



№03 февраль 2021

**АРИКОН**  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЛК СИСТЕМЫ

## ВОДОРАЗБАВИМЫЕ КРАСКИ

*Экологично  
Безопасно  
Выгодно*



Тел: +7 (800) 707-45-12  
E-mail: lkm@ariconoil.ru  
[www.сирка.рф](http://www.сирка.рф)

**Sirca®**



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

# МЕБЕЛЬ

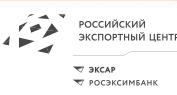
## ИНТЕРЬЕР ДИЗАЙН

22-26  
НОЯБРЯ 2021

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



При поддержке



При содействии



Под патронатом

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

Организатор  
**ЭКСПОЦЕНТР**



Реклама

12+

[www.mebelsib.biz](http://www.mebelsib.biz)

12+

Журнал «Мебельщик Сибири» №03 (308) февраль 2021 г.  
Учредитель: Ширяева Светлана Юрьевна  
Адрес редакции и издателя: 630033, г. Новосибирск  
ул. Оловозаводская, 47  
тел./факс: +7 (383) 352-35-05, 352-31-01  
E-mail: mebel@x1.ru

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

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

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»  
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 6а.  
тел. +7 (383) 334-02-70, [www.dealprint.ru](http://www.dealprint.ru)  
Подписано в печать: 24.02.2021 г.  
Дата выхода: 26.02.2021 г.  
Тираж 10 000 экземпляров.

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

# СОДЕРЖАНИЕ

## ПУБЛИКАЦИИ

НЕТТИНХПРИЕНДДС 2021	6
СТАРТУЕТ В МАРТЕ.....	6
НА БАЗЕ КРАСНОДАРСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ПЛАНЕТА СЕРВИС» ЗАРАБОТАЛ	
КОВОРКИНГ-ЦЕНТР ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ .....	7
МОЙКА МОЖЕТ БЫТЬ ЛЮБОЙ, ЕСЛИ ОНА FLORENTINA! .....	10
НАША ЗАДАЧА — ОБЕСПЕЧИТЬ	
ПРЕДПРИЯТИЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ 12	
КАК МАЛЫЙ МЕБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС В СИБИРИ	
ПРОТИВОСТОИТ КОНКУРЕНЦИИ	
СЕТЕВЫХ ГИГАНТОВ .....	20
ЗИМПЕЛЬКАМП: РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ	
ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ «УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ»	
ЗАКАЗЫВАЕТ НОВЫЙ ЗАВОД.....	25
ЛЕСНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО:	
ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ПЕРЕЗАГРУЗКА ОТРАСЛИ ..	26
В 2021 ГОДУ В РОССИИ МОЖЕТ	
ЗАКРЫТЬСЯ КАЖДАЯ ДЕСЯТАЯ КОМПАНИЯ ..	30
ВОДОРАЗБАВИМЫЕ КРАСКИ:	
ЭКОЛОГИЧНО, БЕЗОПАСНО, ВЫГОДНО.....	31
«ПЕРВАЯ МЕБЕЛЬНАЯ» ЗАПУСКАЕТ ЛИНЕЙКУ	
ЭКСПРЕСС-КУХОНЬ ЭКОНОМ-КЛАССА.....	42
НОВОСТИ ДИЗАЙНА .....	44
АКСЕЛЬ ВЕРВОРДТ: ДЕКОРАТОР, ДИЗАЙНЕР, МЕЦЕНАТ, АНТИКВАР.....	46
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ	
ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....	54



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

Илья Дмитриев  
**моб.: +7 953-808-76-43**

**Ответственность за достоверность информации, со-  
держащейся в рекламе, несут рекламодатели. Мнение  
редакции может не совпадать с мнением авторов.**

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ

СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. АНКЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ .....	59
--	----

## [ СЛОВО РЕДАКТОРА ]



орогие мебельщики,  
орогие друзья!



**Светлана Ширяева**, главный редактор  
журнала «Мебельщик Сибири»

Скоро наступит первый день весны, на горизонте — Международный женский день, и настроение у всех, наверняка, тоже весеннее. Спрос продолжает нас баловать, давая почувствовать, что мебель — то, что очень необходимо людям. Возможно, и к 8 Марта в качестве подарков будет матрас, банкетка, стул для работы или диван. Сегодня в покупках мебель занимает одно из важных мест, что дает возможность нам не просто заработать, а и ощутить, насколько полезным и важным делом мы занимаемся.

К сожалению, спрос сопровождается с осени проблемами с плитой, которые пока не дают выполнить компаниям тот объем заказов, который поступает. В этом номере мы поговорили с Тимуром Иртугановым, генеральным директором АМДПР, о том, что делается для удовлетворения спроса на плиту, и когда планируется стабилизация ситуации.

А еще мы ждем с нетерпением выставку Umids в Краснодаре в апреле и думаем, что в первом полугодии она станет самым значимым онлайн-мероприятием мебельной отрасли.

Всем хорошей теплой весны, удачи и успехов в работе!



# ФУРНИТУРА ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Ручки  
Петли  
Ящики

# Распродажа

итальянских мебельных фасадов из ценных пород дерева



Ботичелли



Караваджо



Эльвина



Наполи



Тициано



Везувио



Квадра Венге



Квадра Дуб

*Скидка 40%  
на всё!*

Акция действует  
с 11 января по 31 марта  
на все модели FIERAMOSCA

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

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

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



nois.ru  
 nois.su



МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНITУРА

РОССИЙСКАЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ  
КОМПАНИЯ

г. Смоленск, тел.: +7 (4812) 42-24-29  
[info@aldi04.ru](mailto:info@aldi04.ru) [www.aldi04.ru](http://www.aldi04.ru)

# НЕТТИХXPERIENCEDAYS 2021 СТАРТУЕТ В МАРТЕ



## НОВАЯ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМА

Стартуем в марте: начинаем обратный отсчёт до запуска мероприятия HettichXperiencedays. В 2021 году Hettich представит новые идеи и концепции для глобальных мегатрендов в совершенно новом, гибридном формате.

Глобальные тенденции меняют мир: в 2021 году компания Hettich представит больше решений для дизайна, функциональности и удобства — свежие, креативные идеи для больших и маленьких помещений, для комфортной жизни в городе на малой площади, для home-офисов, для магазинов и отелей. Таким образом, производители и дилеры смогут первыми найти решение для удовлетворения меняющихся потребностей своих клиентов.

## БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НОВОЙ ПЛАТФОРМЫ XDAYS

Программа Hettich-Xperiencedays будет работать в течение нескольких недель как «гибридная» программа по принципу «все включено». Во всем мире Hettich будет предлагать привлекательное и прогрессивное сочетание информации, вдохновения, элементов шоу и возможности обмена информацией. Мы искренне приглашаем наших клиентов и партнеров со всего мира принять участие в нашем мероприятии, какой бы способ они не выбрали, будь то виртуальная основа или посещение места проведения. Мы гарантируем соблюдение всех необходимых гигиенических норм и правил.

Партнеры и клиенты Hettich, которым пандемия не позволяет ознакомиться с нашим шоу-румом лично, не должны быть лишены этой возможности: при желании они могут ознакомиться со всей информацией на динамичной платформе HettichXperiencedays.

Любой посетитель, зарегистрировавшийся онлайн, получает эксклюзивный доступ ко всей информации на шести языках: бесплатно и круглосуточно. Платформа [xdays.hettich.com](http://xdays.hettich.com) включает различные модули, которые можно комбинировать разнообразными способами. При поддержке наших международных отделов продаж мы можем предложить индивидуальную программу для каждой целевой группы на протяжении всего мероприятия. Платформа HettichXperiencedays также позволит пользователям запланировать свое участие в мероприятиях и живых выступлениях, таких как презентации и семинары, в виртуальном формате.

## LET'S MOVE MARKETS

В этом году мы приглашаем всех партнеров и клиентов по всему миру на мероприятие HettichXperiencedays 2021, давайте объединяться и предлагать рынку различные мебельные решения. Запустив онлайн-регистрацию, Hettich немного приоткрывает «диджитал-дверь» для всех любознательных посетителей. Платформа [Xdays.hettich.com](http://xdays.hettich.com) не раскроет все свои се-



кretы раньше времени. Но когда HettichXperiencedays распахнет свои двери в середине марта, это станет новаторским событием в мебельной отрасли.

В этом году Hettich не примет участие в индустриальной выставке Interzum в Кельне. Компания выбрала новый безопасный формат общения — [Interzum@home](#). Компания Hettich всегда считала Interzum ведущей отраслевой выставкой. И мы очень надеемся, что в 2023 году Кельн снова сможет провести выставку в лучших условиях и с прекрасной посещаемостью.

**По материалам компании**

# НА БАЗЕ КРАСНОДАРСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ПЛАНЕТА СЕРВИС» ЗАРАБОТАЛ КОВОРКИНГ-ЦЕНТР ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ

Теперь у городских производителей мебели есть возможность значительно сократить производственные издержки, используя оборудование предприятия по производству фурнитуры и комплектующих «Планета Сервис» для выполнения всего производственного цикла или его части. Во время утреннего рабочего обзора коворкинг-центр посетил глава Краснодара Евгений Первышов.

«Это хороший пример развития предприятия, которое выросло из небольшого склада до масштабных цехов 100% цикла производства с собственной логистикой и торговыми залами. Руководство не собирается занимать нишу мелких производителей, а, наоборот, помогает снизить себестоимость работ, предоставляя свое оборудование, — у мебельщиков появляется время для привлечения новых клиентов», — написал Евгений Первышов в своем Telegram-канале.



Производственные помещения главе города показал генеральный директор ГК «Планета Сервис» Валерий Щекин. Предприятие предлагает более 3 тыс. наименований мебельной фурнитуры, столешницы (более 80 цветов) и древесные материалы — ЛДСП, ДВП, МДФ, ХДФ.

В 2004 году завершилось строительство склада и головного офиса предприятия на территории более 8 тыс. кв. м. В 2015 году приобретено и запущено высокоточное оборудование для распила, кромления и присадки листового материала, которое используется для выполнения основных технологических процессов мебельного производства. С 2018 года на предприятии работают конструкторы, которые помогают заказчикам проектировать мебель по эскизам, получая полностью готовую техническую документацию для дальнейшего производства изделий.

«Решение о создании коворкинг-центра для кубанских мебельщиков мы приняли в 2020 году. Готовы предоставить возможность значительно сократить производственные издержки, а также сопровождать юридически. С нашей стороны мы гарантируем высокое качество изделий и широкий ассортимент материалов и фурнитуры. Сейчас готовим большое помещение, где в дальнейшем оборудуем большой торговый зал, в котором резиденты смогут выставлять свою готовую продукцию», — отметил Валерий Щекин.

Глава города предложил руководителю предприятия рассмотреть возможность участия в производстве мебели для школ и детских садов города.

«Считаю, идея отличная. В планах на ближайшие годы — строительство десятков социальных объектов, поэтому перспектива долгосрочная. Сегодня мы часто сталкиваемся с проблемами в части поставки, когда имеем дело с производителями из других регионов, поэтому будет надежнее производить всю необходимую мебель в городе», — отметил Евгений Первышов.

ГК «Планета Сервис» была образована в далеком 1995 году. С 1997 года одним из основных партнеров группы компаний «Планета Сервис» являлся

Волгодонский комбинат древесных плит. В дальнейшем в число партнеров вошли такие предприятия, как Egger, Kronospan, Rehau, Castamoni, «Изоплит», «Кедр», Samet и другие.

Сегодня компания активно развивается в направлении продаж уже готовой мебели — в ассортименте представлена мебель как импортного, так и российского производства, в том числе фабрик Краснодарского края.

В автопарке ГК «Планета Сервис» грузовые автомобили как сверхмалой тоннажности, так и большегрузы, позволяющие оперативно доставлять различные по объему и весу грузы по территории края и в другие регионы страны. Автопарк ежегодно обновляется за счет собственных средств и лизинговых программ.

**По материалам Интернет-изданий**

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

RL(03)08 00 096 АНТРАЦИТ

RL(28)24 00 192 АНТРАЦИТ

RL(07)15 00 000 128 АНТРАЦИТ

RL(17)21 00 128 АНТРАЦИТ

RL(01)03 05 192 АНТРАЦИТ

RL-01 05 00 288 АНТРАЦИТ

RL-01 04 00 320 АНТРАЦИТ

RL(29)25 00 160 АНТРАЦИТ

RL(06)10 00 000 288 АНТРАЦИТ



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



**Россий**  
НОВЫЕ  
РЕШЕНИЯ

# TOPZERO<sup>®</sup> ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МОЙКИ

## ИЗ КАМНЯ

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



## ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ

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



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

**topzero.ru**

# МОЙКА МОЖЕТ БЫТЬ ЛЮБОЙ, ЕСЛИ ОНА FLORENTINA!

История возникновения искусственных композитных материалов восходит к истокам цивилизации, когда человек начал сознательно конструировать новые материалы.

Первые упоминания о саманных кирпичах можно найти в Библии. В Египте и Месопотамии строили речные суда из тростника, пропитанного битумом (прототип современных маломерных судов из стеклопластиков). Изготовление мумий в Египте можно считать первым примером ленточной намотки ткани,



пропитанной смолой. В Древней Индии деревянные стволы пушек обматывали лианами, а также пропитывали смолами, которые отверждались месяцами, однако, дальность и точность стрельбы из такого орудия, лёгкость его транспортирования давали неоспоримое преимущество.

Ярким примером эффективного применения композитов уже в средние века является использование в войсках Чингисхана (а позже и в Европе) двухслойных конструкций лука, наружная и внутренняя части которого были изготовлены из различных пород древесины и затем склеены.

Настоящий бум в современном материаловедении начался ближе к середине XX столетия.

Сейчас уже трудно найти области применения, где не используется продукция из композитов: это строительные конструкции, материалы, корпуса ракет и кабины высокоскоростных поездов, крылья самолетов и лопасти вертолетов, лыжи и яхты и многое другое.

В 1978 г. немецкая компания Schock начала производство первых композитных моек.

В 1982 г. в научном центре ВЭИ, г. Москва, группой ученых, куда входили и нынешние сотрудники

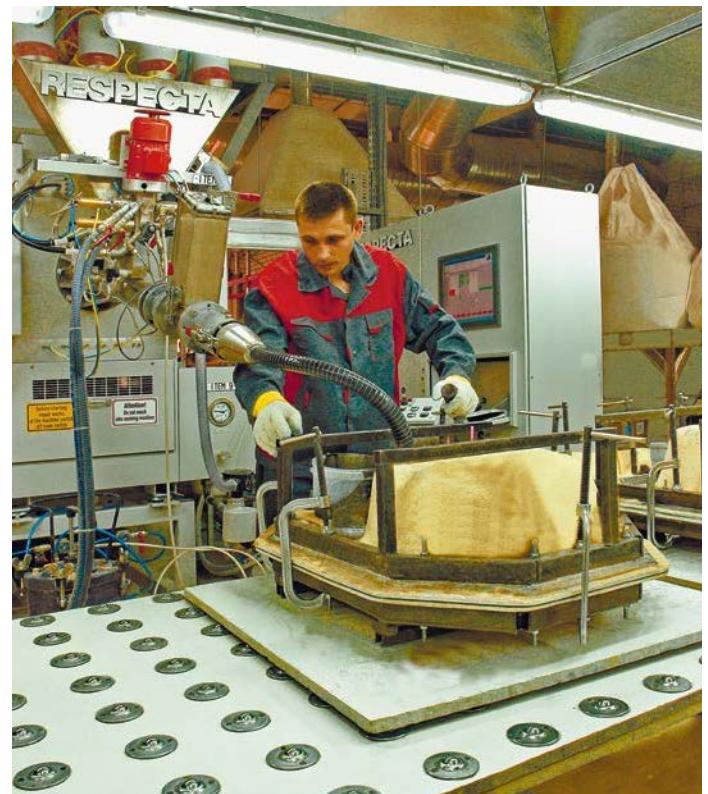
компании «Флорентина», была завершена работа по созданию композитной системы электроизоляции высоковольтных двигателей (опубликовано в журнале «Электротехника» в 1984 г.), которая успешно применяется и в настоящее время.

