начался спад, который к концу весны составлял около 35%. Такие показатели сохранялись практически до середины августа, после чего рынок стал потихоньку оживать, и в сентябре начался вполне оптимистичный рост, который прожил недолго. После объявления «частичной мобилизации» в последующие две недели спрос просто замер. И только сейчас он понемногу начал оживать.

Говоря о мебельных фабриках, безусловно, как ни крути, сложнее тем, кто имел приличную долю европейских экспортных поставок либо частично работал для ИКЕА.

Так непростая ситуация у калининградских фабрик. Те из них, которые работали исключительно на европейский рынок и не имели сети продаж на материке, находятся в очень трудных условиях, и здесь я предвижу определенную долю банкротств. Что касается известных производителей из Калининграда, то они уже сегодня изыскивают варианты производства и продаж в текущей ситуации.

Да и экспорт российской мебели в дружественные страны тоже заметно подсел из-за укрепления рубля.

Крупным фабрикам, имеющим серьезные кредиты, взятые на развитие производства, тоже сейчас нелегко, но, надеюсь, что, по крайней мере, градообразующие и значимые для отрасли компании государство поддержит.

Мне кажется, что в текущей ситуации более высокий спад какое-то время будет наблюдаться в сегменте «эконом», так как продуктовая корзина в этом году ощутимо подорожала, а доходов пока не прибавилось. Более продаваемым, скорее, будет средний ценовой сегмент и «средний плюс».

Сейчас, как никогда, нет единства в ситуации на каждой отдельно взятой фабрике — кто-то работает на склад, который уже переполнен, а кто-то загружен 24/7 и чувствует себя прекрасно.

Будут ли банкротства компаний и сокращения сотрудников? Честно, не знаю. Возможно, но точно не в ближайшее время — ещё поборемся, а дальнейшее зависит от того, как долго будет длиться нестабильная ситуация, которая сдерживает спрос на обустройство дома, или как быстро люди к нестабильности привыкнут и начнут жить прежней жизнью.

Какой-то безработицы среди специалистов мебельной и деревообрабатывающей отрасли пока не наблюдается и не планируется, исключение — уволенные сотрудники комбинатов ИКЕА, которым трудно куда-либо устроиться в небольшом городе.

Сейчас наоборот наблюдается сложность с заменой на отдельных участках сотрудников, попавших под мобилизацию.

Самыми устойчивыми из мебельщиков остаются по-прежнему ремесленники, небольшие изготовители: заказы у многих из них есть всегда, а если заказов мало, то и расходная часть не такая солидная.

Вопросы поставки запасных частей для станков постепенно решаются. Сроки и цены, к сожалению, заметно выше прежних, но

Главное в устойчивости и рентабельности нашего рынка — это желание и потребность населения покупать мебель. Остальное — решаемо.

Безусловно, сильно пострадала деревообрабатывающая отрасль, особенно те её продукты, которые в продажах имеют высокую экспортную составляющую в направлении США и Европы. Здесь, в первую очередь я говорю о производителях фанеры, чей экспорт составлял порядка 80% от объёмов произведенной продукции. Да и отдельные производители плиты имели весомую долю экспорта.

Насколько быстро и на какой процент удастся восстановить экспортные продажи и вырастить потребность на внутреннем рынке, от этого зависит, в каком качестве и с какими объемами производства стабилизируется работа данных предприятий, многие из которых — градообразующие.

Светлана Ширяева

ЛАКОКРАСОЧНАЯ И КЛЕЕВАЯ ПРОДУКЦИЯ

Краски
Лаки
Клеи

ТУРЕЦКИЙ БРЕНД POLCHEM: ПРОДУКЦИЯ МИРОВОГО УРОВНЯ

В текущей ситуации, когда по рынку лакокрасочных материалов масштабно прокатились санкции, поставив в трудное положение всех поставщиков материалов из Европы, многие обратили свое внимание на турецких производителей. Компания «Арикон» за свою многолетнюю историю приобрела солидный пул клиентов и, понимая свою ответственность перед ними, заключила договор на поставки продукции с турецким брендом Polchem — производителем высококачественной лакокрасочной продукции.

Бренд Polchem принадлежит группе компаний **Aypol Salvent ve Kimya San, ve Tic. A.Ş. и Gökay Boya ve Kimnya San. Tic Ltd. Şti**, которая начала свою деятельность в Анкаре почти полвека назад, достигла значительного роста, расширила свою деятельность в важнейших промышленных центрах Турции и в других странах мира с помощью инвестиций и международных сотрудничеств в мировом масштабе. Высококвалифицированная команда специалистов компании проводит исследования и разработки в специально оборудованной лаборатории, используя самые инновационные технологии, чтобы предлагать своим партнерам высококачественные продукты по оптимальным ценам.

Aypol Solvent ve Kimya San. ve Tic. A.Ş нацелена на то, чтобы вывести бренд Polchem на самый высокий уровень развития и достойно представлять эту продукцию на мировых рынках, предлагая широкий ассортимент лакокрасочных материалов для дерева: красители и пропитки, нитроцеллюлозные, полиуретановые, полиэфирные, акриловые, водоразбавимые материалы, спецэффекты и продукты специального назначения, а также лакокрасочные покрытия для окраски стекла, металла и пластика.

Лакокрасочные материалы **Polchem** производятся в соответствии с системой качества ISO 9001:2015, что гарантирует высокое качество этой продукции, удовлетворение самых взыскательных запросов своих клиентов, постоянное совершенствование производственных процессов.

На сегодня компания «Арикон ЛК системы» является официальным дистрибьютором Polchem в России. *«Многолетняя работа с ЛКМ для дерева, наличие собственной лаборатории и штата квалифицированных технологов позволяет нам быстро адаптировать турецкие материалы для российского рынка, осуществлять подбор нужных цветов и отработку уникальных технологий, а также оказывать технологическую поддержку клиентам с выездом в любую точку России»,* — говорит Сергей Мошков, главный технолог «Арикон ЛК системы».

Под его руководством ведется изучение и тестирование продукции **Polchem**. Сергей отмечает, что, как и у любого бренда, у **Polchem** есть более дешевые продукты, но и качество их будет довольно посредственным. А более дорогие продукты по качеству — на уровне итальянских, а некоторые позиции в чем-то даже интересней, но и цена у них будет не ниже.

«Главное сегодня при большом разнообразии турецких материалов понять, что клиенту нужно, что важнее для него — цена или качество. Просто цена качественного турецкого продукта примерно та же, что и хорошего итальянского. Конечно, нам бы хотелось предлагать клиентам более качественные продукты, чтобы у них возникло внутреннее уважение к турецкому бренду, и клиент остался доволен результатом», — отмечает Сергей Мошков.

Заслуживает внимания, например, **полиуретановый белый грунт PA.70.1100**. Он обладает отличной укрывистостью, растекаемостью, высокой степенью белизны, быстрой сушкой и лёгкой шлифовкой. По этим параметрам он ничем не уступает итальянским аналогам.

Полиуретановая белая эмаль-конвертер PT.805.1100, предназначенная для создания цветных эмалей пастельных оттенков, практически идентична итальянскому конвертеру: при колеровке по одинаковой формуле получается один и тот же цвет.

Полиуретановые лак и белая эмаль серии Durolack обладают исключительной твёрдостью, стойкостью к царапинам, холодным и горячим жидкостям, что делает их незаменимыми для отделки рабочих поверхностей: столешниц, барных стоек, подоконников и т. п.

Матовый AS.20.XX и высокоглянцевый AS.1500.00 акриловые лаки ничем не уступают по своим физико-химическим параметрам европейским конкурентам, но при этом дешевле их.

Отдельно следует отметить и наличие в ассортименте **Polchem** материалов для отделки деревянных изделий для улиц, где присутствуют водоразбавимые, полиуретановые и алкидные ЛКМ, а также масла.

После введения санкций пострадал не только мебельный бизнес, но и металлообработка. Но и здесь у **Polchem** есть ответ. Наличие быстросохнущих эпоксидных и алкидных материалов для окраски сельскохозяйственной техники, металлической мебели, инструментов и других металлоконструкций создаёт серьёзную конкуренцию европейским производителям.

Таким образом, в **Polchem** есть практически все основные категории ЛКМ, кроме, пожалуй, ЛКМ УФ-отверждения.

Широкая дилерская сеть по всей России и собственные представительства в Москве, Воронеже, Краснодаре и Ульяновске, оборудованные собственными складами и лабораторией с колеровочным и окрасочным оборудованием, позволяют компании «Арикон» обеспечивать необходимый сервис и оперативность поставок.

Современная складская база площадью 10 000 м^2 позволяет одновременно хранить свыше 700 тонн наиболее популярной продукции **Polchem** и обеспечивать потребности партнёров компании в нужных объёмах и в кратчайшие сроки.

А специалисты компании помогут вам подобрать продукт, который идеально подойдет для реализации ваших целей и задач.

Тел. +7 800 333 46 63
E-mail: lkm@ariconoil.ru
www.lakpro.ru

ULTIMAX — БРЕНД ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РАЗБАВИТЕЛЕЙ И ОТВЕРДИТЕЛЕЙ ДЛЯ БЕЗУПРЕЧНОГО ПОКРЫТИЯ

Дмитриевский химический завод представляет широкую линейку разбавителей и отвердителей бренда Ultimax DL, используемых в производстве деревянных изделий и мебели.

О ПРЕДПРИЯТИИ

Дмитриевский химический завод является одним из крупнейших российских производителей и экспортеров химической продукции. В портфеле компании представлены сотни рецептур растворителей и разбавителей высокого качества для различных отраслей промышленности и народного хозяйства. Более 120 000 тонн — совокупный объем производства продукции.

