МЕБЕЛЬЩИК

Фурнитура Комплектующие Материалы Оборудование Мебель

№06 • Апрель 2023

КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Kapan www.kapan.biz ЯВЛЯЕТСЯ ТОВАРНЫМ ЗНАКОМ kapan co. ltd ВСЕ ПРАВА ЗАЩИЩЕНЫ

НАША ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК

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

FURNITURE
INTERIOR
WOODWORKING

www.mebelexpo.kz

XXVIII Казахстанская международная выставка

МЕБЕЛЬ • ИНТЕРЬЕР ДЕРЕВООБРАБОТКА

2023

14-16 июня | Казахстан, Алматы ВЦ «Атакент»

Контакты:

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

Соорганизатор

Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Республики Казахстан

Организатор

ATAKENT-EXPO

Международная Выставочная Компания «Атакент-Экспо»

www.mebelshik.biz

12+

Журнал «Мебельщик» № 06 апрель 2023 г.
Учредитель и издатель: Ширяева Светлана Юрьевна
Издатель, редакция журнала:
г. Новосибирск ул. Оловозаводская, 47
Тел.: +7 (383) 352-35-05, моб.: +7 913-912-4-333
E-mail: mebelsibsk@mail.ru

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

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

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.
тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru
Подписано в печать: 25.04.2023 г.
Дата выхода: 28.04.2023 г.
Тираж 10 000 экземпляров.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПУБЛИКАЦИИ

НОВОСТИ 10
УКРУПНЯЙСЯ, ИНТЕГРИРУЙ, ПРОДАВАЙ! О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БЫВШЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКИ ИКЕА В НОВГОРОДЕ 24
ФАНЕРНЫЙ ЗАВОД «УСТЬЕЛЕС» В СОКОЛЕ ПРИОСТАНОВИЛ ПРОИЗВОДСТВО 28
«КЗ-МЕБЕЛЬ». ВЕРНЫЙ. НАДЁЖНЫЙ. ПОМОЩНИК. 34
ИНДИА МАДАВИ — КОРОЛЕВА ЦВЕТА 38
НОВОСТИ ДИЗАЙНА 44
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 50
MEBELEXPO UZBEKISTAN 2023 ЗАВЕРШИЛА РАБОТУ! 52
МЕБЕЛЬНОЕ И ИНТЕРЬЕРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НА MOSBUILD 60

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

Илья Дмитриев
моб.: +7 953-808-76-43

Дизайн макетов, верстка:
Павел Осипов
Юрий Катанский

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

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

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

Главный редактор
журнала МЕБЕЛЬЩИК
Ширяева Светлана

Дорогие мебельщики!

Весна показывает довольно высокую активность мебельного рынка. Да, безусловно, для отдельных компаний последний год стал серьёзным испытанием. Но многие изготовители мебели под заказ за счёт ухода ИКЕА и ряда других факторов неплохо прибавили в объёмах заказов. Мебельная отрасль сегодня, пожалуй, выглядит неоднородной в плане роста или падения продаж и неустоявшейся пока после санкционного стресса ни в плане новых систем продаж и новых экспортных рынков, ни в плане снабжения мебельными материалами и комплектующими.

Именно мелкий рынок мебели под заказ сейчас чувствует себя наиболее стабильно и устойчиво — он зависит только от наличия спроса, а спрос на заказную мебель сейчас подрос.

Мебельные фабрики и поставщики оборудования и комплектующих очень активно сегодня осуществляют экспансию как на рынки бывшего СНГ, так и в более отдалённые государства, куда возможен экспорт. Недавно прошла мебельная выставка в Ташкенте, на которой можно было побывать на стендах российских фабрик и поставщиков комплектующих.

Всем компаниям желаю роста, максимального использования всех открывающихся возможностей, а всем владельцам бизнесов, руководителям и сотрудникам здоровья, без которого невозможно полноценно жить и работать на общее дело!

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Петли Направляющие Ручки

НОИС

Новинка TSS Cleaf

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

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

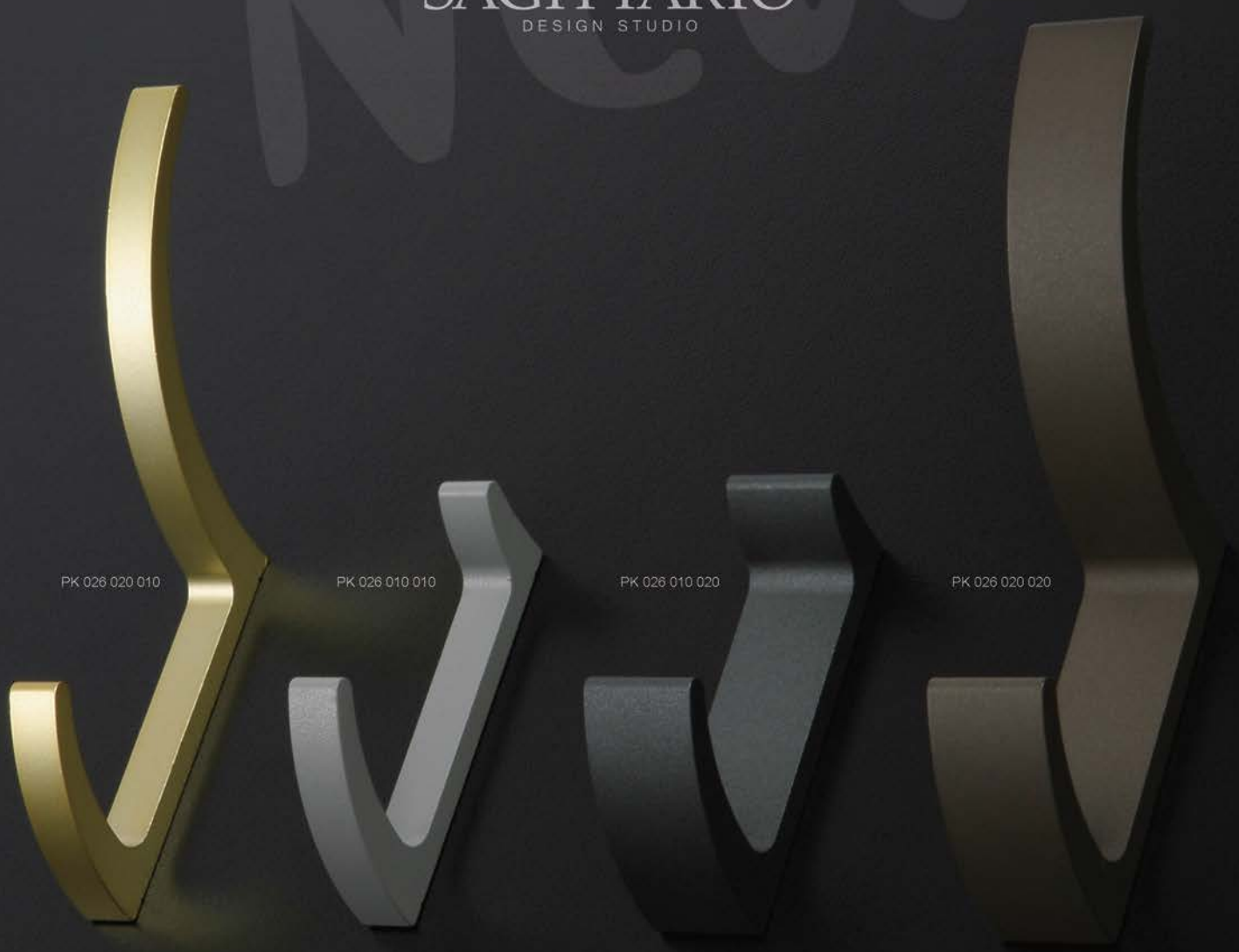
Бердск
ул. Ленина, 27
+7 (383) 311-00-77
berdsk@nois.su

NEW

ВАЛМАКС®
дизайн и производство лицевой мебельной фурнитуры

&

SAGITTARIO
DESIGN STUDIO



РК 026 020 010

РК 026 010 010

РК 026 010 020

РК 026 020 020

КОЛЛЕКЦИЯ
2023

России
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

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

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

КЛАМЕТ

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

РОССИЙСКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

г. Смоленск

МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

+7 (4812) 42-24-29
info@aldi04.ru
ALDI04.RU

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

FELDER GROUP: ПРИОБРЕТЕНИЕ КОНТРОЛЬНОГО ПАКЕТА АКЦИЙ EMC SRL

Felder Group и EMC srl успешно сотрудничают уже более двух десятилетий. Две компании теперь договорились о более глубоком технологическом партнерстве. Группа Felder приобрела контрольный пакет акций EMC srl, тем самым интегрировав EMC в группу компаний.

Особое внимание уделяется технологии шлифования. Felder Group и EMC предлагают ориентированные на будущее комплексные решения для шлифования во всех областях вторичной деревообработки — от станка начального уровня до индивидуальных инновационных решений и высококачественных продуктов. В рамках этого партнерства компания может предложить клиенту всю технологическую цепочку в области технологии шлифования. Второй важной областью применения технологии шлифования EMC является металлообработка, широко представленная в линейке станков EMC.

Ассортимент продукции Felder Group за последние годы значительно расширился, и все большее значение придается индивидуальным требованиям клиентов и специальным проектам. В то же время высокий спрос со стороны различных рынков и областей роста требует совместного объединения исследований и разработок, а также производственных сил.

«Консолидация и интеграция EMC в Felder Group как поставщика полного спектра услуг в области вторичной обработки древесины была

логичным и дальновидным шагом. Благодаря EMC мы приобрели инновационного технологического партнера, обладающего всеми технологическими и социальными навыками для покрытия технологической цепочки в сегменте шлифования», — говорит Тамара Фельдер, директор по маркетингу Felder Group.

Производственные площадки в Халле, Тироле и Имоле будут полностью сохранены. Исследования и разработки, а также производственные мощности в Имоле останутся и в будущем будут расширяться. Международные продажи и сервисное обслуживание деревообрабатывающей техники в области шлифовальной техники в значительной степени перешли к Felder Group. Существующие структуры продаж Felder и EMC останутся в силе.

«Команда EMC очень довольна слиянием с Felder Group и сосредоточением внимания на технологии шлифования. Уникальная возможность продемонстрировать наш опыт и инновационный потенциал, а также иметь возможность полностью обслуживать множество клиентов и рынков», — объясняет Ивано Ковери, генеральный директор EMC.

ASKONA ЗАПУСТИТ ПРОДАЖИ В КИТАЕ

Специально разработанный для китайского рынка ассортимент Askona будет продаваться через локальный маркетплейс. Этой информацией поделились представители ГК «Аскона» на форуме Retail TECH.

«Мы ставим перед собой задачи запуска бизнеса на рынках Азии, ОАЭ и Турции, изучаем инфраструктуру Латинской Америки, — рассказал директор по развитию и управлению арендными данными ГК «Аскона» Максим Бухаров. — Через неделю стартуют продажи на маркетплейсе в Китае. В этом году мы также планируем открытие нескольких магазинов в Дубае и Турции — под брендом Askona и, возможно, еще одним из наших премиальных брендов. В ОАЭ и Турции уже идет активная проработка локаций и площадок для офлайн-точек».

ГК «АНГСТРЕМ» РАСШИРЯЕТ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ В СТРАНАХ СНГ. ДО СЕРЕДИНЫ ЛЕТА ПЛАНИРУЕТСЯ ОТКРЫТЬ 16 САЛОНОВ В ГОРОДАХ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

Новые торговые точки дилерской сети в апреле откроются в Армении, Казахстане, Узбекистане и Беларуси.

В марте новый фирменный салон «Ангстрем», площадью 180 квадратных метров, открылся в Ташкенте, он стал вторым в Узбекистане. Самая

крупная в странах СНГ дилерская сеть компании в Казахстане в этом месяце пополнится новыми салонами в Актобе и Караганде. Мебельные салоны под брендом «Ангстрем» уже работают в Астане, Алматы, Актау, Атырау, Уральске, Петропавловске, Семипалатинске, Экибастузе, Павлодаре, Костанае, Талдыкоргане, Кокшетау. А партнерская сеть в Беларуси в апреле пополнится еще одним салоном в Витебске.

«Одно из наиболее быстро развивающихся направлений сейчас — Армения. Мы открыли его осенью прошлого года, а уже в апреле там откроется второй партнерский салон в Ереване, — рассказала коммерческий директор дилерской сети Елена Кондрыкинская. — Уверена, что начинающиеся деловые контакты с Арменией перерастут в долгосрочную и эффективную работу, основанную на прозрачности отношений, доверии и взаимоуважении.

В целом, в 2023 год запланировано открытие фирменных мебельных магазинов под брендом «Ангстрем» в Самарканде (Узбекистан), Таразе, Шымкенте, Кызыл-Орде, Усть-Каменогорске (Казахстан), Гомеле (Беларусь), Худжанде и Душанбе (Таджикистан), Баку (Азербайджан), Улан-Баторе (Монголия).

«Страны СНГ на сегодняшний день для нас являются ключевым экспортным направлением. Сложившиеся партнерские отношения позволяют нам строить планы по расширению дилерской сети, — рассказал исполнительный директор компании «Ангстрем» Вадим Чернушкин. — Однако, это не единственное направление для международного сотрудничества. Есть планы по выходу на рынки Ближнего Востока и Северной Африки. В прошлом году нам пришлось скорректировать свои планы по освоению новых рынков. В отличие от европейской готовой мебели, которая по-прежнему поставляется в Россию, для отечественных производителей рынок Европы заблокирован. В частности, у нас прекратились отношения с партнерами в Молдове и Латвии. Сейчас мы переориентируемся на новые рынки и развиваем отношения с постоянными и надежными партнерами».

СПРАВКА

Дилерская сеть «Ангстрем» в СНГ насчитывает 26 магазинов. Розничные точки работают в Казахстане, Кыргызстане, Узбекистане, Беларуси, Армении и Таджикистане.

«ЕВРООПТ» В МИНСКЕ НАЧАЛ ПРОДАВАТЬ ТОВАРЫ IKEA

В белорусской торговой сети «Евроопт» появились товары шведского производителя IKEA. Как рассказали в компании «Евроторг», первая партия товаров IKEA поступила в продажу неделю назад. Найти их можно только в самом большом гипермаркете «Евроопта» в Минске на улице Монтажников.

Ассортимент товаров IKEA пока невелик, он умещается буквально на одном стеллаже. Это, в основном, товары для кухни: ножи, тарелки, лопатки, наборы ложек и вилок. Есть емкости для мыла, вешалки, совок со щеткой.

В компании Office Life пояснили, что «предпринимают все усилия, чтобы покупателям был доступен самый широкий ассортимент импортных товаров, которые можно приобрести, не выезжая за границу». Для этого ведут переговоры с рядом поставщиков и производителей продукции по всему миру.

В планах «Евроопта» — расширять ассортимент непродовольственной группы товаров как от IKEA, так и от других торговых марок. Товары из IKEA есть и в «е-доставке» «Евроопта».

KRONOSPAN ЗАБИРАЕТ БРЕНД И УХОДИТ ИЗ РОССИИ

За последний год Kronospan завершила стратегический анализ своей деятельности в России и решила передать весь свой бизнес в России фонду Causa (Causa Foundation), а управление активами — российскому менеджменту. Об этом сообщила корпоративная пресс-служба Kronospan.

Теперь, когда бизнес в России разделен, Kronospan ведет переговоры с местной управленческой командой, чтобы остановить использование бренда Kronospan в России. Цель состоит в том, чтобы бывшие заводы Kronospan в России переименовались и продолжали работать отдельно от Kronospan.

Предприятия Kronospan в Беларуси не затронуты данным разделением и будут продолжать вести свой бизнес в составе Kronospan. Kronospan — один из крупнейших в мире холдингов по производству древесных плит, основанный в 1897 г. в Австрии. Предприятия холдинга находятся в 21 стране мира.

ЦЕНЫ НА ДРЕВЕСНЫЕ ПЛИТЫ В РОССИИ НА МАРТ 2023

Согласно данным ежемесячного обзора «Цены на древесные плиты», подготовленного аналитической службой компании Lesprom Network, средняя цена на ДСП (сорт 1, Е1) в марте увеличилась на 2,6%, на ЛДСП — на 1%. При этом на ламинированную фанеру цена рухнула на 13,28%, а цена ДВП — на 13%. Цены на MDF опустились на 7,75%, а OSB-3 подорожала на 5,84%.

Наибольшее снижение цен продемонстрировала ламинированная фанера — 14,67%.

«По итогам марта прогнозируется рост цен на все древесные плиты из-за оживления строительного рынка на фоне сокращения объемов производства, а также из-за налаживающихся экспортных потоков фанеры», — отмечает Lesprom Network.

Сейчас уже апрель, и цены на ЛДСП продолжили рост. Скорее всего, на это сегодня влияет ещё и рванувший вверх курс валют.

IKEA ИНВЕСТИРУЕТ БОЛЕЕ 2 МЛРД ДОЛЛАРОВ В РАСШИРЕНИЕ ПРИСУТСТВИЯ В США

Ingka Group, крупнейший ритейлер IKEA, сообщает о вложениях в развитие омниканальной торговли в США в течение следующих трех лет в размере более 2 млрд евро.

За последние 40 лет это самая крупная инвестиция компании на американском рынке

«США — один из наших самых важных рынков, и мы видим бесконечные возможности для роста и сближения со многими американцами с помощью доступных товаров и услуг, — говорит руководитель отдела розничной торговли IKEA Ingka Group Толга Онджу. — Больше, чем когда-либо прежде мы хотим увеличить плотность нашего присутствия в США, наращивать возможности по выполнению заказов и сделать ассортимент еще более соответствующим потребностям местных покупателей».