Казалось бы, а что общего между этими событиями? Мир композитов глобален и интенсивно развивается во всех областях науки и техники, и в нем есть место специалистам различных направлений. Полимеркомпозиты — материалы, где в качестве связующего или непрерывной фазы используется полимер, — в настоящее время широко используются для производства моек. «Флорентина» — это синтез российской научной школы композитных материалов, новых технологий и современного дизайна.

Наверное, нет ни одного дома, ни одной квартиры, где не использовалась бы мойка. Может не быть кухни или мебели для ванной комнаты, но мойка есть всегда! И это сравнительно небольшое изделие должно быть красивым и функциональным. В своем роде, она — центр притяжения на кухне.

Сейчас «Флорентина» — единственная компания в мире, которая производит все классы композитных моек:

— на основе молотых мраморов и полиэфирных смол (моек DR.GANS);





— на основе кварцевых песков и акриловых полиэфирных смол (мойки Florentina);

— на основе кварцевых песков и акриловых смол (мойки MOYVIK).

Перефразируя небезызвестное высказывание Генри Форда, можно сказать, что

«мойка может быть любой, если она Florentina».

Ведь теперь, помимо композитных моек, Florentina — это мойки из нержавеющей стали, комбинированные мойки серии Комби, где верхняя часть выполнена из композита, а чаша — основная рабочая поверхность — из нержавеющей стали, смесители и многое другое.

В 2020 г. мы приступили к масштабному проекту по созданию нового, уникального в своем роде автоматизированного производства мощностью 1 млн. изделий в год. Ориентировочный срок ввода в эксплуатацию — сентябрь 2021 г. Ждем наших партнеров и друзей компании на открытие.

Мы работаем для Вас!

**Мы находим практические решения, отвечающие Вашим потребностям. Ваше удовольствие — наша цель. Мы — «Флорентина»!**

Представительство в г. Новосибирске:  
площадь Карла Маркса, 7  
Бизнес-центр «Сан Сити», оф. 806  
+7 (383) 383-57-73  
[florentina@florcom.ru](mailto:florentina@florcom.ru)  
[#florcomru](#)  
[www.FLORCOM.RU](http://www.FLORCOM.RU)



«Дом — это наш мир, и в нем должно быть уютно, должно быть удобно, только тогда хочется в него возвращаться. Моя кухня до сих пор не идеальна, и работа над ней продолжается. Я люблю радовать себя новыми приобретениями — все возможные кухонные приспособления экономят драгоценные минуты нашей жизни! Мойка — оазис с водой, центральное место в пространстве кухни. Красивая, функциональная мойка Florentina из кварцевых композитов делает пребывание на кухне удовольствием улучшает настроение».

Юлия Высоцкая



# НАША ЗАДАЧА – ОБЕСПЕЧИТЬ ПРЕДПРИЯТИЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ

ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ (АМДПР) ИРТУГАНОВЫМ ТИМУРОМ РАВИЛЬЕВИЧЕМ

**2020 год был довольно сложным и сравнивать его с какими-то периодами из прошлого в мебельном бизнесе практически невозможно. Весь год рынок находится в стрессовом состоянии — от закрытия всех торговых точек и падения продаж до абсолютно бешеного спроса, с которым оказалось справиться не так-то просто.**

## **Как вы на сегодня оцениваете итоги по продажам мебели в 2020 году?**

Провал весной и, начиная со 2-ой половины июня, — бурный рост. Пика этот рост достиг в августе-сентябре, а к октябрю рост достиг максимальных значений по сравнению с 2019 годом. Именно это позволило превысить показатели роста по сравнению с 2019 годом на 8%. Ассоциация практически всегда ежегодно подводит итоги по объемам производства мебели в денежном выражении и сравнивает их с итогами предыдущих лет. Так вот 2020 год в денежном выражении дал прирост по отношению к 2019 году 8,2% по оперативным данным Росстата. Мы понимаем, что в предыдущие годы это происходило не только за счет увеличения количества продаваемой мебели, но и за счет ее подорожания. Но что интересно: если все предыдущие годы рост производства в денежном выражении опережал рост производства в натуральном выражении, то в 2020 году картина поменялась — рост в денежном выражении на 8,2 % оказался заметно ниже роста продаж мебели в натуральном выражении, который составил 15,7%. Это показывает, что спрос на мебель значительно увеличился относительно предыдущих лет, особенно во втором полугодии, но при этом покупатели в России выбирали более дешевую мебель, т. е. потратили денег несколько больше, но еще больше продажи выросли количественно.

Понятно, что покупательская способность населения не выросла, а спрос после двухмесячного сидения дома увеличился сильно.

## **Дефицит плиты, о котором говорили на онлайн-конференции в ноябре, похоже, продолжает расти и стабилизации ситуации пока не видно.**

**Как вы считаете, когда наступит стабилизация и какие реальные шаги делаются в этом направлении?**

Совсем недавно, 18 февраля, прошло большое совещание в Минпромторге с привлечением всех заин-



**Генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) Иртуганов Тимур Равильевич**

тересованных сторон. Были приглашены крупнейшие производители плит, такие как ЭГГЕР, «Кроношпан», Kastamonu, ЧФМК, «Томлесдрев», Увадрев и др., ряд мебельных предприятий («Ангстрем», «Первая мебельная» и др.), несколько представителей региональных администраций, представители мебельной Ассоциации Республики Дагестан, Департамент промышленности Краснодарского края и т. д.

Рассматривали всю ситуацию, сложившуюся на рынке, выслушивали доводы мебельщиков, особенно в связи с предполагаемым включением ЛДСП по постановлению правительства 877 «Продукты, имеющие стратегическое значение для экономики». Это постановление не накладывает никаких ограничений на продукты, но, учитывая сложившийся сегодня дефицит плитных материалов на внутреннем рынке при том, что увеличились объемы экспорта, внимание государства понятно, и есть вероятность того, что последует временный запрет на экспорт ДСП. Многие производители плиты считают эту меру чрезмерной, но действительность такова. И Ассоциация, и Минпромторг постоянно следят за развитием ситуации.

**Как вы оцениваете на сегодня объемы экспорта и поможет ли временное закрытие экспорта, которое недавно предложили в Минпромторге, решению вопроса?**

**Коснется ограничение экспорта только ЛДСП или МДФ тоже? И не говорят ли цифры о том, что сложился стабильный дефицит плиты, и есть необходимость в строительстве и запуске еще одного завода на территории России?**

Закрытие экспорта на товар, который давно уже имеет профицит на внутреннем рынке, выглядит неоднозначно. Плиты совершенно точно производится у нас больше, чем потребляется. Единственное исключение — 2020 год, потому что в 1 полугодии спрос на плиту был минимальным в отличие от последних 10 лет, в отдельные месяцы потребление плиты сокращалось практически в 1,5 раза. Весной не были созданы товарные запасы для периода высокого спроса, а это как-то помогло бы решению проблемы. Уход с рынка примерно 5,5% объема производства плиты в лице «Русского ламината» усугубил ситуацию. Также объемы производства плиты весной сократились значительно, примерно на 1 млн куб. м, что в разные периоды составило от 30 до 46%. Если брать общую цифру по году, то объем производства плиты снизился в 2020 году на 15%. Именно этих процентов не хватило осенью для того, чтобы компенсировать спрос. При этом производство мебели, начиная с июля, превышало всю динамику предыдущих лет. Понятно, что при таком раскладе производители плиты оказались в сложной ситуации. Многие весной даже были вынуждены на какой-то период останавливать производство. Не имея заказов весной на внутреннем рынке, плитные компании были вынуждены искать сбыт в экспортных поставках, и это понятно. Естественно, они дальше должны были выполнять их в течение всего года. Никто не мог спрогнозировать взрывообразный спрос осенью. Некоторые мебельщики говорят: «Как же нельзя было спрогнозировать?». Но, хочется спросить, где же они такие умные были весной, когда можно было плиту за бесценок покупать про запас. Они точно также сидели, закрыв производства и опасаясь к осени худших сценариев. Как правило, так думают те предприятия, у которых у самих горизонт планирования не более месяца. В ряде центральных СМИ прошла информация со ссылкой на данные яко-

бы Минпромторга, что от нехватки плиты страдает только рынок мелких мебельщиков, а у крупных с наличием все хорошо. Это полная ерунда. Ассоциация специально мониторила ситуацию: от нехватки плиты в равной степени страдают практически все — и крупные, и мелкие предприятия. Большинству предприятий не хватало минимум 30% плиты от того, что они получали.

На сегодня у мелких производителей мебели сейчас уже наблюдается спад заказов в отличие от крупных, у которых заказы расписаны еще на несколько месяцев вперед, и у них дефицит плиты как раз более ощутим сейчас.

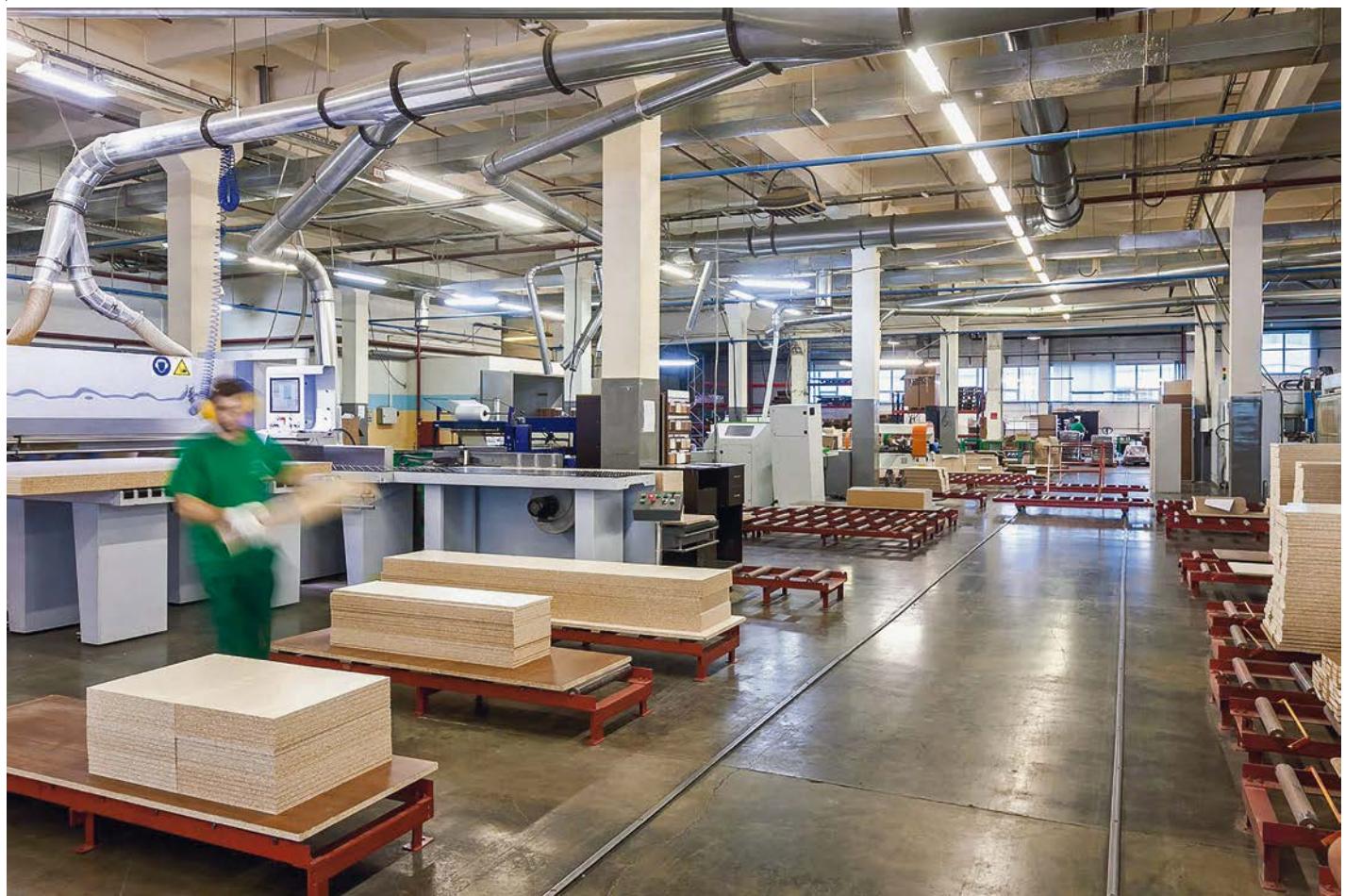
При этом у нас весной динамика продаж мебели и, соответственно, производства мебели, и, соответственно, покупки плит внутри России в феврале-марте заметно снижалась. Сейчас мы пока не видим этого, но снижение объемов по заказам, тем не менее, фиксируется плитными компаниями. Мы надеялись, что уже к концу февраля ситуация разрешится. Пока мы можем говорить о том, что сейчас период ожида-

**«МЫ ДОЛЖНЫ ПРИВЛЕКАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОИЗВОДСТВО ДСП. А КАК ПРИВЛЕКАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ЕСЛИ МЫ ХОТИМ ЗАКРЫТЬ ЭКСПОРТ? ЕСЛИ НА РЫНКЕ ПРОФИЦИТ, А ЭКСПОРТИРОВАТЬ НЕЛЬЗЯ, НИ ОДИН ИНВЕСТОР НЕ ПРИДЕТ И НЕ БУДЕТ ОТКРЫВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МОЩНОСТИ».**

ния стабилизации и выравнивания сроков поставок — это апрель. К этому моменту предприятия надеются стабилизировать ситуацию и сроки отгрузки плиты вывести на нормальный рабочий уровень. Обычно в весенний несезон большинство плитных производств останавливалось и ставило оборудование на профилактику. В текущем году предприятия этого делать не будут, т. е. весной общий объем производства сохранится на 100%. Появились серьезные основания говорить о том, что в ближайшее время заработают заводы, принадлежавшие «Русскому ламинату».

И в этой ситуации надо говорить не о закрытии экспортных поставок, потому что подобная мера даст краткосрочный эффект. Что мы получим? Да, в течение нескольких месяцев рынок полностью насытится, но профицит по-прежнему никуда не исчезнет.

Мы не можем с уверенностью говорить о том, что спрос на мебель сохранится в прежнем объеме: здесь возможен эффект хлыста, когда спрос идет очень активно, а потом снижается не просто до прежнего уровня, а следует сильный спад. Плитные предприятия в такой ситуации вновь будут вынуждены сокращать объемы производства, и мы опять к осени получим историю с нехваткой плиты. Нам надо увеличивать объемы производства плиты в России,



чтобы и в высокий сезон ее хватало. Мы должны привлекать дополнительные инвестиции в производство ДСП. А как привлекать дополнительные инвестиции, если мы хотим закрыть экспорт? Если на рынке профицит, а экспорттировать нельзя, ни один инвестор не придет и не будет открывать дополнительные мощности. Таким образом главную задачу по увеличению объема плиты на рынке мы не решим, а поставим на ней крест. При этом существует минимум 2 проекта по увеличению объемов производства плиты: это компания Kastamonu, которая в 2022 году собиралась вводить новые мощности по производству ДСП в России; это компания «Увадрев», в которой запланировано к 2023 году серьезное увеличение мощностей. Также не надо забывать и о других компаниях, которые нацелены на увеличение объемов производства.

Таким образом, меры, связанные с закрытием экспорта плит, негативно скажутся не только на производителях плиты, но и на производителях мебели: объемы производства мебели растут, плиту придется в таком случае импортировать; мы придем к росту доли импорта плитных материалов.

**В ряде статей в прессе много говорится о необходимости запуска заводов «Русского ламината». Что вы можете рассказать об этом? Какова на сегодня ситуация, ведь право требования долга перешло к ООО «Кроношпан», а ФАС запретила «Кроношпану» работать на предприятии?**

На заседании 18 февраля присутствовали и представители «Русского ламината», а также представители ФАС. Сейчас назначен кризисный управляющий, который занимается вопросами компании.

С марта месяца возвращается в строй завод по производству древесных плит «Прогресс» в Сергиевом Посаде, принадлежавший ранее «Русскому ламинату». Компания «Слотекс» взяла завод в аренду, обещает уже во 2-ой половине марта начать поставки плиты.

В апреле месяце по решению суда должно произойти окончательное решение в отношении Игоревского завода в Смоленской области, также принадлежавшего «Русскому ламинату». Есть надежда, что в мае-июне эти мощности заработают, и эти объемы также появятся на рынке. Нам надо, чтобы эти заводы заработали, так как год ихостоя слишком дорого обошелся мебельной отрасли, а кто ими будет владеть, давайте оставим право решать тем инстанциям, которые за это отвечают.

