Мебельщик Сибири

www.mebelsib.biz

№12 (284) сентябрь 2019

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Мебельная фурнитура

Kapan

www.kapan.biz

14 лет вместе с вами

Kapan www.kapan.biz является товарным знаком Kapan co.ltd. Все права защищены

НАША ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК:

Абакан, Апшеронск, Армавир, Архангельск, Барнаул, Белгород, Брянск, Владимир, Волгоград, Волгодонск, Вологда, Воронеж, Егорьевск (МО), Иваново, Казань, Калуга, Кострома, Красногорск (МО), Краснодар, Кузнецк, Курск, Липецк, Лобня (МО), Люберцы (МО), Москва, Муром, Новосибирск, Ногинск (МО), Омск, Отрадное, Пенза, Подольск (МО), Ростов-на-Дону, Рыбинск, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Симферополь, Смоленск, Сочи, Ставрополь, Таганрог, Тверь, Тольятти, Томск, Тула, Ульяновск, Уфа, Фрязино (МО), Химки (МО), Чебоксары,Череповец, Ярославль

ТД Профиль

Sirca®

ЛАКИ, ГРУНТЫ, ЭМАЛИ ДЛЯ МЕБЕЛИ

Свердловская обл., г. Березовский,
ул. Транспортников, д. 1, офис 114
тел.: +7 (912) 292-10-11, моб. +7-902-265-55-59
e-mail: zep83@list.ru
www.urallkm.ru

«ДЖОКЕР», С НОВОСЕЛЬЕМ!

30 сентября компания «Джокер» (г. Новосибирск) собрала друзей и партнеров встретиться, пообщаться и совместно отметить новый виток в дальнейшем развитии —переезд в теперь уже собственное помещение с торгово-выставочным залом и складом.

Дружный коллектив компании шел к этому не один год: хотелось и место для клиентов поудобней, и склад побольше, и уже свое.

«Ремонт сделали практически за пару месяцев — все с нуля, оборудовали выставку и рабочие места в торговом зале, оперативно перевезли склад и полностью готовы к сезону на новом месте как по наличию товара, так и по боевому настрою!», — говорит **директор ООО «Джокер» Денис Шленских.**

Горячий вкусный шашлык, поздравления и пожелания дальнейшего процветания и, конечно, просто разговоры, которые, как всегда, в итоге заканчиваются разговорами о работе, о мебельном рынке и о предстоящем сезоне.

Денис поздравил коллектив с переездом и пригласил клиентов в новый офис-склад:

«Желаю всем нам хорошей комфортной работы на новом месте, серьезного роста объемов продаж и приглашаю всех наших клиентов к нам за покупками на новый адрес. Ассортимент и наличие товара обеспечим, как всегда, в полной мере!»

Новый адрес: г. Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 51/3
(вход в центре здания, склад — подъемные ворота рядом)
Тел.: +7 (383) 335-73-77
joker-nsk.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ — НИКОГДА НЕ ПРЕКРАЩАЮЩИЙСЯ ПРОЦЕСС

Александр Вячеславович, до момента прихода в компанию Hettich Вы не работали в мебельной отрасли, поэтому многим незнакомы до сих пор. Расскажите о себе.

Родился в Ленинграде, закончил Ленинградский Политехнический Институт и успел поработать в НИИ Электрофизической Аппаратуры. Далее перечислю основные «вехи» своего пути: Dupont , Schlumberger T&T, Festo и теперь Hettich — отрасли, в которых работают эти компании абсолютно разные, но задачи везде были схожими — развитие рынка и продаж в своем сегменте.

Что самое важное в работе руководителя иностранной компании в России?

То же самое, что важно для любого руководителя, — успех и формирование условий для долгосрочного успешного развития компании. И это, разумеется, включает в себя все аспекты ее функционирования.

Работа в иностранной (международной) компании отличается только одним: периодически приходится выражать свои мысли на иностранном языке.

В чем особенности рынка мебельных комплектующих?

Что отличает российский мебельный рынок от европейских?

Должен сказать, что мебельные рынки европейских стран также могут сильно отличаться и по структуре, и по стилистике, и по покупательной способности, что, в свою очередь, влияет на количество и качество потребляемой фурнитуры.

Мебельный рынок России имеет свою историю развития, которая неразрывно связана с ситуацией в нашей экономике — с её подъемами и падениями. Сегодня на рынке присутствуют и гиганты еще советской мебельной промышленности как, например, Шатура ; и крупные фабрики, построенные уже в новой России — Мария , Ангстрем, Лазурит , Дятьково и другие; а также достаточно молодые , но уже завоевавшие уважение и серьезные позиции компании — Е1, Артис, Кухни Экспресс — все они являются нашими уважаемыми партнерами.

Международные компании также присутствуют и успешно развиваются в России — к примеру, Леруа Мерлен успешно развивает свою кухонную линию продукции с использованием нашей фурнитуры.

СПРАВКА

АЛЕКСАНДР ВЯЧЕСЛАВОВИЧ ТИМОФЕЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ХЕТТИХ РУС»

Родился в Ленинграде.

Закончил Ленинградский Политехнический Институт (Радиофизический факультет).

Работал: инженер в НИИ Электрофизической аппаратуры, представитель по маркетингу в Dupont, менеджер по развитию и затем гендиректор в Schlumberger Test&Transactions (РФ), гендиректор в FESTO (РФ), гендиректор M+W Group (РФ), с 2015 года Генеральный директор в ООО «Хеттих РУС».

Языки: русский, английский.

В людях больше всего ценит: профессионализм и чувство юмора.

Особенностью ситуации на российском рынке можно назвать то, что наши крупные компании производят качественную и дорогую мебель, в то время как «гаражная» мебель позиционируется по-другому и стоит заметно дешевле. В Европе мелкие производители находятся в дорогом, «эксклюзивном» сегменте, производят индивидуальную мебель под заказ — для них это практически единственный шанс выжить: конкурировать по цене с промышленными производителями нереально.

Как мне кажется, политика продаж компании Hettich ориентирована в большей части на крупные мебельные фабрики, что вполне понятно. Это также актуально и для российского рынка?

Это не совсем правильно говорить о фокусе компании Hettich на крупные мебельные предприятия. Мы стараемся гармонично развивать различные каналы продаж и географические регионы, где есть интересный потенциал.

Будет верно сказать, что компания Hettich старается напрямую работать с крупными мебельными компаниями. Мы это делаем потому, что крупный производитель — это большие объемы поставок и их планирование, специальные условия и цены, тех-

ническая и маркетинговая поддержка, то есть целый комплекс мероприятий, который требует соответствующих ресурсов.

Наряду с этим мы активно развиваем нашу дилерскую сеть, мотивируем наших партнеров на решительные действия на рынке по увеличению продаж фурнитуры Hettich, делаем условия сотрудничества привлекательными.

На этом фронте не всё получается, как нам бы хотелось, но мы видим, что доверие и понимание нашего подхода, а главное, того, что с Hettich удобно работать и можно очень неплохо зарабатывать, растет хорошими темпами. У нас есть амбициозные планы по развитию продаж наших дилеров, и мы намерены их реализовать!

С моей точки зрения, рост продаж у дилеров напрямую зависит от уровня лояльности и доверия к бренду мелких и средних мебельщиков, а также их клиентов. Какая работа ведется в этом направлении?

Светлана, спасибо за вопрос. У нас есть четкое понимание того , что успехи продаж в этом сегменте невозможны без слаженной и кропотливой совместной работы с нашими дилерами и, прежде всего, их — наших дилеров — лояльности к нашему бренду. Секрет успеха дилера — это фокус на формировании правильного ассортимента и активных продаж. Hettich — это всегда сильная позиция ассортимента! Там, где присутствует понимание этого, где ценят наличие такого сильного бренда как Hettich в своем портфеле, где работают над его продвижением — там есть растущие продажи , там есть лояльность и доверие к нашему бренду среди мебельщиков и сильные устойчивые позиции нашего партнера.

Мы к такой совместной работе всегда готовы.

Есть ли какие-то планы на изменение числа представительств и дилеров на территории РФ?

Мы стараемся гибко реагировать на ситуацию, поэтому если нам не удается освоить потенциал региона, то мы не будем бездействовать и выйдем из этой ситуации тем или иным способом.

Вы стали генеральным директором как раз в период начавшегося кризиса. Какие коррективы в связи с этим в работу подразделения приходилось или приходится вносить до сих пор?

Кризис — это всегда испытание на эффективность компании, необходимость корректировки планов, иногда — стратегии.

В течение нескольких лет до кризиса Hettich активно развивался в России: открывались филиалы и офисы продаж, осваивались новые процессы, расширялся штат.

В новых реалиях мы оптимизировали нашу структуру продаж, количество персонала, активно продолжили повышение квалификации сотрудников. Продвигаем свою продукцию и бренд в социальных сетях: обязательно загляните и подпишитесь на наши странички в Facebook, Вконтакте, Instagram — там много интересного, созидательного и просто позитивного! С удвоенной энергией взялись за развитие дилерских продаж, о чем говорил ранее.

Повышение эффективности — никогда не прекращающийся процесс.

Российский мебельный рынок, как мне кажется, достаточно сложный сегодня и с точки зрения падения продаж и снижения покупательской способности, и с точки зрения отсутствия как общей экономической стабильности, так и стабильности отдельных контрагентов. Как вы считаете, в какой мере на сегодня мы интересны как рынок сбыта таким крупным европейским производственным концернам, как Hettich?

За кризисом всегда приходит подъем. У людей вновь появляются возможности, меняются потребности. Россия обладает большим потенциалом и всегда будет привлекательна для ведения и развития бизнеса.

Какие новинки Hettich, представленные в рамках Interzum 2019, увидят российские мебельщики на выставке «Мебель» в ноябре в Москве?

Прежде всего, нашу новую выдвижную систему AVANTECH YOU. Это невероятно красивый и стильный тонкий ящик, который может использоваться как с направляющими Quadro, так и с направляющими Actro. Соответственно, будет отличаться и стоимость этих двух модификаций. Одна из главных особенностей нового продукта — высокая степень индивидуализации: заказчик сможет приобрести несколько видов накладок и боковин или даже реализовать собственные дизайнерские фантазии.

Также представим очень интересную экспозицию «Tinyspaces» (Маленькие Пространства): как максимально эффективно оборудовать небольшие квартиры мебелью с фурнитурой Hettich. Мы получили множество восторженных откликов на эту экспозицию во время Interzum 2019 в Кёльне. Ждем всех!

Как вы оцениваете перспективы российской мебельной отрасли на ближайшие несколько лет? Какие изменения рынка, по-вашему, ждут мебельщиков?

Что хотели бы пожелать нашим производителям мебели и всем представителям российской мебельной отрасли?

За снижением покупательной способности, следует усиление конкуренции. Покупатель будет требовать большего за меньшие деньги. И как раз в этой ситуации мы можем помочь производителям мебели дифференцироваться за счет инновативной, функциональной, качественной фурнитуры Hettich, реализовать новые проекты, которые позволят успешно конкурировать.

Российским мебельщикам хочу пожелать скорейшего позитивного изменения экономической конъюнктуры. А трудности — преодолеем, не впервой!

Светлана Ширяева

www.mebelsib.biz

12+

Журнал «Мебельщик Сибири» № 12 (284) сентябрь 2019 г.
Учредитель: Ширяева Светлана Юрьевна
Адрес редакции и издателя: 630033, г. Новосибирск
ул. Оловозаводская, 47
тел./факс: +7 (383) 352-35-05, 352-31-01
E-mail: mebel@x1.ru

Главный редактор: Светлана Юрьевна Ширяева
моб. +7 913-912-4-333
Редактор: Ирина Кашина
моб. +7 913-984-1550

Над номером работали:
Марина Ветрова, Ирина Кашина

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

Отпечатано в ООО «ДЕАЛСИБ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 4.
тел. +7 (383) 334-02-73, dealsib@mail.ru
Подписано в печать: 30.08.2019 г.
Дата выхода: 02.09.2019 г.
Тираж 10 000 экземпляров.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПУБЛИКАЦИИ

«ДЖОКЕР», С НОВОСЕЛЬЕМ! 1
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ —
НИКОГДА НЕ ПРЕКРАЩАЮЩИЙСЯ ПРОЦЕСС .. 3
МЕБЕЛЬНЫЙ РЕТЕЙЛ В РОССИИ:
В ОЖИДАНИИ РОСТА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ.... 20
САМОСЧИТАЮЩИЕ КАТАЛОГИ
KITCHENDRAW..... 31
ЧТОБЫ ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНУЮ
ЭКО-СТОЛЕШНИЦУ, ДОСТАТОЧНО
ПОСМОТРЕТЬ НА ЕЕ БЭКИНГ 35
ФАБРИКА СТОЛЕШНИЦ «АНТАРЕС»
КРУПНЕЙШИЙ В УРФО ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
СТОЛЕШНИЦ 36
ФАСАДЫ С ИНТЕГРИРОВАННОЙ РУЧКОЙ —
СОВРЕМЕННАЯ СТИЛЬНАЯ КУХНЯ 38
РОССИЙСКИЕ ЭКСПОРТЕРЫ МЕБЕЛИ
ПРИГЛАШАЮТСЯ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ
В БИЗНЕС-МИССИИ НА ПЛОЩАДКЕ
«КРОНОШПАН» В ЭЛЕКТРОГОРСКЕ..... 46
MAISON&OBJET 2019:
РУССКИЙ ДИЗАЙН В ПАРИЖЕ..... 56
КСАВЬЕ ЛЮСТ: ЛЕГКОСТЬ И ДВИЖЕНИЕ 62
«АСКОНА»: КАК СОЗДАТЬ И МАСШТАБИРОВАТЬ
УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ? 62
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ 66

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

Дизайн макетов, верстка:
Павел Осипов
Юрий Катанский

Илья Дмитриев
моб.: +7 953-808-76-43

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

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

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

Светлана Ширяева,
главный редактор
журнала «Мебельщик Сибири»

Дорогие мебельщики!

Вот и пришел долгожданный сентябрь, сезон!

Еще в конце 90-х — начале 2000-х рынок начинал расти очень стремительно, и многие тогда не задумывались о дальнейшем развитии, деньги шли и тратились тут же, как правило, на собственные нужды. Несколько позже пришло осознание, что нужно укреплять собственный имидж и развивать производственные и торговые возможности компании, и кому-то это очень здорово удалось. Потом пришел кризис 2008-го года, а позже — в 2014. И теперь многие компании понимают для себя и правильную стратегию развития, и могут грамотно выстроить тактику поведения на рынке, и много знают о правильном маркетинге —но возможности рынка, к сожалению, сильно упали. Эх, это наше понимание того, как правильно развиваться и как это необходимо, как грамотно распоряжаться финансами, да в то самое начало 2000-х, когда рос рынок, — насколько многие могли бы быть сейчас масштабней и устойчивей к сегодняшней экономической ситуации.

Во второй половине августа «Рестэк» организовал Бизнес-форум для мебельщиков. Для нас, пожалуй, самым ожидаемым было выступление Сергея Хитрова, руководителя группы аналитиков РБК Исследования рынков. Он в цифрах изложил показатели мебельного рынка в 2018/1-ой половине 2019гг. Все, чего мы добились, данные по экспорту/импорту в обзоре Ольги Рябининой на страницах этого номера.

Также хочется отметить высокий интерес к экспорту и экспортным возможностям российских мебельщиков. Но, как отмечает г-н Хитров, основной объем нашего экспорта — это страны бывшего СНГ, экспорт же в Европу занимает очень маленькую долю от экспортных объемов.

О том, как повысить экспортные возможности и выйти на европейские рынки — в следующем номере журнала.

Всем — отличной осени и рабочего куража и азарта!

www.mebelsib.biz

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Ручки
Петли
Ящики

CLEAF

Пластик HPL Cleaf

Многофункциональный материал, широко использующийся для покрытия панелей при производстве отделочных материалов и мебели.

Экологичность
Не содержит и не выделяет вредных веществ даже при нагревании

Антивандальность
Устойчив к ударам и царапинам

Износостойкость
Привлекательный внешний вид сохраняется на протяжении всего срока эксплуатации

Термостокойсть
Не меняет свои свойства при температуре от -50 до +60

Трудногорючесть
При горении материал не разрушается, риск обвала конструкций минимален

Влагостойкость
Не деформируется под воздействием влаги

Кромка ABS
Наличие качественной кромки ко всем декорам

Дизайнерские декоры
Помимо собственных коллекций, полностью дублирует коллекции декоров плит TSS

На фотографии изображен кухонный остров с использованием декора FC18 Concreta.
Наличие отдельных позиций уточняйте у менеджеров в офисах компании НОИС.

Фурнитура для качественной мебели

НОИС

Центральный офис:
Новосибирск,
Д. Ковальчук 1 корпус 4
(383) 325-30-50
nois@nois.su,
ноис.рф

Офисы продаж:
Новосибирск,
Ватутина 99Н
(383) 352-39-71
Бердск, Ленина 27
(383) 311-00-77

REJS
wyposażenie mebli

ООО “Рейс Рус” Москва, Пр-т Буденного 53, Офис 311А
+7(495) 785-3898
+7(495) 988-8662

Представительство польского производителя REJS теперь в России

- Выкатные корзины
- Посудосушители
- Системы утилизации и сегрегации
- Системы выкатных ящиков и направляющих
- Наполнение гардероба и ванных комнат
- Петли и подъемники
- Изделия из алюминия
- Мебельные ручки
- Рейлинги и барные стойки

@rejsrus
buro@rejsrus.ru

REJSRUS.RU

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

ОБНОВЛЕНИЕ СКЛАДСКОЙ ПРОГРАММЫ

Компания «Валмакс» обновила складскую программу. Мы заменили устаревшие модели на наиболее востребованные покупателями. Это позволит вам получить лучший ассортимент в самый короткий срок.

Рекомендованные розничные цены и ассортимент доступны на нашем сайте.

Произведено компанией ООО "ВАЛМАКС", Россия, 456320,
Челябинская обл., г. Миасс, а/я 919, Тургоякское шоссе 2/9,
тел.: 8 (3513) **289-996 многоканальный**
Московский офис: 105187, Измайловское шоссе, д.69А, стр.3, офис 19,
тел.: +7(499) 166-59-87, 166-59-97, 166-59-67. valmaks74@yandex.ru
www.**valmaks**.ru

Посудосушитель «Альтернатива» для шкафов 450мм, 600мм, 800мм

Полупрозрачные матовые поддоны для посудосушителей

В комплекте:
комплект сушек металлических для кружек и тарелок (полимерное покрытие «зеркальный хром» - 1шт, поддон (матовый, полупрозрачный) - 2шт, крепление решетки посудосушителя и поддона (пластиковое, цвет серый) - 4шт, саморез 4х20 для крепления - 8шт

БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры

www.bynom.ru
(383) 243-54-69
(383) 224-58-44

Сушки кухонные
Поддоны
Ручки мебельные
Опоры
Заглушки, фланцы
Штанги
Крепежные элементы

Кнопка

Рим

Дианта

Опора D40
h 65
h 100
h 120
h 150

Серый металлик

Опора D50
h 100
h 150
h 200

Хром

Врезная D35

Штанги выдвижные

630005, г. Новосибирск, ул. Журинская 80/1

E-mail: bynom@bynom.ru

КОЛЛЕКЦИЯ
ЛОФТ
В МЕТАЛЛЕ
АЛДИ
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА
г. Смоленск
+7 (4812) 42-24-29
www.aldi04.ru

АМЕТИСТ
материалы и комплектующие для мебели
Новинки и бестселлеры –
на выставке «Мебель 2019»
в «Экспоцентре»
на Красной Пресне
18 – 22 ноября
До встречи!
Комплектующие для корпусной мебели:
стенд 73A40 (павильон 7, зал 3)
Материалы и комплектующие для мягкой мебели:
стенд 22D40 (павильон 2, зал 2)
AMETIST-STORE.RU

МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА ОПТОМ

- Прямые поставки из Турции и Китая
- Собственное производство мебельных ручек
- Бесплатная доставка
- Работа под реализацию
- Отсрочка платежа
- Бесплатные образцы
- Возврат непроданных остатков

г. Москва Тел.: +7 (495) 118-22-38 E-mail: info@fk-mebelshik.ru

fkmk.ru

Titus+

3Way - установка с трех направлений
Просто даже с высокими фасадами.