Предприятие обладает развитой инфраструктурой: современными линиями розлива, большим емкостным парком для хранения сырья вместимостью более 30 000 тонн, современной аттестованной лабораторией, развитой логистикой, ж/д веткой с 300 единицами собственных и арендованных танк-контейнеров, что вкупе позволяет гарантировать бесперебойные и своевременные поставки химической продукции в независимости от ситуации на рынке. Предприятие производит ключевой компонент боль-

шинства растворителей и разбавителей — бутилацетат, соответствующий ГОСТу 8981-78. Поставки продукции осуществляются во все регионы России, страны СНГ, Европы, Северной Африки, Ближнего Востока, Северной и Южной Америки. В общей сложности, более 100 стран контрагентов.

ПРЕИМУЩЕСТВА СОТРУДНИЧЕСТВА

Специалисты завода предоставляют готовое решение для мебельной индустрии с замещением дорогих импортных продуктов более доступными и не менее качественными. Готовы принять заказ и изготовить индивидуальные рецептуры с последующей бесшовной интеграцией в производство заказчика. Вся продукция доставляется до дверей заказчика точно и в срок. Для торгующих компаний предусмотрено предоставление рекламных материалов.

Высокое качество продукции Дмитриевского химического завода признано такими мировыми лидерами химической промышленности как BASF, Axalta, AkzoNobel, Hempel, PPG.

РАЗБАВИТЕЛИ ULTIMAX DL

Продукты Ultimax DL разработаны с учетом требований профессионалов мебельной индустрии и деревообрабатывающей промышленности. В зависимости от типа древесины, наименования лакокрасочных материалов и условий окраски используются конкретные виды разбавителей с различной скоростью испарения, чтобы в итоге получить качественные готовые изделия.

В составе разбавителей не используется метанол. Продукты идеально взаимодействуют с применяемыми лакокрасочными компонентами, доводя их до нужной консистенции, испаряются, формируя защитные пленки, не оставляют пузырей, пятен, потеков, не нарушают текстуру покрытия. Окрашенные элементы не имеют дефектов при условии соблюдения технологий окраски.

Разбавители Ultimax DL применяются совместно с 2K-полиуретановыми и 2K-акриловыми системами, полиэфирными и нитроцеллюлозными материалами, морилками, патинами, бейцами на органической и спиртовой основах, для промывки оборудования.

ОТВЕРДИТЕЛИ ULTIMAX DL

Дмитриевский химический завод запустил в производство новые линейки алифатических и ароматических полиизоционатных отвердителей Ultimax DL, используемых в работе с полиуретановыми и акриловыми лакокрасочными материалами, в числе которых, прозрачные и белые грунты, эмали, лаки, в том числе высокоглянцевые.

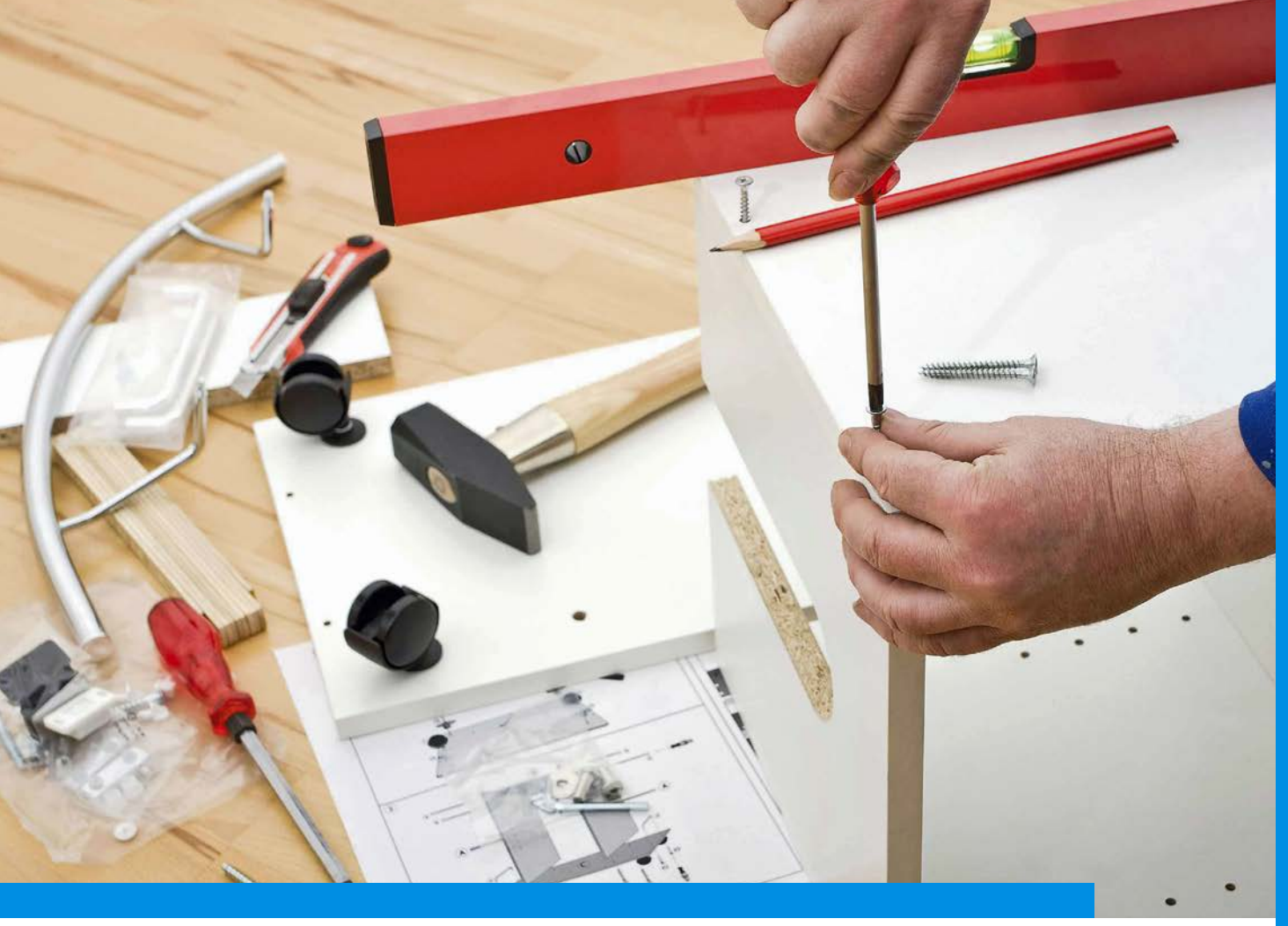
ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТОВ ULTIMAX DL

Разбавители и отвердители Ultimax DL идеально взаимодействуют с импортными премиальными брендами лакокрасочных материалов. Не требуется приобретать дорогостоящие монобрендовые разбавители. Все рецептуры прошли лабораторные испытания, проведены контрольные выкрасы, получены сертификаты соответствия.

ПОЛУЧИТЕ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ПРОДУКТАМ

Специалисты завода представят продукцию в рамках выставки «Мебель-2022» в Москве. Посетите стенд компании, получите компетентные консультации по линейкам продуктов Ultimax DL, закажите бесплатные образцы продукции, узнайте больше у специалистов мебельного направления:

8-800-200-09-97
info@dcpt.ru
www.dcpt.ru



ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ
для производства мебели

IT–ТЕХНОЛОГИИ

Станки
Инструмент
IT–технологии

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

НОВАЯ ВЕРСИЯ «К3-МЕБЕЛЬ 8.1». РЕАЛИЗУЕМ ЗАДУМАННОЕ!

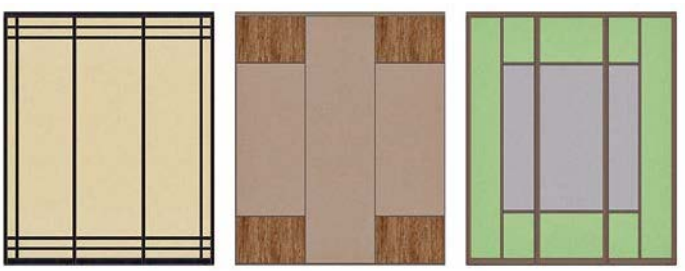
Новости лучше всего получать из первых рук. Поэтому спешим рассказать об изменениях в новой версии программы «К3-Мебель 8.1».

Несколько слов для тех, кто ещё не знаком с «К3-Мебель». Это комплекс программ, специально созданный для производителей и продавцов корпусной мебели. Состоит он из пяти модулей, которые полностью покрывают весь спектр задач, стоящих перед современным мебельным предприятием. Конструкторский модуль позволяет проектировать изделия корпусной мебели любой сложности, получать отчётную документацию по заказу и чертежи. Салонный модуль даёт возможность быстро принимать заказы, выполняя расстановку мебельных изделий в помещении заказчика, и позволяет быстро подготавливать коммерческие предложения. Модуль «К3-Справочники» «отвечает» за хранение и эффективное управление материалами и фурнитурой, используемыми при проектировании. Модуль раскроя подготавливает карты оптимального раскроя листовых материалов. Модуль ЧПУ передает результаты работы конструктора в производственный цех на станок с числовым программным управлением.

А теперь о том, что ждет вас, уважаемые мебельщики, в новой «К3-Мебель 8.1».

НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ УСТАНОВКИ СИСТЕМ ДВЕРЕЙ

Один из самых ожидаемых пользователями инструментов — это новая система установки раздвижных дверей. Работа в этом направлении только начата, и в планах — сделать многое. Но уже сейчас реализован простой и понятный механизм установки классических раздвижных рамных опорных систем, а вместе с ним подготовлена и станет доступной библиотека дверных систем данной конструкции от Aristo, Absolut и Rial.pro. Стоит отметить, что добавлять в программу подобные системы стало намного проще. И работать в них стало заметно удобнее: в один клик устанавливаются соединительные профили в створки, легко задаются материалы вставок и пр. Останавливаться на достигнутом разработчики не собираются: появятся и другие типы дверных систем, а вместе с ними и новые функции.



