Мебельщик Сибири

www.mebelsib.biz

№09 июнь-июль 2021

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

HÄFELE

THINKING AHEAD

ОТКРЫТИЕ ФИЛИАЛА HÄFELE В Г. НОВОСИБИРСК

Компания **ООО «Хефеле РУС»** объявляет об открытии первого филиала в России в городе Новосибирск.

Официальное мероприятие состоится **01 июля 2021 года.** Мы рады пригласить всех партнёров, клиентов и коллег.

Более подробную информацию вы найдёте на страницах журнала…

www.hafele.ru

WOODEX

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

30.11-03.12.2021

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

0+

Оборудование
и инструмент для
деревообработки

Оборудование и инструмент
для мебельного
производства

Лесозаготовительная
техника

Оборудование
для переработки
древесных
отходов

Лакокрасочные материалы,
клеи, герметики и
деревозащита

Забронируйте
стенд на сайте
woodexpo.ru

При поддержке

EUMABOIS
Woodworking Technology
Made in Europe

Hyve

www.mebelsib.biz

12+

Журнал «Мебельщик Сибири» №09 (313) июнь-июль 2021 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

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

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.
тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru
Подписано в печать: 25.06.2021 г.
Дата выхода: 28.06.2021 г.
Тираж 10 000 экземпляров.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПУБЛИКАЦИИ

HAFELE RUSSIA: 1 ИЮЛЯ 2021 ГОДА — ОТКРЫТИЕ ФИЛИАЛА В Г. НОВОСИБИРСКЕ 7
HETTICH TOUR — НОВЫЙ ФОРМАТ, НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ, НОВЫЕ КЛИЕНТЫ 10
МЕБЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ РОССИИ: ОТЛИЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПОТОМ, НЕСМОТРЯ НА СЛОЖНОСТИ СЕЙЧАС 16
МЕБЕЛЬ ИЗ УДМУРТИИ — НА ПОЛКАХ СЕТИ ИКЕА, А ТК ИКЕА — В ИЖЕВСКЕ 24
KASTAMONU ВОШЛА В ТОП-10 ТУРЕЦКИХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ 25
НОВОСТИ 26
БАЗИС 2021. ИЗЮМИНКИ НОВОГО РЕЛИЗА .. 34
«ПЕРВАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА» МЕБЛИРУЕТ КВАРТИРЫ ОТ «ПОЛИС ГРУПП» .. 40
КАЧЕСТВО — БЕЗУСЛОВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА 42
НОВОСТИ ДИЗАЙНА 45
СКАНДИНАВСКИЙ СТИЛЬ В ИНТЕРЬЕРЕ: 48
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 56
IMM COLOGNE 2022 ОБЪЕДИНЯЕТ ЛУЧШЕЕ ИЗ АНАЛОГОВОГО И ЦИФРОВОГО МИРА 58
КАЧЕСТВЕННАЯ МЕБЕЛЬ И ВСЁ ДЛЯ ЕЁ ПРОИЗВОДСТВА НА MEBELEXPO UZBEKISTAN . 60

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

Илья Дмитриев
моб.: +7 953-808-76-43

Дизайн макетов, верстка:
Павел Осипов
Юрий Катанский

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

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

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

Светлана Ширяева, главный редактор журнала «Мебельщик Сибири»

Дорогие мебельщики, орогие друзья!

Июнь оказался не менее активен, чем май. В городе Пскове Hettich Tour завершил свое путешествие по городам России. Многие, кто не успел посетить в своем городе, часто приезжали посмотреть к соседям. Мы тоже с удовольствием уже под конец Тура приехали на точки в Санкт-Петербурге. Пообщались, записали несколько видеоинтервью, а по итогу в этот номер сделали материал, в котором побеседовали с дилерами-участниками Hettich Tour о прошедшем мероприятии.

15-16 июня в Санкт-Петербурге в разгар белых ночей компания «Рестэк» провела Мебельный бизнес-форум. Не могу сказать, что все выступления были интересны, но г-на Хитрова мы с удовольствием прослушали. Аналитики по мебельной отрасли и так не очень много, а аналитика по мебельной отрасли от «РБК Исследования рынков» мы с удовольствием представляем вашему вниманию.

Сейчас все плавно уходим в июль набираться сил к сезону.

Всем удачи и здоровья!

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Ручки
Петли
Ящики

FIERAMOSCA®
INDUSTRIA PER LA LAVORAZIONE DEL MOBILE

Распродажа

итальянских мебельных фасадов из ценных пород дерева

Ботичелли

Караваджио

Эльвина

Наполи

Тициано

Везувио

Квадра Венге

Квадра Дуб

Скидка 40% на всё!

Акция действует
с 1 апреля по 30 сентября
на все модели FIERAMOSCA

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

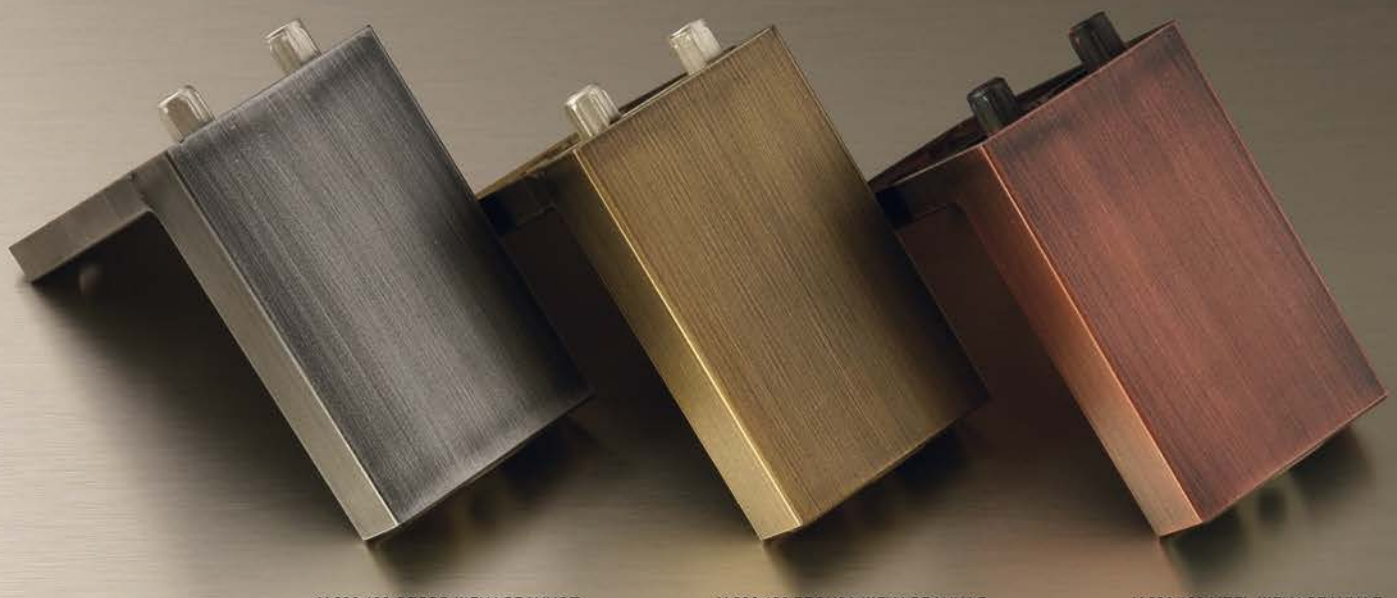
г. Новосибирск
ул. Ватутина, 99Н
+7 (383) 352-39-71
lb@nois.su

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

ноис.рф

nois.su

Количество товара ограничено. Скидка распространяется на весь ассортимент FIERAMOSCA (фасады, декор, погонаж, дополнительные элементы). Скидка не суммируются с другими действующими акциями. Акция действует на территории Новосибирской области. Срок действия предложения: с 1 апреля по 30 сентября 2021 года. Подробности акции уточняйте у менеджеров в офисах продаж компании «НОИС».



X 006 100 ОЛОВО ШЛИФОВАННОЕ X 006 100 БРОНЗА ШЛИФОВАННАЯ X 006 100 МЕДЬ ШЛИФОВАННАЯ

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

БРЕНД «ВАЛМАКС» РАД ПРЕДСТАВИТЬ АБСОЛЮТНУЮ НОВИНКУ В СФЕРЕ АКСЕССУАРОВ ДЛЯ МЕБЕЛИ МЕБЕЛЬНЫЕ РУЧКИ И ОПОРЫ ИЗ ПЛАСТИКА ТЕПЕРЬ ДОСТУПНЫ В ПОКРЫТИИ, ИМИТИРУЮЩЕМ СОСТАРЕННЫЙ МЕТАЛЛ. БЛАГОДАРЯ ИННОВАЦИОННОМУ ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ПРОЦЕССУ КОМПАНИИ УДАЛОСЬ ОБЪЕДИНИТЬ ЭСТЕТИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА «МЕТАЛЛА» С ПРАКТИЧНОСТЬЮ И ЭРГОНОМИЧНОСТЬЮ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ ПЛАСТИКОВЫХ МАТЕРИАЛОВ

X 040 130 ОЛОВО СТАРОЕ X 040 130 БРОНЗА СТАРАЯ X 040 130 МЕДЬ СТАРАЯ

LOFT Style

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

www.valmaks.ru

Сделано в России
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

АЛДИ®
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА
РОССИЙСКАЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
КОМПАНИЯ
г. Смоленск, тел.: +7 (4812) 42-24-29
info@aldi04.ru www.aldi04.ru

HÄFELE RUSSIA: 1 ИЮЛЯ 2021 ГОДА — ОТКРЫТИЕ ФИЛИАЛА В Г. НОВОСИБИРСКЕ

HOW?

КАК УСИЛИТЬ ПРОДАЖИ?

КАК ПОВЫСИТЬ УЗНАВАЕМОСТЬ БРЕНДА?

КАК СТАТЬ БЛИЖЕ К КЛИЕНТУ?

HÄFELE

МЫ ЗНАЕМ КАК!!!

Компания ООО «Хефеле РУС» объявляет об открытии первого филиала в России в городе Новосибирске. Филиал будет обеспечивать эффективные продажи на территории Урала, Сибири и Дальнего Востока. Официальное открытие состоится в 9.00 01 июля 2021 года по адресу: г. Новосибирск, проезд Энергетиков, д. 29.
Мы рады пригласить всех партнёров, клиентов и коллег, чтобы поделиться нашей радостью и с гордостью презентовать один из самых современных шоу-румов в России, где представлен полный ассортимент мебельной и строительной фурнитуры HÄFELE.

СОВРЕМЕННЫЙ ШОУ-РУМ ООО «ХЕФЕЛЕ РУС» В г. НОВОСИБИРСКЕ

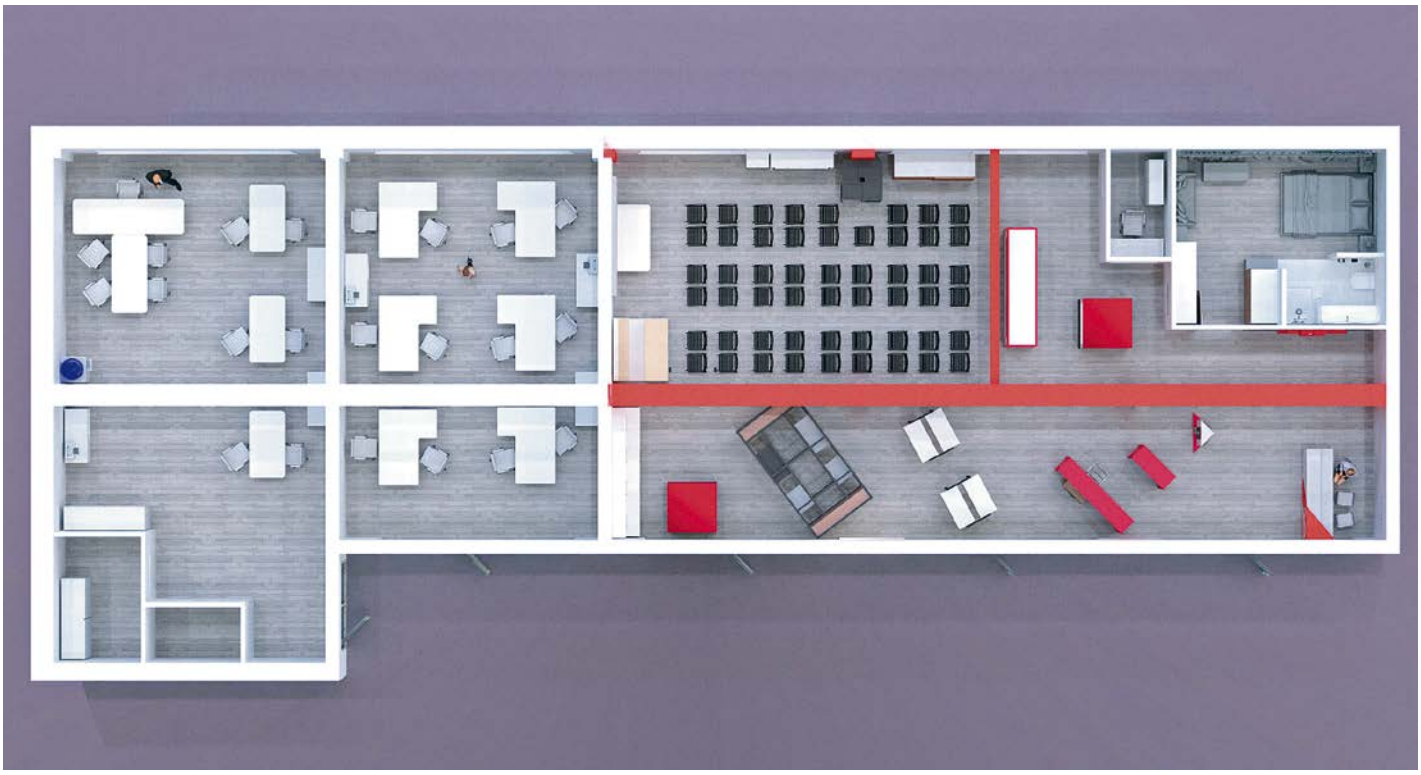
На сегодня мы можем с гордостью заявить о том, что построили один из лучших шоу-румов HÄFELE в России. Самые свежие и современные демонстрационные образцы презентуют нам весь основной ассортимент компании.

Весь офис ООО «Хефеле РУС» занимают около 280 квадратных метров, 150 из которых составляет фирменный шоу-рум.

Самый полный ассортимент мебельной и строительной фурнитуры; зона офлайн-обучения, способная вместить до 50 участников; зона Work-Shop с возможность онлайн-демонстрации на экране процессов сборки мебели, установки и настройки механизмов; оборудование для проведения онлайн-обучения и семинаров с возможностью работы с трёх разных камер одновременно; зона приёма гостей и самый современный гостиничный номер в рамках программы ONE ROOM ONE FACE — всё это создано для наших клиентов и партнёров, для развития бренда HÄFELE.

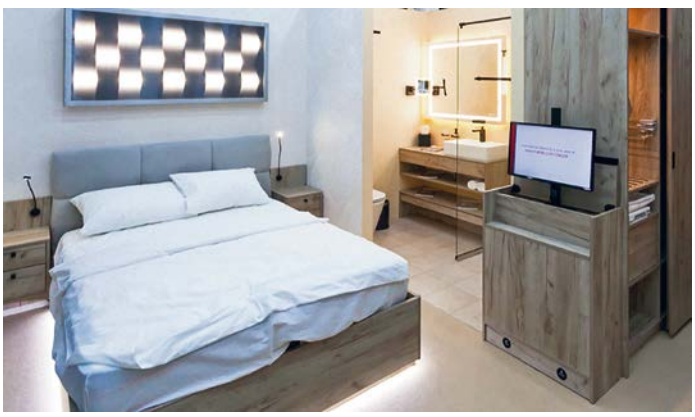
Шоу-рум ждёт своих гостей, зрителей, учеников и первых покупателей. Мы рады поделиться с вами впечатлением о самых ярких его акцентах.

RECEPTION



Reception — это лицо компании, бренда. Именно здесь складывается самое первое и яркое впечатление о партнёре, его уровне и статусе. Мы постарались организовать самый дружественный приём для наших клиентов, где каждый может получить первичную информацию о компании, найти ссылки на цифровые международные и российские проекты: HÄFELE DISCOVERIES и Виртуальный тур HÄFELE.

ГОСТИНИЧНЫЙ НОМЕР ONE ROOM ONE FACE



На площадях шоу-рума мы организовали имитацию полноценного гостиничного номера, где демонстрируем наши возможности. Ассортимент HÄFELE позволяет полностью оснастить номерное пространство мебелью и иными атрибутами гостиничной жизни (мини-бар, сейф, входная группа и системы электронного доступа, сантехнические изделия для ванной комнаты и пр.) — всё для комфортного отдыха как деловых гостей, так и туристов. Дизайн и цветовая гамма фурнитуры подчеркивает единый стиль от HÄFELE, а значит наш гостиничный номер можно узнать с первого взгляда, как визитную карточку гостеприимства, качества жизни, функциональности и уюта.

НОВЫЙ ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ СТЕНД ПО РАЗДВИЖНЫМ СИСТЕМАМ SLIDO

Новый демонстрационный образец включает в себя наполнение для шкафов-купе, позволяет продемонстрировать шесть различных систем SLIDO, как для самых легких, так и для габаритных дверей. Изюминкой и ярким акцентом этого дисплея является фрезеровка фасада под профиль для светодиодной ленты. Безопасность и долговечность подключения «светящегося» сдвижного фасада обеспечивает специальная гибкая шина, которая не позволяет проводам переломиться, разорвать соединение. Это яркая и оригинальная находка для дизайнеров, кто не боится работать с большими поверхностями габаритных фасадов и умеет правильно и эффектно распорядиться этим пространством.

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ СТЕНД ПОДЪЕМНЫЕ МЕХАНИЗМЫ FREE FAMILY

Зона демонстрации наших подъемных механизмов, от самых популярных и набравших силу в продажах FREE FOLD (складное открывание) и FREE FLAP (классическое открывание) в исполнении с электроприводом, заканчивая новинками ассортимента в виде FREE SPACE 1.11 и его усиленной версией FREE SPACE 6.15. Все возможности этого «маленького зверька», так называют FREE SPACE наши клиенты, будут продемонстрированы на стенде с различными

решениями и весами фасадов из МДФ, алюминиевым рамочным фасадом со стеклом, габаритным ДСП-фасадом и фасадом с зеркалом.

HÄFELE — ВАШ ПАРТНЁР НА КУХНЕ. ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ СТЕНД SMART KITCHEN MINI

Эффектная демонстрация возможностей HÄFELE как надёжного партнёра в изготовлении мебели для кухни. Всё, что нужно в современной кухне, представлено именно здесь: функциональность, дизайн, свет и эргономика. Сложно представить, как на таком небольшом пространстве можно уместить такой ассортимент фурнитуры различных товарных групп: четырехшарнирные петли, корзины в узкие базы для бутылок, многоярусные колонны и поворотные конструкции, выдвижные металлические двухстенные ящики различных ценовых категорий и сетчатые корзины, подъемные механизмы простых и сложных конструкций, трансформации столешниц и, конечно же, свет.

Изучите весь ассортимент HÄFELE для оснащения кухни, и вы впечатлитесь, как много вы еще не знали о наших возможностях и ассортименте, сколько интересного вы откроете для себя на страницах наших каталогов.

А мы тем временем идём дальше…

GATES АРХИТЕКТУРНАЯ И МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА ДЛЯ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

Комплект удобных и мобильных стендов, представляющих архитектурный и мебельный ассортимент для проектов, оснащения объектов, гостиниц и отелей, фитнес-центров и ресторанов. Мы переработали прошлую версию этих стендов и предлагаем обновленный вариант, оснащенный и дополненный ассортиментом мебельной фурнитуры (петель, ящиков, подъемных механизмов, света), иными словами, тем, что чаще всего применяется нашими продажами в проектном бизнесе. Стильные черные, но в то же время яркие и эффектные в своем ассортименте помощники в продаже.

