Мебельщик Сибири

www.mebelsib.biz

№13 (285) сентябрь 2019

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Мебельная фурнитура

Kapan

www.kapan.biz

14 лет вместе с вами

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

НАША ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК:

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

мебельная фабрика СИБИРЬ торговый дом

28 сентября свой день рождения отмечает директор ООО ТД «Мебельная Фабрика СИБИРЬ» Алпатова Любовь Ивановна.

Примите искренние поздравления и благодарность за сотрудничество от партнеров компании.

Уважаемая Любовь Ивановна!

Поздравляю Вас с днём рождения!!!
Ваш образ - это яркие, искрящиеся радостью глаза и улыбка!
Как океан добра и спокойствия , Вы всегда готовы выслушать, рассудить, вместе найти мудрое решение.
Я благодарю Вас за наше общение, опыт и мудрость, за готовность покорить любую вершину, способность ценить каждый день и радоваться жизни!
Желаю крепкого здоровья, бодрости духа, терпения, храбрости, удачи!
Ольга Геннадиевна Корсакова,
Генеральный Директор ООО «СЛОРОС» г. Москва

Уважаемая Любовь Ивановна!

В этот знаменательный для Вас день примите мои самые добрые и искренние поздравления с днём рождения!
Многогранные знания и накопленный опыт Прочно закрепили за Вами репутацию Руководителя высокого уровня.
От всей души желаю Вам сохранить энергию и оптимизм. Крепкого здоровья, большого человеческого счастья и дальнейших успехов в работе!
Пусть каждый день приносит Вам радость и Хорошее настроение, а Ваш дом будет наполнен Светом добра и уверенностью в будущем.
Алина Дегтярёва,
Директор представительства ТМ «АРИСТО» по СФО

Дорогая Любовь Ивановна!

От всей души желаю Вам счастья, обязательно — здоровья, душевного тепла и комфорта!
Пусть Ваше внимание и любовь к окружающим вернутся Вам сторицей!
С днем рождения!
Светлана Ширяева,
Главный редактор журнала «Мебельщик Сибири»

Уважаемая Любовь Ивановна!

Примите мои поздравления с юбилеем и искренние пожелания здоровья, счастья, благополучия!
Пусть Ваша жизнь всегда будет полна яркими событиями, приятными сюрпризами, любовью и добротой.
С днем рождения!
Наталия Викторовна Дабрыднева,
Директор по продажам ООО «ЭГГЕР ДРЕВПРДУКТ» г. Шуя

Уважаемая Любовь Ивановна!

Примите самые теплые поздравления от компании РЕХАУ с Вашим юбилеем.
Разрешите пожелать Вам энтузиазма, выгодных перспектив, блестящих идей и интересных предложений в совместном с РЕХАУ освоении мебельного рынка Сибири.
Желаем в Вашем лице процветания и стабильной прибыли ТД МФ Сибирь, а Вам лично счастья, крепкого здоровья и благополучия.
Владимир Минаков,
Руководитель мебельного направления по Восточной Европе компании REHAU

Уважаемая Любовь Ивановна!

От всей души поздравляю с юбилеем!
Пусть близкие всегда окружают любовью, заботой и вниманием. Чтобы каждый день радовал и оставлял в душе лишь тёплые воспоминания! Желаю сохранять свою женственность и очарование долгие годы, и в глазах окружающих видеть только уважение! Будьте здоровы и счастливы!
Денис Диулин,
Директор Новосибирского филиала ООО «Хеттих РУС»

Уважаемая Любовь Ивановна!

Сердечно поздравляю Вас с юбилеем!
Совместная работа с Вами является для нас постоянным уроком профессионального и ответственного отношения к нашей работе, который невозможно переоценить.
Я думаю, что корень профессионализма лежит в Любви к своему Делу и к людям, которые работают вместе с Вами. Наверное, такому невозможно просто так научиться, но я очень стараюсь .
Антон Техов,
Коммерческий директор мебельного дивизиона компании «Слотекс»

www.mebelsib.biz

12+

Журнал «Мебельщик Сибири» № 13 (285) сентябрь 2019 г.
Учредитель: Ширяева Светлана Юрьевна
Адрес редакции и издателя: 630033, г. Новосибирск
ул. Оловозаводская, 47
тел./факс: +7 (383) 352-35-05, 352-31-01
E-mail: mebel@x1.ru

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

Над номером работали:
Марина Ветрова, Ирина Кашина

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

Отпечатано в ООО «ДЕАЛСИБ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 4.
тел. +7 (383) 334-02-73, dealsib@mail.ru
Подписано в печать: 13.09.2019 г.
Дата выхода: 16.09.2019 г.
Тираж 10 000 экземпляров.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПУБЛИКАЦИИ

УСПЕХ ДЛЯ BLUM: ХОРОШЕЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ НА «WORLDSKILLS» 9
НОВЫЕ СТУДЕНТЫ — НОВЫЕ КАДРЫ ЕВРОПЕЙСКИХ КОМПАНИЙ ... 10
ПОДВЕСНЫЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ ГАБАРИТНЫХ ДВЕРЕЙ — ОТЛИЧНОЕ СОЧЕТАНИЕ СТИЛЯ, КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ 14
ЧТОБЫ ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНУЮ ЭКО-СТОЛЕШНИЦУ, ДОСТАТОЧНО ПОСМОТРЕТЬ НА ЕЕ БЭКИНГ 25
ЕЛЕНА СТРОГАНОВА: «В ТРЕНДЕ — ВСЕ ОТТЕНКИ САВАННЫ» 28
ЭКСПОРТ: НАС ТАМ НЕ ЖДУТ, НО РАБОТАТЬ МОЖНО..... 32
ЭТО БЫЛ ПРАЗДНИК! 50-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ INTERPRINT НА ОЗЕРЕ СОРПЕ..... 44
ПОРТРЕТ: АРХИТЕКТОР ДЭВИД АДЖАЙЕ 50
ИТОГИ XXI МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ВЫСТАВКИ «ЭКСПОДРЕВ»..... 58
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ 62
ПРОМЫШЛЕННОСТИ 62

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

Дизайн макетов, верстка:
Павел Осипов
Юрий Катанский

Илья Дмитриев
моб.: +7 953-808-76-43

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

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. АНКЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ..... 67

Светлана Ширяева,
главный редактор
журнала «Мебельщик Сибири»

Дорогие мебельщики!

Начался сезон, хотя в сентябре это как-то не ощущалось. Если август для многих был ударным, то сентябрь продажами не порадовал. Думаю, последующие месяцы вернут сезон в свое русло.

Хочется отметить, что в последнее время на рынке (возможно и на других) образовался некий дефицит менеджеров по продажам, а окладная часть зарплаты заметно выросла. Конечно, при снижении продаж упали и доходы менеджеров, и многие уходят в поисках более высоких доходов и более интересной работы на другие рынки и в другие структуры.

Недавно ездила в Волгодонск на День дилера компании «Любимый дом» — материал об этом выйдет в следующем номере. Так в компании работают специалисты из разных городов России — из Сибири, с Севера, с Урала.

Недавно прошла мебельная выставка в Екатеринбурге. Будет не только отчет, но и интересные материалы с экскурсий на фабрики Свердловской области.

В ближайшие дни еду на завод по производству оборудования для производства мебели BIESSE в Пезаро (Италия). К выставке в Москве, думаю, успеем сделать материал. Заходите в Инстаграм, там выкладываю первые фото и видео.

Впереди у нас — две выставки в Крыму.

В этом номере материал по подвесным системам для габаритных дверей. Большое спасибо хочется сказать старшему менеджеру по продукту МДМ-Комплект Вячеславу Балаболину за помощь и поддержку в работе над статьей.

Интересный материал по экспорту, написанный на основе выступлений спикеров в рамках «Мебельного бизнес-форума», прошедшего в конце августа в Санкт-Петербурге (организатор ВО «Рестэк»)

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Ручки
Петли
Ящики

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

Полупрозрачные матовые поддоны для посудосушителей

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

БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры

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

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

Кнопка

Рим

Дианта

Опора D40
h 65
h 100
h 120
h 150

Серый металлик

Опора D50
h 100
h 150
h 200

Хром

Врезная D35

Штанги выдвижные

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

E-mail: bynom@bynom.ru

CLEAF

Пластик HPL Cleaf

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

Экологичность
Не содержит и не выделяет вредных веществ даже при нагревании

Антивандальность
Устойчив к ударам и царапинам

Износостойкость
Привлекательный внешний вид сохраняется на протяжении всего срока эксплуатации

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

Трудногорючесть
При горении материал не разрушается, риск обвала конструкций минимален

Влагостойкость
Не деформируется под воздействием влаги

Кромка ABS
Наличие качественной кромки ко всем декорам

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

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

Фурнитура для качественной мебели

НОИС

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

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

Таинственный
чёрный...

АЛДИ®
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА
г. Смоленск
+7 (4812) 42-24-29
www.aldi04.ru

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

ОБНОВЛЕНИЕ СКЛАДСКОЙ ПРОГРАММЫ

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

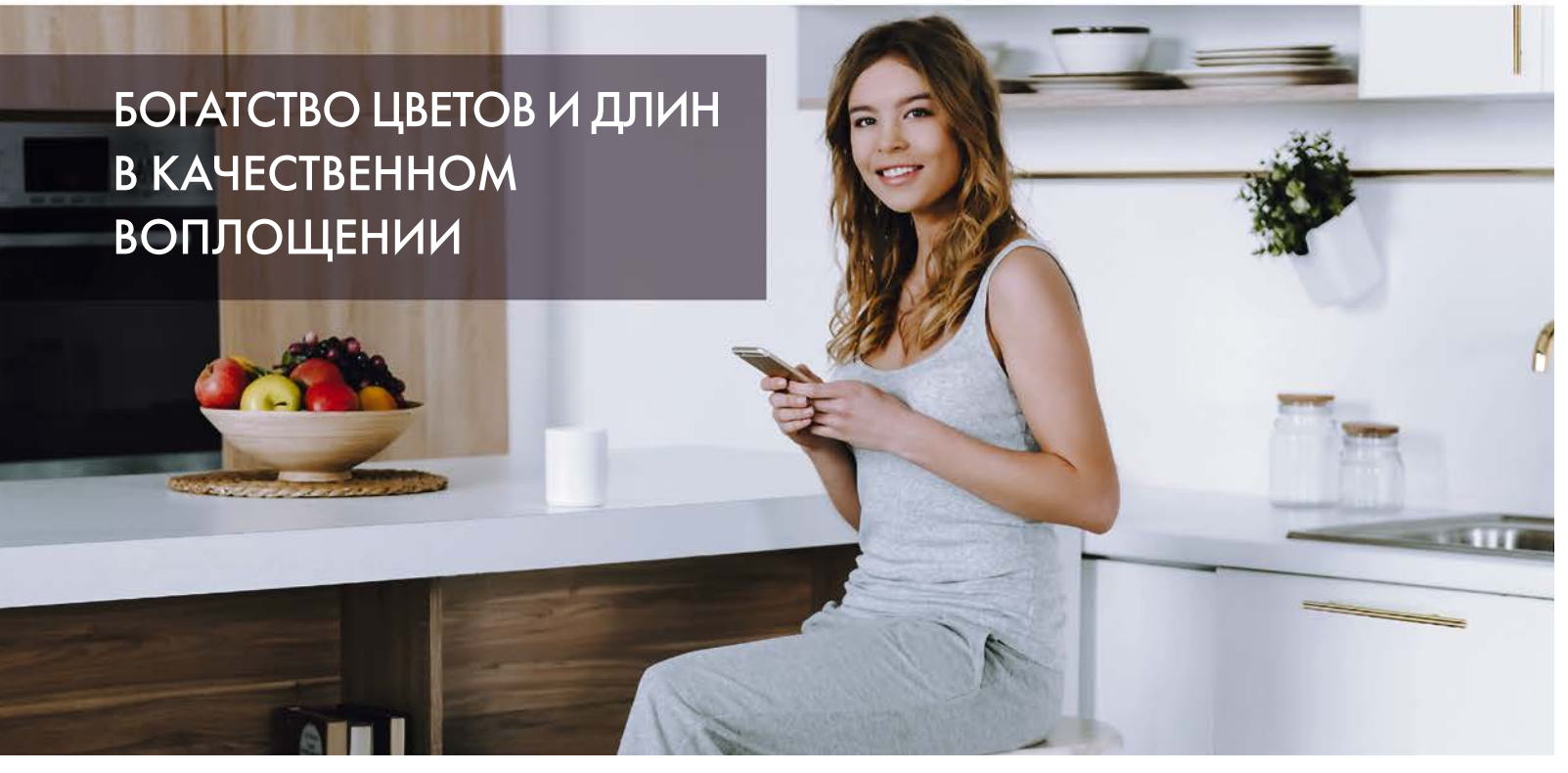
Рекомендованные розничные цены и ассортимент доступны на нашем сайте.

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

СТАЛЬНОЙ РЕЙЛИНГ И Т-КНОПКА

BOYARD
Решение для мебели

- СТАБИЛЬНО ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПОКРЫТИЯ
- НАДЁЖНАЯ УПАКОВКА С ЗАЩИТОЙ ОТ ПОВРЕЖДЕНИЙ
- 8 ЦВЕТОВ ОТ ТРАДИЦИОННЫХ ДО МОДНЫХ
- МНОГОООБРАЗИЕ ВЫБОРА МЕЖЦЕНТРОВЫХ РАССТОЯНИЙ: ОТ 96 ДО 608 ММ



boyard.biz

УСПЕХ ДЛЯ BLUM: ХОРОШЕЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ НА «WORLDSKILLS»

На 45-м чемпионате мира WorldSkills, который проходил в России в Казани в августе 2019 года, пять молодых специалистов из Blum — Майк Финк (фрезерование на станках с ЧПУ), Штефан Эрес (полимеханика) и Майк Аде (автоматизированное проектирование CAD), Мануэль Франц и Лукас Вольф (Futureskill Industrie 4.0) — показали великолепные результаты. Настоящий рекорд: две золотые медали (Полимеханика и командные соревнования Industrie 4.0) и два диплома за особые достижения, так называемые "Медали за высшее мастерство", за более 700 из 800 возможных баллов.

В категории «Индустрия 4.0», так называемый «FutureSkill», два электротехника Лукас Вольф и Мануэль Франц завоевали золотую медаль, и Австрия заняла первое место, обогнав Россию и Германию: «Мы чрезвычайно взволнованы титулом чемпионов мира, мы об этом даже не мечтали. Тем лучше ощущения сейчас», — объясняет дуэт.

Полимеханик Штефан Эрес также получил звание чемпиона мира. «Я очень хорошо стартовал в соревнованиях, но на четвертый день у меня возникли некоторые трудности», — говорит 20-летний юноша из Хехста о своем участии в соревновании и добавляет: «После сдачи изготовленной мною детали я был уверен, что не получу первое место. Когда я узнал, что получил золотую медаль, это было неописуемое чувство», — сказал чемпион мира. Майк Финк из Дорнбирна получил "Медаль за высшее мастерство" за свои достижения на чемпионате WorldSkills 2019, а также стал лучшим европейцем в категории фрезерных работ на

станках с ЧПУ: "Задания были очень сложными и соревнования проводились на очень высоком уровне. Этот чемпионат мира способствовал моему профессиональному и личностному росту", — говорит 20-летний участник. Майк Аде также получил медаль за особые достижения в области автоматизированного проектирования (CAD): «Это был очень крутой опыт в Казани, и я горжусь тем, что смог представлять Австрию, и более чем доволен своей работой», — сказал 22-летний молодой человек.

По материалам Blum

PFLEIDERERНАГРАЖДЕН«НЕМЕЦКОЙИННОВАЦИОННОЙ ПРЕМИЕЙ 2019 ГОДА»

Жюри высокого уровня Немецкого совета дизайнеров присудило продукту PrimeBoard «Немецкую награду за инновации 2019» в категории «Превосходство в бизнесе для бизнеса». Рюдигер Юрке, руководитель отдела управления лакокрасочной продукцией в Pfleiderer Deutschland GmbH, получил сертификат на церемонии награждения в Немецком музее технологий в Берлине.

Благодаря превосходным свойствам материала, PrimeBoard особенно прост в уходе и выдерживает высокие нагрузки в течение длительного времени. Окрашенная поверхность стабильна по цвету и, благодаря широкой цветовой гамме, можно использовать и комбинировать различные сочетания цветов. Кроме того, PrimeBoard обладает эффектом защиты от отпечатков пальцев, что защищает матовые поверхности от нежелательного загрязнения. Более 180 декоров предлагают множество вариантов индивидуального использования.

Технология «PrimeBoard» объединяет две производственные системы: процесс HotCoating наносит функциональный слой PUR на пластину вставки и создает эластичную основу; нанесение краски на поверхность каландром возможно как с одной стороны, так и с обеих. Кроме того, с PrimeBoard легко работать.

German Innovation Award высоко оценивает эту инновацию и выделяет продукты, которые отличаются, прежде всего, ориентацией на потребителей и дополнительной ценностью по сравнению с предыдущими решениями.

По материалам moebelfertigung.com

НОВЫЕ СТУДЕНТЫ — НОВЫЕ КАДРЫ ЕВРОПЕЙСКИХ КОМПАНИЙ

Традиционно европейские производители в сентябре месяце принимают для обучения новых студентов, которые в дальнейшем станут новыми сотрудниками для расширения и увеличения возможностей компаний.

Так 1 августа и 1 сентября 2019 года Vauth-Sagel приветствовал 18 новых учеников: они будут обучаться на промышленного клерка, механика процесса, механика инструмента, промышленного механика, электронщика для промышленного инжиниринга, оператора машин и установок, специалиста по складу и специалиста IT в компании. Их местонахождение распределено между Эркельн, Падерборн, Беверунген и Корбах.

«Благодаря нашей программе обучения, мы являемся одним из наиболее привлекательных работодателей в регионе», — говорит Томас Сагел, который отвечает за отдел кадров в Vauth-Sagel. — В дополнение к тщательному обучению, мы также предлагаем перспективню работу в компании: 90% обучающихся остаются в Vauth-Sagel и, таким образом, имеют прекрасные возможности как для личностного развития, так и для карьерного роста».

В компании GRASS первый рабочий день у 20 стажеров состоялся 6 сентября в Форарльберге. Еще 4 новых ученика начали свой певый рабочий день на заводе в Зальцбурге и шесть —в Райнхайме и Гессене. Таким образом GRASSдает 30-ти молодым людям возможность начать карьеру в инновационной компании, в том числе в США. Grass Group обучает в общей сложности 102 ученика по двенадцати профессиям: логистика компании, офисный клерк, электротехника, информационные технологии, литье пластмасс, машиностроение, мехатроника, технологии металлоконструкций, обработка поверхностей, технологическое проектирование, инструментальные технологии и технологии обработки.

70 учеников обучаются на заводах GRASS в Хёхсте и Гётцисе. В обоих местах проводятся учебные семинары, где проходит базовая подготовка учащихся технических специальностей. После этого в программу входят 20 собственных подразделений, что дает ученикам понимание работы всей компании.

2 сентября этого года в компании Blum в Форарльберге 104 новых ученика (в том числе 79 юношей и 25 девушек) начали обучение одной из высокотехнологичных профессий на базе основных мест производства в Хехсте и Дорнбирне, а также в Фусахе. Таким образом, в настоящее время в компании Blum по всему миру проходят обучение в общей сложности 389 учеников — 365 в Blum Австрия, 22 в американ-

ской дочерней компании Blum и впервые 2 — в Blum Польша. В начале учебного процесса всегда проходит традиционный трехдневный вводный семинар, на котором ученики знакомятся с изделиями Blum.

Учебная программа Blum включает восемь направлений: электротехника, машиностроение и технологическое машиностроение, металлорезание, конструирование, а также материаловедение, технология пластмасс и инструментальное производство. Благодаря инновационным учебным площадкам в Форарльберге и США, а также современному парку машин и многочисленным квалифицированным инструкторам, в компании созданы идеальные условия для высокотехнологичного обучения молодых людей, интересующихся технологиями.

Компания Hettich в конце июля 2019 года в преддверии набора новых студентов снова получила знак одобрения «Лучшее место для обучения» от Aubi-Plus GmbH (Hillhorst).

Сертификат одобрения действителен в течение трех лет и свидетельствует о том, что Hettich имеет уровень подготовки студентов выше среднего. Он присуждается исключительно компаниям, которые демонстрируют, что они являются отличным источником обучения для молодых людей на рынке труда. Научно признанная модель качества анализирует и оценивает все важные аспекты обучения, включает в себя инструкторов, стажеров и присуждается только на основе репрезентативных результатов.

