

# МЕБЕЛЬЩИК

Фурнитура Комплектующие Материалы Оборудование Мебель

№09 • Июль 2023



## Конференция

Спикеры поднимут проблемы мебельной отрасли и поделятся инсайдами на 2023-2024 гг.



## Интерактивы

Розыгрыши, новые знакомства и подарки от Conf-Fu бота и наших партнеров

## Выставка

Отраслевая выставка мировых брендов на 13 000 кв. м.



## Конференц-зал

Обучение от наших партнеров в сфере дизайна, CRM, мебельного проектирования и даже нейросетей

## Шоу-программа

В завершении вечера мебельная дискотека с диджеями 00-х DJ Riga и MC Жан



САМОЕ МАСШТАБНОЕ СОБЫТИЕ НАШЕЙ ОТРАСЛИ  
**ЕЖЕГОДНАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ 2023**

CONF-FU.SPB.RU

СКАНИРУЙ  
**QR-КОД**





ОБОРУДОВАНИЕ  
И ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ  
ДЕРЕВООБРАБОТКИ



ЛАКОКРАСОЧНЫЕ  
МАТЕРИАЛЫ, КЛЕИ,  
ГЕРМЕТИКИ  
И ДЕРЕВОЗАЩИТА



ОБОРУДОВАНИЕ  
И ИНСТРУМЕНТ  
ДЛЯ МЕБЕЛЬНОГО  
ПРОИЗВОДСТВА

**НОВЫЕ РАЗДЕЛЫ  
ВЫСТАВКИ**



ОБОРУДОВАНИЕ  
ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ  
ДРЕВЕСНЫХ  
ОТХОДОВ



МЕБЕЛЬНЫЕ  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ  
И ФУРНИТУРА



СОПУТСТВУЮЩЕЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ,  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ  
И УСЛУГИ



ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНАЯ  
ТЕХНИКА



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

**28.11–01.12.2023**

**МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО**

+7 495 799 55 85 | [WOODDEX@ITE.GROUP](mailto:WOODDEX@ITE.GROUP)

2023

**ЗАБРОНИРУЙТЕ  
СТЕНД  
НА САЙТЕ**



**WOODEXPO.RU**



**ОРГАНИЗАТОР  
ORGANISER**

Журнал «Мебельщик» № 09 июль 2023 г.  
**Учредитель и издатель:** Ширяева Светлана Юрьевна  
**Издатель, редакция журнала:**  
 г. Новосибирск ул. Оловозаводская, 47  
**Тел.:** +7 (383) 352-35-05, моб.: +7 913-912-4-333  
**E-mail:** mebelsibsk@mail.ru

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

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

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»  
 г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.  
 тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru  
 Подписано в печать: 26.07.2023 г.  
 Дата выхода: 29.07.2023 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
III ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕБЕЛИ .....	14
ЦМФ-2023. ОРИЕНТИР НА КЛИЕНТА .....	27
КРОМКООБЛИЦОВОЧНЫЕ СТАНКИ: КЛЕЕВОЙ УЗЕЛ .....	34
НОВОСТИ ДИЗАЙНА .....	43
ЭВОЛЮЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ОСВЕЩЕНИЯ .....	48
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....	54
АНШЛАГ НА ВЫСТАВКЕ «МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР. ДЕРЕВООБРАБОТКА» В АЛМАТЫ .....	56



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

**Дизайн макетов, верстка:** Павел Осипов  
 Юрий Катанский

Илья Дмитриев  
**моб.:** +7 953-808-76-43

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

### ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. АНКЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ .....	63
---	----



**Главный редактор  
журнала МЕБЕЛЬЩИК  
Ширяева Светлана**

### ***Дорогие мебельщики!***

Рынок сегодня выходит на уровень очень высокой конкуренции как для мебельщиков, так и для поставщиков и производителей материалов и комплектующих.

Для производителей мебели конкуренция планомерно растёт и для фабрик, и для небольших изготовителей. Фабрикам заместить европейские экспортные поставки и полноценно использовать освободившиеся из-под ИКЕА мощности пока не очень получается, поэтому они расширяют своё влияние на внутреннем рынке. То же самое делает и дружественная нам Беларусь — продвигается на наш рынок с вполне конкурентоспособной мебелью.

Рынок мелких мебельщиков очень существенно прирос в объёмах, и это заметно, особенно после ухода ИКЕА. Но при высокой конкуренции среди фабрик они отрабатывают соотношение цена/качество, дизайн, сроки, систему продаж и вполне отожделяют определённую долю клиентов у мелких мебельщиков.

Что касается материалов и комплектующих, общий объём производства мебели снижается, соответственно, конкуренция растёт.

Скоро начнется сезон, и, конечно, надо к нему готовиться и держать руку на пульсе. Всем удачи!



# ФУРНИТУРА для корпусной мебели

*Петли Направляющие Ручки*

НОИС



# Крашенные МДФ фасады от НОИС

**-15%**

на первую  
покупку

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

Новосибирск  
ул. Ватутина, 99Н  
+7 (383) 352-39-57  
nois@nois.su

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

Акция действует с 1 июня по 31 августа 2023 года в Новосибирске, Бердске, Иркутске и Владивостоке. Ознакомиться с полным ассортиментом вы можете в офисах продаж НОИС. Для получения консультации и точного расчета готовых изделий обратитесь к вашему персональному менеджеру.

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

PK 026 020 010

PK 026 010 010

PK 026 010 020

PK 026 020 020

КОЛЛЕКЦИЯ  
2023



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

[www.valmaks.ru](http://www.valmaks.ru)



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







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

[www.bynom.ru](http://www.bynom.ru)  
[bynom@bynom.ru](mailto:bynom@bynom.ru)

## КОМПЛЕКТЫ ПОСУДОСУШИТЕЛЕЙ «ЭНИКА» для шкафов ДСП 16; 18

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

# БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры  
и изделий из пластмасс

Российский производитель  
Качественный материал  
Разнообразие комплектаций



### Варианты сеток:

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

### Варианты комплектации:

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

### Варианты цвета поддонов:

- полупрозрачный бесцветный;
- черный матовый

# TOPZERO®

**СОБСТВЕННЫЙ ЗАВОД В ТУРЦИИ  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО  
БЫСТРЫЕ СРОКИ ПОСТАВКИ**

## **МОЙКИ ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ**

- ★ Премиум класс
- ★ Сотни моделей



## **ГРАНИТНЫЕ МОЙКИ**

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



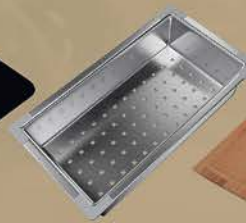
## **СМЕСИТЕЛИ**

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



## **АКСЕССУАРЫ**

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



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

**topzero.ru**

# РОССИЙСКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

г. Смоленск



☎ +7 (4812) 42-24-29

✉ info@aldi04.ru

🌐 ALDI04.RU



# ВИРТУАЛЬНЫЕ ЭКСКУРСИИ: ЗАЧЕМ МЕБЕЛЬНОМУ БИЗНЕСУ НУЖЕН 3D-ТУР

**Оmnikanальные ритейлеры часто задаются вопросом, как с пользой для покупателя связать онлайн-каналы продаж с офлайном. Одним из инструментов такой связки выступает 3D-тур — интерактивный способ презентации, в основе которого лежит качественная панорамная съемка объекта, профессиональный монтаж и дальнейшее размещение на сайте. Для мебельного бизнеса 3D-тур — это хороший вариант демонстрации интерьеров и возможность переноса опыта офлайн в онлайн.**

Виртуальное путешествие по флагманскому салону Lazurit Мебель в Москве с возможностью получения информации при помощи карточек товара (Product Cards) стало доступно для посетителей сайта в феврале 2023 года. У пользователей есть возможность «прогуляться» по всему салону или активировать фильтр по категориям, если интересует мебель в конкретную комнату: спальню, гостиную, детскую или прихожую. При наведении курсора на конкретный модуль программа показывает характеристики мебели: размер, цвет, материал, стиль и т. д.

Спустя три месяца после запуска виртуального 3D-тура специалисты мебельной компании Lazurit провели опрос среди посетителей сайта и на основе ответов сформировали срез преимуществ, которые получают пользователи благодаря виртуальной экскурсии.

**Экономия времени:** не нужно серфить сайт, можно «пройтись» по салону. А любители салонов могут предварительно ознакомиться с экспозицией, не выходя из дома.

**Эффект присутствия:** есть возможность посмотреть мебельные композиции целиком, а не разрозненные модули.

**Достоверность описания:** 3D-тур вызывает больше доверия, чем фото-

графии и рендеры в карточках товаров.

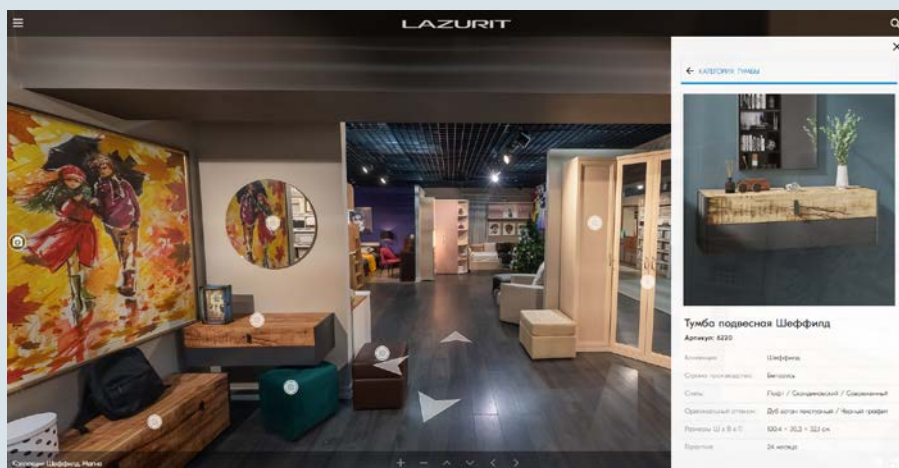
**Удобство:** не нужно подстраивать свое расписание под часы работы салона, виртуальную экскурсию можно посетить в любое время.

Директор по omnikanальности Евгений Ракитин отмечает, что после внедрения 3D-тура сайт Lazurit Мебель стал более динамичным, и пользователи начали проводить на нем больше времени: «За счет наглядной демонстрации и перелинковки на нужный товар возросла вовлеченность пользователей. Им стало легче принять решение о покупке онлайн благодаря дополненному опыту знакомства с товаром. Наличие на сайте

## СПРАВКА О КОМПАНИИ

Мебельная компания Lazurit была основана в Калининграде в 1992 году. Сегодня она занимает лидирующую позицию по охвату территорий РФ собственной розничной сетью — в 170 городах России функционируют более 500 фирменных салонов общей площадью 120 000 кв.м.

Производственные ресурсы мебельной компании Lazurit расположены на площади более 80 000 кв. м и включают цеха жилой и офисной мебели, декоративных панелей, профильных материалов, декоративных плит, светотехники, стекла и зеркал, упаковки, а также цех по изготовлению кухонь по индивидуальным заказам.



3D-тура демонстрирует статус и заботу о покупателях. Полная визуализация работает на максимальное сближение бренда с целевой аудиторией».

Бренд Lazurit Мебель при разработке 3D-тура учел не только практическую, но и эмоциональную составляющую. «Гуляя» по салону, пользователи встречают симпатичного мascota — анимированного кота Пуфика, который с комфортом разместился на разных предметах мебели. Пуфик уже давно сопровождает все маркетинговые активности бренда, появляясь на баннерах, в видеороликах, соцсетях и спецпроектах Lazurit.

Бренд Lazurit Мебель — шестикратный победитель премии «Марка №1 в России» в сегменте «корпусная мебель» по итогам независимого общенационального голосования (2011, 2013, 2015, 2017, 2019, 2021 гг.). Выйти в лидеры российского мебельного ритейла компании помогло внедрение бизнес-модели, в которой производственные ресурсы полностью подчиняются запросам торговли.

В 2017 г. продукция Lazurit была присвоена высшая категория экологичности А+ рейтинга «Гуд Вуд». Согласно европейскому классу гигиены, продукция мебельной фабрики соответствует максимальному классу Е1.

## «АСКОНА» РАССМАТРИВАЕТ СВОИ ГИПЕРМАРКЕТЫ РАЗМЕСТИТЬ НА ПЛОЩАДКАХ УШЕДШЕЙ ИКЕА

Производитель матрасов и товаров для сна «Аскона» ведет переговоры о размещении и открытии своих гипермаркетов на освободившихся площадках ИКЕА и ряда других ушедших брендов, сообщил исполнительный директор «Аскона В2С Россия и СНГ» Владимир Корчагов на презентации гипермаркета Askona Home в торговом центре «Коламбус» в Москве. Он отметил, что для открытия магазинов такого формата компания рассматривает площадки не менее 7000–8000 кв. м, с которыми «не так просто», поскольку многие из них уже заняты. «Что касается площадей ИКЕА, то это действительно одни из приоритетных площадей из тех, которые освободились. И сейчас мы в активной фазе переговоров, в том числе с «МЕГА», — поделился Корчагов.

Формат открывшегося в «Коламбусе» магазина «будет тиражирован»,



заявил Корчагов, — отметил он. — Но нет задачи размахнуться и открыть много... Изначально была гипотеза, что мы месяцев шесть тестируем всё здесь и только после этого начинаем переговоры и открытия. Я думаю, что еще один проект, а может быть два могут появиться до конца года».