ПРОДУКЦИЯ «ЛУЗАЛЕС-ТИХВИН» И «ЛУЗАЛЕС-ВЯТКА» ПРИОБРЕТЁТ НАЗВАНИЯ НА ЯЗЫКЕ КОМИ

Будущие «Лузалес-Тихвин» и «Лузалес-Вятка», принадлежавшие ИКЕА, будут производить доступную и качественную мебель. Название продукции будет на языке коми, сообщил в четверг председатель совета директоров ООО «Лузалес» Руслан Семенюк по итогам поездки на производство в Тихвин.

«Наша задача сегодня — производить доступную по цене, а главное — качественную продукцию, расширить ее ассортимент, организовать сбыт, планомерно нарастить производственные мощности. Также хотел бы отметить, что название мебельной продукции будет на коми языке», — сообщил Семенюк в своем Telegram-канале.

Он сообщил, что осмотрел основные цеха предприятия в Тихвине, увидел процесс сборки мебели, ознакомился с образцами готовой продукции. «Отрадно видеть, что сотрудники трудятся, хотя еще недавно предприятие находилось в вынужденном простое. На встрече с трудовым коллективом обсудили социальные гарантии. Хочу отметить, что принципы бережливого производства на предприятии реализованы на высоком уровне. Вместе со мной в поездке находятся сотрудники компании «Лузалес». Совместно с коллегами они обсудили вопросы по конкретным направлениям деятельности, касающихся сбыта, транспорта, технического оборудования, поставки сырья и материалов», — добавил руководитель.

«Лузалес» завершил сделку по приобретению двух бывших заводов IKEA в Тихвине и в поселке Красная Поляна 23 марта.

«ЛЕРУА МЕРЛЕН» ЗАКРЫВАЕТ СВОИ МАГАЗИНЫ В РОССИИ

Компания Leroy Merlin заявила о намерении продать свои магазины, а это 111 точек по всей стране. Однако владельцы успокаивают: сеть строительных гипермаркетов не пропадет с российского рынка. Ее передадут локальному менеджменту, что позволит продолжить работу в привычном режиме.

В отличие от ряда зарубежных компаний Leroy Merlin еще в прошлом году заявил, что останется в России. «Несмотря ни на какие случаи, мы продолжаем работать и не планируем останавливать деятельность компании. Мы ожидаем от вас партнерского подхода и выполнения уровня сервиса. Нам с вами крайне важно гарантировать наличие товаров для наших клиентов», — говорилось в сообщении.

Пока неизвестно, планирует ли компания ребрендинг торговой марки, как, например, случилось с L'Occitane, Rehau.

«СЕГЕЖА ГРУПП» ПРОДАЛА ЕВРОПЕЙСКИЕ АКТИВЫ

«Сегежа групп» продала свои активы в Европе. Финансовую сторону сделки и информацию о том, кому были проданы активы, компания раскроет позднее, сообщил журналистам глава компании Михаил Шамолин.

«Эта транзакция проведена, они проданы. Проданы просто потому, что их деятельность невозможно было поддерживать физически», — сказал Шамолин.

По его словам, из-за санкционных ограничений стало невозможно снабжать бумагой европейские производства. «С другой стороны, они не могли покупать бумагу на европейском рынке, потому что производители бумаги отказывались им ее поставлять. И клиенты отказывались покупать продукцию из-за того, что владелец европейских активов — российская компания», — пояснил глава «Сегежа групп».

Шамолин также добавил, что позднее будет сделано дополнительное раскрытие по сделке. Однако он добавил, что сделка была «рыночной и по рыночной цене».

Компания владела предприятиями через европейскую «дочку» холдинга Segezha Packaging, которая объединяла семь заводов по производству бумажной упаковки в Германии, Дании, Италии, Нидерландах, Румынии, Турции и Чехии. Предприятия вошли в состав компании в 2014 году.

ЭКСПОРТЕРАМ МЕБЕЛИ ИЗ УЗБЕКИСТАНА ПРОДЛИЛИ ТАМОЖЕННЫЕ ЛЬГОТЫ

Глава республики подписал постановление о продлении с 1 февраля 2023 года по 1 января 2024 года применение «нулевой» ставки таможенной пошлины при ввозе на территорию Узбекистана сырья, запасных частей, фурнитуры и аксессуаров, используемых при производстве мебели.

Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев подписал постановление, которое предусматривает дополнительные меры по стимулированию производств и экспорта мебельной продукции. Цель — обеспечить инфраструктурой мебельные предприятия и привлечь квалифицированные кадры в отрасль.

Теперь экспортерам будут возмещать части арендных платежей за офисные здания, торговые и складские помещения за рубежом за 250 квадратных метров (по действующему законодательству — 100 кв. метров).

Кроме того, при привлечении зарубежных специалистов, таких как инженеры, технологи, мастера по лакокраске и дизайнеры, будут возмещать 25% заработной платы этих специалистов. Данная часть не должна превышать 9-кратный размер минимального размера оплаты труда. Это касается отечественных предприятий, в годовой выручке которых доля поступлений от экспорта готовой мебельной продукции составляет не менее 30%.

Также Министерство инвестиций, промышленности и торговли готовит предложения о формировании электронной базы, включающей виды производимой продукции, мощности предприятий, занимающихся производством мебели.

HENKEL ПОДПИСАЛА ДОГОВОР О ПРОДАЖЕ СВОЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ ЗА 600 МЛН ЕВРО

Немецкий производитель бытовой химии и клеевой продукции Henkel подписал договор о продаже своего бизнеса в России консорциуму местных инвесторов, говорится в пресс-релизе компании. Сумма сделки составляет 600 млн евро (54 млрд руб.).

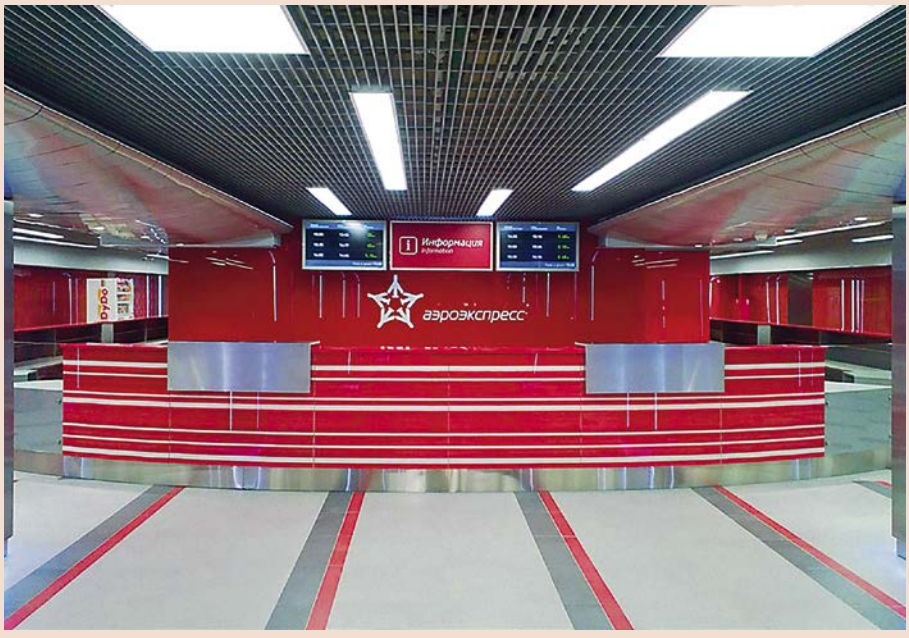
В состав консорциума, который станет новым владельцем бизнеса Henkel в России, вошли компании Augment Investments (фармацевтическая компания), а также инвестиционные компании Kismet Capital Group Ивана Таврина и Elbrus Services.

«Согласованная сумма сделки составила 54 млрд руб., что соответствует примерно 600 млн евро. Все необходимые согласования со стороны государственных органов получены, закрытие сделки ожидается в ближайшее время», – говорится в сообщении пресс-службы.

О прекращении бизнеса в России Henkel объявила в апреле 2022 г. В марте немецкий производитель объявил о приостановке всех запланированных инвестиций в России. В декабре прошлого года председатель комитета акционеров и наблюдательного совета Henkel Симон Бажель-Тра сообщила, что компания запустила процесс продажи российского бизнеса и планирует завершить его в ближайшее время.

В ПОДМОСКОВЬЕ РАСШИРИЛИ ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «ХСР»

Подмосковная компания «ХСР» реализовала проект расширения производства при поддержке Московской области. Предприятие из городского округа Химки специализируется на выпуске дизайнерской мебели и предметов интерьера для офисов, жилых помещений и гостиничных комплексов.



«Ежегодно в Московской области проводятся конкурсы государственных мер поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства. Это, в том числе, конкурсный отбор по субсидии на лизинг оборудования. Одним из получателей данной поддержки размером 1,1 млн рублей стала компания «ХСР», реализующая проект расширения производства. Общий объем инвестиций — 20 млн рублей», — сказала заместитель председателя правительства – министр инвестиций, промышленности и науки Московской области Екатерина Зиновьева.

В результате расширения производства на предприятии будет создано 10 новых рабочих мест.

Компания «ХСР» работает в Подмосковье с 1997 года, изготавливает и поставляет такую продукцию, как стеновые панели, встроенная мебель, кухни, двери и многое другое.

«ЛУЗАЛЕС» ПЛАНИРУЕТ ПРОИЗВОДИТЬ ШКОЛЬНУЮ МЕБЕЛЬ НА ЗАВОДАХ IKEA

Изготовитель пиломатериалов ООО «Лузалес» в марте приобрел две производственные лощадки, принадлежавшие IKEA, которые были объединены в одну.

Сегодня компания рассматривает вариант производства школьной и детской мебели на данной площадке. Об этом, по информации РБК, сообщил председатель совета директоров «Лузалес» Руслан Семенюк.

«Хотелось бы, чтобы во всех наших школах и садиках стояли парты, стулья из массива. Ученик поставит рюкзак или сядет, и у мебели из спрессованных отходов переработки крошатся края, потом вещами задеваешь, и это все рвется, получается неудобно», — сказал Семенюк, обратив внимание на то, что мебель из ДСП быстро приходит в негодность.

По его словам, компания начнет работать над созданием модели технологии, которая сделает мебель из массивной доски конкурентоспособной. Уточняется, что выпуск новой продукции состоится через 2–3 месяца, для этого будет создан новый бренд.

Сделка по продаже компании «Лузалес» была закрыта в марте. Семенюк не стал раскрывать точную сумму сделки, но отметил, что речь шла о

нескольких миллиардах рублей. Он также отметил, что сделка будет профинансирована за счет собственных средств компании и не предусматривает опциона на обратный выкуп.

По данным за 2021 г., выручка «Лузалеса» составила 8,4 млрд руб., а чистая прибыль — 2,3 млрд руб.

ФАСАДЫ
И
СТОЛЕШНИЦЫ

Людмила

пластик LEMARK, MELATONE

КЛЕЙ красный МИРА, 54а

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

Людмила

СДАДИМ В АРЕНДУ

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

Тел. 351-53-00, 8-913-730-34-48

Фасады
для изысканного интерьера

ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ

• шкафные группы

• интерьерные панели

• широкий ассортимент декоративной пленки

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

УКРУПНЯЙСЯ, ИНТЕГРИРУЙ, ПРОДАВАЙ!

Совсем недавно закончилась выставка UMIDS 2023, прошедшая в Краснодаре с 5 по 8 апреля. Каждая выставка — это реперная точка, в которой удобно подводить промежуточные итоги и смотреть, оправдались ли прошлогодние прогнозы. Заодно стоит посмотреть, что делают коллеги–конкуренты, откалиброваться и понять, какое место на рынке занимаешь.

Компания FCProject провела открытую дискуссию «Мебельный рынок 2023: рывок или замедление?», где руководители федеральных и региональных мебельных компаний подвели итоги 2022 года, наметили точки роста на 2023 год и даже рискнули дать прогноз на следующие несколько лет. Дополнительный объем дискуссии придал гендиректор компании LIGA, который рассказал, какое оборудование и в каких объемах пользуется спросом у производителей мебели.

СЕЗОН 22/23: ДВИЖЕНИЕ — ЖИЗНЬ

Начнем с матчасти. По данным Ассоциации мебельных и деревообрабатывающих предприятий России за 2022 год продажи мебели выросли к 2021 году на 15,2%, но в натуральном выражении (в штуках) производство снизилось примерно на 3%. Тем не менее, техническое перевооружение отрасли по–прежнему идет, как и все последние годы.

По словам **генерального директора компании LIGA Виталия Кривошеева**, рост поставок оборудования за 2022 год составил 50%, причем, тенденция сохранилась и в 1 квартале 2023 года. Основных драйверов спроса три.

Во–первых, производители мебели хотят больше автоматизации. Автоматизируют цеха и отдельные участки обработки, закупают более эффективное оборудование. *«Многие мебельные компании,* — отметил спикер, — *крупные и не очень большие внимательно анализируют полезный выход готовой продукции с производственных площадей, это общий тренд».*

Во–вторых, уменьшился средний размер изделия. Если раньше на производстве превалировали, например, кухни и гостиные, то сейчас явно лидируют малые формы: комоды, системы хранения, столики, etc. Первый импульс этому дал уход IKEA, но затем тренд поддержали и развили маркетплейсы. В результате

на производстве кратно выросло количество небольших деталей, а технологические линии, спроектированные под другие задачи, перестали справляться с этим потоком. В первую очередь, это касается участков кромления и участков сверления и присадки, поэтому многим производствам потребовалось нарастить или обновить парк оборудования.

В–третьих, значительно вырос спрос на упаковочное оборудование. Это связано, опять же, с продажами на маркетплейсах. Во время доставки изделия проходят несколько промежуточных складов и перегрузок, и им нужна хорошая упаковка, которая сохранит товар целым.

Интересное наблюдение от Виталия Кривошеева: в 2022 году на мебельном рынке была нарушена привычная сезонность, и у производителей мебели из одного сегмента ситуация может отличаться кардинально: кто–то наблюдает спад, а кто–то говорит, что постоянно идет рост и оборудование нужно было еще вчера. Сам спикер связывает это с тем, насколько «активную жизненную позицию» занимают компании.

Наглядная иллюстрация: компания «Мария» закупила на 198 миллионов рублей линию полного цикла по производству мебельных деталей. Как сказала **руководитель управления развития продаж Александра Молчанова**: *«Мы занимаемся не только кухнями, кухня — это товар–локомотив. Но поскольку клиентский опыт с нами приятный, то клиенты продолжают покупать у нас шкафы–купе, мебель для ванных, мягкую мебель и так далее».* То есть, сначала компания создала спрос, а потом обеспечила предложение.

Гипотезу об «активной жизненной позиции» подтвердили и другие участники дискуссии, именно она позволяет им двигаться «выше», а иногда и «против» рынка. В качестве точки отсчета возьмем данные АМДПР, согласно которым в январе–феврале 2023 года в целом по отрасли отмечено снижение производства на 1%. Тем не менее, все присутствующие говорили, что за первый квартал прирости, хотя и не смогли достичь результатов рекордного марта 2022 года.

Можно сделать вывод, что лучше всего себя чувствуют компании, которые либо совмещают производство и продажу, либо крепко интегрируют чужого дилера или франчайзи. Например, **в компании Levox Эдуарда Авакяна** есть как собственные производственные площади, так и розничная сеть магазинов. Именно расширение сети потянуло за собой увеличение производства, благодаря чему в первом квартале 2023 года оборот компании вырос на 25–30% по отношению к 2022 году.

Компания «Аскона», которая плотно работает с собственной розницей и франчайзи, также отметила в январе–феврале рост на 23%. По словам **исполнительного директора Светланы Образцовой**, повышению эффективности способствует уже само увеличение площади магазинов: *«Магазин 100 квадратных метров и магазин 150 метров — это два совершенно разных магазина, там разные товарные группы. И это не просто эффект увеличения пространства. Мы отслеживаем у партнёров увеличение показателей с квадратного метра — при увеличении площади оборот растет».*

Компания Aurora Home свой рост в 10% за первые два месяца 2023 года также связывает с развитием франчайзинговой сети, доля которой в обороте компании давно превысила 50%. Руководитель отдела

франчайзинга Павел Вашенкин так же, как и генеральный директор компании LIGA, упомянул об отсутствии ярко выраженной сезонности в 2022 году, вместо которого был плавный рост спроса в начале года, потом некоторое плато, а сейчас идет очень плавное снижение.

Сложнее приходится тем компаниям, которые не могут напрямую влиять на поставщиков или продавцов. Например, компания «Любимый дом» в марте отгрузила на 20% меньше продукции, чем в прошлом году. Это вполне объяснимо, потому что сравнивать приходится с тем временем, когда у компании был налажен сбыт на европейские рынки.

Владелец торговой марки Neopolis Casa Борис Дурманов рассказал, что происходит с импортом

европейской мебели. За прошлый год в сегментах от среднего до высокого «отвалилось» большое количество поставщиков из Италии, Испании, Германии, Голландии и так далее. Их продукцию либо невозможно поставлять вообще, либо очень дорого, и у «монобрендовых» импортеров настали тяжелые времена. *«У нас с российскими производителями разное понимание сегментов,* — уточнил спикер. — *Для сравнения, у меня «средний плюс» — это стол за 400–500*

тысяч рублей. Мы работаем от среднего до высокого сегмента, и внутри этого диапазона что–то продается лучше, что–то хуже. Но мультибренд помогает контролировать ситуацию». С продажами тоже непросто, если собственная розничная сеть Neopolis Casa работает эффективно, то у дилеров наблюдается «текучка» кадров, что тянет за собой в среднем более низкий уровень продавцов. В условиях падения трафика в торговых центрах это критично.

ТОЧКИ РОСТА

Особенно ценно, что в ходе дискуссии компании поделились тем, где они видят возможности для роста. К примеру, по–прежнему актуальна работа с маркетплейсами. **Директор по маркетингу O'Prime Оксана Соломко** рассказала, что в компании приняли решение открыть еще одно направление в эконом-сегменте, которое будет работать с малыми формами, вроде маленьких диванчиков размером 90–110 см. На данный момент они лучше всего продаются на WildBerries, результаты на других площадках еще нужно подтянуть.

