

# МЕБЕЛЬШИК

Фурнитура Комплектующие Материалы Оборудование Мебель

№05 • Март 2024

# 10 ЛЕТ

**ЦЕННОСТЬ ПАРТНЁРСТВА – УКРЕПЛЕНИЕ БИЗНЕСА  
НАШИХ КЛИЕНТОВ И ПОСТАВЩИКОВ!**

**LIGAMAC.COM**  
8 800 707 74 77



**3 – 6 АПРЕЛЯ  
2024**

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА**

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

Краснодар  
ул. Конгрессная, 1  
ВКК «Экспоград Юг»

**380  
УЧАСТНИКОВ**

**16 427  
ПОСЕТИТЕЛЕЙ**

**UMIDS.  
МЕБЕЛЬ.  
ПРЕДМЕТЫ ИНТЕРЬЕРА**

**UMIDS.  
ОБОРУДОВАНИЕ.  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ**

\*Статистика приведена по выставке UMIDS 2023

12+



**UMIDS.RU**

Организатор



Международная  
Выставочная  
Компания

+7 (861) 200-12-39  
+7 (861) 200-12-58  
umids@mvk.ru

**ЗАБРОНИРУЙТЕ  
СТЕНД**

Журнал «Мебельщик» № 05 март 2024 г.  
**Учредитель и издатель:** Ширяева Светлана Юрьевна  
**Издатель, редакция журнала:**  
 г. Новосибирск ул. Оловозаводская, 47  
**Тел.:** +7 (383) 352-35-05, моб.: +7 913-912-4-333  
**E-mail:** mebelsibsk@mail.ru

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

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

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»  
 г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.  
 тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru  
 Подписано в печать: 21.03.2024 г.  
 Дата выхода: 26.03.2024 г.  
 Тираж 10 000 экземпляров.

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

## ПУБЛИКАЦИИ

НОВОСТИ.....	12
САРАФАННОЕ РАДИО В НОВЫХ РЕАЛИЯХ: СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ДЛЯ МЕБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА .....	16
СКАНДИНАВСКИЙ СТИЛЬ: КТО ЗАМЕНИТ В РОССИИ ИКЕА .....	20
ДИЛЕММА ДИЗАЙНЕРА МЕБЕЛИ: ПАМЯТЬ В ВЕКАХ ИЛИ ДЕНЬГИ В РУКАХ .....	26
ДЕФИЦИТ КАДРОВ — ИВА.VALRESA ВАМ В ПОМОЩЬ! .....	34
ХОМА. САМОЕ ВАЖНОЕ — ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД .....	36
АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ НА ДМИТРОВСКОМ МЕБЕЛЬНОМ КОМБИНАТЕ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ БАЗИС .....	40
ТОЛЬКО В ИСТИННОМ ПАРТНЕРСТВЕ РОЖДАЕТСЯ УСПЕХ .....	48
НОВОСТИ ДИЗАЙНА .....	58
КОНКУРС «ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ» — БОЛЬШОЕ ТВОРЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ....	62
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....	68



**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 .....



*Главный редактор  
журнала МЕБЕЛЬЩИК  
Ширяева Светлана*

### *Дорогие мебельщики!*

В ближайшие дни я отправляюсь на выставку в Китай, где будут представлены комплектующие, материалы и оборудования для производства мебели. Сегодня, естественно, мы ориентированы на Азию, ориентированы на Китай, и я думаю, что выставочные недели, проведенные в Китае, будут теперь знаковыми для нашего рынка. Если раньше мы посещали Interzum в Кёльне, которая была для нас топовой площадкой, ориентиром в развитии, то сегодня вектор поменялся, и за новинками и дальнейшими возможностями российские мебельщики едут на выставку в Гуанчжоу, причем, многие едут впервые. Здравствуй, Китай!

Удачи и до встречи на выставочных площадках Гуанчжоу и Краснодара!



# ФУРНИТУРА для корпусной мебели

*Петли Направляющие Ручки*



ALDI04.RU





МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА • АКСЕССУАРЫ • ФАСАДЫ

195027, Санкт-Петербург,  
ул. Якорная, д. 15, лит. Б  
+7 (812) 372 66 07

[WWW.AMIX-TK.RU](http://WWW.AMIX-TK.RU)



**В 2023 ГОДУ РОСТ BRONZE COLLECTION СОСТАВИЛ 37% ОТНОСИТЕЛЬНО 2022 ГОДА\***

**ЛИЦЕВАЯ ФУРНИТУРА BRONZE COLLECTION  
ВХОДИТ В ТОП-3\* РЕЙТИНГА ПО ПРОДАЖАМ 2023 ГОДА**



## **Лайфхаки для Мебельщика**

**Стиль и элегантность.** Бронзовая фурнитура добавляет элегантности и роскоши любой мебели. Она придает изделию шикарный и утонченный вид, подчеркивая стиль и вкус дизайнера.

**Универсальность.** Бронзовая фурнитура отлично сочетается с различными стилями интерьера, будь то классический, современный или винтажный. Она добавляет изысканности и характера любой мебели, делая ее более привлекательной.

**Повышение ценности мебели.** Использование бронзовой фурнитуры добавляет ценности мебели. Это высококачественное покрытие, которое делает изделие более ценным и привлекательным как для владельца, так и для потенциальных покупателей в будущем.

Надеемся, эти плюсы помогут мебельщику оценить преимущества использования Bronze collection от KERRON и вдохновят на создание красивых и стильных мебельных проектов!

Бронза бывает разной, KERRON.  
\*по данным АО «ТПК Магамакс»





# MAGAMAX

— for kitchen & home —

## 3-6 АПРЕЛЯ

Приглашаем посетить наш стенд  
на выставке «UMIDS 2024»

ВКК «Экспоград Юг» г. Краснодар.  
Стенд D205

График работы:

3-5 апреля: 10:00-18:00

6 апреля: 10:00-15:30

Бесплатный вход при  
регистрации на сайте  
[www.umids.ru](http://www.umids.ru)

**PROMO  
CODE**

**MAGAMAX**

KERRON



LEMAX

LEMAX  
PROF

[magamax.ru](http://magamax.ru)





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

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

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

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

# БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры  
и изделий из пластмасс

Российский производитель  
Качественный материал  
Разнообразие комплектаций



Варианты сеток:

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

Варианты комплектации:

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

Варианты цвета поддонов:

- полупрозрачный бесцветный;
- черный матовый

RU СДЕЛАНО  
В РОССИИ



2024

# ВАЛМАКС®

ДИЗАЙН И ПРОИЗВОДСТВО ЛИЦЕВОЙ МЕБЕЛЬНОЙ ФУРНИТУРЫ

FS.231.160

FS.233.160

FS.232.160

## СТАЛЬ

НОВОЕ АКТУАЛЬНОЕ ПОКРЫТИЕ



sagittario

design studio

НОВЫЕ  
РЕШЕНИЯ



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

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

# Российское производство

## г. Киров



ООО  
ТМБ  
**КЛАМЕТ**

Производство  
мебельной фурнитуры  
из пластмассы



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



ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ИЗ ДЕРЕВА

8 (800) 555-46-75

[stavros.ru](http://stavros.ru)



# МЕБЕЛЬЩИК.BIZ

## МЕБЕЛЬЩИК

**ПОРТАЛ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ  
В ОБЛАСТИ МЕБЕЛЬНОЙ  
И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛЕЙ**

- ◆ *Актуальные статьи*
- ◆ *Новости мебельной отрасли*
- ◆ *Новости дизайна*
- ◆ *Новости лесной отрасли*
- ◆ *Новинки*
- ◆ *Выставки: график, новости, релизы*
- ◆ *Мероприятия: семинары,  
конференции, конгрессы*

**МЕБЕЛЬЩИК**



**Мебельщик Юга**

# НА МЕБЕЛЬНОЙ ФАБРИКЕ ПРИСТУПИЛИ К ВНЕДРЕНИЮ БЕРЕЖЛИВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



**Компания «Е1-Юг» стала участником национального проекта «Производительность труда», подписав соглашения с министерством экономики Краснодарского края и Региональным центром компетенций**

«Сегодня все предприятия региона стремятся оперативно подстро-

иться под современные условия, модернизировать мощности, нарастить количество и повысить качество изготавливаемой продукции. Сделать это можно за счет дополнительных инвестиций и привлечения новых сотрудников или бесплатно — благодаря нацпроекту «Производительность труда». Все больше предприятий выбирают второй вариант, и начинают внедрять бережливые технологии, оптимизируя рабочие процессы», — сказал министр экономики Краснодарского края Алексей Юртаев.

Сотрудники компании «Е1-Юг» вместе с экспертами РЦК научатся использовать бережливые технологии, а также определяют эталонный участок, выявят и устранят потери по потоку. Через полгода реализации

нацпроекта компания сможет уже самостоятельно продолжить оптимизировать процессы и тиражировать полученный опыт на другие участки.

Мебельная фабрика «Е1-Юг» специализируется на производстве шкафов-купе. Поставляет продукцию в крупные торговые сети России и зарубежные страны. Компания также помогает развивать социальную инфраструктуру Белореченска и района.



# ОНЛАЙН-МАГАЗИН МЕБЕЛИ ОТКРОЕТ СВОЙ ПЕРВЫЙ ОФЛАЙН-ГИПЕРМАРКЕТ В ПЕТЕРБУРГЕ

**У онлайн-гипермаркета мебели «Нонтон» появится первый собственный офлайн-магазин в формате интерьеров. Как пишут «Ведомости Северо-Запа» со ссылкой на основателя компании Сергея Носевича, магазин нового для «Нонтона» формата разместится в ТЦ «Кубатура» во Фрунзенском районе Санкт-Петербурга.**

По словам Сергея Носевича, новый проект займет 7,4 тыс. кв. м, из которых 2 тыс. кв. м составит складская зона с доступом покупателей для самовывоза. На площади гипермаркета также разместится кафе. Общие инвестиции в открытие составят около 500 млн руб.

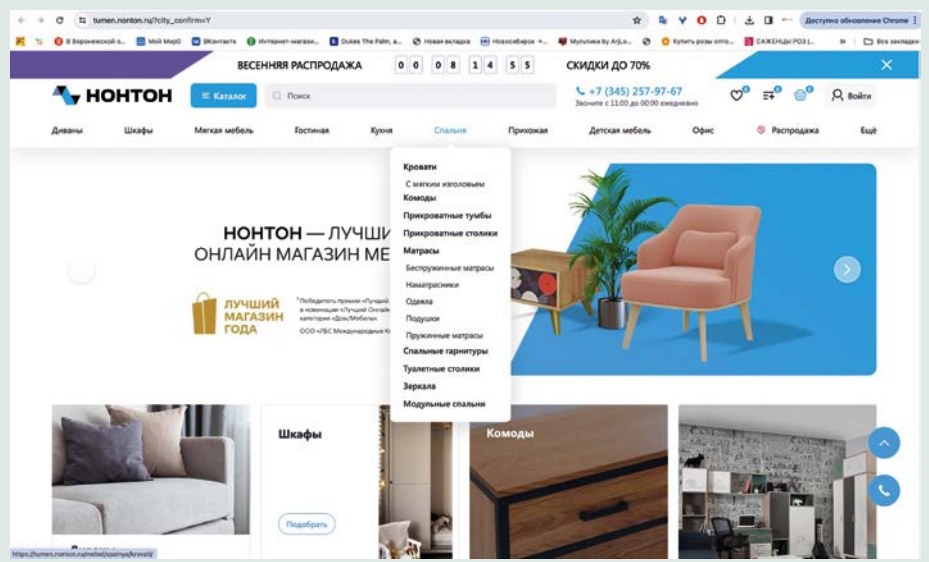
«Нонтон» начал тестировать формат магазинов интерьеров в конце 2023 года в ТЦ «Атлантик-Сити» в Приморском районе Петербурга. Пилотный проект был реализован в виде небольшой интерьер-студии. Как отметил Сергей Носевич, «Нонтон» и далее будет расширять свою сеть за счет офлайн-гипермаркетов в формате интерьеров — так, в ближайших

планах компании открытие аналогичного проекта на севере Петербурга.

## Справка

Онлайн-гипермаркет мебели «Нонтон», согласно данным сайта компании, начал работу в 2015 году. Юрлицо для управления непосредственно офлайн-гипермаркетом, ООО «Нонтон», было

зарегистрировано в 2019-м, по данным «Контур.Фокуса». Главный офис компании и основные точки продаж (5 магазинов) находятся в Санкт-Петербурге, магазин в «живом» формате представлен также в Москве, Твери, Архангельске, Нижнем Новгороде, Петрозаводске и Мурманске. В 2023 году «Нонтон» понес убытки в 4,1 млн руб. при общей выручке в 25 млн.



# УРАЛЬСКИЕ МЕБЕЛЬЩИКИ ПОБЕДИЛИ ВО ВСЕРОССИЙСКОМ КОНКУРСЕ РАСТУЩИХ БРЕНДОВ

**Два свердловских производителя мебели победили во всероссийском конкурсе растущих брендов «Знай наших». Борьба была нешуточной — 182 заявки подали на конкурс только уральцы, всего же состязалось 12 тысяч участников.**



Рынок уральской мебели на подъеме, что еще полгода назад подтвердила отраслевая выставка в Екатеринбурге. Деревообработку вообще считают одним из самых перспективных бизнес-направлений в регионе. Заместитель Министра промышленности и науки Свердловской области Игорь Зеленкин оценивает объем производства продукции из древесины в регионе в 10 миллиардов рублей. В том числе и потребность в мебели огромная, она растет вместе с вводом нового жилья.

Понятно, что простыми табуретками «ноу нейм» спрос не закрыть. Как же вырастить свои бренды? Не секрет, что историю шведской IKEA мечтают повторить мебельщики всего мира, многие годами ищут собственный рецепт успеха. Например, попробовать создать что-то уникальное, свое, взорвать рынок, как минимум, местный.

В коллекции Юлии Устюговой изящная деревянная мебель для детей. Столики с резными ножками из бука, стулья со спинками в виде крыльев бабочки или заячьих ушек из объемного текстиля, подвесные качели с мягкой сборкой и кистями, диванчики, пуфы с рюшками и разная другая красота. Идея создания мебели «для принцесс» пришла к Юлии в процессе воспитания дочерей.

*«Хотелось порадовать девочек, создать для них особый мир. Я технолог по образованию и давно работаю с мебелью, но свое авторское направление рассматриваю как искусство. Это не массовая мебель, мы делаем ее на заказ, в дизайне с удовольствием участвуют и заказчики. Иногда создаем очень необычные изделия в виде любимых детских героев»,* — говорит Юлия Устюгова.



Шестилетний путь российского бренда Amari был нелегким: пандемия, затем санкции. Казалось бы, такие «крылатые» вещи вообще не ко времени. Но мамы всегда хотят порадовать детей, обустроить их быт, считает предпринимательница.

К тому же даже самый фантазийный стул — это не игрушка, а вполне утилитарная вещь. В общем, идея и воплощение понравились многим. Кстати, еще до санкций эту мебель оценили не только на российском рынке: предприниматель в Швейцарии закупал и перепродавал ее на территории Европы.

*«Мебель из массива с авторским декором не дешевая. Ведь в каждом изделии много ручного труда,*



*работа требует большого количества времени, — признается Юлия. — Но в первую очередь, это наша семейная мастерская: на муже и главе фирмы — производственный процесс, а на мне — создание моделей. В Екатеринбурге у нас две мастерские — текстильная и столярная, работают шесть человек, и каждый мастер-золотые руки».*

Санкции осложнили работу, но приговором не стали: сложную фурнитуру производитель не использует, бук заказывает в Краснодаре, а мебельные ткани — в Китае. Большинство заказов на мебель сейчас поступает из Москвы, уральцы о ней практически ничего не знают. Но о переходе на массовое производство автор бренда не думает, хочет сохранить индивидуальный подход.

Второй победитель конкурса «Знай наших» Brendoss, напротив, расширяет производство стремительными темпами. Компании уже 10 лет, причем, собственный интернет-магазин владельцы открыли, когда фабрика в Березовском еще только создавалась. Собственные салоны мягкой мебели в Екатеринбурге и Тюмени помогли успешно пережить пандемию. Но в 2022 году вышли на маркетплейсы и решили отказаться от салонов.

*«Работа через маркетплейсы дает объективную оценку нашего труда. Входим в топ-10 на OZON, конкурируем с тремя компаниями по продаже мебели. Развернули дилерскую сеть в торговых центрах по всей России. В Березовском работает одно наше производство, второе запустили в декабре в Москве. У нас есть склады в Краснодаре, Казани, Санкт-Петербурге и других крупных городах, планируем открывать новые», —* рассказала исполнительный директор компании Brendoss Екатерина Чижова.

Производитель давно живет в условиях жесткой конкуренции, но, по признанию Чижовой, мебельный рынок такой большой, что тесно на нем не будет еще минимум лет пять. Бренд делает ставку на средний ценовой сегмент — в «экономе» потери в качестве диванов, стульев, кушеток неизбежны, а хочется держать марку. Сложностей с сырьем и комплектующими у компании нет — никаких перебоев с поставкой тканей из Китая. Что до фурнитуры, то свой металлический цех обеспечил независимость, по крайней мере, в линейке «лофт».

Есть желание развиваться, и все возможности для этого тоже имеются, считает производитель. Планы грандиозные, ближайшая задача — расширить производство в Москве.

Свежие цифры статистики подтверждают: все больше предпринимателей решаются инвестиро-



вать в производство мебели. Только в Екатеринбурге за последние два года мебельных компаний стало больше на 23 единицы. Как сообщили «РГ» в администрации города, на начало 2024 года в мегаполисе зарегистрировано 336 организаций (включая микропредприятия), работающих в этой сфере, из них 28 с численностью свыше 15 человек. А объем отгруженной екатеринбургскими мебельщиками продукции в 2023 году вырос на 34 %.

Любопытно, что по видам мебели в Екатеринбурге наибольший рост почему-то показали кровати — их производство увеличилось за прошлый год в 5,8 раза, а детских кроваток — вообще в 53,5. В числе других лидеров — деревянные шкафы для столовой и гостиной (рост в 5,3 раза). Кухонных шкафов, корпусной мебели для спальни, столовой и гостиной изготовили в 2,8 раза больше, деревянных журнальных столиков — в 2,7, офисных столов — в два раза.

Проблемы в отрасли, конечно, есть. Одна из главных — дефицит кадров. Отчасти смягчить их помогают новые технологии. Как рассказала Екатерина Чижова, в ее компании уже около года используют в качестве дизайнера мебели нейросеть.

*«В трендах прошлого года были стили «лофт», «скандинавский», и нейросеть предлагала множество вариантов подобной мебели. Конечно, это не готовое решение — наши технологи все равно изучают, отбирают и затем дорабатывают лучшие образцы. Сейчас работаем в основном в стиле «домашний лофт». Самая популярная модель - диван лаконичной формы с механизмом «книжка». Правда, в Москве предпочитают одни модели, в регионах — другие. Возможно, со временем искусственный интеллект научится учитывать и эти нюансы», —* рассуждает руководитель.

**По материалам «РГ»**

# САРАФАННОЕ РАДИО В НОВЫХ РЕАЛИЯХ: СИЛА РЕКОМЕНДАЦИЙ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ДЛЯ МЕБЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

Учиться, учиться и еще раз учиться продвигать свой бизнес сегодня — старая аксиома актуальна как никогда. В последние годы появилось множество каналов продвижения, но как ни парадоксально, продвигать свою продукцию стало только сложнее. Целевая аудитория разбросана по площадкам, конкуренция в мебельной отрасли активная, а тенденции рынка быстро сменяются. В таких условиях для мебельщика чрезвычайно важно находить эффективные каналы продвижения. Сохранение и развитие бизнеса требуют быстрой адаптации.



**Виктор Орлов**

Сегодня мы обсуждаем с генеральным директором компании «В Центре» Виктором Орловым, какой путь прошла его фирма, чтобы преодолеть все вызовы современности и стать международным поставщиком фурнитуры, металла, разработчиком программного обеспечения для мебельщиков и организатором крупной мебельной конференции.

Разработано мебельщиками и для мебельщиков! Такова суть IT-решения, о котором нам сегодня расскажет Виктор. Глубокая экспертиза в отрасли позволила ввести инновации, соединить привычное сарафанное радио с самыми горячими обновлениями софта. Сила рекомендаций и обратной связи в новом приложении готовы работать на Вас!

