Мебельщик Сибири

№18 декабрь 2022

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

UMIDS

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

5 – 8 АПРЕЛЯ 2023

Краснодар
ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»

320 УЧАСТНИКОВ

13 634 ПОСЕТИТЕЛЯ

UMIDS.
МЕБЕЛЬ.
ПРЕДМЕТЫ ИНТЕРЬЕРА

UMIDS.
ОБОРУДОВАНИЕ.
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

*Статистика приведена по выставке UMIDS 2022

12+

UMIDS.RU

Организатор

Международная Выставочная Компания

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

Бесплатный билет
по промокоду **UMIDS-05**

www.mebelshik.biz

12+

Журнал «Мебельщик Сибири» №18 (335) декабрь 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: mebelsibsk@mail.ru

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

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: 19.12.2022 г.
Дата выхода: 22.12.2022 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

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.

СОДЕРЖАНИЕ

ПУБЛИКАЦИИ

«21 ВЕК» — ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ДИСТРИБЬЮТОР STARAX В РОССИИ 7

НОВОСТИ 12

II ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕБЕЛИ
ПОД ЗНАКОМ 25-ЛЕТИЯ АМДПР 16

МЕБЕЛЬ — ЭТО СТРОЙМАТЕРИАЛЫ 26

SEGEZHA GROUP: ОТ ОБСУЖДЕНИЯ МЕР
ГОСПОДДЕРЖКИ ЛПК К ИХ РЕАЛИЗАЦИИ 30

КАК AVITO МОЖЕТ ПОМОЧЬ
РЕГИОНАЛЬНОЙ МЕБЕЛЬНОЙ ТОРГОВЛЕ 32

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ
К ДИСКАМ— ЗАЛОГ КАЧЕСТВЕННОГО
РАСКРОЯ 42

ДЕТСКИЙ ТАБУРЕТ NONTALO ОТ ENERIS

НОВОСТИ ДИЗАЙНА 48

ДИЗАЙНЕР ГОДА 2023 52

РАФАЭЛЬ НАВО 52

ГРАФИК ВЫСТАВОК
МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 60

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!

От всей души поздравляю вас с наступающим Новым годом!

За практически уже прошедший 2022 год были порушены логистические цепочки, закрыты наработанные рынки сбыта, ушли с рынка отдельные поставщики комплектующих и оборудования, стремительно укреплялся рубль, который сегодня показывает стремительное падение. Но, пожалуй, самое сложное во всём этом то, что невозможно спрогнозировать даже ближайшее завтра, а планировать работу необходимо.

Зато мы научились очень оперативно реагировать на все те вызовы, которые подбрасывает ситуация, перестраиваться практически на ходу. И, как показал уходящий год, мебельный бизнес не просто держится зубами за возможность успешно работать, но и развивается — открываются новые заводы, осваиваются новые территории в свободных экономических зонах, строятся новые производственные площадки.

Желаю всем в 2023 году отличной работы, побольше стабильности и мирного неба над головой! А на Новый год — ёлку, мандарины, отличное настроение и рядом всех, кого вы любите, и кто любит вас!

www.mebelshik.biz

МЕБЕЛЬЩИК
ПОРТАЛ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ
В ОБЛАСТИ МЕБЕЛЬНОЙ
И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛЕЙ

Мебельщик Сибири

Мебельщик Юга

С Новым Годом!

ФУРНИТУРА для корпусной мебели

Ручки
Петли
Ящики

НОИС

PrimoFiore
FA33

Выбери свою скидку на Cleaf

20%
на все декоры TSS-плит Cleaf при заказе услуги раскроя от **НОИС**

15%
на все декоры TSS-плит Cleaf от **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

Количество товара ограничено. Акция действует с 11 августа по 31 декабря 2022 года в Новосибирске, Бердске и Владивостоке. Скидка распространяется только на все декоры TSS-плит Cleaf. Скидка на ABS-кромку Cleaf не распространяются. Подробности акции уточняйте у вашего менеджера в офисах продаж НОИС.

Приглашаем вас посетить наш стенд №75В20
на выставке
“Мебель, фурнитура и обивочные материалы”
организатор:
АО “Экспоцентр”
21-25 НОЯБРЯ 2022

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

NEW

FS 219 096

PS 221 192 PS 221 128

PS 222 160 PS 222 128

FM 131 064

КОЛЛЕКЦИЯ
2023

* 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

Россий
новые решения

«21 ВЕК» — ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР STARAX В РОССИИ

Компания «21 Век» предлагает широкий спектр товаров для производства мебели: лицевую, функциональную и крепежную фурнитуру; клеевые, кромочные и отделочные материалы; шкафное и кухонное наполнение.

Уже много лет «21 Век» является официальным дистрибьютором продукции турецкого бренда Starax на территории России.

На сегодняшний день Starax — это один из мировых лидеров по производству наполнения для кухонь, гардеробных и ванных комнат, функциональной фурнитуры для шкафов-купе.

Продукция производится на современном высокотехнологичном оборудовании из качественного и безопасного сырья и соответствует требованиям международного стандарта ISO 9001-2000, что позволяет экспортировать продукцию в более чем 90 стран мира. Практически все выдвижные системы смонтированы на базе направляющих скрытого монтажа BLUM.

Фабрика Starax основана в Турции в 1996 г. Компания постоянно наращивает производственные мощности, совершенствует высокотехнологичные производственные линии, расширяет производственные и складские площади, которые на сегодня составляют 32500 кв. м закрытой территории и 10000 кв. м складских площадей.

Ежегодно Starax обновляет и расширяет ассортимент, улучшает свои продукты и сервисы, а также на постоянной основе ведёт научные исследования и разработки. Сегодня в ассортиментном портфеле производителя более 2000 позиций.

Соотношение приемлемой цены и высокого качества делает продукцию STARAX конкурентоспособной и позволяет занимать лидирующие позиции.

Компания «21 Век» является надёжным и выгодным поставщиком STARAX на российский рынок. Большинство позиций ассортимента всегда в наличии, компания поддерживает трёхмесячный запас продукции на складе в Москве. А собственный склад в Стамбуле обеспечивает еженедельные отправки спецзаказов.

Здесь знают основные потребности и изготовителя мебели под заказ, и серийного производителя, и продавца комплектующих и выстраивают работу максимально комфортно и продуктивно для каждого клиента.

Широкий ассортимент продукции от STARAX позволяет выбрать необходимые изделия для решения самых разных задач при обустройстве жилых помещений.

Здесь представлены рейлинговые навесные системы, сушилки для посуды, бутылочницы и выдвижные сетки, открывающие новые полезные области внутри кухни, выдвижные полки для обуви, вешалки для галстуков и ремней, корзины для одежды, выдвижные гладильные доски и многое другое, а также современные аксессуары для ванных комнат.

Огромный выбор мебельной фурнитуры Starax по доступным ценам представлен в каталоге компании «21 Век».

Клиентоориентированность и поддержка партнёров на всех этапах сотрудничества делают работу с компанией «21 Век» удобной, продуктивной и стабильной.

21 Век

Выставочный зал:
МО, Дмитровское шоссе, д. 64 Б,
деревня Грибки

Интернет- магазин
www.td21vek.ru
www.starax.ru

8-800-201-21-22
info@td21vek.ru

КЛАМЕТ

Мебельная Фурнитура

из пластмассы

РОССИЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Опоры для корпусной мебели
Опоры для мягкой мебели
Колесные опоры
Лицевая фурнитура
Трубная система
Комплектующие

ЖДЕМ ВАС НА ВЫСТАВКЕ
"МЕБЕЛЬ-2022"
ПАВ. **7/1**, СТЕНД **71в75**

г. Киров
(8332) 370301, 373540
info@klamet.ru
www.klamet.ru

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

www.bynom.ru
bynom@bynom.ru

КОМПЛЕКТЫ ПОСУДОСУШИТЕЛЕЙ «ЭНИКА» для шкафов ДСП 16; 18

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

БИНОМ

Производство мебельной фурнитуры и изделий из пластмасс

Российский производитель
Качественный материал
Разнообразие комплектаций

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

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

Варианты цвета поддонов:
- полупрозрачный бесцветный;
- черный матовый

TOPZERO®

СОБСТВЕННЫЙ ЗАВОД В ТУРЦИИ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО
БЫСТРЫЕ СРОКИ ПОСТАВКИ

МОЙКИ ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ

- Премиум класс
- Сотни моделей

ГРАНИТНЫЕ МОЙКИ

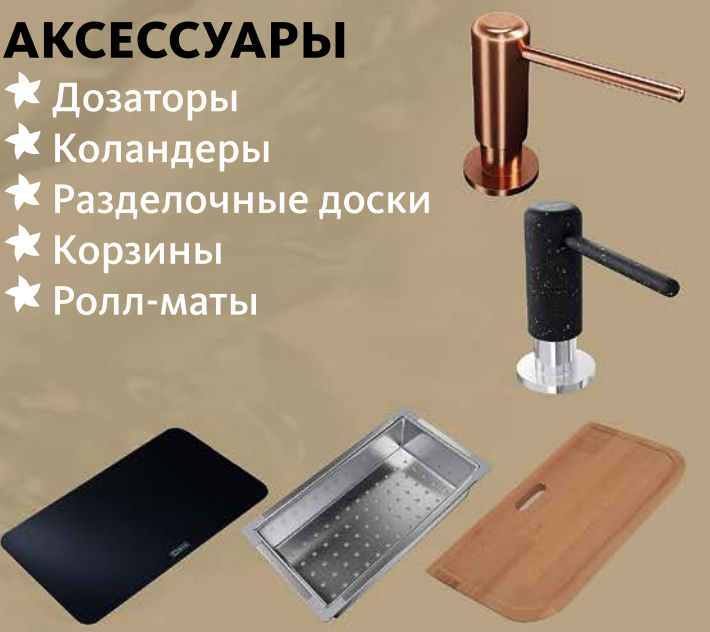
- Настоящие акриловые мойки!
- Производятся по европейской технологии
- Прочные, безопасные
- 20 моделей в 9 цветах

СМЕСИТЕЛИ

- Латунь и нержавеющая сталь
- Различные цвета и формы
- Широкий функционал

АКСЕССУАРЫ

- Дозаторы
- Коландеры
- Разделочные доски
- Корзины
- Ролл-маты



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

Российская производственная компания

г. Смоленск

АЛДИ
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА

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

ALDI04.RU

ЗАВОДЫ IKEA В РФ — БОЛЬШЕ ВОПРОСОВ, ЧЕМ ОТВЕТОВ

Несколько инвесторов проявляют интерес к покупке заводов IKEA в России, однако продажа этих мощностей в отрыве от вертикально интегрированной бизнес-модели, выстроенной шведским ритейлером, вызывает больше вопросов, чем понимания, как будут развиваться эти активы после продажи, поделился в интервью агентству «Интерфакс» глава входящего в структуру АФК «Система» лесопромышленного холдинга Segezha Group Михаил Шамолин.

Ранее АФК «Система» заявляла об интересе к российским заводам IKEA, факт переговоров в конце ноября подтверждал основатель корпорации Владимир Евтушенков.

«Заявка подана с определенной ценой, и есть заявки с более высокой ценой у других участников. Вопрос — увеличивать цену заявки или нет?», — сообщил Шамолин в пятницу в ходе телефонной конференции с аналитиками.

Он объяснил, что привлекательность мощностей IKEA по производству мебели без каналов продаж, логистики, дизайнерских решений, ранее являвшихся частью единого бизнес-процесса, вызывает сомнения:

«Вопрос (о цене активов) очень непростой, потому что сами по себе мебельные заводы — они не просто существовали как некие мебельные заводы в своем каком-то бизнес-контуре. Это были заводы — часть вертикально интегрированной и хорошо продуманной цепочки, бизнес-модели, которая подразумевала производство конкретной мебели под конкретный магазин, под конкретного клиента с конкретной моделью продаж, с конкретной логистикой и так далее».

Глава Segezha отметил, что сейчас эти заводы практически «повисли в воздухе»:

«Сети магазинов как таковой нет, торговые центры распродаются разным владельцам, и восстановить эту инфраструктуру, восстановить бренд, команду, логистику, бизнес-модель — это задача непростая».

«Сейчас мы имеем дело с сетью и с бизнесом, который практически не функционирует, его нужно будет заново выстраивать. Насколько заново можно выстроить, насколько можно заново арендовать эти площади, сколько будет стоить аренда этих площадей, можно ли восстановить бизнес-модель? Будет ли предоставлена ERP-программа? Скорее всего, не будет. Будут ли переданы дизайны? Скорее всего, не будут. Можно ли будет собрать инженерные кадры, иностранные комплектующие? То есть вопросов там больше, чем ответов. Это не "серебряная пуля", скажем так», — подытожил г-н Шамолин.

Как сообщалось ранее, с марта этого года IKEA постепенно сворачивает деятельность в России. Сейчас шведский ритейлер ликвидирует закупочные и логистические структуры в РФ, товарные остатки будут проданы "Яндекс Маркету", а производственные активы с июня выставлены на продажу. Речь идет о фабриках, расположенных в Тихвине (Ленинградская область), Великом Новгороде (два завода) и пгт. Красная Поляна (Кировская область). В ноябре завершился due diligence этих активов. На странице профсоюза "ИКЕА Тихвин" в ВК со ссылкой на заявление IKEA говорилось о четырех претендентах на покупку. Один из них — АФК «Система». В числе других претендентов СМИ называли «Твой дом», Hoff и Kronospan, а также девелоперскую группу «ПИК», которая официально опровергла планы приобретения активов шведской компании.

В отчете за 2022 финансовый год IKEA сообщала, что рассчитывает завершить продажу четырех заводов в РФ в начале 2023 года.

ТОВАРЫ ДЛЯ СНА ИЗ ВТОРСЫРЬЯ ОТ MR. MATTRESS

«Мебельная фабрика Mr. Mattress» запустила производство мебели из вторсырья на территории городского округа Шатура.

Объем инвестиций в проект составил более 25 млн рублей. Компания приобрела оборудование и создала цех по переработке пластиковых отходов.

Переработка вторсырья осуществляется по четырем направлениям: вторичное вспенивание ППУ и соевой пены, производство синтепона из пластиковых бутылок, переработка текстиля в регенерированное волокно, а также стежка ткани с помощью нагрева без использования нитей.

В настоящее время на предприятии уже работает порядка 60 жителей региона.

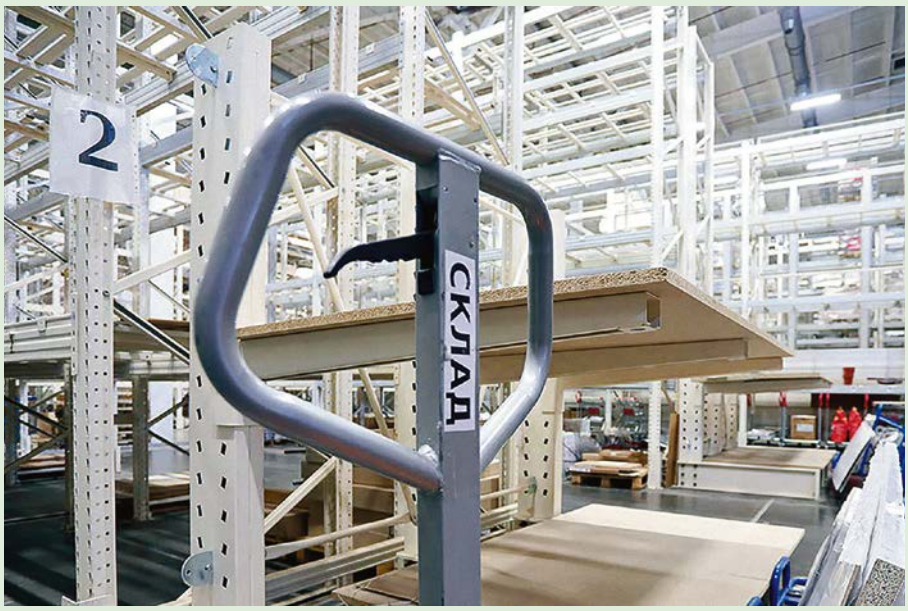
«Наша компания работает в Подмосковье с 2010 года, все это время мы продолжаем самостоятельно разрабатывать и внедрять современные технологии производства, искать новые практичные решения для усовершенствования производства. Реализация проекта позволит нам не просто утилизировать пластиковые отходы, а перерабатывать их и создавать новые высококачественные продукты», — сказал руководитель компании Mr.Mattress Михаил Бобков.

КОМПАНИЯ «ОРМАТЕК» ПРОВЕДЁТ АВТОМАТИЗАЦИЮ СКЛАДСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Торгово-промышленная компания «Орматек» — один из крупнейших производителей матрасов и других товаров для сна, а также мебели для спальни. Компания имеет разветвленную логистическую инфраструктуру, которая включает более десяти складов по всей стране, а также склад в Москве и распределительные центры в Иваново. В Иваново компания планирует создать новый большой комплекс, под крышей которого разместятся и производство, и складской комплекс с распределительным центром площадью 43 тыс. м , находящиеся на данный момент в отдельных помещениях.

Компания «Орматек» при участии ГК «КОРУС Консалтинг» планирует провести автоматизацию складских технологий через внедрение коробочной WMS. Специалисты IT-компании провели предпроектное исследование и обозначили риски, которые могут возникнуть при вводе в работу нового склада. Чтобы минимизировать их и достичь положительных изменений в бизнес-процессах, была выбрана 1С:WMS. Планируется к данному решению подключить сначала небольшие площадки, а затем уже склад в Москве и комплекс в Иваново. Такой подход позволит отработать технологические процессы, снизить объемы работ и исключить риски остановок производства при переезде на новый объект.

После реализации проекта автоматизация процессов на складе может сократить использование его площади на 5% и более и сэкономить время на выполнение операций. Также система будет управлять механизмом товарного пополнения, движением контейнеров для материала и отслеживать действия на терминалах сбора данных. Персонализация операций сотрудников и разработка системы мотивации может увеличить производительность отдельного работника до 30% и снизить вероятность ошибок в обработке до 90%.



«Решение позволит повысить прозрачность логистических процессов для внутренних и внешних клиентов компании, улучшить качество складской обработки и реагировать на скачки спроса без изменения показателей сервиса. «Орматек» получит производительную и надежную систему управления складом, которая предполагает независимость от интегратора. С помощью собственного Центра компетенций клиент сможет развивать и тиражировать данное решение самостоятельно. Это значительно сократит стоимость владения системой», — рассказал куратор проекта, руководитель направления бизнес-консалтинга ГК «КОРУС Консалтинг» Евгений Евдокимов.

«“Орматек” уже сотрудничал с ГК «КОРУС Консалтинг» в проектах по оптимизации запасов сырья и материалов. При выборе компании в качестве ИТ-партнера для внедрения 1С:WMS мы учитывали ее надежность и опыт работы с этим решением. Поскольку для «Орматек» это первый опыт проекта по реализации внешней системы, нам особенно важна серьезная экспертиза команды «КОРУС Консалтинг»: она проявляется в способности видеть на шаг вперед, предусматривать сложности, выступать консультантом и уверенно задавать вектор движения в проекте, сохраняя гибкость и учитывая наши сомнения и вопросы. Рассчитываем, что совместная с «КОРУС Консалтинг» работа принесет нам высокие результаты: реализация проекта должна снизить логистические издержки и повысить качество сервиса», — отметил Евгений Морозов, директор по логистике компании «Орматек».

bCAD 30 ЛЕТ!

10 ноября тридцать лет назад (10.11.1992 г.) разработчики программных пакетов на основе bCAD организовали отдельную организацию. Таким образом, уже существовавший на тот момент прототип программы bCAD (bCAD версии 1.0) был оформлен как самостоятельный продукт — эмбрион, уже живший в утробе матери, родился на свет. С этого дня отсчитывается история всех программных продуктов на основе bCAD.

