Мебельщик Сибири

№ 07-08 май 2022

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

МЕБЕЛЬ&
ДЕРЕВООБРАБОТКА
УРАЛ

22 – 24 сентября 2022

г. Екатеринбург,
МВЦ «Екатеринбург-Экспо»

ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ, ОБОРУДОВАНИЯ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ

для деревообрабатывающего,
лесоперерабатывающего
и мебельного производства

Организатор

Международная
Выставочная
Компания

+7 (861) 200-12-19
mebelexpo@mvk.ru

Подробнее о выставке
www.mebelexpo-ural.ru

www.mebelshik.biz

12+

Журнал «Мебельщик Сибири» №07-08 (326) май 2022 г.
Учредитель: Ширяева Светлана Юрьевна
Адрес редакции и издателя: 630033, г. Новосибирск
ул. Оловозаводская, 47
тел./факс: +7 (383) 352-35-05, 352-31-01
E-mail: mebel@x1.ru

Главный редактор: Светлана Юрьевна Ширяева
моб. +7 913-912-4-333

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

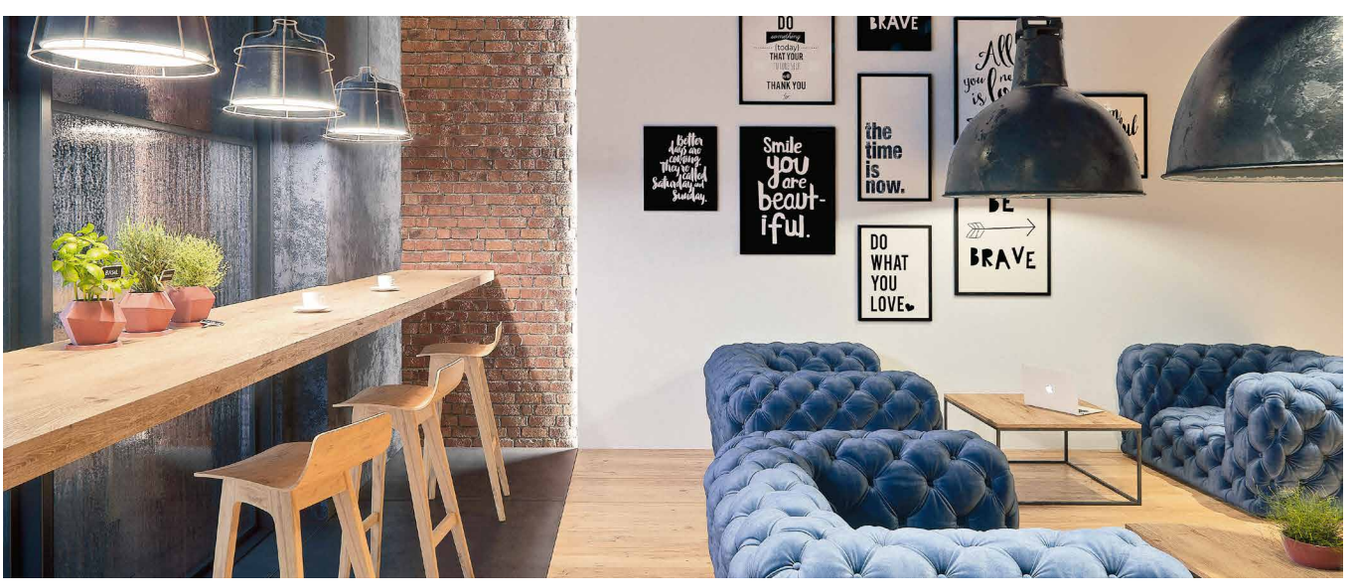
Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.
тел. +7 (383) 334-02-70, www.dealprint.ru
Подписано в печать: 20.05.2022 г.
Дата выхода: 23.05.2022 г.
Тираж 10 000 экземпляров.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ПУБЛИКАЦИИ

РЫНОК КОМПЛЕКТУЮЩИХ —
РЕШАЕМ ВОПРОСЫ ПО МЕРЕ ПОСТУПЛЕНИЯ . 8
РАБОТА ФАБРИК — БЕЗ ЗАКАЗОВ IKEA 17
НОВОСТИ 20
ЭКОЛОГИЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ И НОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ: КАК «КРОНОШПАН»
ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗУЕТ
ВТОРИЧНУЮ ДРЕВЕСИНУ 30
«ЖЕРТВЫ В АССОРТИМЕНТЕ
ВСЕ ЖЕ БУДУТ» 32
К3-МЕБЕЛЬ САЛОН.
РЕШЕНИЯ, ОБЛЕГЧАЮЩИЕ ЖИЗНЬ 36
НОВОСТИ ДИЗАЙНА 40
МАРИО БЕЛЛИНИ:
ИСТОРИЯ ЖИЗНИ И ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ 44
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ 54
ВЫСТАВКА UMIDS-2022: ИТОГИ 56
MEBELEXPO UZBEKISTAN 2022 —
ЗНАКОВОЕ СОБЫТИЕ МЕБЕЛЬНОЙ
И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ИНДУСТРИИ
УЗБЕКИСТАНА! 60



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

Илья Дмитриев
моб.: +7 953-808-76-43

Дизайн макетов, верстка:
Павел Осипов
Юрий Катанский

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

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

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

Светлана Ширяева, главный редактор журнала «Мебельщик Сибири»

Дорогие мебельщики, орогие друзья!

Уже который год мы работаем и живем в абсолютно нестандартных для нас обстоятельствах. Рынок раскачивает от нереально высокого спроса к его резкому падению, от скачка курса валют к его невероятному снижению. Помимо того, что рынок переживает глобальные изменения, никто не знает, как будут развиваться события дальше. Неизвестность не дает возможности планировать даже на ближайшую перспективу. Но, как мы убедились, рынок наш живуч, и мебель, как выяснилось, людям нужна, несмотря на все кризисы.

Эта неделя ознаменовалась тем, что REHAU объявила о продаже российского бизнеса местному менеджменту, о чем они официально объявили. Будем следить за судьбой российского подразделения.

Буквально на следующей неделе пройдет Цифровой мебельный форум от компаний «ЛИГА» и «БАЗИС-Центр». Под эгидой форума состоится большая мебельная конференция, организатор — АМДПР. А также организаторы Con fu проведут интересный день для мебельщиков при участии Максима Валецкого, Натальи Баршевой и Радислава Гандапаса. Думаю, будет интересно.

Всем удачи и терпения, все встанет на свои места!

www.mebelshik.biz

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Ручки
Петли
Ящики

НОИС

От TSS-плиты к готовым изделиям

Распил и кромление TSS-плит Cleaf для клиентов НОИС.

CLEAF
thermo / structured / surface

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

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

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

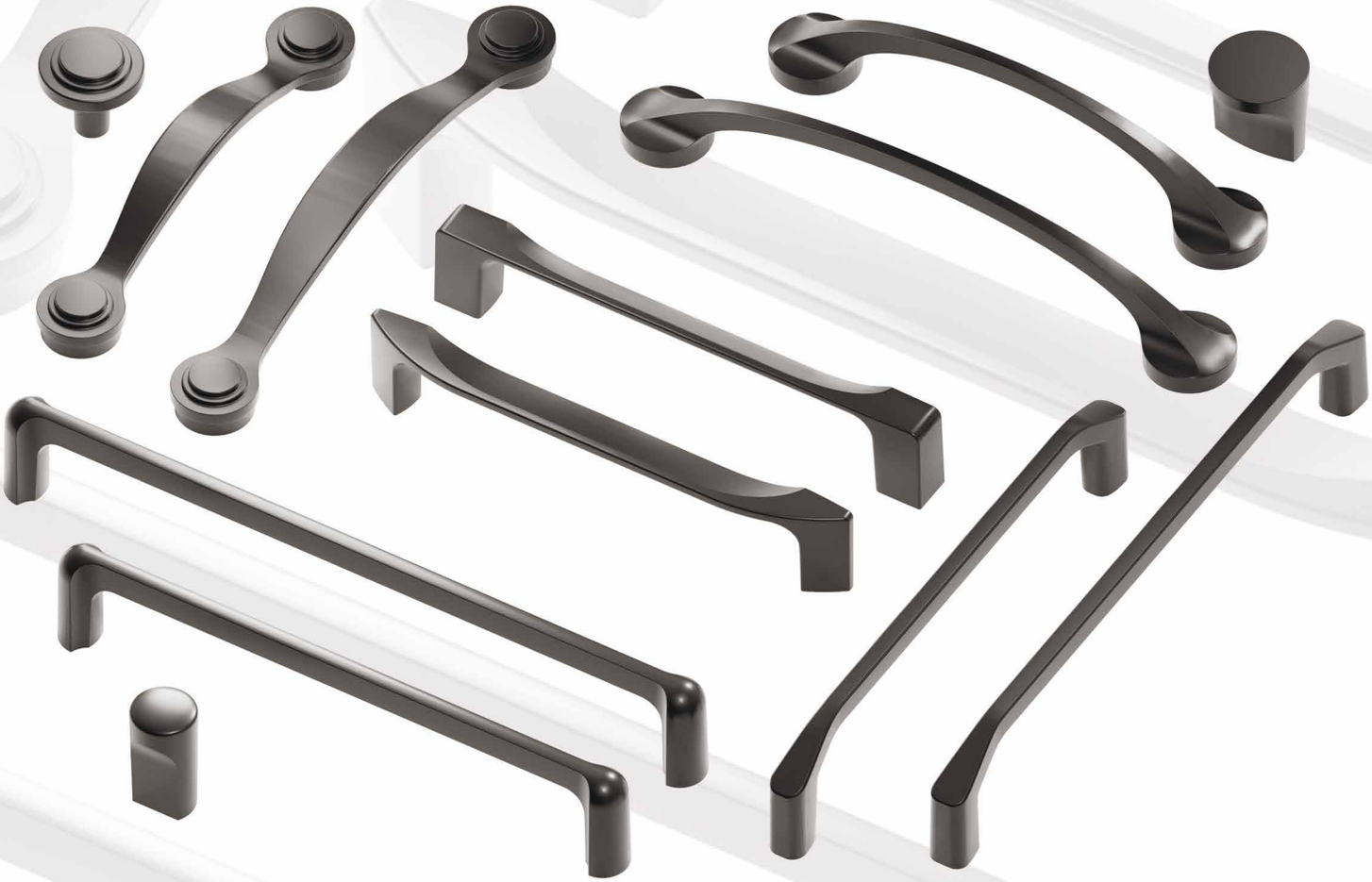
Для получения консультации и точного расчета стоимости готовых изделий обратитесь к вашему персональному менеджеру. Ознакомиться с ассортиментом плит TSS Cleaf вы можете на нашем сайте или в офисах продаж НОИС. Предложение действует только в Новосибирске и Бердске.

ВАЛМАКС®
дизайн и производство лицевой мебельной фурнитуры

& SAGITTARIO
DESIGN STUDIO

NEW

КОЛЛЕКЦИЯ 2022



* данные изделия будут доступны к заказу с момента информирования Торговым домом

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

Российский Новые решения

LOFT Style

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

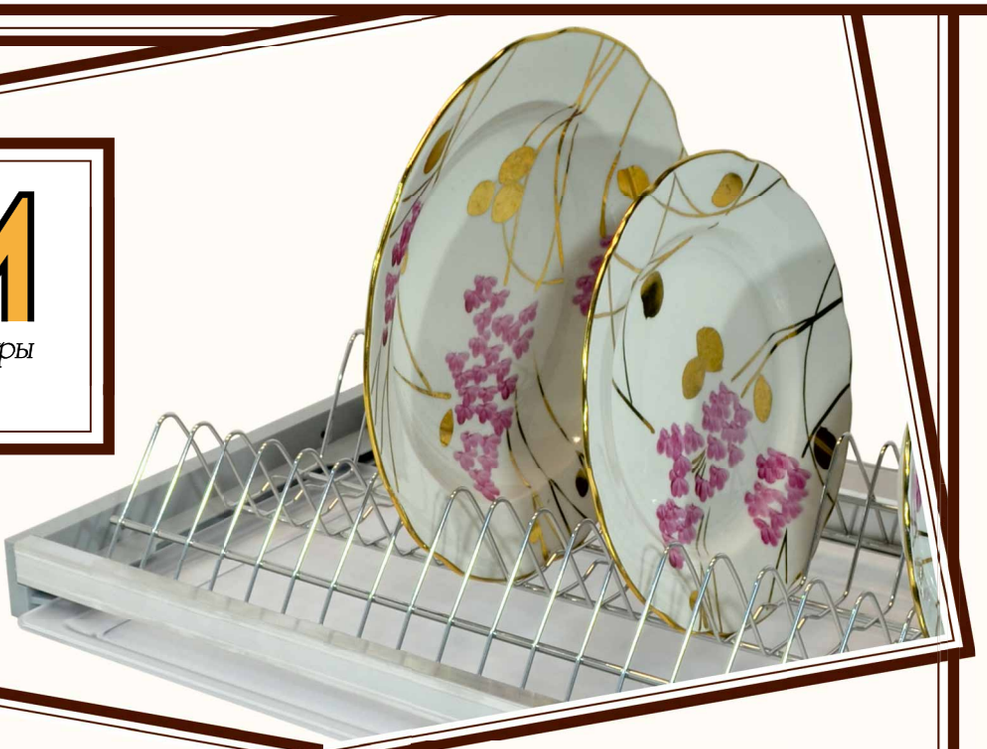
www.bynom.ru
bynom@bynom.ru

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

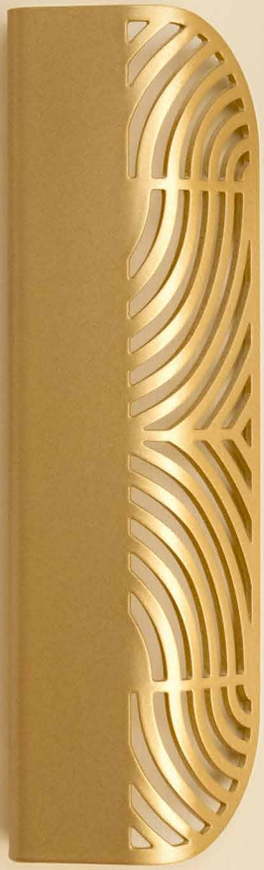
Варианты сеток:
- сталь нержавеющая с полировкой;
- сталь с антикоррозионным покрытием «ХРОМ зеркальный»;
- сталь с антикоррозионным покрытием «ЧЕРНЫЙ матовый»

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

РЫНОК КОМПЛЕКТУЮЩИХ — РЕШАЕМ ВОПРОСЫ ПО МЕРЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

Безусловно, в период санкций и разрыва цепочек поставок важным для мебельной отрасли является вопрос о комплектации и обеспечении мебельных производств необходимыми материалами, комплектующими, расходниками и запчастями к оборудованию. Обсудить данный вопрос собрались представители мебебельной отрасли на офлайн/онлайн конференции «Как избежать дефицита?», организованной агентством FCP media и выставкой «Мебель» в «Экспоцентре» 26 апреля.

Если говорить о наличии фурнитуры, комплектующих и материалов на рынке, то, думаю, надо подразделять производителей мебели «эконом» и «эконом плюс» и премиальный сегмент. И если в сегменте «эконом» есть практически всё — поставки из Китая идут вполне неплохо, в среднем ценовом сегменте помогает Турция, то «премиум» — это практически полностью Европа, поставки откуда сузились до невероятно малых объемов.

Как можно заместить продукцию ведущих мировых брендов, которая и по дизайну, и по декорам, и по функционалу не имеет себе равных, если ты позиционируешь свою мебель как продукт премиального класса? В таком случае любая замена — это всегда компромисс, на который производитель должен уговорить не только себя, но и своего клиента. А это подчас сделать крайне сложно, потому что клиент может себе позволить и готов заплатить за самое лучшее. Производители работали с конкретными брендами, позиционировали их для своих клиентов, эти бренды были для потребителя эталоном качества и эксклюзивности. Многие, кому не срочно, кто хотел поменять свою мебель на новую, скорее всего, пока воздержатся от покупки. В премиальном сегменте все очень тонко.

Компания «МЦ-5» много лет известна потребителю как производитель мягкой мебели в высоком сегменте.

Максим Киселев, коммерческий директор «МЦ-5», поделился ситуацией с компонентами, которая складывается на текущий момент:

«Так как мы работаем в премиальном сегменте, у нас высокая доля импортных комплектующих. На данный момент у нас в принципе более-менее поставки восстановлены, был определённый турбулентный период февраль-март, когда, по большому счёту, мы просто не знали, что делать. Слухи, что всё закроется, прекратятся поставки, порождают определённую нервозность.

В чём мы пострадали? Скорее всего, уже точно будет дефицит тканей и кож для производства дорогой мягкой мебели, потому что Италию заменить будет достаточно сложно. У нас в мебели также присутствует высокая доля электрокомпонентов, где в качестве поставщиков доминируют Германия и Италия. Китай, к сожалению, пока не в состоянии их заменить. Есть определённые уникальные производители, которые в данный момент поставки прекратили. Причём, я знаю, что некоторые производители находятся под большим давлением со стороны местных властей. Поэтому пришлось найти альтернативу, но, в любом случае, это не полноценная замена, а просто лучшее решение из худших. Я думаю, что в ближайший месяц мы будем наблюдать вымывание определённой категории мебели, относящейся к премиум-классу, в том виде, в каком мы привыкли ее видеть. Поставки перенастраиваются, но есть определенные логистические сложности, есть проблемы с платежами. Альтернативными могут стать поставки из Турции: заменить турецкие поставщики пока не в состоянии, хотя есть уже предложения по довольно-таки хорошим материалам высокого качества. Я думаю, что в данной ситуации это хороший шанс восполнить определённые пробелы.

Мы ожидаем, что ряд компонентов будет трудно достать, и цены пойдут вверх, несмотря на укрепление рубля».

Но очень сложно компаниям с какими-то вариантами в принципе, когда их географическое расположение всегда предполагало работу на комплектующих из Европы. Такой мебельной зоной всегда был и остается Калининград.

Перунов Евгений, генеральный директор компании по производству мебели для ванных комнат «АКВЕЛЛА ИНВЕСТ», Калининград, Президент Ассоциации калининградских мебельщиков рассказал о том, как сегодня работают калининградские мебельщики, и какая ситуация с дефицитом фурнитуры складывается у них:

«Так как Калининград — это особый анклав, и то преимущество, которым он всегда обладал, — это близость европейских границ, это импортное сырьё и комплектующие, прямые контракты. К сожалению, на сегодня это самый большой негатив. Я только что вернулся с Ульяновска, делал оценку мебельной отрасли, смотрел возможность замены каких-то комплектующих с поиском партнёров в этом направлении. По сравнению с Калининградом, в России всё очень хорошо. У нас же существует серьезная проблема по фурнитуре: её ассортимент снижается, у европейских поставщиков склады пустеют.

В Ульяновске, в общем-то, оперативно нашли замену: это фурнитура из Китая, также мы для себя уже пробили Турцию, и всё это реально. К сожалению, на этой волне наши зарубежные новые партнёры пользуются случаем, и цены дают уже по рынку, понимая, что постоянные наши поставщики, скорее всего, уже не вернутся, и у них есть возможность цены приподнять».

Также Евгений отметил, что пятый пакет санкций затрагивает лакокрасочную продукцию, и ее поставок из Европы не будет. К тому же, ситуация и с поставками клея, и с поставками других компонентов, которые не попали под санкции, стремительно ухудшается, так как многие европейские производители на сегодня не хотят связываться с российскими предприятиями.