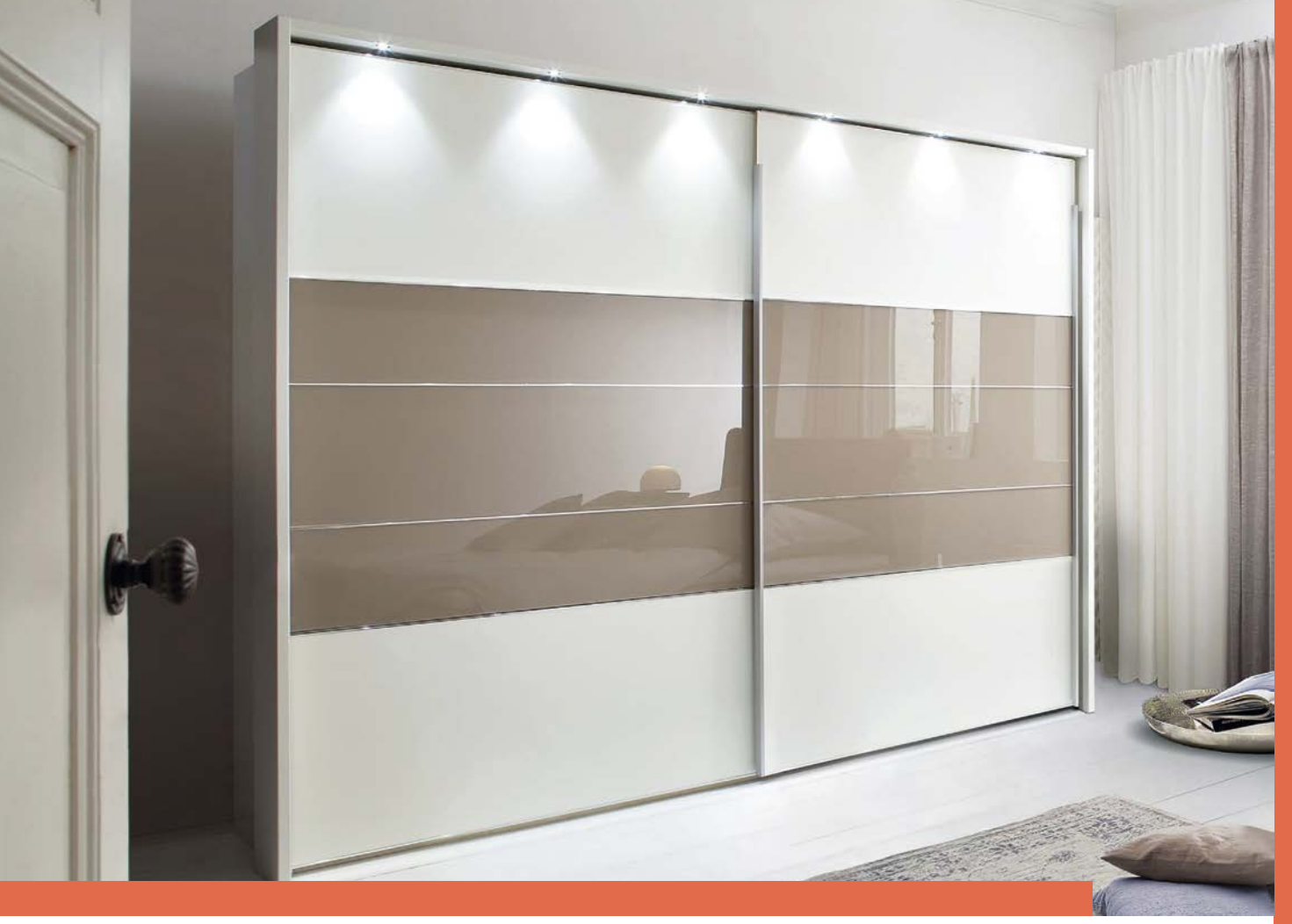
Сертификат «Лучшее место для обучения» означает серьезность, доверие и помогает нам завоевывать позиции наших стажеров на высококонкурентном рынке», — говорит Яна Шенфельд, член правления. «Мы очень рады получить этот сертификат снова после 2016 года. Это большая благодарность для всех наших коллег», — добавляет Дирк Барц, руководитель отдела обучения.

Производители мебели в Европе также активно занимаются подготовкой и обучением кадров. Для Nolte Kitchens август традиционно является началом обучения нового поколения. В этом году 13 новичков начнут обучение. Во времена нехватки квалифицированных работников важно обеспечить будущее компании, даже если это становится все труднее. Бонусом в конкурсе молодых талантов является сертификат «Лучшее место для обучения», которым Нольте Кюхен владеет с середины года.

На вводной неделе молодежь сначала обучается базовым знаниям, затем проходят узкую специализацию по пяти профессиям. На этот раз два новичка стремятся получить степень бакалавра технических наук в области деревообработки и мебельных технологий в рамках программы двойного обучения в Мелле, один из которых будет готовиться на бакалавра наук в Билефельде, одновременно получая специалиста по бизнес-информатике. Есть также четыре промышленных клерка и пять механиков по дереву.

Мы же в свою очередь готовим материал и расскажем в ближайшем номере о наборе и подготовке специалистов мебельной отрасли у нас в России, расскажем о наборе студентов, факультетах и специальностях лесотехнических академий в Казани, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, о подготовке на базе училищ в различных городах специалистов для мебельной отрасли и о работе различных учебных центров.

Ширяева Светлана
по материалам компаний



СТЕКЛО КОМПЛЕКТУЮЩИЕ для шкафов–купе

Комплектующие для шкафов–купе

MODERN COUPE

ФАБРИКА
РАЗДВИЖНЫХ ДВЕРЕЙ

Профиль

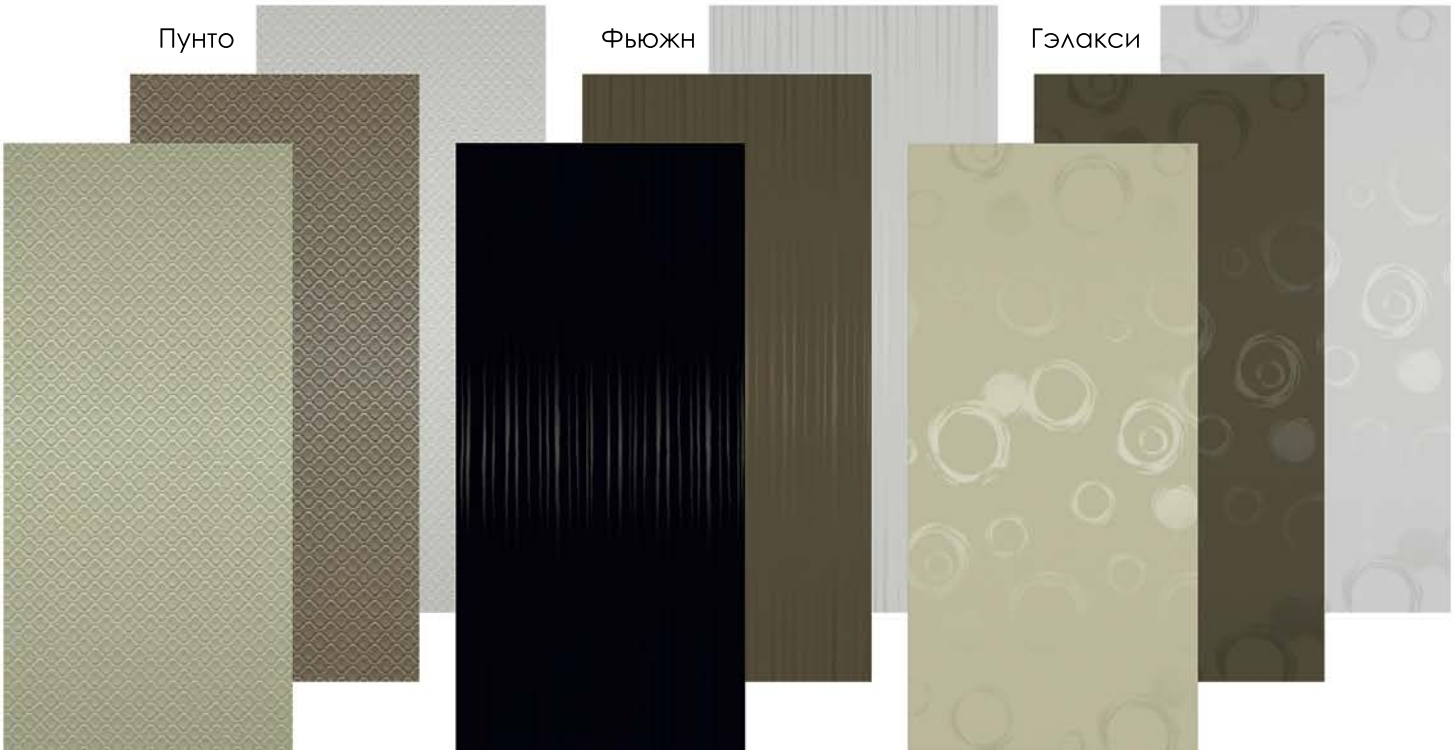
«Оптима»
KO 01
Soft Touch

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

«Рамир»
KR 01
Soft Touch

МДФ-плиты

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



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

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

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

НОВЫЙ ОФИС:

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

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

ПОДВЕСНЫЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ ГАБАРИТНЫХ ДВЕРЕЙ — ОТЛИЧНОЕ СОЧЕТАНИЕ СТИЛЯ, КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ

Фото предоставлено компанией «Модерн-Купе»

Подвесная система, на сегодняшний день, одна из самых модных, стильных и современных систем раздвижения дверей. Ее используют и в шкафах, и на открытых пространствах.

«Подвесная система дверей (беспороговая система) обретает всё большую популярность среди покупателей. Современный мебельный рынок развивается быстрыми темпами, учитывая постоянно изменяющиеся запросы покупателей. Предлагает всё более новые, удобные и уникальные товары», — говорит **директор компании «Найди» Дмитрий Козловский.**

Но если для небольших дверей используют достаточно недорогие невысокой грузоподъемности системы, то для тяжелых массивных дверей требуются более серьезные и более технологичные подвесные системы. Массивные двери из стекла, древесины и различных декоративных плит смотрятся эффектно, дорого, надежно. Но чтобы они были по-настоящему надежны, нужны соответствующие системы, с которыми не будет проблем.

ПОДВЕСНЫЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ ТЯЖЕЛЫХ ДВЕРЕЙ — КАКИЕ ОНИ?

Вот какое определение дает старший менеджер по продукту МДМ-Комплект Вячеслав Балаболин: *«Подвесные системы для раздвижных дверей или системы с верхним опорным механизмом представляют собой классическую конструкцию для шкафов-купе, где вся нагрузка без фасада приходится на верхнюю*

крышку шкафа и на верхний рельс, который расположен сверху».

«Такие системы имеют верхний ходовой профиль, по которому происходит движение верхних роликов — ходовых элементов, на которые приходится весь вес раздвижных дверей. Нижние направляющие ролики перемещаются вдоль направляющего профиля, контролируют движение дверей в нижней части и позволяют фасадам четко двигаться вдоль корпуса друг за другом», — поясняет руководитель отдела маркетинга компании «Хеттих Рус» Елена Головина.

Из опыта работы с европейскими системами для раздвижных дверей **генеральный директор ООО «Krona Koblenz» Иван Лагнюк** говорит следующее: *«В комплект системы для раздвижных дверей входят 2 каретки с роликами, где каждое колесо каретки снабжено подшипником, универсальные крепёжные пластины, стопора и фиксирующие винты с регулировочным ключом, а также алюминиевая направляющая, к которой могут крепиться декоративные алюминиевые или деревянные карнизы. При желании можно комплектовать доводчиками и системами синхронного и телескопического открывания».*

БЕЗОПАСНОСТЬ, КОМФОРТ И НАДЕЖНОСТЬ

Вячеслав Балаболин отмечает, что для габаритных дверей именно подвесная система подходит лучше всего как с точки зрения ходовых качеств, так и с точки зрения безопасности: «Отличительная особенность раздвижных систем в физике их работы: в опорных системах при опрокидывании и переходе через определенный угол дверь будет стремиться упасть. Подвесная дверь будет приходить всегда в свое правильное положение. Естественно, в процессе эксплуатации это не проявляется сплошь и рядом, просто эта базовая физика обеспечивает большую

Фото предоставлено компанией «ТБМ-Маркет»

Фото предоставлено МДМ-Комплект

стабильность для подвесных систем. Именно поэтому многие европейские производители для больших тяжелых дверей в шкафах-купе предпочитают подвесные системы».

О безопасности систем и необходимости плавного хода дверей говорит и Елена Головина:

Раздвижная система Бонарти.
Фото предоставлено компанией «Найди»

«Подвесные системы для раздвижных дверей от Hettich — это отлично зарекомендовавшие себя системы с верхними ходовыми элементами. Они позволяют с легкостью раздвигать тяжелые массивные двери с большим весом, высотой и толщиной. При этом, благодаря демпферу, открывание и закрывание фасадов максимально комфортное и безопасное».

То же отмечает и Иван Лагнюк, говоря о надежности и комфортной работе систем Krona Koblenz: *«Наш девиз — «Инновация в каждом продукте». В наших раздвижных системах применена запатентованная амортизационная система, встроенная в каретку с роликами, которая при эксплуатации поглощает все возможные вибрации и смягчает ход при движении».*

Федосов Дмитрий, генеральный директор ООО «РАУМПЛЮС Русланд» говорит о надежности

Раздвижные двери в профиле серии S8000 AIR raumplus

направляющей и ее правильном креплении: *«Верхняя направляющая, на которую приходится основная нагрузка, достаточно жесткая и прочно прикрепляется к потолочным перекрытиям во избежание прогибов и других деформаций».*

«Также стоит отметить особое отношение к системе безопасности. Такая фурнитура должна быть безопасна: тяжелый фасад имеет огромную инерцию, соответственно, эти системы должны быть оборудованы решениями против соскакивания фасада; обязательно использование систем плавного закрывания, которые будут защищать руки потребителя; также обязательно, что предусматривают опять же системы Cinetto, доводчики и стопора ставятся в направляющую, и при соударении фасада со стопором или с доводчиком нагрузка распределяется по верхней крышке — это важно, потому что при этом ударная нагрузка уходит в доводчик, уходит в рельс и не приходится на стяжку: если долго хлопать фасадом, и вся нагрузка будет приходиться на корпус, вся соединительная фурнитура неизбежно начнет раскачиваться» — говорит Вячеслав Балаболин о важнейших свойствах подвесных систем.

Также Вячеслав отмечает, что немаловажным является и то, из каких материалов изготовлен сам корпус шкафа — это также влияет на работу системы: *«Корпус чаще всего делается из толстых плитных материалов — из ЛДСП или МДФ. Мы рекомендуем при изготовлении массивных дверей весом более 50 кг. использовать плиту толщиной не менее 25мм, чтобы и стойки, и верхние горизонты оставались прямыми. Плюс конструктору необходимо рассчитать нагрузку, которая будет приходиться на этот корпус, потому что каждая дверь по 60 кг. — суммарно это 120 или 180 кг., которые приходятся на корпус шкафа».*

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПОДВЕСНЫХ СИСТЕМ ДЛЯ ГАБАРИТНЫХ ФАСАДОВ

Из каких же материалов изготавливают такие надежные механизмы, которые не просто в состоянии выдержать высокие нагрузки, но и комфортно и удобно работать?

Елена Головина говорит о материалах следующее: *«Это максимально прочные алюминиевые профили, второпластовые ролики и подшипники качения для самых тяжелых дверей».*

Иван Лагнюк о материалах, применяемых при производстве систем Krona Koblenz: *«В наших разработках используются передовые технологии, все крепёжные элементы выполнены из штампованной стали, каретки из сплава ZAMAK и ролики из материа-*

Фото предоставлено МДМ-Комплект

Фото предоставлено компанией «Крона Кобленц»

ла Delrin схожего по своим характеристикам с металлом. Высокий срок службы подтвержден тестами на износостойкость до 100000 циклов».

Вячеслав Балаболин говорит о надежных материалах для изготвления системы Cinetto, дилером которой в России выступает МДМ-Комплект: *«В самих системах используются следующие материалы: ролики изготавливаются из стали, поскольку должны выдерживать приличную нагрузку, а направляющие изготавливаются из алюминия. Отдельно стоит отметить, что наиболее передовые производители, такие как Cinetto, с особым вниманием относятся к пластику, который используется в колесиках ролика. Этот пластик не должен деформироваться, когда долгое время стоит под нагрузкой в одном положении, т. е. когда у вас тяжелая дверь в 60, 80 или 100 кг. давит на пару роликов, то у пластика обычно появляются контактные пятна, которые при движении потом будут вызывать шум. А вот у передовых компаний, у которых все продумано, на пластике этой проблемы не возникает. Компания Cinetto — одна из них».*

ПРИМЕНЕНИЕ

Но, конечно, мы решили сделать этот материал не только потому, что на рынке сегодня представлены технологичные надежные системы, способные не только выдержать большой вес фасада, но и качественно и комфортно с ним работать. Скорее, потому что использование крупногабаритных фасадов из различных материалов в мебели и в интерьерах активно растет и развивается. А, может, просто потому что это стильно, современно и невероятно красиво смотрится.

«Подвесные системы отличаются расположением фасадов. Основная масса опорных дверей предполагает так называемые вкладные фасады, т. е., установив двери шкафа-купе, мы будем видеть боковины и верхнюю полку. Подвесные же системы позволяют устанавливать накладные фасады, т. е. сделать так, чтобы корпуса не было видно, а потребитель видел только красивые дизайнерские фасады. Накладные фасады в подвесных системах — это уже не просто тренд, это закономерное явление, которое завоевывает все больший процент рынка. Если в 2011 году практически все двери были вкладными на основе алюминиевых профилей, то сейчас от дорогих люксовых систем до самых ходовых решений типа Икеа и Hoff используют подвесные системы все больше и больше, они есть в разных ценовых сегментах», — говорит Вячеслав Балаболин.

Как мне кажется, подвесные системы сначала начали использоваться в межкомнатных раздвижных дверях, а затем оттуда плавно перекочевали в шкафы-купе и гардеробные.

Фото предоставлено компанией «Хеттих Рус»

«Основная масса наших раздвижных систем используется в производстве межкомнатных перегородок из стекла и дерева», — говорит Иван Лагнюк.

Раздвижные двери на подвесной системе позволяют закрывать и открывать гигантский дверной проем, с которым интерьер воспринимается более просторным. В небольших помещениях такие двери позволят сэкономить место на открывание и более удачно разместить мебель. А в качестве межкомнатных перегородок для зонирования пространства они просто незаменимы!

Впрочем, Елена Головина говорит о разностороннем использовании: *«Такие системы применяются тогда, когда необходимо использовать тяжелые фасады большого формата с легким и плавным качением дверей, позволяя им легко и плавно открываться и надежно закрываться. Такую мебель можно встретить в любом помещении: кухне, спальне, гостиной».*

КАКИЕ ФАСАДЫ И ИЗ КАКИХ МАТЕРИАЛОВ ИСПОЛЬЗУЮТ

«На сегодня большое количество материалов для изготовления таких фасадов представлено на рынке: это и древесный массив, и декоративные плиты — глянцевые и матовые, такие как Alvic, Fundermax, Cleaf, из которых быстро и несложно можно изготовить фасад. Плита 18 мм большого размера весит около 40-50 кг., что является, в общем-то, уже тяжелой дверью. Фасады могут быть также комбинированные со стеклом или зеркалом в алюминиевой рамке», — отмечает Вячеслав Балаболин.

Фото предоставлено компанией «Найди»

Также популярно в фасадах применение стекла различных видов и толщин.

«Кстати, использование прозрачных и полупрозрачных тонированных стекол является одним из ярких трендов последних лет в европейской мебели. Поэтому огромное значение имеет второе наполнение, которое может использоваться в шкафах-купе: это наполнение, которое ставится внутри шкафа и является органайзером для хранимой там одежды. Если дизайнер задумал большие красивые двери с прозрачным или полупрозрачным стеклом, то нельзя допускать внутри шкафа какой-либо бардак — там все должно быть красиво и лежать на своих местах. Мы рекомендуем использовать нашу коллекцию Venus от компании Vibo. Это универсальные рамки для хранения белья, подвески брюк, пантографы и т. д. Особенно классно будут смотреться в таких шкафах ящики со стеклянными фасадами и боковинами», — дополнил Вячеслав.