Но перспективные планы более масштабны. В дальнейшем «Аскона» планирует открыть до десяти гипер-

маркетов в Москве и 50 по стране. «Открывая проект в Москве, мы начинаем тестировать его в миллионниках и городах 500+. Мы в активной фазе переговоров в Питере, на следующий год планируем открытие в миллионнике и в одном из городов 500+. Москва — я думаю, порядка 10 таких проектов спокойно может быть», — поделился Владимир Корчагов.

## «ОРМАТЕК» В 2023 Г. ЗАПУСТИТ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВО МАТРАСОВ И МЕБЕЛИ

Российский производитель товаров для сна и мебели для спальни АО «Орматек» в 2023 году откроет производственную площадку в Ростовской области, сообщает пресс-служба Агентства инвестиционного развития области.

Соответствующее соглашение подписали генеральный директор АИР Игорь Бураков и заместитель генерального директора компании «Орматек» Антон Богданов в понедельник на форуме «Иннопром-2023» в Екатеринбурге. Объем инвестиций на первом этапе проекта составит 150 млн рублей.

Производство разместится на базе логопарка «A2Group» в Аксайском районе. Компания уже арендо-



вала здесь площадку площадью 13,2 тыс. кв. метров, где уже устанавливается оборудование и ведёт набор и обучение персонала.

«Запустить производство в Аксайском районе планируется осенью 2023 года. Доля российских комплектующих в продукции «Орматек» превышает 85%. Новый инвестиционный проект позволит компании расширить свое присутствие, нарастить поставки продукции на юге Рос-

сии», — отметил генеральный директор АИР Игорь Бураков.

Заместитель генерального директора компании Антон Богданов рассказал, что производственная площадка «Орматек» в Ростовской области позволит увеличить объем производства матрасов, который на данный момент составляет в среднем 3200 единиц продукции в сутки. Производственные мощности в Аксайском районе предварительно рассчитаны на выпуск до 800 матрасов в сутки. Производство в Ростовской области — это около 300 рабочих мест.

Компания специализируется на производстве и продаже матрасов, кроватей, мебели для спальни и товаров для сна.

## ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЁМОВ ИМПОРТА В РФ В 1 ПОЛУГОДИИ 2023 ГОДА

**Аналитики направления ВЭД в банке «Точке» проанализировали объем импорта товаров в РФ по итогам первого полугодия 2023 года. Основой исследования стали трансграничные платежи клиентов банка, стабильно работающих с зарубежными контрагентами.**

На первом месте среди стран-импортеров оказался Китай — 42% от общего объема импорта принадлежит восточной стране. На втором месте оказалась Турция, которая поставляет 13% от всех товаров, ввозимых в Россию из-за рубежа. Тройку лидеров замыкает Белоруссия — 12%. Также в топ-5 импортеров вошли Гонконг и Казахстан, которые занимают 9% и 5% соответственно от общего объема импорта. Эксперты отметили, что в аналогичный период прошлого года топ стран-импортеров выглядел иначе. Китай также занимал первое место в рейтинге, однако объем поставляемых товаров был немного ниже — 38%. В первом полугодии прошлого года на втором месте уверенно держалась Белоруссия, которая ввозила в РФ 24% товаров. У Турции было 5%. А топ-5 замыкали две европейские страны — Нидерланды и Германия, каждая из которых ввозила по 3% от общего объема импорта. «В этом году мы наблюдаем, как российские предприниматели переориентируются на товары турецких производителей. Особенно заметно это в категории

одежды. Мы это связываем с тем, что в Турции производят качественную продукцию, которая может заменить ушедшие из РФ бренды. Многие турецкие бренды с помощью импортеров вышли на российский рынок и представили свою продукцию потребителям», — пояснила эксперт направления ВЭД в Точке Алёна Панаско. Эксперты также проанализировали,



какие категории товаров чаще всего ввозят в РФ из других стран. Самым востребованным товаром для импорта у российских предпринимателей в первой половине 2023 года оказалось оборудование (станки, производственные линии и другие технические машины, которые используют для производства товаров). Сюда же входит и электрооборудование (световые установки, производственное освещение и т. д.). В I полугодии 2023 года товары из этой категории заказывают в два раза чаще. В аналогич-

ном периоде 2022 года оборудование заказывали в 7,5 раз реже. Вторыми по популярности у импортеров являются запчасти. Мебель и мебельную фурнитуру заказывают так же часто, как и год назад. Причём, готовую мебель заказывают в том же объеме, что и фурнитуру. Ткани в I полугодии 2023 года ввозят в пять раз чаще, чем было в аналогичный период прошло-

го года. «Интересно, что год назад текстиль даже близко не входил в топ-5 товаров для импорта в РФ. Тогда этот рейтинг замыкали, как ни странно, пиломатериалы. В этом же году текстиль стал одной из основных категорий товаров для ввоза в страну из-за рубежа. Мы связываем это с тем, что Россия стала активно развивать торговые отношения с Турцией, которая знаменита своими тканями», — отметила Алёна Панаско.

*По информации Retail.ru*

## ЧЕРЕПОВЕЦКИЙ ФАНЕРНО-МЕБЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ ПОЛУЧИЛ СЕРТИФИКАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ФАНЕРЫ МАРКИ ФСФ

**Департамент лесного комплекса Вологодской области сообщает, что каталог продукции АО «Череповецкий фанерно-мебельный комбинат» пополнился еще одним видом фанеры — получен сертификат на производство фанеры марки ФСФ.**

Фанера ФСФ — это водостойкий вид продукции, который можно применять при отделке как напольное

покрытие, при укладке паркетов и ламинированных полов.

Сертификат получен с классом эмиссии формальдегида E0,5. Это значит, что фанера гипоаллергенна, не выделяет токсичных веществ и может быть использована внутри помещений, в том числе в детских комнатах и спальнях. Сертификат получен сроком на три года, что позволяет расширить ассортимент продукции.



## VDMA. КИТАЙСКИЙ БИЗНЕС НЕ НАБИРАЕТ ОБОРОТОВ

Надежды немецкого и европейского машиностроения на быстрый экономический подъем в Китае после снятия ограничений Covid не оправдались. Первый квартал 2023 года характеризовался более низкой загрузкой мощностей по сравнению с предыдущим годом. «Отрасли, являющиеся важными заказчиками, неохотно инвестируют, а местным органам власти не хватает финансовых средств для новых крупномасштабных проектов», — пояснил президент VDMA Карл Хаусген на пресс-конференции в Пекине. Согласно опросу компаний-членов, проведенному VDMA в апреле, около 40% опрошенных по-прежнему считают, что деловая ситуация улучшится в течение следующих шести месяцев. «Сегодня мы понимаем, что подъем займет некоторое время», — сказал Хаусген. — Тем не менее, компании по-прежнему надеются, что смогут реализовать свой прогноз о 6-процентном росте продаж в Китае в этом году. В прошлом году продажи филиалов компаний-членов VDMA в Китае выросли в среднем на 5%.

Около 900 компаний-членов VDMA в настоящее время представлены в Китае под собственными именами, около половины из них также занимаются сборкой или производством. По первоначальным оценкам,

эти компании обеспечивают не менее 150 000 высококвалифицированных и хорошо оплачиваемых рабочих мест в Китае. Однако из-за растущей геополитической напряженности с участием Китая и связанных с этим неопределенностей машинострои-



тельные компании все чаще переоценивают свое участие. Согласно последнему экспресс-опросу VDMA (июнь 2023 г.), привлекательность Китая как местоположения заметно снизилась за последние три года. В ближайшие пять лет больше компаний планируют создать новые произ-

водственные мощности в Индии (17% опрошенных) или в странах АСЕАН (12%), чем в Китае (11%).

В предыдущем опросе 45% компаний-членов VDMA заявили, что сейчас они переосмысливают свою стратегию в отношении Китая. Основными причинами этого были геополитическая напряженность, требования местной администрации «покупать местное» и общий экономический спад на китайском рынке. «Снова и снова компании-члены VDMA сообщают о препятствиях для проведения тендеров или проектов из-за несправедливых национальных правил и требований», — пожаловался Хаусген. — Кроме того, VDMA очень критически относится к Закону о безопасности данных и связанным с ним негативным последствиям для бизнеса. Поэтому у нас есть конкретные надежды на то, что китайские политики обеспечат здесь равные условия».

В целом, доля Германии в импорте машин в Китай за последние десять лет упала с добрых 22% до примерно 16%. В то же время экспорт из Китая в Германию продолжает динамично расти и достиг нового максимума в размере около 12 млрд евро в 2022 году. Поэтому интенсивность конкуренции возрастает не только в Китае и на третьих рынках, но и в Европе.

## НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ТКАНИ ДЛЯ МЯГКОЙ МЕБЕЛИ VERTICAL ОТ MR. DOORS



**Компания Mr. Doors представляет новую коллекцию ткани для мягкой мебели VERTICAL. Вельветовая фактура из трендовых 70-х идеально подчеркнет лаконичный дизайн мебели, простоту и четкость ее линий. Эффектная игра светотени бархатистой текстуры ткани добавит рельефности.**

Ткань идеально подойдет для мягких стеновых панелей, диванов, кроватей, кресел, пуфов и текстиля.

Коллекция представлена широкой палитрой декоров, которые вторят цветовым настроениям ретро-стиля. Она принесёт в интерьер вашего дома нотки винтажности и легкого шика.

# III ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕБЕЛИ

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



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

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

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



Тимур Иртуганов

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

## СТАТИСТИКА

Тимур Иртуганов привёл ряд статистических данных уже за 2023 год.

### Мебель

Он рассказал об объёмах производства мебели и динамике цен:

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



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

### ДСП

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

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

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

### Фанера

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

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

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

### ЛОГИСТИКА

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





**Александр Шестаков**

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

Были рассмотрены автомобильные, железнодорожные и морские виды перевозок.

### **Автомобильные перевозки**

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

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

### **Ж/д-перевозки**

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



**Виталий Кривошеев**

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

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

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

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

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

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

ти дней. Также заявки на экспорт зачастую могут быть не подтверждены или отменены из-за существующих ограничений на пограничных переходах.

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

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

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

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

### Морская логистика

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

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

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

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





**Олег Бочаров**

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

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

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

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

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

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

Даже если в настоящий момент будет существовать возможность улучшения инфраструктуры портов Астрахань и Оля либо подъездов к незамерзающему порту в Каспийске, основная проблема на этом маршруте, скорее, в Иране, который мы не можем контролировать. Иран сам находится под санкция-

ми, страховые компании не работают по территории Ирана, в Иране нет сплошной железнодорожной сети с Севера на Юг, на текущий момент осуществляются перегрузы — и всё это не решает проблемы в полной мере, как оно могло бы решать, чисто глядя на карту.

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

Не можем не отметить пожелания вернуться по срокам оформления заявок ГУ-12 к ранее практиковавшимся и ранее принятым 14-ти дням и просить Министерство ходатайствовать об этом.

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

**Владимир Макеев, компания «Любимый дом» (фабрика «Алмаз»)**, рассказал о ситуации с экспортом мебели и логистическими затратами: «Наша



компания из-за того, что нам в один день обрубилась всё и сразу в Европе, потеряла порядка 350–400 млн руб. выручки, то есть практически 50% всего экспорта, который у нас был. Мы провели большую работу за 2022–2023 годы, посетили порядка 10–15 стран, встретились с основными ритейлерами, участвовали в выставках в Стамбуле, в Шардже, в Index в Дубае при поддержке РЭЦ.

И всё замечательно с нашей мебелью и не только с нашей, но основная проблема — это стоимость логистики, которая просто полностью убивает нашу конкурентоспособность. Если на условиях EXW или FOB, то мы более чем конкурентоспособны. Но как только



к этой стоимости добавляется доставка до стран Персидского залива или Северной Африки, сразу возникает ситуация очень сложная, потому что китайцы везут в эти страны менее, чем за 1500 долларов. У нас же стоимость поставки Волгодонск–Джидда, Волгодонск–Джабаль-Али, Волгодонск–порты Северной Африки средняя сейчас порядка 8000–8500 долларов. Естественно, это всё очень печально. По ситуации, связанной с ж/д отгрузками, — мы отгружали 3 месяца, так как нам не давали ГУ-12».

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

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

## ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ ПОШЛИНЫ

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

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

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

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

*Мы провели анализ, что происходит сегодня на рынках наших дружественных стран. Во всех странах Северной Африки и Ближнего Востока, за редким исключением, действуют избирательные пошлины на российскую мебель. Так средняя ставка на ввоз мебе-*



ли в Турцию превышает 30%, в то время как из Турции в Россию — 9–12 %. в Саудовскую Аравию, Иорданию, Марокко, Египет ставка составляет от 30 до 60 %. При этом мебель, произведённая в странах Евросоюза, импортируются в эти страны с нулевой ставкой. Вот такая примерно картина.

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

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

## ЭКСПОРТНЫЕ ПОСТАВКИ

Экспорт на европейские рынки, который за годы работы стал важной составляющей сбыта, рухнул в од-



ночасье. Сегодня те производители, которые брали кредиты, вкладывались и развивали производство нашей мебели, представляли её на внешних рынках, потеряли серьёзную долю объёма продаж, а производственные мощности, инфраструктура, люди остались, и всё это надо оплачивать и обслуживать.

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

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

## Транспортные субсидии

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

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

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

и попрошу тогда, чтобы в рамках этих окружных совещаний ваше мнение было услышано».