Надежность
Для фасадов разного размера и веса.
Тестировано 120 000 циклов.
Пожизненная гарантия.

Доводчик ConfidentClose
Мягкое закрывание без отскока.
Ручная регулировка
силы демпфирования.

Большие допуски
Стабильная работа петли даже
при неточной установке.

Технические характеристики
Угол открывания: 110°, 120°, 170°
Глубина чашки петли: 12 мм
Межцентровое расстояние: 45, 48, 52 мм

СЛОРОС
sloros.ru

+7(499) 322 83 10 info@sloros.ru Официальный представитель на территории РФ, Республики Беларусь и Казахстана

МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

ФОРТУНА

8-800-250-83-59
www.fortuna-nsk.ru

630024, г. Новосибирск, ул. Мира, 54а
Тел.: +7 (383) 344-97-06, 353-40-40. E-mail: fortuna3832@mail.ru

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ ИЗ КИТАЯ

TDF Направляющие шариковые с доводчиком SAT

NEW

- полного и неполного выдвижения;
- плавное закрывание;
- несущая способность на пару до 35 кг;
- система доведения;
- отсутствие люфтов при открывании/закрывании;
- бесшумная работа направляющих при движении ящика;

монтажная длина: 350, 400, 450, 500, 550 мм

TDF

Система выдвижения SETBOX

NEW

- полное выдвижение;
- плавный, бесшумный ход;
- простая сборка и быстрый монтаж;
- встроенный доводчик;
- динамическая нагрузка — 40кг;
- дополнительные аксессуары

TDF Направляющие шариковые с доводчиком

NEW

- полного и неполного выдвижения;
- плавное закрывание;
- несущая способность до 30 кг;
- система доведения;
- низкий уровень шума;

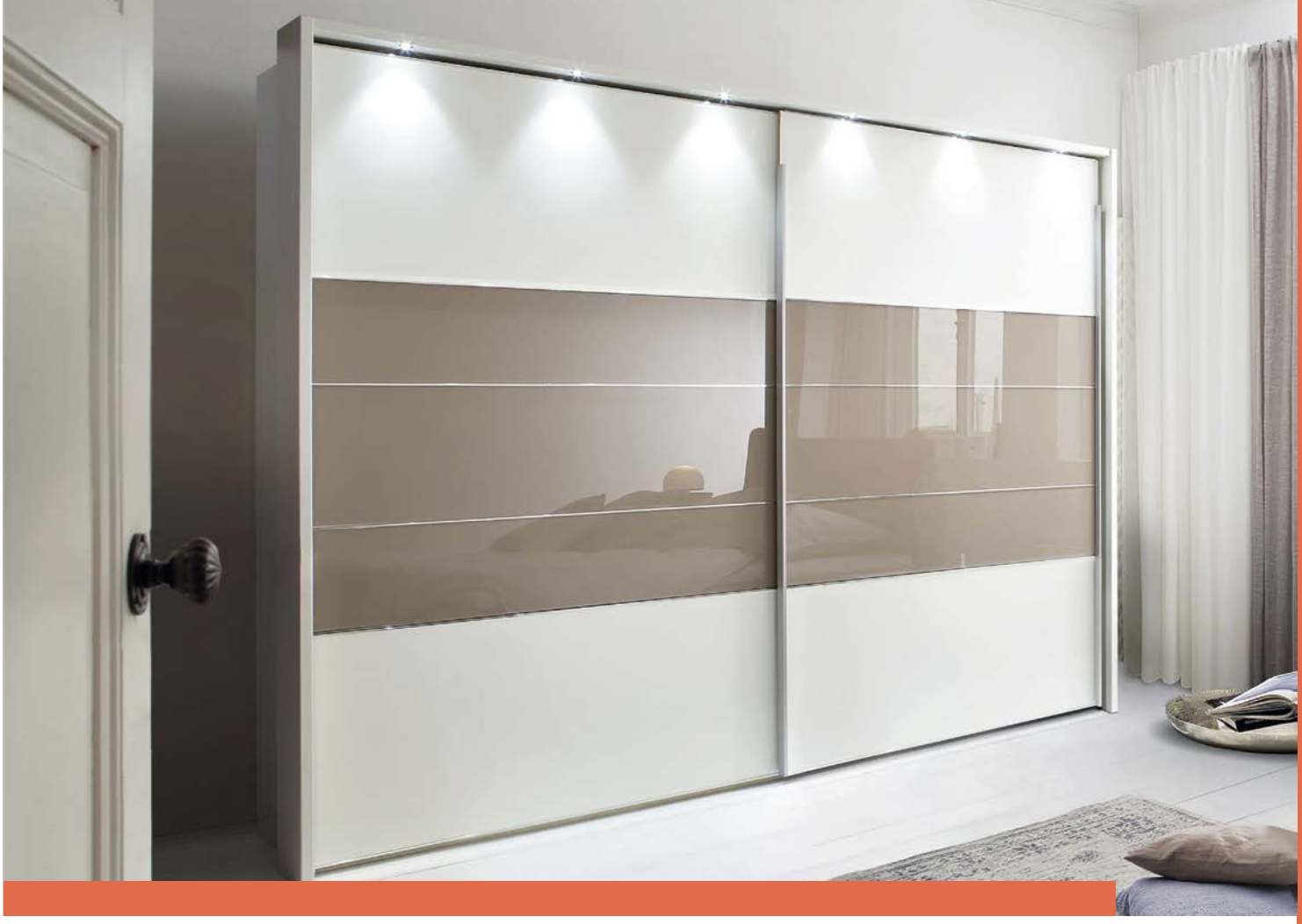
монтажная длина: 350, 400, 450, 500, 550 мм

TDF

STRAX® FIRMAX FURNITURE COMPONENTS GTV BOYARD®

EKO® SENSIBLE ECO LIVING ECOLOGY STONE korner

НОВОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ С ФУРНИТУРОЙ ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ



СТЕКЛО КОМПЛЕКТУЮЩИЕ для шкафов–купе

Комплектующие для шкафов–купе

RAUFF - Для тех, кто ценит качество!

Многогранность систем...

Efficient - экономия пространства
S70 - низкая цена
STYLE - непревзойденный стиль
EDGE - элегантный дизайн
WOOD - лаконичность

vk.com/rauff_aluminum_profile
www.instagram.com/rauff_aluminum_profile_systems

630041, г. Новосибирск, ул. 2-я Станционная, 44 ,офис 217
тел./факс: +7(383)367-02-09; моб.тел.: +7(913)980-77-30
630024, г. Новосибирск, ул.Мира, 54
тел./факс: +7(383)286-85-55;+7(913)980-77-31
630015, г.Новосибирск, ул. Электрозаводской проезд, 1
тел./факс: +7 (913) 380-80-10

650999, г.Кемерово, ул.Карболитовская, 12, офис 9
тел./факс: +7(983)-216-62-01 kemerovo@rauff.su

WWW.RAUFF.SU
e-mail: info@rauff.su

ARISTO®

aluminium
profile system

быстро
качественно
надежно

СБОРКА
готовых дверей

из профиля ARISTO

Новосибирск
ул. Владимировская, 11 Б
+7 (383) 363 78 15
+7 (383) 363 78 16
www.aristo.expert.ru

MODERN COUPE

ФАБРИКА
РАЗДВИЖНЫХ ДВЕРЕЙ

Профиль

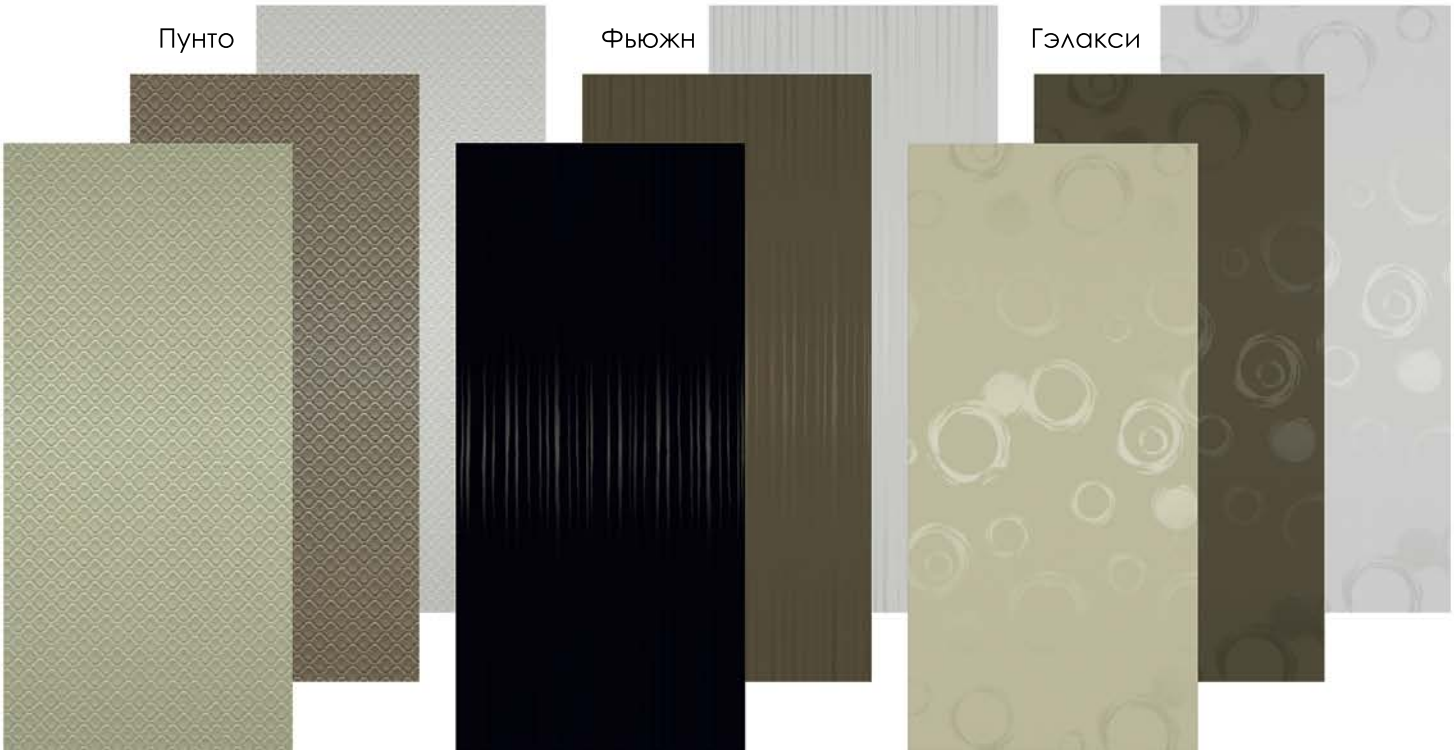
«Оптима»
KO 01
Soft Touch

Профили с уникальным покрытием **«Софт Тач»** — нежным и мягким как замша.

«Рамир»
KR 01
Soft Touch

МДФ-плиты

Плиты серии «Фьюжн» и «Гэлакси» также идут с покрытием **«Софт Тач»** . Размер плит: 2800 x 1030 x 10 мм



Весь ассортимент продукции представлен на нашем сайте **MODERN-COUPE.RU**

г. Новосибирск:
ул. Сибиряков-Гвардейцев, 49/2
modern_kupe@inbox.ru
8 (383) 353-52-13
8 (383) 344-97-99

г. Кемерово:
пр-т Советский, 5
kemerovo@modern-coupe.ru
8 (3842) 452-352
8-951-581-78-57

НОВЫЙ ОФИС:

ул. Бетонная, 4
info@mk54.ru
+7 (383) 383-06-63

Конструкторы фасадов шкафов-купе и кухонных фартуков:
КОНСТРУКТОР54.РФ

МЕБЕЛЬНЫЙ РЕТЕЙЛ В РОССИИ: В ОЖИДАНИИ РОСТА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Мебельный рынок постепенно восстанавливается. К концу года ожидается активизация спроса со стороны потребителей. Но, несмотря на этот положительный факт, все не так просто в российской мебельной отрасли. Что именно происходит с производством мебельной продукции, сколько мебели импортируется и экспортируется, как меняется модель потребления, что необходимо учесть и чего ждать в будущем, рассказал руководитель аналитической группы РБК Исследования рынков Сергей Хитров в рамках Мебельного бизнес-форума, прошедшего в Санкт-Петербурге. Предлагаем и нашим читателям ознакомится со взглядом аналитика РБК на развитие мебельной отрасли и мебельного ритейла в России.

Сергей Хитров

МАКРОЭКОНОМИКА

Прежде чем подробно говорить о мебельной индустрии, стоит в двух словах сказать и в целом про макроэкономическую ситуацию в стране. Г-н Хитров отметил, что она достаточно стабильная, но, тем не менее, так было не всегда. Начавшийся в 2014 году масштабный экономический кризис очень сильно изменил потребителя, который столкнулся с большим ростом цен при том, что доходы увеличивались лишь номинально. Реальные доходы, которыми располагал потребитель, все это время только сокращались. Соответственно, в этих условиях люди стали вынуждены экономить на всем, даже включая покупки продуктов питания, и это привело к смене концепции потребления.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Итоги 2018-2019 гг.:

- Возвращение волатильности на фондовые и валютные рынки
- Угрозы введения новых болезненных санкций
- Угрозы крупных потрясений на финансовых рынках, прежде всего, в США
- Неожиданно высокие показатели темпа прироста ВВП в России в 2018 году и замедление в 2019 году

«Сейчас эра потребления очень сильно отличается от той, что была до кризиса, до 2014 года, — подчеркнул Сергей Хитров. — *И это новые условия для развития бизнеса, при том, что сегодня все-таки экономическая ситуация в стране стабилизировалась. Началось плавное экономическое восстановление. Более того, показатели ВВП сейчас выше докризисного периода. Правда, на потребительском рынке это не ощущается, поскольку структура роста ВВП изменилась, и российская экономика сейчас восстанавливалась отнюдь не за счет потребительского рынка, в то время как именно он был драйвером развития всей экономики страны, начиная с 2000-х годов. Тем не менее, сейчас макроэкономическая ситуация лучше, чем была, например, до кризиса».*

СТРОИТЕЛЬСТВО — ДРАЙВЕР И ГАРАНТ РАЗВИТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Не секрет, что мебельная отрасль тесным образом связана со строительством. Если говорить упрощая, то, чем больше объем построенного жилья, тем больше этого жилья приобретается, больше ремонтируется, а значит для все большего количества жилья нужна мебель.

В России с 2014 года начался строительный бум. И даже в кризисный период 2015-2017 годов на российском рынке строительства объем ввода в строй жилья демонстрировал очень высокие показатели, даже выше докризисных.

ТРЕНДЫ РЫНКА: государственное стимулирование

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

НЕКОТОРЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	2018 ГОД	2020 ГОД	2025 ГОД
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОГРАММЫ, ₽ МЛРД	129,9	132,1	144,2
ГОДОВОЙ ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ, МЛН КВ. М	88	100	120
КОЭФФИЦИЕНТ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ (ОТНОШЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ ПЛОЩАДЬЮ 54 КВ. МЕТРОВ К СРЕДНЕМУ ГОДОВОМУ ДЕНЕЖНОМУ ДОХОДУ СЕМЬИ ИЗ 3 ЧЕЛОВЕК)	2,5	2,4	2,3
ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, %	103	109	125
КОЛИЧЕСТВО СЕМЕЙ ГРАЖДАН, ОБЕСПЕЧЕННЫХ ЖИЛЬЕМ, ТЫС. СЕМЕЙ	28,5	30,0	54,3
ДОЛЯ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ, ПОЛУЧИВШИХ СВИДЕТЕЛЬСТВО О ПРАВЕ НА ПОЛУЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ВЫПЛАТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ (СТРОИТЕЛЬСТВО) ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ, В ОБЩЕМ КОЛИЧЕСТВЕ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ, НУЖДАЮЩИХСЯ В УЛУЧШЕНИИ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ, %	4,2%	4,4%	4,4%
ДОЛЯ ГРАЖДАН, ОТНОСЯЩИХСЯ К КАТЕГОРИЯМ, УСТАНОВЛЕННЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ОБЕСПЕЧЕННЫХ ЖИЛЬЕМ, В ОБЩЕМ ЧИСЛЕ ГРАЖДАН УКАЗАННЫХ КАТЕГОРИЙ, НУЖДАЮЩИХСЯ В УЛУЧШЕНИИ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ, %	2,4%	2,1%	8,1%

marketing.rbc.ru ИСТОЧНИК: ОБЗОРЫ РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ ПО ТЕМЕ МЕБЕЛЬНОГО РЕТЕЙЛА

Объясняется это, в первую очередь, тем, что ранее был создан огромный инвестиционный задел. Строительная отрасль очень зависит от инвестиций, сделанных в прошлые периоды. Поскольку в 2012-2014 годах в строительство вкладывались серьезные средства, то и объем ввода в строй жилья сохранился и в посткризисный период, даже в самые жесткие 2015 и 2016 годы. Как объясняет аналитик РБК, видя это, российское правительство было вынуждено сделать ставку на доступную ипотеку, потому что отсутствие какого-либо спроса при большом предложении, которое было в те годы, привело бы к коллапсу всей строительной отрасли. Именно поэтому в то время и существовало много программ по поддержке ипотеки. В частности, субсидирование ставки и нужно было, прежде всего, чтобы стимулировать продажи. И в этих условиях люди действительно начали активно покупать недвижимость. Тем самым они решали свои жилищные проблемы, но, как уже было отмечено выше, поскольку доходы населения в новых условиях оставались крайне ограниченны, выплата ипотечных кредитов уже находилась на грани тех доходов, которые люди могли себе позволить потратить. Соответственно, в таких условиях покупка мебели в эти новые квартиры, стала далеко не первоочередной задачей. Прежде всего необходимо было сделать минимальный ремонт и минимально обустроить жилье. Тем не менее, накопленный, отложенный спрос на мебель за годы бешеного строительства сформировался, существует сейчас и в ближайшее время начнет реализовываться.