Первое дверное полотно S1200 AIR raumplus, второе полотно зафиксировано (стационарное) в профиле S1200 raumplus

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Думаю, что плюсов у таких систем предостаточно: они более надежны, технологичны, безопасны и великолепно выглядят в изделии. Хотя, есть такой момент: для габаритных дверей подвесные системы стоят все-таки заметно дороже, и экономить здесь не просто нежелательно, а довольно рискованно.

Конечно же, весомым преимуществом является экономия места. *«Из плюсов применения раздвижных перегородок в помещении можно отметить экономию пространства в отличии от классических распашных дверей»,* — говорит Иван Лагнюк.

Также экономится и внутреннее пространство шкафа.

«Подвесные системы — тренд последнего десятилетия. Использование накладных фасадов очень популярно, что удобнее и правильнее обеспечивается подвесными системами. Они рассчитаны как на большие шкафы для спален, на двери для гардеробных, так и отлично функционально будут работать внутри неглубоких шкафов в прихожей. Здесь огромным плюсом является то, что раздвижные двери не занимают пространство внутри корпуса, чем не могут

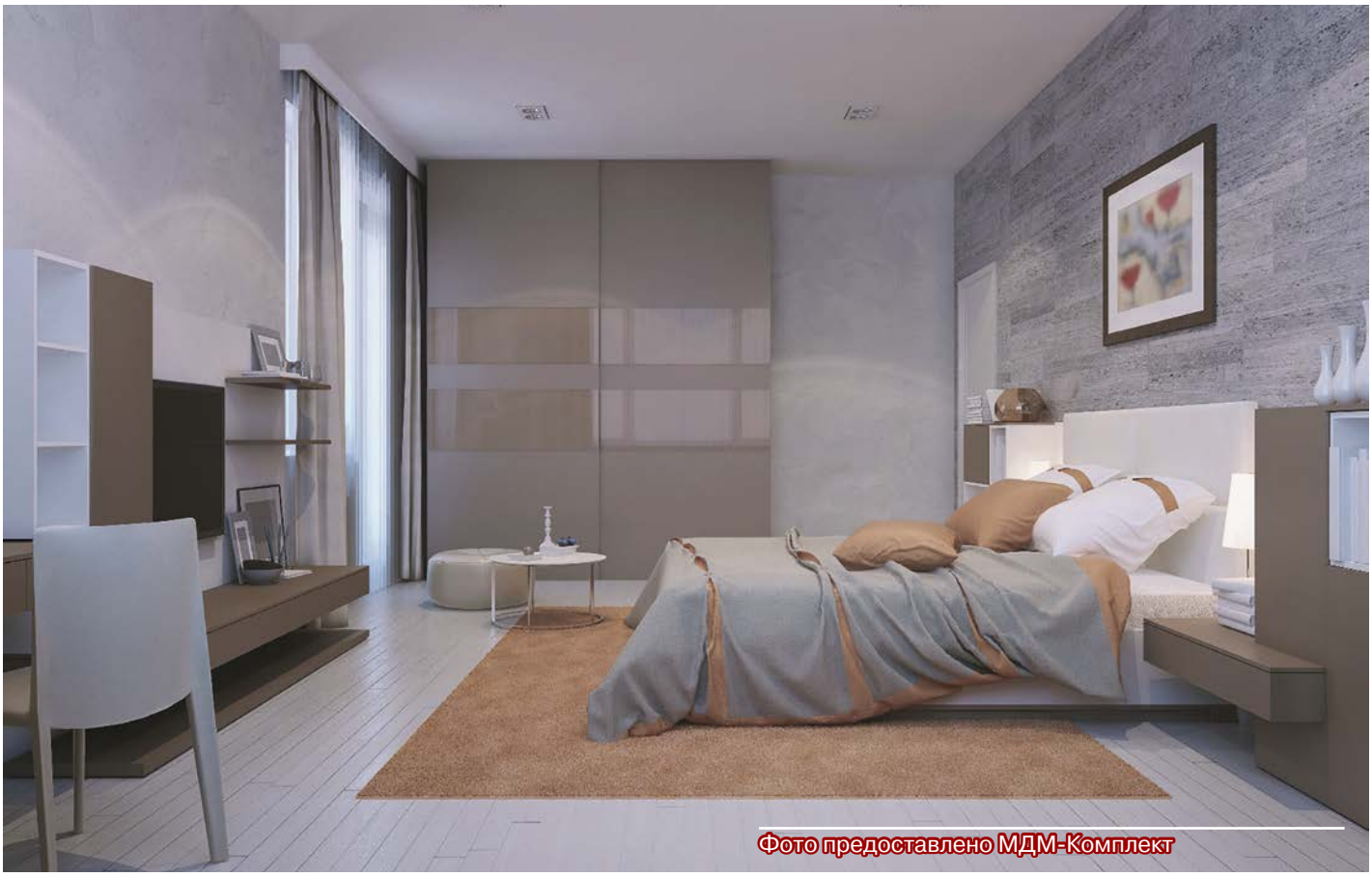


Фото предоставлено МДМ-Комплект

похвастаться опорные двери, которые съедают около 10 см внутреннего пространства шкафа. При установке подвесной системы все пространство внутри корпуса принадлежит клиенту», — отмечает Вячеслав Балаболин.

Елена Головина считает, что подвесные системы обеспечивают хороший обзор и удобный доступ к содержимому шкафа, а в открытом состоянии не ограничивают пространство в помещении.

Хотя некоторые минусы (а мне кажется, что это просто компромиссы, которые присутствуют практически в любых системах и конструкциях) эксперты тоже отмечают. Так, отмечая удобный доступ к содержимому шкафа, Елена Головина говорит и о том, что часть шкафа всегда закрыта для пользователя.

Подводя итог, Вячеслав Балаболин отметил, что безусловными преимуществами подвесной системы являются: эффективное использование пространства, более стабильные двери, возможность устанавливать тяжелые двери и использовать с ними доводчики, стопоры, электроприводы и т. д.

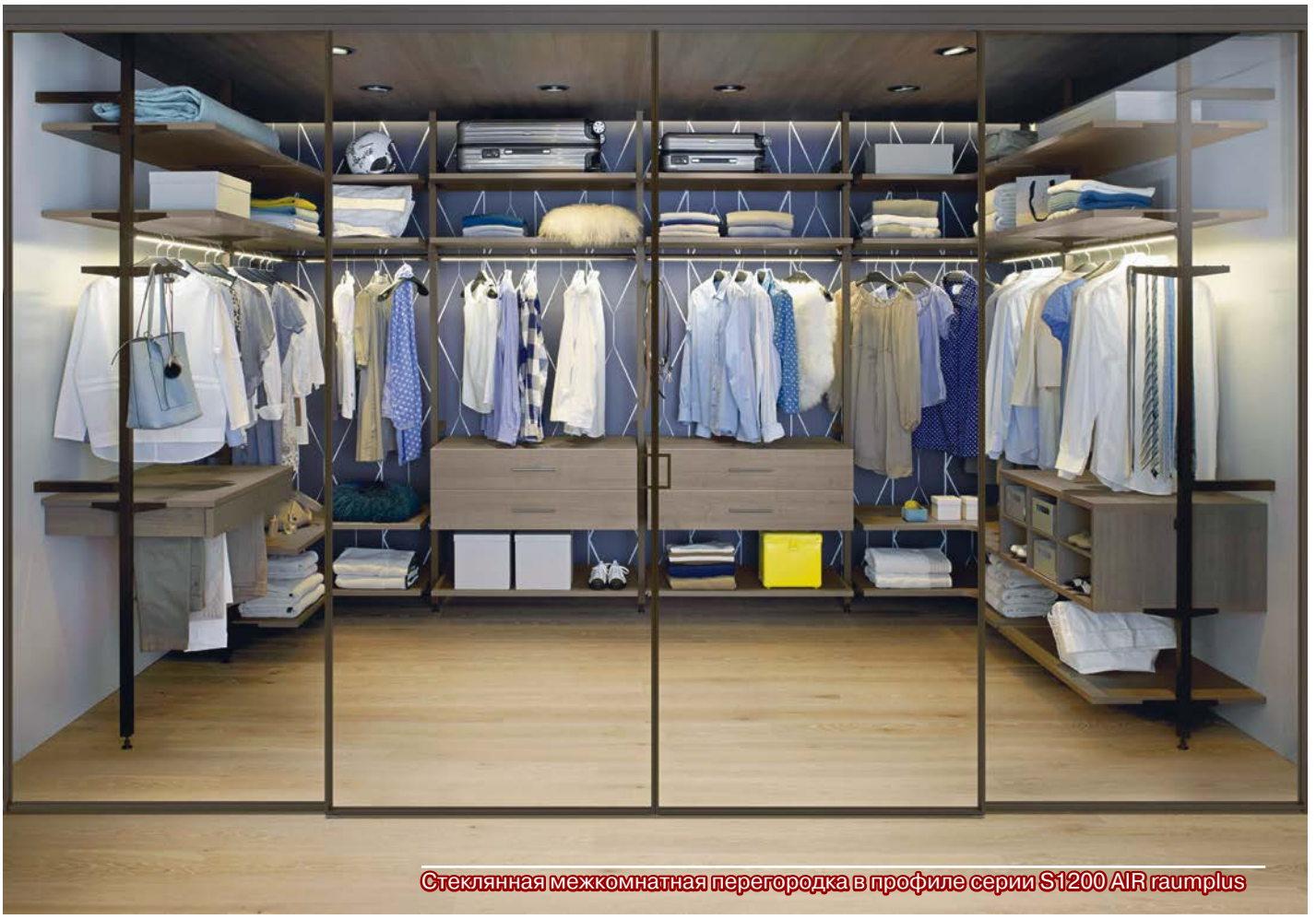
«Подвесные системы, безусловно, самые модные, самые навороченные сегодня на рынке. В ноябре на выставке «Мебель 2019» в Москве наша компания покажет еще более технологичную новинку для тяжелых дверей для подвесной системы Cinetto PS48», — поделился Вячеслав.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Сейчас появляется спрос на двери с отделкой из каменного шпона и керамики. На выставке Interzum 2019 Петр Волков, руководитель студии эксклюзивной мебели IdealForm, на стенде компании «Норкпалм» показал разработанную для них дверь, которая снаружи выглядит как тяжелая каменная, но внутри полая и при внешней отделке из шпона натурального камня и внутреннем заполнении — из ХДФ весит всего 11кг. при высоте 2,4 метра.

Система сделана под использование в распашной конструкции, но подобные варианты появляются сей-

Фото предоставлено компанией «Хеттих Рус»



Стеклянная межкомнатная перегородка в профиле серии S1200 AIR raumplus

час и в конструкциях с подвесными системами. Фасад массивный внешне и легкий по факту дает возможность использовать недорогие системы и сделать продукт менее затратным.

МДМ-Комплект разработал для удешевления продукта опорную систему, визуально имитирующую подвесную с накладными фасадами.

«Очень частый вопрос рынка, как сделать накладные двери, которые бы визуально имитировали в решениях с подвесными системами тяжелую массивную дверь там, где ее использование нежелательно, невозможно или нужно удешевить конструкцию, — говорит Вячеслав Балаболин. — *В качестве ответа на подобный запрос рынка специалисты МДМ-Комплект разработали систему под маркой Pulse. Это система, которая имитирует накладные фасады, имитирует визуально подвесную систему, но она опорная, т. е. она создана для использования с опорными шкафами или в нишах как визуальная альтернатива подвесных систем».*

ЧТО ПРЕДСТАВЛЕНО НА РЫНКЕ

МДМ, Вячеслав Балаболин

В ассортименте компании на сегодня есть, пожалуй, самый большой ассортимент каких-либо раздвижных систем для шкафов-купе — от самых тяжелых до самых легких для торгового оборудования, для сервантов, гостиных, гардеробных и межкомнатных дверей.

Если мы говорим о тяжелых фасадах, о тяжелых дверях, здесь есть деление и по ценовой категории, и по функционалу. Безусловно, премиальными системами для тяжелых дверей и флагманом нашего ассортимента являются раздвижные системы от компании Cinetto. Это, в первую очередь, подвесная система с накладными фасадами Cinetto PS48. Это классическая каноничная система с итальянским дизайном, где направляющие находятся на верхней крышке шкафа и под полом шкафа в цоколе, предполагает двери весом до 80кг. Легкий старт двери и плавное закрывание обеспечивает система EasyLine, встроенная в PS48. Системы от Cinetto предполагают не только универсальность системы, но и универсальность корпуса: мебельщик может взаимодействовать с огромным количеством дизайнеров, предлагать для каждого отдельно взятого клиента свой уникальный продукт, и при этом производство будет делать один и тот же шкаф.

Для более бюджетных вариантов у нас есть подвесная система ONE до 50кг. под брендом Pulse.

«НАЙДИ», Дмитрий Козловский

Использовать подвесные системы группа компаний НАЙДИ начала 10 лет назад, в далеком 2009 году.

Начали свой эксперимент с итальянской системой скольжения Caimi, но, к сожалению, нестабильные поставки заставили искать нового партнера.

И нашим новым поставщиком мы выбрали всем известную своим качеством немецкую торговую марку Hettich и их систему Top Line XL.

Совместный продукт НАЙДИ и Hettich тестировался 2 года в Германии. Итог проведенных тестов — наличие сертификата о партнерстве компании «НАЙДИ» с Hettich.

С учетом нашего тернистого пути можно уверенно сказать, что был сделан правильный выбор в пользу системы Hettich. Дороговизна Top Line XL от Hettich полностью оправдывает свое качество.

Raumplus, Федосов Дмитрий

Подвесная система для раздвижных дверей представлена в линейке AIR raumplus. Подвесная система AIR от raumplus — это одна и более раздвижных дверей, свободно перемещающихся по верхним направляющим, обычно устанавливаемым на потолке или специальных карнизах к стене. Нижние направляющие в конструкции AIR raumplus отсутствуют, поэтому данная система не затрагивает напольное покрытие.

Двери в подвесной системе AIR raumplus могут открываться двумя способами: классическим и последовательным.

При классическом открывании двери открываются синхронно: полотна одновременно перемещаются в противоположные стороны, стоит лишь открыть или закрыть одно из них.

При последовательном открывании дверей полотна будут перемещаться по принципу «дверь-за-дверь». Данная конструкция позволяет разработать систему AIR raumplus из двух и более дверей.

Подвесная система AIR raumplus в жилых помещениях чаще используется в качестве межкомнатной раздвижной перегородки, разграничивающей кухню и гостиную, спальню и гардеробную, коридор и жилую комнату.

Krona Koblenz, Иван Лагнюк

Помимо закрытых раздвижных систем позволяющих удовлетворить запросы любого покупателя, в нашем ассортименте есть открытые дизайнерские системы для дверей из стекла и дерева Exterus и K2O.

ООО «Хеттих Рус», Елена Головина

Королем подвесных систем раздвижных дверей является система TopLine XL для самых больших фасадов до 80 кг, самой распространенной и популярной системой считается TopLine L с весом фасадов до 50 кг. Для более бюджетных небольших шкафов есть система TopLine M с весом фасадов до 35 кг.

Ирина Кашина

Фото предоставлено компанией «Хеттих Рус»

ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады
Столешницы
Мебельные детали

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

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

“Франция”

Новая линейка фасадов и декоративных элементов

ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ

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

КЕДР
ФАБРИКА СТОЛЕШНИЦ

НОВИНКИ 2019

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

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

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

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

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

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

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

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

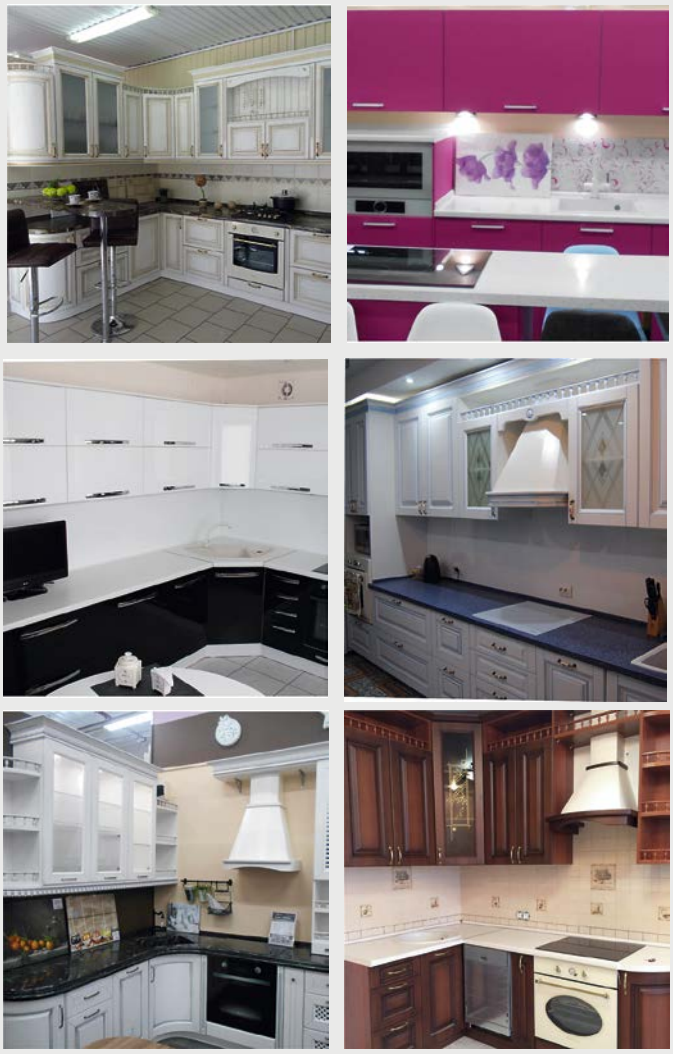
Для удобства покупателей разработана технология «3D-визуализатор». Она поможет подобрать идеальное сочетание столешниц, фартука, барной стойки и увидеть, как будет смотреться декор в интерьере. Конструктор позволяет сравнить различные типы поверхностей: глянцевые отражают больше бликов и света, матовые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

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

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

мебельные фасады MDF



МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА
МЕДЕЯ
Для ПРОФЕССИОНАЛОВ

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

ФАСАДЫ
по Вашим размерам, в т. ч. ГНУТЫЕ

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

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

Изготовление мебели по индивидуальным проектам

КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ МЯГКОЙ МЕБЕЛИ

Ткани
Поролон
Механизмы трансформации
Опоры

ЕЛЕНА СТРОГАНОВА: «В ТРЕНДЕ — ВСЕ ОТТЕНКИ САВАННЫ»

Мебельный сезон — в самом разгаре. Какие цвета и фактуры набирают популярность, а какие покидают модную авансцену? Как сочетать между собой трендовые оттенки? Без каких декоративных элементов не обойтись при оформлении интерьера? И за какими тканями будущее? Об этом и многом другом мы поговорили с дизайнером компании «Аметист» Еленой Строгановой.

Какие цветовые решения сейчас актуальны?

В европейских тканях присутствует аскетизм, и мебель становится всё более нейтральной. На российском рынке эта тенденция также обнаруживает себя, но, помня о том, что у нас северная страна, где так мало солнца, без ярких акцентов никак не обойтись. Нам жизненно необходим цвет. На мировых подиумах актуальны цвета африканских стран, все оттенки саванны: коричневая палитра оттеняется цветами мокрого песка, нюдовые тона работают в паре с глубокими охровыми оттенками. Мода на российских подиумах немного запаздывает. Поэтому все оттенки станут по-настоящему популярны в следующем году. Сейчас неподдельный интерес вызывают все вариации природной гаммы, востребованы оттенки зеленой и синей палитр; аквамариновые тона и оранжевые вкрапления ослепляют своей жизнерадостностью в нордических интерьерах. Для современных людей, пребывающих в состоянии хронической усталости и бесконтрольного стресса, важно подбирать цвета, которые обладают релаксирующим эффектом. Чем ближе к природе, тем больше сил для восстановления. В целом, сегодня не стоит строго придерживаться рекомендаций мировых экспертов по колористике, чтобы создать по-настоящему современный и уютный интерьер. Важно миксовать различные оттенки, добавляя индивидуальности пространству.

Без каких декоративных решений не обойтись при оформлении интерьера?