ПОДКЛЮЧАЕМЫЕ БИБЛИОТЕКИ МАТЕРИАЛОВ И ФУРНИТУРЫ

Пользователи программы часто просили нас о создании инструмента, с помощью которого они смогли

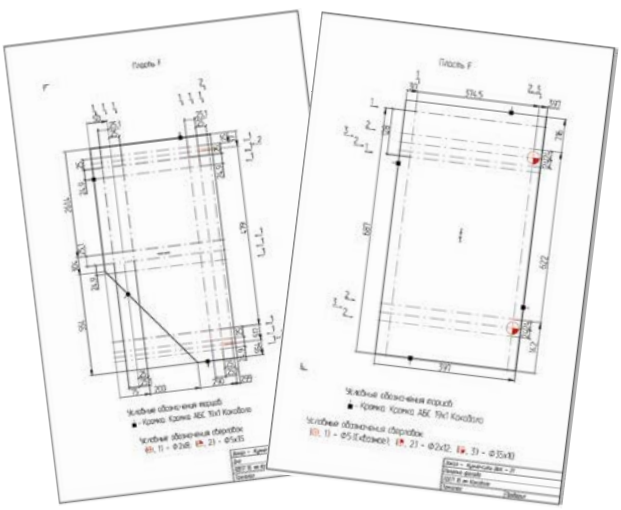
бы обмениваться между собой собственными разработками или наполнением базы справочников. Эта просьба была услышана и реализована в новой версии. Теперь в модуле «К3-Справочники» можно своими силами создать библиотеку номенклатурных материалов и сборочных единиц, которую так же, как и распространяемые разработчиками библиотеки, можно передавать с компьютера на компьютер. Кроме того, продолжает расширяться ассортимент библиотек материалов, которые распространяются разработчиками. Обновлены библиотеки листовых материалов Egger, Kronospan, Lamarty и столешниц фабрики «Скиф». Добавлена новая библиотека листовых материалов и кромок производства «Увадрев-Холдинг».

СОХРАННОСТЬ ДАННЫХ ПРИ ОБНОВЛЕНИЯХ

Установка обновлений и переход на новые версии — «тонкое» место для многих ПО. Пользователи, как правило, «обновляются» с опаской, боясь потерять собственные наработки и данные, создание которых требует зачастую много сил и времени. Во избежание подобного рода потерь и для большего спокойствия клиентов разработчики «К3-Мебель» реализовали дифференцированный подход к работе с данными, разделяющий информацию, с которой работает программа, на системную и пользовательскую. Свои данные пользователь сможет хранить отдельно, и, соответственно, без труда и в целости и сохранности перенесёт в следующие версии при обновлениях.

ГИБКАЯ НАСТРОЙКА ШТАМПА ДЛЯ ЧЕРТЕЖЕЙ

Возможность создания собственного штампа для чертежей — ещё одна частая просьба наших пользователей. В новой версии такая возможность появилась. Речь идет о создании собственной формы штампа и о настройке его содержимого. На лист чертежа теперь можно выводить только то, что нужно именно вам. Это могут быть как любые пользовательские атрибуты, так и заложенные разработчиками системные константы. Настройка такого штампа реализована прямо в интерфейсе программы в виде таблицы.



ПРОСТОЙ И УДОБНЫЙ СПОСОБ УСТАНОВКИ ЯЩИКОВ

Изменился подход к проектированию группы ящиков. Теперь их установка, выбор соотношения размеров фасадов, а также задание параметров конструкции стали намного удобнее. Это стало возможным благодаря новому объекту «секция ящиков», пришедшему на смену устаревшей «группе ящиков». По-новому можно создавать не только типовые ящики, входящие в поставку программы, но и ящики «Boyard СТАРТ» из новой подключаемой библиотеки

ИИ НА СЛУЖБЕ У МЕБЕЛЬЩИКА

Есть в новой версии и необычные уникальные функции. Например, программа демонстрирует свой интеллект там, где раньше приходилось полагаться исключительно на ручную работу. Она самостоятельно подбирает подходящий под цвет профиля шлегель и под цвет панели кромку, даже если материалов, в точности совпадающих с цветом образца, в наличии нет!

Продолжая список нового, хочется обратить внимание наших пользователей на появившуюся в программе возможность автоматической установки комплектующих для стеновых панелей. Не менее «зачётным» считаем расширенный набор настроек импорта материалов из таблиц «MS Excel» в модуле «К3-Справочники», благодаря которому стало намного удобнее обновлять цены на материалы и комплектующие из прайс-листов поставщиков.

Мы перечислили только самое основное из того, что появилось в новой версии, но, разумеется, список изменений гораздо больше. Со значительной частью новых функций и изменений уже познакомились пользователи бета-версии, но некоторые функции «пока остались за кадром». Они появятся уже в первых обновлениях «К3-Мебель 8.1». Следите за новостями на нашем сайте и в социальных сетях!

К3 МЕБЕЛЬ
www.k3-mebel.ru
sale@k3info.ru
8 (800) 350-42-48
8 (831) 435-25-39

НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО И ПРАКТИЧНОСТЬ ALTENDORF

Более 116 лет немецкий машиностроительный концерн Altendorf занимается выпуском форматно-раскроечных станков. Такая узкая специализация позволила компании стать действительно экспертом в области пиления. В ассортименте Altendorf всего 5 моделей форматно-раскроечных станков, при этом каждый пользователь найдет для себя вариант, максимально подходящий для решения своих задач и бюджета.

Altendorf WA 6 — это самый компактный форматник с ручным управлением в семействе Altendorf. Он соответствуют всем требованиям с точки зрения характеристик, мощности, надежности и стоимости. Это идеальная модель начального уровня для пользователей, которые ставят качество на первое место. Длина двухроликовой каретки этого станка может быть 1600, 2000 и 2600 мм. Высота рабочего стола — 910 мм. Площадь, необходимая под станок, — от 9 до 14 кв. м. Подходит для тех, кто имеет небольшие производственные площади, не нуждается в станке с длинной кареткой, пилит малогабаритные детали в большом объеме.

Altendorf WA 8 — это классическая механика. Стандартная длина каретки — 3200 мм, что оптимально при работе с плитами распространённых форматов. Кнопки управления станком размещены на его станине. WA 8TE, как одна из модификаций WA 8, оснащен электромеханической регулировкой высоты и наклона пильного полотна от 0 до 46° с цифровой индикацией. WA 8 способен обрабатывать и массив древесины, и пластик, и композитные материалы, выполнять задачи от простых прямых пропилов до сложных углов и скосов.

Самая простая и демократичная модель, без наворотов и дополнительных опций, с классическим ручным управлением — **Altendorf F 25**.

Тем не менее, по качеству реза он не уступает старшим станкам в семействе немецкого бренда. Подходит как для больших, так и малых мебельных и столярных производств. Он одинаково хорошо справляется и с плитными материалами, и с масси-

вом древесины. Станок используют как в качестве самостоятельной единицы на участке раскроя, так и в качестве дополнительного оборудования к пильному центру. Его часто используют под переделку деталей, для косых резов и пазов при отсутствии ЧПУ. Простой в управлении, с легендарной двухроликовой кареткой длиной 3200 мм, этот форматник пилит как под углом 90°, так и под углом 45° благодаря наклоняемому пильному агрегату.

Altendorf F 45 — один из самых востребованных станков в линейке Altendorf, отличается высокой степенью автоматизации и возможностью индивидуальной комплектации станка. Пользователь сам выбирает те опции, которые требуются ему для максимально эффективного выполнения производственных задач, а также определяет, какой блок управления будет у его форматника: ProDrive, EvoDrive или ElmoDrive. Все три блока обеспечивают электромеханическое перемещение: подъем пильного диска, настройка подрезного агрегата, компенсация высоты при наклоне пильного агрегата. Функциональные возможности каждого блока управления идут по возрастающей — от Pro до ElmoDrive — топовой модели Altendorf, максимально оснащенной, с функцией «Печать этикетки» и прочими возможностями, упрощающими работу на станке. Дополнительно на станок F 45 устанавливаются такие уникальные опции, как вакуумный фиксатор заготовки, наклон пильного агрегата в две стороны, TIP-SERVO-DRIVE — электромеханический усилитель хода каретки, а максимальная длина каретки может быть 5000 мм.

Компания Altendorf постоянно работает над повышением безопасности, новая модель **Altendorf F 45 HAND GUARD** с блоком управления ElmoDrive это наглядно демонстрирует. HAND GUARD — это уникальная система раннего обнаружения опасной ситуации с двумя камерами. Бесконтактная система срабатывания позволяет почти полностью предотвратить несчастные случаи при работе на станках с дисковыми пилами. Эта система позволяет работать безопасно даже в перчатках, со всеми типами пильных дисков и

Altendorf F 45 на фабрике «Интер-Мебель»

Altendorf F 45 ElmoDrive на Фабрике фасадов «Ангстрем»

предназначена практически для любого материала. HAND GUARD — единственная система безопасности, которая подтверждена сертификатом безопасности GS: проверку системы на основании проведенных практических испытаний для Altendorf Group осуществила Немецкая Торговая Ассоциация деревом и металлом (BGHM)).

Система управления ElmoDrive содержит самую современную и комплексную технологию управления для форматных станков Altendorf. Концепция управления реализована на большом 12-дюймовым сенсорном экране.

Работает со всеми материалами: например, с цветными металлами, мокрой древесиной или пластмассами.

Множество производственных компаний — от крупных фабрик до небольших изготовителей мебели под заказ и столярных производств используют сегодня под разные задачи станки Altendorf. Причем, у некоторых отдельным экземплярам более 20 лет, но они до сих пор исправно служат своим владельцам.