## — Что такое для вас «сарафанное радио»?

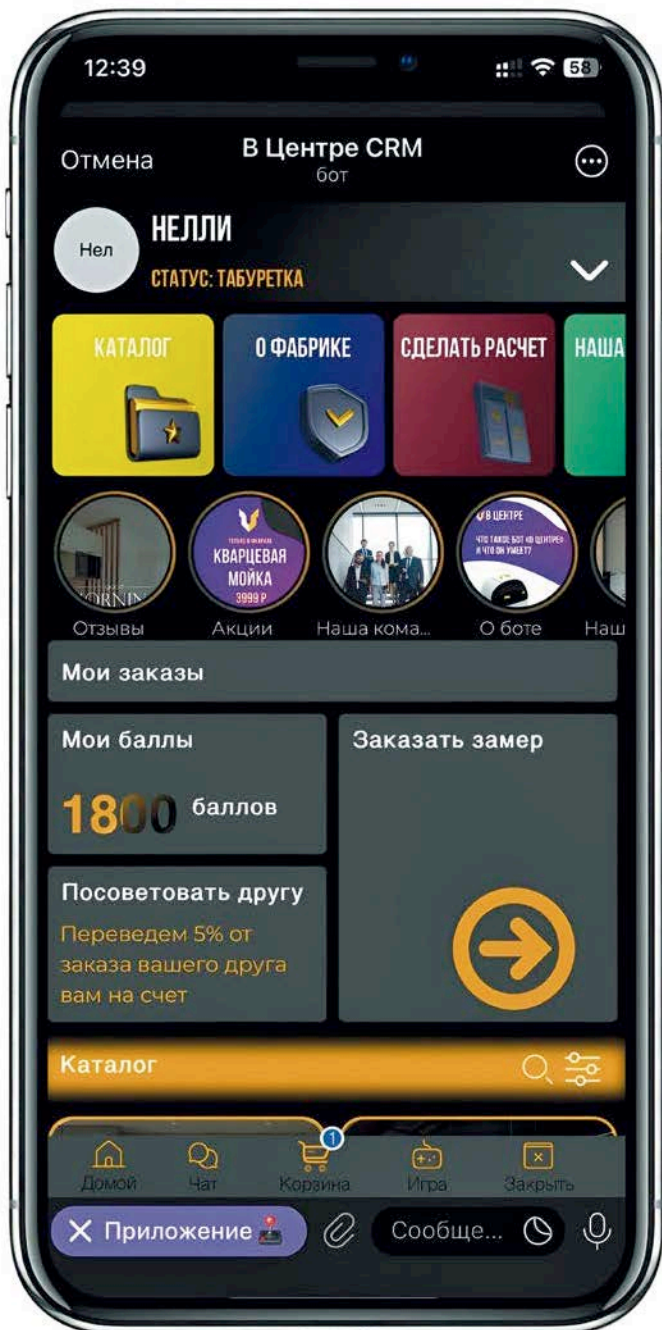
Реклама и маркетинг стали неотъемлемой частью нашей жизни. Мы сталкиваемся с ними каждый день: в интернете, на телевидении, в газетах и журналах. Но, несмотря на все усилия маркетологов, «сарафанное радио» продолжает оставаться одним из самых эффективных инструментов привлечения клиентов и продвижения товаров и услуг.

Для нас «Сарафанное радио» — это процесс распространения информации или новостей от одного человека к другому в неформальной форме. Это может происходить через личные разговоры, социальные сети, электронную почту и другие средства коммуникации.

Но сегодня IT-технологии позволяют усовершенствовать этот процесс и сделать его более эффективным. И мы представляем уникальное IT-приложение, которое меняет подход к рекламе и маркетинговым стратегиям.

## — Как вы считаете, почему «сарафанное радио» является таким мощным инструментом для привлечения клиентов?

«Сарафанное радио» является одним из самых мощных инструментов для привлечения клиентов, потому что, когда люди слышат положительные отзывы о товаре или услуге от своих друзей или знакомых, они с большей вероятностью захотят попробовать его сами. Кроме того, «сарафанное радио» может по-



мочь создать положительный образ компании и укрепить доверие клиентов к ней.

А если этих людей ещё и мотивировать распространять информацию о вашей компании, то эффект будет ещё больше.

#### — **Какие каналы распространения информации вы рекомендуете для сарафанного радио?»**

Рекомендуем мы все возможные каналы, используйте все — не прогадаете!

Однако наше приложение встроено в Телеграм-бота.

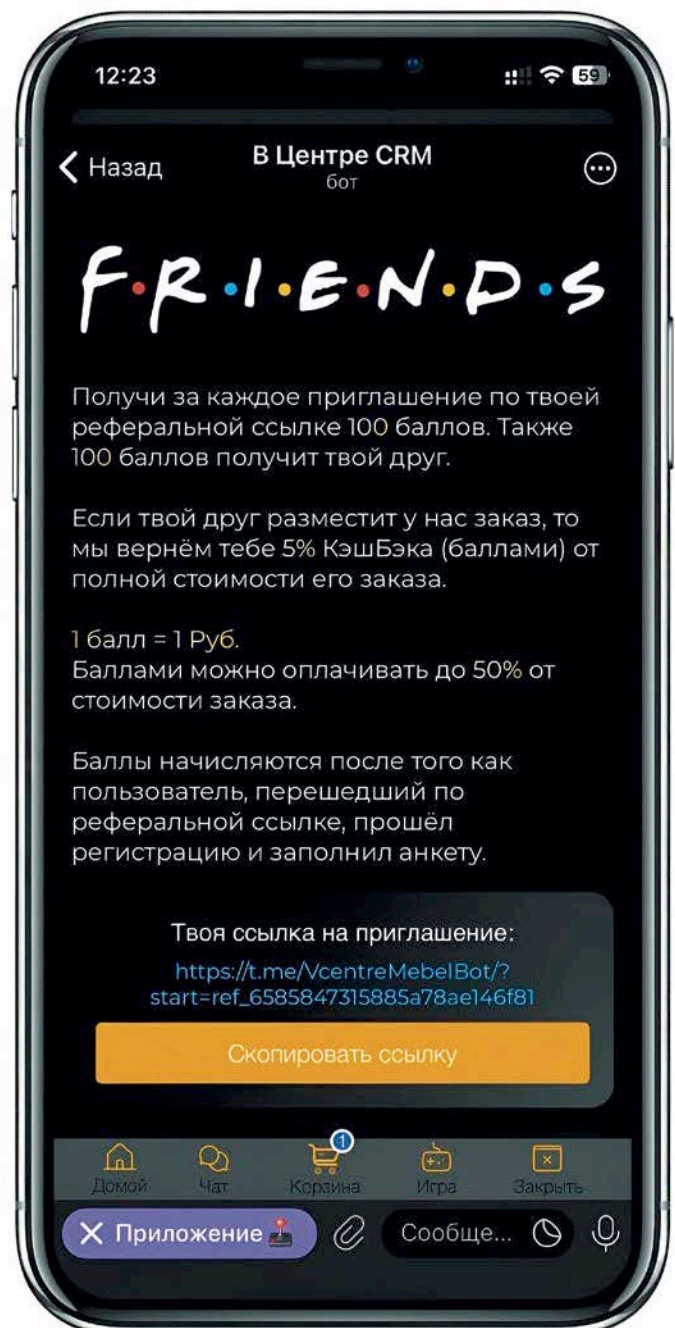
Т. к. помимо того, что Телеграм-боты могут автоматизировать многие рутинные задачи, такие как от-

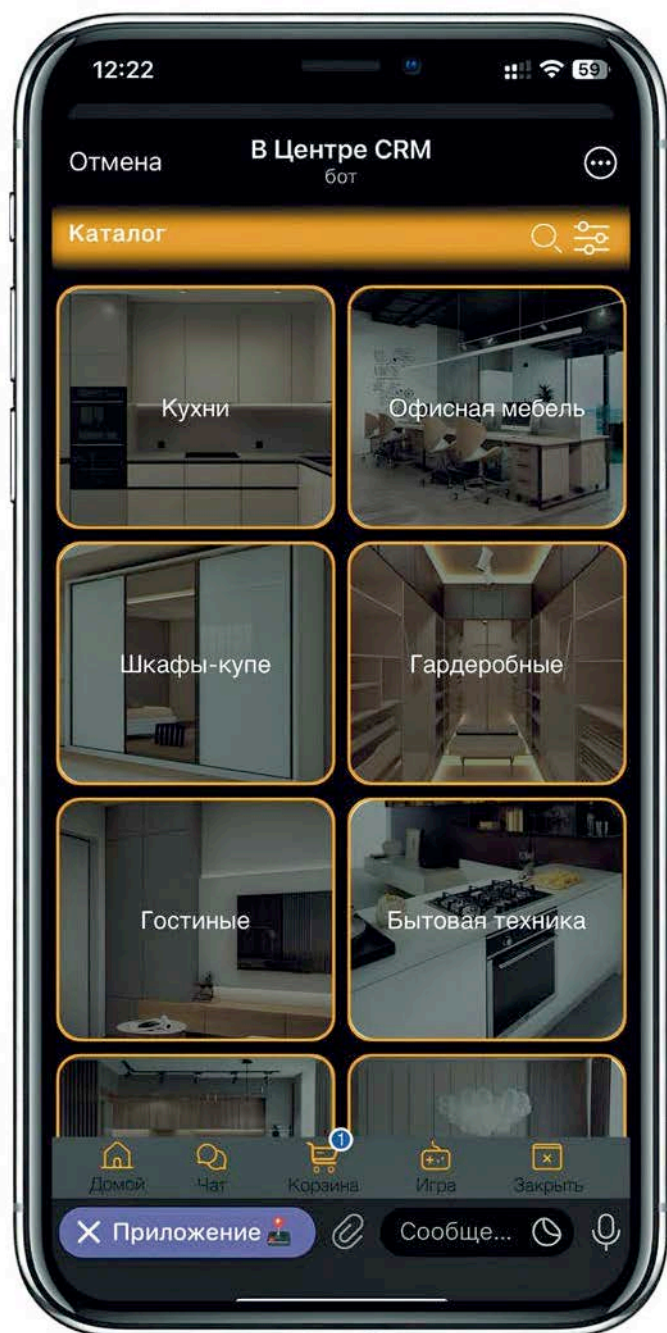
правка сообщений, ответы на вопросы и выполнение других действий, что улучшает качество обслуживания и повышает лояльность клиентов. Разработчики Телеграма позволили многим IT компаниям воплощать на их платформе все возможные идеи и фантазии.

И мы не исключение, создали там многофункциональное приложение.

#### — **Как появилась идея создания приложения?**

Идея создания приложения пришла к нам от своей же потребности, наша компания в своей основе занимается самым, что ни на есть офлайн-бизнесом. И задачи перед маркетингом стоят те же, что и у наших клиентов и коллег по цеху.





Вопросы про то, как увеличить лояльность клиента, узнаваемость бренда и как сделать так, чтобы люди о нас рассказывали, витали вокруг нас постоянно. И тут появилась потрясающая возможность воплотить всё в живой интерактив.

#### — **Какие функции содержит приложение?**

Как я сказал ранее, все функции Телеграм-бота уже внедрены автоматически, но главное — это при запуске приложения клиент видит, удобный и интуитивно понятный интерфейс в котором есть все функции сайта, начиная от каталога с возможностью приобрести товар или услуги и заканчивая возможностями создания квизов, что позволит вам ещё перед первым касанием узнать больше о потребности клиента. Также

мы добавили возможность заказа ко времени замера, установки, доставки, встречи, сейчас такая мелочь стала необходимостью в условиях ухода мира в интровертизм и нежелания клиента звонить по каждому поводу.

Основным же плюсом нашего приложения мы считаем то, что ваш клиент получает доступ в свой личный кабинет, где он может отследить все действия, происходящие с его заказами, быстро и в любое удобное для него время узнать все подробности.

Что же касается увеличения лояльности и распространения информации о вас, так это просто НОУ-ХАУ! Такого точно нет нигде и ни у кого. Клиент может получать баллы лояльности не только за свои покупки,

---

**ЕСТЬ АДМИН РЕСУРС, В КОТОРЫЙ ИМЕЕТ ДОСТУП КОМПАНИЯ, В НЕМ ЕСТЬ ВСЯ СТАТИСТИКА, КОТОРАЯ ОТОБРАЖАЕТСЯ В CRM-ФОРМЕ. ЕСЛИ У ВАС УЖЕ ЕСТЬ СВОЯ CRM, ТОЖЕ НЕ ПРОБЛЕМА — ВСЁ ОДИН НАЖАТИЕМ КНОПКИ ПРИВЯЗЫВАЕТСЯ К ВАШЕМУ РЕСУРСУ, И НИЧЕГО МЕНЯТЬ БУДЕТ НЕ НУЖНО.**

---

но и за покупки тех клиентов, которые пришли от него. Тем самым мы мотивируем клиента не просто оставаться в системе, но и быть вашим «менеджером по продажам» на удаленке. Вся система бонусирования настраивается индивидуально под каждую компанию, мы лишь даем интерфейс, где каждый может воплотить свои фантазии по этой теме как захочет. Уверен, что таких фантазий миллион!

#### — **Кто клиент для вашего приложения, мебельщики?**

Хороший вопрос.

Т. к. наши основные направления бизнеса в мебельной отрасли, мы, конечно, в первую очередь запускаем это приложение для мебельщика. Тем более зная, насколько огромную роль в жизни мебельщика играет «сарафан». Плюс, зная рынок, мы понимаем, что достойным интернет-ресурсом располагают далеко не все.

Но жизнь IT-компания не может останавливаться на одном рынке, и уже сейчас, кстати тоже через «сарафан» на нас выходят зубные клиники, магазины одежды, рестораны. Поэтому, надеюсь, развитие будет всесторонним и насыщенным.



### — Как отслеживать эффективность «сарафанного радио» в вашем приложении?

Всё максимально просто и удобно!

Есть админ ресурс, в который имеет доступ компания, в нем есть вся статистика, которая отображается в CRM-форме. Если у вас уже есть своя CRM, тоже не проблема — всё одним нажатием кнопки привязывается к вашему ресурсу, и ничего менять будет не нужно.

Так что внутри вы будете видеть всю детализацию по клиенту, а вся его реферальная программа будет автоматически подгружаться, и переживать, записали ли менеджер, не забыл ли никто больше, не требуется.

### — Какие успешные примеры компаний можете привести, где «сарафанное радио» в вашем приложении заработало?

Скажу честно, на момент записи интервью, сегодня у нас 5 марта 2024 года, есть 16 компаний, которые заинтересованы, и мы уже приступили к внедрению приложения. Поэтому успешными кейсами поделится сейчас не смогу, но всему своё время, и думаю, оно будет ближайшим.

### — Как в мебельной индустрии, появилась команда IT-разработок?

Во многом благодаря нашей конференции Conf-Fu, где мы также неординарно подошли к задаче знакомства посетителей. У меня в поле зрения появилось два человека, наверно, даже сверхчеловека. Мы общались друг с другом, поняли, что данное трио может свернуть горы, и сразу же запустили новый проект. Думаю, нам ещё будет чем вас удивить!

### — Что пожелаете читателям журнала, которые ищут IT-решения для увеличения своих бизнесов?

Я бы пожелал читателям журнала успехов в поиске нужных решений для их бизнеса. Пусть они найдут то, что поможет им развиваться и достигать новых высот.

Сегодня мы обсудили множество важных аспектов вашего бизнеса и его дальнейшего развития. Мы увидели, что вы нацелены на долгосрочный успех и стремитесь предоставлять качественные продукты и услуги своим клиентам. Вы активно работаете над улучшением своей команды, процессов и технологий, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. Мы рады были видеть вашу страсть и приверженность своему делу.

В заключение хочется отметить, что ваш бизнес представляет собой яркий пример того, как можно успешно сочетать инновации и традиции, качество и доступность. Вы не просто следуете за трендами, вы создаете их, и это заслуживает уважения. Ваша команда профессионалов всегда готова к новым вызовам и задачам, и это позволяет вам оставаться лидером на рынке. Мы желаем вам дальнейших успехов и процветания, и с нетерпением ждем возможности сотрудничать с вами в будущем.

**Если вы хотите пообщаться с Виктором, свяжитесь с ним: +7(981) – 001-23-17  
reklama@vcentre.pro**

# СКАНДИНАВСКИЙ СТИЛЬ: КТО ЗАМЕНИТ В РОССИИ ИКЕА

Производство мебели в стране выросло в 2023 году на треть до 67 млн единиц, а оборот продаж составил 600 млрд руб. Но 60% покупателей скупают по ИКЕА, что заставляет отечественные фабрики делать акцент на скандинавский стиль.



Мебельный рынок России сотрясает с 2022 года, когда одновременно для российских производителей закрылись основные рынки экспорта мебели, а некоторые западные фабрики объявили о сворачивании здесь своего бизнеса. Среди последних самым заметным игроком стала ИКЕА, которая продала свои четыре завода в России.

Летом 2023 года в Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности (АМДПР) подсчитали, что из-за ограничений экспорта российские производители мебели недополучили в 2022 году около \$300 млн (экспорт составил \$100 млн при ожиданиях на уровне \$400 млн). Поставки же иностранной мебели на российский рынок, по подсчетам АМДПР, в 2022 году сократились на 80 млрд руб., до 103,4 млрд руб. Российские предприятия в тот

год произвели мебели на 365 млрд руб., сообщили в компании «Ангстрем».

К началу 2024 года ситуация существенно не изменилась, пояснил «РБК Отрасли» гендиректор АМДПР Тимур Иртуганов: «Европейские рынки по-прежнему закрыты для российских производителей. Отечественные мебельщики продолжают работу по выходу на другие рынки, но пока мы не смогли заместить ими тот объем, который мы раньше поставляли в европейские страны». При этом в России рост производства за 2023 год составил 34% в натуральном выражении, а доля иностранной мебели на рынке упала с 41% в 2022 году до 25% в 2023-м. По данным Минпромторга, за семь месяцев 2023 года заметно приросло производство детских столов (на 70%), письменных столов (на 37%), диванов и кушеток (на 14%).

Цены на мебель в России на фоне этих процессов стабилизировались: по данным Росстата, в первой половине 2023 года цены на детские кровати выросли лишь на 10%. По остальным категориям участники рынка говорили даже о снижении цен в указанный период, объясняя это перенасыщением рынка на фоне закрытия поставок из России в Европу. Однако к концу года цены начали расти из-за снижения курса рубля и подорожания импортной фурнитуры. Доля последней в себестоимости российской продукции, по оценкам производителя Lazurit, доходит до 40%.

## ЧТО ПОДСТЕГИВАЕТ СПРОС НА МЕБЕЛЬ

При одновременном «обмелении» импортных потоков и российского экспорта, 2023 год отечественная мебельная индустрия закончила с рекордными показателями. Так, в АМДПР сообщили, что выпуск продукции год к году вырос на 33% и достиг 66,7 млн единиц. Объем рынка вырос на 25% и достиг 496,8 млрд руб., что в ассоциации называют историческим максимумом за весь период наблюдений. Эксперты INFOLine приводят еще более оптимистичную оценку: продажи мебели для дома в 2023 году выросли более чем на 11% и превысили 600 млрд руб. Потенциал для роста мебельного рынка сохранится и в 2024 году на фоне рекордного объема ввода жилья в 2023 году и стабильного спроса в сегменте госзаказа, добавляют в INFOLine.

«Положительной динамике способствовал восстановившийся после спада в 2022 году спрос со стороны муниципальных учреждений и госкомпаний, а также увеличение спроса от застройщиков для меблировки новостроек. Продажа квартир с меблировкой началась в 2019 году, и интерес продолжает расти. Сейчас практически все крупные строительные компании предлагают такую опцию», — говорит президент АМДПР, гендиректор «Первой мебельной фабрики» Александр Шестаков. В Рослесинфорге приводили более скромные оценки, сочтя, что в 2023 году рынок отечественной мебели увеличился до 455,1 млрд руб.

(на 12% год к году), а выпуск продукции — на 21%. В организации отметили, что больше всего выросло производство шкафов (на 25% год к году, до 6,5 млн) и деревянных журнальных столиков (на 20%; до 788 тыс.).