О важности продукта говорил **управляющий партнер компании «Манн-Групп» Игорь Подстольный**. По его словам, сегодня на мебельном рынке любой хороший производитель может расти по 30% в год только потому, что есть достаточно много каналов продаж, на которые можно выходить. Но рознице для роста нужен, например, хороший продукт по интересной цене, который найти можно не всегда. *«Мы не обладаем такими ресурсами, как «Мария» или «Аскона»,* — признал спикер, — *но, понимая свои сильные и слабые стороны, мы делаем акцент на продукты. Наши коллекции уникальны по дизайну и материалам, поэтому мебель, условно, продается сама, потому что она хорошая».*

В тех случаях, когда мебель не продает себя сама, будет набирать обороты интеграция между поставщиком и дилером, которому помогут продавать больше и лучше. Например, Aurora Home увеличивает количество очных и видеоаудитов, в помощь собственнику, который чисто физически не может обойти все свои торговые точки и увидеть, как себя ведут продавцы (спойлер: расслабленно). Компания «Мария», у которой 85 студий из 300 — это собственная розница, проводит на своих площадках эксперименты и тиражирует удачные результаты на франчайзинговую сетку, будь это кредиты на мебель или работа с «внешними» дизайнерами. У компании «Любимый дом» также большие планы по работе с торговым персоналом франчайзи, 2023 год будет посвящен повышению его результативности «по всем фронтам, какие только в теории могут быть», как выразился **коммерческий директор Иван Залесов.**

Вообще, многие планируют на ближайшее будущее не столько внешнюю экспансию на рынок, сколько работу с внутренними резервами. Эдуард Авакян развил эту мысль: *«Мы росли и развивали розницу за счет продукта, как Игорь и сказал. Поскольку у нас собственное производство, те товары, которые мы производим, на порядок ниже по цене по сравнению с конкурентами. Это основное, что нам давало рост. Но сейчас я понимаю, что нужно уходить в технологии, уходить в обучение, чтобы расти и развиваться дальше».*

Тренд на контроль и обучение продавцов еще не достиг своего апогея, на рынок только-только выходят системы контроля и управления персоналом на базе искусственного интеллекта, которые помогают значительно повысить эффективность работы кадров. Антон Смирнов, директор по развитию компании SteadyControl, которая предоставляет данные услуги, заметил, что по его данным, «потенциал роста, заключенный в соблюдении процессов сотрудниками

розницы, однозначно измеряется десятками процентов». Можно ожидать, что этот потенциал мебельные ретейлеры захотят реализовать.

Ожидаемо, что цифровизация затрагивает и организационные процессы. Например, Александра Молчанова рассказала, что в «Марии» на данный момент совершенствуют программное обеспечения для конструирования. *«У нас сложный продукт*, — пояснила она, — *в месяц мы производим около 4000 кухонь, и каждая из них уникальна. Из–за этой сложности возникают ошибки проектирования, на исправление которых приходится до 4% от выручки. Добиться того, чтобы никто нигде не ошибался, крайне сложно, поэтому мы решаем эти вопросы на программном уровне, внедряем «защиту от дурака», чтобы нельзя было сделать очевидные ошибки. Мы усиливаем связь между розничной точкой и фабрикой, упрощаем передачу чертежей из головы художника через компьютер нашего менеджера-дизайнера на станок».*

На самих производствах цифровизация тоже развивается довольно бурно. Виталий Кривошеев выделил два основных направления, по которым она движется: автоматизация производственных процессов (этикетка, прохождение заказов, контроль на всех участках прохождения заказов, работа с рекламациями, которая происходит во время производства) и упрощение бизнес–процессов (передача заказа из мебельного салона на производство, работа с клиентами, отгрузка и т. д.). Понемногу растет спрос на программы, которые мониторят работу оборудования, показывают, насколько загружены станки во время рабочей смены. Эта статистика помогает находить «узкие» места на производстве. Например, если кромкооблицовочный станок работает без перерыва, а сверлильно–присадочный центр большую часть времени простаивает, похоже, что-то идет не так.

В принципе, подход к цифровизации и автоматизации довольно емко описал Борис Дурманов: «Я считаю, что оцифровано должно быть все, что можно оцифровать». К слову, Neopolis Casa отказывается от бумажных каталогов и переходит на электронные.

ПРОГНОЗЫ НА БУДУЩЕЕ

Наиболее интересной частью дискуссии стала попытка участников ответить на вопрос: «Каким вы видите мебельный рынок в перспективе пяти лет?»

Основной источник неопределенности — политические решения, которые могут в один момент если не перевернуть, то здорово встряхнуть мебельную отрасль вместе с другими. Но при прочих равных мебельщикам прогнозируют развитие и процветание, при условии, что они будут что-то делать. «А если ничего не делать, то ничего и не произойдет».

Крупные игроки считают, что будущее за компаниями, которые будут более ярко себя позиционировать и ужесточать работу с персоналом. Во–первых, чтобы клиент сразу понимал, к кому и за чем он обратился, а во–вторых, чтобы его запрос быстро и качественно обработали. По большому счету, продавцы мебели торгуют не столько, допустим, диванами, сколько сервисом и эмоциями, и клиент пойдет в ту компанию, где получит их максимально много.

Торговые площади

Будет происходить укрупнение форматов. «Аскона», «Мария», «Любимый дом» уже тестируют новые проекты и потихоньку подбираются к единственному на сегодняшний день крупноформатному мебельно-

му магазину Hoff. Время стало дорого, и клиенту проще меблировать всю квартиру в одном месте, нежели бегать по разным продавцам. Вероятно, со временем средний размер секции в мебельных центрах также вырастет с 50–100 кв. м. до 200–300, а то и 1000 кв. м.

Александра Молчанова также прогнозирует, что появится больше концептуальных торговых мебельных центров. Дело в том, что fashion–ретейл на протяжении нескольких лет падает, и на освободившиеся в торговых центрах площади приходит мебель. *«Качество управления коммерческой недвижимостью у fashion–торговых центров на 5–10 лет впереди мебельных,* — уточнила спикер. *— Я надеюсь, что мы наконец получим красивые мебельные центры (которые сейчас можно перечислить по пальцам одной руки), что они начнут заниматься своим продвижением, а не просто сдавать площадь квадратными метрами. Тогда торговые центры станут местом, где продают дизайн, где продают услугу, а не просто схороненные диваны со спящими продавцами».*

Укрупнение компаний

Чем более сложным будет рынок, чем больше цифровых технологий на него придет, тем быстрее будет идти укрупнение компаний, потому что ресурсы на конкуренцию будут только у них. Малым компаниям будет все тяжелее и тяжелее, они будут стремиться под крыло больших производителей. И потому, что там понятный продукт, и потому, что уменьшается нагрузка на самого партнера, и потому, что там делятся опытом, технологиями и всеми остальными прелестями дилерства. Стоит отметить, что это прогноз как раз от представителей крупных компаний. Но при этом, например, Иван Залесов не исключает, что часть мебельных центров превратится в «базары», где сидят мелкие производители.

Маркетплейсы

Маркетплейсами будут пользоваться те, кто готов покупать мебель, не глядя на нее вживую, не трогая, не пробуя посидеть. Но, поскольку мебель — это крупнейшая покупка после недвижимости и машины, то люди не станут массово вкладывать значительные суммы «заочно», и розница никуда не денется.

Цифровые технологии

Антон Смирнов заметил, что интернет уже не сыграет существенной роли, не заберет деньги у розницы, а скорее наоборот, принесет. Основным каналом в мебели останется розница, а компании, которые будут сфокусированы на процессах в ней, останутся «на коне» следующие 10–20 лет. Илья Минаев, исполнительный директор компании Articul, которая разрабатывает сервисы для присутствия бизнеса в цифровой среде, также говорил, что цифровой интеллект развивается и обучается за счет взаимодействия с человеком, поэтому без качественных специалистов не обойтись, хотя нейросети могут взять на себя какие–то функции. «Например, — привел пример спикер, — мы практически отказались от джуниор–дизайнеров, потому что Midjourney прекрасно генерирует картинки. Когда ты сидишь с клиентом, то в режиме реального времени за несколько секунд визуализируешь его слова. Но дальше уже к работе приступают профессионалы».

Импорт

Борис Дурманов предположил, что рынок импортной мебели в ближайшие годы станет азиатским: «Я умышленно говорю не китайским, а именно азиатским, потому что там будет и Китай, и Индонезия, и Малайзия, и Вьетнам и так далее. Китайцы будут занимать среднюю нишу, Индонезия, Малайзия и прочие будут ниже, а Италия, Испания станут нишевыми элитными продуктами».

* * *

Участники дискуссии своими результатами подтверждают, что все зависит от готовности компании действовать: в то время, когда мебельный рынок «просел» на 1%, они нарастили объемы производства на 10–30%. Чтобы прийти к этому, они в течение 2022 года развивали собственную розничную сеть или плотно работали с розницей дилера.

Отрасль успешно обновляет станочный парк, растет спрос на автоматизацию производства, исключение человеческого фактора и повышение качества продукции. Интересно отметить, что рост продаж через маркетплейсы привел к повышению спроса на упаковочное оборудование.

Цифровизация еще не захлестнула мебельщиков, но неуклонно внедряется как в производственные процессы, так и в административные цепочки, ускоряя и упрощая документооборот. Вместе с тем, крупные компании-производители используют цифровые решения для подготовки и контроля как собственных кадров, так и персонала своих розничных партнеров.

Согласно прогнозам, в ближайшие годы нас ждет укрупнение среднего размера мебельного салона и разрастание франшиз, поскольку малым и средним мебельщикам будет крайне трудно конкурировать с большими компаниями. Маркетплейсы займут свое место на рынке, но продажи мебели по–прежнему будут большей частью идти через розничные сети, а нейросети не заменят хороших специалистов.

Иван Романов

О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БЫВШЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКИ ИКЕА В НОВГОРОДЕ

По итогам завершения ООО «Инвест Плюс» сделки по покупке лесоперерабатывающего завода и мебельной фабрики в Новгороде — самой крупной производственной площадки, принадлежавшей компании IKEA в России, 4 апреля в Москве, в пресс-центре «Россия» состоялась пресс-конференция.

Вадим Осипов, генеральный директор и бенефициарный собственник ООО «Инвест Плюс» рассказал, почему выбор был сделан в пользу Новгородского завода ИКЕА:

«Это прекрасно построенный завод, одно из самых современных в России предприятий: качественное импортное оборудование, отлаженные технологические процессы, высококвалифицированная команда, которую удалось сохранить.

Мы все это знаем не понаслышке, поскольку много лет сотрудничали с Новгородским предприятием. Мы были как поставщиками, так и клиентами этого завода. Для нас он всегда был таким benchmark, ориентиром того, как должно функционировать и развиваться современное промышленное предприятие. Его подход к производству, высочайший технологический уровень, вклад в промышленную архитектуру, инвестиции в людей, которые работают на этом предприятии — нам важно это наследие сохранить и преумножить».

Были обозначены общая перспективная стратегия и направления развития предприятия.

На площадке у ИКЕА работал завод по производству ДСП и ЛДСП, а также мебельная фабрика, выпускавшая каркасы для гардеробных систем и кухонной мебели ИКЕА.

«Первое направление остается без изменений — это производство ДСП и ЛДСП. Это b2b-продукция. Рынок ДСП довольно волатильный, цены на нем цикличны: за периодом дефицита следует периоды спада спроса и падения цен. Но в нашем случае дополнительную устойчивость бизнес-модели будут придавать другие направления», — отметил Вадим Осипов.

«Подготовка к запуску завода ДСП идет прямым ходом. По нашим оценкам, уже во второй половине мая мы выпустим первую продукцию, а в июне выйдем на регулярные объемы производства ДСП. Сейчас наша задача — обеспечить себя сырьем и восстановить определенные навыки у наших специалистов для безопасного и планового запуска», — рассказал **Сергей Емельянов, руководитель завода ДСП в Новгороде.**

Вадим Осипов сразу обозначил, что новгородский актив — это отдельный бизнес-проект, а не часть группы «Слотекс», но от взаимовыгодного сотрудничества, у которого очевидный потенциал, никто отказываться не собирается.

«Слотекс» является крупным потребителем ДСП, у которого теперь будет гарантированный поставщик и своя мебельная плита, что позволит обеспечить много новых решений для потребителя.

Также «Слотекс» является производителем меламиновых пленок, а меламиновое покрытие необходимо для ламинирования ДСП.

Второе направление — производство мебельных компонентов и комплектующих. Вадим Осипов поделился, что это будет также сотрудничество в формате b2b с мелкими и средними изготовителями мебели: «Это будут так называемые «префабы» (prefab) – то есть изделия высокого уровня обработки и гарантированно высокого качества. Покупателями этой продукции будут отечественные мебельщики, которые смогут исполь-

зовать наши комплектующие в производстве мебели под собственными брендами. Таких компаний в России много. Это небольшие мастерские и средние по размеру предприятия, которые фактически собирают мебель под нужды клиентов, а не производят ее. То есть в данном случае мы станем игроками b2b2c-рынка».

Третье направление — производство линейки корпусной мебели под собственным брендом. Это уже выход на конечного потребителя. *«Вначале мы панируем выпускать системы хранения, гардеробы и кухонную мебель. Со временем выйдем в смежные категории: home office, детские. Ассортимент будем формировать параллельно с запуском описанных ранее направлений»* — рассказал Вадим Осипов.

На вопросы по поводу производства моделей мебели ИКЕА Вадим ответил: «Мы не имеем право использовать интеллектуальную собственность ИКЕА. Но даже если бы могли в рамках сделки копировать ее мебель, не стали бы это делать. Нам важно не столько клонировать оболочку, сколько дать потребителю то, за что он ценил ИКЕА. А это не только дизайн, но и эргономичность, удобство, качество, безопасность, легкость сборки».

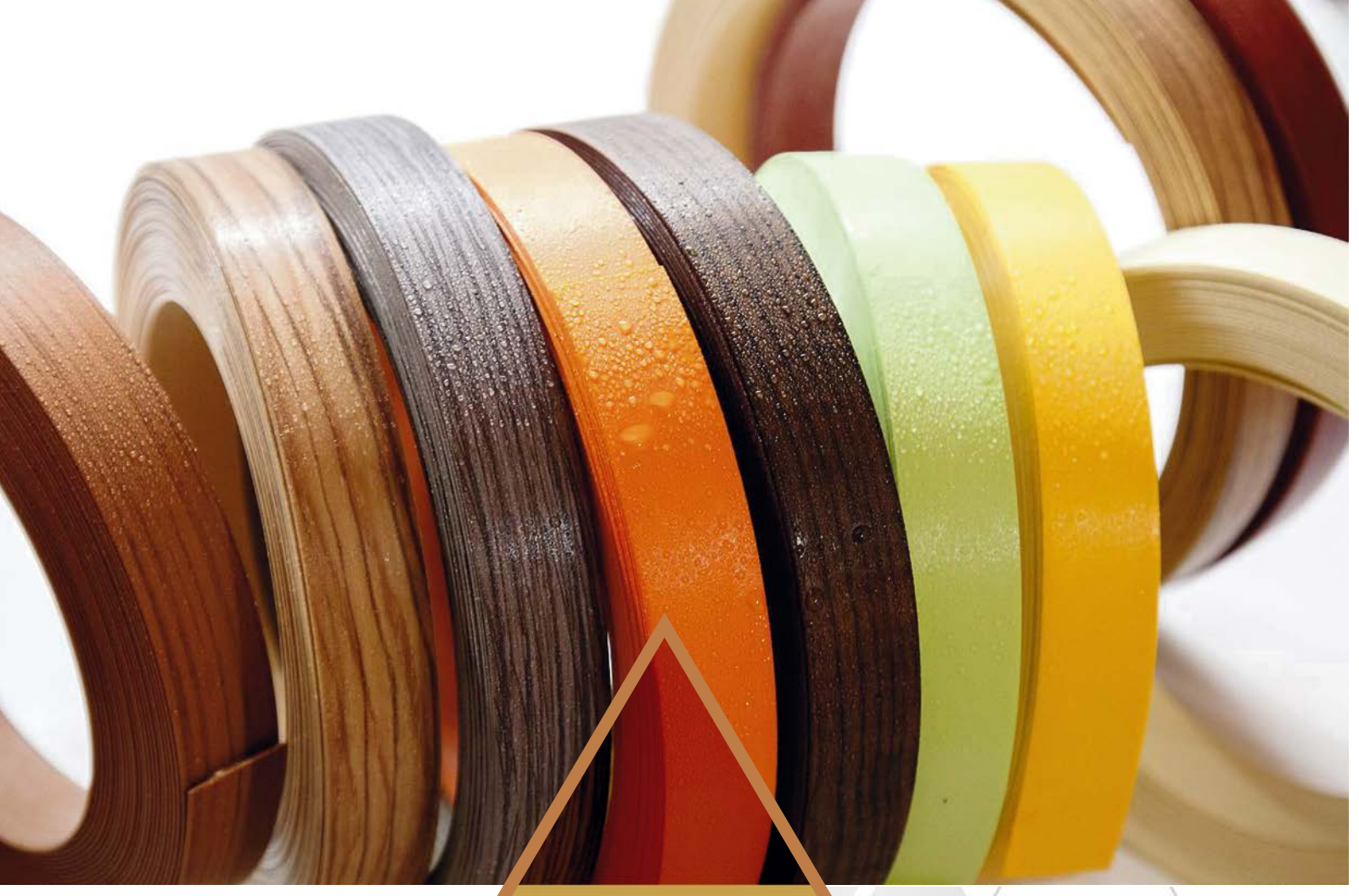
Он также отметил, что создание собственной ритейл-сети на повестке дня не стоит. Планируется, что каждое из трёх продуктовых направлений будет иметь свои каналы дистрибуции.