Компания «Ангстрем» — одно из крупнейших российских предприятий по производству корпусной мебели для дома, расположенное в Воронежской области. В августе 2020 года была запущена Фабрика фасадов в индустриальном парке «Масловский».

Главный технолог мебельного холдинга «Ангстрем» Ирина Елютина рассказала об оборудовании Altendorf, которое работает на фабрике:

«Форматно-раскроечные станки Altendorf успешно эксплуатируются на производстве компании «Ангстрем» уже более 20 лет. Первый станок был закуплен в 2001 г. На сегодняшний день в компании используются 4 единицы. Качество и надёжность оборудования — серьёзная мотивация для выбора поставщика. Кроме того, широкий выбор моделей и функционал оборудования даёт возможность реализовать, как

Altendorf F 45 ElmoDrive на производстве «Эксполес»

простые, так и сложные технологические задачи. Мы используем станки Altendorf на участке механической обработки профиля, плитных материалов, участке изготовления мебели по индивидуальным заказам.

Станок задуман для раскроя форматных плит, но зачастую используется для раскроя профиля под сложными углами. Для подобных задач не имеет смысла изготавливать станок под габарит плиты. Есть возможность расширить компетенции в направлении раскроя профильных материалов с гибкой перенастройкой различных сечений и угловых элементов.

В 2020 г. для оснащения Фабрики фасадов был закуплен форматный раскройный станок Altendorf, модель F 45 ElmoDrive. В станке предусмотрены следующие удобные инструменты: электромеханическая регулировка высоты и наклона пильного диска +/- 46 градусов, система управления с наглядным отображением информации на дисплее и интерфейс USB для быстрой передачи данных, цифровая индикация угла и высоты пропила. Основным достоинством станка является запатентованная двухроликовая каретка — роликовая система.

При работе с открытым пильном диском, в момент вращения, возникают риски опасных ситуаций. Немецкие компании уделяют большое внимание безопасности при эксплуатации оборудования. Предусмотрены световые индикаторы и кожух, который практически полностью закрывает режущий инструмент.

Оборудование полностью клиентоориентировано. Отличается возможностью технического обслуживания инженерными службами покупателя без участия сервисной службы поставщика».

Компания «Интер-Мебель» из г. Волжский в Волгоградской области производит различную корпусную мебель из ЛДСП в сегменте «эконом» и фасады МДФ в плёнке ПВХ. Также с довольно стабильной периодичностью здесь работают с тендерными и другими серийными заказами различной степени сложности.

Владимир Викторович Растегаев, главный технолог ООО «Интер-Мебель», рассказал, какие станки Altendorf используются у них на производстве, и какие задачи они выполняют:

«До того, как мы взяли раскроечный центр, у нас стояло две пилы Altendorf F 45, и мы на каждой пилили за смену листов по 40–60. Сейчас остался один станок, кроим на нем только ДВП и какие-то мелочи. Ему уже лет двенадцать, но пилит все так же четко. Надежная машина.

А первый форматно-раскроечный станок Altendorf мы приобрели еще в 2000 году. И он тоже до сих пор работает, только уже у другого хозяина. Он делает мебель на заказ, а не серийно, так что станок работает с меньшей нагрузкой.

Altendorf могу сравнить с Mercedes'ом, со старыми, которые не ломались. Эти станки такие же — сделаны с умом и стабильно работают. Конечно, нужно с определенным интервалом менять расходники, например, ролики на каретках или линейки, которые протираются, но не каждый год. Очень хорошие машины, полностью себя оправдывают».

Компания «Томские мебельные фасады» (г. Томск) производит разнообразные мебельные фасады из МДФ и натуральной древесины, столы, стулья и другие мебельные детали, имеет филиалы и дилеров по всей России и в ближнем зарубежье.

Главный инженер производственной компании «Томские мебельные фасады» Вячеслав Сороков поделился своими впечатлениями о работе на станке Altendorf:

«Форматно-раскроечных станков Altendorf на сегодня у нас один — модификация WA 8. Станок ручной, без излишеств. Работаем на нём исключительно по распиловке МДФ-панелей размером 2800x2070 на индивидуальные заказы. Распиловка ведётся без подпила. Этот станок у нас около трёх лет. В максимальной нагрузке мы распиливали по 5 пачек МДФ в сутки, при этом в каждой пачке МДФ 33 листа. С таким объёмом не все справляются даже на распиловочных центрах по индивидуальному раскрою.

Поэтому станок зарекомендовал себя очень хорошо, серьёзных поломок не было, было только физическое истирание поверхностей, потому что прогоняли очень большие объёмы, меняли параллельную линейку и несколько роликов.

Так как объёмы у нас очень быстро растут, мы приобрели для распиловки пильный центр, а Altendorf останется для допиловки, для различных доделок и переделки брака».

Он также рассказал, как выглядят форматно-раскроечные станки Altendorf и через 20 лет работы:

«Помимо основной работы я ещё сталкиваюсь с ремонтом станков у мелких мебельщиков в Томске. И встречаются двадцатилетние станки: если попадается Altendorf, то, скорее всего, он будет в исправном состоянии, но ему будет необходима какая-то настройка и замена отдельных расходников. Станки других производителей не выдерживают подобной нагрузки и через десяток-другой лет износ станка будет практически равняться 80-90%, а восстановление его будет практически невозможно.

Altendorf — это премиальный класс станка. Если брать даже качество материалов для изготовления и ремонта, те же болты — высокой прочности, шайбы — усиленные, ничто не прогибается».

Компания «Эксполес» с головным офисом в г. Владивостоке и подразделениями в Находке, Хабаровске и на острове Сахалин развивает направление коммерческого раскроя ЛДСП и МДФ. Компания имеет в продаже большой ассортимент фурнитуры и комплектующих, реализует плитные материалы таких известных брендов, как EGGER, «Томлесдрев», Slotex, Rehau, в том числе через сервисные услуги — раскрой, кромкооблицовку, присадку.

Михаил Сергеевич Радьков, руководитель направления «Производство» компании «Эксполес», рассказал, как компания на своём предприятии использует станки Altendorf:

«На сегодняшний день у нас форматно-раскроечных станка Altendorf четыре. Четвертый мы приобрели буквально вчера.

В сегодняшнее время ни один мебельный цех практически не может существовать без форматной пилы. У нас работают пильные центры, отдельные процессы роботизированы, в форматной пиле все равно нуждаемся ежедневно, и Altendorf — лидер по производству форматных станков. Все станки Altendorf, которые у нас работают, — это модификации станка F 45. Последние два: Altendorf F 45 ElmoDrive. Более старые — это модификации F 45— Elmo III и Elmo IV.

Также не так просто найти форматно-раскроечный станок, который хорошо работал бы с «БАЗИСом». Сегодня на рынке их становится больше, но у всех свои нюансы, а для нас надежность критически важна. Необходимо, чтобы формировались карты раскроя, печатались этикетки и т. д. Altendorf всё это делает без проблем. Соотношение цены и качества, надежности, возможностей, долговечности: Altendorf в этом однозначно — один из лидеров.

Серийные заказы или большие индивидуальные заказы мы делаем на пильных центрах, но очень часто встречаются вещи, которые неудобно или вообще нельзя сделать на пильном центре. Для таких операций и используются форматные пилы. Встречаются также и операции, которые вообще можно сделать быстрее на форматной пиле, чем на пильном центре.

У нас есть специальный инструмент Duplex для станков Altendorf, он легко и быстро устанавливается на каретку. Благодаря ему, мы можем выставлять линейку под любым углом и кроить плиты под углом стабильно и точно. Нам, как людям из сферы индивидуального производства, без этого вообще никак. Каждый день встречаются ситуации, где требуется вмешательство человека во время процесса.

Если какой-нибудь мебельщик хочет, что бы мы сделали резы под 45 градусов в пласти или в торце, то всё это делает Altendorf. На форматках Altendorf мы также кроим компакт-плиты, с которыми успешно работаем».

Компания «Геометрия Мебель» (г. Москва) занимается изготовлением интерьеров и мебели по индивидуальному проекту.

Altendorf WA 8TE на фабрике «Томские мебельные фасады»

Стрельцов Игорь, руководитель компании, рассказал о работе на станках Altendorf:

«Оба станка у нас Altendorf, один из них помоложе с электронной начинкой — Elmo IV. Другой — попроще, F 45, его мы используем под столярные операции, а на Elmo IV качественно и в срок кроим плитные материалы. Это серьезная машина, которая по многим параметрам не уступает пильному центру. Электронные линейки дают возможность выдерживать минимальные допуски. На этом оборудовании можно работать с любыми материалами, поддающимися пилению, только меняй инструмент.

Безусловно, Altendorf — король среди форматно-раскроечных станков».

Все, кто имеет в арсенале хотя бы один из станков Altendorf, отмечают высокую точность и надежность оборудования, долгий срок его службы и отличные производственные характеристики. И он необходим практически на каждом производстве — от крупной фабрики до небольшого мебельного цеха.

29344 г. Москва,
ул. Енисейская, д. 1, строение 3, офис 3106
8 800 550-20-54
info@altendorf-rus.ru
www.altendorf-rus.ru

PURETE®

ВАЛЬЦОВАЯ ПОКРАСКА.