В Рослесинфорге отметили также рост числа отечественных мебельщиков, производящих продукцию под своим брендом. Оставшиеся в России иностранные производители практически отказались от импорта и перешли на комплектующие от российских поставщиков, добавили в организации. Вице-президент Союза торговых центров России Павел Люлин ранее отмечал, что европейские производители мебели, продающие продукцию в России, испытывают меньшее общественное давление на Западе, чем ожидалось. «С уходом IKEA и JYSK рынок мебельных магазинов потерял примерно 10% предложения, причем это предложение было в основном в нижнем и среднем ценовых сегментах. Снижение доходов граждан и их переход к стратегии экономии стимулировали покупки именно в этих сегментах. Поддерживал спрос и рост ипотечного строительства, выбрасывая на рынок квартиры, которым требовалась меблировка», — заявил он.

Александр Шестаков пояснял, что на место ушедших западных мебельщиков пришли китайские и турецкие производители, отмечая конкуренцию в неравных условиях. «Отечественные производители при поставках мебели на турецкий рынок должны платить пошлину от 30 до 60%, а наша пошлина для иностранных, в том числе турецких компаний, составляет 9–12%», — посетовал он, добавив, что в 2023 году АМДПР предлагала Минэкономразвития ввести дополнительные пошлины на импортную мебель.

## КАКАЯ МЕБЕЛЬ НУЖНА ПОТРЕБИТЕЛЯМ

В начале 2023 года 60% покупателей, несмотря на наличие 14 тыс. мебельных компаний в России, сожалели об уходе с российского рынка именно IKEA, следовало из опроса сервиса Anketolog. В то же время 79% респондентов сочли, что на рынке все же нашлись замены шведскому бренду, упоминая Hoff (29% опрошенных), «Шатура» (19%), Leroy Merlin (15%), «Аскону» и «Много мебели» (по 10%).

В Ozon в октябре 2023 года приводили данные, что 32% граждан выбирают новую мебель по советам блогеров-дизайнеров, а 35% респондентов опроса «Яндекса» изучали сайты с отзывами. При этом 77% респондентов покупали последний раз мебель в знакомом им магазине, а 36% ждали от продавцов предложений по программам лояльности. В компаниях «ЮMoney» и «Платформа ОФД» сообщали, что граждане стали реже покупать до-



рогую мебель. В их исследовании говорится, что в первом квартале 2023 года уровень продаж мебели в России в ценовом сегменте 100–500 тыс. руб. снизился на 43% (в сравнении с аналогичным периодом 2022 года), тогда как доля покупок в сегментах 30–50 тыс. и 50–80 тыс. руб. немного выросла. Средний чек мебельных покупок в этот период, по данным «ЮMoney» и «Платформы ОФД», снизился на 23% и достиг 22,7 тыс. руб.

В отчете компании E-Promo о перспективах мебельного рынка в РФ на 2023–2024 годы говорится о росте спроса потребителей на мебель в скандинавском стиле. «Но это связано не с уходом IKEA с рынка, а с трендом на минималистичные интерьеры и универсальность мебели в данном формате», — отмечается в исследовании, где поясняется, что десять из 15 мебельных интернет-магазинов выделяют наличие мебели в скандинавском стиле. Павел Люлин говорит, что с уходом скандинавских мебельных брендов освободилась значительная ниша на рынке, которую поспешили занять производители Hoff, Lazurit, «Аскона», «Мария» и «относительно новые имена» — Madame Coco и Swed House. Александр Шестаков из АМДПР считает, что из-за ухода шведской компании серьезных последствий для отрасли не возникло. «Ниша заполнилась товарами российских предприятий, которые поставляли для IKEA продукцию, а также мебелью схожего качества и ценовой категории от других фабрик. Некоторые компании специально перестраивались, делая акцент именно на тех товарах, которых раньше не было в их ассортименте, но которые были у IKEA», — рассуждает эксперт, поясняя, что заказы шведского бренда выполняли около 20 российских фабрик. Но Павел Люлин считает, что у последователей шведского бренда открыться в том же формате и с таким же широким ассортиментом не получилось, несмотря на то что некоторые успешно мимикрировали под IKEA. «Покупателям пришлось найти замену IKEA. Недостатка мебели в магазинах не ощущается. Другой вопрос, в ее разнообразии и качестве. Эти показатели пока хуже, чем у IKEA», — считает гендиректор Mart Bespoke Properties Алексей Мартынцов.

## РОСТ ПРОДАЖ МЕБЕЛИ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Еще одним следствием ухода IKEA, а также снижения доходов населения стал рост онлайн-покупок, говорит Павел Люлин: «Первыми, кто предложил санкционную IKEA, стали маркетплейсы. Они до сих пор удерживают и наращивают внезапно полученную долю рынка». Алексей Мартынцов отмечает стремительный рост продаж в сегменте, упоминая отчеты Wildberries о годовом увеличении продаж мебели на 152%, а «Яндекс Маркета» — на 358%. Михаил Бурмистров из INFOLine напоминает, что товарные запасы



IKEA достаточно успешно выкупил именно «Яндекс Маркет». «На этой площадке категорию мебели продвигает команда, перешедшая в «Яндекс» из IKEA. Эта команда развивает и собственные торговые марки», — поясняет он. Алексею Мартынцову кажется, что процесс реорганизации бизнеса IKEA идет до сих пор. «Пару месяцев назад супруга заказала полки и дверные ручки с шильдиком IKEA», — удивляется он.

В E-Promo отмечают, что 60% участников рынка в этой ситуации сделали фокус на расширении ассортимента, разработав отдельные бренды для продажи на маркетплейсах. При этом 70% российских производителей мебели среднего и выше сегмента перешли к продаже более доступных коллекций, говорят опросы E-Promo. «Производство бюджетной готовой продукции в отличие от мебели под заказ позволяет предоставить привлекательные условия для потребителей с более низкой покупательной способностью», — говорится в отчете. Михаил Бурмистров отмечает существенное расширение ассортимента мебели крупнейшими DIY-ритейлерами, приводя в пример Leroy Merlin и «Максидом». Александр Шестаков упоминает расширение онлайн-продаж производителями мебели в целом, говоря, что это позволяет сделать ее более доступной в регионах, где нет мебельных торговых центров и крупных офлайн-магазинов. «Теперь продукцию большинства фабрик можно купить фактически из любого уголка России», — добавляет он. В АМДПР говорят, что в 2023 году покупатели мебели прежде всего смотрели на цену, также отмечая «соотношение цены, качества и сроков поставки».

*По материалам «РБК Отрасль»*





# ФАСАДЫ И СТОЛЕШНИЦЫ

*Аюдмила*

**ПЛАСТИК: АВЕТ, АРРА, LEMARK, Melatone и д.р.**

**КЛЕЙ КРАСНЫЙ Interkol (Германия)**

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



# Изготовление мебельных фасадов, раскрой листов, кромкооблицовка

Собственные  
производственные  
мощности

Прямые контракты  
с ведущими  
производителями

Современное  
высокоточное  
оборудование

г. Новосибирск, ул. Галушцака, 1, т. (383) 277-24-01, 291-96-52  
ул. Олимпийская, 37, т. (383) 248-89-11, e-mail: [kablashov@yandex.ru](mailto:kablashov@yandex.ru)  
ул. Бетонная, 4/12, т. 375-78-68, e-mail: [fasad@ecoledrev.ru](mailto:fasad@ecoledrev.ru)  
whatsapp: 8-913-915-96-52      [www.fasad.novosibirsk.ru](http://www.fasad.novosibirsk.ru)



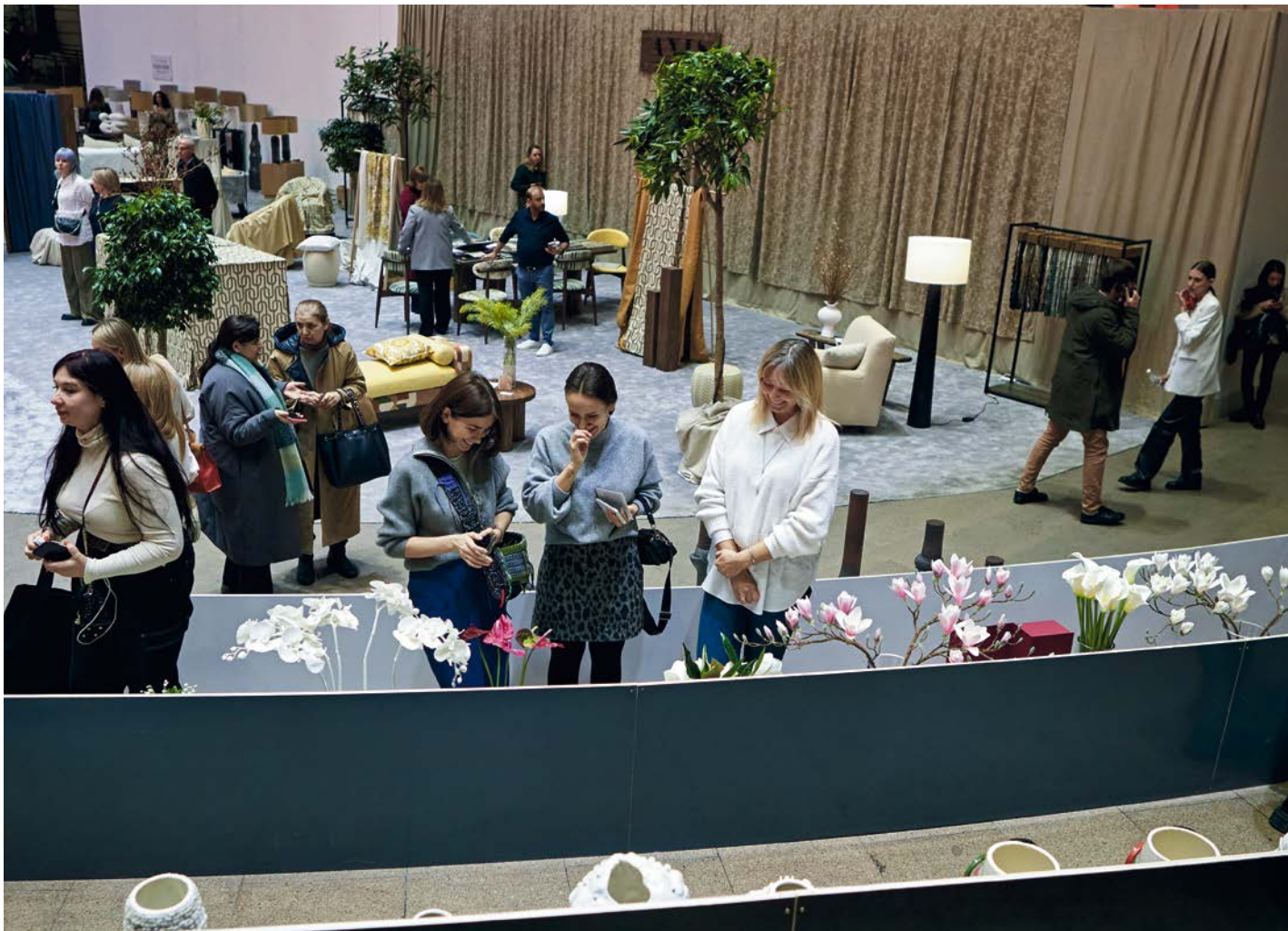
Новая коллекция фасадов  
из массива дерева!

 **ТОМСКИЕ  
МЕБЕЛЬНЫЕ  
ФАСАДЫ**



# ДИЛЕММА ДИЗАЙНЕРА МЕБЕЛИ: ПАМЯТЬ В ВЕКАХ ИЛИ ДЕНЬГИ В РУКАХ

В феврале в Москве прошла Международная выставка мебели, интерьерных решений и искусства ARTDOM 2024. Одна из целей проекта — создавать и поддерживать активное взаимодействие брендов и дизайнеров. И в рамках подхода к снаряду прошла встреча «От любви до ненависти». Все грани взаимодействия предметного дизайнера и успешного российского производства».



Денис Юдин, арт директор компании «Кухни Мария», Элла Тарасенко, архитектор, основатель компании Мопопова, Елена Поворова, дизайнер, основатель бюро и мебельного производства Ве Ноте и Алия Попова, директор по развитию O'PRIME обсуждали свой опыт работы со сторонними дизайнерами, не входящими в штат компании. Модерировал встречу человек, глубоко разбирающийся в вопросе, — предметный дизайнер Игорь Куркин.

Дизайн и производство мебели — это единая сущность, завязанная сама на себя как Инь и Янь или, если угодно, мировой змей Ёрмунганд. Интерьер без

мебели выглядит блекло, а мебель без предметного дизайна — аляповато. Им всем просто на роду написано работать сообща.

Казалось бы, больше коллабораций, хороших и разных. Но почему-то компании со скрипом берут в работу проекты сторонних предметных дизайнеров. Успешное сотрудничество мебельщика и дизайнера случается так редко, что им гордятся не меньше, чем переходящим вымпелом.

Очевидно, что дело в обманутых ожиданиях обеих сторон. Можно плюс-минус прикинуть, чего хочет

творческий человек от предприятия. Но как принимает решения компания, к которой приходит дизайнер, остается тайной. В «черном ящике» что-то гремит и щелкает, моргает неонка, а потом звучит резолюция. В реальности, конечно, не столь пафосно, но тоже ничего не понятно. К счастью, появилась возможность напрямую спросить представителей компаний, чего ждут от дизайнеров и что могут им предложить, а главное, сколько готовы заплатить?

## НУЖНЫ ЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ДИЗАЙНЕРСКИЕ ПРЕДМЕТЫ?

Вопрос, нужен ли мебельным компаниям уникальный продукт, все еще остается спорным. Копирование в отрасли пустило корни давно, уже в 90-х оно зачастую было образующим принципом производства. Российские производители, не теряя времени на творческие поиски, сразу брали лучшее. Как говорится: «Не надо ничего выдумывать — умный человек с хорошим образованием уже все нарисовал, осталось только повторить».

Отечественные компании азартно дублировали западные образцы, а потом внутри своего же рынка имитировали друг друга. Не зарабатывал никто: ни тот, кто создал, ни тот, кто копировал. Но время изменилось, появился интернет, который охотно подскажет, кто был первым. Для брендов, следящей за своим имиджем, проторенный путь копирования стал опасен.

В нынешних реалиях компании стремятся выделиться не повторением чужого продукта, а производством своего собственного: узнаваемого, необычного, неординарного. Бренд, который понятен и знаком потребителю, будет делать хорошие продажи.

*«Мы пришли к Кариму Рашиду, чтобы сделать новую коллекцию кухонь, — рассказал арт-директор компании «Мария» Денис Юдин. — Для нас это был первый большой опыт сотрудничества с дизайнером такого уровня и такого масштаба. На вопрос о том, хорошо это или плохо, нужно или не нужно, лучше ответить, что это было полезно. Возможно, в развитии продукта произошел не такой серьезный рывок, но для нас это был первый опыт, который познакомил нас с дизайн-сообществом.»*

*Карим заставил нас работать немного по-другому, иначе взглянуть на наш продукт. И мы смогли во всю мощь заявить в дизайнерской среде страны, что работаем с предметными дизайнерами, что открыты дизайн-сообществу, что заинтересованы в этом.»*



**Денис Юдин, арт-директор компании «Кухни Мария»**

*У нас есть опыт на грани интерьерного и продуктового дизайнов. Внутри компании мы запустили проект, суть которого в том, что мы идем к достаточно известным, узнаваемым российским дизайнерам и предлагаем оформить в нашем магазине кусочек шоу-рума, площадку 40 - 50 метров. Мы говорим, ребята, вот вам площадь, вот небольшое ТЗ, вы могли бы здесь реализовать все свои дизайнерские фантазии, показать миру свою философию, сделать апартаменты такими, какими их видите именно вы. Мы хотим, чтобы вы использовали нашу мебель, нашу технологию и наши умения, но как именно будет устроено это жилище, решать вам.*

*Во многих случаях приходится очень сильно подумывать, как реализовать те идеи, которые несут нам*



**Денис Юдин, арт-директор компании «Кухни Мария»**



**Елена Поворова, дизайнер, основатель бюро и мебельного производства Ve Note и Элла Тарасенко, архитектор, основатель компании Monopova**

дизайнеры. Но потом мы несем эти решения в массы. Коллаборации с русскими дизайнерами — это исключительно по любви. С вас красивый проект, с нас реализация, и наша пиар машина, запущенная на максимум, рассказывает про вас, про ваше творчество всему миру».

Модератор встречи, предметный дизайнер Игорь Куркин резюмировал, что работа с дизайнерами для «Марии» — это имиджевые проекты. Компания открыта к сотрудничеству с предметными дизайнерами в рамках коллабораций, причем не только на интерьерах, но и по продуктам, которые в рамках этих интерьеров представлены. Одновременно компания оценивает, возможно ли что-то из этих результатов запустить в серийное производство.

Немного иначе смотрит на дело команда O'PRIME. Ведущий, знакомый с ситуацией изнутри, отметил, что компания практически смещает акцент с имиджевых проектов на коммерческие, на которых планирует зарабатывать деньги.

«Мы работаем уже 18 лет, имеем свое конструкторское бюро, и всегда справляемся своими силами, — отметила **директор по развитию O'PRIME Алия Попова.** — Приглашать дизайнеров для создания нашего продукта мы стали только в 2021 году.

Мы делаем коммерческий продукт для потребителя, который можно использовать в жизни. В 2021 году к нам пришли две девушки из академии Строганова со своими дипломными работами. В то время у нас ле-

жала «в столе» коллекция кроватей, которую нам нужно было запустить, доработать и создать ассортимент. И мы с ними реализовали этот проект. Коллекция существует и продается, мы запустили ее в серию, это коммерческий продукт.

Мы стремимся создавать уникальные предметы мебели, ни в коем случае не вторичные. Для нас важно отстраиваться на рынке. Да, есть общие тенденции — тренды, мода, течения. Мы за ними следим, вдохновляемся и привносим что-то новое».

## НУЖНЫ ЛИ ДИЗАЙНЕРСКИМ ПРЕДМЕТАМ ПРОИЗВОДИТЕЛИ?

Иной подход демонстрирует **архитектор и основатель компании Monopova Элла Тарасенко.** В свое время она столкнулась с тем, что на рынке мало оригинальных продуктов. Это распространенная проблема для архитекторов и дизайнеров, которые создают уникальные интерьеры. Выходит, что проще создать собственное производство, чем работать с тем, что есть.

«Когда я отдавала заказ на диван стороннему производству, — вспоминала Элла Тарасенко, — все было прекрасно и красиво, пока мы не привозили его на объект. В этот момент все менялось, и становилось непонятно, что с ним не так и что в нем исправить, чтобы интерьер не «развалился».

Мы тоже прошли путь от индивидуального изготовления мебели по картинкам. Все продукты компании я разрабатывала сама и благодаря какой-то внутренней боли не могла принять несовершенство формы. Даже если что-то было скопировано, всегда хотелось переделать строчку, совершенствовать баланс. На сегодняшний день наша уникальность в идеальных пропорциях. То есть это именно архитектура, которую я вижу, которую я сравниваю с античными скульптурами.

Со временем я поняла, что для меня копирование сродни воровству. Поэтому мы пришли к собственной коллекции. Почему все мировые производители делают коллекцию? Потому, что это технологически отработано, нет сюрпризов. Это предсказуемость результата не только для производителя, но и для заказчика, который получит то, что видит.

Я попробовала взаимодействовать с дизайнером интерьера, и мы создали свой флагманский салон в Москве. Там были и предметы тоже. Это был первый опыт, и я поняла, что внутренне мне очень импонирует взаимодействие с творческим человеком, дабы родилось что-то новое».

Альтернативное мнение транслирует **дизайнер, основатель бюро и мебельного производства Ве Номе Елена Поворова**. Она помогает дизайнерам реализовать их проекты в материале, расширяет их ассортимент, производит для них массу нужного продукта. Фактически, предоставляет производственную площадку.

*«У меня схожий путь, — рассказала Елена Поворова, — к открытию своих цехов корпусной и мягкой мебели я пришла из дизайна. Во-первых, я точно так же устала от того, что меня постоянно подводят подрядчики. Второе, я столкнулась с проблемой, что не все производители могут делать сложную интересную форму, а у больших потоковых производств нет ресурса изготавливать интересную, неординарную мебель.*

*Начинала я с небольшого цеха, который открывала под себя, под свои проекты, а потом поняла, что на этом можно зарабатывать хорошие деньги. Открыла второй и третий цеха. Сейчас у нас достаточно большое производство.*

*На чем бы я хотела акцентировать внимание.*

*Да, мы все идем по пути копирования, это нормально для становления производства. Но далее мы начинаем задумываться о каком-то культурном коде, о ДНК бренда. И, как человек, который зарабатывает 99% денег на универсальных шкафах, я не могу не сказать, что дело не в том, чтобы сделать дизайн. На это способно большинство предметных дизайнеров. Проблема в том, чтобы потом это продать. Так что это исключительно имиджевая тема. На мой взгляд, предметному дизайнеру важно понять, вы хотите оставить след в истории или жить на роялти».*



## КОГДА ВЕЧНОСТЬ СОПИТ В ЗАТЫЛОК

Сложилась ситуация, когда предметного дизайнера считают оторванным от жизни фантазером, который придумывает сложную форму и не думает о коммерческих последствиях.

