Мебельщик Юга

фурнитура • комплектующие • материалы • оборудование • мебель • 01 Фефраль 2024

Kapan www.kapan.biz ЯВЛЯЕТСЯ ТОВАРНЫМ ЗНАКОМ kapan co. ltd ВСЕ ПРАВА ЗАЩИЩЕНЫ

НАША ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК

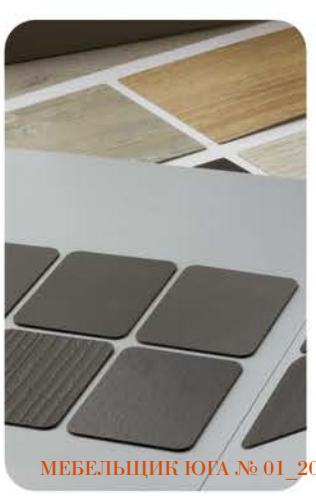
Абакан, Апшеронск, Армавир, Архангельск, Барнаул, Белгород, Брянск, Владимир, Волгоград, Волгодонск, Вологда, Воронеж, Георгиевск, Долгопрудный (МО), Екатеринбург, Ереван (РА), Ижевск, Калининград, Красноярск, Москва, Муром, Новосибирск, Омск, Отрадное, Пенза, Пермь, Пятигорск, Ростов-на-Дону, Рыбинск, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Сергиев Посад (МО), Симферополь, Смоленск, Сочи, Ставрополь, Таганрог, Тверь, Тольятти, Томск, Тула, Улан-Удэ, Ульяновск, Уфа, Челябинск.

mebel expo
UZBEKISTAN
20 YEARS

20-я ЮБИЛЕЙНАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА.
ДЕРЕВООБРАБОТКА.
МЕБЕЛЬ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ.

28 • 29 • 30
МАЯ 2024
ТАШКЕНТ · УЗБЕКИСТАН



ITeca EXHIBITIONS
icaevents

www.mebelexpo.uz

журнал «Мебельщик юга»
№ 01 февраль 2024 г.

12+

Журнал «Мебельщик Юга» № 01 2024 г.
Учредитель и издатель: Ширяева Светлана Юрьевна
Издатель, редакция журнала:
г. Новосибирск ул. Оловозаводская, 47
тел. +7 913-912-4-333
E-mail: mebelsibsk@mail.ru

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

Менеджер по рекламе:
Дмитриев Илья
моб.: +7 953-808-76-43

Над номером работали:
Ольга Рябинина, Светлана Ширяева

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.
тел. +7 (383) 334-02-73

Подписано в печать: 21.02.2024 г.
Дата выхода: 26.02.2024 г.

Бесплатная специализированная доставка по мебельным фирмам в городах: Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Волгоград, Сочи.
Распространение на фирменных стойках в 60 компаниях Краснодара, Ростова-на-Дону, Новочеркасска, Ставрополя, Армавира, Пятигорска.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-77727 от 29.01.2020
Зарегестрированно Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Адрес редакции: 630033, г. Новосибирск, ул. Оловозаводская, 47
тел. +7 (383) 352-35-05
Тираж 8700 экземпляров.

www.mebelshik.biz

Содержание

ПУБЛИКАЦИИ

НОВОСТИ 10

МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА:

БАЛАНС ВОССТАНОВЛЕН 14

КЛЕИМ КРОМКУ:

ОПЫТ ПРОИЗВОДСТВЕННИКОВ 20

ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ:

ЗАЩИТА ПРАВ

ИЛИ ПРОВОКАЦИЯ БЕЗНАКАЗАННОСТИ? 32

ПИЛЬНЫЙ ЦЕНТР – В КАЖДЫЙ ГАРАЖ 38

НОВОСТИ ДИЗАЙНА 46

ЖАН МАРИ МАССО –

ДИЗАЙНЕР, ОПЕРЕЖАЮЩИЙ САМО ВРЕМЯ 50

ГРАФИК ВЫСТАВОК

МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 58

ИТОГИ ВЫСТАВКИ «МЕБЕЛЬ-2023» 60

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА.
РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ.
ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ.
РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. 71

Отдел рекламы:
Светлана Ширяева
тел. +7 913-912-4-333

Дизайн макетов, верстка:
Павел Осипов
Юрий Катанский

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В РЕКЛАМЕ, НЕСУТ РЕКЛАМОДАТЕЛИ. МНЕНИЕ РЕДАКЦИИ МОЖЕТ НЕ СОВПАДАТЬ С МНЕНИЕМ АВТОРОВ.

СЛОВО РЕДАКТОРА

Светлана Ширяева,
главный редактор
журнала «Мебельщик Юга»

Весна на пороге, и это уже привносит позитивные нотки в нашу жизнь. Да и продажи идут неплохо вопреки разным негативным ожиданиям и прогнозам. Правда, платежи с Китаем и Турцией в обе стороны стали более сложными и непредсказуемыми, но мы оперативно перестраиваемся и находим варианты, так что и это не такая уж проблема.

В Москве в «Гостином дворе» с размахом прошла выставка мебели и дизайна ARTDOM, на которой ряд ведущих российских фабрик — «Кухни Мария», «Дриада», Giulia Novars показали современные премиальные решения для кухни. А divan.ru представили коллекцию модульной мягкой мебели Brera, созданную в коллаборации с Dima Loginoff.

Фабрика «Алмаз» выставится в марте в Китае на мебельной неделе выставки CIFF в Гуанчжоу.

А участники UMIDS уже полным ходом готовятся показать свои продукты на Краснодарской земле, готовимся и мы.

Удачи и до встречи!

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Петли
Рейлинги
Ручки

СЛАВИЯ

фурнитура для мебели

www.slaviya.org

freud CMT Hettich REHAU Unlimited Polymer Solutions ВАЛМАКС ФК ОКУЛОВСКИЙ ЗАВОД МЕБЕЛЬНОЙ ФУРНИТУРЫ

ARISTO BOYARD GTV TEMPO AKSESUAR HÄFELE STARAX samet Мигрон

г. Краснодар,
ул. Тихорецкая, 6

Пн–Пт: 09.00–18.00
Сб, Вс: 09.00–16.00

+7 (901) 007-16-17
slaviyakrasnodar

СЛАВИЯ

фурнитура для мебели

www.slaviya.org

freud CMT Hettich REHAU Unlimited Polymer Solutions ВАЛМАКС ОФК ОКУЛОВСКИЙ ЗАВОД МЕБЕЛЬНОЙ ФУРНИТУРЫ

ARISTO BOYARD GTV TEMPO AKSESUAR HAFELE STARAX samet Микрон

г. Белореченск,
ул. Кирова, 2-Б

Пн–Пт: 09.00–18.00
Сб: 09.00–16.00, Вс: выходной

+7 (901) 490-49-87

г. Краснодар,
ул. им. Героя Хабибуллина, 6

Пн–Пт: 09.00–18.00
Сб: 09.00–16.00
Вс – выходной

+7 (901) 007-16-11
+7 (901) 490-49-86
opt@slaviya.org

NEW

ВАЛМАКС®
дизайн и производство лицевой мебельной фурнитуры

&

SAGITTARIO
DESIGN STUDIO

PS 221 192 020

PS 221 128 010

PS 222 160 020

PS 222 128 010

КОЛЛЕКЦИЯ
2023

России
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

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

ПОЛИМЕРСЕРВИС

РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ИЗДЕЛИЙ ИЗ ПЛАСТМАСС

МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

- Лицевая: заглушки, ручки, опоры
- Крепежная • Соединительная
- Прочая: демпферы, ограничители и т. д.

ПОЛИЭТИЛЕНОВАЯ ПЛЕНКА И ПАКЕТЫ ДЛЯ УПАКОВКИ

РАБОТАТЬ С НАМИ УДОБНО И ВЫГОДНО

- Четкая организация высокотехнологичного производства
- Современное высокопроизводительное оборудование
- Материал — высококачественный прочный пластик
- Широкий выбор цветов под ЛДСП-плиты
- Контроль качества на всех этапах производства
- Система скидок для оптовых покупателей
- Изготовление изделий по индивидуальным параметрам в любых объёмах — наша разработка или по эскизам заказчика

ООО «Полимерсервис»
г. Волгодонск
тел.: +7 (928) 613–71–70
polimerservis@yandex.ru
www.plastzavod.ru

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

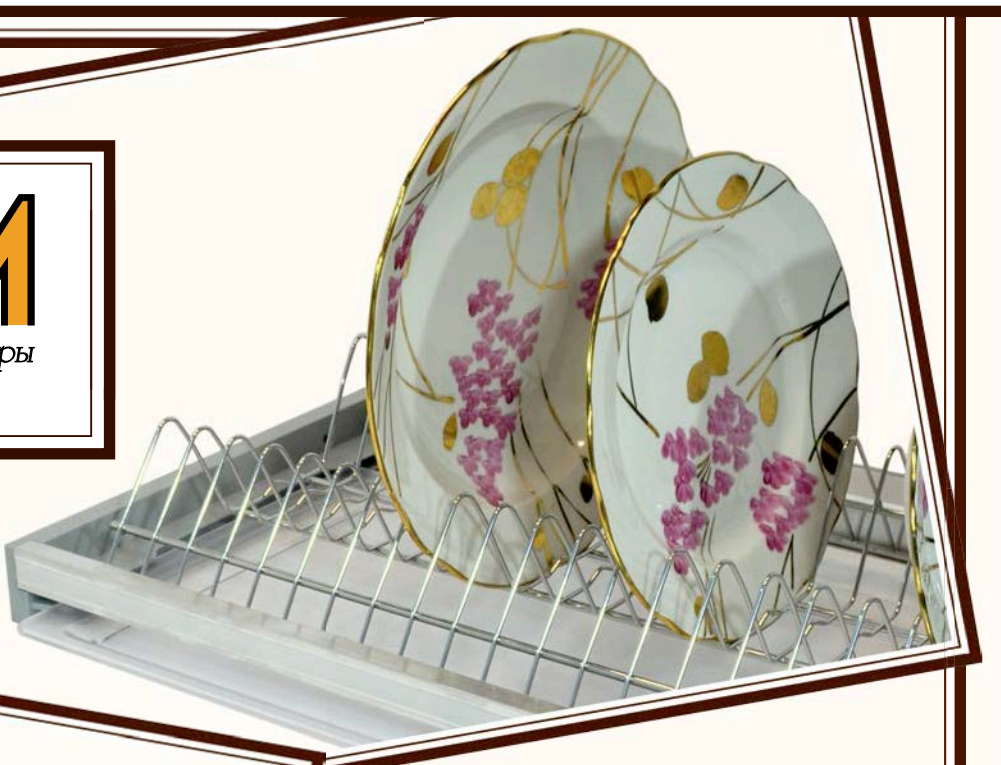
www.bynom.ru
bynom@bynom.ru

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

АЛДИ®
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

Российская производственная компания

г. Смоленск
+7 (4812) 42-24-29
info@aldi04.ru

ALDI04.RU

МЕБЕЛЬЩИКИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ПРОСЯТ ВЛАСТИ О МОРАТОРИИ НА БАНКРОТСТВО

Предприятия мебельной отрасли просят власти ввести на территории Калининградской области мораторий на банкротство. С такой просьбой они обратились к губернатору Антону Алиханову в ходе встречи на площадке Калининградской торгово-промышленной палаты. Об этом в пятницу, 26 января, сообщило агентство РБК.

Мебельщики рассказали главе региона, что уровень закредитованности предприятий достаточно высок, а долгосрочная кредиторская задолженность по обязательствам, срок исполнения

Евгений Перунов

которых уже наступил, увеличилась на 23% по сравнению с 2022 годом.

Президент Ассоциации калининградских мебельщиков Евгений Перунов заявил, что существуют риски об обращениях о принудительном банкротстве как со стороны банковских организаций, так и со стороны налоговой службы. Он не назвал точное количество компаний, которые могут оказаться в такой ситуации, но в качестве примера привел ситуацию с компанией «Интердизайн», которая заявила о приостановке работы фабрики в Черняховске.

«Разные компании имеют разное экономическое состояние. Но

Антон Алиханов

мы учитываем предприятия, у которых были взяты кредиты в совершенно другой экономической ситуации (допустим, при работе с экспортом). Экономическая модель изменилась, собственно, в течение месяца. Найти быстро иные пути, войти в экономическое позитивное состояние и обеспечивать соблюдение всех сроков по кредитам стало очень проблематично», — пояснил Перунов.

Бизнесмены предложили Алиханову обратиться в органы федеральной власти с инициативой о моратории на возбуждении дел о банкротстве по заявлениям кредиторов в отношении предприятий мебельной обрабатывающей отрасли.

Евгений Перунов подчеркнул, что речь идет об аналоге моратория, который был введен на территории РФ в 2020 году из-за пандемии коронавируса.

Антон Алиханов ответил, что власти готовы проработать данный вопрос с соответствующей комиссией Госсовета, но без поддержки других регионов обосновать принятие подобной меры будет сложно.

«Может быть, в других регионах поддержат это предложение в части мебельной или иных отраслей. Без этих аргументов крайне сложно будет обосновать принятие предлагаемой меры в правительстве Российской Федерации», — цитирует главу региона КТПП.

В качестве альтернативы мораторию Антон Алиханов пообещал бизнесу проработать в 2024 году реализацию программы льготного кредитования, которая будет направлена в том числе на рефинансирование кредитных обязательств. «Это будет быстрее согласования проекта постановления правительства РФ», — признался губернатор.

В прошлом году мебельная отрасль региона столкнулась с рядом трудностей. В том числе, с ростом стоимости доставки комплектующих в область из-за смены сухопутной логистики на морскую.

IKEA ВЫПЛАТИТ 1,3 МЛРД РУБЛЕЙ ЗА ОТКАЗ ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА ТРЦ «МЕГА» IKEA

Российская «дочка» Ingka Centres (бывший владелец сети торгово-развлекательных центров «Мега» и розничной сети IKEA) заплатит 1,3 млрд рублей в пользу Северного научно-исследовательского института гидротехники и мелиорации по решению суда, пишет «Ъ». Судебный процесс продлился более десяти месяцев. Abdul Razak Latif/ Shutterstock Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области постановил взыскать с компании затраты, которые НИИ понес в рамках договора соинвестирования после отказа Ingka Centres от строительства «Меги». Изначально НИИ потребовал взыскать с компании 2,08 млрд рублей, но в дальнейшем эта сумма была снижена до 1,3 млрд основного долга и 210 млн рублей в виде процентов.

Представители компании Ingka Centres настаивали на необходимости проведения экспертизы, поскольку, по их словам, сумма исковых требований не соответствует действительности. В требования была, в частности, включена стоимость подключения к электросети участка, на котором предполагалось строительство молла. Также ответчик настаивал на истечении срока исковой давности. «Как эти расходы, которые были понесены до заключения предварительного договора, могут быть убытками в связи с неисполнением предварительного договора? Дороги, которые построили для жильцов этого района, находятся в собственности муниципалитета. А о каких убытках идет речь, если у вас есть обязательство перед публичными властями построить дорогу?» — прокомментировали в Ingka. Истец пояснил, что дороги действительно в настоящий момент стоят на балансе муниципалитета, однако строились они изначально не для местных жителей, а именно для IKEA. Это было вызвано необходимостью обеспечить транспортную доступность, без которой строительство ТРЦ в принципе невозможно.

Ранее сообщалось, что российская «дочка» Ingka выплатила НИИ 2,4 млрд рублей за земельный участок, что подразумевало создание инфраструктуры на участке. Истец, в свою очередь, заявил, что выступал соинвестором проекта, и взаимоотношения между контрагентами не могли сводиться к договору купли-продажи.

HOFF ПЛАНИРУЕТ ОТКРЫТЬ 10–12 МАГАЗИНОВ НОВОГО ФОРМАТА В 2024 ГОДУ

Мебельная сеть Hoff намерена открыть 10–12 точек нового формата площадью от 3,5 до 9 тыс. кв. м в разных городах России.

«Мы продолжаем развитие сети, и при позитивном развитии экономической ситуации и рынка мы планируем в течение этого года открыть 10–12 магазинов в разных городах России», — сказал генеральный директор компании Александр Зайонц. Глава Hoff уточнил, что в магазинах нового формата будут созданы отдельные пространства, соответствующие этапам обустройства квартиры. Площадь новых магазинов составит от 3,5 до 9 тыс. кв. м, и откроются они в Уфе, Красноярске, Санкт-Петербурге, Саратове, Омске, Ярославле и других городах. Сеть начала реализовывать в своих гипермаркетах организацию торгового пространства «мирами» в 2023 году. Заходя в торговый зал, покупатели попадают в «мир кухни», ведь именно с проектирования мебели и подбора аксессуаров для этого помещения обычно начинается обустройство дома. Далее расположены отделы с мебелью и товарами для спален и гостиных. В каждом «мире» представлены рум-сеты с готовыми вариантами дизайна разных комнат, напротив которых находятся все необходимые дополнительные предметы для создания уюта — текстиль, декор и другие товары для дома.

В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СДЕЛАЮТ ПОСТОЯННОЙ «АНТИСАНКЦИОННУЮ» ПРОГРАММУ ЛЬГОТНЫХ ЗАЙМОВ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

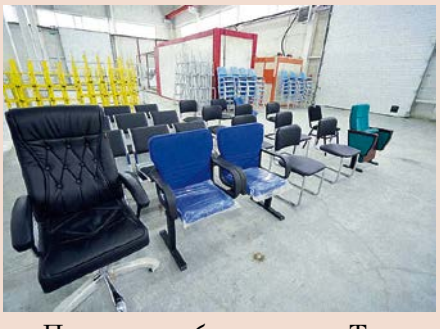
В Калининградской области сделают постоянной «антисанкционную» программу льготных займов для малого и среднего бизнеса. Об этом заявил министр экономического развития РФ Максим Решетников на совещании по вопросам развития региона.

«Все компании приступили к реализации проектов, и 24 проекта уже запущены в работу. Учитывая, что эти средства носят возвратный характер, то есть бизнес будет постепенно их возвращать региону, мы договорились с Антоном Андреевичем Алихановым, что сделаем этот механизм поддержки постоянным. Будет оборачиваемый фонд, и за счёт них регион потом будет дальше поддерживать МСП», — сказал Решетников.

Как рассказали нашему корреспонденту в пресс-службе областного правительства, общий бюджет программы составил 5,8 миллиарда рублей. За счёт льготных займов запустили 80 новых инвестпроектов. Предприниматели получали до 300 миллионов рублей под 2% годовых.

На кредитные деньги в Калининградской области организовали производство электротехнического оборудования, удобрений, бумажной упаковки, композитных окон, мебели, косметики, изделий из янтаря и другое. Три компании-заёмщика направили средства поддержки на покупку грузовых судов.

В КАЗАХСТАНСКОМ ТУРКЕСТАНЕ ОТКРЫЛСЯ НОВЫЙ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕБЕЛИ



Пресс-служба акима Туркестанской области HR сообщила о том, что в Туркестанской области идет интенсивная работа по созданию производств и рабочих мест, привлечению инвестиций. Сегодня в индустриальной зоне «TURKISTAN» в областном центре открылся мебельный цех. В торжественной церемонии открытия принял участие аким Туркестанской области Дархан Сатыбалды и пожелал успехов в работе предприятия. — В соответствии с поручением Президента страны Касым-Жомарта Кемелевича в регионе ведется работа по привлечению инвестиций, открытию предприятий. В ходе изучения региона мы узнали, что есть много возможностей для развития мебельного кластера. Мы встретились с производителями мебели и рассмотрели путь развития этой отрасли. Сегодня в промышленном здании Brownfield, построенном в индустриальной зоне «TURKISTAN», запускается мебельный цех. Благодарим инвестора, реализовавшего данный проект, желаю успехов в работе предприятия! - сказал Дархан Сатыбалды. Общая стоимость проекта мебельного цеха составила 2,3 млрд тенге.

Создано около 50 новых рабочих мест. Цех, оснащенный современными технологиями, способен производить 600 единиц мебели в день. Данный цех будет способствовать полному меблированию школ, детских садов области, а также зданий, открывающихся в регионе.

МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «МАРИЯ» ПОДВЕЛА ИТОГИ ПРОДАЖ ЗА 2023 ГОД

Мебельная компания Мария подвела итоги продаж за 2023 год: количество проданных кухонь стоимостью свыше 1 млн рублей увеличивается, но сегмент бюджетных кухонь растет еще быстрее.

Главной тенденцией минувшего года в Компании называют стабилизацию потребительского спроса. В 2023 году рынок выходит из периода турбулентности, покупательская активность растет. По сравнению с 2022 годом продажи кухонь премиального сегмента (стоимостью свыше 1 млн рублей) в штуках увеличились на 40%, бюджетного – на 72%. Доля недорогих моделей в общих продажах – 42%. Для сравнения: в 2022 году этот показатель составлял 24%.

Средний чек покупки вырос на 23%. Это обусловлено не только общей инфляцией и волатильностью курса рубля, но и трансформацией покупательских предпочтений. Клиенты стремятся сэкономить, но не в ущерб удобству и красоте.

«Какими бы непростыми ни были времена, наши покупатели стараются следовать принципам не слепой, а разумной и осознанной экономии. Да, они стали чаще выбирать недорогие фасады. Но мы видим, что при этом клиенты не готовы жертвовать качеством и функциональностью, — комментирует Ефим Кац, генеральный директор и основатель Компании "Мария". – Продажи тех компонентов мебели, которые облегчают жизнь на кухне или продлевают срок ее службы, сохраняются на прежнем, докризисном уровне или даже растут».

Например, в 2023 году, несмотря на стремление покупателей экономить, комплектация заказов ящиками с механизмами полного выдвижения, бутылочницами, корзинами осталась высокой. А количество кухонь со столешницами из искусственного камня — более дорогого, практичного и долговечного материала, чем ДСП, — выросло на 20%. Такими столешницами комплектуют даже самые бюджетные кухни. Сегодня столешницы из искусственного камня выбирают 48% покупателей «Марии» — практически каждый второй.

Рост среднего чека связан также с увеличением количества заказов с комплектацией техникой. Если в 2022 году вместе с кухней бытовые приборы покупали 55% клиентов, то в 2023 году – 72%. В среднем каждый из них заказывает по 4,5 единицы техники. Чаще всего это вытяжки, варочные панели и духовые шкафы. Следующими по популярности идут посудомоечные машины, холодильники и СВЧ-печи.

Еще один интересный факт: все больше российских покупателей хоть и стараются экономить, но заказывают мебель для всего дома в едином стиле. Об этом свидетельствует рост количества клиентов, которые вместе с кухней приобретают шкафы, гардеробные или мебель для гостиных. В 2023 году этот показатель вырос на 26%. Доля клиентов, купивших в «Марии» и кухню, и шкаф, выросла до рекордных 77%.

ОСОБЕННО ВЫСОКИЙ СПРОС: СПИСОК УЧАСТНИКОВ SICAM 2024 УЖЕ ОПУБЛИКОВАН

Ещё только начало года, а выставка Sicam, которая в текущем 2024 году состоится с 15 по 18 октября, уже на официальном сайте выложила список участников.

Достаточно одного щелчка мыши, чтобы найти все компании, которые примут участие в пятнадцатой Международной ярмарке комплектующих, аксессуаров и полуфабрикатов для мебельной промышленности. Список будет постоянно пополняться компаниями, участвующими в Sicam в выставочном центре Порденоне.