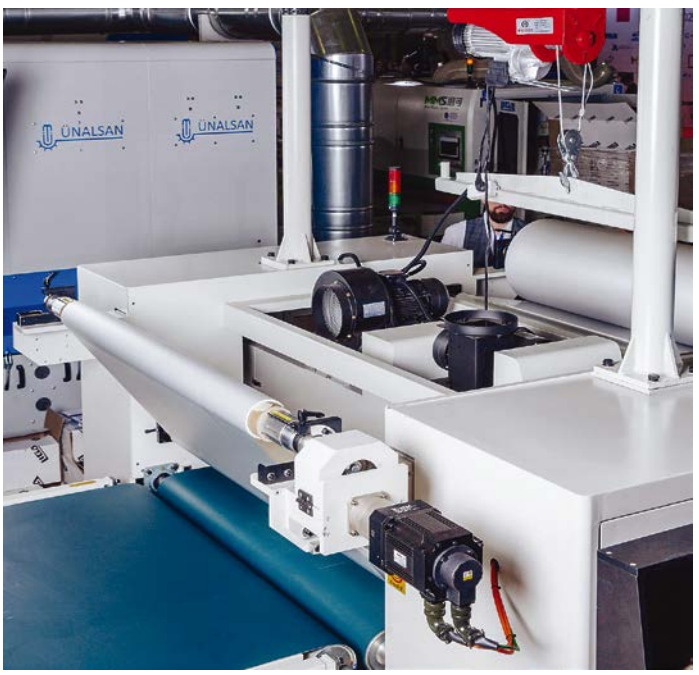
ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И КАЧЕСТВО ПРИ МИНИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ.

Подробнее о линии вальцового нанесения PURETE:

Сегодня на мебельном рынке в тренде не форма, а текстура.

Дизайнеры уделяют особое внимание сочетанию плоских форм мебели, дверей и стен с разнообразными вариантами и имитацией дерева, камня, бетонных текстур, глубоко матовой или, наоборот, высокоглянцевой поверхностей в интерьере.

Причем важным становится именно визуальное созвучие разных элементов друг с другом. Отличным решением для производителей мебели, стеновых интерьерных панелей, дверей, напольных покрытий и декора является вальцовая покраска плоских деталей и заготовок от завода PURETE с технологией **INERT COATING**. Благодаря текстурированию лака с помощью ПЭТ пленок лак принимает их текстуру, и на выходе за считанные секунды мы, в зависимости от выбранной пленки, получаем **высокоглянцевую или глубокоматовую поверхность**.



Кроме того, вальцовая покраска обладает рядом неоспоримых преимуществ:

- Вальцовая покраска УФ-отверждаемыми ЛКМ дает очень высокую, по сравнению с традиционными методами покраски, производительность – скорость линий варьируется от 10 до 40 и более м./мин.;
- Расход лакокрасочных материалов в несколько раз ниже за счет возможности нанесения одного слоя толщиной от 7 г/м^2 по сравнению со 100-150 г/м^2 при спрейном методе нанесения;

• УФ-отверждаемые ЛКМ для вальцового нанесения имеют практически 100% сухой остаток, что делает поверхностный слой покрытия более прочным, не подверженным усадке, а сам процесс – более экологичным за счет отсутствия выбросов растворителя в атмосферу;

• При использовании УФ-отверждаемых материалов процесс сушки происходит практически мгновенно, что еще больше увеличивает производительность вальцовых линий PURETE;

• Нанесенные вальцами УФ-материалы имеют высокую устойчивость поверхности к механическим воздействиям;

• Производительность линии впечатляет: при скорости покраски 10 м./мин. на линии можно выкрасить до 4000 кв. м. в смену!

Эта линия широко универсальна и может применяться при покраске таких разнообразных плитных материалов как шпонированные плиты, МДФ, ЛДСП, пластиковые панели, алюминиевые композитные панели, стекло, СМЛ, ГВЛ, фанера, массив, фиброцементные плиты и так далее.

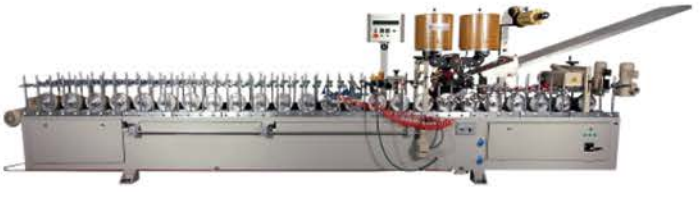
Все эти свойства делают вальцовую линию PURETE оптимальным и современным решением в сфере современной отделки различных плитных материалов, что позволяет производителю выйти на **качественно новый уровень и значительно снизить себестоимость выпускаемой продукции!**

Благодаря такому большому выбору материалов для подложек возможно широкое применение готовых изделий: в интерьерной и экстерьерной отделке, в производстве напольных покрытий и элементов декора, в мебельной отрасли, в отделке коммерческих помещений, где применяются особые требования к классу горючести строительных материалов, при производстве крашенных плитных материалов для широкого спектра задач.

8 (800) 555-47-04
ligamac.ru

EXTRU-TECH

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



ООО «ТПК «Экстру-Тех»
140054, Московская область, г. Котельники,
мр-н Ковровый, 37, помещение 5

Тел./факс: +7 (495) 783-31-36
(АТС Коврового комбината),
доб. 183, 184
Тел. +7 (916) 641-07-23

e-mail: njus.extru-tech@mail.ru
extru-tech@mail.ru

www.extru-tech-tpk.ru

Инструмент для производства мебели

Завод в Санкт-Петербурге,
доставка по всей России
и в соседние страны

• Запатентованные инновации • Импортозамещение

СКИДКА 20% на весь ассортимент для новых заказчиков на первую покупку: ПРОМОКОД GT2022

- Разработка и проектирование режущего инструмента любой сложности в HM и PCD-вариантах;
- Изготовление на заказ и более 900 позиций в стандартных типоразмерах;
- Сервисный центр.

Телефон/факс.: 8(800) 550-54-90 E-mail: info@gttools.ru Сайт: www.gt-tools.shop

---

ЭЛСИ ПРОИЗВОДСТВО ФРЕЗ ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

ИНСТРУМЕНТ УСПЕХА!

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

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

Лауреат 100 лучших товаров России 2020

MEBELSHIK.BIZ

МЕБЕЛЬЩИК

ПОРТАЛ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛЕЙ

- *Актуальные статьи*
- *Новости мебельной отрасли*
- *Новости дизайна*
- *Новости лесной отрасли*
- *Новинки*
- *Выставки: график, новости, релизы*
- *Мероприятия: семинары, конференции, конгрессы*

Мебельщик Сибири

Мебельщик Юга

Офис: +7 383 352-35-05 Моб. +7 913-912-4-333
mebelsibsk@mail.ru 2144333@mail.ru

ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

Кухни
Диваны
Стили
Тренды

☎ 7(937) 446-98-88
☎ 7(927) 363-44-40
☎ 7(937) 015-77-77
www.mebelgalina.ru

Галина
Мебельная фабрика

Пензенская область,
г. Кузнецк,
ул. Пензенская, 132

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА КОРПУСНОЙ И МЯГКОЙ МЕБЕЛИ

Детская «Хоккей 3»

Кухонный гарнитур «Аванти»

Прихожая «Гранд»

Шкаф-купе «Меценат»

Кровать «МК-36»

Мягкая мебель «Виктория»

МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА ВЕСТА

Ведущий производитель корпусной мебели в Западно-Сибирском регионе

Приглашаем Вас к сотрудничеству!

Готовые и модульные кухонные гарнитуры

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

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

• персональный подход
• гибкая система скидок • низкие цены

Принимаем заказы на серийное изготовление корпусной мебели

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

СТУЛ STING ОТ СТЕФАНА БОРСЕЛИУСА И ФРЕДРИКА МАТТСОНА ДЛЯ BLÅ STATION

Шведский мебельный бренд Blå Station перезапустил Sting, штабелируемый стул, который изначально был создан дизайнерами Стефаном Борселиусом и Фредриком Маттсоном в 2003 году.

Для его воспроизведения Blå Station сохранила оригинальную графическую форму стула Sting, но сделала его из переработанных материалов.

Ножки стула Sting изготовлены из нержавеющей стали, а сиденье и спинка на 90% выполнены из переработанного алюминия.

Стулья Sting подходят для использования как в помещении, так и на открытом воздухе, их можно складывать друг на друга для экономии места и соединять в ряды с помощью пластикового крепления в нижней части ножки стула.

Sting доступен с подлокотниками или без них и может быть дополнен различными подушками для сидения или письменным столом.

В НОВОЙ ТРЕТЬЯКОВКЕ — ЧЕТВЕРТАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ «ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ДИЗАЙНА»

В Западном крыле Новой Третьяковки в четвертый раз обновили экспозицию «История российского дизайна», которую организует Московский музей дизайна.

«Выставка проходит уже более девяти месяцев. Каждые три месяца мы делаем переэкспозицию. По сути, четвертая переэкспозиция — это совершенно новая история. Мы открываем выставку, которая рассказывает об исторической связи современного дизайна с нашими культурными пластами», — рассказала аудитории на пресс-показе директор музея Александра Санькова.

В новой редакции появилось более 70 работ актуального предметного, промышленного, графического и фэшн-дизайна.

Акцент сделан на исторические связи, аналогии, параллели и переосмысление отечественного дизайн-наследия. Так, связь с русским авангардом демонстрируют мебель UNIKA m blar, ковры Fugly pets, самовар Юлии Корицы, «красные куклы» 52 Factory и коллекция, созданная по мотивам одежды «Нормаль» Владимира Татлина.

В ноябре многие соберутся на выставке «Мебель-2022». Предлагаю найти время, чтобы посмотреть новую версию экспозиции, окунуться в историю нашего российского дизайна. Экспозиция работает до 31 января 2023 года.

СИДЕНЬЯ ИЗ ВЕТОК ОТ АЛЕКСАНДРА ЛОТЕРШАТИНА ДЛЯ DERLOT

Созданный дизайнером Александром Лотершатиным стул Derlot Twig для внутреннего и наружного использования имеет биофильную структуру, сформированную природой.