Многие специалисты рынка отмечают, что буферные склады по хранению запасов плиты, о которых говорилось в том числе и на конференции в ноябре прошлого года, — это то, чем в итоге никто не будет заниматься.

Не будем забывать, что у нас, по официальным данным ФНС, 45,5 тыс. мебельных производств в

России. Если даже некоторые из них дублируются или уже закрылись, то уж 25 тыс. производителей мебели есть точно. Из этих 25 тыс. 95% — это мелкий бизнес. Каким образом они могут позволить себе создавать межсезонные запасы, платить деньги за складирование в достаточных объемах? При этом у них горизонт планирования не год, у них горизонт планирования месяц и нет ни средств для вложения в плиту на год вперед, ни на покупку и строительство таких складов. Отдельные крупные предприятия могут себе это позволить, и они это делают. Это отдельный вопрос, которым, безусловно, надо заниматься. 18 февраля как раз крупное предприятие «Ангстрем», которое самостоятельно решает эти вопросы, задало вопрос Минпромторгу: что делать малым производителям в этой ситуации, и почему бы государству, если оно проявило внимание к мебельной промышленности, не предоставить какие-то инструменты господдержки мебельному производству, в том числе, субсидирование по кредитам на создание межсезонных запасов. В этой ситуации, если говорить о беспроцентных займах на закупку плиты, наверно, многие предприятия могли бы себе позволить купить плиту по невысокой цене в марте-апреле с тем, чтобы не покупать ее втридорога в августе-сентябре.

**«Я БЫЛ БЫ ТОЛЬКО РАД, ЕСЛИ БЫ РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТОРЫ МАССОВО ВЛОЖИЛИСЬ В СОЗДАНИЕ ПЛИТНЫХ ПРОИЗВОДСТВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И НА РАВНЫХ КОНКУРИРОВАЛИ С ТАКИМИ ГРАНДАМИ, КАК KRONOSTAR, KRONOSPAN, EGGER И KASTAMONU».**

**15 января ТАСС опубликовал материал о дефиците ЛДСП, где сообщил:**

«По словам Валецкого (Максим Валецкий, председатель совета директоров компании Mr.Doors), в России функционируют отечественные производители плит, однако основные игроки на рынке — филиалы крупных западных концернов, например, Egger, Kronospan. «Все решения принимаются в штаб-квартирах в Германии или Австрии. И там они руководствуются какими-то глобальными соображениями, а рост российского рынка мебели для них — дело десятое. Ситуация на рынке ДСП — это следствие такого несовершенного принципа управления», — убежден предприниматель».

**Насколько вы согласны с данным утверждением и как можете прокомментировать данный подход.**

С большим уважением отношусь к компании Mr.Doors и лично к господину Валецкому. Максим, привет!

Это его личное мнение. Никакая статистика — ни данные ФТС, ни данные Росстата — не подтверждает его мнение, что заговор «темных сил» в европейских штаб-квартирах лишил российских мебельщиков плиты. Объемы экспорта в эти страны не увеличились. С

моей точки зрения, мы должны быть благодарны иностранным инвесторам. Именно благодаря их вложениям в свое время Россия потеряла зависимость от импортных поставок ДСП, и сейчас рынок обеспечен плитой. Ситуация 2020 года форс-мажорная — по ней об общем положении дел на рынке в последние 10 лет судить нельзя. Напомню, что в 2019 году на внутреннем рынке ДСП был абсолютный провал, плитные компании серьезно снижали цены, чтобы хоть как-то ликвидировать излишки плиты, и шли на любые экспортные поставки.

Я был бы только рад, если бы российские инвесторы массово вложились в создание плитных производств на территории России и на равных конкурировали с такими грандами, как Kronostar, Kronospan, Egger и Kastamonu.

**«Кроношпан» объявил о создании на площадке в Башкирии мебельного кластера, где с ЛДСП у мебельщиков проблем возникать не будет. Есть ли намерения у отдельных членов ассоциации открыть производство в данном мебельном кластере?**

Действительно, компания «Кроношпан» предлагает мебельщикам уже давно на своих площадках и в Башкирии, и в Московской области развивать мебельные кластеры. Это, безусловно, имеет ряд преимуществ, в том числе решение вопроса об упомянутом ранее межсезонном складировании плиты. Господин Курбаншо отдельно говорил, что в этой ситуации предприятие может проплачивать вперед, а плита для мебельщиков бесплатно будет храниться на складах «Кроношпана». На мой взгляд, в этом предложении есть ряд плюсов. Дело бизнеса — правильно оценить все перспективы этих бонусов. Возможностей для бизнеса сейчас много: создаются территории опережающего развития, особые экономические зоны с рядом налоговых и прочих преференций, сами плитные производства этим пользуются, как, к примеру, компания Kastamonu в ОЭЗ Алабуга.

**Насколько, по-вашему, в среднем вырастет цена на ЛДСП и как скоро наступит стабилизация? Какие еще действия предпринимает АМДПР в данном направлении?**

Если воспользоваться системой аналитики SAP BusinessObjects Lumira, которая дает достаточно объективные данные, можно проследить динамику цен на ДСП и ЛДСП. Когда называют рост стоимости на плитные материалы на 50%, сравнивают нижнюю точку по году, что, на мой взгляд, не совсем справедливо. Мы не будем забывать, что плита в течение первого полугодия прошлого года сильно падала в цене. Да, рост во втором полугодии превысил все мыслимые ожидания. По декабрю цифра действительно впечатляющая — рост составил более 40%. При этом, если мы сравниваем январь и декабрь 2020, то рост цен по ДСП — 30%, а не 50%, а рост цен по ЛДСП — 20%. Повторюсь — это объективные данные. Речь здесь идет об отпускных ценах на предприятиях. Если пред-

приятия, устраивая аукционы, сами перекупают плиту в тридорога, а такие прецеденты зафиксированы, то понятно, что это цены накрученные. К тому же, если сравнить цены декабря 2020 года с январем 2019, то рост составит уже не 30%, а 20. То есть плита в январе 2019 г. стоила на 10% дороже, чем в январе 2020 г. И это тоже зафиксированные объективные данные.

**В 2019-2020 гг. Ассоциация занималась вопросом включения в ипотеку и обязательной сдачей стандартного жилья с мебелью. На сегодня такой крупный застройщик как ГК «ПИК» объявил об открытии собственного мебельного производства для своих новостроек. Могут и еще ряд крупных застройщиков пойти по такому же пути. Насколько это составит серьезную конкуренцию крупным производителям мебели?**

Это, безусловно, серьезный кусок рынка. Если компании-застройщики, а пока у нас такой информации нет, массово начнут открывать крупные мебельные производства, то, с одной стороны, пойдет речь о развитии мебельных производств в России, что выгодно для конечного покупателя: вырастет конкуренция, более стабилизированным станет ценовой рынок. Также это позволит выпрямить немногую сезонность по закупкам плиты, и, возможно, плитные предприятия сами откажутся от экспорта. На конференции 18 февраля они в один голос говорили, что им экспортные контракты не нужны, если бы внутренний рынок потреблял те годовые объемы, которые они производят.

В целом, открытие таких производств усилит конкуренцию на рынке мебели.

На мой взгляд, компаниям-застройщикам проще и выгоднее договариваться с уже существующими крупными мебельными предприятиями, потому что создание крупного мебельного производства даже под готовый рынок — это очень сложное затратное дело, которое требует больших вложений на достаточно долгий период. И мгновенно эти мощности на рынке не появятся — нужен квалифицированный персонал, нужны налаженные связи по закупкам, и это при том, что часть производственных мощностей на мебельном рынке в России простирается.

**Весомую долю на рынке занимают мелкие мебельщики, работающие с дилерами.**

Какая-то часть таких компаний, по данным АМДПР, работают в серую или в черную. Представители крупных фабрик предлагают создать ситуацию, при которой данные компании в таком режиме работать не смогут. Какие действия в данном направлении на сегодня предпринимаются?

Нас запутали средства массовой информации в вопросе терминологии по поводу работы теневого рынка. Употреблялись термины «контрафакт», «нелегальное производство», «серое производство». Это все немножко о другом.

При этом ни Ассоциация, ни входящие в нее крупные предприятия никогда не отождествляли малый мебельный бизнес с теневым. Мы прекрасно знаем, как никто, что многие теневики — это давно уже не малый бизнес, это вполне крупные предприятия, получающие зарплаты в конвертах, по-прежнему осуществляющие большинство закупок за наличный расчет, по-прежнему пользующиеся любыми схемами для ухода от налогов.

Более того, в Ассоциацию входят небольшие предприятия, которые работают абсолютно прозрачно. В принципе, довольно много малых предприятий мебельного рынка не используют никаких серых схем.

Поэтому совершенно точно знака равенства между этими понятиями нет. Тем не менее, теневой сектор производства существует, это не сказка и не миф, о нем говорят сами мебельщики, даже не входящие в Ассоциацию. Борьба с ним — это, в первую очередь, задача государства. Одна из функций государства — защита ответственного бизнеса, того, который платит налоги. Если государство попустительствует теневикам, заведомо ставя тех, кто на него работает, в неравные условия, это вина государства. У государства есть все инструменты, чтобы бороться с подобными вещами, и не закручиванием гаек, что мешает как раз тем, кто платит, а именно выводом из тени тех, кто не готов работать честно.

**Высокий спрос на комплектующие российского производства на внутреннем рынке вызвал дефицит сырья. Подключалась ли Ассоциация к решению этих проблем?**

Мы в течение сентября-декабря дважды инициировали в Минпромторге большие межведомственные совещания — департамент металлообработки и департамент ЛПК. Основная проблема для развития производства фурнитуры на территории РФ — это дорогой металл. Зачастую цена его на внутреннем рынке значительно выше, чем импортные цены для конкурентов, производящих фурнитуру за рубежом. Мы с абсурдными ситуациями сталкивались уже во 2 полугодии 2020 года, когда отечественным производителям фурнитуры не хватало металла, и мебельные предприятия аналогичный товар были вынуждены покупать дороже за рубежом. Ситуация бредовая. Сейчас создана рабочая группа под руководством статс-секретаря заместителя министра Виктора Евтухова по решению этого вопроса.

Да, одна из задач — увеличение производства на внутреннем рынке. Будем смотреть, как исправлять ситуацию. К сожалению, до 95% используемой фурнитуры на внутреннем рынке — это импортная фурнитура. Годовые объемы поставок фурнитуры в Россию достигают 400 млн долларов по данным ФТС. Создание производства в России высокотехнологичной функциональной фурнитуры, выдвижных и подъемных механизмов — сложная и вряд ли рентабельная



история. Но вопросы тех, кто производит простую недорогую фурнитуру в России, мы стараемся решать.

**Как сегодня меняется присутствие на российском рынке импортной мебели? Что сделано Ассоциацией?**

Ассоциация, как одну из основных своих задач, рассматривает защиту внутреннего рынка от недобросовестного импорта — я имею ввиду и конкуренцию по ценам, и качество, и прочее.

В 2020 году из-за пандемии это прошло незамеченным, но нам удалось пролонгировать постановление Правительства РФ № 616 «Об установлении запрета на допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд, а также промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок для нужд обороны страны и безопасности государства», куда входит и различная мебель.

Также удалось добиться меры по квотированию закупок мебели госкомпаниями и госкорпорациями (ФЗ №223), теперь минимум закупок мебели должны осуществляться у отечественного производителя. Это 2 гигантских рынка, которые нам удалось защитить, и это на всех, даже на тех, кто не участвует в торгах, должно оказаться благоприятно.

**Какие аналитические данные, помимо Росстата, используете? С какими аналитическими агентствами работаете?**

Мы очень ценим сотрудничество с агентством «Экспресс-обзор», со Светланой Федоровой. На наш взгляд, это совершенно блестящий специалист с очень качественным материалом. То, что касается данных самой Ассоциации, у нас есть в распоряжении данные Росстата, у нас есть доступ к данным ФТС, Минпромторга.

Эта информация нам необходима для понимания ситуации, а не для каких-то глубоких аналитических исследований.

**Растущий дефицит комплектующих, рост цен на материалы и фурнитуру ведет к серьезному росту цен на мебель. Как по-вашему, насколько вырастет цена на мебель и как изменится рынок вследствие этого. Какие перспективы у рынка мебели в 2021 году?**

Человек предполагает, а Бог располагает. Все наши планы годовой давности кажутся сегодня смешными и нелепыми, поэтому остерегусь высказываться о каких-то перспективах. Мебель, к примеру, должна была подорожать, но статистика показывает, что условная единица мебели подешевела за 2020 год, несмотря на все перипетии — на инфляцию, на рост цен на комплектующие, на высокий спрос. Поэтому прогнозы давайте оставим аналитикам и маркетологам. Наша задача — обеспечить предприятиям возможность работать.

**Беседовала Светлана Ширяева**



# СТЕКЛО КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ ШКАФОВ-КУПЕ

Комплектующие  
для шкафов-  
купе



## MODERN COUPE

Ф А Б Р И К А  
РАЗДВИЖНЫХ ДВЕРЕЙ

# НОВЫЙ ЗАКРЫТЫЙ ПРОФИЛЬ KR 130

цвет:  
**СОФТ ТАЧ  
БЕЖЕВЫЙ**

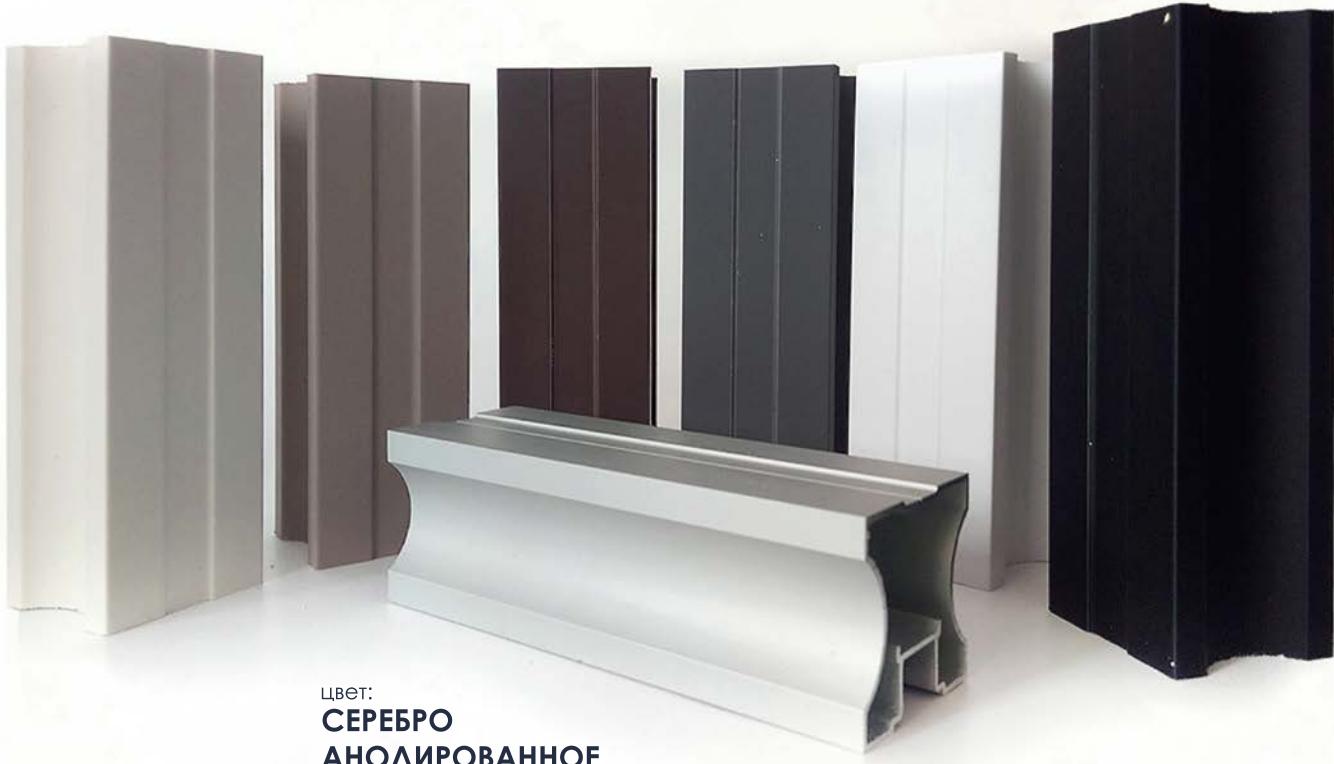
цвет:  
**СОФТ ТАЧ  
КАПУЧИНО**

цвет:  
**СОФТ ТАЧ  
ШОКОЛАД**

цвет:  
**СОФТ ТАЧ  
СЕРЫЙ**

цвет:  
**СОФТ ТАЧ  
БЕЛЫЙ**

цвет:  
**СОФТ ТАЧ  
ЧЁРНЫЙ**



**Удобная ручка-профиль, специально разработана для системы шкафов-купе «РАМИР». Используется при сборке фасада шкафа.**

Особенности:

- Благодаря оригинальной конструкции гарантирован удобный захват. Дверь легко приводится в движение одной рукой.
- Профиль-ручка отличается долговечностью и практичностью.
- Крепежные элементы скрыты от глаз после сборки.
- Не требуется предварительная разметка перед монтажом.
- Профиль плотно, без зазора, прилегает к поверхности ДСП/ЛДСП/МДФ.
- Представлена в 7 цветах.