На наличие комплектующих, материалов и цены на них напрямую влияет логистика, с которой на сегодня в Калининграде все сложно.

«По Калининграду существует и другая большая проблема — логистическая, — говорит Евгений Перунов. — *Сегодня транспорт из России вырос до 6 раз, а из Европы, если раньше из Польши можно было доставить груз за 500 евро, то сейчас за 3 тыс. евро. К тому же, поставки идут с большими рисками: польская таможня грузы проверяет, выгружает, досматривает, а если что-то не нравится, они просто отказывают в его перемещении; Литва вроде не блокирует Калининград, но, тем не менее, машины стоят на границе от 8 до 15 дней, хотя раньше проходили за 3 дня.*

Также есть риски по белорусской плите — это уже пакет, который касался непосредственно Белоруссии: сейчас затащить белорусскую плиту напрямую в Калининград не представляется возможным, Литва не пропускает. Существуют варианты по перемещению ее в Российскую Федерацию, но это всё временно. Остаётся паромная переправа, которой катастрофически не хватает: губернатор занимается этим вопросом, сегодня встал 4-й паром, а для области нужно минимум 10. Очередь на перевозки паромом сегодня доходит до 3-х недель. Перевозчики

категорически не хотят этим пользоваться, потому что это убытки, простои, за стоянку тоже нужно платить, люди отказываются. Единственный вариант, который остается, — это ж/д. Ж/д используем, есть контейнеры, приходится на них переходить, но всё значительно возрастает в цене».

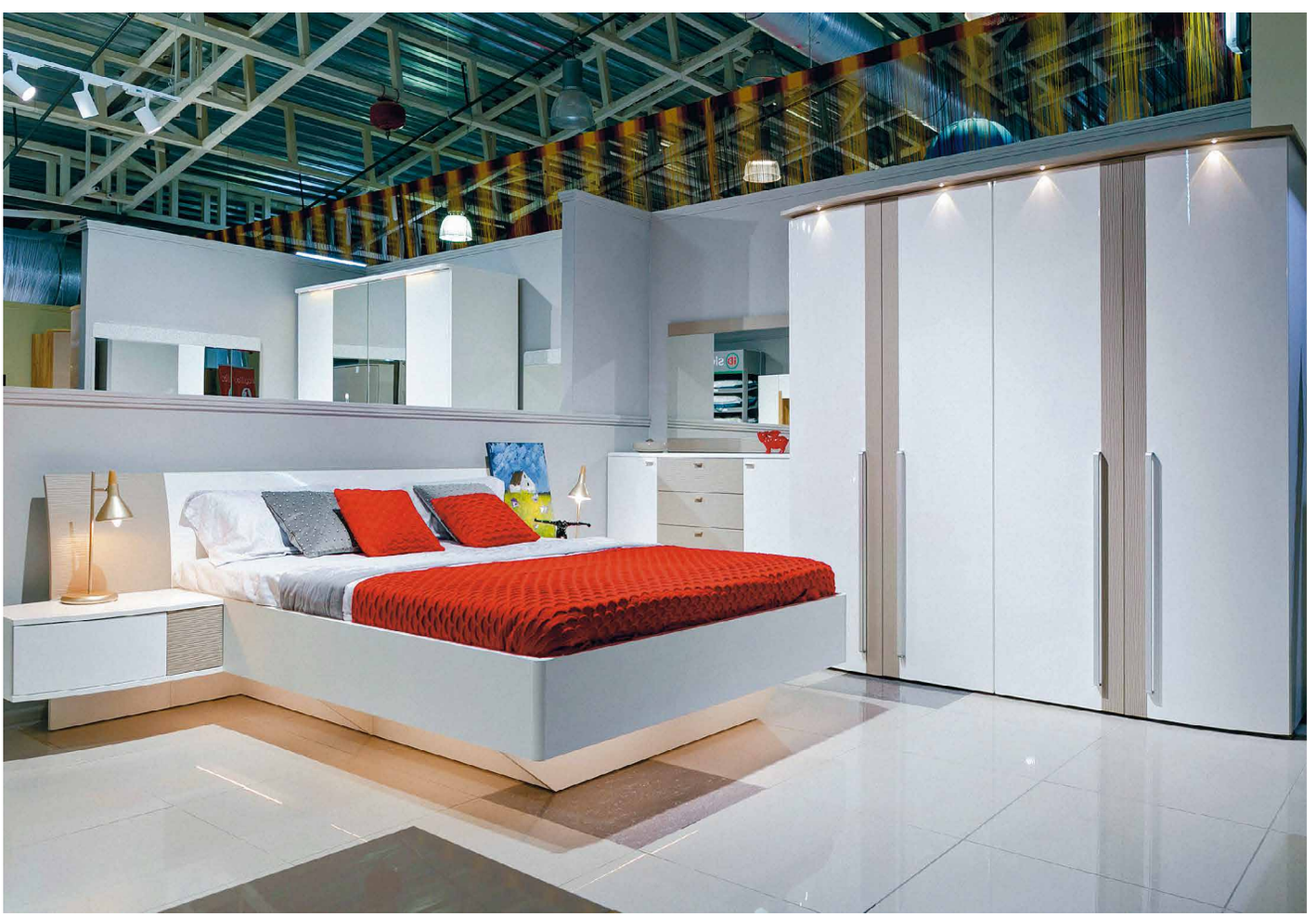
«На сегодня, если на российской территории можно найти еще остатки европейской фурнитуры, то в Калининграде запасы практически иссякли, — добавляет Евгений, — *так как у нас были прямые поставки. И сегодня нарастить эти поставки на 3-6 месяцев не представляется возможным, не хватает ресурсов».*

О дефиците отдельных комплектующих из-за проблем с логистикой говорит и **Олег Поляков, директор фабрики «Алмаз» (г. Волгодонск, Ростовская область):**

«Проблемы у нас те же, что и у всех. Связаны они, в основном, с разрывом цепочек и длительными сроками поставок. Мы сейчас не говорим о росте цен на логистику. Запас фурнитуры имеем, так как были связаны с долгосрочными экспортными поставками своей продукции. Предполагаем, что к концу года на рынке образуется дефицит фурнитуры. Из-за разрушения цепочек поставок уже сейчас ассортимент вымывается. Отдельные позиции, которые не были в приоритете, неожиданно стали более дефицитными».

Директор по маркетингу CVT Елена Фирсанова (представляет «Кухни Сити» и CVT) поделилась тем, как компания искала выход из ситуации, которая сложилась в связи с резко оборвавшимися европейскими поставками бытовой техники:

«У нас длинный цикл сделки, и производство занимает от 2-х до 4-х недель. Все те заказы, которые мы напринимали с бытовой техникой известных брендов, находятся в производстве или уже готовы, а техники нет. Здесь мы столкнулись с тем, что нам оперативно пришлось искать замену и предлагать это клиентам, где-то даже с доплатой, где-то мы брали на себя дополнительные расходы. Хотелось бы отметить, что официально пока почти никто из поставщиков бытовой техники не заявил о том, что они полностью уходят с российского рынка, кроме одного бренда. Они взяли паузу до сентября. Мы также наблюдаем и большую паузу со стороны розничных клиентов: они сейчас находятся в ожидании, что цены пойдут вниз с укреплением рубля и не торопятся делать заказы. Мы не ощущаем проблем с дефицитом именно плиты или материалов для фасадов, с фурнитурой мы тоже закрыли вопрос, а что касается комплектации по бытовой технике мы решаем вопрос по замене постав-



щиков на тех, кто всегда плотно работал с Турцией и Китаем».

Все большее внимание поставщики и крупные дилеры обращают внимание на фурнитуру, комплектующие, технику и лакокрасочные материалы из Турции и Китая. И если у нас налажены уже давно из Китая поставки фурнитуры для мебели сегмента «эконом», и логистические проблемы эти поставки не подкосили, то поставки компонентов в более высоком сегменте из этих стран только наращивают обороты. По мебельной фурнитуре сегодня на передний план вышли продукция крупнейшего в Китае завода DTC под собственным брендом и турецкого завода Samet. Спрос на них значительно вырос как со стороны мебельных фабрик, так и со стороны дилеров.

Максим Мирошкин, генеральный директор компании «Меко» (официальный представитель китайского бренда DTC) говорит о том, что в компании ощущают сверхповышенный спрос со стороны производителей в сегодняшней ситуации:

«С 2018 года мы заключили эксклюзивный контракт с брендом DTC. Наверняка многие знают этот завод. И с этого времени мы ощущаем постоянный рост спроса. Но и, конечно, последние события только обострили этот спрос. Дефицит фурнитуры ожидается, дефицит будет. Но у нас сейчас с поставками и производственными мощностями завода проблем никаких нет. Китайский завод подошёл к этому вопросу достаточно серьёзно: планомерно они увеличили свои мощности примерно на 30%, и по каким-то прогнозам на начало этого года ещё до всех событий они также нам объявили о тридцатипроцентном росте своих производственных мощностей. После случившихся событий рынок России для компании DTC является приоритетным, они выдали на сегодняшний момент эксклюзивные сроки по производству фурнитуры именно для российского рынка. Также они заявляют, что любая потребность российского рынка в мебельной фурнитуре будет ими закрыта.

Фурнитура DTC имеет европейские сертификаты и европейские награды в области промышленного дизайна. По своему качеству, дизайну и функционалу это абсолютно современный продукт. Очень важно отметить, что фурнитура DTC — это не копирование каких-либо европейских брендов, а полностью собственные разработки. Это единственный завод в Китае, который имеет конструкторский центр и центр патентов при поддержке правительства Китая». По словам Максима Мирошкина, бренд DTC имеет все основания, чтобы стать фурнитурой для производителей, работающих в премиальном сегменте и сегменте «средний плюс».

Азат Закиев, генеральный директор ООО «Самет Мебельные Технологии» (российское представительство турецкого производителя Samet) поделился тем, что повышенный спрос идет, к сотрудничеству подтягивается все больше новых компаний, расширяется дилерская сеть. Фурнитура Samet является фурнитурой №1 в Турции, признана в Европе, где работают представительства, имеет европейские сертификаты. А с выходом недавно в свет новинки от Samet — механического подъемника для двойных складных фасадов Multi-Mech — у компании теперь полный комплект возможностей функциональной фурнитуры. «Стоит отметить, что подъемников, которые бы являлись полностью механическими, на территории России можно пересчитать по пальцам одной руки», — комментирует новинку Азат Закиев.

Тимур Иртуганов, директор АМДПР, говорит о том, что заместить нехватку фурнитуры оперативно не просто:

«Понятно, что нельзя одномоментно заместить огромный рынок, который у нас был в Европе по поставкам. Понятно, что большинство мебельщиков стали пересматривать ассортимент в пользу турецких и китайских поставщиков. За эти 2 месяца мы увидели, что ни у кого из производителей не возник коллапс, вызванный нехваткой мебельной фурнитуры».

Думаю, что не надо забывать и о том, что в непростых условиях ряд европейских брендов осуществляют поставки фурнитуры, делают все возможное и невозможное, чтобы поставлять фурнитуру.

Понятно, что у некоторых европейских брендов поставки приостановлены. Но они на текущий момент офисы не сворачивают и уходить с российского рынка не планируют. Они работают и ждут возможности продолжить отгрузки. Даже если этот период затянется, многолетние наработки и высокий уровень продуктов будут способствовать быстрому восстановлению их позиций на рынке.

Если вопрос по приобретению европейского оборудования, возможно, может и подождать, то запасные части для уже работающих станков — это необходимость. Простои на производстве стоят дорого. Да и поставщики оборудования должны иметь возможность обслуживать машины, чтобы клиенты были готовы пополнять парк машин их станками.

«По запасным частям, к сожалению, все дилеры основного немецкого оборудования с марта больше не поставляют запасные части, — делится Евгений Перунов. — *Надо искать какой-то путь поставок не через Россию, а, к примеру, в той же Армении открывать представительства и завозить все комплектующие. Я считаю, что наши партнёры на Западе не всегда, в общем-то, партнёры. У нас сейчас большие контракты, потому что мы делали и планировали большие инвестиции. Я вижу, как себя ведут зарубежные партнёры: есть те, кто готов работать и найти варианты, а есть те, кто демонстрирует в общем-то очередной пакет и говорят, что ничего сделать не могут».*

Оборудование Homag всегда имело большой успех у российских производителей и станочный парк этого поставщика в России огромен. Но на сегодня все складывается не так гладко, и есть проблемы и в поставках, и в обслуживании.

Александр Колюхов, генеральный директор «Хомаг Русланд», рассказал о том, как складывается ситуация, и как в текущих условиях решает вопросы клиентов компания:

«Являясь европейской компанией, у нас ситуация не очень сильно отличается от того, что вы можете наблюдать на рынке. Но могу сказать, что руководство компании Homag определило для нас, что основным сейчас является поддержка российского рынка в целом и наших заказчиков. У нас порядка 10 тыс. станков сейчас находится на обслуживании, понятно, что ежедневно мы получаем огромное количество запросов и должны на них реагировать. Хочу подчеркнуть, что руководство компании Homag понимает ситуацию, не собирается уходить с российского рынка, а старается сделать всё для того, чтобы сейчас решить те сложности, которые возникли.

В свете того, что мы публичная компания и входим в состав концерна Dürr с многомиллиардным оборотом, который торгуется на бирже, соответственно, кроме тех ограничений, которые накладывает Европейское законодательство с каждым новым пакетом санкций на компанию Homag и концерн Dürr, идет беспрецедентное давление со стороны правительства, влиятельных отраслевых ассоциаций, со стороны различных контролирующих ведомств на предмет прекращения деятельности на российском рынке. Компания Homag пока этого делать не собирается, но обязана выполнять требования европейского законодательства и соблюдать санкционные ограничения. На сегодняшний день это санкции на большую группу запасных частей и комплектующих, в основном, это электронные компоненты. А после последнего пакета санкций под ограничения попали и обрабатывающие центры.

По всем остальным вопросам мы взаимодействуем с рынком. Что касается поставок нового оборудования, мы уже самостоятельно приняли решение поставить на паузу до июня месяца выставление предложения на новые станки по той причине, что мы наблюдаем вал новых санкционных пакетов, а соответственно, оцениваем риски по размещению новых заказов как очень высокие. Если мы сейчас примем предоплату, разместим заказы, то из-за новых санкций может наступить ситуация, в которой мы не сможем поставить станок и даже не сможем вернуть предоплату по причине блокировки платежей, закрытия границ и так далее. Ещё раз подчеркну, что это внутреннее наше перестраховочное решение. Мы надеемся, что до июня что-нибудь позитивное произойдёт, или хотя бы будет понимание, какие новые санкции будут введены. Заявок на сегодня огромное количество, и если мы сейчас их все реализуем, то практически закроем объёмы продаж прошлого года.

Мы, как российская компания, провели огромную работу по поиску и обработке альтернативных путей поставок, в первую очередь, запасных частей. Мы проработали всё: Юго-Восточную Азию, Среднюю Азию, Ближний Восток, Турцию. По всем каналам у нас уже размещены пробные заказы, но сейчас нужно просто немного времени, чтобы отладилась вся логистика, были налажены стабильные цепочки поставок. Мы рассчитываем, что к июню мы сможем компенсировать где-то процентов 80-90 запчастей, которые сейчас по тем или иным причинам мы не можем отгружать из Евросоюза. У нас внутри компании создан антикризисный центр, где специально выделенная большая группа людей работает по поиску альтернативных путей поставок и оперативно реагирует на потребности наших заказчиков. Мы нацелены пережить этот кризис и поддержать в первую очередь наших заказчиков на российском рынке».

Виталий Кривошеев, генеральный директор компании «ЛИГА» (официальный представитель оборудования KDT), отмечает значительно возросший спрос на поставляемое оборудования и возросший интерес к приобретению в ближайшей перспективе:

«Наша компания, как и все российские компании, производители мебели в том числе, вошли в этот этап неопределённости. Было неожиданно, немного страшно, где-то больно, но, тем не менее, достаточно быстро мы приняли для себя решение и назвали всё-таки этот период этапом возможностей для нашей компании. Вопрос, как у вас дела, наверно, стал самым актуальным сегодня. Вопросы задают коллеги по рынку, наши станкоторговые партнёры, наши клиенты. Я со своей стороны могу сказать, что никаких существенных изменений в нашей работе не произошло. Разве что серьезно вырос спрос. Мебель-

щики растут, развиваются, у них действительно были рекордные 2020 и 2021 годы. Соответственно наша основная задача —реализовывать все потребности наших клиентов. И февраль, и март, и апрель текущего года у нас идут с перевыполнением плана по объемам продаж более чем на 30%».

Буквально недавно в «Мебельщике Сибири» вышло интервью с Виталием Кривошеевым (№5 за 2022 год), где он подробно рассказывает о работе в первом квартале.

По импортозамещению разговоры активно идут еще с того момента, когда началась пандемия и изменилась ситуация с поставками из Китая. Но наша реальность такова, что как только с Китаем восстанавливается сообщение или укрепляется рубль, про импортозамещение как-то все забывают. Сегодня все стали понимать, что может сложиться ситуация, когда будет возможно работать только с тем, что производится внутри страны. Уже сейчас у нас производят кромку, крепежные элементы, мебельную ручку из пластмасс и металла, опоры, алюминиевый профиль, корзины и сушки, штанги, заглушки и так далее. Например, 15 лет назад собственной фурнитуры производилось значительно меньше. В июле курский «Полимеркомплект» запускает производство шариковой направляющей. Теперь дело за малым — за мебельной петлей. АМДПР и ее директор Тимур Иртуганов плотно сотрудничают в этом вопросе с Минпромторгом, Фонд развития промышленности готов рассматривать выделение денег. Так что будем надеяться, что серьезно продвинемся в импортозамещении в мебельной отрасли.

Олег Поляков высказал пожелание сделать информацию о российских производителях комплектующих более доступной: *«Хотелось бы также иметь доступ к списку российских производителей метизной, крепежной и другой мебельной фурнитуры, особенно вновь появившихся компаний, которые будут заниматься импортозамещением. Возможно, в силу того, что мы привыкли работать с европейскими и китайскими поставщиками, мы о них мало знаем».*

И, безусловно, все пытаются хоть как-то спрогнозировать спрос, ведь от него зависит работа каждой компании и всей отрасли в целом.

«Начало года показало серьезный рост спроса в мебельной отрасли. В принципе, продолжилась позитивная тенденция 2021года. По марту был тоже рост и рост серьезный, который уверенно побьет рекорды января и февраля. Начиная со 2-ой недели апреля мы наблюдаем падение спроса. В отдельные периоды апреля он даже ниже аналогичных периодов 2021 года», — говорит Тимур Иртуганов.

У отдельных компаний объемы продаж сильно зависят от крупных заказчиков, таких как ИКЕА, или от экспортных поставок в Европу.

«Экспорт мебели, который был в Калининградской области, в общем-то, на 99% закрыт, — рассказывает Евгений Перунов. — *Все контракты, которые существовали, даже были внесены предоплаты, не работают. Остаются поставки на внутренний рынок. Но на текущий период на рынке идет серьезный спад, и есть опасения, что, возможно, к осени предприятия вынуждены будут остановиться.*

Мер поддержки достаточно много, но ни одной из тех, которые есть и на федеральном уровне, и на местном воспользоваться мы не смогли. Деньги вроде есть, но всё мимо.