Если мы говорим о декоре, то, конечно же, это интерьерные ковры, которые триумфально вернулись. Мягкая мебель не может быть сама по себе, она вы-

Елена Строганова — дизайнер по направлению «материалы для мебели» компании «Аметист»

ступает на фоне различных предметов интерьера. И именно интерьерные ковры способны с успехом завершить декоративную композицию. Ковер нейтральных оттенков без ярко выраженного дизайна станет великолепным компаньоном мебели сложных форм с эффектной обивкой, смелых мебельных ансамблей. И наоборот — лаконичные интерьеры со скандинавским акцентом: эффектные декоративные элементы с геометрическими паттернами или цветочными дизайнами способны преобразить интерьер до неузнаваемости. Наша линейка интерьерных ковров AmetistHOME создавалась с учетом комбинаторики с коллекциями материалов компании «Аметист». Мебельная обивка – декоративные подушки – интерьерный ковер – интерьерные картины: живой, подчеркнуто индивидуальный интерьер получается тогда, когда вы связываете воедино несколько элементов.

Какие фактуры востребованы сейчас?

Сейчас на пике всё, что связано с бархатистыми фактурами: приятные на ощупь велюры и микрофибры с разными видами ворса, в разных ценовых сегментах — велюр с натуральными волокнами в своем составе либо велюр из высокотехнологичного полиэстера. Актуальны фактуры рогожки: объемные,

плоские, крупнофактурные, мелкофактурные с добавлением натуральных волокон или без них. Отмечу текстиль с металлизированными нитями: нам не хватает не только цвета, но и блеска, и сверкающий в своем великолепии текстиль с люрексовой нитью добавит роскоши и блеска холодным пространствам.

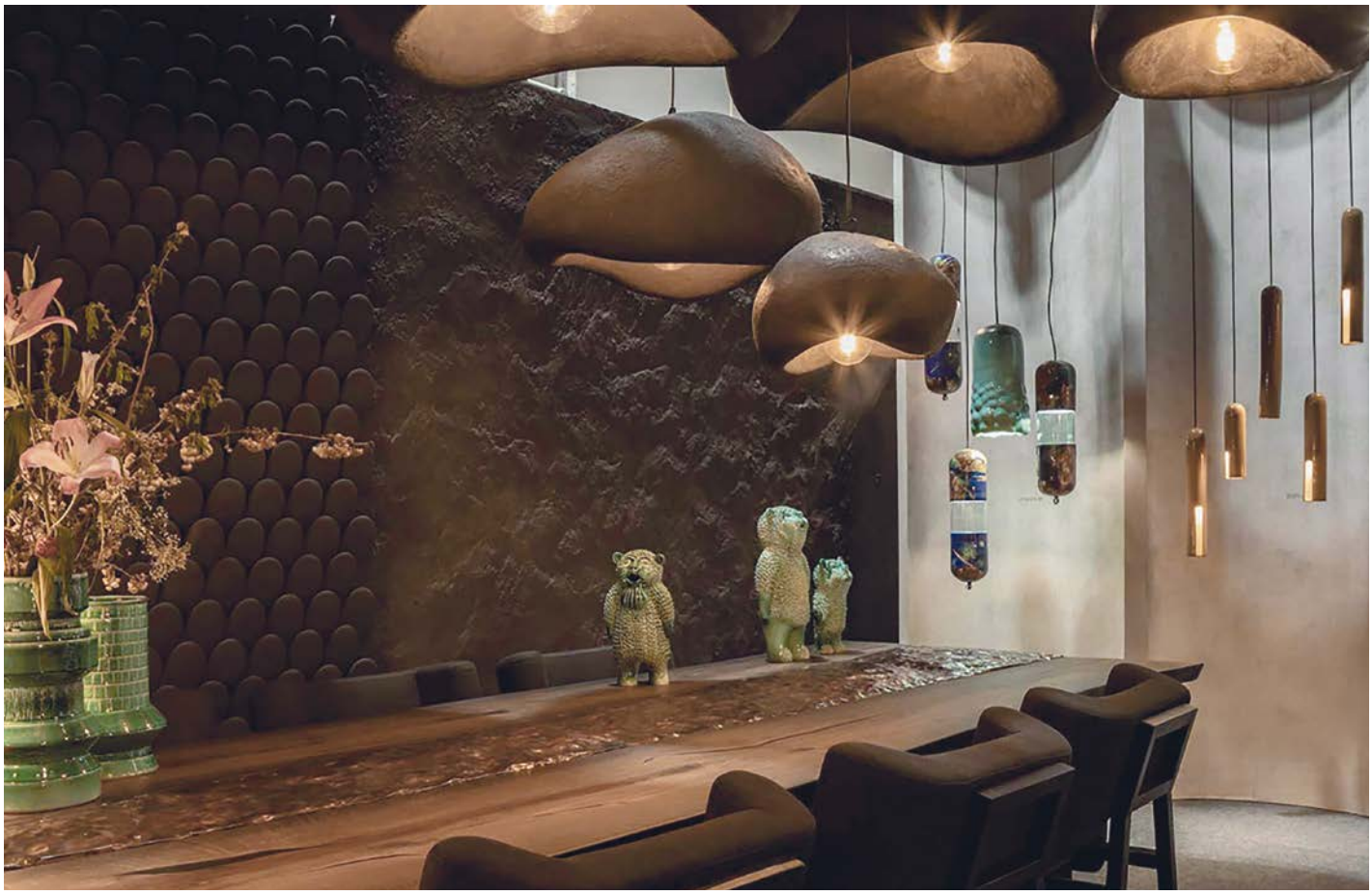
На что важно обратить внимание при выборе материалов?

В России в премиальном классе обивочных материалов обращают внимание на экологический состав, а в массовом сегменте крайне важны эксплуатационные качества. Ткань не должна растягиваться, выцветать, терять свой эстетический облик. Вопрос простого ухода также имеет первостепенное значение. Современные покупатели, которые не хотят тратить время на уход за мягкой мебелью, выбирают «умные» материалы со специальными пыле-, водо- и грязеотталкивающими пропитками. Если в доме дети, немаловажно выбирать текстиль с антибактериальным покрытием.

Текстиль, в составе которого хлопок и лен, имеет преимущество для тех, кто дорожит экологической составляющей. Однако, мы помним, что натуральный состав напрямую влияет на эксплуатационные характеристики мягкой мебели. Поэтому лучше остановить свой выбор на материалах из смесовых волокон. Новые технологии позволяют улучшить не только качественные характеристики изделия, но и сделать уход за ним элементарным.

Появились ли нестандартные материалы, возможно в одном изделии сочетаются разные по фактуре ткани?

Да, в одном изделии сейчас модно сочетать несколько фактур. Эффектный глянцевый блеск жаккардовой поверхности может быть завуалирован матовой текстурой шенилла. Актуально лазерное нанесение рисунка. То есть сиденье дивана, к примеру, может быть выполнено из однотонной ткани, а приспинные подушки и царга — из того же материала, но с лазерным нанесением графического рисунка. Очень активно сейчас используется стежка в разных вариациях: здесь работает то же правило по сочетанию — однотонный материал в комбинации с тем же текстилем со стежкой. Набирают популярность мебельные обивки с эффектом букле. Именно такие буклированные ткани мы представляем в рамках линейки интерьерного текстиля Esperta by Ametist. Советую приглядеться к объемным рогожкам, которые способны имитировать буклированные ткани. Несмотря на беспрецедентное лидерство велюра среди мебельных обивок, несложно предсказать пресыщение покупателей бархатными фактурами, и текстиль с эффектом букле совсем скоро вполне может претендовать на главную роль в интерьерах.



За какими тканями будущее?

Один из наших турецких поставщиков сейчас работает над созданием тканей, которые улучшают качество сна, делают его полноценным и состоятельным. Текстиль с возможностями снятия стресса, с охлаждающим и согревающим эффектом. Все виды «умных» тканей с инновационными пропитками будут и дальше наращивать свои революционные свойства. Антибактериальные, негорючие, непромокаемые ткани — малая часть нестандартных материалов, которые облегчают, а иногда и спасают жизни людей.

Екатерина Агафонова,
www.ametist-store.ru

ЭКСПОРТ: НАС ТАМ НЕ ЖДУТ, НО РАБОТАТЬ МОЖНО

В России растет экспорт мебели. По данным Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, прирост в 2018 году составил 27%: в денежном выражении из нашей страны вывезли мебели на 375 млн долл. США (по курсу 63 руб.). Чуть меньший показатель за прошлый год приводит РБК Исследования рынков. По данным агентства, экспорт увеличился на 20%: российские предприятия вывезли 225 тонн продукции, а в 2019 году по предварительным подсчетам рост уже составил 31%! Российское производство мебели становится все более экспортно ориентированным, говорит статистика и эксперты. Сами же производители мебели далеко не однозначно относятся к идее выхода на зарубежные рынки. Об экспорте в целом и, самое главное, об опыте поставок мебели заграницу говорили участники Мебельного бизнес-форума, который прошел в Санкт-Петербурге в конце августа (организатор — ВО «Рестек»).

Открыл мероприятие **руководитель аналитической группы РБК Исследования рынков Сергей Хитров**, отметив, что постепенно российская мебельная отрасль начинает восстанавливаться, пусть на 2%, но растет производство, колеблется импорт, а показатели экспорта демонстрируют положительную динамику. Подробнее об этом мы писали в предыдущем номере, сейчас лишь напомним, что, комментируя цифры статистики, г-н Хитров подчеркнул, что растущий показатель экспорта, по сути, уменьшает долю российской продукции внутри страны. По мнению аналитика, эти данные говорят о том, что отечественная мебельная продукция на внутреннем рынке не востребована, и российские производители вынуждены ее экспортировать. И в первую очередь, к сожалению, речь идет об экспорте в страны СНГ, а не на рынки Европы. Тем не менее, факт остается фактом: отечественные предприятия выходят за пределы России или хотя бы задумываются об этом выходе.

И в этой связи особенно интересным является опыт мебельных фабрик, которые на определенном этапе своего развития пришли к экспорту своей продукции на разные иностранные рынки.

ЭКСПОРТ — ЭТО ВЫГОДНО

Фабрика «Сурская мебель» занимается производством мебели для дома. В 2019 году компания празднует десятилетний юбилей. За эти годы пройден большой путь: от маленького производственного цеха на окраине к современному динамично развивающемуся производству. Продукция фабрики представлена в более чем 100 городах России и ряде других стран —

Марина Мыколенко

Киргизии, Казахстане, Белоруссии, Литве, Словакии, ведутся переговоры с Германией и Австрией. Двери, которые также выпускает фабрика, поставляются в Объединенные Арабские Эмираты. В основном же экспортируется модульная кухонная мебель в сегменте эконом, которая отличается дизайном и различными «фишками» с точки зрения технического исполнения. Именно это, как полагают в компании, находит отклик в сердцах покупателей в разных странах. Порядка 20-ти фур по 20 тонн продукции в месяц уходит за рубеж. В общем обороте фабрики это составляет примерно 18-20%, по словам **директора по развитию компании «Сурская Мебель» Марины Мыколенко.**

«В первую очередь, одним из плюсов экспортной деятельности для российских предприятий является независимость от той ситуации, которая складывается на внутреннем рынке, — подчеркнула Марина Мыколенко, объясняя участникам форума, почему в компании сочли для себя экспорт тем направлением деятельности, которым стоит заниматься. — *Это можно сравнить с диверсификацией бизнеса, когда мы открываем какие-то новые продукты в своем ас-*

сортиментном портфеле и понимаем, что если изменится спрос на один из наших товаров, то, в принципе, нашему бизнесу не будет ничего угрожать, потому что у нас есть еще десять альтернативных продуктов в продуктовой линейке. Здесь то же самое: меняется структура потребления на рынке, меняется покупательская способность населения. Присутствуя на разных рынках, мы понимаем, что одновременно коллапс везде не случится для нашего продукта. Такая своего рода безопасность».

И еще один момент, который отметила г-жа Мыколенко, экспорт — это всегда расширение горизонтов для бизнеса. Расширение не только в плане географии присутствия конкретного бренда либо продукции, а расширение горизонтов с точки зрения того, что экспортная деятельность всегда является определенным стимулом для предприятия. Готовясь поставлять продукцию за рубеж, компания вынуждена подтягивать свои внутренние ресурсы и подстраиваться под новые рынки, по-другому относиться к дизайну выпускаемой продукции, к ее качеству, к используемой упаковке и т. д.

Кроме этого, экспорт — это усиление репутации бренда на внутреннем рынке. Как только продукция начинает продаваться на внешних рынках (и здесь не важно, Казахстан это, Белоруссия или другая страна), для партнеров в сегментах и b2b и b2c компания уже является действующим экспортером. И не важно, какими объемами идут поставки — отгружается одна фура или десятки, факт в том, что продукция продается где-то еще, она востребована не только у отечественного потребителя. И с точки зрения восприятия, это уже совершенно другой коленкор — на такого производителя уже по-другому начинают обращать внимание. Это уже статус международного бренда.

Также в «Сурской мебели» отмечают еще и прямую экономическую выгоду от экспортной деятельности.

«В моей собственной практике есть примеры, когда мы на внешних рынках умудряемся продавать дороже, чем на внутренних рынках, — поделилась Марина Мыколенко. — *И, безусловно, эта ситуация связана с НДС. Экспортные сделки не облагаются этим налогом. На сегодняшний день он уже составляет 20%. Мы проводили с коллегами замеры: можно посчитать и составить ту формулу, которая позволит практически не платить НДС, возвращая его за счёт невозвратного НДС. Это правильный баланс между внутренними операциями и операциями на внешнем рынке при условии, что вы грамотно считаете экономику своего продукта».*

Таким образом, в «Сурской мебели» пришли к развитию собственного экспорта. Сегодня компания — ведущий экспортёр Пензенской области. Рост с домашнего рынка через ближнее зарубежье до дальнего — это и есть естественный и органичный путь развития компании, уверена г-жа Мыколенко. И именно это толкает компании выйти за пределы своей страны.

При всех видимых плюсах экспорта, даже если компания понимает, что хочет и технически готова выйти на внешние рынки, возникает огромное количество вопросов: от примитивного – что конкретно и куда продавать, до глобального — а нужно ли это в принципе? И, к сожалению, на этом экспортная деятельность у компании может закончиться. А на самом деле, экспорт стоит рассматривать как проект, который имеет четкий алгоритм действий, уверены в «Сурской мебели». И алгоритм этот можно свести к ряду этапов. На каждом из этапов есть вещи, которые компании необязательно делать самостоятельно, — лучше отдать на аутсорсинг, а есть моменты, которые никто лучше самого потенциального экспортера не сделает. «Все просто: главное — двигаться последовательно и понимать, что выбросить ничего из этой цепочки не получится», — уверена г-жа Мыколенко. К слову, те же самые этапы и поддержку, которую можно получить от государства на них, отметил и руководитель обособленного подразделения в Санкт-Петербурге Российского экспортного центра Сергей Соломин.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЭКСПОРТНОГО ПРОДУКТА ИЛИ АЛГОРИТМ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

- **Выбор рынка и выбор покупателя**

Важный и определяющий для дальнейшей судьбы компании этап — выбор рынка. И здесь, исходя из собственной практики, Марина Мыколенко из «Сурской мебели» посоветовала двигаться от простого к сложному: *«Не пытайтесь охватить все и сразу. Делайте маленькие, но уверенные шаги. Если у предприятия нет опыта экспорта как такового, не стоит сразу же замахиваться на США. Можно начать с того, что проще всего: страны евразийского союза — Белоруссия, Кыргызстан, Казахстан, Армения... Эти страны могут стать первой ступенью в экспортной деятельности, поскольку здесь довольно простая процедура оформления документов, не требуется оформление таможенной декларации. Таможенные представители называют это "неполноценный экспорт"».*

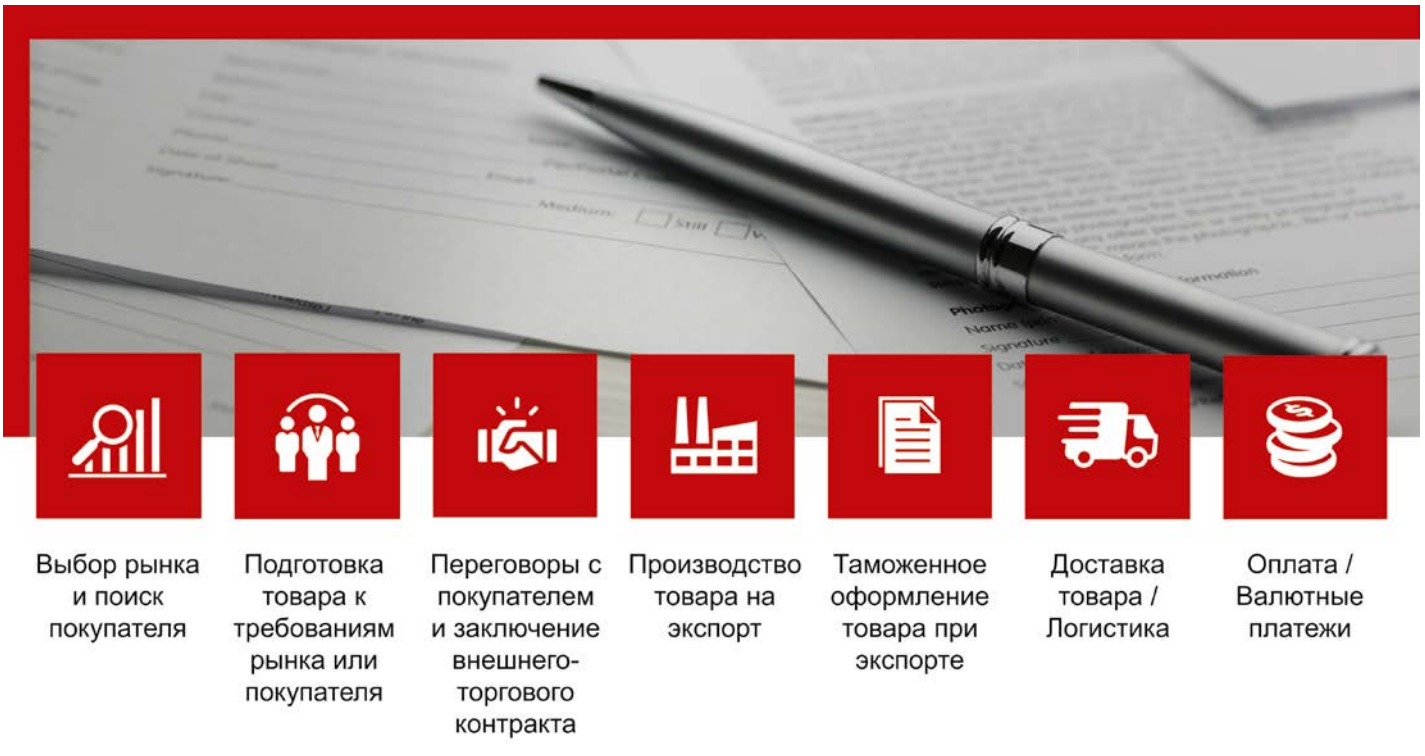
«Дальше двигаемся в страны СНГ, — предложила г-жа Мыколенко. — *Здесь уже появляется таможенная декларация, и могут потребоваться сертификаты происхождения, которые оформляют Торгово-промышленный палаты, может появиться необходимость в фитосанитарном сертификате. Но, тем не менее, представители этих стран всё еще говорят на русском языке, и с ними проще договариваться и понимать, что мы говорим об одном и том же, и взгляды на товар, на понимание качества товара у нас похожи. Далее двигаемся уже в ближнее дальнее зарубежье. Оцениваем географическую удаленность от границ. Здесь уже появляется не только полноценное таможенное оформление, а появляется та самая сложность — языковой барьер. Удобнее из опыта работать*

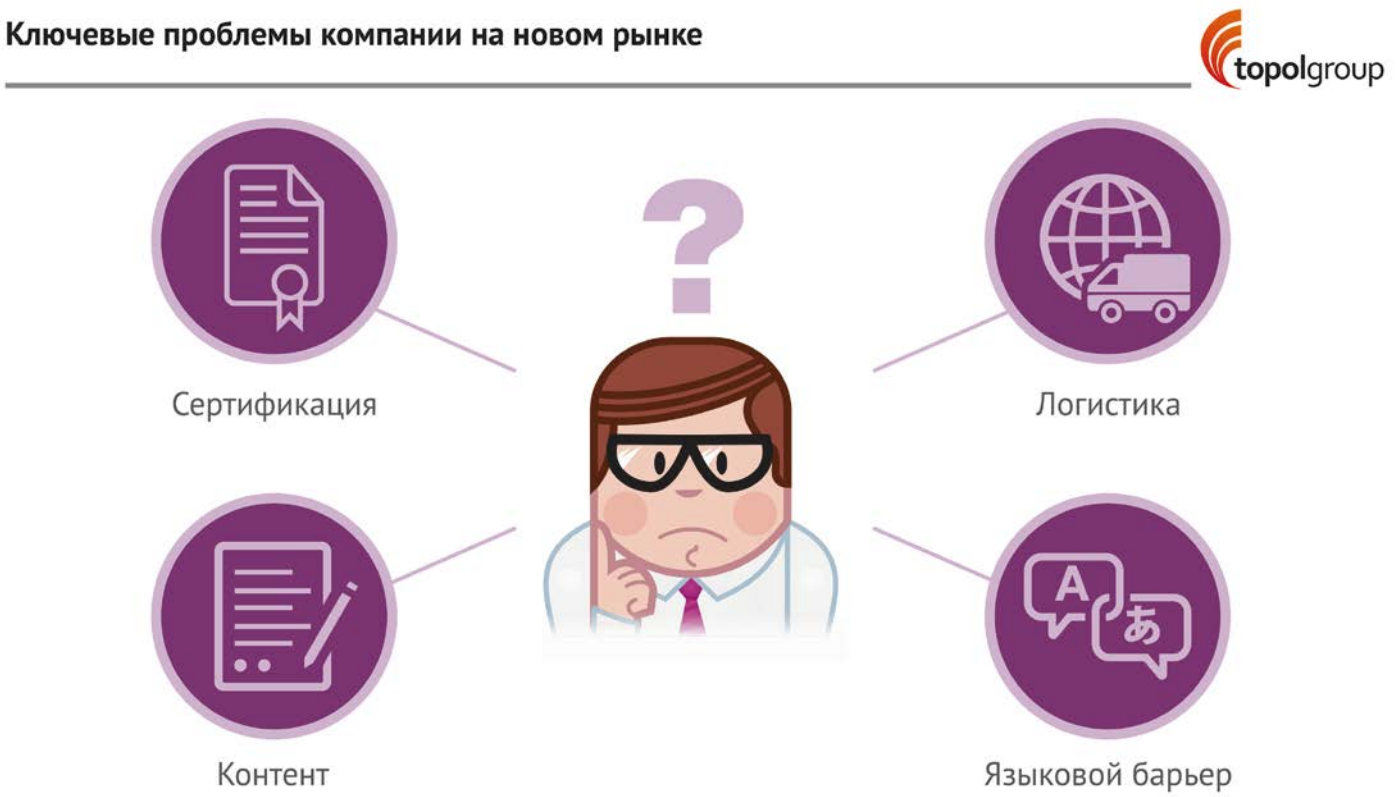
со странами, говорящими на языках, на которых ваши специалисты способны провести переговоры, чтобы не привлекать третьих лиц, которые в чем–то помогут, а в чем-то могут усложнить процедуру оформления сделки».