«Мы рассматриваем разные варианты: сеть региональных дистрибуторов, DIY-каналы, маркетплейсы, крупные сетевые строительные и мебельные супермаркеты. Все решения будут готовы к моменту вывода на рынок новых продуктов. Наша задача — сделать мебель доступной не только для жителей крупных городов, в которых ранее работали магазины ИКЕА, но существенно расширить географию и охват за счет комбинирования различных каналов дистрибуции», — пояснил Вадим. Ценовая ниша будет та же, что и была у ИКЕА.

ОСИПОВ ВАДИМ ЕВГЕНЬЕВИЧ

Родился в 1984 году в Санкт-Петербурге. Окончил Высшую школу менеджмента СПбГУ. В рамках академического обмена (exchange-семестр) учился в Роттердамской школе менеджмента (RSM Erasmus University). Владеет четырьмя иностранными языками. Участвовал в развитии семейного бизнеса с конца 1990-х г. Начинал помощником своего отца Евгения Осипова, основателя группы компаний «Слотекс». Впоследствии занял пост заместителя гендиректора группы «Слотекс». Параллельно с семейным делом занимался собственными бизнес-проектами.После ухода из жизни отца (в 2010 г.) осуществляет оперативное руководство группой компаний «Слотекс». В настоящее время гендиректор АО «Слотекс» (головная компания) и ряда дочерних структур группы. С осени 2022 года генеральный директор и бенефициарный собственник ООО «Инвест Плюс».В 2019–2021 гг. Вадим Осипов являлся исполнительным директором Фонда управления целевым капиталом «Фонд развития высшей школы менеджмента СПбГУ».

В ближайшие время предприятие будет работать на той технологической базе, которая есть. И только после выхода на устойчивые объемы производства планируется поэтапное расширение. *«Мы оцениваем, что до конца 3-летнего периода дополнительные инвестиции в развитие актива могут составить 2-3 млрд рублей»,* — отметил Вадим Осипов.



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита

Облицовочные материалы

Кромка

ЕДЛИЧКА

РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

КРОМКА ПВХ
КРОМКА ИЗ ШПОНА
МЕБЕЛЬНЫЕ ПРОФИЛИ

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА ДО ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

8-495-259-61-17

www.edlichka.net

www.ztmk.ru

ФАНЕРНЫЙ ЗАВОД «УСТЬЕЛЕС» В СОКОЛЕ ПРИОСТАНОВИЛ ПРОИЗВОДСТВО

ООО «Устьелес», которое выпускает фанеру в городе Соколе, приостанавливает производство. По словам представителей завода, производство требуют модернизации. Однако, в Вологодском арбитражном суде все еще рассматривается дело о банкротстве предприятия.

«Рынок требует высоких стандартов. В свою очередь наш завод сегодня способен производить лишь 13% фанеры высшего сорта от общего объема выпускаемой продукции. 87% — это фанера сорта С, цена на которую такова, что продукция нерентабельна. Поэтому принято решение о модернизации. Однако она невозможна без приостановки работы предприятия», — прокомментировал ситуацию **генеральный директор ООО «Устьелес» Андрей Шпрыгов изданию Вологдарегион.**

Сейчас линия шлифовки и сортировки фанеры находится в одном здании со складом готовой продукции. К нему также примыкает система аспирации линии шлифовки. Из-за этого шлифовка и сортировка фанеры высоких сортов не могут работать полноценно. Нужно построить новое здание склада готовой продукции, провести дренажные работы, организовать новые подъездные пути.

Модернизацию можно произвести примерно за год. Цена вопроса — порядка 85 миллионов рублей. Работы начнутся с 10 апреля.

«На это время трудовой коллектив предприятия получил уведомления о сокращении. Это 90 человек. Работникам будут в полном объёме произведены выплаты и компенсации, предусмотренные законодательством. Часть из них получит предложения о временном трудоустройстве на партнёрские предприятия», — заявил Андрей Шпрыгов.

По словам руководителя ООО «Устьелес», после модернизации фанерное производство вернётся к работе. Трудовой коллектив завода будет сформирован вновь.

ООО «Устьелес» было учреждено 2 апреля 2012 года. Оно реализовало на территории индустриального парка «Сокол» инвестиционный проект «Строительство комбината по производству фанеры в г. Сокол». Объем инвестиций — около 465 миллионов рублей.

До 2018 года заводом руководил Владимир Сверчков, но затем управление в свои руки взял Сергей Попов.

В 2012 году Попов привлек Владимира Сверчкова для реализации инвестиционного проекта, переоформив на него 49% долей в уставном капитале предприятия. 51% Сергей Попов не стал оставлять за собой, а оформил их на свою тетю — Любовь Ганину.

В 2013 году ООО «Устьелес» вошло в список приоритетных проектов Минпромторга и стало един-

ственным на тот момент резидентом индустриального парка «Сокол». Первая очередь завода была запущена в 2015 году, вторая — в 2017 году. Для работы завода было выделено 224 тысячи кубометров леса в Сокольском и Усть-Кубинском районах и заключен договор аренды с департаментом лесного комплекса.

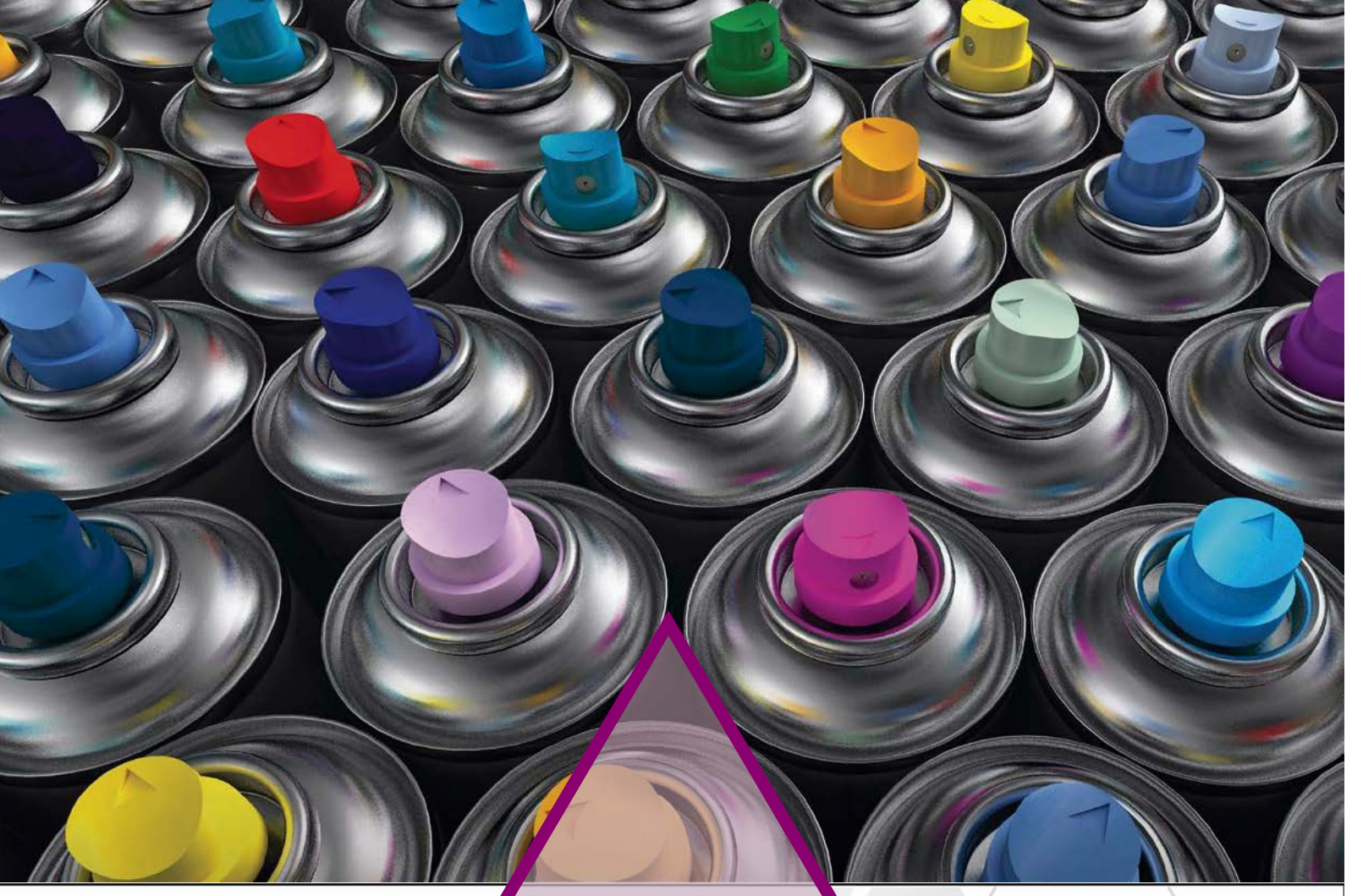
В 2017 году неожиданно для всех, тетя Сергея Попова Любовь Ганина в единоличном порядке поменяла директора предприятия. Им назначили мужа двоюродной сестры Сергея Попова, Дениса Лиукконена. Директором он пробыл до 27 июля 2018 года, пока суд не вернул место директора Сверчкову. Фактически это была попытка отстранить Владимира Сверчкова от дел «Устьелеса» после того, как был построен завод, налажен сбыт и получен лес под реализацию инвестпроекта. Несмотря на то, что суд признал незаконными действия Любови Ганиной, Владимира Сверчкова все же отстранили от руководства предприятием, аннулировав сделку по дарению долей в уставном капитале ООО «Устьелес», посредством физического банкротства Сергея Попова. Позже Вологодского бизнесмена Владимира Сверчкова признали потерпевшим по делу о фиктивном банкротстве предпринимателя Сергея Попова

В отношении Сергея Попова было возбуждено два уголовных дела по этому поводу.

Начиная с момента стройки завода и до 2017 года, «Устьелес» активно презентовали, в том числе на уровне правительства области. Туда приглашали журналистов, завод открыто показывал свою работу. Но последние годы он исчез из информационного поля.

Уже в 2019 году завод ушел в крупный минус — его прибыль оценивалась в минус 227 млн рублей.

В 2021 году газета Красный Север писала, что ООО «Устьелес» в Сокольском районе завершает реализацию инвестиционного проекта по строительству завода по производству фанеры. Новый управляющий в лице компании ООО «СВ-Групп» пояснял тогда, что когда в 2020 году его компания взяла в управление завод ООО «Устьелес», на нем уже не работала одна линия. Вторая стояла и служила «донором» запчастей для ремонта первой.



КЛЕЕВАЯ и ЛАКОКРАСОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ

Краски Лаки Клеи

ЕВРОСТИЛЬ

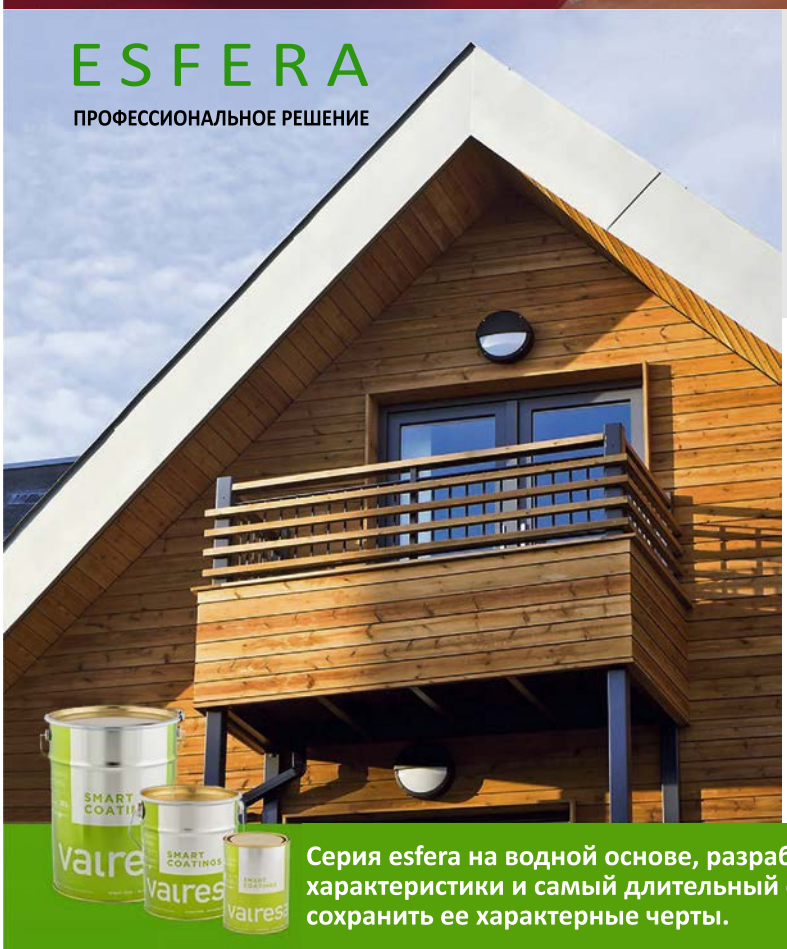
комплектующие для производства мебели

iBAVET

PAINT & VARNISH

- ПОЛИУРЕТАНОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- АКРИЛОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- НИТРОЦЕЛЛЮЛОЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- ПОЛИЭФИРНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
- УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КРАСИТЕЛИ
- ESFERA - МАТЕРИАЛЫ НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ
- ОГНЕЗАЩИТНЫЕ ПОКРЫТИЯ
- РАЗБАВИТЕЛИ

iba.vaıresa



esfera

МАТЕРИАЛЫ НА ВОДНОЙ ОСНОВЕ
для наружных и внутренних работ

EN 71-3
SAFETY FOR TOYS

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

ООО «Евростиль»
344025, г. Ростов-на-Дону, ул. Черевичкина, 101, тел.: +7(863) 333-01-01
143911, г. Балашиха, мкр. 1 Мая, д. 23, пом.12 ,тел.:+7(495)137-79-49
432072, Ульяновская обл., г. Ульяновск, пр, Созидателей, 27, тел.: +7(937) 275-81-25
E-mail: info@ibavet.com
Web: www.ibavet.com

IT-ТЕХНОЛОГИИ

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ для производства мебели

Станки Инструмент
ПО для мебельщиков

КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

БАЗИС

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

«К3-МЕБЕЛЬ». ВЕРНЫЙ. НАДЁЖНЫЙ. ПОМОЩНИК.

Для того, чтобы успешно развиваться, любой компании рано или поздно приходится задумываться над правильностью выстраивания своего бизнес-процесса и, что очень важно в современном мире, над долей присутствия в этом процессе компьютерных технологий. Всё это хорошо понимают и мебельщики, о чём красноречиво свидетельствует высокий спрос на специализированный мебельный софт в последнее время. Повышенный интерес к своей продукции ощутили и мы — разработчики комплекса программ для проектирования, производства и продажи корпусной мебели «К3-Мебель».

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 раскроя** подготавливает карты оптимального раскроя листовых материалов. **Модуль ЧПУ** передает результаты работы конструктора в производственный цех на станок с числовым программным управлением. **Модуль «К3-Справочники»** «отвечает» за хранение и эффективное управление материалами и фурнитурой, используемыми при проектировании.

«К3-Мебель» сегодня — это современный, эффективный, востребованный инструмент, соответствующий новым мебельным реалиям и технологиям.

В последние годы основной упор в развитии программы делается на то, чтобы новым клиентам было проще освоить **«К3-Мебель»** и скорее начать полноценно в ней работать. Почти в каждом обновлении появляются функции и инструменты, позволяющие сделать жизнь каждого пользователя легче. Участие в выставках и регулярное общение с клиентами помогают нам всегда быть в курсе насущных потребностей мебельщиков и своевременно откликаться на их просьбы. Именно те направления, на которые у потребителя есть спрос, закладываются в основу наших планов развития, и многие из них уже начали реализовываться.

В программе появился простой и понятный механизм установки классических рамных опорных систем, а вместе с ним подготовлена библиотека дверных систем данной конструкции от «Aristo», «Absolut» и «Rial.pro». К привычным накладным ручкам добавились стильные их «собратья»: торцевые ручки, которые могут быть накладными или врезными, а также ручки, получаемые с помощью вырезов на фасаде или фрезеровкой его торца.

Кардинально изменился «подход» программы к проектированию ящиков. Разработан новый конструктор для ящиков на направляющих скрытого монтажа. Исчерпывающий набор параметров позволяет реализовывать разнообразные варианты конструкции коробки ящика. В планах распространить новый подход проектирования на ящики на шариковых и роликовых направляющих.

В сотрудничестве с компанией **BOYARD** созданы библиотеки ящиков «СТАРТ» и «B-Slide». Также пользователям программы доступны к подключению библиотеки с корзинами, бутылочницами и сушками для посуды от «BOYARD».

Касательно справочников стоит отметить, что большую часть трудоемкой работы по их наполнению разработчики взяли на себя: подготовлены и находятся в открытом доступе подключаемые библиотеки с полным ассортиментом ЛДСП и кромок **Egger, Kronospan, Lamarty**, **Увадрев-Холдинг** и столешниц фабрики **Скиф**.

Продолжают активно развиваться инструменты стыковки с форматно-раскроечными центрами. Появилась возможность выгрузки результатов раскроя на ФРЦ с программным обеспечением от «Nanxing».

Всем прогрессивным мебельщикам предлагаем присоединиться к использованию «К3-Мебель», попробовав поработать в полнофункциональной онлайн-версии программы на официальном сайте компании www.k3-mebel.ru. Первые 20 часов фактической работы в программе бесплатны. Добро пожаловать!