«Мы очень рады возможности опубликовать каталог экспонентов этого года, — подтверждает Каролина Джобби, руководитель отдела маркетинга и коммуникаций. — В октябре следующего года Sicam также будет распродана благодаря хорошему спросу, который в этом году оказался особенно высоким. С транснациональными и нишевыми компаниями, которые выбрали Sicam как наиболее подходящее место для представления себя на международном рынке и поиска конкретных возможностей для бизнеса».

МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА: БАЛАНС ВОССТАНОВЛЕН

В прошлом году, по горячим следам, еще раздавались призывы организовать производство всех мебельных комплектующих внутри страны, но в 2023 году адептов у этой инициативы поубавилось. По ряду позиций российские производства и так занимают солидную часть рынка, например, по словам «Фомлайн», их поролон можно найти в 7 из 10 отечественных стульев. С лицевой фурнитурой дела тоже обстоят неплохо, замещение есть и развивается, по крайней мере, предприятия загружены работой.

Но с комплектующими сложнее «рояльной» петли начинаются проблемы, например, зависимость от импортной фурнитуры в производстве кухонь достигает 95–100%. Российских предприятий, которые освоили бы выпуск современных четырехшарнирных петель, в природе не существует, и вряд ли они появятся в ближайшем будущем.

На выставке «Мебель–2023» прошел «Форум поставщиков мебельных комплектующих» (организатор — АО «Экспоцентр», партнер — FCProject), где поставщики фурнитуры и материалов рассказали о текущей ситуации. Если вкратце, то компании уже восстановились после «идеального шторма» Covid-19 и санкций, мебельный рынок ожил и показывает рост производства.

Броня крепка, и танки наши быстры

Начнем с ЛДСП, на котором наиболее ярко отражается сезонность мебельного бизнеса. Цены на ЛДСП ожидаемо растут, поскольку дорожает сырье. **Директор по развитию бизнеса компании «Кроношпан» Илья Овчинников** печально отметил, что отечественные производители химии отправляют продукцию на экспорт, поэтому предлагают российским клиентам свободный выбор: либо закупать ее по мировым ценам, либо не закупать вовсе. Свой вклад в цену древесных плит вносят и расходы заготовителей древесины, у которых подорожали запчасти для импортной техники (заготовительной и транспортной) и топливо. Однако, объемы производства плитных материалов не падают.

«В последнее время [у мебельщиков] были опасения насчет серьезного дефицита плиты, — отметил Илья Овчинников. *— Но, мы видим обычное сезонное оживление, когда осенью у всех появляются заказы, и все хотят в разы больше, чем обычно. Поэтому они начинают бегать к дилерам и дублировать свои запросы, вот и возникает ощущение некоего ажиотажа. Но мы успешно обслуживаем тех партнеров, с которыми работаем, и стараемся помочь тем, с кем обычно не работаем.*

В долгосрочной перспективе мы оптимистичны и увеличиваем мощности своего производства. Считаем, что у производителей мебели есть серьезный потенциал для увеличения экспорта. Поэтому, в первую очередь мы развиваем поставки на внутренний рынок, чем способствуем тому, чтобы наша плита шла на экспорт уже в виде мебели, то есть, продукта с большей добавленной стоимостью».

Собственно, заметную долю этой добавленной стоимости составляет функциональная фурнитура, солидная часть которой еще недавно приходилась на продукцию Blum. Неофициальные поставки продолжаются, но, по оценкам **генерального директора компании «Фиера» Андрея Новосёлова**, продажи Blum в России упали наполовину. Потому что, во-первых, существенно выросли цены на фурнитуру, здесь сказывается и логистика, и отмена преференций для отечественных дилеров. Во-вторых, нет стабильных и «широких» каналов поставки. В

результате, тех промышленных клиентов, на которых приходилось до трети продаж Blum, успешно выручает, например, компания Hettich.

Тем не менее, «Фиера» продолжает снабжать австрийской фурнитурой небольших производителей.

«В прошлом году наша компания пережила серьезный стресс, — рассказал Андрей Новосёлов. — *Мы сократили объем продаж в евро на 45%, но выжили и нашли варианты поставок через другие страны. Мы покупаем Blum в шести разных европейских странах. Вообще, сейчас все, кто имеет каких—то знакомых, связанных с производством мебели в Европе, ищут возможность приобрести Blum. Слава Богу, что на европейском мебельном рынке сейчас существенный спад, скорее всего, это связано с откатом после постковидного опережающего спроса. В этом смысле, у нас появились дополнительные возможности получать продукцию. Если в 2021 году некоторые позиции фурнитуры Blum, что называется, выдавались по талонам, то в этом году нам доступны практически любые артикулы, за исключением тех, которые попали в санкционный список. Но за это мы не сильно переживаем. Мы переживаем за то, что нам не хватает объемов: все, что мы привозим, мы продаем, и, определенно, мы бы могли продавать больше».*

Спикер считает, что возвращение Blum вполне вероятно, поскольку у компании в этом году не самые лучшие финансовые показатели. Лично он ожидает, что во второй половине следующего года официальные поставки в Россию могут возобновиться, тогда австрийцы привезут значительные объемы продукции и обеспечат хороший маркетинг.

Что касается отечественного производства фурнитуры, то камнем преткновения генеральный директор «Фиеры» считает размер рынка. Например, в Сербии, где 6,5 млн населения, производят корпусной мебели на 1 млрд евро, а в многомилионной России — на 2 млрд евро.

«Даже если похитить know-how и вложить миллиарды в производство, кому продавать? — задал риторический вопрос Андрей Новосёлов. — *В Китай не повезешь, в Европу не пустят. Да и на самом деле себестоимость петли что в Китае, что в Австрии примерно одинакова, плюс—минус, просто продают за разные деньги. В общем, сложно в России с производством. Хотя, например, полимерный уплотнитель для алюминиевого профиля Sch□со мы покупаем в Татарстане.*

Главное, что в России есть хорошая мебель — это правда, точно не хуже, чем на Западе. В этом основная заслуга наших коллег—мебельщиков и нас, поставщиков комплектующих».

Но не для всех уход Blum стал трагедией и, как говорят жители одного острова, «каждая потеря есть приобретение». Например, прошлогодней ситуацией воспользовалась компания «ТБМ», значительная часть ассортимента которой и так состояла из продуктов, сделанных в Китае и Турции. Критерии качества меняются, потому что хорошей фурнитуры с сертификатами уже много. Сейчас важны не только бренд и цена, но и наличие товара на складе. Поставщик должен иметь компетенции в логистике и управлении товарными запасами, а также должен уметь оказать сервисную поддержку после продажи.

«2022 год дал нам шанс укрепить позиции на рынке, — рассказал директор департамента мебельных комплектующих «ТБМ» Григорий Терёхин. — *Если раньше лидером был Blum, то на текущий момент большинство крупных фабрик мебельной отрасли приходят к мысли, что нужно использовать в своих изделиях фурнитуру не одного бренда, а расширять ассортимент. Да, Blum — это хорошо, Hettich — это хорошо, но также хорошо, когда есть кто—то третий. Тогда у мебельной компании есть определенная гарантия безопасности, что она выполнит все обя-*

зательства, даст потребителю изделие, которое будет выполнено в срок и оснащено качественной фурнитурой. Именно качественной фурнитурой, без отсылки к конкретному бренду. Главное, что поставщик привезет ее своевременно. Доверять можно любой торговой марке, если она есть в наличии на складе».

О том, что любую ситуацию можно повернуть в свою сторону, говорил и представитель «Слорос». До начала СВО примерно 70% продаж компании приходилось на товары из Европы, оставшееся обеспечивали поставки из Китая и еще нескольких

стран. На данный момент доля европейских комплектующих снизилась ненамного, примерно до 60%. Фурнитура (без микросхем) пока не попала в санкционные списки и продолжает ехать в Россию, если только сам производитель не прервал поставки волевым решением.

«Я хотел бы добавить, — уточнил **топ-менеджер компании «Слорос» Степан Хотулев**, — *что сейчас очень интересный момент, когда бизнес в целом двинулся в сторону азиатских стран. Нагрузка на логистику заметно увеличилась, и стоимость доставки контейнера из Китая до Москвы сейчас заметно больше, чем из Европы до Москвы.*

Получается, что те европейские товары, которые могли конкурировать по цене с китайскими, становятся еще более конкурентноспособными.

Да, сейчас такое время, когда надо быть еще более рентабельным, чем раньше, когда цены растут, потому что обслуживание кредитов становится дороже. Но мы оптимистично смотрим в будущее и желаем всем поставщикам большой удачи. Места хватит для всех, мебельная отрасль показывает хороший результат, несмотря ни на что».

И наши люди мужества полны

В качестве положительного примера отечественного импортозамещения в отрасли стоит отметить компанию «Валмакс». Предприятие выпускает лицевую фурнитуру для мебели, причем все, от проектирования до упаковки, дефалает в России. Правда, это требует от компании определенных усилий.

«Мы стали тестировать продукцию даже проверенных поставщиков, — посетовал **директор по развитию компании «Валмакс» Владимир Романенко.** — *Часто российские производители красок меняют поставщика компонентов, но никак об этом не предупреждают. То есть, ты не меняешь поставщика, работаешь с ним десяток лет, и внезапно та продукция, которую ты используешь, меняется. Например, меняются оттенки цвета. Мы стали обращать на это пристальное внимание и всем советуем это делать. В такое время живем».*

С 1999 года, когда компания только начала работу, в стране появились и другие производители лицевой фурнитуры. То есть, гипотетически, российские производители могут обеспечить мебельщика, но что мешает сделать это в реальной жизни? На взгляд спикера, тому есть несколько причин.

Первая — это мода, всегда найдутся те, кому нужны ручки от итальянских дизайнеров (хотя «Валмакс» следит за трендами и регулярно командирует своих разработчиков на профильные выставки). Второе — это полное отсутствие долгосрочного планирования на отечественных предприятиях. Мебельщики не знают, какую мебель они будут производить в следующем году, не могут оценить ни объемов, ни моделей, ни цветов продукции. Третье — отсутствие даже краткосрочного планирования.

«В июне никто ничего особенного не ждет, продаж не будет, заказывать ничего не нужно. А потом, всегда внезапно, в сентябре–октябре наступает сезон, и производители фурнитуры просто не справляются. Когда все клиенты резко приходят в сентябре, возникает дефицит мощностей, а в апреле–мае наоборот, дефицита нет, есть избыток. Мы идем к тому, чтобы договариваться с производителями, включать системы планирования, потому что если есть хотя бы заготовки, то их можно быстро довести до финишного состояния».

Что касается импортозамещения функциональной фурнитуры, то «Валмакс» пока не планирует двигаться в этом направлении. Потому что, к примеру, есть ввозные пошлины на мебель (пусть и не такие большие, как хотели бы некоторые мебельщики), но нет ввозных пошлин на мебельную фурнитуру. Складывается впечатление, что работает ряд мер, поддерживающих китайских производителей, а для отечественных компаний преференций нет. В результате, готовая китайская петля стоит столько же, сколько российский производитель тратит только на слиток металла, из которого она только будет изготовлена.

Немного под другим углом на ситуацию смотрит коммерческий **директор «МЦ5 Групп» Александр Усольцев**. Для производителя высокоуровневой мебели качество комплектующих критично, поэтому у компании изначально была высокая зависимость от импорта.

«Могу поделиться историей из собственного опыта. В 1999–2000 году мы поняли, что на рынке востребована кожаная мебель, но предложений материала было немного. Хорошая кожа была в Италии, была в Германии. Мы изучили предложения, начали покупать, но работали совместно с российскими поставщиками, потому что напрямую невозможно закупать эффективно, нужно учитывать складские запасы, логистику, цикл поставок и все остальное. Гораздо лучше, когда поставщик покупает и продает другим мебельщикам, заодно развивая нашу промышленность.

За 2001–2010 годы мы наладили качество и согласовали требования, за счет работы с сырьем и организационными моментами получали более низкую цену и росли на этом. В 2010 году итальянцы построили завод в Бразилии, там более дешевое сырье, но оно лучшего качества и большей площади. Мы поняли, что, покупая эту кожу, можем дать клиентам более интересную цену, и пошли в Бразилию. Мы выбрали заводы, которые устраивают нас по требованиям качества, по нашей философии ориентации на клиента, и покупали там 1–2 контейнера в месяц.

Затем учиться делать кожу начали российские предприятия. Тогда мы пошли к ним, чтобы поддержать отечественного производителя. Да, там тоже были сложности, нужно было время, чтобы совместно организовать эти процессы. Поэтому всегда нужно искать другие каналы, вести процесс поиска».

Спикер акцентировал внимание на том, что крупные закупки материалов и комплектующих помогают снизить их цену. От себя добавлю, что эту схему стоит внедрить в работу с отечественными производителями мебельных тканей. На рынке не хватает брокера, который взял бы на себя аккумулирование небольших (по меркам текстильных предприятий) заказов от мебельных компаний и передавал бы их на производство. Да, будет работать правило Парето, и 80% продаж будет приходиться на 5–6 цветов. Но в коллекции, безусловно, должны быть трендовые цвета, которые в дальнейшем могут «выстрелить», нужны дизайнерские расцветки, иначе коллекция становится блеклой и не удовлетворяет весь спектр клиентов. Кроме того, этот агрегатор возьмет на себя управление запасами, логистикой и контроль поставок.

* * *

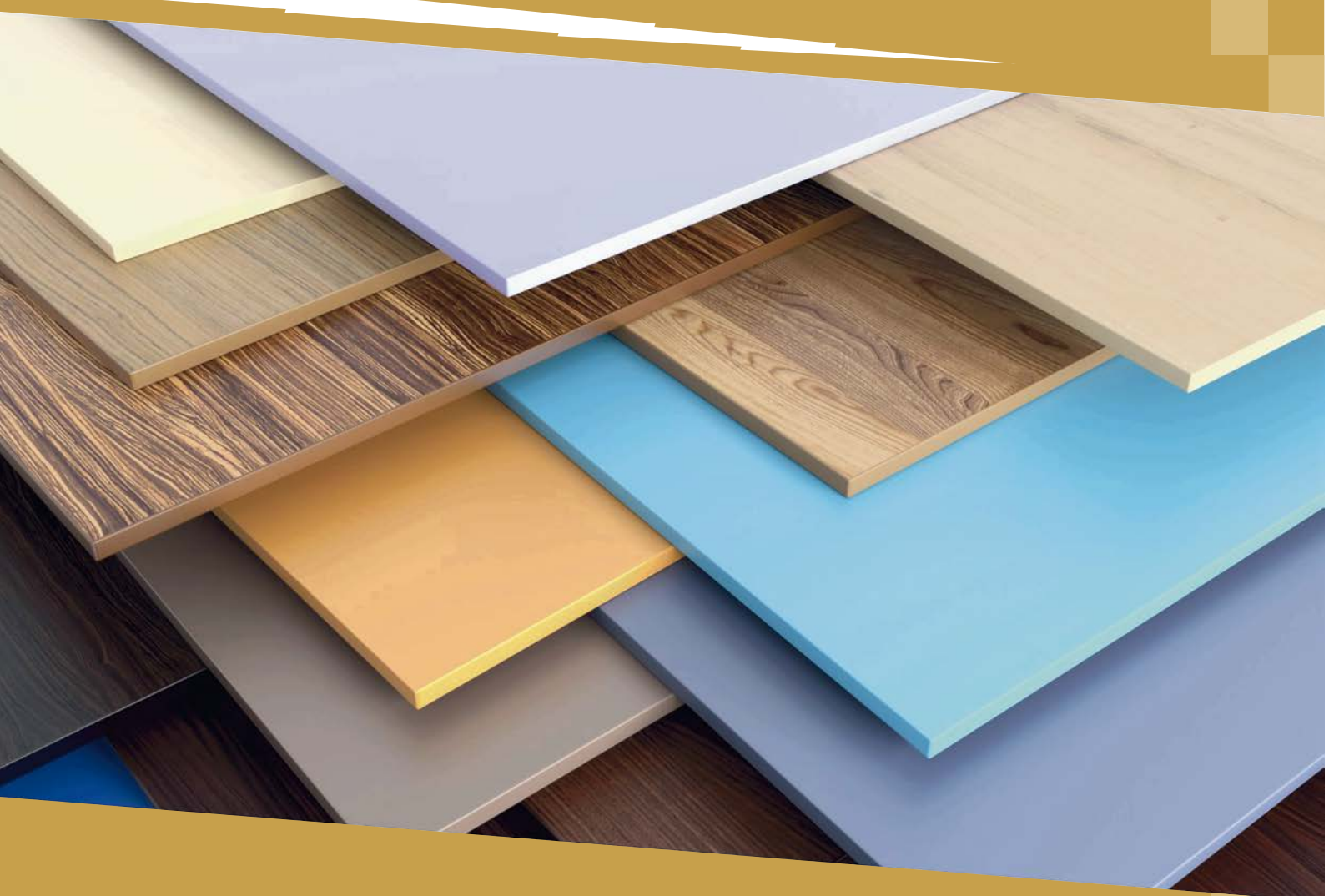
Импортозамещение материалов и комплектующих для производства мебели в России неоднородно. Например, зависимость отрасли от сложной европейской фурнитуры просто абсолютная. Китайские и турецкие поставщики предлагают свои решения, «но вот что–то вот всё не то, а непонятно что». Отечественное же производство функциональной фурнитуры так и остается миражом, на который опытные участники рынка уже не обращают внимания. Во–первых, его организация потребует огромных вложений, которые на компактном российском рынке будут отбиваться до превращения Солнца в «белого карлика», а во–вторых, при нынешнем уровне цен на сырье фурнитура окажется как бы даже не дороже зарубежных аналогов.

В общем, производители из Китая и Турции ожидаемо и почти рутинно заходят на наш рынок, и какое–то оживление может наступить, когда вернутся австрийцы и начнут отвоевывать потерянные ниши, где уже неплохо устроились их конкуренты.

С другой стороны, древесными плитами, лицевой фурнитурой, пластиковыми опорами, крючками и прочими несложными вещами мы себя можем обеспечить. Но и тут отечественные производители сталкиваются с разными сложностями. Они вынуждены конкурировать с зарубежными поставщиками, контролировать вроде бы зарекомендовавших себя поставщиков сырья и настраивать взаимодействие с отделами закупок крупных мебельщиков. Тем не менее, российские производители заинтересованы в развитии мебельной отрасли, поскольку она продолжает развиваться и имеет хорошие перспективы как на внутреннем рынке, так и на рынках ближнего и дальнего зарубежья.

Иван Романов

МАТЕРИАЛЫ для корпусной мебели



Плита
Облицовочные материалы
Кромка

Lamarty

Влагостойкая ЛДСП

Рекомендуемые декоры Lamarty для производства мебели для ванных комнат

Влагостойкая ЛДСП — материал, применяемый при производстве мебели, используемой в помещениях с повышенной влажностью и при непосредственном контакте с водой.

Принимаем заказы на влагостойкую ЛДСП толщиной 16 мм в любом декоре и тиснении из коллекции Lamarty

- не меняет форму
- не разбухает под воздействием влаги
- при вымачивании в воде в течение 2-х часов допускается увеличение по толщине не более 12%
- не расслаивается
- новая сфера применения ЛДСП Lamarty в тех же эксклюзивных декорах и тиснениях

Южный Торговый Дом
СЫКТЫВКАРСКОГО ФАНЕРНОГО ЗАВОДА

350912, г. Краснодар,
ул. Бершанской, д. 351/2

krasnodar@lamarty.ru

(861) 227-57-90, 227-57-92,
+79282810175,
+79189978288,
+79186314489

Пониженное содержание формальдегида (Е0,5) делает вашу мебель безопасной для здоровья

www.lamarty.ru

Клеим кромку: опыт производственников

Напомним, что в №8 журнала «Мебельщик» вышла статья о клеевых составах, а в №9 статья о кромкооблицовочных станках. Третья часть закрывает тему клеев для кромкооблицовывания, здесь речь пойдет о том, как они ведут себя в реальных условиях. Впечатлениями поделятся люди знающие и опытные: начальники производств, технологи и владельцы мебельных производств. Если вкратце, то большие предприятия предпочитают немецкие и итальянские станки, к клеям нужно приноравливаться, а трудовая дисциплина позволяет избежать многих проблем.

Сначала расскажем о предприятиях, которые приоткроют внутреннюю кухню своих производств. Чтобы читатель понимал, о каких масштабах идет речь, спикеры легкими штрихами обозначат занимаемую нишу и объемы производства. Далее напомним, о чем говорилось в предыдущих статьях и уточним ряд вопросов по поводу оборудования и клея. Для самых нетерпеливых в конце текста сжатые выводы.

О компаниях

Станислав Кулешов, руководитель производства компании «Томские мебельные фасады», г. Томск:

«Томские мебельные фасады» на рынке более 20 лет. Начинали мы с корпусной

Фото предоставлено компанией «Альтерна»

мебели, и это направление осталось до сих пор, выпускаем мебель на заказ и на склад (столы, мебель для ванных и др.), около 300–400 единиц в месяц.

Наша основная продукция — это фасады, в месяц производим больше 20 000 м² (совокупно акриловых, лакированных, фасадов из массива и пр.). Около 8 000 м² из них — это фасады из плитных материалов».

Михаил Радьков, директор по производству компании «Эксполес», г. Владивосток:

«Компании «Эксполес» 23 года, мы начинали с лесопереработки, потом углубились в мебельное направление. Сегодня, помимо полного цикла лесопереработки, у нас есть все для производства мебели: фурнитура, более 300 декоров плитных материалов, работает производство изделий из стекла.

Наши клиенты — это как частные лица, так и мебельщики, которые занимаются проектированием, монтажом и так далее. Можно сказать, что мы их производственный блок: предоставляем услугу коммерческого раскроя, кромления и сверления, и, по итогу, имеем возможность выдать им готовый комплект для сборки изделия. У нас основной цех во Владивостоке, плюс производственные филиалы на Сахалине и в Хабаровске. Для понимания масштабов: только через Владивостокский цех ежемесячно проходит более 10 контейнеров плитных материалов, а просто реализация на рынке Дальнего Востока в несколько раз больше. Для нашего региона и для индивидуального производства это приличный объем».

Шахриёр Зоиров, инженер по внедрению новых технологий и оборудования компании «Альтерна», г. Екатеринбург:

«Мебельная компания «Альтерна» на рынке 25 лет, мы занимается серийным производством офисной и ученической мебели, мебели для дома. Работаем с дилерами, с маркетплейсами и с конечным потребителем. Производство перерабатывает где-то 30–50 000 м² ЛДСП в месяц».

Денис Киселев, технолог 1 категории мебельной фабрики «Алмаз» (торговая марка «Любимый дом»), г. Волгодонск:

«Компания «Любимый дом» выпускает мебель с 1995 года и специализируется на серийном производстве. Предприятие располагается в городе Волгодонске Ростовской области. Цеха оснащены современным автоматизированным оборудованием, производственно-складские площади занимают больше 100 000 м². В сутки мы клеим примерно 20 км кромки».

Валерий Зайнетдинов, начальник производства Верхне-Пышминской мебельной фабрики:

«Фабрика уже 25 лет на рынке, мы занимаемся производством корпусной мебели, в том числе шкафов и кухонь, в основном работаем индивидуально, хотя есть и серийные заказы. Ежедневно мы наклеиваем около 2500 метров кромочных материалов».

Игорь Дмитриев, мебельное производство ИП Дмитриев И.А., г. Санкт–Петербург:

«Мебелью мы занимаемся около 12 лет. Работаем на заказ. Помимо этого, периодически покупаем станки, доводим до ума, работаем и продаем. За это время было 16 форматок и 15 кромкооблицовочных, не считая ручной мелочи».