При выборе внешнего рынка очень большую роль играет его грамотная оценка. И здесь помочь может Российский экспортный центр, предоставив маркетинговый отчет с ключевыми данными для принятия правильного решения. Кроме краткого резюме по выбранным потенциальным экспортером странам, РЭЦ готов давать основную информацию по рынку (объем, потребители и особенности потребления, основные бренды и товарные субституты, каналы продаж, конкурентная среда и ключевые игроки), а также информацию о продвижении и потенциальном спросе (модель дистрибуции, перечень потенциальных компаний-импортеров целевого товара в страну на основе имеющихся баз данных, отраслевые мероприятия и выставки, ассоциации и некоммерческие организации участников рынка в целевой стране).

Следующий момент после того, как компания определилась с рынком — это поиск покупателя. И этот поиск не стоит отдавать каким-то внешним специалистам. Здесь нужно действовать только силами своих сотрудников, т. к. никто не знает ваш продукт и особенности вашего рынка, как знаете вы, и объяснить это посреднику достаточно тяжело. На этом этапе, естественно, всплывают предложения от большого количества людей и компаний, которые готовы взяться за представление ваших интересов на новом рынке. «Не доверяйте брачным агентствам и свахам, — подчеркивает Марина Мыколенко. — К сожалению, есть опыт и весьма печальный, у нашей компании в том числе, когда организовывались такие представительства за рубежом, вывозился товар… Но, разумеется, люди, которые берутся за то, чтобы сопровождать продукцию за рубежом, а — о продукции ничего не знают, б — денег вкладывать не хотят, либо потому что их нет, либо потому что не хотят. В итоге? Товар отдаем под реализацию, заключаем контракт, в котором прописываем самую большую отсрочку, которая только возможна, увеличиваем и увеличиваем эту отсрочку, доходим до того, что нужно возвращать деньги, а продаж на том конце нет. И нет по понятным причинам. Люди, которые не вложили денег, априори не будут заниматься продукцией. Это просто нужно принять как должное».

На этом этапе существуют бесплатные инструменты, которые реально работают и помогают снять хотя бы первичный срез с рынка. Например, это услуга по верхнеуровневому поиску от Российского экспортного центра. «Правда, надо к ней относиться здраво и с пониманием того, что за нас никто ничего не сделает, но направить — направят, — поделилась представитель «Сурской мебели», — дадут холодную базу данных, которую потом надо прорабатывать. Абсолютная кладезь информации – портал РОССТАТ. Можно найти абсолютно все, что угодно, о ком угодно, но надо поработать. То есть реально нужно иметь аналитика-маркетолога, который сможет сделать выжимку нужной вам информации оттуда. И один из моих любимых инструментов — Google, обычный поиск, но важно заводить запросы на языке той страны, куда мы хотим экспортировать». Таким образом, можно собрать холодную базу, а дальше по этой базе уже сотрудники





компании выезжают на место и ищут того, кто реально нужен, что называется, в «полевых условиях».

• Подготовка товара к требованиям рынка и/или покупателей

На этапе адаптации товара под требования рынка или под требования покупателя очень часто возникают ошибки. Связаны они прежде всего с коммуникацией. Каждая сторона сделки воспринимает информацию по-разному, и в чем эта разница, зачастую всплывает только уже в процессе работы. *«Никто и никогда на переговорах не скажет (редкий случай, если не сеть) «нам надо, чтобы вы упаковывали мебель в пятислойный картон». Как правило, это всплывает потом,* — рассказала Марина Мыколенко. — *Потому адаптация нужна с точки зрения особенностей потребительских предпочтений, стандартов и требований к продукту, которые в этой стране существуют. Что мы можем адаптировать в товаре? Его внешний вид. Его дизайн, материалы из которых производим. В частности, мебель — это толщина плит. У нас, например, для корпуса плиты 16 мм достаточно, а есть страны, где используют плиту только 18 мм — и по-другому нельзя. Упаковка — важный момент, на который стоит обращать внимание: надо понимать, какое количество перевалочных пунктов будет у товара в пути от того момента, когда мы у себя на производстве его загрузили, до момента, когда его получит конечный потребитель. Почему на это стоит обращать внимание и улучшить упаковку, даже если вы ее считаете классной для российского рынка? Потому что стоимость рекламаций и цена вопроса, измеримого именно во временном ресурсе решения, когда работаете на экспорт, в разы больше, чем, когда работаете на внутреннем рынке».*

При изучении требований рынка здесь вновь готов прийти на помощь РЭЦ: на интерактивном портале «Навигатор по барьерам и требованиям рынков» можно найти информацию о международных барьерах и требованиях, предъявляемых на зарубежном рынке к конкретной продукции, что позволит спрогнозировать финансовые затраты, связанные с пересечением этой продукции таможенной границы. Поиск барьеров и требований внешних рынков может осуществляться по нескольким параметрам, таким как страна, вид меры, наименование продукции, код ТН ВЭД. В дальнейшем в Навигатор будет интегрирована база по импортным пошлинам, заверил представитель РЭЦ.

• Переговоры с покупателем и заключение внешнеторгового контракта

• Производство товара на экспорт

• Таможенное оформление товара при экспорте

Таможенное оформление товара при экспорте, как правило, вызывает массу вопросов. «Не обязательно иметь специального сотрудника в штате компании, — поделилась опытом директор по развитию «Сурской мебели» Марина Мыколенко, — тем более, если вы работаете не в Москве и Санкт-Петербурге, а в регионе, как мы, например. Очень мало действительно специалистов, которые пойдут на зарплату со ставкой 25 тыс. рублей заниматься этой работой. Вместе с тем, есть брокеры, есть таможенные представители, ко-

Никита Семенов

торых можно нанять за абсолютно разумные деньги. Они с удовольствием и, самое главное, грамотно выполнят эту работу».

• Доставка товара / Логистика

И это тот этап, который можно и зачастую эффективнее отдавать на аутсорсинг. «Можно самим не доставлять товары и не заниматься логистикой в принципе, — уверена г-жа Мыколенко. — У нас 99%, когда мы перекладываем доставку на плечи нашего покупателя. Т.е договариваемся о работе под условия самовывоза. И это реально работает. Есть компании, которые обладают собственным транспортным парком, есть компании, которые понимают, каким образом они могут возить дешевле, чем наша сторона может предложить. И, безусловно, на рынке существует огромное количество транспортных провайдеров разного уровня, которые с удовольствием окажут услуги».

• Оплата / Валютные платежи, как последний этап алгоритма выхода на внешний рынок

Таким образом, двигаясь от простого к сложному, от рынков стран Евразийского союза, через СНГ и ближнее зарубежье до дальних стран, четко следуя алгоритму, компания постепенно расширяет свою географию присутствия. Такой путь прошла пензенская фабрика «Сурская мебель». А вот Группа компаний «Тополь» и входящая в нее Воткинская промышленная компания выбрали другую стратегию. Минуя страны СНГ, точкой входа на рынки Европы компания сразу выбрала Германию.

А МОЖНО СРАЗУ В ЕВРОПУ...

«Тополь» — диверсифицированная группа компаний, одно из направления деятельности которой — мебель для новорожденных и подростковых групп. Изначально компания занималась не только развитием собственного производства, но и импортом, который доходил до 40-50% всего бизнеса. Сейчас ОАО «Воткинская промышленная компания», входящая в группу «Тополь» — один из крупнейших производителей детской и подростковой мебели в нашей стране. 95% составляет доля собственного производства, 5% импорт и 15% экспорт. Поворотными для компании стали 2014-2015 годы. Падение рождаемости в стране более чем нам 20%, сокращение доходов населения, сокращение среднего чека и вообще спроса, все больше людей стало обращаться к б/у продукции и покупкам на Avito — все это вместе привело к тому, что рынок мебели для новорожденных, по оценкам компании, упал почти на 40%. Соответственно, срочно пришлось менять стратегию.

«Мы привыкли всю свою жизнь жить на нашем рынке, — рассказал вице-президент, член Совета директоров Группы «Тополь» Никита Семенов о том, как компания пришла к выходу заграницу, — *и что мы видим? В России рождается сейчас около 1,5 млн детей, а в мире-то, оказывается, 140 млн! Т. е. получается, что мы крутимся вокруг всех своих проблем на рынке, размер которого составляет 1% от мирового! И примерно та же самая ситуация будет и на рынке корпусной мебели, и любом другом. Российский рынок составляет 1% от мирового! Что это значит для нас? Значит, нужно в первую очередь перестроить что-то у себя. И мы быстро стали перестраиваться».*

Первое решение, которое было принято в компании в те непростые годы — выйти на европейский рынок.

«Когда я говорю об экспорте, — подчеркнул Никита Семенов, — *речь идет не про экспорт в страны СНГ, потому что и психологически, и фактически с точки зрения бизнеса мы не воспринимаем экспорт туда как экспорт. Это наш традиционный рынок, который экспортом называется лишь формально, но с точки зрения бизнеса, как ведутся там дела, это наши русскоязычные коллеги, которые так же, как и мы понимают наш русский продукт.*

Логика же выхода на рынок Европы была достаточно простая — это наиболее близкий к нам с точки зрения ментальности, в отличие от Ближнего Востока и Китая, и удобный с точки зрения логистики ры-

нок. Точкой входа была выбрана Германия, где самый сильный, самый платежеспособный рынок Европы».

Подтверждением выбранной компанией стратегии послужила статистика, озвученная позднее в рамках того же форума представителем Koelnmesse в России Анной Шелковой. Ссылаясь на цифры от CRP Consulting, г-жа Шелкова рассказала, что в Германии проживают 82 млн жителей (при этом население растет за счет мигрантов) или 40,4 млн домохозяйств. Площадь жилья на 1 человека составляет 43 кв. м. Одной из отличительных черт немецкого рынка является высокая платежеспособность представителей старшего поколения (а 30 млн жителей Германии — старше 50 лет), мебель же — один из приоритетов для этой категории населения. Ежегодные траты на покупку мебели на душу населения составляют около 400 евро (выше, чем в других странах). Мебельный рынок Германии динамично развивается. Так в 2018 году он вырос до 18 млрд евро в денежном исчислении, по данным Der Hauptverband der deutschen Holzindustrie. Причем доля импорта от общего объема мебельного рынка также стабильно увеличивается: в 2018 году она уже составила 65,3% и 12,5 млрд евро, а товарооборот между Россией и Германией в мебельной промышленности в 2018 году составил 23 млн евро.

ПО КАКОМУ БЫ ПУТИ НЕ ПОШЕЛ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТЕР МЕБЕЛИ, СТОИТ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ НА КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИЛИ ЗАДАЧИ, КОТОРЫЕ КОМПАНИЯ ВСТРЕЧАЕТ НА НОВОМ РЫНКЕ

Таким образом, Германия — не только сама по себе перспективный рынок, но и в силу своего географического положения является центром платежеспособной Европы, как рассудили в Группе «Тополь». А дальше нужно было воплощать выбранную стратегию в жизнь.

«Когда мы думали, какой путь для себя выбрать — искать дистрибьютора или еще каким-то другим путем идти, мы решили сделать это нетрадиционно, не так, как подсказывает логика, — поделился Никита Семенов. — *Мы отказались от поиска дистрибьютора или локального партнера, а просто сразу же сами открыли свой собственный офис в Германии. И сейчас могу сказать, что это было абсолютно правильное решение, и именно оно позволило нам достаточно быстро вырасти. Но не буду рекламировать это, как панацею для любого игрока, и сразу скажу, что это достаточно дорогое удовольствие. За три года работы (офис мы открыли в 2016 году) общий объем инвестиций на то, чтобы создать инфраструктуру, которая позволила сейчас работать онлайн, офлайн и в b2b сегменте, составил примерно 1 млн евро».*

ТОР 10 КРУПНЕЙШИХ МЕБЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ ГЕРМАНИИ:

Ikea Deutschland (4,4 млрд. евро, 50 магазинов — ок. 12% общего мебельного рынка Германии)
XXXLutz-Group (2,25 млрд. евро, 74 магазина)
Krieger-Group (1,9 млрд. евро, 66 магазинов)
Otto Group (1,56 млрд. евро)
Tessner-Group (1,52 млрд. евро, 164 магазина)
Poco (1,415 млрд. евро, 110 магазинов)
Porta Moebel-Group (1,3 млрд. евро, 125 магазинов)
Lars Larsen Retail (1,06 млрд. евро, 927 магазинов)
Segmueller (970 млрд. евро, 7 магазинов)
Moebel Martin (400 млн. евро, 8 магазинов)

Безусловно, 1 млн евро — это достаточно высокая цена входа на мебельный рынок Германии, которую далеко не все смогут себе позволить, но Группа «Тополь» пошла именно этим путем. Практика показала, что ни один партнер, дистрибьютор или дилер не будет искренне развивать чужой продукт. *«Нужно понимать,* — подчеркнул г-н Семенов, — *что те результаты, которые ты можешь обеспечить себе сам, никакой дилер не обеспечит. И если мы сейчас в среднем продаем 1 фуру в день — отправляем каждый день машину в Германию, то самый лучший наш дилер с самыми лучшими продажами на каком-то локальном рынке продает две-три машины в месяц, и эти цифры абсолютно не сопоставимы!».*

К слову, немецкое представительство компании выделено в самостоятельное юридическое лицо, и, с точки зрения прибыли отдельного юрлица, за три года оно себя еще не окупило, но с точки зрения фабрики, которая получила дополнительный канал сбыта, конечно, все уже давно себя оправдало. «В этом году конкретной выручки по этому сегменту, о котором мы говорим, я жду 5 млн евро, — поделился успехом Никита Семенов. — В принципе, это небольшая сумма с точки зрения рынка, но она уже позволяет дышать и в России, и в Европе».

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОМПАНИИ НА НОВОМ РЫНКЕ

Тем не менее, по какому бы пути не пошел потенциальный экспортер мебели, стоит обращать внимание на ключевые проблемы или задачи, которые компания встречает на новом рынке. Топ-менеджер Группы «Тополь» Никита Семенов выделил 4 таких момента и поделился своим опытом работы.

- **Сертификация**

Компании, планирующей свою экспортную деятельность, обязательно важно понимать, какие конкретно требования к продукции предъявляются на выбранном иностранном рынке. Существует много

товаров, которые не требуют обязательной сертификации. Например, корпусная мебель. А вот к мебели для новорожденных, напротив, достаточно высокие и особые требования. Естественно, это нужно учитывать и готовиться. Если требования есть, и они вызывают какие-то конкретные вопросы и сомнения, если само изучение документации вызывает вопросы, а ведь все еще на иностранном языке, г-н Семенов поделился проверенным на практике способом: можно изучить ровно то и ровно столько, сколько сможете изучить сами, вплоть до использования Google-переводчика. Например, объём требований к отдельному продукту по новорожденке составляет несколько сотен страниц. Естественно, что технологам изучить все, тем более, на чужом языке, трудно. Потому все это читается, понимается как понимается, а дальше делается образец, который и выставляется в сертификационный орган на тестирование. Причем, нужно понимать, что, в первую очередь, такая попытка будет носить информационный характер: вы его скорее всего не пройдете, но зато сразу же, видя результаты

ПОТРЕБИТЕЛИ ХОТЯТ, ЧТОБЫ ВСЕ БЫЛО БЫСТРО. БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ ОЖИДАЮТ ПОЛУЧИТЬ ПРОДУКТ НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ПОСЛЕ ПОКУПКИ. И К ЭТОМУ НУЖНО БЫТЬ ГОТОВЫМИ

этого тестирования, получите конкретные ответы на все вопросы и увидите, что именно нужно исправить и как. «Это такая покупка ускорения изучения требований, и это реально работает, — утверждает Никита Семенов. — Мы все первые тестирования проходили именно так. Т. е. делаешь образец, как понял, отдаешь и получаешь через неделю полный спектр от профессионалов, от тех людей, которые занимаются этим каждый день».

- **Логистика**

Европа является интересным экспортным рынком с точки зрения логистики. Из Европы в Россию идет очень много продукции, обратно — практически ничего. *«И это означает, что доставка из Российской Федерации в Европу стоит в несколько раз дешевле,* — поделился Никита Семенов. — *И, соответственно, это очень сильно облегчает сам по себе поиск партнеров. Все транспортники едут отсюда пустые, они готовы везти вашу продукцию за совсем небольшие деньги. И в этом плане логистические затраты по доставке из России в Европу, в нашем случае, в Германию, условно на уровне погрешности — 7-8% от стоимости товара».*

И, конечно же, очень важно налаживать и развивать инфраструктуру на месте, и иметь возможность поставлять товар потребителям в самые кратчайшие сроки. Возможность быстро доставить продукцию является залогом успешной работы на европейских рынках.

- **Контент**

Это та вещь, которая требует огромной проработки и инвестиций. Дело в том, что существующие требования к контенту в России, то, как принято и как большинство игроков работают, и требования, существующие на западе, кардинально отличаются. Это касается и качества проработки материала, представленного в каталогах, и количества ракурсов продукта, и его описания. В каждом товарном сегменте, конечно же, свои требования, но они все равно серьезно отличаются.