За прошедший период bCAD прошёл путь от системы общего проектирования, служившей некой альтернативой совокупности программ AutoCAD и 3D Studio (прародителя 3DMAX) до одного из лидеров рынка систем мебельного проектирования не только России, но и стран СНГ и Балтии. Достаточно широкое распространение bCAD получил и в других странах: пользователи bCAD есть в Италии, США, Израиле, Германии, Турции, Польше и т. д. — и далеко не все они русскоязычные. На текущий момент, конечно, наиболее популярны локализации на русском и английском языках, однако ранее существовал bCAD на итальянском и немецком.

Уже в 1996 г. bCAD был представлен на международной выставке CeBIT'96 (г. Ганновер, Германия), а в 1997 — на международной выставке SMAU'97 (г. Милан, Италия). С самого начала 2000-х гг. bCAD постоянно с большим успехом демонстрируется на российских и международных выставках. Более подробную информацию о первых шагах программы bCAD и программных продуктах на его основе Вы моете получить на сайте его разработчиков в разделе «История» (http://propro.ru/ru/Company/History.aspx).

В настоящее время программный пакет «bCAD Мебель», его модификации и компоненты успешно и динамично развиваются. Регулярно выходят обновленные версии. И мы надеемся, что программные пакеты на основе bCAD будут помогать и радовать своих пользователей еще долгие годы.

Ещё 19 апреля 2021 года компания «ПолиСОФТ Консалтинг» стала членом АМДПР. А недавно

подарком к юбилею bCAD стало получение свидетельствующего об этом официального документа.

В торжественной обстановке в офисе Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) Генеральным директором АМДПР Иртугановым Тимуром Равильевичем было вручено официальное Свидетельство о членстве компании «ПолиСОФТ Консалтинг» в Ассоциации.

На протяжении полутора лет участия «ПолиСОФТ Консалтинг» в АМДПР сотрудниками Ассоциации была оказана неоценимая помощь в продвижении продукт-

Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России

Association of furniture and woodworking enterprises of Russia

СВИДЕТЕЛЬСТВО

Общество с ограниченной ответственностью «ПОЛИСОФТ КОНСАЛТИНГ» является членом Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (Некоммерческая организация) с 19 апреля 2021 года.

Шестаков А.Н.
Президент АМДПР

тов компании, а также во взаимодействии с лидерами мебельного рынка и участии в ряде маркетинговых мероприятий.

Так сотрудничество с крупнейшими поставщиками материалов для мебельного производства по созданию библиотек их продукции в составе программного пакета «bCAD Мебель» состоялось исключительно благодаря содействию со стороны АМДПР. Наиболее эффективные формы участия компании в различных семинарах и конференциях по продукции мебельного рынка также были выработаны благодаря протекции Ассоциации.

Мы надеемся, что членство «ПолиСОФТ Консалтинг» в Ассоциации также приносит определенную пользу АМДПР, хотя, конечно, следует констатировать, что на текущий момент она несоизмерима с той поддержкой, которую Ассоциация оказывает компании с момента ее вступления.

Мы очень благодарны АМДПР за поддержку и надеемся, что в ближайшее время польза нашего участия будет также увеличиваться как для самой Ассоциации, так и для ее членов.

В БАШКОРТОСТАНЕ НАЧАЛИ ВЫПУСКАТЬ НЕ ИМЕЮЩИЕ АНАЛОГОВ В СТРАНЕ «УМНЫЕ» МЕДИЦИНСКИЕ КРОВАТИ

Предприятие ООО «Медстальконструкция» из Башкортостана наладило производство медицинских кроватей по собственной уникальной разработке. Инновационная модель с регулируемой высотой оснащена встроенными весами, электроприводами и функцией CPR, которая необходима для сердечно-легочной реанимации, пультом медсестры и дисплеем, позволяет обеспечивать нахождение пациента в пяти положениях, в том числе вертикальном. Ранее в России такое оборудование не производил никто, российский аналог существенно дешевле зарубежного. Основным потребителем выступят отделения интенсивной терапии, реанимации и реабилитации.

«Производители Башкортостана уже вполне готовы полностью вытеснить иностранцев с нашего рынка. Мы делаем технику, конкурентоспособную не только у нас в стране, но и за рубежом. В последние годы власти многое делают для поддержки отечественного производителя. В 2020 году Минпром предложил на «Промышленном часе» в Правительстве привлечь «Медстальконструкцию» к разработке проектов дизайнерских решений при ремонте и строительстве медицинских организаций. В результате совместно с предприятием был разработан и утвержден Минздравом типовой дизайн-проект для организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь, а также дизайн-проект «чистых помещений» для строительства и ремонта инфекционных больниц», — отметил Заместитель премьер-министра Правительства Республики Башкортостан, Министр промышленности, энергетики и инноваций Александр Шельдяев.

В течение года планируется организовать серийное производство инновационных кроватей и увеличить число рабочих мест. Комплектующие для новой продукции предприятие будет выпускать на своих площадях, для этого строится цех площадью 12 тысяч кв. метров. С запуском нового производства мощности по выпуску функциональных кроватей вырастут на 30 %. Ежемесячный выпуск мебельной продукции у завода превышает 10 тысяч единиц (всей номенклатуры — более 80 тысяч), объем переработки составляет более 200 тонн в месяц.

«У нас полный цикл производства. Покупаем только электроприводы, все железо и неметаллические комплектующие производим сами. В 2020 году провели техническое перевооружение, инвестировали более 1 млрд рублей в переоснащение производств. Новые кровати больницы уже ждут, их презентация вызвала большой интерес в Москве, — рассказал генеральный директор ООО «Медстальконструкция» Михаил Тимофеев.

Презентация медицинских кроватей прошла в рамках «Российской недели здравоохранения-2022» в Москве. Это крупный международный научно-практический форум, проводимый с 1974 года. Форум входит в список ежегодных мероприятий Минздрава России. На выставке «Здравоохранение» свою продукцию представили около 650 участников из 10 стран. Мероприятие проводилось при поддержке Совета Федерации РФ, Минпромторга РФ и Торгово-промышленной палаты РФ.

Уфимское предприятие ООО «Медстальконструкция» создано в 1999 году (входит в ГК «МЕГИ»), разрабатывает и производит медицинскую мебель и оборудование. Медицинскими кроватями, операционными столами, консолями и рециркуляторами ООО «Медстальконструкция» оснащаются лечебно-профилактические учреждения, все четыре ковид-госпиталя Башкортостана, Московский инфекционный госпиталь, госпиталь им. Семашко в Крыму, московская «Коммунарка» и другие.

II ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕБЕЛИ ПОД ЗНАКОМ 25-ЛЕТИЯ АМДПР

Буквально самое начало выставки «Мебель-2022» ознаменовалось открытием II Всероссийской конференции производителей мебели, организованной Ассоциацией предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России и «Экспоцентром».

Первый заместитель генерального директора «Экспоцентра» Сергей Селиванов поздравил присутствующих с открытием 33-й международной выставки «Мебель». В числе ее участников были заявлены 667 компаний из 12 стран мира, причем компании из Турции и Китая организовали масштабную экспозицию. Российские производители были представлены традиционно широко, экспонировалось более 500 отечественных компаний. Забегая вперед скажем, что за 5 дней работы было зафиксировано 36727 посетителей из 88 регионов Российской Федерации и 60 зарубежных стран.

Одной из ключевых тем Конференции стал юбилей АМДПР — Ассоциации в этом году исполнилось 25 лет. Практически весь путь своего становления и развития наша мебельная отрасль прошла при активном участии Ассоциации.

Представители отрасли поздравили Ассоциацию предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России с этим знаменательным событием.

Генеральный директор компании «Кастамону» Али Кылыч подчеркнул, что очень здорово, что в России есть организация, которая решает проблемы в мебельной и деревообрабатывающей отраслях, и пожелал ей долголетия. **Генеральный директор компании «Кроношпан» Ардашер Курбаншо** отметил, что 25 лет — уже не детский возраст и выразил благодарность людям, ежедневно решающим задачи, которые перед ними ставит отрасль. **Генеральный**

директор компании LIGA Виталий Кривошеев высказал уверенность, что количество вопросов будет со временем только расти, но это дает возможность понимать, куда движутся страна и мебельная отрасль, понимать, на что можно опереться в сложное время. Сергей Селиванов от лица «Экспоцентра» поздравил руководство Ассоциации и ее членов, пожелал успешной работы на благо отечественной мебельной индустрии и вручил **президенту АМДПР Александру Шестакову** памятный Диплом за вклад в развитие мебельной отрасли и активное участие в выставках «Экспоцентра». Председатель отраслевого комитета по лесопромышленному комплексу при Торгово-промышленной палате РФ Николай Макаров отметил, что Ассоциация является заметной величиной на экономической палитре России, поскольку совокупный объем продаж предприятий, входящих в АМДПР, составляет более триллиона рублей. Он передал президенту Ассоциации свидетельство о том, что АМДПР является почетным членом ТПП РФ.

Представители АМДПР поблагодарили коллег за поздравления и перешли к своеобразному отчету о том, для чего мебельной отрасли профильная Ассоциация.

АМДПР

Вице-президент АМДПР, член наблюдательного совета компании «Ангстрем» Сергей Радченко заметил, что, с его точки зрения, отраслевая ассоциация — это площадка, на которой представители отрасли могут объединиться, высказать проблемы, стоящие перед отраслью, и решать их. *«Только когда мы объединяемся,* — отметил спикер, — *нас могут слышать, на нас обращают внимание, воспринимают как отрасль. Вот зачем нам нужна ассоциация».*

Часто звучит вопрос: а что сделала Ассоциация? Нужно понимать, считает Сергей Радченко, что АМДПР — это инструмент, которым нужно уметь пользоваться. Она не действует сама по себе, но помогает решать вопросы и задачи. И чем больше участников в Ассоциации, тем сильнее она становится и тем успешнее помогает всей отрасли.

Президент АМДПР Александр Шестаков напомнил о тех задачах, которые Аассоциация за эти годы решила. Например, постепенно, шаг за шагом отменили пошлины на ввоз оборудования, сначала на одни наименования, потом — на другие. Был решен вопрос с мебельной фурнитурой и с ЛКМ. Отрасль живет уже по-другому, не переживая и не вспоминая об этих проблемах.

Ситуация на рынке меняется, возникают новые задачи. Запад закрыл границы, вся мебель, которая шла на экспорт, остается на российском рынке и подогревает конкуренцию. В то же время импорт мебели из западных стран в этом году превысил 250 миллионов евро. Чтобы решить эту ситуацию в пользу отечественных производителей, АМДПР предлагает ввести заградительные пошлины.

Или взять пласт проблем с логистикой на восточные рынки, когда вполне конкурентоспособная российская мебель не может доехать до покупателя. Отдельному производителю, особенно если это не фабричный гигант, трудно надеяться на эффективный диалог с госструктурами.

Ассоциация обращается в Министерство промышленности, а оно уже реализует системы субсидирования, системы помощи, системы взаимодействия предприятий для того, чтобы создать новые продукты на отечественном рынке. И когда АМДПР преодолевает препятствия, выигрывают и те участники рынка, которые не входят в Ассоциацию.

«Если не будет АМДПР, эти проблемы не решатся никогда, — уверен Александр Шестаков. — *Чем сильнее Ассоциация, чем громче наш голос и больше шансов, что мы что-то решим. Есть люди, которые готовы в этом участвовать и вкладывать свои силы. А есть те, кто просто едут прицепом. Они есть, но это не значит, что мы не будем выполнять свою работу».*

Генеральный директор АМДПР Тимур Иртуганов рассказал о том, чем Ассоциация занималась 25 лет, и какие перед ней стоят задачи сейчас. «Понятно, что есть стратегическое планирование, но мы все знаем ему цену в настоящее время, – отметил он. – Мы, безусловно, им занимаемся, но пока поговорим о краткосрочных планах».

Ассоциация — это инструмент, которым отрасль должна уметь пользоваться, и которым уже пользуется большое количество компаний, как производителей плиты и фанеры, так и производителей мебели. На данный момент в АМДПР входит 113 предприятий.

Ассоциация — постоянный член экспертных советов или рабочих советов при Совете Федерации и при Государственной Думе. Так или иначе она входит в огромное количество межведомственных или министерских рабочих групп и советов. Это общественная нагрузка, которую организация должна нести.

Эта нагрузка нужна, чтобы представлять интерес для тех, с кем Ассоциация должна конструктивно взаимодействовать. Без нее не будет того экспертного сообщества, которое готовы выслушивать в министерствах, в Правительстве и других организациях.

«Мы прекрасно понимаем, — отмечает Тимур Иртуганов, *— где мы сильны и какие вопросы можем решать. Начиная с фурнитуры и цен на внутреннем рынке до взаимодействия между отраслями. Это мы тоже умеем и призываем всех пользоваться этой площадкой».*

113 членов ассоциации выпускают больше 93% древесных плит, больше 75% фанеры и около 40% мебели от общего объема производства. Но Ассоциация не зацикливается только на крупных предприятиях. В частности, в ноябре в АМДПР вступила консалтинговая компания «М.И.Р.», являющаяся агрегатором интересов представителей мебельной розницы.

Ассоциация также занимается нормотворческой деятельностью. Из того, что на слуху, можно упомянуть отмену ввозных пошлин на оборудование и фурнитуру, повышение пошлины на импортную мебель и древесные плиты, разработку ГОСТов, разработку технического регламента о безопасности мебельной продукции, запрет государственных и муниципальных закупок импортной мебели и прочее.

Генеральный директор АМДПР привел очень показательный пример, что получает мебельная отрасль от деятельности Ассоциации. В 2020 году при участии АМДПР были регламентированы закупки импортной мебели по 44 ФЗ и 223 ФЗ. В 2021 году, когда эти постановления уже действовали, производство мебели в целом выросло на 49%, металлическая мебель выросла на 68%, а металлическая мебель для офисов, которая идет, в первую очередь, по этим закупкам, выросла на 175%. То есть, нишу иностранных производителей успешно заняли отечественные компании. Интересно, что крупных производителей металлической мебели в Ассоциации нет, то есть, они получили выгоду «рикошетом». «Надо понимать, — грустно шутит Тимур Иртуганов, — что наша деятельность — это в том числе и про попытку согреть Вселенную».

Влияние Ассоциации на отрасль проявляется и более растянутым во времени образом. Например, при официальном сокращении количества мебельных предприятий с 47 тысяч в 2017 году до 26 тысяч в 2022 году более, чем в два раза выросло производство мебели (179 млрд рублей в 2017 году и 368 млрд рублей в 2021 году).

Ассоциация постоянно говорила, что нужен правовой и финансовый контроль. Все участники мебельного рынка, независимо от размера, должны работать в одних условиях. *«Для МСП и индивидуальных предпринимателей достаточно законных преференций, которые предлагает государство. А большинство мебельных предприятий в России — это малый бизнес,* — делится Тимур Иртуганов. — *И упомянутый рост производства отчасти связан с легализацией существующих компаний. Они постепенно стали работать в открытую и перестали, выпуская 3000 шкафов, показывать в декларациях 30. А также вспомнили про 150 человек, которые реально работают в цеху вместо 3 официально устроенных».*

Из актуальных задач спикер упомянул вопрос импортозамещения функциональной фурнитуры. За 2021 год в РФ ввезли металлической мебельной фурнитуры на 1,2 млрд долларов США (253 000 тонн). Причем, большая часть из тех стран, которые сейчас называются недружественными. Вероятно, что за 2022 год цифра по закупкам будет не меньше, но изменится вектор поставок.

Около 45% из всего ассортимента этой фурнитуры приходится на два кода ТН ВЭД: раздвижные механизмы и четырехшарнирные петли. Они дают почти половину и по стоимости, и по массе. Ассоциация думает над замещением этой фурнитуры. Основная проблема в этом — стоимость металла на внутреннем рынке.

«Нам говорят, что с металлургическими предприятиями можно всерьез разговаривать о коммерческих предложениях, о снижении цены, о стратегических планах тогда, когда речь идет о закупках от ста тысяч тонн в год, — комментирует гендиректор АМДПР. — *В стране есть производители металлической фурнитуры, но это полтора десятка предприятий с годовым потреблением от 6 до 15 тысяч тонн. И они не хотят объединяться, предпочитают работать поодиночке. Инвестировать в производство и ставить производственные линии они тоже не хотят, потому что готовая китайская петля стоит столько же, сколько кусок металла того же веса на внутреннем российском рынке. Видимо, это задача для Ассоциации. Она непростая, но ее, безусловно, нужно решать».*

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ

Генеральный директор АМДПР представил ситуацию на рынке мебели и древесных плит в России. Росстат работает достаточно медленно, но по крайней мере по итогам 3 кварталов статистика была собрана.

Первые три месяца 2022 года были весьма позитивными и активными практически для всех отраслей лесопромышленного комплекса. Но прирост производства мебели в 19% по итогам 9 месяцев не отражает существующее сейчас положение вещей. Например, итог 8 месяцев демонстрировал прирост производства в 21%. То есть, статистику до сих пор «вытаскивают» три первых месяца.

В стоимостном выражении (в рублях) производство мебели превышает показатели 2021 года, но это объясняется повышением цен, а не увеличением продаж. В натуральном выражении (в штуках) рынок уже летом находился ниже показателей 2020 года. По итогам девяти месяцев суммарный объем производства мебели составил -1% к показателям 2021 года. Но в летние месяцы падение было гораздо более значительным.

В целом по отрасли производители ведут себя сдержанно. Если смотреть на экономическую сводку по Российской Федерации, то рост цен на мебель в общем не обгоняет рост цен на товары и услуги. Да, по большинству видов мебели цены выросли. Но исключением стала металлическая мебель для офисов, которая подешевела на 17% (сентябрь 2022 к декабрю 2021), что привело к снижению цен на всю офисную мебель на 12% и к низкому совокупному показателю роста цен.

Розничные продажи мебели снизились. Если первый квартал 2022 года показал рост 20% к первому кварталу 2021 года, то во втором квартале темпы снизились до 4%, а в третьем, вероятнее всего, будет отрицательная динамика. Но точных данных пока нет.

Одной из инициатив АМДПР, позволяющей поддержать отрасль, является меблировка квартир в новостройках. Если наложить друг на друга тепловые карты, показывающие объемы продаж нового жилья и продаж мебели, то они практически совпадут. При этом они отличаются от тех карт, где локализованы мебельные производства. Косвенно это говорит о том, что мебельная логистика внутри страны позволяет снабжать товарами регионы, не имеющие развитого производства.

Наложение карт показывает, что объемы производства мебели зависят от объемов жилищного строительства. На Первой Всероссийской конференции производителей мебели, прошедшей в мае 2022 года, основатель компании Mr. Doors Максим Валецкий по этому поводу заметил: «Мебель — не паровоз, мебель — вагон, который идет прицепом. А основным локомотивом выступает строительный рынок».

Тимур Иртуганов рассказал, что летом 2022 года в рамках взаимодействия с Минстроем и другими структурами эксперты АМДПР по просьбе Минпрома оценивали объемы затрат на меблировку квартир. По данным Дом.РФ, на стадии строительства находилось почти два миллиона квартир, которые по итогам года будут введены в эксплуатацию и проданы. Специалисты посчитали примерное количество кухонь, прихожих, спален, гостиных и ванных комнат и выяснили, что меблировка квартир по первичному рынку примет на себя около 10% от всего объема производства. Ранее эту цифру интуитивно оценивали в 30–40%. Остальное приходится на корпоративные заказы, вторичный рынок, ремонт и так далее. Хотя снижение количества продаж жилья безусловно приводит к сокращению продаж мебели.

В целом же производство мебели находится в одном из самых хороших положений среди отраслей ЛПК. Ситуация с древесными плитами и фанерой гораздо серьезнее.

Так, снижение производства ДСП началось с середины весны и не вернулось к показателям 2020–2021 годов. Проблема усугубляется падением цен на рынке и у производителей, динамика сохранялась и в октябре, на который приходятся самые свежие данные. Сократился объем экспорта, кроме того, курс рубля не способствует завоеванию новых рынков и увеличению доли на уже имеющихся.