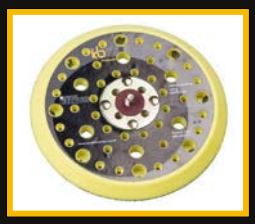
МЕБЕЛЬ

www.k3mebel.ru
sale@k3info.ru
8 (800) 3504248
8 (831) 4352539

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ПРОДУКЦИИ **KB** В РОССИИ

Kb (Kemal basaran) — турецкий производитель:

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



ООО «ЕВРОСТИЛЬ»
г. Ростов-на-Дону,
ул. Вити Черевичкина, 101
тел. +7 (863) 333-01-01

ФИЛИАЛЫ

Московская обл.,
г. Балашиха, микрорайон
Первое Мая, 21А
тел. +7 (495) 137-79-49

г. Краснодар,
пос. Пригородный,
ул. Победы 40
тел. +7 (989) 123-30-30

г. Кузнецк,
ул. Пензенская, 130А
+7 (928) 129-08-59

г. Ульяновск, проспект
Созидателей, 27, ст.1
+7 (928) 150-97-88

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 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ 2020

ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

Стили Дизайнеры Тренды Интерьеры

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

ИНДИА МАДАВИ — КОРОЛЕВА ЦВЕТА

Архитектор и дизайнер Индиа Мадави (India Mahdavi) — автор интересных интерьеров и элегантных предметов. Ее называют королевой цвета, а спроектированные ею гостиницы, рестораны, клубы и бутики всегда попадают в дизайн-путеводители.

География проектов Мадави широка — Париж, Лондон, Нью-Йорк, Майами, Мехико, Гонконг, Монако, Филадельфия... «Посюду я выступаю как арт-директор. Над разными проектами работаю с разными командами. Передаю им свое видение, моя задача — влить правильную энергию и организовать усилия профессионалов».

Она родилась 4 апреля 1962 в Иране (Тегеран) и прожила там в течение нескольких лет. Потом семья Индии отправилась путешествовать, благодаря этому будущий дизайнер побывала во Франции, Германии, США и других странах. Многообразие образов и картин, которые она наблюдала в самых разных уголках планеты, нашли свое отражение в ее работах.

В детстве Индиа Мадави хотела стать кинорежиссером. «Это сегодня мы можем питать нашу фантазию совершенно разными образами, которые моментально дает нам интернет. Раньше у нас под рукой были только книги, альбомы, кино и телевидение. Мне нравились режиссеры, которым удалось создать сильные визуальные универсумы – Кубрик, Висконти, Феллини». У Индии — персидская и египетская кровь. Отец был академиком, мама воспитывала пятерых детей.

Самые ранние воспоминания связаны с Кэмбриджем. «Очень хорошо помню техниколор, фильмы 1960-х годов, тонированные в этой технике цветопередачи. Тогда только-только появилось цветное телевидение, и для меня это был очень сильный эмоциональный опыт. Помню, как ходила в школу с ланч-

боксом и традиционным сэндвичем с арахисовым маслом и джемом. Из Массачусетса мы переехали в Хайдеберг, там год мы прожили в невероятном неоготическом доме в стиле семейки Адамсов. Это был точно черно-белый вариант».

Позже семья оказалась на юге Франции, где Индиа пошла в частную школу. Вообще из детства сильнее всего в память ей врезались солнечные дни. «Мне кажется, с тех пор я заменяю свет цветом. За счет цветных предметов и поверхностей можно дать ощущение солнечного света в тех пространствах, в которых его в реальности нет. Это моя тема». После школы Индиа все еще хотела быть кинорежиссером, но единственное учебное заведение, где можно было этому учиться, предполагало постдипломное образование. То есть сначала надо было выучиться чему-то другому.

И она пошла в Школу изящных искусств изучать архитектуру и дизайн. В то время она была поклонницей фильмов Фрица Ланга и узнала, что он по первому образованию архитектор. Семь лет она провела в Париже. Мадави хотелось работать, как Кен Адамс, художник-постановщик, который делал декорации к фильмам о Джеймсе Бонде в 1960-70-е годы. Но во Франции это было невозможно. Только в Америке. Поэтому она уехала в Нью-Йорк, поступила в институт Cooper Union на Манхэттене (Высшая техническая школа им. Купера, предоставляет бесплатное образование талантливым молодым людям, ее закончили многие знаменитые архитекторы, например Либескинд), где училась проектировать мебель и занималась графическим дизайном.

«Я почувствовала, что значительно ближе к этому масштабу, чем к архитектуре. К тому же работа над архитектурным проектом длится невероятно долго. Тогда постройка здания занимала около семи лет. Мне это казалось невероятно утомительным. Хотелось двигаться быстрее».

Margarita & Mojito, стеклянные и латунные коктейльные столики

Стол Bugs Bunny из коллекции Childhood Heroes 2019 года

Потом Мадави вернулась в Париж и начала работать в команде Кристиана Лиэгра. Каждые полгода — новый проект, это было динамично и интересно. Именно тогда она начала проектировать мебель и как следует выучилась работать с материалами. «Тогда я поняла, что можно сделать дизайн пространства, исходя из одного предмета или одного материала, переведя характеристики предмета в больший масштаб. Это подход противоположный архитектурному, при котором все детали интерьера согласуются со зданием». В 1999 она основала свою мастерскую. В 2016 Мадави получила высшую награду Франции за культурные достижения — Ordre des Arts et des Lettres.

«Много лет я собирала по всему миру образцы уникальных вышивок, керамики, лаковых вещиц: от Мексики до Вьетнама, от Ирана до Китая, от Индонезии до Японии. Эти вещи были сделаны с любовью, в них буквально становится видимым время, которое потратил мастер на их создание. Это создает огромную разницу в том, как предмет выглядит и как ощущается».

Все, кто хоть раз видел интерьеры Индии Мадави, обращают внимание на цвет и обилие орнаментов в ее работах. Однако, она сама подчеркивает, что именно ее архитектурный бэкграунд позволяет ей трансформировать пространство или кардинально менять

Коллекция текстиля True Velvet, Pierre Frey

его восприятие. «Когда вы учитесь архитектуре, у вас меняется мышление и видение. Вы все воспринимаете структурно, и этот опыт остается с вами навсегда, чем бы вы потом ни занимались». Для Индии Мадави во всех проектах приниципально важны три фактора: степень освещенности, перетекание пространства и энергия.

Одним из друзей, кто поддержал Индию Мадави и рекомендовал организовать собственный бизнес, был британский модельер Джозеф Эттедги, основатель бренда Joseph. Именно поэтому первые частные клиенты у Индии Мадави появились в Лондоне. Одним из первых был Джонатан Мор. Сделав ему лондонскую квартиру, Индиа получила от него же заказ на проектирование гостиницы во Флориде.

«Очень важно, чтобы пространства были похожи на людей. Люди могут выглядеть одинаково, но у каждого из нас есть индивидуальность. Я думаю, что важно сохранять это чувство индивидуальности, даже с теми, с кем у вас общий язык.

Тотальный розовый тон — смелое и эстетское предложение Индии Мадави. Считается, что именно ее проект ресторана Sketch в Лондоне положил начало моде на инстаграмный розовый. «Сегодня мы проводим много времени с холодными цифровыми интерфейсами, — говорит Мадави. — Думаю, что мы просто ищем визуальный комфорт».

Стол Superstarr, 2002, столешница — дуб, ножки — керамика, глазурь

Она сделала умный и радикальный ход и перестала феминизировать розовый: «*Розовый — это просто розовый, а голубой — просто голубой. Недооцененность розового цвета в дизайне интерьера просто убивала меня, тогда как голубой был всем знаком и использовался везде*». По словам Ральфа Пуччи, которому в 2008 году, привезла свою мебель из США в международную галерею Пуччи в Нью-Йорке, такой подход к колористике показывает дизайнера творческим человеком, «*переосмыслившим искренним, свежим и современным способом времена, в которые мы живем*».

«ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТОБЫ ПРОСТРАНСТВА БЫЛИ ПОХОЖИ НА ЛЮДЕЙ»

Индию Мадави называют королевой цвета. Архитектор и дизайнер, она — автор сочных интерьеров и элегантных предметов. Спроектированные ею гостиницы, рестораны, клубы и бутики всегда попадают в путеводители для модников.

Мадави — своего рода, супертестер цвета, хроматическую формулу она, похоже, ощущает на вкус, наощупь и на запах. Она будет описывать мятно-зеленый как «цвет, который вызывает у меня жажду».

Табуреты Bishop, 12 оттенков

Диван Jelly Pea, обивка — бархат

«В выборе цвета мне помогают мои детские воспоминания о таких фильмах, как «Мэри Поппинс», «Вечеринка» и «Книга джунглей» 1967 года. Кроме того, мой ежедневный клубничный коктейль».

В интервью журналу Harper's Bazaar она рассказала о своих страстных отношениях с цветом: «Самое трудное — это уметь выбрать правильный элемент, который будет входить и заставлять [проект или объект] работать. Цвет должен отражать характер предмета, а не пытаться скрыть его или иначе интерпретировать. При этом оттенок столь же сильно влияет на восприятие, даже больше, чем сама функция. Поэтому чтобы мы провели хорошо время в ресторане, гамма должна нас к этому расположить, одних стульев недостаточно. Даже супер-удобных».

«Мне нравится подвергать опасности цвета, вызывать ощущение «overreaction» («чрезмерной эмоциональности»), — говорит Индия. — *В жизни я настолько же экстравагантна, как в работе с цветом. Но при этом у меня есть очень жесткий фундамент из английской, египетской и иранской культур. Они сочетаются во мне как три оттенка. Я всегда сверяю свои работы с этими корнями и вижу определенные национальные пропорции каждого предмета».*

Джозеф Эттедги учил ее упрощать ситуации, вместе того, чтобы усложнять их. Упрощать до тех пор, пока что-то не начнет получаться. К тому же каждый новый клиент приносит новый опыт. Индиа Мадави не хочет масштабировать свой бизнес. У нее отличная команда, и ей важно нести ответственность за каждый проект. «Мне хочется быть локальной и глобальной одновременно», — говорит дизайнер.

«Мне помогает моя способность быстро адаптироваться и схватывать главное. Повсюду я выступаю как арт-директор. Над разными проектами работаю с разными командами. Передаю им свое видение, моя задача — влить правильную энергию».

Начинающим профессионалам Мадави советует стимулировать природную любознательность, как можно больше видеть, ходить на выставки, смотреть кино, читать книги и вообще постоянно держать глаза открытыми. И все время себя тормошить.

Студия India Mahdavi известна своими восхитительными проектами, которые мгновенно переносят вас в красочную Страну чудес. Ее проекты дизайна интерьера элегантны, текучи и неизменно интернациональны. В них всегда есть место английскому, французскому, иранскому и египетскому шику.

Мадави является брендом, превращающим богатое сочетание культур и цветов в высококлассный, радостный и дарящий счастье интерьер. «Я был увлечена фильмами, но дизайн интерьера казался более идеальным местом для выражения моего видения, потому что был проще. Можно сделать один стул и изменить комнату. А чтобы снять фильм, нужно выстроить целый мир. И я тоже хотела строить целые миры!» — говорит Индия.

Стол для Louis Vuitton, Objets Nomades

«Я вижу, что дизайн все больше фокусируется на человеческом. На тех качествах, которые присущи нам, как виду. Что это будет означать в интерьере? Все, что захватывает наши чувства, что влияет на них. Цвет, текстура, удобство. Очевидно, что эта чуткость к настроению человека наполнит дом вещами без очевидной функции: подушки, вазы, находки с блошиных рынков. То, к чему человек привязан — может быть не к самой вещи, а к ситуации, в которой эта вещь попала к нему. Так же интересно, как эта эмоциональная привязанность иногда делает из вещей небольшого масштаба главных героев интерьера».

Ее взыскательные клиенты всегда требуют большего. «Они не ищут мейнстрим», — объясняет Мадави. «Обычно это люди, которые смотрят вперед и только вперед и хотят сделать в нашем мире что-то новое, оставить след. Именно локация — отправная точка для дизайна. Каждый проект соответствует одному месту, одному клиенту. Так что все они похожи на изысканные вещи от кутюр». Она говорит, что ее смелое эстетическое чувство — это то, к чему ведет дух времени. «После десятилетий бежевого и белого европейцы, наконец, возвращают цвет в свои жилые комнаты. Я думаю, что США тоже к этому готовы».

Мадави знаменита своими многочисленными международными проектами общественных пространств. Ее рестораны и отели в свое время установили стандарт в сегменте HoReCa: On Rivington в Нью-Йорке, Café Français и Le Germain в Париже, Apogée Courchevel в Альпах, Monte-Carlo Beach Hotel в Монако, Sketch Gallery и Connaught-Coburg Bar в Лондоне. Она же разработала коллекцию предметов для Monoprix, магазинов Red Valentino и Ladurée в Лос-Анджелесе. А в 2016 году Индия закончила работу над прекрасным набором тарелок для Dior Maison.

ВЫСТАВКА NOUVELLES VAGUES В ЙЕРЕ, ФРАНЦИЯ (2019 Г.)

«Я НЕ ХОЧУ, ЧТОБЫ ЭТО ЗВУЧАЛО КАК ХВАСТОВСТВО, НО Я ИЗМЕНИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ЛЮДЕЙ О РОЗОВОМ ЦВЕТЕ! ».

По случаю ежегодного фестиваля Design Parade на вилле Noailles в Йере и третьего Тулонского фестиваля дизайна в 2019 году Индия Малави поучаствовала в экспозиции Nouvelles Vagues. Она использовала паттерн в полоску, чтобы создать изогнутый, волнистый фон, напоминающий пляж, дополненный знаковыми предметами дизайна.

LADUREE BEVERLY DRIVE (2017 Г.)

Расположенный на Норт-Беверли-драйв в Лос-Анджелесе, Laduree Beverly Drive является одним из последних проектов Индии Мадави. Образ, взятый за основу вдохновения для этого удивительного проекта, достаточно интересен — «Мария-Антуанетта делает остановку в Голливуде, во французском саду». Завораживающий зеленый оттенок дополнен различными геометрическими узорами (стены и пол), которые на первый взгляд не совпадают, но на самом деле очень хорошо работают вместе.

LADURÉE QUAI DES BERGUES (2016 Г.)

Удивительно атмосферный проект реализован в здании начала XX века на набережной Берг в Женеве, Швейцария. Основная концепция этого проекта — сад сладостей, который празднует встречу французской рощи и десертного настроения. Диваны красивы не только по цвету, но и по форме и создают ощущение райского 5 o'clock.

RED VALENTINO (2016 Г.)

Интерьер магазина Red Valentino в Лондоне имеет площадь 170 квадратных метров. Авторский почерк Индии Мадави ощущается в каждой детали этого проекта с акцентами оттенка жевательной резинки и яркой охры на белом фоне.

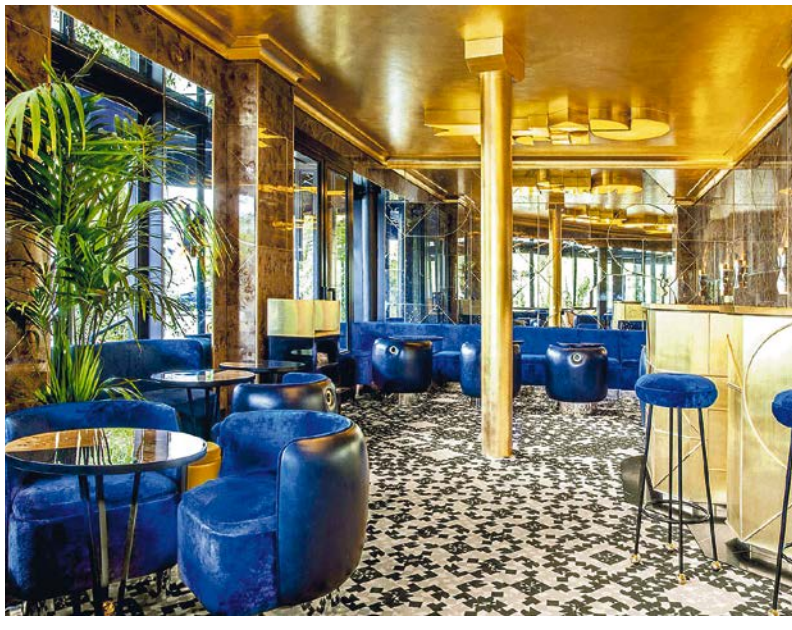
Над этим проектом Индия Мадави работала вместе с креативным директором Red Valentino Пьерпаоло Пиччоли, который сказал: «Наша с Индией идея состояла в том, чтобы создать интимное и эмоциональное место встречи, благоприятствующее диалогу, виртуальному и реальному обмену идеями и эмоциями».

THE GALLERY | SKETCH (2014 Г.)

Этот очаровательный ресторан расположен в завораживающем центре Лондона. Проект датируется 2014 годом, но до сих пор является одной из самых впечатляющих работ этого топового дизайнера интерьеров и публикуется в главных журналах. Заказчиком выступил Мурад Мазуз.

Этот невероятный ресторан получил международное признание и завоевал множество наград, таких как Best London restaurant + Best UK restaurant/ restaurant и Bar design awards 2015, best restaurant (relax & consumer category) / Great indoor awards (frame magazine), 2015 The best restaurant in Mayfair / Time out loves London awards 2015.

CAFÉ FRANÇAIS (2013 Г.)



Этот интерьер Café Français, спроектированный для братьев Костес Индией Мадави в сотрудничестве с M/M Paris, находится в Париже. Много лет это здание частично занимала тюрьма. Из-за смешения стилей кафе получило невероятно сильную визуальную экспрессивность. Логотип M/M Paris используется везде: на потолке, полу, мебели, он даже нанесен на зеркала.

По материалам Интернет

РОБЕРТ СТАДЛЕР СОЗДАЕТ ПРИЧУДЛИВУЮ МЕБЕЛЬ НА ОСНОВЕ ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ

Дизайнер Роберт Стадлер создал серию керамической мебели и осветительных приборов в форме фруктов и овощей под названием OMG-GMO на неделе дизайна в Милане.