Оборудование

Мы поинтересовались, на каких именно кромкооблицовочных станках работают отечественные мебельщики. С одной стороны, техническое перевооружение последних лет, особенно после ковида, во многом шло за счет европейских станков. Российские представительства тех же Homag, Biesse или SCM еще в конце 2021 года работали практически без выходных. С другой стороны, после закрытия санкционного «шлагбаума» возникли проблемы с запчастями и техподдержкой у отдельных компаний, и самые нетерпеливые производители уже могли перейти на китайские машины.

Станислав Кулешов: *«У нас три кромкооблицовочных станка, два немецких и один итальянский, и каждый выполняет свою задачу, потому что перенастройка станка отнимает много времени. Упрощенно можно сказать, что один станок работает с «лазерной» кромкой, а два других с PUR разных сортов.*

Вообще, наклеить кромку — это 10% всей работы, основные сложности связаны с материала-

Фото предоставлено компанией «Алмаз»

ми. Например, очистительная жидкость может оставлять на некоторых деликатных поверхностях следы. В нашу линейку акриловых фасадов входит около 60 позиций, поэтому мы делим сочетаемые материалы (клей, очиститель, кромка и т.д.) на группы, которые отправляются на конкретный станок».

Михаил Радьков: *«Все наши филиалы работают на станках IMA — это качественное оборудование, одно из лучших в индустрии, которое, слава Богу, редко ломается, если его хорошо обслуживать. Конечно, бывают поломки, бывают нужны расходники и запчасти, но не могу сказать, что это критическая проблема, справляемся. Да и представители IMA в России не отвернулись от нашего рынка, в отличии от других. За это им отдельная благодарность».*

Шахриёр Зоиров: *«Оборудование у нас в основном Homag, в частности, все кромочники. Почему именно Homag? Потому что 25 лет назад на рынке других станков и не было. Мы начинали с них, они себя отлично зарекомендовали. Станки, конечно, не дешевые по сравнению с остальными конкурентами, но цена себя оправдывает при эксплуатации: работаешь — работаешь, проблем не знаешь».*

Денис Киселев: *«Наш парк кромкооблицовочных станков построен на базе машин Stream A итальянской фирмы Biesse: две четырехсторонние линии, двухсторонние линии, простые одиночные машины. Поскольку станки однотипные, нам проще их обслуживать и поддерживать в надлежащем виде. Недавно у нас появился еще один итальянец, уже от компании SCM. Это узкоспециализированный станок для изготовления фасадов с интегрированной ручкой. И есть еще один китайский станок KDT, решающий отдельную задачу, он обрабатывает детали под 45°. Совокупная производительность станков достигает, в среднем, 600 км в месяц.*

Средняя, «крейсерская» скорость подачи на станках у нас 22 м/мин, но, конечно, она может немного отличаться. Например, на четырехсторонних линиях машины скомпонованы по две и клеят кромку на противоположные торцы. Первая пара клеит длинные стороны и работает на 24 м/мин, а вторая клеит короткие на 20 м/мин, потому что там уже работает узел обкатки углов «раунд»».

Валерий Зайнетдинов: *«Основную работу у нас выполняют кромкооблицовочные станки Homag и Brandt. Криволинейные детали кромим на Vitap Eclipse, это итальянская машина, когда появился первый экземпляр в России, мы его приобрели. Впечатление хорошее, машинка надежная, качество устраивает.*

Средняя скорость подачи на проходных станках 20 м/мин. Если бы у нас было серийное производство, то операторы, конечно, устали бы бегать туда–сюда, но на индивидуальных заказах у них есть паузы, как минимум, есть время посмотреть этикетку, чтобы правильно сориентировать деталь».

Отдельной строкой приводим рассказ Игоря Дмитриева, мастера, который перебрал и восстановил множество кромкооблицовочных станков. Он рассказывает про эти машины сразу с нескольких точек зрения: оператора станка, покупателя оборудования и владельца производства.

Игорь Дмитриев: *«Расскажу выборочно, какие станки у меня были. Одним из первых был SCM*

Фото предоставлено ИП Дмитриев И.А.

Basic, после которого я зарекся иметь дело с итальянскими станками, потому что это очень сложный аппарат, есть гораздо проще и выносливее. Итальянцы, конечно, молодцы, они делают хорошо и красиво, но чересчур заморочено. Например, для кромки 2 мм у них прижимной валик, а для 0,4 мм — лентопротяжный механизм, то есть, просто так не перестроиться. Мало того, в некоторых станках они делают две гильотины.

Cehisa — достойные испанские станки с очень надежными движками. Но клеевая ванна внизу, и если люди не чистят переливочные окна, то клей заливает карданную передачу — станок просто останавливается.

Были станки Holz-Her. Их я тоже зарекся покупать, потому что они очень нежные и капризные. Например, не любят перепады напряжения, им нужен стабилизатор напряжения, иначе могут вылететь. Но главный минус, я считаю, это их картриджная система. Да, клеевой шов получается тонким, но что мне делать, если я, допустим, перехожу с белой кромки на черную? Я ставлю тубу черного клея, и какое–то количество деталей у меня все равно будет с белым швом, потому что в системе клей остался. С другой стороны, люди, которым я эти станки передал, остались довольны, видимо, разобрались.

Самая достойная машина, на мой взгляд, это Hebrock. Сейчас у меня станок 2013 года, у него есть пазовальный узел и раунд, что существенно упрощает обработку деталей. Все сделано достаточно четко и грамотно. У них клеевая ванна находится сверху, и это главное преимущество для станков, неважно, работают они на PUR или на обычном EVA. И не надо его подгонять [примечание: у станков Hebrock скорость подачи не превышает 10 м/мин], понятное дело, поток потоком, но на большой скорости может страдать качество, а при нормальной подаче у тебя и качество хорошее, и станок дольше проживет. К примеру, у меня весной в Иркутск забрали станок 1998 года выпуска. Машина отлично работает, и, думаю, будет работать еще очень долго, и в этом отличие Hebrock от других станков».

Клей

Тут мы уточняли, какими и, главное, чьими клеевыми составами пользуются компании. Интрига в том, что европейские компании преимущественно прекратили официальные поставки. На замену ушедшим выдвигаются производители из Турции и Китая, но, судя по отзывам мультибрендовых поставщиков, среди тех и других слишком много разных заводов и слишком мало стабильного качества, поэтому приходится тщательно и вдумчиво выбирать, с кем иметь дело. Как фабрики выходят из

Фото предоставлено компанией «Томские мебельные фасады»

этой ситуации, как они подбирают нужный состав и как проверяют качество наклеивания кромки?

Кроме того, мы интересовались, кто из компаний и для чего пользуется PUR. Ранее поставщики клеев, с которыми мы разговаривали, утверждали, что потребление полиуретана растет, а поставщики оборудования заявляли, что полиуретан используют уже не только для изготовления фасадов, но даже для кромления деталей при коммерческом раскрое. Настолько ли распространен PUR и где его все-таки применяют?

Ну, и пара общих вопросов, вроде того, насколько капризны клеевые составы и каков вклад дисциплинированного оператора в качество продукции?

Станислав Кулешов: «*EVA-клей мы применяем только для работы с ЛДСП. Для фасадов мы используем либо лазерную, бесшовную технологию, либо PUR.*

Изначально мы работали с акриловыми плитами и «лазерной» кромкой. Со временем у нас появились плиты типа SynchroWood, и возник вопрос, какой клей использовать. Поскольку PUR более устойчив к проникновению влаги в шов между кромкой и плитой, и не оставляет видимого клеевого шва, то для кромкооблицовки фасадов мы применяем его.

Мы пользуемся европейскими клеевыми составами. Российские клеи, к сожалению, не подходят по качеству, как и китайские. Хотя, в определенных условиях они могут оказаться даже лучше. Был случай, когда европейский состав не мог удержать пластик без адгезионного слоя, а китайский приклеил намертво. Но это исключение из правил.

К сожалению, никогда не бывает так, что тебе посоветовали материал, ты его приносишь на производство и сразу работаешь. Чтобы подобрать нужный клей, мы проверяем минимум 20 разных составов от разных поставщиков. Все клеевые составы разные, даже у одного и того же производителя они могут отличаться от поставки к поставке. Допустим, изменили компоненты, не смогли достать прежние или просто сменили поставщика, поэтому мы постоянно тестируем материалы. На сегодняшний день для нанесения кромки мы используем 6 клеев, и есть еще 12 «запасных», на которые мы в случае чего можем быстро перейти, не останавливая производство.

Фото предоставлено компанией «Алмаз»

Все клеи очень чувствительны к влажности, температуре и условиям хранения. Бывает, что хороший, дорогой клей не работает. Элементарно, в зимний период открыли ворота в цеху, чтобы завезти палету, и всё. Температура изменилась, влажность тоже, и клей активируется раньше или позже, чем нужно. Тут все очень тонко.

Визуально оценить качество приклеивания нельзя, поэтому мы прокатываем пробный образец, а на следующий день берем и отрываем кромку, смотрим клеевой слой. Иногда бывает, что качество приклеивания партии фасадов оказывается под вопросом, к сожалению, не всегда качество материалов, которые мы покупаем, оказывается на высоте. Это касается как кромки, на которой может не быть адгезионного слоя, так и клея».

Михаил Радьков: *«На сегодняшний день EVA используем только на криволинейных ручных станках для изготовления нестандартных мелких деталей, а весь основной поток кромится только на PUR.*

Чисто географически может казаться, что нам проще пользоваться китайскими клеями, но есть одно «но». «Дальневосточный» происходит от слова «дальний», и мы действительно далеко от центральной части страны. Поэтому нам, дальневосточникам, важен сильный и профессиональный сервис. Рискованно и проблематично брать что-то напрямую с Китая, не зная, как с этим работать. Мы не готовы потом разбираться с последствиями низкого качества, потому что у нас основные задачи заключаются, все-таки, в другом. Китайцы — молодцы, они много чего делают, но в том и проблема, что они делают всё и все. И найти того, кто пришлет качественный продукт действительно сложно. А найти еще и хороший сервис обслуживания пока кажется совсем невозможным.

Нам нужны современные технологии, профессионалы, которые отвечают за свой продукт и разбираются в нем. Лично мне важно, чтобы потом не было головной боли от использования этого продукта. Сегодня остался один качественный и надежный поставщик в России. Думаю, его все знают, среди тех, кто работает с PUR-ом.

Наша компания использует больше десятка видов клеев, потому что, во–первых, мы работаем не только в коммерческом раскрое, но и в деревообработке, а во–вторых, наши производственные блоки работают в разных условиях с разными номенклатурами. Вполне может быть, что один станок и один клей по-разному ведут себя в географически разных местах, это связано с микроклиматом в помещении и климатом снаружи.

PUR мы начали использовать где–то в 2017 году, когда запустили производство фасадов. Мы же понимаем, да, что этот продукт требует минимальной толщины клеевого шва и его влагостойкости, а полиуретан этим требованиям от-

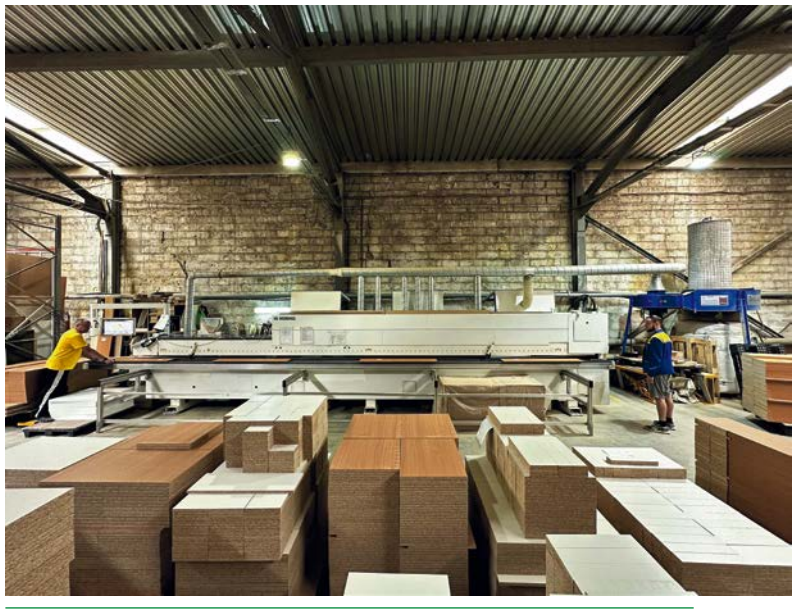


Фото предоставлено компанией «Альтерна»

вечает. У нас есть все варианты оборудования для клея: и отдельный плавитель, и предрасплавы, и клеевые ванны для гранул. Работаем с двумя цветами клея, прозрачным и белым, выбирая в зависимости от декора плит.

Но есть и оборотная сторона медали: работать на полиуретане очень проблематично, он требует строгой дисциплины на производстве. Если EVA — это клей, который, грубо говоря, засыпал и работаешь, то полиуретан — это правильные условия хранения, правильные запчасти, правильные станки, обслуживание узлов на станках. Этот клей очень капризно относится к влажности воздуха, к остановке станков на выходные и так далее. Кроме того, если ты что-то не так наклеил, переделать трудно, а если пренебрег правилами хранения или консервирования, то запчасти стоимостью в 200–300 тысяч рублей можно только выкинуть».

Шахриёр Зоиров: *«При изготовлении офисной мебели мы используем EVA, а для мебели для ванных комнат — полиуретан. Собственно, мы и начали работать с PUR потому, что заказчику нужна была влагостойкая мебель. Но влагостойкая плита — это дорого, а если «катать» обычный лист в PUR, эффект получается тот же. Решили, что лучше взять дорогостоящий станок, чем покупать дорогостоящий материал.*

Мы применяем три вида клея. Первый клей — PUR, второй клей — EVA для станков проходного типа, которые «катают» прямые детали, третий — EVA для криволинейных, эргономичных деталей, для полуавтоматических станков, потому что там скорости подачи намного ниже, и вязкость клея другая.

У нас специфика в том, что мы заточены на большие объемы, поэтому нам нужно один раз настроить оборудование — и работать. Лет двадцать мы сидели на отличных немецких клеях Iowat, и даже когда начались проблемы с поставками, держались до последнего, потому что клей был проверен, и никаких проблем с кромкой у нас не было.

Клей — это такая штука, которую очень сложно проверить в нелабораторных условиях, поэтому у нас есть отдел ОТК, который проверяет качество приклеивания кромки и тестирует клеевые составы. Сейчас мы перешли на турецкий клей Nobel, пока нареканий к нему нет».

Денис Киселев: *«Для деталей корпусов мы используем клей EVA, но уже при эксплуатации при нагреве где–то до 70–80°C он размягчается, и кромочный материал начинает отставать от*

Фото предоставлено компанией ИП Дмитриев И.А.

торца. Крупные заказчики просят, чтобы клеи выдерживали нагрев не менее 95°C. Поэтому мы сейчас проводим сравнительный анализ клеевых составов Henkel и Iowat, их продукты на основе полиолефина должны выдерживать даже больше 100°C.

То есть, на прямолинейных станках мы будем использовать более высокотемпературные полиолефиновые клеи, а криволинейные станки вероятно будут работать с низкотемпературным EVA, чтобы кромочный материал не плавился в момент нанесения клея.

Полиуретановый клей мы используем на фасадах с интегрированной ручкой. Если при обычной прямой кромкооблицовке мы наносим клей на детали, то здесь клей наносится на кромочный материал, который прикатывается к фигурному профилю специальными роликами. Соответственно, PUR нам отлично подходит, поскольку у него рабочая температура около 140°C, ниже, чем у EVA, и он не перегревает кромку.

Фото предоставлено компанией «Томские мебельные фасады»

Возвращаясь к выбору клеевых составов. Поскольку нам нужно выбрать наилучшие варианты, то качество клеев и клеевых швов мы оцениваем в лаборатории. Раньше это все проверяли визуально, смотрели наполненность шва, в лучшем случае, через увеличительное стекло, и просто отрывали кромку руками. Сейчас мы походим к этому вопросу серьезнее, приобретаем оборудование и делаем более полные и масштабные тесты.

Мы берем мешок клея и делаем 10–12 образцов на разных температурных режимах и материалах. В лаборатории при помощи микроскопа проверяют наполненность шва, отсутствие изъянов и пропусков клея, исследуют его равномерность и толщину. Кроме того, смотрят, как клей поведет себя при нагреве или во влажной камере».

Валерий Зайнетдинов: *«Раньше мы работали на клеях Henkel и Robust, но еще два года назад, когда с ними начались перебои, к нам пришли поставщики и предложили попробовать турецкий клей Maktherm. Их технологи приезжали на производство, мы испытывали клей, долго приноравливались. На сегодняшний день качество устраивает, работаем на нем. Правда, есть одно «но», может быть, что название то же, а заводы-производители разные. Мы снабженцев просим, чтобы клей приезжал именно с определенного завода.*

Вообще, мы используем три вида клея. Высокотемпературный EVA для корпусных деталей, низкотемпературный для радиусных, и PUR для фасадов. Но отмечаем тенденцию, что заказчики все чаще заказывают и детали корпусов на полиуретане. Конечно, получается дороже, но надежнее.

Наш станок Homag оборудован клеевой ванной, которая может работать с PUR и с EVA. Но на PUR мы работаем чуть более полугода. Начали потому, что заказчики часто обращались с вопросами, почему мы не делаем фасады на полиуретане. Откровенно говоря, мы опасались иметь дело с этим составом, потому что нужно организовывать и уход за ванной, и условия хранения клея. Но когда взялись, то разработали свою систему организации труда и нормально работаем.

Мы выбрали два дня в неделю, когда катаем полиуретан. Если в эти дни нет таких заказов, то клеим обычным EVA. У нас отлично работает отдел планирования, который следит за сроками и объединяет операции, которые идут вразнобой. Мы знаем, сколько кромки нам нужно будет наклеить, и берем соответствующее количество полиуретанового клея.

То есть, мы исключительно организационными мерами добиваемся, чтобы у нас была чистая ванна и ее не приходилось отскребать, просто засыпаем в конце смены очиститель, запускаем программу очистки, сливаем остатки и все, можно ехать дальше.

Да, мы слышали, что если после полиуретана работать на этиленвинилацетате, то можно засыпать остатки PUR в клеевой ванне не очистителем, а сразу EVA. Но в нынешней ситуации, когда крайне сложно и дорого достать запчасти, мы считаем, что лучше работать по инструкции. Чистота ванны, в общем, залог надежности».

Игорь Дмитриев: *«Клеями я пользовался всякими. Дело в том, что, если у тебя соседи без кромкооблицовочных станков, ты можешь покупать дорогой клей, он очень быстро окупается. Но когда работаешь самостоятельно, то нужно выбирать. Я поначалу пробовал клеи Iowat без наполнения, но они подходят для MDF, а мне нужен клей, который работает и с MDF, и с ДСП. Он хорошо склеивает, но пачкает, а чтобы подбирать, нужно каждый раз покупать новый мешок. Так же вел себя Follmann 1851.*

Мне очень понравился клей Henkel 621 нашего питерского производства, но после наступления некоторых событий он сначала подорожал, а потом вообще исчез. На данный момент я работаю на клее Nobel NB-40, он не размазывается и клеит более-менее адекватно.

На PUR я не работал. Да, детали после полиуретана можно опускать в воду, но, ребята, мы же делаем мебель из опилок, а опилки все равно разбухают. Кроме того, станок после PUR надо чистить, и сегодня ты об этом вспомнил, завтра вспомнил, а послезавтра он схватится и всё, ты его ломом не разобьешь. Хотя, если с утра до ночи идет поток, проблем с этим не будет».

Рабочие моменты

В этом блоке мы спрашивали у спикеров, как управлять кромкооблицовочным оборудованием, насколько часто его приходится «подкручивать», и от чего это зависит. Уточнили, как и зачем контролировать качество приклеивания и какими организационными мероприятиями можно упростить жизнь операторов и предприятия в целом. К примеру, выяснилось, что контроль качества помогает не только обойтись без рекламаций, но и защищает от переделок чужой работы, которую тебе пытаются вменить.

Станислав Кулешов: *«По поводу настроек станка нет универсальных советов. Есть главная задача — сделать максимум «квадратуры» за смену, и мы подбираем два основных параметра: скорость подачи станка и температуру клеевой ванны. Но порой клей ставит условия: допустим, мы хотим работать на 12 метрах в минуту, а приходится работать на пяти, потому что кромка иначе не приклеивается».*

Михаил Радьков: *«Когда ты производишь много продукции и отвечаешь за результат, то должна быть возможность убедиться в качестве приклеивания, ведь это то, что отвечает за срок службы твоего продукта. У нас есть специальные инструменты, с помощью которых, при необходимости, мы можем полностью исследовать весь клеевой шов подетально.*

Если клиент приходит с претензией, что у него через полгода отклеилась кромка, и он может доказать, что деталь вышла с нашего производства, то, безусловно, мы ее переделаем. Брак бывает у всех. Но, помимо этого, встречаются и хитрецы, которые из нашего материала делают мебель в гаражах, а потом пытаются доказать, что это мы ее изготовили плохого качества. Они думают, что все детали одинаковые, но когда я беру деталь в руки, то запросто могу увидеть почерк наших станков: потому что это IMA и потому что это PUR».

Шахриёр Зоиров: *«При правильной настройке клей ведет себя предсказуемо. Если ты настроил станок, и ничего не менялось, то не бывает так, что клея вдруг стало больше или меньше. Если что-то пошло не так, то, скорее всего, какой—то агрегат выходит из строя.*

Само собой, станки бывают разные. Если оборудование с ручными настройками и, возможно, уже изношенное, то оператор руками и глазами проверяет каждую регулировку — не сбилась ли. Еще бывает, что на станках работают в несколько смен, и нужно смотреть, что после себя оставил предыдущий оператор. Если же оборудование на сервоприводах, то там вообще всё с пульта настраивается. Оператор никуда не ходит, ниче-

Фото предоставлено компанией ИП Дмитриев И.А.

го не подкручивает, просто открывает монитор, проверяет настройки и запускает станок.

У нас оборудование работает стабильно. Условно говоря, если станок настроили, то до конца смены он будет работать без изменений. А там уже зависит от технического обслуживания. То есть, если клеевую ванну долго не чистили, то, естественно, всё забивается, подача становится неравномерной, начинаются проблемы. А если техническое обслуживание делается своевременно, все агрегаты работают в штатном режиме, то никаких проблем с клеем не будет».

Фото предоставлено компанией «Альтерна»

Денис Киселев: *«Насколько часто приходится «подкручивать» настройки? Если мы правильно выбрали клей, подобрали режимы работы и температуру, то вообще не приходится. Единственное, бывает сезонная регулировка. Допустим, зимой рабочую температуру нужно делать немного выше, потому что помещение остывает, вряд ли в нем будет 25–27°С. Грубо говоря, если рабочий диапазон клея 180–200°С, то зимой мы работаем на 200°С. А летом, соответственно, уменьшаем температуру, потому что вокруг тепло.*

Но я опираюсь на свой опыт, в другом регионе может быть совсем по-другому. Возможно, где-нибудь северней вообще всё хорошо, нет сезонных перепадов, и они не меняют настройки круглый год. Но у нас, например, на прошлой неделе было 42°С в тени, и это нужно учитывать».