По плитам ДВП и MDF ситуация идентичная, это касается как снижения производства, так и падения цен. Разве что здесь отрасль провалилась уже ниже 2019 года. Редким светлым моментом является то, что традиционные потребители плитных материалов — это страны СНГ. Из 7 крупнейших экспортеров для отечественных поставок остались открыты 6. Однако тут также мешают курс рубля и усложненная логистика.

Производство фанеры — это та отрасль ЛПК, которая, по словам Тимура Иртуганова, «требует не просто первоочередных, а реанимационных мер». Объемы производства много месяцев находятся на историческом минимуме. Цены на фанеру упали. Цена на сырье снизилась, но в меньшей пропорции, чем готовый продукт. Все это усложняется тем, что из 8 основных экспортеров фанеры на данный момент 6 являются недружественными, и их рынки для наших производителей закрыты.

На фоне этого экспортного коллапса довольно оптимистично выглядят данные, приведенные компанией LIGA. Ее генеральный директор продемонстрировал статистику продаж оборудования для производства корпусной мебели. *«Участвуя в переговорах с производителями мебели,* — заметил Виталий Кривошеев, — *я часто слышу вопросы: кто покупает, в каких регионах приобретают оборудование, какое оборудование пользуется большей популярностью. Поэтому мы решили поделиться с результатами нашей работы за последний год».*

По его словам, в очень успешном 2021 году компания поставила оборудование более чем на четыре миллиарда рублей, а в 2022 году ожидает превзойти показатели на 25–30%. Причем, этот рост продаж происходил не только в весенние месяцы, а постоянно. Некоторый спад отмечен в октябре, но в ноябре спрос снова пошел вверх.

В 2022 году компания LIGA продала 161 раскроечный центр с ЧПУ, 343 кромкооблицовочных станка, 358 сверлильно-присадочных центров с ЧПУ и 139 обрабатывающих центров с ЧПУ. Виталий Кривошеев отдельно отметил, что в 2022 году завод KDT вывел на рынок 5-осевые обрабатывающие центра, и несколько таких машин уже работает в России.

Продажи по регионам распределились следующим образом. На первом месте Москва и МО, куда было поставлено оборудования на 563 млн рублей, на втором месте Пензенская область с 548 млн рублей, и с большим отрывом на третьем месте Южный федеральный округ с 357 млн рублей. Это обычное географическое распределение спроса на оборудование, как минимум, за последние три года.

Виталий Кривошеев анонсировал новые проекты, которые LIGA планирует запустить в 2023 году. Во-первых, произойдет полномасштабный запуск работы по системе Trade-In, распространяющейся на станки завода KDT. «У завода каждые полгода появляются новые, более производительные станки, и многие мебельные фабрики не имеют возможности докупать оборудование, — пояснил Виталий Кривошеев. — Теперь каждый покупатель оборудования нашей компании получит возможность обменять приобретенные ранее станки KDT на новые модели».

Во-вторых, компания продолжит расширять свое присутствие в регионах. Но вместо представительств будут открываться Центры мебельных технологий. Первый откроют в Пензе в январе 2023 года. На площади 1500 кв. м. будут представлены новинки оборудования. Станки будут в доступе, чтобы клиенты компании могли тестировать их работу на своих деталях.

На каждой площадке будет открыт Центр подготовки специалистов Praktika. Еще на территории будут располагаться склады инструмента, запчастей, расходных материалов и ремонтные зоны для восстановления оборудования по программе Trade-In.

Участникам конференции была предоставлена возможность обратиться с вопросами к посетившему конференцию Заместителю министра промышленности и торговли Российской Федерации Олегу Бочарову, курирующему лесопромышленный комплекс.

Президент АМДПР Александр Шестаков задал вопрос о возможности введения заградительных пошлин на импортную мебель из недружественных стран. Дело в том, что за 9 месяцев 2022 года импорт составил 257 млн долларов, а экспорт в Европу на данный момент равен нулю и внутренний мебельный рынок России перегружен. Заградительные пошлины — это способ защитить свой собственный рынок хотя бы на тот период, пока мебельщики налаживают поставки в другие страны.

Компания «Любимый дом» запросила поддержки в выходе на рынки ОАЭ и Саудовской Аравии. Особенности менталитета этих стран таковы, что мебель, чтобы ее оценили, должна быть продемонстрирована «вживую». Поэтому нужна помощь торговых представителей, которые помогли бы организовать шоурумы.

Вторая сложность заключается в стоимости логистики. Доставка контейнера из России до Стамбула выходит в 2-3 раза дороже, чем из Китая до Саудовской Аравии. Представитель компании надеется, что можно найти возможности повлиять на перевозчиков и убедить их снизить цены.

Генеральный директор консалтинговой компании «М.И.Р.» Алексей Лопухин уточнил, возможно ли внести изменения в закон о защите прав потребителей. По его словам, 60% из 80 тысяч мебельщиков, которых объединяет компания, это розничные мебельные магазины. Они часто сталкиваются с тем, что клиенты используют упомянутый закон для шантажа и манипуляций. Например, в течение нескольких месяцев не подписывают акт выполненных работ, а потом предъявляет к возмещению пени, штрафы и так далее. То есть, на данный момент закон перекошен в сторону клиента за счет интересов продавца и производителя.

Представитель компании «Омдок» поднял вопрос о цене сырья для фанерной промышленности и лесозаготовках. Он со своей стороны подтвердил данные генерального директора АМДПР о кризисном положении фанерной отрасли.

Фанерным заводам нужно сырье. Они продолжают выпускать фанеру, пусть и в меньшем объеме. Отсутствие экспорта привело к перепроизводству, падению цены на фанеру и сырье. Но стоимость сырья снизилась непропорционально. Она должна равняться примерно 1200 рублям, но на деле составляет около 3–3,5 тысяч рублей. Высокие цены усугубляются тем, что плановые вырубки для арендаторов леса перенесли на следующий год, то есть, сырья нет чисто физически. Налицо конфликт интересов между заготовителями и переработчиками. Выживают те фанерные заводы, у которых есть свои заготовки.

Представитель «Омдок» видит два пути решения проблемы с дефицитом сырья. Первый — забрать лес у арендаторов, которые не имеют заготовительных мощностей, и закрепить его за фанерными заводами. Второй — скопировать схему, работающую в Беларуси, где 100% сырья продается через электронную площадку. И на данный момент цена сырья там около 1600 рублей, т. е. в два раза ниже, чем в России.

Член наблюдательного совета компании «Ангстрем» Сергей Радченко поднял тему импортозамещения программного обеспечения для деревообрабатывающих станков. Поставщики европейского оборудования прекратили не только обслуживать и ремонтировать поставленные станки, но даже консультировать их владельцев по телефону. Если в какой-либо из отраслей, например, в станкостроении или металлообработке, есть успешный опыт разработки российского ПО для машин, то, вероятно, его можно будет распространить и на мебельную отрасль.

Олег Бочаров принял к сведению информацию, которую ему передали представители отрасли и дал соответствующие распоряжения своим помощникам.

Уже очевидно, что Конференция становится традиционным и очень значимым мероприятиям для мебельной и деревообрабатывающей отраслей. Именно здесь подбиваются и озвучиваются итоги работы отрасли, закладываются важные вопросы и задачи, которые предстоит решать в следующем году, а также выстраивается прямое общение мебельщиков с представителями властных структур.

Николай Фефер

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

ФАСАДЫ МДФ

новая коллекция пленок ПВХ
LuxuryMat

ТОМСКИЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ

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

АМК ТРОЯ
групп

HPL COMPACT

ТОНКИЕ СТОЛЕШНИЦЫ

- 28 ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ДЕКОРОВ
- Изготовление столешниц любой сложности.
- Долговечность - срок эксплуатации до 25 лет.
- Ударопрочность - устойчивость к сколам, царапинам, истиранию.
- Абсолютная влаго- и паростойкость.
- Устойчивость к воздействию бытовой химии.
- Поверхность препятствует распространению бактерий.
- Экологичность - не содержит металлов и вредных веществ.

ОБРАЗЦЫ HPL COMPACT МОЖНО ЗАПРАШИВАТЬ В НАШИХ ОФИСАХ ПРОДАЖ

Адрес производства: г. Армавир, ул. Новороссийская, 147/30
8(800)20-11-923

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**

МЕБЕЛЬ — ЭТО СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

Более трёх лет Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России двигает проект «Квартиры с мебелью». Проект нацелен на развитие сотрудничества между мебельщиками и застройщиками.

Вехой на этом пути стало совещание «Квартиры с мебелью», которое прошло на площадке выставки «Мебель-2022». В мероприятии приняли участие заместитель главы Министерства строительства Никита Стасишин, а также президент АМДПР Александр Шестаков и руководитель направления развития мебельных проектов группы компаний «Самолет» Ирина Лебедева.

Речь шла о том, как помочь застройщику сдавать квартиры в новостройках не только с готовой отделкой, но и с мебелью, а клиенту — приобрести весь комплект в ипотеку.

Никита Стасишин, который непосредственно курирует данный вопрос, рассказал, что Минстрой готовит поправки в федеральные законы о долевом строительстве и об ипотеке.

ПЛЮСЫ ПРОГРАММЫ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

Как показывает практика, большинство людей покупают квартиру в ипотеку, а потом идут за потребительским кредитом и берут мебель по рыночной ставке. В АМДПР утверждают, что, приобретая мебель по ипотеке, клиент будет существенно выигрывать в цене. Кроме того, в меблированную квартиру можно въехать сразу после сдачи объекта.

Для застройщиков квартиры с мебелью — конкурентное преимущество. Кроме того, у большинства из них есть компании, которые занимаются эксплуатацией жилых комплексов. И, поскольку сокращается время переезда новых жильцов, эти управляющие компании получают гарантированных потребителей электричества, газа и тепла, которые формируют их доходность.

Крупные мебельные производители также заинтересованы в работе с застройщиками. Во-первых, они получают гарантированный сбыт. Во-вторых, производство унифицированной продукции в больших объемах позволяет заметно снизить её себестоимость.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НЕСТЫКОВКИ

По словам Никиты Стасишина, вопрос меблировки новостроек Минстрой плотно обсуждает последние полгода. Практически разработан законопроект,

по которому клиенту, покупающему квартиру на этапе строительства, кроме отделки могут предоставить еще хотя бы минимально комфортный объем мебели. Стоит отметить, что это право, а не обязанность застройщика.

Однако, до принятия поправок еще нужно состыковать несколько законодательных норм.

Например, сейчас с точки зрения законодательства мебель не может быть предметом залога и обеспечением для банка при выдаче ипотечных кредитов, поскольку не является неотделимым имуществом. То есть, банк не учитывает ее в кредите, который выдает застройщику.

Минстрой обсуждает вопрос предмета ипотеки с банками. Представители финансового сектора заявляют, что мебель является отделимым имуществом, и ее сложно описать как предмет залога за квартиру. Минстрой возражает, что двери и окна формально — тоже отделимое имущество, но его научились учитывать в залоге. Замминистра высказывает уверенность в том, что стороны найдут конструктивное решение.

Сроки принятия поправок зависят от спроса на квартиры, который, в свою очередь, зависит от льготных ипотечных программ. Минстрой планировал принять поправки до конца 2022 года, но с учетом ситуации на рынке жилищного строительства сроки сдвинулись на конец зимы–начало весны. «Все будет зависеть от того, — замечает господин Стасишин, — что будет происходить на рынке, потому что пока мы видим снижение объемов».

Заместитель министра привел данные, что объем, находящийся в строительстве по проектным декларациям, составляет порядка 102 млн квадратных метров. Количество начатых проектов многоквартирного жилищного строительства в этом году по состоянию на первое ноября составляло порядка 38 млн новых квадратных метров.

Весь этот объем финансируется за счет эскроу-счетов (20-30%) и проектного финансирования. Эффективная ставка по проектному финансированию зависит от спроса, поэтому его обязательно учитывать в моменте. Например, когда Минстрой и АМДПР начинали этот проект, темпы продаж жилья были достаточно серьезными, чтобы застройщики видели в меблировке конкурентное преимущество.

Как считает замглавы министерства, в течение месяца–полутора Минстрой определится с мерами поддержки отрасли, чтобы, во-первых, достроить все, что сегодня строится, несмотря на снижение спроса; а во-вторых, конвертировать порядка двухсот миллионов градостроительного потенциала в будущий объем жилищного строительства, потому что Указ Президента о строительстве 120 млн квадратных метров ежегодно к 2030 году никто не отменял и не корректировал.

И затем будет продолжен поиск «золотой середины» по цене, объему предложения и дополнительным улучшениям при покупке квартир, которые позволят не уйти за верхнюю планку по цене квадратного метра и ежемесячного ипотечного платежа.

КАК РАБОТАЕТ «САМОЛЕТ»

Об особенностях работы группы компаний «Самолет», в которую входит ряд российских девелоперских компаний полного цикла, рассказала руководитель направления развития мебельных проектов Ирина Лебедева.

«Самолет» считает своей миссией передать клиенту квартиру, удобную к проживанию, с чистовой отделкой, подготовленным санузлом и установленной под ключ кухней. По результатам опроса, проведенного компанией, 62% участников (на 14% больше, чем в 2021 году) предпочли бы купить квартиру с мебелью. Из них 66% готовы приобрести кухню вместе с квартирой, причем, они разделились следующим образом: 3% готовы купить кухню, если это ускорит переезд в новую квартиру, 13% важно, чтобы платеж был включен в ипотеку, 20% купят, если кухня будет дешевле, чем у производителя, 30% важны все три фактора вместе. На практике предложением приобрести кухню пользуются около 83% клиентов, а последние пару месяцев конверсия выросла до 90%.

С начала года ГК «Самолет» продала мебели на сумму около 4,5 млрд рублей. Компания предлагает продукты в 4-х ценовых категориях: «оптимум», «стандарт», «комфорт», «бизнес». Ценовые группы различаются материалами (ЛДСП, МДФ, HLP-пластик), уровнем встраиваемой техники и внешним видом. Отличия проявляются не только в дизайне, но и в функциональности: например, кухня из сегмента «оптимум» будет иметь высоту 2230 мм, а из сегмента «комфорт» — 2695 мм.

Компания понимает, что клиент, который покупает квартиру с чистовой отделкой и кухней, рано или поздно озаботится меблировкой остальной квартиры и пойдет в ритейл. Поэтому летом 2022 года «Самолет» вывел новый продукт — мебельные сеты. Дизайнеры разработали 32 мебельных набора в 4-х стилях, которые привязаны к основным помещениям: кухня, гостиная, спальня, детские комнаты (для мальчиков и девочек), ванная комната, прихожая, кабинет.

Следующим логичным шагом должен стать проект, который компания уже готовит к выпуску. Мебельные сеты с декором будут включать в себя посуду для приготовления, посуду для сервировки стола, домашний текстиль и мелкую бытовую технику. Это удобно тем, кто покупает квартиру дистанционно, и кому останется только довезти личные вещи, или тем, кто покупает квартиру для последующей сдачи.

Поскольку законодательной основы для оформления мебели в ипотеку нет, то компания заключает с клиентами дополнительный договор. В нем не указывают артикулы мебели, но дают описания: технические параметры, материалы, размеры.

Кроме того, услуги по меблировке доступны как отдельный сервис, то есть покупка не в ипотеку, а просто в онлайн-магазине. По словам Ирины Лебедевой, предложения от «Самолета» на 20% дешевле, чем аналогичные товары в мебельной рознице. Это достигается за счет тендерных закупок.

«Самолет» регулярно проводит тендеры и выбирает пул партнеров, к которым обращается за меблировкой. Помимо цены, которую предлагает конкретный мебельщик, компания обращает внимание на его производственные мощности и уровень сервисного обеспечения. К примеру, в 2023 году в жилых комплексах ГК «Самолет» должны быть установлены свыше 10 000 кухонь. Напилить 2–3 тысячи кухонь способны многие мебельные производители, но обеспечить качественный сервис в плане логистики, сборки и устранения рекламаций могут отнюдь не все.

«Допустим, наши конструктора мебели используют рабочую строительную документацию и рисуют кухню, — рассказывает Ирина Лебедева. — *Но производители не могут опираться только на эту изометрию, ведь реальные размеры чаще всего отличаются от запланированных. Поэтому мебельщики в обязательном порядке должны выезжать на объекты, делать контрольные измерения и сверять первичный эскиз с тем, что реально может вписаться в помещение. Такая двухэтапная проверка избавляет нас от случаев, когда готовую кухню нельзя смонтировать на объекте».*

То есть, застройщику от мебельщиков нужен полный цикл: произвели, доставили, установили, предоставили гарантию.

И ХОЧЕТСЯ, И КОЛЕТСЯ

Меблировка новостроек ставит мебельщиков на распутье.

С одной стороны, они получают хороший канал сбыта. Несмотря на дисконт, которого от них ждут застройщики, производители мебели избавляются от необходимости содержать собственную розницу. А эти расходы однозначно выше, чем скидка девелопера.

С другой стороны, сотрудничество должно соответствовать жестким критериям. Мебельщики обязаны обеспечить производство, монтаж и гарантию качества мебели, из-за того, что застройщик, продавая комплексный продукт, продает сначала квартиру, а потом все остальное. При этом он стремится себя максимально обезопасить.

Госпожа Лебедева акцентирует внимание на том, что застройщик берет на себя много рисков. Раз клиент покупает квартиру на стадии «бетона», то она будет ему сдана через 18-20 месяцев. Цена на мебель для него зафиксирована, но что за этот период произойдет с производителем мебели — никто не знает. И доплачивать клиент уже ничего не будет, а вот не принять квартиру может.

Другими словами, застройщики не хотят оказаться в ситуации, когда клиент приходит принимать квартиру и говорит, что это совсем не то, что ему продали. Потому что возмещение убытков будут рассчитывать не со стоимости кухни, а со стоимости квартиры.

Финансовые взаимоотношения — это вообще отдельный разговор. Застройщик получает деньги после сдачи объекта и тогда же рассчитывается с производителем мебели.