*«Многие начинают заниматься предметным дизайном и путают понятия «дизайн промышленный» и «дизайн коллекционный», — объяснил Игорь Куркин. — Коллекционный дизайн — это развлечение для богатых, он подходит для людей с большой фантазией, хорошими аппаратными способностями и умением хорошо рисовать. Пожалуйста, вы можете производить эти предметы за собственные деньги и пытаться их каким-то образом продать. Это действительно очень трудно сделать.*

*А вот когда вы выходите в промышленный дизайн, когда вы обращаетесь со своими предметами в более-менее крупную компанию, имейте совесть и помните о том, что мебель, которую вы предлагаете, должна быть коммерчески успешной.*

*Чем отличается хороший промышленный дизайн? Тем, что он приносит коммерческий успех. Эта мебель зарабатывает деньги дизайнеру и компании. Дизайн должен быть не фантазийным, он должен быть логичным, простым, хорошо продаваемым и легко выпускаемым, чтобы компании не пришлось перестраивать под вас все технологические процессы».*

*«За три года сотрудничества с молодыми предметными дизайнерами, — присоединилась Алия Попова, — мы отметили, что выпускники сразу хотят оставлять след в истории.*

*Крупная компания четко представляет себе коммерческую составляющую. У нее есть четкое ТЗ, есть понимание, что эту продукцию нужно продать и заработать на этом деньги. И уже потом на эти деньги можно сделать какую-нибудь интересную историю, позволить себе немного слабостей, моментов творчества.*

*И вот мы даем четкое ТЗ, говорим, что этот продукт должен быть коммерческим, а потом можно будет покреативить. На что мы слышим ответ: «А нам это не интересно».*

*На мой взгляд, когда компания выбирает себе путь имиджа, например, как наши коллеги из «Марии», они сразу выбирают Карима Рашида. Конечно, если уж крупные бренды делают себе пиар, они готовы в это вкладываться и идут к известным именам. Тут мы друг друга усиливаем: крупные компании и крупные предметные дизайнеры, дизайнеры интерьера.*

А путь для молодых талантов — это выполнять технические задания производств, компаний. И мы даем очень много ТЗ, но слышим, что им не интересно. Поэтому коммерческие продукты мы пока чаще делаем сами, внутри своего конструкторского бюро».

## КУЛЬМАН, ВАТМАН И БУХГАЛТЕР

Представим ситуацию, что у предметного дизайнера есть отличная, без шуток, идея, которую он готов принести крупной компании. Возникает вопрос — в какой форме нужно делать предложение, чтобы оно заинтересовало компанию? Полностью готовые чертежи или общее понимание, технологические карты или визуализации?

«Было бы здорово, если бы вы рассказали о себе, что вы за человек, — пояснила Элла Тарасенко, — упомянули, если есть, какие-то награды и показали 3D-визуализацию. Безусловно, мне бы хотелось увидеть 3D-модель, потому что я могу ее открыть, покрутить, посмотреть и понять, насколько возможно эту идею взять в обработку дальше. Визуально — это показательно, тут я уже с точки зрения технологии соображу.

Самый простой пример — это чертежи сверху и сбоку, и 3D-визуализация (3–4 ракурса), где можно разобрать форму предмета. На деле этого достаточно, чтобы понять, интересно это или не интересно. А визуализация говорит о том, что дизайнер понимает, как построить этот предмет».

«Почему надо делать 3D? — уточнила Елена Поворова. — Потому что когда ты собираешь 3D, то понимаешь все стыковки. А когда художник рисует эскизы, он не обдумывает, как что соединяется. Это первое.

И второй момент. Всегда думайте, какие материалы вы будете использовать. Ко мне приносили очень интересные работы, и предлагали: «А давайте используем дорогую кожу, а давайте вставки из янтаря сделаем». Я спрашивала, понимает ли дизайнер, сколько это будет стоить? Если все вместе обходится в 700 тысяч, то за сколько мы этот диван или кресло продадим?»

«Поддерживаю коллег насчет визуализации, — присоединилась к обсуждению Алия Попова. — Для меня она должна быть по умолчанию. К нам обращается дизайнер, оставляет информацию о себе, с ним связывается наша служба, отвечающая за данные задачи, и дальше идет обсуждение.

Конечно же, когда возникают вот эти фантазийные истории, мы им сразу говорим, что вот это мы можем, а вот это не можем. Если же дизайнер видит тот или иной предмет за 700 тысяч в коже, то можно искать альтернативные варианты. Но пусть сначала обратится, а мы посмотрим: интересно — не интересно, надо — не надо».

«У нас пока нет плотного продуктового взаимодействия с российскими дизайнерами, — объяснил Денис Юдин. — Если говорить про интерьерные коллаборации, то нужен полный пакет чертежей, это очевидно. И практика взаимодействия показала, что очень нужно четкое ТЗ, прописанное вплоть до бюджета. То есть, мы пытаемся изначально поставить наших исполнителей и тех, с кем хотим работать, в те рамки, в которых комфортно будет жить обеим сторонам. А дальше уже идет борьба за технологические возможности производства и фантазии дизайнеров».

## НАДО БОЛЬШЕ ЗОЛОТА

Хорошо, мы согласовали проект и готовы работать. Но какое вознаграждение ожидает дизайнера? Понятно, что он ждет золотых гор и, желательно, одномоментно. Ведущий уточнил, что мировая практика базируется на роялти, когда дизайнер получает процент от продаж с момента старта реализации. Но в России эту практику внедряют очень немногие компании. Преимущественно стороны договариваются на разовую выплату.

Елена Поворова подтвердила, что ей выгоднее один раз заплатить за предмет, который может пойти в серию. Вознаграждение составляет от 50 до 100 тысяч в зависимости от имени.

«Когда мы работаем с дизайнером, у которого есть в портфолио мягкая мебель, — объяснила Элла Тарасенко. — мы готовы на разовую оплату. Выполненные проекты показывают, что такие люди предсказуемы для производителя, я уже вижу, что он может, и, скорее всего, у нас получится сработать. Сработаем в первый раз, и, если что, можем перейти на роялти. Это лицензионные договоры за определенную сумму, а сумму я могу оценить, когда буду понимать рентабельность изделия.

Для базовых моделей роялти составляет 3–4%, а для чего-то культового уже 6–7%. Что касается разовой выплаты, то я сейчас не могу точно сориентировать в конкретных цифрах».

«Мы тоже оплачиваем работу разовыми выплатами, — объяснила Алия Попова. — У нас был случай,





когда мы делали модель под определенную задачу, и встал вопрос о роялти. Юридическая служба сказала, что на основании правоприменительной практики в Российской Федерации дизайнер должен предоставить документы, подтверждающие авторские права на эту модель. Это документы, которые дают право на заключение лицензионного соглашения между сторонами.

Патентование модели и получение документов, на основании которых дизайнер может получить право владения авторским правом, занимает 6–12 месяцев.

*Можете сами представить. Вы приходите и говорите, что готовы создать для нас любую мебель, имиджевую, коммерческую — не важно. Мы говорим — ок, готовы платить вам 5% роялти, но нам нужно заключить договор. И объясняем, что для этого нужно сделать. Тут все заканчивается. Все готовы на единовременную оплату.*

*В наших кейсах мы платим либо за предмет, либо за проект, который может занимать несколько месяцев. Размер оплаты — это средняя температура по больнице, как любая оплата труда. Если это малые формы, то от 50 тысяч, а если это диван, то от 150 и выше».*

\* \* \*

Игорь Куркин подвел итоги встречи.

Оценки стоимости, по словам человека, который знает всю кухню изнутри, абсолютно честные. Представители компаний прямо озвучили, сколько стоит работа предметного дизайнера за каждый объект.

Для крупных компаний коллаборации с предметными дизайнерами — это скорее имиджевые проекты, чем попытка заработать денег. Производство новых моделей, которые будут коммерчески успешны, им проще реализовать своими силами.

Творческим людям, которые окончательно и бесповоротно нацелены на то, чтобы оставить след в веках, можно посоветовать выпускать проекты своими силами. Альтернатива — сначала потеснить на пьедестале Карима Рашида, а потом уже делать все, что угодно.

Сотрудничество с компанией дизайнеру нужно только в том случае, если он не фантазер. Если он разбирается в материале, понимает, сколько это будет стоить, для чего это нужно, и сколько он сам сможет с этого заработать. Дизайнер должен быть технически подкован в достаточной мере, чтобы продумать не только внешний вид своего изделия, но и компоновку, представлять соединения и знать, какие материалы он будет использовать.

А самое главное, дизайнер должен отдавать себе отчет, что он отвечает не только за внешний вид нового продукта, но и за благосостояние огромного количества людей, которые будут это все выпускать, продавать, пиарить и вкладывать в это собственные деньги.

**Иван Романов**



**КЛЕЕВАЯ И  
ЛАКОКРАСОЧНАЯ  
ПРОДУКЦИЯ**

*Краски Лаки Клеи*



valresa

# Лучшие ЛКМ для деревообработки в России

Высокое  
качество

Инновационные  
материалы

Европейское  
технологии

## valresa

С 1965 года Valresa ведущий бренд по производству лакокрасочных материалов в Европе, Производства в Испании и Турции выпускают высококачественную продукцию, используя одинаковые смолы и рецептуры



## ESFERA

Эсфера – бренд материалов на водной основе марки Valresa. Компания предлагает высококачественную продукцию для систем наружной защиты древесины и внутренних лакокрасочных материалов для мебели на водной основе.



VALRESA WOOD COATINGS



ЕВРОСТИЛЬ  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МЕБЕЛИ

Компания «Евростиль»  
официальный дистрибьютор  
Valresa в России

телефон: +7 938 110-86-88  
e-mail: info@ibavet.com  
web: www.ibavet.com

# ДЕФИЦИТ КАДРОВ — IBA.VALRESA ВАМ В ПОМОЩЬ!

**Возможностями продуктов Iba.Valresa и технологиями применения делится руководитель направления ЛКМ в компании «Евростиль» Максим Поляков**

## iba.valresa

**Сегодня серьёзный дефицит кадров в мебельной индустрии, а для малярного цеха — это нередко просто катастрофа. Как материалы Iba.Valresa могут помочь при дефиците кадров?**

— Да, действительно, сейчас очень большая проблема — кадры, и в первую очередь молодые кадры. К сожалению, сейчас молодежь предпочитает быть кем угодно: блогерами, курьерами, таксистами, но только чтобы не работать руками. Хотя мало кто из них понимает, что тот же самый блогер должен сидеть на стуле, который кто-то сделал или убирать вещи в шкаф, который тоже в поле не сам вырос! И все это, конечно, очень прискорбно, и связана эта ситуация, в первую очередь, со школьным образованием и информированностью о важности и престиже ручного труда среди молодежи. Хотя, исходя из нашего практического опыта не все регионы России подвержены такой ситуации, Кавказ или, например, Тюменская область очень хорошо работают с молодежью. В той же самой Тюменской области средний возраст на мебельных производствах 25 лет. По другим регионам Сибири не могу сказать, так как не владею информацией.

В связи с такой сложной ситуацией, мы понимаем, что нам надо работать в направлении упрощения материалов и технологий, но обязательно при сохранении качества покрытий, а то и его улучшения.

Именно поэтому в нашем портфели появляются более тиксотропные материалы, полиуретановые материалы, которые практически не требуют добавления разбавителей (это особенно имеет значения, когда в малярку привлекаются либо не совсем квалифицированные кадры, либо маляры переходят на новые участки покраски, например, глянцевая отделка, а она очень сложная для маляра, который до этого с ней не работал), также материалы для автоматического нанесения и UV-материалы.

**Какую помощь мебельщикам вы, как поставщик, можете оказать в период дефицита кадров?**

— Мы как компания «Евростиль» постоянно работаем над технологиями отделки и решением различных задач, связанных с дефицитом кадров как на участке окраски, так и на участке шлифования, качеством МДФ, с условиями производства.

В нашей команде на сегодняшний день два высококвалифицированных технолога, которые решают поставленные задачи на всей территории России.

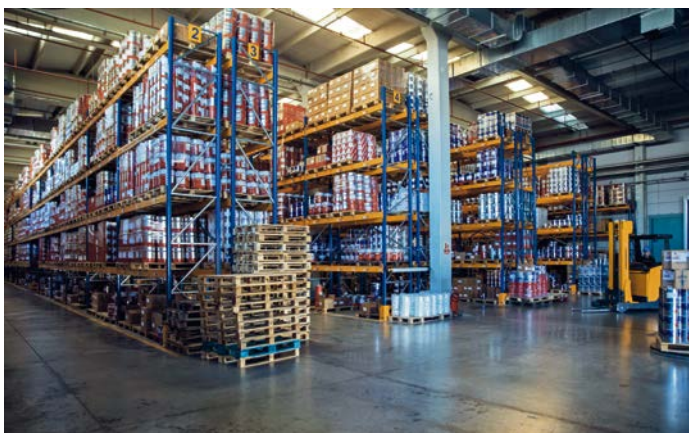
Они занимаются как работой с фабриками (подбирают оптимальную технологическую схему исходя из приоритетов и возможностей производств, обучают персонал, помогают оптимизировать технологический и экономический процесс производства мебели) так и работают с нашими дилерами, оказывая точно такую же помощь клиентам наших дилеров.

Также в каждом нашем филиале есть технологи, которые работают на рынке региона, в котором находится филиал, они занимаются решением точно таких же задач, просто на локальном рынке.

Мы всячески стараемся решить проблемы наших действующих и будущих клиентов не за счет цены материалов, а за счет технологической поддержки и постоянной помощи, т. к. в первую очередь мы продаем технологию и сервис, а сами ЛКМ мы уже продаем вторую, а то и в третью очередь.

**Завод-производитель Iba.Valresa постоянно разрабатывает какие-то новые решения для мебельщиков. Какие новинки материалов на сегодня заняли место в ассортиментном портфеле компании?**

Во-первых, это полиакриловый самогрунтующийся лак **123901**. Это уникальный продукт, в котором сочетаются, казалось бы, несочетаемые свойства. Обладая всеми свойствами паркетных лаков (хорошая растекаемость и износостойкость), он одновременно еще и может быть тиксотропным, что очень важно для окраски, например, стульев, очень легко шлифуется, имеет жизнеспособность 6 часов. А также он обладает идеальной прозрачностью, светостойкостью, химической устойчивостью (спирты, бытовая химия), огнестойкостью и эластичностью (не белеет при ударе). Плюс ко всему —



это колеруемый материал, и, наверное, самое удивительное, что в колеровом виде его можно наносить на МДФ без использования грунтов, просто в 2 слоя с промежуточной шлифовкой, а учитывая все выше перечисленное, можно и не перекрывать лаком, если, конечно, устраивает блеск, на данный момент это только 10 глосс.

**А такая универсальность материала очень важна, кстати, при дефиците кадров.**

— Во-вторых, это полиуретановый высокоглянцевый лак **123056**. Особенностью этого нового продукта является то, что этот лак не царапается (основная проблема глянцевых лаков), и главное — фасады, покрытые этим лаком, можно смело упаковывать через 24 часа, не боясь следов после упаковки, потертостей и «слипания».

Также этот материал достаточно тиксотропичен и не требует добавления разбавителя, что сильно облегчает жизнь производителю мебели и малярам. Как сказали наши технологи: «Этим глянцем достаточно хорошо могут покрасить даже не специалисты!».

В-третьих, акриловая белая колеруемая эмаль **970163**. Эта эмаль имеет адгезию не только к древесине, но и к металлу, алюминию, керамике, стеклу. А также она может быть использована при изготовлении изделий, которые будут эксплуатироваться как внутри, так и снаружи помещения. Эмаль **970163** заслуженно носит название Multi surface (Мультипокрытие), так как она действительно универсальна!

А такая универсальность может помочь предприятию расширить долю рынка, найти новые направления на рынке мебели и увеличить свою прибыль.

**Какие новые технологии Iba.Valresa предлагает российским мебельщикам?**

— Ранее я говорил о полиакриловом лаке, это действительно новая и уникальная технология окраски МДФ, но это все-таки технология для сегмента «стандарт» и «стандарт плюс».

А так как сейчас активно растет эконом-сегмент в отделке МДФ, технологи нашей компании «Евростиль»

совместно Iba.Valresa создали материал и технологию, применимую к нему, как раз для этого сегмента, но без потери качества.

И вы будете очень удивлены, но это на самом деле — технология с применением нитроцеллюлозных материалов! Белый грунт, эмаль и, если требуется, акриловый лак.

Отделка МДФ нашими материалами по этой технологии в плане качества покрытия не уступает отделке полиуретановыми материалами от наших конкурентов (турецких, российских и итальянских производителей ЛКМ), но при этом гораздо дешевле, проще в работе (например, нитроматериалы не имеют срока жизнеспособности, а если у вас дефицит кадров на производстве, это просто огромный плюс), скорость и легкость работы с ними — на высоте!

**Что вы, как дистрибьютор продукции Iba.Valresa в России, хотели бы сказать нашим мебельщикам?**

— В заключение нашей беседы хотел бы сказать, что наш мебельный рынок растет очень динамично, уступает, пожалуй, только строительному рынку. У нас с вами открыты уникальные возможности и в плане развития всей отрасли в целом и отдельно в каждом сегменте.

Да, есть небольшие трудности в связи с «дорогими» деньгами от ЦБ, санкционными ситуациями и т. д., но это делает нас только сильнее и толкает нас на путь совершенствования технологий и вариантов отделки мебели.

А что касается кадрового дефицита, то решением этой проблемы надо заниматься нам всем вместе, активно участвовать в профессиональном образовании молодежи, как, например, делает один наш клиент из г. Аксай, который на базе своего производства и профессионального училища регулярно проводит семинары и обучение для студентов, за свой счет приглашает производителей фурнитуры и материалов, чтобы они заинтересовали будущих мебельщиков продолжать работать на нашем рынке.

Наше будущее зависит от нас, и хотелось бы больше инициативы от самих мебельщиков в этом вопросе, а не сидеть сложа руки и ждать, когда кто-то за нас что-то сделает!

А мы, компания «Евростиль» и Iba.Valresa, готовы поддержать любое начинание и оказать всестороннюю поддержку!



**ООО «Евростиль»**  
г. Ростов-на-Дону,  
ул. В. Черевичкина, 101  
Тел. +7 (863) 261-32-09  
[www.ibavet.com](http://www.ibavet.com)

# ХОМА. САМОЕ ВАЖНОЕ — ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

**Сегодня мы рады представить Вам профессионала высшего уровня, одного из опытнейших специалистов в отрасли и просто замечательного человека — Ткачёву Татьяну Александровну, плодотворно и эффективно работающую с 2007 года в компании «Хома» на должности технического специалиста.**

***Какой профессиональный опыт Вы накопили за время своей трудовой деятельности и помогает ли он Вам в работе в компании «Хома»?***

— Моя трудовая деятельность началась на одной из лучших в стране мебельных фабрик — «Москомплектмебель». На этой фабрике работала моя мама, и я по её рекомендации устроилась туда параллельно с получением высшего образования. На предприятии я отработала в общей сложности 36 лет и прошла путь от лаборанта до начальника лаборатории.

Мой профессиональный опыт включает тонкости работы с широчайшим спектром облицовочных и кромочных материалов: АБС, ПП, ПВХ, пропитанная смолой бумага, HPL, CPL, шпон дублированный и недублированный, рейки из массива и многие другие, в том числе экспериментальные. В качестве основы для облицовывания на фабрике наиболее часто применяли ДВП, ДСП, МДФ или массив древесины, поэтому параллельно мной осваивались и технологии получения, и методики ГОСТ и ОСТ для входного и производственного контроля качества этих материалов. На предприятии, где я ранее работала, были внедрены технологии облицовывания ровных и криволинейных поверхностей, «постформинг», «софтформинг» и другие. Замечу, что в СССР технологию мембранно-вакуумного прессования осваивали и внедряли в производство именно мы! Что касается клеевых систем, то в профессиональной деятельности я имею длительный опыт работы с водными дисперсиями на основе ПВА, уретана, ЭВАсополимеров, а также с расплавами (ПУР, ЭВА, ПО, АПАО), ЭПИСистемами. Замечу, что в работе с клеевыми системами очень важна предварительная подготовка поверхности склеивания, а также контроль параметров производственной среды. Но это, если кратко.