При этом, если говорить про дальнейшее развитие строительного рынка, стоит отметить, что, несмотря на очень хорошие показатели по вводу жилья в 2015-2018 годах и серьезный тридцатипроцентный инвестиционный спад в этот рынок в 2015 году, сейчас инвестиции в строительство вернулись на уровень 2012-2014 годов и чуть выше. Соответственно, острой фазы спада в посткризисный период на рынке строительства не будет, а, значит, будет накапливаться и спрос на меблировку жилья.

Преобладание спроса на квартиры в строящихся домах — это один из самых интересных трендов на рынке недвижимости сейчас: предложение по первичке доминирует за счет очень большого объема введенных новых зданий. При этом стоимость квартир на первичном рынке превысила вторичный рынок за квадратный метр. Связано это с тем, что очень сильно изменилась структура предложения на первичном рынке. Сейчас популярны и пользуются все большим спросом квартиры маленькой площади, с уменьшенными планировками комнат, кухонь и т. д. Соответственно, в пересчете на площадь квадратный метр таких квартир стоит дороже, но в пересчете на стоимость всей квартиры цена ниже (поскольку меньше квадратура). Но неважно, какая квадратура у квартиры, не важно, сколько метров комната, мебели в нее все равно будет нужно столько же, сколько и в квартиру большего метража. Фактически производитель мебели от этого только выигрывают, потому что количество построенных и продаваемых квартир в стране только увеличивается за счет уменьшения их средней площади.

Здесь же стоит сразу упомянуть еще один тренд — спрос на меблированные квартиры. Сегодня некоторые производители мебели уже начали сотрудничать с девелоперами. Они обставляют объекты еще на стадии строительства. Большой (а, как зачастую говорят, и единственный) плюс такого подхода для потребителя в том, что в ипотеку зашивается кроме самой квартиры уже не только отделка, но и мебель,

и техника, и сантехника. Для производителей мебели сотрудничество со строителями и комплектация квартир — это новый канал сбыта своей продукции, в котором можно работать. В основном, это направление может быть интересно крупному бизнесу, обладающему возможностью поставить условно 1000 кухонь в месяц, но, как отмечают сами мебельщики, средние производители, особенно в регионах, также могут рассчитывать на эту нишу. Правда, здесь присутствуют определенные риски. Эта ниша условной экономии денег потребителя, когда в условиях недостатка финансов можно взять в ипотеку, чуть переплатить, но получить сразу же все готовое и иметь возможность въехать в новую квартиру, но по мере выправления экономической ситуацией здесь все может поменяться. Потому, по мнению г-на Хитрова, этот «сегмент опасный и рисковый, но работать сейчас здесь стоит!».

ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ В РОССИИ

По данным Агентства РБК Исследования рынков сейчас объем производства мебели выше показателей докризисного периода 2014 года (в сопоставимых ценах), но есть одна большая ложка дегтя — разница мизерная. Т. е. в 2014 объем производства мебели составил 183 млрд руб. (в ценах 2018 года), тогда как в самом 2018 году показатель вырос всего до 189 млрд руб. Это значит, что отечественные производители не смогли реализовать стратегию импортозамещения мебели практически никак. Доля импорта на рынке попрежнему остается значительной (об этом ниже). Ни экономический кризис, ни даже существенное падение объемов импорта на деле практически не повлияли на долю импортной продукции в структуре рынка.

СПРАВКА

Мебельный бизнес-форум прошел 27-28 августа в Санкт-Петербурге, организатор — ВО «Рестек». Участники мероприятия из многих регионов России (Москвы, Пермского и Краснодарского края, Екатеринбурга, Челябинска, Республики Крым и др.) обсудили широкий круг проблем, связанных с управлением, сбытом и маркетингом в мебельной отрасли. Организаторы форума в этом году сделали упор на тему организации и увеличения продаж.

Тем не менее, если рассматривать статистику объемов производства мебели во времени, динамика очевидна. После всплеска производства в 2014 году, последовали два года падения. С конца 2016, весь 2017 и далее уже наблюдается активизация, начал реализовываться должный спрос на приобретение мебели со стороны потребителей, которые были вынуждены отказываться от покупок в период острого кризиса. Хотя рост производства неустойчивый и идет с занижением темпов. Получается, отрасль восстанавливается, достигает определённого потолка, но дальше, к сожалению, рост производства не развивается: по итогам первых 6 месяцев 2019 года рост производства составил всего 2%.

МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК: ИМПОРТ

К сожалению, по мнению руководителя аналитической группы РБК Исследования рынков Сергея Хитрова, отечественные производители мебели пока не готовы к импортозамещению.

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Признаки оживления отрасли начали наблюдаться с 2017 года, когда объем производства мебели увеличился на 14% (на 8,8% в реальном выражении). В 2018 году рост производства составил 5%, а в 2019 году уменьшился до 2% в реальном выражении.

Причинами роста послужили восстановление спроса на мебель в России, а также значительный экспортный потенциал мебельной продукции, произведенной в стране.

marketing.rbc.ru ИСТОЧНИК: ОБЗОРЫ РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ ПО ТЕМЕ МЕБЕЛЬНОГО РЕТЕЙЛА

Сравнение показателей импорта приводится в тоннах, т. к. это, по мнению г-на Хитрова, наиболее показательно. В 2014 году объем импорта мебели составил 730 тыс. тонн, далее последовал серьезный спад до 342 тыс. тонн в 2016 году, и, начиная с 2017 года, импорт начал восстанавливаться до 402 тыс. тонн в 2018 году. Связано это с тем, считает г-н Хитров, что с конца 2016 рубль начал укрепляться, и 2017 стал годом очень сильного рубля — в пересчете на доллар он был меньше 60 в течение всего года. А дальше стоит отметить такой интересный факт: условия для роста импорта в целом в 2018 году были очень тяжелые в связи с введением очередных санкций, с флуктуацией цен на нефть и т. д., произошли серьезные колебания на валютно-обменном рынке. Особенно это сказалось в таких сегментах, как сегмент fashion-ритейла, где доля импортной продукции составляет 70% и выше, в прошлом году темпы прироста здесь были минимальные. На рынок же мебели все это практически не повлияло. В 2018 году рост поставок импортной мебели был практически на уровне 2017 года... И это говорит лишь об одном: поставок мебели российских производств не хватает для удовлетворения потребностей покупателей. Т. е., даже несмотря на рост цен, потребители все равно чаще выбирали именно импортную продукцию. И изменить тут что-то в ближайшей перспективе, по мнению аналитика РБК, будет достаточно сложно.

Не менее интересен и показатель доли импорта в потреблении мебели. В докризисный период он составлял 47,5%. Минимальное значение — 37,1% — было в 2017 году. И это все равно очень большая доля импорта для такого продукта, который, в принципе, может делаться в России. За некоторым исключением в нашей стране имеется необходимое сырье для производства мебели, имеется технология производства древесноволокнистых плит, ДСП, МДФ, изделий из массива, а мебель импортируется... Отечественным производителям не хватает дизайнерских аспектов, не хватает технологических аспектов, связанных с фурнитурой, тканями и кожей. Получается, что даже в период острого кризиса доля импорта ниже 38% не опускалась. И даже, постепенно адаптируясь к новой ситуации, осознавая, что доходы низкие и нужно экономить, — несмотря на это, потребитель от импортной продукции все равно не отказывается. И это, на самом деле, уникальная, требующая осмысления ситуация.

СПРАВКА

Агентство РБК Исследования рынков анализирует рынок мебели с 2019 года. При подготовке исследований по мебельной рознице используется большое количество источников информации. В первую очередь, это данные официальной статистики – РОССТАТа и Федеральной таможенной службы. Кроме этого, проводится опрос крупнейших мебельных ретейлеров (в 2018 году опрошено более 350 мебельных сетей). В анкете — информация о географии деятельности, о финансовых показателях и др. Также осуществляются масштабные общероссийские социологические исследования покупателей мебели: как потребители выбирают мебель, на что ориентируются, как меняются их предпочтения в динамике (в 2018 году приняло участие 1500 респондентов). На основе полученных данных и готовится аналитика от Агентства РБК Исследования рынков.

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Тем не менее, на розничном рынке вновь **начала расти** доля импортной продукции.

Это связано с активизацией потребительского спроса, поскольку российские производители мебели не в состоянии удовлетворить спрос во всех сегментах рынка.

До показателей докризисного периода пока очень далеко

МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК: ЭКСПОРТ

Итак, производство мебели в стране растет мало, незначительно: были спады, был рост в 2017 году, но показатель общего производства продолжает держаться на уровне 2014 года. Такая же нестабильная ситуация с импортом: он падал, начал восстанавливаться, но до докризисных показателей еще очень далеко, а вот экспорт мебели, напротив, сейчас почти в два раза больше, чем в 2014 году.

В 2014 году экспорт из России составлял 130 тыс. тонн продукции, и, постепенно увеличиваясь, в 2018 году достиг 225 тонн! И этот показатель уменьшает долю российской продукции внутри страны. Получается, что отечественная мебельная продукция на внутреннем рынке не востребована и производитель ее экспортирует! И здесь самый большой вопрос: а куда он ее экспортирует? И речь идет прежде всего про страны СНГ, потому что эти рынки менее развиты по сравнению с российскими, потребители там менее придирчивы.

«Если давать совсем конкурентоспособную цену, туда можно гнать, откровенно говоря, то, что у нас не продается, — считает Сергей Хитров. — *И это очень плохо для отрасли. Т. е. по факту мы продаем не на хорошие рынки, а на плохие. Но такая стратегия не долгосрочна. Этот рост вечным не будет. И это очень большая проблема российской мебельной отрасли. Да, рынок будет восстанавливаться. Да, рынок будет расти в ближайшие годы по ряду причин, о которых еще дополнительно скажу. Но рост будет во многом за счет восстановления импорта. А стратегия российских производителей на экспорт неликвида на иностранных рынках. Продавать на рынках стран СНГ — это все-таки краткосрочная стратегия. Надолго не сработает, поэтому все равно российским производителям надо подтягивать свое качество под стандарты европейских производителей, мебель которых более качественная.*

Сегодня доля экспорта в производстве, по данным Агентства РБК Исследования рынков, составляет 12,5% (в 2014 — всего 7,5%). Если соотнести несущественный рост производства, вычесть долю экспорта, по факту получится стагнация: российский производитель все меньше и меньше продает внутри сраны. Внутренний рынок восстанавливается за счет импорта, российской продукции все меньше. И можно было бы сказать: здорово, что растет экспорт, если бы это был экспорт не в страны СНГ. Если смотреть разницу в цене в пересчете на доллар за кг продукции, разница в цене за то, что от нас экспортируется, и за то, что к нам импортируется, колоссальная и не в пользу отечественного производителя.

Безусловно, в России есть экспорт мебели и в европейские страны. Легко можно пересчитать тех отечественных производителей, которые работают, например, на рынке Германии. Но суть в том, что это не больше 5-10% от всего объема общего экспорта. Т. е. доля экспорта в европейские страны совсем маленькая, при этом мебель туда экспортируется дорогая и качественная, и она там находит спрос, а, значит, в целом есть к чему стремиться».

МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК: РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

По данным Агентства РБК Исследования рынков, розничные продажи мебели в России после существенного падения в 2015-2016 года постепенно начали

восстанавливаться. С 2017 года статистика переходит в положительную зону, стагнации на рынке уже не наблюдается. В 2018 году начинается плавный рост продаж (примерно 2% ежегодно).

Правда, нужно отметить, что по состоянию на 2019 год за первые два квартала вновь зафиксирован спад (минус 1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), но пока, по мнению г-на Хитрова, не стоит придавать этому серьезного значения, поскольку падение вызвано, в первую очередь, повышением ставки НДС с января этого года. Безусловно, это событие психологически сыграло на общую розницу: покупатели успели приобрести мебель еще в конце 2018 года, а не сделали покупки в начале 2019, как могло бы быть, если бы не повышение НДС. Тем не менее, можно предположить, что по итогам года в 2019 году восстановление рынка продолжится, и отрицательный показатель статистики сменится на положительный. Но не стоит ждать каких-то стремительных темпов роста. Вероятнее всего, прогнозируют в РБК, он составит по итогам года считанные проценты, но важно то, что рынок в принципе переходит в положительную плоскость.

Главным драйвером восстановления рынка является реализация отложенного спроса со стороны покупателей, в первую очередь, первичной недвижимости. В такой ситуации лучшими сегментами российского рынка становятся те предметы мебели, которые считаются предметами первой необходимыми. Сюда входит любая мебель и сопутствующие товары для сна — кровати и матрасы, кухонная мебель, т. е. то, без чего сложно обойтись в квартире. Но поскольку у покупателей есть острые финансовые проблемы, то сегодня люди часто предпочитают совершать покупки не полностью, а по частям. Например, сначала приобретается один кухонный шкаф, стол и плита — на первое время, а уже потом и целиком кухонный гарнитур. То же самое касается и обустройства спальни: сначала покупается диван или кровать, спустя какое-то время шкаф и т. д. Получается, что сейчас покупатели чаще совершают покупки мебели не в комплекте, а отдельными предметами. Такая стратегия наблюдается с 2015 года.

МЕБЕЛЬНЫЙ РИТЕЙЛ

Мебельный ритейл в России сам по себе очень интересен. В стране насчитывается порядка 400 мебельных сетей, а количество магазинов составляет примерно несколько тысяч. И отличительной особенностью именно мебельного ритейла, по сравнению с другими видами розничного бизнеса, является очень высокая доля франчайзинга: она выше, чем во многих других сегментах, например, таких, как общепит, обувной, fashion-ритейл, ритейл косметики и парфюмерии. Здесь показатели очень высокие и значительно превышают 50%: большинство работающих в России сетевых магазинов мебели — это франчайзинг. Безусловно, здесь можно подискутировать, что франшиза — это упакованный дилерский бизнес, а есть еще очень распространенная форма взаимоотношений по договору поставки, но это все юридические термины и определения, по сути же, уверен г-н Хитров, речь идет именно о франчайзинге: деньги в открытие магазинов тратит не мебельная сеть, а сторонние инвесторы. В этом и есть основная идея франчайзинга.

Высокая доля франчайзинга в мебельном ритейле связана с тем, что цена входа в бизнес, инвестиции в открытие салона мебели очень низкие по сравнению с другими сегментами — речь идет о суммах до 1 млн руб. В принципе, достаточно большое количество людей могут привлечь такую сумму, взяв, напри-

мер, в банке кредит. Для сравнения: если посмотреть долю франчайзинга в сегменте FMCG (Fast Moving Consumer Goods — товары повседневного спроса), то там цена входа — десятки миллионов рублей. Но такая ситуация в мебельном ритейле несет в себе большие риски. Прежде всего, когда цена входа низкая, цена ошибок для сетей с печальными последствиями очень высокая: франчайзи могут обанкротиться, закрыться и т. д., и это наглядно демонстрирует статистика по состоянию сетевой розницы.

Если взглянуть на данные за 2018 год, то по-прежнему на мебельной рознице наблюдается спад количества точек. И если в других сегментах в прошлом году ни один из крупных ретейлов уже не закрывался, то мебельные магазины закрывались и в 2016, и в 2017, и в 2018 годах. Как показывает статистика, больше всего точек было закрыто в Центральном федеральном округе. Во многом это объясняется именно самой высокой долей франчайзинга в этом розничном сегменте. Если рассмотреть более зрелые рынки, например, fashion, уже с 2017 года и тем более с 2018 там начинается прирост количества сетевых магазинов. Аналогично наблюдается прирост сетевых ресторанов. В FMCG спада и не было. А в мебельном ритейле он есть. Здесь по-прежнему сильны позиции не сетевой розницы, особенно в небольших городах. А это доля рынка, и это тоже вызов и дополнительная проблема для мебельной отрасли, как и риски, связанные с франчайзингом. Был бы больше порог входа в бизнес, было бы больше качественной мебельной розницы в стране. Она бы легче пережила кризис и легче бы поглощала несетевой бизнес, потому что тренд последних лет всей розницы в России — это именно поглощение сетями несетевого бизнеса. В мебельном ретейле это не работает.

СПРАВКА

Напомним, сейчас в России хотят сделать комплектование встроенной деревянной мебелью стандартного жилья обязательным. Еще год назад данный вопрос поручил проработать Премьер-министр России Дмитрий Медведев. С тех пор прошло несколько рабочих встреч, в том числе в Совете Федерации. Речь идет о включении в «стандарт сдаваемого жилья» отделки и минимального набора мебели — для ванной комнаты, прихожей и кухни. Инициаторы и сторонники проекта говорят о том, что этот стандарт необходимо сделать обязательным для всех застройщиков, особенно для экономжилья — прим. автора.

Среди мебельных ретейлеров, существенно сокративших свою розницу на ноябрь 2018 года, можно выделить в первую очередь «Формулу дивана» и Elfa (-86 и -81 соответственно), у других игроков рынка сокращение меньше, но не менее показательно.

Говоря о мебельной рознице, обязательно стоит отметить и лидеров рынка. Пальма первенства по открытию мебельных салонов принадлежит таким компаниям как Askona и Ormatek. Забегая вперед, Askona также занимает второе место по количеству магазинов (Ormatek на пятом) и третье место по выручке. И это вполне подтверждает сказанное ранее: эти ретейлеры предлагают потребителям такую продукцию, без которой им не обойтись при покупке нового жилья, без которой невозможен переезд: это и матрасы, и более широкий ассортимент, потому что сети пошли по стратегии расширения предложений и

в ассортимент включаются и сами кровати, и гостиные, и даже более широкий диапазон мебели. Именно поэтому эти сети сейчас могут позволить себе открывать новые торговые точки.

Интересный и уникальный момент при изучении долей крупнейших игроков на рынке — IKEA. Выручка IKEA за 2017 год составила 22% от оборота рынка. В России порядка 30% всех потребителей совершают покупки именно в этом магазине. И речь не только про крупные города — Москва, Санкт-Петербург, но и удаленные, например, Екатеринбург: в магазины IKEA приезжают за покупками люди из соседних городов и населенных пунктов. Вокруг IKEA есть целая инфраструктура автодоставщиков, которые доставляют товары далеко — туда, куда собственная служба доставки не возит... Наверное, такой высокой доли рынка нет ни у кого в российском ретейле. Даже если вычесть ту выручку, которая поступает от реализации посуды, текстиля, продуктов питания, — это доля в общем обороте магазина незначительна, убеждены в РБК, все равно IKEA работает именно на мебельном

рынке и здесь является неоспоримым лидером по оборотам.

Следом за IKEA в лидерах рынка идут еще два крупных ретейлера — HOFF и Askona (5% и 4% от оборота рынка по выручке). Высокие позиции занимает «Много мебели», и что интересно, «Много мебели» — это самая крупная сеть в России по количеству точек, тогда как у IKEA всего 15 гипермаркетов. Безусловно, они очень большой площади, но все равно площадь не сопоставима с площадью «Много мебели»... Возможно, это вопрос к эффективности работы...

Здесь, упоминая лидеров рынка по оборотам, необходимо отметить одну особенность. В мебельном ретейле существует проблема дробления бизнеса. Существуют крупные сети, которые свой бизнес дробят на множество юридических лиц, работая по ЕНВД. Они могли бы быть в представленном рейтинге, но не попали, поскольку нет доступа к их финансовым показателям.