Валерий Зайнетдинов: *«То, насколько часто приходится регулировать настройки станка, зависит от помещения, от температуры, от влажности и так далее. Бывают очень капризные станки. Но мы подстраиваем оборудование раз в 2–3 дня. Второй номер, который принимает детали, оценивает качество шва и видит, когда пора вносить коррективы. Когда есть опыт, это заметно.*

А чтобы контролировать качество приклеивания, мы установили для работников правила: каждые два часа они прогоняют бросовую заготовку, откладывают на пять минут, а потом отрывают кромку. Условно, если на кромке остается стружка, все хорошо.

У нас был опыт, когда нам поставили кромку с очень плохим праймером, и она начала отваливаться. После этого мы ввели контроль, и если что-то случилось, то мы можем примерно оценить, когда это началось, и перебирать не все заготовки за день, а максимум за последние два часа».

Игорь Дмитриев: *«Я всегда слежу за рабочей температурой. Знаю, что многие вообще не меняют температуру, потому что, во-первых, не знают, как перенастроить станок, а, во-вторых, зачем? Привезли клей, работник насыпал и погнал.*

У меня с этим строго, я беру в расчет, что если температура на улице поднимается, то клей будет расплавляться быстрее, будет слишком текучим и начнет пачкать. На клее Nobel я подобрал температуру 176–180°С, если, допустим, похолодало, я поднимаю до 185°С, не больше, не люблю перегревать станки. Даже если работать, допустим, на 180°С, то примерно после второго часа работы клей будет плыть. Во-первых, перегревается ванна, во-вторых, сам клей. Если станок долго работает, надо уменьшать его температуру».

* * *

Большие предприятия ожидаемо предпочитают тяжелое европейское оборудование, которое пусть и уступает современным китайским станкам по количеству «наворотов», но зато имеет огромный запас прочности, стабильно держит настройки и работает в две, а то и три смены. Вообще, крупные фабрики до последнего времени не рассматривали китайское оборудование как альтернативу, поэтому пока нет толковой статистики, как оно ведет себя в суровых производственных условиях.

Основную работу на фабриках выполняют автоматические проходные кромкооблицовочные станки, которые обрабатывают прямые детали. С радиусными заготовками справляются ручные кромкооблицовочные станки. Из–за этого разделения минимальный комплект клеев на производстве включает высокотемпературный EVA для проходных кромочников и низкотемпературный EVA для ручных. Чем шире номенклатура изделий и материалов, тем больше видов клея будет использоваться.

Фото предоставлено компанией «Томские мебельные фасады»

Кроме того, производства непрерывного цикла не могут себе позволить долго искать замену клею, поэтому у них есть солидная «скамейка запасных».

Находят подтверждение слова продавцов оборудования о том, что все больше предприятий переходят на полиуретан. К использованию PUR фабрики подталкивают как пожелания клиентов, так и действия конкурентов. Никто не хочет отстать от прогресса, и вот клей для тонкого и стойкого шва можно найти не только на производстве фасадов, но даже на коммерческом раскрое, не говоря про индивидуальные заказы. Благо, возможность работать с полиуретаном есть почти у любого солидного современного станка.

Интересно посмотреть на тяжеловеса мебельного производства, компанию «Алмаз», которая осваивает полиолефиновые клеи для производства корпусных деталей. Как мы помним, они такие же термопластичные, как EVA, но температурная стойкость у них значительно выше, до 100°С. Если дело у «Алмаза» пойдет, то, возможно, в перспективе полиолефины перестанут быть экзотикой на отечественном мебельном рынке.

Производственники отмечают, что нет универсального клеевого состава. Если оператор берет новый клей, не глядя засыпает его в клеянку и начинает работать, это говорит не только о лихости этого мастера, но и о сомнительном уровне компетенции. Как следует из отзывов, подбор подходящего клея — это кропотливый процесс, причем нельзя ориентироваться только на цену, хотя дорогие клеи более стабильны по составу от партии к партии и с ними проще иметь дело в долгосрочной перспективе. Кроме того, клеи довольно капризно относятся к изменению микроклимата в помещении и очень не любят перегрева.

Фабрики внимательно следят за качеством приклеивания кромки, потому что никто не любит рекламации. Хорошо, когда есть возможность отправить закромленную деталь в лабораторию, но экспресс-тесты с отрыванием кромки проводят повсеместно, они остаются вполне рабочим методом.

И все, буквально, все спикеры от поставщиков клея до технологов говорят о том, как важна дисциплина на производстве. Большую часть рекламаций и отказа оборудования можно предупредить вполне бюджетно, если вовремя проводить техобслуживание и следить за продукцией.

Николай Фефер

ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады
Столешницы
Мебельные детали

г.Томск, пр. Фрунзе 119е, тел.: (3822) 255-202
fasad@tomskfasad.ru, www.tmf70.ru

Покупательский экстремизм: Защита прав Или провокация безнаказанности?

В наше динамичное время контекст меняется крайне быстро. Например, 21 ноября 2023 года АМДПР, «Объединение потребителей России» и «Экспоцентр» провели панельную дискуссию «О проблемах ФЗ: Взаимная ответственность потребителей и предпринимателей за цивилизованность мебельного рынка РФ». Если говорить емко, то речь шла о «потребительском экстремизме», и участники дискуссии всячески подчеркивали, что использовать этот термин нельзя, он в законодательстве зарезервирован совсем для других целей. Однако, за прошедший месяц слово «экстремист» заиграло дополнительными оттенками смысла. Не берусь утверждать, что герои статьи приняли бы этот термин с большим удовлетворением, чем раньше, но избавиться от этого подозрения не могу…

А что это такое?

Федеральный закон о защите прав потребителей призван защищать покупателей от недобросовестных производителей. Мебель — это товар народного потребления, он обязан быть безопасен, и мебельщики должны понимать меру своей ответственности перед заказчиком. Кроме того, значительная часть продаж идет через розницу, непосредственно людям, и здесь не может не возникать конфликта интересов.

«В первую очередь, речь идет о недобросовестных производителях, — пояснил **генеральный директор АМДПР Тимур Иртуганов.** — *Несколько лет назад Ассоциация очень серьезно занималась этой темой, потому что, по разным экспертным оценкам, от 20 до 40% мебели разных видов, в частности, очень много корпусной мебели производилось «теневиками» — производителями, которые не всегда работают в правовом поле, не платят налоги, и, соответственно, не утруждают себя соблюдением элементарных норм, которые у нас зафиксированы в техническом регламенте о безопасности мебельной продукции ТР 025/2012».*

Ситуация осложняется тем, что в мебельную отрасль приходят люди из других сфер, которым

кажется, что для запуска производства достаточно освоить несколько нехитрых станков и заказать ЛДСП на рынке. Нормативные требования к продукции остаются вне зоны их интересов.

«Как мы убедились, — рассказала **директор центра сертификации и исследований «Метроном» Алла Булгакова,** — *огромное количество продавцов мебели или небольших производителей даже не знают о том, что, во–первых, существует технический регламент безопасности мебельной продукции, а во–вторых, что все они обязаны получать сертификаты и декларации соответствия на свою продукцию, в зависимости от вида мебели, и должны этими сертификатами вооружать самих себя и точки продаж, где продается их мебель.*

Мы пришли в мебельный центр и выборочно спросили продавцов, кто и какие разрешительные документы может предоставить. На детскую мебель сертификаты есть у всех. А вот декларации у кого–то просрочены, у кого–то нет протоколов испытаний к ним, у кого–то деклараций нет, а кто–то вообще не понимает, о чем их спрашивают. Например, они предъявляют документы на плиту. Но мы пользуемся не плитой, а мебелью, поэтому нужно иметь декларацию именно на готовую продукцию».

Технический регламент — это тема для отдельного разговора, но уже видно, что часть мебели просто неизбежно не соответствует ожиданиям покупателей, и недобросовестные производители вполне справедливо возмещают им ущерб. Вообще, здесь сходятся интересы как АМДПР, так и «Объединения потребителей России», потому что те и другие заинтересованы в том, чтобы производители соблюдали установленные нормы.

Однако, как это бывает, чтобы выправить ситуацию, ее перегнули в другую сторону. И несмотря на то, что плохой мебели становится все меньше, зато растет количество покупателей, которые почувствовали вкус к «восстановлению справедливости» и в своих интересах пользуются возможностями, которые дает закон о защите прав потребителей.

Экстремисты и Д'Артаньян

О своем опыте общения с проблемными заказчиками рассказал **директор по продажам сети мебельных салонов «Медведь» Антон Лукьянчиков**. Подобные потребители радостно хватаются за малейшую возможность «наказать» продавца за нарушение, причем, требует совершенно несоразмерного возмещения.

«Даже если у потребителя возникает обоснованная претензия, — иллюстрирует свою мысль спикер, — *то, к примеру, там могут быть указаны настолько баснословные суммы компенсации морального вреда, что договориться с потребителем не представляется возможным. Он, подогретый СМИ и недобросовестными юридическими конторами, занимает принципиальную позицию, совершенно не позволяющую договариваться. И ситуация доходит до судебного заседания, где потребитель, который купил кровать за 16 тысяч, требует возмещения морального вреда на 150 тысяч. А дальше мы встречаемся с некой предвзятостью, когда «покупатель всегда прав». Всё, тупик. В результате предприниматель, который допустил даже незначительные нарушения, проигрывает дело и получает штраф».*

Далее, спикер категорически выступает против штрафа, установленного п.6 ст.13. Пункт предусматривает, что суд взыскивает с продавца штраф в 50% от суммы, присужденной судом в пользу потребителя, за то, что продавец не удовлетворил требования потребителя добровольно. На взгляд Антона Лукьянчикова, это абсурдная мера, поскольку к этому моменту продавец уже сделал все, что мог: забрал недоброкачественный товар и вернул деньги. Зато эта мера провоцирует и мотивирует покупателей–«экстремистов». В крайних случаях потребители превращаются в вымогателей.

Следующим камнем преткновения становится ст.32, где идет речь про то, что потребитель может отказаться от исполнения договора, если оплатит исполнителю фактически понесенные им расходы, связанные с исполнением обязательств по данному договору.

«Потребитель может отказаться от приема заказа на любом этапе. В данном случае продавец может попытаться компенсировать сумму понесенных затрат, но ничего более эфемерного, чем «фактически понесенные расходы» я не встречал, — посетовал Антон Лукьянчиков. — *Какие понесенные затраты можно обосновать? Что у*

нас может быть из затрат? Фактор выставления счета, консультирование покупателей, доставка продукции — это настолько ничтожные суммы, что по сравнению с отказом потребителя они никакой компенсации продавцу не дают. Основная стоимость заложена в самому продукте. Пример: мы продавали изделие стоимость около 45 тысяч, а компенсацию получили на 1200 рублей. Это очень однобокая поддержка».

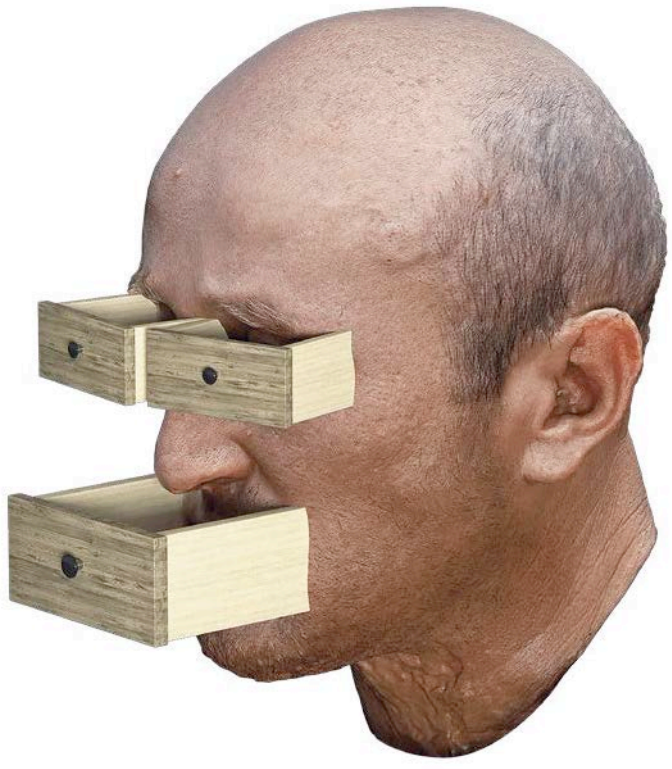
Еще один вопрос относится не к федеральному закону, а к юридическим фирмам, которые якобы оказывают помощь, а на самом деле «заводят» покупателя. Сначала ему «помогают» подготовить исковое заявление, а потом «помогают» копировать его в различные инстанции. Чем их будет больше, тем больше денег получит юридическая фирма. По оценкам выступающего, каждое заявление обходится в 3–5 тысяч, а количество инстанций составляет 4–5 штук. А дальше добавляется «сопровождение» в суде, куда представители этой конторы ходят, как на праздник.

«В результате, — резюмирует спикер, — *потребитель платит и платит, и соскочить с этой «иглы» уже не может. Он хочет выиграть, получить огромное возмещение морального вреда и компенсировать все издержки».*

Если резюмировать, то Антон Лукьянчиков предлагает несколько изменений в закон о защите прав потребителей. Во–первых, обязательно нужно регламентировать и ограничить сумму исковых требований в зависимости от стоимости приобретаемой мебели, чтобы они были хотя бы соразмерны возможностям продавца. Во–вторых, стоит зафиксировать штраф за неудовлетворение требований покупателя и категорически не выплачивать его потребителю. Пусть он уходит государству, например, на развитие «Общества защиты потребителей», но никак не самому потребителю, чтобы не провоцировать последнего. В–третьих, хорошо бы нормировать процесс юридической помощи, чтобы та не загоняла потребителя в финансовую ловушку.

Сапожник в сапогах

Менять законодательство, безусловно, интересно, хотя может быть и чревато. Так, Тимур Иртуганов предостерег мебельщиков от того, чтобы «от души» менять то, что работает: «Несколько месяцев назад один из крупнейших производителей древесных плит обратился с предложением внести изменения в «Федеральный закон о защите прав потребителей». Его, как производителя, тоже не устраивают взаимоотношения с вами, как с потребителями. Так что, когда будете просить внести дополнения, смотрите, не будут ли они потом сказываться на ваших взаимоотношениях с поставщиками, для которых вы



уже выступаете как потребитель. Это палка о двух концах».

А по мнению п**редседателя «Объединения потребителей России» Алексея Корягина**, на все вопросы, которые поднял Антон Лукьянчиков, уже есть ответы, прописанные в законе. А главное, там же есть способы избежать вышеуказанных проблем. Соответственно, дело не в законе, а в том, что бизнес не уделяет внимания должной юридической поддержке своей деятельности и не следит за уровнем компетенции людей, которые ею занимаются.

Например, тот самый штраф потребителю не будет назначен, если не был нарушен досудебный порядок. Если была досудебная претензия, которую производитель рассмотрел и обосновал свою позицию, то штраф уже не назначат, это как минимум. Нет претензии — нет штрафа.

Сам же штраф в 50% ввели не для того, чтобы потребитель «кошмарил» бизнес, а наоборот, чтобы бизнес охотнее договаривался «на берегу» и меньше нагружал суды.

Что касается восстановления справедливости, когда на юридическое лицо накладывают штраф, а на потребителя нет, то председатель Объединения предложил уверенным в себе предпринимателям мощный асимметричный ответ.

«Вас предупредили, что если вы не будете рассматривать претензию потребителя, а он оказывается прав, то вы заплатите штрафы, —

уточнил Алексей Корягин. — *А если нет, тогда вы предъявляете потребителю издержки за судопроизводство. Они могут быть очень большими. Например, вы проводите экспертизу не в центре «Метроном» за условные 40 тысяч, а в «Союзэкспертизе» за 300 тысяч и идете с этим в суд».*

Ценный комментарий по поводу размеров компенсации морального вреда добавила **представитель «Общества потребителей России» Наталия Старостина.**

«По закону моральный вред взыскивается только судом, — уточнила она. — *Если потребитель требует в претензии возмещения морального вреда, вы можете спокойно ему об этом сообщить. Допустим, вы понимаете, что претензия обоснована и согласны с ней, но не согласны с размером компенсации морального вреда. Тогда вы, со своей стороны, компенсируете потребителю то, что вы должны компенсировать, но с моральным вредом потребитель пускай идет в суд. В этом случае никакого штрафа не будет, потому что вы сделали все, что могли.*

Суд может взыскать большую компенсацию морального вреда, если будет затянуто рассмотрение претензий, не будет соблюден срок ответа на претензии или отказ в удовлетворении требований потребителя будет действительно необоснованным».

Лайфхаки от юристов

Эксперты поделились парой советов, которые могут сэкономить бизнесу массу времени и нервов. Например, Алексей Корягин не советует бежать впереди паровоза и проводить самостоятельные исследования.

«Допустим, потребитель провел экспертизу и пришел к вам, — приводит он пример. — *Дальше вы можете действовать двумя способами.*

Первый: вы все—таки проводите повторную экспертизу, причем приглашаете потребителя присутствовать и смотрите, совпадают ли результаты. Допустим, вы говорите ему: «По нашей экспертизе мы вам должны 5 рублей, а по вашей 10, давайте сойдемся на 6». Но я наших клиентов от этого варианта отговариваю.

Лучше, пусть потребитель пойдет в суд, который обязан назначить судебную экспертизу. Дело в том, что судебная экспертиза — это козырной туз, который бьет абсолютно все. Все, что потребитель сделал перед этим, все, сделанное кем—то «на коленке», возможно, подтасованное — это для вас ровным счетом ничего не значит.

Обоснование здесь очень простое. Когда потребитель сам проводит экспертизу, эксперт не предупрежден об уголовной ответственности за дачу ложных показаний и ложного заключения. А в судебном порядке его уже об этом предупреждают. И суд принимает эти доказательства. А экспертизу, проведённую вне суда, запросто может не принять».

Понятно, что экспертизу можно доверить не каждому. Как минимум, нужны опытные люди, снабженные измерительными приборами и испытательными стендами.

«Наш Центр занимается не только испытаниями, — уточнила Алла Булгакова, — *мы помогаем с сертификатами и декларациями, а также у нас есть подразделение товароведческой экспертизы. Мы помогаем суду разобраться в спорных вопросах, когда возникают претензии к качеству мебели, наша задача определить, кто неправ: производитель со своим продуктом или потребитель со своими надуманными претензиями.*

Действительно, сейчас процветает так называемый «покупательский экстремизм». Потребители предъявляют производителю или продавцу совершенно надуманные претензии, дефекты якобы производственного характера. В 2023 году у нас было несколько примеров, когда в суд принимал сторону производителей».

На минуту вернемся к сертификатам. Да, сами по себе они не дают гарантий в споре с вымогателем, но хотя бы показывают суду, что производитель играет честно и готов договариваться. Повторюсь, сертификация и декларирование — это не только для крупных игроков, это требование для всех участников рынка. С другой стороны, когда речь заходит о мебели по индивидуальным проектам, то в законодательстве обнаруживается дыра размером с Антарктиду. Как можно провести сертификационные испытания изделия, изготовленного в единственном экземпляре? Или что делать производителю, которому вернули изделие, сделанное по размерам заказчика? Поэтому мы отложим эту тему на потом.

Составление договоров лучше отдать на откуп специалистам. Алексей Корягин с затаенным восхищением профессионала привел пример договора, который составили юристы крупной компании, производящей кухонную мебель. Он максимально минимизирует потенциальные потери фирмы от взаимоотношений с потребителями. Юристы делают это настолько виртуозно, что выигрывают дела у «Роспотребнадзора» и самого «Общества потребителей России». И даже если они проигрывают, то взыскать что–либо с компании практически невозможно, потому что ответственность размывается между фабрикой, салонами, дилерами, ИП и так далее.

Но в эту игру можно играть вдвоем, поэтому Алексей Корягин советует и бизнесу обращаться в Общество. Оно выступает за баланс интересов и работает с обеими сторонами: с потребителями и с предпринимателями.

* * *

«Объединение потребителей России» еще в мае 2023 года сделало заявление против использования термина «потребительский экстремизм», — рассказал Алексей Корягин. — *Потому что у нас есть соответствующий закон, в котором четко определены термины «экстремизм» и «терроризм», и глупо связывать с ними некоторые злоупотребления правом, которые иногда происходят. Мы же не обвиняем в геноциде населения тех же производителей, допустим, кабельной или молочной продукции, которые завалили рынок фальсификатом».*

К сожалению, отмена названия не приводит к отмене явления. На данный момент у нас действительно есть дисбаланс, когда потребителя гораздо сложнее поймать на нарушении законодательных норм, нежели продавца. Некоторых это прямо провоцирует на нарушения, и что с ними делать — непонятно. В частности, Тимур Иртуганов заявил, что АМДПР до последнего времени отстранялась от обсуждения изменений в Федеральный закон о защите прав потребителей, но теперь будет принимать в нем участие. С другой стороны, представители «Объединения потребителей России» считают, что в законе уже есть все необходимое, просто нужно знать, куда смотреть.

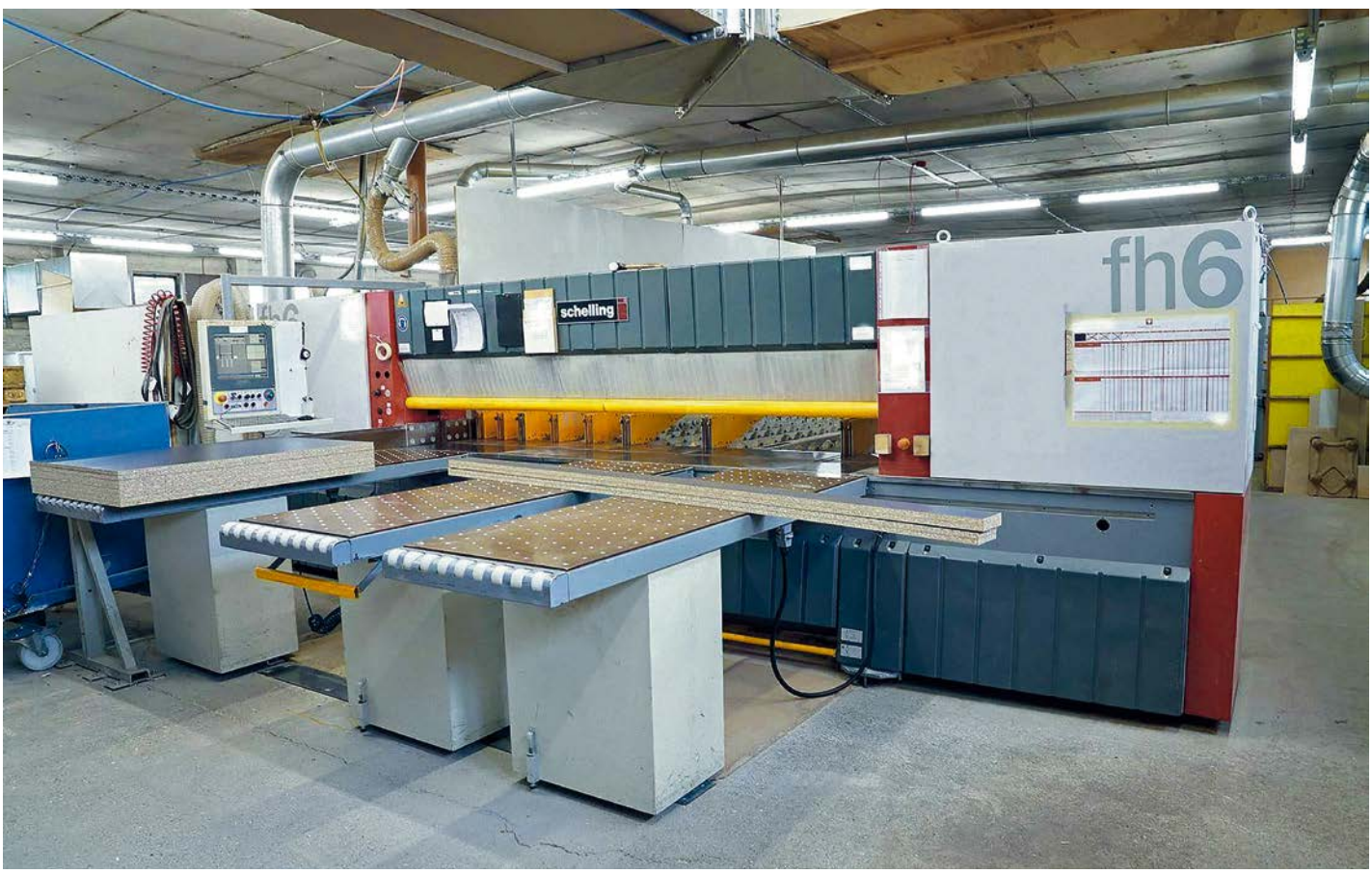
Да, пусть в этом аспекте пока нет единства, но отрадно, что представители мебельной отрасли и общественного движения ведут диалог, а не воюют в судах. Возможно, что конкуренция сможет подвигнуть обе стороны сплотиться и действовать активнее. Например, если одни продвигают в Госдуме какую-то инициативу, то и вторым нужно выдвинуть адекватные аргументы. Но для этого нужно посмотреть на ситуацию отстраненно и понять, что общая задача не в том, чтобы защитить бизнес от покупателя или наоборот, а в том, чтобы через этот баланс защитить экономику и благополучие россиян.