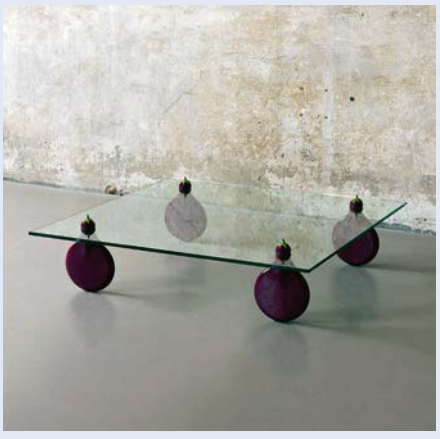
Выставленная в галерее Carwan в рамках недели дизайна в Милане, коллекция была призвана стать юмористическим комментарием к тому, как естественный вид фруктов и овощей был изменен, чтобы сделать их более стандартизированными.

В дизайне Штадлера были бананы, авокадо, лук-порей и морковь с безупречными поверхностями и правильными формами, превращенными в функциональные объекты.

Мебель и освещение OMG-GMO в форме фруктов и овощей от Robert Stadler

В ОМГ-ГМО есть мебель и освещение в виде фруктов и овощей.

«Идея этой серии заключалась в том, чтобы создать напряжение между влечением и удивлением, гиперболизируя, какими могут стать продукты с помощью ГМО», — сказал Стадлер. — Мы все любим блестящее, чистое яблоко или арбуз без косточек, но это также поднимает вопрос о том, как далеко мы должны зайти в изменении природы и превращении продуктов питания в стандартизированные, ориентированные на маркетинг продукты. Поскольку я убежден, что юмор — лучший способ поднять сознание и обсудить, объекты OMG-GMO — это мягкое напоминание о



проблемном аспекте, принося радость в чей-то дом».

Коллекция OMG-GMO, изготовленная вручную итальянской керамической компанией Bitossi Ceramiche , состоит из 10 юмористических предметов, в том числе угловатых лимонных пресс-папье и вешалки для пальто, увенчанной безупречными желтыми бананами.

Табурет под названием Juicy Joseph имеет квадратное сиденье в виде кусочка арбуза с огромными коричневыми орехами, удерживающими четыре ножки на месте.

Ряд цуккини, изогнутых в форме буквы L, поддерживают деревянные книжные полки, а четыре круглых баклажана поддерживают лист стекла, образуя журнальный столик под названием Gay Gae, в котором был взят за основу стол Tavolo con Ruote от Ге Ауленти.

Также в коллекцию была включена настольная лампа, состоящая из трех морковок на треноге и четырех длинных огурцов, сложенных встык, которые образуют стебель высокого торшера.

«Мы использовали естественные формы фруктов и овощей, которые подходили для возможного использования, — сказал Стадлер. — Что касается орехов, укрепляющих ноги Juicy Josef, то это скорее шутка. Все дизайнерские решения можно назвать «серьезной нелепостью»».

Стадлер обращается к истории представления фруктов и продуктов в искусстве и дизайне, подчеркивая при этом искусственный характер нашей сегодняшней еды.

Он сделал современные фрукты и овощи, дикие по происхождению, почти неузнаваемыми из-за одомашнивания, селекции и биоинженерии в сельском хозяйстве.

«Жизнь между Парижем и небольшим городком на Сицилии, где мы выращиваем часть продуктов для собственных нужд, заставила меня лучше осознать контраст между естественным и промышленным производством, а также ГМО», — сказал Стадлер.

OMG-GMO был представлен на выставке Fuorisalone во время Недели дизайна в Милане.

Первоначально анонсированный в 2022 году в Стеклянном доме Филипа Джонсона в Коннектикуте, OMG-GMO был представлен как выставка

в Милане, которую курировал Никола Беллаванс-Лекомпт. После Милана коллекция будет представлена в Пирее, Греция, во флагманском пространстве Carwan Gallery.

Другие коллекции мебели, разработанные и представленные Стадлером, включают мебель, изготовленную из строительных материалов, и мебельные конструкции, которые были соединены со скульптурами Исаму Ногучи для инсталляций, представленных в музее Ногучи.

SEYUN ОТ ZAHA HADID DESIGN И KARIMOKU

Zaha Hadid Design запускает коллекцию деревянной мебели Seyun с Karimoku.

Zaha Hadid Design представила свои деревянные стулья и стол Seyun, которые были разработаны, чтобы «выдержать испытание временем», в историческом Museo Bagatti Valsecchi во время недели дизайна в Милане.

Это международный запуск коллекции, которая включает в себя стул, кресло и стол разных размеров, причем, стул Seyun ранее был представлен в Японии.

Линейка Seyun была создана японским производителем деревянной мебели Karimoku для Zaha Hadid Design, и две компании вместе работали над коллекцией во время пандемии коронавируса.

Однако её истоки уходят еще дальше: проект начался до безвременной кончины основателя студии, архитектора Захи Хадид, в 2016 году.

«Дизайн был разработан ещё в то время, и Хадид действительно его видела, — сказала директор по дизайну Захи Хадид Маха Кутай. — Она бы с удовольствием увидела изготовленный стул, ведь это была та вещь из коллекции, которая ей действительно нравилась, и она очень хотела, чтобы ее производили».

Кутай добавила, что работа с Karimoku также была намеком на любовь Хадид к Японии:

«Я думаю, что один из первых проектов Захи был в Токио, где она делала интерьер для ресторана Monsoon, поэтому у нее всегда была слабость к Японии».

Стул Seyun сделан из кусков точеного дерева, которые оставляют характерный зазор в месте их соединения.

Создание сиденья «полностью отличалось» от того, что Karimoku делали раньше, сказал исполнительный вице-президент компании Хироши Като. — Кресло Seyun другое, оно состоит из трех асимметричных частей. Мы также поняли, что Zaha Hadid Design хочет создавать повседневную мебель, поэтому стул должен быть практичным, удобным и прочным».

Стул и кресло Seyun доступны как в натуральном цвете, так и в цвете металлик. Металлические цвета были тщательно откалиброваны, чтобы сохранить рисунок дерева.

Стул поставляется в деревянном, натуральном и металлическом вариантах отделки.

Стол, представленный в двух размерах, имеет такой же характерный дизайн. Шаблоны меньшего и большего стола совпадают, а это означает, что их можно комбинировать в виде модульной конструкции для создания более крупных блоков, например, для офисов.

По словам студии, целью сотрудничества, которое началось всего с одного стула, было создание мебели, подходящей для повседневного использования.

«Мы рассматриваем стул для повседневного использования, который можно использовать в гостиной, к которому можно прикасаться и чувствовать его каждый день», — сказал директор по дизайну Захи Хадид Вуди Яо. — Это не стул в музее».

«С этим стулом все дело в чем-то, что сертифицировано, что может выдержать испытание временем не только структурно, но и с точки зрения дизайна», — добавила Кутай.

По словам Zaha Hadid Design, в будущем коллекция Seyun может быть расширена.

«Я думаю, мы видим, что у дизайна есть большой потенциал для расширения до полной коллекции», — отметила Кутай.

IKEA РАЗМЫШЛЯЕТ О «ПРОШЛОМ, НАСТОЯЩЕМ И БУДУЩЕМ» ДОМА НА НЕДЕЛЕ ДИЗАЙНА В МИЛАНЕ

Шведский ритейлер IKEA отметил свое 80-летие на неделе дизайна в Милане выставкой «Собираем будущее вместе» — захватывающей выставкой, посвященной истории мебельной компании и ее будущему.

«Собрание будущего вместе» проходила в Padiglione Visconti в Милане и исследовала развитие бренда с 1950-х годов.

«Вся выставка посвящена прошлому, настоящему и будущему, — сказал дизайнер и главный креативный директор IKEA Маркус Энгман. — Так что это немного похоже на рассказ о мебели IKEA, о том, что мы сделали, и о том, что мы будем делать еще больше».

Чтобы отразить эту идею, пространство было разделено на три основные части. В одном из отделов, посвященных прошлому, на геометрических белых стеллажах представлены дизайны из 80-летней истории IKEA.

Среди предметов была мебель 1970-х годов с яркими тканями и смелыми формами, на которые, по словам бренда, повлияло растущее появление молодежной культуры в течение этого десятилетия.

Также была включена массивная детская мебель из серии IKEA Mammut. Линейка была впервые разработана в 1990-х годах и с тех пор остается популярной.

Также бренд представил первые продукты своей новой коллекции Nytillverkad. Мебель, постельное белье и аксессуары, характеризующиеся «простыми, функциональными и игривыми» элементами, призваны отдать дань уважения прошлым культовым предметам IKEA в соответствии с нынешним широко распространенным возрождением интереса к винтажному дизайну.

Красочная коллекция заимствована из предыдущих дизайнов ИКЕА.

В то время как коллекция отсылает к корням IKEA, бренд использовал современные материалы для создания своих изделий.

«Это помещает старые вещи в новую перспективу», — объяснил Энгман.

К потолку по всему залу были подвешены масштабные современные фотографии, на которых представители публики неожиданным образом щеголяли узнаваемой сине-желтой сумкой для покупок Frakta от IKEA.

На одном изображении невеста в день свадьбы находится среди покупателей и защищает свое свадебное платье сумкой Frakta, а на другом изображении сумку используют для перевозки собаки в метро Нью-Йорка.

«Даже если мы воспринимаем наши продукты как «готовый дизайн», люди считают их немного больше похожими на детали Lego, с которыми можно играть, — признал дизайнер. — Люди используют сумку Frakta так часто, как мы даже не ожидали».

Раздел «будущее» ссылается на четыре элемента с инсталляциями.

Будущая часть выставки состоит из четырех возвышающихся инсталляций, посвященных стихиям огня, воды, земли и ветра, среди которых светящееся дерево и дымососы.

«Будущая часть посвящена демонстрации того, как мы используем дизайн и разработку продуктов, чтобы подтолкнуть людей к тому, чтобы они делали что-то полезное для людей и планеты, — размышляет Энгман. — Это также место, где мы пытаемся призвать людей принять участие в этом, а не просто ждать, пока ИКЕА что-то сделает, спрашивать, как мы можем сделать что-то вместе?»

IKEA намерена призвать людей задуматься о том, какую роль они могут сыграть в формировании будущего дизайна.

Задуманная как инклюзивное, «приземленное» пространство, открытое для всех, выставка объединила множество других впечатлений, таких как кинозона, демонстрирующая портреты, сделанные фотографом и первым постоянным художником ИКЕА Энни Лейбовиц, которые документируют «настоящая жизнь» людей в их домах.

Проект является частью ежегодного отчета IKEA «Жизнь дома», в рамках которого члены команды бренда посещают людей в их жилых помещениях и документируют свои выводы.

В течение недели в помещении проходили различные беседы и музыкальные мероприятия, а также специальный «магазин звукозаписей» и кафе IKEA, где подают фирменные блюда и напитки.

По словам Энгмана, целью включения музыки в выставку было объединение людей. В центре внимания выставки ИКЕА — передача святости дома.

BOB SOLO ОТ ТОМАСА БЕРНСТРАНДА И СТЕФАНА БОРСЕЛИУСА

Дизайнеры Стефан Борселиус и Томас Бернстранд создали практически кабину из плюшевого кресла для шведского мебельного бренда Blå Station.

Названный BOB Solo, стул-кабина является частью линейки BOB Blå Station и имеет два мягких экрана, которые расположены по бокам сиденья.

Стул описывается Борселиусом как «комната в комнате» и «уголок для уединения», предоставляющий пользователям пространство для индивидуальной работы.

Он оснащен дубовой столешницей, которую можно использовать для работы с ноутбуком, документами и книгами, а также небольшими полками, крючками для одежды и складным стальным столом. Помимо стола, в нем есть свет и зарядное устройство.

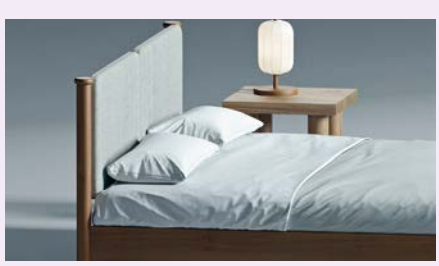
В ногах кабины расположены колеса, что позволяет рабочее пространство легко перемещать в пределах его установки.

Блок питания также расположен внутри шкафа, обеспечивая питание электронных устройств и BOB Light Mini, который прикреплен к шкафу.

БРЕНД YARATAM DESIGN ПРЕДСТАВИЛ БЮДЖЕТНУЮ СЕРИЮ МЕБЕЛИ

«В переводе с татарского языка «Яратам» означает «люблю». Это слово лучше всего передает наше отношение к делу. Первые предметы интерьера Yaratam появились еще в 2014 году в рамках индивидуальных проектов для заказчиков. С 2016 года у нас есть каталог с серийной мебелью и аксессуарами», — говорится на официальном сайте компании.

Один из постулатов философии локального бренда Yaratam Design — создание эстетичной и при этом функциональной мебели, доступной для всех. Недавно команда объявила о запуске новой бюджетной линейки: серия «Якын» стала результатом постоянных экспериментов марки с оптимизацией производства для снижения себестоимости предметов без потери качества. В свежий релиз вошли мебель и декор для спальни — кровать «Хыял», прикроватный столик «Фил» и светильник «Кыяк». Объекты изготовлены с использованием таких материалов, как массив кедра и дуба: дизайнеры выбрали древесину за ее антисептические свойства, а также экологичность, особую прочность и долговечность. Лаконичные кровать и тумба, отсылающие к визуальному языку модернизма, дополнены компактной настольной лампой с бумажным плафоном — модель продолжает недавнюю коллекцию «Бакча», которую бренд разработал в прошлом году совместно с дизайнером Лилией Макаровой.



Демократичная серия будет лимитированной: так, каждый предмет планируют выпускать тиражом в 150 экземпляров.

КОЛЛЕКЦИЯ HAMPTONS OUTDOOR ОТ РАМОНА ЭСТЕВЕ ДЛЯ VONDOM

Архитектор Рамон Эстеве взглянул на роскошь нью-йоркских домов отдыха с коллекцией уличной мебели Hamptons, созданной для испанского бренда Vondom.

Коллекция Hamptons включает в себя кресло для отдыха, диван, оттоманку и журнальный столик. Ассортимент отличается своей естественной палитрой и мягкими полосатыми тканевыми сиденьями, которые выглядят так, как будто они принадлежат пляжу.

В коллекции есть тканевые сиденья с подтяжками, напоминающие гамак.

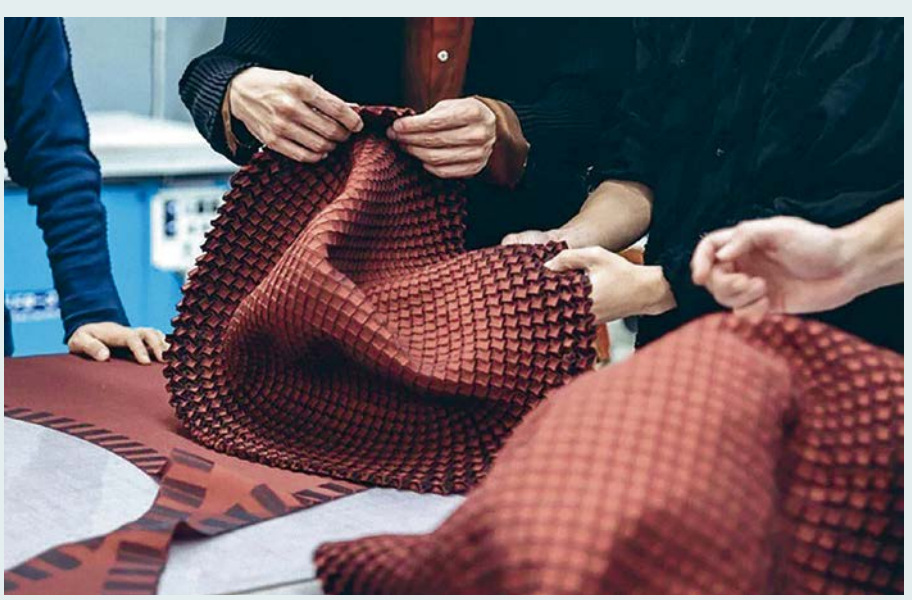
«Его полосатые узоры переносят нас прямо на песок, на котором нам напоминают гамаки и эфемерные конструкции, построенные из простых поперечных балок и натянутых тканей, и ощущение вибрации на ветру», — отметили в Vondom.

Рамона Эстеве при создании коллекции Hamptons Outdoor вдохновили места на Лонг-Айленде, снятые в фильме Ф. Скотта Фицджеральда «Великий Гэтсби».

Каркас сочетает в себе натуральное дерево и алюминий с порошковым покрытием.

Эстев стремился передать ощущение интриги и роскоши от коллекции, в которой представлены рамы, сделанные из тонких перекрывающихся стержней из теплого дерева и молочного алюминия с порошковым покрытием.

ISSEY MIYAKE И NATURE ARCHITECTS РАЗРАБОТАЛИ ТЕКСТИЛЬ С 3D-ПАТТЕРНОМ



Разработка команды стала частью выставки Thinking Design, Making Design: Type-V Nature Architects Project на Миланской неделе дизайна. По словам авторов, бренда A-POC ABLE ISSEY MIYAKE и компании Nature Architects, проект выходит за рамки привычного использования ткани, демонстрируя ее возможности в дизайне мебели, освещении и архитектуре. Созданный в рамках сотрудничества прототип основан на технологии Steam Stretch: она позволяет изготавливать эластичный текстиль, который сжимается при нагревании паром. Изучив скорость и характер трансформации материала, команда вывела алгоритм, автоматически генерирующий объемные узоры. Issey Miyake и Nature Architects отмечают: в отличие от традиционных способов производства ткани, их способ облегчает внедрение в процесс более сложных техник и эффектов.

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События и экспозиции мебельной отрасли

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

05 – 08 апреля 2023 г.

UMIDS — 2023

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

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

www.umids.ru

11 – 13 апреля 2023 г.

МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2023

Минск, Белоруссия, «Футбольный манеж»

Международная выставка мебели и интерьера

www.miexpo.by

12 – 14 апреля 2023 г.