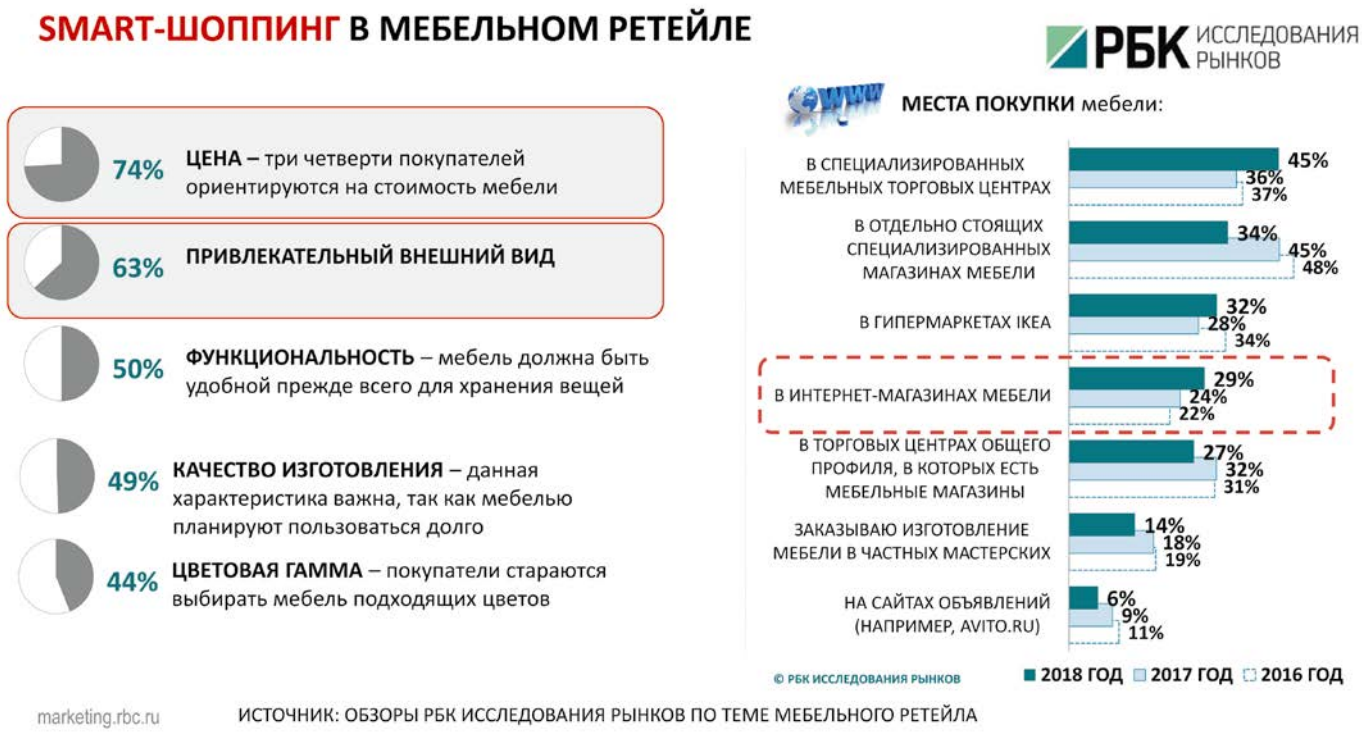
SMART-ШОППИНГ В МЕБЕЛЬНОМ РИТЕЙЛЕ

Понятия «умных покупок», рационального потребления пришли в Россию сравнительно недавно и актуальны не только для мебельнной отрасли.

Согласно концепции SMART-шоппинга первое место среди факторов выбора, в том числе и мебели, занимает стоимость. Т. е. покупатели не готовы заплатить слишком много за мебель. Но это не значит, что они предпочитают выбирать самую дешевую мебель. Значение здесь играет сочетание сразу нескольких факторов. Да, стоимость идет на первом месте, но ключевую роль также играют и привлекательность мебели (причем однозначно российские образцы мебели проигрывают импортной, полагают аналитики РБК), и функциональность.

Функциональность и качество исполнения — это тот комплекс характеристик, на которые люди смотрят сегодня. Потребители готовы переплатить за более качественную мебель даже в условиях кризиса. Такая тенденция говорит о том, что только за счет демпинга развивать бизнес невозможно. В качестве иллюстрации Сергей Хитров привел пример обувного ритейла (поскольку, несмотря на тенденцию закрытия розничных магазинов, совсем крупных банкротств на мебельном рынке во время кризиса не было, в отличие от других сегментов). Все знаю обувную сеть «ЦентрОбувь», которая в кризис решила сыграть только на цене, совсем забывая о качестве продукции. В итоге проект не продержался больше года.

Еще один важный тренд — это омниканальность: доля людей, которые заказывают, покупают мебель через Интернет-магазины увеличивается год от года. Согласно статистике, в 2018 году 29% людей воспользовались таким способом, но эта цифра абсолютно не значит, что 29% мебельного рынка сосредоточено на онлайне. Речь о том, что как минимум треть покупателей прежде, чем совершить покупку в магазине, изучает вопрос в сети. Интернет — это дополнительный канал, с помощью которого покупатель сейчас получает информацию. Все лидеры рынка мебели, которые это понимают, давно перешли в омниканальную стратегию. Они предлагают покупателю ознакомиться со своими товарами на сайтах, потом, возможно, прийти в магазин что-то посмотреть. А где в итоге клиент



совершит покупку, им не важно. Потребитель может купить товар в офлайне, может заказать мебель онлайн — не имеет значения, важен сам факт покупки. И в этом ключевая особенность правильной омниканальной стратегии для мебельных ретейлеров.

Кроме этого, есть еще одна интересная тенденция — концепция SMART-шоппинга плавно перетекает в концепцию семейного шоппинга. Люди ходят в торговые центры всей семьей. Это позволяет им экономить время и сразу покупать необходимый набор товаров в одном месте. Они оптимизируют таким образом свои затраты и время, проведенное за покупками. В этих условиях мебельным ретейлерам есть смысл работать не в профильных, а в торговых центрах широкой специализации. Например, в таких, как «МЕГА», где представлены магазины и fashion-сегмента, и FMCG, и зона развлечений — кинотеатры, рестораны. В последнее время в таких крупных центрах открываются и фитнес-клубы. Для расширения предложения при хорошо выбранной локации стратегия открытия мебельных салонов в ТЦ общего профиля является очень интересной , правда, актуальной скорее для крупных сетей с хорошим и понятным ассортиментом. К слову, по этому пути сразу же пошла IKEA. С момента появления в Росси она развивалась именно в таком формате.

ПРОГНОЗ НА БУДУЩЕЕ

Итак, мы рассмотрели мебельную индустрию с разных ракурсов — от производства и предпосылок его развития до меняющейся модели потребления и ситуации в рознице. А что же ждет отрасль в ближайшем будущем? Подводя итоги, по оценкам Агентства РБК Исследования рынков, в 2019 году ожидается, что рынок все-таки продолжит восстанавливаться, к концу года активизируется спрос. Отрицательные показатели первых кварталов сменятся на положительные по итогам года. Темпы восстановления рынка мебели составят 2%, но продажи пока не достигнут докризисного уровня 2014 года. Главной причиной ожидаемого роста, по-прежнему, будет реализация отложенного спроса со стороны строительства. «В будущем, если не будет каких-то глобальных экономических потрясений, учитывая всю полноту накопленного спроса, рынок мебели будет расти. Он имеет все шансы выйти на хорошую траекторию роста в перспективе трех-пяти лет точно. Но остается главный риск для отечественных производителей, заключающийся в том, что скорее всего рост этот будет за счет импортной продукции», — подвел итоги руководитель аналитической группы РБК Исследования рынков Сергей Хитров.

Материал подготовила Ольга Рябинина, MediaWood

САМОСЧИТАЮЩИЕ КАТАЛОГИ KITCHENDRAW

В 2019 году для программы KitchenDraw мы предлагаем самосчитающие каталоги. В традиционных каталогах цена заказа просчитывается исходя из цен за изделие в зависимости от модели. Причём, это изделие уже где-то просчитано, выведена его цена, которая затем вносится в каталог KitchenDraw. И этих цен насчитывается несколько десятков тысяч. Исходя из этого, многие пользователи программы столкнулись с тем, что они не могут оперативно отреагировать на изменение себестоимости изготовления кухонь, так как нужно время, чтобы всё это пересчитать и внести всё это в каталог KitchenDraw. Процесс затягивается на неопределённое время. Да и проверить расчёты очень сложно. Мы пошли по другому пути и задействовали деталировку, хотя традиционно считается, что KitchenDraw работает с ней плохо.

Легенды бессовестно врут. KitchenDraw с этим справляется. Расчёт по деталям и работам — это наиболее точный способ узнать цену проекта и расширенные возможности проверить его несколькими способами. При этом простота работы с программой и красивая картина никуда не делись. Зато существенно уменьшились базы данных для расчётов. Вопрос по ценообразованию вы можете снять раз и навсегда, даже не имея в штате отдельного специалиста, занимающегося расчётом стоимости.

Достаточно для этого освоить и правильно настроить наши каталоги!

Мы работаем по нескольким направлениям. Есть варианты каталогов: для салонов, для тех, у кого есть и салоны, и производство, и для небольших мастерских. Всё зависит от того, какая документация требуется на выходе. И самое главное: в документацию можно вносить изменения вручную (т. е. править цены как по ходу проектирования заказа, так и после его окончания). Есть несколько функций для внесения небольших отклонений в стандартную комплектацию изделий, при этом программа зорко следит за этим и автоматически пересчитывает цены.

Может, кому-то это покажется ненужным, но уверяем вас: чем дальше мы уходим от социализма, тем чаще нам приходится считать каждый рубль. Так давайте же делать это с помощью нашей программы и каталогов!

В чём преимущество, когда весь расчёт и деталировка лежит на KitchenDraw?

АВТОМАТИЗМ. Изменили габариты тумбы — программа автоматом пересчитает стоимость. Изменили стоимость петли в справочнике — все элементы с этой петлёй автоматически посчитаются.

СКОРОСТЬ. Нарисовали красивую картинку клиенту. Выдали ему стоимость заказа. Утвердили. Сформировали документы для производства и для отдела снабжения.

ГИБКОСТЬ. Надо добавить новый элемент? Берёте подходящий каркас, к которому привязана деталировка, выбираете тип фасада и наполнения, вводите габариты. Стоимость элемента в заказе программа посчитает сама.

ПРОСТОТА УЧЁТА. В учётную систему можно выгрузить как общий расход материалов, так и потумбочный.

РАСКРОЙ. Заказ можно выгрузить как в «Базис-Раскрой», так и в «Орион-раскрой».

Мы создали готовый к расчёту Универсальный каталог, каталоги с фасадами РУССТА, Markess, Betula Decor и других, с большим перечнем элементов, что позволяет их использовать буквально всем и не заморачиваться с созданием своего прайса с нуля: в наших каталогах мы учитываем пожеланиях всех.

Совместно с дизайнерской студией «Аканто» мы проводим ежемесячные семинары для продвинутых пользователей и дизайнеров. Дизайнерам тоже нравится KitchenDraw. Мы создаём картинки для сайтов и буклетов.

Дело новое, но шишки мы уже набили. Присоединяйтесь! Используйте программу для проверки своих прайсов. Проба — бесплатно.

С уважением, Игорь Гриценко, руководитель компании «Сумма Технологии» — Ваш личный внедренец, официальный представитель KitchenDraw в России.

Тел.: +7 (916) 934-58-62, +7 (926) 477-85-94
Почта: e-st@mail.ru
Сайты: www.kd6.ru, www.e-st.ru

ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады
Столешницы
Мебельные детали

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

Людмила
пластик ABET, ARPA
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

“Франция”

Новая линейка фасадов и декоративных элементов

ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ

Россия, г.Томск, пр. Фрунзе 119е,
тел.: (3822) 545-150, факс: (3822) 496-696
fasad@tomfasad.ru , www.tmf.tomsk.ru

КЕДР
ФАБРИКА СТОЛЕШНИЦ

НОВИНКИ 2019

3D ВИЗУАЛИЗАТОР
ПОСМОТРИТЕ, КАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ СТОЛЕШНИЦА В ИНТЕРЬЕРЕ.

fb.com/groups/**kedrprof** ok.ru/**kedrcompany** vk.com/**kedrcompany** **www.kedrcompany.ru**

ЧТОБЫ ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНУЮ ЭКО-СТОЛЕШНИЦУ, ДОСТАТОЧНО ПОСМОТРЕТЬ НА ЕЕ БЭКИНГ

Кухня — самое важное место в доме. Этот факт подтвердят мужчины, путь к сердцу которых лежит через желудок. В этом уверены и женщины, которые проводят на кухне как минимум половину свободного от работы и сна времени. У каждой хозяйки свои представления о красоте и функциональности рабочего места. Но вопрос о том, какую столешницу выбрать на кухню, зависит не только от её пожеланий, но и от финансовых возможностей семьи.
Фабрика столешниц КЕДР доказывает, что столешницы по доступной цене могут быть экологичными, красивыми и долговечными.

ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР И ПРИОБРЕСТИ НАДЕЖНУЮ, КАЧЕСТВЕННУЮ И БЕЗОПАСНУЮ СТОЛЕШНИЦУ, ДОСТАТОЧНО ПОСМОТРЕТЬ НА БЭКИНГ (ТЫЛЬНАЯ СТОРОНА СТОЛЕШНИЦЫ) И УДОСТОВЕРИТЬСЯ, ЧТО НА НЕЙ РАЗМЕЩЕН ЛОГОТИП ФАБРИКИ СТОЛЕШНИЦ КЕДР. ИМЕННО В ЭТОМ СЛУЧАЕ СТОЛЕШНИЦА ПРОСЛУЖИТ ВЕКА.

ТОЛЬКО НАДЕЖНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕБЕЛИ, КОТОРЫЕ ЗАБОТЯТСЯ О СВОЕЙ РЕПУТАЦИИ И КЛИЕНТАХ, ИСПОЛЬЗУЮТ СТОЛЕШНИЦЫ КЕДР.
Этот факт поможет выбрать безупречного производителя кухонного гарнитура для любого интерьерного решения.

Столешницы КЕДР ударопрочные, устойчивы к высоким температурам, не подвергаются выгоранию, не впитывают неприятные запахи, устойчивы к вину, кофе, а также к другим красителям и моющим средствам. Не стоит забывать и о доступной цене изделий и широкой цветовой палитре. Особое внимание заслуживает коллекция декоров Natural, искусно имитирующая природные материалы: дерево, камень, металл. Ассортимент этой линейки удовлетворит и знатоков мебельного дела, и требовательных хозяек.

Например, для оформления кухни в тёплых, уютных домашних цветах вам подойдёт столешница под дерево. Если хотите строгости, брутальности, чётких линий и сдержанных тонов, то варианты, имитирующие металл, — удачная для вас находка. И конечно, кухонная поверхность под камень — современное модное направление. Такие столешницы не просто один в один похожи на природный материал, но и не уступят ему в прочности. Декоры Natural представлены в каждой ценовой группе. Покупатель может выбрать недорогие функциональные экологичные столешницы, которые станут достойным украшением любой кухни и прослужат века.

Для удобства покупателей разработана технология «3D-визуализатор». Она поможет подобрать идеальное сочетание столешниц, фартука, барной стойки и увидеть, как будет смотреться декор в интерьере. Конструктор позволяет сравнить различные типы поверхностей: глянцевые отражают больше бликов и света, матовые — меньше. Виртуальная кухня использует три типа столешниц (угол, остров и бар), каждая из них может быть изображена в своём отдельном декоре — это отлично демонстрирует разницу между ними или, наоборот, их сходство и сочетаемость. Вы можете составить для себя проект кухни и сохранить его на компьютере при необходимости.

Воспользоваться «3D-визуализатором» можно на сайте Фабрики Столешниц «Кедр» kedrcompany.ru.

ФАБРИКА СТОЛЕШНИЦ «АНТАРЕС» — КРУПНЕЙШИЙ В УРФО ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТОЛЕШНИЦ

Уважаемые партнеры,
действующие и потенциальные!

Фабрика столешниц «Антарес» — это молодая, активно развивающаяся компания из Екатеринбурга, крупнейший в УрФО производитель столешниц на основе влагостойкой ДСП **IKEA** и декоративного бумажно-слоистого пластика ведущих российских заводов **Slotex, Sloplast и Arcobaleno**, чьими официальными дилерами мы являемся.

Работая с нами, Вы получаете безграничные возможности:

- по вариантам декоров пластика: на данный момент в складской программе их уже **более 150, и она постоянно обновляется**, следуя современным тенденциям и пожеланиям Ваших клиентов и дизайнеров;
- по вариантам возможных изделий: ширина столешниц **от 400 до 1200 мм, длина от 3050 до 4200 мм**, возможно изготовление **цельных угловых сегментов** и элементов для барных стоек с **двухсторонней наклейкой пластика**, а также **фасадных полотен.**
- Среди наших новинок представлен **компакт-ламинат** различной толщины (от 6 до 12мм) производства Slotex и Sloplast (Санкт-Петербург): это готовый материал, не требующий обработки (приклеивания к плитной основе и кромкования).

Основные характеристики:

- Высокая механическая и поверхностная прочность монолитного материала.
- Высокая устойчивость к воздействию солнечных лучей и атмосферных явлений (дождь, снег).
- Устойчивость к коррозии.
- Гигиеничность — легок в очистке.
- Высокая износостойкость и ударопрочность.

НАШ АССОРТИМЕНТ:

- **мебельные щиты** в цвет декоров столешниц
- **мебельные щиты** с цифровой печатью (глянцевые и матовые)
- **кухонные пластиковые плинтусы** производства Thermoplast (Польша)
- **алюминиевые плинтусы и цоколи** производства Престиж (Санкт-Петербург)
- **пластиковые цоколи** пр-ва СимПласт (Ульяновск)
- **алюминиевые планки** для столешниц и мебельных щитов производства Престиж (Санкт-Петербург)

- **кромка ABS** в цвет декоров столешниц производства Sitech (Италия) и Karebant (Турция)
- **кромка ПВХ** в цвет основных декоров ЛДСП производства СимПласт (Ульяновск)

Благодаря географическому расположению в самом центре России, мы можем предложить оптимальную логистику мебельщикам как Поволжья и Урала, так Сибири и Дальнего Востока.

Наш главный приоритет — внимание к потребностям и пожеланиям наших клиентов, высокий уровень сервиса и ответственность за результат, а также индивидуальный подход и открытость в вопросах делового сотрудничества.

МЫ РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС!!!