«Рынок там более развит, — рассказал Никита Семенов. — *И если мы с русским контентом идём туда, то сразу же нужно понимать, что планка будет задана намного ниже требуемого уровня. Поэтому в контент нужно инвестировать. Из практических вещей, из нашей статистики могу сказать так: примерно на один продукт инвестиции в контент и сопроводительную часть составили у нас примерно 200 евро. Т. е. это такая средняя температура по больнице. Нельзя ее брать за конкретный ориентир, все нужно соотносить с количеством продуктов, которые вы собираетесь выводить на рынок. У нас сейчас получилось примерно 600 товаров в активной матрице в Европе. И, соответственно, если мы наши инвестиции на эту часть делим, то примерно так и получается».*

- **Языковой барьер**

Языковой барьер очень тесно связан с контентом. При работе на иностранном рынке, при разработке контента никогда нельзя экономить при найме носителей языка, уверен г-н Семенов. И это ключевая ошибка у большинства экспортеров. Ведь так, как носитель языка может обработать информацию и донести ее, ни один переводчик и никакой другой специалист, не носитель языка, не сможет сделать.

Все эти четыре фактора нужно учитывать при выходе на иностранные рынки. При этом нужно понимать, что рынки Германии и Европы в целом очень сильно отличаются от российского с точки зрения конкуренции. На примере немецкого рынка мебели глава Группы «Тополь» показал уровень его консолидации. 0,2% предприятий в Германии (это буквально несколько локальных игроков) держат 32% рынка. И нас там никто не ждет и рад нам не будет. И к выходу на эти рынки нужно тщательно готовиться. И очень тщательно изучить, что хотят потребители на этих рынках.

ЧТО ХОЧЕТ ЕВРОПЕЙСКИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ

А потребитель хочет, в первую очередь, оригинальный продукт. И здесь компании «Тополь» тоже есть чем поделиться.

«Когда мы принимали решение о том, с каких продуктов начинать, — напомнил Никита Семенов, — *наш очень грамотный и профессиональный маркетинг ратовал за то, чтобы мы провели более тщательное изучение рынка, выявили топ селлеров на нем, и первые*

шаги сделали с точки зрения следования тем игрокам, которые на рынке уже представлены. Ну логика вполне очевидная и достаточно безопасная. Второй сценарий, который обсуждался, это выводить те продукты, которые мы не видим на этом рынке, но имеем собственные разработки. Попытаться идти в Европу именно с них, чтобы представить уникальный продукт. В итоге сейчас больше половины выручки нам делают и стали абсолютными лидерами в своей категории в Германии (не у нас, а в Германии!) продукты, которые являлись уникальными разработками и не имели аналогов на рынке. Например, если сейчас зайдете на Amazon.de и посмотрите группу пеленальных комодов или других вещей для детской комнаты, вы увидите наш продукт POLINI Kids на первой, второй или третьей строчках в рейтинге Amazon в Германии из четырех, а то и из десяти тысяч продолжений. Это то, что нам удалось сделать за последние три года: именно уникальные продукты стали лидерами в этих категориях».

Кроме этого, конечно же, любой покупатель хочет понимать, почему он покупает что-то у конкретной компании. Здесь идет прямая отсылка к контенту. Нужно очень тщательно продумывать конкурентные преимущества, четко их формулировать и описывать УТП. «Это, в принципе, на любом рынке так, — говорит Никита Семенов. — Просто немцы особенно скрупулёзно к таким вещам подходят и обращают на это внимание. Это чисто немецкая фишка: все должно быть очень понятно, должно быть простым, восприниматься буквально за секунды во всем рекламном материале. Это может быть и онлайн, и офлайн, и ваш рекламный каталог, и страница на сайте».

И, конечно же, потребители хотят, чтобы все было быстро. Большинство людей ожидают получить продукт на следующий день после покупки. И к этому нужно быть готовыми – к вопросу логистики и инфраструктуры. Особенно, если компания ведет активную торговлю через Интернет. Например, у Amazon сейчас обязательное требование — это доставка товара, купленного на платформе, потребителю домой в течение суток! «Например, если сегодня у меня купили комод, и завтра он не будет доставлен потребителю, а тот напишет плохой отзыв, — поделился г-н Семенов, — то у меня аккаунт закроют! Допуск по плохим отзывам составляет 1% от всех сделок! Т. е. я могу допустить меньше, чем 1 плохой отзыв на каждые 100 покупок».

Говоря о желаниях и предпочтениях потребителей, нужно добавить и основные тренды, которые перечислила представитель Koelnmesse в России Анна Шелкова. Это, в первую очередь, разнообразие стилей, экологичность и использование натуральных материалов. Кроме этого, особенно ценится «немецкий дизайн», который подразумевает под собой технологичность и функциональность. Это все — те самые требования потребителей и рынка, которые необходимо учитывать при выходе на зарубежные рынки.

AMAZON КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ КАНАЛ ВЫХОДА НА ЕВРОПЕЙСКИЕ РЫНКИ

Отдельно стоит сказать об этом канале продаж в Европе. Например, сегодня товары группы «Тополь» представлены на 14 европейских платформах, но только один Amazon дает 50% выручки. «Такой баланс сил действительно отражает ситуацию на рынке, — уверен Никита Семенов. — Поэтому ориентиром для выхода на онлайн рынок является, в любом случае, Amazon. Даже если вы начнете работать на других платформах, смотреть и анализировать нужно именно Amazon».

С точки зрения возможностей торговой площадки, на которой можно развиваться, стоит выделить четыре момента, связанных с Amazon.

- **Прежде всего, Amazon — это такая платформа, где не надо думать о «горячем» трафике.**

Люди, которые ищут конкретные продукты по конкретным ценам и характеристикам, уже готовы сразу же купить у вас, как только вас найдут. Конверсия на Amazon боле 10%. Это говорит о том, что трафик Amazon уже целевой, туда приходит за конкретными продуктами уже готовый потребитель.

- **На Amazon не помогает брендинг.**

Это «горячий» трафик, готовый потребитель, и о брендинге и имидже не стоит думать. С одной стороны, это колоссальная и, казалось бы, непреодолимая проблема брендинга с точки зрения выхода на новый рынок, тем более такой консолидированный, как рынок Европы. Например, бренд POLINI Kids группы «Тополь» или другие бренды прекрасно знают в России, но там, за рубежом — нет. И нужно потратить миллионы и годы, чтобы приобрести хоть какую-то узнаваемость. Но, с другой стороны, такие платформы, как Amazon с «горячим» трафиком дают возможность выходить на европейские рынки без брендинга. Только с конкурентными преимуществами, касающимися конкретных характеристик товара, которые можно там продвигать, и цены. К слову, цена для отечественных

производителей, естественно, является подспорьем при выходе на зарубежные рынки, поскольку русское производство, безусловно, дешевле, чем европейское, на фоне падения рубля. Хотя нужно быть готовыми к тому, что есть те, кто готов предложить дешевле, конкуренты, которые пытаются играть исключительно ценой. Тем не менее, в условиях, когда брендинг не играет роли, платформы ставят в равные позиции новичка и топовую компанию. Для Amazon имеет значение только контент, количество отзывов, цена и ранкинг. И главный навык, который поможет выйти в лидеры, — это знание того, как ранжироваться.

- **Вновь контент**

Контент — наше все! Подавляющее число продавцов на Amazon — это мелкие игроки без опыта в маркетинге, брендинге и продвижении. Они просто стараются заработать горячие деньги, торгуя всем подряд. При том, что требования к контенту, как уже было сказано выше, у европейских потребителей выше, чем в России, уровень контента, который в целом есть на платформе, очень низкий. Поэтому, если в компании таким вещам уделяется внимание, это сразу же обращает на себя и внимание покупателей. Выверенный и качественный контент работает.

- **Огромная конкуренция**

На Amazon невозможно сохранить УТП. Если продажи у вас идут хорошо, то через два-три месяца у десятков продавцов будет тот же товар.

На платформе огромнейшая конкуренция. По одному только категорийному запросу, например, «комод» представлены тысячи различных предложений. «Если вы среди них выделитесь, то очень быстро наберете вес, потому что на вас сразу же начнут обращать внимание больше и больше людей. И Amazon сам вас начнет подтягивать, — отметил Никита Семенов, — но конкуренция имеет обратную сторону, очень опасную с точки зрения дальнейшего развития. Нужно понимать, что скорость копирования, скорость других конкурентов и игроков, колоссальная. Вы не защищены там. Вас могут скопировать, могут продукт украсть, если только он каким-то особым образом не защищен, например, патентами или каким-то другим образом. Нужно быть к этому готовыми. В среднем, считается, что в течение года удачный продукт обязательно будет скопирован и повторен другими игроками, поэтому обязательно нужно иметь ввиду, что в течение года обновление модельного ряда у вас должно обязательно производиться».

И обязательно, размещаясь на Amazon и на других платформах, нужно уделять особое внимание софту, на котором предстоит работать за рубежом. Существует большое количество решений для работы онлайн — от самых простейших, где Интернет-магазин делается на конструкторе и интегрируется с торговой площадкой типа Amazon до специализированного софта, который действительно ведет полноценную работу в онлайн. «Софт — это и есть ваш бизнес в итоге, — подчеркнул Никита Семенов. — Нужно понимать, что при любом раскладе, какие бы вы решения не приняли с точки зрения каких-то локальных шагов, ваш бизнес там — это ваш софт. И поэтому в него точно стоит инвестировать деньги. Если вы ориентируетесь на обороты хотя бы от 1 млн и больше евро в год, то это обязательно должен быть специализированный софт, который вы для себя подберете».

МЫ ВИДИМ ОДНОЗНАЧНО, ЧТО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ИМЕЕТ ВСЕ ШАНСЫ РАЗВИВАТЬСЯ

ВЫСТАВКИ КАК ВЫХОД НА РЫНКИ ДРУГИХ СТРАН

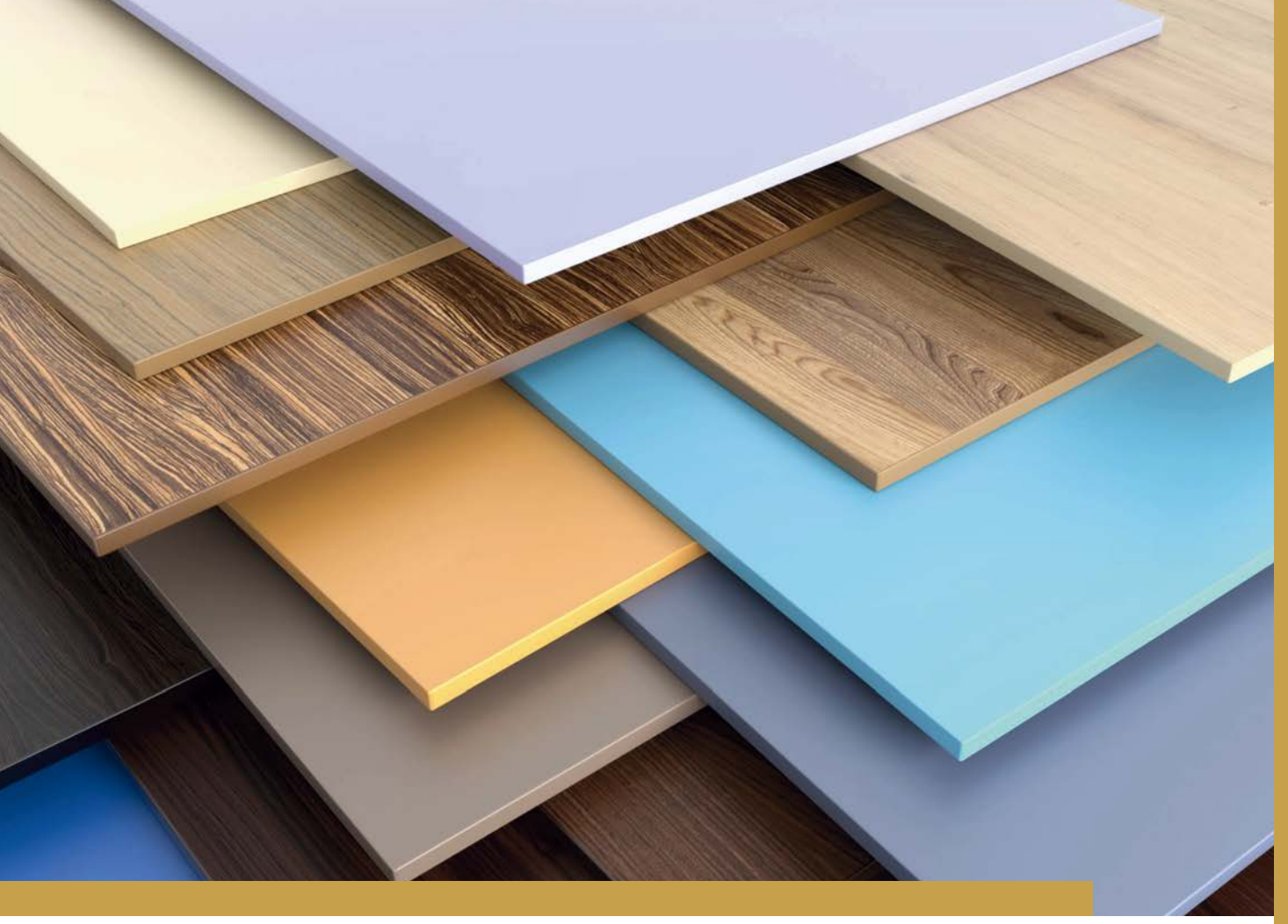
Говоря об экспорте продукции отечественной мебельной индустрии, нельзя не коснуться, хотя бы в двух словах, выставочной деятельности.

Выставки давно и заслуженно являются одним из самых популярных каналов выхода на новые рынки. Любимая многими отечественными компаниями b2b выставка мебели и дизайна интерьера imm cologne в Кельне (Германия), о которой подробнее в рамках форума рассказала представитель организатора — Koelnmesse в России — Анна Шелкова, ISaloni в Милане (Италия) и многие другие мероприятия в разных странах... Кто-то ездит туда за идеями, кто-то представляет собственную продукцию. Напомним, что Российский экспортный центр (и об этом в том числе шла речь на Мебельном бизнес-форме в Санкт-Петербурге), субсидирует и компенсирует часть затрат на участие в мероприятиях (аренда выставочных площадей, доставка образцов до места проведения выставки, подготовка презентационных материалов, организация встреч и переговоров). К слову, в середине сентября РЭЦ утвердил список конгрессно-выставочных мероприятий лесопромышленного комплекса, которые будет поддерживать в 2020-2021 гг. В этот перечень вошла выставка в Кельне и ряд других в Индии и на Ближнем Востоке. Можно по-разному относиться к предлагаемой РЭЦ поддержке, пользоваться или нет такими услугами, представлять свою продукцию в рамках коллективной экспозиции и/или на собственном стенде, но то, что выставки — это прекрасная возможность встретиться с потенциальным покупателем и получить некий срез рынка, бесспорный факт.

ПОДВОДЯ ИТОГИ

Резюмировать и завершить разговор об экспорте мебельной продукции хочется словами вице-президента, члена совета директоров Группы «Тополь» Никиты Семенова: «Во-первых, работать на европейских и других рынках точно возможно. Во-вторых, не нужно этого бояться — нужно просто много работать и готовиться к этому. И мы видим однозначно, что с точки зрения конкурентного преимущества российское производство имеет все шансы развиваться!
А, в-третьих, какой путь вы для себя выберете, если захотите выходитьна экспорт, нужно внимательно и аккуратно все анализировать самим. Тут советы нельзя давать, потому что все зависит от конкретного бизнеса, масштаба и продуктов. Но то, что работать там можно, это факт!».

Подготовила Ольга Рябинина, PR-агентство MediaWood



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита
Облицовочные материалы
Кромка

пластики и пленки

ЕДИНЫЕ КЛЕЕВЫЕ СИСТЕМЫ

Комплексное снабжение мебельных и деревообрабатывающих производств

www.plastics-foils.ru

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

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

Lemark — **Акриловый пластик** LEMARK

Кромка ABS

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

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

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

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

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

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

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

ЕВРОСТИЛЬ

комплектующие для производства мебели

КРОМОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

3D ТЕКСТУРЫ ПОД ПОКРАСКУ И ПЛЕНКУ ПВХ

КЛЕЕВЫЕ МАТЕРИАЛЫ
для мебельной и деревообрабатывающей промышленности

ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

www.ibavet.com

ПЛАСТИК HPL

ASD LAMINAT

www.asd-laminat.ru

АБРАЗИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПЛЕНКА ПВХ

ВЫСОКОГЛЯНЦЕВЫЙ ИЗНОСОСТОЙКИЙ ПЛАСТИК

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

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

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

Адресная доставка в регионы

@EUROSTIL.SU

ЭТО БЫЛ ПРАЗДНИК! 50-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ INTERPRINT НА ОЗЕРЕ СОРПЕ

Семейное настроение среди более 600 гостей на праздновании юбилея Interprint

Как специалист по декоративной бумаге, Интерпринт является экспертом в создании того, что выглядит бесспорно красиво. Тем не менее, празднование 50-летия, на которое печатник в Арнсберге пригласил всех своих местных сотрудников и членов их семей, имело не только чудесные пейзажи прекрасного озера Сорпе в Лангшайде. Прежде всего, это было семейное настроение: здесь празднуют что-то особенное. Белые палатки обогнули береговую линию озера Сорпе, когда первые гости прибыли в субботу днем. Даже прохладная осенняя температура и переменчивая погода не могли повлиять на хорошее настроение 540 взрослых и 100 детей.

«Без наших сотрудников, партнеров и членов их семей Interprint не был бы тем, чем он является сегодня: одним из ведущих международных игроков в области печати декоров. Мы хотим поблагодарить вас за это сегодня», — сказал **Томас Вреде** в своей приветственной речи. Директор фонда Wrede Stiftung является председателем консультативного совета Wrede Industrieholding, (на сегодняшний день) — материнской компании Interprint.

После обеда также была семейная вечеринка: всех ждали угощения и вкусные закуски, кофе и пирожные. Многочисленные дети развлекались в Прыгающем замке, экспериментировали с макияжем, играли в подвижные игры и были в восторге от фокусника.

Также гости могли покататься на катамаранах по озеру Сорпе и посмотреть на вечеринку с воды. Единственное, надо было вовремя вернуться для участия в лотерее, для которой Interprint и его поставщики предоставили захватывающие призы, включая билеты на матч футбольной команды BVB, путевки и даже для счастливых победителей — телевизор.

Разнообразная программа дня также включала участие международного почетного гостя: Хидео Йо-

шикава был приглашен как генеральный директор Toppan Europe GmbH и выступил с речью перед новыми коллегами, поскольку Toppan Group Japan станет новым владельцем Interprint. Ёсикава поздравил Interprint с юбилеем и сказал: «Мы можем надеяться, что вскоре начнем наше совместное сотрудничество, чтобы следующее поколение могло отпраздновать 100-летие Interprint с такой же радостью. Нам многое предстоит сделать в ближайшие 50 лет, и я с нетерпением жду этого! Для меня большая честь быть здесь сегодня».

Фрэнк Ройтер из Рабочего совета Интерпринта выступил с речью, в которой он надлежащим образом процитировал Ниномию Сонтоку, которая пользуется большим уважением в Японии: *«Если вы хотите сделать что-то великое, вы не должны забывать уделять внимание мелочам, потому что великая воля возникают из-за накопления мелких вещей».* Очевидным стало, что это в особенности относится к Interprint, когда он рассказал об истории компании, которая началась с 7 сотрудников 50 лет назад, а сегодня только в одном только Арнсберге работает 380 сотрудников, а во всем мире всего — 1300 человек.