Впоследствии мне предложили возглавить направление технической поддержки отдела материалов для мебели и деревообработки в компании Хома. И конечно же, мой опыт помогает мне в работе техническим экспертом компании. За последние двадцать лет работы в компании практически для всего номенклатурного ряда разработанных и выпускаемых в настоящее время клеев мы провели комплексные испытания, в том числе на производственных площадках потребителей, и на основании полученных результатов выдали экспертную оценку.

***Выходит, что у вас на глазах наука и техника двигалась вперёд, менялись материалы и технологии, методики оценки, требования, и всё это Вы изучали и осваивали с нуля?***

— Да, конечно. Материалы и технологии претерпели сильные изменения. Когда я начинала работать на мебельной фабрике, например, ещё не было акриловых и глянцевых пластиков, не существовал ещё искусственный камень, не появилась плита МДФ. Отсутствовал ряд технологий, методик оценки и контроля материалов. С другой стороны, многие материалы и технологии были тогда и эксплуатируются сегодня. Из материалов, например плиты ДСП, ДВП, ЛДСП, поливинилхлоридные плёнки и другие. Многие технологии склеивания материалов также не претерпели сильных изменений.

***В настоящее время вы работаете в службе технической поддержки компании «Хома» техническим экспертом?***

— Я работаю в отделе продаж материалов для мебели и деревообработки, где являюсь техническим экспертом.

В мои обязанности входит обучение менеджеров особенностям работы с клеевыми системами компании, проведение производственных испытаний клеев на предприятиях, помощь в решении технических проблем, возникающих у наших потребителей с продукцией нашей компании.

***Оказывает ли влияние техническая поддержка на продажу клеевых систем компании?***

— А как Вы сами думаете?

Понимаете, когда на предприятии, выпускающем мебельную продукцию, функционирует своя лаборатория, укомплектованная оборудованием и квалифицированными специалистами, количество технических проблем в таком случае стремится к нулю, так как последние оперативно решаются собственными внутренними ресурсами.

К сожалению, в настоящее время, многие предприятия не оснащены лабораториями, и все возникающие в процессе выпуска продукции технические проблемы часто находятся в зоне ответственности мастера (или бригадира), технолога, начальника производства, а иногда даже собственника компании. В таком случае поддерж-



ка специалиста со стороны производителя клеев становится актуальной. К тому же мы оказываем поддержку не только, как сейчас говорят, онлайн (удалённо), но и довольно часто выезжаем к клиенту, чтобы разобраться в проблеме непосредственно в условиях производства. То есть мы в течение всего жизненного цикла нашей продукции оказываем её техническое сопровождение.

На испытаниях клеевых систем нашей компании в обязательном порядке присутствует технический специалист и, если потребуется, разработчик или его представитель. В таком случае мы в полной мере стремимся достигнуть максимально приемлемого для обеих сторон результата. Что нужно клиенту? Бесперебойный выпуск качественной продукции. Не так ли? А что важно для клиента, значимо и для нас! На испытаниях мы стремимся максимально показать в производственных условиях преимущества наших клеевых систем, помогаем, если требуется, настроить параметры производственных процессов, а иногда и подсказываем, каким образом их контролировать. В случае, если наши клеевые системы не в полной мере подходят клиенту, мы собираем, классифицируем, анализируем материал, собранный в процессе испытаний, и передаем рекомендации по оптимизации рецептуры разработчикам в научно-исследовательские центры нашей компании.

Отмечу, что сложные технические вопросы решаются в компании посредством совместной работы технических специалистов и специалистов научно-исследовательских центров. В центрах, кроме комплексных исследований выпущенной компанией продукции проводятся работы по разработке новых и оптимизации штатных клеевых систем.

#### **Столкнулись ли Вы с проблемами в период действия санкций?**

— Небольшая часть химического сырья, применяемая в производстве клеевых систем нашей компании, поставляется из-за рубежа. Поэтому санкционное воздействие оказало некоторое влияние на выпуск нашей продукции: в большей степени это сказалось на смещении сроков производства в связи с логистическими проблемами. Но компания отреагировала мгновенно, и

в настоящее время все рецептуры оптимизированы под сырьевые компоненты «параллельного импорта».

В компании функционируют два научно-исследовательских центра. Первый находится в городе Щёлково Московской области, второй — в городе Дзержинск Нижегородской области. Центры полностью укомплектованы высокотехнологичным исследовательским оборудованием и квалифицированным кадровым персоналом.

#### **Проводится ли Вами обучение специалистов предприятий клиентов или дилеров вашей продукции?**

— Конечно! Процесс обучения, как специалистов внутри нашей компании, так и по запросу от клиентов или дилеров нами проводится непрерывно: мы выезжаем в регионы РФ, проводим семинары, презентуем нашу продукцию, рассказываем о штатных и специфических требованиях, которые необходимо соблюдать при работе с нашими клеями, в том числе с привязкой к различным типам материалов и технологий.

Кроме того, нами часто практикуется проведение тематических семинаров. Например, по технологическим направлениям: склеивание массивов древесины, облицовывание материалов различными типами пластиков, тонкости применения мембранновакуумных технологий и т. д.

#### **Скажите, а есть ли в компании ближайшие перспективные разработки?**

— Ещё раз отмечу, что работы по оптимизации существующих и разработке новых типов рецептур клеевых систем в компании ведутся непрерывно. Более того, успешно проводится внедрение новых сырьевых компонентов собственного производства.

В настоящее время компания сконцентрировала большую часть разработок в направлении клеевых систем для мембранновакуумного прессования.

Мы не стоим на месте.



Компания «Хома Адгезив» (дочернее предприятие Компании Нота) — российский разработчик и производитель, специализирующийся на выпуске строительной химии и клеевых материалов для различных отраслей промышленности. В ассортименте компании промышленные клеи для мебели, деревообработки и упаковки, клеи для укладки напольных покрытий, клеи для СГИ, полиуретановые системы для автомобильной отрасли.

**Техническая поддержка: 8 800 700 6683**  
[zakaz@homa.ru](mailto:zakaz@homa.ru); [www.homa.ru](http://www.homa.ru)



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

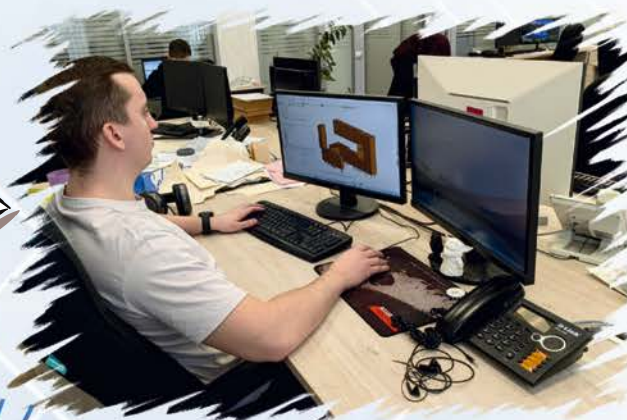
*Станки Инструмент  
ПО для мебельщиков*



# Надежный БАЗИС вашего бизнеса



Заказ в салоне



Проектирование



Готовая мебель



Производство

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

# АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ НА ДМИТРОВСКОМ МЕБЕЛЬНОМ КОМБИНАТЕ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ БАЗИС

**Сергей Поляков, заместитель Генерального директора Дмитровского мебельного комбината:**  
*«Рассматривается опыт внедрения программных продуктов БАЗИС для автоматизации проектирования мебельных изделий, технологической подготовки производства и управления производственными процессами на Дмитровском мебельном комбинате».*



## КРАТКО О ПРЕДПРИЯТИИ

Дмитровский мебельный комбинат — это крупное современное предприятие, располагающее 40 тыс. кв. м производственных площадей и оснащенное высокопроизводительным станочным оборудованием. Специализируется на выпуске качественной корпусной и мягкой мебели. Комбинат имеет международный сертификата ISO, статус «Надёжного предприятия» и внесено в негосударственный реестр предприятий РФ с

устойчивым финансовым и экономическим положением. Штат сотрудников — более 600 человек. Основан в 1992 году. Первоначально это была московская компания «ЛадьяГрупп» со штатом 10 человек и арендуемыми производственными площадями. Благодаря высоким темпам развития, уже в 2000 году началось создание нового мебельного комбината на собственных площадях в г. Дмитров Московской области, но название «Ладья» сохранилось в качестве торговой

марки. Сегодня продукция комбината хорошо известна во всех регионах страны. Она неоднократно удостоивалась самых высоких оценок на международных выставках. Отличительная черта комбината — активное использование современных технологий проектирования, производства и управления.

Мебельный рынок является одним из самых динамичных, непредсказуемых и конкурентных. Непрерывное усложнение изделий, смещение запросов покупателей в сторону индивидуальности мебели, их желание приобретать высококачественные изделия по приемлемым ценам, необходимость сокращения сроков подготовки производства — все это неизбежно ведет к широкому применению современных станков и автоматизированных систем для сохранения на нем лидирующих позиций.

### СИСТЕМА БАЗИС КАК ИНСТРУМЕНТ АВТОМАТИЗАЦИИ КОНСТРУКТОРСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ

Необходимость использования систем автоматизированного проектирования для руководства предприятия была очевидной буквально с первых дней его существования. Однако на этапе создания нового крупного производства остро встал вопрос о недостаточности внедрения программ для отдельных видов проектных и технологических работ, требовалась комплексная автоматизация всего проектно-производственного цикла, включая управление производственными процессами.

После всестороннего анализа предложений на рынке программных продуктов было принято решение ориентироваться на систему БАЗИС. Это было начало 2017 года. В то время у системы БАЗИС еще были достойные конкуренты, но решающими аргу-



*Сергей Поляков, заместитель Генерального директора  
Дмитровского мебельного комбината*

ментами стали технология эластичности, встроенная система скриптового программирования, широкая функциональность и гибкость модулей проектирования, раскроя и расчета экономических показателей. На первом этапе речь шла только об автоматизации проектирования и технологической подготовки производства, а автоматизация управления «держалась в уме». Тем не менее, необходимы были определенные гарантии, что компания «Базис-Центр» будет заниматься этим направлением. Они были получены, и началось внедрение системы БАЗИС. Одновременно был анонсирован долгосрочный инвестиционный проект, направленный на автоматизацию управления производственными процессами в тесной интеграции с автоматизацией конструкторско-технологической деятельности.

Процесс внедрения проходил в тесном взаимодействии с компанией «Базис-Центр». Специфика крупного мебельного предприятия требовала доработок ряда модулей, к чему разработчики отнеслись очень внимательно. Все задания, выдаваемые специалистами комбината, принимались к исполнению, становясь новой функциональностью системы.

Оценка первых практических результатов внедрения системы БАЗИС, проведенная через полгода после начала работ, дала очень хорошие показатели: примерно в 5–6 раз снизилось количество производственного брака по причине ошибок сотрудников, в четыре раза сократился срок конструкторской обработки заказов, на 45% увеличилась пропускная способность заказов в производстве и ритмичность сдачи готовых изделий. Конечно, точно и полностью оценить в цифрах результаты автоматизации проектирования сложно. Кроме того, нельзя сбрасывать со счетов такие моменты, как появление новых воз-



*Центр интерьера*



**Сверльно-присадочный центр с ЧПУ**

возможностей визуальной оценки будущих изделий по 3D-моделям, стандартизацию документации, широкое применение готовых проектных решений, создание базы материалов и комплектующих, повышение качества управляющих программ для станков с ЧПУ, использование штриховых кодов и т. д. Все это в совокупности работало на повышение конкурентоспособности предприятия.

Через три года, прошедших с момента внедрения системы БАЗИС, был сделан вывод о том, что цели первого этапа достигнуты и пришло время начинать



**Пример бирки**

автоматизацию управления производством. К этому моменту в компании «Базис-Центр» появилось соответствующее перспективное решение — система 1С-БАЗИС: Производство.

## ПРЕДЫСТОРИЯ

Работы по автоматизации процессов управления на предприятии проводились и до старта нового проекта. Отдельные задачи управления производством выполнялись в среде системы планирования ресурсов MS Dynamics AX. Однако, в связи с ростом оборотов компании и усложнением конструкции изделий это программное обеспечение перестало соответствовать новым потребностям. Усложнение производственных операций привело к появлению «пробелов» в маршрутах изготовления изделий, и, соответственно, срывам сроков поставок заказов конечному покупателю. Требовалась коренная реорганизация структуры управления.

Изучив возможности системы 1С-БАЗИС: Производство, специалисты компании пришли к выводу, что она полностью отвечает требованиям организации управления производством по изготовлению индивидуальной корпусной мебели. Основными ее преимуществами перед аналогичными программами является простота освоения, широкие функциональные возможности и возможность адаптации под задачи конкретного производства.

Последнее особенно актуально, поскольку автоматизируется не новое производство «с нуля», а уже стабильно работающее со своими сложившимися принципами и традициями управления. Ломать их и создавать заново рынок просто не позволит, надо аккуратно и постепенно, не снижая объемов производства, переходить к работе в новых условиях. Именно такой подход и возможен при внедрении системы 1С-БАЗИС: Производство. Происходит своего рода эволюция, поэтапная замена старых подходов новыми с помощью установки дополнительных программ, а также настро-



**Участок сборки**

ек и доработок тех, которые были установлены ранее, и к которым сотрудники уже привыкли.

Надо отметить, что немаловажным аргументом стала база нового продукта — уже освоенные и используемые на предприятии системы 1С и БАЗИС. Это существенно упростило решение проблемы импорта/экспорта данных между программами, решающими конструкторские, технологические и управленческие задачи.

В 1С-БАЗИС: Производство глубоко проработан модуль планирования, который по заданным предварительным настройкам может автоматически формировать планы производства и все необходимые документы, такие как сменные задания, графики сдачи готовой продукции, планы загрузки оборудования и многие другие. В настройках учитывается вся специфика конкретного производства: режимы работы и технические характеристики оборудования, графики работы и ограничения по допуску к ним персонала, ритмичность поступления материалов и комплектующих и т. д. Для работы модуля устанавливается расписание, после чего всё происходит в автоматическом режиме.

## ВНЕДРЕНИЕ

Предварительным этапом внедрения стало изучение программы с помощью видеороликов, которых оказалось в достаточном количестве. Это помогло лучше узнать ее особенности, уточнить отдельные моменты, скорректировать последовательность предстоящих работ и в целом подготовиться к переходу на новые условия работы.

Первый этап процесса внедрения занял около трех месяцев. Основная проблема в этот период – «сломасть» стереотипы сотрудников и научить их мыслить категориями нового программного продукта. При любой автоматизации человеческий фактор является самым важным. Мало купить хорошую программу, надо поставить дело так, чтобы люди захотели изучить ее и



Участок облицовки

работать с ней. Объяснять, что им будет легче работать, бесполезно: легче будет потом и не факт, а тратить силы и время надо уже сейчас. Да и сомнения в своих возможностях освоить программу присутствуют у многих. Кроме того, надо заставить людей формировать документы в соответствии с шаблонами, а не так, как они привыкли это делать.

Таким образом, на первом этапе основной акцент был сделан не на программных решениях, а на работе с людьми, убеждении и принуждении их к необходимости учиться работать с новой системой. Важным аргументом стало то, что работать по новым принципам приходилось сотрудникам различных подразделений и разного уровня: от рабочих до руководителей. Наша предыдущая практика внедрения новых программ показала, что весомым фактором успеха является вовлеченность руководства в этот процесс.

За три месяца задачи первого этапа были решены — система управления заказами стала реально работать. Основные достигнутые результаты:

- Сокращение объемов незавершенного производства. В результате оптимизации планирования были исключены причины накопления излишков запасов незавершенного производства (материалы, комплектующие, полуфабрикаты и т. д.), такие как неточности планирования, задержки в работе, сбои оборудования, длительные межоперационные транспортировки и другие.

- Высвобождение производственных площадей. Это следствие предыдущего результата. Для хранения излишков требуется немало места, плюс затраты на их транспортировку. Новые производственные площади можно использовать для организации выпуска дополнительных объемов продукции, а умень-



Фрезерный центр с ЧПУ

шение расходов позволяет уменьшить себестоимость продукции.

- Чёткое выстраивание цикла прохождения заказа с ориентацией на самую длительную операцию. В результате этого удалось сократить длительность технологического цикла и значительно повысить непрерывность производственного процесса за счет параллельно-последовательного способа обработки деталей.

Кроме того, по результатам первого этапа стало понятно, какими новыми программами и блоками необходимо дополнить систему, и какие изменения должны быть внесены в существующие программы. Прежде всего, это связано с тем, что компания занимается не только изготовлением мебели, но и ее продажей, а также оказанием сервисных услуг. Для работы сервисной службы были дописаны блоки в 1С-БАЗИС: Производство: блок геологистики для распределения доставок и монтажей заказов и блок по работе с рекламациями. Эти работы составили второй этап внедрения. Он занял также примерно три месяца и выполнялся в тесном контакте со специалистами компании «Базис-Центр».



**Шкаф-купе с библиотекой**

рассчитывается стоимость, для этого через Битрикс идет запрос в 1С-БАЗИС: Производство. В ответ в карточке клиента появляется спецификация с конечной ценой. Далее согласованный заказ передается непосредственно в 1С-БАЗИС: Производство и начинается производственный цикл: от обработки конструктором в программе БАЗИС-Мебельщик до монтажа готового изделия.

Конструкторские и технологические возможности системы БАЗИС хорошо известны мебельщикам и многократно описаны. Отмечу только предпоследний этап цикла — упаковку изделий. Соответствующая программа БАЗИС-Упаковка позволяет в автоматизированном режиме сформировать различные варианты упаковки и выбрать лучший из них по заранее заданной шкале критериев. Пользователь анализирует предлагаемый вариант и близкие к нему варианты, после чего выбирает подходящий из них, опираясь не только на «мнение» программы, но и на свой опыт. При формировании упаковок автоматически определяются пустоты, проверяется соответствие упаковок ограничениям по весу и габаритам, формируются схемы размещения деталей в пакетах, спецификации и бирки для пакетов.

При организации производственного процесса используются штриховые коды на бирках. Это позволило значительно снизить количество брака, возникающего из-за человеческих ошибок, ускорить прохождение деталей по этапам технологического процесса и организовать быстрый поиск нужных деталей, изделий и упаковок. Модуль работы с бирками в системе БАЗИС очень многофункционален. Он позволяет создавать шаблоны бирок, которые включа-



**Фирменная точка приема заказов**

После завершения второго этапа стала возможной организация новой схемы прохождения заказов на предприятии.

### **РАБОТА С ЗАКАЗАМИ ПО-НОВОМУ**

Как сейчас организованы прием и обработка заказов в компании? Вначале менеджер торговой точки заводит карточку клиента в Битрикс. После построения изделия и согласования его с клиентом автоматически

ют все данные, необходимые для того, чтобы сделать производственный процесс максимально эффективным. Естественно, для каждого предприятия этот набор данных будет уникальным, но его можно оформить в виде шаблона быстро и просто. Например, в нашем случае помимо стандартных данных на бирки выводится информация о наличии определенного вида стяжек, о цвете стяжек, о геометрии деталей и необходимости сверки с чертежом перед началом их обработки.

## ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

Сегодня основные задачи перехода к сквозной автоматизации проектирования, производства и управления на участке корпусной мебели решены. Сформировано единое информационное пространство от приема заказа до его монтажа у клиента. Результаты выполнения каждого текущего этапа работы над заказом сразу передаются на последующие этапы, что позволяет организовать совместную, частично параллельную работу специалистов. Все это достигнуто благодаря системе 1С-БАЗИС: Производство.

За время внедрения, помимо «перевоспитания» людей, была проделана большая работа по наполнению баз данных, разработке дополнительных модулей и форм документов, типовых эластичных моделей, организации электронного документооборота и еще многим другим направлениям. Помимо этого, были разработаны инструкции и регламенты, направленные на оптимизацию выполнения определенных действий и позволяющие быстро сориентироваться при возникновении непредвиденных ситуаций с программным обеспечением.