**БЕСПЛАТНАЯ ЛИНИЯ 8-800-200-52-13**

г. Новосибирск:

ул. Сибиряков-Гвардейцев, 49/2  
modern\_kupe@inbox.ru  
8 (383) 353-52-13  
8 (383) 344-97-99

г. Кемерово:

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

НОВЫЙ ОФИС:

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

Весь ассортимент продукции представлен на нашем сайте **MODERN-COUPE.RU**  
Конструкторы фасадов шкафов-купе и кухонных фартуков: **КОНСТРУКТОР54.РФ**

# КАК МАЛЫЙ МЕБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС В СИБИРИ ПРОТИВОСТОИТ КОНКУРЕНЦИИ СЕТЕВЫХ ГИГАНТОВ



Пандемия застала мебельную отрасль на стадии роста: на протяжении последних нескольких лет рынок мебели в России активно развивается. И, хотя в период действия жестких ограничений многие розничные магазины работали с минимальной рентабельностью, а некоторые производства были вынуждены приостановить свою работу, ритейлеры отмечают, что сейчас на рынке наблюдается оживление спроса.

Вместе с Ольгой Поповой, руководителем макроКатегории «Обустройство, дом, дача» в компании «АвтоВ» и предпринимателями из Сибири, которые работают в мебельном сегменте, разбираемся, как малому бизнесу удается конкурировать с крупными сетями и находить возможности для развития даже в кризисное время.

## КЛЮЧЕВЫЕ ИГРОКИ: КОМУ ПРИНАДЛЕЖИТ МЕБЕЛЬНЫЙ РЫНОК

По оценке РБК, уже в 2018 году объем мебельного рынка в России составил 439 млрд рублей. Значи-

тельная часть рынка поделена между крупными игроками, в числе которых:

**IKEA  
HOFF  
МНОГО МЕБЕЛИ  
ASKONA  
ОРМАТЕК  
ШАТУРА  
LAZURIT  
МАРИЯ  
СТОЛПЛИТ  
АНГСТРЕМ**

Российский рынок мебельной продукции — высококонкурентный. По данным Ассоциации мебельных и деревоперерабатывающих предприятий России, в России насчитывается 61,9 тыс. мебельных магазинов, шоурумов и специализированных салонов. В каждом сегменте есть игроки, которые специализируются на продаже тех или иных видов товара. Кроме них есть компании, в ассортименте которых можно найти абсолютно любой предмет мебели, благодаря чему, посетив один магазин, потребитель может полностью обустроить свое жилище. Всем знакомы выставочные интерьеры IKEA, где покупатель может найти готовые решения для спальни, гостиной, кухни и других комнат.

В сторону диверсификации товарного ассортимента движутся многие игроки рынка. Например, компания Askona, получившая широкую известность благодаря производству и продаже матрасов, предлагает потребителю не только товары для комфорtnого сна, но и корпусную мебель для спальни, а также мягкую мебель. В ассортименте известного производителя кухонной мебели «Мария» можно найти шкафы и мебель для ванной комнаты.

Малый и средний мебельный бизнес составляют значительную часть от общего числа мебельных компаний на российском рынке. Часть из них занимается продажей мебели собственного производства, другие предлагают изделия сразу от нескольких поставщиков. Многие небольшие фирмы делают акцент на специализации и стараются закрепиться в какой-то узкой рыночной нише, например, предлагают покупателям плетеную мебель или мебель из стекла. Особняком стоят авторские мастерские, большинство изделий которых являются уникальными и зачастую изготавливаются под заказ с учетом запросов потребителя. Такая мебель будет стоить дороже, зато вероятность того, что изделие встретится в чьем-то еще интерьере резко сокращается.

В России действует огромное количество фабрик разной величины, которые вовлечены в мебельную отрасль. В натуральном выражении объем производ-

ства мебели в 2018 году составил 57,6 млн единиц. Большая часть предприятий мебельной промышленности находится в Центральном и Приволжском федеральных округах. По данным Росстата, в 2018 году на долю Сибирского федерального округа пришлось 9% от всего объема произведенной в стране мебели.

## ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС И ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ

Мебельная продукция не относится к предметам первой необходимости, для данного сегмента характерен длительный цикл принятия решения о покупке: потребитель сравнивает качество, дизайн, стоимости разных изделий. Вдобавок срок эксплуатации мебели

**ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЕСЛИ МЕБЕЛЬНЫЕ МАГАЗИНЫ СУМЕЮТ ГРАМОТНО НАСТРОИТЬ ПРОДАЖИ В СЕТИ, НЕОБХОДИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА ИЛИ АРЕНДЫ ОФЛАЙН-ТОЧЕК СО ВРЕМЕНЕМ ОТПАДЕТ. ЕСЛИ РАНЬШЕ ИНТЕРНЕТ БЫЛ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ КАНАЛОМ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО ПОТРЕБИТЕЛЬ ПОЛУЧАЛ ИНФОРМАЦИЮ О ТОВАРЕ, ТО СЕЙЧАС ДЛЯ МНОГИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ МЕБЕЛИ ОНЛАЙН СТАНОВИТСЯ КЛЮЧЕВЫМ КАНАЛОМ ПРОДАЖ.**

достаточно продолжителен, поэтому ее обновляют редко. Немаловажную роль играет тот факт, что при покупке мебели придется выложить крупную сумму, поэтому зачастую потребитель делает выбор в пользу других, более доступных и необходимых товаров, а покупку мебели откладывает на потом.

Пандемия несколько изменила привычный сценарий: вынужденный локдаун заставил людей по-новому взглянуть на обстановку в своих квартирах и домах. Согласно результатам недавнего опроса аналитического центра НАФИ, более трети опрошенных россиян задумываются об улучшении жилищных условий, в том числе путем обновления интерьера. Отложенный спрос, характерный для рынка мебели, стал еще более актуален в кризисное время: со снятием ограничений, многие поспешили обновить предметы меблировки, чтобы сделать окружающее пространство более уютным и функциональным. Так, например, в Новосибирске спрос на мебель в III квартале 2020 года, по данным Авто, вырос по сравнению с аналогичным периодом 2019-го на 53%. По данным Росстата в июле 2020 года производство мебели увеличилось на 23,9% по сравнению с июнем и на 12,8% в сравнении с показателями июля 2019 года.

Пандемия перевела львиную долю торговли в онлайн-формат и внесла серьезные коррективы в поведение потребителей. От стремления людей обустраивать свое жилье на фоне ограничений выиграли ритейлеры, которые смогли быстро переключиться на онлайн-продажи. Например, компания Mr. Doors



организовала виртуальные экскурсии в свой салон, чтобы потребители могли рассмотреть изделие со всех сторон и выбрать подходящий вариант, не выходя из дома. Однако к вызовам пандемии оказались готовы далеко не все — небольшим компаниям, большая часть продаж которых сосредоточена в офлайне, перестроиться было довольно трудно. В противовес этому крупные игроки встретили самоизоляцию с уже накопленным опытом продаж онлайн и отлаженными процессами доставки.

Эксперты отмечают, что если мебельные магазины сумеют грамотно настроить продажи в сети, необходимость строительства или аренды офлайн-точек со временем отпадет. Если раньше интернет был дополнительным каналом, с помощью которого потребитель получал информацию о товаре, то сейчас для многих предпринимателей мебели онлайн становится ключевым каналом продаж. Тем более, если МСБ используют для реализации своих целей крупные платформы — маркетплейсы и классифайды, например, «Авито», — существование в онлайне становится проще, потому что не нужно тратить усилия для создания своего собственного канала e-commerce. По данным аналитиков «Авито», такой запрос, как «диван» оставался в ТОП-5 рейтинга популярных поисковых запросов на протяжении первых трех кварталов 2020 года.

## НЕРАВНЫЙ БОЙ: КАК МАЛЫЙ БИЗНЕС КОНКУРИРУЕТ С СЕТЯМИ

### Упор на онлайн

#### **Светлана Акимова, менеджер по продажам интернет-магазина «Мебель», Новосибирск:**

«Мы с самого начала существуем как интернет-магазин: у нас никогда не было розничного магазина или выставочного зала. Наша мебель отлично продается через интернет. Из всех онлайн-площадок, которые мы используем, активнее всего продажи идут на Авито. Мы вкладывались в развитие своего аккаунта, используем бизнес-профиль и пользуемся сервисами продвижения объявлений. В период пандемии это сыграло нам на руку: пока большинство магазинов в регионе были закрыты, мы не прекращали доставлять мебель и даже смогли нарастить объем продаж».

#### **Павел, сотрудник магазина «Мебельный куб», Томск:**

«Число фабрик, с которыми мы сотрудничаем — порядка 30. Для того чтобы вживую выставлять такое количество мебели, нужно иметь помещение с огромной площадью, поэтому в нашем случае вариант открытия интернет-магазина стал более удобным. Мы можем показать образцы изделий от разных фабрик в выставочном зале, но весь спектр предлагаемых товаров у нас представлен именно в электронном каталоге. Мы размещаемся как на Авито, там большая и заинтересованная аудитория, так и в социальных сетях, ведем активную работу по продвижению: настраиваем рекламу, проводим розыгрыши, конкурсы и другие активности».





e-mogilev.by

### Фокус на ассортимент

**Константин Вавилов, продавец-маркетолог в компании «Архитектура стали», Ангарск:**

«Мы не ощущаем конкуренции со стороны крупных ритейлеров, так как у нас значительно отличается ассортимент: мы специализируемся на продаже кованых изделий ручной работы. Наша мебель является не просто функциональной частью жилища, а главным образом — украшением интерьера. Мы стремимся, чтобы каждое наше изделие не только выполняло свое прямое предназначение, но и доставляло владельцу эстетическое удовольствие».

**Мария Боровик, руководитель фирменного магазина «Futuka kids», Новосибирск:**

«У нас тематическая мебель — мы продаем кровати-машины. Покупка такого изделия отличается от покупки, например, дивана, которых на рынке миллион. Главное отличие в том, что магазинов, которые предлагают подобную продукцию, на рынке не так уж и много, особенно если говорить про рынок региональный. Конечно, потребитель может найти и заказать такой товар в интернете, но если ему захочется увидеть мебель вживую: потрогать, полежать, посидеть на ней, то он, скорее, придет к нам. Бывает, что к нам приезжают из соседних городов посмотреть или самостоятельно забрать товар».

### Ценовая стратегия

**Павел, сотрудник магазина «Мебельный куб», Томск:**

«Конкуренция со стороны сетевиков безусловно есть, но нами она не сильно ощущается. У нас разные ценовые политики, и ассортимент по большей части не пересекается. Есть позиции, которые можно найти в нашем магазине, но нельзя встретить в продаже в той же IKEA. Мы стараемся держать цены как можно более низкими с учетом транспортных расходов и других факторов, это, безусловно, привлекает покупателей».

**Светлана Акимова, менеджер по продажам интернет-магазина «Мебель», Новосибирск:**

«От конкурентов нам удается отстраиваться снижением цен. Часто устраиваем акции, без них выжить сейчас очень сложно: большинство покупателей в первую очередь волнует именно вопрос стоимости. Держать цены ниже средних по рынку удается благодаря тому, что у нас нет накрутки: мы не арендует огромные торговые залы, не тратим деньги на зарплату лишним рабочим и так далее. Это еще одно преимущество формата работы исключительно онлайн».

### Индивидуальный подход

**Константин Вавилов, продавец-маркетолог в компании «Архитектура стали», Ангарск:**

«Наше основное преимущество в том, что мы можем делать действительно эксклюзивные вещи. Крупные мебельные производители не будут заморачиваться над изготовлением штучных изделий, чтобы

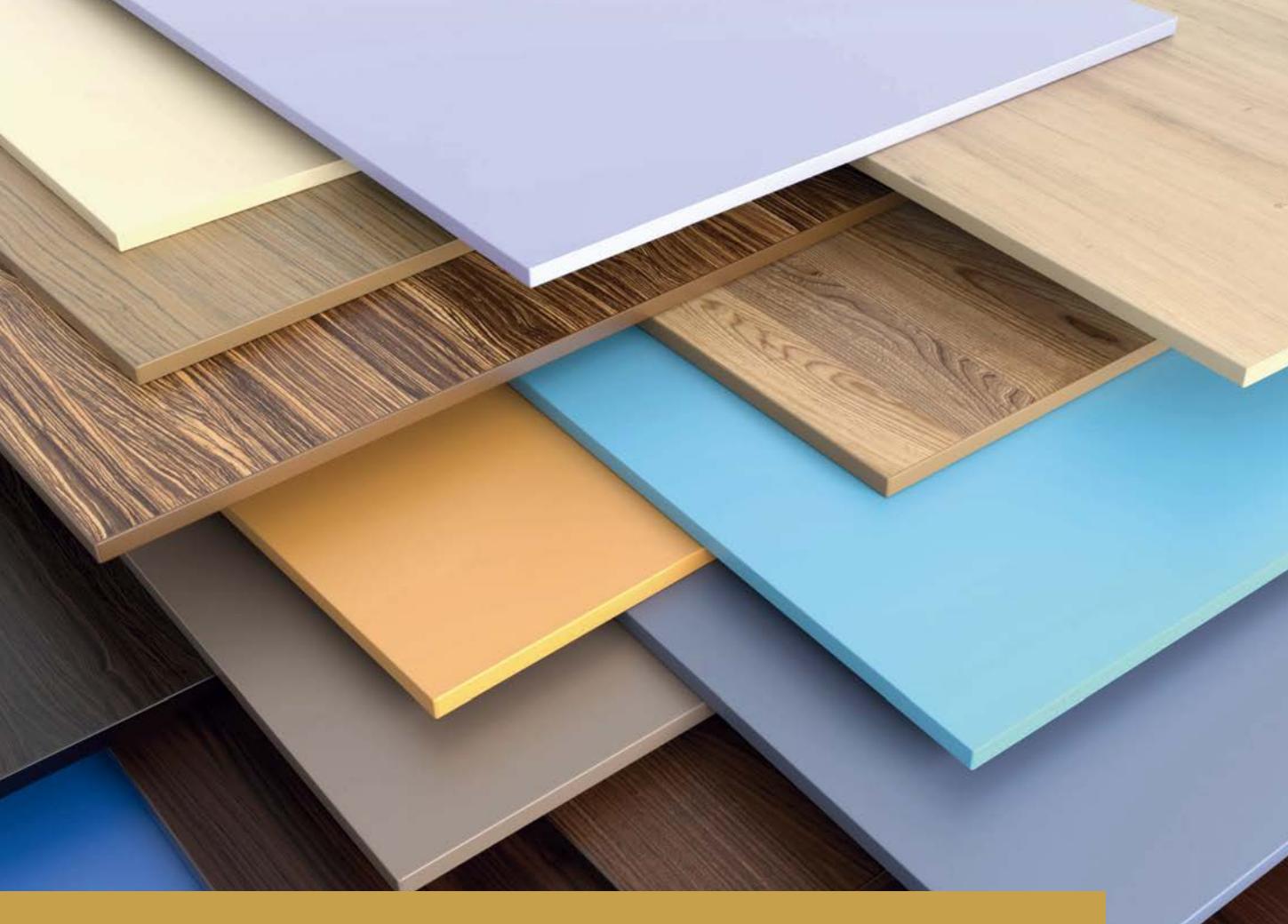
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ МЕБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС СОСТАВЛЯЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА МЕБЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. ЧАСТЬ ИЗ НИХ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОДАЖЕЙ МЕБЕЛИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, ДРУГИЕ ПРЕДЛАГАЮТ ИЗДЕЛИЯ СРАЗУ ОТ НЕСКОЛЬКИХ ПОСТАВЩИКОВ.