ОЛЕГ ПОЛЯКОВ:
«ХОТЕЛОСЬ БЫ ТАКЖЕ ИМЕТЬ ДОСТУП К СПИСКУ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕТИЗНОЙ, КРЕПЕЖНОЙ И ДРУГОЙ МЕБЕЛЬНОЙ ФУРНИТУРЫ, ОСОБЕННО ВНОВЬ ПОЯВИВШИХСЯ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ БУДУТ ЗАНИМАТЬСЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ. ВОЗМОЖНО, В СИЛУ ТОГО, ЧТО МЫ ПРИВЫКЛИ РАБОТАТЬ С ЕВРОПЕЙСКИМИ И КИТАЙСКИМИ ПОСТАВЩИКАМИ, МЫ О НИХ МАЛО ЗНАЕМ».

К примеру, на пополнение оборотных средств банковские кредиты под нереально высокий процент. На условиях залогового имущества тоже компании не могут выполнить данное условие: у многих фабрик были взяты кредиты на развитие производства под экспортные поставки, соответственно, имуществом они распоряжаться пока не могут. Так что калининградские мебельщики так и не смогли воспользоваться ни одной мерой поддержки.

Для нас в теме мебели для ванных комнат сейчас наоборот будет высокий спрос, потому что Roca остановила свои керамические заводы, остановила «Акватон», освободив большую долю рынка. Мы понимаем, что этот объем огромен, а оперативно нарастить темпы мы не сможем. К тому же логистика с Калининградом увеличит стоимость продукта и сроки. Сейчас мы в поиске партнеров, которые бы делали для нас на территории России мебель для ванных комнат эконом-класса. Нам проще в этом плане, потому что мы работаем в общем-то от Питера до Дальнего Востока, работаем с сетями Леруа Мерлен, Castorama, и у нас портфель достаточно широкий. А вот предприятиям, которые, скажем, имеют меньшие рынки, тяжело перенестись на остальную территорию».

Одно можно сказать, что будем смотреть на ситуацию с комплектующими и оборудованием, будем смотреть на спрос и будем решать вопросы по мере их поступления. А прогнозы сегодня — дело абсолютно неблагодарное.

Светлана Ширяева

TOPZERO®

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МОЙКИ

ИЗ КАМНЯ

• Элегантный дизайн • Европейское качество • В составе — акриловые смолы
• Широкая цветовая гамма • Стильные смесители в цвет

ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ

• Современный дизайн • Стильные аксессуары • Высококачественная сталь
• Идеальная поверхность • Высокое качество покрытия PVD

Офис: г. Москва, Рязанский проспект 24/2
Тел.: +7(499)130 24 22, e-mail: info@topzero.ru

topzero.ru

КЛАМЕТ

г. Киров

Российское прозводство

+7(8332) 37-35-40
info@klamet.ru
www.klamet.ru

*Наше предприятие **ООО «Уральская фурнитура»** производит мебельную фурнитуру для изготовления мягкой и корпусной мебели, скобяные изделия и строительный крепеж. Благодаря постоянной работе по освоению новых изделий и модернизации оборудования мы ежегодно расширяем номенклатуру выпускаемой продукции, которая в настоящее время насчитывает около 350 наименований. Но помимо постоянно выпускаемых продуктов, мы готовы и умеем делать индивидуальные нестандартные заказы для любых производителей. К заказам мы подходим со всей ответственностью и гарантируем высокое качество и выполнение заказа в срок.*

Генеральный директор
ООО «Уральская фурнитура»
Рябов Дмитрий Николаевич

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

УРАЛЬСКАЯ ФУРНИТУРА

МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА
СКОБЯНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

ВСЕРОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО СЛЕПЫХ

ПЕРМСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

ПОКУПАЙ ПЕРМСКОЕ

ЮРИДИЧЕСКИЙ И ПОЧТОВЫЙ АДРЕС:

Россия, 617000,
Пермский край
г. Нытва, ул. Луговая, 26.

сайт:
www.uralfurnitura.ru

КОНТАКТЫ:

Снабжение:

(34272) 3-21-57 - Валентина
nvk@uralfurnitura.ru

Сбыт:

(34272) 3-20-77 - Елизавета
oms2@uralfurnitura.ru

(34272) 3-21-03 - Татьяна
oms3@uralfurnitura.ru

(34272) 3-21-13 - Елена
oms6@uralfurnitura.ru

ООО «Уральская фурнитура» основано в 1953 году как предприятие-производитель мебельной фурнитуры и скобяных изделий и, безусловно, является одним из крупнейших объектов социальной значимости.

Предприятием принята программа модернизации производства, направленная на техническое перевооружение. Приобретается новое высокопроизводительное прессовое оборудование, высокоточное оборудование для изготовления технологической оснастки и др.

Освоены и внедрены технологии литья алюминия под давлением, полимерной покраски изделий, выполняются различные виды гальванических покрытий изделий из металла и сплавов. Ежегодно выпускаются новые виды изделий.

Широкий ассортимент мебельной и строительной фурнитуры, а также многолетний опыт по ее производству, позволяет максимально удовлетворить потребности наших клиентов.

Наш принцип: «Индивидуальный подход и создание всех условий для долговременного сотрудничества».

РАБОТА ФАБРИК — БЕЗ ЗАКАЗОВ IKEA

Мебельные фабрики — партнеры IKEA — могут закрыться через три месяца. Компания локализовала в России более 50% производства мебели, снабжая более 20% рынка заказами. Сейчас фабрики, которые работали с мебельным гигантом, может спасти только чудо.

Уход IKEA сильно ударил по российскому рынку, сообщает Forbes. С приостановкой ее деятельности под угрозой закрытия оказалось около двух десятков фабрик, которые производили под шведского гиганта мебель для продажи на российском и зарубежном рынках», — пишет «Деловой квартал».

Так IKEA заморозила сотрудничество с «Асконой». *«Без работы оказались 600 человек — сотрудники производства и логистический персонал. Часть сотрудников отправили в оплачиваемый отпуск или на другие проекты, некоторых — в простой с сокращением зарплаты на треть. В «Асконе» не раскрывают, скольким сотрудникам снизили зарплату, и как долго компания будет работать в таком режиме без увольнений»,* — сообщает **Маша Цепелева, новостной редактор vc.ru.**

Производство компании «Аскона» в Коврове — одно из градообразующих предприятий, увольнение такого числа сотрудников приведет к проблемам социального характера, поэтому компания, безусловно, старается сохранить рабочие места.

Сотрудничество компании с IKEA началось в 2003 году. В 2006 году шведская компания выделила «Асконе» 1 млн долларов как предоплату за продукцию, чтобы она имела возможность восстановить производство после серьезного пожара.

У производителя три фабрики — в Коврове, Владимире и в Новосибирске. В компании работают 8300 человек.

Антон Макаров, основатель интернет-магазина мебели Divan.ru, в интервью изданию «Деловой квартал» рассказал, что, по его мнению, компаниям, работавшим с ИКЕА, придется сильно перестроиться, чтобы начать сотрудничать с другими заказчиками:

«Притом, что наша фирма ориентируется на аутсорсинг, мы вынуждены делать сами более 70%

своих моделей, и с каждым годом эта цифра только росла. С одной столичной мебельной компанией мы несколько месяцев вели переговоры о совместной разработке, но так и не смогли ее начать. Когда твой заказчик IKEA, рабочий может две недели делать один и тот же «локоть» для дивана. В ассортименте шведской компании 7–10 диванов, тогда как у нас — несколько сотен. Разумеется, менеджмент контрактных фабрик предпочитает регулярно делать одни и те же модели в большом количестве, а не браться за новые с непонятными перспективами. IKEA приучила всех к стабильности и отучила от гибкости».

Также Антон Макаров считает, что даже крупные и довольно известные фабрики не смогут выстроить свои продажи так, чтобы загрузить ресурсы, которые были заняты под IKEA:

«Несомненно, станет меньше средних и крупных игроков. Заниматься розницей получалось не у всех мебельных фабрик даже в тепличных, докризисных условиях. К примеру, в 2021 г. крупной компании «Алмаз» пришлось закрыть все, кроме партнерских магазинов мебели «Любимый дом», и вернуться к тому, что они умеют лучше всего, — производству. Большинство мебельных фабрик будет по-прежнему заниматься СТМ — созданием мебели под марками торговых сетей. Прежние объемы IKEA придется забивать заказами десятков брендов вроде Hoff, нашего Divan.ru, Moon, Lazurit и так далее. Для этого нужно сформировать отдел продаж, которого у многих на рынке, как ни странно, просто нет».

«IKEA занимала 20% российского рынка мебели при уровне локализации производства более 50%.

АНТОН МАКАРОВ:
«БЕЗУСЛОВНО, КАЖДАЯ ФАБРИКА БУДЕТ ПРИЛАГАТЬ ВСЕ УСИЛИЯ, ЧТОБЫ ВЫЖИВАТЬ В БЛИЖАЙШИЕ МЕСЯЦЫ С НАДЕЖДОЙ НА ВОЗВРАЩЕНИЕ IKEA. ВОПРОС, КАК БЫСТРО ВЕРНЕТСЯ И ВЕРНЕТСЯ ЛИ?».

Помимо четырех собственных фабрик, у IKEA в России было около двух десятков партнеров, которые производили для компании мебель. Например, на «Поволжском фанерно-мебельном комбинате» 900 сотрудников производили мебель более чем на 1 млрд руб., в том числе для отправки в страны Евросоюза. Одна из санкт-петербургских фабрик производила мягкую мебель исключительно для IKEA, и теперь у них 100%-ный простой. Другая мебельная компания из Гомеля тоже была на 100% заточена под IKEA и выполняла ее заказы для продажи сразу на нескольких рынках. Эта фабрика производила 20 тыс. диванов в неделю. Сейчас это огромное производство стоит», — сообщает «Деловой квартал».

Безусловно, каждая фабрика будет прилагать все усилия, чтобы выживать в ближайшие месяцы с надеждой на возвращение IKEA. Вопрос, как быстро вернется и вернется ли? Если нет, то дальнейшая судьба каждой фабрики зависит от многих факторов: доля IKEA в производстве, финансовые возможности компании, спрос на мебель и т. д.

«Фабрикам, целиком заточенным под IKEA, переориентироваться будет очень тяжело. По моим оценкам, через три-пять месяцев им нужно будет закрываться, если не произойдет чудо, и IKEA не вернется», — уверен Макаров.

«Говорят, сейчас новые девяностые, время возможностей. Я с этим не согласен. В девяностых у нас ничего не было, и новые компании распускались, как цветы. Теперь самые крупные игроки уходят, и если быть проворным, то какую-то долю у них можно позаимствовать. Но из-за стагнации спроса и ухудшения общей экономической ситуации это будет ненадолго», — добавляет Антон Макаров.

«Ситуацию с внезапным уходом IKEA, на мой взгляд, стоит рассматривать с двух сторон: с позиции покупателей мебели и с позиции производителя, — говорит **Александр Шестаков, генеральный директор «Первой мебельной фабрики»**, в интервью изданию «Новый Проспект». — *Для первых, конечно, внезапное прекращение продаж шведским ритейлером, возможно, неприятное событие. Ведь что такое была IKEA для потребителя? Это прежде всего ассортимент и сервис. То есть вы приобретали не шкаф или стул, а тепло и уют, и могли сразу же забрать всё что нужно на складе. Многие к этому привыкли, и вдруг этого в одночасье не стало. Но, уверен, это ненадолго: российские мебельщики уже давно движутся в этом направлении, просто теперь будут это делать существенно быстрее. К примеру, «Первая мебельная фабрика» уже не первый год предлагает клиентам проекты комплексной меблировки квартиры, и мы видим, что с каждым годом спрос на эту услугу растет.*

С точки зрения производителя мебели и рынка в целом, уход IKEA вообще не страшен. Свято место пусто не бывает, их долю рынка российские мебельщики совершенно точно освоят. Отечественная мебель пользуется спросом и доверием у покупателей, и мы это увидели в марте. Помните, все СМИ рассказывали о диких очередях в IKEA перед ее закрытием? Так вот такой же ажиотажный спрос был и у нас, на «Первой мебельной фабрике», и у других крупных производителей. Продажи в марте выросли сразу на 50% — просто бум. Но это был общий ажиотаж, люди скупали всё, что можно, всё, на что копили, откладывали и давно собирались.

Да, уход IKEA больно бьет по тем компаниям, которые были заточены на работу со шведами. Таких в

России достаточно, ведь шведы мало что у нас производили сами, большинство товаров покупали у наших же коллег. Схема была такая: шведы выбирали предприятие — мебельное, текстильное, еще какое-то, выдавали ему стандарты, техзадание и загружали весьма серьезными объемами, которые либо продавали здесь, либо вывозили на экспорт. Таким компаниям, конечно, не здорово сейчас. Они спешно ищут новые пути сбыта и учатся взаимодействовать с потребителями напрямую. Они готовы предложить последним привычную им качественную и доступную по цене продукцию — ту самую, что раньше они продавали через IKEA. Я уверен на 100%, что эта задача будет решена в ближайшее время.

Еще один миф последних месяцев, связанный с IKEA, состоит в том, что с их уходом с рынка исчезла относительно недорогая мебель, так как вся оставшаяся продукция, естественно, от российских производителей, существенно дороже. Объективно эти два события — уход IKEA и подорожание мебели — вообще никак не связаны. Мебель подорожала потому, что кратно выросли цены на все комплектующие: плиты, щиты, фурнитуру, лаки, краски, пленки ПВХ, химикаты, клеи и так далее. А если учесть, что многое из этого у нас априори импортное (например, та же фурнитура в России в нужном ассортименте вообще не выпускается), то по многим позициям рост себестоимости готовой продукции двукратный. Так что мебель не могла не подорожать, и если бы IKEA осталась, то и в ее магазинах цены на шкафы, кровати и столы также значительно выросли бы в течение марта-апреля.

АЛЕКСАНДР ШЕСТАКОВ:
«НУЖНО ПОНИМАТЬ, ЧТО МЕБЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ — ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ОТРАСЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ».

Отдельно хочется сказать про качество отечественной мебели. Оно уже давно вышло на мировой уровень. Материалы, технологии, которые мы используем на российских предприятиях, те же самые, что и на итальянских или немецких. Вообще нужно понимать, что мебельная отрасль — одна из немногих экспортно ориентированных отраслей в российской экономике. Мебель — это высокотехнологичная продукция того самого глубокого передела, задача освоить который была поставлена руководством страны перед всем российским бизнесом много лет назад. Постоянный рост объемов экспорта мебели из России — свидетельство того, что наша продукция полностью соответствует по критериям качества, дизайна и цены требованиям мировых рынков.

Сегодня отрасль в непростом положении: экспортные каналы оказались заблокированными, мы ищем новые рынки и каналы сбыта, на которых мы сможем проявить ключевое преимущество продукции нашей мебельной отрасли — очень выгодное сочетание цены и качества продукции. И, конечно, очень жаль, что наши завоеванные на глобальном рынке ниши рискуют быть занятыми другими производителями точно так же, как мы займем место IKEA и прочего импорта внутри России».

Генеральный директор Hoff Максим Гришаков уверен, что что уход IKEA никому не пойдет на пользу:

«IKEA так же, как и мы, обширно представлена в крупных городах, и мы пересекались примерно в 80% локаций. Хотя, как и в фудритейле, у нас люди ходят в разные магазины, и тех, кто предпочитает только IKEA или Hoff, немного.

Да, часть людей, которые ходили в IKEA, пришли к нам. Мы видим это по возросшему трафику. Это наложилось на ажиотажный спрос, поэтому пока таких клиентов трудно вычленить. Почувствовать можно на конкретных примерах. Например, в IKEA были мегапопулярны встроенные гардеробные шкафы. У нас тоже были похожие, но продавались меньше. Теперь же распродали их все и не успеваем производить новые. По другим категориям пока сказать сложно. Но в целом выручка магазинов Hoff в городах, где была IKEA, выросла в диапазоне от 5 до 25% в зависимости от региона.

Вообще, из того, что мне известно, не особо-то кто-то планирует съезжать. За два дня работы после объявления об уходе они сделали месячные продажи и до сих пор обрабатывают эти заказы. Офисы тоже продолжают работать. Более того, у них планировалось к открытию летом и осенью два-три магазина. Там по-прежнему идут стройки и ремонты. Я не очень верю, что IKEA действительно окончательно уйдет. Думаю, они, как и все, надеются на смягчение санкционной политики. Возможно, через пару месяцев ситуация станет более понятной.

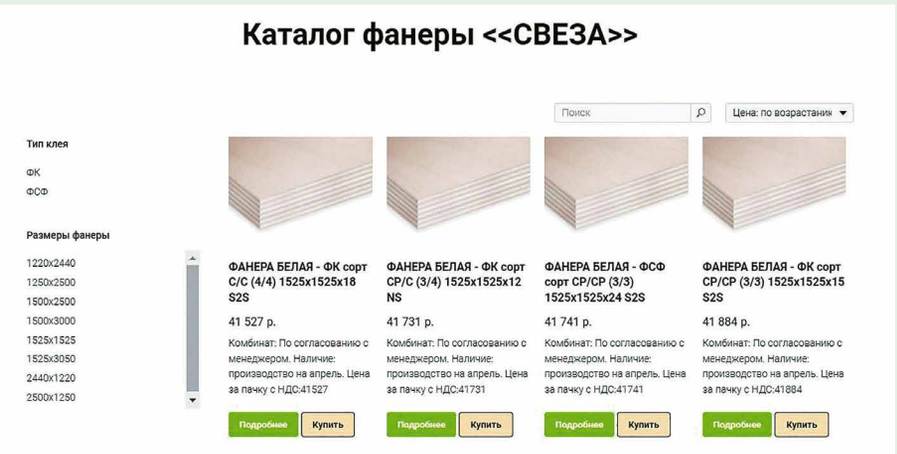
Лично я считаю, что уход IKEA никому не пойдет на пользу. Весь мой прежний опыт говорит, что как только снижается конкуренция, начинает снижаться качество, скорость, инновации. Никто тебя уже не держит в тонусе. Когда есть динамика и сильные игроки, в итоге выигрывают все. Рынок становится больше, число клиентов растет, количество переходит в качество».

IKEA вложила в Россию не менее 4 млрд евро. Конечно, компания ждет возможности вернуться — пока магазины шведской компании закрыты до 31 мая.

Подготовила Светлана Ширяева

КОМПАНИЯ «СВЕЗА» ЗАПУСТИЛА ИНТЕРНЕТ–МАГАЗИН ПО ОПТОВОЙ ПРОДАЖЕ БЕРЕЗОВОЙ ФАНЕРЫ. НА ПЛАТФОРМЕ МОЖНО БУДЕТ КУПИТЬ ИМЕЮЩУЮСЯ В АССОРТИМЕНТЕ ПРОДУКЦИЮ МАРОК ФК И ФСФ

Интернет-магазин работает по адресу shop.sveza.ru. Он ориентирован на корпоративных клиентов, которые смогут покупать фанеру напрямую у производителя, что является гарантией качества и привлекательной цены. Потребителям будет доступен заказ от одной пачки фанеры, максимальных ограничений не предусмотрено, любая имеющаяся на складах партия будет отгружена в оптимальные сроки.



Отгрузки будут осуществляться со складов всех семи комбинатов компании. Клиенты смогут забрать товар сами и получить скидку 5% от цены, указанной на сайте независимо от объема покупки. Кроме того, предусмотрена функция отправки партий с помощью сторонних логистических компаний. В этом случае интернет-магазин компенсирует доставку в размере, который будет зависеть от объема заказанного товара. Важно отметить, что сделать заказы в интернет-магазине «Свезы» смогут только зарегистрированные в России юридические лица и ИП.