MEBELEXPO UZBEKISTAN — 2023

Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр»

Международная выставка «Мебель и технологии производства»

www.mebelexpo.uz

13 – 16 апреля 2023 г.

СВОЙ ДОМ — 2023

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»

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

www.novosibexpo.ru

18 – 23 апреля 2023 г.

SALONE DEL MOBILE.MILANO — 2023

Италия, Милан, выставочный центр Fiera Milano Ro

Ведущая международная выставка дизайна мебели, интерьера, освещения.

www.salonemilano.it

26 – 28 апреля 2023 г.

IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО. ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2023

Челябинск, ДС «Юность»

Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке

www.uralbuild.com

17 – 19 мая 2022 г.

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2023

Челябинск

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

www.expoural.com

15 мая – 19 мая 2023 г.

LIGNA — 2023

Ганновер, Германия

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.ligna.de

04 – 07 июня 2023 г.

IMM COLOGNE – 2023

Кёльн, Германия

Международная выставка мебели

www.imm-cologne.com

07 – 10 июня 2023 г.

АРХ МОСКВА — 2023

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

Международная выставка архитектуры и дизайна

www.archmoscow.ru

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2023 Г.

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

07 – 11 сентября 2023 г.
MAISON & OBJET – 2023, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ
Неделя дизайна в Париже
www.maison-objet.com

08 сентября 2023 г.
CONF-FU – 2023
Россия, Санкт-Петербург
Главная мебельная конференция
conf-fu.spb.ru

10 – 12 сентября 2023 г.
INDEX САУДОВСКАЯ АРАВИЯ – 2023
Королевство Саудовская Аравия, Эр-Рияд
Выставка по дизайну интерьеров, мебели и отделке
www.index-saudi.com

14 – 16 сентября 2023 г.
МВМК — 2023
Крым, Симферополь, пгт Аэрофлотский, площадь эропорта, 14
Специализированная отраслевая выставка мебели, фурнитуры и комплектующих
www.expoforum.biz

19 – 21 сентября 2023 г.
HOMETEXTILE & DESIGN — 2023
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера
hometextile-design.ru

20 – 22 сентября 2023 г.
ЭКСПОДРЕВ — 2023
Красноярск, МВДЦ «Сибирь», ВК «Красноярская ярмарка»
Деревообрабатывающая специализированная выставка
www.krasfair.ru

20 – 23 сентября 2023 г.
FMAC И WOODMAC — 2023
Индонезия, Джакарта, JI EXPO Кемайоран
Международная выставка комплектующих и оборудования для производства мебели и деревообработки
www.ifmac.net

21 – 23 сентября 2023 г.
МЕБЕЛЬ&ДЕРЕВООБРАБОТКА УРАЛ — 2023
Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»
Выставка мебели, оборудования и комплектующих для деревообрабатывающего, лесоперерабатывающего и мебельного производства
www.mebelexpo-ural.ru

30 сентября – 03 октября 2023 г.
INTERMOB — 2023.
Турция, Стамбул, ВЦ Tüyap
Международная выставка компонентов для мебели
www.intermobistanbul.com

17 – 20 октября 2023 г.
SICAM — 2023
Италия, Порденоне, Pordenone Fiere
Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели
www.exposicam.it

17 – 19 ноября 2023 г.
WOFX — 2023
Индия, Мумбаи, Бомбейский выставочный центр
Международная специализированная b2b-выставка готовой мебели и комплектующих для производства мебели
wofxworldexpo.com

MEBELEXPO UZBEKISTAN 2023 ЗАВЕРШИЛА РАБОТУ!

19-я Международная выставка «Технологии производства. Деревообработка. Мебель и комплектующие — MebelExpo Uzbekistan 2023» — ведущее событие мебельной и деревообрабатывающей промышленности Узбекистана прошла на площади 3500 кв м. в парке «Анхор» в Ташкенте 12–14 апреля.

Организаторы мероприятия — Международная выставочная компания Iteca Exhibitions и ее партнер ICA Eurasia Group.

На выставке традиционно представлены производители готовой мебели, поставщики оборудования, комплектующих, материалов, мебельной химии, фурнитуры, аксессуаров и многого другого.

В этом году участниками «MebelExpo Uzbekistan» стали 123 компании из 19 стран: Австрии, Республики Беларусь, Германии, Дании, Ирана, Италии, Казахстана, Канады, Китая, Кыргызстана, Пакистана, Польши, России, Словении, Турции, Узбекистана, Франции, Швейцарии, Швеции. 66 % — это постоянные участники выставки, а 44% компаний приняли участие впервые.

На выставке традиционно были представлены деревообрабатывающее оборудование и инструмент. Наиболее представительно, с широким ассортиментом предложений для отечественного мебельного производства выставлен сектор материалов и комплектующих для мебели.

За 3 дня выставку посетило 4961 человек. Из них иностранные посетители составили 482 гостя из 18 стран. Больше всего иностранных посетителей прибыло из Казахстана (29%), Таджикистана (27%), России (20%), Кыргызстана (9%). И это эксклюзивные посе-

тители! А общее число — 6697 посещений за 3 дня. Среди местных посетителей выставки весомую долю занимают мебельщики из Ташкента (82 %), Самаркандской (3 %), Ташкентской (2 %) и Андижанской (2 %) областей.

В целом, лидерами в области производства мебели в республике являются г. Ташкент и 6 областей. Это Ташкентская, Ферганская, Самаркандская, Андижанская, Наманганская и Хорезмская области. На них приходится более 90% всего мебельного производства.

В солидном объёме были представлены на «MebelExpo Uzbekistan 2023» фурнитура, комплектующие и материалы для корпусной мебели европейского, турецкого и российского производства, среди которых GRASS, Vauth-Sagel, панели EvoGloss от Kastamonu, мебельные ручки и опоры различных производителей.

Фурнитура Blum, которую мы уже не видим на наших крупных выставках, представлена на выставке официальным дилером Blum в Узбекистане. Поддержку осуществляли и сотрудники представительства Blum в Казахстане.

Известная на российском рынке компания МакМарт не один год развивает своё присутствие в Казахстане — работает подразделение, растёт спрос. В этом году начал работать дистрибьютор в Узбекистане — сейчас идёт наполнение склада, формирование ассортимента и клиентской базы. На выставке «MebelExpo Uzbekistan 2023» на собственной экспозиции компания представила практически все товарные группы.

ASTA MEbel Solution — официальный дистрибьютор компании «Найди» в Узбекистане — показала разнообразные решения в стиле «лофт»: журнальные и компьютерные столики, обувницы, гардеробные, стеллажи.

Рынок деревообрабатывающего инструмента и оборудования не остался в стороне: участниками MebelExpo Uzbekistan 2023 стали такие компании, как LEUCO, LIGA, SCM, Felder. Кто-то только заходит на рынок, как LIGA, а кто-то на рынке Узбекистана присутствует довольно давно.

Компания SCM в партнерстве с компанией Arhar engineering (Ташкент) показала на «MebelExpo Uzbekistan 2023» на собственной экспозиции наряду с другим оборудованием новинку — кромкооблицовочный станок olimpic 500.

Станок представил **коммерческий директор SCM Россия, Александр Степанов.**

Российское программное обеспечение для мебельщиков, пусть не так часто, но на рынке Узбекистана всё же встречается. **Представитель компании «Базис-Центр» Иван Бакулин** все дни выставки встречался с пользователями и потенциальными клиентами ПО БАЗИС на стенде партнеров — компании SCM.

А компания «ПолиСОФТ Консалтинг», представляющая для мебельщиков ПО bCAD, работала с производителями мебели Узбекистана на собственном стенде. Здесь же на стенде работал **Берек Беков из Алматы — партнер «ПолиСОФТ Консалтинг» по продвижению ПО bCAD на мебельный рынок Казахстана**. Он возглавляет собственный учебный центр для мебельщиков «Школа мебели», где осуществляет обучение различным мебельным специальностям — от оператора станка с ЧПУ до мебельного проектирования, дизайна и изготовления мебели. Берек очень удачно помогал команде bCAD, когда с посетителями возникал языковой барьер.

Представил традиционно широкий ассортимент и поставщик фурнитуры Boyard совместно с дистрибьютором в Ташкенте — компанией Decor Profi.

Компании, работающие для производителей мягкой мебели, были представлены, в основном, игроками российского рынка: это производитель поролона и продавец тканей из Казани «Эгида», компания «Аметист» с мебельными тканями, производитель поролона ФомЛайн с собственной производственной площадкой в Узбекистане.

«Искренне рады, что масштаб выставки, количество производителей и участников с каждым разом увеличивается, и их качество улучшается, а это приводит к прямым контактам, анализу спроса и предложений, что в свою очередь дает возможность совершенствоваться для разнообразия производимого ассортимента продукции нашего предприятия для отрасли», — отметил **Сидикжон Закиров, руководитель СП ООО «EGIDA-SIMAKX».**

Лакокрасочная продукция на «MebelExpo Uzbekistan 2023» была представлена, в основном, игроками из Турции (Polchem, Eskim) и поставщиками из России, работающими на местном рынке (Technocolor, Renner).

Праздничный фуршет по случаю открытия выставки по окончании первого рабочего дня прошёл в приподнятом настроении — кто-то просто отдыхал, кто-то вёл деловые беседы в непринуждённой об-

становке. Участники выставки из рук организаторов получили награды за организацию экспозиций в нескольких номинациях.

Выставка «MebelExpo Uzbekistan 2023» однозначно показала, что российские поставщики фурнитуры, комплектующих и материалов стремятся занять свободные ниши на рынке Узбекистана. Не могу сказать, что это както связано с событиями прошлого года, изменившими российский мебельный рынок. Скорее, это расширение географии присутствия и увеличение оборотов.

Завод «ФомЛайн» был запущен в 2021 году и стал самой крупной производственной площадкой по выпуску ЭППУ в Центральной Азии. Уже год работает в Узбекистане Boyard, а ряд российских компаний работают на этом рынке более 5 лет.

Безусловно, сначала осваивался более доступный и более понятный рынок Казахстана.

А в сентябре наши мебельщики едут осваивать новые рынки на выставку в Армению.

Если говорить о потенциале рынка Узбекистана для поставщиков станков и комплектующих, то очень много свободных ниш. При этом стройка в Ташкенте идёт просто колоссальная: строятся жилые кварталы и дома в центре города, деловые, религиозные и торговые центры. Да и мебельщики Ташкента, Самарканда, Ферганы и других городов Узбекистана хотят развиваться и в плане производства, и в плане продаж. Российские поставщики и производители материалов и комплектующих имеют серьёзный опыт в организации бизнеса, в поставках и продажах, так что перспективы на рынке у них есть.

Я задалась вопросом, увидев на выставке панели EvoGloss (Kastamonu), насколько популярна в Узбекистане мебель в минималистичном стиле? Спрос есть, но он, скорее всего, ниже, чем в России. Многие в Ташкенте на выставке говорили, что очень много мебели в национальном стиле. Мебель в национальном стиле — это полностью деревянная с резьбой, но такой немного. Просто больше мебели в классическом стиле, а мягкая встречается с национальным орнаментом. Да и мебель сегмента «эконом» обычно выполнена в современном стиле, а национальный колорит достигается элементами отделки помещения, текстилем, предметами интерьера. В целом, работать на рынке Узбекистана можно и нужно.

На выставке из наших производителей выставились «Олмеко», «Мебельград», «Импэкс» и др. В салонах города представлена мебель из России «Любимый дом», «Эра», «ТриЯ», «АСМ», «Шатура», которая в салонах соседствует с мягкой мебелью из Белоруссии

Progress и украинской Svit mebliv, а также с турецкой и румынской мебелью.

«MebelExpo Uzbekistan» является ключевым событием для мебельщиков Узбекистана и зарубежных производителей, которые хотят выйти на новый перспективный рынок. А для посетителей уникальной возможностью изучить конъюнктуру рынка и получить новые идеи для производства или дизайна интерьера, увидеть в работе машины, оборудование, инструменты и получить профессиональную консультацию по их эксплуатации, увидеть широкий ассортимент мебельных материалов, сырья, фурнитуры и комплектующих за короткий промежуток времени и положить начало сотрудничеству по созданию совместных предприятий.

Профессионалы мебельной и деревообрабатывающей индустрии каждый год с нетерпением ожидают это важное отраслевое событие Центральноазиатского региона.

Юбилейная 20-я Международная выставка «MebelExpo Uzbekistan 2024» состоится 17–19 апреля 2024 года.

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ

Вадим Левичев, директор по развитию ключевых клиентов компании «ЛИГА»

— Стратегию расширения географии продаж лакокрасочных материалов RENNER и реставрационных материалов KONIG наша компания разрабатывает уже давно.

В 2022 году мы начали изучать мебельный рынок Узбекистана и приступили к поиску стратегического партнера. Посетив в апреле 2022г. выставку «MebelExpo Uzbekistan 2022», было принято решение об открытии совместного с компанией KS Group офиса продаж.

Компания KS Group была создана в 2015 году, как компания-импортер древесных плит в Узбекистан. На сегодняшний день компания импортирует не только древесные плиты и напольные покрытия, но и отделочные материалы, лакокрасочные материалы и материалы для реставрации мебели.

На сегодняшний день налажены прямые поставки полного перечня полиуретановых, полиэфирных, акриловых и водоразбавимых материалов. Данный ассортимент позволяет обеспечить практически все потребности в ЛКМ большинства мебельных и дверных производств.

Лакокрасочные материалы RENNER являются высокотехнологичными материалами! Именно поэтому наибольшей популярностью в Ташкенте стали пользоваться следующие материалы: белый полиуретановый грунт с высоким сухим остатком FL M725/C

02; полиуретановая матовая эмаль с высоким уровнем пигментации FO xxM060/xxx; акриловая матовая эмаль JO 20M800/xxx; органоразбавимая морилка с подчеркивающим эффектом TM M006/xxx; патина для создания эффекта декапе и эффекта старины GM M048/xxx; акриловый матовый лак JO xxM072; акриловый глянцевый лак JB M671; глубоко-матовый акриловый лак JO 03M077; водоразбавимое масло для мебели и паркета с пчелиным воском YS M009/xxx.

В рамках выставки «MebelExpo Uzbekistan 2023» были представлены: стенд дизайнерских отделок NCS Color Trends 2023; образцы отделок шпона, массива и МДФ из коллекции NEW TRENDS; проект дизайнерского решения COLOR TUNES, созданного студией AzzoliniTinuper; образцы отделки стекла Colortunes Cristalli.

О достижениях говорить пока рано. За относительно короткий срок мы смогли организовать работу шоу-рума и офиса продаж, наладить работу лаборатории, которая осуществляет развес, колеровку и подбор индивидуальных цветов, набрать штат сотрудников-единомышленников и начать работу с ключевыми клиентами в регионе.

Потенциал рынка Ташкента и Узбекистана в целом является огромным и весьма перспективным. Мы готовы предложить каждому производству лучшие лакокрасочные материалы RENNER и реставрационные материалы KONIG, самые иновационные технологии отделки, оптимальный сервис по подбору технологии отделки.

На стенде мы провели презентацию лакокрасочных материалов RENNER и реставрационных материалов KONIG, продемонстрировали конкурентные преимущества нашей продукции, осуществили мо-

ниторинг конкурентной среды и собрали контактную информацию для формирования потенциальной клиентской базы.

Результаты выставки превзошли все возможные ожидания. Сотрудниками нашей компании проведено множество переговоров, сформирована достаточно ёмкая база потенциальных клиентов и намечены планы о начале взаимовыгодного сотрудничества в ближайшее время.

Впереди много работы. Но я уверен на 100%, что в ближайшем будущем лакокрасочные материалы RENNER и реставрационные материалы KONIG станут брендами №1 на рынке Узбекистана.

Роман Мальков, директор по развитию группы компаний «НАЙДИ»

— Группа компаний «НАЙДИ» уже третий раз участвует в выставке в Ташкенте. На рынке Узбекистана мы предлагаем продукцию собственного производства — мебель малых форм в стиле Лофт, гардеробные системы, системы хранения, стальной и алюминиевый профиль для дверей-купе. Также мы впервые представили различные держатели в помощь хозяйке для организации хранения некрупных вещей — и не ошиблись. Местным хозяйкам всё это очень понравилось, они с нескрываемым любопытством изучали нашу продукцию.

Раньше мы думали, что на рынке Узбекистана вся продукция должна соответствовать региональной стилистике — с местным колоритом. В итоге были приятно удивлены, когда увидели огромный интерес ко всей нашей продукции.

Ташкент активно развивается, строится огромное количество современных многоквартирных домов. Сами жители все больше «европеизируются», молодёжь уже не хочет видеть золотые вензеля в своих домах.

Последнее время в Узбекистане набирают популярность стили «лофт», «сканди», благодаря чему наши гардеробные системы пользовались огромным интересом.

В прошлом году на выставке мы ставили перед собой задачу найти партнера на рынке Узбекистана, который с достоинством смог бы представлять нашу продукцию. В итоге, в этом году участником выставки являлся уже представитель группы компаний «Найди» в Узбекистане — Asta Mebel Solution, это активно развивающаяся компания, у которой уже представлен большой ассортимент нашей продукции в Ташкенте. В дальнейшем этот ассортимент будет только расти.

Сергей Ткачёв, Коммерческий директор BOYARD

— В Республике Узбекистан BOYARD присутствует не так давно — с февраля 2022 года. На данной территории BOYARD представляет официальный дистрибьютор — компания Décor Profi.

В ассортименте BOYARD сегодня сотни наименований лицевой и функциональной фурнитуры. Для хранения такого объема потребовался бы крупный складской комплекс. Поэтому мы сфокусировали свое внимание только на самых востребованных и актуальных решениях для мебели и новинках BOYARD.