ОБУЧЕНИЕ, OFLINE- И ONLINE-СЕМИНАРЫ

Наш шоу-рум готов принять до 50 гостей для Ofline-мероприятий, также позволяет проводить Online-тренинги, встречи, транслировать процесс обучения, причем, с разных точек: в зоне Work-shop, зоне презентаций и любой другой части шоу-рума, где нам необходимо продемонстрировать и презентовать продукцию, как говорится, «живьём». В этом нам помогают 3 мобильные камеры и возможности современных средств коммуникации и видеосвязи.

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Таже позвольте мне рассказать вам об оснащении наших рабочих мест. Для наших сотрудников новосибирского офиса по соседству с шоу-румом организовано 2 кабинета, где комфортно смогут разместиться 9 сотрудников офиса: подразделения продаж, логистики и руководитель филиала.

СКЛАДСКАЯ ПРОГРАММА ООО «ХЕФЕЛЕ РУС», г. НОВОСИБИРСК

Совсем радом будет располагаться склад ООО «Хефеле РУС». Артикулы складской программы; наши обязательства перед промышленными клиентами региона в рамках дополнительных соглашений; популярные в других регионах, но не входящие в складскую программу артикулы; ассортимент нескладских артикулов, но представленных в фирменном шоу-руме; фурнитура для организации sales-акций и промо-активностей — более 2 500 артикулов — всё это на сегодня составляет стартовую складскую программу ООО «Хефеле РУС» в городе Новосибирске.

Это самые яркие и запоминающиеся акценты нашего офиса, шоу-рума и склада.

Мы хотим пригласить вас посетить нашу выставку и будем рады рассказать о новостях в сфере дизайна, новинках мебельной и строительной фурнитуры от HÄFELE.

Путешествуйте по миру фурнитуры HÄFELE вместе с нами!

Ждем Вас 01 июля в 9 часов!
Шоу-рум «Хефеле РУС» в г. Новосибирск:
проезд Энергетиков, д. 29
тел.: +7 383 382 83 83

HETTICH TOUR — НОВЫЙ ФОРМАТ, НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ, НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

HETTICH TOUR ЗАВЕРШИЛ СВОЕ МНОГОДНЕВНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ ПОСЕЩЕНИЕМ СВОЕГО ДИЛЕРА В ПСКОВЕ. 65 ДНЕЙ КОЛЕСИЛА ПЕРЕДВИЖНАЯ ВЫСТАВКА ПО 29 ГОРОДАМ РОССИИ

«Результаты пока трудно оценить, — отмечает **Александр Терехин, директор по продажам ООО «Хеттих РУС».** — *Это не только количество посетителей, но и продажи продуктов, которые мы здесь представили. Это ящики AvanTech YOU, это новое поколение систем для раздвижных дверей Top Line L, Top Line XL. Эти результаты нам еще предстоит оценить, как мы поняли. Но после посещения того или иного города спрос на данные изделия в данном городе начинает расти. Поэтому ожидаем всплеск продаж по этим новым для российского рынка товарам».*

Многие компании-дилеры отмечают интерес своих клиентов к такому мероприятию, их заинтересованность представленными продуктами. Да и просто комфортная атмосфера, где каждый напрямую специалистам «Хеттих РУС» могли индивидуально задать те или иные вопросы.

«Такой формат наиболее интересен, чем любой семинар, так как для семинара клиентам требуется уделять большое количество времени в рабочем дне, а здесь можно приехать, за пару часов посмотреть, задать все интересующие вопросы и уехать работать дальше. К тому же здесь живая интерактивная выставка с самыми новыми продуктами, есть большая возможность персонально задать и разобрать со специалистом свой вопрос, — делится **Фазлуллина Елена Алексеевна, генеральный директор ООО «Форма и Стиль Сервис» (МО, г. Лосино-Петровский)**. — *Плюс, что это имело формат такого летнего праздника. Практически все вопросы касались технической стороны. При переходе на Hettich или то, что касается новых продуктов, клиенты всегда сталкиваются с техническими сложностями — как проектировать, собирать, устанавливать.*

У нас на сегодня по количеству представленных экспонатов самый большой шоурум Hettich. Поэтому с клиентами мы плавно перетекали с выставки Hettich Tour в наш шоурум, потому что передвижная выставка также не могла вместить все изделия Хеттих.

Наши специалисты активно работали с клиентами. Многие клиенты оформляли какие-то покупки, как

продукцию Hettich, так и любую другую, представленную на нашей площадке. Клиенты приехали не только из Москвы, но и с дальнего подмосковья — Шатуры, Егорьевска, Владимира.

А прямое общение клиентов с поставщиком вселяет доверие к продукту и снимает различные барьеры в связи с незнанием каких-то деталей и нюансов».

Алина Демидова, руководитель товарной группы «Мебельная фурнитура» компании «Модерн Стайл» (Самара), отмечает, что люди изголодались по общению и с удовольствием приняли участие в мероприятии:

«Hettich Tour для нас — это новый формат. Мы очень волновались в процессе подготовки. Причем было много поводов для волнения: придут ли люди, сможем ли мы тот объем людей, который запланировали, принять, со всеми пообщаться, как пройдет кейтеринг и т. д. Но нам понравилось. Главное, удалось привлечь большое количество клиентов. Люди за пандемию изголодались по общению. Безусловно, мы проводили не раз онлайн-мероприятия, некоторые клиенты приезжали к нам, но такого масштабного мероприятия с участием еще и поставщиков, не было очень давно.

Получилась такая площадка общего взаимодействия клиентов с поставщиком и клиентов между собой, конкуренты тоже приезжали. Формат интересный для всех.

Лично мне понравилось, что мы смогли, с одной стороны, донести информацию, которую мы хотели, о продукте, об услугах, с другой, проговорили с клиентами какие-то свои вопросы.

Очень много со стороны клиентов было технических вопросов по продукции Хеттих, которые решались оперативно и в индивидуальном порядке, что практически невозможно в рамках семинаров. К примеру, немало вопросов было связано с системами раздвижных дверей, которые являются одним из наиболее сложных продуктов в Хеттих. Клиентам было важно получить информацию от первоисточника — специалистов Хеттих.

Мне такой формат работы по техническим вопросам дал больше, чем посещение «Хеттих Академии» в Москве. Здесь клиенты задают такие вопросы, которые у нас в процессе обучения даже не возникают».

Очень интересно было сравнить и посещаемость, и активность людей там, где Hettich Tour работал в компании на двух площадках. Так, помимо Самары, в «Модерн Стайл» автовыставка отработала день в Саратове.

«Мероприятие проходило в двух городах, — объясняет Алина. — *На мой взгляд, клиенты в Саратове были более заинтересованы в продукте, клиенты в Самаре были более заинтересованы в общении.*

Безусловно, немаловажное влияние оказывает и погода. Так в Саратове было 36 градусов и почти не было тенька, где можно спрятаться. Многие разговоры плавно перетекали в офис. К тому же, это была пятница, когда люди уже освободились практически от всех дел, и наша точка была у них последней. В Самаре же наоборот погода была очень комфортной, и это была середина недели. Люди подолгу проводили время на выставке, общались в зоне кейтеринга».

Также Алина отметила участие в мероприятии и других сторонних компаний:

«На площадке представляли свои продукты компания «ПолиСОФТ Консалтинг» и компания «ЛИГА», к которым также нашими клиентами был проявлен интерес. Мы, в свою очередь, разместили в обеих городах плакат с рекламой собственных услуг по распилу и кромлению».

Владимир Петрунин, руководитель направления фурнитуры Hettich в компании Amix, также говорит о том, что о продуктивности говорить рано, но то, что люди с огромным желанием общались, задавали вопросы, изучали продукты — это бесспорно:

«Подобное мероприятие мы принимали впервые. Для нас это был большой опыт организации. Мы благодарны компании «Хеттих РУС» за предоставленную возможность.

О продуктивности говорить пока что рано. Но люди соскучились по такого рода мероприятиям, поскольку 2020 пандемийный год был тяжелым. На мой взгляд, семинары — это больше обучение, а подобные мероприятия — это встречи и общение.

Мы слаженно работали командой, организовали большой фуршет, пригласили гостей — наших клиентов.

Презентации такого рода, безусловно, способствуют и развитию продаж, и знакомству с новыми потенциальными клиентами. К нам приходили и руководители предприятий, и дизайнеры, и технологи. Все остались довольны.

Опять же работа непосредственно с представителями Hettich, знакомство, обмен опытом. Наши сотрудники пообщались и узнали много нового от сотрудников «Хеттих РУС». Возможно, и сотрудники Хеттих РУС» тоже узнали что-то полезное для себя от моих коллег.

Все прошло достаточно интересно. Мы очень рады, что у нас все получилось. И мы надеемся, что такого рода мероприятия будут как можно чаще. По моему мнению, одного дня было маловато. По большому счету, надо проводить, как минимум, два дня».

Я сама посетила Hettich Tour на «Амиксе» в Санкт-Петербурге. Люди подолгу изучали продукцию, представленную на выставке, общались со специалистами Hettich, звучало много технических вопросов по сборке и монтажу. Приятная атмосфера и хорошая погода способствовали общению.

Об этом говорит и Светлана Петракова (ИП Петракова С. А., г. Пенза):

«В России ранее никогда не проводились выездные выставки подобного формата по мебельной фурнитуре и комплектующим. Этот необычный формат позволил привлечь внимание большого количества мебельных производителей и потенциальных покупателей.

Свежий воздух, прекрасная весенняя погода. Возможность пообщаться непосредственно с менеджерами, ответственными за продукцию компании Hettich.

Особая изюминка этого мероприятия — возможность, не отрываясь от дел, перекусить, выпить чашку кофе или чая со вкусным десертом, все это способствует более продуктивному усвоению информации.

Как результат, большое количество мебельщиков узнало много нового о фурнитуре Hettich. Те, кто работал с другими брендами, приняли решение начать сотрудничество. В течение месяца после мероприятия многие изъявили желание организовать выставку в своих шоурумах. Также значительно увеличились продажи».

Уникальность и продуктивность такого мероприятия отмечает и **Александр Соколов, директор по развитию ГК «Древиз».**

«Данное мероприятие уникально для российского рынка. Оно намного продуктивнее любого семинара, куда выступающие привозят максимум какие-то образцы, каталоги. В общем, рассказ о товаре получается практически на пальцах. А здесь приехала целая машина с мебелью, изготовленной с использованием последних новинок от Хеттих. Все конечные покупатели, да и наши менеджеры смогли посмотреть вживую те новинки, которые еще не представлены у нас в торговом зале, подвигать покрутить. Плюс на семинар приезжают один, максимум два человека, то здесь приехали сразу несколько специалистов из «Хеттих Академии».

Это интересный продуктивный формат, и он должен продолжаться. Подача проходила в такой легкой, развлекательной форме с сосисками и квасом. А на семинарах часто публика начинает в какой-то момент клевать, а после перерыва многие вообще уезжают. Люди у нас находились по 2-3 часа, потому что все еще разбавлялось конкурсами от компании Hettich».

Любопытно, что в первый день компания приняла решение базировать Hettich Tour на площадке торгового центра «Открытый материк»:

«Первый день мы проводили мероприятие на площадке торгового центра «Открытый материк», — рассказывает Александр. — *Наши менеджеры отправились в ТЦ, откуда направляли сотрудников мебельных компаний на «Хеттих-трак», чтобы они могли посмотреть выставку, практически не отрываясь от работы. Второй день мы проводили уже на своей площадке. Посещаемость и там, и там была довольно высокой.*

Основные вопросы касались надежности работы механизмов, но здесь за много лет компания Хеттих уже зарекомендовала себя. Также было много технических вопросов, связанных со сборкой и монтажом. Так Хеттих сейчас модернизировала свои шкафные системы, они практически стали системами быстрого монтажа: можно собрать двери в цехе, а приехав к клиенту, навесить их с помощью пары операций, и двери готовы к эксплуатации».

Hettich Tour у компании «Лавр» проходил на двух площадках, абсолютно различных и по емкости рынка, и по своей представленности в регионе.

«У нас мероприятие проходило на двух площадках, — говорит **Иван Лаврененко, генеральный директор компании «Лавр».** — *Первое мероприятие мы проводили в Иваново. Во Владимире мы уже учли все недочеты, мелкие недоработки и устранили их. Во Владимире и народу было больше, так как это для нас домашний регион, где мы работаем уже больше 20-ти лет, а в Иваново у нас филиал работает около 6-ти лет. К тому же Владимир и Владимирская область — это наиболее мебельный регион».*

«Однозначно, это намного интереснее, чем обычный семинар, — добавляет он. — *В условиях пандемии и всеобщей закрытости, отсутствия выставок эта мини-выставка —живое профессиональное общение за довольно долгий промежуток времени. Помимо того, что там были представлены новинки, которые можно было посмотреть, вся фурнитура была показана в готовых мебельных решениях, и можно было посмотреть вживую, как они работают, а также услышать консультацию квалифицированного эксперта — представителя производителя.*

При этом мероприятие сопровождалось живым общением, конкурсами, угощениями, что создавало ощущение праздника. Такие встречи — это обмен опытом и информацией, общение со своими клиентами.

У нас в наших выставочных залах практически вся фурнитура представлена в готовых изделиях. После выставки и у изготовителей мебели отпали всякие сомнения, и они тоже хотят поставить у себя в салоне кухню на базе Hettich!».

Алла Будкова, руководитель отдела снабжения компании «СБК», говорит о том, что такое мероприятие проходило впервые, но уже завоевало популярность, приобрело поклонников, которые и на следующий год хотят видеть и принимать у себя Hettich tour.

«Выставка Hettich tour — это, своего рода, шоу-рум на колесах, где Hettich демонстрирует новинки фурнитуры и комплектующих немецкого качества, — отмечает она. — *Начало туру положила Краснодарская мебельная выставка, которая началась 7 апреля 2021 г., и уже 16 апреля фура с комплектующими была у нас в Ставрополе.*

Для компании «СБК» это стало не только уникальной возможностью показать нашим покупателям

наглядно новинки и дизайнерские решения в производстве современной мебели, но и получить профессиональную, квалифицированную презентацию и консультацию от сотрудников немецкой компании.

Hettich предоставила нашим менеджерам возможность пройти обучение, наравне работать с представителями «Хеттих РУС» на стенде Hettich tour, и это, безусловно, огромный плюс для репутации нашей компании как дилера.

Сотрудники «Хеттих РУС» помогли нашим менеджерам создать понимание о продукте и его продвижении на рынке. На сегодняшний день многие приглашенные, которые впервые пришли послушать о комплектующих Hettich, сейчас являются постоянными покупателями.

Такое значимое, масштабное мероприятие, которое в данном формате проходило у нас впервые, позволило не только получить новые знания нам и нашим покупателям, но и сделать этот день праздником для приглашенных гостей, поучаствовать в конкурсах и розыгрышах призов, а заполненные анкеты дают возможность выиграть путешествие в Германию. Надеюсь, кому-то из наших участников повезет.

Данное мероприятие — это праздник, это хорошая практика на будущее, это опыт, это уникальная возможность увидеть все своими глазами, это увеличение спроса на продукцию Hettich в нашем регионе.

Конечно, хотелось бы, чтобы подобные туры проходили у нас хотя бы один раз в год, тем более, по первому опыту и опыту наших коллег, мы уже знаем, что необходимо предпринять, чтобы было еще интереснее.

Друзья, продукция Hettich — это наше настоящее и будущее в воплощении наших идей, в создании комфорта и уюта в доме, в офисе, в жизни.

В конце хочу добавить: благодаря тому, что мы можем представлять на рынке нашего региона качественный продукт, мы любим свое дело. Hettich, спасибо!».

«За это время было посетителями заполнено порядка 4 тысяч анкет, которые будут участвовать в розыгрыше наших главных призов — поездок в Германию, — поделился Александр Терехин. — *Надеюсь, скоро границы откроются, и мы сможем показать тем счастливчикам, которые станут победителями, не только этот шоу-рум на колесах, но и наш основной шоу-рум Hettich Forum, где сейчас проходит основное событие весны и лета для Hettich — HettichXperienceDays».*

Светлана Ширяева

МЕБЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ РОССИИ: ОТЛИЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПОТОМ, НЕСМОТРЯ НА СЛОЖНОСТИ СЕЙЧАС

Рано или поздно в мебельной отрасли настанет год, когда продажи мебели вырастут на 7 и даже на 15%. Возможно, что это случится в течение ближайших 4-5 лет. Пока же ситуация в мебельной рознице крайне тяжелая, несмотря на бум в производстве. Конечно же, на отрасль не может не оказывать влияние экономическая ситуация в целом по стране — и рассуждать о мебельной отрасли в отрыве от макроэкономики и глобальных экономических трендов нельзя. Все эти темы подробно раскрыл руководитель аналитической группы «РБК Исследования рынков» Сергей Хитров в рамках Мебельного бизнес-форума, прошедшего в Санкт-Петербурге в июне. Предлагаем и нашим читателям ознакомиться с мнением аналитика РБК.

МАКРОЭКОНОМИКА

Российский ВВП по итогам 2020 года по последним оценкам сократился на 3% и составил 88 749 млрд (в ценах 2016 года). Много это или мало — вопрос дискуссионный. Поскольку еще год назад с учетом весеннего локдауна звучали прогнозы сокращения на 10% и более. В итоге — 3%: экономика России прошла острую фазу — пик эпидемии, массовый карантин и ограничения — лучше, чем большинство других стран, включая страны Европы, США и др. Ожидается, что в дальнейшем ВВП будет восстанавливаться, а в 2022 году превзойдёт докризисные показатели. Российская экономика должна будет выйти на траекторию роста, правда, на первый взгляд, это не сразу очевидно.

Причина неочевидности заложена в глобальной проблеме российской экономики, связанной с падением доходов населения. Это выражается не в падении заработных плат как таковых, а в падении покупательской способности этих заработных плат, прежде всего, из-за большой инфляционной нагрузки.

Началось все еще с 2015 года, когда в стране произошёл очень резкий, очень быстрый обвал курса рубля по отношению к доллару и другим валютам. Само по себе падение курса не ново, были кризисы 1998, 2008 года, но тогда оно не было таким глубоким.

Отличие кризиса, который произошёл в конце 2014 года, от предыдущих, по мнению Сергея Хитрова, заключается в том, что после, с 2015 года, не было настолько высокого роста заработных плат, который мог бы компенсировать падение покупательской способности денег у населения, тогда как в предыдущие кризисы доходы населения продолжали расти опережающими темпами. То есть, начиная с двухтысячных годов и заканчивая 2014-м годом, российская экономика росла опережающими темпами за счёт роста потребительского спроса. Сам спрос рос опережающими темпами, что сказывалось на большом объёме товаров, который вводились в экономику страны, и в целом страна чувствовала себя хорошо. Когда в 2014

Сергей Хитров

году случился обвал, этот главный драйвер развития экономики и роста ВВП за все прошлые 15 лет исчез. Причём, мгновенно. И теперь последние 5-6 лет российская экономика развивается совершенно по другой модели, чем это было практически за всю её новейшую историю.

Сегодня российская экономика, в первую очередь, развивается за счёт производственного сектора. В нашей стране он действительно очень неплохо чувствует себя, также как ряд секторов экономики, отвечающих за импортозамещение части товаров. Но при этом в розничном секторе все обстоит далеко не так оптимистично. С момента исторического пика розничных продаж в 2014 (36 983 млрд рублей в сопоставимых ценах), драйвер в виде потребительского спроса перестал быть драйвером, и оборот розничной торговли так и не смог восстановиться — его динамика была гораздо хуже, чем динамика ВВП. Относительный рост случился только в 2019 году — 33 624 млрд рублей.

Больно ударила по так и не восстановившемуся с 2014 года потребительскому спросу и неожиданно случившаяся пандемия COVID-19. Тем не менее, по-

сле снятия карантинных ограничений продажи потребительских товаров и услуг быстро восстановились до уровней, близких к тем, которые наблюдались до пандемии: оборот розничной торговли в нашей стране составил 32 146 млрд рублей. Тем не менее, если ВВП, вся экономика в 2020 году упали на 3%, то розничная торговля упала практически на 4,5%. В условиях продолжения эпидемии быстро преодолеть экономический кризис не удастся по нескольким причинам:

1. Высокие риски новых волн и форм инфекции до массовой вакцинации населения.
2. Предприятия, ориентированные на экспорт, по-прежнему будут сталкиваться со снижением спроса на свою продукцию в мире из-за неравномерного течения пандемии коронавируса.
3. Внутренний рынок столкнется с дефицитом спроса со стороны населения из-за массового сокращения доходов россиян.
4. Дополнительным негативным фактором станет усиление инфляционного давления, вызванное ослаблением рубля на фоне глобальной эпидемии коронавируса и последующим падением цен на энергоносители.