Для удобства выбора на странице магазина создан рубрикатор, который позволит сориентироваться в необходимых марках, толщинах и форматах фанеры. Продукция «Свезы» востребована в таких отраслях, как строительство, производство мебели, плитных материалов и предметов интерьера, напольных покрытий, игрушек, сувениров, а также в секторах торговли и энергетического машиностроения.

«Для нас открытие интернет-магазина — важный шаг в вопросе развития компании и повышения ее клиентоцентричности. Мы осваиваем новые, более удобные для клиентов каналы продаж и становимся ближе к таким категориям заказчиков, как малый и средний бизнес. Мы рассчитываем, что обратная связь и совершенствование клиентского сервиса позволят нам расширить спектр лояльных клиентов», - сказал Андрей Соколов, менеджер E-Commerce компании «Свеза».

По его словам, интернет-площадка является перспективным каналом реализации продукции и будет развиваться.

По материалам Интернет

ПАДЕНИЕ ЦЕН НА ДРЕВЕСИНУ В САМЫЙ СЕЗОН

Европейские санкции против российских лесопромышленников привели к падению цен на изделия из древесины. Почти половина материалов шла в страны, которые сейчас для российской древесины закрыты.

Опрос участников «ЕГАИС Лес» показал, что цены на древесную продукцию снижаются в диапазоне от 10 до 30%. Хотя в начале года прогнозировался серьезный рост. Возможно, что цены начнут расти уже в августе. Об этом говорят аналитики. Основной драйвер роста — спрос из Китая, который пока остановлен из-за пандемии.

А пока низкий спрос на пиломатериалы вынуждает снижать цены.

Скажется ли как-то такой общий фон на ценах на плитные материалы? Возможно. Но пока речь идет о возможном подорожании из-за роста стоимости для плитников других компонентов.

По материалам Интернет

КАЗАХСТАН РЕАЛИЗУЕТ ПРОЕКТЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЛДСП И СЕРИЙНОЙ МЕБЕЛИ

Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан сообщило, что в 2023 году в Казахстане планируется запустить четыре крупных проекта по деревообработке и производству мебели. На сегодня предприятиями ведутся строительно-монтажные работы, продолжается закупка оборудования.

До 2025 года в стране планируют реализовать еще 12 проектов мебельной и деревообрабатывающей промышленности.

В министерстве отметили, что по итогам I квартала 2022 года объем производства мебельной продукции составил 16,4 млрд тенге. При этом наибольший рост наблюдается в производстве мебели для сидения с металлическим каркасом — на 6%, деревянной офисной мебели — на 30,4%, кухонной мебели — на 33,5%, а также прочей деревянной мебели для спальни — на 2,2%.

В 2022 году ожидается ввод в эксплуатацию двух проектов в Северо-Казахстанской области по выпуску сырьевых компонентов для мебельной промышленности. ТОО «Сапа Инвест Плюс» планирует запустить производство древесно-стружечных плит,

в том числе ламинированных, в объеме 30 тыс. м3. Северный фанерный комбинат намерен выпускать до 50 тыс. м3 ДСП из березы с последующим ламинированием.

Продукцию республиканской мебельной промышленности экспортируют в Кыргызстан, Узбекистан и Германию. Спросом пользуются такие товары, как мебель из пластмассы, прочая металлическая мебель, мебель деревянная для спальни и другая мебельная продукция.

По материалам Интернет

БАНКИ ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ ТРАТЫ

Банки по окончании 1 квартала публикуют свою статистику трат клиентов на различные виды товаров.

Банк Русский Стандарт отметил, что в первом квартале 2022 года покупать мебель и стройматериалы стали чаще, чем годом ранее.

Согласно статистике Банка с января по март 2022 года общее количество операций в категории «строительство и ремонт жилья» выросло на 11% относительно января-марта 2021 года.

А ремонт, естественно, влечет за собой и последующие траты на обстановку дома. По данным банка, общее число покупок мебели в январе-марте 2022 года выросло на 84% по сравнению с прошлым годом. Средний чек одной покупки мягкой и корпусной мебели в первом квартале 2022 года составил 10 982 руб.

При этом покупать товары для дома (от посуды и домашнего текстиля до декора интерьера и аксессуаров для ванной, кухни), согласно статистике Банка Русский Стандарт, стали реже. Так, общее число таких операций в первом квартале 2022 года снизилось на 62% относительно аналогичного периода прошлого года. Средний чек одной покупки в текущем году составил 2 432 руб.

Отдельно аналитиками банка были изучены города с самой высокой активностью в тратах на ремонт и обустройство дома. Так, в категории «мебель» лидерами стали Москва, Самара и Воронеж.

А аналитики «МТС Банка», проанализировав траты россиян с 1 по 15 апреля 2021–2022 годов, отметили, что больше всего в первой половине апреля 2022 года по сравнению с тем же периодом 2021 года сократилось количество транзакций в магазинах мебели — в 2,4 раза. При этом чеки на мебель выросли в два раза.

Такая статистика дает повод мебельным компаниям для анализа ситуации. Статистика банка говорит о существенном падении продаж мебели в первой половине апреля. Но это только через салоны и магазины и только через те, которые обслуживает «МТС Банк». Хотя общая картина по рынку покажет апрельский спад, присущий весеннему периоду. Но это стандартная ситуация, а реальную картину спроса мы сможем получить и оценить только ближе к осени.

По материалам Интернет

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ГЛАЗОВЕ

Тема импортозамещения стала сегодня одной из важных в мебельной отрасли. Недавно первый заместитель Председателя Правительства Удмуртской Республики Константин Сунцов посетил Глазовский завод металлоизде-

лий «ФОРВАРД-МЕБЕЛЬ», который уже более 40 лет производит различные металлоконструкции. В 2005 году, следуя требованиям рфынка, произошло перепрофилирование предприятия. Сегодня продукция завода — мебель для спальни, столы-трансформеры, ортопедические основания, механизмы трансформации, металлокаркасы и другие комплектующие для мебельной промышленности.

Предприятие плотно сотрудничает с федеральными торговыми сетями, такими как Hoff и «Аскона». Продукция поставляется по всей России — от Москвы до Дальнего Востока.

«Наш бизнес продолжает развиваться и занимать освободившиеся ниши», — делится Константин Сунцов.

В 2020-2021 году на ГЗМИ реализован инвестиционный проект с привлечением займа ФРП от Удмуртского фонда развития предпринимательства по запуску современной покрасочной линии с объемом инвестиций порядка 130 млн рублей и созданием 30 высокопроизводительных рабочих мест. По словам директора предприятия Игоря Горелкина, в марте 2022 года ГЗМИ с трудом выполнило возросший объем заказов на свою продукцию, в апреле их количество не уменьшилось.

Также Константин Сунцов посетил мебельную компанию «Мама», которая стала участником нацпроекта «Бережливое производство», повысив эффективность работы на 17%. По его словам, очень важно, что проблемы бизнеса, озвученные в ходе встреч, не носят системного характера, а, скорее, адресные. Так, например, ГЗМИ необходимы средства на расширение производства.

«Все эти запросы мы можем удовлетворить или уже удовлетворяем. Напомню, что мы помогаем и льготными деньгами —до сих пор держим ставку 5% годовых в Удмуртском фонде развития предпринимательства для производственных предприятий, и инфраструктурой по программе «1704». Сегодня в ТОСЭР «Глазов» уже действует 16 резидентов с выручкой 1,4 млрд рублей, которые создали 453 рабочих места. Когда у нас есть такое «комбо» из наших предприятий, льгот ТОСЭР и региональных мер поддержки, мы можем быть уверены, что наш бизнес будет развиваться и дальше. Я рад, что компании перестраивают работу, повышают компетенции и занимают освободившиеся ниши», — прокомментировал итоги поездки Константин Сунцов.

"Глазов всегда был промышленным городом, и сегодня на территории города реализуется несколько крупных инвестиционных проектов по трем ведущим направлениям: металлургия и металлообработка, мебельное производство и деревопереработка, пищевая индустрия. На фоне введения санкций ни один инвестор не отказался от реализации своих инвестиционных проектов, более того, ряд предприятий заявляют о росте объемов производства, но есть и запрос на меры поддержки со стороны Удмуртии. В основном промышленников интересует льготное кредитование и инфраструктура, а также помощь в выстраивании новых логистических цепочек. Чтобы оценить запрос крупного бизнеса и предпринимателей и оперативно на него отреагировать, сегодня весь экономический блок Правительства УР работает в Глазове: лично посещает производства, общается с бизнесом, в частном порядке рассматривает проблемы резидентов ТОСЭР, предпринимателей, чтобы сформировать адресные меры поддержки либо решить конкретные вопросы глазовского бизнеса», — прокомментировал Глава Глазова Сергей Коновалов.

По материалам Интернет

КОМПАНИЯ «ЭГИДА» В ОЭЗ «ЛИПЕЦК» ГОТОВИТ К ОТКРЫТИЮ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПЕНОПОЛИУРЕТАНА.

Строительство завода «Эгида» началось в сентябре 2019 года. Сеодня здесь готовы запустить в работу шесть цехов. В двух из них все процессы максимально автоматизированы.

Недавно на предприятии укомплектовали штат и обучили новых сотрудников. Параллельно ведется благоустройство прилегающей к заводу территории.

Гендиректор завода Александр Доброхотов отметил, что несмотря на сложную ситуацию, ввод предприятия в эксплуатацию запланирован на конец 2022 года. Объем вложенных инвестиций составил 3,3 млрд рублей.

«Эгида» — российская компания по производству и продаже пенополиуретана, тканей, клея и комплектующих для мягкой мебели.

«Мы являемся поставщиками комплектующих для крупнейших производителей мебели России и стран СНГ, таких как Askona, Moon, Hoff. Сегодня компания «Эгида» производит не менее 35% эластичного пенополиуретана в России.

Подобные заводы уже построены в Казани и в Казахстане. Поэтому в Липецке руководство компании не изобретает велосипед, а использует уже проверенные технологии и проектные решения», — поделился Александр Доброхотов.

На заводе «Эгида» может быть трудоустроено 250-300 человек. Условия труда хорошие, на предприятии забоятся о комфорте. Александр Доброхотов показал главе региона не только производственные помещения, но и раздевалки, столовую. Рядом с цехом уже установлена многофункциональная спортивная площадка, где рабочие могут заниматься в обеденный перерыв.

По материалам Интернет

ЯНДЕКС РЕШИЛ ПРОДАТЬ VK СВОИ СЕРВИСЫ «НОВОСТИ» И «ДЗЕН»

Об этом говорится в совместном заявлении компаний. Параметры сделки пока не уточняются. Сделка должна получить одобрение Федеральной антимонопольной службы (ФАС).

О том, что Яндекс намерен продать эти активы, стало известно в конце марта 2022 года.

Агрегатор «Яндекс.Новости» был запущен в 2000 году. В периоды обострения политической ситуации сервис неоднократно подвергался критике за создание

некорректной, по мнению части пользователей, односторонней новостной картины событий. Яндекс традиционно отвечал на эту критику утверждением, что за формирование информационной повестки отвечают алгоритмы, и политически мотивированного вмешательства в их работу не происходит.

«Яндекс.Дзен», созданный в 2015 году, работает как персональная лента развлекательного и новостного контента, которая формируется исходя из интересов пользователей.

По материалам Интернет

БАРОМЕТР ПОТРЕБЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В ГЕРМАНИИ ОТ HDE

Немецкая ассоциация розничной торговли (HDE), оценивая настроения потребителей в мае, сообщает, что они продолжили тенденцию на ухудшение. После резкого падения потребительского индекса, связанного с событиями на Украине, он продолжил дальнейшее снижение.

«Барометр потребления в розничной торговле падает шестой месяц подряд и уже достиг нового исторического минимума. Хотя в мае ухудшение гораздо менее выражено, чем в предыдущем месяце, перспективы частного потребления в ближайшие три месяца остаются мрачными», — отмечают в HDE.

При том, что спрос серьезно падает, склонность к сбережениям практически не изменилась по сравнению с предыдущим месяцем. Потребители ожидают продолжения роста цен. Поэтому следует ожидать, что частное потребление будет развиваться более медленными темпами, считают в Ассоциации.

События на Украине также оказывают негативное влияние на экономическое развитие Германии. Экономические ожидания, как и ожидания доходов, ниже уровня предыдущего года.

В настоящее время пандемия отошла на второй план из-за ослабления мер по коронавирусу, а на развитие экономических процессов первостепенно влияют события на Украине, поскольку дальнейшие экономические последствия не могут быть полностью оценены, а мрачные потребительские настроения, вероятно, сохранятся и ослабят частное потребление в ближайшие недели, отмечают в HDE.

По материалам Интернет

АСКОНА УЧАСТВУЕТ В КОМПЛЕКТАЦИИ НОМЕРОВ КРУПНЕЙШЕГО ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В УЗБЕКИСТАНЕ

Аскона участвует в комплектации номеров крупнейшего туристического комплекса в Узбекистане. В 2022 году в Самарканде на площади 260 га появится современный туристический комплекс «Silk Road Самарканд». Спальни в 8 отелях мирового класса на территории этого комплекса укомплектовывает компания Аскона.

Контракт на поставку матрасов, оснований, а также других спальных принадлежностей был подписан еще в конце прошлого года, и 60% договоренностей на поставку уже исполнено. Оставшаяся продукция поступит в Самарканд до конца 2 квартала 2022 года.

«Silk Road Самарканд» — масштабный проект в Узбекистане, где помимо отелей будет расположен бизнес-кластер, включающий в себя международный конгресс-холл, а также медицинский кластер, включающий в себя четыре бутик-отеля под брендом Marakanda Group Hotel с индивидуальными лечебно-санаторными программами, экодеревню, историко-этнографический комплекс «Вечный город» и несколько торговых кварталов.

«Silk Road Самарканд» — далеко не единственный проект Асконы по комплектации отельных номеров. Только с конца прошлого года компания заключила крупные контракты с 9 отельными сетями на территории России и СНГ, среди которых Hilton, Holiday Inn и Marriott. Кроме того, Аскона активно участвует в проектной работе по стандартизации гостиничных номеров в отельных сетях.

По материалам компании

МСБ ПРИОСТАНАВЛИВАЮТ ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ ИЗ-ЗА ДЕФИЦИТА КОМПЛЕКТУЮЩИХ

Как сообщает РБК, каждый десятый российский предприниматель принял решение больше не производить товары, для которых требуются дефицитные комплектующие, оборудование или ПО.

Retail.ru опубликовал исследование аналитического центра НАФИ, в котором приняли участие 500 представителей малого и среднего бизнеса из всех отраслей России. Выяснилось, что 46% респондентов используют иностранные компоненты для своих изделий или услуг.

Четверть предпринимателей в настоящий момент находятся в поиске новых поставщиков в России. 23% ищут их в дружественных странах (Казахстан, Армения, а также другие страны, которые не попали в список недружественных). 16% респондентов полагают, что Китай сможет восполнить объем нужных компонентов. Меньше всего предприниматели надеются на поставки из Юго-Восточной Азии (4%) и Индии и СНГ (3%). Не ищут новых поставщиков 12% респондентов, поскольку рассчитывают сохранить или возобновить отношения с текущими.

28% опрошенных полагают, что проблемы с поставщиками продлятся около полугода, а 5%, что год. 7% респондентов ответили, что дефицит комплектующих продлится более года.

По материалам Интернет

WILDBERRIES: ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ МЕБЕЛИ ВЫРОСЛИ ПОЧТИ В 4 РАЗА

Wildberries провел анализ продажи мебели на маркетплейсе. Отмечается, что за 4 месяца 2022 года продажи выросли на 266% относительно прошлого года. Особенно выросли продажи крупногабаритной мебели для дачи, был отмечен скачек в апреле. Самыми популярными у покупателей стали стеллажи, столы, мебельные полки, матрасы и стулья. Также отметился рост спроса на крупногабаритные предметы (в шт.): диваны (+1232%), детские комоды (+899%), раскладные кресла (+603%), кресла-качалки (+410%) стеллажи (+376%).

С апреля плавно рос спрос на мебель для дачи: наборы пластиковой и плетеной мебели, лежаки, шезлонги и т. д. В мае ритейлер ожидает рост спроса на подобные товары.

«Онлайн-покупки мебели становятся все более популярны у жителей нашей страны благодаря возможности ознакомиться с товарами, не выходя из дома, а также удобной доставке до дверей квартиры или дачи», – отметили в Wildberries.

Крупногабаритную мебель в Wildberries можно продавать и через распределительные центры ритейлера, и с собственных складов.

По материалам Интернет

ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ

Фасады
Столешницы
Мебельные детали

Людмила

пластик LEMARK, MELATONE
КЛЕЙ красный МИРА, 54а

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

Людмила

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

Тел. 351-53-00, 8-913-730-34-48

МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ

ИЗЫСКАННОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ ВАШЕЙ МЕБЕЛИ

ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ

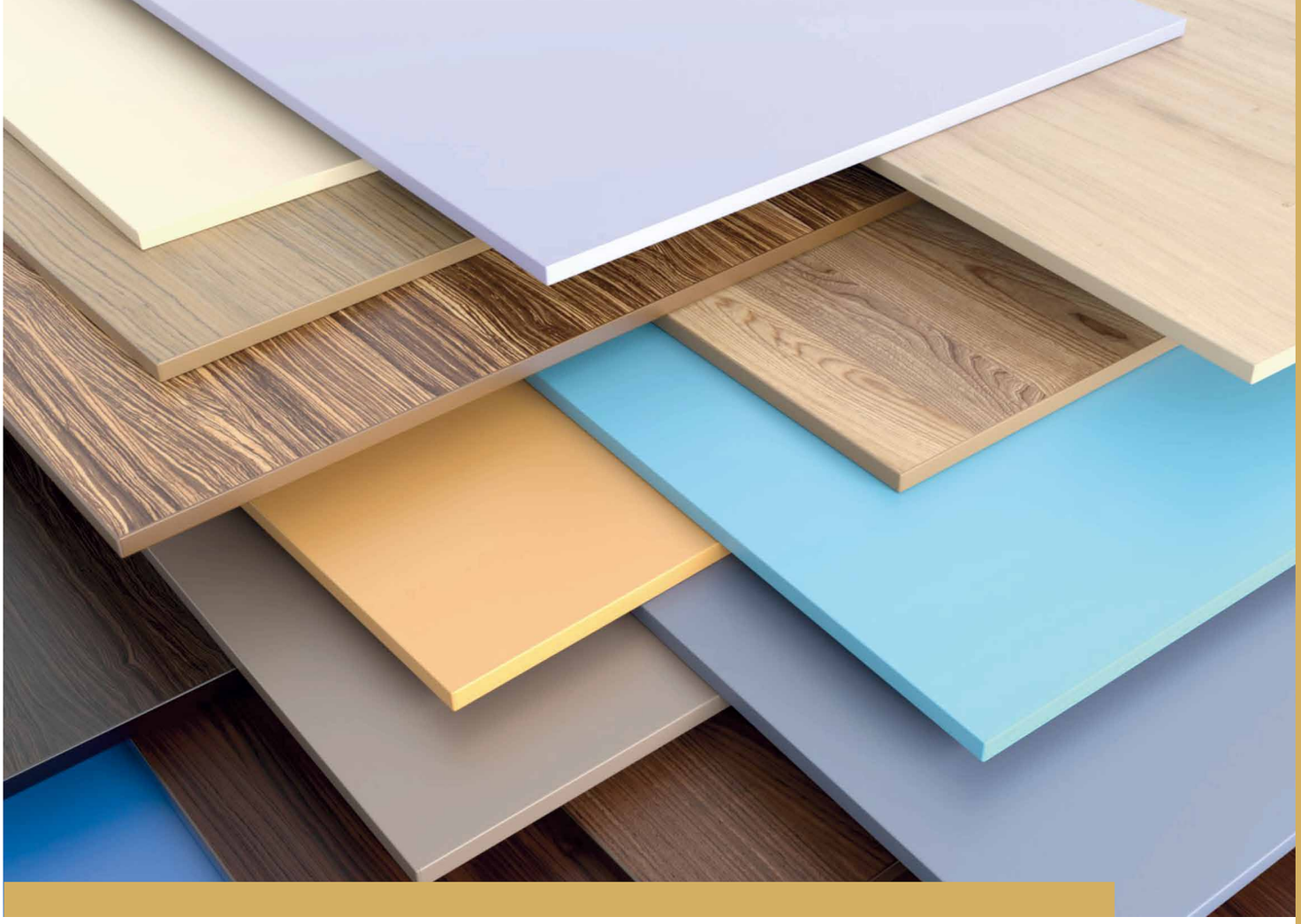
г.Томск, пр. Фрунзе 119е, тел.: (3822) 545-150
fasad@tomskfasad.ru, www.tmf70.ru

николаевские фасады

NIKOLAEVSKIEFASADY

Изготовление мебельных фасадов

г. Новосибирск, ул. Галущака, 1, т.: (383) 227-24-01, 291-96-52
ул. Олимпийская, 37, т. (383) 248-89-11, e-mail: kablashov@yandex.ru
ул. Бетонная, 4/12, т. 375-78-68, e-mail: fasad@ecolesdrev.ru
whatsapp: 8-913-915-96-52 **www.fasad.novosibirsk.ru**



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита
Облицовочные материалы
Кромка

ЭКОЛОГИЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: КАК «КРОНОШПАН» ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗУЕТ ВТОРИЧНУЮ ДРЕВЕСИНУ

Повторное использование ресурсов в производстве — важный тренд, который охватывает всё больше рыночных сегментов. Не исключение и сектор глубокой деревообработки. На данный момент большое количество древесных материалов просто отправляют на мусорные полигоны. Однако существующие сегодня технологии и инициативы ответственных производителей позволят улучшить статистику, а также сократить вырубку деревьев.