Иван Романов

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ
для производства мебели
IT-ТЕХНОЛОГИИ

Станки
Инструмент
Программное обеспечение

ПИЛЬНЫЙ ЦЕНТР — В КАЖДЫЙ ГАРАЖ



Техническое оснащение мебельной отрасли растет. Быстрее, выше, сильнее и так далее. Мы дошли до того, что некрупным мебельщикам советуют вместо форматно-раскроечного станка брать форматно-раскроечный центр. Но не все продавцы могут объяснить, в чем выгода от такого приобретения.

ФРС Martin T75 Prex

Опыт зарубежных фабрик говорит, что подавляющее число распила они делают на форматно-раскроечных центрах с ЧПУ (ФРЦ/пильный центр/распиловочный центр). На компактных ФРЦ с небольшим вылетом пильного диска, где пилят по 1–2 листа. Рядом с центром стоит подъемник, поэтому для работы достаточно одного оператора. Он и лист загружает, и детали уносит. Форматно-раскроечные станки используют для оперативных подпилов и специфических задач вроде пиления под углом.

ФРЦ с ЧПУ китайского производства стартует примерно с 2,5 млн рублей, за эти деньги можно купить две навороченные форматки с сенсорным управлением, интеграцией с БАЗИСом, принтером и сканером, и еще останется (хотя есть форматки типа Martin T75 Prex, которые дороже пильного центра).

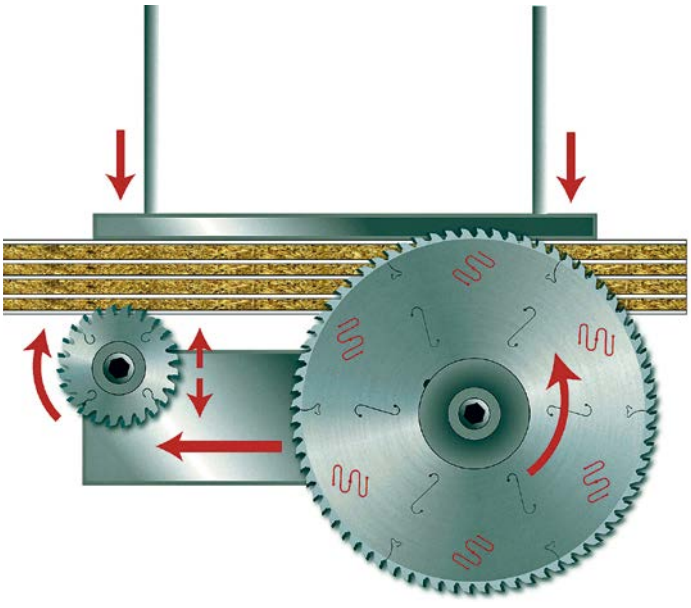
Тем не менее, в этом противостоянии чаще выигрывает пильный центр. Значит, дело не только в цене.

Принято считать, что центр нужен, когда есть большой объем. Это не всегда так, потому что сейчас мы больше зависим от оператора ФРС, от остроты его глаза, от того, как он настраивает станок и организует работу.

Посмотрим, в чем пильный центр сильнее с точки зрения конструкции, квалификации персонала и удобства работы. На основную «фишку» центра, пакетный раскрой, акцент делать не будем, для индивидуальных производств это не определяющий фактор.

Конструкция

По принципу действия ФРС и ФРЦ — станки-антагонисты. Если в форматно-раскроечном станке пильный узел закреплен, а заготовка перемещается вручную, то в пильном центре, наоборот, заготовка жестко фиксируется прижимной балкой, а двигается пильный узел. Отсюда и различия в конструкции.

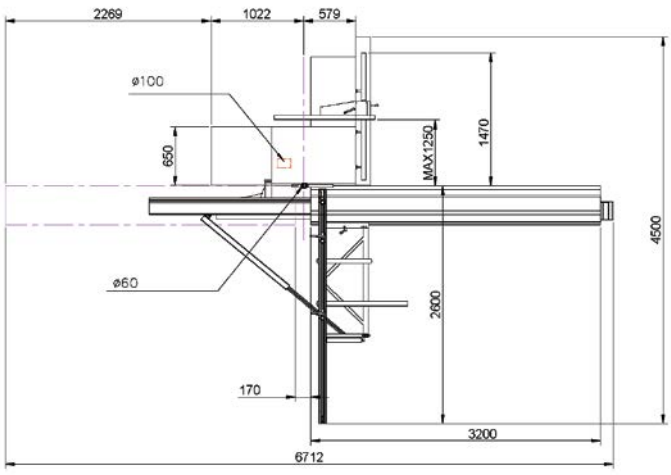


Принцип работы пильного центра

Для форматки, например, критически важно, чтобы движущаяся каретка была одновременно жесткой (не прогибалась под весом листа) и легкой (чтобы оператор мог ее двигать). Хитрые технические решения приводят к тому, что очень многое зависит от точности настройки станка. А поглощение вибрации вообще превращается в отдельный вид спорта.

Стоит учитывать, что все дополнительные «навороты» на форматке мало влияют на производительность. Они нацелены на повышение точности и качества распила и удобство работы оператора.

Пильный центр не ограничен ни габаритами, ни весом. Многие технические задачи решаются «в лоб», например: нужен мощный двигатель — бери с запасом, нужна направляющая для двигателя — возьми металл потолще. Из этого следует, что центр существенно тяжелее (то есть виброзащищеннее), точнее и долговечнее просто в силу конструкции.



Габариты рабочего поля ФРС KDT-132PV

Вопреки первому впечатлению, пильному центру нужна почти такая же рабочая площадь, как форматке. Когда смотрят на форматно-раскроечный станок, забывают о том, что ему при работе требуется протащить через пилу всю каретку, все 3200 мм. То есть, нужно место и спереди, и сзади. Для нормальной работы ФРС нужно зарезервировать площадь примерно 7х5 метров.

У ФРЦ все операции происходят внутри и не выходят за внешние габариты машины. Для компактных моделей с передней загрузкой это чуть больше 6 х 5 метров. Центры с автоматизированной задней загрузкой занимают, конечно, уже другие площади — 10х7 метров и более.

Человеческий фактор

Форматно-раскроечный станок без человека не работает. Можно сказать, что оператор пилит форматкой и задает геометрию деталей и повторяемость размеров.

Даже на тех ФРС, где параллельным упором управляют сервоприводы, а на поперечной линейке есть цифровые упоры, где очередность раскроя показана на сенсорном экране, и где принтер печатает этикетки… Так вот, даже на них прижимает лист и двигает каретку человек. А если мы берем в расчет среднестатистический станок с ручным выставлением размеров, с люфтом каретки и волнообразным плитным материалом, который не хочет ровно лежать, то разница будет еще очевиднее. Погрешность там может доходить до миллиметра.

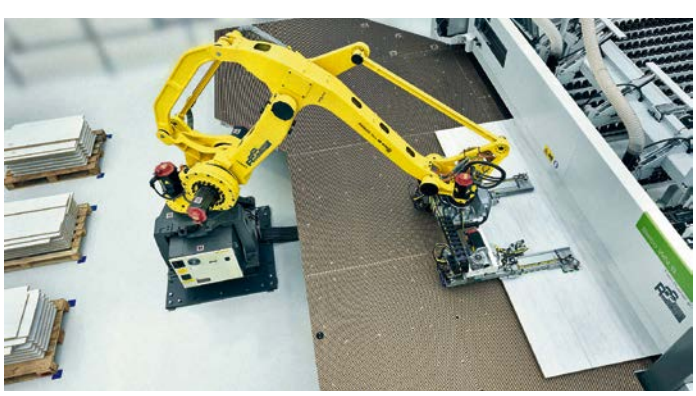
Качество раскроя, точность и та же самая производительность — это производные от опыта и глазомера того, кто управляет станком. Опытного оператора

Оператор ФРС

Пильный центр с загруженным листом

сначала нужно найти/переманить, а потом обеспечивать ему зарплату соответственно квалификации.

Человек, работающий с пильным центром, практически не влияет на точность распила и соблюдение прямых углов. Машина справляется самостоятельно и сохраняет повторяемость и точность на уровне десятых долей миллиметра. Конечно, и оператор может ошибиться, например, при ручном вводе значений вместо 567 набрать 765. Но если перетаскивать данные напрямую из CAD-программы, таких промахов не будет. Оператор должен овладеть исключительно формальными знаниями: системой управления и общими алгоритмами работы. Время обучения работе на пильном центре гораздо меньше, а требования к соискателю ниже.

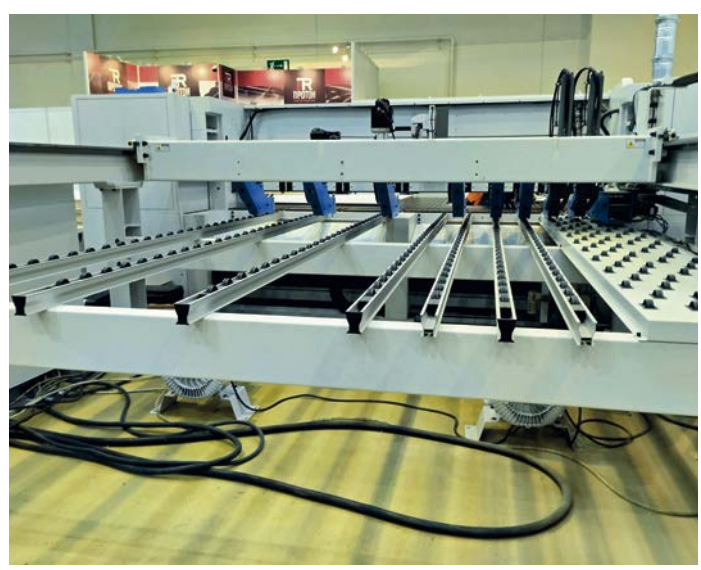


Роботизированная пильная ячейка

Уже можно одним глазом заглянуть в будущее, в мебельную «индустрию 4.0», где вкалывают роботы, а не человек. Biesse на прошлогодней выставке Ligna показывали такую полностью роботизированную пильную ячейку. «Умный склад» (это «люстра» с вакуумными присосками, катающаяся по кран-балке) приносит лист MDF и загружает в ФРЦ. Вместо оператора у подающих столов крутится здоровенный манипулятор, тоже с присосками. Он успевает раскладывать и поворачивать полуфабрикаты, забирать готовые детали и укладывать их на поддоны.

Особенности пильных центров

Пильные центры можно разделить на ФРЦ с передней загрузкой и с задней загрузкой. В первом случае листы загружают на рабочий стол либо вручную, либо при помощи подъемников, во втором листы складируют позади пильного портала, и центр сам их оттуда достает по мере необходимости. Ну, либо их туда загружает «умный склад». В любом варианте задняя часть ФРЦ занимает большую часть площади, поскольку там расположены толкатели/захваты.



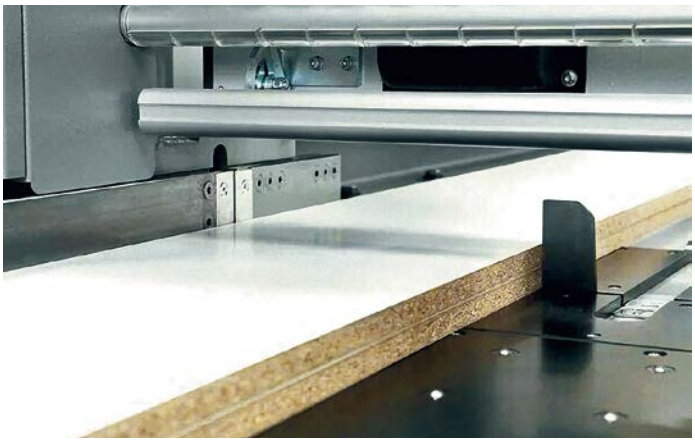
ФРЦ с передней загрузкой, вид сзади

Задача оператора — поджать деталь к базовой линейке, подать к захватам и запустить цикл. Далее станок все делает сам. Захваты зажимают плиту и отводят назад, боковой прижим выравнивает лист по опорной линейке, прижимная балка опускается и стартует пильный узел. Отметим, что высота пильного диска автоматически подстраивается под высоту и ширину пакета. То есть, пила не несется через весь рабочий стол на полном вылете, наоборот, аккуратно выныривает рядом с деталью и после пропила столь же аккуратно скрывается в столе.

Далее прижимная балка отпускает заготовку, и захваты выталкивают отрезанную часть вперед. И только здесь в дело вступает оператор, который либо уносит готовые детали, либо откладывает полуфабрикаты в сторону до следующего цикла.

Геометрия деталей

Чтобы заготовка была точно под 90° к пиле, ее поджимают к основной линейке боковым прижимом. Вариант прижима «плавник» или shark выглядит как стальная пластина, расположенная на оси резания. Также в роли прижима могут выступать ролики, расположенные по обе стороны линии пропила. В результате заготовка фиксируется в трех точках: базовая линейка, прижим, захваты. Поэтому углы на пильном центре выдерживаются более строго, чем на форматке.



Боковой прижим "плавник"

Создается впечатление, что напилить «банан» на ФРЦ нереально. Но специалист компании LIGA считает иначе:

«Да, проблемно. Но возможно. Из-за того, что плитный материал сейчас востребован мебельной промышленностью, некоторые производства экономят время и не соблюдают технологию. Плиту достают из горячего пресса еще до остывания, в результате чего она не успевает отрелаксировать, и в ней возникают внутренние напряжения. А после распила деталь изгибает».

Толкатели

Основная функция захватов, закрепленных на подвижной балке — удерживать лист и двигать его относительно линии пропила на нужное расстояние назад–вперед.

Двойной толкатель

Для повышения производительности конструкторы придумали хитрый ход. Они поставили параллельно основным толкателям независимый. Если в раскрое есть узкие детали, то зажимы могут захватывать их по две штуки и выдвигать на разные расстояния. Или можно одновременно делать поперечные пропилы на узкой заготовке и продольные — на широкой. Получается, что за один раз пила отрезает детали двух размеров.

У Biesse эта функция называется TwinPusher, у SCM — Flexcut, у Homag — Power Concept, Liga зовет без изысков — «раздельный толкатель TwinPush». Рост производительности от такого дополнительного захвата может составлять до 40%, но очень многое зависит от карты раскроя. Поэтому в среднем считаем 20–30%.

«Воздушная подушка»

Клапаны на подающих столах

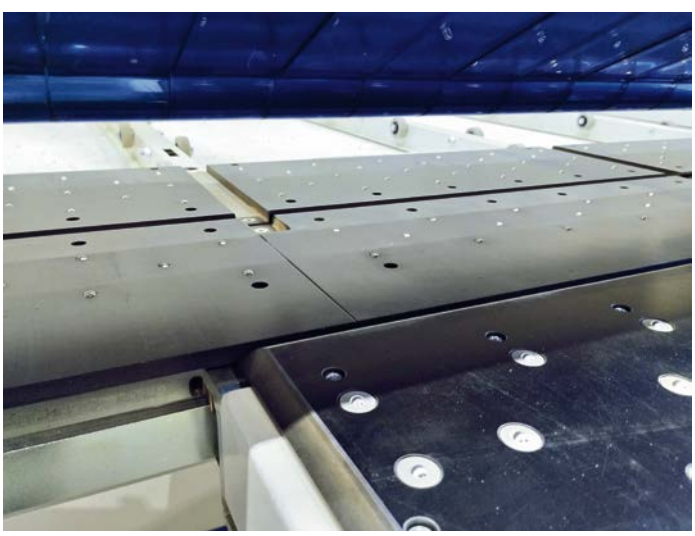
Подающие столы современного пильного центра оснащены «воздушной подушкой». На рабочей поверхности множество отверстий, своего рода клапанов, которые закрыты снизу подпружиненными шариками. Вентилятор подает в пространство под столом воздух, и когда деталь ложится сверху и под-

Передвижные подающие столы

жимает шарики, возникает та самая «подушка». Причем, сами столы можно передвигать вдоль зоны пила. Например, можно набрать из них широкий «остров» для приема больших деталей.

Во-первых, «воздушная подушка» помогает легко перемещать детали. Целый лист ЛДСП или пачку боковин шкафа можно двигать одной рукой.

Во-вторых, можно не опасаться поцарапать декоративные покрытия. Даже пыль на рабочих столах практически не скапливается, ее сдувает. Однако, если планируется работа с деликатными материалами, то нужно смотреть, чтобы «воздушная подушка» доходила до области реза.



"Воздушная подушка" в области реза

Промежуточное складирование

На форматно-раскроечном станке не очень удобно складывать заготовки, а большие полуфабрикаты приходится таскать до ближайшего стеллажа или стола. Причем, еще нужно держать в голове, где какой остаток поставлен.

Складирование готовых деталей у пильного центра

Подающие столы пильного центра достаточно большие, чтобы на них можно было разместить полосы для промежуточного хранения. А на сенсорном экране появляются подсказки, куда именно стоит положить деталь, как развернуть и где находится следующая в очереди. Если система интегрирована со складом, то она может показать даже то, как заготовки нужно расположить на поддоне.

Программное обеспечение

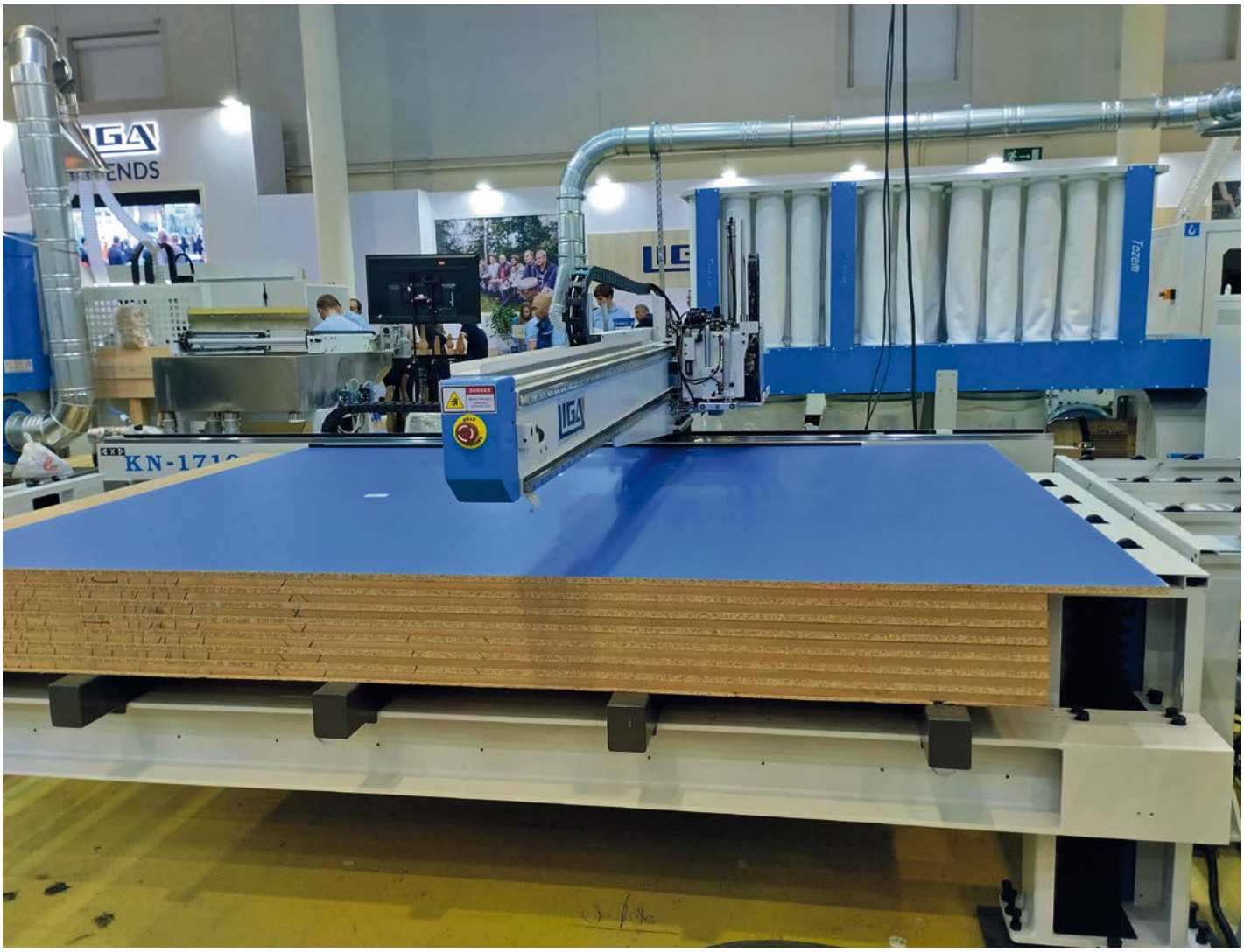
Каждый производитель снабжает оборудование собственным программным обеспечением. Встроенное ПО позволяет заводить детали вручную и наглядно имитирует процесс распила. Собственно, за подсказки, что куда положить, тоже отвечает оно. Также ПО помогает распечатывать этикетки, если принтер предусмотрен.

Программное обеспечение на станках KDT

Но зачастую программа оптимизации раскроя в базовое оснащение не входит. Поэтому неплохо, когда станок дружит с «БАЗИСом», «КЗ-Мебель» или «bCad». Это позволяет и раскрой оптимизировать, и построить сквозной сбор данных на основе этикеток.