Возможно, начало ранней массовой вакцинации населения положительно скажется на экономике России в 2021-2022 годах. Есть надежда, что ситуация будет меняться за счёт новой парадигмы развития российской экономики, что рано или поздно приведет к восстановлению доходов населения. Процесс будет не быстрым и займет, вероятно, не менее 10 лет. Жить и работать придется именно в таких условиях.

ИССЛЕДОВАНИЕ РБК: БИЗНЕС ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДО 2030 ГОДА

Естественно, пандемия внесла свои коррективы в привычный уклад и устройство любого бизнеса. Аналитики РБК в августе 2020 года провели опрос российских компаний с оборотом от 3 до 100 млрд. рублей из разных самых отраслей, включая и промышленное производство, и потребительские розничные рынки. Центральным вопросом исследования было, какие изменения, которые произошли во время пандемии и освоенные практики, бизнес планирует использовать и в будущем.

68% опрошенных ответило, что планируют оставить часть сотрудников на постоянной удаленной работе, а 53% — делать акцент на развитии бизнеса онлайн.

На самом деле, технологическая платформа для этих двух тенденций была готова еще 5-7 лет назад, но COVID-19 стал точкой бифуркации для будущих изменений: не секрет, что именно тяжелые периоды являются зачастую стимулом развития инновационных решений.

Пандемия научила общество быть ещё больше в онлайне, чем оно было до этого. Общество привыкло к бизнес-встречам в онлайн, оказалось, что многие профессии могут быть полностью перенесены в онлайн, и людям не нужно посещать офисы.

Точно также пандемия подтолкнула развитие онлайн-шопинга. И если недавно все думали, что закончится карантин, и люди вернутся в магазины, на практике ничего подобного не происходит. Онлайн-шопинг укоренился среди очень широкой массы населения и продолжит развиваться.

В обозримой перспективе, возможно, через 10-15 лет, эти тенденции могут привести к очень интересным изменениям в обществе. Среди ожидаемых изменений, во-первых, это развитие омниканального покупателя. Во-вторых, перевод от 5% до 25% занятых на полностью удаленную работу. В-третьих, развитие онлайн-сервисов: шопинг, доставка еды и продуктов, развлечения.

Среди потенциальных изменений можно выделить изменение концепции развития мегаполисов: прекращение роста крупных городов, миграцию населения из них, а также изменение экономической модели функционирования крупных городов: невостребованность объектов транспортной и дорожной инфраструктуры, ресторанов, магазинов и торговых центров. И действительно, если значительная часть населения будет занята удалённой работой, нет никакого смысла проживать в мегаполисе, стоять в пробках и пр. При том, что онлайн-сервис повсеместно обеспечит доставку нужных товаров куда угодно, да и контент, в том числе развлекательный контент, сегодня также доступен где угодно. Тем не менее, за мегаполисами сохранится статус лидеров в сферах, требующих слаженной работы коллективов: образование, медицина, разработка технологий промышленного производства, новых товаров и продуктов, включая программное обеспечение.

Таким образом, все инновационные аспекты жизни очень быстро проникают в жизнь общества, становятся привычными тоже в короткий промежуток времени и приводят к глобальным изменениям. Безусловно, обозначенные изменения носят предположительный характер, но возможно, некоторые черты проявятся уже в ближайшем будущем, и к ним придется адаптироваться для ведения и развития бизнеса, в том числе, мебельного.

ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ

Последние статистические данные говорят о том, что мебельная отрасль — одна из немногих, которая в 2020 году практически не пострадала от пандемии с точки зрения производства. Во втором квартале был очень большой спад, он мог достигать 30-40% во время карантинных ограничений, но по итогам всего года мебельное производство выровнялось и показало результаты, близкие к 2019 году (226 млрд рублей и 227 млрд рублей соответственно), уже первый квартал 2021 года показывает фантастические результаты: прирост мебельного производства составил 27% — 64 млрд рублей!

За последние 15-20 лет таких темпов производства мебели в России не было. И здесь совершенно ни при чём ситуация с коронавирусом, потому что речь идёт о первых трех месяцах. Если рассматривать второй квартал, апрель, когда был карантин и всё закрыто, то, естественно, рост будет по всем показателям, но это не отражает реальную картину, тогда как показатели первого квартала, когда в марте ещё не было введено карантинных ограничений, более достоверны при сравнении. Такой прирост мебельного производства — эта ситуация уникальна и парадоксальна одновременно, поскольку, забегая чуть вперед, — с мебельной розницей ситуация гораздо менее радужная.

Основное производство мебели в России сосредоточено в Центральном и Приволжском федеральных округах. Среди лидеров по объемам производства мебели в России в 2020 году — Московская (9,7%), Пензенская (7,7%) и Владимирская (7,5%) области. В сумме на них приходится более четверти от всего производства мебели в стране.

В I квартале 2021 года лучшую динамику производства мебели (более 1 млрд рублей, прирост более 30%) показывают Владимирская (86%) и Воронежская (84%) области, а также Томская (63%), Пензенская (55%) и Московская (50%) области. В данных регионах прирост производства превышает 50% по сравнению с I кварталом 2020 года.

Падение же производства мебели в первом квартале по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, он наблюдался только в трёх регионах: Нижегородская (-21%), Калининградская (-14%), Ивановская (-3%) области. Возможно, это связано с доступом мебельных фабрик из этих регионов к плитным материалам, с которыми и так-то по стране наблюдается дефицит.

ИМПОРТ МЕБЕЛИ

По итогам 2020 года, несмотря на пандемию и прочие ограничения, импорт мебели не сокращался, а рос, пусть всего на 2% относительно 2019 года, но тем не менее. Объем импорта составил 513 тыс. тонн. И в 2021 году импортные поставки мебели также продолжают расти: + 15% (142 тыс. тонн) в I квартале к аналогичному периоду прошлого года.

Это говорит о том, что российские производители мебели не всегда полностью ориентированы на отечественный рынок, и здесь существует ниша, в которой лучше могут удовлетворять потребительский спрос именно иностранные производители.

Что интересно, речь не идёт об импорте дорогой мебели. Наоборот, наблюдается снижение стоимости ввозимой продукции. Так, если в 2012 году средняя цена была 4,9$ за 1 кг мебели, то в 2019 уже 3,8$, а в 2020 только 3,5$. Обусловлено такое удешевление стремлением импортеров сократить и/или удержать от роста издержки.

Почему же в Россию поступает более дешевая мебель, чем раньше?

Причиной этого может быть большая ориентация иностранных производителей на предпочтения российских потребителей. Так, например, большая часть мебели импортируется из Китая, и китайские компании в сотрудничестве с нашими розничными сетями хорошо знают потребительские особенности наших покупателей и специально делают ту мебель, в том числе, с точки зрения дизайна, которая устраивает российских потребителей. Тогда как зачастую отечественные производители не могут делать продукцию, которая удовлетворяет российских потребителей, но при этом, что интересно, она востребована за рубежом. В том же Китае, кстати, наблюдается подобная картина: там есть очень много фабрик, которые делают мебель исключительно на экспорт, причём для каждых отдельных стран по отдельности, при этом, если они попробуют продавать свою продукцию на местном рынке, она пользоваться спросом не будет.

Да и по цене иностранные производители также зачастую оказываются более адаптивны по цене (что видно по снижению цен на продукцию с 2014 года), даже не смотря на все послабления курса рубля.

Кроме того, некоторые дизайнерские, технологические решения у того же Китая стоят дешевле, есть серьезные компетенции в работе с различными материалами — со стеклом, с пластиком и т. д. Например, мебель outdoor: материалы, из которых она изготовлена, устойчивы к уличному воздействию, и представлена такая мебель преимущественно азиатскими компаниями — не только в России, но, например, и в Германии, и в других странах. И существует много таких ниш, казалось бы, небольших, но которые удовлетворяются именно азиатскими производителями, и в итоге набегает серьёзный объём, в том числе дешёвого продукта, за который никто не берётся в нашей стране.

Еще одной причиной ориентации отечественного потребителя на импортную продукцию, предположил г-н Хитров, может быть тяжёлое историческое наследие, ведь на российском рынке доля иностранной мебели в лучшие годы для производителя могла достигать до 80%, и потребитель отчасти к этому привык. Сами структуры ретейлеров мебели построены на то, чтобы заказывать продукцию у проверенных производителей...

Таким образом, на российском рынке есть пока ещё и будет в будущем большая ниша именно для импортной мебели, потому что российские производители в целом удовлетворить спрос россиян по мебели не могут и не готовы. То есть, даже рост рублёвых цен на импортную продукцию, который, безусловно и несмотря ни на что, есть и будет продолжаться, не способен компенсировать и заставить отечественную отрасль полностью заместить импортную мебель

Макроэкономический прогноз предполагает:

1. Угасание эпидемии COVID-19 в мире к концу 2021 года из-за массовой вакцинации.
2. Отсутствие серьезных геополитических потрясений, в том числе масштабных войн и конфликтов.
3. Отсутствие крупных стихийных бедствий, землетрясений, цунами и других катастроф планетарного масштаба.
4. Непринятие жестких санкций против российской экономики, включая отключение от системы SWIFT, запрет валютных операций для крупных российских банков, санкции против российской нефтегазовой отрасли.

на рынке — российским фабрикам нужно лучше изучать потребительское поведение.

Тем не менее, несмотря на наблюдающийся рост доли иностранной мебели на российском рынке, объем импорта остается крайне далек от докризисных показателей 2013-2014 гг. и в ближайшие годы к ним не приблизится.

ЭКСПОРТ МЕБЕЛИ

На протяжении последних лет экспорт мебельной продукции из России растет ускоренным темпом. Если, например, до 2014 года показатели экспорта в производстве не превышали 8%, то сейчас они порядка 15%. За последние 7 лет в процентах наблюдается рост более чем в два раза доли мебели на экспорт в производстве. Конечно, 15% — это небольшая цифра, но это очень серьезный и непростой многолетний путь на увеличение.

Только за первые три месяца 2021 года, по сравнению с тремя месяцами прошлого, без учёта ковидных ограничений, экспорт мебели вырос ещё на 25% (75 тыс. тонн). Это означает, что в 2021 году однозначно будет установлен новый рекорд по объёмам экспортных поставок мебели.

И этот рост говорит о том, что российская мебельная промышленность конкурентоспособна на ряде иностранных направлений. Причем, отечественная мебель поставляет не только в страны СНГ. Около половины экспорта приходится на страны дальнего зарубежья, а там спрос есть только на качественную продукцию.

С другой стороны, учитывая объем только в 15% в общем производстве, получается, что мебель экспортировать могут далеко не все производители. То есть, есть ряд отдельных игроков, которые умеют делать хороший продукт, предназначенный на экспорт, абсолютное же большинство мебельщиков живут исключительно российским рынком, на котором они в том числе проигрывают конкуренцию импортной продукции. Тем не менее, высокая динамика экспорта мебели из России нивелирует отрицательный эффект от роста доли импорта в российском потреблении мебели.

РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ МЕБЕЛИ

Несмотря на бешеный рост производства мебели, наблюдаемый последнее время, с розничными продажами все не так гладко, как бы это не выглядело парадоксально. Абсолютный рекорд во всей рознице был зафиксирован в 2014 году: в ценах 20-го года он составил 520 млрд рублей. После кризиса 2015 – 2016 гг. рынок мебели так и не восстановился — продажи в сопоставимых ценах по-прежнему далеки от 2014 года. Основной причиной стагнации на протяжении 2017-2019 гг. оставалось отсутствие улучшения благосостояния россиян. В 2019 году объем продаж был уже 450 млрд рублей, а 2020 отметился паданием на 9% до 411 млрд рублей. Более того, первые три месяца этого года также характеризуются продолжением падения: -4%, 92 млрд рублей.

Предполагалось, что ажиотаж на строительном рынке в 2018-2019 годах и рост объёмов ввода жилья могут привести к росту спроса на меблировку, но в итоге у застройщиков скопилось большое количество непроданных квартир. Возведенное жильё нужно было реализовать. Для помощи застройщикам в прошлом году, в период пандемии, была введена программа субсидирования ставок по ипотеке, что привело к взлёту цен и к бешеным очередям за дешё-

выми кредитами. Удорожание недвижимости «съело» всю экономию граждан. Сегодня до 90% всех сделок по покупке квартир происходит с привлечением ипотечных кредитов: купив таким образом квартиру, ипотечный платеж у человека составляет до 70% дохода, и в данной ситуации уже не до приобретения мебели.

Получается, с одной стороны, есть огромный потенциальный нереализованный спрос покупателей мебельной продукции. С другой стороны, сильнейшая закредитованность населения в связи с падением общих доходов в совокупности с ростом цен, приводит к тому, что у людей банально нет средств на покупку мебели.

Отсюда — продолжающееся падение розничных продаж, при том, что действительно огромная подушка спроса вроде бы на рынке существует, но она пока остаётся отложена.

Структура розничных продаж

Наибольшая доля розничных продаж мебели в стоимостном выражении принадлежит Центральному федеральному округу — 102,8 млрд рублей или 36,1% (в сумме за 3 квартала 2020 года). И здесь дело не только в том, что он сам по себе наиболее густонаселённый. Здесь в любом виде ретейла представлено наибольшее количество розничных точек продаж всех видов. Но кроме того, сюда приезжают люди из соседних городов, в том числе за покупками. К слову, это касается, любого города-миллионника, в котором при крупных торговых центрах существует большое количество сервисов, которые организуют доставки оттуда товаров на расстояние 300, 500 и более километров.

В Центральный ФО приезжают люди в том числе и за покупкой мебели, ведь мебель — это тот товар, который пока ещё, но это только пока, достаточно сложно покупать в Интернете, поскольку еще сильна визуальная составляющая, люди хотят видеть образцы, а буквально у единиц крупных компаний на мебельном рынке есть хорошие системы 3D-моделирования, чтобы можно было делать покупки мебели онлайн.

На втором месте среди федеральных округов по доле продаж находится Приволжский ФО — 14,2%, а на третьем — Уральский ФО с долей в 12,1%.

И здесь ситуация стабильна: глобальных изменений в структуре продаж по федеральным округам в последние годы не наблюдалось.

Структура розничных продаж по видам мебели

Корпусная мебель лидирует среди всех рассматриваемых продуктовых категорий (мягкая мебель, столы и стулья, прочие виды мебели). А вот в динамике розничных продаж по видам мебели наблюдаются определенные изменения и тенденции. Последние годы растут показатели продажи мебели для кухни: за три квартала прошлого года +24%. И это как раз признак того, что покупателями мебели являются как раз новосёлы, те люди, которые покупали ипотечные квартиры за последние 5 лет. Потому что один из первых видов мебели, который требует покупки — это как раз таки мебель для кухни. При том, учитывая всё-таки сложную ситуацию с доходами, мебель для кухни покупается далеко не всегда готовыми гарнитурами. Иногда покупаются отдельные предметы мебели для кухни, потому что существуют финансовые сложности по покупке такой мебели полностью. И, естественно, при покупке мебели для кухни часто привлекаются кредитные программы банков и программы рассрочки. Вероятно, доля кухонной мебели в ближайшее время продолжит увеличиваться.

Темпы прироста продаж по регионам

В I квартале 2021 года наблюдается обвальное падение показателей продаж в Московской (-29%), Нижегородской (-25%) и Саратовской (-20%) областях, а также в ряде других регионов, т. е. в тех федеральных округах, которые являются лидерами по объемам в структуре розничных продаж, где большая численность населения, большое количество розничных точек, и падения достаточно значительные. Возможно, это объясняется в совокупности с дефицитом потребительского спроса в целом еще и холодной погодой в январе-феврале 2021 года, и последствиями второй волны коронавирусного кризиса, когда был очень большой рост заболеваемости. Потому, вероятно, падение, продолжающееся в 2021 году, не станет фатальным по итогам всего года, все-таки это не 2020 с закрытием розничных точек продаж и самоизоляцией. Ситуацию определят II и III кварталы. Но даже сейчас наблюдаются и положительные примеры роста продаж мебели в ряде регионов: Воронежская область +28%, Псковская область +19%, Краснодарский край +10% и др.

Структура продаж по ценовым сегментам

В этой структуре продаж низкий ценовой сегмент занимает половину (49,3%) российского рынка мебели, средний — 37,1%, высокий — 13,6%, а ведь именно высокий превалировал еще 10 лет назад и занимал 25-28% рынка. Такое изменение в сторону дешевой мебели стало следствием продолжающейся негативной динамики сокращения доходов населения. У покупателей мебели есть определённые проблемы с доходами. Сегодня люди не могут покупать дорогую мебель и стараются искать для себя более бюджетные варианты. И это также выливается в то, что люди не имеют возможности сразу купить мебель на всю свою жилплощадь, например, на всю квартиру, приходится покупать постепенно, что также ограничивает на самом деле текущий спрос.

Бум интернет-продаж

Обычно говорят, и выше это уже было вскользь упомянуто: интернет-продажи мебели — вещь сложная, работать с ними сложно, это неэффективно, но, как показал 2020 год, именно Интернет-продажи помогли вытащить мебельную розницу из того жуткого кризиса, в котором она оказалась из-за закрытия магазинов.

Весь рынок упал на 9% в 2020 году, а интернет-продажи мебели выросли на 30% до 96,9 млрд рублей, тогда как все продажи можно оценить в 410 – 411 млрд. рублей. Т. е. 25% от всего рынка составили именно онлайн-продажи. Да, возможно, покупка была выбрана изначально в каком-то розничном магазине, но потом совершена в интернете, но тем не менее.

И эти цифры говорят о том, что в будущем интернет-канал станет одним из ключевых каналов продаж мебели. И после окончания пандемии COVID-19 динамика роста рынка интернет-торговли мебелью сохранится.

Но здесь очень важно подчеркнуть важный момент. Отдельные мебельные игроки, отдельные сети, даже абсолютнейшее большинство таких игроков, не смогут ни при каких обстоятельствах обеспечить качественные собственные продажи через собственный интернет-магазин, потому что мебель — это вообще одна из самых сложных категорий продаж товаров через интернет.

Для того, чтобы торговать в онлайн, необходимо иметь 3D, системы 3D-проектирования, мебель должна быть модульной, её нужно уметь помещать в существующие уже интерьеры, а таких возможностей сегодня у мебельных предприятий практически нет. Разве что крупные игроки рынка — Hoff или IKEA — имеют в арсенале некоторые инструменты проектирования и визуализации покупаемой мебели в существующих интерьерах.

В целом же сегодня интернет-торговля развивается за счёт marketplace. В России сформированы и скорее всего и дальше будут развиваться только 4 игрока: это Ozon, Wildberries, Сбермаркет и Яндекс-Маркет. Это 4 основные площадки, на которых будут продаваться абсолютно все категории товаров, начиная с шариковых ручек, заканчивая в скором будущем автомобилями.

У маркетплейсов, поскольку они оказались бенефициаром такой ситуации в рознице, есть достаточно большие объёмы финансовых средств, которые они будут тратить на улучшение своих сервисов для конечных покупателей. И в случае с мебелью они тоже задумаются, как предоставлять покупателям сервис по, например, 3D-дизайну. Чтобы этому соответствовать, естественно мебельным компаниям, которые хотят успешно пребывать на маркетплейсах, придется озаботиться тем, чтобы делать 3D-модели своей мебели, чтобы они были универсальных форматов, были совместимы с технологиями площадок. При этом, как отметил аналитик РБК, отдельные мебельные сети, даже крупные мебельные фабрики не в состоянии будут самостоятельно разработать подобные и привычные для маркетплейсов технологии. И чтобы выжить в будущем, мебельщикам придется сотрудничать и оптимизировать свою работу с маркетплейсами, потому что через них будет продаваться львиная доля всех товаров, в том числе и мебели.