сделать их хоть сколько-нибудь индивидуальными. Каждое наше изделие, даже в рамках одной партии, будет уникальным: где-то завитушку по-другому согнули, где-то добавили фурнитуру и так далее. Вся наша мебель тестируется, а если покупателя что-то не устраивает, мы достаточно быстро можем внести изменения, так как для этого у нас нет необходимости нагружать конструкторское бюро, чтобы они изделие перерабатывали, додумывали, доделывали».

**Павел, сотрудник магазина «Мебельный куб», Томск:**

«Один из наших главных козырей — это срочность. Мы оперативно реагируем на запросы покупателей, вместе с ними подбираем подходящие варианты из ассортимента. В сравнении с мебельными гигантами мы более гибкие: если изделие есть у нас на складе, мы готовы привезти его покупателю в максимально сжатые сроки. По Томску и Томской области доставку организуем своими силами, для отправки мебели в другие регионы пользуемся услугами транспортных компаний».

**По материалам tayga.info**



# МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита  
Облицовочные материалы  
Кромка

# ЗИМПЕЛЬКАМП: РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ «УВАДРЕВ-ХОЛДИНГ» ЗАКАЗЫВАЕТ НОВЫЙ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДСП



Российский производитель древесных плит «Увадрев-Холдинг» разместил у Siempelkamp заказ на строительство нового завода по производству древесно-стружечных плит. Уже не первый раз холдинговая компания выбирает производственную систему от своего немецкого партнера и его опыт в комплексных поставках.

На объекте в Уве компания «Увадрев-Холдинг» заменят существующую систему новой комплексной системой для производства ДСП от Siempelkamp с прессом непрерывного действия ContiRoll® девятого поколения. Завод рассчитан на производительность 500 000 куб. м в год. Благодаря инвестициям «Увадрев-Холдинг» не только расширит свои производственные мощности, но также оптимизирует качество и производственные затраты. Планируется выпуск готовых плит форматов 1830 x 2750 мм и 2070 x 2800 мм, которые будут использоваться в мебельной промышленности. Новая система Siempelkamp олицетворяет не только инновационную технологию прессования, но и экологичность: ее склеивание основано на более строгом предельном значении выбросов формальдегида из древесных материалов — стандарте Е05.

Сначала в 2012 году на «Увадрев-Холдинг» был введен в эксплуатацию завод по производству дре-

весно-стружечных плит от Siempelkamp с производственной мощностью 300 000 куб. м в год.

Сейчас это уже второй проект, который «Увадрев-Холдинг» реализует совместно с немецким партнером. Начало сборки запланировано на первый квартал 2022 года. «Решающим фактором для этого сотрудничества является доверие, которое мы оказали Зимпелькампу на основании нашего благоприятного опыта совместного сотрудничества. Наша первая совместно созданная система превзошла обещанные показатели. Это лучшая почва для того, чтобы еще раз укрепить компетенцию нашего партнера, который, как поставщик комплексных систем, обладает опытом для точной оценки и реализации потребностей клиентов», — говорит Сергей Останин, менеджер по проектам и производству компании «Увадрев-Холдинг».

**По материалам Интернет-изданий**

# ЛЕСНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ПЕРЕЗАГРУЗКА ОТРАСЛИ



**Нелегальные рубки и связанная с ними торговля древесиной неизвестного происхождения наносят ощутимый ущерб бюджетам разного уровня, окружающей среде и в конечном итоге приводят к снижению уровня жизни населения в лесных районах. В ряде регионов сами предприятия отмечают дефицит сырья. Экспорт круглого леса и нереализованный потенциал переработки внутри страны, лесные пожары и слабая организация лесоустройства, — и это далеко не все системные проблемы лесной отрасли, к которым приковано сегодня пристальное внимание государства и общества. Для решения таких проблем в первую очередь необходимо создание актуальных правовых условий. Внесение поправок в действующее законодательство уже началось.**

Осенью прошлого года Президент Российской Федерации Владимир Путин утвердил перечень поручений по итогам совещания по вопросам декриминализации и развития лесного комплекса нашей страны. Это дало старт серьёзной работе по обновлению отрасли и её перезагрузке. Первым этапом этого обновления стал Федеральный закон «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования правового регулирования лесных отношений».

«Этот ожидаемый законопроект вызвал широкое обсуждение в отраслевых кругах. Над ним очень мно-

го работали: потребовалось немало времени, чтобы вникнуть и разобраться со всем объемом предлагаемых изменений, — прокомментировала закон сенатор, председатель Экспертно-консультативного Совета по лесному комплексу при Комитете СФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Татьяна Гигель. — Даже после принятия в первом и втором чтении законопроекта Государственной Думой продолжались дополнительные совещания, в том числе, с представителями бизнеса. При этом необходимо понимать, что предложенные в законе требования и намерения направлены на исполнение поставленных Президентом задач, в соответствии с Перечнем его поручений от 06.11.2020 №

*Пр-1816 и постановлением Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от 3 ноября 2020 года № 475-СФ «О мерах по совершенствованию государственной политики в сфере лесного хозяйства».*

Принятый закон направлен на усиление контроля и надзора за деятельностью, связанной с использованием лесов и древесины – и в первую очередь речь идёт о контроле за происхождением древесины. Ранее эта сфера не регулировалась вообще, никогда не было выдвинуто требований в отношении легальности происхождения древесины. Первым шагом в этом направлении стал 415-ФЗ «О внесении изменений в Лесной кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», принятый ещё 28 декабря 2013 года.

*«С тех пор прошло 6 лет правоприменительной практики, — напомнила Татьяна Гигель, рассказав и о текущих нововведениях. — Мы проанализировали, как сработали положительные стороны закона, увидели отрицательные моменты и рассмотрели, что необходимо поправить. Всё это было учтено при подготовке законопроекта по нынешним масштабным поправкам в лесное законодательство, основная задача которых – сделать прозрачным весь оборот древесины: от происхождения и момента заготовки до переработки и реализации, в том числе на экспорт. Для этого, согласно новому закону, будет создана единая информационная система, в которой зарегистрируются абсолютно все участники отрасли. Там будут отражены все разрешительные и сопроводительные документы. Предлагается разработать и внести все разрешительные документы в единую электронную форму. Важно, что ранее этого не было. Также законопроект предусматривает введение данных лесоустройства и лесного хозяйства – это очень важно, особенно для бизнеса и органов государственной власти. Обязательная регистрация в системе всех лесных складов, объектов перевозки, выгрузки, погрузки, переработки и хранения древесины с обязательной регистрацией всех заключаемых договоров позволит отразить и проследить все этапы движения древесины и переходы её из одного этапа в другой. Такая прозрачность и прослеживаемость позволит блокировать любые операции – перевозки, сделки с древесиной, которые не стыкуются с информацией по количеству или по качеству заготовленных лесов и конечной продукции. То есть, если будет обнаружена любая недостоверная информация, все операции будут заблокированы. Эти меры позволят сделать прозрачными все этапы прохождения древесины».*

Но здесь необходимо оговориться: закон зарабатывает не сразу. В развитие его норм и в помощь его реализации потребуется подготовка, согласование и подписание более 27 подзаконных нормативных правовых актов – постановлений и распоряжений Правительства Российской Федерации, приказов Минприроды России, которые, к слову, уже готовятся.

Первым шагом к выполнению закона, цифровизации и созданию единой глобальной информационной системы лесной отрасли станет модернизация существующей системы ЛесЕГАИС.

## МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЛЕСЕГАИС

Новый закон подразумевает модернизацию функционала ЛесЕГАИС и апробацию изменений на практике.

### Ключевые положения и новшества

1. В модернизированную систему участники лесных отношений будут вносить данные об объёме, породе и сортименте заготовленной, перевозимой, хранящейся на складах, направленной на переработку древесины, а также полученной из неё продукции.
2. В ЛесЕГАИС будут загружены данные о самих лесосеках, складах и предприятиях лесопереработки не в простом формате реестра, как это было ранее, а в формате баланса древесины – заготовленной, транспортируемой, хранящейся и пересортировываемой на складах, переработанной на заводах и лесопилках.
3. Ещё одно важнейшее направление работы – отработка интеграции государственных, производственных и корпоративных информационных систем учёта древесины с ЛесЕГАИС.
4. Параллельно в обязательном порядке внесённые в систему данные будут соотноситься со сведениями имущественного и бухгалтерского, транспортного и налогового учета, чего ранее не было.
5. В модернизированной системе предусмотрен аналитический блок для представителей лесного бизнеса. В нем в режиме реального времени должна аккумулироваться информация об объёмах заготовленной, приобретенной, переданной или списанной в производство древесины и расчет остатков на балансе предприятия. При этом важно, чтобы информация вводилась в систему однократно, а все ранее введённые данные подтягивались из действующих информационных систем.
6. Спектр данных о лесах совсем не ограничивается данными о лесном ресурсе. Также вносятся данные о лесовосстановлении, лесных пожарах, вредителях



и болезнях леса, прочие лесоустроительные данные. Документы, в которых эти данные содержатся, также будут трансформированы в электронные документы.

Постепенно ЛесЕГАИС перерастёт в более широкую отраслевую информационную систему — Федеральную государственную информационную систему лесного комплекса — ФГИС ЛК. Именно так она поименована в поручении Президента Российской Федерации Владимира Путина по итогам совещания по вопросам развития и декриминализации лесного комплекса.

*«Сегодня же перед нами стоит главная задача — отработать на практике улучшенный функционал системы ЛесЕГАИС, который позволит проследить весь путь древесины от заготовки до места ее переработки и реализации, и тем самым усовершенствовать контроль за оборотом древесины», — подчёркивает сенатор.*

## ВРЕМЯ ПЕРВЫХ

В эксперимент по тестированию модернизированной ЛесЕГАИС с 1 января 2021 года включились 7 субъектов Российской Федерации. Среди них — Архангельская, Брянская, Вологодская, Иркутская, Тверская области, Пермский и Красноярский края. В эксперименте принимают участие лесные ведомства

**ОСНОВНОЕ НОВШЕСТВО ЗАКОНА — ЭТО СОЗДАНИЕ ЕДИНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА, В РАМКАХ КОТОРОЙ ДОЛЖНЫ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ ВСЕ ОПЕРАЦИИ С ЛЕСНЫМИ РЕСУРСАМИ. БЛАГОДАРЯ ЭТОМУ, ПРОЗРАЧНЫМИ ОКАЖУТСЯ ЦЕПОЧКИ ДВИЖЕНИЯ ДРЕВЕСИНЫ: ЗАГОТОВКА, СКЛАДИРОВАНИЕ, ТРАНСПОРТИРОВКА, ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ И ЕЁ РЕАЛИЗАЦИЯ.**

тех регионов, где проводится тестирование, а также крупные лесозаготовительные организации, представители рынка торговли древесиной и её транспортировки. Модернизированную ЛесЕГАИС по согласованию опробуют несколько лесопользователей — ГК «Сегежа», ГК «Титан», АО Группа «Илим», ГК «УЛК», ООО «Ксилотек-Сибирь», АО «Вышневолоцкий леспромхоз», ГК «ДОЦ» и иные хозяйствующие субъекты на добровольной основе.

В модернизированную систему участники эксперимента будут вносить данные об объёме, породе и сортименте заготовленной, перевозимой, хранящейся на складах, направленной на переработку древесины, а также полученной из нее продукции и отходах производства.

Со всеми участниками эксперимента организовывается оперативное взаимодействие рабочей группы Совета Федерации по совершенствованию лесного законодательства, которая работает под руководст-

ством сенатора Юрия Воробьёва. В её состав входит и председатель Экспертно-консультативного Совета по лесному комплексу при Комитете СФ по аграрно-продовольственной-политике и природопользованию Татьяна Гигель. В рамках работы группы сенаторы будут следить за прохождением эксперимента и анализировать правоприменительную практику. Первое выездное заседание в одном из лесных регионов планируется на апрель 2021 года.

К слову, отдельной нормой нового закона введено проведение еще одного эксперимента — по осуществлению федерального государственного лесного надзора. Подготовлен проект постановления Правительства Российской Федерации, который устанавливает, что эксперимент будет проходить в 2021 году в Архангельской и Иркутской областях.

## ГЛОБАЛЬНЫЙ ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС О РОССИЙСКИХ ЛЕСАХ

Таким образом, запланировано пошаговое создание Федеральной государственной информационной системы лесного комплекса, которая сможет решить сразу несколько важнейших задач.

Прежде всего, это предоставление органам государственной власти, предприятиям и организациям лесного сектора, арендаторам доступа к актуальным данным о лесах, к сервисам в электронном виде, и, самое главное, полный, стопроцентный перевод государственных услуг в отрасли, включая федеральные и переданные субъектам Российской Федерации полномочия, в цифровой вид.

Еще одна из важнейших задач, возлагаемых на ФГИС ЛК — создание открытого картографического web-ресурса, содержащего информацию о лесном фонде Российской Федерации. Таким образом, любой гражданин нашей страны сможет легко получить информацию о лесах в любой точке на карте России и их статусе, об актуальных арендаторах и лесопользователях, действующих на конкретном участке, и т. д. Создание такого ресурса запланировано на 2021 год.

ФГИС ЛК будет создана в том числе и с учётом возможности тесной интеграции с информационными системами смежников, прежде всего, ФТС России и МВД России. Это коснется информации о транспортных средствах и о древесине как товарной продукции, пересекающей границу Российской Федерации.

Сегодня уже подготовлены организационные решения по переходу отрасли на ФГИС ЛК — создание этой отраслевой цифровой платформы после принятия законопроекта планируется в 2021-2023 годах. Ожидается, что работа будет идти в тесном сотрудничестве с предприятиями лесного комплекса и региональными органами управления лесами для внедрения в технологические решения лучшей практики, применимой во всех регионах и для всего разнообра-



зия предприятий, работающих с древесиной. Работа синхронизирована с бюджетным процессом, предусматривается финансирование по линии Минцифры России в рамках национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» и федерального проекта «Цифровое государственное управление» в размере 6,875 млрд рублей на 2021-2024 годы.

## ФГИС ЛК И БИЗНЕС

Основное новшество закона — это создание единой информационной системы лесного комплекса, в рамках которой должны осуществляться все операции с лесными ресурсами. Благодаря этому, прозрачными окажутся цепочки движения древесины: заготовка, складирование, транспортировка, производство продукции и её реализация. Важно, что ФГИС ЛК будет носить общедоступный характер.

Ожидается, что введение такой информационной системы дополнительно поможет предприятиям лесной отрасли проявлять должную осмотрительность при выборе контрагентов и позволит снизить налоговые риски в лесной отрасли для добросовестных участников.

В таких условиях деятельность «чёрных лесорубов» станет экономически не эффективной. Кроме того, система должна облегчить принятие инвестиционных решений на основе открытых данных о лесах.

«Запланированы очень серьёзные принципиальные изменения, которые, конечно же, на начальном этапе вызывают много вопросов, — считает Татья-

на Гигель. — Например, бизнес сегодня говорит о том, что механизм реализации этого законопроекта пока не очевидный. Непонятно, как всё будет работать на практике. Кроме этого, введение новых требований, безусловно, повлечёт за собой рост затрат для арендаторов лесных участков. Но, с другой стороны, актуализация информации о лесах и операциях с древесиной будет способствовать принятию государственными органами адресных решений в поддержку конкретных сегментов лесной отрасли, субъектов малого бизнеса. Предстоит очень большая перестройка принципов работы всей отрасли. Но у добросовестных предприятий будет время ознакомиться со всеми новшествами и отладить работу без сбоев до вступления в силу негативных последствий, предусмотренных законом. В ближайшей перспективе важно отработать функционал ЛесЕГАИС, посмотреть, как это происходит на практике. Мы, Совет Федерации в лице рабочей группы по совершенствованию лесного законодательства, оставляем за собой право после принятия закона делать мониторинг его выполнения — и не через 6 лет, как раньше с 415-ФЗ, а в текущей ситуации. Мы очень рассчитываем на поддержку бизнеса в уточнении деталей этого закона. Будем работать и оттачивать вместе с заинтересованными лицами его реализацию и правоприменение».