Сложность и эксклюзивность мебельных изделий неуклонно растет, поэтому отдельные работы по адаптации программ и совершенствованию производственного процесса будут продолжаться и в дальнейшем. Главное в том, что сегодня программные модули используются во всех подразделениях предприятия, занимающихся корпусной мебелью. Работа с системой 1С-БАЗИС: Производство стала нормой.

## ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЛАНЫ

Проект 1С-БАЗИС: Производство не стоит на месте, автоматизация предприятия не может закончиться актом внедрения, это процесс, который требует постоянного внимания. Будем анализировать и обобщать накапливаемый опыт и на основе этого дорабатывать программные модули, писать новые, корректировать шаблоны, создавать модельные ряды и так далее. Одним словом, заниматься повышением эффективности использования системы.



*Прихожая из МДФ с мягким элементом*

В дальнейших планах расширение сферы применения 1С-БАЗИС: Производство на новые направления деятельности компании, в первую очередь, на производство малых форм. Это отличная и универсальная платформа для автоматизации широкого спектра предприятий мебельной промышленности. Наша компания быстро развивается, и в области автоматизации нам есть куда расти.

Хочу отметить, что вся работа по внедрению и адаптации программного обеспечения в большинстве случаев ведется совместно с разработчиками. Сотрудничество с компанией «Базис-Центр» вызывает только положительные эмоции: это команда профессионалов.



*Подвесная гостиная*



ПРОИЗВОДСТВО ФРЕЗ  
ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

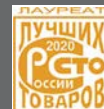
**ИНСТРУМЕНТ  
УСПЕХА!**

- **ИЗГОТОВЛЕНИЕ** насадных и концевых фрез для качественной деревообработки со сменными ножами из твёрдых сплавов и быстрорежущих сталей
- **ПОСТАВЛЯЕМ** запасные части, профильные и стандартные ножи к фрезам ЭЛСИ и других производителей
- **ОТПРАВКА** продукции транспортными компаниями и почтой



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

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



**КОМИТЕКС**  
[www.komitex.ru](http://www.komitex.ru)

**ПРОИЗВОДСТВО НЕТКАНЫХ  
МАТЕРИАЛОВ В РОССИИ**

**Нетканые полотна для мебельной  
промышленности**

- в качестве прокладочного материала;
- для обкладки и покрытия пружин мягкой мебели;
- для обшивки обратной стороны мягкой мебели;
- для дублирования облицовочной ткани;
- для обшивки объемного наполнителя и пр.

АО «КОМИТЕКС»

167000, г. Сыктывкар, ул. 2-я Промышленная 10

тел. (8212) 286-546, 286-547, 286-575

факс (8212) 286-560

[market@komitex.ru](mailto:market@komitex.ru), [www.komitex.ru](http://www.komitex.ru)

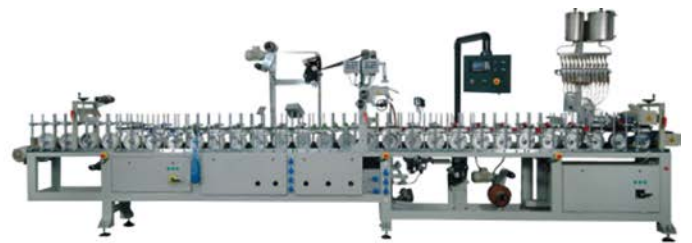






**EXTRU-TECH**

Линии от полуавтоматических до полностью автоматизированных для флет-ламинации и ламинации МДФ, ДСП, пенопласта (EPS), ПВХ, алюминиевых и деревянных профилей глянцем высокого качества, РР, АБС, ПЭТ, финиш-пленками, ламинатом, шпоном (листовыми и рулонными материалами), пленками ПВХ и бумагой



ООО «ТПК «Экстру-Тех»  
140054, Московская область, г. Котельники,  
мр-н Ковровый, 37, помещение 5

Тел./факс: +7-495-846-22-16  
Тел. +7 (916) 641-07-23

e-mail: [njus.extru-tech@mail.ru](mailto:njus.extru-tech@mail.ru)  
[extru-tech@mail.ru](mailto:extru-tech@mail.ru)

[www.extru-tech-tpk.ru](http://www.extru-tech-tpk.ru)

# ТОЛЬКО В ИСТИННОМ ПАРТНЕРСТВЕ РОЖДАЕТСЯ УСПЕХ

## О СОТРУДНИЧЕСТВЕ ФАБРИКИ «SV-МЕБЕЛЬ» И КОМПАНИИ LIGA

Компания LIGA ежегодно показывает колоссальное развитие в поставках оборудования и в объемах продаж. Ориентируясь на запросы рынка, был взят курс на установку производственных линий и сотрудничество с фабриками. В 2022 году был оборудован цех с нуля на производстве компании «SV-Мебель» в г. Пензе. И здесь LIGA в своем развитии пошла еще дальше: это была не просто поставка оборудования, а глубокое взаимовыгодное партнерство. К своему 10-летию LIGA подходит, имея крутой уровень сервиса, глубокое взаимодействие с заводом-партнером KDT и серьезным опытом оборудования производства на одной из крупнейших мебельных фабрик России.



### КТО ТАКИЕ «SV-МЕБЕЛЬ»?

«По официальным данным, «SV-Мебель» работает на рынке с 1996 года. А по факту Владимир Михайлович начал заниматься производством мебели чуть раньше. Начинать с мягкой мебели. А потом уже родилась корпусная. На тот момент, в Пензе было очень много предприятий, которые работали на оборонную промышленность. Во время перестройки оборонные предприятия ликвидировались, и начал формиро-

ваться мебельный кластер. Людям надо было чем-то заниматься. На сегодняшний день у нас в Пензе самые популярные виды деятельности — это производство мебели и пряники.

Начиналась и строилась компания с посылом Владимира Михайловича: нужно людям делать добро — производить качественный продукт по низкой цене. И много лет мы работали над тем, чтобы повышать



качество продукта: выстроить на производстве систему контроля и поднять ответственность каждого сотрудника на своем рабочем месте. Помимо этого, для Владимира Михайловича важно, чтобы у всех сотрудников были достойные условия

труда, достойная заработная плата, чтобы люди чувствовали себя защищенными и были уверены в завтрашнем дне», — рассказывает про компанию «SV-Мебель» **Вержена Викторовна Подальникова, исполнительный директор «SV-Мебель».**

## НАЧАЛО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ LIGA И «SV-МЕБЕЛЬ»



«О компании «SV-Мебель» и, в первую очередь, о том, что эта компания отличается от многих других производителей мебели своим отношением к качеству производимой продукции, к эффективности использования производственных площадей и оптимизации всех производственных процессов, я знал уже давно. Одна из характеристик, с которой я столкнулся в общении с другими производителями из Пензы лет 10 назад: говорили, что в «SV-Мебель» самый высокий показатель эффективности использования площадей и самый высокий показатель выпуска продукции на один квадратный метр производственных площадей. И это действительно так», — поделился

**Виталий Владимирович Кривошеев, собственник и генеральный директор ООО «ЛИГА».**

Вержена Викторовна отмечает, что с такими почитателями «Европы», как они, начать поставщику оборудования из Китая какое-то знакомство было непросто:

«Достаточно долго Виталий Владимирович пытался познакомиться с собственником и рассказать о себе, кто такие LIGA, и чем они занимаются. На тот момент мы развивали бренд SV, мы вкладывали туда очень много усилий, маркетинг работал над продвижением этой марки. На первом месте для нас было качество, поэтому на производстве, в основном, оборудование было немецкое — 99% Homa и несколько единиц IMA, — зарекомендовавшее себя как надежное, обеспечивающее высокое качество обработки плитных материалов, так необходимое для бренда SV. И достаточно сложно было Виталию Владимировичу донести до нас преимущества работы с китайским оборудованием на фоне таких мировых монстров».



**Владимир Михайлович Стеклянный, собственник и генеральный директор «SV-Мебель»**, как человек, который хочет для своей фабрики самое лучшее и самое надежное оборудование, полностью доверял европейским поставщикам:

«Я был истинным приверженцем немецкого оборудования. 99% оборудования на фабрике было немецкого концерна Homa. Говорят, «не было бы счастья, да несчастье помогло». В день объявления СВО мы еще обсуждали проект автоматизации новой производственной площадки с представителями Homa в России.

Я благодарен каждому кризису за то, что они заставляют нас думать, стряхивают с нас «плесень». Из каждого кризиса мы выходим победителями, мы становимся сильнее и увереннее стоим на ногах.

В момент первого знакомства с Виталием Владимировичем Кривошеевым, собственником компании LIGA, я сразу увидел честного, порядочного и целеустремленного человека. Адмирал Александрович — это грамотный, рассудительный, проницательный руководитель. Был уверен, что под их совместным руководством компания LIGA ждет успешное развитие, и рад тому, что не ошибся».

Просчитывая серьезно и глубоко эффективность производства и ощущая высокий риск простоев в данной ситуации, когда те, кто обслуживал станочный парк, уходят с рынка, «SV-Мебель» решила рассмотреть других поставщиков.

«Компания «SV-Мебель» — это компания, которая строго следит за эффективностью на каждом





участке. Они чётко понимают, сколько стоит простой станка, и какие это для них несёт убытки. Поэтому при выборе поставщика, безусловно, они оценивали как саму компанию, так и продукт, который она предлагает. Работа начиналась

постепенно, с разовых продаж», — говорит **Михаил Васильев, директор департамента сервиса ООО «ЛИГА».**

## ПЕРВЫЕ ШАГИ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ. ЛИНИЯ ФАСОВКИ

Линия фасовки, которую сейчас активно ставят на многие серийные производства по несколько штук, «SV-Мебель» приобрели одними из первых.

«В 2019 году состоялась наша первая совместная поездка руководства компании «SV-Мебель» во главе с собственником компании в Китай, где мы посетили завод KDT и несколько мебельных фабрик, которые были оснащены оборудованием китайских производителей, в том числе посмотрели в работе и оборудование KDT.

И по результатам первой поездки Владимир Михайлович принял решение закупить автоматическую линию фасовки фурнитуры. Это был первый наш контракт. И уже через три месяца эксплуатации мы получили от руководства фабрики конструктивную положительную обратную связь. И они сказали, что действительно внедрение этой линии позволило оптимизировать бизнес-процесс фасовки фурнитуры, увеличить производительность, снизить количество ошибок и значительно сократить число сотрудников на этом участке», — рассказывает Виталий Владимирович Кривошеев.



«Первым шагом было наше предложение поставить оборудование для фасовки фурнитуры, — вспоминает **Павел Баскаков, директор по продажам оборудования ООО «ЛИГА».** — На этом участке производства было задействовано очень большое количество

сотрудников, которые вручную формировали пакеты фурнитуры для сборки мебели. В какой-то момент на участке сортировки фурнитуры было задействовано более 50 человек. И мы предложили оборудование от нашего партнера, компании Retexcracking, официальным представителем которого мы являемся

в России уже на протяжении нескольких лет. Была организована поездка на завод в Китай, после которой мы сформировали предложение на линию непосредственно под ту фурнитуру, которой комплектуется продукция «SV-Мебель». Мы специально отправляли набор фурнитуры в Китай для того, чтобы производитель проверил корректность работы линии перед отгрузкой в Россию. «SV-Мебель» результаты испытаний одобрила, и линия была отгружена и поставлена. После ее запуска в компании увидели колоссальный экономический эффект, освободилось большое количество сотрудников, и было принято решение о поставке еще двух аналогичных линий».

«Мы начали нашу историю взаимодействия как партнеры именно с поездки в Китай и покупки фасовочной линии, — подтверждает Вержена Викторовна. — Это был такой первый контакт, первое техническое соприкосновение и первый результат. Когда мы купили эту фасовочную линию, компания LIGA, насколько нам известно, сразу же продала за один месяц 24 подобных линии. Вопросов к работе данного оборудования нет совсем, более того, мы добились сразу высокого результата в части повышения производительности труда на данном участке, 3 оператора заменили 30 человек, задействованных в ручной сборке. На сегодня таких линий у нас 3, заказана 4-я, и мы уже не представляем, как можно работать вручную, и сколько нужно для этого людей, если одна фасовочная линия выпускает 3,5 тысячи упаковок в смену».



## ПЕРВЫЙ ЗАХОД НА МЕБЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Павел Баскаков считает, что успешный запуск и хорошие результаты от работы фасовки ускорили дальнейшее взаимодействие: «Убедившись на своем опыте, что линия фасовки успешно работает, вопросов не возникает, «SV-Мебель» начали подходить к экспериментам с нашим оборудованием для производства корпуса. В какой-то момент большой интерес вызвал наш сверльно-присадочный центр с ЧПУ. Для тестирования были приобретены два станка — KD 610 и KD 612.

После запуска первых машин на производстве экономический эффект от внедрения этих машин был выше ожиданий заказчика по производительности и по качеству сверления, у них действительно был шок. Они сравнили результаты с результатами работы на этих участках как раз-таки ВНХ 055 от Нотаг и увидели, что более чем в 2 раза повысилась производительность, и машина дает очень хорошую точность сверления получаемых отверстий. Как итог, за несколько месяцев было приобретено больше двадцати станков KD 610. С этого момента, увидев экономический эффект в разных цехах, они начали более активно внедрять оборудование KDT на разных производственных участках».

## ПРОЕКТ С НУЛЯ — ЦЕХ №5

«Далее пошло тестирование кромкооблицовочных станков, — продолжает Павел Баскаков. — Одновременно с этим начали проработку большого проекта, новый цех № 5. И его мы уже проектировали, что называется, с нуля. Мы не просто определились со списком оборудования, необходимого для получения требуемой производительности согласно техзаданию, а выстроили целую технологическую цепочку, где была проработана вся производственная логистика. Основные участки линии (раскрой, кромкооблицовка, сверление и упаковка) между собой были связаны автоматизацией и механизацией, системами загрузки и выгрузки, оборудованы системами рольгангов для того, чтобы обеспечить максимальную производительность и минимальное количество необходимого персонала».

«Мы вместе с руководством LIGA посетили Китай, посмотрели оборудование в работе, и я принял решение попробовать, — рассказывает о начале дальнейшего серьезного сотрудничества Владимир Михайлович Стекланников. — В тот момент мы уже строили новый цех и решили заменить всю проектируемую линию Нотаг на KDT. На сегодня завод KDT — мировой лидер по количеству выпускаемого оборудования для деревообработки».



Сейчас это автоматизированная высокоэффективная линия, грамотно заточенная под конкретные задачи «SV-Мебель».

«На этом участке стоят два форматно-раскroечных центра с ЧПУ от KDT KS 542 HL с задней загрузкой и централизованной подачей материала — флагманские модели в линейке завода KDT. Два пильных центра работают до 1000 листов за 10-часовую смену.

Далее стоит 7 скоростных кромкооблицовочных станков KDT KE 495. Это автоматические высокоскоростные станки, основным отличием которых является наличие высокоскоростного узла торцевания, что обеспечивает точную обработку свесов кромки на торцах заготовки на скорости до 26 м в минуту. Прижимная балка с V-образным ремнем гарантирует точное позиционирование детали на всех этапах обработки кромки. Один из самых производительных и универсальных кромкооблицовочных станков для обработки кромки толщиной 1,0 и 0,4, с чем они и работают.

Помимо этих 7 кромочников, еще стоят две двухсторонних линии из односторонних кромочников: два кромочника расположены друг за другом через приводной конвейер. Деталь кромится по одной стороне, проезжает через конвейер и передвигается к другой

стороне для подачи в кромокооблицовочный станок. И в следующих цехах работают еще две такие же линии. Такой тандем позволяет узкие детали обрабатывать по двум сторонам. Преимущество разнесенной линии, состоящей из двух отдельных кромокооблицовочных станков, в том, что они позволяют работать с более минимальным размером деталей и занимают меньше места.

Далее — 4 сверлильно-присадочных центра KDT KD 812 A с полностью автоматизированной загрузкой и выгрузкой, позволяющей обрабатывать за смену до 6500 деталей. В автоматическую загрузку подается по рольгангам пачка деталей. После того, как она проходит обработку, на выходе автоматическая двухзонная загрузка загружает эти детали снова в пачку. И уже просверленные по рольгангам они отправляются в буферную зону для дальнейшей операции.



Эффективность работы любого станка — это минимальные сроки простоя. Мы это прекрасно понимаем, потому первым вызовом было для нас обеспечить минимальные сроки реагирования. Сейчас, в случае возникновения неисправностей мы выезжаем на производство день в день, либо на следующий день.

Безусловно, оперативный ремонт невозможен без наличия запчастей. Поэтому мы провели аудит всего установленного оборудования, актуализировав потребность в запчастях. Сейчас все необходимые запчасти имеются на складе в Пензе. Плюс у «SV-Мебель» есть свой отдельный склад запчастей, который практически дублирует наши запасы, ведь даже час простоя — это потеря эффективности, потеря денег.

У «SV-Мебель» своя качественная служба механиков, которая прошла серьезное обучение в нашем учебном центре ПРАКТИКА. Поэтому ребята там работают грамотные. Они могут, согласовав с сервис-менеджером, самостоятельно выполнить ремонт, замену запчасти и запустить станок в работу, даже если это гарантийный случай. К тому же в этом им всегда готова прийти на помощь наша удаленная техническая поддержка. Собственные компетенции, как и склад запчастей, крайне важны, потому что на «SV-Мебель» работают круглосуточно.

У нас есть совместная группа в WhatsApp, где постоянно на связи механики и операторы. В случае поломки зовут наладчиков на этот участок, а мы, если нужно, подключаемся. Если что-то и ломалось за эти 2 года, то не было ни разу ситуации, чтобы мы ремонтировали станки дольше недели-двух.

Налажен постоянный обмен информацией. Совместно мы консолидируем историю поломок оборудования: какой станок, вид поломки, периодичность.



На участке упаковки разместились 4 автоматические линии фасовки фурнитуры, 2 резательно-рилевоочных станка KDT и 2 линии склейки коробок KDT и LEEV. Процесс практически полностью автоматизирован, оборудование позволяет

делать до 12 коробок в минуту», — рассказывает о комплектации **Виктор Яскевич, руководитель ОП Пенза в ООО «ЛИГА»**, ведь кто еще так подробно знает это производство».

## ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА: ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

«В Пензе у нас не только сервисный центр, склад необходимых запчастей и инструмент — всё для клиентов, все в одно месте. Но, компания «SV-Мебель» организовала свой склад и поддерживает большой запас запчастей. Для них очень важно время простоя оборудования, они умеют считать. И они говорят, что не хотят вот эти 2–3 часа тратить на какой-то расходник, ехать к нам в сервисный центр, особенно если есть понимание, что эта деталь скоро потребуется. “Пусть она у нас на складе лежит. Мы ее за 15–20 минут поменяем, а не за 2 часа”», — поясняет Павел Баскаков.

О том, как выстраивались отношения сервисного центра ЛИГА и фабрики «SV-Мебель», рассказывает Михаил Васильев: «Не скрою, нам понадобилось время, чтобы выстроить работу согласно тем требованиям, которые нам установила компания «SV-Мебель».

*Это и для нас, и для завода KDT очень важная информация. Если выявляется какой-то периодический выход из строя того или иного агрегата, обращаемся на завод и просим их проанализировать и внести изменения. То есть оборудование постоянно находится в процессе улучшения.*

*«SV-Мебель» — это пять цехов, в каждом из которых самостоятельное, отдельное производство полного цикла. Каждый цех отвечает за свое направление деятельности: маркетплейсы, крупносерийное производство или индивидуальные заказы. Это даёт для нас крайне важный опыт эксплуатации в различных технологических условиях.*

*Сегодня мы активно развиваем нашу представленность инженеров выездного сервиса в регионах, развиваем региональные склады запасных частей, особенно там, где у нас много клиентов. Подбор инженерных кадров идет постоянно, за прошлый год их число выросло практически на 50%. В этом году мы, просто не прекращая, проводим циклические обучения для своих инженеров на базе наших ЦМТ. Задача одна — повышать оперативность и эффективность нашей работы. Ведь, как показывает наш опыт, это самое важное для наших уважаемых клиентов!».*

## **ЗАВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ ИЛИ НОВЫЙ ВИТОК В РАЗВИТИИ?**

Безусловно, сложно работать с компанией, которая много лет доверяла исключительно европейским производителям оборудования. Но и им, согласитесь, непросто: это надо сломать в себе барьеры, изменить в себе отношение ко всему китайскому, засевшее в нас плотно со времен перестройки, просчитать все с холодной головой и решиться попробовать.