Безусловно, это ни в коем случае не означает отмену офлайн-розницы. Она была, есть и будет еще на протяжении десятков лет, но роль Интернет-продаж будет играть всё большую роль при выборе покупателем конечного способа покупки. Потребитель будет приходить в шоу-рум, выбирать мебель, возможно, что-то даже рассчитывать и проектировать, а покупку он потом может совершить, например, на Ozon. И к этому нужно быть готовыми. То есть, вот это взаимопроникновение уровней омниканальности — посмотрел там, купил здесь — будет, и будет в потребительском поведении усиливаться.

Кстати, еще один интересный тренд в онлайн-продажах, заключается в том, что россияне сегодня активно покупают Б/У мебель на сайтах-классифайдах.

И это является следствием опять же снижения реальных доходов и роста рационализаторских настроений потребителей.

Сетевая розница

Прежде чем говорить о ситуации с сетевой розницей, необходимо отметить такой факт, как сокращение торговой наценки на мебель в магазинах. Именно он наилучшим образом и иллюстрирует, по мнению Сергея Хитрова, жуткую ситуацию с текущими розничными продажами. Причем, здесь необходимо смотреть на динамику, а не на абсолютные показатели, которые могут быть еще ниже.

А динамика выглядит следующим образом: во время кризиса 2014 года мебельные ретейлеры начали повышать цены и свою торговую наценку, дабы продавать меньше да лучше. 2014 год — плюс 65%, 2015 — плюс 77%, 2016 — плюс 83%... Но эта стратегия не сработала. Чтобы выжить на рынке, продавцам пришлось, их заставила сама жизненная ситуация, максимально ужиматься в собственной марже, чтобы продавать хоть какие-то объёмы мебели. И уже с 2017 года наценка розничных магазинов начала сокращаться: -64% в 2017, -44% в 2018, -40% в 2019... В 2020 году торговая наценка розничных магазинов по продаже мебели сократилась до антирекордного показателя в 28,9%. И это очень плохая тенденция для розницы.

Во-первых, невысокие значения показателей розничных наценок могут стать фактором значительного повышения розничных цен на мебель в 2021 году, что негативно скажется на динамике рынка.

Во-вторых, такие меры способны поддержать спрос на мебель со стороны населения, но низкая маржинальность продаж крайне губительна для мебельных ретейлеров. Фактически у них не остаётся никаких средств для собственного развития в будущем, они вынуждены выживать. Это, в конечном счёте, приводит к закрытию магазинов, а закрытие магазинов компенсируется в данном случае интернет-ретейлом.

Сегодня уже есть ряд мебельных фабрик, которые практически полностью отказались от своей розницы и сокращают поставки офлайн-ретейлерам с целью сосредоточения собственных онлайн-продаж через маркетплейсы и развития этого направления. Хорошим примером здесь служит сегмент детской мебели, которую достаточно легко приобретать через Интернет, особенно мебель для новорождённых, потому что здесь не требуется какого-то серьёзного подхода именно к дизайну, важно в первую очередь соотношение хорошего качества материалов и цены, и просто взглянуть на фотографию для выбора и принятия решения будущим родителям более чем достаточно. Соответственно, детская мебель отлично продается через Интернет.

Возвращаясь к сетевому ретейлу, тенденция хотя бы выжить в нынешних условиях привела к закрытию многих мебельных магазинов. С 2016 года их количество постоянно сокращается: с 12 900 сетевых магазинов мебели до 10 220 в 2020. Правда, что интересно, при этом их суммарная выручка в общем объёме рынка постоянно растёт. Суммарная доля сетевых игроков в объеме рынка в 2016 году была еще 57%, в 2019 уже 66%. Около 15% занимает доля интернет-продаж. Получается, на несетевую розницу сегодня по всему рынку приходятся совсем незначительные показатели. О чём все это говорит?

О том, что на российском мебельном рынке значительно обостряется конкуренция. Сетевой бизнес вытесняет несетевых и прочих мелких игроков.

Несетевая розница практически вымерла за последние годы или переформатировалась/влилась в сетевой формат, чтобы выжить. Поскольку по эффекту масштаба она неконкурентоспособна, не может обеспечить уровень цен, которые устроят потребителя, не может обеспечить удовлетворительную работу в целом — качественную выкладку товара, приемлемый внешний вид салона и его поддержание и т. д. — туда не пойдёт покупатель, он съездит за 500 км в IKEA, где и купит себе шкаф.

Но и сетевые магазины мебели закрываются и не выдерживают конкуренции друг с другом. Закрытия связаны как с оптимизацией розницы, так и с полным уходом некоторых игроков с рынка.

Конечно, с одной стороны, в этой ситуации есть свои плюсы — это некое очищение рынка. Но, с другой стороны, такое очищение приводит к потере и уменьшению совокупного предложения и элементов выбора для пользователей.

А вся эта ситуация возникла по причине непрекращающихся кризисов, негативно влияющих на спрос. У покупателей на уровне пандемии, на уровне падения доходов населения в целом, на уровне высокой закредитованности, недостаточно средств для совершения покупок мебели.

В будущем все это приведет к тому, что доля онлайн-продаж мебели продолжит расти, многие мебельные фабрики постараются переключится преимущественно на них. В сетевой рознице останутся только самые сильные игроки, которые хорошо работают с поставщиками, с маркетингом, с рекламой и со своими предыдущими клиентами.

Именно мотивация на совершение новых покупок тех, кто их однажды уже совершил, очень актуальна в текущих условиях, поскольку, как уже было сказано выше, люди не покупают всю мебель сразу. Они постоянно находятся в спросе, то есть у них постоянно есть потребность в покупке новых элементов мебели. Соответственно, один из важнейших способов выживания сейчас на рынке заключается в том, чтобы лучше работать со своими текущими покупателями,

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

По состоянию на декабрь 2020 года **абсолютным лидером** по охвату выступает сеть Askona, присутствующая во всех 8 федеральных округах, 82 субъектах и 318 городах России.

«Много мебели», оказавшаяся на **второй строчке**, представленная в 62 регионах, управляет магазинами в 232 городах.

«Шатура» немного уступая «Асконе» в количестве субъектов присутствия, заняла **третью строчку** рейтинга.

потому что они все – потенциальные новые клиенты на долгие годы вперёд. И этот тренд, который уже наблюдается на рынке, сохранится ещё на протяжении ближайших лет 10.

Если говорить про конкретных игроков мебельного рынка, то по состоянию на декабрь 2020 года на основании регулярных исследований РБК приводит свой рейтинг компаний. Абсолютным лидером по охвату выступает сеть Askona, присутствующая во всех 8 федеральных округах, 82 субъектах и 318 городах России. «Много мебели», оказавшаяся на второй строчке, представленная в 62 регионах, управляет магазинами в 232 городах. «Шатура», немного уступая «Асконе» в количестве субъектов присутствия, заняла третью строчку рейтинга. Далее компании располагаются с большим отрывом по количеству магазинов. И такое небольшое присутствие крупных ретейлеров на мебельном рынке говорит о том, что этот рынок сейчас себя чувствует достаточно тяжело.

МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК: ПРОГНОЗ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ

Если заглядывать в будущее на несколько лет вперед, то в целом прогноз не такой уж и плохой, считает аналитик РБК. В 2021 году российский мебельный рынок начнет неустойчивое восстановление. Лучше других будут чувствовать себя сегменты кухонной мебели, а также столов/стульев и отдельных элементов простой корпусной мебели (кровати, простые шкафы и комоды, матрасы), то есть сегменты первоочередных покупок, необходимых для заселения. Всё-таки в 2021 падение на 4% в первом квартале не будет показателем для всего года, поскольку, скорее всего, не будет новых карантинных ограничений в плане закрытия розницы. Начнется всё-таки массовая вакцинация населения, которая в России, к сожалению, идёт значительно хуже, чем могла бы идти. И её низкие темпы являются еще одним негативным фактором к тем, что уже были перечислены выше. Они не позволят рынку развиваться, как минимум, до конца 2022 года. Программа субсидирования ипотечных кредитов, программа поддержки строительной отрасли, конечно, приводят к большому количеству сделок на рынке жилья, с одной стороны, но сильно закредитовывают население. Но с другой, для мебельного рынка России сейчас формируется очень большая подушка будущего спроса. Правда, самый главный вопрос, когда этот спрос, может реализоваться, остается. Это произойдет только, когда начнётся полноценный рост доходов населения.

Тем не менее, с середины 2022 года прогнозируется начало полноценного восстановления рынка мебели в России, а далее у него отличные перспективы при условии отсутствия новых кризисных явлений в экономике. Рост может достигнуть 7-10%.

«По нашим оценкам, рост доходов населения начнётся в 2022 году, который ускорится в 24-25 году, — предположил **руководитель аналитической группы «РБК Исследования рынков» Сергей Хитров.** — *На мебельном рынке обязательно наступит год, когда розничные продажи вырастут сразу на 10-15%. И рынок за счёт реализации большого накопленного спроса быстро сможет догнать показатели своего рекорда 2014 года и их перекрыть, потому что потенциальный спрос — гигантский. Самое главное, когда этот год сможет произойти. Есть вероятность, что таким годом может стать 2024-й, но скорее всего, им станет 2025-й, когда будет некий взлёт розничных продаж на российском мебельном рынке».* Так ли это будет — покажет время!

Ольга Рябинина, PR-агентство MediaWood

МЕБЕЛЬ ИЗ УДМУРТИИ — НА ПОЛКАХ СЕТИ ИКЕА, А ТК ИКЕА — В ИЖЕВСКЕ

На Петербургском международном экономическом форуме глава Удмуртии Александр Бречалов встретился с гендиректором ИКЕА Россия Понтусом Эрнтеллом и предложил предприятия республики в качестве площадок для производства товаров для ИКЕА.

Обсудили также возможность размещения контрактного производства для ИКЕА на мощностях предприятий Удмуртской Республики либо заход на торговые полки ИКЕА производителей Удмуртии. Мебельные предприятия Удмуртии уже изготавливают продукцию под маркой Disney, думаю, есть все возможности делать и под маркой IKEA», — написал по итогам встречи на странице «Вконтакте» глава региона.

Шведская компания согласилась обдумать предложение о появлении шоу-рума ИКЕА в Ижевске. Сейчас магазины сети уже есть в крупных соседних городах: Казани, Уфе и Екатеринбурге. *«Объемы строительства у нас растут каждый год, поэтому мы прогнозируем стабильный спрос на товары категорий для дома и быта»,* — отметил господин Бречалов.

Первый вице-премьер правительства Удмуртии Константин Сунцов написал в Facebook, что ИКЕА предложили на выбор 10 площадок в Ижевске для открытия шоу-рума и пункта заказов ИКЕА. *«А пока ждем ИКЕА в гости в Удмуртию на можгинское предприятие «Красная звезда». По их линейкам треугольники и параллелепипеды на геометрии чертили все школьники и студенты Советского Союза. Линейки, кстати, выпускают до сих пор по 7 млн штук в год»,* — добавил господин Сунцов.

Мебельные предприятия в Удмуртии уже имеют опыт работы с зарубежными компаниями. ИКЕА может стать еще одним шагом на пути региональных производств на более высокий уровень. *«Конкурентоспособность удмуртской продукции в области мебельных товаров достаточно высока. Есть фабрики, которые поставляют мебель за рубеж, в Новую Зеландию, к примеру. Требования к мебели у ряда стран высокие. И если продукция Удмуртии эти требования проходит и продается за рубежом, это уже говорит*

о том, что уровня достаточно и для работы с ИКЕА. Сеть уже продает товары других российских производителей, — наших соседей, например, Кировской мебельной фабрики. Поэтому у Удмуртии есть все шансы», — уверен **управляющий торгового дома «Сделано в Удмуртии» Денис Дмитриев.**

Работа с такой крупной сетью, как ИКЕА, может повлечь и определенные риски. Как считает **директор мебельной компании «Мама» в Глазове Наталья Богданова**, у сети очень большие объемы и обороты — не все региональные производители могут это осилить.

«ИКЕА — это высокая планка. Чтобы выдержать работу с ней, нужно из маленькой компании резко стать большой. Нужно увеличить мощности: территориально увеличиться, пополниться станочным парком, людей нанять, и этим всем нужно управлять», — отмечает эксперт.По ее словам, в Удмуртии пять-шесть крупных производств, которые действительно бы могли работать с ИКЕА. Остальные такие объемы просто могут не потянуть системно. «И дело тут не только в мебельных компаниях, а в том, что мебельщики потянут за собой: поставщиков ДСП, фурнитуры, кромки. В работе с ИКЕА есть риски. Допустим, вам выдали заказ на 1 млн тумбочек, а завтра контракт закончился. ИКЕА у вас тумбочки уже не закупает, а вы под этот проект набрали и людей, и станки, и кредиты. Вы можете просто закрыться. Такие прецеденты в России были. ИКЕА может просто поглотить весь ваш объем», — рассказала эксперт.

Наталья Богданова уверена, что маленьким мебельным производствам в Удмуртии нужна поддержка в строительстве производственных систем, в льготных программах кредитования. Нужны изменения в производстве и новые компетенции. Только так мелкие производители смогут не бояться за свой бизнес и сотрудничать с мастодонтами вроде ИКЕА».

Высокие требования и большие обороты шведской компании признает и **Павел Сигал, первый вице-президент «Опоры России».** *«Несмотря на то, что ИКЕА имеет собственные производства, сотрудничество с региональными компаниями проводится везде, где есть магазины этой крупнейшей организации. В частности, компания сотрудничает с организациями в сфере производства древесины и картона, различных запчастей и комплектующих. Но у ИКЕА достаточно высокие требования к поставщикам, которые должны соответствовать по поставкам продукции не только в качестве, но и в принципах охраны труда, защиты природы и ответственного производства»,* — поясняет господин Сигал.

Эксперт признает, что сотрудничество Удмуртии и ИКЕА будет взаимовыгодным. Концерн получит дополнительные площадки для своих магазинов, а производители региона — новые возможности для входа в сеть мирового уровня.

По материалам Ъ-Удмуртия-Online

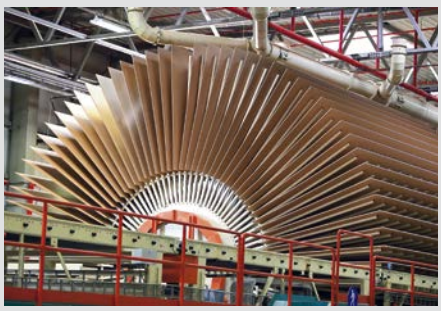
KASTAMONU ВОШЛА В ТОП–10 ТУРЕЦКИХ ИНВЕСТОРОВ В РОССИИ

Компания стала лауреатом рейтинга, который огласили на форуме «Россия – Турция: сотрудничество и партнерство. Турецкие инвестиции в РФ». Мероприятие прошло в Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП) при информационной поддержке делового журнала Russian Business Guide. Компанию Kastamonu представил генеральный директор Али Кылыч. Со вступительным словом на форуме выступили посол Турции в России Мехмет Самсар, заместитель министра промышленности и торговли РФ Алексей Груздев и вице-президент, управляющий директор Управления международного двустороннего сотрудничества РСПП Сергей Красильников.

Повестка включала в себя такие вопросы, как развитие инвестиционных проектов между Россией и Турцией и укрепление контактов между компаниями этих стран, реализация ГЧП-проектов в области ин-

фраструктуры, формирование благоприятного делового климата между Россией и Турцией, взаимодействие турецкого бизнеса с регионами РФ, а также деятельность турецких компаний на российском рынке подрядных услуг.

В рамках дискуссии «Создание комфортного бизнес-климата для Российско-Турецкого взаимодействия» было представлено исследование турецких инвестиций в РФ, которое провела юридическая фирма Nektorov, Saveliev & Partners (NSP) совместно с экспертами ВЭБ РФ и Российско-Турецкой рабочей группой при РСПП. Результаты презентовал председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП Арсен Аюпов. Согласно исследованию, общий объем инвестиций составил 1 триллион рублей, а наиболее привлекательными с



точки зрения инвестиций регионами стали Москва и Московская область, Ленинградская область, Республика Татарстан и Республика Башкортостан. В ходе дискуссии генеральный директор Kastamonu Россия Али Кылыч рассказал об опыте открытия завода в России, о том, как проходило взаимодействие с федеральными и региональными властями, а также о достижениях компании за 6,5 лет работы в России. В дискуссионной сессии также приняли участие первый заместитель главы Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан Инсаф Галиев, старший управляющий директор ВЭБ-Инфра Елена Степанова и региональный менеджер Polimeks Insaat Taahhut ve San. Tic. A.S Умут Хикмет.

Генеральный директор Kastamonu Россия Али Кылыч:

«Открытие завода в России было запланированной частью бизнес-стратегии компании, и сейчас, по прошествии нескольких лет, мы смело можем сказать, что это решение было правильным на все 100%. Предприятие заняло уверенные, лидирующие

позиции в отрасли. Мы успешно локализовали производство, наладили поставки продукции не только по России, но и в 27 стран мира. Уверены, что такой результат — самый объективный показатель эффективности работы компании. Конечно же, строительство и функционирование завода такого масштаба — это крупные инвестиции. За время присутствия в регионе мы инвестировали более 450 млн евро. Такие вложения делают нас крупнейшим турецким инвестором Татарстана и вторым среди резидентов ОЭЗ «Алабуга». Напомним, что в 2020 году деловой журнал Capital (Стамбул) опубликовал ежегодные рейтинги турецких компаний. Холдинг Kastamonu Entegre занял 8-е место в списке крупнейших предприятий, ранжированных по объемам зарубежного товарооборота, а Kastamonu Россия вошла в топ-50 крупнейших зарубежных филиалов турецких компаний».

По материалам компании

НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛИ ОТКРЫЛОСЬ В УДМУРТИИ

В удмуртском городе Глазов открылось новое производство модульной мебели с общим объемом инвестиций 762 миллиона рублей, сообщили в пресс-службе правительства Удмуртской республики.

«Александр Бречалов открыл мебельное производство в Глазове. «Новая мебельная фабрика» займется серийным производством модульной мебели из ЛДСП: кухонных каркасов и фасадов, гардеробных систем, шкафных групп», — говорится в сообщении.

Уточняется, что новая мебельная фабрика станет еще одним крупным предприятием по производству мебели в Глазове с общим объемом инвестиций 762 миллиона рублей. Проект даст республике 232 новых рабочих места.

«В рамках соглашения республики с Фондом моногородов фабрика получила дополнительную поддержку Фонда на строительство инженерных сетей и дороги на общую сумму 102,2 миллиона рублей. Из них 81,81 миллиона рублей — средства ФРМ, 20,4 миллиона рублей — средства республики и города», — рассказал Александр Бречалов.

Территория новой мебельной фабрики составляет более семи гектаров. Ранее на этом месте располагалось управление механизации и автомобильного транспорта (УМиАТ) ЧУС.

На новой мебельной фабрике будут изготавливать модульные кухни для Hoff. В процессе подписания договора с другими крупными сетями по продаже мебели в России. В обозримой перспективе — выход на рынки СНГ: Казахстана, Азербайджана, Монголии и Белоруссии.

Это, пожалуй, первый масштабный проект, который удалось реализовать в рамках присвоения Глазову статуса ТОСЭР — территории опережающего социально-экономического развития. Статус резидента ТОСЭР позволит новой мебельной фабрики не только сделать продукцию конкурентно способнее, но и повысить заработную плату своим работникам. Средний размер заработной платы на новой мебельной фабрике сегодня 37 тысяч рублей.

По материалам интернет-изданий

КОМБИНАТ «СВЕЗЫ» В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЛОЖИТ 100 МЛН РУБ. В РЕКОНСТРУКЦИЮ СИСТЕМЫ ГИДРОТЕРМИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ СЫРЬЯ

На комбинате «Свеза» в Верхней Синячихе (Свердловская область) стартовал инвестиционный проект по реконструкции бассейнов гидротермической обработки сырья. Программа реконструкции четырнадцати бассейнов одной из производственных площадок разбита на четыре этапа и будет реализована с 2021 по 2024 гг. Общая сумма инвестиций в проект составит порядка 100 млн рублей.