Маркировка

Тенденции на мебельном рынке таковы, что растет количество индивидуальных заказов и, соответственно, повторяющихся деталей становится все меньше. Каждый лист раскраивается по своей карте. Чтобы не запутаться в большом количестве деталей и не замерять потом каждую рулеткой, используют этикетки. На бирке можно указать размеры детали, номер заказа, параметры обработки и, конечно, штрих-код, который помогает автоматизировать производство. Если использовать сканер, то, как минимум, система учета будет знать, где находятся детали. В случае потери их можно будет довольно точно локализовать в пространстве, а не бегать и искать по всему цеху. А вообще, штрих-код может запускать программы обработки, например, на сверлильно-присадочном станке с ЧПУ.



Автоматическое наклеивание бирок на линии нестинга

Для справки, наклеивать этикетки может как «умный склад», так и сам пильный центр. Лист размечают бирками еще до того, как он пошел в работу. Похожая система работает на линиях нестинга, которые поставщики оборудования показывают на выставках.

Гораздо чаще на пильных центрах оператор вытаскивает из принтера свежеотпечатанные самоклеящиеся этикетки и собственноручно лепит на детали. Во-первых, если это все-таки пакетный раскрой, то роботизированная рука сможет обработать только верхний лист, а человек – все. Во-вторых, это более гибкое решение. Например, если у детали есть лицевая сторона, на которой этикеток быть не должно, то оператор просто ее перевернет и наклеит на обороте. В-третьих, этот вариант просто дешевле.

Скорость работы

У пильного центра есть холостая и рабочая скорости движения агрегатов. Холостой ход, в частности, возврат каретки после пила может достигать огромных значений — до 200 м/мин. Ну да, 12 км/ч выглядит не очень внушительно, но это до тех пор, пока не встанешь рядом со станком. У китайских ФРЦ она выше, у европейских ниже, поскольку ограничения прописаны законодательно. Толкатели вхолостую двигаются медленнее, примерно на скорости 90 м/мин.

Рабочая скорость зависит от материала и инструмента. Она варьируется в широких пределах и подбирается опытным путем. Как поделился инженер SCM, например, плиты Kronospan на 40 м/мин пила подкалывает, а на 30 м/мин раскраивает чисто. Пакет, соответственно, нужно пилить еще медленнее, примерно на 20 м/мин. Для сравнения, средняя скорость распила на форматке — около 15 м/мин.

К слову, европейские производители с легким снобизмом замечают, что большие скорости холостого хода не просто бесполезны, а и прямо вредны. И считают рекордные параметры маркетинговыми ходами. При скорости холостого хода в 100 м/мин каретка пролетит все рабочее расстояние в 3,8 метра за 2,4 секунды, а при 200 м/мин за 1,2 секунды. Выигрыш в абсолютном значении ничтожен, но во втором случае сложнее затормозить суппорт, что ведет к уменьшению срока службы станка.

Инструмент, замена и юстировка

Расходный ресурс — пильные диски для ФРЦ — это те же самые основной и подрезной пильные диски. На подрез ставят конический диск, поскольку на пильных центрах есть прижимная балка, которая насильно выравнивает плитный материал. К тому же его легко регулировать с пульта управления.

Инструмент для ФРЦ

От инструмента для форматно-раскроечных станков основной диск отличается не столько внешним диаметром, сколько посадочным отверстием. А вот подрезной диск заметно крупнее. От размеров основной пилы зависит, какое количество листов ЛДСП она может раскроить за один проход. Допустим, пила диаметром 400 мм на компактном Filato HP 290 дает вылет 95 мм, чего хватает для пакета в 5 листов.

Самое главное, что нужно помнить о работе с пильным центром — после него нужно использовать кромкооблицовочный станок с прифуговкой. Потому что даже при пакетном раскрое нижний лист будет иметь ступеньку от подреза.

Замена инструмента производится вручную, как на классическом форматнике. Правда, есть ряд технических фишек, упрощающих процесс. Так, прижимную шайбу пилы может отщелкивать пневматика, то есть не нужно возиться с ключами или шестигранниками. Положение дисков может настраивать автоматика, что опять-таки экономит время на пробные резы. У Biesse за юстировку отвечает лазер, у SCM — калиброванные плиты с тензодатчиками, которые просто зажимают пилу по плоскостям и определяют ее координаты в пространстве.

Безопасность

В этом аспекте ФРЦ на голову опережает форматки. Чисто технически можно засунуть пальцы под пилу, но это требует сознательного нарушения техники безопасности. «Ага!», — сказали суровые сибирские мужики, и затолкали в дробилку лом.

Это очевидная безопасность. Есть еще неочевидная. Например, аспирация на раскроечном центре куда серьезнее, чем на форматно-раскроечных станках. То есть, легкие оператора страдают от пыли го-

Пильный узел ФРЦ

Защитная планка отключает станок при попадании руки оператора в зону реза

раздо меньше. Также снижается нагрузка на позвоночник, точнее, на поясницу работника, поскольку он катает листы по «воздушной подушке», а не перетаскивает их на себе.

Угловые пропилы

Нельзя не отметить, что по сравнению с форматно-раскроечным станком пильный центр имеет фундаментальный недостаток: у него нет наклона пильного узла.

Угловые пропилы «из коробки» тоже может делать не каждая машина. Эту проблему решают как самодельными приспособлениями, так и фабричным дополнительным оснащением (поворотные линейки на подающие столы, опорные точки).

В тех случаях, когда пропилы под углом все же необходимы, вспоминают о форматках или об обрабатывающих центрах. Правда, компания Homag придумала агрегат «module 45», который устанавливают прямо на пильный центр возле базовой линейки. Он подпиливает торец заготовки в диапазоне 0–46°, но работает только с «родными» оборудованием и программным обеспечением.

Выводы:

Форматно-раскроечный центр превосходит форматно-раскроечный станок в точности и качестве распила, которые никак не зависят от квалификации оператора. Вероятность ошибок из-за влияния человеческого фактора значительно меньше. Это касается как настройки оборудования, так и безопасности труда.

При выборе стоит обратить внимание на программное обеспечение. В современных станках оно играет даже более важную роль, чем само железо. Не каждый станок можно «подружить» с CAD-системой, которой вы пользуетесь. Бывают случаи, когда люди тратят на это годы. А переносить размеры вручную — удовольствие сомнительное и нервозатратное.

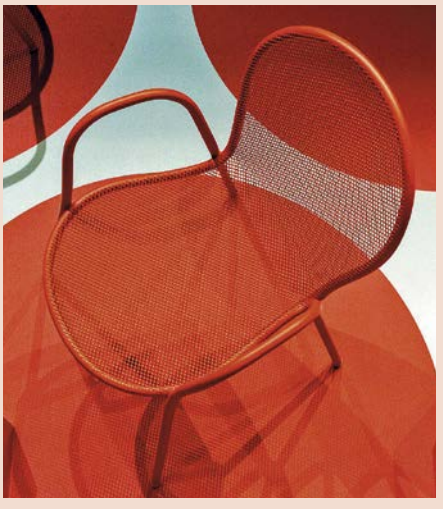
Производительность ФРЦ, который пилит по одному листу, немногим выше, чем у ФРС. Но пакетный раскрой существенно улучшает результаты центра. Так, если распиливать по 7 листов, то за смену можно переработать 20 кубометров ЛДСП. Другими словами, если на производстве уже загружены две форматки, то пильный центр вместо третьей будет архилогичным шагом.

На коммерческом раскрое китайский пильный центр окупается меньше, чем за год. Европейское оборудование в сходных условиях окупит себя примерно за 2 — 3 года.

Николай Фефер

ВЫСТАВКА SALONE DEL MOBILE 2024 АНОНСИРОВАЛА ПРОГРАММУ

Как отметила президент Salone del Mobile Мария Порро, 62-е издание будет отличаться новыми подходами, экспериментами с технологиями и серией мультикультурных инициатив. Среди них проект под названием Thinking Rooms, подготовленный при участии американского кинорежиссера Дэвида Линча. В дизайне этих иммерсивных пространств он отдает дань уважения салону, предлагая гостям погрузиться в схожую с его фильмами таинственную и медитативную вселенную. Выставка кухонь Eurocucina будет сопровождаться рядом инсталляций и



специальных событий, исследующих роль продуктов питания. Кроме того, посетители смогут увидеть инсталляцию Under the Surface, авторы которой размышляют о влиянии ежедневного потребления воды и о том, как современный дизайн ванной комнаты способен изменить наши привычки. Этот год станет знаковым для SaloneSatellite: выставка молодых дизайнеров

пройдет уже в 25-й раз, в честь чего в музее Triennale также состоится посвященная ей экспозиция. В это же время на самой выставке будут представлены работы 600 прогрессивных талантов из 37 стран. Миланская студия Formafantasma возвращается на салон с пространством Drafting Futures для проведения программы паблик-токов и книжным магазином Corraini с изданиями по дизайну, искусству и архитектуре.

Salone del Mobile пройдет с 16 по 21 апреля.

СТОЛ VEVA ОТ BLÅ STATION

Шведский мебельный бренд Blå Station в сотрудничестве с дизайнерами Стефаном Борселиусом и Томасом Бернстрандом создал стол , который имеет регулируемую высоту, которую можно изменить, повернув ручку вручную.

Стол Veva от Blå Station имеет круглое основание и столешницу, соединенную цилиндрической центральной ножкой.

Можно выбрать столешницы, основания, ножки и ручки разного цвета.

Нога содержит телескопическую внутреннюю трубку, которая поднимается и опускается путем ручного вращения ручки.

Доступны два варианта высоты: более короткий стол (52 сантиметра в самом низком и 72 сантиметра в самом высоком) или более высокий стол, высота которого варьируется от 90 до 120 сантиметров.

В ассортимент входят столы двух разных стандартных высот.

Основание, ножка и столешница изготовлены из хромированной стали, лакированной стали или композитного ламината, а ручка и корпус рукоятки — из цинка.

Диаметр столешницы составляет 52 сантиметра, а цвета каждой части стола можно смешивать и сочетать для создания индивидуальных комбинаций.

БРАЙАН ТОРИН СОЗДАЕТ СТУЛЬЯ, ИСПОЛЬЗУЯ ТЫСЯЧИ ЛИСТОВ БУМАГИ

Дизайнер Брайан Торин создал набор из четырех стульев, сделанных из стопок манильской бумаги.

Эта работа, получившая название «Абзац в четырех стопках», состоит из четырех отдельных стульев, каждый из которых состоит из 3000 сложенных друг на друга кусочков мятой манильской бумаги — типа бумаги, используемой в конвертах.

Каждый лист бумаги был индивидуально приклеен к находящемуся под ним куску. Листы приклеиваются только на сиденья стульев, так что естественное напряжение, создаваемое процессом склеивания, заставляет край бумаги начать наклоняться вверх, образуя спинку стула.

«Это первое исследование использования стопок манильской бумаги в мебельных масштабах», — сказала Торин.

«Использование промышленной бумаги имеет богатую историю в искусстве, но, в основном, оно известно благодаря использованию в папках и конвертах, которые удерживают и хранят информацию и связывают наш мир воедино, как книги».

По словам Торин, 10 человек работали в течение месяца, чтобы сложить и склеить все отдельные листы бумаги.

В нем приняли участие восемь художников-иллюстраторов из Люринга Августина, представленные вместе с дизайнерами Масы, и его цель была возродить дух здания, которое Маса в настоящее время занимает. Это было описано как дом, где проводились «эклектичные собрания, объединявшие художников, писателей и других известных деятелей».

Работы Торин были обрамлены настенными драпировками из смолы и стали британской художницы Рэйчел Уайтрид.

PROLETARIUM: НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ БРЕНДА ZAPAZUHA, ПРИЗВАННАЯ СЛУЖИТЬ ЧЕЛОВЕКУ

По задумке основателя бренд-студии ZAPAZUHA, минского дизайнера Михаила Курносова, коллекция состоит из обаятельных «тварей», созданных, чтобы служить человеку. Эти объекты, эстетика которых опирается на «строгое формообразование с умеренно-доминантными признаками», превращаются в вещь для других, таким образом разделяя судьбу своего владельца. Первый предмет в составе новой линейки — диван свободной компоновки ZAVALINAK: несмотря на свою монолитную форму, модель получилась гибкой и динамичной, адаптируясь к потребностям пользователя и при необходимости легко становясь креслом. «Proletarium человекоцентричен, объятно-услужлив и утилитарно-угодлив. Каждая "тварь" здесь обладает особой поэтической и мемориальной сущностью, которая возрастает по мере того, как утрачивается эффект новизны. Эта сущность способна сродняться с человеком, все полнее раскрываясь с течением времени», — рассказывает Михаил Курносов. Диван ZAVALINAK, а также модульный диван ЖЫ-ЖЫ и анатомический стул LORDOZ будут представлены на выставке ARTDOM в Москве.

ZAHA HADID ARCHITECTS ПРЕДСТАВИЛА ВОДОРОДНЫЕ ЗАПРАВОЧНЫЕ СТАНЦИИ ДЛЯ ИТАЛЬЯНСКИХ ПРИСТАНЕЙ

Британская студия Zaha Hadid Architects строит 100 заправочных станций в итальянских причалах для энергетической компании NatPower в качестве «первой в мире инфраструктуры для заправки экологически чистым водородом».

Заправочные станции Zaha Hadid Architects (ZHA), предназначенные для использования на прогулочных судах, будут поставлять экологически чистый водород, производимый с использованием возобновляемых источников энергии.

Планируется первую зарядную станцию установить этим летом, а к 2030 году построить еще 100 в 25 итальянских причалах и портах, возглавляемых NatPower H, которая является частью энергетической компании NatPower . Инвестиции составят 100 миллионов евро.

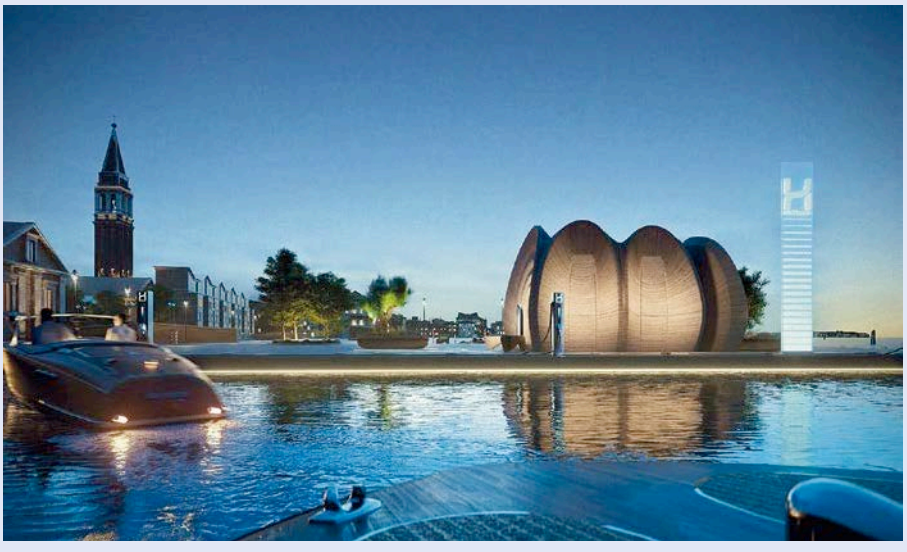
Зарядные станции являются частью усилий по поощрению использования лодок, работающих на экологически чистом водороде, для коротких поездок. Водород можно использовать для выработки электроэнергии в топливном элементе, выделяя только водяной пар и теплый воздух в отличие от загрязняющих окружающую среду двигателей внутреннего сгорания.

«Установив инфраструктуру для доставки экологически чистого водорода, NatPower H стремится создать сеть центров устойчивой энергетики во всех крупных итальянских причалах и создать идеальные условия для содействия постоянному развитию и использованию судов, работающих на водороде», — заявили в студии.

По данным студии, 100 станций могут ежегодно устранять около 45 000 тонн выбросов парниковых газов от прогулочных судов этого региона.

Каждая станция будет разделена на восемь изогнутых отсеков и построена из бетонных блоков, напечатанных на 3D-принтере, со слоистой композицией, повторяющей геометрические формы морской жизни.

По данным студии, станции площадью 50 квадратных метров будут полностью перерабатываться и построены из секций сухой сборки, чтобы минимизировать строительные отходы.



«Построенные из низкоуглеродистого бетона, структурная прочность водородных заправочных станций ZHA создается за счет геометрии, а не за счет более широкого использования материалов, — сказал директор Zaha Hadid Architects Филиппо Иноченти. — Объединяя последние инновации в строительных технологиях с исторической инженерией, разработанной римлянами по всему Средиземноморью более 2000 лет назад, станции используют передовые технологии кругового строительства, отражая приверженность NatPower H к экологически ответственному будущему».

Проект основан на исследованиях группы ZHA по расчетам и проектированию (ZHA Code) по каменным конструкциям, бетону, напечатанному на 3D-принтере, и экологичных цифровых бетонных конструкциях, разработанных совместно с Block Research Group и Incremental3D.

ТЕКСТИЛЬ ИЗ КОЛЛЕКЦИИ LIGHT ОТ MOMENTUM TEXTILES AND WALLCOVERING

Бренд материалов Momentum Textiles and Wallcovering выпустил коллекцию тканей, предназначенных для использования в медицинских учреждениях.

Девять отдельных тканей с рисунком составляют коллекцию Light, каждая основана на целебных свойствах природы и на том, как свет взаимодействует как с естественной, так и с искусственной средой.

Все ткани, разработанные в первую очередь для использования в медицинских учреждениях, изготовлены из 100% винила и допускают чистку отбеливателем, чтобы обеспечить максимальную гигиеничность.

«Объединяя научные исследования и наш собственный опыт проектирования помещений здравоохранения, ориентированных на пациентов, Light

является отражением постоянной приверженности Momentum созданию продуктов, которые отдают приоритет как эстетике, так и здоровью», — сказала Шантель Макгоуэн, вице-президент по текстильному дизайну в Momentum.

Каждый из девяти узоров, в том числе геометрический Abeam, пятнистый Flitter и лиственный Liven, представлен в различных цветах, которые легко вписываются в широкий спектр интерьерных решений.

Помимо медицинских учреждений, бренд предусматривает использование текстиля в гостиничном бизнесе и интерьерах рабочих мест.

СТУДЕНТКА ИЗ ЛОНДОНА СДЕЛАЛА НАБОР ДЛЯ РЕСТАВРАЦИИ СТАРОЙ МЕБЕЛИ ИЛИ СОЗДАНИЯ НОВОЙ

Furniture First Aid Kit (F.F.A.) представляет собой напечатанный на 3D-принтере модульный набор соединений, которые позволяют пользователю собрать или починить мебель в домашних условиях. Студентка Лондонского университета искусств Ялан Дан стремится сподвигнуть людей не выбрасывать более ненужную или старую мебель и материалы, а дать им вторую жизнь и таким образом внести свой вклад в развитие культуры этичного потребления. Для изготовления элементов набора молодой дизайнер рассматривала разные виды отходов, но в итоге остановилась на биопластике, пригодном для цифровой печати: «Я решила объединить остатки материалов с современными технологиями, чтобы создать новую мебельную систему и убедиться, что каждый предмет мебели — это ресурс, который нельзя игнорировать», — рассказывает она. В набор входят четыре типа соединений, с помощью которых можно фиксировать поверхности и детали под разными углами. Отверстия в соединениях позволяют вставлять шурупы или гвозди, чтобы крепко удерживать элементы конструкции между собой.

Жан Мари Массо — дизайнер, опережающий само время

Жан Мари Массо, настоящий гуру французского дизайна и талантливый архитектор, родился 8 сентября 1966 года в Тулузе. Она стала его малой родиной, и в таланте известного дизайнера воплотились как современные тенденции развития крупного промышленного города, так и эмоции и страсть юга Франции. Он очень разносторонне талантлив, и работает и в области разработки эргономичной мебели, образцы которой становятся настоящими сенсациями, и в проектировании уникальных зданий и сооружений.

Гениальный дизайнер родом из обычной семьи, не связанной с высокими искусствами. Сначала Жан-Мари начал изучать авиастроение в инженерном училище, но затем понял, что это не его, и в 19 лет Массо открывает для себя мир дизайна. Он переезжает в Париж и поступает в престижную Высшую школу промышленного дизайна. После того, как он окончил учебное заведение, начинается сотрудничество талантливого молодого человека с известным специалистом по предметному дизайну Марком Бертье.

В 1996 году проявилась еще одна грань таланта Жана-Мари в проектировании зданий, и он основал студию вместе с архитектором Даниэлем Пузе, которая специализировалась на промышленном дизайне и дизайне интерьера для европейских и японских компаний, включая Yves Saint Laurent, Renault, Moroso, Cappellini и Magis. Сейчас он развивается как архитектор частных и общественных пространств в сотрудничестве с Даниэлем Поузе. В Высшей национальной школе декоративных искусств в Париже он преподает контекстуальный подход, сосредоточенный на человеке через исследование предметов первой необходимости.

Studio Massaud сегодня известна во всем мире. Он удостаивался звания «Дизайнер года» (2007, 2009), получил Wallpaper Design Award в 2014 году, Interior

Innovation Award в 2015 г. и много других престижных наград и премий. Он сотрудничает с мировыми брендами: Yves Saint Laurent и Cappellini, Baccara и Cacharel, Renault и Toyota и многими другими. Три главные мотива в его работе — это лаконичность и элегантность в предметах интерьера, создание комфортной мебели для отдыха, архитектурные творения, навеянные природой. Все проекты Жана-Мари Массо убеждают нас в том, что именно ему удалось поженить французский пуризм с зеленым дизайном. Все чистое, свежее, экологичное прекрасно удается дизайнеру. «Предметы должны быть функциональны, удобны, красивы, но главное психотерапевтичны», — считает Жан-Мари.

Кредо Массо — дизайн в формате eco green, создаваемые им предметы просты, элегантны и совершенны своим лаконизмом. Вот некоторые из тех работ, в которых это воплотилось наиболее выразительно:

• **кресло Brooklyn** — воплощение современной элегантности. Подушки обиты элитной кожей Pelle Frau, есть прочный металлический сердечник, а также элементы декора — ремень из кожи с микроперфорацией по краям спинки кресла и подушек, удлиненная металлическая деталь в центре и кожаные ремни, поддерживающие сиденья;

• **инновационная гардеробная Senzafine** с трубками для вешалок и многочисленными комодами, ящиками, разнообразными полками, которые можно переставлять как гигантский, но комфортный трансформер;

• **уютные кресла Le Club** с покатой спинкой, стальным или алюминиевым каркасом и максимально эргономичными подлокотниками, внутри сиденья — формованный полиуретан, снаружи — кожа или ткань;

• **комплект мебели Paris Seoul** отличает регулировочный механизм глубины выдвижного сиденья и модульность системы для стиля минимализм, несмотря на довольно высокую стоимость, они популярны и в России;

• **кресло Seattle**, которое было создано Массо в 2015 году, обито премиальной кожей с отделкой строчкой и перфорацией, все детали кресла обтянуты натуральной кожей, даже ножки, что дает суперкомфорт;

• **кресла Poliform Santa Monica Home**, уютные и очень комфортные за счет двойного полиуретана в сиденьях и эстетически привлекательные из-за канта и декора в виде строчки по внешней стороне спинки изделия;

• **торшер Kubik, B&B Italia, 2005 и лампа Solar**, удивляющие своими футуристическими формами, смесители Axor с предусмотренными полочками для мыла или же для бокала вина в ванной и много другое.

Этот дизайнер не был бы самим собой, если бы не создал эксклюзивные по своему удобству изделия для отдыха.