На стенде BOYARD были представлены как раз те самые новинки и актуальные решения для мебели из нашего ассортимента, к которым зафиксирован наибольший интерес среди мебельных производителей. То, без чего не обходится ни один мебельщик. Линейка современного крепежа B-FIX — для космически точной стыковки любых мебельных проектов. Линейка петель NEO — наши популярные и НЕОбходимые петли для решения любых задач, в том числе новинки: петли в стильном тёмном цвете, петля с нулевым вхождением, петля для алюминиевых фасадов и другие трендовые позиции. Кроме этого, мы показали гостям выставки наше семейство умных электронных замков B-LOCK для современных офисов, магазинов, фитнес-клубов, учебных и медицинских учреждений… Производители современных кухонь смогли познакомиться с сетчатыми решениями ERGOLINE с амортизацией или опцией PUSH-TO-OPEN. Система СТАРТ PUSH, традиционно привлекающая внимание мебельщиков, тоже успешно «выступила» на этой выставке.

Что касается лицевой фурнитуры, то на «MebelExpo Uzbekistan 2023» мы представили систему горизонтальных и вертикальных профильных ручек GOLA BALANCE — систему, находящуюся в ТОПе продаж BOYARD. На наших стендах можно было увидеть торцевые и профильные решения, новую линейку вертикальных ручек VERTICAL, всегда востребованную итальянскую классику La Famiglia, линейку детских ручек «для детских ручек» B-KIDS и многое другое. Еще среди новинок — дизайнерская линейка стальных полкодержателей и опор для мебели ArTLET.

Все эти новинки, а также бестселлеры СТАРТ SOFT и направляющие скрытого монтажа B-SLIDE были презентованы нашим посетителям во всём своем функционале, во всей своей красе.

Потенциал рынка Узбекистана довольно высокий. Здесь много интересных компаний, мебельных производителей, чьи ценности и стремления совпадают с ценностями BOYARD. Мы присутствуем на рынке Узбекистана чуть более года — это крайне малый срок для уверенных комментариев по поводу перспектив и оценки наших достижений.

Задача любой выставки — себя показать и на других посмотреть. Экспозиция BOYARD на выставке пользовалась большим спросом, мебельные производители и дизайнеры смогли подробно и «вживую» изучить наш ассортимент и задать интересующие их вопросы, дать собственную оценку продукту. Если на территории России нет ни одного мебельщика, кто не слышал бы о бренде BOYARD, то в Узбекистане доля популярности нашего бренда пока что не столь высока, но мы будем стремиться к ее увеличению, и участие в MebelExpo Uzbekistan 2023, думаю, нам в этом поможет.

Андрей Пронько, генеральный директор компании «ПолиСОФТ Консалтинг»

— Компания «ПолиСОФТ Консалтинг», являющаяся активным членом Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Росси (АМДПР), занимается разработкой, распространением и внедрением комплексной системы автоматизации и проектирования на мебельном предприятии «bCAD Мебель». При всей широте представления данного программного пакета на мировом мебельном рынке наибольшее распространение данный программный продукт получил на российском рынке и некоторых рынках стран ближнего зарубежья. С 2015 г. при активнейшем участии партнера «Школа мебели» (г. Ал-

маты) проходит активное распространение и внедрение «bCAD Мебель» на рынке Казахстана и через него в другие страны Средней Азии. В Алматы, на базе Компании «Школа мебели» организован полноценный Учебный центр, оказывающий помощь не только мебельщикам Казахстана, но и близлежащих государств. В результате на рынке Республики Узбекистан появилось несколько активных пользователей данного программного пакета. Однако до настоящего момента целенаправленного продвижения программного пакета «bCAD Мебель» на рынок Узбекистана не происходило. Еще в прошлом году разработчики «bCAD Мебель» планировали посетить выставку в г. Ташкенте с ознакомительным визитом, однако в апреле 2022

г. в планы вмешалась стремительно изменяющаяся внешнеполитическая ситуация и, как следствие, нарастающие логистические проблемы.

Весной 2023 г. было принято твердое решение не просто посетить выставку «MebelExpo Uzbekistan 2023» в г. Ташкенте с ознакомительными целями, а принять участие в выставке в качестве полноценного экспонента. Необходимость данного участия была настолько велика, что не остановили ни логистические трудности, ни сложности с проведением оплаты, связанные с введением новых ограничений в российских банках с оплатой в валюте. Основных задач было несколько: пообщаться с имеющимися пользователями в Республике Узбекистан; представить «bCAD Мебель» на выставке и познакомить с ним новых потенциальных пользователей; найти потенциальных партнеров среди местных представителей для полноценного продвижения нашего программного продукта на рынке.

С самого начала поразил тот интерес, который вызвало наше программное обеспечение у посетителей выставки. Мы не ожидали и даже не были готовы к такому спросу на информацию о «bCAD Мебель». Общение на стенде с посетителями не останавливалось ни на минуту. Даже заключительный день выставки (несмотря на все прогнозы) не получился укороченным — общение с потенциальными пользователями продолжалось даже в момент разбора стенда после окончания выставки. Информационные материалы, которые (как нам казалось) были привезены с большим запасом, закончились на второй день. Однако, первый же день выставки вскрыл и проблемы, к которым мы оказались не готовы. И первая из них — очень большой процент посетителей, не говорящих на русском языке. С этой проблемой мы не сталкивались на выставках в Республике Казахстан и не были готовы к этой проблеме в Ташкенте. Другая проблема — общий уровень подготовки многих мебельщиков, посетивших наш стенд. Активно стала видна необходимость проведения мероприятий по повышению квалификации. Дополнительной проблемой явились и ограничения в финансовых расчетах с местными покупателями. Однако любые новые проблемы — это почва для формирования новых планов и дальнейших действий. Неоценимой помощью оказалась готовность наши партнеров из России и Казахстана, которые в свое время уже прошли данный путь и могли поделиться своим опытом и связями для решения указанных вопросов. Таким образом, одним из неожиданных итогов выставки явилась новая коллаборация с нашими давними партнерами для решения указанных вопросов на мебельном рынке Узбекистана.

Участие нашей компании в выставке «MebelExpo Uzbekistan 2023» высветила огромный потенциал программного пакета «bCAD Мебель» на рынке Узбекистана, а также позволило сформировать определенный план действий на ближайшую перспективу. Помимо общения и работы непосредственно с производителями мебели по вопросу использования «bCAD Мебель» достигнута договоренность о взаимодействии с Ассоциацией предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Узбекистана и об организации под ее эгидой ряда учебных и информационных мероприятий силами нашего

учебного центра «Школа мебели» (г. Алматы). В согласовании этих вопросов активное участие приняла АМДПР, продемонстрировав таким образом тесное общение ассоциаций России и Узбекистана между собой. Достигнуты договоренности с поставщиками фурнитуры, материалов и комплектующих, а также поставщиками оборудования о совместных маркетинговых мероприятиях на рынке Узбекистана. Компания «ПолиСОФТ Консалтинг» уже договорилась с организаторами выставки «MebelExpo Uzbekistan» об участии в 2024 г. Мы также уверены, что с учетом итогов прошедшей выставки «MebelExpo 2023», а также при выполнении большей части запланированных мероприятий к началу выставки в следующем году мы подойдем с гораздо более высокими стартовыми позициями.

Огромная благодарность сотрудниками компании Iteca Exhibitions за прекрасные условия участия и помощь в организации выставки «MebelExpo Uzbekistan 2023», а также нашим партнерам за их опыт и помощь в решении специфических вопросов участия в данной выставке и в работе на мебельном рынке Узбекистана.

Светлана Ширяева

МЕБЕЛЬНОЕ И ИНТЕРЬЕРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ НА MOSBUILD

MosBuild — выставка строительных и отделочных материалов и главное место встречи специалистов в области строительства, отделки и ремонта, дизайна интерьеров.

Крупнейшая российская выставка строительных и отделочных материалов MosBuild завершилась с рекордными цифрами. 1025 экспонентов и 80 696 уникальных посетителей — это самые высокие показатели посещаемости за последние 7 лет.

В этом году свою продукцию на MosBuild представили 1025 экспонентов в 15 разделах рынка — от строительных материалов и инструментов до мебели и предметов декора. Два павильона в одном из крупнейших выставочных центров Европы, 7 залов общей площадью более 75 000 кв. м, 8 площадок деловой программы — все это показывает, что MosBuild 2023 — крупнейшее профессиональное событие в отрасли.

В числе экспонентов MosBuild — ведущие производители и поставщики строительных и отделочных материалов, оконных технологий, сантехники, светотехники, мебели и интерьерных решений.

Мы с удовольствием посетили MosBuild, и нас, пожалуй, интересовала в большей степени именно та

часть выставки, где представлены комплектующие и материалы для мебели и интерьера, а также мебель.

В 3 павильоне в 13 зале расположились компании с продукцией для отделки и создания интерьера. Много было компаний из мебельной отрасли, которые презентовали свои продукты. Компания Ligron работает на рынке уже более 20 лет — производит столешницы и стеновые панели.

Kronospan представил весь спектр своей продукции — от напольных покрытий и материалов для отделки стен до столешниц и ЛДСП для производства мебели. На стенд постоянно подходили посетители, многие договаривались заранее, все места для переговоров были постоянно заняты.

Приятно было встретить на выставке в качестве экспонента пензенскую мебельную фабрику «ДСВ». Были представлены кухни: в модном пудровом цвете с рифлёными фасадами и с чёрными ручками на торец — в верхней базе снизу фасада, а в нижней базе на верхнем торце; в стильном болотном была выполнена практически в лофтовом решении с чёрной отделкой и чёрными ручками на части фасадов и т. д.

Под обновлённым брендом «Рехау» на стенде компании были представлены оконные системы, мебельные кромки, суперглянцевые панели и продукция из них. Мебельное направление «Рехау» сегодня поставляет качественную кромку под свежие коллекции ведущих производителей плитной продукции, а также продолжают развивать сеть магазинов с продукцией для мебельщиков Рехау Шоп и франшизу сети мебельных магазинов готовой продукции Рехау Хоум. В планах — расширение ассортимента и увеличение объёмов продаж.

Производитель садовой мебели Sklatola из Самары представил стильные и одновременно лаконичные кресла, диваны и шезлонги для улицы с подушками из пропитанной ткани в пудровом цвете и белой основы. Каково же было наше удивление, когда нам рассказали, что основа, так похожая на крашеное дерево, выполнена из алюминия. Мебель отлично смотрится!

Компания Mr.Doors представила свои новинки, показала несколько функциональных зон, в том числе кухню, гостиную и кабинет.

А фабрика «Мария» стала победителем MosBuild Awards 2023 в номинации «Мебель и кухни».

Жюри премии, состоящее из экспертов отрасли, высоко оценило стенд Компании. На площади 72 кв. м «Мария» представила гостям выставки настоящую квартиру с террасой, продемонстрировав новинки и многогранные производственные возможности фабрики.

Основное место на стенде заняли полноценные апартаменты, где есть все для комфортной жизни.

Кухня, шкафы, TV-консоль в гостиной, мебель в спальне, санузле и постирочной изготовлены на основе самой популярной модели фабрики Mix 22. Дополнен интерьер мягкой мебелью и аксессуарами из коллекций, представленных в студиях «Мария». Компания продемонстрировала, как в рамках ассортимента фабрики можно создать интерьер, отвечающий всем запросам современного человека.

В зоне террасы была представлена новинка — кухня для улицы Marya Garden, вызвавшая большой интерес гостей стенда. Дизайнеры «Марии» разработали лаконичную и мобильную модель, предназначенную для использования на открытом воздухе. В коллекции представлены 14 модулей, с помощью которых легко воплотить в жизнь любой дизайн-проект, создать полноценную функциональную кухню любого размера. Новинка скоро появится в ассортименте фабрики.

В компании отметили, что оригинальное оформление стенда «Марии» привлекло множество посетителей. О желании сотрудничать с компанией заявили около 500 человек, среди них дизайнеры, представители строительных и девелоперских компаний, потенциальные партнеры и поставщики.

А также можно было познакомиться с продукцией Alveus — практически единственного оставшегося на российском рынке производителя европейских моек.

Как, впрочем, и всегда внимание посетителей притягивал стенд со стильной лицевой фурнитурой для мебели и дверей BRASS.

«MosBuild остается главным местом встречи для дизайнерского сообщества. Это настоящий профессиональный праздник. Я желаю нам всем встретиться на MosBuild и в следующем году», — сказала в своем выступлении **известный российский дизайнер и постоянный участник выставки Диана Балашова.**

«MosBuild — флагманская профессиональная выставка. В этом году мы выросли на 300 экспонентов и более чем на 24 000 посетителей. Но самое главное, что выставка дает нам срез рынка, а ее масштаб демонстрирует масштаб развития индустрии. Многие участники отмечают: активность на MosBuild говорит о перспективах развития отрасли в текущем году. Это важный знак для делового сообщества в начале нового сезона», — отметил **Яков Сыромятников, директор выставки MosBuild.**

29-я Международная выставка строительных и отделочных материалов MosBuild состоится 2–5 апреля 2024 года в МВЦ «Крокус Экспо».

Светлана Ширяева

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

БЕСПЛАТНО

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

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

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2023 году

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

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

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

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

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

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

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

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

ЦВЕТ

(включено поле под обрез)
Обложка — 223*303
1/1 — 213*303 верт.
1/2 — 213*150 гориз.
1/2 — 303*105 верт.
1/4 — 105*150 верт.

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

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

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

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

Стоимость одного экземпляра журнала 280 руб.

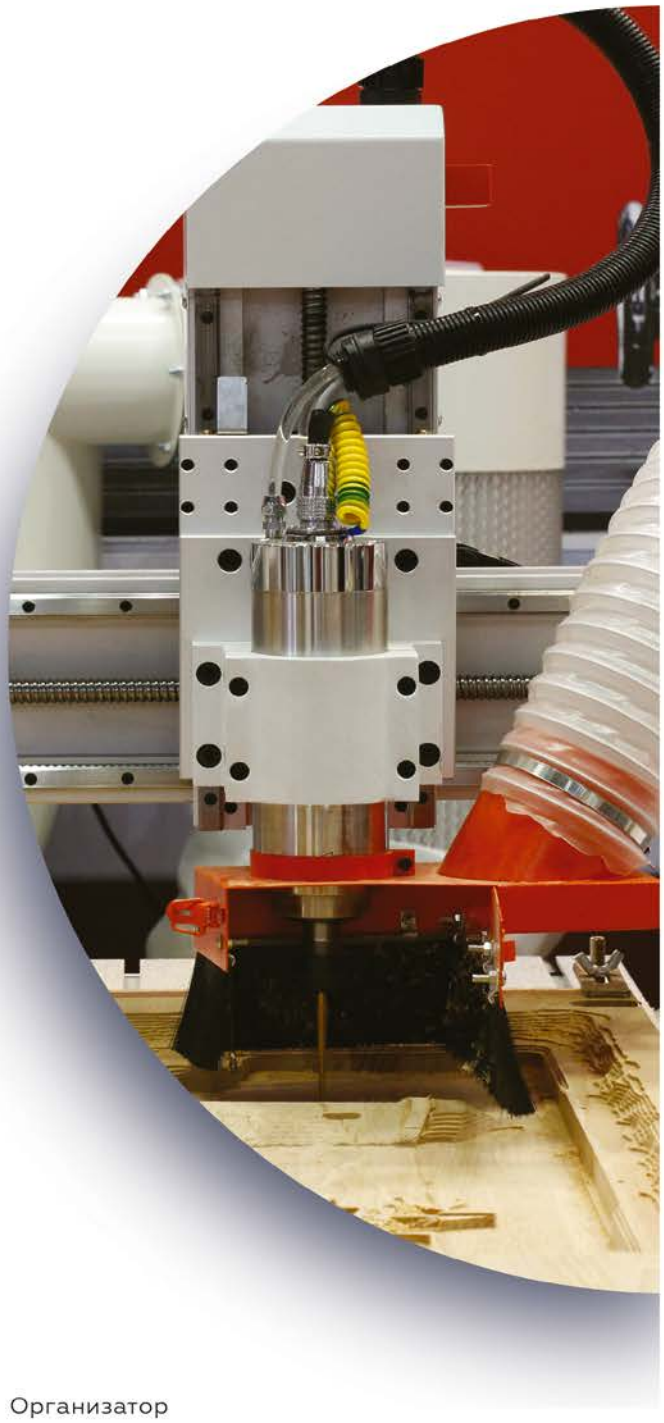
ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК» БЕСПЛАТНО

Monticelli-sib	Мира,54	335-12-03
Аристо Сибирь	Владимировская, 11а, к. 2	363 78 15
Бином, ООО	Журинская, 80/1	223-85-77
Борисов, ИП	1-я Ельцовка, 1	225-19-59
Глобал, ГК	Фабричная, 41/1	303-42-90
Глобал, ГК	Ватутина, 99/2, блок В1	230-20-25
Джокер	Сибиряков-Гвардейцев, 51/3	335-73-77
Командор	Оловозаводская, 25 (территория ДОК)	22-77-961
Ламитекс	Петухова, 69, к. 10	335-82-99
Макмарт	ул. Немировича-Данченко, 130/1	314-79-99
Мастерсиб, ООО	Большая, 278	364 44 93
МДМ-Комплект	Большая, 256-б	227-79-38
Мебельная фурнитура-Н	С.-Гвардейцев, 49/6	357-24-64
Мир кухни	Серебренниковская, 23	218-11-27
Модерн-купе	Сибиряков-Гвардейцев, 49/2	353-52-13
МТФ	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&
ДЕРЕВООБРАБОТКА
УРАЛ

21–23 сентября 2023

г. Екатеринбург,
МВЦ «Екатеринбург-Экспо»



ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ, ОБОРУДОВАНИЯ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ

для деревообрабатывающего,
лесоперерабатывающего
и мебельного производства

Организатор

MVK
Международная
Выставочная
Компания

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

Забронируйте стенд
mebelexpo-ural.ru

Мебель
интерьер
дизайн

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

20–24.11.2023

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

12+

www.meb-expo.ru

РЕКЛАМА

При поддержке

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

Под патронатом

ТПП РФ

Expo Rating

Организатор

ЭКСПОЦЕНТР