## ЗАРУБЕЖНЫЕ ВЫСТАВКИ

Участие в зарубежных выставках на коллективных стендах при поддержке РЭЦ идея нужная и правильная, но это не всегда, к сожалению, оправдывает ожидания и приносит хорошие результаты. Причин к этому много, особенно после введения санкций.

В кулуарах Конференции обсуждался представителями компаний вопрос необходимости увеличения сроков подачи заявок на участие в выставках с имеющихся сейчас 120 дней до 240, а лучше до 360. Павел Шабалов разъяснил ситуацию:

*«С 2020 года при отработке с организаторами вопроса сроков опирались на то, что чем раньше сформирован пул участников, тем быстрее мы можем перейти к переговорам с организаторами и площадками по предоставлению нам самых лучших мест.*

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

Павел Шабалов также поделился тем, что вопрос организации участия в мероприятиях довольно непростой и небыстрый. На пути согласования российской экспозиции возникает множество препятствий вплоть до отказа и в дружественных странах, так как организатором является британская компания: «Мы работаем заранее — за 200 дней, за 500 дней. Иногда у нас перечень формируется на два следующих года, сейчас в сентябре будет его актуализация на 2024–2025 годы, и мы уже начнём работать с организаторами. Несмотря на то, что мы в 2022 году в первом квартале очень оперативно наш перечень отредактировали, чтобы исключить оттуда недружественные страны и исключить те самые риски, когда на флажке нас снимают с участия и не допускают. Мы работаем сейчас только в тех странах, где мы можем гарантировать, что мы предоставим ту самую возможность участия и продвижения компаниям. Опять же, выставка может проводиться в дружественной стране, формально не соблюдающей санкционный режим, но проблема в том, что ключевые международные мероприятия управляются из офисов в Лондоне или Париже, то есть организаторы у них из тех самых недружественных стран. К примеру, у Index

Dubai как раз организаторы — британская компания, с которой было проведено колоссальное количество переговоров. В кулуарах нам говорили: «Мы очень хотим вас видеть, но у нас есть наш головной офис, который формирует свою позицию вне зависимости от нашего мнения». Те условия, которые мы смогли получить, они не удовлетворяли нас в том виде, в котором мы бы этого хотели. Но мы сделали и будем пытаться делать всё для того, чтобы наше участие на этих выставках обеспечить. зарабатывать тоже хотят и вот повторяю что работу мы ведём всегда заблаговременно но мы всегда опять же призываем компании подаваться максимально рано, потому что очень



*много сейчас процедурных формальностей на тех выставках, где организатор как раз ввёл фильтр — он отсматривал каждую компанию, которую мы собирались поставить на нашей экспозиции, и несколько компаний банально не допустил до участия.*

*Чем раньше мы о вас будем знать, чем быстрее мы с вами все стартовые формальности пройдем, тем быстрее мы сможем работать с организаторами и выработать адекватное решение, потому что есть способы всё равно попасть на выставку с использованием других юрлиц и так далее. Это всё сейчас уже нормальная практика, к которой организаторы относятся с большим пониманием».*

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



*«Необходимо как-то решить вопрос, чтобы мы образцы оставляли в стране проведения выставки, так для государства будет заметно дешевле. Даже если мы их не продадим, то оставим партнёрам в шоу-румах, как некое продвижение. Их лучше утилизировать, и это будет дешевле, чем вывозить обратно самолётом по два с лишним миллиона туда-обратно», — считает Владимир Макеев.*

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

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

## ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ПОСТАВКИ ПО ГОСЗАКАЗУ

Тимур Иртуганов отметил, что присутствующие здесь и фанерщики, собственно, с которых начался этот посыл, и плитчики, и производители мебели заинтересованы в централизованности и прозрачности поста-

вок по новым заказам — заказам на восстановление новых территорий и дальнейшее развитие этого направления.

**Андрей Михайлов, генеральный директор ТПК «ФЕЛИКС»**, поделился, что уже больше года идёт восстановление новых территорий Российской Федерации, многие члены Ассоциации готовы принять в этом активное участие. *«Ряд предприятий, которые специализируются, к примеру, на офисной мебели, испытывают некоторую недозагрузку своих производственных мощностей. У нас был некоторый опыт общения с представителями местных администраций, но, к сожалению, конкретики не удалось получить. Речь идёт о некоей консолидации и систематизации этих закупок. Официальных проектов по закупкам на эти территории тоже нет, а закупки есть. Хотелось бы понять, есть ли движение этих проектов», — добавил он.*

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

А сегодня г-н Бочаров призвал к тому, чтобы предприятия объединились под эгидой Ассоциации и показали себя не как разрозненные компании, а как отрасль, куда войдут и лесозаготовка, и ЦБП, показали в цифрах не только, что отрасли на сегодня необходимо, но и что эта отрасль государству может дать. В целом, Олег Евгеньевич учит нас запросы к госструктурам формировать от лица отрасли, рассматривая в этом не сугубо свой интерес, а и интересы государства.

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

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

## ПОТРЕБНОСТИ В ОБОРУДОВАНИИ ИЗ КИТАЯ

**Виталий Кривошеев, генеральный директор Liga Machinery**, 4 февраля на III Всероссийской конференции производителей мебели в Экспоцентре по-



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

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

### **СЕРГЕЙ ФОМИЧ, С ДНЁМ РОЖДЕНИЯ!!!**

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

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



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

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

### **В НЕФОРМАЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ**

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

*Светлана Ширяева*





# 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





# НИКОЛАЕВСКИЕ фасады



*Изготовление мебельных фасадов*

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

# ЦМФ-2023. ОРИЕНТИР НА КЛИЕНТА

С 4 по 7 июля этого года состоялось масштабное событие мебельной отрасли — «Цифровой мебельный форум 2023», ставший в этом году по-настоящему международным мероприятием. Форум проходил в Москве в ЦВК «Экспоцентр».



Участниками стали более 1500 человек из 800 компаний, которые приехали, чтобы увидеть оборудование в работе, узнать о новинках, задать интересующие вопросы или осуществить намеченные планы — приобрести необходимые для работы станки.

География посетителей год от года расширяется. Участники приехали из 49 регионов России, из Беларуси, Узбекистана, Казахстана, Тайваня, Китая и Турции.

## ЭКСПОЗИЦИЯ — ОРИЕНТИР НА ФАБРИКИ

Экспозиция по сравнению с прошлым годом стала более объёмной — 50 станков на площади 5000 м<sup>2</sup>. Но главное — она поменяла свою направленность в сторону мебельных серийных производств. Были

представлены автоматизированные участки и целые роботизированные линии. Первый раз выстроенную автоматизированную линию от компании Liga я увидела на фабрике «SV-мебель» в Пензе. Думаю, что в связи с проблемным обслуживанием европейского оборудования ряд фабрик думает о переходе на китайских производителей.

Одной из новинок стал лазерный кромкооблицовочный станок KDT KE-668JGB LASER с прямой подачей двух типов клея на вал. Помимо быстрой смены клея EVA и PUR, станок имеет возможность с помощью лазерной технологии создавать оптически нулевой шов. Универсальный и гибкий, он подходит для работы как с фасадами, так и с корпусами при серийном или индивидуальном характере производства.

Также для серийных производств интересна кромкооблицовочная автоматическая проходная линия с системой роликовых транспортёров, состоящая из двух станков, которые после обработки двух сторон подают заготовку в обновлённый двухсторонний кромкооблицовочный станок KDT KE-2468JHSCAD, завершающий обработку. Возможность обработки кромок с четырёх сторон за один проход без участия операторов **со скоростью** работы системы станков до 26 м/мин. позволит значительно увеличить производительность.

Многие с интересом подходили на демонстрацию работы линии вальцового нанесения УФ-ЛКМ с термотрансферным переводом и 3D-текстурированием поверхности плёнкой PURETE INERT COATING. Можно было видеть моментальную сушку УФ-отверждаемых ЛКМ, благодаря которой обычные плиты за пять минут становятся готовым изделием, к примеру, фасадом с индивидуальным дизайном и текстурой!

Было продемонстрировано достаточно свежее решение — четырёхсторонний обрабатывающий станок PRO-625 в модификации MEMORY PLUS от турецкого бренда ÖZEN.

Станок позволяет изготавливать погонажные изделия как из массива, так и из МДФ.

Подходит для деревообработчиков и мебельных фабрик, производителей дверей и плинтусов.

Оснащён системой управления Memory Plus: благодаря японским серводвигателям, машина запоминает все настройки положения шпинделей, встроенная память позволяет сохранять до 250 профилей. А настроить можно с любого устройства: с ПК, с планшета, со смартфона.

Обновлённый в технической части и программном сегменте резательно-рилевоочный станок KDT WG8C2 показал увеличение скорости на 15%.

«В гамме передовых решений в области режущих инструментов были проведены презентации, благодаря которым наши партнеры могут повысить производительность оборудования более чем на 50% и снизить вложения в инструментальные решения, а также значительно сократить себестоимость выпускаемой продукции», — отметили в компании.

Также был продемонстрирован в работе заточной станок АВМ CNC650, пользующийся хорошим спросом.



В рамках Цифрового мебельного форума посетители имели возможность пройти обучение на действующем современном высокотехнологичном оборудовании Центра ПРАКТИКА по направлениям: наладчик-оператор кромкооблицовочного станка KDT, наладчик-оператор сверлильно-присадочного центра с ЧПУ KDT.

Хочется отметить, что компания продемонстрировала серьёзные возможности оборудования для серийных производств, что открывает новый этап в работе с крупными фабриками. А отличный сервис и обучающий центр этому только в помощь.

## ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

Деловая программа, надо отдать должное организаторам, была интересной, насыщенной и расписана на каждый день.

В первый день в рамках ЦМФ прошла «III Всероссийская конференция производителей мебели», ор-





ганизатором которой выступила АМДПР. На конференции проанализировали ситуацию в мебельной отрасли и смежных отраслях ЛПК, провели аналитику поставок оборудования, обсудили меры государственной поддержки для производителей мебели.

Было представлено много статистических данных за текущий год. В этом номере вышла подробная статья по Конференции. Читайте!

Одновременно с Всероссийской конференцией производителей мебели в первый день в Синем зале «Экспоцентра» состоялась презентация компании «Базис-Центр» на тему «Система БАЗИС как основа Цифрового мебельного предприятия», посвященная автоматизации мебельного производства с использованием системы БАЗИС.

Были представлены решения в области автоматизации аспирации, упаковки, сортировки фурнитуры, использования промышленных роботов. Продемонстрированы приемы работы с новой версией системы «БАЗИС-2023» для оптимизации процессов проектирования, подготовки производства и продажи мебели.



5 июля состоялась общеотраслевая конференция «Российский мебельный бизнес в меняющемся мире». Гостей форума ожидала пленарная дискуссия с лидерами рынка и кейсами о цифровой трансформации мебельных компаний.

Специальная сессия Дмитрия Дмитриева с презентацией медиапроекта «Мебельное роуд-муви», кейсы цифровизации управленческих и производственных процессов от компаний «Дятьково», «Диван.ру», «Мария» и SalesChef дали многим гостям много полезной информации и почву для размышлений о реструктуризации процессов у себя в компании.

В тот же день LIGA провела презентацию нового продукта компании ASAI.SOFT — программы автоматизации с искусственным интеллектом.

6 июля было посвящено интернет-продажам. Состоялась конференция «Маркетплейсы и интернет-магазины в мебельном бизнесе». Такие мероприятия, обсуждения, безусловно, способствуют расширению возможностей интернет-торговли мебелью как через собственные интернет-магазины, та и через многопрофильные маркетплейсы.

## СОТРУДНИЧЕСТВО С КЛИЕНТАМИ

Компания LIGA действительно по-настоящему заботится о своих клиентах и предлагает множество решений. Конечно, это способствует росту популярности и продаж. Здесь к услугам клиентов и отличный качественный сервис, и учебный центр. В 2023 году компания запустила программу TRADE-IN, которая даёт возможность оперативно провести необходимую модернизацию.

LIGA плотно сотрудничает и с лизинговыми компаниями, чтобы дать возможность приобрести клиентам нужное оборудование в лизинг.

*«LIGA многое делает для повышения качества обслуживания клиентов. В 2021 году было впервые сформулировано понятие «Глобальный сервис», а сегодня мы развиваем его во всех направлениях. В 2023 году стартовала программа TRADE-IN для станков мебельного производства. Рынок активно отреагировал на открывшуюся возможность обновить имеющиеся станки KDT на новые, более эффективные. Производительность станков выросла в разы: на примере сверльно-присадочных станков рост составил более, чем на 40%, а у форматно-раскроечных центров благодаря двойному независимому толкателю TwinPush прирост составил более 30%.*

Аналогичная ситуация и у других групп оборудования. Мы получаем большое количество обращений от наших клиентов. В марте мы установили первый станок по программе TRADE-IN, который отправился в Саранск. На сегодняшний момент по новой программе принято и реализовано более 30 станков. Прекрасная возможность увеличить объём производимой продукции без изменения площади цеха», — рассказал **руководитель направления TRADE-IN LIGA Дмитрий Семёнкин.**

## ЭКСПОНЕНТЫ

Мне понравилось в этом году, что экспоненты представляли почти весь спектр необходимых компонентов для производства мебели: и материалы, и фурнитуру, и лакокрасочную и клеевую продукцию, и ПО. И то, без чего производство просто не нужно, — это каналы продаж.