С уважением,
коммерческий директор ООО «Антарес»
Орлов Антон Павлович

Свердловская обл.,
г. Березовский, ул. Кирова, 63, оф. 210
тел. +7 (343) 385-81-40,
385-67-40 (отдел продаж);
+7-922-206-74-87 (коммерческий директор)
e-mail: ooo.plastek@mail.ru
www.antarespf.ru

николаевские фасады

г. Новосибирск, ул. Галущака, 1, т.: (383) 227-24-01, 291-96-52; ул. Олимпийская, 37, т. (383) 248-89-11
e-mail: kablashov@yandex.ru • www.fasad.novosibirsk.ru

МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА
МЕДЕЯ
Для ПРОФЕССИОНАЛОВ

г. Новосибирск, ул. МИРА, 54а,
Тел.: (383) 211-27-20, 299-10-29
www.mf-medea.ru

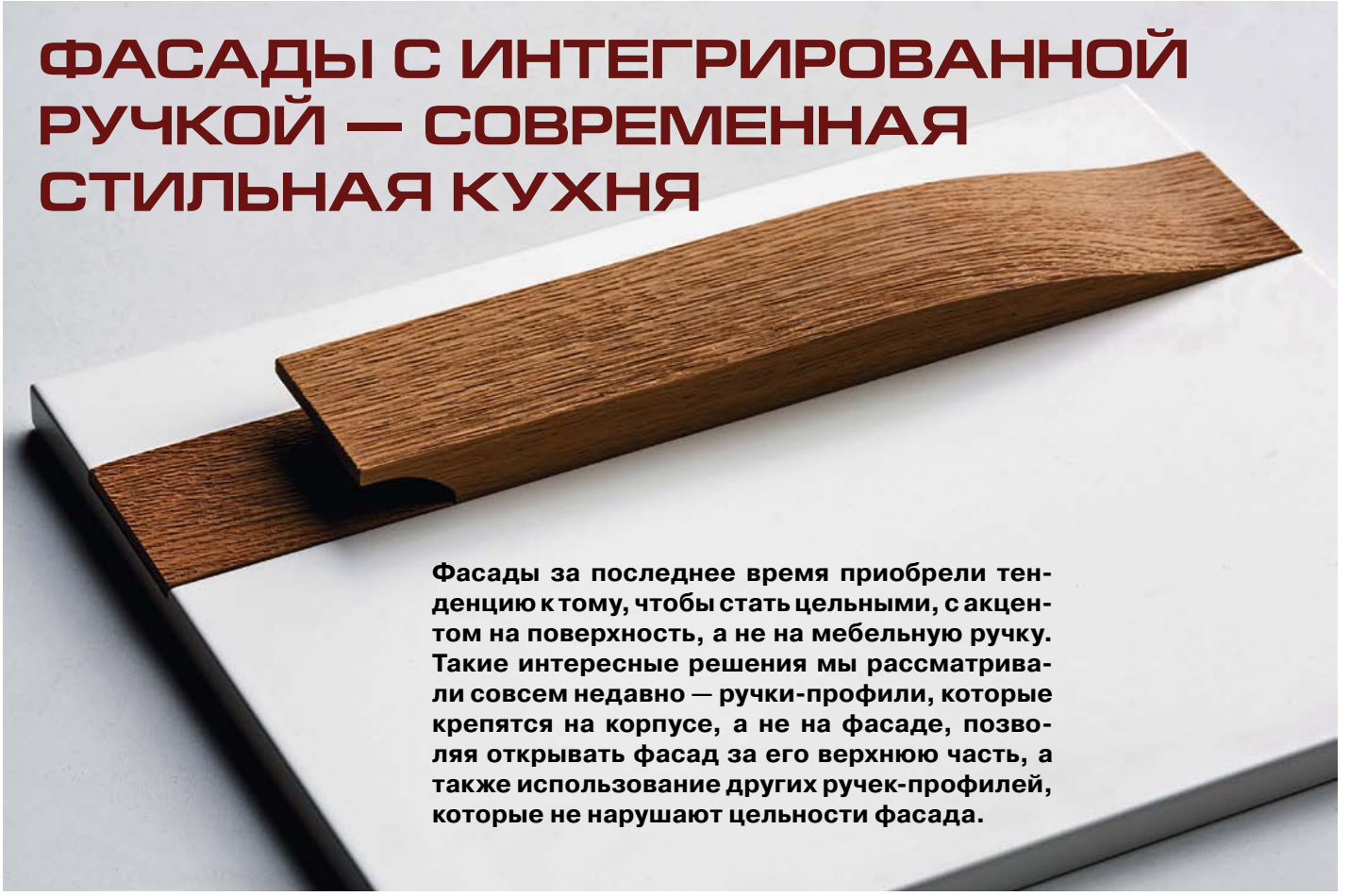
ФАСАДЫ
по Вашим размерам, в т. ч. ГНУТЫЕ

- **МДФ** ОКРАШЕННЫЙ (глянец, металлик, хамелеон)
- **ШПОН** ГЛЯНЕЦ, МАТОВЫЙ
- **ДЕРЕВО** Дуб, Ясень, Сосна

- **ШИРОКАЯ ЦВЕТОВАЯ ГАММА**
- **ПОДБОР ЦВЕТА**
- **АЭРОГРАФИЯ, ФОТОПЕЧАТЬ**
- **МЕЖКОМНАТНЫЕ ДВЕРИ**

Изготовление мебели по индивидуальным проектам

ФАСАДЫ С ИНТЕГРИРОВАННОЙ РУЧКОЙ — СОВРЕМЕННАЯ СТИЛЬНАЯ КУХНЯ



Фасады за последнее время приобрели тенденцию к тому, чтобы стать цельными, с акцентом на поверхность, а не на мебельную ручку. Такие интересные решения мы рассматривали совсем недавно — ручки-профили, которые крепятся на корпусе, а не на фасаде, позволяя открывать фасад за его верхнюю часть, а также использование других ручек-профилей, которые не нарушают цельности фасада.

По итогам двух выставок в Германии — мебельной Imm Cologne и Interzum 2019 — я увидела, что не меньшей популярностью пользуются и интегрированные ручки.

«Интегрированные ручки — это система фрезеровки фасадов, которая позволяет обойтись без традиционных накладных ручек. Кухонный гарнитур при этом выглядит более лаконично и монолитно», — считает **Алексей Кургузов, руководитель направления фасадов студии Markess (г. Москва).**

Именно эта лаконичность и монолитность делает такие фасады сегодня столь популярными.

Ольга Левданская, Генеральный директор компании «Венето», считает, что потайная или видимая фрезеровка фасада, отверстие различных геометрических форм на поверхности полотна, потянув за которое, происходит открытие фасада, и является интегрированной ручкой.

«Фасады с интегрированной ручкой — это мебельные фасады, на которых предусмотрена система типа «зацеп» для открывания дверцы шкафа, которая и называется «ручкой».

Как правило, фасады с интегрированной ручкой не имеют рисунка или фрезеровки на поверхности и относятся к серии модерн», — поясняет **директор по маркетингу компании ВХЦ (Санкт-Петербург) Владимир Максимец.**

Правда, некоторые фасады, имеющие ровную поверхность, в верхней части на поверхности все-таки имеют небольшую декоративную фрезеровку, в которой и сделана интегрированная ручка.

Безусловно, разновидностей фасадов с интегрированной ручкой множество, причем какие-то выполнены больше в угоду дизайну, но не особо удобны, какие-то имеют хороший удобный захват, но дизайн явно пострадал. Зато немало тех, в которых дизайн и удобство великолепно сочетаются.

Какие же фасады с интегрированной ручкой присутствуют сегодня на рынке?

Владимир Максимец выделяет 4 основных вида таких фасадов:

«В настоящий момент на рынке существует 4 типа интегрированной ручки:

1. Фасад с цельноинтегрированной ручкой, т. е. ручка выфрезеровывается на самом фасаде. Бывает различных видов — полнопроходная, трапецеивид-

ная, полукруглая и т. п. Может изготавливаться на фасадах из МДФ, массива или шпона

2. Фасад с комбинированной ручкой, т. е. фасад состоит из 2-х частей: фасада и накладной ручки. Считается скандинавским стилем. Применяется, как правило, для двухцветных решений. Наиболее часто встречается в детской мебели и в гостиных.

3. Фасад, торец которого срезан под 40-50 градусов. Считается бюджетным вариантом фасада и требует отдельной конструкции кухонного ящика. Основной недостаток — стык между лицом фасада и АВС-кромкой, которой облагородили срез. Как правило, подвержены разбуханию.

4. Фасад с металлической накладкой типа «ручка» на торец изделия. Продвигается в стиле «лофт», но чаще является низкобюджетным вариантом фасада».

Сегодня, пожалуй, самый распространенный фасад, который позволяет сделать мебель стильной, современной и недорогой — это фасад с фрезеровкой-выемкой по всей ширине верхнего торца дверки или ящика в форме буквы J, где передняя стенка выемки чуть ниже и создает удобный захват. Думаю, эта модель фасада из разряда цельноинтегрированной ручки.

Ее используют довольно часто, хотя не так уж редко делают выемку под захват на часть торца — на половину или меньше.

«Вариантов исполнения интегрированной ручки несколько: фрезерованный паз на фасаде и интегрированные ручки из алюминиевого профиля, МДФ и т. д.», — говорит Алексей Кургузов.

Скорее всего, интегрированной ручкой из алюминия можно назвать только ту ручку- профиль, которая врезается в торец фасада, накладные здесь не в счет. Она выполняет как защитную роль, так и функциональную.

«В ряде случаев во фрезерованные для интегрированной ручки отверстия вставляются накладки из

Фасад Брэра. Фото предоставлено компанией Венето

металла, повторяющие геометрию фрезеровки», — отмечает Ольга Левданская.

Думаю, накладные элементы из алюминия, пластика и других материалов применяют с целью защиты интегрированной ручки от царапин и потертостей. Постепенно им начали придавать и эстетическую функцию, используя как акцентный элемент в дизайне. Скрыть или показать — зависит от дизайнерской задачи. Некоторые красят или облицовывают выемку ручки в отличный от поверхности фасада цвет.

Очень интересен фасад с комбинированной ручкой, состоящей из двух частей, в одной из которых и расположена интегрированная ручка. Здесь используются либо яркие сочные декоры (сочетание для детской), либо приглушенные трендовые цвета в сочетании с декором под дерево, а также с деревянными и шпонированными элементами.

Фасады с верхним торцом под 40-50 градусов — по-моему, дико неудобная штука. Захват некомфортный: мокрые руки соскальзывают, красивые ногти у женщин ломаются. Но при этом такие фасады делают, покупают и не только у нас. В Кельне на выставке Interzum 2019 таких фасадов было немало — вот там-то и остался мой маникюр. Некоторые ставят на скос алюминиевую планку, да еще в рубчик, чтобы руки не скользили. Но грязь и мусор там будет скапливаться превосходно!

На выставке IMM Cologne в Кельне мне часто, в том числе у крупных производителей кухонь, попадались фасады, которые осмелюсь отнести к фасадам с интегрированной ручкой: это фасады со сквозной полукруглой или квадратной выемкой в верхнем торце фасада. В боковом ни разу не встречала, но, возможно, и такой вариант имеет право на жизнь. Такой вид интегрированной ручки используется, как правило, на фасадах ящиков и фасадах верхнего подъема, дверки вертикальных шкафов идут с ручками или с системой push-to-open.

«Фасады с интегрированной ручкой можно изготавливать в 3-х материалах: МДФ, массив и ДСП, —

Фото предоставлено компанией ВХЦ

считает Владимир Максимец. — *В зависимости от материала меняется вид ручки.*

- Фасады в МДФ — самый распространенный вид фасада с интегрированной ручкой. Могут изготавливаться в ПВХ-пленке или краске (матовой, глянцевой или со спецэффектом). В зависимости от типа покрытия глубина и внутренняя фрезеровка ручки может меняться.

- Фасады в массиве с интегрированной ручкой делают достаточно редко. Здесь ручка выфрезеровывается на рамке фасада. Несколько более частый вариант исполнения — шпонированный гладкий фасад, но надо понимать, что шпонированный фасад только условно относится к «массиву».

- Фасады из ДСП могут иметь или накладную металлическую ручку, или скос, обработанный кромкой АВС по одному из торцов».

Из массива, действительно фасады такого плана — большая редкость. Массив больше располагает к классике, а фасад с интегрированной ручкой — несколько иная история.

МДФ, скорее, наиболее удачное решение: его красят, шпонируют, облицовывают пленкой ПВХ.

«На фасадах из МДФ/ДСП чаще встречается ручка «J» (фрезеровка по геометрии идентичная форме

латинской буквы J). Также фрезеруют верхнюю внутреннюю горизонтальную часть фасада под углом 45, 30 градусов. Бывают декоративные отверстия различных форм вдоль горизонтального и вертикального торцов фасада. На фасадах с алюминиевой рамкой используют потайное отверстие «карман» или делают углубление в полотне металла, за которое можно потянуть рукой», — рассказывает о ходовых вариантах фасадов с интегрированной ручкой из ДСП/МДФ Ольга Левданская.

Наиболее эффектно и цельно, пожалуй, с интегрированной ручкой выглядит окрашенный фасад. Хотя фасады с интегрированной ручкой в пленке ПВХ хорошо может делать далеко не каждый производитель, и просто надо ориентироваться на высокое качество и профессиональный уровень изготовления.

О плюсах и минусах фасадов с интегрированными ручками много споров и на просторах интернета, и среди мебельщиков.

Из недостатков интегрированной ручки Алексей Кургузов отмечает следующие:

«Из минусов можно отметить скопление грязи и жира в углублении на фасаде. Вычищать их сложнее, чем протереть фасад. Также женщины с длинными ногтями рискуют испортить маникюр при открывании».

Действительно, неудобные варианты открывания могут создать ряд проблем. Ольга Левданская советует просто правильно подбирать фасад с интегрированной ручкой:

«Существуют стереотипы о «минусах» интегрированной ручки — поломка ногтей, застревание пальцев, скопление грязи в углублениях. Но все это может случиться и при использовании стандартных ручек. Главное — внимательно подойти к выбору встроенной ручки, «примерить» ее к своим пальцам, обратить внимание на толщину фасада — чем она больше, тем удобнее будет открывать дверку».

Плюсов, безусловно у таких фасадов немало. Минимализм, модерн и лофт — стилевые решения, которые сегодня находятся на вершине спроса. Фасады с интегрированной ручкой стали более экономичным решением в создании мебели этих стилевых направлений.

Плюсы и еще раз плюсы отмечает Олег Проскурин, креативный дизайнер SIDAK (г. Санкт-Петербург):

«Интегрированная ручка не выступает за внешнюю плоскость фасада, что актуально в малогабаритных кухнях и что сейчас модно. Она стильно выглядит. У неё очень уверенный «хват», что сказывается на эргономике и удобстве эксплуатации. Минусов нет».

Ольга Левданская также говорит о достоинствах интегрированной ручки:

«Такие фасады не мешают свободному перемещению, безопасны для детей и, конечно, эстетическое удовлетворение клиентов, которые не хотят видеть в своем интерьере решений с использованием стандартных ручек».

Алексей Кургузов выделяет также удобство таких фасадов в малогабаритных квартирах.

Владимир Максимец видит преимущества как в эстетическом плане, так и в более высоком качестве фасадов с интегрированной ручкой:

«Основной плюс фасадов с интегрированными ручками:

Фото предоставлено компанией Сидак

Фото предоставлено компанией Markess

- *Для кухни — более изящный дизайн. Так как ручки являются частью фасада, они более лаконично вписываются в кухонный гарнитур.*

- *Для детской комнаты, гостиной, прихожей или спальни это возможность обыграть цветом ручки интерьер и внешний вид мебели.*

У фасадов с интегрированными ручками только один недостаток — они несколько дороже классических моделей и связано это с более высокими трудозатратами на их производство. Однако у этого недостатка есть и оборотная сторона: если покупателю предлагают фасад с цельноинтегрированной ручкой, то это значит, что такое производство достаточно совершенно, раз смогло освоить подобные технологии, поэтому и остальная их продукция будет более высокого качества, чем у конкурентов».

Для производителей я бы выделила один основной большой плюс — эти фасады интересны и нужны потребителю, спрос на них неуклонно растет, это продаваемая позиция. Если о недостатках, то делать такие фасады может далеко не каждое производство, а только то, где есть соответствующее оборудование и высокий уровень подготовки специалистов. Это, в общем-то и плюс для тех, кто может выпускать фасады с интегрированной ручкой и окрашенные, и в пленке.

Вместе со спросом растет и разнообразие моделей.

Венето

В текущей коллекции ООО «Венето» есть две модели с интегрированной ручкой.

Брэра

Рамочный фасад из массива ясеня, выполненный в стиле современной классики. Его особенность — толщина 24 мм (обеспечивает свободное вхождение пальцев руки в ручку), полностью замаскированная с лицевой части фасада интегрированная ручка — никто ее не заметит, пока не информируешь о ней, наличие ручки на всех типоразмерах модели, включая ящичные накладки высотой 116 мм и пилястры шириной 147 мм.

Айрон

Фасад из анодированного брашированного алюминия черного цвета. На нем ручка выполнена в виде углубления на горизонтальной траверсе фасада. Модель популярна для стильных витрин, самостоятельных современных решений, хорошо сочетается с плоскими современными фасадами и рамочными классическими моделями.

Но в текущей разработке находятся и другие варианты моделей с интегрированной ручкой, которые мы представим на выставке Мебель 2020.

ВХЦ

Компания ВХЦ предлагает МДФ-фасады с интегрированными ручками в пленке и краске. В нашем ассортименте есть как фасады с цельноинтегрированными ручками, так и с комбинированными. Мы выпускаем их в различных эмалях (любой цвет по RAL, WCP, CS или Tikkurila), а также во всех пленках из собственной коллекции (свыше 300 наименований).

Последние разработки – новые двери с интегрированными ручками.

Sidak

С интегрированной ручкой выполняется модель Билд в технологии 3D-ламинирование. Для облицов-

ки фасада доступны практически все матовые декоры программы *Original*.

Отличные новинки крашеных фасадов: *Ocean Drive Билд* и *Ocean Drive RF06*. Особенность моделей — уникальная текстура материала с очень глубоким, рельефным тиснением, создающим эффект волны. В зависимости от модели текстура комбинируется с фрезерованной или интегрированной ручкой.

В ассортименте программы Color новинки представлены в качестве моделей фрезеровок стиля модерн, где текстура может располагаться как по высоте, так и по ширине изделия в зависимости от пожеланий заказчика. Ocean Drive Билд изготавливается на основе МДФ в толщине 19 мм, в то время как Ocean Drive RF06 изготавливается в толщине 22 мм. Обе модели могут исполняться в виде глухих фасадов и витрин в одном из 18 матовых декоров стандартной палитры Color.