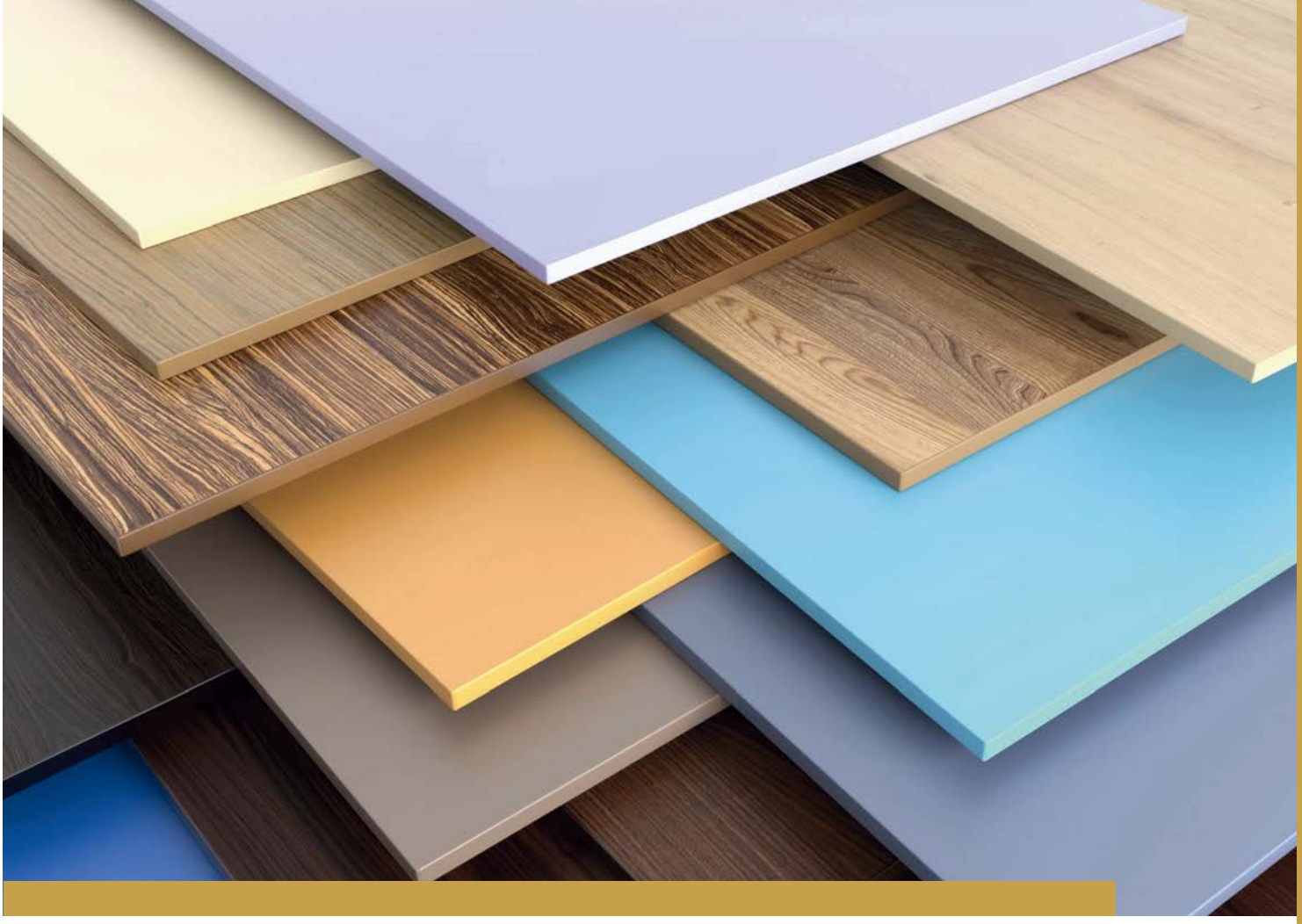
Александр Шестаков привел наглядное сравнение: *«Мы с вами становимся строителями, создаем для застройщиков определенный сервис. Но у них совершенно другие правила, к которым мы должны привыкнуть.*

Например, есть проблема, что стройка идет без НДС, а наша продукция с НДС. Если пройдут изменения, и она тоже будет без НДС, то мы будем работать в других условиях.

Тот, кто выпускает обычную мебель, продает ее в магазинах. Мы — поставщики строительных материалов, и наша мебель — это не мебель, а стройматериалы. Такой же цемент и бетон, только деревянный. В этом разница».

Мебельщикам нужно понимать, что Минстрой будет ратовать за интересы застройщиков, поскольку именно они, а никак не мебельщики, возводят жилье. Поэтому тем, кто хочет участвовать в этом процессе, нужно будет подстраиваться под другие условия работы.

Иван Романов



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита
Облицовочные материалы
Кромка

SEGEZHA GROUP: ОТ ОБСУЖДЕНИЯ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ ЛПК К ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Представители холдинга Segezha Group предлагают перейти от обсуждения мер господдержки ЛПК к их реализации.

Вице-президент по реализации государственных программ, устойчивому развитию и лесной политике Segezha Group Николай Иванов выступил на Совете по вопросам развития лесного комплекса РФ при Совете Федерации ФС РФ по теме «Меры поддержки предприятий лесного комплекса в условиях адаптации к новым реалиям» в рамках деловой программы XXVII международного форума «Российский лес» в Вологде.

В заседании Совета приняли участие губернатор Вологодской области Олег Кувшинников, заместитель председателя Совета Федерации, председатель Совета по вопросам развития лесного комплекса РФ Юрий Воробьев, министр природных ресурсов и экологии РФ Александр Козлов, замминистра Сергей Аноприенко, руководитель Федерального агентства лесного хозяйства Иван Советников, сенаторы, руководители органов власти из 27 регионов России, представители научного и бизнес-сообщества.

Вице-президент Segezha Group Николай Иванов в своем выступлении рассказал о специфике функционирования лесной отрасли в современных условиях и предложил конкретные пути решения проблем адаптации ЛПК РФ, который подвергается значительной трансформации в условиях санкций со стороны недружественных государств.

«Представляется целесообразным говорить не о кризисе, а о том, что нужно на период года-полутора разработать эффективные меры по адаптации бизнеса к новым реалиям. На мой взгляд, они уже четко очерчены. Это регулирование, меры господдержки, помощь в освоении новых рынков, решение логистических проблем. Ключ — переход от обсуждения и фиксации предложений к их практической и законодательной реализации. Этот процесс должен охватывать все ветви власти, все ведомства. ЛПК — это комплекс, и решения должны быть комплексные», — отметил Николай Иванов.

Он напомнил, что 2021 год был уникальным годом прорыва в отрасли, когда практически на 100% был реализован проект «Международная кооперация и экспорт», росли инвестиционная активность и мощности производства, казалось, что можно говорить о досрочной реализации Стратегии развития лесного комплекса России. Сегодня бизнес и государство находятся в кардинально иных условиях и решают наиболее актуальные рабочие вопросы. Основные проблемы связаны с рынком сбыта продукции.

«Из $17 млрд оборота, на которые мы вышли по экспорту в 2022 году, потеряны рынки на $6,5 млрд, это без учета внутрироссийских поставок, которые полностью восстановить прогнозируется только к 2030 году. Это существенная проблема. Здесь уже приводились цифры по прогнозам падения лесозаготовки и производства основных видов промышленной продукции. Консенсусный умеренно-оптимистический прогноз показывает, что падение составит до 30% в 2023 году к 2021 году. Концентрироваться надо не на кризисных аспектах, а на рыночных возможностях, смотреть, что нас окружает, и как выходить из ситуации», — сказал вице-президент Segezha Group в своем выступлении.

По его мнению, 5, 8 и грядущий 9 пакеты санкций не привели к ожидаемому дефициту на рынках. Связано это с тем, что рынки, на которых традиционно работал российский бизнес, сами испытывают сегодня огромные сложности. После роста в 2021–начале 2022 года на рынках Северной Америки и Европы наблюдается существенное падение. Сужается предложение сырья, не хватает древесины, полуфабрикатов, есть огромный рост энергетических расходов, особенно в секторе целлюлозно-бумажной промышленности. Прогноз эксперта — позиции российского ЛПК восстановятся за счет снижения предложения и возможностей улучшения своей конкурентной позиции в 2024 году.

Николай Иванов также подчеркнул, что необходимо обеспечить реализацию потенциала внутреннего рынка, причем не только РФ, но и всех стран ЕАЭС+ для сбыта продукции, поскольку именно так лесная отрасль сможет эффективно разрешить образовавшийся комплекс проблем и адаптироваться к новым реалиям. Среди первоочередных мер поддержки отечественного ЛПК он назвал: снятие внутренних барьеров, т. е., отмена так называемых «внутренних санкций». К ним спикер относит запрет транзита пиломатериалов и автоперевозок в дружественные страны ЕАЭС+, решение проблемы подачи транспорта для лесных грузов (приоритетность перевозки лесных грузов относится только к 7–ой категории, отгрузка упала на 25%).

Необходима отсрочка обязательных налоговых и неналоговых платежей, ряд других мер. Также эксперт предложил ввести «мораторий» на любые обсуждения о повышении платы за лес. По приоритетным инвестиционным проектам, по его мнению, остается еще много нерешенных вопросов, пока решен только вопрос с переносом сроков их реализации. Есть целесообразность внести коррективы и по отношению к обязательствам по банковским кредитам заемщиков, положение которых сильно осложнилось.

Ключевым направлением стабилизации обстановки вице-президент Segezha Group Николай Иванов назвал развитие внутреннего рынка, в том числе, деревянного домостроения, которое поможет другим сегментам отрасли и рынку строительных материалов. В ЦБП отечественные предприятия активно работают по импортозамещению (как пример, Сокольский ЦБК готов полностью удовлетворить потребности пищевой и химической промышленности в жиростойкой бумаге). Что касается перестройки географии экспорта, топ-менеджер Segezha Group выступил за создание общей нормативной базы по перемещению грузов со странами ЕАЭС+, за поиск новых решений по взаиморасчетам с клиентами рынка Египта (покупатели не могут производить расчеты за грузы), а также проведение консультаций с Индией, Индонезией и Турцией по возможностям снижения ввозных пошлин на продукцию российского ЛПК.

Segezha Group — один из крупнейших российских вертикально-интегрированных лесопромышленных холдингов с полным циклом лесозаготовки и глубокой переработки древесины. В состав холдинга входят российские и европейские предприятия лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. География представительств Группы охватывает 12 государств. Производственные активы расположены в 7 странах мира и в 6 регионах РФ. Продукция реализуется в 88 странах мира. На предприятиях SG работает 13 тыс. человек.

Segezha Group - крупнейший лесопользователь в Европейской части России. Общая площадь арендованного лесфонда составляет 7.42 млн га лесных участков, 85,7% (6,36 млн га) которых сертифицировано по схемам добровольной лесной сертификации. Segezha Group занимает 1 место в России (52% рынка) и 2 место в Европе (16, 3% рынка) по производству бумажных мешков. 1 место в России (71% рынка) и 4 место в мире по производству высококачественной небеленой мешочной бумаги. 5 место в России и 7 место в мире по производству большеформатной березовой фанеры. 1 место в России по производству пиломатериалов и по производству домов из клееного бруса.

Целлюлозно-бумажный блок в Segezha Group представлен двумя ЦБК - Сегежским ЦБК и Сокольским ЦБК, двумя предприятиями по производству мешков в Сегеже в Карелии и в Сальске Ростовской области, а также 7 заводами, которые перерабатывают бумагу и производят мешки в Европе.

По материалам Интернет

КАК AVITO МОЖЕТ ПОМОЧЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ МЕБЕЛЬНОЙ ТОРГОВЛЕ

Компания Avito в 2022 году активно превращается из сервиса по продаже б/у вещей и предметов домашнего обихода в платформу, предлагающую новые товары для дома, одежду и мебель напрямую от поставщиков. Безусловно, рынку необходима площадка, где изготовители мебели под заказ смогут показать работы и найти клиента, а крупные производители — не только продавать мебель, но и поднимать узнаваемость бренда.

Специалисты по электронной коммерции настойчиво повторяют, что онлайн-составляющая бизнеса очень важна. Если она все еще не является ключевой, по меньшей мере, хорошо развитой, то владельцу бизнеса есть, о чем задуматься. Но в 2022 году пришлось задуматься всем. Исчезла социальная сеть, которую очень любили мебельщики (потому что мебель люди выбирают глазами). Перестала работать реклама Google, а другие рекламные каналы подросли в цене.

На этом фоне Avito выглядит очень бодро. Мебельщику предлагают доступ к большой и все еще растущей аудитории. Причем аудитории вовлеченной (средний посетитель проводит на сайте 9 минут, что в 2–3 раза больше, чем на хорошем мебельном сайте), лояльной и мотивированной (люди приходят либо купить, либо продать). Avito предлагает как размещение простых объявлений, так и развертывание полновесных магазинов. И, конечно, полный спектр продвижения. В общем, это неплохой вариант новичкам зайти в онлайн, а опытным продавцам расширить свое присутствие.

Эксперты Avito говорят об этом с разных площадок, а в рамках деловой программы выставки «Мебель–2022» провели большой мастер-класс, на котором рассказали, чем их площадка полезна мебельщику, объяснили, как собрать продающее объявление, показали, как повысить эффективность продаж и поделились информацией, какую мебель лучше всего покупают на онлайн-платформе.

На мероприятии выступили эксперты Виктория Темлянцева, Ольга Царькова, Елизавета Ватлина и Самир Парфенов, а также **руководитель группы отдела продаж категории «Мебель и интерьер» Любовь Мархотко.**

СТАТИСТИКА

Каждую секунду на торговой площадке Avito происходит 6 сделок, за сутки это составляет более 500 тысяч операций. Ежемесячно на площадку заходит больше 60 млн потенциальных покупателей, а ежедневная аудитория Avito превышает 19 млн человек.

Любовь Мархотко призывает мебельщиков к экспансии в онлайн-пространство. Она отмечает, что сайта компании уже недостаточно, и нужно двигаться на маркетплейсы и торговые площадки. Почему? Как

Категория «Мебель и интерьер» на Авито сегодня

Сентябрь 2022

1,6 млн сделок

10 млн активных объявлений

12,6 млрд ₽ товарооборот

67% доля новых товаров

17,3 млн посетителей

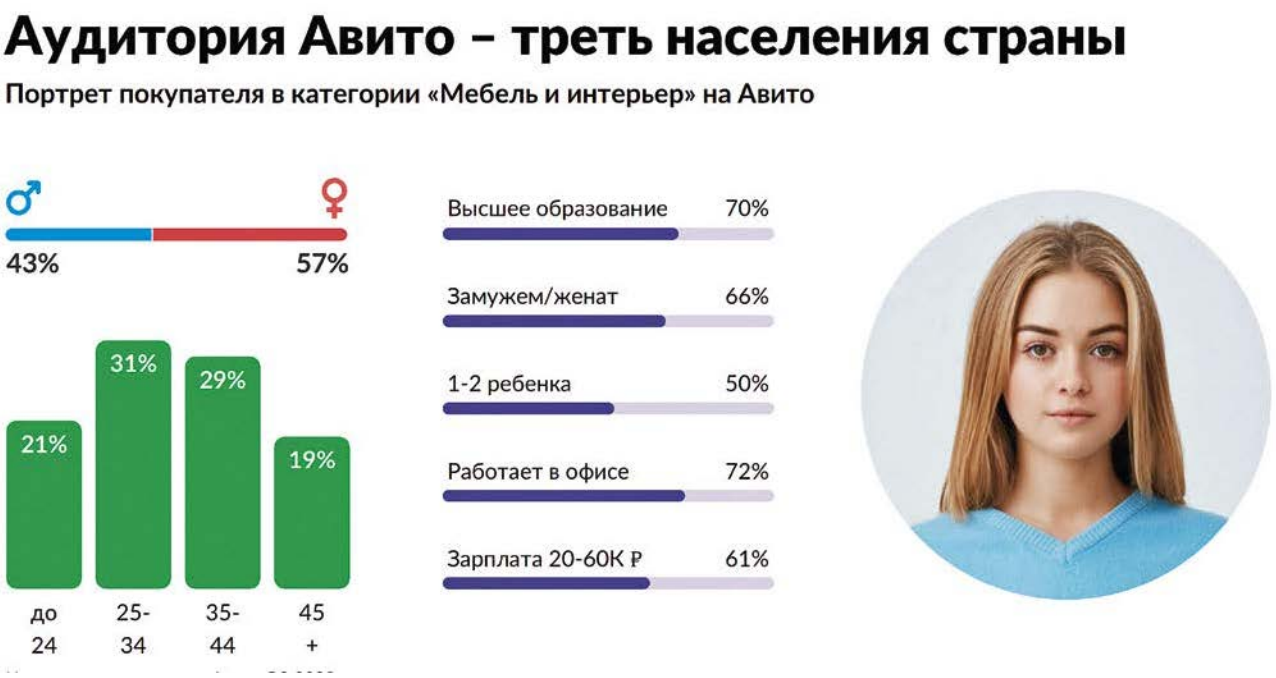
минимум, потому что около 90% покупателей перед тем, как прийти в шоурум, ищут информацию в интернете. И поэтому компания должна быть представлена там как можно шире.

По оценкам Avito (данные из разных источников могут отличаться), в 2021 году объем продаж на рынке мебели составил 551 млрд рублей, из них 71 млрд рублей (или 13%) пришлось на онлайн-продажи. В 2022 году значения подросли до 560 и 95 (17%) млрд рублей соответственно. По прогнозам, к 2027 году на онлайн-продажи придется 170 млрд рублей, что составит 27%.

В сентябре категория «Мебель и интерьер» в табели о рангах Avito заняла почетное 4 место с 17,3 млн посетителей в месяц (при этом ещё в мае было 14,4 млн). Она находится между категориями «Ремонт и строительство» (16 млн) и «Одежда, обувь, аксессуары» (20 млн). Интересно, что, хотя Avito ассоциируется с б/у-сегментом, доля новых мебельных товаров составляет на сегодня 67%. И именно их ищет 55% покупателей.

Внутри категории первое место держат «Кровати, диваны, кресла» (сюда же входят и матрасы). На втором месте «Шкафы и комоды», на третьем — «Столы

Распределение посетителей в общей структуре категории «Мебель и интерьер»



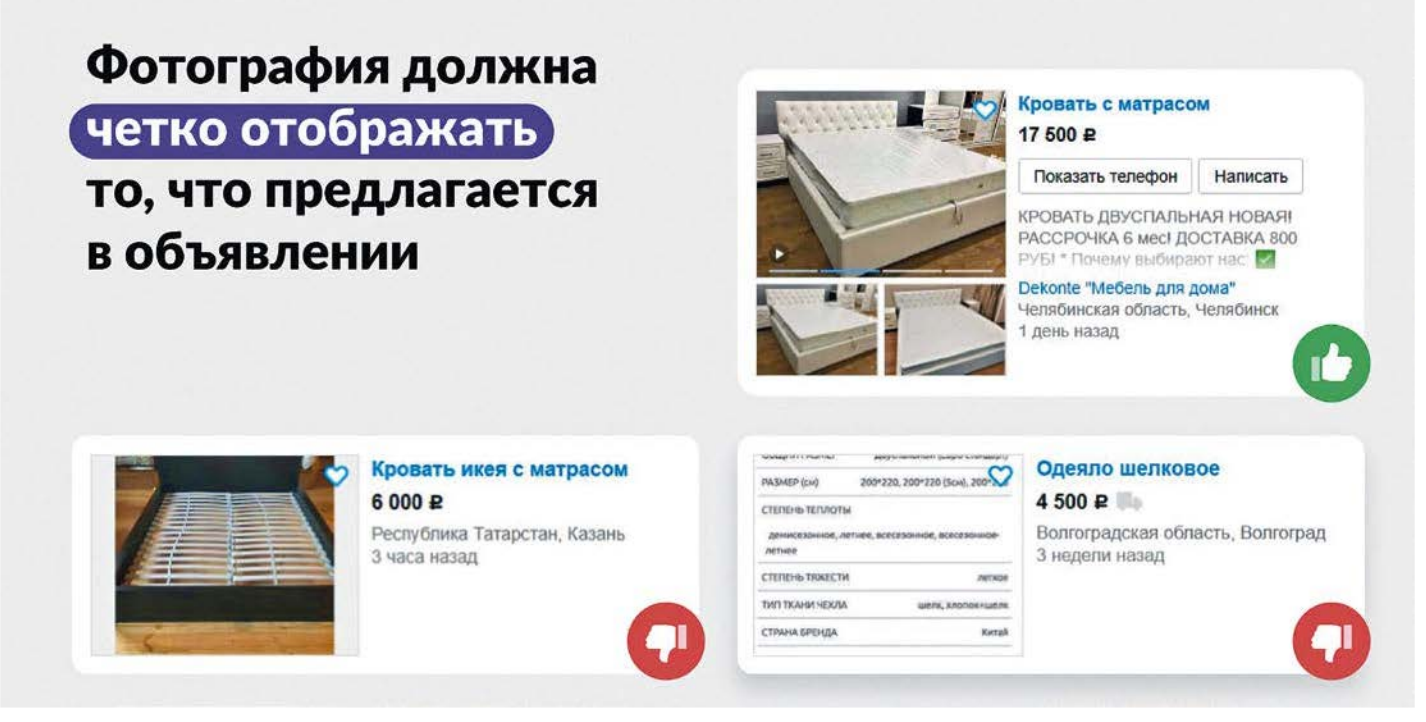
и стулья». Это общая статистика по стране, в отдельных регионах картина может отличаться.