*«После первых продаж началась очень большая и серьезная работа по тестированию головного оборудования KDT, — отмечает Виталий Владимирович Кривошеев. — В процессе тестирования мы столкнулись с большим количеством вопросов, так как это оборудование напрямую сравнивалось с оборудованием европейских производителей Homaq и IMA, которым было в течение многих лет оснащено производство «SV-Мебель».*

*Уже в первые месяцы эксплуатации оборудования было проведено несколько больших встреч, на которых обсуждался вопрос внесения технологических изменений в оборудование KDT для того, чтобы повысить его производительность и отказоустойчивость, чтобы оборудование по производительности максимально приблизилось к европейскому и*

*снизить количество простоев и поломок. Благодаря этому были внесены изменения в конструктив оборудования, что позволило улучшить технические характеристики и показатели по производительности станков KDT. Далее они активно подключились к общению с проектным отделом KDT, в результате чего был подготовлен ряд пожеланий и рекомендаций, которые были реализованы уже в новых моделях KDT.*

*Для нас начало работы с фабрикой «SV-Мебель» было принято, как определенный вызов. Многие мои сотрудники через какое-то время даже стали жаловаться на руководителя «SV-Мебель» по поводу их завышенных требований как к оборудованию, которое мы поставляем, так и к работе наших подразделений, в том числе, и к работе сервисного департамента нашей компании. По этому вопросу у нас было большое совещание, где мои коллеги говорили о том, что мы работаем с другими крупными компаниями, но никто таких требований не озвучивает.*

*Я со своей стороны сказал, что начало работы с компанией «SV-Мебель» — это наша возможность выйти, как поставщику оборудования, на абсолютно новый уровень, стать компанией, которая готова реализовывать пожелания клиента и начать работать с самыми крупными производителями мебели в России. И я благодарен лично Владимиру Михайловичу и всей его команде за этот непрерывный процесс обучения, благодаря которому наша компания вышла на новый уровень. Это произошло из-за того, что они от нас требовали больше, чем любой другой наш клиент, чем любой другой производитель мебели».*

## **ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ВЗАИМОТНОШЕНИЙ**

*«SV-Мебель» нацелены на дальнейшее развитие сотрудничества. У нас сейчас очень много проектов в*



проработке, в том числе оборудование для формирования коробки: резательно-рилевочный станок и оборудование для склейки коробок. На нескольких площадках компании оно сейчас тестируется, а на других площадках ведется работа по реорганизации участка упаковки.

Недавно закончилось тестирование нового скоростного кромкооблицовочного станка нового поколения KDT KE-526G со скоростью работы до 30 метров в минуту.



В рамках дальнейшего сотрудничества сейчас заканчивается отладка и тестирование флагманской модели — углового форматно-раскrojечного центра с поворотным столом KDT 4522 HLS. Инженер по программному обеспечению из Китая приехал, занимается оптимизацией ПО», — поделился Павел Баскаков.

«Да, они сейчас делают замену устаревшего европейского фонда и ставят более производительные станки китайского производителя KDT, отвечающие всем требованиям. Сейчас Владимир Михайлович Стекланников взял курс на Азию, на дальнейшее развитие вместе с нашей компанией. Задача у него стоит — максимально автоматизировать все имеющиеся производства, то есть построить новое производство на базе самого современного автоматизированного оборудования со всеми самыми прогрессивными решениями, которые используются на

самых передовых фабриках мира», — говорит о перспективных задачах «SV-Мебель» Виктор Яскевич.

О взаимном обсуждении дальнейших перспектив сотрудничества говорит и Виталий Владимирович Кривошеев: «У нас налажился процесс периодических встреч, когда две команды обсуждают стратегию развития. Мы знаем стратегию и планы компании «SV-Мебель», «SV-Мебель» знает стратегию развития нашей компании и стратегию развития завода KDT, наших основных ключевых поставщиков. И когда все хорошо знают, куда каждая компания стремится, и к какому результату должны мы прийти, возникает процесс синергии, который позволяет действительно получить в целом более высокий результат для нас, как поставщиков оборудования, для них, как для потребителей продукции, и для завода KDT, который сегодня лучше понимает потребности российского рынка и потребности производителей мебели из России.

В декабре прошлого года была организована следующая стратегически важная поездка, где Владимир Михайлович со своей командой приехал на завод KDT и провел вместе с компанией LIGA встречу с президентом KDT и с главным конструктором завода KDT, где компания «SV-Мебель» была полноценным участником.

Самое главное, что отметил Владимир Михайлович, для него была очень важна встреча с президентом завода KDT, где он понял, что его не просто слышат и слушают, а что компания KDT готова брать в расчет мнение «SV-Мебель», как ведущего производителя мебели в России и стратегию разработки нового модельного ряда оборудования выстраивать, исходя из пожеланий этой фабрики. Благодаря данной встрече господин Ли Маохун, президент завода KDT, сказал, что для завода KDT российский рынок в приоритете. Он увидел в нем большой потенциал. И все новые модели, которые планируются к выпуску на заводе KDT, они разрабатываются с учетом тех пожеланий, которые озвучил лично Стекланников Владимир Михайлович».

«Я думаю, работая с таким крупным производителем, мы понимаем всю ответственность, которая на нас ложится, — добавляет Виктор Яскевич. — Будем, конечно, максимально отрабатывать все задачи, которые перед нами ставит Владимир Михайлович, соответствовать этому уровню и предлагать новые, прогрессивные решения для нашего партнера. И, конечно, предлагать самый лучший сервис».

«Я ни разу не пожалел о своем решении, — поделился Владимир Михайлович Стекланников. — Цена ниже, производительность выше, качество идеальное,



срок окупаемости ниже и еще огромное количество преимуществ. А главное, господин Ли (собственник компании KDT) — мы с ним лично знакомы — прислушивается к нашим пожеланиям в модернизации существующего оборудования и при разработке нового на все вопросы реагирует в кратчайшие сроки.

Благодаря внедрению китайского оборудования на всех наших производственных площадках на постоянной основе все цеха повышают производительность труда, увеличивают объем производства, еженедельно добиваются все новых рекордных показателей, и все это при обеспечении неизменно высокого качества обработки деталей по принципам «SV-Мебель».

Виталий Владимирович Кривошеев делает акцент на развитии таких глубоких партнерских отношений и с другими компаниями: «Стратегия развития нашей компании заключается в выстраивании партнерских отношений с нашими покупателями. Мы не хотим оставаться в рамках поставщик-покупатель, а стремимся выходить на новый партнерский уровень. И благодаря сотрудничеству с компанией «SV-Мебель», мы данный формат взаимодействия с ведущими мебельными фабриками транслируем на других наших клиентов и получаем от них положительную обратную связь».

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛАНЫ

О перспективных планах компании «SV-Мебель» можно говорить много, потому что они никогда не стоят на месте. А как видит себе перспективное взаимодействие с компанией LIGA «SV-Мебель», которая уже ни один год в лидерах отрасли, рассказала Вержена Викторовна Подальникова: «То, к чему мы сейчас пришли, и то, о чём мы сейчас говорим, — автоматизация и роботизация производства. Для нас это сейчас основной вектор и основное направление».

*И с кем же сейчас автоматизировать, как не с китайцами, немцы сейчас недоступны. Более того, по ценам китайцы ниже, качество не хуже, точно — даже лучше, какой смысл тогда рассматривать немецкое оборудование. Кроме того, в лице компании LIGA мы имеем сервис на высочайшем уровне, большинство запчастей в наличии, скорость реакции высокая, вопросы, если даже и возникают, все решаются так быстро, насколько только это возможно.*

*Ежегодно мы перед собой ставим амбициозные цели. На 2024 год в планах у нас двукратный прирост к 2023 году. Сложная для нас задача, если учитывать, что в 2023 году мы уже приросли в 2 раза к 2022 году. Но наша задача — не останавливаться на достигнутом, дальше развиваться, строить и запускать новые цеха, продолжать работу по повышению производительности и эффективности существующих площадок».*



*нумом, дальше развиваться, строить и запускать новые цеха, продолжать работу по повышению производительности и эффективности существующих площадок».*

Она также поделилась своим мнением о том, почему уже стоит сломать стереотипы относительно китайских поставщиков оборудования, качества и возможностей их продуктов: «Мы же не знаем, как у нас дальше всё повернётся в политическом плане. Какой смысл ждать, когда все наладится с поставками немецкого оборудования, да и зачем, когда есть возможность работать на китайском оборудовании, развиваться и добиваться желаемого результата? Это первое. Второе — на сегодня с Китаем у нас плотно развиваются торгово-экономические отношения, и мы не можем это не учитывать при своем стратегическом планировании. Китай 15 лет назад и Китай сегодня — это абсолютно разный уровень. Они не стоят на месте, стремительно растут и развиваются. Я думаю, что за Китаем будущее».

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



Для всех читателей изданий «Мебельщик»  
и «Мебельщик Юга», а также для всех  
заинтересованных и неравнодушных  
представителей мебельной отрасли

**АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ • ФОТОГАЛЕРЕЯ  
САМЫЕ ЗНАЧИМЫЕ СОБЫТИЯ**



**ПЕРЕХОДИ И ПОДПИСЫВАЙСЯ!**



[@mebelshikportal](https://www.telegram.me/mebelshikportal)



# ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

*Стили Дизайнеры Тренды  
Интерьеры*

## ГАЛЕРЕЯ ПАЛАТЫ И АРХИТЕКТОРЫ DA BUREAU СДЕЛАЛИ КУХНЮ

В создании модели были задействованы производственные мощности Палат Atelier в сочетании с ремесленным трудом. Новая коллаборация галереи и студии DA bureau отражает ключевые ценности обоих проектов — архитектурность, функциональности и рукотворность. Кухня получилась строгой и лаконичной, но при этом полностью



функциональной. В качестве материалов команда выбрала износостойкую нержавеющую сталь, шпон со сложным рисунком для фасадов и керамику в технике ручной лепки, которой облицованы опоры столеш-



ниц. По задумке авторов керамика и фактурный шпон балансируют строгость и холодность металла, делая саму кухню «живой», а ее визуальный образ — более эффектным. «Как истинные фанаты архитектуры, мы



вдохновлялись периодом конструктивизма: именно образ конструктивистских зданий на ножках лег в основу острова кухни», — рассказала Мария Романова, сооснователь и ведущий архитектор DA bureau.

## ОБЕДЕННАЯ СИСТЕМА PANIGIRI ОТ EXTREMIS

**Бельгийский мебельный бренд Extremis создал модульную систему Panigiri для обедов на открытом воздухе, которая предназначена для комфортного размещения людей благодаря широкому выбору вариантов сидений.**

Обеденная система Panigiri, разработанная основателем Extremis Дирком Винантсом, — это длинный стол с прикрепленной скамейкой или открытым пространством для стульев.

Обеденная система Panigiri предлагает либо сегментированные скамейки, либо место для стульев.

Скамейки разделены так, что к каждому месту для сидения можно легко получить доступ без необходимости

карабкаться по нему, а также имеется дополнительная надстройка под названием «Принеси свое собственное место» (BYOS), которая крепится к скамейкам, создавая более удобную и комфортную посадку — ощущение сидения в виде стула со спинкой.

Названная в честь греческих слов «пан» и «гири», что означает «все» и



«собрание», эта мебель была разработана для удобства совместной трапезы и может иметь любую желаемую длину, способную вместить любое количество человек.

Имеется дополнительное сиденье со спинкой, которая крепится к скамьям для дополнительного комфорта.

Система выпускается в трех вариантах: Panigiri Picnic представляет собой стол для пикника со скамейкой для сидения, тогда как Panigiri Table не имеет встроенных сидений и предназначен для использования в сочетании с дополнительными стульями. Панигири Комбо сочетает в себе элементы обоих этих форматов.

Мебель, изготовленная из стали и ясеня, рассчитана на долговечность использования.

# КУШЕТКА SOFT SOIL ОТ NIVEAU ZÉRO ATELIER

Французская студия Niveau Zéro Atelier собрала отходы глины со строительных площадок вокруг Парижа и запечатала их в вакууме, чтобы сформировать набивку шезлонга, который был представлен на ярмарке коллекционного дизайна в Брюсселе.

В отсутствие воздуха глина остается влажной внутри своей прозрачной пластиковой оболочки, позволяя кушетке Soft Soil принимать форму тела ее обитателя, как если бы она была сделана из пластилина.

Базируется кушетка на спартанском основании из переработанной нержавеющей стали. Единственный цвет придает сама глина, которая перед обжигом имеет естественный бледно-зеленый оттенок.

«Это такой интересный взгляд на обивку», — сказал Ричард Хили, креативный директор лондонской дизайнерской платформы Relay Design Projects, которая заказала это производство.

Ателье Niveau Zéro закупало глину на строительных площадках в пригороде Парижа, где она накапливается как побочный продукт процесса раскопок.

Серовато-зеленый цвет иллитовой глины обусловлен ее составом, богатым минералами, что делает ее популярным ингредиентом в масках для лица и других косметических продуктах.



Чтобы сделать глину пригодной для использования, ее нужно было подвергнуть процессу промывки и повторной очистки, в ходе которого глину смешивали с водой, чтобы ее можно было отфильтровать через ткань, прежде чем оставить на отдых и отделить от воды, которую впоследствии вылили.

Эти шаги повторялись до тех пор, пока все примеси не были удалены, и глину уже можно было перелить в прозрачный пластиковый конверт.

Используя четыре отдельных клапана и вакуумный упаковщик, студия выкачала воздух из этой пластиковой подушки, чтобы глина оставалась влажной и податливой.

Ярко-красные крышки, используемые для запечатывания конверта, можно вставить в соответствующие отверстия, вырезанные в откидной спинке кушетки, чтобы удерживать обивку на месте.

Детали пуговиц на передней панели напоминают традиционную обивку Chesterfield и контрастируют со строгим индустриальным стилем металлической основы.

Niveau Zéro Atelier впервые начала работать с регенерированной глиной на своем проекте MEGA, в рамках которого студия организовала производство керамики на месте — на строительных площадках вокруг Парижа.

Используя эту глину, коллектив изготовил подушки меньшего размера и подушки для сидений, используя тот же процесс, что и кушетку Soft Soil, а также ряд ваз теплого терракотового оттенка, который появляется по мере высыхания глины в процессе обжига.

«Помимо использования глины во влажном виде, они также обжигают ее для изготовления керамики, — сказал Хили. — Итак, есть действительно хороший способ взглянуть на полноту глины и на весь ее цикл обработки от влажного состояния до обжига».

Платформа, дочерняя компания лондонского дизайнерского агентства Relay Design Agents, подталкивает дизайнеров создавать работы, выходящие за рамки их обычных полномочий, экспериментируя с новыми материалами, форматами и процессами.



«Мы стараемся предоставить художникам и дизайнерам пространство и ресурсы, будь то финансы или взаимодействие с производствами, чтобы помочь им создавать те работы, которые они всегда хотели», — сказал Хили.



## КАЛЕЙДОСКОПИЧЕСКАЯ АКРИЛОВАЯ МЕБЕЛЬ DRAGA & AUREL — «СИЛА ПРЕЛОМЛЕНИЯ»

Студия промышленного дизайна **Draga & Aurel** создала **Flare** — коллекцию ретрофутуристической мебели, полностью выполненную из разноцветного люцита. Капсульная коллекция **Flare** включает семь журнальных столиков и скульптуру в стиле тотема в ярких оттенках.



Каждый предмет мебели создан из листов люцита — запатентованной версии акриловой смолы, разработанной в 1937 году и обрабатываемой вручную. Компания **Draga & Aurel** с

озера Комо сотрудничала с местными ремесленниками для создания разноцветных столов и скульптуры.

Основатели **Draga & Aurel** Драга Обрадович и Аурел К. Базедов, известные тем, что используют эпоксидную смолу в своих проектах, изготавливали мебель из листов разного цвета, формы и толщин. Их положили друг на друга и склеили.

Столы и скульптура, похожая на тотем, от зеленого, розового, оранжевого и синего цвета отбрасывают калейдоскоп ярких оттенков, вдохновленных работами художников Джиён Ли и Васа Михич.



«В результате получаются многогранные объекты, которые меняются со всех сторон и полностью выражают концепцию вспышки, олицетворяющей интуицию, откровение и открытие», — сказали Обрадович и Базедов.

Коллекция основана на «упрощенных объемах минимализма, ретрофутуристических экспериментах с дизайном космической эры и потрясающих образцах оптического искусства», — пояснили в галерее.

## ПЬЕР ЙОВАНОВИЧ КУПИЛ МЕБЕЛЬНУЮ МАНУФАКТУРУ D'ARGENTAT



Для **Pierre Yovanovitch Group** это приобретение — не только новый этап развития компании, но и возможность сохранить и продолжить наследие исторического французского бренда, с которым дизайнер сотрудничает на протяжении больше десяти лет. Мануфактура была основана в 1979 году, а в ее коллекциях можно найти мебель, созданную ведущими дизайнерами страны и воплощающую их видение французской элегантности.



Помимо **d'Argentat**, Пьер Йованович выкупил ее дочернюю компанию **Ecart International**, созданную знаменитым дизайнером Андре Путман. Ожидается, что **Pierre Yovanovitch Group** объединит свой опыт с экспертизой **d'Argentat** в области производства мебели и будет поддерживать развитие каждого из брендов. Кроме того, таким образом Пьер Йованович продолжает свою многолетнюю миссию по поддержке и укреплению французского мастерства.



## КРЕСЛО KIDA ОТ СТИВЕНА БЕРКСА ДЛЯ DEDON

**Американский дизайнер Стивен Беркс создал для Dedon легкое, но характерное уличное кресло KIDA, изготовленное путем обертывания волокон вокруг каркаса.**

Кресло KIDA основано на подвесном кресле для отдыха KIDA немецкого мебельного бренда и имеет ту же технику обертывания и аналогичную форму сиденья.

Дизайнер Стивен Беркс разработал дизайн, тесно сотрудничая с

ткачами Дедона на Филиппинах, поскольку он стремился разработать стиль сиденья, которое выглядело бы и ощущалось бы менее замкнутым.

«KIDA — это выразительность и инновации, — сказал Беркс. Использование обернутого волокна для графического оформления коллекции делает ее особенно привлекательной и отчетливо отличающейся от Dedon».

Варианты цвета включают вариант с разноцветными волокнами.

«Я рассматриваю цвет как материал, и Dedon Fiber — наиболее гибкое выражение этой метафоры. Прочный, текстурированный, добавляющий одновременно цвет и защиту, это идеальный материал».

Кресло KIDA доступно в трех цветовых вариантах: светлом, темном и ярком разноцветном. Алюминиевый каркас легкий, но прочный, стулья оснащены подушками для сиденья и спинки.



## СТУЛ-ТЫКВА ОТ ПЬЕРА ПОЛЕНА ДЛЯ LIGNE ROSET

**Культовое кресло Pumpkin французского дизайнера Пьера Полена, созданное в 1970-х годах, было переиздано мебельной компанией Ligne Roset.**

Кресло «Тыква» было первоначально спроектировано в 1971 году для частной квартиры президента Франции Жоржа Помпиду в Елисейском дворце, который как государственный деятель искал нетрадиционные решения для интерьера, которые оживили бы индустрию дизайна страны.

Стул, характеризующийся своей округлой формой, созданной из лепных полосок дерева, обернутых пенопластом и напоминающих форму тыквы, стал звездой интерьера.

Оригиналы стула попадают крайне редко, французская компания Ligne Roset производит переизданную версию с 2008 года и утверж-



дает, что его органичная круглая форма обеспечивает «непревзойденное удовольствие от отдыха».

Ligne Roset также создает дизайн для дивана, диванчика и пуфика.

«Приятный для глаз, благодаря своим округлым контурам и выразительной индивидуальности, он манит погрузиться в него и задержать-ся», — сказала Линь Розе.



Серия бренда Pumpkin включает вращающееся кресло, двухместный диванчик, диван и пуфик. Мебель доступна с обивкой из ткани или кожи, а цветная шерсть идеально подходит для ее игривой формы.

# КОНКУРС «ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ» — БОЛЬШОЕ ТВОРЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

В феврале подошел к концу третий цикл всероссийского конкурса «Имеет значение». Этот конкурс — не простая платформа для сбора работ и оценки их качества для определения победителя. Этот конкурс — большое творческое исследование, о чем мы и поведаем далее.