Рециклинг, или повторное использование древесного сырья, невозможного к использованию в качестве основной продукции, — драйвер, который помогает не только развитию бизнеса, но и сокращению влияния предприятий на окружающую среду. Об этом не понаслышке знают представители ООО «Кроношпан». Компания успешно применяет технологии вторичной переработки и заботится об окружающей среде.

В ЧЁМ ПЛЮСЫ ТЕХНОЛОГИИ?

Коммерческая выгода — переиспользование древесины позволяет сократить затраты на закупки сырья, снизить себестоимость конечной продукции, повысить конкурентоспособность предприятия на внутреннем и внешнем рынках.

Сокращение влияния на окружающую среду. Сокращение площади вырубки, рационализация использования потребляемого сырья, снижение степени загрязнения окружающей среды, в связи с сокращением, выброшенной на полигоны и свалки древесины.

ОПЫТ «КРОНОШПАНА»

Предприятие сотрудничает с поставщиками вторичной древесины по всему Подмосковью, включая

Электрогорск, преимущественно это компании-операторы ТКО, строительные организации, муниципальные полигоны. ООО «Кроношпан» получил все необходимые документы и лицензии и занимается рециклингом на профессиональном уровне. Компания на постоянной основе инвестирует в развитие проекта. На данном этапе уже установлена и работает производственная линия для рециклинга, функционирует оборудование для очищения вторичной древесины и работает перерабатывающая установка.

Для рециклинга годится не вся вторичная древесина, мусор со свалок, предметы мебели, покрытые лаком и токсичными материалами, предметы с тканью не подлежат рециклингу и отправляются на полигоны. Это связано с особенностями технологии. На предприятии проводят строгий контроль поставок от компании-оператора. Такая организация принимает ящики, поддоны и другие материалы и измельчает их. Затем полученную древесину, очищенную от посторонних предметов, например, таких как гвозди или шурупы, передают «Кроношпану». Вторичную древесину измельчают в щепу, с помощью механических технологий, отделяют металлы и иные включения, сортируют их. Далее щепа обрабатывается и направляется на производство ДСП. А примеси направляются на продажу компаниям, которые смогут использовать их повторно. Стоит также отметить, что технология рециклинга исключает процесс сжигания или горения материалов.

Рециклинг — технология, позволяющая значительно сократить углеродный след компании, не теряя в качестве производимой продукции. Это уже не технологии будущего, а реальность, доступная благодаря новым технологиям и прогрессивным компаниям, непрерывно инвестирующим в экологизацию производства.

www.ru.kronospan-express.com/ru

«ЖЕРТВЫ В АССОРТИМЕНТЕ ВСЕ ЖЕ БУДУТ»

На сегодняшний день мебельщиков очень интересует наличие тех или иных компонентов для производства мебели и их цена. Безусловно, одной из главных составляющих мебели является плита. Многие наивно полагают, что, в связи с отсутствием европейского экспорта, цены на плитные материалы обязательно упадут, а различной плиты на рынке будет в избытке. О том, какие вопросы сегодня приходится решать производителям плиты, и что изменится для ее потребителей — производителей мебели, мы пообщались со Станиславом Серовым, руководителем по продажам ЭГГЕР в России.

Станислав Серов,
руководитель по продажам ЭГГЕР в России

Станислав, какие трудности по компонентам и сырью сегодня испытывают производители ДСП?

Основные сырьевые компоненты для производства плит ДСП или МДФ не представляют сейчас никакой сложности: заводы обеспечены древесным сырьем, химические продукты также поступают на регулярной основе. По этим направлениям у наших специалистов по закупкам не ожидается перебоев и проблем, потому что долгосрочные контракты являются нашим залогом стабильности в этом вопросе. Конечно, браться оценивать изменения стоимости сырья в ближайшей перспективе сейчас никто не возьмется. В настоящий момент для клиентов, как и во время пандемии, решающим фактором выступает возможность в принципе осуществлять закупки плит. Длинные ценовые обязательства не готовы брать на себя ни производители плит, ни их клиенты.

Скажите, что-то изменится в коллекции декоров в свете санкционных ограничений? Дефицит каких декоров ощущается наиболее остро? Как сегодня строится работа с поставщиками бумаг?

Ситуация с декоративными бумагами или пленками является внешним вызовом, влиять на который у нашей отрасли теперь возможности нет. Мы должны чётко принять новые обстоятельства и двигаться в рамках наложенных ограничений. Абсолютно понятно, что российские производители ламинированных плит и напольных покрытий будут вынуждены в скором времени окончательно отказаться от импортных поставок меламиновых и технических пленок. Привоз декоративных и базовых бумаг ещё возможен до начала июля по контрактам и заказам, размещенным в Европе до 08 апреля. За это время будет необходимо заполнить вакуум благодаря возможностям российских поставщиков. Однако, и здесь могут быть подводные камни. Для воспроизводства ряда декоров даже наличие печатных цилиндров в России не является достаточным условием, доступность специальных бумаг-основ должна быть обеспечена для их производства. То же самое имеет отношение и к однотонным, и к окрашенным в массе бумагам, которые технологически в состоянии производить российские бумажные компании. Разумеется, взоры обращены и в сторону китайских партнёров: здесь, в первую очередь, нужно будет решать технические аспекты пригодности их бумаг и аналогов декоров для работы на линиях пропиток и короткотактных прессах. Но пусть техническими вопросами занимаются специалисты, с их слов, проблемы решаемы, и доступность декоров будет обеспечена. Однако, рынку должно быть понятно уже сейчас, что жертвы в ассортименте всё же будут: непредставленные в России локальными производствами печатные компании лишатся возможности

поставлять на наш рынок бумаги, плёнки или предимпрегнаты. Они будут постепенно заменяться доступными аналогами отечественного производства.

Есть ли на сегодня рост цены на ЛДСП и каковы причины?

Это вопрос дискуссионный. Объективно есть рост затрат. Бумаги и логистика выступают основными драйверами роста. С другой стороны, есть мебельный рынок и его потребность, считай, сезонность. Сейчас эти факторы наложились, поэтому как такового роста цен на ЛДСП на рынке нет. Но будем помнить, что начало 2 квартала — традиционно период сезонного спада, на который также влияет весеннее ограничение на региональных дорогах.

Действительно, уже сегодня мебельщики отмечают сезонный спад продаж. Прорабатываются ли какие-то меры, обсуждаемые с мебельными компаниями ранее, по заготовке и хранению ЛДСП к осеннему сезону?

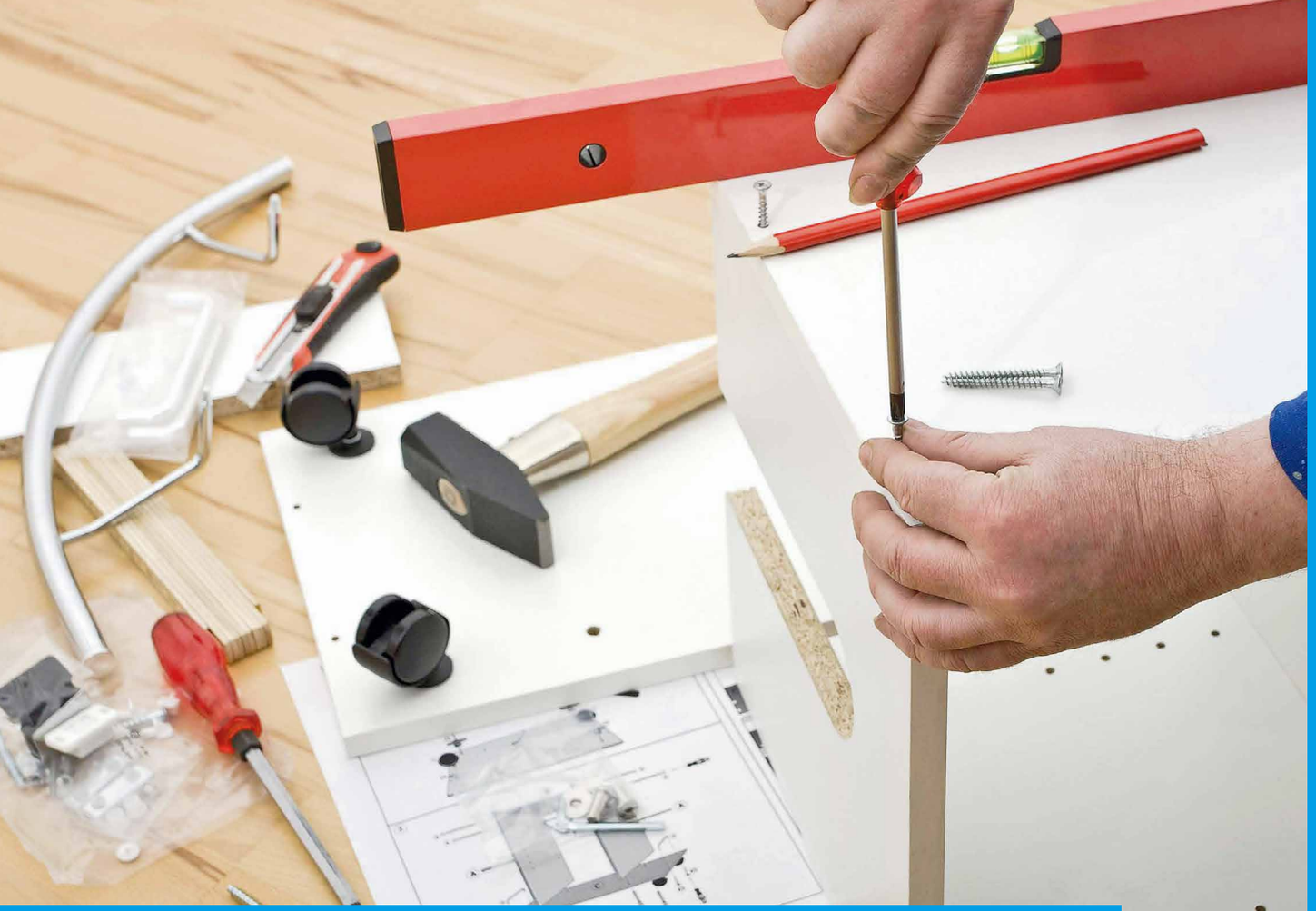
Ситуация весны 2022 года не похожа ни на 2021, ни на 2020, ни на 2019... Опять что-то новое или забытое старое. В целом, спад для нашей компании не носит глобального характера. Мы традиционно в эти месяцы отдаём предпочтения тендерным заказам, которые позволяют нивелировать сезонный спад среди фабрик и крупных дистрибьюторов. Тем не менее, на продажи плитной продукции как никогда влияют факторы наличия у клиентов возможности обеспечить себя фурнитурой, расходными материалами для импортных станков, бытовой техникой. Мебель — это комплексное решение, плита — важный, но не единственный её элемент.

Какова на сегодня ситуация с кромкой Эггер по наличию, ценам и декорам?

Наша кромка, будь то АБС, ПВХ или ПММА, классическая или для лазерных станков, производится на нашем турецком заводе в пригороде Стамбула. Проблемы с её доставкой были, по сути, только в первую неделю марта, когда мы были вынуждены перенаправить находившиеся уже в пути по европейскому маршруту грузовики в обратную сторону, чтобы они заехали в Россию по Большой Кавказской дороге. Сказались и снегопады в Грузии. Однако, этот маршрут уже был нам хорошо знаком, мы быстро смогли обеспечить бесперебойную работу логистики. Вся наша складская кромка в наличии, мы принимаем и подтверждаем заказы и на специальные позиции. Единственной выпавшей позицией, с которой мы не можем продолжить работу в России и Беларуси, явилась полипропиленовая кромка из Германии, запрет на которую четко прописан в санкционном пакете ЕС. Эти объёмы нам легко компенсирует кромка АБС.

Будем надеяться, что со временем ситуация на рынке станет более стабильной, пргнозируемой и понятной.

Подготовила Светлана Ширяева



ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ
для производства мебели

IT-ТЕХНОЛОГИИ

Станки
Инструмент
IT-технологии

БАЗИС
Новая эра.
Новый отсчет.
Базис.
нам
20
лет
+7 (496) 623-09-90
www.bazissoft.ru

К3-МЕБЕЛЬ САЛОН. РЕШЕНИЯ, ОБЛЕГЧАЮЩИЕ ЖИЗНЬ

Привлечение клиента — ключевая задача любого бизнеса, в том числе и мебельного. Но привлечь покупателя — это порой всего лишь половина дела: необходимо удержать его, убедить сделать покупку именно у вас.

На пути достижения этой цели мебельщики совершают немало ошибок. Некоторые полностью доверяются маркетологам и таргетологам, обещающим толпы новых клиентов и небывалый взлёт уровня продаж. Но зачастую «воз и ныне там»: количество потенциальных клиентов действительно становится больше, но объём заказов растёт совсем незначительно. Многие мебельщики решают сделать ставку на использование дорогих комплектующих в надежде на «продающую силу» известных брендов. Всё это, конечно, хорошо, но вторично. В первую очередь, следует произвести впечатление на клиента, желательно, неизгладимое (шутка). Покажите ему при встрече всё, что он хочет, не заставляя ждать при этом, что не менее важно. Сегодня сделать это, на наш взгляд, можно одним единственным способом: оснастить свои компьютеры хорошей мебельной программой-расстановщиком и автоматизировать с её помощью приём заказа до предела. Поверьте, это действительно работает! Программа обеспечит и скорость приёма заказов, и строгий их учёт, и все нужные отчеты, и красивые картинки. Более того, в руках знающих «продажников» программа станет хорошим инструментом, помогающим претворить в жизнь все основные постулаты маркетинга, как то: предлагайте больше, чем один вариант; правильно используйте аргументы; превратите работу в игру и т. д.

На что обратить внимание при покупке программы в салон? Первым делом она должна обеспечивать строгий учет заказов и прямую передачу их на производство, если в этом есть необходимость. Далее программа должна «уметь» создавать помещения любой конфигурации и расставлять в них за считанные минуты мебель, выбранную покупателем. Обязательно должна присутствовать возможность быстрой замены материала (фасадов, ручек и пр.) и изменения размеров изделия, количества полок, ящиков и пр. И очень важно, чтобы за всеми изменениями стояло реальное перепроектирование изделия, а не только красивое изменение картинки. Это критично! Только так все правки автоматом попадут на производство.

Для расчета стоимости изделия необходима возможность настройки. Желательно, чтобы можно было рассчитать стоимость заказа в целом и каждой его единицы в отдельности, ведя при этом расчет или по ценам из прайса, или по используемым материалам и фурнитуре, или по корпусам и фасадам. Должна иметься возможность включить в формулу расчета стоимость расходных материалов, скидки, наценки и прочую смету. Насчет отчетов — поинтересуйтесь, какие спецификации и эскизы создаются, и что в них входит. Полезно будет узнать, существует ли возможность изменить формат и содержание отчетов под особенности предприятия, и каких трудозатрат это будет стоить.

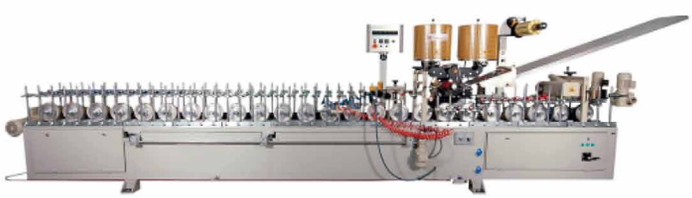
Несколько слов о тех особенностях программы, которые некоторые разработчики считают второстепенными. На наш взгляд, их присутствие в программе обязательно. К ним относятся автоматическая установка длинномеров, разнообразие форматов импорта/экспорта 3D-моделей и, конечно, качественная визуализация, которая поставит жирную точку в вашем общении с клиентом.