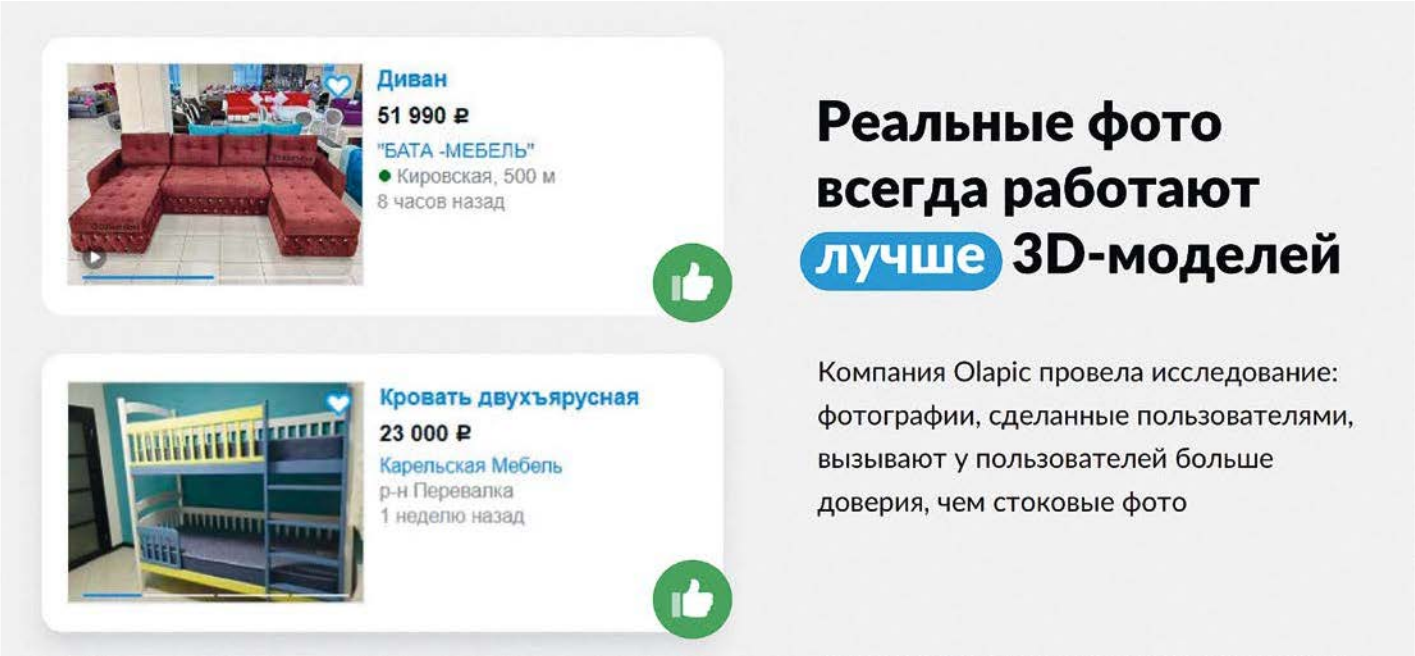
Спикер отдельно обратила внимание на категорию «Детская мебель», которая за 2 года вышла с 8 на 5 место. Возможно, ее популярность связана с демографическими последствиями локдауна. Также бодрыми темпами идет вверх спрос на «Предметы интерьера»: в сентябре было 4,3 млн запросов, а в октябре уже 5,0 млн. Здесь причина кроется в том, что уход IKEA освободил бюджет товарооборота около 160 млрд рублей в год, и есть желающие этот бюджет освоить.

«Покупатели любят готовые решения и не хотят тратить много сил на поиск, — отметила Любовь Мархотко. — *IKEA стала такой популярной, потому что показывала готовые варианты интерьеров. Отсюда совет: продаете диваны — продавайте малые формы. Например, покупатели хорошо реагируют на подходящие к диванам пуфы и ковры».*

ПОРТРЕТ ПОКУПАТЕЛЯ

Представители Avito показали, как выглядит усредненный покупатель площадки. В 57 случаях из 100, т. е. 2/3 аудитории, — это женщины в возрасте 25-45 лет (60%), замужем (66%), с высшим образованием (70%).





Самир Парфенов наглядно проиллюстрировал, почему важно знать свою аудиторию. Его клиент продавал кровати, но эффективность объявлений была ниже ожидаемой. При анализе контента обнаружили, что на фотографиях кроватей позируют девушки. Соответственно, многих целевых покупателей эти фото не привлекали. После того, как картинки поменяли (на что — осталось тайной), продажи пошли вверх.

КАК СОЗДАТЬ ПРОДАЮЩЕЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ

Эксперты Avito, работающие с мебельщиками, рассказали, из каких компонентов они сами собирают качественные объявления. Их советы подходят и частникам, и компаниям, но более актуальны для магазинов, размещенных на торговой площадке.

Эффективность размещения объявления на Avito определяют 6 факторов: кликабельность, свежесть подачи объявления, контент, SEO-настройка, правильный выбор услуги продвижения, высокая скорость ответов.

Кликабельность.

Любая площадка быстрых сделок стремится сразу дать покупателю лучшие предложения. На маркетплейсах товары ранжируются по рейтингу, отзывам, количеству покупок. Avito во главу угла ставит кликабельность — соотношение просмотров и контактов. Чем чаще пользователи просматривают объявление и запрашивают контакты, тем оно популярнее, и тем выше система будет его показывать. Это самый важный фактор, на который влияют все остальные.

Кликабельные объявления — это бустеры рекламной кампании. Они эффективнее продвигаются, то есть, для них затраты на получение клиента ниже. Работать с такими объявлениями продавцу выгоднее, его реклама быстрее окупается.

Свежесть подачи объявления.

В первый день размещения у объявления все хорошо. Площадка интенсивно его показывает и дает возможность набрать просмотры и контакты. Далее все зависит от торгового предложения: если оно в рынке и имеет хорошую кликабельность, то будет как следует ранжироваться и отрабатывать продвижение. Совет: если у вас есть публикация, которую вы продлеваете и продлеваете, а она набирает нулевые просмотры, то объявление стоит выложить повторно, это может сработать.

Контент.

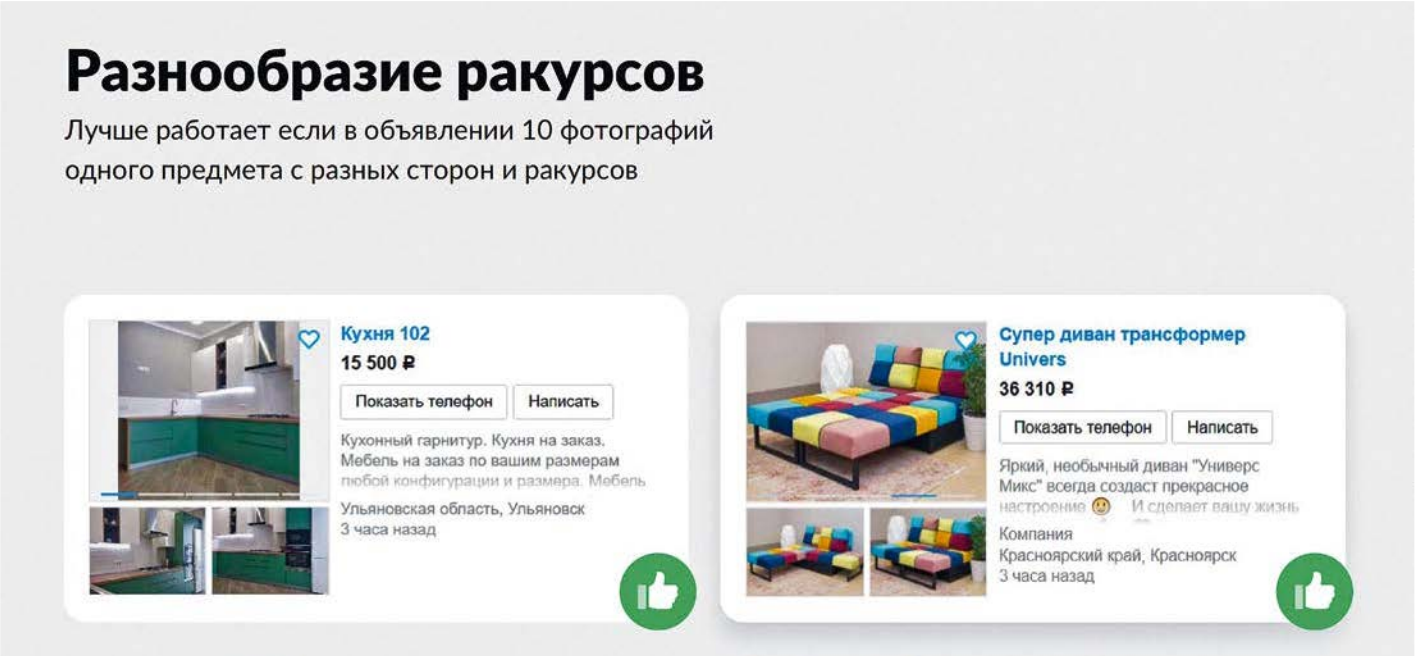
Объявлениям нужны красивые иллюстрации, цепляющие заголовки и продающие тексты.

В первую очередь, рекламу двигают классные картинки. Их задача — привлечь внимание, это «крючок», на который ловят 90% покупателей. Качественная картинка мощно повышает кликабельность, пользователь за полторы секунды принимает решение, нравится ему товар или не нравится.

Картинка должна отображать то, что предлагается в объявлении. Если в заголовке «Кровать с матрасом», на картинке должны быть и кровать, и матрас. Вы удивитесь, но многие это правило игнорируют.

Картинка должна быть настоящей. Любые реальные фотографии, кроме самых «замыленных» и страшных, работают лучше, чем 3D-модели.

Когда фотографируете мебель, подбирайте контрастный темный фон. Такие кадры кликают чаще. А вот мебель на белом фоне, например, «обтравленную» в Photoshop, пользователи не любят. Это тоже рекомендация, проверенная на практике и оплаченная чужими деньгами.



Количество фотографий в объявлении лимитируется 10 штуками. Общее правило — чем больше кадров, тем лучше. Но при условии, что это качественные фотографии предмета с разных ракурсов. Если же хороших картинок мало, то пусть останется мало, не стоит разбавлять их посредственными.

Покупатель быстрее увидит картинку, чем прочитает текст. Поэтому на фотографию можно добавить подпись: наличие конкурентных преимуществ; материалы или размеры мебели; информацию о производстве.

От иллюстраций переходим к текстовому наполнению. Специалисты Avito советуют писать лаконично, разделять текст на смысловые части, органично вписывать ключевые слова и без фанатизма использовать эмодзи.

Когда объявления размещает компания, то их логично разбить на два блока. Первый — это блок о товаре. В нем прописывают характеристики товара, показывают, в чем его уникальность, раскрывают условия, гарантии и способ приобретения.

Второй блок можно посвятить магазину. В нем не хвастаются достижениями, а говорят о том, чем компания полезна клиенту: доставка, сборка, изготовление под заказ, рассрочка, адреса торговых точек, спецпредложения и так далее. *«Если есть скидка 10% до конца декабря, то большим жирным текстом выделите это, лучше еще с эмодзи,* — акцентирует Елизавета Ватлина. — *Потому что сейчас огромное количество продавцов, и внимание можно привлечь только бонусами».*

Также она советует для описания товара использовать технику «ХПВ» — характеристики, преимущества, выгоды: Отсутствие в объявлении выгод — это те грабли, на которые постоянно наступают продавцы. Любые, не только мебельщики. Характеристики товара нужно иллюстрировать конкретными примерами. Допустим, вы говорите, что в комод установили телескопические шариковые направляющие полного выдвижения на 45 кг (характеристика). Обязательно поясните, что благодаря этому ящики выдвигаются плавно и тихо (выгода).

Разворачивая цепочку «ХПВ», нужно рассказать, как вы закроете «боль» клиента. «Боли» можно взять из сообщений ваших клиентов, из отзывов на сайтах конкурентов или из раздела «вопросы» там же. Если вы пропишете ответы в своем тексте, то сразу закроете множество возражений. К примеру, производителя детской мебели хвалят за то, что он делает крепкие кроватки, на которых хорошо держится краска. И вы пишете в своем объявлении, что делаете капитальные детские кровати, с которых не облазит эмаль. Ну, если это правда.

SEO-настройка.

Поисковые запросы клиентов увеличивают кликабельность, если их «зашить» в заголовок и текст просто потому, что объявление попадает в зону видимости клиента и получает просмотры и контакты. Запросы можно подбирать, например, при помощи Яндекс.Вордстат, также их можно анализировать при помощи профессиональных инструментов Avito, доступных по тарифу для бизнеса.

Услуги продвижения.

Зачем продавцу знать рынок в своем регионе? Зачем знать, как работают конкуренты и какие стратегии они используют? Для того, чтобы рационально тратить деньги на рекламное продвижение. Если поставить цену ниже, чем по рынку, то эффект будет минимальным. А если поставить цену выше, то бюджет будет быстрее расходоваться.

Во-первых, продвигать нужно именно кликабельные объявления, они дают больший эффект на каждый вложенный рубль. Ставку нужно делать на объявления, которые уже получили просмотры и, главное, контакты. Если на объявлении много просмотров, но нет контактов, лучше его не использовать. Контакты — ключевой фактор. Если такой публикации нет, ее нужно вырастить за счет правильного контента. Свежее объявление в первый день и так будет работать хорошо. Как только на нем появился контакт, его можно продвигать — не стоит ждать, пока оно перестанет быть кликабельным.

Следующий вопрос — как продвигать. В наборе услуг Avito есть недельное и ежедневное продвижение с разными коэффициентами. Можно провести аналогию с катанием с горки. Допустим, продвижение «x10 на неделю» означает, что объявление спускается вниз в выдаче медленнее в 10 раз, но все равно непрерывно снижается. А «x10 на день» означает, что объявление еще не успело толком упасть, как на следующий день снова оказывается сверху. Этот способ дороже, но эффективнее, таким продвижением преимущественно пользуются мебельщики в городах-миллионниках. В наиболее популярных нишах вроде «диванов», «шкафов» и «кухонных гарнитуров» уж точно. Разница только в множителе, x5, x10 или x20. В регионах ситуация разная, и прежде, чем использовать продвижение, нужно внимательно смотреть, какой бюджет стоит тратить, чтобы не переплатить или, наоборот, не прогадать.

Стратегию конкурентов можно понять по серым стрелкам внизу объявления. При наведении мышки всплывает комментарий, какие услуги продвижения были использованы. Очевидно, что если на первой странице объявления сплошь со множителем «x10», то вариант «x5» не даст заметного эффекта. Это одна переменная. Второе, с чем нужно определиться, ежедневная эта услуга или недельная.

Когда вы применяете услуги продвижения, то у объявления как бы обнуляется срок размещения. Если вы видите, что объявление подано 5 дней назад, но на нем есть маркер продвижения, допустим, «x10», это однозначно говорит о недельной услуге. Если вы хотите оказаться выше, то применяйте ежедневный бустер.

Эксперт Avito Виктория Темлянцева дала советы по продвижению на примере подкатегории «Шкафы» в регионе «Нижний Новгород». На первой странице выдачи были представлены в основном объявления «x10 на неделю». Если тут задерживаются объявления с недельным продвижением, значит, это вполне работающая стратегия. Однозначно, что вариант «x5 на неделю» будет гораздо слабее, чем то, что используют конкуренты. Но Виктория советует попробовать сделать «x5 на один день». Он будет по эффекту примерно равен «x10 на неделю» просто потому, что ежедневные работают лучше за счет более частого подъема.

«В целом, — комментирует Виктория, — *если бы я сейчас работала с клиентами, то посоветовала бы средне-оптимальный вариант "x10 на один день". Потому что очень много "x20", а недельные продвижения примерно в середине страницы. Если вы хотите мощно настроиться и быть в топе, то это "x10 на один день". Также подойдут "x10 на неделю" и "x5 на один день"».*

Высокая скорость ответов.

Не самый очевидный фактор, но оперативная реакция на запрос позволяет быстрее закрыть сделку. Если продавец отвечает в течение часа, то покупатели чаще пишут, вы получаете больше контактов и поднимаете кликабельность объявления.

ИНСТРУМЕНТЫ

Тем, кто профессионально работает с площадкой Avito, доступны дополнительные инструменты. Они расширяют возможности продавца, позволяют работать одновременно с большим количеством объявлений, продвигать свой бренд и эффективно распоряжаться бюджетом. Чтобы ими воспользоваться, нужно подключить какой-либо тариф.

Аналитика спроса.

Эксперт Avito Самир Парфенов показал, как работает этот инструмент на примере подкатегории «Столы и стулья» в регионе «Казань».

В категории «Мебель и интерьер» в Казани в октябре 2022 года лидировали «Компьютерные столы и кресла». «Столы и стулья» находились на 7 месте, и уровень спроса на них оценивался как 0,79. Эта цифра показывает, сколько в среднем было запрошено контактов на общее количество объявлений в этой категории. Другими словами, предложение превышает спрос.

Динамика спроса и предложения от конкурентов показывает, что в этой подкатегории с начала года было больше желающих купить, чем желающих продать. Но примерно с июля продавцы начали выкладывать существенно больше объявлений, и теперь спрос ниже предложения. Самир предположил, что в данной ситуации разумнее пересмотреть маркетинговую стратегию и не выходить на площадку с большим количеством товаров, они все равно будут где-то в конце поиска.

«Здесь мы, наоборот, можем усилить наши популярные позиции путем услуг продвижения, — комментирует эксперт. — *Добавлять только самые популярные товары. То, что у вас покупают в магазине, будут покупать и на Avito».*

Также он посоветовал обращать внимание на конверсию из просмотров в контакты (здесь 2.79%). Это важный показатель, который можно высчитать в своем кабинете Avito Pro. Если конверсия у продавца ниже, чем в среднем по рынку, это говорит о неэффективном расходовании рекламного бюджета. В зависимости от ситуации дело может быть в контенте, в охватах или вообще в популярности товара.

Также «Аналитика спроса» позволяет проверять поисковые запросы и подбирать более эффективные названия для объявлений.

Например, в ноябре 2022 года «стол» искали почти 60 тысяч человек. Но по данному запросу в выдачу попадут и компьютерный, и письменный, и кухонный стол. То есть, для продавца, допустим, кухонных столов большая часть клиентов по этому запросу будет нецелевой. Он будет больше платить за показ объявлений и меньше продавать. Продуктивнее будет уточнить поисковый запрос и непосредственно работать с более узким кругом лиц, которые ищут ваш товар.

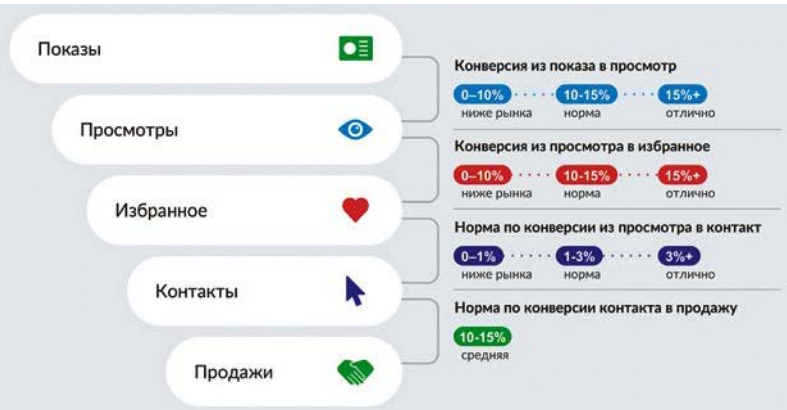
В поисковых запросах также можно сравнить наиболее популярные обращения. Вроде бы, «кухонный стол» и «стол обеденный» — практически синонимы. Но «кухонный стол» в четыре с половиной (!) раза популярнее (8931 запрос против 2036). То есть, объявление с этим заголовком привлечет больше трафика. С другой стороны, никто не мешает органично «вшить» другие ключевые запросы в текст о товаре.