Кресло Poliform Wallace — это визитная карточка Массо. Громоздкое кресло сделано наподобие облака, которое обволакивает человека и создает уникальный комфорт. Внутри полиуретан, обивка из мягкой кожи — покой, удобство и ультранеобычный дизайн. Жан-Мари Массо продумывает все до мелочей, и это играет важную роль для комфорта эксклюзивной мебели.

Дизайнерское кресло Poliform Wallace, каждый экземпляр которого отлит в отдельности, каждая складка которого продумана и уникальна, характеризуется инновационными формами. Здесь Массо исследует новые творческие возможности. Аккуратное, почти невесомое основание, воздушный дизайн сиденья и современные технологии, позволившие реализовать смелую идею, превратили это кресло в земной аналог парящего облака.

Талантливый человек талантлив во всем, а уж если говорить о великолепном дизайнере Жане-Мари Массо, чье дарование граничит с гениальностью, то это проявляется в полной мере во всем, что он делает. Он работал с мировым лидером по производству уличной мебели компанией Dedon и создал уникальный диван TIGMI, который завоевал награду в интернациональном конкурсе ICONIC AWARD. Другое название мебели — диван в тени или дом в укрытии. Название произошло от берберских слов «тень» и «дом», а само изделие сочетает в себе изысканный комфорт с мягким внутренним слоем дивана, плотным наружным покрытием и легкосъемной крышей. Эта конструкция действительно напоминает домик, в котором уютно и здорово находиться на природе, и одновременно это комфортная водонепроницаемая мебель.

Талантливый дизайнер пошел дальше и создал для компании Dedon удивительные **кресла Seashell** с эргономичными спинками и съемными подушками, а также другие предметы этой коллекции — удобный табурет для бара, стул для релакса с небольшим, но приятным дополнением в виде скамеечки для ног и прочие образцы уличной мебели.

Коллекция уличной мебели Slim Line с четырехместными диванами, шезлонгами и лежаками, с огромными комфортными подушками своими формами напоминает парящий над землей огромный дирижабль;

Всех эти замечательные коллекции органичны, эстетически совершенны, максимально комфортны и словно бы озарены улыбкой и теплом гения французского предметного дизайна Жана-Мари Массо.

Кресло-качалка Poltrona Frau Don'do — пример непревзойденного мастерства, применяемого в современном дизайне, идеальный баланс линий, полученный благодаря опытным мастерам. Это настоящая современная классика. Изделие сочетает в себе аккуратный и уверенный стиль с сильным акцентом на комфорт. Корпус модели выполнен из многослойного бука, а ножки — из массива дуба с отделкой из грецкого ореха. Подголовник кресла регулируется по высоте с помощью ремешка. Обивка выполнена из кожи Pelle Frau. Специальное продольное сшивание украшает поверхность.

«Материал — это только одна часть головоломки, которая нам нужна для реализации концепции или проекта. Дизайн добавляет ценность в этом отношении, потому что дизайн — это творческий синтез», — считает Жан-Мари Массо.

Проект Scarlett выполнен в ярком стиле Жана-Мари Массо, который любит сочетать архитектурную геометрию с мягкими объемами. Этот уютный круглый диван поможет расслабиться после тяжёлого дня или просто приятно провести время. Scarlett соблазняет и очаровывает своей оригинальной формой, доброжелательным и щедрым пространством. Это диван, шезлонг, гнездо, убежище и сердце любой домашней обстановки. Диван окружен полированным стальным кольцом, поддерживающим систему кожаных ремней. Серия ремней создает конструкцию, которая служит одновременно подлокотником и спинкой, изящной решеткой, которая вмещает мягкое сиденье.

Массо как будто бы играет, переключаясь с одного предмета своего внимания на другой, словно напоминая другого знаменитого француза — актера Жана Альфреда Виллена-Маре, который в преклонном возрасте переключился с кино на скульптуру и керамику и достиг в этом деле удивительных успехов. Но Массо повезло больше, он может создавать талантливые вещи и архитектурные проекты с молодого возраста.

Среди того, что делает Массо, немало великолепных архитектурных проектов. Жан-Мари Массо в высшей степени вдохновлен природой. Его органический дизайн известен во всем мире.

Стадион Volcano Chivas в городе Гвадалахара (Мексика) мастер великолепно вписал в природную среду, спроектировав его в 2009 году в виде вулкана. Белая крыша выглядит словно облако, парящее над вулканом, который готов к извержению. Вместо того, чтобы создавать парковку вокруг стен стадиона, архитекторы решили включить 8500 парковочных мест под наклонными сторонами «вулкана». По словам самого Массо, это даже не стадион, а экосистема, идеально вписывающаяся в природу. Конструкция спроектирована таким образом, чтобы минимально вредить окружающей среде, расширены зоны кол-

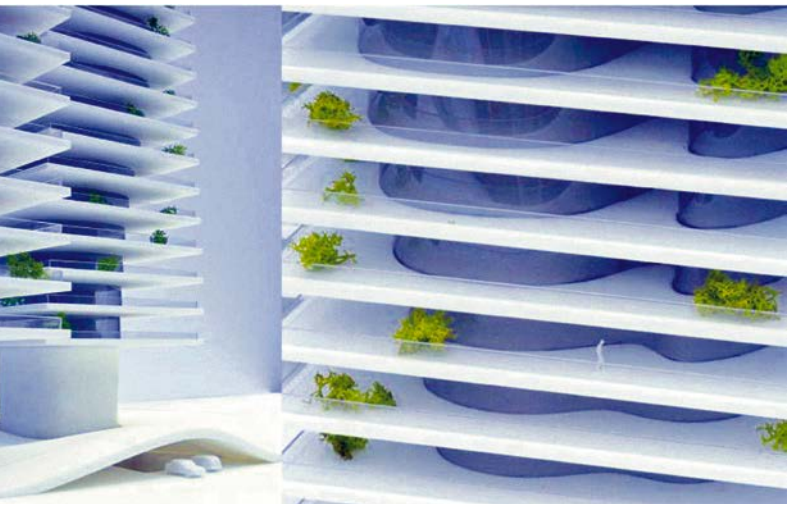
лективного использования, а сама идея материализовалась в эффектной форме: стадион похож на ковш, врытый в плодородный холм.

Летающий отель-дирижабль Mannel Cloud — это дирижабль в форме огромного воздушного «кита», который перебрасывает по воздуху 40 постояльцев и 17 человек обслуживающего персонала на расстояние до 5000 километров. Он был разработан совместно с французской национальной лабораторией аэронавтики Onera. Максимальная скорость полета — 170 км/ч.

«Дизайн и архитектура — пограничное пространство между культурой и природой. И архитекторы должны позаботиться о чистоте и экологичности своих проектов. Мне нравится трактовать интерьер как экстерьер. Например, если в квартире есть сад, человек не так сильно отъединен от природы. Ему, живущему в загазованном мегаполисе, вдали от лесов и больших парков, становится легче дышать», — отмечает Жан Мари.

Одной из самых удачных работ он считает проект в Мексике: **жилые небоскребы Life Reef** («Риф

жизни») в Гвадалахаре. *«В каждой квартире мы планировали разбить сад, чтобы у ее обитателей был собственный живой «риф». В свою очередь, предметы домашней обстановки — важные элементы наших частных «оазисов». Они должны быть функциональны, удобны, красивы, но самое главное — психотерапевтичны. Зеленый цвет и растительные формы приводят нас в состояние гармонии, дарят позитивные ощущения, которые нам так необходимы»,* — говорит Массо.



В дизайне природа также вдохновляет мастера на создание удивительно **хороших и необычных свечей в виде гигантской гальки B&B Italia, кашпо высотой с человека Serralunga** или **кресла Truffle от производителя Porro.**

Автомобильные бренды видят в нем перспективного профи. А эксперты считают его дизайнером, который не просто рисует новые вещи, но всегда предлагает новое видение, и философское, и экономическое. Его всегда интересовал человек и приемлемая для него среда обитания. Каждый его проект — рационализаторское предложение, жизнестроительный и экономический сценарий, попытка примирить мечту с реальностью. Массо всегда хочет спроектировать что-то вневременное и универсальное, и часто ему это удается.

«Для меня дизайн выглядит следующим образом: ты видишь некий контекст. Он может быть как обширным, так и весьма узким. И ты видишь некие принципы. Они могут быть культурными, экологическими или экономическими. Существуют еще многие другие принципы, иногда противоречащие друг другу. Как только ты идентифицировал принципы, то элегантный дизайн — это поиск простого решения, которое вбирает в себя все аспекты и превращает их в творческий синтез», — говорит Жан-Мари Массо.

По материалам Интернет

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События и экспозиции мебельной отрасли

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

РЕКЛАМА

При поддержке Минпромторг России

Под патронатом ТПП РФ

Expo Rating

Организатор ЭКСПОЦЕНТР

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

14 – 18 января 2024 г.
IMM COLOGNE – 2024
Кёльн, Германия
Международная выставка мебели
www.imm-cologne.com

18 – 22 января 2024 г.
MAISON & OBJET – 2024
Франция, Париж
Неделя дизайна в Париже
www.maison-objet.com

23 – 28 января 2024 г.
ISTANBUL FURNITURE FAIR – 2024
Международная выставка мебели
www.istanbulfurniturefair.com

13 – 16 февраля 2024 г.
SIBBUILD — 2024
Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»
Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири
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

18 – 21 марта 2024 г.
CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR (GUANGZHOU) PHASE 1 — 2024
Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)
Международная торговая выставка мебели для дома
www.ciff-gz.com

28 марта – 31 марта 2024 г.
CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR (GUANGZHOU) PHASE 2 — 2024
Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)
Международная мебельная выставка (комплектующие и компоненты)
www.ciff-gz.com

02 – 05 апреля 2024 г.
MOSBUILD — 2024
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
Международная выставка строительных и отделочных материалов
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

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2024 ГОД

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

24 — 26 апреля 2024 г.
IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО. ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2024
Челябинск, ДС «Юность»
Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке
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

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

22 — 24 июня 2024 г.
АРХ МОСКВА — 2024
Москва, Гостиный двор, ул. Ильинка, д. 4
Международная выставка архитектуры и дизайна
www.archmoscow.ru

12 — 14 июня 2024 г.
«МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР. ДЕРЕВООБРАБОТКА» — 2024
Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»
Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности.
fiw.kz

14 — 16 августа 2024 г.
EXPO MEBEL ASTANA — 2024
Выставка «Мебели, фурнитуры, обивочных материалов и оборудования»
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

05 — 09 сентября 2024 г.
MAISON & OBJET — 2024
Франция, Париж
Неделя дизайна в Париже
www.maison-objet.com

Итоги выставки «Мебель-2023»

Выставка «Мебель» ежегодно одно из самых ожидаемых профильных событий мебельной отрасли. В текущем году это уже 34-я выставка. Она прошла с 20 по 24 ноября.
В этом году выставка доказала всем, что по праву занимает место лидирующей отраслевой площадки.

Выставка была интересной, наполненной как экспозициями мебельных компаний, так и поставщиков комплектующих и оборудования, крутые стенды притягивали посетителей, деловая программа была настолько насыщенной и интересной, что там можно было находиться часами и днями. К слову, о посетителях: это был невероятный поток профессионалов-мебельщиков, который заявил весомо о себе уже в понедельник, а во вторник, среду и практически весь четверг был просто аншлаг! И если от участников мне часто приходилось слышать комплименты в адрес выставки, то посетители были более сдержаны. То в этот раз со всех сторон и от гостей нашего стенда мы слышали: «Крутая выставка, бомбическая выставка, вот это да!». Коридоры «Экспоцентра» заполнили мебельщики из различных городов России и стран СНГ.

Аналитика

Экспозиция выставки расположилась на 80 000 кв. м, что на 16% больше, чем в прошлом году. Её составили стенды 1074 компаний из 13 стран: Австрии, Германии, Египта, Ирана, Италии, Казахстана, Китая, Республики Беларусь, Республики Корея, России, Турции, Узбекистана, Японии. Было представлено 608 российских компаний и 466 зарубежных.

Число посетителей достигло 44 289 человек, которые приехали из 88 регионов России и 58 зарубежных стран.

Компании продемонстрировали новые коллекции мебели, оригинальные дизайнерские решения и материалы. Участники выставки провели прямые переговоры с потенциальными клиентами, нашли новых партнеров и заключили выгодные контракты на ближайший год.

Генеральный спонсор выставки — ООО «КАСТАМОНУ МАРКЕТИНГ ЭНД ТРЕЙД», стратегический партнер выставки — ООО «ЭКСТРАВЕРТ».

Экспозиция

Как всегда, 7 павильон был занят под экспозицию комплектующих для производства мебели. Мебельная фурнитура, алюминиевый профиль для шкафов и фасадов, клеи, лакокрасочная продукция так далее. Надо отметить, что среди экспонентов был большой пул поставщиков из Турции, в основном тех, кто уже наладил отношения с российским рынком. Так продукцию турецкого производителя наполнения для шкафов и кухонь Starax представила компания «21 век». Некоторые новинки, которые завод показал осенью на Intermob в Стамбуле, компания уже представила на своем стенде. Лакокрасочную продукцию из Турции Polchem который год позиционирует компания «Арикон». А ежегодный участник выставки «Мебель» компания «Евростиль» стала представлять как официальный дистрибьютор турецкие лакокрасочные материалы Ibavet задолго до всех европейских санкций. Один из крупнейших турецких лакокрасочных заводов Kayalar, представляющий в России материалы под маркой GENC уже приобрел заметную популярность среди производителей мебели и фасадов.

Год от года на экспозиции компонентов все более весомую долю занимают российские производители. Новинки представил старейший производитель лицевой фурнитуры — компания «Валмакс» (г. Миасс). Микрон, Кламет, Риальто, Plastigy давно зарекомендовали себя как производители качественной лицевой фурнитуры из пластмасс. Компания «Алди» (г. Смоленск) показала новые покрытия лицевой пластиковой фурнитуры и новые модели, разработанные с помощью искусственного интеллекта. Участник выставки компания «Едличка» — производитель кромки со стажем. Уральская фурнитура представила свои изделия из металла для производителей мягкой и корпусной мебели.

Радует, что в этом списке и производители клеев. Компания «Хома» предложила мебельным производствам клеи для склеивания древесины, для кромкооблицовки и мембранно-вакуумного прессования.

Функциональная фурнитура — это тот продукт, который у нас практически не производится. Но наши компании работают над тем, что привезти из Европы или Турции, а что заказать и поставить из Китая. Фурнитура FGV из Италии была представлена на стенде «Норкпалм», TITUS из Словении на стенде «Слорос», GTV из Польши на стенде компании «Меридиан», DTC из Китая на стенде компании «Меко», Firmax на стенде «Т.Б.М», Lemax на стенде «Магамакс» и так далее. Так что выставка показала, что без качественной функциональной фурнитуры мы не останемся.

В 1, 2 павильонах и в «Форуме» демонстрировались новые коллекции мебели, была представлена мебель разных ценовых сегментов для спален, столовых, гостиных, детских, а также кухни от производителя, диваны и кресла, офисная мебель, мебель для гостиниц, кафе и разнообразные предметы интерьера. Также свою продукцию представили небольшие мастерские по изготовлению авторской мебели. Очень символично и стильно выглядела экспозиция EXTRAVERT, где были представлены проекты мебели под брендом VENA. «Лузалес» представили комоды и мебель для гостиной из массива под дизайн Ikea.

В выставке приняли участие мебельные компании «Анрэкс», «Любимый дом», «Олмеко», «Andrea», «Вектор», «Е1», «Сведста», «БРВ Мебель», «Орматек», «Мебель братьев Баженовых», «Мария», Neopolis Casa, «ТриЯ», «Пинскдрев», «ЗОВ» и многие другие.

20 регионов оказали поддержку и финансировали участие своих производителей в выставке. С коллективными экспозициями выступили предприятия

из Архангельской, Калининградской, Кировской, Костромской, Ленинградской, Нижегородской, Пензенской, Рязанской, Ульяновской, Ярославской областей, Республики Татарстан, Республики Марий Эл, Республики Северная Осетия.

Если говорить об уровне экспозиций, то запоминающихся было немало. Одной из самых интересных, эффектных и масштабных экспозиций был стенд российского производителя фасадов и столешниц из г. Воронежа компании «Кедр». Всем запомнится космонавт с флажком «Кедр», утопающий в зелени стенд и непринужденная игра в шахматы для тех, кто решил ненадолго отвлечься от выставочной суеты.

Kastamonu встречали гостей раздачей турецкого мороженого, на стенде проходили периодически различные интерактивные мероприятия, интересно смотрелось дефиле декоров в модных толстовках.

Не забудем, конечно, что в третьем павильоне работала экспозиция поставщиков оборудования и инструментов для производства мебели, а во втором разместились поставщики тканей для производства мягкой мебели.

Производители и поставщики разной продукции для мебельной отрасли из Китая разместились в разных павильонах и их число превосходило, как мне показалось, то, что было до пандемии и санкций.

Деловая программа

В рамках деловой программы состоялось 35 отраслевых мероприятий, которые помогли определить эффективные решения актуальных вопросов, касающихся государственной поддержки и обеспечения мебельного производства сырьем и комплектующими, поиска необходимых кадров, использования современных технологий продаж в ритейле, развития дизайнерского искусства.

Важным событием деловой программы стала IV Всероссийская конференция производителей мебели, организованная Ассоциацией предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) и «Экспоцентром».

Заседание Совета по вопросам развития лесного комплекса РФ при Совете Федерации провел заместитель Председателя Совета Федерации Юрий Воробьев.

Участники обсудили состояние отраслей ЛПК, связанных с глубокой механической переработкой древесины, а также рассмотрели перспективы использования беспилотных летательных аппаратов для нужд лесного комплекса России, проконтролировали реализацию предыдущих решений Совета и утвердили планы работы на 2024 год.

Основой деловой программы стал Форум «RusМебель-2023», организованный АМДПР и АО «Экспоцентр».

В программу форума вошли: Совместное заседание Экспертно-консультативного совета по лесному комплексу при Комитете Совета Федерации ФС РФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию, Комитета ТПП РФ по предпринимательству в лесопромышленном комплексе «Проблема подготовки кадров с участием отраслевых учреждений среднего профессионального образования (СПО)», круглый стол «Актуализация и внесение изменений в Технический регламент Таможенного союза «О безопасности мебельной продукции» 025/2012», круглый стол «Как построить бизнес с Китаем», Совещание «Формирование требований к профессиональным характеристикам в деревообрабатывающей и мебельной промышленности в общероссийской системе отраслевых квалификаций», Совещание с участием предприятий легкой, химической, металлообрабатываю-

щей промышленности и ЛПК «Импортозамещение в мебельной промышленности. Поставки тканей, лакокрасочных материалов, комплектующих отечественного производства», Открытый лекторий по промышленному дизайну мебели с участием преподавателей отраслевых вузов «Соединение цепочки выпуска мебели: от разработки дизайна до выпуска готовой продукции на примере компаний». Общее количество участников мероприятий Форума превысило 400 человек.

Большое число представителей мебельных компаний, работающих в условиях активно меняющегося спроса на мебельную продукцию, расширения каналов онлайн-торговли и обостряющейся конкуренции на рынке, собрал форум «Как победить конкурентов в 2024 году? Ключевые компетенции для мебельного бизнеса». Мероприятие организовано АО «Экспоцентр» в рамках проекта «ЭКСПО-Академия» в партнерстве со Школой бизнеса «МИРБИС».

Интерес слушателей вызвала Отраслевая дискуссия «Риски и возможности развития мебельного ритейла в 2023—2024 годах. Прогнозы, реальность и технологии», организованная АО «Экспоцентр» в партнерстве с SteadyControl. Модератором выступила Ирина Коваленко, руководитель направления SteadyControl Мебель.

Участники обсудили тренды мебельного рынка (как меняется мебельная розница); изменения покупательского спроса: как не создавать барьеры, а быть рядом с клиентом; влияние системы SteadyControl на клиентоориентированность и эффективность персонала; мебельный ритейл в 2024 году.

В рамках выставки состоялся Furniture Retail Fest 2023/ Фестиваль мебельного ритейла. Соорганизатором фестиваля выступило агентство FCProject.

В этом году участники дискуссий и круглых столов подвели итоги 2023 года и построили прогнозы на 2024 год с лидерами рынка, презентовали самые амбициозные розничные проекты 2023 года, рассказали и показали, как зарабатывать на маркетплейсах. Ведущие ритейл-эксперты поделились секретными лайфхаками повышения эффективности розничной торговли мебелью.

АО «РОСТЕСТ» и АО «Экспоцентр» 21 ноября провели практикум «Безопасность мебельной продукции — тренд в требованиях к поставщикам торговых сетей и маркетплейсов».

Юлия Васильцюн, руководитель службы внутреннего комплаенса АО «РОСТЕСТ», и Юлия Александрова, заместитель руководителя органа по сертификации «РОСТЕСТ-Москва», председатель Экспертного совета РОСТЕСТа, рассказали о вход-

ных требованиях торговых сетей и маркетплейсов: как стать надежным поставщиком»; как не потеряться в требованиях к поставщикам торговых сетей и маркетплейсов», представили Национальный химический регламент, вступающий в силу в 2024 году, разобрали самые распространенные ошибки при декларировании.

Внимание участников и посетителей выставки привлек форум «Трансформируйся или умри: зачем мебели брендинг, новостройки и нейросети?», организованный АО «Экспоцентр» при поддержке брендингового агентства Brandcore. По словам модератора форума, руководителя брендингового агентства Brandcore Андрея Овчинникова, мало создать бренд, нужно сделать так, чтобы этот бренд переместился в сознание клиента.

Прошли сессии, темами обсуждения которых стали: стратегии работы с брендами; сложности выбора мебели покупателем, почему так происходит и как это изменить; новостройки с мебелью как до-

полнительный канал продаж для производителей мебели; нейросети в продвижении брендов; как работа с брендом помогает сделать +25% продаж на падающем рынке. Эксперты отрасли провели мастер-класс «Как стать и оставаться брендом №1. Бренд и дистрибуция как основные драйверы роста продаж мебели» и дискуссию «Реальные практики брендинга. Обмен мнениями. Разбор».

Форум подтвердил интерес профессиональной аудитории мебельной отрасли к брендингу в качестве эффективной технологии, повышающей лояльность покупателя и увеличивающей продажи.

22 ноября Евгений Тюрин, президент Союза Дизайнеров и Архитекторов, владелец закрытого бизнес-клуба для дизайнеров «ГРАНИ», эксперт по продажам и работе с премиальными клиентами, совладелец 5 бизнесов в сфере дизайна и строительства стал модератором Бизнес-форума для дизайнеров интерьера. Форум организовал «Экспоцентр» в партнерстве с Союзом Дизайнеров и Архитекторов.

В рамках сессий участники говорили о гармонической планировке по Васту, каналах привлечения клиентов для дизайнеров; современном искусстве — мощном инструменте для продвижения бренда мебельной компании, импортозамещении: взаимодействии мебельных компаний и дизайн-студий.

Впервые на выставке «Мебель» прошел форум «Успешный старт в сегменте e-commerce в 2023/24 годах: тренды, возможности и эффективные инструменты для масштабирования бизнеса в индустрии мебели». Форум, организованный «Экспоцентром» в партнерстве с операционным партнером маркетплейсов XWAY, открыл CEO компании XWAY Антон Ларин. Он рассказал о сегодняшней ситуации на рынке онлайн-торговли и дал практические рекомендации производителям мебели для продвижения и продажи своих товаров в этом сегменте.