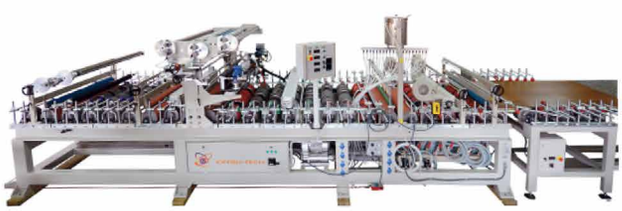
Что касается выбора программного обеспечения для салона, предлагаем остановиться на программе «К3-Мебель Салон», полностью соответствующей всем вышеперечисленным требованиям. «К3-Мебель Салон» входит в состав хорошо известного мебельщикам комплекса программ «К3-Мебель», на сайте которого www.k3-mebel.ru вы сможете ознакомиться с другими его модулями, предназначенными для производства мебели. Знакомство рекомендуем начать с полнофункциональной онлайн-версии с бесплатным пробным периодом работы. Дело за малым, господа мебельщики! Делайте хорошую мебель, а всё остальное предоставьте программе.

www.k3-mebel.ru
8 (800)350-42-48
+7 (831)435-25-39

EXTRU-TECH

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





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

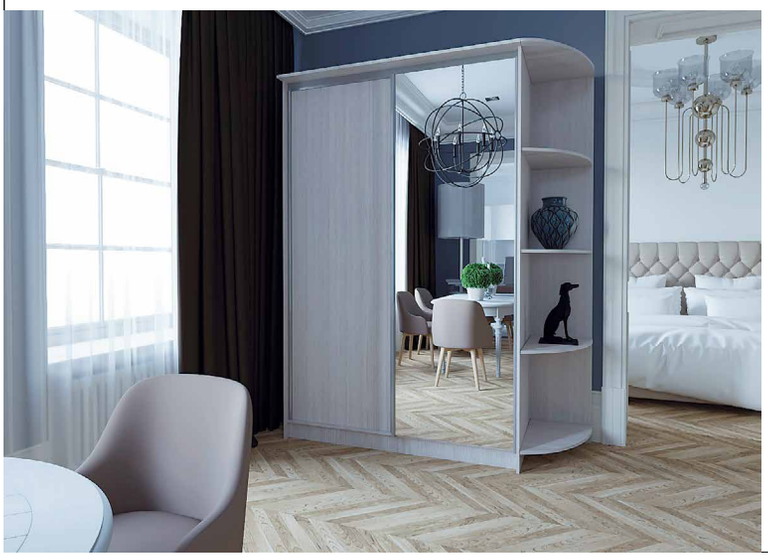
Тел./факс: +7 (495) 783-31-36
(АТС Коврового комбината),
доб. 183, 184
Тел. +7 (916) 641-07-23

e-mail: njus.extru-tech@mail.ru
extru-tech@mail.ru

www.extru-tech.ru

ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

Кухни
Диваны
Стили
Тренды



МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА ВЕСТА

Ведущий производитель корпусной мебели в Западно-Сибирском регионе

Приглашаем Вас к сотрудничеству!

Готовые и модульные кухонные гарнитуры

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

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

• персональный подход
• гибкая система скидок • низкие цены

Принимаем заказы на серийное изготовление корпусной мебели

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

СТУЛ COQUILLE ОТ POWERHOUSE COMPANY ДЛЯ LENSVELT

Форма раковины гребешка вдохновила Powerhouse Company на изогнутый стул Coquille, который архитектурная студия разработала для голландского бренда Lensvelt.

Стул Coquille изготовлен из трубчатой стали, согнутой в плавные линии, в знак уважения к тому, что компания Powerhouse считает «одним из самых удивительных проектов природы».

Архитектурная фирма также взяла пример с модернистских стульев для бистро из гнутой древесины и стремилась переосмыслить классический дизайн для настоящего проекта.

Конечным результатом является то, что компания Powerhouse описывает как цельную скульптуру с чрезвычайной степенью изгиба в ножках, для выполнения которой потребовались инновационные решения от квалифицированных мастеров Lensvelt в Италии.

«Правильное создание ножек было ключом к нашему дизайну», — сказали в Powerhouse Company. — Визуально они удлиняют плавную форму корпуса стула в единую, бесконечно плавную линию. В центре стула — мягкое сиденье, как жемчужина в устрице».

Coquille подлежит вторичной переработке и может использоваться как мебель для интерьеров, так и для улицы.

По материалам Dezeen

ЖАН-МАРИ МАССО СОЗДАЛ СТЕЛЛАЖ, НАПОМИНАЮЩИЙ ДИНАМИКИ

Французский дизайнер и архитектор Жан-Мари Массо разработал новинку для бренда Poltrona Frau. Стеллаж Lloyd Tex оснащен раздвижными текстильными панелями, которые отсылают к дизайну колонок и HiFi-динамиков. Элементы из полупрозрачной ткани скользят по периметру предмета, частично скрывая содержимое полок и создавая необычные геометрические композиции. По словам дизайнера, стеллаж сочетает в себе передовые технологии с традиционными материалами — например, деревом. Предмет выпускается в вариантах с разной шириной и высотой. Poltrona Frau также предлагает двустороннюю версию Lloyd Tex, которую можно использовать для зонирования пространства. Полки стеллажа изготовлены из ламината высокого давления с дубовым шпоном и матовым свинцовым покрытием, а текстиль доступен в светлых и темных оттенках.

design-mate.ru

SIGHT UNSEEN ЗАПУСКАЕТ ДЕБЮТНУЮ ЛИНЕЙКУ МЕБЕЛИ

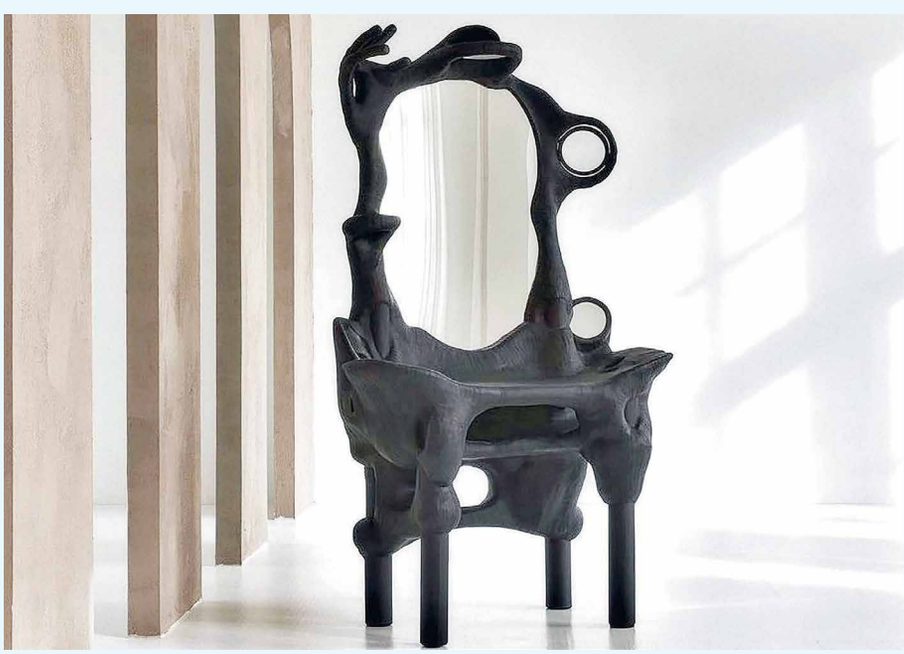
Американский портал о дизайне Sight Unseen представил свою первую мебельную серию — в нее вошли пять предметов, вдохновленных 1970-ми годами. Линейка создавалась совместно с компанией Bestcase, специализирующейся на производстве листового металла. В коллекцию вошли зеркало от нью-йоркских дизайнеров Home Studios, барная тележка от студии Anansi из Новой Шотландии, стул и ширма от бруклинского дизайнера Чарльза Константина, а также стеклянный стол от швейцарского дуэта Th voz-Choket. По словам команды Sight Unseen, они хотели создать предметы с использованием одного или двух материалов, которые бы отличались простым дизайном, но сложной геометрией. Как отмечают авторы, им удалось добиться желанной атмосферы 1970-х годов — форма каждого изделия получилась не

слишком вызывающей, но при этом продуманной и элегантной. Новинки были представлены на фестивале NYCxDesign, который проходит до 20 мая в Нью-Йорке.

design-mate.ru

ВАДИМ КИБАРДИН ПОКАЖЕТ НОВУЮ КОЛЛЕКЦИЮ НА ЯРМАРКЕ COLLECTIBLE

Совместно с Mia Karlova Galerie дизайнер представит капсульную коллекцию Black Mirror — сет, который сочетает в себе стул и туалетный столик. Владимир Кибардин известен своими работами на стыке коллекционного и устойчивого дизайна. Используя выброшенный картон и бумагу, он создает необычные и фактурные предметы мебели. В то же время работы дизайнера представляют собой напряженный диалог между функциональностью и эстетикой — в одном художественном объекте сталкиваются рациональный и эмоциональный миры, порождающие взрыв энергии. Так, с помощью знаковых коллекций Black Paper и Totem Владимир Кибардин вносит свой вклад в достижение экономки замкнутого цикла и повторного использования отходов. Увидеть новинки можно



будет на ярмарке коллекционного дизайна Collectibe, которая пройдет с 20 по 22 мая.

design-mate.ru

СКУЛЬПТУРНАЯ МЕБЕЛЬ PISCINA ИЗ БРУКЛИНА ПОЛУЧИЛА ВЫСШУЮ НАГРАДУ НА ICFF

Дизайн-студия Piscina, которой руководит Натали Шук, была названа лучшей на выставке и лучшим начинающим дизайнером на церемонии вручения наград ICFF Editors Awards 2022.

Натали Шук представила тумбочки, стеллажи, подсвечники и подставку для ножей в рамках своей первой коллекции под лейблом Piscina на Международной ярмарке современной мебели в Нью-Йорке (ICFF), которая проходила с 15 по 17 мая.

Ее выдающейся частью был стеллаж Ledoux Shelving, который спроектирован вокруг семифутовой колонны, похожей на позвоночник, с канавками, напоминающими колонны Королевских соляных заводов в Арк-э-Сенане во Франции, спроектированных неоклассическим архитектором Клодом Николя Леду.

Колонна сделана из массива дерева и разработана в сотрудничестве с архитектором Уэсом Розеном, мужем Шук.

Дизайн проходит по тонкой грани между максимализмом и минимализмом и примечателен высоким уровнем вариативности, поскольку в колонну можно вставить десять различных форм в качестве полок.

«Формы стеллажей основаны на работах японского скульптора Исаму Ногучи, —сказала Натали

Шук. — Для нашей первой коллекции мы действительно искали множество наших любимых источников вдохновения».

Другие части коллекции включают столики двух разных размеров для чтения с керамическим основанием. Керамические основания имеют игривые скульптурные формы по бокам, а съемные столешницы изготовлены из массива дерева.

Смещая акцент на материале, подсвечники «Пейзаж» имеют пирамидальную форму и изготовлены из твердого чугуна с черной восковой патиной.

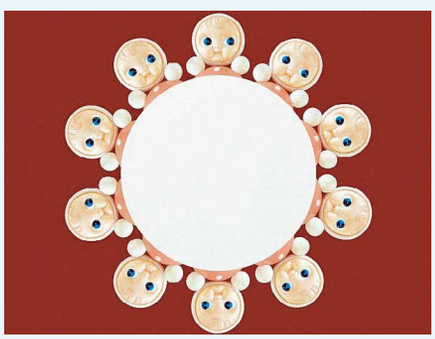
Подставка для ножей имеет керамический корпус и два блока — один большой, другой маленький. Оба заполнены измельченным грецким орехом, который, как надеется Шук, будет обладать полезными антимикробными свойствами.

Шук отметила, что, хотя тона представленной коллекции были нейтральными, она думает, что Piscina может иметь и более цветные дизайны для будущих интеграций этих предметов и в будущие коллекции.

Piscina получила награды за свою работу на церемонии вручения наград ICFF Editors Awards, которую присудили представители дизайнерской прессы, члены жюри, среди которых был и Dezeen.

По материалам Dezeen

АРХИТЕКТОР МИХАИЛ КУРНОСОВ РАСШИРЯЕТ ЛИНЕЙКУ МЕБЕЛИ



Серия авторской мебели «Проживанцы» пополнилась вторым объектом — столиком STOIK. В основу концепции изделия легло высказывание древнегреческого философа Эпиктета «Если хочешь жить, не зная печали, считай будущее пошедшим». Основание предмета дизайнер создавал в два этапа: сперва форма изготавливалась на станке, а затем шлифовалась мастером вручную, что позволило добиться идеальных пропорций и пластики. Финишное покрытие основания выполнено из износостойкой экологичной краски-эмали. Верхняя часть изделия изготовлена из прочной листовой стали с полимерным покрытием, которое обладает высокими защитными свойствами. Несмотря на округлые формы, столик крайне устойчив, что делает его безопасным для маленьких детей и домашних питомцев. STOIK доступен в суперматовом и глянцевом исполнении и может быть создан в 30 вариантах цветового решения.

design-mate.ru

КУХНЯ ATLANTE ОТ L'OTTOCENTO

Созданный для кухни с возможностью использования для гостиной, дизайн кухни Atlante от итальянского бренда L'Ottocento предлагает непрерывную деревянную отделку для дома.

Изготовленные из массива итальянского ореха и созданные в сотрудничестве с дизайнерским консалтинговым агентством Makethatstudio, панели Atlante можно использовать в качестве простой облицовки или для скрытия приборов и встроенных систем хранения.

Панели доступны в виде карманных и выдвижных дверей, снабженных полками и скрытыми ручками для создания бесшовной линейной деревянной отделки, не прерываемой ручками.

Обшивка Atlante также может быть продолжена из кухни в гостиную, чтобы создать ощущение непрерывности во всем интерьере.

Панели можно сочетать с другими верхними модулями, предлагаемыми брендом, или заказывать их в полную высоту, что открывает возможность сочетания системы с островом Archetipo от L'Ottocento для создания цельного дизайна кухни.

Остров имеет столешницу из спеченного камня Lapitec, отличительные цилиндрические основания и включает в себя вариант отделки под дерево Alpi, разработанный основателем Memphis Group Этторе Соттсассом. Остров также может быть расширен до скамейки для закусок.

По материалам Dezeen

В ВЕНЕ ПОСТРОИЛИ МАГАЗИН IKEA БЕЗ ПАРКОВОЧНЫХ

Авторы проекта – локальное бюро Querkraft Architekten – намеренно спроектировали магазин таким образом, чтобы до него можно было добраться только пешком или на общественном транспорте. Семиэтажное здание расположилось в центре австрийской столицы и имеет решетчатый фасад, усеянный деревьями. По словам IKEA, проект нового магазина задумывался еще в 2020 году и стал ответом на радикально изменившееся поведение покупателей, а также стремление к экологичным процессам. Как отмечают архитекторы, IKEA Vienna Westbahnhof представляет будущее розничной торговли и городского дизайна и вносит важный вклад в развитие устойчивого города. Команда смоделировала необычный фасад с террасами с помощью

книжной полки, а сама конструкция из стали и бетона может легко адаптироваться к меняющимся потребностям. Кроме того, она обеспечивает места для 160 деревьев в горшках и вьющихся растений, которые, как ожидается, помогут очистить воздух в окрестностях. Неожиданной чертой проекта стало размещение хостела на крыше — в то время как первые этажи занимает пространство магазина, на двух верхних уровнях расположены 345 спальных мест. Так как новый проект ориентирован преимущественно на пешеходов, IKEA обязуется доставить сделанные покупки на дом в течение дня.

design-mate.ru

МАРИО БЕЛЛИНИ: ИСТОРИЯ ЖИЗНИ И ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ

Марио Беллини с вазой Moon для Kartell. Великолепные полупрозрачные вазы диаметром 45 см выглядят как половинки луны, изящно преломляя свет и преображая пространство

Марио Беллини родился 1 февраля 1935 года в Милане. В 1959 году окончил архитектурный факультет Миланского технического университета. Но, как большая часть его соотечественников и коллег по профессии, в 1960-е, вместо проектирования зданий с головой погрузился в промдизайн. В 1961-м он стал арт-директором крупнейшего миланского универмага La Rinascente, который сыграл важную роль в продвижении итальянского дизайна. А вскоре и сам начал заниматься дизайном — правда, не мебели, а оргтехники.

В 1963 году Марио стал главным консультантом по дизайну компании Olivetti и вскоре разработал модель одного из первых прототипов персональных компьютеров. Programma 101 ознаменовала начало новой компьютерной эры и стала образцом технического дизайна. Беллини занимал эту должность до 1993 года и за 30 лет работы выпустил множество удобных и эргономичных печатных машинок, кассовых терминалов, телетайпов и принтеров.

Olivetti — главный по калькуляторам в Италии (и один из мировых лидеров по производству оргтехники вообще). Компания всегда активно привлекала к сотрудничеству молодых талантливых дизайнеров, например, ещё в 1958 году Olivetti пригласил Этторе Соттсасса возглавить отдел проектирования.

Политика Olivetti в области промышленного дизайна — это признание того, что в компетенции дизайнера находятся не только эстетика и стиль. В первую очередь, это специалист по связи между человеком и машиной, своеобразный «коммутатор», адаптирующий холодную логику техники к живым человеческим потребностям. В этом аспекте Беллини и Olivetti нашли полное взаимопонимание.

Задача, стоявшая перед новичком в Olivetti, была не из лёгких. Как сделать все эти принтеры, калькуляторы, терминалы и т. п. «машинки» внешне приятными, «человечными» и при этом не навредить их функциональности? Клерки до сих пор могут быть благодарны Беллини за то, что их офисы заполонили не безразличные холодные механизмы, а изящные и красивые «помощники», позволяющие чувствовать себя в этой рутинной рабочей атмосфере значительно уютнее.

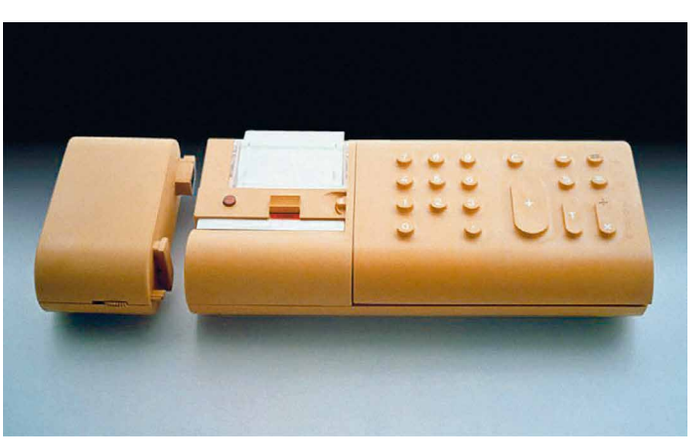
За время сотрудничества с Olivetti (вначале — как штатный дизайнер, а позже — как постоянный веду-

Портативная печатная машинка ETP 55 из собрания музея MoMA, дизайн Марио Беллини, 1985-86

щий консультант) Беллини спроектировал несколько десятков моделей электронной конторской техники. До его прихода на фирму политика Olivetti строилась на временном сотрудничестве с дизайнерами — от проекта к проекту. Белинни смог построить крепкое ядро, которое притягивало лучшие дизайнерские силы.

В 1963 году Беллини открыл собственную студию Studio Bellini, и у дизайнера началась новая эпоха. Для фабрик Cassina и B&B Italia он спроектировал стул и кресло CAB (Cassina) и диван Le Bambole (B&B Italia), которые стали культовыми и вошли в постоянную коллекцию MoMA. С мебельной фабрикой Cassina Марио Беллини сотрудничает на протяжении многих лет. Начиная с 1970-х годов, Беллини проектирует для нее мебель простых и ясных форм, вдохновленную функциональными образцами европейского дизайна 1920-х годов.

Стул CAB для Cassina, выпущенный в 1977 году, полностью отделан кожей. Внутри помещается прочный металлический каркас. Беллини утверждал, что его шедевр напоминает строение человека: кожа, скрывающая структурное основание. Модель сочетает функциональность и конструктивную основу с удобством и простотой.



Электронный калькулятор Divisumma 18, дизайн Марио Беллини, Olivetti, 1973

Серия мебели Cab для CASSINA (1977)

С 1966 года, момента основания компании B&B Italia (тогда она называлась C&B Italia), Марио Беллини сотрудничает с этой маркой. В 1972 году он разрабатывает для нее кресло Le Bambole («Куколка»), которое стала символом дизайна 1970-х. Кресло рекламировала полуобнаженная любимица Энди Уорхола (Andy Warhol) модель Донна Джордан. По требованию цензуры на изображение позировавшей топлес Донны была наложена черная полоска. Но продажи скандальной модели после этого только выросли, и в 1979 году она была удостоена высшей итальянской премии в области промышленного дизайна Compasso d'Oro. Кстати, всего Беллини получал эту награду целых восемь раз.