Некоторые компании, которые участвуют в ЦМФ повторно, являются прямыми партнёрами LIGA и вне мероприятия. Однако среди приглашённых впервые были компании, которые в своей сфере деятельности пересекаются с LIGA нечасто. Тем не менее они отвечают текущим запросам рынка, а это важно.

Так мебельная фурнитура, лицевая и функциональная, необходима всегда при производстве корпусной мебели. Особое внимание сейчас к фурнитуре китайского и турецкого производства.

«Наша мебельная фабрика «Галина» с 2008 года запустила магазин профильных решений для производителей мебели. В ассортименте присутствуют комплектующие для мягкой мебели и «корпуса», мойки и смесители, а также плёнки ПВХ. Значительный процент изделий собственного производства, а некоторую долю привозим напрямую из Китая и Турции. Очень внимательно следим за изменениями предпочтений у отраслевиков, чтобы оперативно актуализировать каталог. Например, здесь, на форуме, мы представили только самые востребованные товарные позиции в разных направлениях. Если говорить о тех же плёнках, то это древесные плёнки и декоры под камень, и всё с эффектом Soft Touch. Изначально мы ориентировались только на производителей из Пензенской области (наше производство располагается в Кузнецке), однако со временем география присутствия расширилась и на другие города. После 2022 спрос настолько вырос, что теперь мы охватываем почти всю страну! Участвуем в форуме впервые, но уже оцениваем мероприятие как очень полезное и рассчитываем принять участие снова», — выразил



мнение **руководитель отдела продаж компании «АМС» Артём Никитин.**

Уже второй год в ЦМФ принимает участие представительство турецкого производителя фурнитуры Samet в России.

«Мы представляем турецкую компанию Samet, чья история насчитывает уже 50 лет. В России представительство работает с 2013 года и затрагивает весь спектр функциональной фурнитуры. Основные стратегические группы — петли-подъёмники, направляющие деревянных ящиков, выдвигаемые системы с металлическими боковинами. В 2022 году спрос на наши товары вырос в разы. Тогда мы впервые выступили на ЦМФ и даже на мероприятии ощутили этот наплыв. Те запросы превышали наши стандартные в 4 раза. Думаю, что на это повлияла, в частности, и наша быстрая логистика (доставка от склада от трёх недель до месяца). Именно тогда на фабрике появилось пять дополнительных производственных линий. Зато сейчас Россия — это страна № 1 по им-







порту продукции Samet в мире. ЦМФ оцениваем очень высоко и рассчитываем принять участие повторно. Тем более что мы ожидаем выход нового поколения ящиков и подъёмников, а также продолжаем развивать сервисную часть», — рассказал **технический директор компании Samet (ООО «Самет мебельные технологии»)** Сергей Чугунников.

На ЦМФ-2023 были приглашены представители маркетплейсов. B2C-платформы, такие как Avito и Ozon, были интересны и крупным фабрикам для продажи своих коллекций, и небольшим предприятиям, работающим под заказ.

В последние пару лет стали активно появляться площадки, предлагающие комплектующие для мебели мелким и средним мебельщикам.

«Скоро будет два года со дня выхода на рынок нашего маркетплейса по продаже фасадов. За счёт того, что у нас большая ёмкость, в которой можно расти, у нас наблюдается только положительная динамика. С нами уже работают восемь производителей фасадов и в очереди на размещение ещё пять игроков. Мы прирастаем также и в количестве клиентов (основная ЦА — это малые и средние предприятия). Всё это говорит о том, что чем дальше, тем больше нишевые маркетплейсы будут иметь успех. Поэтому в следующем году рассчитываем расширить ассортимент сопутствующими товарами, такими как петли и ручки.

На Цифровом мебельном форуме мы получили больше контактов именно со стороны партнёров, а не пользователей. В целом мы и ставили перед собой задачу познакомиться с региональными производителями фасадных полотен, которые могли бы быть нашими потенциальными селлерами. Тем более, что по отзывам многих мебельщиков, их доля закупки

компонентов больше приходится на локальных производителей, а мы географией не ограничены и предоставляем три варианта доставки продукции», — отметила продакт-менеджер маркетплейса «ФДМ» (ООО «Все Фасады») Светлана Швырёва.

«Вся площадь, на которой в этом году проходило мероприятие, использовалась на 100 %, поэтому мы даже не смогли разместить всех партнёров, которые изъявили желание участвовать в «Цифровом мебельном форуме». Однако все дали мероприятию высокую оценку и подтвердили своё участие в следующем ЦМФ. На самом деле, именно по этому критерию — желанию и готовности партнёров и посетителей приехать на следующие наши события — мы оцениваем успех мероприятия. Поэтому, по нашим прогнозам, в 2024 году мы увеличим общую площадь и количество новых партнёров (в частности международных) в два раза», — поделился планами **генеральный директор компании «ЛИГА» Виталий Кривошеев.**

«Создавая Цифровой мебельный форум, мы ставили перед собой задачу организовать профессиональную площадку для мебельной отрасли РФ по



комплексному решению задач и актуальным вопросам. Помимо презентации нового оборудования и современных технологий для производства, мы приглашаем ведущих поставщиков мебельной фурнитуры и материалов. А деловую программу стараемся насытить актуальными темами, связанными с использованием программных продуктов, рынков сбыта и инструментов, повышающих эффективность от приёма заказов до отгрузки готовых изделий. В этом году большой интерес вызвал блок аналитики и круглые столы с ведущими маркетплейсами России», — добавил Виталий Кривошеев.

**Светлана Ширяева**



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

**Станки Инструмент  
ПО для мебельщиков**



# КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

+7 (496) 623-09-90 [www.bazisssoft.ru](http://www.bazisssoft.ru)



# КРОМКООБЛИЦОВОЧНЫЕ СТАНКИ: КЛЕЕВОЙ УЗЕЛ

**В публикации «Клеи для кромкооблицовочного станка: PUR vs EVA», вышедшей в журнале «Мебельщик» №8 от 2023 года, мы рассмотрели отличия между термопластичными и термореактивными составами, обозначили условия подбора клея для конкретных условий, определили преимущества EVA и PUR и причины популярности последнего. Если кратко, то полиуретан отличается большей стойкостью к температуре, лучшей адгезией и более тонким швом. Главное ограничение его применения — это не цена, а требования к технике.**

В данной статье мы обратимся к оборудованию и вместе с экспертами Altendorf, Felder, LIGA, SCM, «Арикон» и «МДМ» классифицируем клеевые агрегаты, уточним, чем отличаются машины для PUR и для EVA и перечислим основные огрехи операторов кромкооблицовочных станков.

## КЛЕЕВЫЕ УЗЛЫ КРОМКООБЛИЦОВОЧНЫХ СТАНКОВ

Очевидно, что уровень оснащённости станка влияет на качество приклеивания кромки. Допустим, фуговальный узел убирает «ступеньку» от подрезного диска и делает клеевой шов тоньше, а узел «обкатки» углов избавляет от необходимости дорабатывать острые стыки кромки фрезером.

Но главным блоком кромочника, вокруг которого строится все остальное, смело можно считать клеевой узел. Именно он определяет, с каким типом клея будет работать станок и как его дозировать, а уже это непосредственно влияет на толщину клеевого шва, расход клея и надёжность схватывания.

Разделим оборудование по типу клеевых узлов на клеевые ванны с нижним расположением, с верхним расположением, картриджные клеевые системы и, внезапно, бесклеевые системы для «лазерной» кромки.

**Ванны с нижним расположением** — это классика, они часто встречаются и просты в обслуживании и работе. Однако, есть нюанс: при подсыпании клея в клееванку можно случайно закинуть мусор, который потом вместе с клеем окажется под кромкой. Кроме того, в нижней ванночке уровень клея должен начинаться минимум от трети, это необходимо, чтобы архимедов винт мог зачерпнуть расплав и поднять его к клеевому валику. И чтобы клей был для этого достаточно жидким, в нижней ванне поддерживают высокую рабочую температуру, а это ведёт к перегоранию клея.



*Кромкооблицовочный станок с нижним расположением клеевой ванны. Фото предоставлено компанией «МДМ»*



*Верхняя клеевая ванна с подведенным от станции плавления PUR-клея подогреваемым шлангом. Фото предоставлено компанией LIGA*

Клеевая ванна с верхним расположением позволяет держать клей при несколько меньшей температуре, тут не приходится опасаться, что шнек не поднимет клей. Также есть мнение, что у верхней ванны межремонтный интервал больше, чем у нижней. Но зато она более требовательна к обслуживанию: оператор должен вовремя закрывать заслонки, чтобы клей не протек вниз.

Оба типа клеевых ванночек могут быть несъемными и съемными. Съемную ванну не только проще чистить, ее можно заменить прямо во время работы станка, причем, вместе с клеем. Да, серийные производства вряд ли будут баловаться сменой клеянок, но компаниям, которые работают по индивидуальным заказам, этот фокус позволяет быстро менять цвет и тип клея.

Объем клеевых ванн может варьироваться от 0,5 до 4 литров. Тут ситуация двойственная: с одной стороны, большие ванны нужно реже загружать, с другой, в маленьких ваннах перегорает меньшее количество клея, ожидающего нанесения, а нагреваются они быстрее. То есть клеянка готова к работе не через час после включения, а через 10 минут. В целом, производители стараются уменьшить объем клеянок, но обеспечить автоматическое добавление клея в них.



**Леонид Панферов, руководитель направления «Кромкооблицовочное оборудование» компании LIGA:** «Классический кромкооблицовочный станок — это несъемная клеевая ванна нижнего расположения, откуда клей поднимается на

клеенаносящий ролик. Эти станки до сих пор пользуются популярностью, но их тяжело обслуживать, они не позволяют быстро перейти с одного типа клея на другой — их просто тяжело чистить. Клеевую ванну нужно демонтировать, почистить и поставить обратно, все это очень трудозатратно.

Поэтому уже несколько лет растет спрос на станки с быстросъемными верхними клеевыми ваннами, где клей стекает на клеенаносящий ролик. Эти ванны снимаются за одну минуту, а на станках есть программа очистки от PUR-клея: нажимаем кнопку на пульте управления, вставляем клеесборную емкость под клеевую ванну, куда стекают остатки клея и очистителя, и получаем колоссальную экономию времени на очистку.

Быстросъемные ванны удобны тем, что под разные типы клея можно использовать свои емкости, допустим, одну ванну маркируем «EVA», другую «PUR». В зависимости от заказа, который поступил на участок, ставим ту или иную и минимизируем время перехода с клея на клей. Есть станки, на которых уже с завода установлено две клеевые ванны, в этом случае они переключаются еще быстрее».

Клеевые ванны — **не единственный вариант клеевого узла**. Например, на станках **Holz-Her** он напо-

минает шприц, куда закладываются клеевые цилиндры — картриджи. Плюс системы в том, что картридж плавится только с торца, и жидкий клей наносится на торец детали через дюзу. Поскольку нет нужды разогревать большой объем клея, то станок готов к работе через несколько минут после включения. Неизрасходованный «патрон» можно быстро заменить на картридж другого цвета или вида клея, принципиальной разницы между использованием EVA и PUR нет, кроме применения очистителя во втором случае. Из минусов — нужно контролировать состояние дюзы: если она засорится, то в клеевом шве появятся пропуски.



**Клеевой узел glueBox на станке Format4 tempora. Фото предоставлено компанией FELDER GROUP RUSSIA**

Оригинальное решение есть и у компании **Felder** — это узел glueBox, который устанавливают в дополнение к стандартной клеевой ванночке. Агрегат работает с PUR в форме тонкой ленты, которая подается между торцом детали и кромкой. Фактически, клей не наносят на ДСП в расплавленном виде, а «кладут куском» и очень локально разогревают при помощи двух инфракрасных ламп буквально перед самыми прижимными роликами.

Плюсы системы: станок готов к работе через 1,5 минуты после включения, нет нужды после смены чистить ванну, инструмент меньше загрязняется клеем. Толщина шва стандартная для полиуретана — около 0,1 мм. Из минусов: PUR-лента еще более специфична, чем просто PUR-клей, ее можно купить только у определенного поставщика. Сама PUR-лента продается в виде рулонов разной ширины (16–40 мм) и длины (25 или 100 погонных метров). После распаковки ленту необходимо использовать в течение 24 часов, поэтому нужно сразу сориентироваться по метражу заказа.

**Бесклеевые системы** называют так условно, они работают только со специальной кромкой, на которую заранее нанесен тонкий слой полиолефина. Этот слой разогревают **лазерным лучом**, который бежит как развертка на кинескопе, или сильным **потоком воздуха** температурой в 300°C. Зона нагрева также очень невелика и находится в нескольких сан-

тиметрах от прижимного валика. Для сравнения, скорость подачи даже 12 м/мин эквивалентна движению кромки в 20 см/с, т. е. разогретый участок практически моментально прикатывается к торцу детали. В результате получается «нулевой» клеевой шов, кромка визуально сливается с пластью, и деталь сложно отличить от окрашенной.

Понятно, что для работы по этой технологии нужны не только особенные расходники, но и специальное оборудование, которое до недавнего времени выпускали только европейцы. Но к ним потихоньку подбираются азиатские коллеги, например, совсем недавно компания LIGA представила кромкооблицовочный «комбайн» KDT KE-668JGB Laser, который работает и с EVA, и с PUR, и с «лазерной» кромкой.

Последние два пункта — это, скорее, информация для общего развития, поскольку далее мы сосредоточим внимание на станках с клеевыми ванночками.