«Аналитика спроса» помогает исследовать рынок, определять тренды и дает возможность обойтись без тестирования рекламного бюджета. Она предоставляет достаточно информации, чтобы успешно запустить рекламную кампанию.

Avito Pro.

Этот инструмент позволяет оценить результативность «воронки продаж». Очевидно, что чем больше клиентов придет на первом этапе, тем больше дойдет до последнего, до покупки. Однако, нужно учитывать, с какой эффективностью люди переходят с одного уровня на другой внутри самой «воронки».

На картинке приведен пример того, как можно оценить собственную рекламную кампанию и понять, все ли в порядке.



Avito Pro дает доступ к пласту статистических данных: просмотры, контакты, инвестиции на услуги продвижения. Особенно это удобно тем, кто работает в разных регионах и может оценить, где реклама пошла, а где нет. То есть, здесь можно увидеть стоимость лида за любой период, в любом городе, в любой категории.

Конечно, из статистических данных еще нужно сделать адекватные выводы. Довольно часто бывает, что большое количество показов выливается в большое количество просмотров, но почему-то не конверти-

руется в контакты. Это можно трактовать так: мы выбрали правильную картинку, у нас хорошее название и привлекательная цена. Но когда покупатель проваливается внутрь, что-то идет не так. Может быть, что-то с текстом: не дописали или написали много. Может быть, не угадали с дополнительными фотографиями. То есть, эта картина абсолютно точно говорит о том, что нужно работать с контентом.

В качестве примера специалисты привели объявление, имеющее конверсию 9,46%. Все, что выше 3% — хороший результат, и такие объявления нужно брать за образец и создавать контент по аналогии. К сожалению, нельзя создать вечно хорошо работающее объявление. Если нашли публикацию с хорошей конверсией, то наступило время собирать контакты. Не ждите, пока объявление упадет. Его довольно сложно поднять обратно, если возможно вообще.

Коллтрекинг.

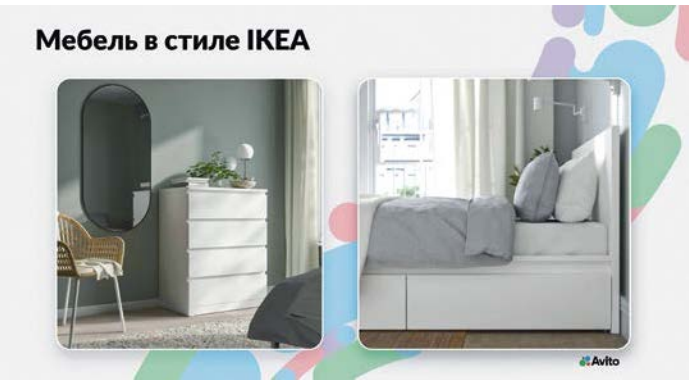
Этот сервис собирает информацию о входящих звонках и записывает разговоры операторов с клиентами. Во-первых, это помогает отследить, откуда клиент узнал о компании. Конечно, можно использовать другие методы: разные телефонные номера, публикация промо-кодов, опрос клиентов. Но автоматизированное решение гораздо менее энергозатратно и дает более явную статистику: сколько звонков пришло с площадки, сколько из них упущено, какой из товаров привлек клиента. Отсюда же можно через Excel вытащить реальные номера покупателей и их обзвонить. Кроме того, если руководство прослушивает диалоги продавцов, то обычно следуют оргвыводы. Практика показывает, что после «разбора полетов» конверсия этого этапа продаж растет.

ТРЕНДЫ СПРОСА

Эксперты категории «Мебель и интерьер» показали небольшую подборку, какие тренды они видят на площадке, и что сейчас популярно. Советы могут пригодиться и индивидуальным мастерским, и тем, кто хочет заняться серийным производством мебели.

IKEA ушла с отечественного рынка, но спрос на «икеевскую» мебель по-прежнему высокий. Этим пользуются российские производители, которые выпускают аналогичные продукты. Для этого стиля характерны прямые фасады без фурнитуры, круглые мебельные ручки и выемки вместо ручек. На Avito эта мебель «улетает» даже без продвижения.

Набирают популярность яркие диваны. Видимо, по контрасту с корпусной мебелью, которая сейчас в основном нейтральных цветов. Охотнее покупают диваны со спальными местами, чем без них. Наличие или отсутствие ножек для диванов на продажи не влияет. Хотя в целом мебель на ножках получила признание. Чаще всего это белая мебель, либо мебель в матовых оттенках синего, зеленого, серого.

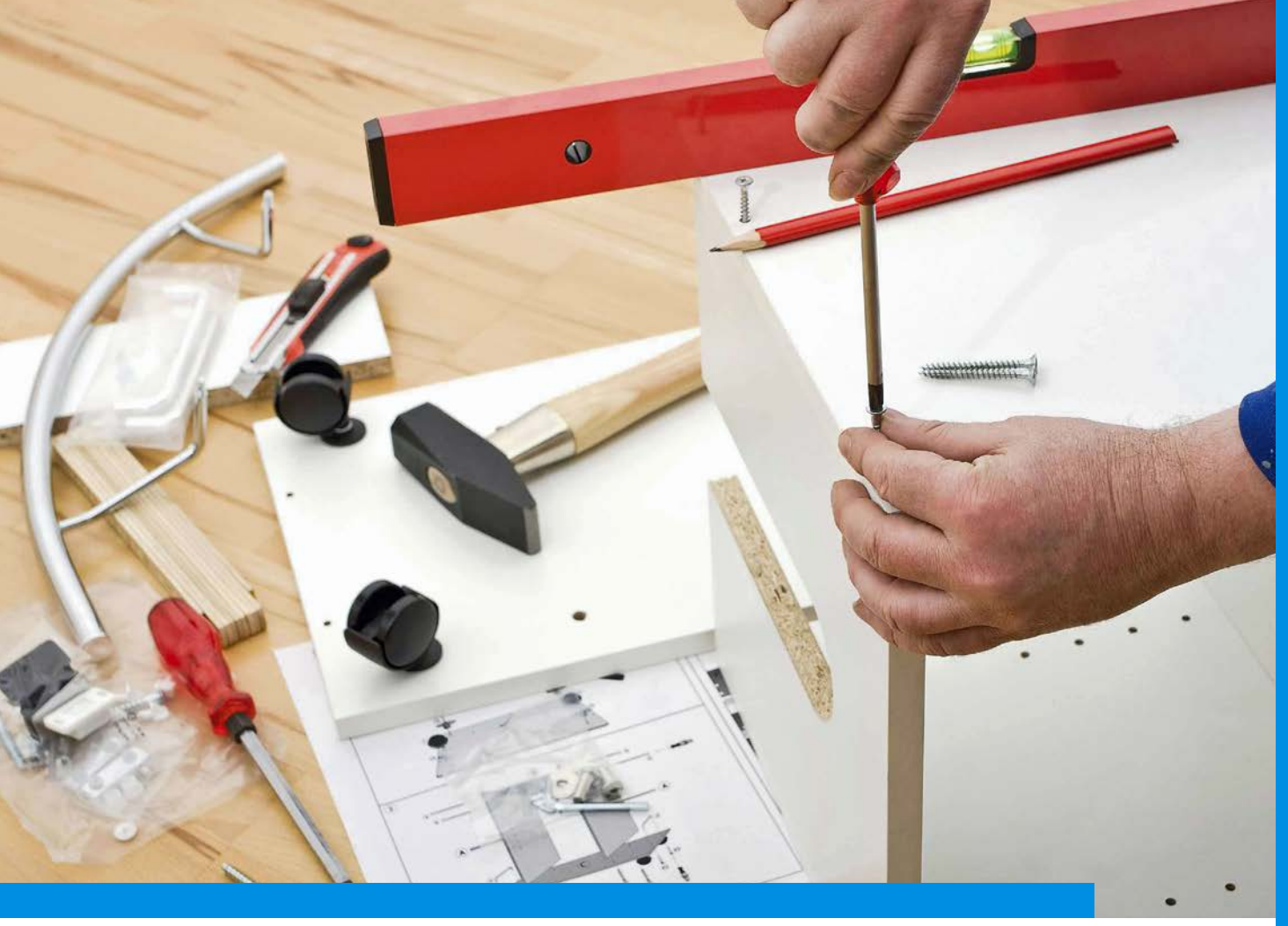


Кухни перестали быть местом, которое привлекает внимание. Спросом пользуются те варианты, которые не заметны в доме. Нейтральные тона, фасады без ручек, но ящики до самого потолка.

Реечные перегородки и рифленые фасады по-прежнему популярны, как и в прошлом году. В том числе фасады на распашных шкафах, поскольку шкафы-купе уходят на второй план.

Площадка Avito интересна тем, что люди приходят на нее с двумя целями: либо купить, либо продать, ничего другого. В отличие, например, от социальных сетей, здесь очень прозрачная система отношений. На первый взгляд, платформа устроена довольно просто, но внутри нее постоянно идут потоки целевых запросов и проходят сделки. И статистику этих движений можно удобно отслеживать. Если знать, что происходит «под капотом» площадки, и пользоваться инструментами анализа, можно повысить конверсию объявлений и увеличить число продаж.

Иван Романов



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

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ДИСКАМ — ЗАЛОГ КАЧЕСТВЕННОГО РАСКРОЯ

Одной из важных составляющих качественного раскроя однозначно являются пильные диски. И это не только правильно подобранный инструмент, а ещё — и правильное его обслуживание. Своевременная профессиональная заточка повышает срок службы инструмента и улучшает качество реза. Более 20-ти лет «ТД Мебельная фабрика Сибирь» занимается коммерческим раскроем, а в прошлом году компания приобрела оборудование Vollmer для заточки дисковых пил. Мы решили узнать у профессионалов и в раскрое, и в заточке, как правильно работать пильными дисками. Информацией поделился Дмитрий Юрьевич Соболев, директор ТД «Мебельная Фабрика Сибирь».

По каким критериям нужно подбирать пилы?

Для изготовления качественного раскроя ЛДСП важным является правильно подобрать пильные диски на форматно-раскроечный станок или пильный центр. Основными критериями являются:

- надежность производителя станков и пильных дисков, стоит выбирать только проверенных поставщиков;
- качественная, правильная настройка станка;
- технические характеристики пилы: диаметр, посадочный размер, количество зубов;
- технические характеристики зубов: форма зуба, угол заточки;
- максимальная частота вращения — она обычно указывается на диске. Этот показатель указывается непосредственно на диске.

Этот показатель не должен быть ниже скорости вращения шпинделя инструмента, на который устанавливается этот диск. Иными словами, диск должен выдерживать скорость инструмента.

Под какие нужды лучше использовать твердосплавные пилы, а под какие — алмазные?

В настоящее время для изготовления мебели используется очень много различных материалов. И это многообразие материалов обязывает подбирать инструмент индивидуально под каждый тип. Основное предназначение твердосплавных дисков — это высококачественные чистовые резы, например, ламинированные плиты, отделочные панели, алюминий, везде, где в приоритете точность и идеальная чистота сделанного реза. Алмазный диск при работе не режет, а измельчает материал. Алмазные пилы, как и твердосплавные, подлежат износу. Если твердосплавные пилы затачиваются по передней и задней граням, то алмазные пилы затачиваются по всем граням. Алмазные пилы, в отличие от твердосплавных, имеют продолжительный срок службы между переточками.

В какой момент пилы правильно отдавать в заточку? На что это влияет?

Определить необходимость проведения операции заточки несложно: тупой инструмент режет заготовку некачественно, что сразу бросается в глаза. При внимательном осмотре зубьев пилы в увеличительное стекло можно увидеть, что режущие части имеют не острые, а закругленные углы. Необходимо знать ресурс работы пильного диска и свойства материала, для которого этот диск используется. Ни в коем случае нельзя допускать:

- возникновения дыма и специфического запаха, это сигнализирует о том, что возможно пила перегрелась. Это в дальнейшем уменьшит ресурс пилы.

После раскроя материала виден черный нагар и много сколов. Потребительское отношение к пильным дискам в дальнейшем приведет к негативным последствиям, а именно: потребуется больше заточек, что повысит финансовые расходы и снизится качество распила материала.

При своевременной заточке инструмента ресурс пилы существенно увеличивается. Нет необходимости стачивать «тело» пилы для достижения правильной геометрии зуба.

Профессиональная обработка и обслуживание инструмента – ключ к эффективному использованию пильных дисков.

Отличается ли и чем с точки зрения заточки и износа пилы инструмент, используемый на разных станках и работающий с разными материалами?

Существует прямая зависимость между твердостью обрабатываемого материала и временем износа диска. Чем плотнее изделие, тем быстрее приходится заменять инструмент. Например, на алмазных дисках, которые используются для резки плотных материалов, металлическая решетка делается более мягкой. Она крошится быстрее, алмазы меняются в ускоренном режиме, поэтому сегмент сохраняет работоспособность по мере стачивания. Диски для мягких абразивных веществ имеют укрепленную решетку, устойчивую к истиранию. По этой причине алмазы сохраняются более продолжительное время. В любом случае, при выборе пилы продавцу необходимо дать информацию о станке, на котором вы будете работать и тип материала, для обработки которого приобретаете пильный диск. Ну и конечно же, этой информацией необходимо владеть самому.

Что такое правильная, качественная заточка и ее влияние на качество распила, срок службы пилы, скорость процесса и т. д.?

Для правильной и качественной заточки используют специализированные станки. В нашей компании мы также предлагаем услугу заточки пильных дисков на современном немецком оборудовании Vollmer CP650. Это станок с числовым программным управлением. Он предназначен для заточки дисковых пил с твердосплавными напайками по передней и задней грани. Станок соответствует всем нормам Европейского союза оборудования. Станок изготовлен на уровне современной техники и в соответствии с установленными требованиями техники безопасности. В качестве заточного инструмента применяются алмазные круги итальянского и немецкого производства.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЗАТОЧКИ НА СТАНКЕ VOLLMER CP650

Масляная система охлаждения. На всех заточных операциях рекомендуется применять смазочно-охлаждающие жидкости. Они поглощают теплоту и снижают температуру поверхностного слоя режущих кромок инструмента, что предотвращает появление на нем прижогов, сколов, трещин, коррозии, повышает стойкость круга и способствует увеличению производительности обработки и увеличивает срок службы пильного диска.

Благодаря датчикам толкателя не требуется вводить шаг зубьев.

Автоматическая регулировка переднего и заднего угла при помощи цифрового измерения предотвращает ошибки настройки.

Высокая точность заточки дисковых пил позволяет эксплуатировать пилы с максимальной отдачей и долгим сроком службы работы. После заточки на данном станке пропил получается чистый и точный. Данный станок способен решать задачи любой сложности и обладает множеством возможностей, которые позволяют быстро и качественно производить заточку дисковых пил по композиционному материалу, по дереву, металлу и пластику.

Основной показатель качества заточки пилы — это стойкость пилы после переточки. Она не должна снижаться после первых переточек.

Какие советы можете дать компаниям и специалистам, которые в работе используют твердосплавные диски?

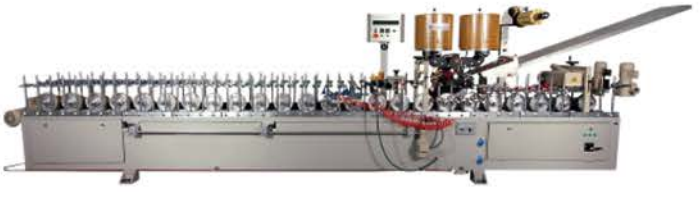
Рекомендации стандартные:

- не ронять;
- бережное отношение к пильным дискам;
- не допускать перегревания;
- отслеживать состояние пилы между заточками, вовремя сдавать в обработку;
- содержать в чистом состоянии;
- знать технические характеристики станка, на котором будет работать пильный диск;
- знать технические характеристики пильного диска;
- знать технические характеристики обрабатываемого материала;
- индивидуальная упаковка каждого диска;
- знать и соблюдать регламент по количеству заточек пильного диска.

Беседовала Светлана Ширяева

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-tpk.ru

ЭЛСИ ПРОИЗВОДСТВО ФРЕЗ ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

ИНСТРУМЕНТ УСПЕХА!

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

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

ЛАУРЕАТ 100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ 2020

ШКОЛА МЕБЕЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ТИМУРА БУТАКОВА

Школа мебельного проектирования Тимура Бутакова

Обучение проектированию мебели в bCAD от профессионалов

+7 909 924 2772 bcadmebel bcadmebel

Школа мебельного проектирования Тимура Бутакова — это:

• Официальный партнер bCAD • Стаж работы — более 10 лет
• Высокая эффективность обучения подтверждена отзывами руководителей мебельных компаний • Курсы написаны и проводятся практикующими конструкторами, имеющими собственный опыт работы в мебельном производстве

- Проект в 3D
- Деталировка и список фурнитуры
- Смета проекта
- Схемы сборки
- Карта присадки и кромления
- Визуализации
- Карты раскроя
- Передача на ЧПУ

Бутаков Тимур Владимирович

Руководитель и ведущий коуч Школы. Практикующий дизайнер-конструктор мебели

www.bcad-design.ru

СКИДКА ПО QR-КОДУ 20% НА ЛЮБЫЕ КУРСЫ ШКОЛЫ

или перейди на www.bcad-design.ru/promo-MebSibUg

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

ДЕТСКИЙ ТАБУРЕТ NONTALO ОТ ENERIS COLLECTIVE ИЗ ОЛИВКОВЫХ КОСТОЧЕК

Дизайнерский дуэт Eneris Collective в сотрудничестве с базирующейся в Барселоне компанией по производству биоматериалов NaifactoryLAB создал игривый стул для детей из отходов оливковых косточек.

Табурет Nontalo состоит из шести модулей: трех Р-образных частей, которые можно комбинировать и располагать по-разному, и трех прямых стержней, которые скрепляют их вместе, образуя различные формы — от табурета на трех ножках до скамейки и множества других альтернатив.

Все модули полностью изготовлены из Reolivar — гладкого пробкового материала, созданного NaifactoryLAB путем смешивания косточек оливок со связующими на биологической основе и другими натуральными ингредиентами.

Испанские дизайнеры Ирен Сегарра и Ирен Мартинес, которые объединились под названием Eneris Collective для этого проекта, описывают Nontalo как дизайн сидений, «где игра, спонтанность и устойчивость находятся в гармонии».

NaifactoryLAB пригласила дизайнеров, чтобы поэкспериментировать с Reolivar и разработать изделия из нового биокомпозита. «В течение четырех месяцев мы работали с этим новым материалом, — сказала Ирен Мартинес. — Мы узнали, какие у него есть возможности, плюсы и минусы и каковы его пределы».

«Идея заключалась в том, чтобы создать структуру, которая не имеет очевидной формы табурета с сиденьем и ножками, но сохраняет ту же функцию. На этапе проектирования нас вдохновляли детские конструкторы», — продолжила она.

Дуэт изначально создал прямоугольный дизайн для Р-образных модулей, но в итоге развернул ножки на пять градусов, осознав, что это обеспечивает лучшее распределение веса, а также создает ощущение гармонии.

Чтобы соединить части вместе, пользователям просто нужно продеть прямые стержни через их центральное отверстие.

Коллектив Eneris формовал детали Reolivar в специальных

формах, преимуществом которых, по словам Мартинеса, является сокращение количества отходов, поскольку не остается обрезков.

Материал можно в конце срока службы вернуть в NaifactoryLAB для переработки. Конструкция табурета из мономатериала делает это особенно простым, так как нет других материалов или компонентов, которые можно было бы отделить.

По данным NaifactoryLAB, в течение своей жизни материал будет стареть в зависимости от условий окружающей среды и дольше прослужит в сухих помещениях, защищенных от влаги и дождя.