Классикой дизайна стали: серия мебели, Cab (основа стула представляет собой простой каркас из металлических трубок, поверх которого с помощью застежки «молния» накладывается кожаное «седло») для CASSINA (1977), стол «Коллонато», серия мягкой мебели Le Bambole для B&B Italia (1972), кресло «932/2» (1965) — редизайн «Гран Комфорт» Ле Корбюзье. В 70-е годы Беллини активно сотрудничает

Кассетная дека TC 800 для YAMAHA и ее архитектурный прообраз

с компанией Markatre. Ему удается создать электронно-мебельный симбиоз в проекте «Планета офис» — комплексной системе конторской мебели и конторского оборудования.

Stardust — революционный продукт, который Марио Беллини создает для Meritalia. Мебель наводит на мысль о звёздах на ночном небосклоне. Необычная идея заключалась в том, чтобы использовать внутри «равиоли из воздуха», подобные тем, которые обычно используются для упаковки, и металлическую сетку из тонкой нержавеющей стали в качестве каркаса. Внутри располагаются светодиоды малой потребляемой мощности, которые превращают мебель в источник приглушённого света. Stardust обладает ко всему прочему и другим важным качеством: кресло можно поднять буквально одной рукой!

Когда Vitra решила заняться офисным сегментом, именно Марио пригласили спроектировать мебель — и он разработал целую коллекцию кресел, подстраивающихся под каждого пользователя.

Беллини до этого времени еще не доводилось проектировать офисные стулья.

Стол Bolt, B&B Italia, 2017

Но он имел репутацию опытнейшего «офисного» дизайнера, блестяще решал эргономические и функциональные задачи при проектировании конторского оборудования. И поэтому именно ему Vitra доверила свой офисный дебют.

Беллини в соавторстве с Дитером Тилем создает модели: Figura, Persona, Imago, Onda, Summa и Forma.. В них совместились мастерство Беллини, как мебельного дизайнера и его опыт работы с механизмами. Напичканные разнообразной техникой стулья остались весьма удобны и эстетически привлекательны.

Persona наиболее насыщен адаптивными возможностями: уровень сидения автоматически регулиру-

Вращающиеся офисные кресла, созданные Марио Беллини для мебельного концерна Vitra, можно считать некоей отправной точкой, с которой начал развиваться дизайн непосредственно офисной мебели

Первый в мире персональный компьютер Programma 101, дизайн Марио Беллини, Olivetti, 1965

ется контроллером массы, спинка принимает нужное положение, когда на стул садятся. Этот стул предупредительно откликается на все пожелания хозяина. Imago выглядит элегантно-современно. Figura имеет в своем облике эффектную деталь — съемный ремень, который перетягивает спинку в нижней части.

Вращающиеся стулья Беллини, разработанные в 70-х для VITRA, стали прародителями современной офисной мебели. Успех первых офисных стульев предопределил дальнейшее развитие офисной линии Vitra. В соответствии с тенденциями в этой области, Vitra стремится создавать не столько предметы офисной обстановки, сколько единую офисную среду.

Образцом такой офисной среды стала разработанная Беллини в 1988 году серия Metropol. Эта серия основана на четком функциональном разделении пространства офиса: рабочее место больше не статично и может изменяться согласно индивидуальным запросам. Возможности комбинаторики всех элементов просто безграничны: кроме обычной одноуровневой стыковки используются соединения на разных уровнях. Техническое оборудование и документы могут располагаться над главным столом на дополнительных рабочих поверхностях или под ним в специальных подвижных контейнерах-тумбах, оставляя таким образом рабочее пространство свободным.

В своем портфолио Беллини собрал проекты для всех звездных брендов: Artemide, Driade, Candy, Castilia, Flou, Kartell, Meritalia, Natuzz, Poltrona Frau и других.

Итальянский дизайнер и архитектор Марио Беллини (Mario Bellini) часто говорил в своих интервью,

Серия мягкой мебели Le Bambole для B&B Italia (1972)

Диван Le Bambole, дизайн Марио Беллини, B&B Italia

Модульная софа Le Mura, дизайн Марио Беллини, Cassina, 1972

что гораздо сложнее заново изобрести простой стул, чем придумать современный калькулятор. Он считает, что сложность вещей кроется в их простоте: ясности формы и мнимой очевидности решений. Этот принцип он последовательно реализует вот уже почти пятьдесят лет и при создании мебели, и в своих архитектурных проектах.

«Пожалуй, самым древним предметом конструктивно сложной мебели является стул. Это также может быть причиной того, что именно этот элемент, основной образ которого — четыре ноги, сиденье и спинка — наиболее глубоко укоренился в коллективной памяти. Используя Cab, я попытался создать кресло таким, каким оно было всегда, хотя в соответствии с подходом, описанным ранее, я также рассматривал стул как протез и «расширение» тела. В результате образуется несущий скелет с растянутой на нем кожей, который упруго вмещает тело человека», — делится Марио Беллини.

Еще одной большой страстью Беллини были столы: центральное убранство нашей повседневной жизни, а также место работы, многих праздничных, административных, политических случаев.

Для создания модели Bolt мастер отложил в сторону дерево, любимый благородный материал, из которого до сих пор создавал все свои столы. На этот раз Беллини хотел попробовать поработать с железом: «Я пересек три прочных профиля под прямым углом — как это часто делается в архитектуре — и связал их друг с другом последовательно, скрепив с помощью мощного болта».

Bric — обеденный стол диаметром 160 см, изготовленный из прочного скального дуба, толщина верхней части которого составляет 5 см. Столешница поддерживается четырьмя ногами, каждая из которых сделана из брикколы (настоящей сваи из венецианской лагуны, к которой швартуют лодки) в форме спирали. Ножки широко расставлены, чтобы обеспечить стабильность, но, что более важно, дать оптическое и эмоциональное чувство равновесия.

В конце 1980-х Марио Беллини начинает работу в архитектурной сфере. И сразу по-крупному — он открывает бюро Mario Bellini Architects, которое успешно работает по сей день. Среди зданий, которые спроектировал и построил Марио Беллини, — Токийский центр дизайна, Национальная галерея Виктории в Мельбурне, штаб-квартира Deutsche Bank во Франкфурте, Музей истории города Болоньи, здание Департамента исламского искусства в Лувре, Терминал 3 в римском аэропорту Фьюмичино и Музей Форума в центре Рима. В 2015 году на Миланской триеннале его наградили золотой медалью за карьеру в области архитектуры.

Один из самых масштабных архитектурных проектов Марио Беллини— реконструкция виллы Villa Erba на озере Комо. С конца XIX века она принадлежала семейству Эрба. В 1920 году ее унаследовала Карла, супруга герцога Висконти, один из сыновей которой — известный кинорежиссер Лукино Висконти (Luchino Visconti) — часто бывал здесь и запечатлел интерьеры дома в своих знаменитых кинолентах «Людвиг» и «Леопард». В 1986 году семейство Висконти продало виллу государству и здесь началась модернизация, которую возглавил Беллини. Работы продолжались четыре года и стали одним из первых прецедентов современной реконструкции

Обеденные стулья CAB 412, дизайн Марио Беллини, Cassina, 1970-е гг.

Концепт-кар Citro n Kar-A-Sutra, проект Марио Беллини совместно с фабрикой Cassina для Citroën, 1972

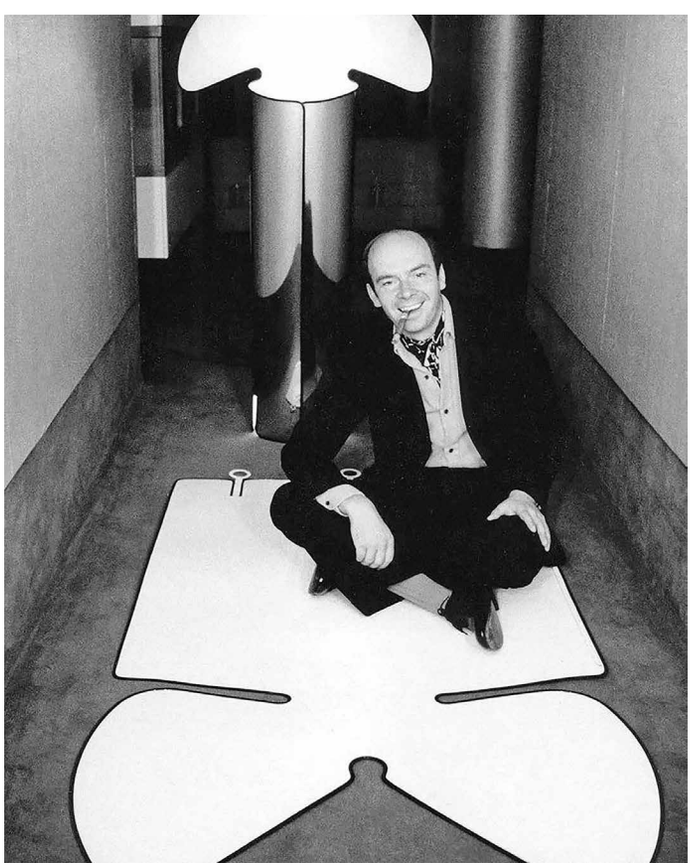
исторического здания. В 2004 году вилла засветилась в фильме «Двенадцать друзей Оушена».

Среди последних работ Беллини — проект городской библиотеки в Турине (Torino Cultural Centre), который выиграл конкурс и будет реализован к 2009 году. Его стоимость составляет 220 миллионов евро и, возможно, он станет новым символом города.

Проект основан на модели больших библиотек Парижа, Гааги и Нью-Йорка, и станет первой библиотекой Италии, построенной в соответствии с англосаксонской моделью. Библиотека должна стать тем местом, куда люди приходят не только чтобы провести исследование, но и просто скоротать день за чтением книг или газет. Здание с прозрачными стенами и волнообразными формами было прозвано «кометой», потому что оно представляет собой семиэтажную башню с четырёхэтажным «хвостом». На вершине 40-метровой башни, похожей на перевёрнутый стакан, находится обсерватория.

Выставочный дизайн и музейная сценография — еще одна сфера, где преуспевает Марио Беллини. Как большой поклонник искусства и коллекционер, он не мог обойти ее стороной. За свою карьеру он оформил по крайней мере два десятка различных выставок, посвященных истории дизайна, современной архитектуре, искусству Ренессанса и барокко.

В 1970-е годы Марио Беллини также работал на автомобильную промышленность и, в частности, на концерн Citroën, для которого в 1972 году он разработал концепт-кар Kar-a-sutra. Эта модель создавалась для нашумевшей выставки итальянского дизайна «Italy: The New Domestic Landscape» в музее MoMA в Нью-Йорке и вошла в историю автодизайна как один из самых оригинальных концептов. Мягкое ложе на 12 человек для интерьеров «камасутробиля» было изготовлено



Villa Erba на озере Комо

на фабрике Cassina. В 1978 году Марио Беллини стал дизайн-консультантом компании Renault.

«Мир мебели связан с человеком и с историей жизни. Мир автомобилей связан с приручением механизмов и превращением их в своего рода «мебель», которое делает его удобным и понятным для человека», — говорил Марио.

Подавляющее большинство проектов Марио Беллини (Mario Bellini) создано под влиянием классической школы дизайна, которой руководили конкурентоспособность, возможность массового производства и коммерческая успешность. Таким образом, его работа во многом формальна, её можно рассматривать как попытку сделать «хороший итальянский дизайн» синонимом промышленности и культуры.

Неизменно подтверждая репутацию настоящего мастера, Беллини всегда создавал притягательные для взгляда объекты, не теряющие при этом в функциональности. Благодаря возможности массового

Мебель Stardust для Meritalia. Большие и удобные «светильники», на которых можно сидеть

Департамент исламского искусства в Лувре, Марио Беллини, 2012

производства Беллини еще раз доказал, что настоящий итальянский дизайн, в самом хорошем понимании, может стать синонимом промышленности. Созданные им десятки моделей техники и мебели всегда имели огромный коммерческий успех.

Кроме своей непосредственной работы Беллини занимается преподавательской и общественной деятельностью: 1969-71 гг. — вице-президент Ассоциации промышленного дизайна (ADI); 1982-83 гг. — преподает в Колледже Прикладных Искусств в Вене; 1983-85 гг. — преподает в Domus Академии в Милане.

С 1986 по 1991 год Беллини возглавляет «Domus» — авторитетнейший итальянский журнал в области дизайна. Он читает спецкурсы по дизайну в академии «Domus», в других вузах Италии, в Королевском Колледже искусств в Лондоне. Беллини также преподавал в Колледже Индустриального дизайна в Венеции. Он курировал «The Domestic Project», выставку, прошедшую в 1986 году в Милане.

Восемь раз Беллини становился лауреатом премии Compasso d'Oro («Золотой циркуль»). В 1987 году ньюйоркский Музей современного искусства (MoMA) организовал ретроспективу его работ (к тому времени уже 25 объектов находились в постоянной коллекции, включая легендарные диван и кресло Le Bambole, B&B Italia, 1972, премия Compasso d'Oro). До Беллини такой чести прижизненно не удостаивался ни один дизайнер. В декабре прошлого года Италия вручила ему Золотую медаль за достижения в области архитектуры.

«Идея рождается в голове, когда рука еще неуверенно сжимает карандаш... Но только когда карандаш осмеливается коснуться бумаги, бросить вызов ее белизне, идея захватывает тебя полностью. Тогда голова диктует руке, а та придает идее зримый облик. Больше всего на свете я люблю это белое пространство чистого листа, на котором возможно все без ограничений», — рассказывает Марио Беллини.

За долгую карьеру он спроектировал множество предметов, ставших иконами дизайна. Печатные машинки и платежные терминалы для Olivetti, стулья и диваны для B&B Italia и Cassina, офисные кресла для Vitra, светильники для Artemide и Flos, кровати для Flou, столы для Poltrona Frau, автомобили для Renault, Lancia и Citroën, вазы и столики для Kartell, газовые плиты для Smeg, посуда для Rosenthal — наверное, нет такого раздела в промышленном дизайне, где бы не поработал Марио Беллини. Что бы он ни создавал, в подходе чувствуется высокая культура и уважение к предмету.

По материалам Интернет

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События и экспозиции мебельной отрасли

www.mebelexpo.kz

FIW FURNITURE INTERIOR WOODWORKING

XXVII Казахстанская международная выставка

МЕБЕЛЬ • ИНТЕРЬЕР ДЕРЕВООБРАБОТКА

15-17 июня

Казахстан
Алматы
ВЦ «Атакент»

2022

Организатор:

Международная Выставочная Компания «Атакент-Экспо»

Соорганизатор:

Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Республики Казахстан

Контакты организатора:

МВК «Атакент-Экспо»
Республика Казахстан
050057 г. Алматы
ул. Тимирязева, 42
Тел.: +7 (727) 275 09 11, 275 13 57
Факс: +7 (727) 275 08 38
E-mail: zhanat@atakent-expo.kz
www.atakentexpo.kz

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

19 – 21 мая 2022 г.

«ТЕХНОДРЕВ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК — 2022»

Хабаровск, Арена «Ерофей»

лесопромышленная выставка

www.khabexpo.ru

25 – 27 мая 2022 г.

ЛЕСДРЕВТЕХ — 2022

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.belexpo.by

26 – 29 мая 2022 г.

МЕБЕЛЬ HUB — 2022

Москва, «Крокус Экспо»

Московское Международное Индустриальное Шоу

www.mebel-hub.ru

06 – 09 июня 2022 г.

МИР СТЕКЛА — 2022

Москва, Экспоцентр

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

www.mirstekla-expo.ru

08 – 11 июня 2022 г.

АРХ МОСКВА — 2022

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

Международная выставка архитектуры и дизайна

www.archmoscow.ru

15 – 17 июня 2022 г.

МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР — 2022.

ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2022

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»

Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности.

www.mebelexpo.kz

08 – 12 сентября 2022 г.

MAISON & OBJET – 2022, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ

Неделя дизайна в Париже

www.maison-objet.com

12 – 15 сентября 2022 г.

ЛЕСДРЕВМАШ — 2022

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка «Машины, оборудование и технологии для лесозаготовительной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности»

www.lesdrevmash-expo.ru

13 – 16 сентября 2022 г.

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2022

Екатеринбург, ЦМТЕ

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

www.expoural.com

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2022 г.

14 – 16 сентября 2022 г.

ЭКСПОДРЕВ — 2022

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

Деревообрабатывающая специализированная выставка

www.krasfair.ru

15 – 18 сентября 2021 г.

МЕБЕЛЬНЫЙ ФОРУМ — 2021

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.belexpo.by

20 – 22 сентября 2022 г.

HEIMTEXTIL RUSSIA.DIGITAL — 2022

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

www.heimtextil-russia.ru

22 – 24 сентября 2022 г.

МЕБЕЛЬ&ДЕРЕВООБРАБОТКА УРАЛ — 2022

Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

Выставка мебели, оборудования и комплектующих для деревообрабатывающего, лесоперерабатывающего и мебельного производства

www.mebelexpo-ural.ru

22 – 24 сентября 2022 г.

КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2022

Крым, Симферополь, МФК «Гагаринский»

Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

13 – 15 октября 2022 г.

МВМК — 2022

Крым, Симферополь, пгт Аэрофлотский, площадь Аэропорта, 14

Специализированная отраслевая выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

18 – 21 октября 2022 г.

SICAM — 2022

Италия, Порденоне, «Pordenone Fiere»

Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели

www.exposicam.it

21 – 25 ноября 2022 г.

МЕБЕЛЬ — 2022

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка мебели, компонентов и оборудования для производства мебели

www.meb-expo.ru

22 – 26 октября 2022 г.

INTERMOB — 2022.

Турция, Стамбул, ВЦ Т уар

Международная выставка компонентов для мебели

www.intermobistanbul.com

ВЫСТАВКА UMIDS-2022: ИТОГИ

24-я Международная выставка мебели, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства UMIDS успешно прошла в Краснодаре с 6 по 9 апреля 2022 года в выставочно-конгрессном комплексе «Экспоград Юг». Организатор — компания MVK.

В выставке приняли участие 320 компаний из разных регионов России и других стран. Площадь экспозиции составила 24 500 кв. м, заняв 4 павильона выставочного комплекса.

В двух павильонах 169 компаний представили готовую мягкую, корпусную, офисную, дачную и садово-парковую мебель, а также предметы интерьера для жилых помещений и коммерческих пространств. В двух других павильонах 151 компания представили оборудование, инструменты, комплектующие, фурнитуру для мебельных предприятий.

Среди участников выставки: «ЛИГА», «Тотал М», «Дегон», «Трест Юг», «Северо-Кавказская мебельная фабрика», «Олмеко», «Kenner», Aurica, «Станкодрев», «Felder Group Россия», Nanxing, «АМК-Троя», «Альтаюг», Alfart, «Ками», «МДМ-Техно», SCM, Edda, Savinsname, De-Tero, Vollmer, Leuco, Kastamonu, Dewilux, «Анта» и многие другие.

Компания Kastamonu представила в рамках выставки две линейки декоративных МДФ-панелей — Evogloss и Acrylic. Эти материалы мебельщики активно используют в корпусной мебели и кухонных фасадах. МДФ-плиты Kastamonu давно зарекомендовали себя: отличные прочностные характеристики, хорошая устойчивость к перепадам температур и влаге, удобны при обработке и монтаже.