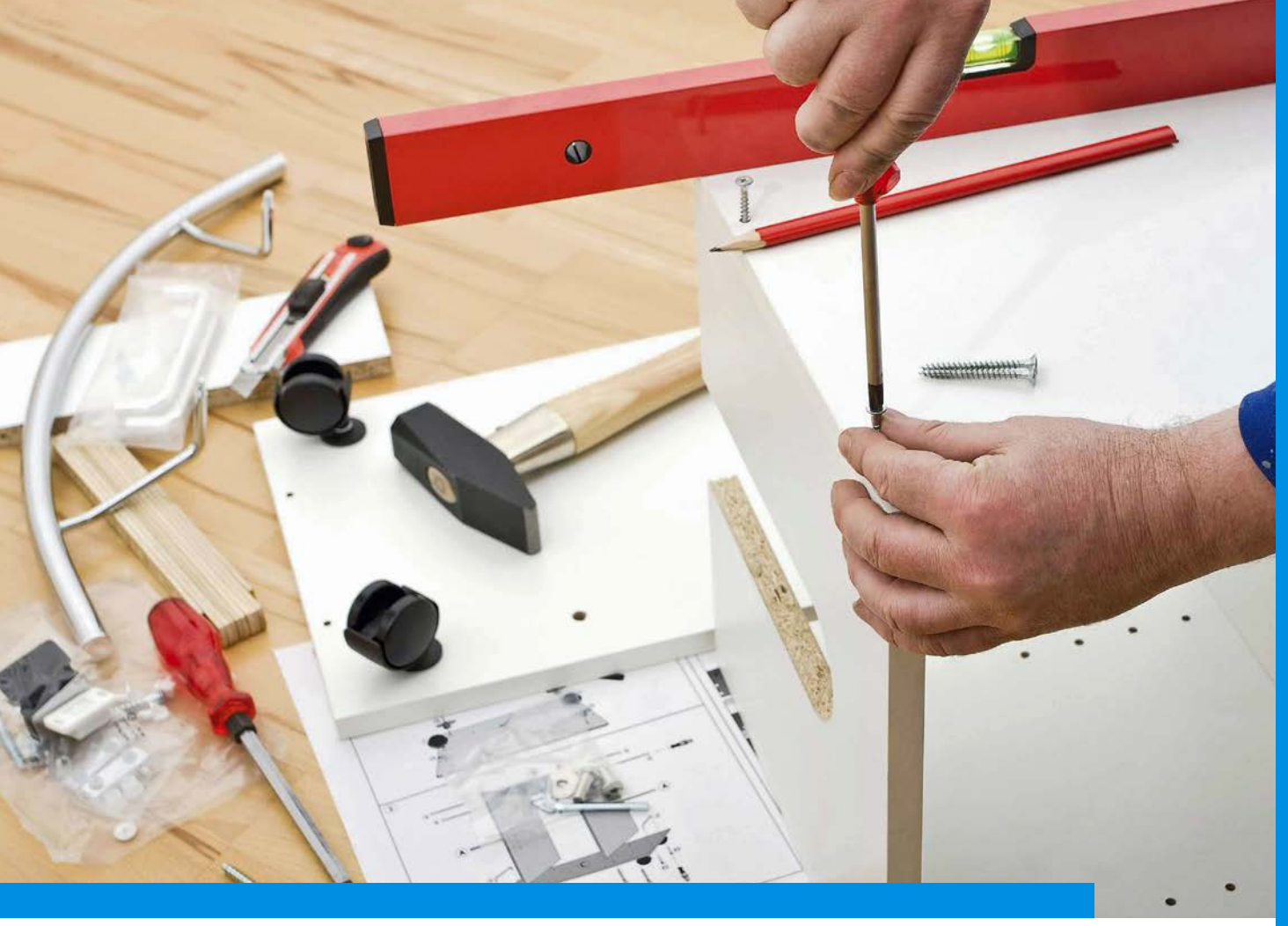
Хольгер Дзея, директор по корпоративным связям Interprint, также с гордостью оглядывается в прошлое и с радостью смотрит в будущее: *«После 50-ти лет Interprint как семейной компании начинается новая эра, потому что Interprint станет частью японской*

Toppan Group. С этой компанией у нас десятилетние деловые отношения, основанные именно на наших ценностях — взаимной справедливости, уважении и чувстве порядочности. Это основа для совместной успешной истории компании, которая, как мы надеемся, также будет продолжаться как минимум 50 лет».

После ужина гости долго общались и не расходились до полуночи, что было абсолютно ожидаемо.

По материалам Interprint

Выступающие нашли движущиеся слова (слева направо): Фрэнк Ройтер, Томас Вреде, Хидео Йошикава, Ральф Пол Биттнер, Хольгер Дзея



ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ
для производства мебели

IT–ТЕХНОЛОГИИ

Станки
Инструмент
IT–технологии

БАЗИС

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

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

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

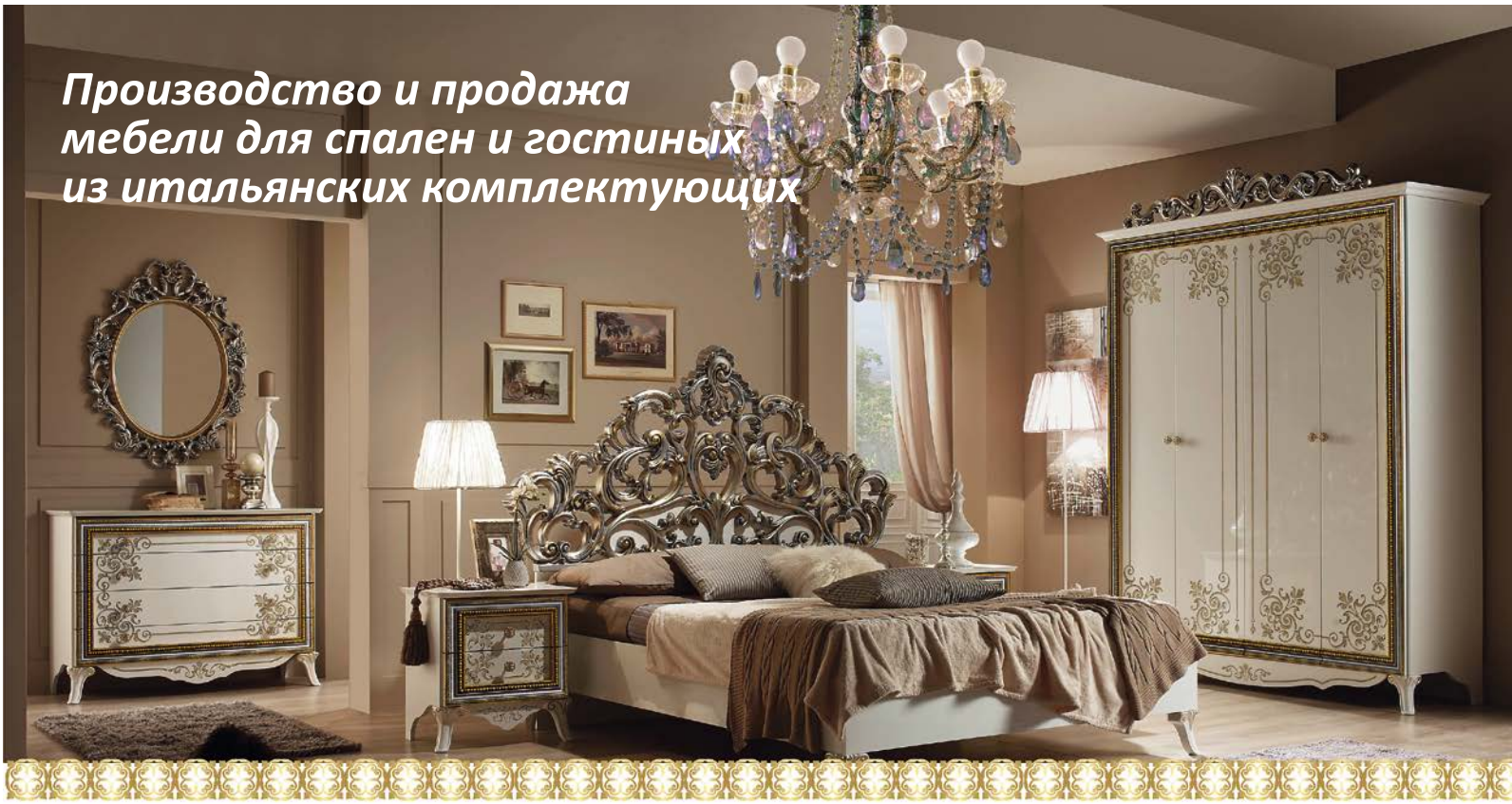
• шкафы • комоды • тумбы
• прихожие • другая корпусная мебель

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!

ПОРТРЕТ: АРХИТЕКТОР ДЭВИД АДЖАЙЕ

Дэвид Аджайе родился в 1966 году в танзанийском Дар-эс-Саламе, в семье дипломата из Ганы. Учился в лондонском университете Саутбэнк, а затем в Королевском колледже искусств. В 1994 году основал бюро Adjaye Architects, которое на сегодняшний день имеет три офиса: в Лондоне, Нью-Йорке и Берлине. Аджайе получил известность как автор некоммерческих общественных зданий — музеев, библиотек и т. п. «Такие проекты меньше всего страдают от кризиса», — говорит он.

Дэвид Аджайе — архитектор, который до сих пор точит свой рабочий карандаш вручную. Ножом. Он любит чувствовать материал при работе, и не слишком верит в виртуальные проекты. Утверждает, что именно архитектор должен сопротивляться индустриализации, победному шествию капитала по планете и возвращать городское пространство жителям. Именно поэтому он с охотой берется за проектирование публичных пространств — музеев, библиотек, мемориалов. Аджайе задается вопросом — каким образом сохранить человечность городской среды при возрастающей плотности населения? Какие материалы нужно использовать, чтобы при строительстве было как можно меньше отходов, а сами здания не требовали серьезных починок уже после пары десятилетий эксплуатации?

Точность — не самая сильная черта Дэвида Аджайе. Накануне архитектор опоздал на собственную лекцию в Сколково — увлекся прогулкой по кампусу, который сам же и спроектировал, а сегодня я уже час жду его на интервью в GQ-баре. Повод для опоздания у него, впрочем, уважительный — встреча с потенциальными заказчиками. Наконец появляется Дэвид, пребывающий в отличном расположении духа: «Похоже, мы снова будем здесь работать».

Аджайе не первый иностранец, который пробует что-то строить в Москве. Но пока только одному ему удалось довести дело до победного конца. «Когда я показывал заказчикам проект «Сколково», то был уверен, что дальше этого дело не пойдет. Слишком уж он был радикальный! А потом оказалось, что я выиграл конкурс, и уже через месяц мы подписывали контракт», – рассказывает Дэвид.

Сколковская школа управления — крупнейший из проектов архитектора, почти пятьдесят тысяч квадратных метров площадей. Солидно, тем более что по меркам архитектурного мира сорокашестилетний Аджайе еще зеленый юнец. Свое бюро он открыл через год после университета — в отличие от большинства выпускников, которые подолгу «пашут» на какого-нибудь маститого старца. “Я был наивен! – хохочет Аджайе. – Это было в разгар очередной рецессии – бюро есть, а работы не найти. Я устроился на полставки преподавателем, а в свободное время помогал друзьям — делал им кухни и прочие мелочи в том же духе». В эту минуту я понимаю, почему лицо архитектора с самого начала показалось мне таким знакомым — лет десять назад в одном из британских журналов я видела его портрет на фоне этой самой

Публичная библиотека Idea Store, 2004 год

Здание Московской школы управления СКОЛКОВО. 2010

кухни. Хороший был проект! Но мелкими заказами Дэвид перебивался недолго, сначала ему стали поручать частные дома, а в 2004 году он построил Idea Store — публичную библиотеку в лондонском районе Уайтчепел.

Idea Store — больше, чем просто книгохранилище. Это центр общины, вокруг которого должна вращаться вся жизнь местных жителей. Вы приходите сюда, чтобы порыться в книжках или записаться на одну из учебных программ, потом на диванчике в лаунджзоне встречаете свою судьбу, продолжаете знакомство в кафе или танцклассе, играете свадьбу (тут же, в библиотеке!), рожаете детей (для этого все-таки придется временно перебраться в роддом), а потом продолжаете ходить сюда вместе с потомством. И не забудьте про терапевтический кабинет — там можно пройти курс массажа.

После Idea Store «объекты социального назначения» стали специализацией Аджайе. «В коммерческих проектах архитектура – это инструмент зарабатывания денег. Успех определяется тем, как быстро хозяин здания раздал офисы в аренду. Мне это неинтересно. Я хочу работать для общества. Первые десять лет я делал это интуитивно, а потом сформулировал свою концепцию», — говорит Дэвид.

Суть этой концепции вот в чем: до XX века человеческое общение протекало главным образом под открытым небом — на городских улицах и площадях. А потом, как поется в песне, «автомобили буквально все заполонили». По идее, социальная функция должна была переехать в общественные здания, но они для этого не приспособлены. Самое человечное место в наших «храмах искусства» и «дворцах культуры» — курилка. «Но это же абсурд!» — возмущается Аджайе, который считает, что его долг — исправить ситуацию.

Аджайе настаивает на главенстве парков, площадей, музеев и библиотек — тех мест, куда у всех есть свободный доступ. Эти сооружения должны быть яркими, необычными, запоминающимися, максимально

Интерьер библиотеки Idea Store Whitechapel, Лондон, 2004 год

Лондонский офис и шоу-рум текстильной марки Kvadrat, 2007 год

Каменный стол из коллекции Monoform для выставки Basel/Miami в 2007 году

прозрачными. И вместе с тем есть фоновая застройка (офисные и жилые здания), которая не должна особо выделяться на фоне знаковых общественных сооружений. Свои проекты он тоже подчиняет этой концепции, поэтому его жилые здания часто непримечательны, а музеи поражают оригинальностью решений.

«Мир становится все сложнее, поэтому нам нужно больше общаться. Сидя каждый в своей норе, мы никогда не сможем друг друга понять, — говорит он. — Кстати, для общения нужно не так уж и много: помещение, в котором может собраться больше двух человек, и правильный свет. И все! Бум — и люди начинают знакомиться, говорить о детях, флиртовать... Это же потрясающе!»

Тот же принцип, только наизнанку, работает и в частной архитектуре. «Снаружи места не осталось, и дом принимает на себя функции города. Но подумайте, что это значит — быть дома? Почему мы забыли о том, что это интимное пространство, и стараемся сделать гостиную побольше — мы действительно ее используем или это некий символ социальной жизни? Большинство не может объяснить, почему они живут именно так, а не иначе. Но разве это жизнь?»

Частные дома, которые строит Аджайе, с фасада выглядят не слишком эффектно. Как и в общественных проектах, здесь главное — не снаружи, а внутри. Для одного заказчика Аджайе построил дом, у которого окна не в стенах, а в потолке. «Надо чаще смотреть на небо! Жаль, что многие об этом забывают», — говорит Дэвид.

Частный дом Montauk House неподалеку от Лондона Аджайе реконструировал в 2008 году.

Как у многих современных архитекторов, у него есть свой Glass House, «Стеклянный дом». Но это не дань модернистской традиции, а игра слов — стекло здесь использовано просто как отделочный материал. «Идея единения с природой с помощью стекла была популярна в середине XX века, но я в нее не верю, — заявляет Дэвид. – Сидя за стеклом, вы не общаетесь с природой, а просто смотрите на нее».

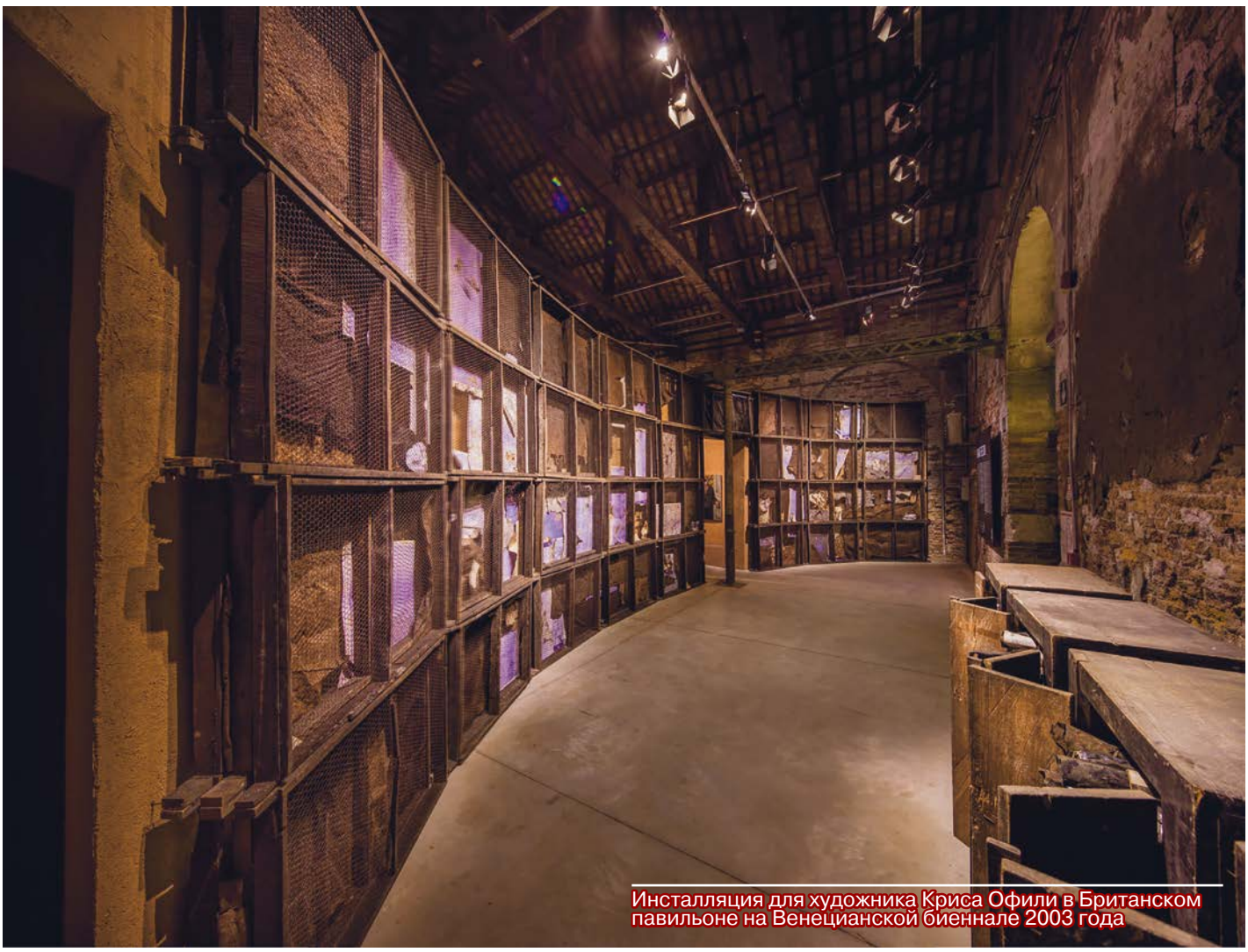
Аджайе — точно не модернист, он скорее гуманист. А как еще назвать человека, который продолжает верить, что интернет не заменит нам друзей, а посиделки у окна в хорошо кондиционированном помещении — не альтернатива прогулке по лесу. “Возможно, в будущем мы мутируем и превратимся в бесплотные создания, но, пока у нас есть тела, нам необходимо живое общение, — говорит он. — Я видел, что в Сколково люди используют мою архитектуру именно так, как я задумал. Дело не в концепциях и не в менталитете. Они делают это интуитивно. Просто потому, что такова природа человека».

Сейчас, как говорит Аджайе, культура уличного общения в Европе умерла. Архитектор пытается возродить ее в стенах общественных зданий.

Школа управления «Сколково» — один из последних масштабных проектов Дэвида Аджайе. Форма здания — дань русским зимам.

Здание Московской школы управления «Сколково» имеет площадь около 30 000 м2 и включает в себя четыре корпуса: административный блок, спорткомплекс, гостиницу и общежитие. Эти корпуса водружены на трехэтажный диск с общественными и учебными помещениями, с помощью чего была решена практическая задача — возможность перемещения из корпуса в корпус, не покидая здания. Залы и блоки имеют обтекаемую форму, все функциональные зоны плавно перетекают друг в друга. Центральное пространство вестибюля освещается зенитными фонарями неправильной формы, благодаря которым в дневное время практически отсутствует необходи-

Мебельная система One series для Sawaya&Moroni. 2015. В один предмет объединены лежанка, диван и стол для работы



Инсталляция для художника Криса Офили в Британском павильоне на Венецианской биеннале 2003 года

Музей шпионажа Spyscape, Манхэттен, 2018

мость в искусственном освещении. На крыше диска размещена беговая дорожка, а на четвертом этаже кампуса находится спа-зона с тренажерным и спортивным залами, саунами.

Коллекция мебели Double Zero для Moroso. 2015. В коллекцию входят кресла с подлокотниками и без, барные стулья, банкетки. Обивка: кожа или велюр, рама — латунь

В коллекцию Double Zero для марки Moroso входят стулья (барные и обеденные), кресла и банкетки. Конструктивная основа этой коллекции — гнутая металлическая трубка, с которой экспериментировали архитекторы век назад. Блеск латуни дополнен кожаными и велюровыми обивками ярких цветов. «Я искал способ вернуть к жизни французский стул XVIII века, состоящего из независимых округлых сиденья и спинки, и мне удалось сделать это с помощью современных технологий»

Мебель, выпущенная брендом Knoll, создавалась с расчетом на то, что ее будут использовать для крупных архитектурных объектов, офисов и лаунжей. Она прекрасно выглядит в просторных открытых помещениях: граненая структура кресел, столика и табурета хорошо видна со всех сторон. В типологии Аджайе это мебель «первого ряда», то есть предназначенная для того, чтобы быть публичной, а не частной. Каркас стульев выполнен из березы, накладные панели фиксируются с помощью деревянных угловых крепежей.