Этап текущего года стоимостью более 20 млн рублей включает в себя реконструкцию и модернизацию трех бассейнов гидротермической обработки сырья (ГТО). В мае на производственной площадке верхнесинячихинского комбината уже начаты работы, в ходе которых будет восстановлена герметичность стенок резервуаров и увеличена их толщина. Это позволит стенам удерживать боковые нагрузки от давления воды из соседних бассейнов, а значит даст возможность вывода под чистку поочередно — отдельными ваннами. Благодаря этому комбинат исключит снижение производительности оборудования на период чистки бассейнов в летние месяцы.

После завершения реконструкции бассейнов начнется установка современной системы автоматической регулировки подачи пара и поддержания температуры в бассейнах ГТО. Гидротермическая обработка сырья — это первый и важный шаг в первичной обработке древесины. Перед тем как поступить на лущильный станок, древесина сначала погружается в бассейн с горячей водой для того, чтобы волокна стали более пластичными.

Для повышения качества шпона, из которого впоследствии будет изготовлена фанера, важно, чтобы на этапе проварки соблюдались термический режим и время обработки древесины. Модернизация системы паропроводов позволит четко поддерживать заданную температуру в бассейнах, что положительно скажется на качестве подготовки сырья для последующей обработки на других переделах.

По материалам компании

ПЕРВЫЙ МЕБЕЛЬНЫЙ TRADE-IN!

Российская сеть салонов мебели «Цвет диванов» впервые в отечественной истории индустрии официально объявляет о запуске программы trade-in по приему и вторичной переработке диванов, бывших в употреблении.

Таким образом, один из лидеров рынка мебели выступает с реальной инициативой в направлении циклической экономики и стремится прививать потребителю привычки осознанного потребления.

С 16 июня 2021 покупатели мягкой мебели в сети «Цвет диванов» получают именной бессрочный Сертификат trade-in* на приобретение следующего дивана со скидкой до 50% при условии сдачи бывшего в употреблении дивана, имеющего Сертификат trade-in. Помимо бонусной скидки обладатели сертификата получают бесплатный доступ к сервису утилизации. Он представляет собственный сервис по вывозу дивана, имеющего Сертификат trade-in в момент его замены на новую модель из коллекции «Цвет Диванов». Бывший в употреблении диван будет вывозиться от клиента силами ритейлера и разбираться на части, каждая из которых будет утилизирована в соответствии с экологическими стандартами.

Чем полезен trade-in технологичных предметов интерьера?

Новый сервис по обмену имеющегося дивана по системе trade-in отражает тренд динамично меняющейся жизни и ориентирован на то, что с момента его покупки у человека происходят перемены: новая квартира, ремонт, потребность в новой модели или новом уровне комфорта, желание поменять цветовое решение интерьера. Программа trade-in позволяет делать это быстро и выгодно: от 20 до 50% стоимости нового дивана клиент оплатит за счет сдачи прежнего; прежний диван ритейлер вывезет от клиента сам и сам его утилизирует с заботой об экологии.

Как работает программа trade-in?

Все, что должен сделать обладатель Сертификата trade-in – это:

— выбрать модель из актуальной коллекции для обновления по программе trade-in.

— отправить заявку по контактам, указанным в Сертификате, сопроводив его фотографиями б/у дивана, на который был выдан данный Сертификат, и получить скидку от 20 % до 50% на новую модель, которая зависит от модели и степени амортизации б/у дивана (порог 20% действует для диванов не старше 5-ти лет, на более старшие диваны сумма дисконта может несущественно снизиться, либо иметь определенные ограничения).

Куда отправляются «вернувшиеся» диваны?

Принятые от клиентов старые диваны разбираются на части — металлокаркас, текстиль, наполнитель — и передаются партнерам с соответствующими экспертизами по экологичной утилизации.

По материалам компании «Цвета Диванов»

В НУР-СУЛТАНЕ ПОСТРОЯТ ШЕСТЬ НОВЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Об этом на своей странице в Instagram написал аким столицы Алтай Кульгинов.

Один из проектов — фабрика по производству мягкой и корпусной мебели, а также дверей. Предприятия будут выпускать порядка 24 тыс. комплектов мягкой и корпусной мебели в год и до 2 тыс. комплектов межкомнатных дверей в месяц.

«Реализация поддержанных проектов позволит создать около 1 тыс. рабочих мест и привлечь в экономику страны порядка 50 млрд тенге», — отметил аким.

По его информации, в 2020 году в столице построили и ввели в эксплуатацию 3 млн квадратных метров жилья.

«К примеру, в 2020 году построили более 7 тыс. социальных квартир, в текущем году данную планку планируем поднять до 10 тыс. доступных льготных квартир. Соответственно, необходимо развивать сопутствующие производства — «экономику простых вещей». Важно поддерживать отечественных производителей и нужные для города и жителей проекты», — заверил Алтай Кульгинов.

По материалам kapital.kz

ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады
Столешницы
Мебельные детали

Людмила

пластик LEMARK, MELATONE
КЛЕЙ красный МИРА, 54а

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

Людмила

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

Тел. 351-53-00, 8-913-730-34-48

ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ
КОЛЛЕКЦИЯ ФАСАДОВ
из массива дерева
современный стиль
строгая геометрия
эксклюзивность
минимализм
г.Томск, пр. Фрунзе 119е, тел.: (3822) 545-150
fasad@tomskfasad.ru, www.tmf70.ru

мебельные фасады с МДФ

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

Lemark
Melatone

Декоративный пластик HPL
Акриловый пластик
Кромка ABS

FineVinyl
Huadong
LG Hausys Authorized Distributor

Пленки ПВХ и ПЭТ
для мембранно-вакуумного прессования, каширования и окутывания

СЕГМЕНТ-АБРАЗИВ ЗАВОД ШЛИФОВАЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Абразивные материалы
«Сегмент-Абразив»

valresa

Лакокрасочные материалы VALRESA (Испания)
для профессиональной отделки

WAKOL Anspruch verbindet

Клеи контактные Wakol (Германия)
для производства мягкой мебели и матрасов

MERITIN&CO ADHESIVES IN MOTION
neoflex ADHESIVES

Клей ПВА, ЭВА расплав, ПУР (реактивный) для мебельных и дверных производств

пластики и пленки

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ КАЧЕСТВО ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

К О М П Л Е К С Н О Е Р Е Ш Е Н И Е

Приглашаем к сотрудничеству дилеров!

ГК «Пластики и Пленки» — лидер на рынке РФ по комплексному снабжению предприятий мебельной, дверной и строительной промышленности пластиками HPL и акриловыми (ПММА), пленками ПВХ/ПЭТ, кромками ABS, клеевыми, лакокрасочными и абразивными материалами.

пластики и пленки www.plastics-foils.ru
КЛЕЕВЫЕ СИСТЕМЫ www.eks-msk.ru
valresa www.valresa.ru
СЕГМЕНТ-АБРАЗИВ www.segment-abrasive.ru
WAKOL www.wakol.ru

+7 (495) 646-13-04

Москва, головной офис:
г. Москва, Павелецкая наб., дом 2, стр. 1 БЦ «Loft Ville»

+7 (495) 646-13-04 доб. 710
+7 (968) 614-10-67

Филиал в Новосибирске:
г. Новосибирск, ул. Долинная, д. 2Г

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ
для производства мебели

IT–ТЕХНОЛОГИИ

Станки
Инструмент
IT–технологии

ЭЛСИ
1995

ИНСТРУМЕНТ УСПЕХА

ПРОИЗВОДСТВО ФРЕЗ
ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБОТКИ
ПОД ЗАКАЗ

elsifr.ru

ЛАУРЕАТ 100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ 2020

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

ООО «Фолльмер Рус»
г. Москва, пр-т Андропова, 18, к. 6, тел.: + 7 495 150 11 12
www.vollmer-group.com

БАЗИС

Новая эра.
Новый отсчет.
Базис 2021

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

БАЗИС 2021. ИЗЮМИНКИ НОВОГО РЕЛИЗА

Новый релиз БАЗИС 2021 — это не только принципиально новый подход к выпуску обновлений программного обеспечения, но целый ряд новых, интересных и полезных возможностей. Вообще, работа над каждым релизом системы – это сложный и длительный процесс, который включает в себя обобщение предложений пользователей и воплощение собственных идей, разработку и тестирование программ, апробацию новых функций наиболее «доверенными» пользователями. Начинается он задолго до выхода не только очередного, но и зачастую и предыдущего релиза.

Девиз БАЗИС 2021 — максимальное удобство для пользователей с точки зрения выполнения ими конкретных проектных операций. Это потребовало разработки большого количества нововведений. Рассказать обо всех в статье невозможно, поэтому остановимся на тройке наиболее интересных из них.

УСТАНОВКА И РЕДАКТИРОВАНИЕ ЭЛАСТИЧНЫХ ФРАГМЕНТОВ

Эластичное проектирование — это ноу-хау системы БАЗИС, уникальная технология, позволяющая во многих случаях на порядок сократить время работы над заказом. В БАЗИС 2021 появилась возможность создания эластичных трехмерных фрагментов.

Сделаем небольшое отступление. В системе БАЗИС есть понятие составных элементов, в частности, блоков. Блоки — это именованные группы объектов (панелей, крепежа, других блоков и т. д.) в составе модели мебельного изделия. Для каждого блока определено понятие функционального типа, в соответствии с которым он будет анимироваться в составе модели в модуле проектирования интерьеров и приема заказов БАЗИС-Салон. В качестве примера можно привести такие функциональные типы блоков, как выдвижные ящики или распашные двери.

При установке на модель фрагменты становятся блоками. Поскольку фрагменты являются эластичными элементами, то при установке на модель они могут деформироваться в соответствии с заложенными в них правилами. Эти правила задаются специальными вспомогательными плоскостями. Изменение размера блока в каком-либо направлении обеспечивается наличием вспомогательной плоскости, перпендикулярной этому направлению.

Возможности работы с эластичными фрагментами можно наглядно продемонстрировать на примере построения и редактирования кухонного гарнитура.

Для установки первого элемента нижнего яруса выбираем требуемую модель из библиотеки, например, тумбу с полками, указываем точку привязки и

Павел Бунаков, ведущий программист разработчика

три габаритных размера в соответствии с которыми размеры всех элементов тумбы автоматически пересчитываются. Аналогичным образом устанавливаем еще несколько изделий: две тумбы с ящиками, отличающиеся шириной, духовой шкаф и посудомойку. Обратим внимание на два момента:

- для двух последних элементов указываются только точки привязки, поскольку их размеры стандартны;
- все построения выполнены в рамках одной единственной команды и заняли буквально пару минут.

Столь же быстро формируем верхний ряд изделий на заданной высоте, например, 400 мм, задавая ширину элементов согласно ширине соответствующих элементов нижнего яруса. Для завершения осталось поставить столешницу, стеновую панель и пристеночный плинтус. Эти три элемента также записаны в библиотеку в виде эластичного фрагмента, поэтому они устанавливаются простым указанием габаритных точек. На этом построение кухонного гарнитура закончено, его модель показана на первом рисунке.

Теперь переходим к его редактированию, т. е. изменению размеров отдельных элементов, что часто встречается при согласовании проектов с клиентами. В предыдущих версиях системы БАЗИС реализовано несколько вариантов решения подобной задачи:

- указанием точных размеров отдельных элементов;
- использованием команды «растянуть и сдвинуть»;
- авторедактированием, то есть деформацией с использованием характерных точек.

Все они требуют коррекции смежных элементов, что увеличивает затраты времени и требует внимательности для исключения пересечения элементов.

В новой версии БАЗИС 2021 появилась возможность автоматической коррекции смежных элементов. Она работает только на текущем уровне иерархии модели. В построенной кухне все элементы находятся на одном уровне — уровне модели, поэтому они будут изменяться в случае необходимости по заданным алгоритмам. Рассмотрим это на примерах.

Предположим, что необходимо увеличить ширину левой тумбы с выдвижными ящиками за счет соседней справа тумбы. Для этого выделяем нужный элемент, и, захватив характерную точку, начинаем перемещать ее вправо. При этом появляются габаритные фантомы всех смежных элементов, показывая их новые размеры и положение. Справа к редактируемому элементу примыкает аналогичная тумба, ширина которой может меняться, а два следующих элемента имеют фиксированную ширину. До определенного момента ширина смежной тумбы уменьшается. По достижении технологического минимума по ее ширине начинает увеличиваться общая ширина гарнитура, т. е. она сама, а также духовой шкаф и посудомойка перемещаются вправо. При этом все перемещения элементов нижнего яруса автоматически дублируются на верхний ярус, сохраняя тем самым замысел конструктора.

Рис. 1

Теперь необходимо изменить ширину секции с выдвижными ящиками. Аналогичным образом перемещаем характерные точки. Результат показан на втором рисунке. Если внимательно сравнить его с исходным гарнитуром, то можно увидеть следующее:

- ширина левой тумбы увеличилась, а правой — уменьшилась;
- соответствующим образом изменились и размеры элементов верхнего яруса;
- навесная полка над левой тумбой имела одну дверь, а после редактирования у нее уже две двери, поскольку при новой ширине полки использование одной двери неудобно, или ее просто невозможно изготовить.

Продолжим увеличивать ширину левой тумбы. Как только она достигнет технологического максимума по ширине, характер редактирования меняется:

- редактируемая тумба и все элементы правее ее перемещаются вправо;
- у примыкающей слева тумбы увеличивается ширина и, при необходимости, вместо одной двери устанавливаются две двери.

Свой технологический максимум по ширине имеют и столешница, и стеновая панель. По его достижении единые элементы заменяются на состыкованные с установкой, при необходимости, специального стыковочного профиля, что также видно на втором рисунке.

Таким образом, при грамотном подходе к формированию библиотеки типовых эластичных франментов, можно не только в разы сократить время создания новых изделий, но и свести практически к нулю вероятность появления ошибок в проектах. Это стало очередным шагом компании «Базис-Центр» по реализации концепции безошибочного проектирования корпусной мебели.

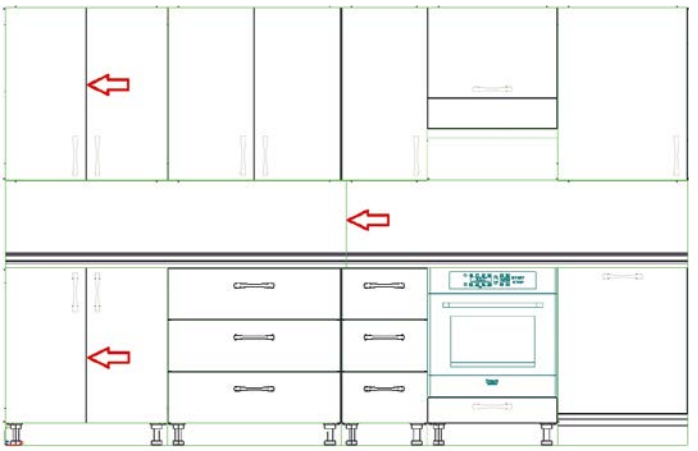


Рис. 2

СОЗДАНИЕ ШАБЛОНОВ В FASTREPORT

Еще одним давно ожидаемым нововведением стала возможность подготовки отчетов в FastReport, с помощью которой можно формировать любые документы, оформляя их принятым на предприятии образом. По умолчанию в комплект поставки входит 5 типовых документов (спецификации на панели, облицовочные материалы, профили, крепеж и сборочные единицы), шаблоны которых при необходимости можно редактировать.

Процесс создания новых шаблонов основан на понятии бэнда — объекта-контейнера, который размещается непосредственно на странице отчета и служит для размещения любых других объектов. В качестве примера можно привести заголовок отчета, который будет печататься на первом листе каждого отчета, или заголовок страницы для печати в начале каждой страницы данного отчета. Содержимым бэндов является информация из текущей модели изделия, или информация общего вида, например, дата.

Для включения в отчет сведений из модели изделия существует набор предопределенных свойств, которые распределены по группам. Например, в группе Панели есть такие свойства, как Номер позиции, Обозначение, Материал и т. д. Этот список можно расширить, введя собственные, пользовательские свойства, например, свойство Эскиз.

Формирование шаблона заключается в выборе и размещении бэндов на поле документа с последующим заполнением их необходимой информацией. На третьем рисунке в качестве примера показана последовательность формирования простого шаблона для отображения некоторой информации о панелях модели. В начале страницы размещаем бэнд заголовка страницы, назвав его Отчет. Далее формируем заголовок таблицы, в которую будем выводить данные. Для простоты сделаем в ней два столбца: Позиция и Наименование. После этого можно переходить к самому интересному — заполнению таблицы реальными данными с модели.

Размещаем на форме бэнд данных и в специальном окне указываем, из какой группы параметров модели будут извлекаться данные для заполнения бэнда. В рассматриваемом случае выбираем группу Панели. Затем для каждого столбца таблицы задаем соответствующий параметр модели. Следует отметить, что в столбцах таблицы можно выводить не только одиночные значения параметров, но и их комбинации, например, наименование панели и материал, из которого она изготовлена. Кроме того, при необходимости можно указывать и расчетные формулы. В любой момент времени текущий вариант отчета можно визуализировать. Информация для таблицы будет выбираться из текущей модели изделия. Совсем не обязательно формировать все необходимые отчеты «с нуля». Стандартные отчеты, входящие в комплект поставки, можно отредактировать произвольным образом.

ОТЛАДЧИК СКРИПТОВ

В системе БАЗИС реализована технология встроенного программирования, которая давно зарекомендовала себя как удобный и эффективный инструмент параметризации не только отдельных фрагментов и изделий, но и многих проектных операций. Разработка скриптов производится на языке JavaScript в кроссплатформеной среде Visual Studio Code, которая изначально позиционировалась в качестве инструментария для легкого и быстрого программирования. Данная возможность впервые была представлена в 2014 году. С тех пор она постоянно развивается и совершенствуется.

Практика показала, что для разработки скриптов достаточно иметь начальные навыки программирования, буквально на уровне школьного курса информатики. Это объясняется тем, что основной объем работ связан с обращением к командам системы БАЗИС, с которыми мебельщики хорошо знакомы. Различие только в том, что данные для их работы задаются не в режиме диалога, а в соответствии с правилами языка программирования.

В настоящее время мебельщиками разработано и выложено в свободный доступ на различных форумах тысячи скриптов, начиная от сравнительно простых (расстановка полок в секции, установка опор и подпятников, угловой подрез панели и т. д.) и заканчивая скриптами, позволяющими проектировать мебельные гарнитуры. Например, на запрос в Яндексе «скрипты для Базиса» нашлось 3 млн результатов. Все они позволяют существенно экономить время работы над проектами, что исключительно важно с точки зрения получения дополнительных конкурентных преимуществ.