«Мы рады принимать участие в таком масштабном для индустрии мероприятии. Это отличная возможность пообщаться с коллегами, партнерами, обсудить вопросы бизнеса и поделиться опытом. И, конечно же, UMIDS – прекрасная площадка для презентации продукции компании. Нам есть, что показать и чем гордиться», – **рассказал генеральный директор Kastamonu в России Али Кылыч.**

Компания «Топзеро», поставщик моек турецкого производителя Topzero, подготовила экспозицию совместно с официальным дилером на Юге России — компанией «Анкона».

Были представлены новинки ассортимента — эффектные стальные мойки с PVD-покрытием Topzero

серии COLOR X TNL, достойные кухонь высокого сегмента.

Компания MAKMART занимала в павильоне 4 топовое место у входа, где были представлены актуальные новинки сезона и современные популярные решения для мебели и интерьера. Обновлённые коллекции мебельных ручек, фасадные решения с алюминиевыми рамочными профилями, коллекция популярных профилей GOLA, механизмы для раздвижных столов и многое другое.

Компания LIGA традиционно была масштабно представлена в пав. 2: современные решения по упаковке, шлифованию криволинейных кромок, фрезерованию шипа и паза, промышленный режущий инструмент премиум-класса, абразивный и расходный материал.

Также в этом году впервые на отдельном стенде LIGA представила Центр PRAKTIKA, занимающийся профессиональной подготовкой и повышением квалификации специалистов мебельного рынка, технологов и операторов станков с ЧПУ.

Российский производитель дереворежущего инструмента «ЭЛСИ» привез на выставку сборные и концевые фрезы со сменными ножами из твердых сплавов и быстрорежущих сталей для столярных и деревообрабатывающих производств.

Отдельное внимание на выставке было уделено производителям Краснодарского края. На UMIDS была представлена продукция 94 краевых промышленных предприятий, в том числе 32 производителя и поставщика в рамках коллективного стенда, организованного Департаментом промышленной политики Краснодарского края совместно с УНО «Фонд развития промышленности Краснодарского края».

Общая экспозиция стенда включала следующие предприятия: Lele, Island, «Зонтоград», «Мирсант», Отель.ру, «АСТ-Мебель», «Юг Текстиль», «Сервис-

Юг-ККМ», «Рос-Отель», Bokhan, «Белоравуд», «Кубань-Папир», «Белара», «Флореаль», «Медлекспром», «Мебельтрон», «Веста», «КСМ-Комплекс», «Снегири-Юга», Kreatex и других представителей. Основной темой являлось комплексное оснащение организаций продукцией для санаторно-курортного отдыха.

За 4 дня выставку посетили 13 634 человека из 73 регионов России. Среди них – руководители и управляющие мебельных производств, технологи, байеры торговых сетей, мебельных магазинов, дизайнеры интерьера, представители HoReCa и другие специалисты мебельной индустрии.

В первый день с рабочим визитом UMIDS посетили: губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев, заместитель главы администрации (губернатора) Краснодарского края Александр Руппель, глава муниципального образования города Краснодар Андрей Алексеенко.

6-7 апреля на выставке проходил Furniture Retail Forum Krasnodar. Организатор: Коммуникационное агентство FC Project. Альтернативные каналы сбыта, маркетинг и эффективность производственного и розничного бизнеса, цепочки поставок — такие вопросы освещали спикеры-специалисты разных торговых сетей.

Также 6-7 апреля состоялся дизайн-лекторий. Два дня подряд 10 спикеров, среди которых известные дизайнеры и архитекторы, рассказывали о работе дизайн-студий, предметном дизайне, экономике проектов, дизайне интерьера и декорировании гостиниц и отелей.

8 апреля в формате бизнес-диалога команда маркетингового агентства REKANA совместно с компанией MVK, провела большую конференцию «МЕБЕЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ 2022». На конференции были затронуты такие темы, как стратегия бренда в новых условиях, антикризисное управление

ассортиментом, выстраивание стратегии интернет-маркетинга для мебельного бизнеса.

С 6 по 8 апреля технологи мебельных предприятий соревновались в аккуратности и скорости изготовления деталей на UMIDS Woodworking Challenge. Для соревнования было предоставлено высококлассное европейское оборудование от компании «Felder Group Россия». Профессиональное жюри из представителей компаний-поставщиков оборудования выбрало победителей: первое место занял специалист ИП Гюльбекян Э. М., второе — ИП Добров А. А., а бронзовым призёром стал Чурзин И. В. (компания VAN Group). Организатор соревнования – журнал «ЛесПромИнформ».

Выставка прошла при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Администрации Краснодарского края, Администрации муниципального образования город Краснодар, Департамента промышленной политики Краснодарского края, Союза лесопромышленников и лесоэкспортеров Российской Федерации.

SCM И ИНТЕРВЕСП НА ВЫСТАВКЕ UMIDS 2022

С 6 по 9 апреля в Краснодаре состоялась ежегодная выставка UMIDS 2022. Одна из крупнейших выставок России по тематике мебели, предметов интерьера, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства, собрала на площадке ВВК «Экпоград Юг» более 300 компаний.

Компания SCM совместно с партнером, компанией Интервесп, продемонстрировала три станка из классической гаммы, которую в деле уже знают многие предприятия не только южных регионов: STARTECH CN V — универсальный сверлильно-присадочный станок с ЧПУ и пазовой пилой, фиксированным рабочим столом и подвижным захватом; фрезерный станок minimax tw 45c с подвижным столом и наклонным шпинделем, оснащенный электрическими защитными устройствами и аварийными кнопками; многофункциональный и комбинированный станок minimax lab 300p: пиление, фрезерование и строгание в компактной машине, которой найдется место даже в очень маленькой мастерской.

«Компания Интервесп, будучи одним из самых опытных игроков на рынке, по традиции принимает участие в крупных отраслевых выставках. В отличие от большинства других компаний, кризисы для нас — это не повод для остановки, а время, когда необходимо вкладываться в развитие и идти вперед, чтобы выйти из кризиса с еще более сильными позициями» — отмечает **Дмитрий Хилобок, заместитель генерального директора ООО "Компания Интервесп".**

«UMIDS – отличный повод для встреч с нашими партнерами и клиентами. В этом году состоится открытие Технологического Центра SCM в России. Таким образом, мы будем еще ближе к заказчику и сможем предложить решения даже для самых сложных технологических задач. Мы будем рады видеть наших партнеров и клиентов у нас для подбора оборудования, технологии и обучения» — говорит **коммерческий директор SCM Россия, Александр Степанов**.

Южный федеральный округ исторически является одним из приоритетных регионов для SCM, в котором компания ежегодно укрепляет позиции, используя опыт в части современного оборудования и передовых технологий, а также передавая компетенции клиентам.

«МАГАМАКС» НА ВЫСТАВКЕ UMIDS 2022

ИГРА ПЕРЕВЕРНУЛАСЬ. В КАКОМ КОНТЕКСТЕ ПРОШЛА ВЫСТАВКА?

Трудно не сказать, что в нынешних глобальных обстоятельствах все рынки пребывают в состоянии турбулентности. Многие европейские поставщики ушли

либо приостановили работу в России. Тем не менее, бизнес адаптируется. Теперь производители и мебели, и фурнитуры ищут новых партнеров, чему, дефакто, очень помогла состоявшаяся выставка.

К сожалению, внешние факторы не позволили многим компаниям внести мероприятие в календарь. С другой стороны, организаторы обеспечили трансляцию деловой программы на высоком уровне, так что часть полезной информации и местной атмосферы была передана.

ОБЗОР МЕРОПРИЯТИЯ. КОМУ УДАЛОСЬ ВПЕЧАТЛИТЬ ГОСТЕЙ?

Как отмечено выше, в этом году на выставке посетителей было меньше ожидаемого. Эти же «сокращения» коснулись и экспонентов. 327 компаний показали свою продукцию на стендах, хотя годом ранее компаний-участниц было 410.

Отдельного внимания заслуживает деловая программа. Посетители могли послушать доклады не только производителей и поставщиков, но также опытных маркетологов-консультантов и представителей клиентской стороны. Например, среди спикеров были признанные эксперты в области интерьерного дизайна, каждый из которых поделился личным опытом и рассказал о меняющихся потребностях.

Стоит отметить, что перед сезоном отпусков мероприятие посетили и представители гостиничной индустрии. Среди игроков рынка не остался незамеченным повышенный спрос со стороны сегмента HoReCa. И это закономерное явление: действующие обстоятельства ограничивают россиян в перемещениях, так что отдых на юге России должен набрать обороты в 2022 году. Под эту тенденцию необходимо подготовиться, поэтому и сетевые, и локальные компании индустрии гостеприимства обновляют интерьеры, работают над «косметикой» и функциональностью своих объектов. Хочется верить, что такая забота о клиентах будет вознаграждена финансово!

ЗАСИЯЛА НОВАЯ ЗВЕЗДА?

Безусловной точкой роста для всех игроков фурнитурного рынка становится уход ряда западных поставщиков. Сейчас российский бизнес получает массу возможностей для внедрения своего ассортимента в большее число ценовых сегментов. Если, конечно, в свое время предприниматели проявили дальновидность, просчитали разработку подобных проектов и подготовили маркетинговые кампании.

Со слов **Сергея Шурыгина, руководителя краснодарского филиала АО «ТПК «МАГАМАКС»**, к его команде обратилось значительное число руководителей, которые ищут аналоги европейской продукции в сегменте «средний +». Ниже – комментарий самого Сергея:

«Мы очень довольны тем, как прошла выставка для нашей компании. Мы расположились в проходимом месте; подготовили новую концепцию стенда и привлекли достаточно много внимания. Можно смело утверждать, что это самая эффективная выставка из числа последних. Часть анкет и заявок с выставки мы успели обработать, другая часть выливается в поток входящих обращений. Хочется сказать спасибо всей команде, которая помогает их обрабатывать!»

Можно сказать, что компании «МАГАМАКС» повезло. До известных событий запустили свое производство в России, успели представить испытанные образцы на выставке, усилили команду. Теперь перед нами, как и остальными игроками, открылись возможности, чтобы показать качество российского производителя.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Выставка UMIDS 2022 — первое событие в 2022 году, где российские игроки рынка буквально взбодрились. Одни столкнулись с более живым спросом и потребностью в коммуникациях, другие обратили взор на локальный рынок. Если тенденция продолжится, альянс российских игроков со временем изменит карту рынка России и СНГ. Если же европейские «звезды» примут решение вернуться, отстоять свои позиции станет существенно сложнее — поменяется не только сам рынок, но и отношения между его участниками.

Следующая выставка UMIDS пройдет 5–8 апреля 2023 года в Краснодаре, в ВКК «Экспоград Юг».

Подготовила Светлана Ширяева

MEBELEXPO UZBEKISTAN 2022 — ЗНАКОВОЕ СОБЫТИЕ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ИНДУСТРИИ УЗБЕКИСТАНА!

Ведущая международная выставка мебельной и деревообрабатывающей промышленности Узбекистана развернула свою 18–ю экспозицию с 13 по 15 апреля в павильонах 3 и 4 НВК «Узэкспоцентр», в городе Ташкент.

Узбекистан — самый большой потребительский рынок Центрально-Азиатского региона с населением более, чем 35 млн человек. Мебельная и деревообрабатывающая промышленность страны входит в число наиболее динамично развивающихся отраслей экономики, в которых задействованы преимущественно субъекты малого и среднего бизнеса.

Растущие темпы строительства жилой и коммерческой недвижимости обуславливают рост потребности в мебели. Покупательская способность населения Узбекистана ежегодно растёт, а вместе с ней и спрос на приобретение качественной продукции. Современные тренды диктуют достойные внимания новшества, которые не обходят стороной и отечественных производителей. На сегодняшний день около 90% от общей емкости рынка удовлетворяется за счет отечественной продукции. В настоящее время в республике действуют более 5 000 предприятий по производству мебели, плитных материалов, комплектующих и предприятий по деревообработке, а в сфере производства мебельной продукции занято более 300 тысяч человек. Мебель на рынке Узбекистана представлена в различных ценовых сегментах и стилях и из различных материалов. За последние 10 лет существенно расширился ассортимент производимой продукции, улучшились качество и дизайн в соответствии с мировыми тенденциями.

Благодаря созданию большого числа малых предприятий на рынке, а также либерализации режимов экспорта и импорта в данной сфере сформировался высококонкурентный рынок. Это, безусловно, идет на пользу как конечным покупателям мебели, у которых появился широкий выбор, так и местным производителям, вынужденным поддерживать стабильное качество продукции и искать выход на внешние рынки.

На протяжении последних 18 лет Международная выставка MebelExpo Uzbekistan остается главным выставочным событием индустрии, благодаря которому укрепляется потенциал мебельной индустрии страны. Наряду с последними инновациями в отрасли, универсальная отраслевая выставка MebelExpo Uzbekistan идёт в ногу со временем. Данное событие позволяет отечественным производителям получить доступ к современным технологиям и комплектующим в области деревообработки, а потребитель может приобрести качественную мебельную продукцию.

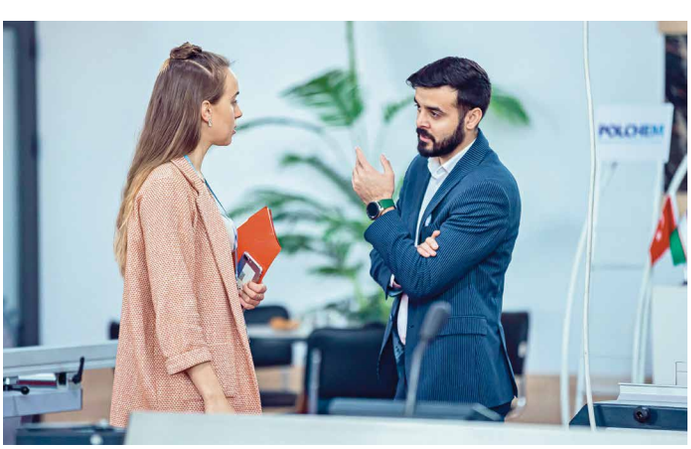
В этом году в MebelExpo Uzbekistan приняли участие более 70 компаний из 12 стран мира, в их числе: Австрия, Германия, Иран, Италия, Казахстан, Кыргызстан, Пакистан, Российская Федерация, Словения, Турция, Узбекистан, Швейцария.

В составе коллективной экспозиции в этом году был представлен Центр поддержки экспорта Удмуртии. В составе участников 8 компаний-производителей готовой мебели (корпусная, детская, мягкая) и мебельных комплектующих.

С традиционным Национальным участием на выставке продемонстрировали свою продукцию турецкие производители мебельной фурнитуры и аксессуаров, клеевой и лакокрасочной продукции.

На MebelExpo Uzbekistan посетитель смог найти всё для производства мебели: деревообрабатывающие и лазерные станки, инструмент, клеи, лаки, краски, плитную продукцию, мебельные комплектующие и фурнитуру, обивочные материалы, искусственную кожу, мебельные наполнители, пластик для столешниц и многое другое. Помимо продукции для производства, на выставке в широком ассортименте была представлена готовая мебель для дома и офиса, а также матрасы и продукция для сна от ведущих производителей Узбекистана и Российской Федерации.

Технологические новинки, деревообрабатывающее оборудование и инструменты представили лидеры индустрии, такие как ARHAR ENGINEERING (Словения), SCM GROUP (Италия), FELDER KG (Австрия), LEUCO (Германия) и другие. Сектор мебельной фурнитуры и сырья представили компании JULIUS BLUM (Австрия), ATTIMEC (Италия), MESAN (Турция), D COR PROFI (Кыргызстан), BOYARD (Россия), POOYA INDUSTRIAL GROUP (Иран), ZRK GROUP (Пакистан), WOODMAN GROUP, EGIDA SIMAKS (Узбекистан) и многие другие. На выставке большой популярностью пользовался сектор мебельной химии. Среди участников HELIOS GROUP (Словения), KAYALAR KIMYA, BETEK BOYA, POLCHEM, ESKIM KIMYA, DOGU KIMYA, ADALAR KIMYA (Турция), ТЕХНОКОЛОР (Россия).



Наиболее интересный и востребованный сектор для потребителя – готовая мебельная продукция, в этом году снова собрал актуальные новинки сезона и мебельные тренды, которые представили российские бренды ЛЮБИМЫЙ ДОМ, НАЙДИ, РОМАК, МАМАДОМА, РОБИН ВУД, МОДЕРН МЕБЕЛЬ, КОМФОРТ-С, АКВИЛОН, МЕБЕЛЬГРАД, СЛАВЯНСКИЙ ДВОР (Россия), БИНКЕТ ГРУПП, ZIYNAT MAX, AIKO (Узбекистан) и другие. Яркие новинки и акции предложил покупателям на своем стенде один из крупнейших в России производителей ортопедических матрацев и товаров для сна, компания АСКОНА.

За все дни выставку посетили 4280 профессиональных посетителей, что на 25% выше данного показателя прошлого года. Зарегистрировано более 5700 посещений.

Согласно опыту постоянных участников выставки, MebelExpo Uzbekistan является ключевым событием для мебельщиков Узбекистана и зарубежных производителей, которые хотят выйти на новый перспективный рынок.

Спонсором регистрации выставки выступила компания BLUM (Австрия).

Партнер выставки – компания с самой широкой экспозицией: FELDER GROUP (Австрия).

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

По материалам MebelExpo Uzbekistan

Официальная поддержка: Правительство Свердловской области | Администрация города Екатеринбурга

Организатор: МВК УРАЛ Межрегиональная выставочная компания-Урал

GRAND EXPO URAL

13-16 сентября 2022

место проведения:
Деловой выставочный центр ЦМТЕ
Екатеринбург, ул. Куйбышева, 44

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ

Выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для производства мебели

Выставка машин, оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности

Эффективная площадка для профессионального общения

Выставка климатического оборудования и технологий

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

grandexpoural.com

т. (343) **253-77-44**

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

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

БЕСПЛАТНО

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

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

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

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы в 2022 году

Объем и размещение	Цена (1 номер, руб.)
1-я полоса (лицевая обложка)	89 000
2-я полоса (2-ая сторона обложки)	44 000
3-я полоса (обложка)	31 000
4-я полоса (последняя обложка)	50 000
вкладка — 1 полоса	32 000
вкладка — 1/2 полосы	16 400
вкладка — 1/4 полосы	9 400
Эксклюзивный блок перед содержанием 1полоса	35 000
Фиксированное место	+10%

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

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

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

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

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

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

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

ЦВЕТ

(включено поле под обрез)

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

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

Для справки:

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

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

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

Стоимость одного экземпляра журнала 280 руб.

ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ» БЕСПЛАТНО

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

ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ!

Разгрузка / погрузка оборудования за счет организатора*

12–15 сентября 2022

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

ЛЕС ДРЕВ МАШ

ЛЕСДРЕВМАШ • LESDREVMASH

www.lesdrevmash-expo.ru

Организатор

ЭКСПОЦЕНТР

При поддержке

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

EUMABOIS Woodworking Technology Made in Europe

12+ Реклама

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

*Подробности уточняйте у менеджеров проекта:
+7 (499) 795-27-24, 795-41-52

Мебель
интерьер
дизайн

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

21–25.11.2022

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

www.meb-expo.ru

РЕКЛАМА 12+

При поддержке

МИНПРОМТОРГ РОССИИ

Под патронатом

ТПП РФ

Expo Rating

Организатор

ЭКСПОЦЕНТР