**Экспертно-консультативный Совет по лесному комплексу при Комитете СФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию**

# В 2021 ГОДУ В РОССИИ МОЖЕТ ЗАКРЫТЬСЯ КАЖДАЯ ДЕСЯТАЯ КОМПАНИЯ

Несмотря на то, что в отдельных отраслях, в том числе, и в мебельной, идет высокий спрос со 2-го полугодия 2020 года и продолжается в этом году, в целом, российский бизнес испытывал серьезные проблемы в 2020 году и продолжает испытывать их и в 2021, пишет РБК со ссылкой на данные мониторинга аппарата бизнес-омбудсмена Бориса Титова.



Примерно каждая десятая компания России (9,7%) готовится к закрытию. В начале 2021 года у 33,1% респондентов продолжил снижаться оборот, у 27,1% он сохранился на уровне 2020 года. При этом о постепенном восстановлении бизнеса заявили 19,1% опрошенных. Кроме того, в начале года бизнес отметил снижение зарплат у сотрудников, падение объемов выручки и спроса.

Только 20% респондентов в прошлом году не заметили снижения спроса на свои товары и услуги, при этом, у 40% предприятий он упал не менее чем в полтора раза. Еще у 60% компаний выручка в прошлом году сократилась более чем на 30 процентов, еще около 45% опрошенных урезали фонд оплаты труда.

Господдержка в пандемийном 2020 году в основном была направлена на бизнес из официального списка пострадавших отраслей, и большинство компаний не могли на них рассчитывать. Около четверти опрошенного бизнеса не пытались получить господдержку в кризис, а почти третья бизнесменов (31,8%) не смогли воспользоваться какими-либо мерами поддержки, несмотря на то что они пытались это сделать.

Воспользовались налоговыми и кредитными отсрочками и возможностью реструктурировать долги 36,7% предпринимателей, при этом примерно для каждого второго из них эти меры оказались недостаточными — 42,9% бизнесменов, получивших такую поддержку, говорят, что им нужна новая реструктуризация, а 7,7% признают, что никогда не смогут погасить долг и вынуждены будут закрыть бизнес.

Данную информацию на своем сайте приводит Retail.ru.

Если такова реальность, то на фоне растущей инфляции, снижения ФОТ и закрытия практически 10% предприятий спрос в ближайшей перспективе должен рухнуть буквально на все. Пока мебельный рынок таких проблем не ощущает даже близко. Возможно, падение или рост спроса очень сильно будут разниться для отдельных отраслей. Люди свои заработанные деньги будут тратить на то, что им нужнее всего или больше всего хочется приобрести в данный момент.

**По материалам retail.ru**

# ВОДОРАЗБАВИМЫЕ КРАСКИ: ЭКОЛОГИЧНО, БЕЗОПАСНО, ВЫГОДНО

**Сегодня мебельным предприятиям приходится нелегко. Вслед за пандемией коронавируса и введённого карантина, во время которого упали продажи, некоторые компании сократили число сотрудников, а иные и вовсе закрылись, «масла в огонь» добавил небывалый рост цен на органические разбавители. Ацетон, который совсем недавно стоил 60-70 рублей стал в 1,5-2 раза дороже, бутилацетат, используемый для разбавления полиуретановых покрытий, вместо 80 рублей за литр стал продаваться по 250 рублей! Таким образом, разбавитель стал дороже основы (полиуретанового грунта или лака). Кроме того, постоянно растёт в цене и плитный материал (МДФ, ХДФ, ДСП). К тому же, на сегодня его качество оставляет желать лучшего.**

В этой связи производители мебели стараются сэкономить как только возможно. Но, к сожалению, в подавляющем большинстве случаев это сводится к поиску более дешёвых ЛКМ, которые не позволяют добиться высокого качества покрытия, или приходится наносить большее количество материала, что опять-таки приводит к увеличению затрат и трудоёмкости.

Но есть и другой подход, когда экономия выражается не в поиске дешёвых расходных материалов, а в оптимизации производства. Например, вместо обычного краскораспылителя для нанесения грунта или лака ставится установка высокого давления. Она на порядок дороже пневмопистолета, но быстро окупается за счёт своей эффективности и снижения потерь на оверспрей. Кроме того, снижается засоряемость фильтров покрасочных кабин.

Вместо покрытий, в рецептуре смешивания которых участвуют 3 компонента (основа, отвердитель и разбавитель), можно использовать материалы без участия последнего (только основа и отвердитель). С учётом текущего роста цен на органические разбавители к таким покрытиям проявляется всё больший интерес.

Можно и вообще отказаться от органики, в том числе, сэкономив на промывке оборудования, используя для этого воду. Да-да, речь идёт о водоразбавимых покрытиях. Конечно, при использовании этого вида лакокрасочных материалов есть определённые трудности. В первую очередь, это температурный режим хранения и транспортировки (их ни в коем случае нельзя замораживать, в противном случае их нельзя будет использовать). Также следует учитывать возможность нанесения этих продуктов существующим оборудованием (чтобы в их составе не было ржавеющих элементов).

К сожалению, пока ещё не изобрели высокоглянцевого водоразбавимого лака, сравнимого по качеству с акриловым или полиуретановым, но технологии не стоят на месте. Уже сегодня эти покрытия в матовом



*Сергей Мошков, технический директор  
ООО «Арикон ЛК Системы»*

исполнении составляют достойную конкуренцию тем же полиуретанам или акрилам, а по некоторым параметрам и превосходят их. Так, есть водоразбавимый белый грунт и прозрачный самогрунтующийся лак, которые при обычной комнатной температуре сохнут всего 2 часа до шлифовки, а при интенсивном обдуве горячим воздухом в сушильном туннеле и вовсе 6-7 минут! Однокомпонентность водоразбавимых ЛКМ является их существенным плюсом, при этом они образуют покрытия с хорошими физико-химическими характеристиками. Но если надо их улучшить, то можно добавить отвердитель. Особенно это касается рабочих поверхностей (столешниц). Для обеспечения химической стойкости к воде, чаю, кофе, спирту, красному вину и другим веществам, а также предотвращения побеления покрытия в месте длительного воздействия воды использование отвердителя настоятельно рекомендуется.

Конечно, водоразбавимые покрытия — это безопасно. В процессе эксплуатации они не источают запаха органических соединений. Это важно при

окраске детской мебели и игрушек. Да и взрослым людям не хочется вдыхать подобные «ароматы», особенно если в семье есть аллергики. Поэтому при отделке внутренних стенок шкафов следует использовать именно водоразбавимые покрытия. В противном случае, запах органики будет иметь всё, что находится в этом шкафу. Разумеется, это не вина полиуретановых или акриловых покрытий — просто им не дают как следует высохнуть, а ждать 3-4 недели, пока они полностью полимеризуются, и летучие органические соединения полностью испарятся из ЛКП, никто не хочет.

Отсутствие запаха в процессе нанесения также является существенным плюсом водоразбавимых ЛКМ. Отсутствие выброса вредных паров в атмосферу — это забота предприятия не только о своих сотрудниках, но и об окружающей среде. А использование обычной воды для разбавления ЛКМ и промывки оборудования положительно сказывается на затратах производства. Однако, следует учитывать, что при работе с водоразбавимыми ЛКМ необходимо использовать индивидуальные средства защиты органов дыхания, даже несмотря на отсутствие запаха.

Не стоит забывать и о пожарной безопасности окрасочного производства — жидкые водоразбавимые ЛКМ не горят. Это снижает класс пожароопасно-

сти производства и упрощает взаимодействие с надзорными органами в сфере безопасности и охраны труда.

Ещё не так давно водоразбавимые покрытия были достаточно дороги в цене. Но с развитием технологий и объёмов их производства они становятся всё более выгодными, а учитывая всё возрастающую стоимость органических разбавителей и вовсе скоро сравняются в цене с полиуретанами. К этому также подталкивает и ужесточение мер экологической безопасности стран Евросоюза. В скором будущем это ждёт и российских производителей. Кстати сказать, уже сейчас некоторые мебельщики полностью перешли на «воду», и их продукция не только пользуется большим спросом, но и конкурентоспособна на рынке. Это лишний раз подтверждает тот факт, что экономить можно и нужно не на стоимости ЛКМ, а на оптимизации производственных процессов, внедрении более технологичного и экономичного оборудования или способов окраски. Например, использование ванн для окуривания стульев позволяет не только добиться равномерного цвета на всех участках стула, обеспечить одинаковость цвета на всей окрашиваемой партии, но и значительно сэкономить на морилке, так как коэффициент переноса при таком способе морения составляет почти 100%. А использование электростатического оборудования для нанесения грунта или





лака позволяет значительно снизить потери на туманообразование.

Внешний вид изделий, окрашенных матовыми водоразбавимыми ЛКМ, практически неотличим от окрашенных полиуретановыми или акриловыми покрытиями. Но здесь важно понимать, что не всякую подложку можно окрашивать любым «водником». Речь идёт об окраске пород дерева, богатых танинами (дуб, каштан и т. п.). Особенно при пигментной отделке (белым грунтом и эмалью). Поскольку танины хорошо разбавимы в воде, при нанесении водного грунта они будут растворяться и просачиваться сквозь лакокрасочное покрытия, придавая ему сероватый оттенок. Чтобы этого избежать, рекомендуется использовать специальные водоразбавимые грунты, не растворяющие танины, или специальные органоразбавимые барьерные грунты.

Некоторые водоразбавимые покрытия можно использовать в смешанных циклах отделки, где присутствуют материалы на растворителе. Например, на водный грунт можно нанести полиуретановый лак или эмаль, равно как и наоборот. Это делается с целью уменьшения выбросов органики в окружающую среду или уменьшения выделения запаха в процессе эксплуатации. Но в этом случае надо учитывать совместимость покрытий и предварительно обязательно проконсультироваться у поставщика.

Впрочем, у любых лакокрасочных материалов есть свои нюансы, особенности, минусы и плюсы работы с ними. Поэтому, если технологический процесс окраски не отложен или надо внедрить новый тип отделки, лучше сначала получить рекомендации поставщика, а уж потом красить.

По сравнению с уже привычными для нас полиуретанами или акрилами «водники» — это другой класс лакокрасочной продукции. Возможно, сегодня не все к нему готовы. Но те, кто работают на экспорт в Европу, те, кто работают с детской мебелью, однозначно должны сегодня обратиться к водоразбавимым материалам. Мы все должны понимать, что экологичность продукции становится все более значимой и в работе с клиентами, и, в целом, на международном рынке. А удорожание органических разбавителей нас также подталкивает к тому, чтобы обратить внимание на водоразбавимые лакокрасочные материалы.

**АРИКОН**  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЛК СИСТЕМЫ

Тел: +7 (800) 707-45-12  
E-mail: lkm@ariconoil.ru  
[www.сирка.рф](http://www.сирка.рф)



# 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. Стационарная 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



КОЛЛЕКЦИЯ  
ФАСАДОВ  
из массива дерева

современный стиль  
строгая геометрия  
эксклюзивность  
минимализм

г. Новосибирск  
ул. Галущака, 1, тел.: (383) 227-24-01, 291-96-52, 228-56-94  
ул. Олимпийская, 37, тел.: (383) 248-89-11, 325-12-75  
e-mail: kablashov@yandex.ru olimpfasad@yandex.ru

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

# НИКОЛАЕВСКАЯ ФАСАДЫ



Lemark



Melatone

Декоративный пластик HPL

Акриловый пластик

Кромка ABS



FineVinyl®  
Huadong  
Authorized Distributor



LG Hausys  
Authorized Distributor

Пленки ПВХ и ПЭТ

для мембранны-вакуумного прессования,  
каширивания и окутывания



Аbrasivные материалы  
«Сегмент-Абразив»

**valresa**

Лакокрасочные материалы  
VALRESA (Испания)  
для профессиональной отделки



Клеи контактные Wakol (Германия)  
для производства мягкой мебели  
и матрасов



Клей ПВА, ЭВА расплав,  
ПУР (реактивный) для мебельных  
и дверных производств



## пластики и пленки

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ КАЧЕСТВО ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ



Приглашаем к сотрудничеству дилеров!

ГК «Пластики и Пленки» — лидер на рынке РФ по комплексному снабжению предприятий мебельной, дверной и строительной промышленности пластиками HPL и акриловыми (ПММА), пленками ПВХ/ПЭТ, кромками ABS, клеевыми, лакокрасочными и абразивными материалами.



克莱евые  
системы  
[www.eks-msk.ru](http://www.eks-msk.ru)

**valresa**  
[www.valresa.ru](http://www.valresa.ru)

СЕГМЕНТ-АБРАЗИВ  
ЗАВОД ШЛИФОВАЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ  
[www.segment-abrasive.ru](http://www.segment-abrasive.ru)

**wakol**  
Anspruch verbindet  
[www.wakol.ru](http://www.wakol.ru)



+7 (495) 646-13-04

Москва, головной офис:  
г. Москва, Павелецкая наб., дом 2, стр. 1 БЦ «Loft Ville»

+7 (495) 646-13-04 доб. 710

+7 (968) 614-10-67

Филиал в Новосибирске:  
г. Новосибирск, ул. Долинная, д. 2Г



# ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ для производства мебели IT-ТЕХНОЛОГИИ

Станки  
Инструмент  
IT-технологии



**БАЗИС**

**БАЗИС**  
Мебельщик

**БАЗИС**  
Раскрой

**БАЗИС**  
Упаковка

**БАЗИС**  
Шкаф



**БАЗИС**  
Смета

**БАЗИС**  
ЧПУ

**БАЗИС**  
Склад

**БАЗИС**  
Салон

**Обновления системы БАЗИС 11 смотрите на сайте**

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

# ПКМ-техно

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- КОМПЛЕКТАЦИЯ
- МОНТАЖ участков покраски  
(«чистых» комнат) под ключ  
на Вашем производстве

Помимо разработки и реализации индивидуальных проектов компания «ПКМ-техно» также готова поставить Вам:

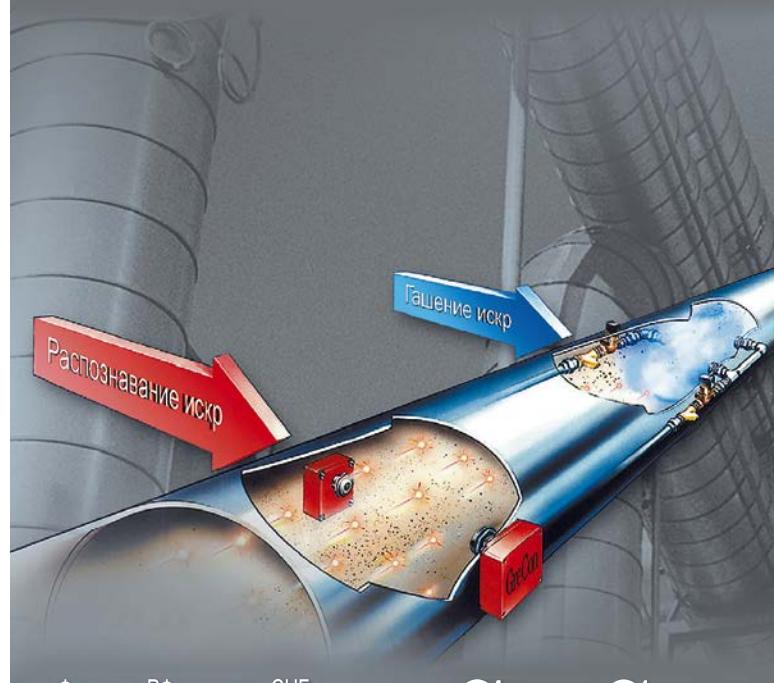
- Лакокрасочные материалы
- Клеевые материалы
- Аbrasивные материалы
- Многопостовые окрасочные комплексы низкого давления
- Окрасочное оборудование (компрессоры, краскораспылители) и антипылевое покрытие
- Покрасочные камеры (с водяной завесой или сухой фильтрацией) и фильтры
- Оснастку для покрасочных участков (столы малярные и тележки-стеллажи
- Шлифовальные (аспирационные) столы и мембранные прессы
- Деревообрабатывающее новое и б/у оборудование, взрывозащищенные светильники IP 66

8 (916) 301 30 61  
e-mail: pkm-techno@yandex.ru

[www.pkm-techno.ru](http://www.pkm-techno.ru)



# ГАСИТЕ ПОКА НЕ ЗАГОРЕЛОСЬ!



Филиал в РФ и странах СНГ  
117418, г. Москва,  
ул. Новочеремушкинская, д. 61  
Тел. +7 499 128-87-97  
Факс +7 499 128-94-39  
Эл. почта: info@grecon.ru

# GreCon

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



ПРОИЗВОДСТВО ФРЕЗ  
для ДЕРЕВООБРАБОТКИ

# ИНСТРУМЕНТ УСПЕХА!

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





# 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**



Торговый дом МЕРИДИАН  
представляет мебель из Италии



8 495 662 33 74, 8 925 669 99 08, 8 901 900 50 36, 8 901 900 50 36  
[www.mkmeridian.com](http://www.mkmeridian.com)

**Меридиан**  
Торговый  
Дом

Торговый дом МЕРИДИАН —  
это качество, проверенное временем!