Сиденья Twig, впервые разработанные в 2008 году, созданы по образцу ветвей деревьев с идеей, что их можно разместить рядом друг с другом, чтобы создать более крупную и разветвленную форму.

Эта биофильная форма создает естественные точки встречи на изгибах его ветвей, что направлено на поощрение социального взаимодействия.

Стандартная версия сиденья изготовлена из полиэтилена низкой плотности (LDPE) для наружного использования и может быть дополнительно освещена изнутри.

Для помещения есть версия с мягкой обивкой, которая может быть обтянута любой тканью или кожей.

Коллекция Twig полностью пригодна для вторичной переработки, а модели доступны со спинками сидений или без них.

ПЛАВАЮЩИЙ РЕГУЛИРУЕМЫЙ СТОЛ ОТ HUMANSCALE

Бренд мебели для организации рабочих мест Humanscale создал Float, регулируемый стол для работы стоя, предназначенный для легкого переключения между различными высотами, чтобы обеспечить более здоровую рабочую осанку.

Float — это минималистичный регулируемый по высоте стол, который адаптируется к диапазону роста и веса с помощью механизма противовеса, разработанного Humanscale.

Стол доступен с ручным или электрическим вариантом подъема/опускания. Float использует технологию пружины с постоянным напряжением для регулировки высоты стола, которое, по утверждению Humanscale, происходит более плавно, чем существующие на рынке традиционные продукты для работы и сидя, и стоя.

«Ключ к тому, чтобы оставаться здоровым во время работы, — это чередовать положение стоя и сидя, — отметили в Humanscale. — Float делает вставание легким и быстрым. У стола нет неудобных рукояток и шумных медленных двигателей, Float устраняет те недостатки, которые обычно препятствуют приобретению и использованию столов с регулируемой высотой».

КОЛЛЕКЦИЯ ГОЛЛИВУДСКИХ КРЕСЕЛ БЕНА МАККАРТИ ДЛЯ GOHOME

Австралийский дизайнерский бренд Gohome в сотрудничестве с промышленным дизайнером Беном Маккарти создал коллекцию деревянных стульев под названием Hollywood.

Голливудская коллекция состоит как из обычных стульев, так и из барных. Маккарти в дизайне опирался на традиционные режиссерские стулья, что в общем-то и дало название коллекции.

И стулья, и табуреты можно штабелировать. Мебель изготовлена из фанеры и американского дуба, которые ламинируются вместе для обеспечения долговечности и комфорта. Барный стул также имеет подставку для ног из матовой нержавеющей стали для дополнительной поддержки.

Ножки как бы отслаиваются от спинки и сиденья, что создает обтекаемый силуэт.

Стулья поставляются в натуральной и цветной отделке.

Полость в спинке стульев и табуретов имеет двойную функциональность как определяющая эстетическая характеристика и как функциональная ручка для изменения положения и штабелирования.

Доступные варианты отделки включают натуральный дуб, а также дуб, окрашенный в белый, черный или красный цвет.

СТУЛ LILLA ÅLAND ОТ КАРЛА МАЛЬМСТЕНА ДЛЯ STOLAB

Шведский бренд мебели из массива дерева Stolab отмечает 80-летие своего стула Lilla land, спроектированного дизайнером и архитектором середины века Карлом Мальмстеном.

Чтобы отметить годовщину, Stolab выпустил ограниченную серию из 2022 стульев Lilla Åland, покрытых маслом копченого дуба.

Стул в виндзорском стиле непрерывно производился на одной и той же фабрике в Смоландстенаре с момента его первого выпуска в 1942 году.

«Карл Мальмстен был вдохновлен посещением церкви Финстрем на Аландских островах в 1938 году, где стояло несколько стульев с откидными спинками», — говорится в сообщении Stolab. — Он нарисовал их, и после нескольких собственных корректировок и дополнений, характерных для его собственного стиля, началось серийное производство на Stolab».

Для создания стульев из копченого дуба обычно требуется аммиак, но для специальной версии Stolab использовала более устойчивый процесс, в котором вместо этого используется теплая темная морилка, покрытая маслом с низким содержанием ароматических веществ.

АККУРАТНЫЙ ЗАРЯД В ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ МАСШТАБЕ

Neatcharge — это беспроводное зарядное устройство от бренда офисной мебели Humanscale, которое можно прикрепить к нижней части стола или плоской поверхности для дискретного питания телефонов.

Компания Humanscale разработала устройство Neatcharge диаметром 13 сантиметров в качестве альтернативы традиционным проводным зарядным устройствам, которые, по ее мнению, могут загромождать стол и занимать слишком много места.

Зарядное устройство, предназначенное для использования в офисе или дома, можно прикрепить к нижней стороне поверхности с помощью двустороннего скотча или винтов.

Как только пользователь помещает свой телефон над зарядным

устройством, оно включается и начинает использовать технологию магнитного резонанса для питания телефона. После удаления оно сразу отключается.

«В то время как обычные беспроводные зарядные устройства необходимо размещать поверх стола или другой мебели, NeatCharge без проблем монтируется под столом или любой другой столешницей, постоянно воздействуя на рабочую поверхность», — отметили в Humanscale. — Такое расположение обеспечивает питание именно там, где это требуется пользователю, освобождая рабочее или жилое пространство от дополнительных помех и проводов».

СИСТЕМА ПРОСТРАНСТВЕННОЙ КОМПОНОВКИ ZUZULU ОТ ALKI

Баскский мебельный бренд Alki сотрудничал со студией промышленного дизайна Iratzoki Lizaso для создания модульной системы компоновки под названием Zuzulu, цель которой — упростить гибридные рабочие условия.

Модульная система включает в себя панели и перегородки, которые можно комбинировать с коллекциями мебели Alki для организации пространств открытой планировки в отдельные рабочие места, зоны для встреч и зоны отдыха.

В системе есть как формальные, так и неформальные рабочие зоны.

По словам представителей Alki, коллекция получила свое название от традиционной мебели зузулу, которая функционирует как сиденье, стол, ящик для хранения и перегородка благодаря складным элементам, полому сиденью и широкой спинке.

Система перегородок Zuzulu выполняет аналогичные функции в большем масштабе, объединяя разделяющие пространство панели с креслами, письменными столами и столами для облегчения различных видов офисной деятельности.

«Мы проанализировали использование, расположение, высоту и потоки людей, разработав таким образом последовательную и компактную архитектуру, которая удобно вписывается в пространство», — тметили в Alki.

Настенная перегородка Zuzulu доступна в вариантах из массива дуба или с тканевой обивкой.

ДЖОНАТАН АДЛЕР: МАСТЕР ГЛАМУРНОГО МИКСА

Джонатан Адлер (Jonathan Adler) — один из самых знаменитых дизайнеров Америки и неподражаемый мастер эклектики. Сам он определяет свой стиль как Modern American Glamour.

Судьбоносный момент в жизни Джо произошел летом в подростковом лагере, когда ему было всего 12. Там детям впервые продемонстрировали азы гончарного дела, которое очень серьезно увлекло Адлера. Через год он выпросил у родителей настоящий гончарный круг и специальную печь для изготовления керамики.

Все это он разместил в подвале родного дома в Нью-Джерси и начал самостоятельно мастерить изделия из глины. С 1980–84 годы, по словам самого Адлера, он практически не выходил из подвала и с увлечением осваивал гончарный промысел. Постепенно его творения становились все совершеннее, и ими начали интересоваться первые покупатели.

Чувство стиля и любовь к искусству Джонатану достались от матери-художницы. Она часто вместе с сыном ходила по дизайнерским магазинам и обставляла дом модернисткой мебелью и аксессуарами. Предпринимательская жилка и навыки управления Адлер получил от своего отца-адвоката. Но родители были не в восторге от увлечений сына, поскольку мало кто верил, что, занимаясь гончарным ремеслом, можно заработать достойный капитал.

Но Джонатан настоял на своем и в 1984 году поехал в Род-Айленд и поступил в Университет Брауна, чтобы изучать семиотику и историю искусства. Параллельно с учебой он брал уроки гончарного мастерства в соседней школе дизайна – одной из лучших в Род-Айленде. Не все получалось сразу, и иногда Адлеру приходилось слышать от учителей, что дизайн и керамика — это не его. Но амбициозный и неунывающий Джонатан не привык сдаваться.

После окончания университета в 1990году будущий декоратор отправляется покорять Нью-Йорк и как многие юноши и девушки в его возрасте мечтает об актерской карьере. Он оставляет свою анкету в одном из агентств юных талантов и начинает ждать предложений от продюсеров. Однако чуда так и не

случилось. Адлеру объявили, что его типаж и таланты на данный момент никому не интересны. Из чего юноша впал в глубокую депрессию, от которой его спасла только любимая работа с керамикой.

И через три года он создает свою первую коллекцию стильных гончарных изделий (ваз, тарелок и чайников) в черно-белых тонах с подписью автора по вертикали. Их он выгодно сбывает в самом популярном и дорогом универсаме города — Barney's. Это был первый, серьезный успех Джонатана.

Вскоре на молодого гончара посыпались заказы от разных дизайнерских лавок и магазинов Нью-Йорка. Изделия Адлера были выставлены в небольшом бутике аксессуаров для дома Aero в районе Сохо, в Barneys и др. Творчеством Джонатана заинтересовались и многие знаменитости: актриса Катрин Денев, модельер Джеффри Бин, дизайнер Синтия Ройлей и др. Такой успех помог Адлеру собрать капитал и открыть в 1998 году свой первый магазинчик в Сохо. Там он начал продавать не только гончарные изделия, но и домашний текстиль, аксессуары для дома, модные сувениры, канцелярские товары и пр.