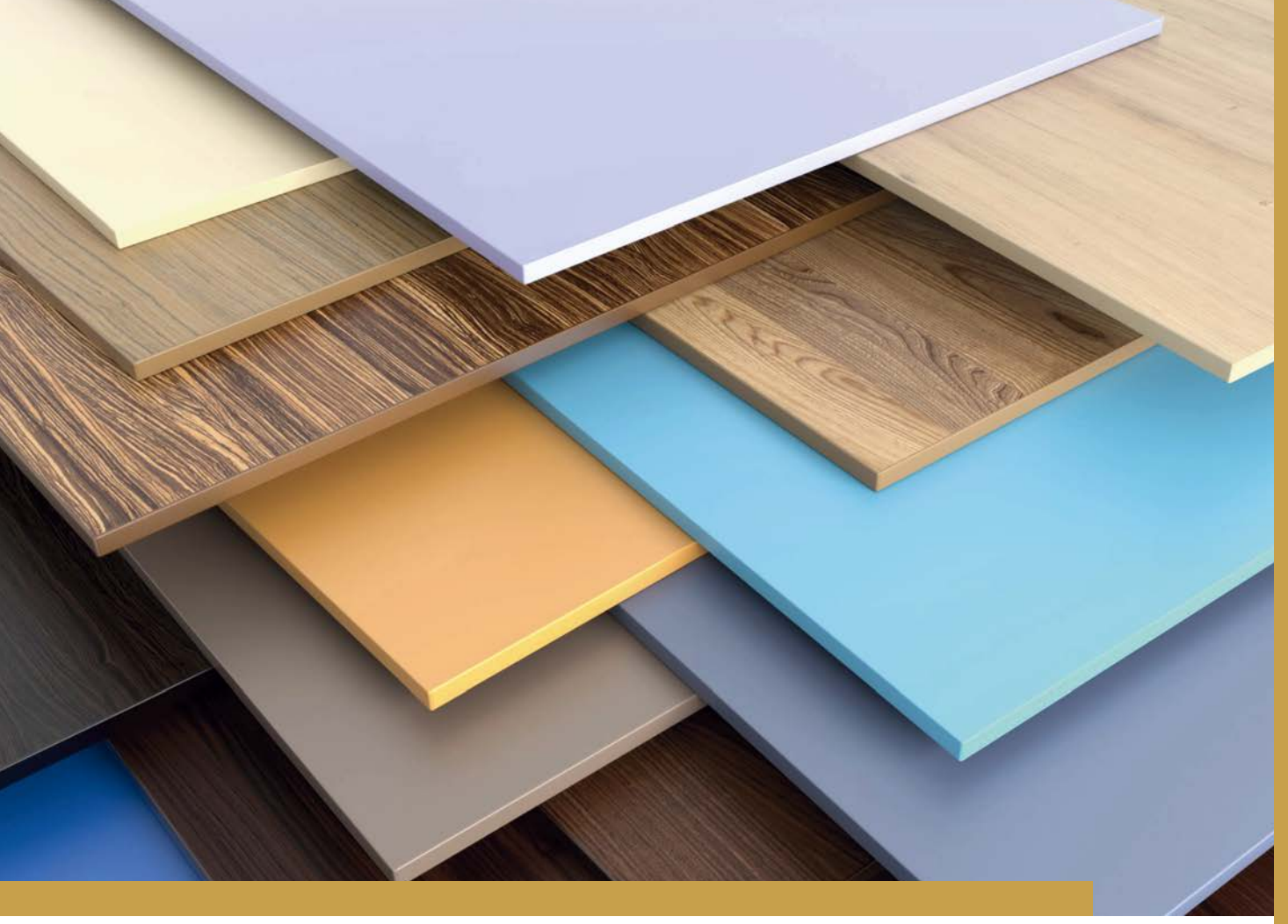
Markess

Bellagio. Roma (Италия). Интегра (Россия).

Интегра — фасады из натурального шпона на основе МДФ с врезной черной ручкой. Хорошим дополнением к ним служат витражи, выполненные в алюминиевой рамке черного цвета с белой шелкографией на стекле.

Светлана Ширяева

Фото предоставлено компанией Сидак



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита
Облицовочные материалы
Кромка

пластики и пленки

ЕДИНЫЕ КЛЕЕВЫЕ СИСТЕМЫ

Комплексное снабжение мебельных и деревообрабатывающих производств

www.plastics-foils.ru

Филиал в Новосибирске: г. Новосибирск, ул. Долинная, 2г
Тел.: +7 (495) 646-13-04, доб. 710, моб. +7-923-172-57-27. Приглашаем к сотрудничеству дилеров!

Melatone — **Декоративный пластик HPL** LEMARK, MELATONE

Lemark — **Акриловый пластик** LEMARK

Кромка ABS

LG Hausys, FineVinyl — **Пленки ПВХ и ПЭТ** для мембранно-вакуумного прессования, каширования и окутывания

СЕГМЕНТ-АБРАЗИВ — **Абразивные материалы «Сегмент-Абразив»**

WAKOL — **Клеи контактные WAKOL** (Германия) для производства мягкой мебели и матрасов

valresa — **Лакокрасочные материалы VALRESA** (Испания) для дерева, стекла

MERITIN&CO — **Клеи для пластика, кромки и пленки** (ПВА, ЭВА, ПУР, мембранник и т. д.) европейских производителей

Головной офис: г. Москва, ул. Остаповский проезд, д. 3, корп. 24
Телефон: +7 (495) 646-13-04

ГК «Пластики и Пленки» приглашает Вас посетить свой стенд 72А50 в павильоне 7, зал 2 на выставке «МЕБЕЛЬ-2019» в Экспоцентре (г. Москва) с 18 по 22 ноября

ЕВРОСТИЛЬ

комплектующие для производства мебели

КРОМОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

3D ТЕКСТУРЫ ПОД ПОКРАСКУ И ПЛЕНКУ ПВХ

КЛЕЕВЫЕ МАТЕРИАЛЫ

для мебельной и деревообрабатывающей промышленности

ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

www.ibavet.com

ПЛАСТИК HPL

ASD LAMINAT

www.asd-laminat.ru

АБРАЗИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПЛЕНКА ПВХ

ВЫСОКОГЛЯНЦЕВЫЙ ИЗНОСОСТОЙКИЙ ПЛАСТИК

г. Ростов-на-Дону, ул. В. Черевичкина 64
Тел./факс (863) 333-01-01, 261-32-09
E-mail: eurostil-rostov@mail.ru www.eurostil.su

г. Москва, ул. Амурская, 2, стр. 11
Тел. +7 (495) 137-79-49
E-mail: msk@eurostil.su

г.Пенза, проезд Германа Титова, 1а
Тел. +7 (928) 129-08-59
E-mail: pmz@eurostil.su

Адресная доставка в регионы

@EUROSTIL.SU

РОССИЙСКИЕ ЭКСПОРТЕРЫ МЕБЕЛИ ПРИГЛАШАЮТСЯ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В БИЗНЕС-МИССИИ НА ПЛОЩАДКЕ «КРОНОШПАН» В ЭЛЕКТРОГОРСКЕ

ООО «Кроношпан» при поддержке АО «Российский экспортный центр» и Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России организует 17-го октября 2019 года бизнес–миссию по установлению прямых контактов между покупателями из Европы и других стран и российскими производителям-экспортерами мебели на площадке предприятия «Кроношпан» в г. Электрогорске, Россия.

ВСТРЕЧА ПАРТНЕРОВ И РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА

Цель заявленной бизнес-миссии: создать необходимые условия для экспорта мебели, исходных материалов и комплектующих для мебели отечественного производства. Для этого необходимо найти потребителей в Европе для российских производителей готовой мебели, производителей материалов для ее изготовления или сборных мебельных конструкций, а также уведомить заинтересовавшихся потенциальных экспортеров о возможностях по логистике и организации складов в Европе и иных странах.

Задача Бизнес-миссии: пригласить иностранные компании (импортеры) и российских производителей мебели (экспортеры); содействовать проведению прямых переговоров между ними.

Планируется присутствие порядка 50 компаний различного спектра (торговые сети, оптовые фирмы, представители гостиничного и ресторанного бизнеса), т.е. потенциальных партнеров, которых может заинтересовать продукция отечественных мебельных фабрик- экспортеров.

Ожидается, что среди участников бизнес-миссии будут представлены ведущие российские мебельные фабрики и компании, занимающиеся изготовлением материалов или комплектующих для производства мебели (например, ДСП, МДФ, матрасы, деревянные каркасы для мебели, ламинат).

ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ

На предприятии (ООО «Кроношпан», г. Электрогорск) будут созданы все необходимые условия для привлечения внимания потенциальных покупателей и организации B2B переговоров для каждого участника.

Непосредственно на площадке обустроят шатер с возможностью установки выставочных экспонатов, например, мобильных конструкций, баннеров, каталогов и пр. Каждый участник будет иметь возможность разместить свои образцы и каталоги на собственное усмотрение. Стандартная застройка (бесплатная) размером 2х2 кв. м включает стол, 4 стула и буклетницу. Если будет необходимость в индивидуальной застройке, предприятие-организатор сможет ее обеспечить за дополнительную плату.

Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России приглашает всех заинтересованных экспортеров — производителей мебели принять участие в бизнес-миссии. Во время проведения мероприятия приветствуются выступления представителей предприятий с презентациями по заявленной тематике.

Все вопросы, связанные с участием и программой, можно уточнить у менеджера проекта – Надежды Гурьевой, ООО «Кроношпан».

Контактные данные:
Надежда Гурьева
Тел.: +7 495 9700107, внутр. 134
Моб. тел.: +7 903 7140575
E-mail: N.Gurjeva@kronospan.ru
ООО «Кроношпан», пос.Новый, владение 100
RU 140341, г. о. Егорьевск, Московская область

kronospan-express.com

ЕДЛИЧКА

ПРОИЗВОДИМ и ПРОДАЁМ!

КРОМКА ПВХ

- любая толщина от 0,4 до 2 мм
- любая ширина от 13 мм до 250 мм
- более 500 декоров
- нанесение клея-расплава
- возможен подбор под плиту заказчика

КРОМКА ИЗ ШПОНА

- ширина от 14 мм до 200 мм
- шлифованная, на флисе, возможно с клеем-расплавом
- толщина 0,6 мм
- дублированная, толщина 0,3 мм
- длина рулона 250 м
- производство материала из шпона заказчика

МЕБЕЛЬНЫЕ ПРОФИЛИ

- более 20 форм (16, 18, 22, 25, 32, 38 мм)
- врезные и накладные —
- более 50 декоров
- оперативное изготовление

! БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА ДО ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ!

ПРИГЛАШАЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

www.edlichka.net СМОТРИТЕ и ПИШИТЕ!

8 (495) 259-61-17 ЗВОНИТЕ!

ВЫСЫЛАЕМ ЭКСПРЕСС-КОЛЛЕКЦИЮ ПО ЗАПРОСУ!

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ
для производства мебели

IT–ТЕХНОЛОГИИ

Станки
Инструмент
IT–технологии

БАЗИС

Комплексная система автоматизации проектирования, технологической подготовки производства и реализации корпусной мебели

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

ЭЛСИ

ДЕРЕВОРЕЖУЩИЕ ФРЕЗЫ

ПРОИЗВОДИМ насадные сборные и концевые фрезы со сменными твердосплавными ножами для качественной обработки массива древесины, ДСП и МДФ

ПРОФИЛИРУЕМ твердосплавные ножи

ОТПРАВЛЯЕМ фрезы и запчасти транспортными компаниями и почтой

ООО "ЭЛСИ", 602264, Владимирская обл., г.Муром, ул.Энергетиков, 1-Б
Тел./факс: (49234) 34647, 34780, e-mail: elsi@elsifr.ru, www.elsifr.ru

ПКМ-техно

- **ПРОЕКТИРОВАНИЕ**
- **КОМПЛЕКТАЦИЯ**
- **МОНТАЖ участков покраски** («чистых» комнат) под ключ на Вашем производстве

Помимо разработки и реализации индивидуальных проектов компания «ПКМ-техно» также готова поставить Вам:

- Лакокрасочные материалы
- Клеевые материалы
- Абразивные материалы
- Многопостовые окрасочные комплексы низкого давления
- Окрасочное оборудование (компрессоры, краскораспылители) и антипылевое покрытие
- Покрасочные камеры (с водяной завесой или сухой фильтрацией) и фильтры
- Оснастку для покрасочных участков (столы малярные и тележки-стеллажи
- Шлифовальные (аспирационные) столы и мембранные прессы
- Деревообрабатывающее новое и б/у оборудование, взрывозащищенные светильники IP 66

8 (916) 301 30 61
e-mail: pkm-techno@yandex.ru

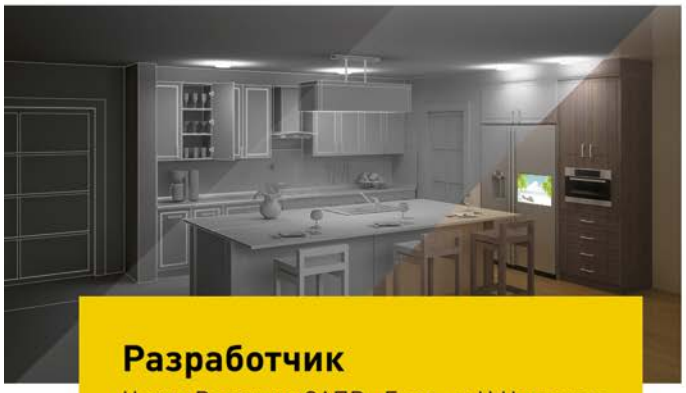
www.pkm-techno.ru

К3 МЕБЕЛЬ

САПР (CAD/CAM/CAE)

К3-МЕБЕЛЬ - программа для проектирования, производства и продажи корпусной мебели

Ознакомительная версия программы доступна на сайте **www.k3-mebel.ru**



Разработчик
Центр Развития САПР «Геос», г. Н.Новгород

Техническая поддержка
8 (831) 235 19 75

Отдел продаж
8 (495) 155 75 64, sale@k3info.ru

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ

- Быстрое проектирование корпусной мебели;
- Удобный прием заказов;
- Автоматическая подготовка документации;
- Гибкая настройка расчета стоимости изделия;
- Раскрой материалов;
- Стыковка с любыми станками с ЧПУ;
- Передача данных в 1С;
- Качественная визуализация.

ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

Кухни
Диваны
Стили
Тренды

МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА ВЕСТА

Ведущий производитель корпусной мебели в Западно-Сибирском регионе

Приглашаем Вас к сотрудничеству!

Готовые и модульные кухонные гарнитуры

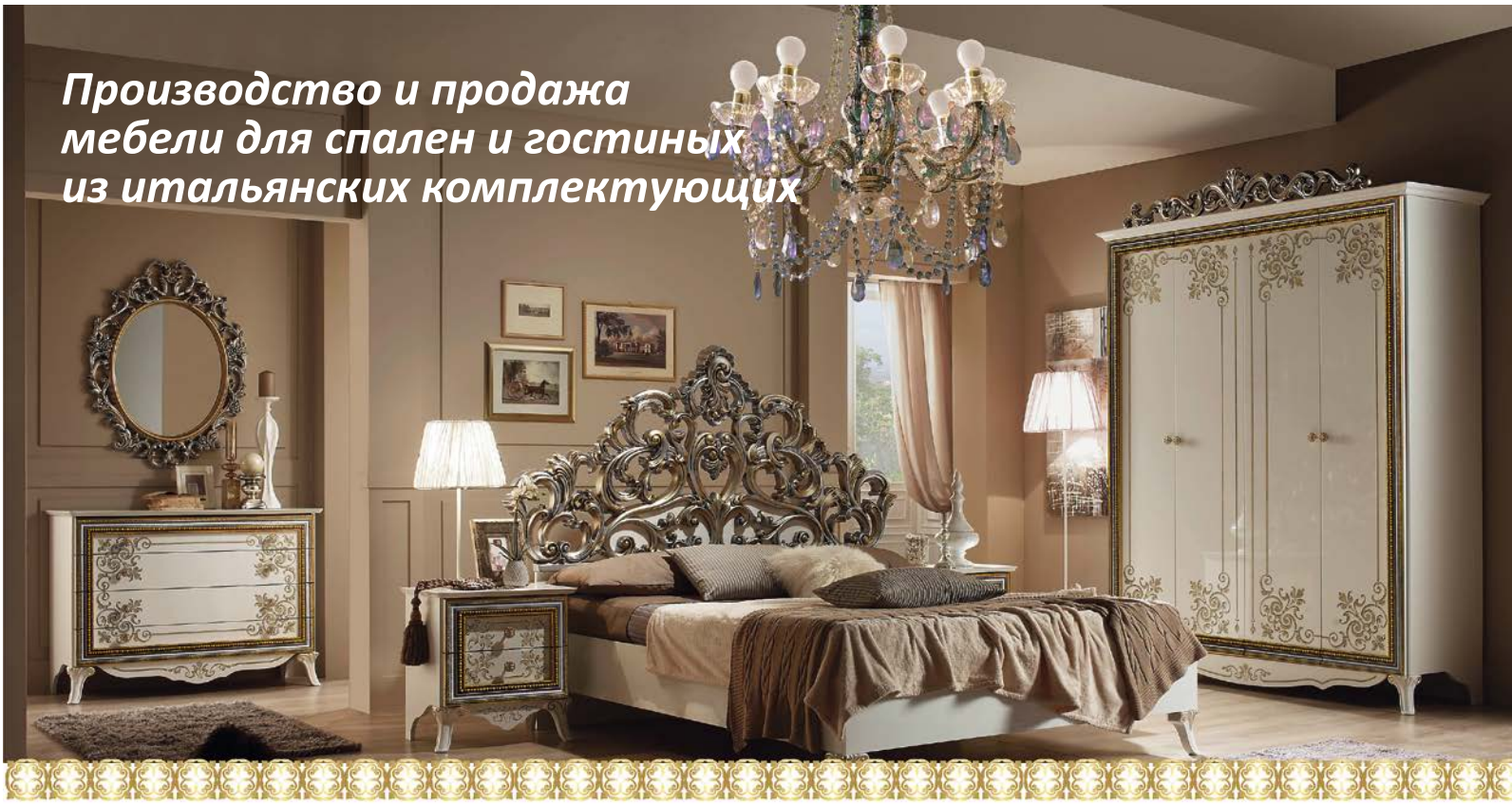
• шкафы • комоды • тумбы
• прихожие • другая корпусная мебель

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

• персональный подход
• гибкая система скидок • низкие цены

Принимаем заказы на серийное изготовление корпусной мебели

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



8 495 662 33 74, 8 925 669 99 08
www.mkmeridian.com

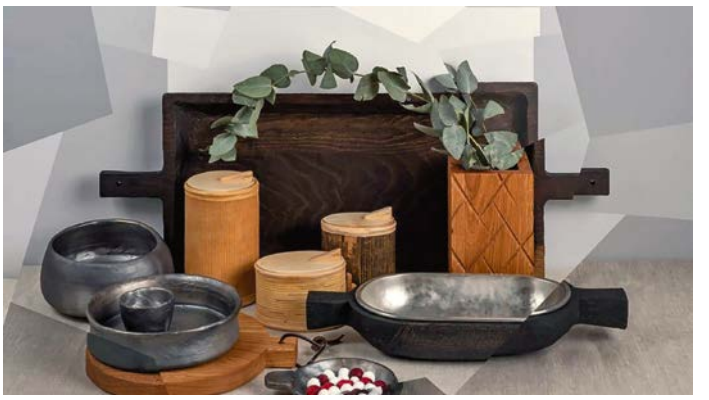
Торговый Дом Меридиан

Торговый дом МЕРИДИАН — это качество, проверенное временем!