## «ПЕРВАЯ МЕБЕЛЬНАЯ» ЗАПУСКАЕТ ЛИНЕЙКУ ЭКСПРЕСС-КУХОНЬ ЭКОНОМ-КЛАССА



«Первая мебельная фабрика» выпускает новую линейку экспресс-кухонь «Лайт» в сегменте «эконом». Отличительной особенностью новых моделей станет цена — их стоимость начинается от 39 тысяч рублей.

«К разработке и запуску в производство и продажи серии «Лайт» нас подтолкнула текущая рыночная ситуация. Мы видим, что потребитель сейчас пытается сократить затраты на приобретение кухонных гарнитуров: в 2020 году средний чек на приобретение комплекта подобной мебели сократился на 15–20% по сравнению с 2019 годом. Мы видим, что покупатель пытается найти варианты подешевле, сэкономив на качестве, материалах и фурнитуре. Серия кухонной мебели «Лайт» позволит покупателю очень сильно сэкономить, не потеряв при этом в качестве и дизайне. Экспресс-кухни изготавливаются из полностью безопасных материалов, комплектуются надежной фурнитурой, на которую производитель дает двадцатилетнюю гарантию. По сути,

эти кухни ничем не отличаются от обычных — только ценой», — отмечает **Александр Шестаков, генеральный директор «Первой мебельной фабрики».**

Такое значительное снижение цены без потери в качестве стало доступным благодаря оптимизации конструкторских и производственных процессов. Дизайнерами фабрики было разработано 200 различных решений прямых кухонных гарнитуров, состоящих из типовых базовых секций под разные размеры помещений. Теперь покупатель может самостоятельно, без консультации с дизайнером, найти, заказать и приобрести кухонную мебель для своей квартиры, офиса или загородного дома. Типологизация секций



позволила отладить производственные линии для автоматического изготовления данных типоразмеров без дополнительной настройки, что существенно сократило стоимость кухонных гарнитуров: теперь полностью готовую кухню покупатель может приобрести по цене чуть выше 39 тысяч рублей.

Кроме того, коллекция «Лайт» полностью соответствует последним тенденциям в жилищном строительстве, в частности, сокращению площади квартир, стремлению покупателей к эргономичным планировкам и минимализму в обустройстве интерьеров. «Потребности покупателей становятся все более простыми — людям, особенно купившим недвижимость в ипотеку, нужна простая, экономичная мебель без изысков. Экспресс-кухни рассчитаны прежде всего на владельцев и арендаторов городского и загородного жилья эконом-



## СПРАВКА О КОМПАНИИ



«Первая мебельная фабрика» — ведущее предприятие мебельной отрасли России, работающее с 1945 года, лауреат конкурсов образцов мебели на ведущих российских и зарубежных выставочных форумах. Компания первой из мебельных предприятий Санкт-Петербурга стандартизована по системе ИСО 9001-2001 (ИСО 9001-2000). Сегодня «Первая мебельная фабрика» является основой большого холдинга, включающего в себя крупнейшие мебельные центры Санкт-Петербурга и Москвы: «Мебель-Сити», «Мебель-Сити-2», «Мебель-Сити Москва», торговый комплекс «Гарден-Сити», спортивную ледовую арену «Шанс Арена».

«Первая мебельная» уже много лет является ответственным производителем и поставщиком мебели для бизнеса и государственных структур. В числе реализованных проектов — поставка мебели для Новой сцены Мариинского театра, для Эрмитажа, к саммитам ШОС, БРИКС и G20, комплексное оснащение объектов Олимпиады-2014 в Сочи.

класса, летних дач, инвестиционных квартир или апартаментов», — говорит Александр Шестаков.

В состав гарнитуров серии «Лайт» входят все элементы традиционной кухни на заказ: секции, столешница, стеновая панель, цоколь, фурнитура и механизмы, по желанию покупателя продукт может быть дополнен бытовой техникой, мойкой и смесителем. Для изготовления серии «Лайт» используется высококачественная фурнитура Blum (Австрия) и древесно-плитные материалы производства EGGER, имеющие самый низкий показатель содержания формальдегида.

В настоящее время «Первая мебельная фабрика» уже начала тестовые продажи экспресс-кухонь «Лайт» через свой сайт: за неделю было реализовано 50 гарнитуров. Пока покупателям доступны лишь готовые кухни, но уже весной появится возможность их посекционного приобретения. Параллельно компания готовится к началу продаж серии «Лайт» через маркетплейсы, в частности, летом 2021 года данная коллекция будет представлена на сайте Ozon. Пока же, в течение периода тестовых продаж, приобрести модули экспресс-кухонь можно в собственных салонах «Первой мебельной фабрики» с помощью дизайнеров-консультантов.

По расчетам «Первой мебельной фабрики», в 2021 году до 20% всех проданных кухонь составят именно экспресс-кухни «Лайт».

## ЦИФРОВАЯ МЕБЕЛЬ АНДРЕСА РАЙЗИНГЕРА: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ



Аргентинский дизайнер Андрес Райзингер выставил на онлайн-аукцион Delivery десять предметов виртуальной мебели, самый дорогой из них был продан за 67 777 долларов. Райзингер получил известность благодаря своим изображениям сюрреалистичных, часто невозможных

предметов мебели. Каждый из виртуальных предметов можно разместить в любом трехмерном виртуальном пространстве или «метавселенной», включая Decentraland, Somnium Space и популярную игру Minecraft. Кроме того, 3D-модели можно использовать в приложениях виртуальной или дополненной реальности, а также на платфор-



мах разработки Unity и Unreal Engine, для создания игр, анимации и фильмов CGI. Среди цифровых коллекционных предметов, проданных с аукциона, — кресло Hortensia, ставшее вирусным в Instagram и побудившее дизайнера превратить свой 3D-рендер в настоящий продукт. Другие предметы — блестящий розовый стол, напоминающий пузырь жевательной резинки, диван в виде спущенного серебряного шара, хромированный комод с ящиками и др.



## ИВАН ТАЙГУНОВ ПРЕДСТАВИЛ МЕБЕЛЬ ДЛЯ ДОМАШНИХ ТРЕНИРОВОК В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Российский дизайнер Иван Тайгунов представил многофункциональный предмет — журнальный стол и одновременно фитнес-тренажер Groove. Пандемия и карантин заострили проблему поддержания спортивной формы в домашних условиях, когда

спортивные залы закрыты. Обычные тренажеры трудно разместить в небольшой по площади городской квартире. Благодаря лаконичному дизайну стол Groove легко вписывается в любой интерьер, при этом рационально используя жилое пространство.



Он способен выдерживать большие нагрузки, легок и удобен в эксплуатации. Стол выполнен из экологических материалов: металл, дуб, 100% натуральный каучук. В комплекте к столу предлагаются обучающие видеотренировки. Если же владелец перестанет заниматься, ему не нужно переживать о том, куда деть тренажер — Groove станет прекрасным журнальным столиком в гостиной.

## BIG TALK — КРЕСЛО ДЛЯ ОТДЫХА ОТ АДАМА ГУДРУМА



Шведский мебельный бренд BI Station выпустил модульное кресло для отдыха Big Talk от австралийского дизайнера Адама Гудрума. Big Talk стул имеет цилиндрическое основание, полукруглую спинку и красочную полосатую обивку. Благодаря изогнутому силуэту спинки пользователи могут комбинировать несколько стульев, создавая бесшовную композицию, напоминающую викторианский диванчик для двоих.

«Обивка образует модульный диван тет-а-тет или викторианский диванчик, где два или более сиденья могут быть соединены вместе, образуя волнообразное расположение, — говорит Гудрам. — Два человека могут вести тихую беседу тет-а-тет, глядя на спинку сиденья другого человека и череду цветных полос».

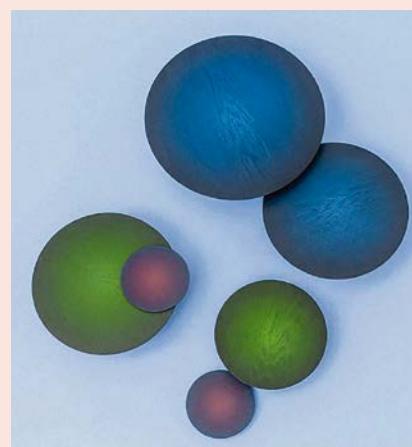
Big Talk доступен в нескольких цветовых решениях.



## ПОЛЯРНОЕ СИЯНИЕ, ВОПЛОЩЕННОЕ В ДЕРЕВЯННОЙ МЕБЕЛИ



Дизайнер Йонджон Ли из Lee simjeonsim design представил новую коллекцию мебели Ljus, что в переводе со шведского означает «светлый». В основе коллекции — интерпретация естественного явления полярного сияния, в котором завораживающие цвета освещают небо. Серия Ljus включает круглые столики в форме полной луны и полумесяца трех разных размеров. Все они изготовлены из дерева с использованием лака и шелкографии для создания тонкого слоя цвета.



живущие цвета освещают небо. Серия Ljus включает круглые столики в форме полной луны и полумесяца трех разных размеров. Все они изготовлены из дерева с использованием лака и шелкографии для создания тонкого слоя цвета.

## МЕБЕЛЬ, КОТОРАЯ ЗАСТАВИТ ВАС УЛЫБНУТЬСЯ



Дизайнер Хайме Хайон совместно с британским мебельным брендом Benchmark представил игривый предмет мебели — табурет с улыбающимся смайлом. Smile Stool изготовлен



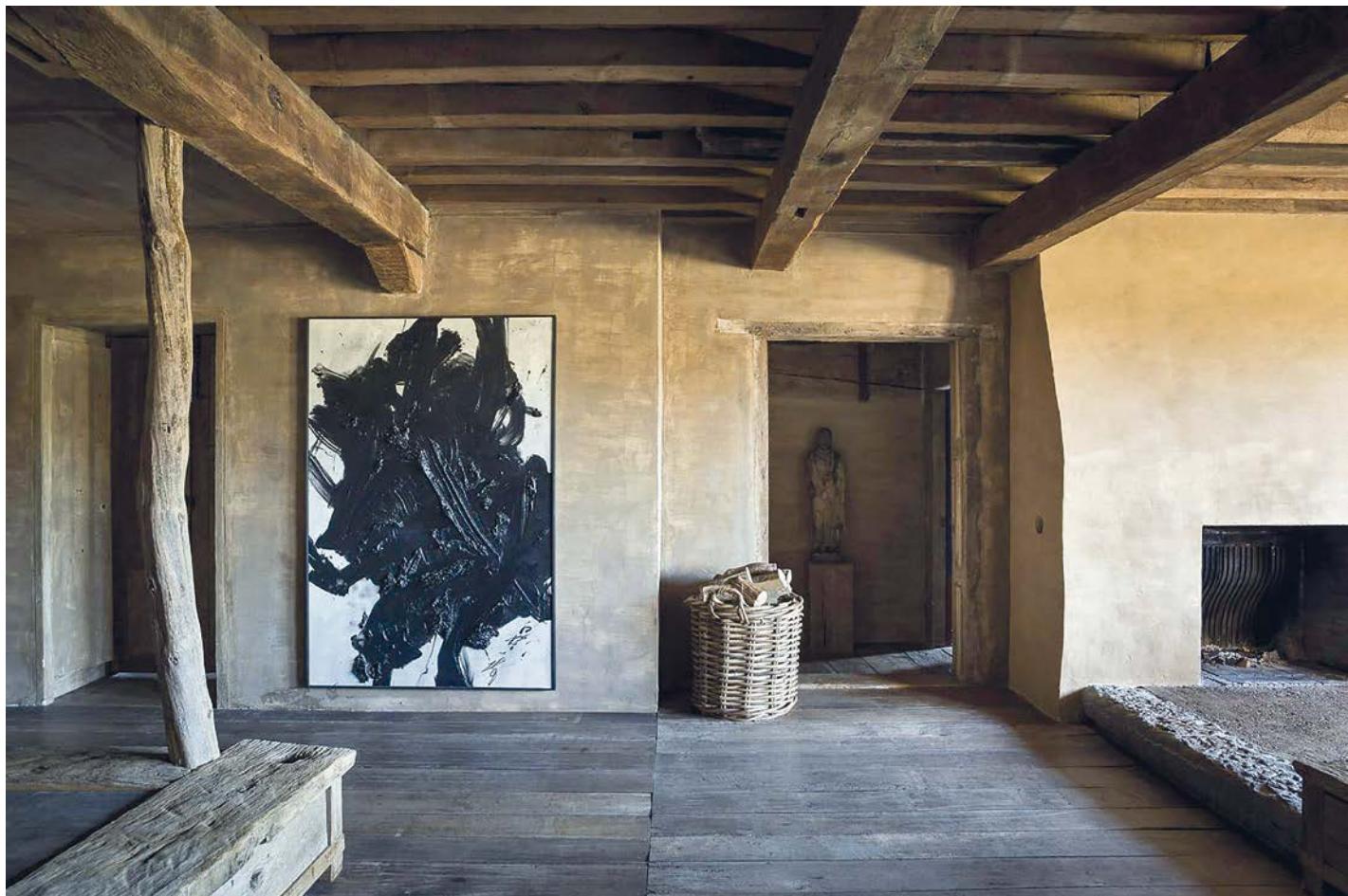
лен из твердой американской вишни с сохраненной естественной текстурой древесины. Глад-



кое сиденье украшено двумя круглыми глазками и улыбкой, которая одновременно служит ручкой для переноски. «Мы все должны помнить об Улыбке — она делает нас счастливее, здоровее и наполняет надеждой», — признается дизайнер.

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

# АКСЕЛЬ ВЕРВОРДТ: ДЕКОРАТОР, ДИЗАЙНЕР, МЕЦЕНАТ, АНТИКВАР



**Его имя давно стало брендом. Его деятельность знают в Европе, Америке, в странах Восточной Азии и России. В течение многих лет Аксель Верворт (Axel Vervoordt) доказывает, что его взгляд достоин свободно парить поверх географических и временных барьеров, а его видение красоты самоценно.**

Аксель — уроженец Антверпена. Всем известна история, как его мама, женщина с прекрасным вкусом и умением наладить быт, купила квартиру недалеко от антверпенской Ратуши, отреставрировала исторический интерьер, сделала ремонт и успешно ее сдала. «Квартирный тюнинг» понравился ее сыновьям и мужу, вся семья с удовольствием занялась покупкой и переделкой недвижимости. Еще один общеизвестный факт, раскрывающий профессиональное становление Вервортса, — влияние Англии. Именно там, в 1960-е годы, молодой антиквар скупал первоклассные вещи по умеренным ценам: в Англии ввели неудобный налог на наследство, и завещанные сокровища потекли на аукционы широким потоком. Кроме того, в поместьях Англии и старых лондонских

особняках он научился работать с традиционным интерьером и увидел, как устроен по-настоящему комфортный европейский дом.