Скрипты системы БАЗИС давно и прочно вошли в практику работы мебельщиков. Перечислим некоторые ситуации, когда их применение особенно актуально:

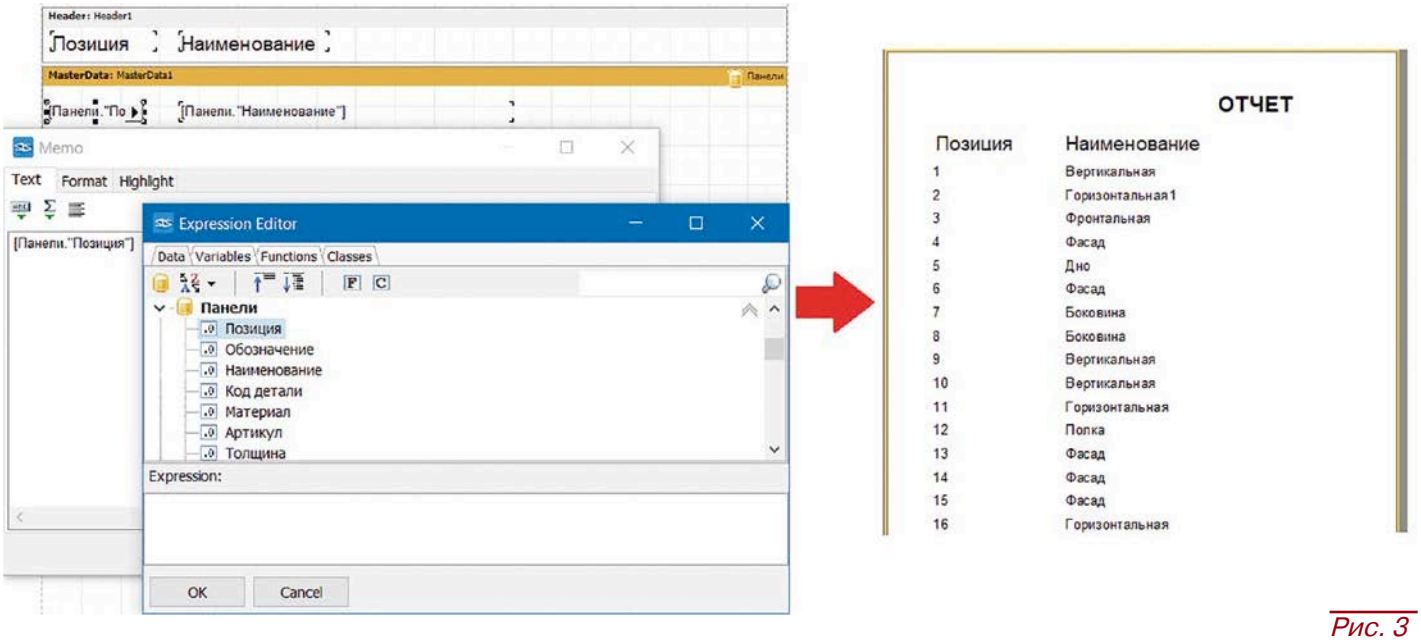


Рис. 3

- Взаимодействие с клиентом, когда надо быстро продемонстрировать предлагаемые дизайнерские решения.
- Быстрая адаптация новых конструкторов и технологов, пришедших на предприятие. При разработке скриптов в них закладываются типовые конструкторско-технологические решения. Соответственно, разрабатываемые модели будут отвечать всем принятым требованиям. Более того, использование скриптов позволяет решить проблему нехватки высококвалифицированных специалистов, поскольку снижает требования к профессиональной подготовке.
- Работа с крупными проектами, или с большим количеством заказов, когда требуется «разгрузить» ведущих специалистов от разной «мелочевки».
- Унификация и стандартизация конструкции изделий и технологических процессов, а также создание модельных рядов выпускаемой продукции. Для этих целей скрипты значительно удобнее и функциональнее по сравнению с библиотеками типовых 3D моделей, за счет более широких возможностей по модификации базовых объектов.
- Взаимодействие с используемыми на предприятии какими-либо расчетными или иными программами, требующими информации из моделей изделий. С помощью скриптов можно легко организовать экспорт и импорт нужных данных.

При любом программировании большой объем времени приходится тратить на отладку программ. В ряде случаев она занимает до половины всего времени разработки. Для ускорения и упрощения процесса отладки, т. е. обнаружения, локализации и исправления ошибок, в версии БАЗИС 2021 разработан отладчик скриптов. Он представляет собой приложение, которое встраивается непосредственно в среду Visual Studio Code, обеспечивая двустороннюю связь между ней и системой БАЗИС.

Отладчик скриптов позволяет выполнять все основные операции, необходимые для отладки программ:

- установка безусловных и условных точек останова на выбранных строках программы, по достижении которых исполнение программного кода будет приостановлено;
- пошаговое выполнение кода после достижения точки останова;
- просмотр значений переменных и выражений, содержащихся в коде;
- отображение результатов вычислений, которые необходимо анализировать на протяжении некоторой части кода, в отдельном окне;
- изменение значений переменных непосредственно в процессе исполнения кода.

Безусловно, отладчик не гарантирует отсутствия ошибок в скриптах и их качество. Для этого требуется аккуратность при программировании и, в первую очередь, хорошее знание технологии проектирования корпусной мебели. Однако при грамотном использовании отладчика количество ошибок значительно сокращается, а сама отладка становится более быстрой и легкой.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Автоматизация проектирования и производства — актуальная задача для любого мебельного предприятия. От внедрения хорошего программного обеспечения, которое предоставляет широкие функциональные возможности, выигрывают все: и производители, и потребители. Первые получают возможность оптимизации всех процессов изготовления мебели, а вторые — приобретения более качественных, функциональных и долговечных изделий в короткие сроки и по приемлемым ценам. Всем этим требованиям в полной мере отвечает система БАЗИС 2021 — программное обеспечение САПР нового поколения.

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!

«ПЕРВАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА» МЕБЛИРУЕТ КВАРТИРЫ ОТ «ПОЛИС ГРУПП»

«Первая мебельная фабрика» заключила соглашение о партнерстве с петербургским застройщиком, компанией «Полис Групп». Комплексная меблировка квартир стала доступна покупателям квартир в трех строящихся жилых комплексах «Полис Групп».

«Первая мебельная фабрика» совместно с «Полис Групп» разработали несколько вариантов комплексной меблировки для будущих жителей ЖК «Полис Приморский», ЖК «Мой Мир» и ЖК «Полис на Комендантском». Предложение действует для квартир-студий, однокомнатных, двухкомнатных квартир «евро» и двухкомнатных квартир с детской комнатой. По желанию покупатели могут выбрать один из восьми вариантов меблировки. Все они разработаны с учетом особенностей планировок и отделки помещений, предусмотренных застройщиком, и включают в себя все необходимое для кухни, прихожей, гостиной и спальни.

Оценить качество материалов и интерьерных решений покупатели могут в шоуруме «Первой мебельной фабрики» в Санкт-Петербурге по адресу Мебельный проезд, 4.

«Мы видим рост интереса к меблировке у новоселов, особенно тех, кто покупает квартиры в «эконом» сегменте, поэтому рассчитываем, что доля продаж меблированных квартир в этих жилых комплексах составит, как минимум, 7%», — отмечает **Александр Шестаков, генеральный директор Первой мебельной фабрики.**

Получить предложение на покупку квартиры с мебелью покупатель может в момент оформления сделки по покупке квартиры либо в отделе продаж «Полис Групп», либо дистанционно. Оформление договора, контрольный замер, установка мебели и подключение бытовой техники осуществляются специалистами «Первой мебельной фабрики» в удобное для покупателя время. Замер осуществляется после получения ключей. Стоимость комплекта меблировки фиксируется в момент заключения договора. Цена комплекта на 30-40% дешевле, чем стоимость аналогичных товаров в розничных магазинах. Так, например, комплект для студии предлагается от 116 000 рублей. Экономия обеспечивается за счет продуманного комплексного предложения и оптовых скидок от производителя мебели.

«Для клиентов, которые приобретают недвижимость в новостройке, всегда важно как можно быстрее заселиться в квартиру и начать в ней жить, — считает **директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Полис Групп» Ольга Ульянова.** — *Тем не менее, после сдачи дома новоселам предстоит еще несколько важных этапов, в том числе отделка и меблировка. Несмотря на то, что это приятные хлопоты, они все же занимают время и оттягивают долгожданный момент. Именно поэтому мы приняли решение - предоставить покупателям закрыть вопрос с отделкой и меблировкой еще на этапе строительства дома. Партнером компании в этом проекте является ведущее предприятие мебельной отрасли России «Первая мебельная фабрика». Опция позволит нашим клиентам заселиться в квартиру практически сразу после получения ключей».*

«Меблированные квартиры — популярный тренд в Европе, и мы видим, что они становятся востребованными в России. В квартиры с предустановленной мебелью можно въехать сразу после получения ключей, не надо тратить лишних денег, времени и сил на ремонт и поиск оптимальных вариантов меблировки, к тому же, заключая договор на приобретение мебели заранее, можно серьезно сэкономить. Заказывая мебель у «Первой мебельной фабрики», поставщика Эрмитажа, Мариинского театра и крупнейших международных форумов и саммитов, покупатель уверен в высочайшем качестве продукции. Вся мебель производится на автоматизированном европейском оборудовании по немецким и швейцарским технологиям. На «Первой мебельной фабрике» мы используем только высококачественные сырье и комплектующие: для корпусов и фасадов — плиты ЛДСП от всемирно известного бренда Egger, для кухонных гарнитуров — фурнитуру и ящики Blum. Это гарантирует нашим покупателям не только красивую и эргономичную, но еще и безопасную, функциональную и долговечную мебель — словом, по-настоящему комфортную жизнь в новом доме», — заключает Александр Шестаков.

О КОМПАНИИ

ПЕРВАЯ МЕБЕЛЬНАЯ

КУХНИ

1mf.ru

«Первая мебельная фабрика» — ведущее предприятие мебельной отрасли России, работающее с 1945 года, лауреат конкурсов образцов мебели на ведущих российских и зарубежных выставочных форумах. Компания первой из мебельных предприятий Санкт-Петербурга стандартизирована по системе ИСО 9001-2001 (ИСО 9001-2000). Сегодня «Первая мебельная фабрика» является основой большого холдинга, включающего в себя крупнейшие мебельные центры Санкт-Петербурга и Москвы: «Мебель-Сити», «Мебель-Сити-2», «Мебель-Сити Москва», торговый комплекс «Гарден-Сити», спортивную ледовую арену «Шанс Арена».

«Первая мебельная» уже много лет является ответственным производителем и поставщиком мебели для бизнеса и государственных структур. В числе реализованных проектов — поставка мебели для Новой сцены Мариинского театра, для Эрмитажа, к саммитам ШОС, БРИКС и G20, комплексное оснащение объектов Олимпиады-2014 в Сочи.

ГК «Полис Групп» работает на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области с 2010 года, сохраняя за собой репутацию надежного застройщика. Компания специализируется на строительстве качественного, современного жилья и объектов инфраструктуры. На счету «Полис Групп» 57 построенных объектов. Застройщик входит в число компаний-лидеров в России по объемам текущего жилищного строительства и вводу жилья.

«Первая мебельная фабрика» — первое в Санкт-Петербурге и в России мебельное предприятие, начавшее работу в сегменте меблирования квартир. Сейчас в активе «Первой мебельной» действующие и исполненные контракты на поставку мебели для крупных застройщиков Санкт-Петербурга: Setl City, ГК «Пионер», «Ленстройтрест», ПИК, КВС и Группы «Эталон». На сегодня мебелью от «Первой мебельной фабрики» оборудовано более 10 тыс. новых квартир в Санкт-Петербурге, и это количество ежедневно увеличивается.

КАЧЕСТВО — БЕЗУСЛОВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА

Вошедшие в моду минимализм и разумное потребление диктуют свои правила: люди все чаще склоняются к тому, чтобы покупать меньше, да лучше. На этом во многом строится политика крупных мировых брендов, чей товар стоит недешево, но прослужит долго и не доставит хлопот. Некоторые российские компании также постепенно приходят к тому, что качество становится продуктом, и не так важно, что производится – еда, дорогая электроника или мебель.

КАК КАЧЕСТВО СТАЛО ПРОЦЕССОМ

История возникновения теории управления качеством неразрывно связана с именем американского экономиста Уильяма Эдвардса Деминга. Его методика стала одной из основ японского экономического чуда середины XX века, а 14 ключевых принципов, предложенных Демингом, легли в основу системы менеджмента качества Международной организацией по стандартизации (ISO).

Необходимость менять подход к работе Деминг обозначил очень жестко: «Вы можете не изменяться. Выживание не является обязанностью». Для тех, кто был готов начать, Деминг предложил 14 принципов, которые отразили философскую концепцию подхода к производству в XX веке. Первый из них — постоянство цели. «Поставьте перед собой цель непрерывного улучшения продукции и услуг и будьте твердыми в ее достижении. Распределяйте ресурсы так, чтобы обеспечить долговременные цели, а не только сиюминутную прибыль. Только так можно добиться конкурентоспособности, сохранения предприятия и обеспечения людей работой». Последующие принципы логично вытекают из этого: уход от постоянного контроля к «встраиванию» качества в продукцию, отказ от закупок по самой низкой цене в пользу надежных поставщиков, непрерывная работа над улучшением всех процессов в организации, современные подходы к подготовке и переподготовке для всех работников, включая руководителей и управляющих, развитие лидерства и т. д. Как итог — гордость за свой труд и приверженность общему делу.

Мебельная компания «Ангстрем» внедряет 14 принципов качества в Потоке стоимости. Эти инстру-

менты значительно поддерживают систему качества, а также помогают выстраивать материальные и информационные потоки посредством встраивания и управления индикаторами KPI (Ключевые показатели эффективности), многоуровневым аудитом процесса, регулярными коммуникациями с работниками.

4 СОСТАВЛЯЮЩИХ КАЧЕСТВА МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

И хотя принципам Деминга уже больше полувека, применяют их пока далеко не везде: практического опыта в России еще не так много. Компания «Ангстрем», один из крупнейших отечественных производителей корпусной мебели, в 2020 году провела внутреннюю реформу. Вместо Службы качества в организации появилась Дирекция по качеству, которая стала развиваться как отдельное большое направление. «Проблема традиционного подхода заключается в том, что многие сотрудники производства относятся к качеству, как ко второстепенному процессу, а не принимают его как целостную систему развития. В таком случае служба качества нужна для того, чтобы проверять изделия. Мы пытаемся изменить это отношение и перейти на новый уровень, — поясняет Вадим Захаров, руководитель группы бережливого производства мебельной компании «Ангстрем». — Рекламация — это конечная часть претензий, которые мы получаем от потребителя. Сегодня наша задача – получить не претензии, а обратную связь внутри подразделения. То есть уже на этапе производства добиться того, чтобы клиент получал лучший продукт из возможного. Впереди ещё очень много работы по оптимизации и выстраиванию процессов, но результаты изменений видны уже сегодня. Нами постепенно создается необходимый фундамент для значительных улучшений в области качества процессов, которые, конечно же, влияют и на сокращение рекламаций».

Для того, чтобы повышать качество производства, оценивать его и предъявлять миру результаты, создается система менеджмента качества (СМК). Это документально оформленная совокупность мер и прописанных операций, которые требуются организации для достижения необходимого качества продукции. В России чаще всего СМК внедряют на основе международного стандарта ISO 9001. Наличие документов, подтверждающих качество, открывает выход на международные рынки. Это сигнал, что компания отслеживает свои процессы тщательно. В случае «Ангстрема» подтверждение качества помогает сотрудничать в России с IKEA.

Руслан Каримов, директор по качеству мебельной компании «Ангстрем», считает, что в мебельной индустрии есть четыре основных компонента, за которыми нужен тщательный контроль. На начальном этапе было решено сконцентрироваться на них:

- Первое — это документально подтвержденное качество материалов от поставщиков. Кроме сертификатов качества, на предприятии осуществляется входной контроль поставщика. Также «Ангстрем» выезжает к основным поставщикам с аудитами для их оценки.

Необходимо, чтобы материалы были экологичными, не имели посторонних запахов и были безопасны для человека.

- Второе — это точное соблюдение технологий производства, но при этом и технология не стоит на месте. Мы постоянно экспериментируем с материалами, наши поставщики приезжают к нам и делятся знаниями по использованию их материала именно в нашем производстве.

«Если мы покупаем материал, но используем его в температурных режимах выше или ниже нормы, прописанной в инструкции — качества мы не получим», — приводит пример Каримов.

• Третья составляющая качества — это оборудование. Оно должно регулярно проходить проверку и техобслуживание.

В первую очередь, под понятием «оборудование» многие понимают станок, который нуждается в периодическом обслуживании или ремонте. «Ангстрем» же на постоянной основе закупает новое оборудование ведущих мировых производителей. Работа на таком оборудование возможна только после обучения наших специалистов заводом-изготовителем. Данный процесс трудоемкий, но на выходе мы получаем и новый дизайн, и качество деталей, и рост объема производства.

• И главное — это люди, которые и создают ценность товара.

Сотрудников надо постоянно обучать, они должны понимать инструкции, технические требования и прочее. *«У нас обучение затрагивает не только производственную систему. Это целый комплекс знаний, который дается для того, чтобы люди понимали, что они создают то самое качество за станком, за оборудованием»,* — говорит Руслан.

По опыту компании, комплексный подход к улучшению качества находит отклик у сотрудников производства. «Рабочие заинтересованы в том, чтобы

выводить продукцию на новый уровень, гордиться результатами своего труда, — поясняет Вадим Захаров. — Но, в первую очередь, необходимо работать с руководителями. Сегодня у наших руководителей подразделений есть понимание того, что комплексный подход необходим. Неважно, занимаемся мы планированием, закупкой комплектующих, энергообеспечением нашего предприятия, фильтрацией, ремонтом — везде нужно качество, в каждом процессе».

По материалам «Ангстрем»

НОВАЯ OUTDOOR–КОЛЛЕКЦИЯ POTOCCO ПОД РУКОВОДСТВОМ КЬЯРЫ АНДРЕАТТИ

Итальянская мебельная компания Potocco под руководством нового арт-директора Кьяры Андреатти представляет свою новую коллекцию уличной мебели. Она показана в атмосферных фотографиях, сделанных на вилле Domus (1938 г.) на Лигурийском побережье Франческой Феррари. В этом проекте, по словам сотрудников компании, домашнее пространство задумано как театр для мебели, который взаимодействует с архитектурой и природой. «Я хотела воссоздать очень естественные и приватные ситуации, в которых можно было бы ощутить спонтанность повседневной жизни. В данном случае это сам свет, который придает характер продукции и оформляет пространство», – говорит Андреатти. Новая коллекция уличной мебели, в том числе сиденья Tibes от Грегорио Факко, показаны на фоне минималисткой архитектуры дома, близлежащих скалах и зелени. Серия

Tibes, включающая стул, табурет и кресло, состоят из металлической конструкции с порошковым покрытием и сиденья из тонкой веревки ручной работы.

design-mate.ru

КОЛЛЕКЦИЯ PIPE DREAM ИЗ МНОГОСЛОЙНЫХ ДЕРЕВЯННЫХ ПАНЕЛЕЙ И ПЕНОПЛАСТА

Douglas&Company для создания коллекции Pipe Dream, в которую входят кушетка, скамейка и табурет, использует материалы, оставшиеся после стройки. Коллекция сделана из многослойных деревянных панелей и высокоплотного пенопласта с добавлением кожи розового цвета. Геометрические формы образуются путем сложения слоев разнородных материалов.

По материалам Dezeen

СТУЛЬЯ OVO ОТ FOSTER + PARTNERS ДЛЯ BENCHMARK

Foster + Partners в сотрудничестве с британским производителем мебели Benchmark создали три углеродно-отрицательных кресла из европейского дуба и американского ореха. Коллекция OVO состоит из кресла, складного бокового кресла и кресла для отдыха. Кресла OVO доступны с деревянным или обитым кожей сиденьем (цвет на выбор). Кресло для отдыха имеет глубокое, просторное сиденье, расширенные подлокотники, на которые можно поставить чашку или даже ноутбук, или мягкие подлокотники с подушками для дополнительного комфорта.

Штабелируемый боковой стул имеет урезанную спинку, его можно легко хранить и использовать в многоцелевых помещениях, таких как обеденные и лекционные залы. Все три стула, изготовленные только из древесины, имеют отрицательный выброс углерода, поскольку деревья, из которых они были сделаны, в течение всей своей жизни накапливали больше CO_2, чем будет выброшено при производстве, распределении и предполагаемом использовании стульев.

design-mate.ru

НОЭ ДЮШОФУР–ЛАВРАНС СОЗДАЕТ МЕБЕЛЬ ИЗ ВЫБРОШЕННОЙ ОБОЖЖЕННОЙ ПРОБКИ

Французский дизайнер Ноэ Дюшофур-Лавранс представил новую коллекцию мебели Burnt Cork. Предметы вырезаны из блоков обожженной пробки, которая обычно становится промышленным отходом. Идея коллекции зародилась в 2017 году, когда Ноэ приехал в Португалию, по пути столкнувшись с разрушительными лесными пожарами на холмах Педроган-Гранди. «Было шоком въехать на эти горящие холмы, где ад поглотил ландшафт и оставил после себя мир видимой энтропии. Меня поразила сила огня, одного из пяти элементов, жизненно важных для существования на земле, краеугольного камня для развития культуры», – говорит дизайнер. Для создания предметов использовалась новая технология: традиционный процесс включает смешивание и склеивание пробковых гранул в форме, варку блока в течение 16 часов, а затем сушку в течение шести недель; Дюшофур-Лавранс включил гранулы разных размеров, начиная от мелкозернистой традиционной пробки до текстуры коры, где преобладает древесный уголь, чтобы достичь эффекта градиента. В его работах Burnt Cork более грубый

конец градиента проявляется в основаниях мебели, которые имеют вертикальные формы, чтобы сделать текстуры особенно заметными. Мебель была вырезана с использованием семиосевого станка с ЧПУ, способного лепить органические формы. Это делает серию Burnt Cork сочетанием ручных и промышленных процессов. Полная коллекция состоит из обеденного стула, кресла для отдыха, шезлонга, обеденного стола, двух низких столиков и табурета.