## РАБОТА С ДВУМЯ КЛЕЯМИ

Представим, что предприятие делает кухни по индивидуальным заказам. Покупатель сейчас требовательный, поэтому фасады приходится кромить если не «лазерной» кромкой, то уж полиуретаном точно. Но для корпусов ящиков, которые не подвергаются нагреву и воздействию воды, вполне оправдано использовать EVA-клей. Внимание, вопрос: можно ли использовать PUR-клей на станке для EVA-клея, чтобы не отдавать работу «на сторону»? Эксперты сходятся в том, что большинство современных кромочников со сменными ваннами могут «переварить» оба клея, но качество приклеивания зависит не только от клеевого узола.



**Дмитрий Лещенко, менеджер по продукту «МДМ»:** «Современные кромкооблицовочные станки чаще всего адаптированы для работы разными клеями. PUR-клей зачастую низкотемпературный, и чтобы использовать станок, который работал

на EVA-клею, нужно, как минимум, поменять на панели управления температуру клеевой станции. Например, на станках примерно десятилетней давности, такой возможности нет, и понизить температуру не получится.

Если возможность переключения температуры есть, то встает вопрос быстрой очистки клеевой станции. У новых станков есть система слива клея. Она позволяет оперативно промыть клеевую стан-

цию и избавиться от остатков полиуретана в системе. А использовать PUR на станке без системы очистки довольно проблематично».



**Андрей Евшинцев, генеральный директор Altendorf Competence Center:** «Мы часто слышим вопрос, можно ли применять PUR на станках, изначально не предназначенных для этого. Еще раз хочу отметить, что PUR — это клей, который требует

повышенного внимания, поэтому я считаю, что если станок не предназначен для него, то рисковать не стоит. Если это разовый заказ, то можно выполнить «на стороне», ну а если вы решили перейти на PUR, то надо задуматься о дополнительной станке. Что касается станков Hebrock, то они имеют возможность работать с обоими типами клея, с EVA и PUR, как и большинство современных кромкооблицовочных станков, которые оснащаются универсальными клеевыми ваннами с регулировкой температуры».



**Алексей Клишкин, руководитель проектов по обучению сопровождению программно-технических решений FELDER GROUP RUSSIA:** «Каждый кромкооблицовочный станок компании Felder, выпущенный после 2017 года, способен работать с современными полиуретановыми клеями с той или иной

степенью комфорта, независимо от его комплектации и дополнительного оснащения. Понятное дело, что чем станок дороже, тем больше в нем приспособлений и решений, упрощающих работу с полиуретаном — это касается удобства очистки, удобства эксплуатации и подобных вопросов».



**Кромкооблицовочный станок SCM Olympic 500. Фото предоставлено компанией SCM Group RUS**



**Дмитрий Власов, руководитель специальных проектов SCM Group RUS:**

*«Не скажу за всех, но у нас, начиная со станков серии Olimpic, оборудование для PUR и EVA — это одни и те же станки. В нашем Технологическом центре мы практи-*

*чески каждый день показываем их в работе и единственное, что уточняем перед демонстрацией, это тип клея. Почему? Потому, что, если человек хочет посмотреть на работу с полиуретаном, нужно удалить EVA, и на это нужно несколько минут. И это все, в остальном мы станки вообще не трогаем. То есть вся разница только в том, что заправлять в клеевую ванночку».*

Другими словами, современные станки позволяют работать с любым клеем, но если в случае с EVA можно обойтись минимальным набором функций, то для PUR это уже гораздо больше, чем просто вопрос удобства.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, УПРОЩАЮЩЕЕ РАБОТУ С КЛЕЯМИ

Эксперты считают, что кромкооблицовочный станок для работы с полиуретаном должен оснащаться несколькими дополнительными функциями и агрегатами: нанесением разделительной и моющей жидкостей, быстросъемной клеевой ванной с возможностью оперативной очистки, плоской циклей, специальным клеевым валиком.

Например, прижимные ролики выдавливают часть клея из шва, и он неизбежно попадает на верхнюю и нижнюю пласти заготовок. При дальнейшей обработке на клей «садится» пыль и стружка, которые приходится оттирать вручную уже после кромкооблицовывания. Если EVA-клей очищается более-менее просто, то PUR отлично впитывается и прекрасно удерживает на себе пыль. Поэтому лучше заранее предотвратить контакт клея с ламинированной поверхностью детали.

Для этого станку нужен узел распыления разделительной (антиадгезионной) жидкости. Она наносится факелами через сопла и создает масляную пленку на верхней и нижней пластях и торце. Но, поскольку узел распыления ставят перед фуговальным узлом, который снимает слой ДСП вместе с этой пленкой, то прилипанию клея на торце ничего не мешает.

После обрабатывающих узлов станка ставят еще один узел, распыляющий очистительную жидкость.

Она действует, условно, как средство для мытья посуды и смывает защитную пленку, а уже в самом конце эту смесь стирает полировальный тканевый диск.

**Михаил Козырев, главный технолог службы техподдержки продаж клеевых материалов компании «Арикон ЛК Системы»:** *«На кромкооблицовочных станках, где используют PUR, стоит клеенаносящий ролик с меньшим размером насечек, потому что полиуретановый клей наносится более тонким слоем, чем EVA. Соответственно, если вы используете оборудование, предназначенное для нанесения EVA-клея, то клеевой шов будет толще, а расход в 2 раза выше. Поэтому такой способ подходит для маленьких партий, но не для потокового производства».*



**Быстросъемная универсальная клеевая ванночка Smart Glue Pot (SGP). Фото предоставлено компанией SCM**

Дмитрий Власов: *«На наших станках промышленного класса устанавливается быстросъемная ванночка с верхним расположением клеевого бачка SGP, она и есть то главное звено, которое делает станки SCM универсальными. Она запатентована, на валик нанесена особая насечка с переменным шагом, что позволяет работать и с EVA, и с PUR».*

Как упоминалось ранее, производители делают клеевые ванночки довольно компактными, но дополняют их автоматизированными средствами добавления клея. Одним из них является герметичный плавитель — бак, куда загружают полиуретановый картридж 2 кг или 20 кг. Клей подплавляется и стекает вниз, оттуда его за-



**Кромкооблицовочный станок со станцией плавления клея и двумя бункерами с предплавителями. Фото предоставлено компанией LIGA**

бирает насос и по специальному подогреваемому шлангу подливает в клеянку станка. Датчик следит за уровнем клея в ванне и вовремя поддает свежего. Преимущество плавителя в том, что PUR в нем не контактирует с воздухом и не полимеризуется, то есть картриджа хватает надолго.

Леонид Панферов: «Последние несколько лет станки для PUR набирают популярность. Почему многие боялись связываться с полиуретановым клеем? Из-за его активного взаимодействия с влагой. Но химики производят новые составы, и PUR становятся все более удобным для работы, дольше не затвердевает в клеевой системе. Если раньше речь шла, грубо говоря, о 24 часах, то сейчас доходит уже до 72 часов. Но, конечно, при соблюдении определенных условий. Кроме того, появились доступные плавители и станции хранения. Раньше эта техника была, в основном, европейской и стоила соответственно. Сейчас, например, наше дооборудование стоит в разы дешевле, но выполняет те же функции и так же просто программируется. Все это делает использование PUR-клея более доступным».

Для EVA плавитель тоже можно использовать, но чаще обходятся бункерами и предплавителями. Бункер — это емкость до 10 литров, куда засыпают гранулированный клей. Предплавители разогревают небольшое количество клея до температуры плавления и подают в клеянку, где клей достигает рабочей температуры. Во-первых, эта схема экономит время на подсыпание гранул в клеянку, во-вторых, клей не перегревается и не портится, в-третьих, над одной клеянкой можно поставить несколько бункеров с клеями разного цвета и оперативно их менять.

Экономить время помогает и станция сервисного обслуживания. Упрощенно, это бокс с разъемами для электрокабелей клеевых ванн, в который помещают съемную клеянку, подключают все разъемы и эмулируют работу станка. То есть клеянка может вращать вал и поддерживать температуру клея или проводить процедуру очистки, а станок в это время уже работает с другой ванной.

Поскольку клей в ванне остается теплым, то при возвращении на исходные позиции его не придется



Силиконовая вставка в клеевую ванну Felder, уменьшающая минимальный объем используемого клея

разогревать с нуля, время запуска при перестановке ванны уменьшается с получаса до 5 минут. К слову, в этих системах можно хранить даже ванночки с полиуретаном — герметичный бокс откачивают до форвакуума, то есть удаляют влагу, которая могла бы отвердить PUR.

Сюда же, к дополнительному оборудованию отнесем довольно бесхитрое, но эффективное техническое решение от Felder. Как уже упоминалось, нижняя клеевая ванна, которыми на данный момент оснащаются все станки производителя, для нормальной работы шнека требует заполнения минимум на треть. Felder предлагает силиконовый вкладыш для клеевой ванны, который уменьшает ее объем примерно на 75%. Другими словами, снижается объем остатков клея, который придется выбрасывать.

Неочевидно, но качество клеенанесения зависит и от вытяжной системы. Специалисты Altendorf замечают, что неправильно подобранная система аспирации плохо удаляет пыль от фуговального агрегата, которая может попадать в клей-расплав, увеличивая его наполнение и образуя нагар.

Стоит дополнительно отметить, что аспирация для кромоочистки — это серьезный вопрос, который мебельщики склонны недооценивать. Срезанная кромка превращается в пластиковую стружку или опилки, здорово наэлектризовывается и прилипает к чему ни попадя. И далеко не каждая вытяжная система может обеспечить нужное разряжение и протаскать эти кусочки пластика по всем воздуховодам до фильтра.

## НАСТРОЙКА СТАНКА

Настройка станка на работу с клеем сводится к выставлению температурного режима и количества клея на вальце при определенной скорости подачи. Эти параметры настраивают вместе. Например, заведомо низкая рабочая температура делает клей слишком вязким, и он не успевает обновиться на клеевом вальце, соответственно, при определенной скорости подачи возникают «непроемы», нарушения целостности клеевого шва. А высокая рабочая температура просто «пережигает» химические связи в клее, если он не расходуется.

Михаил Козырев: «Если клей нагрели до рабочей температуры, но не используют, то он будет терять свои свойства. Когда новые порции клея не расплавляются, старый клей начинает «гореть» в ванночке».

Бывает и наоборот. В спецификации указана рабочая температура 190–220°C, а операторы ставят 165°C и жалуются на очень высокий расход клея.





**Кромкооблицовочные станки Hebrock. Фото предоставлено Altendorf Competence Center**

*Естественно, вы же работаете при температуре на 25 градусов ниже рекомендуемой, и поэтому вязкость клея на 20–30 тысяч мкПа больше, чем надо. Совершенно справедливо, что у вас получается толстый клевый шов и увеличивается расход. Если просто увеличить температуру, то клей приобретет нужную рабочую вязкость, а расход уменьшится.*

*Что касается настройки клеенаносящего ролика, то он должен лишь слегка касаться детали, но не давить на нее. Он подпружинен, и если будет торчать на миллиметр, то деталь будет его отталкивать и примерно через 5 сантиметров после начала детали у вас будет пропуск клея на пару сантиметров. А если клеенаносящий ролик не достает до детали, а вы наносите ненаполненный клей тонким слоем, то клея на детали просто не будет. Повторюсь, должно быть только легкое касание».*

## **ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ**

Какие действия операторов кромкооблицовочных станков снижают качество наклеивания кромки? С ка-

кими проблемами эксперты чаще всего сталкиваются и что предлагают для того, чтобы их решить?

*Дмитрий Лещенко: «Часто проблемы связаны с условиями окружающей среды, в которых работает оборудование. Рабочая температура цеха должна находиться в пределах 15–25°C, при этих условиях клей и кромка ведут себя предсказуемо. Но нашим широтам свойственна продолжительная зима с низкими температурами, и при открывании и закрывании ворот цеха температура в нем снижается. Сквозняки, особенно в зоне нанесения клея и прижима кромки, также отрицательно сказываются на качестве склеивания. Если склеивание происходит при температуре ниже 11°C, то возможно выпадение росы или паровой удар, и в этом случае склеивания вообще не произойдет. Мы обращаем внимание наших клиентов на то, что плиты и кромки перед обработкой должны отлежаться в цеху, чтобы принять температуру окружающей среды».*

*Михаил Козырев: «Чаще всего операторы не снижают рабочую температуру, когда уходят, допустим,*



**Кромкооблицовочный станок Format4 tempora. Фото предоставлено компанией FELDER GROUP RUSSIA**

на обед. Реальный случай, когда с утра поставили не-наполненный клей на 200°C, а работу начали только в три часа дня. И еще спрашивают, почему клей дымит.

EVA — это, условно говоря, синтетическая смола, производная нефтехимии. Клей должен расплавиться, приклеиться и остыть. В этом случае его свойства не меняются. А если долго держать рабочую температуру, допустим, 200°C, но по полдня не подходить к станку, то будут разрушаться химические связи, клей будет перегорать и менять цвет, а его клеящие свойства будут снижаться. Более того, на клеенаносящем оборудовании образуется нагар, который затрудняет проход к клеенаносящему ролику.

С PUR ситуация другая. Непрерывное воздействие высоких температур в течение длительного времени может активировать нежелательную аллофанатную реакцию. Клей начинает реагировать не только с влагой воздуха, но и сам с собой, начинает перегорать и набирать вязкость. Поэтому, повторяюсь, при длительных перерывах надо снижать температуру в клеевой ванне на 30–40°C».