Открыв собственный бизнес, Джонатан заключил контракт с некоммерческой организацией «Помощь ремесленникам», и по его проектам керамические изделия начали производить рабочие на фабриках в Перу. Тогда же свет увидела более доступная для покупателей линия Адлера Pot Au Porter, в которую вошли посуда и аксессуары для дома из керамики. Желание Джонатана изобретать что-то новое и неординарное, привело его к созданию огромного бизнеса в более чем 1000 магазинов по всему миру. К концу 1990-х предприятию Джонатана удалось зарабатывать более 2 000 000$ в год.

Кабинет Джонатана Адлера, который также служит гардеробной, обставлен мебелью его собственного дизайна. Исключение — ярко-голубое кресло, дизайн Пьера Полена. Торшер, Nicola L. Обои, Florence Broadhusrt. Фото на стене — работа Джеймса Бидгуда

Спальня. Винтажная кровать, дизайн Пола Эванса. Мебель и светильники, Jonathan Adler. Над камином — картина Джеффа Макфетриджа, над кроватью — работы Джон-Пола Филиппа

В России первые монобрендовые бутики Jonathan Adler открылись в сентябре 2019 года в Москве и Санкт-Петербурге в интерьерных салонах IMPORTHOME.

Но талант Адлера оказался удивительно многогранным. В декораторском искусстве он проявил себя не менее ярко, чем в гончарном деле. Оформленные им интерьеры регулярно публикуют в прессе и в глянцевых журналах о дизайне и интерьере. В 2002 году компания Адлера представила новую линию мебели и начала официально выполнять заказы по дизайну интерьеров. Одни из первых работ касались внутреннего убранства гостиниц, отелей, вилл во Флориде, в Калифорнии, Палм-Спрингс.

«Я приветствую любые тренды в дизайне. Кроме разве что таксидермии — она наводит на грустные

Хозяева дома Саймон Дунан и Джонатан Адлер и их собачка Красотка, уютно устроившаяся на коленях дизайнера

Потолок в гостиной декорирован в духе готических капелл. Светильник в виде пальмы, Maison Jansen. Диван, дизайн Владимира Кагана. Зеленое кресло, дизайн Джо Коломбо. Столик на переднем плане и два розовых стеклянных рога на заднем, Jonathan Adler

мысли. Мы живем в эпоху под названием «Все дозволено», и это мне нравится. Так что будьте смелее, экспериментируйте. Смешивайте старое и новое, грубое и утонченное. Модно все, кроме традиционности». Джонатан Адлер активно пропагандирует микс в духе mix&match. Впрочем, дизайнер уточняет: смешение хорошо лишь в том случае, если отражает ваше к нему отношение. А оно должно быть ироничным. *«Серьезность — враг эклектики»*, — заявляет он. Однако очевидно, что в своих работах Адлер полагается не только на иронию, но и на декораторское мастерство. Ищет интерьерные созвучия, рифмует формы и материалы.

Адлер пропагандирует яркие краски, призывая не бояться «передозировки», однако у него стоит поучиться как раз их разумному применению. Он создает нейтральную основу: белые стены, а нередко и белый пол. После чего расставляет цветные акценты.

Кое-кто считает Адлера популистом. Со страниц многочисленных журналов и собственных книг (среди которых бестселлер Happy Chic Accessorizing) он призывает полюбить яркие краски, считая их лучшим средством для профилактики психических расстройств и советует не бояться передозировки. А также заполнять дом мелочами вроде вазочек и рамочек для фото, убеждая, что лишить себя этих мелких радостей — верный путь впасть в депрессию. Причем вещицы декоратор советует располагать в художественном беспорядке, поскольку симметрия лишает восприятие окружающего мира легкости. Однако в его собственных проектах фантазия всегда обуздана чувством меры и вкусом. В интерьерах считывается почти хирургический расчет.

«Обычно я делаю интерьеры многослойными по времени. Легкая патина, налет возраста дарят дому объем». Адлер погружен в индустрию, поэтому знает ассортимент не только брендовых магазинов, но и богатых экстравагантными предметами американских антикварных лавок. Заказчики ценят Джонатана за фантазию, за умение создать сказку. Как сказал один из его клиентов: «Если вы любите Гарри Поттера — лучшего декоратора вам не найти».

Комплекс 70 Charlton в нью-йоркском Сохо (проект бюро Beyer Blinder Belle) — широко обсуждаемая недвижимость. Девелопер пригласил Джонатана Адлера сделать модельную квартиру, чтобы люди, приходящие покупать пустые метры, могли наглядно представить, насколько эффектно может выглядеть их будущее жилье. А заодно и познакомиться со стилем самого Джонатана Адлера. Один из самых знаменитых дизайнеров Америки и неподражаемый мастер эклектики он определяет свой стиль как Modern American Glamour.

«Работа шла как по маслу, — говорит дизайнер. — *От концепта до финального монтажа прошло всего три месяца. Я собрал здесь самые любимые предметы из моей коллекции».*

Зеркала, консоли, кресла, ковры и керамические вазы с характером, запоминающейся формы и интересными фактурами. Адлер не стесняется цитировать: например, может сделать стол с волнистым подножием, как у Маттиа Бонетти, или придумать лампы на прикроватных столиках в спальне, с основаниями точь-в-точь, как у Филиппа Икили. Палитра построена на сочетании пыльного голубого, светло-серого, оттенка морской волны и золота.

«Никакой унылой бежевой нейтральности. Человек должен чувствовать, что он попал в гламурное семейное жилье. Не абстрактная инсталляция, в которой мебель привезена с соседнего склада. Чем активнее цвет, тем больше ощущение, что у интерьера есть индивидуальность.

Все помещения хорошо освещены, поэтому я выбирал побольше предметов с металлической отделкой: мерцание и блеск — важный элемент образа. В квартире площадью 209 кв. метров спланировано четыре спальни, значит потенциально она — для семьи с детьми. Поэтому я ставил предметы интересные, но очень комфортные и функциональные».

С Адлером с удовольствием сотрудничают известные на весь мир бренды. В 2009-м к 50-летию Барби, по просьбе фирмы Mattel, дизайнер разработал кукольный домик в 3500 м². А в 2010 году в сети Страбакс появились красные карты и кружки авторства Адлера.

Сегодня под брендом Jonathan Adler предлагается все, что нужно, чтобы обставить интерьер, — от дивана до подсвечника.

Каждый новый дизайн, форма и цвет товара разрабатывается дизайнером самостоятельно в его домашней мастерской. А перед запуском в массовое производство «обживается» в его доме несколько дней. Только если новый товар «вписывается» в интерьер и гармонирует с остальными предметами мебели, он появляется на полках в интерьерных салонах Jonathan Adler.

Калифорнийский отель в Палм-Спрингс, спроектированный в 1950-х годах, был полностью реконструирован, а интерьеры Parker Palm Springs Hotel разработал Джонатан Адлер.

«Мне хотелось сделать что-то очень американское, вневременное, но так, чтобы чувствовалось, что мы живем в эру Инстаграма».

Адлер заполнил просторные помещения отеля своими креслами, стульями, диванами, столиками и вазами. На полах — ковры его дизайна. Конечно, в меблировке есть аутентичные винтажные предметы, например огромное настенное зеркало в «павлиньей» раме или кресло и оттоманка Уоррена Платнера. Однако это лишь вкрапления в декор, от и до сочиненные и произведенные Адлером.

Новый образ Parker Palm Springs Hotel понравится гостям тонизирующим цветом, эффектной работой с произведениями искусства (Адлер дебютировал как скульптор-монументалист, создав гигантский бронзовый банан для лужайки перед отелем), обилием дневного света и вневременным шиком. Про инстаграм Джонатан Адлер все рассчитал верно — любая деталь этого отеля, попавшая в вашу ленту, обеспечит внимание сотен пользователей.

Особняк в Сан-Франциско по проекту Джонатана Адлера. Гостиная. Диваны Ether Cloud, Jonathan Adler; журнальный столик Alphaville, Jonathan Adler; ковер Stella Design; Jonathan Adler

Один из самых крупных и стильных проектов Джонатана Адлера, как декоратора – оформление исторического отеля Parker Palm Springs в Калифорнии.

Дизайнер Джонатан Адлер оформил для себя и своего партнера дом, который заряжает хозяев оптимизмом и зимой, и летом.

Остров Шелтер недалеко от Нью-Йорка вот уже семнадцать лет излюбленное место отдыха дизайнера Джонатана Адлера и его партнера Саймона Дунана. Приезжая сюда, Джонатан и Саймон всегда останавливались в небольшом коттедже 1960-х годов. Естественно, узнав, что неподалеку продается участок земли, друзья не смогли отказаться от возможности приобрести его. «Старый дом нам нравился, но этот участок был просто неотразим, — говорит Джонатан. — Он находится прямо на берегу моря, а вдалеке виден маяк. На маяк кажется похожим и наш новый дом — настолько удачно он расположен».

Главным желанием Джонатана и Саймона было построить что-то отличное от помпезных особняков фешенебельного курорта Хэмптонс, расположенного неподалеку. Их дом должен был напоминать и легкие виллы середины прошлого века, и модернистский особняк в скандинавском стиле, в котором вырос Джонатан.

Кроме этого, на архитектурную концепцию повлиял интерес Саймона к традиционным японским домам с внутренним двориком. Воплотить мечты хозяев в реальность взялись архитекторы из бюро Gray Organschi Architecture – они возвели для них минималистичный одноэтажный коттедж, облицованный темным деревом.

Снаружи он кажется по-японски сдержанным: прямоугольные стены, крыша и бассейн, натуральные дерево и камень, почти полное отсутствие ярких цветов – только на террасе стоят несколько разноцветных диванов и шезлонгов.