По материалам dezeen

СЕБАСТЬЯН ХЕРКНЕР ПРЕДСТАВИЛ ОБНОВЛЕННУЮ КОЛЛЕКЦИЮ ONA ДЛЯ FREIFRAU

Дизайнер Себастьян Херкнер представил обновленную коллекцию сидений Ona для немецкого бренда Freifrau. Ona, включающая стулья, мягкие кресла с подлокотниками, барные стулья, коктейльные кресла и скамейку, была расширена — в нее добавлены два новых кресла для отдыха, одно с низкой спинкой, другое — с высокой; пуфик, который одновременно функционирует как подставка для ног. Все новые предметы коллекции сохраняют отличительные черты существующих моделей: тонкая рама из трубчатой стали и широкая обвязка, обрамляющая подушку сиденья, «раковина» спинки.

«Мой подход чуть более элегантный и менее повседневный. В Freifrau упор делается на удобство сидения, материал и цвет. Я придерживался этого принципа в дизайне, потому что ятоже считаю эти критерии важными, однако Freifrau также может быть очень спонтанной и игривой — и это я интерпретировал по-своему», — заявил Себастьян Херкнер. Пользователи сами могут выбрать обивку из нескольких текстильных покрытий и кожи, представленной в семи оттенках. Рама окрашена порошковой краской в один из стандартных цветов, по желанию — цвет латуни. Как и вся продукция Freifrau, лаунж-кресла Ona могут быть изготовлены на заказ в соответствии с индивидуальными требованиями.

design-mate.ru

IV ТРИЕННАЛЕ ТЕКСТИЛЬНОГО ИСКУССТВА И СОВРЕМЕННОГО ГОБЕЛЕНА ПРОЙДЕТ В «ЦАРИЦЫНЕ»

С 8 июля 2021 по 10 марта 2022 в музее-заповеднике «Царицыно» в четвертый раз пройдет Триеннале текстильного искусства и современного гобелена. В этом году одному из главных выставочных проектов «Царицына» — Триеннале — исполняется 10 лет. За это время он трансформировался и сегодня представляет собой междисциплинарный проект, в котором участвуют не только художники, работающие в традиционных техниках, но и те, кто ткет свои работы вручную из не текстильных материалов — алюминия, пластика, неоновых трубок и пр. Часть экспозиции Триеннале расположится под открытым небом — в царицынском парке. Конкурс на участие в IV Триеннале текстильного искусства и современного гобелена проходил с января по март 2020 года. Организаторы получили 207 заявок от художников из 12 стран. Отбор работ производился экспертной группой, в которую вошли главный хранитель фондов Латвийского национального художественного музея Велта Раудзепа, исполнительный директор Московского музея современного искусства Василий Церетели, куратор и главный специалист по современному искусству Государственной Третьяковской галереи Кирилл Светляков, директор Института искусств Российского государственного университета имени А.Н. Косыгина Николай Бесчастнов, архитектор Сергей Чобан и другие. В шортлист конкурса вошли 69 работ, из которых 14 инсталляций предназначаются для экспонирования под открытым небом, 9 — для парадных залов Большого двор-

ца и Хлебного дома, 16 являются арт-объектами с элементами ткачества и 40 — традиционными гобеленами. К Триеннале подготовлена большая параллельная программа, часть событий которых адресована профессионалам, но большинство мероприятий — лекций, мастер-классов, творческих встреч, кураторских и авторских экскурсий — будут интересны абсолютно всем посетителям «Царицына». Расписание всех событий будет опубликовано в первые дни работы Триеннале на сайте музея и в социальных сетях.

По материалам Триеннале

ВЫСТАВКА ВАЛЕРИЯ ЧТАКА «НОТЫ» В VLADEY

С 16 июня по 13 июля в VLADEY пройдет персональная выставка Валерия Чтака «Ноты». Художник традиционно играет с написанием слов и их значениями. Различные словосочетания и предложения он окружает минималистичными серыми и черными образами, взятыми из обыденной жизни, и наносит все это на холсты. Анекдот о букве, которой нет, много раз рассказанный Юрием Злотниковым во время оживленных дискуссий о концептуализме, лег в основу выставки. Анекдотический абсурдизм задает тон всей экспозиции: в новых работах Чтак демонстрирует излюбленные приемы, иронию и игру слов, представляя полный простор для интерпретаций.

Его «Ноты» — это музыкальная композиция в пространстве, где, подобно хору с оркестром, мелодично звучат черно-серые образы. И если выставка — нотный стан, тогда каждый зритель музыкант, который исполняет написанное произведение.

design-mate.ru

СКАНДИНАВСКИЙ СТИЛЬ В ИНТЕРЬЕРЕ: ПОЛНЫЙ ГАЙД

Гостиная в скандинавском стиле в белых тонах

Хотя скандинавские интерьеры кажутся простыми, повторить их в своей квартире или доме не всегда легко.
Из этого материала вы узнаете не только главные принципы оформления комнат в скандинавском стиле, но и найдете полезные советы и идеи планировок с фото. Кроме того, вы проникнетесь философией скандинавских стран, что сделает процесс ремонта и покупки мебели и декора проще.

ФИЛОСОФИЯ ЖИТЕЛЕЙ СТРАН СКАНДИНАВИИ

К скандинавским странам относят Норвегию, Данию, Швецию, Исландию и Финляндию. Все они находятся в северной части Европы на территориях с суровым нордическим климатом, который, казалось бы, совсем не должен способствовать процветанию государств.

Тем не менее, страны Скандинавии стабильно занимают первые строки в рейтингах экономического и социального благополучия граждан. В том числе, скандинавы год за годом признаются самыми счастливыми жителями планеты.

Несколько лет назад, когда вышла первая книга о датских секретах счастья — философии хюгге, интерес к странам Скандинавии сильно вырос. После массового увлечения хюгге (кстати, это отдельное направление в дизайне интерьеров) вырос интерес и к шведскому образу жизни — лагом, а после и к норвежскому — янтеловен.

Удивительным во всех философиях оказался факт, что громадное влияние на счастье жителей стран Скандинавии оказывает оформление интерьеров определенным образом. Простота и универсальность, стремление к минимализму и разумному по-

треблению, отказ от соревнований с кем-либо — все это делает жизнь лучше, а людей — счастливее.

Наверное, главная идея в культуре Скандинавии, которая, конечно, проявляется и в сканди-стиле в интерьере — это умеренность во всем и максимальная гармония в отношениях с другими людьми, с собой и с природой.

ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТИЛЯ

Страной, в которой зародился скандинавский стиль, принято считать Швецию, а его основоположником — короля Густава III. После поездки по Франции он решил оформить свою резиденцию по образу Версаля. Правда, Швеция была не такой богатой страной, и средств на версальскую роскошь у нее не было. Кроме того, Густав III решил учесть различия в климате, а именно – шведские холодные зимы и короткие дни. В результате классический стиль рококо стал менее помпезным, а большинство элементов – белыми.

Новое убранство замков выглядело проще и уютнее, а жить в таких интерьерах стало намного комфортнее. Новую моду быстро переняли придворные, и со временем густавианский стиль распространился не только по Швеции, но и за ее пределами.

В современном густавианском стиле больше изогнутых элементов, антикварной мебели

Стиль же, который мы называем скандинавским сегодня, сформировался после окончания Второй мировой войны. В 1946 году в Дании была проведена Nordic Art Industry Conference, которая после созывалась еще три раза в других странах Скандинавии.

Главной темой на них было будущее скандинавского дизайна: поднимались вопросы обучения и поддержки молодых дизайнеров, говорилось о важности стандартизации, обсуждался рынок дизайнерских товаров. В целом, именно на Nordic Art Industry Conference прозвучали основные постулаты стиля, который, конечно, со временем менялся и впитывал национальные особенности каждой страны.

Огромное влияние на сканди оказали дизайнеры, создавшие популярные до сих пор шедевры: Поуль Хеннингсен (Светильник PH), Алвар Аалто (Табурет Stool 60), Финн Юль (Кресло Pelican), Ханс Дж. Вегнер (Кресло Wishbone) и Арне Якобсен (стул Ant, кресла Swan и Egg).

И, конечно, нельзя представить скандинавский интерьер без продукции компании IKEA, основанной в 1943 году Ингваром Кампрадом.

Современная сканди-кухня, оформленная дизайнерами IKEA

КОМУ ПОДОЙДЕТ СКАНДИНАВСКИЙ СТИЛЬ

Важно понимать, что интерьер любой квартиры или дома, каждой комнаты в нем, не может существовать сам по себе, «отдельно» от людей, которые там живут. Скандинавский стиль — это тоже не просто направление, а во многом образ жизни или философия, которая должна резонировать с вашими взглядами и мироощущением.

Хозяин скандинавской гостиной — кто он?

Скандинавский стиль, как уже было сказано выше, часто выбирают люди, стремящиеся к жизни в гармонии с собой, окружающими и природой. Как правило, у них развито чувство собственного достоинства, определяющее их уважение к миру в целом, и к каждому человеку.

Уважение к себе проявляется в выборе лучшего для своей семьи: лучших отделочных материалов, лучшей мебели, лучших практических решений, чтобы сделать жизнь проще. Например, чистоту в комнатах в скандинавском стиле поддерживать легче, чем в интерьерах с обилием сложных декоративных элементов.

Старайтесь, чтобы посуда и другие предметы, которые вы будете использовать, подходили к интерьеру: пусть «обязательное» станет украшением.

Уважение к другим — это осознанный отказ от демонстрации своего превосходства. Если человек вы-

бирает простоту, имея возможность оформить дом или квартиру более пышным и финансово-затратным образом, это многое о нем говорит.

Уважение и забота о природе — это, конечно, про использование (и использование рациональное) натуральных материалов, про осознанное потребление и покупку мебели и предметов интерьера у экофрендли производителей.

Пример интерьера, в котором всё сделано из натуральных материалов

Это интересно! *В странах Скандинавии развита культура поддержки отечественных производителей и малого бизнеса. Финны, например, стараются использовать в интерьере хотя бы два-три элемента, созданных «своими» дизайнерами.*

Примеры интерьеров знаменитостей в скандинавском стиле

Среди известных людей немало любителей «светлого минималзма» или скандинавского стиля.

Так, например, в интерьере частного дома Леонардо ди Каприо много элементов сканди, правда, этнических «северных» мотивов использовано мало.

Классический сканди или нордик можно увидеть в загородном доме шведской телеведущей Эльзы Билльгрен.

Скандинавский стиль для дома выбрала и актриса София Буш.

ЦВЕТОВАЯ ГАММА В СКАНДИНАВСКИХ ИНТЕРЬЕРАХ

На скандинавский стиль сильно повлиял суровый северный климат. Света и тепла в нордических странах мало, поэтому стены красили в белый или светло-серый цвет, чтобы они отражали солнечные лучи. Такое решение делает даже скромные по площади помещения визуально просторнее, а одинаковое покрытие стен и пола во всех комнатах создает ощущение единого пространства.

Чтобы интерьер выглядел интереснее, можно добавить яркие акценты: подушки, пледы и другой текстиль, посуду, постеры, фотографии. Но буйство красок недопустимо: выбирайте один-два дополнительных оттенка. Добавлять их в белую с элементами черного и базовых тонов гамму нужно аккуратно.

Интерьер с сочетанием светло-розового, белого и серо-бирюзового цветов

Учитывайте, что все дополнительные цвета должны быть приглушенными, глубокими, спокойными, природными: северный интерьер не может быть кричаще-ярким.

ОТДЕЛКА И МАТЕРИАЛЫ: НАТУРАЛЬНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Для оформления скандинавских интерьеров выбирайте натуральные материалы или качественные имитации.

Полы в частных загородных домах, как правило, делают белыми или облицовывают настоящим деревом. В квартирах используют ламинат или паркет, имитирующие натуральные брусья. Оттенок может быть любым в палитре от светло-коричневого до беловатого. Темное дерево и его имитацию используйте осторожно: комната не должна казаться мрачной.

Потолок в стиле нордик обычно белый — можно использовать обычную штукатурку или навесные потолки.

Стены чаще всего покрывают краской или жидкими обоями. В норвежском стиле их иногда обивают деревом полностью или оформляют так акцентную стену. Можно сделать комнату ярче с помощью фотообоев или имитации камня или кирпича.

Шторы выбирайте негромоздкие: лучше задвигающиеся или жалюзи

Это интересно! *Чтобы в комнату попадало больше света, скандинавы стараются делать в частных домах и квартирах большие окна, иногда во всю стену.*

ПРАВИЛА ВЫБОРА МЕБЕЛИ: ОБЩИЕ СОВЕТЫ И КЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

Чтобы оформить квартиру в скандинавском стиле, нужно выбирать простую по форме и дизайну мебель. Модели должны быть функциональными, прочными и надежными и, как правило, еще и компактными, мобильными и легко трансформирующимися. Чаще всего главный материал — дерево.

С середины XX века, когда формировался скандинавский стиль, главными предметами мебели были творения мэтров из Дании, Швеции и Финляндии. Многие из них стали классикой и до сих пор продаются почти во всех магазинах.

Мебель в скандинавских интерьерах, как правило, деревянная или с тканевой однотонной обивкой, если говорить о креслах и диванах. Подходит и качественная имитация дерева.

Диваны и кровати рассматривайте удобные, лаконичные. Они должны быть и практичными: возможно, диван можно разложить в двуспальную кровать или использовать как место для хранения вещей. В спальнях для взрослых обычно устанавливают как раз диваны-кровати, а в детских — двухъярусные модели.

Совет! *В небольших квартирах можно искусственно создать «второй этаж» для кровати: это сильно сэкономит место. Можно найти готовые модели таких кроватей для взрослых: с диваном или шкафом на первом ярусе и двуспальной кроватью — на втором.*

Увидеть громоздкий шкаф в удачном сканди-интерьере невозможно. Рассмотрите встроенные системы хранения: они выглядят уместнее. Кроме того, в настоящем сканди есть много «тайных» мест, в которые можно спрятать вещи: оформите как ящики ступеньки лестниц, выбирайте мебель, в которую можно складывать вещи. На виду оставляйте только то, что хотите показать.

Столы и стулья рассматривайте простые и лаконичные, лучше деревянные. Отлично вписываются классические модели с деревянными ножками.

Кресла должны быть лаконичными, однотонными. Подойдут подвесные модели и однотонные мягкие пуфики.

ОСВЕЩЕНИЕ: ЛЮСТРЫ, СВЕТИЛЬНИКИ, ТОРШЕРЫ

Характерное отличие скандинавских люстр, торшеров и ламп: длинные элементы черного или белого цвета, на которых располагаются простые по форме плафоны. Так, у люстр — это шнуры, у торшеров и ламп — «ноги». Обычно эти элементы крепкие, металлические. Они не только удобны, но и хорошо смотрятся в интерьере.

Обратите внимание на форму люстр и светильников, торшеров

Плафоны выбирайте однотонные, простых форм. Впрочем, вписываются и необычные люстры с выраженными частями-линиями. Избегайте стеклянных прозрачных плафонов, люстр и светильников с рисунками или изогнутыми элементами.

В сканди прекрасно смотрятся простые (хотя, конечно, не совсем простые, а специально для этой цели купленные) лампы накаливания на длинных черных шнурах.

Другой популярный элемент скандинавских комнат: напольные лампы. Их свет чаще мягкий, уютный, успокаивающий. Выбирайте простые модели с использованием натуральных материалов: ткани, бумаги, дерева.

Лампы часто вешают над обеденным столом или в углах комнат

Кстати, в скандинавском стиле, особенно в его «ответвлении» хюгге, активно используют светодиоидные гирлянды, свет которых должен быть белым или теплым желтым. А украшать сканди-комнату к новогодним праздникам – настоящее удовольствие.

И, конечно, не забывайте о свечах! Они – обязательный элемент декора и освещения в стиле сканди. Выбирайте простые свечи бело-молочного оттенка или варианты в стеклянных банках (фонари): они и красивы, и безопасны.

Идея! *В сканди интерьеры великолепно вписываются камины: как настоящие, так и электрические. Рассмотрите также финские печи: свет живого огня сделает любую комнату уютнее.*

ДЕКОР

Элементов декора в скандинавских интерьерах не должно быть много. Помните, что комната должна выглядеть красиво не только сразу после ремонта и оформления, но и когда вы будете в ней жить: в помещении всегда будут какие-то личные вещи, и из-за обилия декора комната может выглядеть заваленной предметами. Этого важно не допускать.

Старайтесь не выбирать декор и мелкие элементы из пластика: это сразу будет бросаться в глаза. Крючки для одежды, доски для резки, плетеные корзинки, подставки под цветочные горшки — все это в идеале должно быть из дерева. Металлические рамки и статуэтки будут смотреться лучше имитации.

Текстиль тоже рассматривайте качественный: подходят грубый лен, шерсть, крупная вязка. Ковры могут быть как однотонными, так и с этническим или неброским геометрическим рисунком. Хорошая идея — ковры с крупным ворсом.

Единственная имитация, которую в сканди в последние годы предпочитают «оригиналу» – шкуры животных: использование натурального меха идет в разрез с идеей заботы о мире и о природе. Во многих магазинах (в той же ИКЕА) можно найти искусственные шкуры. Их существенные плюсы: отсутствие неприятного запаха и более низкая стоимость.

В интерьерах отлично выглядят вещи, собственно, природные: сухие ветви в стеклянных горшках, коряги на стенах, букеты и живые растения.

О растениях надо сказать отдельно: старайтесь выбирать цветы с крупными глянцевыми листьями, возможно, бонсаи или суккуленты. Неплохо смотрятся крупные кактусы и небольшие деревья. Важно, чтобы растения выглядели аккуратно, не осыпались.

Используйте также этнические мотивы, они добавят некоторой «дикости», аутентичности помещениям. На стенах можно повесить рога или головы живот-

Камин можно разместить под телевизором

ных (как настоящие, так и металлические), макрамэ, а на полках расставить глиняные кувшины, стеклянные бутыли и банки «под старину».

ТАКАЯ РАЗНАЯ СКАНДИНАВИЯ: ОТЛИЧИЯ В ИНТЕРЬЕРАХ РАЗНЫХ СТРАН

Хотя основные принципы сканди используются в интерьерах всех северных стран, каждая культура привнесла в стиль что-то свое, создав самостоятельное направление внутри него.

Швеция

Говоря о скандинавском стиле, часто подразумевают именно тенденции оформления шведских интерьеров. В общем-то, шведское направление можно назвать классическим сканди.

Финляндия

Финский стиль — это в некоторых моментах «сочетание несочетаемого». Так, обязательный элемент финской гостиной — электрический камин, а рядом с ней часто можно увидеть настоящие бревна — для декора (впрочем, часто устанавливают настоящие финские печи). Или же в белоснежном городском интерьере на стенах могут висеть сухие коряги.

Иногда в финском стиле используют элементы из других направлении: люстры хай-тек или старую мебель, но в небольших количествах, дозированно.

Характерно использование подчеркнуто природных предметов: табуреток-пней, срезов стволов, бревен или вышеупомянутых коряг. При этом основная отделка — современная, городская.

В частных домах финны часто обивают стены деревом, но используют аккуратные, светлые, хорошо обработанные брусья: как во всем известных финских банях.

Кроме того, в финском стиле иногда обыгрывают сочетание белого и голубого — цветов национального флага.

Дания

Датский стиль хюгге — наверное, самое известное направление внутри стиля сканди. Хюгге перенимает все идеи стиля-родителя, но добавляет и ставит на первое место новый элемент – уют. Упор делается на создание максимально комфортной и домашней атмосферы.