Компания по производству биоматериалов впервые разработала Reolivar в 2020 году, используя кучу косточек оливок, взятых из блюда в конце еды. С тех пор он превратился в ряд продуктов, включая лампы, чаши, зеркала и трофеи.

В настоящее время Eneris Collective работает над созданием более широкой коллекции сидений Nontalo Kids, опираясь на те же формы и идеи.

FORM US WITH LOVE ЗАПУСКАЕТ НОВЫЙ БРЕНД UNIT SYSTEMS

Шведская студия Form Us With Love анонсировала новый бренд в сотрудничестве с немецким производителем OKA. Бренд Unit Systems стремится создавать дизайны, в основе которых лежит функциональность, чтобы сделать каждую деталь подходящей для множества пространств.

Во время официального запуска на мебельной ярмарке Orgatec в этом году обе компании обнародовали планы Unit Systems, а также первоначальные проекты, которые должны были быть показаны. Короче говоря, изделия спроектированы как «модульная система». Он будет предназначен для архитекторов, которым все чаще необходимо обеспечивать гибкость и изменчивость проектируемых ими пространств.

Эстетика по всей линии минимальна — опять же, в стремлении сделать изделия более универсальными. Каждый из них изготовлен с использованием «минимального количества деталей» и

будет производиться на новом заводе OKA, где установлены самые современные производственные линии для обработки металла и обивки. «OKA предоставила нам карт-бланш, — говорит Йонас Петтерссон, генеральный директор и соучредитель

Form Us With Love. — Нас попросили создать бренд коммерческих пространств будущего. В ходе нашего исследования мы обнаружили, что архитекторам не хватает «инструментария» для создания мебели».

Первая система, запущенная под новым брендом, носит простое название Unit 1. В этой коллекции для объединения деталей используется единый тип соединения, а это означает, что любое количество элементов в системе можно изменить и соединить, чтобы создать что-то действительно индивидуальное. «Потребности в наших пространствах постоянно меняются, — добавляет Джон Лёфгрен, креативный директор и соучредитель Form Us With Love. — Компании расширяются, сокращаются и трансформируются все чаще, поэтому мы считаем, что будущее мебели состоит из деталей. Алюминий и сталь — наши основные материалы; мы будем использовать превосходное автоматизированное производство нового завода OKA, учитывая длительный жизненный цикл каждой детали. То, что сегодня использовалось для полки, завтра может стать диваном».

СИДЕНЬЯ TERRA ОТ СЕБАСТЬЯНА АЛЬБЕРДИ ДЛЯ MISSANA

На создание коллекции сидений Terra дизайнера Себастьяна Альберди вдохновили плавные изгибы склонов холмов

По словам представителей испанского мебельного бренда Missana, стулья и диваны Terra имеют «извилистую долину спинок», которую Альберди разработал похожей на ландшафтный пейзаж.

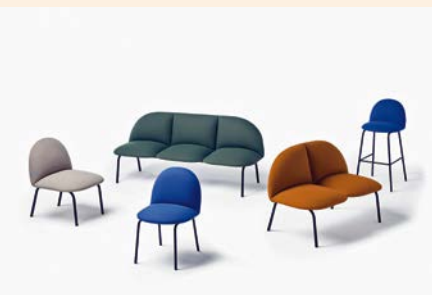
Коллекцию отличают изогнутые спинки, напоминающие холмы, тонкие железные ножки и тонкий профиль, придающие конструкции легкость.

«У меня было две четких цели — создать компактную ди-

зайнерскую коллекцию, которая визуально выглядела бы очень легкой», — сказал Альберди.

В коллекцию Terra входят двух- и трехместные диваны, стул, кресло и барный стул.

Каркас стула стандартно окрашен в черный цвет, а мягкие си-



денья доступны с обивкой в различных цветах ткани.

Компания Missana, базирующаяся в Валенсии, производит продукцию на местном уровне, используя сеть поставщиков, которые расположены в пределах 60 километров от ее производственной площадки.

ДИЗАЙНЕРСКИЙ ПРОЕКТ ГОДА ОТ QUANTUM «ЛОМАЕТ БАРЬЕРЫ»

Японская стартап-студия Quantum стала победителем в номинации «Лучший дизайн-проект года» среди 10 других проектов за свою складную легкую инвалидную коляску Wheeliy 2.0.

Wheeliy 2.0 был разработан, чтобы улучшить жизнь как пользователей, так и тех, кто их поддерживает, еще больше уменьшив вес коляски и упростив механизмы использования. Мениша Келлай, куратор современной программы в музее Виктории и Альберта, сказала, что дизайн «действительно разрушает барьеры в доступе для людей с ограниченными возможностями».

«Жюри сочло, что этот проект заслуживает награды «Лучший дизайн-проект года», потому что он действительно поднимает дизайн инвалидных колясок на новый уровень», — продолжила она.

Использвание магния для основной рамы и углеродного волокна для колес делает вес Wheeliy всего около восьми килограммов, что дает пользователю повышенную мобильность и снижает нагрузку при переноске или складывании инвалидной коляски.

Wheeliy 2.0 также имеет ярко-желтые визуальные подсказки, которые интуитивно показывают, как держать, поднимать и складывать кресло-коляску. Келлай объяснила, что дизайн «доступен как для пользователей в инвалидных колясках, так и для пользователей без инвалидных колясок».

«У него есть эти действительно полезные цветные ручки сбоку, которые показывают, как на самом деле складывать и перемещать кресло, — продолжила она, — как на самом деле помочь в ситуациях, когда вам может понадобиться помощь инвалиду в инвалидной коляске».

«Как и очки, устройства для коррекции зрения стали обычным явлением в нашей повседневной жизни, — отметила Келлай, — Wheeliy 2.0 действительно способен сломать привычные границы инвалидных колясок и демонстрирует, как хороший дизайн может быть применен к различным потребностям доступа».

Судьи считают, что нынешнее предложение на рынке инвалидных колясок «ужасно», а «Wheeliy — достойное дизайнерское решение для недостаточно представленной группы в обществе».

СИДЕНЬЯ AUTOBAHN ОТ АЛЕКСАНДРА ЛОТЕРШТАЙНА ДЛЯ DERLOT

Австралийский бренд Derlot в сотрудничестве с дизайнером Александром Лотерштайном выпустил модульную систему сидений, визуально напоминающую немецкие автомагистрали.

Autobahn была первоначально спроектирована ещё в 2012 году как модульный формат, что позволяет легко составлять её компоненты для создания различных конфигураций, подходящих для размещения в различных пространствах.

Система состоит из прямых и изогнутых модулей сидений, которые можно объединять в одну длинную извилистую конструкцию.

Сегменты также поставляются с дополнительными небольшими круглыми столиками, которые крепятся к ногам, а также с приподнятым задним подлокотником с мягкой обивкой, предназначенным для параллельного расположения сидений.

«Как и немецкая автомагистраль, коллекция Autobahn — это плавные линии, открытые пространства и бесконечные возможности», — отметили в Дерлот. — Изысканная и лаконичная форма позволяет Autobahn легко адаптироваться как к формальной, так и к неформальной обстановке».

Сиденья могут быть обиты различными тканями и кожей, а ножки и стол могут быть окрашены в различные цвета порошковым покрытием и отделаны шпоном.

КАПСУЛЬНЫЕ КОЛЛЕКЦИИ DEMI И GEM ОТ ДИЗАЙН-СТУДИИ DEMURO DAS

Брайан ДеМуро и Пуру Дас из дизайн-студии DeMuro Das представили капсульные коллекции Demi и Gem. Вдохновленный многовековыми традициями индийского ювелирного дела, набор из пяти предметов включает в себя зеркала, шкафы и столы, облицованные полудрагоценными камнями, раздвигая границы между изысканными украшениями и искусством. Мастерская камнеобработки студии позволяет дизайнерам экспериментировать с разнообразием редко встречающихся в мебели полудрагоценных камней. Каменная маркетри с редкими отделками, такими как бордовый доломит, везувиан и говлит, подчеркивает яркую красоту, лежащую в основе этих материалов. Благодаря кутюрным методам мастеров и продуманному выбору материалов линии между несколькими каменными частями становятся невидимыми для глаз, превращаясь в единственное резное каменное изделие. «Это самая обширная коллекция полудрагоценных камней, которую мы создали на сегодняшний день, — сказал Пуру Дас, соучредитель DeMuro Das. — Сложность каменной кладки и мастерства усложняли создание этой коллекции, на совершенствование которой ушло несколько лет. Поэтому мы очень рады, что наконец-то можем представить эту коллекцию публике».

Коллекция Gem представляет собой высокий шкаф, полностью облицованный бордовым доломитом, его линейность формы контрастирует с ручками из массивной бронзы неправильной формы, отлитыми вручную. Бескаркасная биоморфная форма Gem Mirror состоит из куска грубо обработанного говлитового камня, заключенного в цельную отлитую бронзу, техника, напоминающая закрепку со скосом в ювелирных изделиях. В противоположный угол зеркала вставлен круг из фактурной литой бронзы, создавая баланс между этими двумя элементами. Коллекция Demi получила свое название от неправильно расположенных цилиндрических ножек, которые разделены пополам, образуя полукруг в месте крепления. Как и в случае с Gem Collection, Demi облицован полудрагоценными камнями, используя зеленый мшистый везувиан для бокового столика и бордовый доломит для журнального столика.

УЛИЧНАЯ МЕБЕЛЬ МАРТИНА СЕКЕЛИ ДЛЯ TECTONA

Для своей новой коллекции уличной мебели Soleil Мартин Секели выбрал лиственницу, что представляет собой небольшую революцию для Tectona, производителя, известного своими изделиями из тика. «Лиственница происходит из наших регионов, — объясняет Секели. — Она становится серебристо-серой, когда вступает в контакт с осадками, устойчива к гниению, поэтому долговечна. Прежде всего, она очень красивая и мягкая на ощупь».

Тактильность лиственницы здесь была усилена особым способом распила древесины, позволяющим руке скользить по ее изгибам, несмотря на углубления на поверхности. Для достижения желаемого совершенства сборки потребовалось несколько прототипов, что было достигнуто с помощью инструмента с цифровым управлением. Только таким образом Секели смог добиться тонкой игры солнечного света, проходящего через каждую деталь, чтобы нарисовать всевозможные формы на земле.

«Важна была не столько форма объекта, сколько эффекты падающего на него света, — объясняет он. — Тени, которые он отбрасывает, постоянно меняются вместе с движением солнца».

ДИЗАЙНЕР ГОДА 2023 РАФАЭЛЬ НАВО

Maison&Objet объявила лауреата своей уважаемой премии «Дизайнер года». Им стал Рафаэль Надо (Raphael Navot). В январе 2023 он покажет свою авторскую инсталляцию и станет главным героем январской сессии (с 19 по 23 января 2023) этой популярной международной выставки профессионалов дизайна и декора в Париже. Рафаэль представит The Apothem Lounge. Эта иммерсивная инсталляция предназначена для «изображения визуальных эмоций» посредством открытой структуры, которая будет восхищать необычным светом и текстурой.

«Лаундж «Апофема» — проект, который я разработал для предстоящего выпуска Maison&Objet — станет иммерсивной инсталляцией, транслирующей эмоции. Этот большой круглый зал предназначен для того, чтобы приглашать своих гостей познакомиться с интерьером независимо от его функциональности или контекста. Так же, как театральная сцена, где гости являются актерами в сцене. Дизайн интерьера — это форма сценографии, он создан для создания настроения. Настроение будет передано гостям через свет, цвета, комфорт и многие другие элементы, которые отвечают за переживания. В инсталляции будут представлены партнеры, с которыми я работаю или работал. На этот раз, имея привилегию творить без клиента, без контекста и без предназначенной функциональности, мы можем шагнуть в более творческую область и создать интерьер, который не реалистичен. Круглый зал защищен двумя слоями изогнутых стен, что позволяет гостям входить и выходить через 12 порталов. Это открытое архитектурное сооружение, упрощенный лабиринт, сочетающий в себе свободу и уединенность», — поделился Рафаэль Наво.

Его портфолио представляет собой широкий спектр междисциплинарных проектов, демонстрирующих французское мастерство и качество ремесленной работы. Наво работал с Дэвидом Линчем в парижском ночном клубе Silencio (2011), сотрудничал в производстве высокотехнологичной линии напольного покрытия для Oscar Ono (2016), создал обширную линейку — от диванов до ковров и ламп — для Roche Bobois (2018). Его коллекционный дизайн представляет сегодня влиятельная американская галерея Friedman Benda, а арт-галерея в поместье Domaine des Etangs в Массиньяке предоставили Наво возможность реализовать все свои таланты, от концепции до уникальной фурнитуры.

Независимый дизайнер Рафаэль Наво (Raphael Navot) — настоящий человек мира: он родился в Иерусалиме, учился в Эйндховенской Академии дизайна, а работает в Париже.

Наво называет себя неиндустриальным (non-industrial) дизайнером и позиционируется как универсальный проектировщик. Неиндустриальность выра-

жается в интересе Наво к штучному, ремесленному производству по индивидуальным заказам: работая над авторскими интерьерами, он проектирует для них индивидуальную мебель. Однако Наво не презирает и не отрицает промышленный дизайн — иногда он соглашается на коллаборации с крупными мебельными брендами, но по-прежнему ищет формы, откликающиеся на изгибы человеческого тела.

«Мне нравится идея коллабораций с брендами, но сначала мне нужно понять их историю. Но я избегаю работать с розничной торговлей и частными домами, так как больше сконцентрирован на предмете, чем на желании рассказывать истории. Я сосредоточен на гостеприимстве, на сфере, обращенной к публике. Это может быть гостиница, ресторан, галерея или библиотека — место, где люди могут собираться и обмениваться опытом», — отмечает Рафаэль Наво.

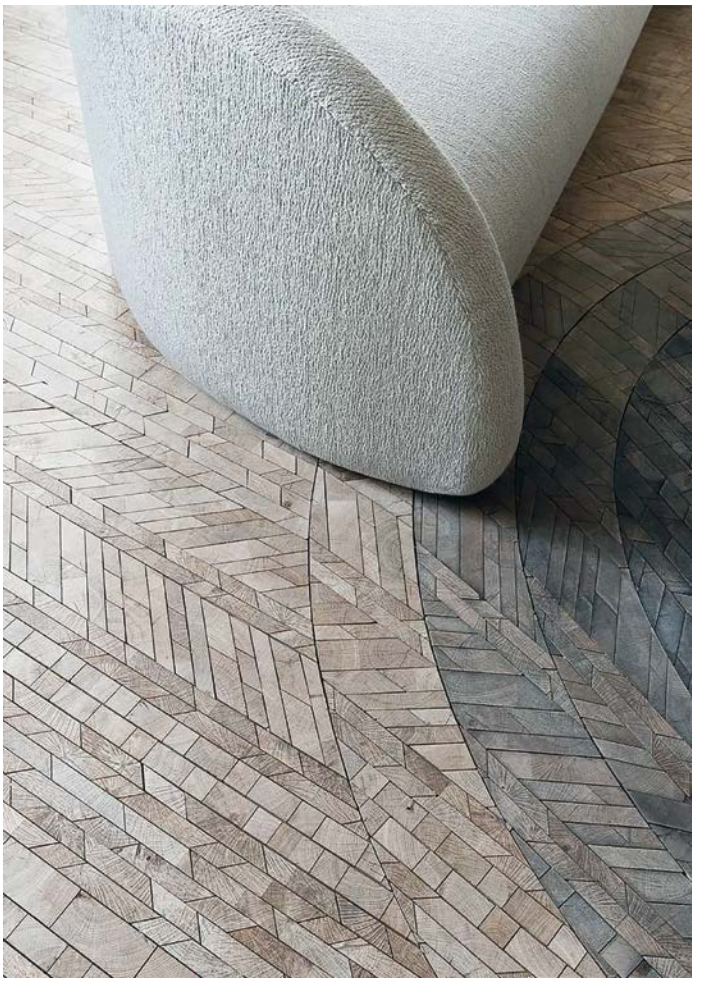
Наво рассматривает объекты и пространства как шанс рассказать важную историю. Сам рассказ этой истории, перевод идеи в физический элемент — настоящее удовольствие для дизайнера: его увлекает не только рабочий процесс, но и результат, который позволит будущему пользователю получить впечатления и пищу для размышлений.

Рассказывая о своей работе, Рафаэль Наво говорит, что представляет, будто вещи или пространства уже существуют, а его задача — только открыть их. Дизайнер смотрит на пространство как на субстанцию, у которой есть воля к самоорганизации, и полагает, что он просто должен найти подсказки, чтобы разгадать эту головоломку и понять, какие решения больше всего соответствуют духу места и характеру будущих обитателей.

Существует ли стиль, которого Наво придерживается? Скорее нет, чем да: он оставляет за собой право развивать и менять свой профессиональный метод — в результате его сложно назвать адептом каких-либо форм или материалов.

«Я не уверен, что существует визуальная манера, которая могла бы описать мою эстетику, хотя все проекты основаны на схожих ценностях и, надеюсь, создают единый стиль, — считает Наво. — Всегда присутствуют натуральные материалы и традиционное ремесло, часто индивидуальное для каждого проекта и с определенными атрибутами органического дизайна. Вневременность для меня — это не декоративное качество. Я часто думаю, что хорошие интерьеры выглядят так, как будто они всегда были такими. Я стараюсь избегать использования материалов, которые являются промышленными или простые краски или обои, поскольку полагаю, что массивные материалы стареют лучше. Я часто нахожу свои цвета в самих материалах, например, синий и зеленый оттенки могут быть взяты окисленной меди и бронзы, а охры — меди и золота. Кроме того, я убежден, что ручная работа незаменима и очень сильно влияет на конечный результат».

HÔTEL BELLE PLAGE В КАННАХ ПО ПРОЕКТУ РАФАЭЛЯ НАВО



КОЛЛЕКЦИЯ НАПОЛЬНЫХ И НАСТЕННЫХ ПОКРЫТИЙ END GRAIN

Ключевой принцип Наво — антропоцентричность: он рассматривает человека как меру будущего проекта, относительно которой затем определяет масштабы или материалы для работы и старается создать комфортную и дружелюбную среду. Наво, конечно, очарован такими податливыми материалами, как бронза и натуральное дерево, и такими надежными, как натуральный камень: они не только красивы, но и способны благородно стареть. Несмотря на то, что эти материалы уже несколько лет как превратились в глобальный тренд, дизайнер видит в них прежде всего вневременные решения, а значит — путь к устойчивому развитию и разумному потреблению.

Эти вполне привычные материалы Наво использует очень поэтично и ищет красоту в их характере, форме и свойствах. Если речь идет о дереве, Наво работает с рисунком поверхности, если о камне или терраццо — оставляет крупные плоскости, позволяющие увидеть разнообразные нюансы материала, и даже текстиль в проектах дизайнера превращается в отдельное тактильное впечатление и рифмуется с тонкими комбинациями других материалов.

Например, в коллаборации с Оскаром Оно (Oscar Ono) дизайнер создал эстетичные деревянные предметы: стол и паркет из сборных деревянных фрагментов.

Первая его коллекция, выпущенная серийно — Nativ для Roche Bobois.

Увлеченный природными материалами, которые выглядят с течением времени только благороднее, дизайнер использовал массив древесины, шерсть, хлопок, керамику, минеральные покрытия. По его словам, они «создают теплую, гостеприимную атмосферу, а также предлагают настоящий комфорт».

Название коллекции Nativ автор объясняет так: *«Органические формы, используемые в коллекции, отражают язык нашего тела. Человеческое тело почти не изменилось за 200 000 лет. Тем не менее, мир дизайна постоянно ищет новые способы выражения. Мы интуитивно знакомы с этими органическими формами, потому что они являются частью нас. Они не обязательно вписываются в то, что происходит сегодня — они могли существовать до или после. Их язык универсален».*

Работа над коллекцией началась, когда Рафаэль Наво познакомился на выставке с Николя Рошем, креативным директором Roche Bobois. Из дискуссий о работе с деревом родился стол Patchwork — с овальной столешницей, украшенной деревянной «головоломкой»: узор, который никогда не повторяется, составляют 320 элементов. Позже модель дополнили

КОЛЛЕКЦИЯ МЕБЕЛИ NATIV, 2019

другие предметы — светильники, принявшие форму сталагмитов, пуфы в виде гальки, стеллаж, словно высеченный в камне.