Зато внутри обстановка такая жизнерадостная, что скорее напоминает Калифорнию середины 1950-х, чем современный пригород Нью-Йорка. Большая часть мебели и текстиля взята из коллекций по дизайну Джонатана. *«В том, что я делаю, много ностальгии, — говорит он. — Модернизм середины прошлого века так полон оптимизма, что его обаянию невозможно сопротивляться».*

Некоторые вещи были созданы Адлером специально для этого интерьера: например, футуристическая ширма, отделяющая прихожую от большой гостиной-столовой, и белая керамическая плитка, которой оформлены стены в столовой и на веранде.

Дизайнер с особым удовольствием смешал в интерьере разные материалы: здесь и дерево, и цемент, и камень, и мазонит, и фанера, и текстиль разнообразных расцветок.

«Мы задумывали этот дом как место, где можно расслабиться и отдохнуть от городского шума, и видели его в первую очередь как летний коттедж, — говорит Саймон. — Представьте, каково же было наше удивление, когда мы обнаружили, что и зимой здесь ничуть не менее уютно, чем летом!».

«Возвращение домой должно быть противоядием от проблем и травм повседневной жизни. Оформляйте жилище так, чтобы оно выражало вашу суть и беспрестанно дарило вам радость с той самой секунды, как вы переступаете порог дома», — добавляет Джонатан.

Собственный дом дизайнера одновременно служит и его главным манифестом: здесь роскошь материалов, текстур и оттенков сливается с произведениями искусства и дизайн-иконами разных лет. При этом яркие декоративные элементы соседствуют с нейтральными белыми поверхностями, благодаря чему и сами предметы, и орнаменты на них выгля-

Особняк в Сан-Франциско по проекту Джонатана Адлера. Холл на первом этаже. Диван, Verpan; винтажная люстра, Rovert Haussmann; столик, Hans Series, Jonathan Adler

дят как художественные объекты и производят по-настоящему сильное впечатление.

«Для меня работа над собственным домом стала не только удовольствием, она еще и благотворно повлияла на бизнес, — рассказывает Джонатан. — *Многое из того, что я придумал за время обустройства коттеджа, вошло в мою постоянную коллекцию».*

Сложно не заметить, что и геометрия мебели, и само её положение в пространстве в работах Адлера напоминают о роскошных интерьерах ар-деко, которые были популярны почти сто лет назад. Современный виток роскоши сопровождается новыми технологическими приёмами и новыми представлениями о гармонии, но родство с предыдущими эпохами по-прежнему ощущается в нём, если приглядеться.

Адлер очевидно увлечён не только яркими красками и замысловатыми орнаментами, но и металлом: в его мебели и светильниках всегда есть тонкие серебряные и латунные элементы, которые работают и как звучные линии, и как отражающие поверхности. Эти многочисленные детали соединяют интерьер воедино, задают определённый ритм пространства.

В иных случаях металл становится главной частью массивной конструкции — тем поэтичнее рифмы между массивным светильником и тонкими ножками стула, выполненными из одного материала.

Несмотря на любовь Адлера к натуральным материалам и тканям, он не боится работать и с пластиком: так, стол на опорах в форме лиловых антилоп демонстрирует любовь дизайнера к цвету и сложным технологическим решениям, а стол с прозрачными ножками прекрасно сочетается с изящным стулом.

Роскошь по Адлеру состоит из множества компонентов: это безмерный комфорт каждого кресла, красота и высокое качество каждого текстильного элемента, наполненность пространства изящными и элегантными предметами, а главное, хорошее настроение и тактильное удовольствие, которое человек получает. Роскошь по Адлеру — это гедонизм, воплощённый в интерьере.

«Я считаю, что людей обманули, заставив поверить в то, что шикарный дом – это нечто холодное, минималистское и бесцветное. Для меня суть шикарности — это счастье. Следовательно, шикарный дом — это нечто теплое, максимальное, цветное, и по-настоящему выражающее страсть своего владельца», — говорит Адлер.

Джонатан Адлер обожает собак! Отсюда название бренда dog friendly. Собаки регулярно становятся героями фотосессий в интерьерах Джонатана Адлера, позируют на фото в каталогах и в социальных сетях бренда. Джонатан Адлер даже запустил целую линейку коллекционной посуды для собак, желая подарить радость всем владельцам этих милых животных. Своим же сотрудникам он разрешает приводить питомцев на работу и проводить с ними время в течение дня.

Так из робкого подмастерья Джонатан превратился в настоящего авторитета в области дизайна и декора, у которого появилось немало последователей. Его стиль всегда «счастливый шик» (happy chic) — яркий, жизнерадостный, ироничный и запоминающийся. Декоратор не приемлет минимализм, но вместе с тем, его гламурные и насыщенные интерьеры смотрятся вполне гармонично. Адлер верит, что художественное оформление в доме должно быть жизнерадостным, поскольку оно способно вылечить человека от депрессии, стресса и подарить приятные, комфортные ощущения.

Дизайнер выступает ещё и как автор книг: в своих работах он призывает к смелости и иронии, ведь именно так можно придать жилищу особый характер, построенный на кураже и остроте решений. «Дизайн — это смешение, бесстрашие, жажда экспериментировать с цветом… Поверьте, это очень весело!».

По материалам Интернет

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События
и экспозиции
мебельной отрасли

Международная выставка
инструмента

Организатор

МОСКВА, РОССИЯ ЕВРОЭКСПО VIENNA, AUSTRIA EUROEXPO

При поддержке

ЭКСПОЦЕНТР

РСПП

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

Стратегический партнер

Ассоциация Торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации РАТПЭ

mitexpo.ru

8-11
НОЯБРЯ
NOVEMBER
2022

МОСКВА,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
EXPOCENTRE FAIRGROUNDS,
MOSCOW

mitex™

INTERNATIONAL TOOL EXPO

пятнадцатая
юбилейная

15

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

19 – 21 мая 2022 г.

«ТЕХНОДРЕВ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК — 2022»

Хабаровск, Арена «Ерофей»

лесопромышленная выставка

www.khabexpo.ru

25 – 27 мая 2022 г.

ЛЕСДРЕВТЕХ — 2022

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.belexpo.by

26 – 29 мая 2022 г.

МЕБЕЛЬ HUB — 2022

Москва, «Крокус Экспо»

Московское Международное Индустриальное Шоу

www.mebel-hub.ru

06 – 09 июня 2022 г.

МИР СТЕКЛА — 2022

Москва, Экспоцентр

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

www.mirstekla-expo.ru

08 – 11 июня 2022 г.

АРХ МОСКВА — 2022

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

Международная выставка архитектуры и дизайна

www.archmoscow.ru

15 – 17 июня 2022 г.

МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР — 2022.

ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2022

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»

Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности.

www.mebelexpo.kz

08 – 12 сентября 2022 г.

MAISON & OBJET – 2022, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ

Неделя дизайна в Париже

www.maison-objet.com

12 – 15 сентября 2022 г.

ЛЕСДРЕВМАШ — 2022

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка «Машины, оборудование и технологии для лесозаготовительной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности»

www.lesdrevmash-expo.ru

13 – 16 сентября 2022 г.

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2022

Екатеринбург, ЦМТЕ

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

www.expoural.com

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2022 г.

14 – 16 сентября 2022 г.

ЭКСПОДРЕВ — 2022

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

Деревообрабатывающая специализированная выставка

www.krasfair.ru

15 – 18 сентября 2021 г.

МЕБЕЛЬНЫЙ ФОРУМ — 2021

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.belexpo.by

20 – 22 сентября 2022 г.

HEIMTEXTIL RUSSIA.DIGITAL — 2022

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

www.heimtextil-russia.ru

22 – 24 сентября 2022 г.

МЕБЕЛЬ&ДЕРЕВООБРАБОТКА УРАЛ — 2022

Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

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

www.mebelexpo-ural.ru

22 – 24 сентября 2022 г.

КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2022

Крым, Симферополь, МФК «Гагаринский»

Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

13 – 15 октября 2022 г.

МВМК — 2022

Крым, Симферополь, пгт Аэрофлотский, площадь Аэропорта, 14

Специализированная отраслевая выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

18 – 21 октября 2022 г.

SICAM — 2022

Италия, Порденоне, «Pordenone Fiere»

Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели

www.exposicam.it

21 – 25 ноября 2022 г.

МЕБЕЛЬ — 2022

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка мебели, компонентов и оборудования для производства мебели

www.meb-expo.ru

22 – 26 октября 2022 г.

INTERMOB — 2022.

Турция, Стамбул, ВЦ Т уар

Международная выставка компонентов для мебели

www.intermobistanbul.com

ТРАДИЦИОННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ
РАСШИРЯЮТ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ И ЭКСПЕРТЫ НА ОТРАСЛЕВОЙ ВЫСТАВКЕ

ВПЕРВЫЕ В ЧЕЛЯБИНСКЕ!

17-19 мая 2023

ЭКСПОМЕБЕЛЬ

ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ, МАШИН. ОБОРУДОВАНИЯ, КОМПЛЕКТУЮЩИХ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ЛЕСНОЙ, ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

LESPROM-URAL

grandexpoural.com

GRAND EXPO URAL
ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ НА УРАЛЕ

Направить заявку на участие:
e-mail: info@mvkural.ru
тел.: (343) 253-77-44

МВК УРАЛ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ-УРАЛ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

БЕСПЛАТНО

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

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

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

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2022 году

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

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

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

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

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

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

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

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

ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

Обложка — 223*303
1/1 — 213*303 верт.
1/2 — 213*150 гориз.
1/2 — 303*105 верт.
1/4 — 105*150 верт.

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

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

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

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

Стоимость одного экземпляра журнала 280 руб.

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ» БЕСПЛАТНО

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

Мебель
интерьер
дизайн

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

21–25.11.2022

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

www.meb-expo.ru

РЕКЛАМА 12+

При поддержке

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

Под патронатом

ТПП РФ

Expo Rating

Организатор

ЭКСПОЦЕНТР

Kronodesign® App

Download on the App Store

Google play

kronospan-express.com