MAISON&OBJET 2019: РУССКИЙ ДИЗАЙН В ПАРИЖЕ

6 — 10 сентября в Париже проходит выставка Maison&Object, в которой принимают участие и дизайнеры из России. Кто же будет представлять русский дизайн в Париже в этом году, читайте в нашем материале

Посуда из керамики Earth, FUGA



FUGA

FUGA — российский бренд, выпускающий посуду и предметы декора ручной работы из дерева. Компания была основана дизайнером Яной Османовой в 2015 году, которая черпает вдохновение в традиционном прикладном искусстве (подробнее читайте наш специальный материал). Главный материал, с которым работает FUGA, — это дуб, из которого изготавливают разделочные доски, миски, подносы, плошки, декоративные ящики, вазы и другие предметы домашнего обихода. Помимо них марка покажет на сентябрьской Maison & Objet в Париже новую коллекцию керамической посуды Earth («Земля»). **www.fugarussia.ru**

Консоль Black Moon, Belsi Home

BELSI HOME

«Мы — сообщество энергичных, молодых единомышленников, которые любят комфорт и эргономичность во всем», — говорит про себя команда российского бренда BELSI Home. Компания специализируется на на умных идеях для жизни, разрабатывает и выпускает встроенные гладильные доски, эргономичные офисные кресла, столы, кашпо, смешные детские качалки из фанеры в виде разных животных. Последние можно будет увидеть на выставке в Париже, равно как и новые объекты: консоль и зеркала Black Moon. **www.belsi-home.ru**

Зеркало Black Moon, Belsi Home

Качалка «Лось», коллекция Belsi Zoo, Belsi Home

WOODLED

Марка Woodled славится своими функциональными светильниками из натуральных материалов, которые она выпускает на собственном производстве. Это позволяет не только проивзодить серийные модели, но и делать изделия по индивидуальным заказам. Компания уже не первый раз принимает участие в мировых дизайнерских шоу: ее светильники «Ротор» можно было видеть на коллективном стенде русских дизайнеров в Милане в прошлом году, а теперь их привозят в Париж. Ищите их в павильоне №6 на коллективном стенде Made in Moscow. **www.woodled.ru**

Торшер «Ротор», Woodled

Тумба O-Line, PLY

PLY

Еще один участник парижской Maison&Objet — мебельная мастерская и по совместительству архитектурное бюро PLY. Как и у многих российских марок, производство собственной мебели началось с работы над архитектурными проектами: сначала они разрабатывали объекты для своих интерьеров (за восемь лет существования студии дизайнеры создали порядка 3000 предметов), а потом поставили это дело на конвеер. Компания уже показала свои работы в этом году в Милане, а теперь едет покорять Париж. **www.theply.ru**

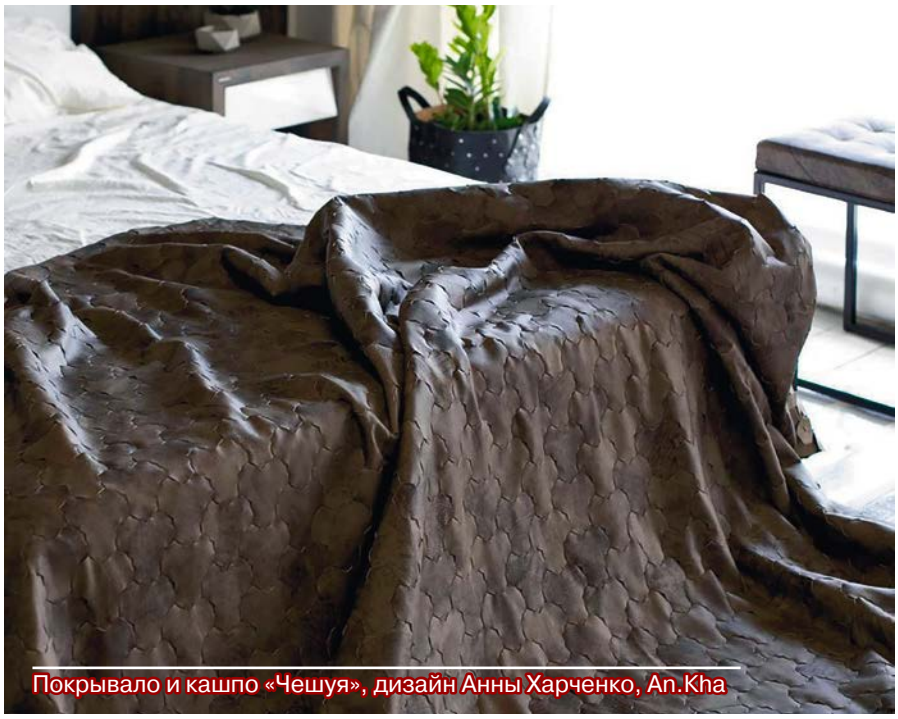
ARCHPOLE

Archpole — одна из старейших российских марок: в 2018 году ей исполнилось десять лет! Она была основана в 2008 году архитекторами Анной Сажиновой и Константином Лагутиным и является идеологом Клуба Промышленных Дизайнеров (КПД), в котором на сегодняшний день состоит около 30 российских компаний, специализирующихся на предметном дизайне. Мебель Archpole хорошо знают за рубежом, марка принимает участие во всех выездных выставках КПД. В Париже она показывает свой хит и бестселлер — коллекцию манекенов «Крошка». www.**archpole.ru**

Манекены «Крошка», Archpole

AN.KHA

Марка AN.KHA основана дизайнером Анной Харченко (мы писали о ней на ELLE DECORATION). Аня увлечена идеями устойчивого дизайна и экологически рационального проектирования, которые нашли отражение в ее коллекции сумок и аксессуаров «Чешуя». Все изделия производятся из обрезков кожи — таким образом дизайнер борется за уменьшение производственных отходов и количества мусора на Земле. **www.an-kha.ru**



Покрывало и кашпо «Чешуя», дизайн Анны Харченко, An.Kha

Кресло, массив дуба, текстиль, «Зебрано»

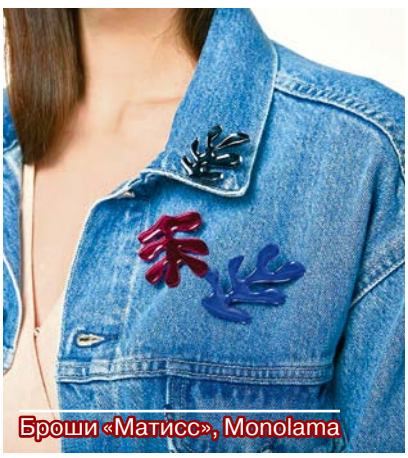
«ЗЕБРАНО»

Компания «Зебрано» существует уже 15 лет и занимается производством дизайнерской мебели из массива дерева. Их объекты нередко можно встретить в общественных интерьерах (школах, ресторанах, торговых и офисных пространствах), поскольку фирма также специализируется на комплексном оформлении жилых и коммерческих помещений. «Зебрано» — участник коллективной экспозиции Made in Moscow. **www.zebrano.pro**

MONOLAMA

Monolama — молодая ювелирная марка, выпускающая брошки, колье и кольца. «Мы создаем их такими, какие любим носить сами: красивыми и необычными, — говорят дизайнеры. — При виде их люди на улице улыбаются и спрашивают, где такие взять». **www.monolama.com**

Броши «Глаза», Monolama



Броши «Матисс», Monolama

THE LOFTLAB

Компания The Loftlab специализируется на производстве деревянных ванн и раковин, а также мебели и аксессуаров для ванной комнаты. Мастера фирмы разработали собственную технологию, которая включает покрытие изделий 15 слоями натуральных масел и смол! Для изготовления одной деревянной ванны требуется 300 кг древесины и три месяца ручного труда, а производство одной деревянной раковины занимает целый месяц. Зато результат оправдывает все ожидания: срок службы таких изделий — 20 лет. www.**theloftlab.ru**

Комод Nerve, Uniquely

UNIQUELY

Архитектурно-производственная мастерская Uniquely существует с 2012 года и создает предметы, которые не вписываются в стандартные рамки. «Мы делаем все для того, чтобы вы наслаждались гармоничным интерьером, который никогда не наскучит», — говорят дизайнеры. В ее ассортименте есть шкафы, комоды, столы, стулья и всякие полезные мелочи вроде вешалок для одежды и деревянной посуды. В Париж дизайнеры привозят комод Nerve с ажурными фасадами, имитирующими нервную систему.
www.uniquely.design; www.uniquely.ru

WOODEEZ

Woodeez — еще один российский бренд, работающий с натуральным деревом и выпускающим из него посуду и предметы декора ручной работы, основанный двумя энтузиастами — Станиславом Буковским и Виктором Бутко. Ребята сотрудничают с лучшими поставщиками древесины из России, Европы и Африки, а готовые изделия пропитывают специальными составами на основе натуральных масел, защищающими от трещин, жучков и плесени. **www.woodeez.ru**

МАКС КАСЫМОВ

Российский дизайнер Макс Касымов — постоянный участник международных выставок, на которых он выступает с собственным стендом с 2016 года. Не стала исключением и сентябрьская Maison&Objet: в Париже можно будет увидеть все последние коллекции Макса от комодов в ретро-стиле Electra до более эпатажных моделей ?UCK. **www.maxkasymov.com**

Комод ?UCK, Max Kasymov

КРЕСТЕЦКАЯ СТРОЧКА

«Крестецкая строчка», вышивка с необычным орнаментом, — уникальный промысел, зародившийся в Новгородской области в 1860 году и сохранивший свои давние традиции вплоть до нашего времени. Мануфактура работает с 1929 года, в настоящее время здесь проводится масштабная кампания по возрождению и популяризации народного промысла как в России, так и за рубежом, чему пример — участие мануфактуры в парижской Maison&Objet. **www.krstrochka.ru**

LEYLA ULUHANLI COLLECTION

Работы студии Лейлы Улуханли неоднократно печатались в журнале ELLE DECORATION и становились победителями наших конкурсов. Пару лет назад дизайнер запустила собственную мебельную линию, источником вдохновения для которой служит эпоха 1960-х гг. Современный облик и высокое качество позволили вдохнуть новую жизнь в ретро-эстетику, благодаря чему эта мебель органично вписывается практически в любой интерьер. **www.leylauluhanli.com**

ODINGENIY

Несмотря на то, что эта студия носит гордое название Odingeniy, гениев в ней целых два: Дарья и Константин, которые вместе создают удобную, практичную, бюджетную мебель из шпона. Производство находится в Москве, доставка осуществляется в любую точку России. Среди поклонников этого бренда актриса Равшана Куркова и Олимпийский Чемпион Алексадр Легков, а после выставки в Париже к ним, возможно, добавятся и зарубежные звезды. **www.odingeniy.com**

КСАВЬЕ ЛЮСТ: ЛЕГКОСТЬ И ДВИЖЕНИЕ

Бельгийский дизайнер Ксавье Люста (Xavier Lust, р. 27.08.1969) описывает свой метод как эмоциональное уравнение из четырех компонентов: функциональность, красота, технологии и культура.
Люст часто подчеркивает, что природа — его основной источник вдохновения (он также увлечен микро-молекулярной биологией). Дизайнер изобрел особый метод обработки металла и стекла, для которого характерны плавные линии и «нерукотворность».

«Я работаю всегда, везде, безостановочно, поскольку идеи могут приходить в любой момент, случайно, не по расписанию. Мой самый любимый момент в работе — из плоского листа металла начать складывать особую, выразительную форму».

Ему было 19 лет, когда он решил изучать интерьерный и промышленный дизайн. После окончания брюссельского Institut Saint-Luc в 1992 году он открыл свою студию. Эксперименты с металлом начал еще будучи студентом с поиска нового формального языка и метода производства. Ему удалось добиться тонкого синтеза, в котором поэтическое и техническое достигли совершенного баланса.

«Заниматься дизайном в 90-е годы означало только один способ: делать все самому. От производства до дистрибуции. У подавляющего числа дизайнеров, с кем я познакомился в то время, были мастерские. Они создавали все вещи собственными руками. И мой опыт повторял общепринятый в то время. Это была вполне естественная ситуация с дизайном, особенно в Бельгии.

Бельгия — не южная страна, но и не северная. Мы находимся на перекрестке — географическом, и культурном. Думаю, у нас есть то особенное «интернациональное» восприятие. Но сейчас я вполне могу сказать, что Италия стала моим вторым домом».

В 2000 году Ксавье начал проектировать для MDF Italia. Это сотрудничество стало ключевым в его карьере: для этой компании он создал вещи, отмеченные специальным призом Compasso d'Oro (стол La Grande). Однако одним из самых революционных объектов для этой компании стал стул Lust Chair.

«Стул для MDF Italia, который по аналогии со стулом Пантона назвали Lust Chair — это небольшая техническая революция, поскольку он сделан из нового материала под названием Dulver. Это материал, по свойствам напоминающий кориан, то есть относящийся к категории искусственного камня, но только в два раза легче. И мы впервые применили его для создания стульев. Стул весит около 6 кг, и это очень важно, поскольку его необходимо передвигать и делать это с легкостью».

В списке фабрик, для которых он проектирует — Driade, De Padova, Fiam, Extremis, Nodus. Его лимитированные серии представляют лучшие галереи: Carpenters Workshop Gallery, парижская Galerie du Passage, миланская Nilufar, Ralph Pucci (в Нью-Йорке, Майами и Лос Анджелесе).

«Арт-дизайн, возможно, является противоположностью достижениям итальянцев в дизайне. Итальянские фабрики достигли небывалых успехов в пропаганде массового промышленного дизайна — и в этом им нет равных. Мне, возможно, сейчас более близок парижский путь: он основан на редкости вещи, ее уникальности.

Вещи создаются лимитированными сериями и предназначены в первую очередь для коллекционеров. В случае с арт-дизайном у вас появляется та самая необходимая свобода, которую сложно представить в других направлениях дизайна. Меняется и экономика вещи: она становится ближе к искусству и уникатам. Очень важно иметь сеть галерей, которые будут заниматься дистрибуцией».

Сейчас бюро Studio Xavier Lust занимается проектами сразу по четырем направлениям: выпуск мебели и аксессуаров в сфере промышленного дизайна, лимитированные серии и объекты для арт-галерей, интерьерный дизайн и архитектура, а также проекты для общественных пространств и уличная мебель.

Люст также является одним из немногих, кто активно влияет на изменение городского ландшафта. В 2011 году он выиграл конкурс на создание автобусных остановок Брюсселя: сейчас более 2000 его остановок стоят по всему городу. Дизайнер подчеркивает, что это совершенно иной тип сотрудничества, поскольку проект проходит множество этапов по согласованию. «Брюссель теперь по-настоящему «мой» город», шутит Люст.

«Для меня самое интересное — прийти к сути вещи, а также с предельным вниманием и уважением относиться ко всем конструкциям, созданным природой. И, самое главное для меня, и правильное определение дизайна — создать структуру, в которой использовано наименьшее количество «соревнующихся», противоречивых материалов. Мне кажется, что этот эффектный принцип, найденный в природе, в конце концов и есть суть дизайна».

Ольга Божко,
www.interior.ru

«АСКОНА»: КАК СОЗДАТЬ И МАСШТАБИРОВАТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ?

31 млрд рублей выручки в год и более 800 магазинов по всей России — таких результатов добились группа компаний «Аскона» и ее основатель Владимир Седов за 29 лет.
Сейчас Askona Life Group выходит на международный рынок и за 7 лет планирует довести долю прибыли от продаж за границей до 50%. Одновременно компания запускает новые форматы магазинов, расширяет ассортимент и внедряет омниканальный подход.

Все началось в 1990 году, когда Владимир Седов начал поставлять мебельным комбинатам матрасы. Через 4 года он открыл 2 мебельных салона: в родном Коврове и во Владимире. А еще через 4 года было запущено собственное производство матрасов.

2003 год стал знаковым для компании — во Владимире открылся первый розничный магазин будущей сети, а также был заключен контракт на поставку матрасов со шведским гигантом IKEA. Производство необходимо было расширять, и вторая фабрика появилась в Новосибирске уже в 2005 г., тогда же компания вышла на мощность в 1000 матрасов в день.

Параллельно развивалась и розничная сеть Askona. Сегодня она включает в себя 479 собственных магазинов, 338 — франчайзинговых, а также 127 партнерских салонов. Торговые представительства Askona успешно работают в 11 странах мира. Новым этапом в развитии компании стал переход на мультибрендовую модель и выход в новые сегменты. Так, в «Экспострое на Нахимовском» уже открылся первый салон Askona Кухни, второй в скором времени откроется в ТРЦ «Авиапарк». В ближайшее время Askona Life Group планирует запустить салон Askona Kids, где будут представлены не только детская мебель, но и товары для сна. Третьим новым направлением станет маркетплейс Askona Home, который будет запущен этой осенью.

Буквально в прошлом году Askona представила новый формат магазинов — флагман открылся в ТРЦ «Афимолл Сити» на площади 750 кв. м. В рамках концепции привычное открытое пространство стало частично зонированным: каждая категория продукции представлена в своей комнате с индивидуальным оформлением, цветовой гаммой, подсказками по выбору и понятной классификацией. Навигация позволяет покупателю быстрее сориентироваться и получить новый shopping experience. В магазине эффективно задействована вся торговая площадь: работает как высота, так и все вертикальные поверхности, предназначенные для визуального мерчендайзинга lifestyle-аксессуаров и для продуманной системы графических коммуникаций. А с помощью сенсорных экранов, расположенных в сервисной зоне, посетители магазина могут самостоятельно оформить онлайн-заказ, не прибегая к помощи консультантов.

По словам Владимира Корчагова, вице-президента Askona Life Group, доля оффлайн-покупок в компании традиционно в 2 раза больше, чем онлайн, так как клиенты сначала предпочитают посмотреть товар в магазине. Новый формат выступит в качестве шоурумов для тех, кто хочет оценить товары оффлайн, но заказать и оплатить онлайн, сэкономив свое время.

Сегодня наряду с развитием производства и розничной сети Askona Life Group включает в себя другие направления. Правильно диверсифицировать бизнес — это challenge даже для опытных предпринимателей, но Владимиру Седову это удалось. Цифры говорят сами за себя: выручка компании на 90% состоит из доходов от мебельного дивизиона, на 6% (1,9 млрд руб.) — от девелоперского бизнеса, на 3% — от медицинского, и 0,5% приходится на направление HoReCa.

Таким образом, Askona Life Group объединяет в себе производственную группу «Передовые мебельные технологии», ГК «Аскона», «Первый клинический медицинский центр» и компанию «Аскона Мед», парк-отель и курорт «Доброград», венчурный фонд, проект развития свободной экономической зоны в «Доброграде».

«Доброград» стал, пожалуй, самым масштабным проектом Владимира Седова. Это первый город в России, который строится и развивается на частные инвестиции. Это экологически чистый и безопасный город, расположенный на месте слияния двух рек — Арги и Нерехты, в 12 км от г. Ковров. Основная идея проекта — это комфортная среда для жизни современного человека и ведения эффективного бизнеса. Общая площадь города — 2 678 га, планируемый объем частных инвестиций в строительство — 60 млрд руб., 1,6 млн кв. м жилой недвижимости. К 2029 году население города будет составлять 50 000 человек.

На базе Доброграда предприниматель создал одноименную бизнес-школу, чтобы делиться своим успешным опытом и компетенциями по созданию крупного бизнеса в России, выходу на международные рынки, диверсификации портфеля и виртуозного управления на всех этапах развития компании. Уже 20 и 21 сентября все желающие могут поучаствовать в уникальном проекте — «День с Владимиром Седовым», в рамках которого вы услышите лучшие практики непосредственно из уст самого бизнесмена. Неформальная часть мероприятия предполагает ужин с Владимиром Седовым, а также фуршет с топ-менеджерами компании Askona Life Group.