**Гран-при : Нежелской Дмитрий, ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет архитектуры, дизайна и искусств имени А.Д.Крячкова»**

В десятые годы XXI века получил распространение термин «кастомизация». Этим словом стало принято обозначать широкий ассортимент однотипных изделий с небольшим различием, чаще всего отличием по одному внешнему признаку, либо по конструктивным особенностям. Это стало возможно благодаря обозначившемуся в начале века тренду на осознанное потребление и индивидуализацию продукции под более узкий портрет потребителя.

Однако, стратегия любого тренда заключается в его нарастании. Поэтому кастомизация, как инструмент этого тренда, только усиливается, что проявляется во все большем расширении ассортимента под индивидуальные запросы.

В конце второго десятилетия века стало очевидно, что совместно с кастомизацией начали активно проявлять себя тренды на культурное наследие, патриотичность (во всех странах мира) и поиск собственной национальной идентичности. Совмещение этих двух тенденций произошло в начале третьего десятилетия.

Поэтому стало важно увидеть и понять, как эти тренды проявят себя в России.

Россия всегда стоит особняком в том, как происходит реакция на мировые тренды. Культурные и ментальные особенности самой территориально большой страны связаны с интерпретацией любого тренда «волнообразной» системой распространения и «точечного» входа.

Субъектами исследования стали работы студентов, т. к. именно современные студенты, спустя десятилетие, будут формировать современный рынок изделий, а, значит, от уровня их осознанности в вопросах глокализации и кастомизации зависит суверенность нашей материальной среды. То, что сейчас формируется в сознании студентов, станет нашей реальностью. Важно знать и понимать, что сформировано, как построить прогноз на развитие трендов.

Было решено обозначить первый этап исследования, для формирования исходной точки «А» в течение первых трех циклов (лет) проведения конкурса-исследования. Это позволяет избежать случайностей в интерпретации результатов.

В течение этого времени для чистоты эксперимента участники, которые готовили работы, не знали о конкурсе ничего, кроме его девиза:

«Имеет значение, откуда ты родом. Имеет значение, кто твои предки. Все имеет значение».

Название также выбрано не случайно. «Имеет значение» — это про тренд кастомизации, когда каждый человек, его вкусы и предпочтения приобретают особое значение. Также тренд на поиск идентичности указывает, что особенно важным является история как локации, так и каждого человека. Сокращение названия конкурса также символично: «ИЗ», то есть откуда человек «из города N». И в широком смысле мы все ИЗ России. В этом конкурсе скрыто много смыслов. Которые будут постепенно раскрываться с годами.

2024 год принес раскрытие первой тайны и обозначение точки «А».



Номинации конкурса поделены по четырем основным локациям России. Три — уникальных глобальных, в противовес им одна — универсальная, глобалистическая: уникальные — «Сибирская душа», «Восток — дело тонкое» и «Этно-шик»; универсальная — «Европейский стиль»

«Сибирская душа» — номинация родом из самого нашего сердца. Уникальная российская территория, причем не только климатом, но и характерным типом организации. Здесь в основном проживают потомки переселенцев, а сама культура эклектична и во-



1 место: Нагаева Арина, г. Новосибирск, НГУАДИ.  
Лампа «Навись»



2 место: Давыдова Марина, г. Воронеж, ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»



3 место: Буянова Юлия, г. Новосибирск, НГУАДИ

брала в себя традиции многих культур переселенцев. Однако, как это показал и конкурс, участники воспринимают Сибирь не через особый тип организации, а по аналогии с другими историческими территориями ищут характерные образы. За отсутствием таковых используют классическое трио: снег, лед и дерево.

**Вывод 1:** нет понимания особенности культурной и этнографической организации территории, осмысления ее значимости и важности в истории России, понимания задач этой территории.

«Восток — дело тонкое». Сложная для выбора участников номинация. Как оказалось, им сложно отличить эту номинацию от «этно-шика», про который еще будет информация далее. Восточная номинация



1 место: Котова Юлия, г. Новосибирск, НГУАДИ.



2 место: Самойлова Софья, г. Москва, РГУ им А.Н. Косыгина, Стул «Лабиринт»

в первую очередь ориентирована на регионы, являющиеся «точками входа» для наших восточным стран-партнеров, так как именно эти регионы наиболее подвержены влиянию этих культур.

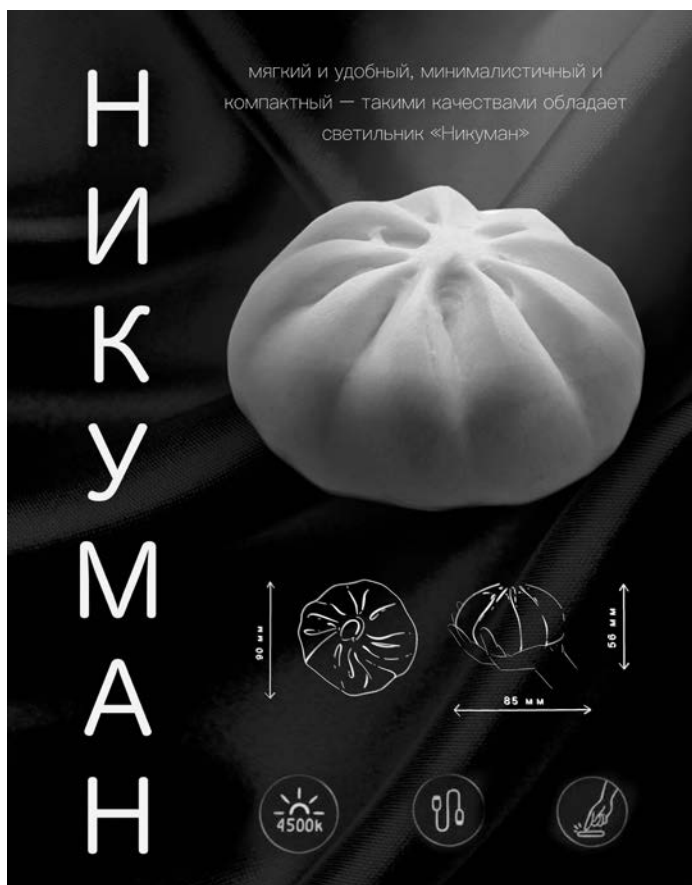
«Этно-шик» — единственная номинация, которая задумывалась под работы «крафт-культур», т. е. культур, в целом сохраняющих ремесленнический подход проектирования и производства. Также она должна была объединить работы, направленные на формирование замысла про культуры малых народностей.



1 место: Пань Софья, г. Новосибирск, НГУАДИ



2 место: Матвеева Софья, г. Воронеж, Воронежский государственный технический университет. Светильник «Юрта»



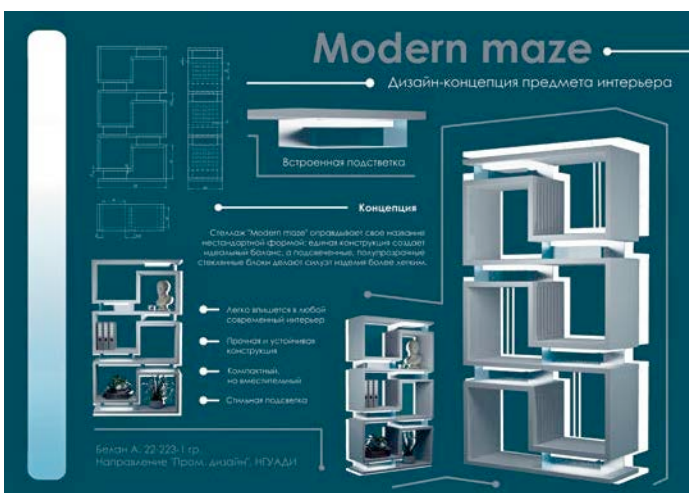
3 место: Зайцева Дарья, г. Новосибирск, НГУАДИ



3 место: Ласкина Милена, Учреждение профессионального образования «Колледж Казанского инновационного университета». Ночник Baskort fairy tale



1 место: Цинь Мэн, г. Москва, РГУ им А.Н. Косыгина.  
Стул «Символ»



2 место: Белан Ангелина, г. Новосибирск, НГУАДИ



3 место: Бернухова Полина, г. Новосибирск, НГУАДИ.  
Дверная ручка в стиле граффити

## МАТЕРИАЛЫ:

1) НОЖКА СТОЛА -  
нержавеющая сталь 300-я  
серия, порошковая  
гляцевая  
окраска.

1) КАРКАС, ОСНОВАНИЕ, ОПОРЫ  
- нержавеющей сталь.

3) СТОЛЕШНИЦА  
- массив полисандр  
(покрытие- морилка, тонировка  
- лак), закаленное стекло с  
пиролитическим  
напылением  
(золото)

Дизайн вдохновлён изысканным ароматом  
утончённого кофейного напитка.



В этом дизайне нет динамики.

Совсем наоборот - здесь время будто  
замедлилось, растянuloсь, как и удовольствие,  
рождаемое нотами этого удивительного  
напитка

Пластичная композиция  
объекта открывается привкусом  
терпкого бодрящего кофе, плавно  
перетекающего в состояние абсолютного  
наслаждения

3 место: Котова Юлия, г. Новосибирск, НГУАДИ.  
Coffee grounds

**Вывод 2:** восточные и этнические культуры в сознании участников срослись в единую структуру. Этнический зачастую равно восточный. Также это работает в обратную сторону, восточные культуры — этнические, не современные. В целом, работы в обеих номинациях объединяет высокая декоративность, орнаментальность и исключительная образность.

**«Европейский стиль»** — номинация в противовес остальным. Было интересно посмотреть, что будет в сознании ребят отнесено к западной культуре.

**Вывод 3:** как оказалось, все, что выглядит в понимании участников, как современное изделие, было отнесено к европейскому дизайну. Сформировано специфическое соотношение: «современный» равно «европейский». Это та тенденция, которую в последствии необходимо будет разбивать, т. к. современным является любой дизайн по определению, в то время как декоративный и орнаментальный не значит сугубо региональный (глокальный).

На протяжении всех трех лет конкурса абсолютным лидером по количеству работ оставался «Европейский стиль», причем с большим перевесом. Около 70 % работ ежегодно приходило именно на «Европейский стиль».

**Вывод 4:** таким образом мы видим, что современные студенты не ориентированы на глокальный рынок и формируют свое мировоззрение под глобалистические задачи.

Со следующего цикла начинается второй трехлетний этап исследования, где снова будут отмечаться изменения в мировоззрении ребят-участников конкурса «Имеет значение».



# ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

*События  
и экспозиции  
мебельной отрасли*

# ВЫСТАВКА



**КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА «МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР.  
ДЕРЕВООБРАБОТКА»**

**FURNITURE**

**INTERIOR**

**WOODWORKING**

Демонстрация передовых технологий и достижений в области мебельной и деревообрабатывающей промышленности; Содействие укреплению позиций производителей отечественной мебели на внутреннем и на внешнем рынках; Предоставление возможности выбора мебели различной модификации, стиля и направлений, разнообразных обивочных материалов, фурнитуры и декоративных элементов интерьера для конечных потребителей. Расширение горизонта делового сотрудничества для всех участников выставок.

**12-14**

**ИЮНЯ 2024**

**ВЦ «АТАКЕНТ»**

Республика Казахстан, 050057

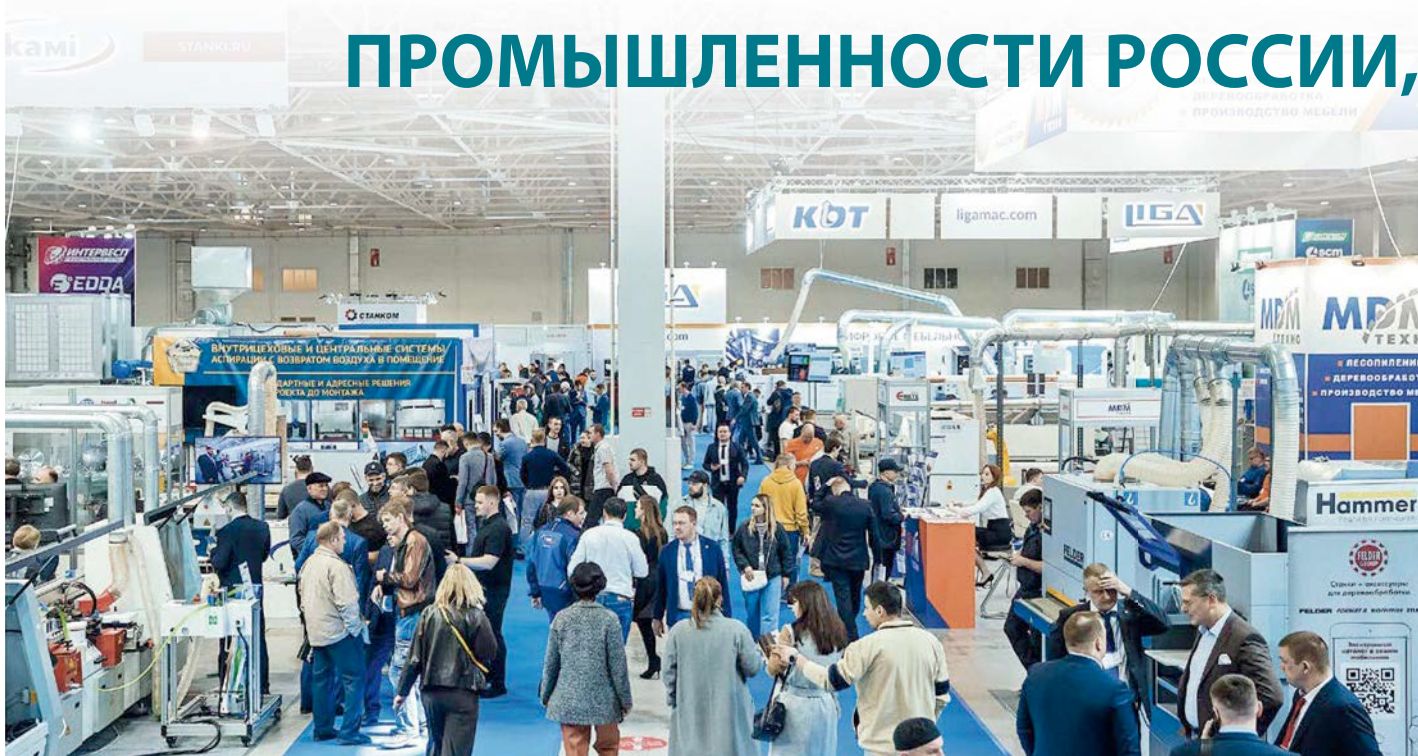
г. Алматы, Тимирязева, 42

Телефон: **+7 727 275 09 11**

E-mail: **atakentexpo.kz@mail.ru**

**[www.fiw.kz](http://www.fiw.kz)**

# ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,



**14 – 18 января 2024 г.**

**IMM COLOGNE – 2024**

Кёльн, Германия

Международная выставка мебели

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

**18 – 22 января 2024 г.**

**MAISON & OBJET – 2024**

Франция, Париж

Неделя дизайна в Париже

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

**23 – 28 января 2024 г.**

**STANBUL FURNITURE FAIR – 2024**

Международная выставка мебели

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

**13 – 16 февраля 2024 г.**

**SIBBUILD – 2024**

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»

Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири

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

**27 февраля – 01 марта 2024 г.**

**МИР СТЕКЛА – 2024**

Москва, Экспоцентр

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

[www.mirstekla-expo.ru](http://www.mirstekla-expo.ru)

**18 – 21 марта 2024 г.**

**CHINA INTERNATIONAL FURNITURE FAIR (GUANGZHOU) PHASE 1 – 2024**

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

Международная торговая выставка мебели для дома

[www.ciff-gz.com](http://www.ciff-gz.com)

**28 марта – 31 марта 2024 г.**

**CHINA INTERNATIONAL FURNITURE FAIR (GUANGZHOU) PHASE 2 – 2024**

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

Международная мебельная выставка (комплектующие и компоненты)

[www.ciff-gz.com](http://www.ciff-gz.com)

**02 – 05 апреля 2024 г.**

**MOSBUILD – 2024**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Международная выставка строительных и отделочных материалов

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

**03 – 06 апреля 2024 г.**

**UMIDS – 2024**

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

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

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

# И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2024 Г.



**16 – 21 апреля 2024 г.**

**[SALONE DEL MOBILE. MILANO — 2024](#)**

Италия, Милан, выставочный центр Fiera Milano Ro  
Ведущая международная выставка дизайна мебели, интерьера, освещения.

[www.salonemilano.it](http://www.salonemilano.it)

**24 – 26 апреля 2024 г.**

**[IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО.  
ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2024](#)**

Челябинск, ДС «Юность»

Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке

[izbushka174.ru](http://izbushka174.ru)

**25 – 28 апреля 2024 г.**

**[«СВОЙ ДОМ — 2024»](#)**

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»

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

[svoidom-expo.ru](http://svoidom-expo.ru)

**28 – 30 мая 2024 г.**

**[«ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА.  
ДЕРЕВООБРАБОТКА. МЕБЕЛЬ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ —  
MEBELEXPO UZBEKISTAN 2024»](#)**

Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр»

Международная выставка «Мебель и технологии производства»

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

[WWW.MEBELSHIK.BIZ](http://WWW.MEBELSHIK.BIZ)

**22 – 24 июня 2024 г.**

**[АРХ МОСКВА — 2024](#)**

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

Международная выставка архитектуры и дизайна

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

**12 – 14 июня 2024 г.**

**[«МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР. ДЕРЕВООБРАБОТКА» — 2024](#)**

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»

Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебели и деревообрабатывающей промышленности.

[fiw.kz](http://fiw.kz)

**14 – 16 августа 2024 г.**

**[EXPO MEBEL ASTANA — 2024](#)**

Выставка «Мебели, фурнитуры, обивочных материалов и оборудования»

[expomebel.kz](http://expomebel.kz)

**03 – 05 сентября 2024 г.**

**[HOMETEXTILE & DESIGN — 2024](#)**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

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

**05 – 09 сентября 2024 г.**

**[MAISON & OBJET — 2024](#)**

Франция, Париж

Неделя дизайна в Париже

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

**мебель**  
UZBEKISTAN



**expo**

**20**  
YEARS

20-я ЮБИЛЕЙНАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

**ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА.  
ДЕРЕВООБРАБОТКА.  
МЕБЕЛЬ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ.**

**28 • 29 • 30**  
**МАЯ 2024**  
ТАШКЕНТ • УЗБЕКИСТАН



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



## РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

### БЕСПЛАТНО

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

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

## РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2024 году

Объем и размещение	Цена (1 номер, руб.)
1-я полоса (лицевая обложка)	110 000
2-я полоса (2-ая сторона обложки)	48 000
3-я полоса (обложка)	42 000
4-я полоса (последняя обложка)	54 000
Вкладка — 1 полоса	38 000
Статья — 1 полоса	38 000
Статья — 2 полосы (разворот)	58 000
Статья — 3 полосы	78 000
Статья в рассылку — 1 выпуск	7 000
Вкладка — 1/2 полосы	20 000
Вкладка — 1/4 полосы	12 000
Эксклюзивный блок перед содержанием 1 полоса	44 000
Фиксированное место	+10%
Баннер в рассылку 1 выпуск	17 000

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

## ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

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

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

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

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

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

[WWW.MEBELSHIK.BIZ](http://WWW.MEBELSHIK.BIZ)

### ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

Обложка — 223\*303

1/1 — 213\*303 верт.

1/2 — 213\*150 гориз.

1/2 — 303\*105 верт.

1/4 — 105\*150 верт.

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

### Для справки:

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

## ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

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

Стоимость одного экземпляра журнала 280 руб.

## ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК» БЕСПЛАТНО

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

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



9-12  
сентября  
2024

20-я юбилейная  
международная  
выставка «Машины,  
оборудование,  
технологии  
для лесозаготовительной,  
древнообработывающей  
и мебельной  
промышленности»

Организатор

**65** ЭКСПОЦЕНТР

При поддержке

МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ



АССОЦИАЦИЯ  
**ЛЕСТЕХ**

Реклама



Россия, Москва,  
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

ЛЕС  
ДРЕВ  
МАШ

[www.lesdrevmash-expo.ru](http://www.lesdrevmash-expo.ru)



12+



# Мебель интерьер дизайн

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

**18–22.11.2024**

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

12+

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

РЕКЛАМА



При поддержке



Минпромторг  
России



Ассоциация кредитных  
и торговых организаций  
промышленности России

Под патронатом



ТПП РФ



Ufi  
Approved  
International  
Event



РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ  
ТОРГОВЫХ ВЫСТАВОК И АУКЦИОНОВ



Expo Rating

Организатор



ЭКСПОЦЕНТР