Компания «МИР» (Мебель. Инвестиции. Ритейл) и «Экспоцентр» провели конференцию «Мебельный бизнес по-русски. Нестандартные возможности роста продаж в условиях нового кризиса 2023». Основатель и генеральный директор компании «МИР», генеральный директор АТЛАНТМЗС (Мебельный Закупочный Союз) Алексей Лопухин обратил внимание слушателей на то, что для участников конференции важно получить свежую аналитику, обзор актуальных стратегий и инструментов непосредственно от мебельных практиков.

23 ноября прорывными решениями в маркетинге поделились мебельные компании на форуме «Мебель Digital: умный маркетинг, гарантирующий прибыль», организованный АО «Экспоцентр» в партнерстве с Консалтинговой группой Domashenko. Digital. Модератором выступил Валерий Домашенко, основатель и CEO Domashenko.Digital Consulting Group, которая специализируется на росте продаж, эксперт образовательного проекта Forbes «Школа миллиардера», приглашенный профессор по темам интернет-бизнеса и digital-продаж в ведущих вузах страны.

Впервые в рамках деловой программы выставки состоялся Форум «Цифровой маркетинг в мебельном бизнесе: метавселенные и нейросети», модератором которого стала Наталья Иванова-Достоевская, заместитель директора Высшей школы креативных индустрий РЭУ Г. В. Плеханова, продюсер кино и анимации, руководитель анимационного департамента «Студии Ред Карпет». Форум организован АО «Экспоцентр» в партнерстве с ООО «МАФФ Медиа».

На форуме были заслушаны выступления экспертов о растущем тренде онлайн-шопинга, их ре-

комендации относительно формирования кейсов мебельных компаний с использованием технологий создания метавселенных, рассказ о способах применения иммерсивных технологий для увеличения чеков сложной продукции и моделирования мебели в виртуальной реальности.

В рамках деловой программы выставки прошел 23-й Форум директоров малых и средних предприятий «Мебель как бизнес». Организаторы: АО «Экспоцентр» и КВК «Империя Форум». На форуме рассматривались актуальные технологии продаж мебели в 2024 году через маркетплейсы, розницу, опт, дилеров, дистрибьюторов, DIY и для сегмента отелей и ресторанов.

На аналитической сессии «Эффективные стратегии продаж мебели в 2024 г.: состояние, тренды и перспективы для развития мебельного бизнеса» с обзором отечественной мебельной отрасли выступила генеральный директор первой маркетинговой компании, специализирующейся на аналитических исследованиях рынков, «Экспресс-Обзор» Светлана Федорова. Следующее выступление затронуло принципы выбора канала продаж мебели: возможности, проблемы поставок и пути преодоления.

Работу форума продолжили практикумы «Продажи через маркетплейсы: алгоритм успешного входа на основе среднего чека и типа мебели»; «Продажи мебели через Почту России, розницу, ОПТ, дистрибьюторов и дилеров»; «Продажи мебели в мебельные торговые центры, новостройки»; «Продажа мебели в отели и рестораны (HoReCa): как попасть в закрытый канал».

Ежегодно большое внимание привлекает проект «Час дизайна», (площадка Design Lounge), организованный АО «Экспоцентр» в партнерстве с агентством Archdialog в рамках специального образовательного проекта «ЭКСПО-Академия».

Участники Дня «Интерьер. Правила дизайна» рассказали о перепланировке квартир и ее новых правилах, планировке необычных проектов квартир, пошаговом плане дизайна ресторанов, свете в интерьере. Были заслушаны выступления Василия Губанова, коммерческого директора ООО «Роял-Групп», Натальи Соло, ведущего преподавателя отделения Дизайн интерьера, Екатерины Дятловой, архитектора, дизайнера интерьера и других спикеров. Амбассадором Дня выступил Константин Цепелев, светодизайнер, эксперт по освещению, блогер.

На мероприятиях Дня «Дизайн мебели. От идеи до реализации» основатель компании «Мастерская интерьера», создатель проекта «Искусства ради», проектировщик мебели Вера Долинина, руководитель компании «Новый Интерьер», член Ассоциации дизайнеров и декораторов интерьеров России Жанна Федорова, руководитель конструкторско-технологического отдела, проектно-архитектурного отдела и отдела обработки заказов компании «Первая мебельная фабрика» Иван Ходенко обратили внимание слушателей на решающее значение эффективных коммуникаций для реализации успеш-

ного взаимодействия дизайнеров и менеджеров мебельных компаний, поделились опытом выстраивания продуктивного диалога с представителями творческого сообщества, занимающимися проектированием самой разнообразной мебельной продукции, рассказали о практических особенностях взаимодействия в части обеспечения конструкторско-технологических работ.

Следующий День был посвящен новым технологиям и услугам в дизайне. Амбассадором Дня стала Диана Балашова, блогер, дизайнер, декоратор. Внимание слушателей привлекли интересные выступления известных дизайнеров, архитекторов, руководителей студий: Екатерины Дятловой, Николая Николаева, Анастасии Владыко и других спикеров.

Четвертый день выставки прошел под знаком креативности. Лекция Лены Горячевой была посвящена теме «Must know. Самые тиражируемые предметы мебельного дизайна. Как отличить подделку от оригинала».

В четвертый раз на выставке был проведен отраслевой чемпионат WoodworkingSkills 2023, организованный Ассоциацией предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) совместно с АО «Экспоцентр». Программа соревнований включала в себя такие направления профессиональных компетенций, как «Производство мебели», «Столярное дело», «Промышленный дизайн в мебели», «Станочник деревообрабатывающих станков». Мероприятие проходило три дня. Из 63 участников сертифицированные эксперты определили победителей, церемония награждения которых прошла 22 ноября.

По традиции на выставке «Мебель-2023» состоялась торжественная церемония награждения победителей конкурса на соискание XVIII Национальной премии в области промышленного дизайна мебели «Золотая кабриоль». Организаторы конкурса: АМДПР и Союз дизайнеров России. Генеральным спонсором выступил «Экспоцентр», партнёром — «Кастамону». Церемонию вручения наград и памятных подарков провели генеральный директор АМДПР Тимур Иртуганов и заведующая кафедрой Дизайн мебели РГХПУ им. С. Г. Строганова, Председатель жюри конкурса Лилия Макарова.

Завершило деловую программу выставки «Мебель-2023» награждение победителей 18-го международного конкурса по качеству продукции в номинациях «За высокие потребительские свойства товаров» и «За успешное продвижение качественных товаров». Конкурс провели АНО «Союзэкспертиза» ТПП РФ и АО «Экспоцентр».

Следующая выставка «Мебель-2024» состоится в ЦВК «Экспоцентр» с 18 по 22 ноября 2024 года.

Успешное проведение выставки и мероприятий деловой программы подтверждают не только объективные факты, но и отзывы участников и гостей.

Отзывы участников

Андрей Пронько, директор компании «ПолиСОФТ Консалтинг»

Компания «ПолиСОФТ Консалтинг» ежегодно представляет на выставке «Мебель» комплексную системы дизайна и проектирования мебели «bCAD Мебель». Для нашей компании выставка «Мебель», проходящая в ноябре в «Экспоцентре», является ключевой выставкой в году, начиная с 2004 года. За этот период мы ни разу не пропустили эту выставку в качестве участника. И если раньше все планы концентрировались на привлечении новых потенциальных пользователей нашего программного продукта, то со временем большую роль стала играть возможность общения с партнерами.

Как известно, одной из отличительных особенностей системы «bCAD Мебель» является наличие библиотек материалов и комплектующих конкретных поставщиков. А где пообщаться с максимальным количеством этих поставщиков, как не на выставке «Мебель»? Все они либо участвуют, либо посещают данную выставку. Конечно, на протяжении года, помимо выставки «Мебель», наша компания принимает участие в ряде других выставок, семинаров, конференций и мероприятий в России и за рубежом. А где встретиться со всеми организаторами указанных мероприятий, как не на выставке «Мебель»?

Но тем не менее, ключевой задачей на выставке для нас остается общение с действующими и потенциальными пользователями нашей программы. И в этом вопросе «Мебель» остается лучшей площадкой.

В этом году традиционно к выставке «Мебель» вышли в свет новые версии наших программных продуктов. Постоянные посетители нашего стенда знают, что именно к выставке «Мебель» мы планируем появление этих новинок. Более того, именно посетители нашего стенда здесь узнают о нововведениях первыми — остальные наши пользователи получают обновления уже после выставки.

Мы очень довольны нашим ежегодным участием в выставке «Мебель», очень ценим те условия участия и то внимание, которое организаторы выставки все эти годы нам предоставляют. И сразу после окончания выставки мы готовы бронировать наше участие в следующем году.

Виктор Иванов, заместитель генерального директора по маркетингу и сбыту ООО «Алди»

На выставке мы встретились с партнерами, с которыми работаем уже много лет, познакомились с новыми клиентами. Мы представили большой пул новинок, около 25 изделий: опоры, новые модели ручек из пластика, цинкалюминиевого сплава, из стали.

Из пластиковых изделий стоит упомянуть ручки-скобы, аналогичные дорогим металлическим, не менее качественные, но более дешевые. Мы показали пластиковые ручки, которые используют производители мебели для сетей Hoff и «Леруа Мерлен».

Что касается ручек из цинкалюминиевых сплавов, то мы продемонстрировали пять новых моделей в разных цветах и разных размерах, от 96 до 160 мм. Есть модели классические, есть неоклассика, модерн. А одну из моделей наши дизайнеры разработали с помощью искусственного интеллекта. Нейросеть сгенерировала несколько предложений, которые мы адаптировали под производство, и, на удивление, это ручка очень понравилась нашим партнерам, мы уже получили первые заказы на нее.

Мы продемонстрировали 5 новых моделей из алюминия, как торцевые, так и накладные, от 32 мм до 1600 мм. На мой взгляд, длинные ручки в России только набирают популярность. Если вспомнить, то и в Европе лет пять назад был всплеск интереса, все было в длинных ручках, а сейчас у них все в маленьких. И у нас, вероятно, эта тенденция проявится года через два-три, а потом пойдет на спад. Российские дизайнеры пока пробуют, экспериментируют. Но если в прошлом-позапрошлом годах длинные ручки встречались в более дорогих сегментах, то сейчас это массмаркет.

Мы видели, что наши ручки использует достаточно много компаний: «Столплит», «ТЭКС», «Интерьер-Центр», многие другие. В прошлом году

наша продукция была представлена на изделиях 80% экспонентов, а в этом всего лишь у 40%. И для нас это хороший вызов. Это замечательно, это показатель того, что нам есть, куда расти. У нас еще много работы, мы открыли новые горизонты и увидели компании, которые могут пользоваться нашей продукцией, но еще не делают этого.

Сама же выставка прошла просто шикарно, было очень много посетителей, а среди них много новых, со всей России, из Белоруссии, Казахстана. Причем, большинство из них относилось к нашей целевой аудитории. Поэтому в этом году оцениваю выставку очень позитивно.

Однозначно, несомненно будем участвовать в выставке «Мебель — 2024».

Черкасова Екатерина Николаевна, руководитель группы продуктового маркетинга, Департамент маркетинга ООО «Компания Хома»

Участие «Компании Хома» в выставке «Мебель» стало традиционным, что не удивительно, ведь более 25 лет мы обеспечиваем российских производителей мебели своими клеевыми системами и являемся одним из ключевых разработчиков и производителей адгезивов для различных операций в мебельном производстве, а выставка «Мебель» — ежегодное место встречи профессионалов отрасли. На выставочной площадке мы рады были приветствовать своих действующих партнеров и новых знакомых, проявивших интерес к нашей продукции.

Выставки двух последних лет отличаются повышением активности, обусловленным поиском продукции, альтернативной ушедшим западным брендам. На фоне этого сложно переоценить актуальность присутствия российского разработчика и производителя. Сырьевая безопасность, уверенность в своевременной обеспеченности необходимыми компонентами, доступность технической поддержки, возможность адаптации рецептур к техпроцессам конкретного производства — ключевые запросы российских производственных предприятий сегодня. Ответом на эти запросы является «Компании Хома», представляющая собой не просто поставщика клеев, а синтез науки и производства с многолетней экспертизой в отрасли.

Из ассортимента, на который был особый спрос в этом году, пожалуй, стоит отметить полиуретановые клеи для мембранно-вакуумного прессования, представленные нашей компанией широкой линейкой. Повышение внимания к данным продуктам также является следствием перемен последних полутора лет. В условиях санкционных ограничений полиуретаны оказались одним из наиболее уязвимых сегментов, сложности возникли не только с ввозом готовых клеев, но и с ввозом сырьевых дисперсий, необходимых для их производства данных клеев. «Компания Хома» производит полиуретановые клеи для мембранно-вакуумного прессования на базе собственных научных разработок и предлагает рынку продукцию, соответствующую максимальным показателям качества на уровне лучших мировых практик.

Евгения Заварницина, руководитель по торговому маркетингу компании «Магамакс»

Стенд «Магамакс» был зонирован на бизнес-направления: пространство функциональной фурнитуры Lemax Prof; пространство лицевой фурнитуры KERRON; рейлинговые системы и кухонные аксессуары Lemax. Кроме того, на стенде было проведено экспериментальное интегрирование ТОП-10 дополнений к мебельному бизнесу, таких как шкафное хранение, декор и плетенные корзины. Результаты выставки по количеству бизнес-контактов превзошли результаты 2021 года. По нашим прогнозам, маржинальная прибыль от новых партнеров, пришедших с выставки, будет выше затрат на участие. В декабре мы уже начали поставлять продукцию для новых клиентов.

Выставка — это не только о поиске новых клиентов, но и эффективном взаимодействии с нашими действующими партнерами. Эксперты стенда получили большое количество положительных отзывов о нашей новинке, которая будет доступна уже в 1

квартале 2024 года, направляющих скрытого монтажа Push+Soft от Lemax Prof. Посетителей покорила максимальная плавность хода и срабатывание толкателя при минимальном зазоре 2 мм. Еще одной инновацией является функция вытягивания, которая пока что не имеет аналогов. Этот антивандальный механизм предотвращает деформацию системы выдвижения.

Мы планируем стать экспонентом на выставке «Мебель-2024» и в настоящее время ведем договорную работу с «Экспоцентром». До встречи на «Мебель-2024»!

Семенов Игорь Владимирович, коммерческий директор компании «ARISTO»

В этом году в компании ARISTO разработали и ввели в ассортимент большое количество новинок, которые были представлены на выставке: «МЕБЕЛЬ-2023». В рамках выставки мы убедились в том, что эти новинки востребованы рынком и вызывают огромный интерес аудитории.

Особенное внимание гостей привлекала подвесная узкопрофильная система GRACE с видимой линией профиля всего 12 мм, где раздвижные двери открываются на полную ширину, располагаясь при этом «одна за другой». Система GRACE не имеет аналогов ни в России, ни за рубежом!

Высокую заинтересованность у посетителей вызвала также каркасно-модульная система QB — уникальная система, состоящая из квадратного в сечении профиля и универсального соединителя кубической формы, единственного на рынке, заменяющего собой комплекс соединительной фурнитуры, использующейся в других системах.

В рамках выставки «МЕБЕЛЬ-2023» также прошла II Всероссийская конференция участников франшизы «Интерьерные решения ARISTO». На мероприятие приехали наши партнеры со всей России!

Руководители и ведущие специалисты ARISTO рассказали аудитории о достижениях компании и обозначили перспективы на грядущий год. Перед гостями выступили известные бизнес-спикеры, маркетологи и дизайнеры. Наградами и почетными грамотами отмечены партнеры, проявившие себя наиболее успешно в различных номинациях, есть также партнеры, победившие в нескольких номинациях!

Компания ARISTO активно развивается, расширяется ассортимент продукции, увеличивается партнерская дилерская сеть и растет направление франчайзинга, открываются розничные салоны. Мы выводим на рынок собственные конструкторские инженерные разработки, являющиеся результатом многолетних исследований и поисков лучших решений для потребителя!

Светлана Ширяева

ВЫСТАВКА

FIW

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

Бесплатная специализированная доставка по мебельным фирмам в городах: Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Волгоград, Сочи.

Распространение на фирменных стойках в 60 компаниях Краснодара, Ростова-на-Дону, Ставрополя, **Армавира**, **Пятигорска**.

Редакционная подписка.
Активное участие в выставках.

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы

1-я полоса (лицевая обложка) — **100 000** руб.
1-я полоса (лицевая обложка) №2 и 3 — **110 000** руб.
2-я полоса (2-ая сторона обложки) — **48 000** руб.
3-я полоса (обложка) — **40 000** руб.
4-я полоса (обложка) — **54 000** руб.
вкладка — **38 000** руб. 1/2 — **20 000** руб.
1/4 — **12 000** руб.
эксклюзивный блок перед содержанием
1 полоса — **44 000** руб.

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2024 г.

Статья — 1 полоса — **36 000** руб.
Статья — 2 полосы (разворот) — **58 000** руб.
Статья в рассылку — 1 выпуск **7 000** руб.

Фиксированное место — **+10%**
Баннер в рассылку 1 выпуск — **15 000** руб.

По всем вопросам обращайтесь к менеджерам или в редакцию: тел. +7 (861) 243-1234, e-mail: mebel@x1.ru, тел. редактора: +7 988-243-1234 (мобильный), e-mail: sveta@x1.ru.

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

Макеты подаются в файлах CorelDraw 17.0 (9.0-13.0 — допускаются), Adobe Illustrator 5.0-17.0, *.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.

Обложка 1 и 4 — 223*303 верт.

1/1 — 213*303 верт.
1/2 — 213*150 гориз.
1/2 — 303*108 верт.
1/4 — 108*150 верт.

включено поле под обрез

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 5300–5700 знаков без пробелов (2–12 абзацев); 5900–6400 (2–12 абзацев) знаков с пробелами.

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК ЮГА»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

Заполненный бланк необходимо выслать по e-mail: mebel@x1.ru
Стоимость одного экземпляра журнала 120 руб. (без НДС)

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК ЮГА» БЕСПЛАТНО

г. Краснодар (код города 861)		
ICA	Вишняковой, д. 3,	
АМК-Троя	Вишняковой, д. 3	211-2-444
Аристо-Краснодар	хутор Ленина, МТФ-1, отделение 4	234-74-18
Багет Сервис	Тополиная, 29	257-06-86
Багет Сервис	Новороссийская, 172	
База мебельной комплектации	Тихорецкая, 22/1	263-79-00
Вудмастер	Нефтяников шоссе, 42	215-61-72
Дом Плит	Текстильная, 9/3	200-06-70
Ками-Кубань	Шоссе Нефтянников, д. 44	279143-00
Командор Краснодар	Круговая, 46/1, к. 33	279-20-36
Компания СВ	Уральская, 144 А/1	+7 (918) 441-59-86
МДМ-Краснодар	Садовая, 120/1	992-52-62
МДМ-техно	Одесская, 48	210-34-06
Мебельснаб	Ростовское шоссе. 24	212-63-16
Меко-Юг	Вишняковой, д. 7	211-20-41
Рола	Селезнева, 76	235-30-98
Славия, магазин	Тихорецкая, 6	212-59-65
Союз-М-Кубань	Уральская, 83/1	210-83-11
Карат	Круговая, 24/10	205-05-92
Таурус	Тополиная, 32	211-92-45
Фурнитекс	Коммунаров, 268	210-98-81
Южный Торговый Дом СФЗ	Бершанской, д. 351, к. 2	227-57-90
Юмаком, магазин Мебельщик	Новороссийская, 172	239-71-11
Таурус	Тополиная, 32	211-92-45
Торговый Дом ЕвроХим-1, ЗАО, филиал в г.Краснодаре	Щорса, д. 50	200-94-16
Центр Стекло	3-я Трудовая, 100	242-12-28
Фурнитекс	Коммунаров, 268	210-98-81
Юг-Комплект Мебель	Янковского, 191	255-25-50
Элфа-Юг	Садовая, д.120/1	254-05-40
Южный Торговый Дом СФЗ	Бершанской, д. 349	227-57-90
Юмаком, магазин Мебельщик	Новороссийская, 172	239-71-11
г. Ростов-на-Дону (код города 863)		
Антей	Орская, 31 в, оф. 28	223-36-49
Е.В.А. Лтд	трасса Ростов-Новошахтинск 1 км, 7/11	2-309-903
Евростиль	ул. Вити Черевичкина 64, 2 этаж	261-32-09
Интерьер	Щербакова, 100 / 26 июня, 31	290-80-81
Интерьер	Щербакова 98	218-23-35
КДМ	Днепропетровская, 50д	303-65-17
КДМ	Нансена, 85	242-48-91
Кедр	Портовая, 368	211-00-53
Купе	Щербакова, 76	8-961-283-67-69
МакМарт-Ростов-на-Дону	Курчатова, 1в	201-73-48
МДМ-Ростов-на-Дону	Стальского д.16А	333-02-43
МДМ-техно	Таганрогская, 138, к. 1	209-83-93
Мебельная фурнитура-Ростов	Орская, 31 ж	223-36-73
Мебельщик	Щербакова, 107	309-05-29
МФК-ГРАСС	Щербакова, 82	207 07 02
Платформа (Григорьева С. И.)	Черевичкина Вити, 87	296-05-22
ТБМ-Юг	г. Аксай, пр. Ленина 40	269-97-14
Кошелев, ИП	Черевичкина Вити, 106/2	283-15-63
МДМ-техно	Сиверса, 28-А, офис 32	267-30-94
Мебельная фурнитура-Ростов	Орская, 31 ж	223-36-73
Мебельщик	Щербакова, 107 / 26 июня, 29	230-43-86
МФК-ГРАСС	Щербакова, 82	207 07 02
Платформа (Григорьева С. И.)	Черевичкина Вити, 87	296-05-22
Скобяная лавка	пр-т Шолохова, 27 / 14-я линия, 82	206-16-57
ТБМ-Юг	г. Аксай, пр. Ленина 40	269-97-14
Кошелев, ИП	Черевичкина Вити, 106/2	283-15-63
ЦМК	Черевичкина Вити, 64	261-32-17
г. Пятигорск (код города 8793)		
МДМ-Пятигорск	Черкесское шоссе, 17	31-77-22
Таурус	ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза	8-962-012-15-33
Юмаком-Юг	Ермолова 32а	97-59-00
г. Волгоград (код города 8442)		
КДМ	Революционная, 2а	41-75-34
Кедр	Бульвар 30-летия Победы, 39а	54-62-89
МДМ-Волгоград	Шоссе Авиаторов, 10Г	+7 (937) 730-62-11
г. Армавир (код города 86137)		
ЮМАком-Армавир	Гоголя, 100	2-17-62
АМК-Троя	Ефремова, 254/1	215-51
г. Ставрополь (код города 8652)		
Русский ламинат	с. Верхнерусское, ул. Батайская, 19	(86553) 2-08-70
СБК	с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 7б	95-38-50
Юг-Комплект Мебель	с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 7	62-40-60
г. Волгодонск (код города 863-9)		
Полимерсервис	Романовское шоссе, 20	270-044
г. Новочеркасск (код города 863-5)		
Ламинат	ул. 26 Бакинских комиссаров, 7	2-64-65
г. Новороссийск (код города 861-7)		
БМК	пос. Цемдолина, ул. Промышленная 3	260-751

9–12 сентября 2024

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

ЛЕС ДРЕВ МАШ

www.lesdrevmash-expo.ru

Организатор

65 ЭКСПОЦЕНТР

При поддержке

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

АССОЦИАЦИЯ ЛЕСТЕХ

Реклама

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

12+

UMIDS

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

3 – 6 АПРЕЛЯ 2024

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