Напоминающий корону народа йоруба из Западной Африки, этот музей получил корону архитектурную: ему досталось звание Design of the Year 2017. Этот проект увековечил имя Аджайе. Итог тринадцатилетней стройки — огромный комплекс из выставочных пространств, музейных запасников, залов для музыкальных и театральных представлений и административных помещений. Такая сложная структура

позволила расположить многочисленные экспонаты, включая свидетельства многовековой борьбы за гражданские права, обширную музыкальную коллекцию (джаз, блюз, рэп), граффити (в музее разместили около 36 000 экспонатов).

Узор резных панелей, покрывающих здание, — собирательный образ исторических африканских орнаментов. Эти пластины выполнены из полимера, покрашенного под бронзу — бюджет не позволил сделать пластины металлическими. Однако Аджайе уступки бюджету совершенно не смущали. Он уверен, что сам факт появления этого музея — чудо, поскольку разговоры о его строительстве шли больше полувека, но правительство так и не находило возможность приступить к постройке. В определенном смысле это памятник политике и президентству Барака Обамы — Аджайе признается, что при нынешнем президенте США ему вряд ли удалось бы осуществить этот масштабный проект.

Буквально в паре кварталов от музея MoMA открылся прекрасный «Музей шпионажа». Аджайе блестяще справился с задачей — похоже, для него это был самый увлекательный проект последнего времени. На площади около 5500 кв. м. расположено все, что может понадобиться современному разведчику. В музее нарочитый полумрак, интерьеры из темного стекла, бетона, стали. Перед созданием экспозиции Аджайе пришлось при помощи спецслужб детально изучить вопрос и погрузиться в секретные и хакерские технологии. В результате консультаций музей поделили на семь разделов: слежка, взлом, обман, разведка, расшифровка и тд. Конечно, вряд ли в камере допросов захочется находиться долго. Но вот попробовать раскодировать шифры, стать криптологом или почувствовать себя персонажем Кэтрин Зета Джонс из фильма «Западня», пролезая под лазерными лучами — это запросто. Возможно, для полного погружения в тему посещать музей лучше в спортивной технологичной одежде без отражателей и лишних деталей.

Новый музей в Нью-Йорке, конечно, не отличается российским размахом (имеется ввиду проект «Сколково), но ничуть не уступает в плане оригинальности архитектуры, продуманных решений и дизайна. Выставочные залы занимают три этажа. Для внутренней отделки помещений использован брутальный темный бетон и мармолеум, благодаря чему интерьеры музея и фасады смотрятся в едином стиле. Работая над проектом, Аджайе консультировался с самыми разными специалистами — от музейных охранников до бывших агентов ФБР и хакеров. В результате ему удалось создать интерактивное пространство, которое полностью погружает тебя в мир агентов 007.

Экспозиция организована вокруг семи тем, так или иначе связанных с жизнью шпионов: это и всевозможные виды шифровки, и способы выживания в экстремальных условиях, хакерские приемы и всевозможные хитроумные уловки. В каждой из них найдется своя ключевая фигура, как, например, агент КГБ Роберт Хэнсон или Вирджиния Холл, работавшая во времена Второй мировой войны на британскую разведку.

По материалам интернет-изданий

Арт-центр Ruby City, Техас. 2019

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События
и экспозиции
мебельной отрасли

woodex

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

3–6 декабря 2019

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Оборудование
и инструмент для
деревообработки

Оборудование и инструмент
для мебельного
производства

Комплектующие,
материалы и фурнитура
для мебельного
производства

Оборудование
для переработки
древесных
отходов

Лакокрасочные материалы,
клеи, герметики и
деревозащита

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

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

При поддержке
EUMABOIS Woodworking Technology Made in Europe

Генеральный
информационный партнер
ЛЕСПРОМ ИНФОРМ

ИТОГИ XXI МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ВЫСТАВКИ «ЭКСПОДРЕВ»

С 3 по 6 сентября 2019 года в Красноярске с успехом прошла XXI международная специализированная выставка «ЭКСПОДРЕВ». Впервые одновременно с выставкой состоялся масштабный Национальный лесной форум.

ОТКРЫТИЕ ФОРУМА И ВЫСТАВКИ

На церемонии открытия **губернатор Красноярского края Александр Усс** поприветствовал всех гостей и участников, подчеркнув, что для региона Национальный лесной форум очень важен.

«Я хочу искренне поблагодарить за решение провести шестой этап Национального лесного форума именно у нас, в Красноярске. Считаю, что для этого были серьезные основания. Красноярский край является стержневым регионом России в части работы лесной отрасли, здесь сосредоточена седьмая часть всего лесного фонда страны. Лесная отрасль всегда была приоритетом нашей экономики, в разные годы она переживала подъемы и падения, но теперь мы можем сказать, что в последнюю трехлетку в лесной отрасли Красноярского края наметились существенные изменения. Это связано с тем, что регион поставил рекорд по лесозаготовке — 28 млн кубов. Активными темпами прирастает переработка древесины, мы развернулись лицом к проблемам лесовосстановления, активно вышли на биржу и успешно развиваемся по ряду других важных направлений. Вместе с тем, в лесной отрасли по-прежнему существуют проблемы. Рассчитываю, что в рамках лесного форума мы сумеем поделиться и своим опытом, и получить важные советы и рекомендации, как разрешить эти проблемы. Самое главное, что вместе мы сможем сформулировать важные предложения, чтобы лесная политика на федеральном уровне была более эффективной и приносила серьезные результаты», — отметил губернатор региона.

Значимость форума для Красноярского края в своей приветственной речи подчеркнул и председатель комитета Госдумы РФ по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям Николай Николаев: «Прежде всего, хочу поблагодарить руководство Красноярского края и организаторов за то, что вы уделяете столь пристальное внимание развитию лесной отрасли и сохранению тех богатств, которые есть у нас в стране. Когда регион принимает такой откровенный разговор — это очень много значит. Когда на одной площадке собираются представители регионов, эксперты, журналисты, то диалог точно состоится и будет достаточно острым, но плодотворным. Самой главной площадкой форума станет площадка «Лесное законодательство в действии», потому что нам очень важно, чтобы нормы, которые принимаются, исполнялись».

Заместитель руководителя федерального агентства лесного хозяйства Николай Кротов на торжественном открытии форума призвал всех участников к откровенному разговору и отметил важность проведения деловой и выставочной программы в одно время: «Надеюсь, что на форуме мы получим искреннюю позицию от всех участников о том, что в лесной отрасли не так и что нужно сделать. Очень важно, что профессиональная выставка и профессиональный разговор о лесе проходят на одной площадке. Никто

не сомневается, что в лесозаготовке должна работать самая современная техника, должны работать самые квалифицированные операторы, точно такое же внимание требуется и для тех, кто ухаживает за лесом, кто тушит лесные пожары, занимается борьбой с шелкопрядами. Для нас это очень важно».

РАБОТА ВЫСТАВКИ «ЭКСПОДРЕВ»

В выставке приняли участие 125 экспонентов из 16 стран (Австрии, Великобритании, Германии, Италии, Китая, Латвии, Португалии, России, США, Финляндии, Швейцарии, Швеции, Эстонии, Японии), в том числе 44 зарубежных компании.

В этом году существенно расширилась экспозиция китайских компаний: в выставке приняли участие сразу 14 производителей лесопильного и деревообрабатывающего оборудования. Большую часть техники можно было увидеть в действии.

На выставке были представлены:

Совершенно новая система автоматического определения качества пиломатериалов BoardMasterNOVA финской компании FinScan. Система сканирует доски и автоматически задает их сорт и отрезы, обеспечивая лучшую доходность сортировки. Новый способ сканирования гарантирует полный анализ всех свойств и пороков пиломатериала. За счет новых матричных камер точность сканирования, определение пороков и результаты оптимизации значительно улучшились.

Датчик влажности древесины MoistSpy для линий сортировки пиломатериалов. MoistSpy анализирует влажность по всему профилю доски.

Режущий инструмент крупной португальской компании FREZITE, известный высочайшим качеством: дисковые пилы, фрезы и головки, ножевые барабаны, погонажные, насадные, концевые фрезы, фрезы PVC, цанги и патроны.

Лесозаготовительным предприятиям предложили готовые решения для спутниковой связи от московской компании «Сателлит Телеком».

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ

Roberto Buzanello, area manager export Termolegno srl (Italy / Италия):

– В любой выставке обязательно нужно участвовать как минимум несколько лет и даже больше, чтобы получить ощутимый результат. Мы участвуем в этой выставке уже пять лет. Несколько лет назад и в прошлом году мы получили хорошие контакты, с которыми поддерживаем отношения, поэтому мы продолжим участвовать в ней дальше. К тому же у нас есть в этом регионе потенциальные клиенты.

Фредрик Линдквист, региональный менеджер AriVislanda (Швеция):

– Цель нашего участия в выставке – это, прежде всего, новые контакты. Красноярский край – это важный для нас регион. Более того, для всей деревообрабатывающей промышленности край является важным регионом. Мы, конечно, получили контакты, но всегда хочется больше. Нам на выставке всё нравится, поэтому в следующем году планируем снова участвовать.

Роман Биллингер, дипл. инженер, менеджер по продажам деревообрабатывающих линий Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH (Германия):

– Мы первый год на этой площадке, хотя выставку знаем давно. В Красноярском крае много лесопильщиков, много леса, соответственно, много отходов. Мы поставляем оборудование для плитного производства и ожидаем, что здесь, а именно ближе к непосредственному сырью, вскоре должно появиться такое плитное производство. Мне очень понравился формат выставки, её организация. Сюда приходят заказчики, понимающие проблемы и задающие правильные вопросы. Нам нужно было понять, чем дышит здесь деревообрабатывающая промышленность. Нужную информацию мы получили, были интересные контакты. Конечно, в следующем году планируем ещё здесь быть.

Максим Притужалов, генеральный директор ООО «Вайниг РУС» (Германия / Россия, Москва):

– Мы участвуем в выставке первый раз. Сейчас наш концерн поменял отношение к российскому рынку. Если раньше был сбыт через дилеров, то сейчас мы делаем собственный сбыт. Мы сами подбираем дилеров в России. Поэтому цель нашего участия – показать, что мы здесь, рассказать, что у нас меняется структура, показать новых дилеров. Клиентов пока здесь у нас немного, но они есть, поэтому мы, несомненно, приехали не зря. После выставки мы подведём итоги и примем решение об участии в следующем году.

Специальная техника, позволяющая снижать пожароопасный фактор, а также повышать КПД лесозаготовки до 100% – рубильные машины Junkkari. Новинку презентовала компания «БЕЛТ ТРЕЙД» (Иркутск). С помощью машин Junkkari возможно утилизировать порубочные остатки и отходы лесозаготовки, перерабатывать древесные отходы в экологически чистое удобрение в месте непосредственной рубки или производить щепу.

Программные решения для управления всем производственным процессом на деревообрабатывающем предприятии от немецкой компании WEINIG.

Новое высокотехнологичное оборудование немецкого производства – станки серии STREAMER, решение для освоения профессиональных кромкооблицовочных станков HOLZ-HER. Гибкое нанесение клея специальными форсунками HOLZ-HER устанавливает для небольших предприятий новые стандарты работы с полиуретановыми клеями, смены краски и самого быстрого времени разогрева всего лишь за 3 минуты.

Несомненным украшением выставки традиционно стал раздел спецтехники, занимающий всю уличную экспозиционную площадь. Здесь разместился масштабный парк тяжелой лесной техники для заготовки и транспортировки леса.

Например, официальный представитель техники PONSSE показал, на что способны форвардер Elephant и харвестер Scorpion King. Зрители увидели, насколько устойчива техника при прохождении импровизированной полосы препятствий из гранитных валунов.

Здесь же продемонстрировали возможности машин John Deere, а также футбол и баскетбол в исполнении погрузчиков Manitou.

Кроме того, на площадке можно было ознакомиться с особенностями лесовозной техники Shacman, захватов для леса Intermercato, лесозаготовительной техники Tigercat, машин HZM и других известных марок.

Посетили выставку 1 954 специалиста 880 компаний из 12 стран и 25 городов и регионов России.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

В этом году одновременно с выставкой «ЭКСПОДРЕВ» состоялось событие федерального уровня — Национальный лесной форум. Красноярск стал шестым, предытоговым этапом данного мероприятия.

В работе форума приняли участие более 600 человек. В рамках деловой программы работали 5 дискуссионных площадок: «Лесное законодательство в действии», «Сколько стоит лес», «Контроль за происхождением и оборотом древесины в Российской Федерации», «Взаимодействие государства и бизнеса в природопользовании», «Лес и природа города».

Председатель комитета Госдумы России по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям Николай Николаев на пленарном заседании отметил, что «региональный этап, который проходит в Красноярске, исключительно важен, ведь Красноярский край является одним из ведущих регионов в нашей лесной отрасли».

Участники форума обсудили необходимость принятия дополнительных мер для защиты лесов от пожаров. Ряд регионов Сибири уже подготовил свои предложения. Они основаны на оптимизации лесопользования с рациональным использованием лесных ресурсов и повышением социальной ответственности лесопользователей. Особое внимание уделили «осмысленному» и наукоемкому лесовосстановлению с учетом региональной специфики. Не обошли стороной и тему подготовки отраслевых специалистов. Обсудили также перспективы развития Национальной системы добровольной сертификации.

Участники также говорили о том, что необходимо активизировать работу по созданию городских лесов и совершенствованию законодательства в этой части. Что касается особенностей взаимодействия бизнеса и ООПТ, то здесь нужны понятные для всех участников условия взаимодействия. Их должны проработать на федеральном уровне и разработать «дорожную карту».

Организацию и проведение форума высоко оценили гости из других регионов России и представители краевого правительства. Так, выступая на церемонии закрытия, заместитель министра лесного хозяйства Красноярского края Анвар Бикбов поблагодарил организаторов за качественную подготовку площадок для проведения Национального лесного форума.

«В рамках форума обсуждались серьезные вопросы по лесовосстановлению, заготовке древесины, утилизации отходов. Дальнейшая работа в этом направлении продолжится на финальном этапе форума в Москве. Председатель Комитета Госдумы по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям Николай Николаев высоко оценил уровень проведения данного мероприятия в нашем городе. Я благодарю организаторов выставки «ЭКСПОДРЕВ» за подготовку площадок. Несомненно, форум и выставка вносят большой вклад в развитие лесной отрасли», – заключил замминистра.

Помимо этого, состоялись семинары и презентации от участников выставки.

По материалам krasfair.ru

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2019 Г.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UMIDS

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

8 – 11 АПРЕЛЯ 2020

Краснодар
ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»

Организатор

MVK Международная Выставочная Компания

+7 (861) 200-12-39
+7 (861) 200-12-31
umids@mvk.ru

WWW.UMIDS.RU

МВМК

X МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ В КРЫМУ

16-18 ОКТЯБРЯ

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

Организация выставки: ЭКСПОКРЫМ группа компаний

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

www.expocrimea.com

MID · мебель · интерьер · декор

Выставка мебели и дизайна в Крыму

- Мебель для дома
- Дизайн интерьера
- Интерьерное освещение и декор
- Мебель и аксессуары для террасы и сада
- Мебель для общественных помещений, офисов и HoReCa
- Оборудование для мебельного производства, комплектующие и фурнитура

24-26 октября

Вход бесплатный

ConnectExpo.ru/MID
info@connectexpo.ru

+7 499 350 45 64
+7 978 970 99 11

Коннект Центр
Симферополь, Объездная дорога, 20

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

БЕСПЛАТНО

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

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

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

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

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2019 году

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

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

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

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

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

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

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

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

ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

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

ЧЕРНО-БЕЛЫЕ

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

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

Для справки:

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

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

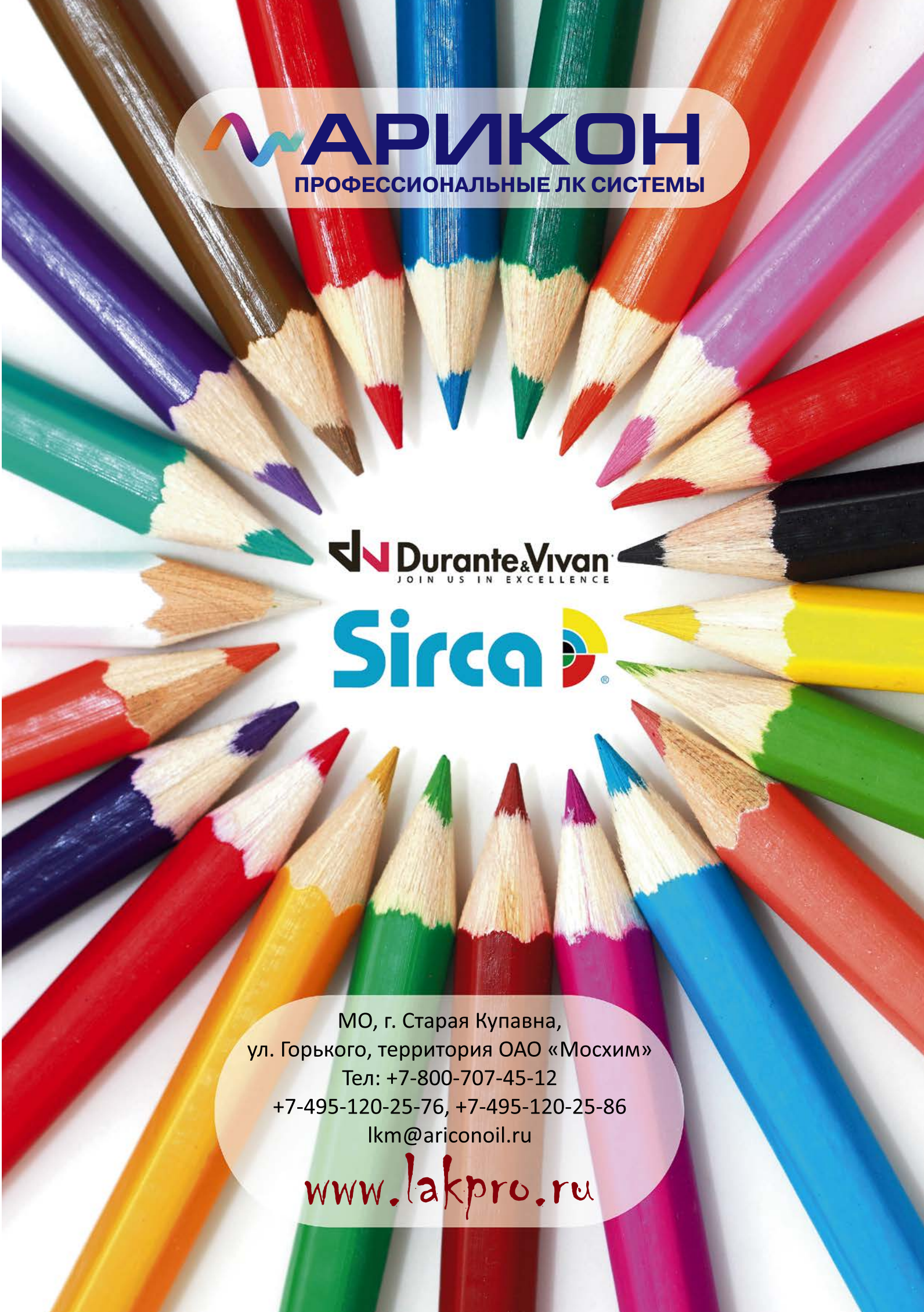
В городах Омск, Томск, Бийск, Барнаул, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк доставка журнала курьерской службой осуществляется бесплатно.

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

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

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ» БЕСПЛАТНО

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


АРИКОН
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЛК СИСТЕМЫ
Durante&Vivan
JOIN US IN EXCELLENCE
Sirca
МО, г. Старая Купавна,
ул. Горького, территория ОАО «Мосхим»
Тел: +7-800-707-45-12
+7-495-120-25-76, +7-495-120-25-86
lkm@ariconoil.ru
www.lakpro.ru

Бизнес-миссия

17 октября 2019

Электрогорск

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

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

www.kronospan-express.com