Другими словами, кромкооблицовочный станок должен находиться поочередно в двух режимах: «работа» и «перекур». В первом случае температура держится высокой, но клей постоянно расходуется

и обновляется. Во втором случае температура снижается градусов на 40, но клей остается достаточно разогретым, чтобы быстро перейти в рабочий режим. Причем, необязательно делать это вручную, производители уже позаботились о клиентах.

Кромкооблицовочные станки Hebrock. Фотография предоставлена Altendorf Competence Center

Андрей Евшинцев: «Чтобы клей не подгорал в перерывах, станок Hebrock автоматически переходит в ждущий режим и поддерживает необходимую температуру, чтобы оперативно войти в рабочий процесс».

Но даже автоматы нужно контролировать: например, определять фактическую температуру в ванночке и на клеевом валу. Для этого эксперты советуют использовать либо контактный термометр, либо пирометр. Разница между выставленным на пульте управления и фактическим значением может достигать 50°C.

Отдельная боль для экспертов — это регламентное обслуживание.

Алексей Клишкин: «Проблема всегда одна — это своевременная очистка и обслуживание. Как бы просто это не звучало, но это именно то, чего не дела-

ют большинство операторов какого бы то ни было оборудования по всему миру. 90% проблем со станками могли быть решены даже не обслуживанием, а своевременной очисткой станка. То есть совет простой — если есть регламентное время очистки узла или агрегата станка, нужно следовать этим регламентам. К сожалению, это невозможно отследить средствами станка, датчиками, это та вещь, что полностью ложится на плечи оператора».

Однако, даже в момент чистки нужно быть бдительным, поскольку все внутренние поверхности клеевой ванны, как и сам клеенаносящий ролик покрываются специальными антипригарными составами, как сковородки. И так же, как сковородки, их нельзя чистить, допустим, металлической щеткой. При механической очистке клеевого агрегата, например, после слива очистителя, лучше использовать деревянные палочки или обрезки MDF, иначе жесткий предмет сцарапает защитный слой, и клей в этом месте начнет пригорать.

Леонид Панферов: «Какие ошибки могут повлиять на качество приклейки? Мы рекомендуем смотреть не только на клей, но и на инструмент. Элементарно, бывает, что нужно заменить прифуговочные фрезы, поставить хороший алмазный инструмент с увеличенными аксиальными углами. Тогда у деталей будет ровный торец, на который клей ложится ровно, и шов получается тонким.

Ну, и куда деться от человеческого фактора? У нас в штате есть технолог, который приезжает на производство при «запуске» клея, смотрит режимы, рекомендует скорости подачи. И вот, он выясняет, что клиент, который заказал «скоростной» клей, не может разогнать станок быстрее 9 м/мин, потому что заготовки принимает женщина в возрасте. Если увеличить скорость до 20 м, то ее просто засыплет деталями. Значит, этому клиенту нужен другой клей, который будет работать на скорости 9 м/мин».

\*\*\*

Клеевой узел — это сердце кромкооблицовочного станка, он определяет как тип клея, так и удобство работы с ним. Клеевые агрегаты можно разделить на четыре группы: клеевые ванны с нижним расположением, с верхним расположением, картриджные клеевые системы и бесклеевые системы. У каждого варианта есть сильные стороны, мы рассматривали станки первых двух типов.

В общем случае, с PUR не может работать только станок, на котором нет регулировки температуры (по-



**Станция плавления PUR-клея. Фото предоставлено компанией LIGA**

скольку полиуретан — низкотемпературный клей, и на котором нижняя несъемная ванна (ее слишком сложно очистить). А современные станки со сменными ваннами уже в базовом исполнении позволяют работать с EVA и PUR, хотя дополнительные функции существенно эту работу облегчают.

Основной проблемой при работе с клеями специалисты называют перегрев клея при бездействии станка. Помимо того, что снижаются клеевые свойства состава и растет его вязкость, клей пригорает к стенкам ванны и снижает их теплопередачу. Кроме того, при перегреве клей меняет цвет и может изменить цвет клеевого шва.

К недосмотрам оператора можно отнести несоблюдение рабочей температуры, как недогрев, так и перегрев клея, несоблюдение технологических требований процесса кромкооблицовывания, недосмотр за инструментом и, конечно, несоблюдение сроков и условий регламентного обслуживания оборудования.

В следующий раз мы спросим мебельщиков-производителей о том, как клеи ведут себя на практике, стоит ли менять один состав на другой и как оборудование показывает себя в работе.

**Николай Фефер**



# ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

*Стили Дизайнеры Тренды  
Интерьеры*

# КРЕСЛО ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ SUMMA X MARIBO ОТ HUMANSCALE

Бренд Humanscale изготавливает мебель для рабочих мест из кожи растительного дубления. Кресло руководителя Summa x Maribo было разработано для обеспечения изысканности и комфорта в офисе.

Компания Humanscale стремилась к тому, чтобы оно было роскошным и одновременно простым. Кресло имеет скрытый механизм наклона, компенсирующий вес, и незаметный рычаг для регулировки высоты.

Кресло оснащено сиденьем из гнутой древесины, оно изгибается по бокам, образуя удобные подлокотники и создавая ощущение поддержки.

«Summa может похвастаться определенной эстетической и утонченной палитрой, которая хорошо подходит для высококлассных офисных помещений», — отметили в Humanscale.



Металлическое основание стула имеет отделку Chrome 3, а сиденье обито кожей Maribo растительного дубления, исключая использование хрома, вредного химического

вещества, используемого в большинстве методов дубления.

Стул Summa x Maribo доступен с двумя вариантами спинки и восемью цветами кожи.

## БРЕНДЫ MORFEUS И AESTHETIC OBJECTS ВЫПУСТИЛИ КРОВАТЬ ИЗ ФАНЕРЫ



Российские бренды MORFEUS и Aesthetic Objects представили результаты дебютной коллаборации. Главной задачей совместного проекта стало стильное и функциональное обустройство домашнего пространства. Универсальная форма и габариты лаконичной кровати из березовой фанеры позволяют ей легко интегрироваться почти в любой интерьер. Среди вариантов покрытия каркаса есть две опции на выбор: лак или эмаль. Помимо натуральной отделки, покупатели могут подобрать кастомизированное цветное решение. Кроме того, модель AESTHETIC BED дополнена ортопедическим основанием — оно обеспечивает полноценный отдых и здоровый сон. Команда рассказывает, что новый ре-

лиз стал примером берлинского подхода к дизайну и стилю, олицетворяющего свободу и универсальность, объединив дизайнерские и технические возможности обоих брендов.



## D-CHAIR ОТ BALDANZI & NOVELLI ДЛЯ NARBUTAS

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

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

Комфорт и эргономика также

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

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

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



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

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



## КОЛЛЕКЦИЯ САДОВЫХ СИДЕНИЙ ERNO ОТ GANDIA BLASCO

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

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

Она была разработана заместителем директора по креативу и коммуникациям Gandia Blasco Александрой Гандиа-Бласко и названа в честь Эрно Рубика, венгерского изобретателя игрушки «Кубик Рубика».

Erno разработан таким образом, чтобы творчески менять configura-

ции и делать перестановки, для чего в коллекцию вошли пуфы трёх размеров, доступные с тремя вариантами подлокотников.

Сиденья обиты технической тканью, а их каркас изготовлен из проб-

ки и 100% переработанного полиэтилена.

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



# ОБЕДЕННЫЙ СТУЛ MOLLOU ОТ АДАМА ГУДРАМА ДЛЯ NAU

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

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

Обеденный стул Molloy является частью коллекции мебели из цельного дерева.

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

«Компоненты стула Molloy подчеркнуты контрастными направлениями волокон там, где они



встречаются, чтобы стать единым целым», — сказал Гудрум, который отдал приоритет комфорту и практичности в дизайне.

«Наше намерение состояло в том, чтобы создать красивый обеденный стул, который можно было бы штабелировать, но чтобы он не восприни-



мался как штабелируемый стул», — отметили представители Nau.

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

## КУЛЬТОВЫЕ ПРЕДМЕТЫ ПЬЕРА ПОЛЕНА ПОКАЖУТ В ЗАМКЕ CHÂTEAU LA COSTE

Недалеко от Экс-ан-Прованса, в арт-парке Château La Coste, можно увидеть культовые предметы французского дизайнера Пьера Полена в диалоге с архитектурой бразильского архитектора Оскара Нимейера в рамках специальной выставки «Pierre Paulin Program: Des idées courbes, Des



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



## КОЛЛЕКЦИЯ СМЕСИТЕЛЕЙ JACQUELINE ОТ GESSI



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

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

непроницаемыми. А уже потом в полую бамбуковую трубку вставляются функциональные сантехнические элементы.

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

Головки кранов и клапанов могут быть отделаны различными накладками.

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

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



## ЛЕГКИЙ ДИВАН И ПУФ ОТ VERNER PANTON ДЛЯ VERPAN

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

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



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

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

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

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

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



# БРАЙАН О'САЛЛИВАН ПРЕДСТАВИЛ НОВУЮ КОЛЛЕКЦИЮ МЕБЕЛИ И СВЕТИЛЬНИКОВ

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



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



ди мебели для столовой выделяются необычный стул с основанием из хромированной стали и обеденный стол Harvest из орехового дерева с латунными вставками в виде брокколи и грибов.

## МЕБЕЛЬНЫЕ РУЧКИ KINK ОТ МАРТИНА МОГИЛСКИ ДЛЯ DERLOT

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

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

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

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

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



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



# ЭВОЛЮЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ОСВЕЩЕНИЯ

Эволюция источников освещения заключается в решении важной задачи — снизить напряжение на человеческий зрительный аппарат. Так сложилось, что человек получает до 80% информации через зрительный канал, поэтому состояние и здоровье в области зрения для человека является задачей жизненно важной.



Исторически необходимость в дополнительных источниках освещения в жилых помещениях появились для определенной важной задачи — увидеть то, что спряталось в темных углах, вдруг там спрятался саблезубый тигр? Эволюционировало жилье, из пещер человек перебрался в дома, в которых оконные проемы делались, к примеру, в северных странах небольшими, ведь необходимо было сохранять тепло в помещении, но это же значит, что освещение могло быть востребовано даже в дневное время.

Что уж говорить про ночное время, когда человеческий зрительный аппарат проигрывал всем опасным ночным хищникам. Источники освещения сравнивали шансы человека и опасного дикого мира.

Освещение — бесспорный помощник человека, и сейчас, когда светильники становятся мобильными, гибкими, экономичными и встраиваемыми в мебель,

они позволяют расширить функционал и полезность в разы. Например, освещение в шкафу или в ящиках исключает падающую тень от человека, которая неминуемо бы появилась при использовании верхнего основного освещения.

Здесь будет интересным упомянуть, что, несмотря на важнейшую функциональную задачу охраны здоровья и защиты человека, освещение постепенно дошло до новой не менее важной функции — декорирования и создания эстетики. С уровнем роста благосостояния, как доказал всем великий Абрахам Маслоу своей пирамидой потребностей, человек начинает предъявлять все новые задачи и ожидания к окружающему пространству. И вот, важно уже не только видеть теневое пространство, но и создавать иллюзию, управлять вниманием, улаживать взор.

Живя в третьем десятилетии 21 века можно сказать, что эти две фундаментальные задачи освещения остались неизменными — помогать человеку лучше видеть и украшать его жизнь.

Что же изменилось? Технологии. В этом контексте вспоминаются очень меткие сюжеты Михаила Зощенко, где проведенное электрическое освещение за счет своей мощности проявляло настолько много того, что люди до этого не замечали, что в итоге герои этих сюжетов попросту отказывались от такого яркого света.

На формирование современного рынка освещения влияют как эстетические тенденции, которые принято называть трендами, так и технологические решения. Эволюция производственных процессов и внедрение передовых технологий влияют на работоспособность объекта. Говоря про освещение в мебели, в первую очередь теперь мы говорим про диодное освещение.

Идея расположить источники освещения в мебели бесспорно гениальна, ведь она в разы повышает общую полезность изделия, при этом также становясь важным декоративным элементом. К сожалению, история не сохранила имени первого дизайнера, внедрившего это решение, но сложно сейчас найти проектировщика, кто не считал бы это решение удачным.

С точки зрения проектирования мебели с источниками освещения задачи логически просты:

1. Провести анализ сценария работы изделия и выявить основные рабочие процессы.
2. Выявить в этом сценарии взаимодействия опорные процессы, которые связаны со зрительным вниманием.
3. Проанализировать сценарий помещения в целом (наличие внешнего света, его достаточность и т. д.).
4. Предположить возможность внедрения дополнительного искусственного освещения.
5. Проанализировать конструкцию на возможность внедрения систем освещения (позиционирование светильника, прокладка проводов, опциональное расположение источника энергии и т. д.)
6. Спроектировать целостный концепт.

После определения функциональных задач, так как эволюционно они отвечают за жизнеобеспече-

ние, и оно первостепенно (основной проектный подход в сибирских и северных регионах), определяются сценарии декоративных задач, которые проходят по такому же, описанному выше алгоритму. Идеально, когда проектные решения одновременно отвечают и функциональным, и декоративным задачам.

Стоит упомянуть, что дизайнеры мебели могут работать абстрактно или фиксировано. Абстрактное проектирование предполагает, что этот объект не имеет точно определенного заказчика и распространяется через магазины (серийное производство). В таком случае функции освещения исходят из усредненного сценария.

Фиксированное проектирование предполагает привязку к конкретному заказчику, опираясь на конкретно его задачи и помещение, где будет располагаться мебель.