«Существует диалог между культурой и природой, геометрическое мастерство и спонтанные формы присутствуют во всей коллекции, — говорит Николя Рош. — *Стиль Рафаэля не специфичен для какой-либо одной культуры, пространства или времени. Стулья Identities, диван Underline и кресло Walrus выполнены в классическом стиле и кажутся знакомыми, но предлагают то, чего раньше никогда не видели».*

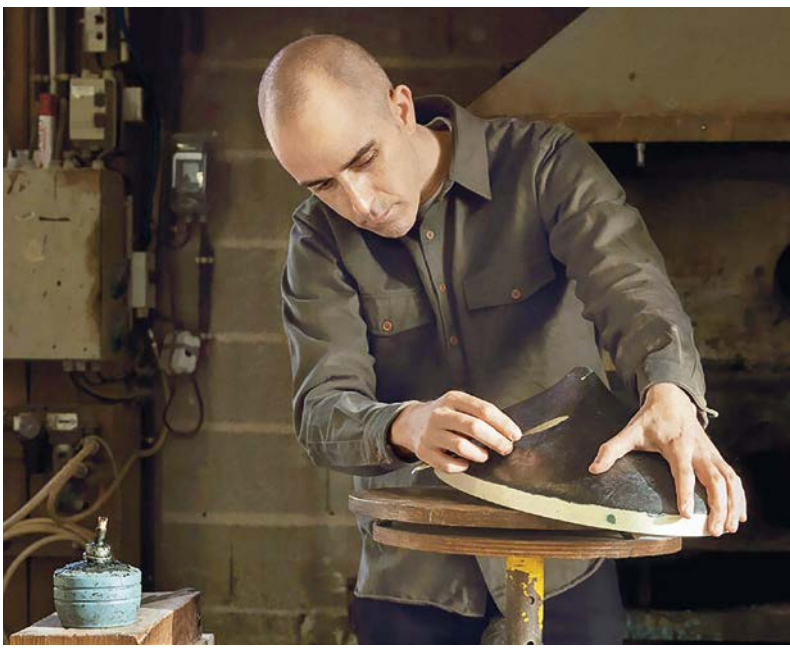
Пожалуй, один из самых показательных проектов Наво — отель National des Arts & Métiers в Париже, который открылся совсем недавно в Париже. Отель полюбился Фрэнсису Форду Копполе. Автором проекта Рафаэль Наво стал благодаря успеху в качестве дизайнера клуба Silencio Дэвида Линча.

«Первым известным проектом, над которым я работал, был Silencio в сотрудничестве с Дэвидом Линчем. Оглядываясь назад, я узнаю использование натуральных материалов и уже тогда интеграцию традиционных и местных ремесел. Однако, с точки зрения концепции, моим первым настоящим прорывом стал Hotel National des Arts et Métiers, поскольку он включает в себя так много аспектов того, чем я продолжаю заниматься до сих пор. У меня была полная независимость, дарованная смелым и либеральным клиентом. У нас была очень большая команда, солидный бюджет и много времени, что является редкой драгоценностью для любого строительства. Это помогло мне как дизайнеру воплотить коллективные идеи и объединить мастеров, обладающих обширными знаниями в области резьбы по камню, ткачества, текстур и механизмов. Близость к национальному архиву декоративно-прикладного искусства сделала это совпадение бесконечно радостным», — говорит Рафаэль.

Отель расположен там, где встречаются кварталы Сантье и Марэ и занимает два соседних здания османовской эпохи (середина XIX в.). *«Подлинная таксидермия! Я решил убрать все внутренности, оставив лишь оболочку»,* — говорит Сами.

Четырехзвездочный комфорт, отличная итальянская кухня и коктейли Оскара Квальярини уже успели соблазнить многих непростых гостей. Палитра черного мрамора, необработанная древесина и окисленная медь вместе с панелями, вручную расписанными Гаэлем Давраншем, сразу говорят о неординарном подходе к отельному декору. За архитектурно-инженерную часть ответил архитектор Даниэль Ваниш, а все интерьеры Марсиано доверил Рафаэлю Наво. Во многом это произошло благодаря успешному опыту работы Наво с Дэвидом Линчем и его клубом Silencio над золотыми стенами и волнующей атмосферой.

В главном ресторане отеля — le Ristorante — художник Гаэль Давранш трансформировал акустические панели в декоративные панно.



ИНТЕРЬЕРЫ ДЛЯ HOTEL NATIONAL DES ARTS ET MÉTIERS, 2017

Мультидисциплинарный подход и трепетное отношение к историческому наследию помогли Наво стать своим в Париже. Он говорит, что умеет создавать «ностальгическое будущее». *«Я не поклонник суеты, вся красота — в первозданном материале,* — уверяет Рафаэль. — *Очень мало имею дел с красками или обоями. Люблю чистую «кожу без макияжа».*

Обстановка комнат построена на миксе фактур и дизайнерских вещей разных эпох. Винтажные стулья Thonet соседствуют с креслами Armada дизайна Doshi & Levien для Moroso и лампами Бернара-Альбина Гра (Lampe Gras), DCW Editions.

С особой тщательностью дизайнер выбирает отделочные материалы, предпочитая крупным компаниям небольшие мастерские. Для проекта нового отеля он привлек краснодеревщиков Oscar Ono, мастеров-монументалистов Signature Murale (они выполнили отделку стен), мастеров по работе с натуральным камнем Pierre & Granite и реставраторов из Patrimoine Pierre de Taille. Последние вырезали из известняка (парижского белого камня) мощные пилоны, которые украшают лобби. Периметр лобби отделан подсвеченными панелями из «наструганного» лентами камня.

Лестница, ведущая на верхние этажи, сделана из черного мрамора. Стены ресторана La Cicchetteria декорированы скульптурной композицией из сотен металлических труб (окисленная медь) и обшиты панелями из этого материала. Стены в коридорах и номерах загрунтованы серой фактурной штукатуркой. Барная стойка в лаундже — из копченого дуба, а умывальники — из модного терраццо.

Строительная компания DVVD приспособила историческую основу под современные требования комфорта, проведя все коммуникации.

Не менее тщательно Наво подбирал и предметы: главный ресторан меблирован винтажными стульями Tatra (дизайн Антонина Шумана для Thonet, 1950-е), найденными на блошином рынке в Словакии. Патио и террасы обставлены диванами и пуфами из коллекции InOut (дизайн Паолы Навоне для Gervasoni). В номерах — дизайнерская мебель Moroso и испанской кожевенной марки Sol & Luna.

СТЕЛЛАЖ ALEATORIC, 2019

СТОЛ WOOD EYES, 2017

Подход Наво — это подход высококлассного дизайнера, который не только следует своим профессиональным убеждениям, но и готов отказаться от выгоды ради них: он работает над своими проектами медленно и старается оставаться в стороне от переменчивых трендов и сиюминутных решений. Его как будто пугает высокий темп жизни, работы и обновления — Наво часто говорит о недостатке вдумчивости и тишины, которые он ощущает в современном дизайне.

Именно подобная чувствительность позволяет Наво находить действительно авторские решения: лаконичные, но одновременно эффектные. Приемы Наво бьют точно в цель и оставляют выразительный визуальный образ.

«Я считаю, что сегодня можно работать независимо: без необходимости принадлежать к какой-либо структуре или учреждению, — говорит Наво. — *Думаю, что сотрудничество между независимыми партнерами делает проекты сбалансированными и интересными. Я признаю проблемы независимости и потенциальное отсутствие безопасности, но я также уверен, что каждый партнер несет ответственность за свою часть. Если бы я нанял постоянную команду, меня бы беспокоила обязанность «кормить машину», и у меня было бы меньше гибкости, поскольку команда иногда становится рутинным грузом. Работа с архитекторами — еще одна проблема. Для себя я сделал вывод, что иногда полезно не знать всех правил, поскольку они, безусловно, могут ограничивать творческий ум. Часто мы сталкиваемся с инженером или производителем, который заявляет, что определенные вещи невозможны, и только позже обнаруживаешь, что все возможно, просто что-то находится вне нашей зоны комфорта. Разучиться часто труднее, чем научиться, а мне важно сохранить некую наивность, чтобы снова и снова разжигать воображение».*

По материалам Интернет

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

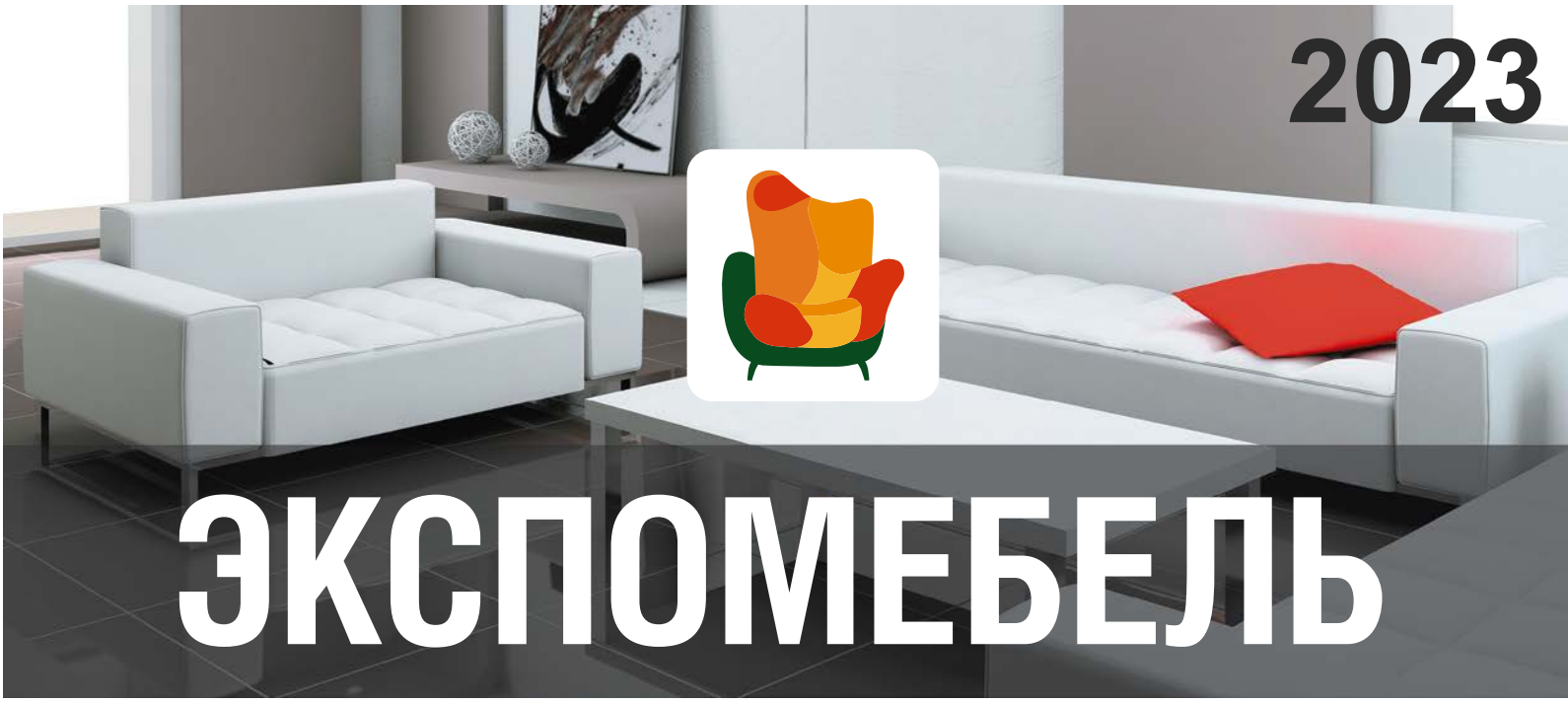
События
и экспозиции
мебельной отрасли

ТРАДИЦИОННЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ В УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ
РАСШИРЯЮТ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ И ЭКСПЕРТЫ НА ОТРАСЛЕВОЙ ВЫСТАВКЕ

ВПЕРВЫЕ В ЧЕЛЯБИНСКЕ!

17-19 мая 2023



ЭКСПОМЕБЕЛЬ

ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ, МАШИН. ОБОРУДОВАНИЯ, КОМПЛЕКТУЮЩИХ И ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ЛЕСНОЙ, ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

LESPROM-URAL

grandexpoural.com

GRAND EXPO URAL
ОТРАСЛЕВЫЕ ВЫСТАВКИ НА УРАЛЕ

Направить заявку на участие:
e-mail: info@mvkural.ru
тел.: (343) 253-77-44

МВК УРАЛ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ-УРАЛ

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

19 – 23 января 2023 г.
MAISON & OBJET – 2023, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ
Неделя дизайна в Париже
www.maison-objet.com

24 – 29 января 2023 г.
İSTANBUL FURNITURE FAIR – 2023
Международная выставка мебели
www.istanbulfurniturefair.com

14 – 17 февраля 2023 г.
SIBBUILD — 2023
Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»
Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири
www.novosibexpo.ru

28 февраля – 03 марта 2023 г.
МИР СТЕКЛА — 2023
Москва, Экспоцентр
Международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла
www.mirstekla-expo.ru

18 – 21 марта 2023 г.
CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR(GUANGZHOU) PHASE 1 — 2022
Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)
Международная торговая выставка мебели для дома
www.ciff-gz.com

28 марта – 31 марта 2023 г.
CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR(GUANGZHOU) PHASE 2 — 2022
Китай, Гуанчжоу, Guangzhou Chinese Import & Export Commodities Complex Pazhou (GICEC)
Международная мебельная выставка (комплектующие и компоненты)
www.ciff-gz.com

28 марта – 31 марта 2023 г.
MOSBUILD — 2023
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
Международная выставка строительных и отделочных материалов
www.mosbuild.com

05 – 08 апреля 2023 г.
UMIDS — 2023
Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»
Международная выставка мебели, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства
www.umids.ru

11 – 13 апреля 2023 г.
МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2023
Минск, Белоруссия, «Футбольный манеж»
Международная выставка мебели и интерьера
www.miexpo.by

12 – 14 апреля 2023 г.
MEBELEXPO UZBEKISTAN — 2023
Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр»
Международная выставка «Мебель и технологии производства»
www.mebelexpo.uz

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2023 г.

13 – 16 апреля 2023 г.
СВОЙ ДОМ — 2023
Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»
Выставка инженерного оборудования и материалов для строительства и обустройства коттеджа или загородного дома
www.novosibexpo.ru

18 – 23 апреля 2023 г.
SALONE DEL MOBILE.MILANO — 2023
Италия, Милан, выставочный центр Fiera Milano Ro
Ведущая международная выставка дизайна мебели, интерьера, освещения.
www.salonemilano.it

26 – 28 апреля 2023 г.
IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО. ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2023
Челябинск, ДС «Юность»
Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке
www.uralbuild.com

17 – 19 мая 2022 г.
ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2023
Челябинск
Международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства.
www.expoural.com

15 мая – 19 мая 2023 г.
LIGNA — 2023
Ганновер, Германия
Международная специализированная выставка-ярмарка
www.ligna.de

04 – 07 июня 2023 г.
IMM COLOGNE – 2023
Кёльн, Германия
Международная выставка мебели
www.imm-cologne.com

07 – 10 июня 2023 г.
АРХ МОСКВА — 2023
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

07 – 11 сентября 2023 г.
MAISON & OBJET – 2023, ФРАНЦИЯ, ПАРИЖ
Неделя дизайна в Париже
www.maison-objet.com

08 сентября 2023 г.
CONF-FU – 2023
Россия, Санкт-Петербург
Главная мебельная конференция
conf-fu.spb.ru

10 – 12 сентября 2023 г.
INDEX САУДОВСКАЯ АРАВИЯ – 2023
Выставка по дизайну интерьеров, мебели и отделке
Королевство Саудовская Аравия, Эр-Рияд
www.index-saudi.com

РОССИЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

28.02 – 03.03
2023
Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

МИР СТЕКЛА • MIR STEKLA

Expo Rating

Мир стекла

ПРОИЗВОДСТВО • ОБРАБОТКА • ПРИМЕНЕНИЕ

24-я международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла

www.mirstekla-expo.ru

Реклама 12+

При поддержке
МИНПРОМТОРГ РОССИИ
СОЮЗ СТЕКОЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
СОЮЗ ПРОЕКТИРОВЩИКОВ РОССИИ
НАЦИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Под патронатом
ТПП РФ

Организатор
ЭКСПОЦЕНТР

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

MEBELSHIK.BIZ

МЕБЕЛЬЩИК

ПОРТАЛ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛЕЙ

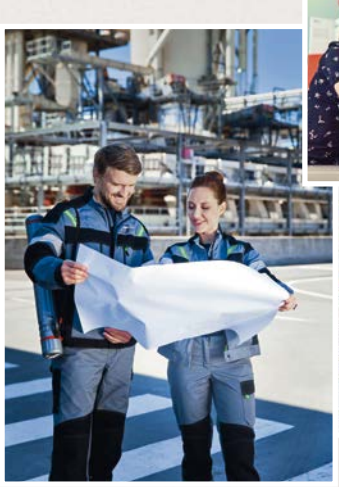
- *Актуальные статьи*
- *Новости мебельной отрасли*
- *Новости дизайна*
- *Новости лесной отрасли*
- *Новинки*
- *Выставки: график, новости, релизы*
- *Мероприятия: семинары, конференции, конгрессы*

Мебельщик Сибири

Мебельщик Юга

Офис: +7 383 352-35-05 Моб. +7 913-912-4-333
mebelsibsk@mail.ru 2144333@mail.ru

Работай с нами!



Компания «Кроношпан» — ведущий мировой производитель древесных плит и смежной продукции со 125-летней историей. Наша продукция используется повсюду — начиная с полов и мебели и заканчивая деревянными каркасными домами. Мы инвестируем в инновации с 1897 года. Наше интегрированное производство позволяет нам доводить до совершенства каждую деталь. Более 50 предприятий в 27 странах мира.

НАШИ ЛОКАЦИИ:

- Московская область (г. Егорьевск, г. Электрогорск),
- республика Башкортостан (г. Уфа),
- Калужская область (г. Людиново),
- Смоленская область (ст. Игоревская),
- Пензенская область (п. Чаадаевка).

Опыт работы в деревообрабатывающей, бумажной или химической промышленности приветствуется. Мы открыты для кандидатов, имеющих страсть к своему делу, высокую мотивацию и способность к эффективной и результативной работе.

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ И КОММЕРЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ:

- Директор по продажам
- Региональный представитель
- Главный бухгалтер
- Финансовый аналитик
- Менеджер по закупкам
- Менеджер по логистике
- Юрист

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЕРСОНАЛ:

- Начальник производства
- Руководитель технической службы
- Инженер-электроник
- Инженер-механик
- Инженер-строитель
- Инженер-химик

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ:

- Достойный уровень вознаграждения.
- Компенсацию аренды жилья иногородним кандидатам.
- Индивидуальную программу обучения с опытным ментором.
- Экспертную поддержку со стороны ТОП-менеджмента.
- Быстрый процесс принятия решения в рамках эффективной организационной структуры.
- Современную рабочую среду со всеми необходимыми ресурсами.

Если Вы готовы стать частью нашей амбициозной команды, ждем Ваше резюме по адресу: **HR@kronospan.ru**

Чтобы узнать больше о перспективах и возможностях, посетите наш сайт: **www.kronospan-worldwide.com**

Гарантируем конфиденциальность данных в процессе трудоустройства.