Retail.Ru

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События и экспозиции мебельной отрасли

Екатеринбург

17-20 сентября 2019

МВК УРАЛ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ-УРАЛ

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ

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

НЕДЕЛЯ ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВОК

GRAND EXPO URAL

200 компаний-участниц,
более 15 стран мира,
8000 профессиональных посетителей

grandexpoural.com

Международная специализированная выставка машин, оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности

LESPROM-URAL

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

14 — 20 января
IMM COLOGNE — 2019
Кёльн, Германия
Международная выставка мебели
www.imm-cologne.com

22 — 27 января
I MOB — 2019. ISTANBUL FURNITURE FAIR
Турция, Стамбул
Международная выставка мебели
www.cnrimob.com

19 — 22 февраля
SIBBUILD — 2019
Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»
Выставка строительных и отделочных материалов
www.sibbuild.com

12 — 14 марта
МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2019
Минск, Белоруссия, ВУП «Экспофорум»
Международная выставка мебели и интерьера
www.expoforum.by

18 — 21 марта
CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR (GUANGZHOU) PHASE 1 — 2019

GUANGZHOU CHINESE IMPORT & EXPORT COMMODITIES COMPLEX PAZHOU (GICEC)
Китай, Гуанчжоу
Международная торговая выставка мебели для дома
www.ciff.furniture

28 марта — 31 марта
CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR (GUANGZHOU) PHASE 2 — 2019
Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)
Международная мебельная выставка (готовая мебель)
www.ciff.furniture

02 — 05 апреля
MOSBUILD — 2019
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
Международная выставка строительных и отделочных материалов
www.worldbuild-moscow.ru

03 — 06 апреля
UMIDS — 2019
Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»
Международная выставка мебели, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства
www.umids.ru

09 — 14 апреля
ISALONI — 2019
Италия, Милан, Fiera Milano
Международная выставка мебели, дизайна, освещения
www.salonemilano.it

17 — 20 апреля
IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО. ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2019
Челябинск, ДС «Юность»
Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке
www.uralbuild.com

18 — 21 апреля
ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ — 2019
Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»
Выставка инженерного оборудования и материалов для строительства и обустройства коттеджа или загородного дома
www.sibhouseexpo.ru

19 — 23 апреля
УЮТНЫЙ ДОМ — 2019
Белгород, ВК «Белэкспоцентр»
Межрегиональная специализированная выставка
www.belexpocentr.ru

23 — 27 апреля
125-Я КАНТОНСКАЯ ЯРМАРКА (THE 125-TH CHINA IMPORT AND EXPORT FAIR 2019), 2-Я ФАЗА
Китай, Гуанчжоу (Guangzhou)
Мебель, декор и товары для дома
www.cftc.org.cn

24 — 26 апреля
MEBELEXPO UZBEKISTAN — 2017
Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр»
Международная выставка «Мебель и технологии производства»
www.mebelexpo.uz

30 мая — 01 июня
КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2019
Крым, Симферополь, «Форум. Крымские выставки»
Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих
www.expoforum.biz

21 — 24 мая
INTERZUM — 2019
Кельн, Koelnmesse
Ведущая международная выставка комплектующих для производства мебели и дизайна интерьера.
www.interzum.com

23 — 25 мая
ДАЛЬЭКСПОМЕБЕЛЬ. ФУРНИТУРА. ИНТЕРЬЕР — 2019. ТЕХНОДРЕВ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК — 2019
Хабаровск, Хабаровская международная ярмарка
Выставка мебели и комплектующих для ее производства
www.khabexpo.ru

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2019 Г.

12 — 15 июня
МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР — 2019. ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2019
Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»
Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности.
www.mebelexpo.kz

03 — 06 сентября
ЭКСПОДРЕВ — 2019
Красноярск, МВДЦ «Сибирь», ВК «Красноярская ярмарка»
Деревообрабатывающая специализированная выставка
www.krasfair.ru

10 — 13 сентября
СИБЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЕ. ДЕРЕВООБРАБОТКА. МЕБЕЛЬ — 2019
Иркутск, СибЭкспоЦентр
Международная выставка оборудования, технологий, материалов и продукции лесозаготовительной, деревообрабатывающей промышленности и деревянного домостроения
www.sibexpo.ru

11 - 14 сентября
МЕБЕЛЬ — 2020
Минск, Футбольный манеж
Международная специализированная выставка-ярмарка
www.belexpo.by

12 — 15 сентября
KAZINTERMEBEL — 2019
Астана, Казахстан, ВЦ «Корме»
Международная Выставка Мебели и Дизайна Интерьера
www.kazintermebel.kz

17 — 19 сентября
HEIMTEXTIL RUSSIA — 2019
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера
www.heimtextil-russia.ru

17 — 20 сентября
ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2019
Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-Экспо»
Ведущая в Уральском регионе международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства.
www.expoural.com

18 — 20 сентября
МЕБЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2019
Казань, ВЦ «Казанская ярмарка»
Межрегиональная специализированная выставка
www.intermebelexpo.ru

09 — 12 октября
SALONE DEL MOBILE. MILANO MOSCOW — 2019
Москва, «Крокус Экспо»
Международная выставка мебели, дизайна, освещения
www.isaloniworldwide.ru

10 — 12 октября
МВМК — 2019
Ялта, Крым, Хрустальный зал отеля «Ялта-интурист»
Специализированная выставка мебели и дизайна
www.expocrimea.com

13 — 16 октября
INTERMOB — 2019
Турция, Стамбул
Международная выставка компонентов для мебели
www.intermobistanbul.com

15 — 18 октября
SICAM — 2019
«Pordenone Fiere»
Италия, Порденоне
Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели
www.exposicam.it

14 — 17 ноября
INTERIOROOM — 2019
Самара, ВК «Экспо-Волга»
Межрегиональная специализированная выставка — главное событие в области архитектуры и дизайна Поволжья
www.expointerio.ru

14— 16 ноября
МЕБЕЛЬНЫЙ ВЕРНИСАЖ — 2019
Сочи, Выставочный центр у Морпорта
Специализированная выставка
www.sochi-expo.ru

18 — 22 ноября
МЕБЕЛЬ — 2019
Москва, ЦВК «Экспоцентр»
Международная выставка
www.meb-expo.ru

03 — 06 декабря
WOODEX — 2019
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
Международная выставка оборудования и технологий для деревообработки и производства мебели
www.woodexpo.ru

WOODEX

16-я Международная выставка
оборудования и технологий
для деревообработки
и производства мебели

3–6 декабря 2019

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Оборудование
и инструмент для
деревообработки

Оборудование и инструмент
для мебельного
производства

Комплектующие,
материалы и фурнитура
для мебельного
производства

Оборудование
для переработки
древесных
отходов

Получите электронный билет
woodexpo.ru
Ваш промокод: **wdx19pEHKK**

Лакокрасочные материалы,
клеи, герметики и
деревозащита

Организатор
Группа компаний ITE
+7 (499) 750-08-28
woodex@ite-expo.ru

При поддержке
EUMABOIS Woodworking Technology Made in Europe

Генеральный
информационный партнер
ЛЕСПРОМ ИНФОРМ

МВМК

X МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ В КРЫМУ

16-18 ОКТЯБРЯ

Ялта. Ул. Дражинского, 50
Отель «Ялта-Интурист»

Организация выставки: ЭКСПОКРЫМ группа компаний

+7 (499) 110 80 90
+7 (978) 900 90 90

www.expocrimea.com

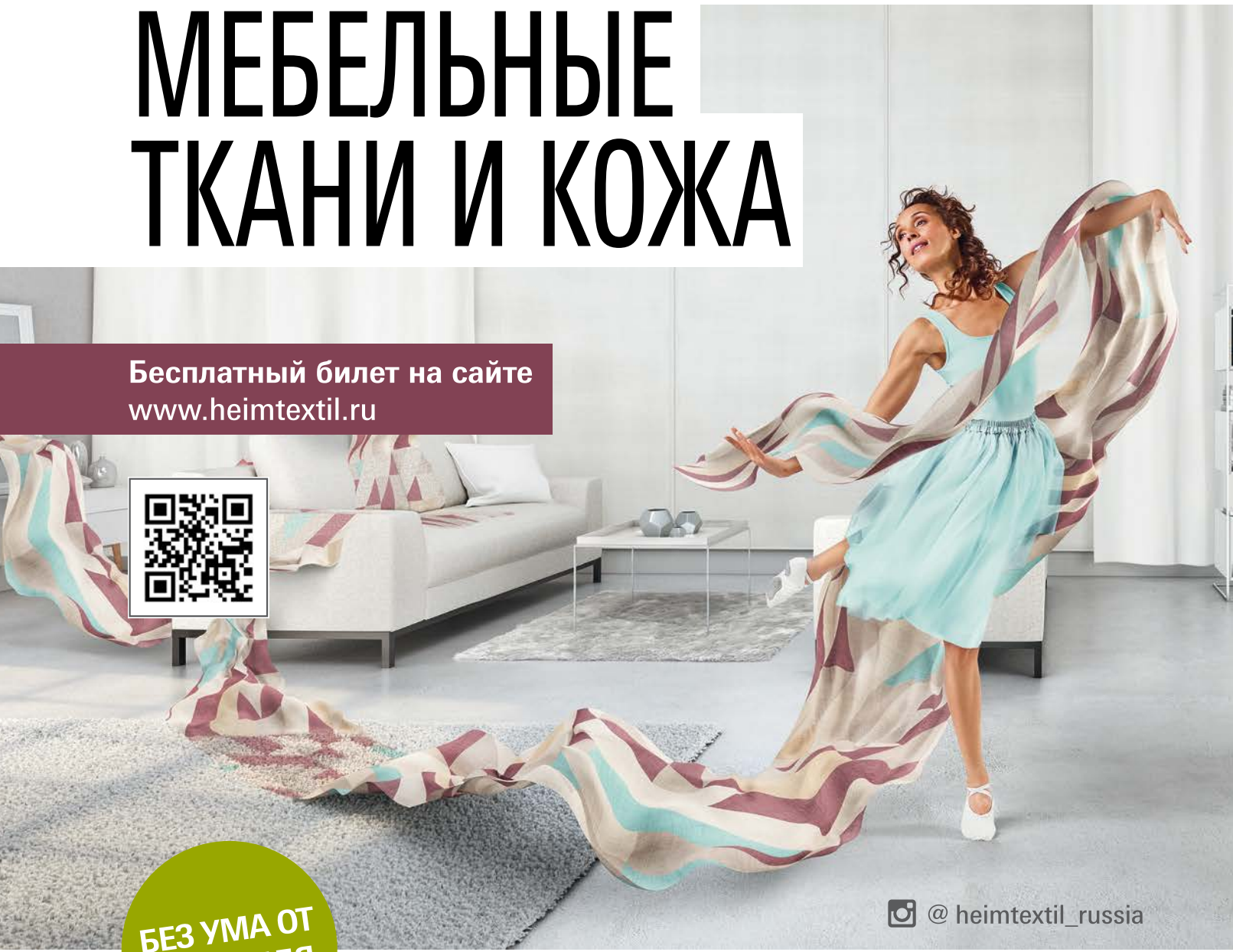
heimtextil
RUSSIA

17 – 19 сентября 2019

МВЦ «Крокус Экспо», Москва

Международная выставка домашнего текстиля
и тканей для оформления интерьера

МЕБЕЛЬНЫЕ ТКАНИ И КОЖА



Бесплатный билет на сайте
www.heimtextil.ru

@ heimtextil_russia

БЕЗ УМА ОТ ТЕКСТИЛЯ

messe frankfurt

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

БЕСПЛАТНО

— по предприятиям и частным лицам, занятым в производстве, поставках, оптовой и розничной торговле мебелью, комплектующими, сырьем и материалами в Новосибирске и городах Сибирского региона. Система специализированной доставки в городах: Омск, Томск, Бийск, Барнаул, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк, Хабаровск,Владивосток, Тюмень,Челябинск, Екатеринбург, Иркутск.

— на ITE «Сибирская Ярмарка» и мебельных ярмарках городов Сибири, Урала и Дальнего Востока;

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

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

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2019 году

Цветные полосы (обложка, вкладка)	Черно-белые полосы
1-я полоса (обложка) — **82 000** руб.	1/1 — **12 500** руб.
2-я полоса (обложка) — **40 000** руб.	1/2 — **7 800** руб.
3-я полоса (обложка) — **29 500** руб.	1/4 — **4 500** руб.
4-я полоса (обложка) — **46 000** руб.	1/8 — **2 800** руб.
вкладка — **26 000** руб. 1/2 — **13 500** руб. 1/4 — **8 500** руб.	Блок на колонтитуле — **2500** руб.
	Адресный блок в справочнике — **500** руб.
эксклюзивный блок перед содержанием — 1 полоса — **27 500** руб.	Логотип (в справочник) — **600** руб.
	1 строка (при размещении в справочнике) — позиция (80 знаков в строке) — **120** руб.

По всем вопросам обращайтесь к менеджерам или в редакцию тел./факс (383) 352-35-05, e-mail: mebel@x1.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.

ЧЕРНО-БЕЛЫЕ

1/1 — 213*303 верт.
1/2 — 187*126 гор.
1/2 — 260*91 верт.
1/4 — 91*126 верт.
1/8 — 88*61,6 гор.
1/9 — 187*29 гор.

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

Для справки:

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

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

В городах Омск, Томск, Бийск, Барнаул, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк доставка журнала курьерской службой осуществляется бесплатно.

Бланк необходимо выслать по факсу (383) 352-77-29 или на e-mail: mebel@x1.ru

Стоимость одного экземпляра журнала 180 руб. (НДС вкл.)

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ» БЕСПЛАТНО

Monticelli-sib	2-я Станционная, 46/Б	**341-87-22**
Monticelli-sib	Мира,54	**335-12-03**
Аристо Сибирь	Владимировская, 11а, к. 2	**363 78 15**
УралПлит	Петухова, 35/а	**275-54-24**
Бином, ООО	Журинская, 80/1	**223-85-77**
Борисов, ИП	1-я Ельцовка, 1	**225-19-59**
Глобал, ГК	Фабричная, 41/1	**303-42-90**
Глобал, ГК	Ватутина, 99Р	**230-20-25**
Джокер	Сибиряков-Гвардейцев, 56а	**316-15-70**
Кайзер Декор	ул. Сибиряков-Гвардейцев, 56а	**344-22-92**
Командор	Оловозаводская, 25 (территория ДОК)	**22-77-961**
Ламитекс	Петухова, 69, к. 10	**335-82-99**
Макмарт	ул. Немировича-Данченко, 130/1	**314-79-99**
Мастерсиб, ООО	Большая, 278	**364 44 93**
Мастерсиб, ООО	Паласса, 10	**215-19-29**
МДМ-Комплект	Большая, 256-б	**227-79-38**
Мебельная фурнитура-Н	С.-Гвардейцев, 49/6	**357-24-64**
Мир кухни	Серебренниковская, 23	**218-11-27**
Модерн-купе	Сибиряков-Гвардейцев, 49/2	**353-52-13**
МТФ	Кривощековская, 15	**363-98-16**
Нафтали, ООО	Даргомыжского, 8а, к. 60	**363 18 58**
Ноис	Дуси Ковальчук, 1, к. 4	**230-21-80**
Первая фабрика фасадов, ООО	Северный проезд, 7/2	**328-00-79**
Пласетас, ООО	Мира, 54а, корп. 2.	**328-38-51**
Раумплюс	Ватутина, 99, офис 101	**352-39-57**
Рауфф	2-я Станционная, 46Г	**362-18-99**
Сибирский партнер	Ватутина, 38	**352-87-30**
Сибирь, МФ	Бетонная, 6	**353-05-05**
СКМ Мебель	Станционная, 30а, к.19	**230-55-81**
Т.Б.М.-Сибирь	Б. Хмельницкого, 113	**363-55-05**
ТД «Томлес»	2-я Станционная, 44	**362-20-62**
Томские мебельные фасады	Бетонная, 12	**362-17-69**
Торговый мир	Сибиряков-Гвардейцев, 49/3, к. 6	**291-87-65**
Торгсиб, ООО	Тайгинская, 3	**272-22-25**
Торгсиб, ООО	Ударная, 27/2	**353-25-08**
Фортуна, ООО	Мира, 54а, корп. 2.	**344-97-06**
Хеттих Рус	Петухова, 69, к.1	**342-24-34**
Центр мебельной фурнитуры	Советская, 64	**236-25-97**
Центр мебельной фурнитуры	Мира, 63а, корп. 17	**361-13-38**
Центр мебельной фурнитуры	Планетная, 30, корп. 3	**278-72-37**
Центр мебельной фурнитуры	Планетная, 30, корп. 3	**278-72-37**
Эжва-Сибирь	Тюменская, 18	**399-00-50**
Кемерово (3842)		
Monticelli-sib	Баумана, 6 - 12 яч., 2 эт.	**38-07-44, 8-913-298-43-33**
Аристо Сибирь	Абызова, 12а	**49-65-95**
Модерн-купе	Володарского, 18	**452-352**
Мелькин Ю. Ф., ИП	Угловая, 129	**75-38-77**
Центр мебельной фурнитуры	Карболитовская, 1/1, 1 эт.	**39-61-86**
Барнаул (3852)		
АрсеналПлит	Петухова, 35/а	**275-54-24**
Комплекс-Барнаул	Автотранспортная, 49/1	**46-76-86**
МДМ-Комплект	Северо-Западная, 15	**77-99-39**
Стайлком, ООО	Красный Текстильщик, 12	**37-96-86**
Центр мебельной фурнитуры	Малахова, 177Е	**504-150**
Томск (3822)		
Комплекс-Томск	Пролетарская, 38В	**900-699**
Томлесдрев	2-ой поселок ЛПК, д. 111, стр. 16	**723-071**
Томские мебельные фасады	пр-т Фрунзе, 119 «е»	**545-150**
Иркутск (3952)		
Фурнитура Люкс	Челябинская, д. 26, к. 5	**50-33-77**
Красноярск (391)		
МакМарт	Шахтеров, 61, стр. 3	**234-70-20**

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

МЕБЕЛЬ

ИНТЕРЬЕР ДИЗАЙН

18–22 НОЯБРЯ 2019

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

При поддержке: МИНПРОМТОРГ РОССИИ, РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР, ЭКСАР, РОСЭКСИМБАНК, ТОРГПРОМ РОССИИ

При содействии: Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, Союз лесопромышленников и лесоэкспортеров России

Под патронатом: ТПП РФ

www.meb-expo.ru

Организатор: ЭКСПОЦЕНТР

UFI Approved International Event, Российский союз выставок и ярмарок, Expo Rating

Реклама 12+

Бизнес-миссия

17 октября 2019

Электрогорск

При поддержке
АО “Российский экспортный центр”
и Ассоциации предприятий мебельной
и деревообрабатывающей
промышленности России.

*По всем вопросам просим обращаться
по тел: 8 903 714 05 75

www.kronospan-express.com