В первом случае мебель будет подбираться на этапе дизайна интерьера, выбор будет осуществляться на усмотрение общих задач, и специалисту будет несколько сложнее увязать общую композицию пространства, которая должна включать как источники освещения в мебели, так и пространственные источники освещения. Поэтому предприятия, которые предполагают вариативную кастомизацию освещения в мебели будут в приоритете.

В индивидуальном проектировании даже странно упоминать, что цена проекта будет значительно больше. Но и связка работы дизайнера интерьера и дизайнера мебели будет максимально продуктивной, создавая не выделенные объекты в пространстве, а общую гармонию, где продуманность всего комплекса освещения станет симфонией домашнего уюта для заказчика.

Естественно, что определяющим в любом вопросе является итоговая цена. Из нее определяются комплектующие, сложность изготовления, качество сборки и многое другое.

К примеру, мебель высокого класса с системами освещения имеет свои секреты обслуживания для комфортной замены отработавших комплектующих. В то время, как дешевая мебель этого не предполагает в принципе.

В борьбе за экономическую выгоду за последние пять лет произошла технологическая эволюция осветительных систем в мебели, переход на диодное освещение сделал эти системы лидерами при выборе дизайнеров. Особенно они удобны в серийном производстве, где используются диодные светильники

и точечного, и линейного типа. Это объясняется тем, что диоды позволяют добиться максимального эффекта при минимальных затратах.

Линейные системы освещения, и точечный, и рассеянный свет сохраняются на сегодняшний день при проектировании в равной мере, определяясь в проекте задачами, которые перед собой ставят дизайнеры. Заливающий линейный свет – рассеянный, но создающий визуальную графичность, работающий как элемент формообразования мебели, как, например, периметр серванта или витрины. А точечные светильники в противоположность создают акценты, привлекающая внимание.

Здесь существует разница в подходе, в отличие от дизайна интерьера. При применении в интерьере точечные источники могут быть также с большим лучом, благодаря углу наклона, а могут быть с узким лучом, с малым эффектом рассеивания. Есть даже варианты, где поток света от светильника дает точку света исключительно под собой малой окружности, в то время как периметр мебели позволяет использовать точечные светильники с меньшим эффектом рассеивания.

В целом, простор для фантазии дизайнеров ограничен, а эксплуатация разных типов даже только

точечных светильников даст огромное количество визуальных вариантов восприятия и тем самым делает мебель более кастомизированной под разные задачи интерьера и настроения заказчика.

Определяющим в цене любого изделия является качество, а качество предполагает производителя. Было бы ложным мнение, что европейские производители являются более качественными, чем китайские. Прошли те времена, когда Китай ассоциировался только с товарами широкого потребления и низкого качества. Сейчас это страна, в которой не просто есть производители разных ценовых сегментов и, соответственно, качества. Сейчас это страна, в которой в основном происходит закуп диодного оборудования для всего мира. Те же европейские производители занимаются в большей степени «облицовкой» осветительных систем, закупленных в Китае. Чем быстрее среди отечественных производителей произойдет осознание того факта, что мир не просто изменился, но он изменился значительно, и то, что Китай на данный момент наиболее выгодный экономически партнер в мире для любой страны, тем быстрее мы адаптируем собственный рынок под качественное отечественное производство.

Отличие качественных светодиодов от недорогих в следующих параметрах:





1. Надежность и срок службы.

2. Срок проседания светового потока (у каждого светодиода есть заявленный световой поток в люменах, и, спустя время от начала работы, диод начинает проседать/прогорать, снижая этот поток, после чего дает уже поток стабильный, но ниже заявленного). У дорогих светодиодов скачок этой яркости ниже, чем у дешевых.

3. Пульсация. У дорогих диодов ее в принципе нет, но она есть у недорогих диодов. Особенно это заметно при видеосъемке, так как человеческий глаз сглаживает этот параметр, что не исключает, тем не менее, его воздействие на человека (перенапряжение глаз, повышение утомляемости и т. д.).

4. Индекс цветопередачи. У дешевых систем, как можно догадаться, он значительно ниже.

Последний пункт является не только важным для производств, но и источником современных научных исследований. На данный момент в освещении существует любопытная коллизия разницы цветоощущения, связанная с возможностями светопоглощения разными зрительными аппаратами людей. Если объяснять это просто, то разница цвета глаз имеет значение. Для определенных цветов глаз яркий свет является болезненным, и при включении основного мощного освещения человек может даже испытать кратковременный шок. В то время как обладатели другого цвета глаз чувствуют себя словно во мраке,

если рядом нет мощного источника света, и им не подходят «абажурные» решения рассеянного света. Дизайнеры интерьера решают такие задачи через расположение в помещении различных типов источников света, где каждый человек может подобрать подходящий для себя тип источника света.

Но область мебели в данное время не имеет четкого решения, кастомизированного под индивидуальность светопоглощения разных зрительных аппаратов. Такими исследованиями сейчас занимаются, в том числе и на кафедре Промышленного дизайна НГУАДИ им. А.Д. Крячкова. Кафедра открыта к совместным исследованиям в этой области с производителями.

В целом, сегодня грамотное освещение может помочь расширить пространство, сфокусировать внимание человека, украсить освещенный объект и создать условия для комфортной жизни и здоровья зрительного аппарата человека. Все зависит от поставленных целей и задач, которые стоят перед дизайнером интерьера, дизайнером мебели и дизайнером осветительных приборов.

**Марика Таубе, промышленный и предметный дизайнер, доцент кафедры Промышленного дизайна НГУАДИ, кандидат технических наук, член Союза дизайнеров России (автор)**

**Алексей Долин, архитектор, предметный дизайнер, дизайнер интерьера (консультант)**



# **ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ**

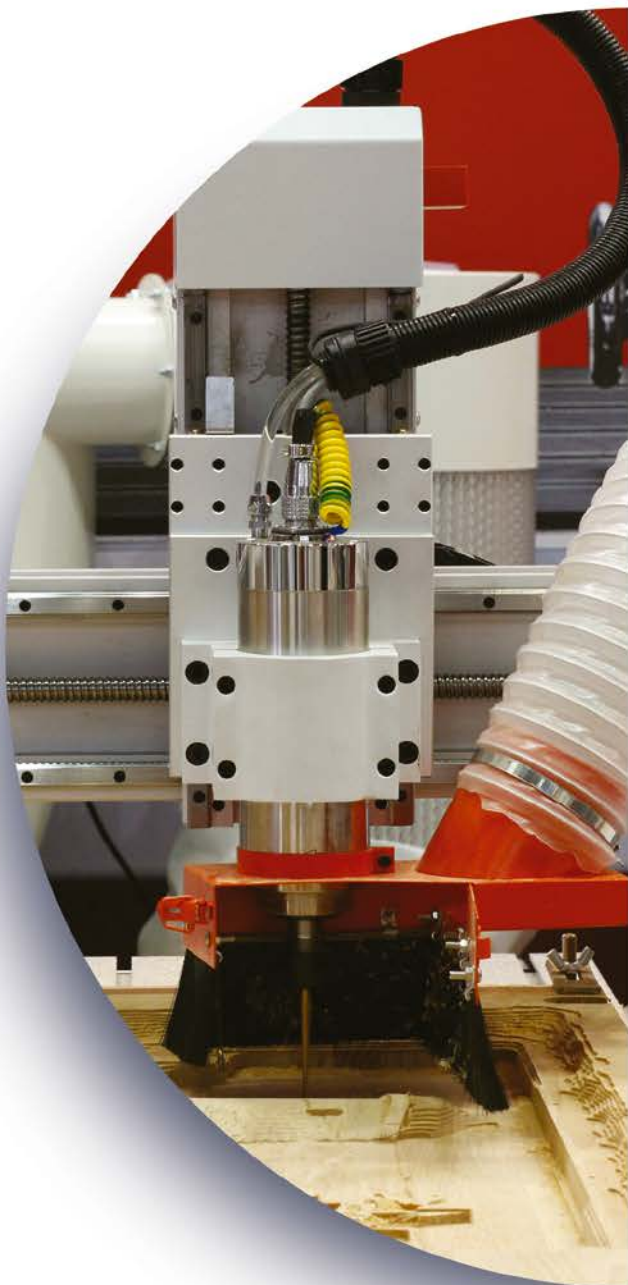
**События  
и экспозиции  
мебельной отрасли**



**МЕБЕЛЬ &  
ДЕРЕВООБРАБОТКА**  
УРАЛ

**21–23 сентября 2023**

г. Екатеринбург,  
МВЦ «Екатеринбург-Экспо»



**ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ,  
ОБОРУДОВАНИЯ И  
КОМПЛЕКТУЮЩИХ**

для деревообрабатывающего,  
лесоперерабатывающего  
и мебельного производства

Организатор



Международная  
Выставочная  
Компания

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

Забронируйте стенд  
**mebelexpo-ural.ru**



# ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,



**05 – 08 апреля 2023 г.**

## **UMIDS – 2023**

*Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»*

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

[www.umids.ru](http://www.umids.ru)

**11 – 13 апреля 2023 г.**

## **МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2023**

*Минск, Белоруссия, «Футбольный манеж»*

Международная выставка мебели и интерьера

[www.miexpo.by](http://www.miexpo.by)

**12 – 14 апреля 2023 г.**

## **MEBELEXPO UZBEKISTAN – 2023**

*Узбекистан, Ташкент, НБК «УзЭкспоцентр»*

Международная выставка «Мебель и технологии производства»

[www.mebelexpo.uz](http://www.mebelexpo.uz)

**13 – 16 апреля 2023 г.**

## **СВОИ ДОМ – 2023**

*Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»*

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

[www.novosibexpo.ru](http://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](http://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](http://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](http://www.expoural.com)

**15 мая – 19 мая 2023 г.**

## **LIGNA – 2023**

*Ганновер, Германия*

Международная специализированная выставка-ярмарка

[www.ligna.de](http://www.ligna.de)

**04 – 07 июня 2023 г.**

## **IMM COLOGNE – 2023**

*Кёльн, Германия*

Международная выставка мебели

[www.imm-cologne.com](http://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](http://www.archmoscow.ru)



# И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2023 Г.



15 – 17 июня 2022 г.

**МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР – 2022.**  
**ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА – 2022**

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»

Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебели и деревообрабатывающей промышленности.

[www.mebelexpo.kz](http://www.mebelexpo.kz)

07 – 11 сентября 2023 г.

**MAISON & OBJET – 2023, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ**

Неделя дизайна в Париже

[www.maison-objet.com](http://www.maison-objet.com)

08 сентября 2023 г.

**CONF-FU – 2023**

Россия, Санкт-Петербург

Главная мебельная конференция

[conf-fu.spb.ru](http://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](http://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](http://www.expoforum.biz)

19 – 21 сентября 2023 г.

**НОМЕТХТИЛЕ & DESIGN – 2023**

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

[hometextile-design.ru](http://hometextile-design.ru)

20 – 22 сентября 2023 г.

**ЭКСПОДРЕВ – 2023**

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

Деревообрабатывающая специализированная выставка

[www.krasfair.ru](http://www.krasfair.ru)

20 – 23 сентября 2023 г.

**IFMAC И WOODMAC – 2023**

Индонезия, Джакарта, JI EXPO Кемайоран

Международная выставка комплектующих и оборудования для производства мебели и деревообработки

[www.ifmac.net](http://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](http://www.mebelexpo-ural.ru)

30 сентября – 03 октября 2023 г.

**ИНТЕРМОВ – 2023.**

Турция, Стамбул, ВЦ Тйуар

Международная выставка компонентов для мебели

[www.intermobistanbul.com](http://www.intermobistanbul.com)

17 – 20 октября 2023 г.

**SICAM – 2023**

Италия, Порденоне, Pordenone Fiere

Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели

[www.exposicam.it](http://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](http://wofxworldexpo.com)

# АНШЛАГ НА ВЫСТАВКЕ «МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР. ДЕРЕВООБРАБОТКА» В АЛМАТЫ

Нарушение сообщения с Казахстаном и пандемия никак не повлияли на интерес мебельщиков к этому рынку, разве что, только его усилили. Уже около 10 лет я с удовольствием приезжаю в Алматы на мебельную выставку. Здесь очень много хороших знакомых, встречи с которыми иногда ждешь целый год. В этом году выставка «Мебель. Интерьер. Деревообработка» проходила традиционно в середине июня (14–16 июня) на площадке КЦДС «Атакент». Она превзошла все самые смелые ожидания и участников, и посетителей. Организаторы — Международная Выставочная Компания «Атакент-Экспо» совместно с Ассоциацией предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Республики Казахстан.



Но сначала, как и положено, состоялось официальная церемония открытия, на которой присутствовали заместитель председателя Комитета индустриального развития Министерства индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан (МИИР РК) Суюмбаев Шынғыс Нурманович, главный эксперт Комитета индустриального развития МИИР РК Макишева Мольдир Нурпеисовна, президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Републики Казахстан Ибраев Канат Султанович,

генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Российской Федерации Иртуганов Тимур Равильевич, торговый представитель Российской Федерации в Республике Казахстан — Пиллюцкий Роман Андреевич.

Это на сегодня крупнейшая в Казахстане выставка, посвященная мебельной отрасли.

Зайдя на выставку, сразу понимаешь масштаб и широту охвата как географическую, так и представленной продукции. В этом году в выставке участвовали более 160 предприятий из Республики Казахстан, Российской Федерации, Республики Беларусь, Китая, Пакистана, Турции и Узбекистана, из которых 40 % участников заявили о себе впервые.