Прямых углов в хюгге меньше, резких оттенков — тоже. В том числе, реже используют чисто белый цвет: чаще выбирают более приглушенные тона. Цветовая гамма тоже более мягкая, часто интерьеры оформляют в серых оттенках.

Освещение обычно теплое, мягкое. Обязательный элемент интерьера – свечи или желтые светодиоидные гирлянды.

В хюгге также больше мягкого текстиля: уютных подушек, пуфиков, ковров с крупным ворсом. Покрывала из популярных сейчас толстых шерстяных нитей великолепно вписываются в стиль хюгге.

Норвегия

Жители страны фьордов, заснеженных вершин и лесов Норвегии тоже создали свое отдельное направление внутри классического скандинавского стиля. Свою национальную черту, любовь к природе, они перенесли и в интерьеры.

Норвежский нордик — это более глубокие и природные тона, часто темно-коричневый или темно-серый. Чисто белого и чисто черного — очень мало.

В комнатах больше, чем в классическом сканди, дерева. Характерная черта: полностью облицованные брусьями стены, пол и потолок, что создает впечатление, что вы находитесь в деревянном доме, даже если на самом деле — в квартире.

В норвежском нордике больше и этнических национальных элементов: узоров, глиняной посуды, голов животных, шкур.

Исландия

Если говорить об исландском сканди, здесь особенностей мало: это малонаселенная страна (около 300 тысяч жителей на данный момент, еще меньше — во время формирования стиля).

Квартиры и другие помещения в столице, Рейкявике, оформляют скорее в классическом сканди, возможно, с большим добавлением национальных мотивов и деревянных элементов.

Частные дома в малонаселенных пунктах – это сканди в более темных тонах, близкий, наверное, к норвежскому стилю, но проще, практичнее.

По материалам dg-home.ru

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События и экспозиции мебельной отрасли

1—3 СЕНТЯБРЯ 2021 **КРАСНОЯРСК** KRASNOYARSK

INTERNATIONAL WOODWORKING EXHIBITION

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

ExpoDrev Russia KRASNOYARSK '21

INTERNATIONAL SPECIALIZED EXHIBITION

• ОБОРУДОВАНИЕ • ИНСТРУМЕНТ • ТЕХНОЛОГИИ

ДЛЯ ЛЕСОЗАГОТОВКИ, ДЕРЕВООБРАБОТКИ

Новый раздел выставки:

МЕБЕЛЬ/ОБОРУДОВАНИЕ/КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

Организатор: Сибирь

Официальная поддержка: Красноярский край Администрация

Генеральный информационный партнер: ЛЕСПРОМ ИНФОРМ

Стратегический партнер: Лесной комплекс

Специальный медиа партнер: ЛПК Сибири

Реклама 0+

МВДЦ «Сибирь», г. Красноярск, ул. Авиаторов, 19, тел.:+7 (391) 200-44-26, expodrev@krasfair.ru, www.krasfair.ru

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

16 – 19 февраля 2021 г.

SIBBUILD — 2021. FORUM RUSSIA — 2021

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»

Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири

www.novosibexpo.ru

18 – 21 марта 2021 г.

CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR(GUANGZHOU) PHASE 1 — 2019

Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)

Международная торговая выставка мебели для дома

www.ciff.furniture

28 марта – 31 марта 2021 г.

CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR(GUANGZHOU) PHASE 2 — 2021

Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)

Международная мебельная выставка (комплектующие и компоненты)

www.ciff.furniture

30 марта – 02 апреля 2021 г.

MOSBUILD – 2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка строительных и отделочных материалов

www.mosbuild.com

07 – 10 апреля 2021 г.

UMIDS — 2021

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

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

www.umids.ru

13 – 15 апреля 2021 г.

МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2021

Минск, Белоруссия, ВУП «Экспофорум»

Международная выставка мебели и интерьера

www.expoforum.by

15 – 18 апреля 2021 г.

СВОЙ ДОМ — 2021

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»

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

www.sibhouseexpo.ru

21 – 24 апреля 2021 г.

IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО. ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2021

Челябинск, ДС «Юность»

Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке

www.uralbuild.com

04 – 07 мая 2021 г.

INTERZUM — 2021

Кельн, Koelnmesse

Ведущая международная выставка комплектующих для производства мебели и дизайна интерьера.

www.interzum.com

20 – 23 мая 2021 г.

ЛЕСДРЕВТЕХ — 2021

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.belexpo.by

27 – 29 мая 2021 г.

КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2021

Крым, Симферополь, «Форум. Крымские выставки»

Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

27 – 29 мая 2021 г.

MEBELEXPO UZBEKISTAN — 2021

Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр»

Международная выставка «Мебель и технологии производства»

www.mebelexpo.uz

03 – 06 июня 2021 г.

АРХ МОСКВА — 2021

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

Международная выставка архитектуры и дизайна

www.archmoscow.ru

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2021 г.

07 – 10 июня 2021 г.

МИР СТЕКЛА — 2021

Москва, Экспоцентр

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

www.mirstekla-expo.ru

16 – 19 июня 2021 г.

МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР — 2020

ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2021

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»

Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности

www.mebelexpo.kz

31 августа – 03 сентября 2021 г.

ЭКСПОДРЕВ — 2021

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

Деревообрабатывающая специализированная выставка

www.krasfair.ru

05 – 10 сентября 2021 г.

ISALONI — 2021

Италия, Милан, Fiera Milano

Международная выставка мебели, дизайна, освещения

www.salonemilano.it

08 - 10 сентября 2021 г.

SIBWOODEXPO 2021

Братск, СибЭкспоЦентр

Международная выставка оборудования, технологий, материалов и продукции лесозаготовительной, деревообрабатывающей промышленности и деревянного домостроения

www.sibexpo.ru

14 – 16 сентября 2021 г.

HEIMTEXTIL RUSSIA.DIGITAL — 2021

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

www.heimtextil-russia.ru

15 – 18 сентября 2021 г.

МЕБЕЛЬНЫЙ ФОРУМ — 2021

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.belexpo.by

21 – 24 сентября 2021 г.

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2020

Екатеринбург, ВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

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

www.expoural.com

27 сентября - 01 октября 2021 г.

LIGNA – 2021

Ганновер, Германия

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.ligna.de

09 – 13 октября 2021 г.

INTERMOB — 2021

Турция, Стамбул

Международная выставка компонентов для мебели

www.intermobistanbul.com

12 – 15 октября 2021 г.

SICAM – 2021

Италия, Порденоне, «Pordenone Fiere»

Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели

www.exposicam.it

22 – 26 ноября 2021 г.

МЕБЕЛЬ — 2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка

www.meb-expo.ru

30 ноября – 03 декабря 2021 г.

WOODEX — 2021

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Международная выставка оборудования

www.woodexpo.ru

IMM COLOGNE 2022 ОБЪЕДИНЯЕТ ЛУЧШЕЕ ИЗ АНАЛОГОВОГО И ЦИФРОВОГО МИРА

IMM COLOGNE 2022 ДАЕТ СТАРТ ВЫСТАВКЕ ПОД ДЕВИЗОМ «ВРЕМЯ ОБМЕНА». #BACKEVENSTRONGER — ДВИЖУЩАЯ СИЛА КОМАНДЫ, СОСТОЯЩЕЙ ИЗ МАТТИАСА ПОЛЛМАНА, КЛЭР ШТАЙНБРЮК И ДИКА ШПИРЕНБУРГА.

«Мы были последней в 2020 году и, вероятно, будем первой мебельной выставкой с глобальным охватом, которая снова откроет свои двери в 2022 году. Imm Cologne в январе явно будет нацелена на объединение участников рынка и обеспечение возможности возобновления офлайн-формата выставки. В то же время мы делаем мероприятие еще более цифровым», — говорит **Маттиас Поллманн, руководитель отдела управления выставками.**

С ослаблением пандемии в Европе снова открываются новые возможности. Сейчас срочно нужны тактильные ощущения от продукта, вдохновение на месте, личные контакты для стимулирования обмена и ведения бизнеса между игроками как внутри Европы, так и на широком международном уровне.

«Но Imm Cologne 2022 также позиционируется в цифровом формате. Мы хотим, чтобы в будущем игроки отрасли работали в сети 365 дней в году. Другими словами, Imm Cologne будет представлять и продвигать наиболее важные тенденции и инновации в дизайне интерьеров в аналоговом и цифровом форматах, чтобы вместе с индустрией формировать бизнес завтрашнего дня», — отмечает руководитель подразделения.

В соответствии с хорошо известной идеей «нет бизнеса лучше, чем… больше бизнеса», индустрия делает Imm Cologne своей площадкой.

«Многие экспоненты воспользовались скидкой на раннюю покупку, поэтому мы довольны текущим

количеством регистраций, — говорит **Клэр Штайнбрюк, директор Imm Cologne.** — *Перспективы европейского мебельного рынка вселяют оптимизм, в Германии наблюдается тенденция к росту, особенно в экспортном бизнесе. Подкрепленная длительными ограничениями, тема меблировки приобрела совершенно новый статус среди потребителей, и не только в Германии. Imm Cologne — это идеальная площадка в нужное время для презентации новых продуктов таким образом, чтобы они привлекали внимание и превращались в новый бизнес».*

В области диджитализации месяцы пандемии были не только крутой кривой обучения для Koelnmesse, но и для индустрии дизайна интерьеров. Поэтому цифровые блоки станут логическим дополнением к физической презентации в залах. В будущем основное внимание будет уделяться знаниям и контенту в Интернете, опыту на местах и общению, но всегда с плавными переходами. Связующим звеном может являться работа в сети, которая возможна онлайн, но и офлайн-формат останется важным. Таким образом, мы позволяем нашим ориентированным на экспорт экспонентам выйти на значимые и быстрорастущие целевые рынки, такие как Китай и США, даже если на сайте нет посетителей или их мало.

«Мы предлагаем три блока, которые концептуально взаимосвязаны, с которыми мы готовы ко всевозможным сценариям и можем еще лучше вдохновить и объединить всех участников, — говорит Поллманн. — *Даже если ярмарка физического присутствия составляет основу, период ярмарки продлевается на весь год с использованием цифровых форматов: журнал от Imm Cologne предлагает вдохновение для жилых помещений 365 дней в году, Ambista служит круглогодичной платформой для бизнеса и нетворкинга. Благодаря этой триаде Koelnmesse идеально подходит для требовательного гибридного формата выставок».*

Что касается содержания, Imm Cologne продолжит идею обмена. **Креативный директор выставки Дик Шпиренбург** несет основную ответственность за это.

«В центре внимания Imm Cologne находится не изолированная мебель, а дизайн жилых помещений как целостное решение. Новые акценты в концепции холла, а также проверенные и расширенные живые мероприятия показывают, что жизнь выходит далеко за рамки мебели. Аспект образа жизни становится еще более важным», — говорит Дик Шпиренбург.

Формат выставки «Чистые платформы» теперь интегрируется в Зал 11 — захватывающие бренды, посвященные стилю жизни, аксессуары и мебель для дома, световые решения, цвета и дополнительные диапазоны для дизайна интерьера представлены компактно и вдохновляюще.

«Но когда мы говорим о мирах завтрашнего дня, с моей точки зрения, ссылки на смежные отрасли становятся все более и более важными. Вы уже помогаете формировать наши жилые помещения сегодня и будете делать это все больше и больше в будущем. Под этим я подразумеваю бытовую электронику и умные дома, а также мобильные решения», — говорит креативный директор.

В зале 4.2 тематический мир Connect станет новой платформой для сетевой жизни. Она демонстрирует инновационные решения и умные приложения для создания сетей дома. Connect играет роль катализатора для освоения новых и межотраслевых бизнес-потенциалов, потому что Connect обеспечивает интерфейс к другим отраслям, таким как управление энергией, мобильность, логистика, телекоммуникации, безопасность и здравоохранение. Кросс-отраслевые форматы предоставляют возможность обмена для участников и широкий охват аудитории.

В январе 2022 года Imm Cologne предложит сбалансированное сочетание успешно зарекомендовавших себя и новых форматов. В сочетании с цифровыми модулями «Magazine by imm cologne» и «Ambista» ведущая международная выставка выходит на новый уровень, чтобы предложить отрасли лучшую платформу для бизнеса, общения и вдохновения.

По материалам выставки

КАЧЕСТВЕННАЯ МЕБЕЛЬ И ВСЁ ДЛЯ ЕЁ ПРОИЗВОДСТВА НА MEBELEXPO UZBEKISTAN

Ведущая международная выставка мебельной и деревообрабатывающей промышленности Узбекистана вернулась после двухлетнего перерыва и развернула свою 17–ю экспозицию с 27 по 29 мая в НВК «Узэкспоцентр», в городе Ташкент.

Узбекистан — самый большой потребительский рынок Центрально-Азиатского региона с населением более, чем 34,5 млн. человек. Мебельная и деревообрабатывающая промышленность страны входит в число наиболее динамично развивающихся отраслей экономики, в которых задействованы преимущественно субъекты малого и среднего бизнеса.

Растущие темпы строительства жилой и коммерческой недвижимости обуславливают рост потребности в мебели. Покупательская способность населения Узбекистана ежегодно растёт, а вместе с ней и спрос на приобретение качественной продукции. Современные тренды диктуют достойные внимания новшества, которые не обходят стороной и отечественных производителей. На сегодняшний день около 90% от общей емкости рынка удовлетворяется за счет отечественной продукции. В настоящее время в республике действуют около 5 300 предприятий по производству мебели, ЛДСП, комплектующих материалов и предприятий по деревообработке, а в сфере производства мебельной продукции занято более 300 тысяч человек. Мебель на рынке Узбекистана представлена в различных ценовых сегментах и стилях и из различных материалов. За последние 7 лет существенно расширился ассортимент производимой продукции, улучшились качество и дизайн в соответствии с мировыми тенденциями.

Благодаря созданию большого числа малых предприятий на рынке, сформировалась жесткая конкуренция, что стимулировало углубление внедрения передовых технологии в производство и его дальнейшую модернизацию. В значительной степени достижению высоких темпов роста производства способствовали принятые меры государственной поддержки:

- по оптимизации таможенных платежей на основные виды оборудования, сырья и материалов, используемых при производстве мебельной продукции;
- по предоставлению налоговых льгот и преференций для производителей товаров народного потребления и субъектов малого бизнеса.

На протяжении последних 17 лет Международная выставка MebelExpo Uzbekistan стала главным собы-

тием Международного класса, благодаря которой из года в год растет потенциал мебельной индустрии страны. Наряду с последними инновациями в отрасли, универсальная отраслевая выставка MebelExpo Uzbekistan идёт в ногу со временем. Данное событие позволяет производителям мебели получить доступ к новейшим технологиям в области деревообработки и сырья для своего бизнеса, а потребитель может приобрести качественную мебельную продукцию.

В этом году MebelExpo Uzbekistan вернулась вновь в привычном офлайн-формате и стала первым профессиональным отраслевым смотром мебельной индустрии после долгой паузы, связанной с пандемией. В выставке приняли участие более 70 компаний из 12 стран мира, в их числе: Австрия, Германия, Италия, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россия, Словения, Турция, Узбекистан, Швейцария и Япония.

В составе коллективной экспозиции в этом году был представлен Центр поддержки экспорта Ульяновской области. Два других российских региона — Тверская область и Республика Удмуртия также направили на выставку своих представителей – крупные мебельные фабрики.

С традиционным Национальным участием на выставку приехали девять турецких производителей деревообрабатывающих станков, абразивных материалов, клеевой и лакокрасочной продукции.

На MebelExpo Uzbekistan посетитель традиционно нашел всё для собственного производства мебели: деревообрабатывающие и лазерные станки, инструменты, клеи, лаки, краски, плитную продукцию, мебельные комплектующие и фурнитуру, обивочные материалы, мебельные наполнители и многое другое. Помимо продукции для производства, на выставке была представлена готовая мебель для дома и офиса, а также бытовая техника и бытовая электроники.

Технологические новинки, деревообрабатывающее оборудование и инструменты представили лидеры индустрии, такие как ARHAR ENGINEERING (Словения), SCM GROUP (Италия), FELDER KG (Австрия), ATLAS ZIMPARA, AYZA MIZRAK, ROBART MAKINA (Турция), STANKOGROUP / JET, ЛИГА (Россия) и другие. Сектор мебельной фурнитуры и сырья пред-

ставили компании JULIUS BLUM GMBH (Германия), ATTIMEC (Италия), HAFELE (Германия), FOAMLINE, ADILET (Россия), ZAMIN D COR, KHAT D COR, SABINA S, WOODMAN GROUP (Узбекистан), HIGOLD (Китай) и многие другие. На выставке широко был представлен сектор мебельной химии. Среди участников HELIOS GROUP (Словения), KAYALAR KIMYA, BETEK BOYA, POLCHEM, ESKIM KIMYA (Турция).

Наиболее востребованный сектор для потребителя — готовая мебельная продукция и бытовая техника — в этом году снова собрал актуальные новинки сезона и мебельные тренды, которые представили российские компании и бренды INCANTO, KISS, LEONIS, SIMBIRSK LIDER, NAIDY, CHINAR, MAGIYA DEREVA (Узбекистан), LINA (Кыргызстан) и другие. Они продемонстрировали образцы детской мебели, мягкой мебели, мебели для гостиных, мебели в стиле «лофт» и другое. Яркие новинки в секторе бытовой техники презентовали представители известных компаний HOFMANN и GOODWELL (Китай).

Выставку посетили около 4000 специалистов из 15 стран, преимущественно из Узбекистана, Таджикистана, Казахстана, Кыргызстана, Афганистана, Российской Федерации и других.

Первая пост-пандемийная международная выставка «MebelExpo Uzbekistan 2021» прошла с большим размахом. Она продемонстрировала живой интерес к технологическим новинкам и трендам отрасли, а также то, что для местного рынка очень важны живые встречи, переговоры, прямые контакты, что могло быть обеспечено только офлайн-форматом данного мероприятия. Выставка снова доказала, что является ключевым событием для мебельщиков Узбекистана и зарубежных производителей, которые хотят выйти на новый перспективный рынок.

Официальную поддержку выставке оказали:

- Министерство инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан
- Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан

Организаторами события выступили Международные выставочные компании Iteca Exhibitions и её партнер – ICA Eurasia.

Подробная информация на сайте: mebelexpo.uz

Бизнес-встречи на Урале - Ваши эффективные шаги к успеху!

GRAND EXPO URAL

21 - 24
сентября 2021

ЕКАТЕРИНБУРГ ЭКСПО

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ
АКТУАЛЬНЫЙ ФОРУМ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Выставка машин, оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности

тел. (343) 253-77-44

grandexpoural.com

Мебельщик Сибири

ЛИСТАЙТЕ!

WWW.MEBELSIB.BIZ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

БЕСПЛАТНО

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

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

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

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2021 году

Объем и размещение	Цена (1 номер, руб.)
1-я полоса (лицевая обложка)	84 000
2-я полоса (2-ая сторона обложки)	42 000
3-я полоса (обложка)	29 500
4-я полоса (последняя обложка)	48 000
вкладка — 1 полоса	29 000
вкладка — 1/2 полосы	14 800
вкладка — 1/4 полосы	8 900
Эксклюзивный блок перед содержанием 1полоса	32 000
Фиксированное место	+10%

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

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

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

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

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

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

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

ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

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

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

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

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

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

Стоимость одного экземпляра журнала 280 руб.

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ» БЕСПЛАТНО

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

Ждем Вас на выставках в МВЦ Екатеринбург-Экспо!

GRAND EXPO URAL

21 - 24 сентября 2021

место проведения:

ЕКАТЕРИНБУРГ ЭКСПО МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ

Выставка машин, оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности

Выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для производства мебели

АКТУАЛЬНАЯ ФОРУМНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Выставка климатического оборудования и технологий

Выставка оборудования и технологий для сбора и переработки промышленных и бытовых отходов

grandexpoural.com

(343) 253-77-44

Бизнес-встречи на Урале - Ваши эффективные шаги к успеху!

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

МЕБЕЛЬ

ИНТЕРЬЕР ДИЗАЙН

22–26 НОЯБРЯ 2021

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке: МИНПРОМТОРГ РОССИИ; РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР (ЭКСАР, РОСЭКСИМБАНК); СОЮЗ АРХИТЕКТОРОВ 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+