Надо сказать, что стенды стояли даже в переходах и довольно плотно друг к другу. Отдельным компаниям просто не хватило места для участия — уже за полтора месяца до выставки мест практически не было. Кто-то заявлялся заранее, но нужны были площади более 100 квадратов, а они уже закончились.

Первый день работы выставки показал, что посещаемость будет очень высокая. Это уже не первый раз, когда именно первый день очень насыщенный и горячий. С самого утра хлынул поток народа, и на стендах было невозможно ни присесть, ни пообщаться. Посетители были с разных городов и регионов России, с Южного Казахстана, с Алматы и Алматинской области, с Астаны. Много гостей было из приграничных с Россией городов. Многие посетители приехали к своим дилерам или поставщикам, чтобы порешать какие-то текущие рабочие вопросы, совместив это и с посещением экспозиций выставки. Были представители отдельных компаний как из России, так и из Казахстана, которые на выставке присутствовали практически все дни, но без стенда, а переговоры проводились в ближайших кафе, в переговорах или у партнеров на



стенде. У нас на стенде тоже частенько общались знакомые и из России, и из Казахстана.

Участие в выставке российских компаний содействовали АО «Корпорация развития Удмуртской Республики», АНО «Центр поддержки экспорта Кировской области», АНО «Региональный центр поддержки и сопровождения предпринимательства» Ульяновской области.

На экспозиции из Удмуртии представил наряду с другими компаниями свою продукцию «Ижевский завод мебельной фурнитуры ФМС»: различные металлические опоры в порошковой окраске для столов, подстолья, металлические каркасы. Интересно выглядит новая опора из гнутых металлических прутьев в чёрном и в золоте. Большой интерес вызвали в белом и чёрном цветах навесные изделия для кухни и ванной комнаты из листового металла — держатели для бумажных полотенец, для туалетной бумаги, для планшета, для 2-х или 3-х бутылок.

На стенде «Центра поддержки экспорта Кировской области» были представлены кроватные основания компании «Дюсон» (г. Киров), а также комплектующие для них. «Дюсон» является постоянным участником выставок, имеет в России таких известных партнеров, как «Аскона», «Олмеко», Hoff, Lazurit, Орматек. в Казахстане работает с компанией Profi KZ, для которой является постоянным давним надежным партнером.

В рамках выставки Агентство продвижения экспорта при Министерстве инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан ознакомило с продукцией предприятий мебельной промышленности Узбекистана. Компания Aiko Rattan представила современную мебель для дома и сада. А производитель IXLOS показал диваны и стулья для дома и общественных мест. Роскошные резные горки и обеденные зоны





из дерева в светлых тонах от SABURA многих посетителей не оставили равнодушными.

Помимо мягкой и корпусной мебели от местных и зарубежных производителей на выставке были представлены фурнитура и комплектующие для мягкой и корпусной мебели, плитные материалы, лакокрасочные и клеевые материалы, фасады, кромка, плёнки и, конечно же, оборудование и инструменты.

С удовольствием посетила экспозицию компании Hettich. Были представлены все основные виды комплектующих: системы направляющих, петли, системы для раздвижных и складных дверей. Образцы новинки FurnSpin с Interzum в Казахстане пока не были представлены, так как до запуска в производство и поставок на склады ещё пройдёт немало времени. На стенде работали как представители головного офиса из Германии, так и представители из Узбекистана. Естественно, были сотрудники представительства в Казахстане. Стенд всегда был заполнен, приходило очень много народу. Интерес к Hettich в Казахстане достаточно высокий. Шли консультации, менеджеры



проводили полную экскурсию по стенду и консультации по отдельным направлениям. В последний день на стенде проходило небольшое празднование по случаю выставки, были приглашены гости, играла живая музыка.

С экспозицией поставщика фурнитуры GTV я познакомилась ещё в апреле в Узбекистане. Представленность на выставке в Алматы была практически та же. У компании и наполнение для гардеробных, и ящики, и подъёмные механизмы, а также широкий спектр освещения и лицевой фурнитуры. И если по функциональной у нас на канале в YouTube есть обзор с выставки в Ташкенте, то по лицевой и свету сделать и в Казахстане на выставке обзор нам не удалось. Планируем в ближайшее время, как только встретимся на какой-нибудь из выставок снова, наверстать упущенное.



Компания LAMTECH из Алматы — давний игрок на рынке. Они сами облицовывают плиты ДСП, за счет чего в ассортименте компании более 150 декоров древесных плит, и число х только растёт. Также компания реализует российские столешницы «Дана» и TSS-панели известного итальянского производителя SAVIOLA. Над стендом парила великолепная белая акула, приглашая посетителей. Жан Валеев, собственник компании, вечером второго дня собрал всех партнёров в уютном ресторане для приятного времяпровождения и общения в неформальной обстановке.

Стенд представительства HÄFELE в Республике Казахстан, одного из ведущих производителей мебельной фурнитуры в мире, представил весь пул функциональной фурнитуры — от систем выдвижения до подъемников. Особым спросом пользовались системы выдвижных ящиков MATRIX BOX.

Постоянный участник — российский производитель лицевой фурнитуры из металла и пластмасс «Валмакс». Среди гостей стенда — и постоянные клиенты, и потенциальные покупатели.

Поставщики плит EGGER и SWISS KRONO также были представлены собственными экспозициями.

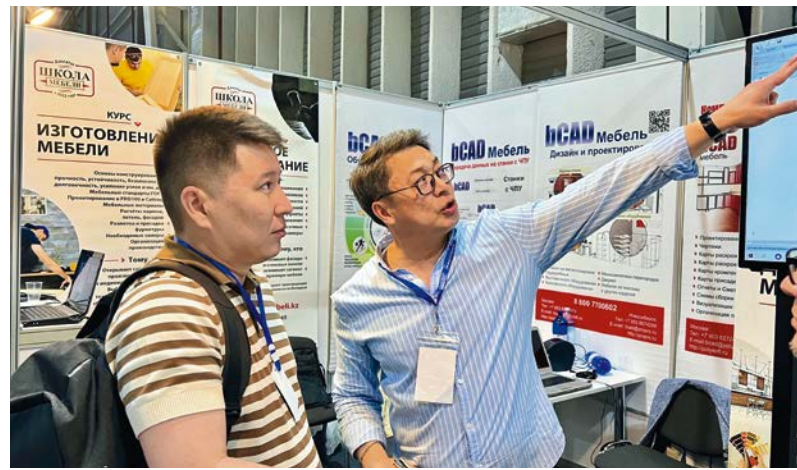
Довольно успешно работали на выставке в этом году поставщики ПО для мебельщиков. «Базис-Центр» (ПО «БАЗИС-Мебельщик») в этом году стояли прямо у входа, на котором шёл основной поток посетителей. Удачно! Не увидеть и не найти их было просто невозможно.

Компания из Алматы «Школа мебели» занимается обучением специалистов и продвигает на рынке Казахстана программное обеспечение bCAD в сотрудничестве с московской компанией «ПолиСОФТ Консалтинг». В этом году на стенде компании было очень многолюдно. Во-первых, этот продукт уже хорошо знаком местным мебельщикам — годы плодотворной работы «Школы мебели» дают свои плоды. А во-вторых, интерес к программным продуктам год от года только растёт, ведь мебельный рынок Казахстана активно развивается. Берик Беков, руководитель компании «Школа мебели», обучает специалистов работе с программным продуктом bCAD, что делает продукт более узнаваемым и популярным.

Целый павильон на выставке в Алматы был занят под оборудование и инструмент. Здесь были представлены ведущие игроки отрасли и компании, которые нам пока мало знакомы, но они представляют оборудование как европейское, так и оборудование из Китая. Fielder, Woodtech — оборудование, хорошо знакомое каждому российскому мебельщику. Также здесь удалось пообщаться с компанией LEUCO, одним из ведущих поставщиков инструмента на рынке и стран СНГ, и России. Вместе посмотрели материал по алмазным фрезам, который вышел в последнем номере и который можно было здесь на выставке взять. Прямо у входа в павильон развернула свой стенд LIGA с оборудованием KDT, также был представлен центр профессиональной подготовки PРАКТИКА. Компания Kamі продемонстрировала оборудование Nanxing.

Выставочное унитарное предприятие «БЕЛИНТЕРЭКСПО» Белорусской торгово-промышленной компании представило на выставке инновационные деревообрабатывающие предприятия: ООО «Новус Индустри», ООО «КимаБел», ООО «Витебская лесопилка».

Три крупнейших официальных коллективных организатора выставки из КНР: Joining (Beijing)





International Fair Co., Ltd, Sunshow worlds convention and exhibition Co LTD, Beijing Neogreen International Exhibition Co., LTD привлекли в этом году 39 китайских компаний — производителей фурнитуры, станков, комплектующих и текстиля.

Свою продукцию на собственных стендах представили волгодонские предприятия — «Трия» и «Любимый дом».

TetChair (МО, г. Чехов) показали кресла и стулья собственного производства для дома, офиса и общественных учреждений.

Милые пуфики в виде животных, которые уже на второй день почти все были проданы, а также кресла и столы были предложены посетителям компанией «Мебель Импэкс».



В первый день выставки после торжественной церемонии открытия состоялось Выступление Генерального директора Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Российской Федерации — Иртуганова Тимура Равильевича на тему: «Взаимовыгодное сотрудничество России и Казахстана в современных реалиях».

Самая большая тема для мебельщиков из Казахстана — древесные плиты. Их производство без сырьевой базы практически невозможно. Основной закуп идёт из России. Тимур Иртуганов озвучил цифры по импорту продукции из России. Поставки ДСП из России в январе-марте этого года снизились на 8% относительно 2022 и составили 80% от общего объёма. При этом вырос ввоз ДВП с 75% в 2022 году до 83% в январе-марте текущего. Весомо выросли в общем объёме импорта фанеры поставки из России — с 67% в 2022 до 88% в январе-марте 2023. Поставки мебели из России снизились в общем объёме на 10% — с 39% в прошлом году до 29% в 2023. Возможно, это связано с крепким рублём в начале года. Тимур призвал выстраивать взаимовыгодное сотрудничество в рамках ЕАЭС.



В этот же день прошел обучающий семинар основателя и генерального директора компании «Мебель. Инвестиции. Ритейл» и Мебельного Закупочного Союза «АТЛАНТМЗС», создателя технологий и онлайн-сервиса для магазинов Traffic Meter — Алексея Лопухина на тему: «Как продавать на минимальном трафике в условиях сегодняшней реальности?». Алексей рассказал, как по его системе с помощью наблюдателей и анкет можно определить эффективность работы

менеджеров и соответственно руководства салона и дать этому оценку.

Также состоялась Презентация компании BIESSE Group (Италия) на тему: «Современные технологии кромкооблицовки».

15 июня во второй день выставки прошел Семинар Депутата VIII созыва маслихата г. Астаны, Президента Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Республики Казахстан — Ибраева Каната Султановича на тему: «Роль Индустриального сертификата для участия мебельных предприятий в национальном проекте «Комфортная школа».

Далее состоялись семинары следующих компаний: Представительство общества «Hettich Marketing-und Vertriebs GmbH&Co.KG» в Казахстане, ТОО «Эгофом», «Школы мебели» и др.

В третий день выставки эксперты-дизайнеры и официальные участники «Professional TANU Association» провели ряд семинаров на различные тематики для гостей и посетителей выставки. Professional TANU Association — это Высшее профессиональное сообщество в сфере дизайна интерьера и архитектуры, оказывающее существенное влияние на развитие целой отрасли Казахстана и ближнего зарубежья. Это площадка, которая помогает реализовать самые смелые идеи с помощью единомышленников, которые позволяют заявить о себе на весь мир. Официальными участниками Ассоциации являются профессиональные архитекторы, дизайнеры и компании-поставщики со всего Казахстана. С 2015 года Ассоциация организовала и провела более 350 мероприятий: мастер-классы, юридические консультации, семинары, форумы, выставки, профессиональные дизайн-интенсивы, конференции, дизайн-марафоны и т. д.

Выставка ежегодно предоставляет возможность для специалистов и участников на одной площадке провести комплексный анализ динамики и тенденций развития рынка, продемонстрировать лучшие образцы продукции, ознакомиться с актуальными технологическими разработками, наладить конструктивный диалог между производителями, поставщиками материалов и конечными потребителями, что способствует формированию стабильного предпринимательского климата.

*Светлана Ширяева*





**13-15 СЕНТЯБРЯ**

г. Иркутск

☎ 8 (3952) 35-29-00

# SibWood Эхро

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

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



**SIBEXPO**  
CENTRE



**ЛЕСНОЙ**  
ЦЕНТРА





## РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

### БЕСПЛАТНО

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

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

## РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2023 году

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

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

## ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

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

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

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

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

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

### ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

Обложка — 223\*303

1/1 — 213\*303 верт.

1/2 — 213\*150 гориз.

1/2 — 303\*105 верт.

1/4 — 105\*150 верт.

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

### Для справки:

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

## ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

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

Стоимость одного экземпляра журнала 280 руб.

## ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК» БЕСПЛАТНО

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

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



# 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](http://www.meb-expo.ru)



При поддержке



Под патронатом



Организатор



# ГЛАВНАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ



Когда?  
8 сентября



Во сколько?  
9:00-22:00



Где?  
Санкт-Петербург, «МТС Live Холл»



[CONF-FU.SPB.RU](http://CONF-FU.SPB.RU)