Верворт был приобщен к восточным философским традициям с очень раннего возраста. Вдохновение, которое он черпал в своих путешествиях по Азии, остается с ним по сей день и проявляется во многих его работах. Уважение к природе, искусство простоты и гармонии, красота, найденная в скромных предметах, и сила тишины вплетены в его проекты, как и его личная интерпретация ваби — просвещенной японской философии, которая ценит красоту несовершенства и простоту вещей в их самом естественном состоянии. В результате создаются интригующие

контрасты между Азиатским и Европейским стилями, археологией и современным искусством.

Он отвоевал себе право направлять антикварную моду: его оружие не доскональное знание периода, а интуитивный выбор вещей — интересных, медитативных, загадочных и притягательных. Свой дар он определяет как способность распознавать. В его коллекции античность, Гандара, скульптура Дваравати, живопись старых мастеров, европейский фарфор, много разнообразного искусства XX века и гутай.

*«Я вдохновлен искусством всех жанров, — говорит он, — из всех уголков мира и из разных периодов. Мне нравится все, что честно и реально. Например, Arte povera, неискушенное искусство пастухов и монахов гор, родилось из большого уважения к природе. Они уже делали самые красивые минималистические объекты сотни лет назад. На другом конце спектра экстремальная изощренность барокко может быть выбрана для эффекта, мастерства или изобилия — но никогда для простой демонстрации богатства».*

Как сказал Аксель Вервортд, дизайн — это нечто большее, чем просто украшение. «В моем вкусе преобладает чувство меры. Я хочу достичь гармонии между архитектурой, мебелью, произведениями искусства и антиквариатом».

Его интересуют произведения, а не мастера, поэтому в его предложении соседствует и кресло Владимира Кагана, и неолитический идол из пустыни Сахара, и древнеегипетский рельеф Древнего царства, и французские увеличительные зеркала XIX века. Только современное искусство Аксель продает по художникам: 29 мастеров — китайцы и европейцы, признанные звезды и молодые мастера, чьи работы особым образом «звучат» в специфических вервортдовых пустых интерьерах.

Вервортд непреклонен в том, что его работа коренится не в эстетизме, а в более традиционном поиске простоты, вдохновения и смирения.



*Антиквар знает толк в крестьянской мебели, в которой уживаются бедность и стиль*

## СПРАВКА



*Аксель Вервортд много путешествует по Юго-Восточной Азии и сам часто напоминает буддийского монаха*

Аксель Вервортд — бельгийский дизайнер, коллекционер антиквариата, галерист, сторонник философии ваби-саби, автор трех книг и основатель многопрофильной компании Axel Vervoordt. Его компания включает такие направления деятельности, как дизайн интерьеров и мебели, антиквариат, археология, современное искусство и недвижимость. В семейной фирме Акселя Вервортда работает около ста дизайнеров, историков искусства, архитекторов, мастеров и реставраторов. Направления антиквариат, искусство и дизайн интерьеров возглавляет его сын Борис.

*«В конце концов, люди, живущие в доме, должны быть в состоянии найти больше себя, чем мое вмешательство там. Роль этого вмешательства должна стать постоянным источником вдохновения на будущее».*

Широкой публике, в том числе и в России (сайт компании поддерживается на английском, китайском и русском языках), Аксель Вервортд стал известен благодаря своей кураторской деятельности: три выставки в венецианском палаццо Фортуни — Artempo



Интерьерная сценография Акселя Вервортса: нейтральное пространство, предметы с характером и формой. На стене работа К. Шираги

(2007), *In-Finitum* (2009) и *Tra* (2011) — вошли в анналы истории искусства XXI века. Чем объяснить их фантастический успех? Сегодня мы привыкли к тому, что эпатажные и авангардные произведения современного искусства выставляют в музейных залах бок о бок со старым искусством. Аксель Вервортд первым стал смешивать старое с новым, Европу с Азией, археологические черепки с видеоартом. В его инсталляциях артефакты разных времен и народов напрямую разговаривали друг с другом фактурами, цветом, линиями и формой. И этот разговор был очевиден и цеплял даже неискушенных зрителей.



Аксель Вервортз любит предметы, лишенные декора. Составленные им натюрморты формируют пространство вокруг

Одна из самых значительных работ Вервортса — проект Kanaal в Антверпене, вдохновленный желанием создать подлинный культурный и жилой остров среди богатства искусства и природы.

Этот бывший ликероводочный комплекс развивается как «город в стране» с современными апартаментами, мансардами и магазинами, с домом-музеем Фонда Акселя и Мэй Вервортс. Изначальный исторический характер этого места воплощается в жизнь ярким примером признания времени Вервортсом.

«20-й век был синонимом производства, потребления и утилизации, — говорит он, — но сейчас у нас заканчиваются и места для сброса отходов, и леса для набегов. В 21 веке восстановление сил играет важную роль. Таким образом, старое снова становится современным. Мы ценим старые стены, мебель, которая не были восстановлена, все, что в ее первоначальном состоянии было преобразовано величайшим скульптором — временем. Время дает этим материалам вторую кожу. Это жест любви, продукт природы, преобразованный людьми и космосом, который с годами стал принимать и интегрировать новые формы. Мы должны принять то, что что сделали природа и время».

Кроме продажи произведений искусства и кураторства Аксель Вервортс сделал себе большое имя в индустрии интерьера. Бывает, что преуспевающие антиквары сначала просто советуют клиентам-покупателям, как лучше повесить или разместить произ-



*Поставить рядом скамейку, диз. М. Айслер, К. Хаунер и произведение искусства (работа Г. Юккера), увидеть в них похожий прием — любимое упражнение антиквара*

ведение искусства, а потом начинают мыслить целыми комнатами, залами, квартирами и загородными резиденциями. Аксель в интерьерах действует по тому же принципу, по которому создает экспозиции своих выставок. Вещи, произведения, фактуры, свет, должны войти в резонанс друг с другом. В общем,



своим клиентам он продает высокую культуру Старой Европы, которая умеет разговаривать с культурой еще более старой Азии.

Он и его жена Мэй ездили на ярмарки антиквариата по всему миру, сначала инвестируя в коллекционирование, а затем расширяя свою общую страсть к дизайну интерьера и мебели, подпитываемую верой в то, что каждая комната имеет свой собственный характер.

Спрос на их диваны и клубные стулья увеличивался, и до сих пор эти изделия остаются главными предметами Основной коллекции Акселя Вервортса. В портфолио его основных и самых известных работ входят дома рок-звезд и королевского двора, а также пентхаус Роберта де Ниро «Трайбека».





А вот что Аксель Верворт, коллекционер, антиквар и декоратор интерьеров, рассказал о своем замке под Антверпеном:

«Вся история моих приключений с недвижимостью — это погоня за квадратными метрами: антикварный бизнес требует очень много места. В 1970-х годах я выкупил и восстановил по картинам Вермеера и Питера де Хоха целый квартал в Антверпене, но скоро в нем моей галерее и реставрационным мастерским стало тесно. В это время мне и попалось на глаза объявление о продаже замка 'сГравенвезел'.

В XV веке это была крепость со всеми средневековыми атрибутами: окнами-бойницами и сторожевыми башнями. Дом был перестроен в 1740 году по проекту архитектора Яна Питера ван Баурсейта-младшего. Он сохранил общую планировку, но прорезал окна во французском стиле, украсил фасады пилastersами и снес крепостные стены. Вместо

закрытого внутреннего двора получилась терраса, выходящая на буколический пруд с кувшинками (раньше он был частью крепостного рва).

Мы с моей женой Мэй подошли к ремонту дома, как к восстановлению кресла, изуродованного неумелой реставрацией XIX века: избавились от поздних наслойений, но сохранили все приметы его собственной истории. Много споров было о том, как и чем штукатурить фасады.

В конце концов мы выяснили, что в Средние века в этом районе строительный камень обмазывали местной глиной, смешанной с известкой, — так мы и поступили. Цвет получился теплый и мягкий. Потом я покрыл этой смесью стены некоторых комнат. Вместе с картинами в барочных рамках и массивной мебелью она смотрится очень аутентично, как и каминны, горящие в замке круглый год: стены такие толстые, что никогда не прогреваются до конца.



*Лестничная клетка, ведущая в приватную часть дома, украшена картой, принадлежавшей когда-то Яну Вермееру. Все помещение оформлено под нее — в стиле голландского дома XVII века*

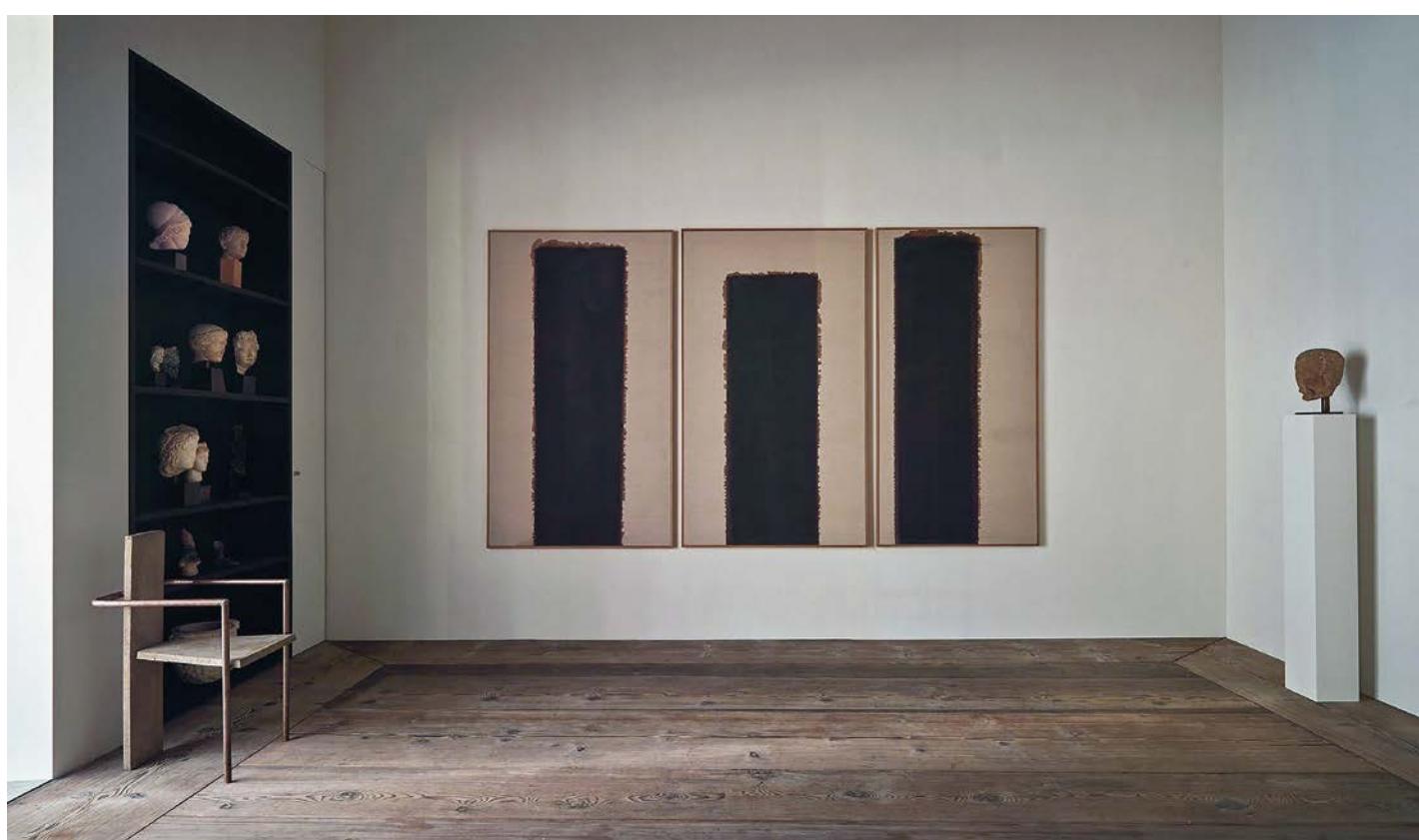
*Этот старый дом давно стал центром моей личной вселенной — здесь находится основная часть моей разношерстной коллекции, тут я принимаю клиентов, в бывших конюшнях расположились реставрационные мастерские, а обе башни до недавних пор занимали мои сыновья и их семьи.*

*Готовя ретроспективную художественную выставку «Artempo: когда время становится искусством» для Венецианской биеннале 2007 года, я думал о своем доме. Сколько себя помню, я всегда с большим интересом смотрел в прошлое, чем в будущее, но только поселившись в собственном замке, в полной мере смог оценить силу и власть времени».*

Когда знакомые ему дилеры, специалисты по старым мастерам с первоклассными коллекциями, собранными многими поколениями, в 1988 решили организовать ярмарку TEFAF, Аксель Верворт, не обладавший таким достоянием, благодаря своему умению сочетать дорогое и дешевое, сумел примкнуть к этим грандам. Сегодня стенды его галереи на крупнейших международных ярмарках — TEFAF, Fireze Masters, Masterpiece London, Art Brussels, Art Cologne и других — как магнит притягивают любителей искусства.

Отменный вкус и редкая интуиция бизнесмена позволяют ему не только оставаться на плаву в течение многих десятилетий, но и завоевывать новые территории. Верворт с успехом покупает недвижимость, реставрирует, ремонтирует, обставляет, потом либо сдает в аренду, либо выставляет на продажу. Антиквару помогает семья: его жена Май, сыновья Дик и Борис. Сегодня по бренду Axel Vervoordt работают реставрационные мастерские и мебельное производство, а Май Верворт с успехом возглавляет текстильный отдел.

**По материалам Интернет**



*Комната для медитации или музейный зал? Аксель Верворт знает, как одновременно сделать и то, и другое*



# ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События  
и экспозиции  
мебельной отрасли

**2-5 марта  
2021**

**Россия, Москва,  
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»**

**Яркая  
история**



**25-я юбилейная  
международная  
специализированная  
выставка**

# **Интерлакокраска**

**Салоны:**

- «Обработка поверхности»
- «Покрытия со специальными свойствами»
- «Защита от коррозии»

**Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»**

**При поддержке:**

- Министерства промышленности и торговли РФ
- ФГУП «НТЦ «Химвест»
- Российского Союза химиков
- ОАО «НИИТЭХИМ»
- Ассоциации «ЦЕНТРЛАК»
- Ассоциации качества краски
- Российского химического общества им. Д.И. Менделеева

**Под патронатом ТПП РФ**

**Реклама**



**МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ**



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

**ЭКСПОЦЕНТР**

# ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

26 – 31 января 2021 г.

## **IMOB – 2021. ISTANBUL FURNITURE FAIR**

Турция, Стамбул

Международная выставка мебели

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

16 – 19 февраля 2021 г.

## **SIBBUILD – 2021. FORUM RUSSIA – 2021**

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»

Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири

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

18 – 21 марта 2021 г.

## **CHINA INTERNATIONAL FURNITURE FAIR (GUANGZHOU)**

### **PHASE 1 – 2019**

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

Международная торговая выставка мебели для дома

[www.ciff.furniture](http://www.ciff.furniture)

28 марта – 31 марта 2021 г.

## **CHINA INTERNATIONAL FURNITURE FAIR (GUANGZHOU)**

### **PHASE 2 – 2021**

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

Международная мебельная выставка (комплектующие и компоненты)

[www.ciff.furniture](http://www.ciff.furniture)

30 марта – 02 апреля 2021 г.

## **MOSBUILD – 2021**

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка строительных и отделочных материалов

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

07 – 10 апреля 2021 г.

## **UMIDS – 2021**

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

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

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

13 – 15 апреля 2021 г.

## **MEBELEXPO UZBEKISTAN – 2021**

Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр»

Международная выставка «Мебель и технологии производства»

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

13 – 15 апреля 2021 г.

## **МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2021**

Минск, Белоруссия, ВУП «Экспофорум»

Международная выставка мебели и интерьера

[www.expoform.by](http://www.expoform.by)

15 – 18 апреля 2021 г.

## **СВОЙ ДОМ – 2021**

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр»

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

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

21 – 24 апреля 2021 г.

## **IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО.**

### **ДЕРЕВООБРАБОТКА – 2021**

Челябинск, ДС «Юность»

Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке

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

04 – 07 мая 2021 г.

## **INTERZUM – 2021**

Кельн, Koelnmesse

Ведущая международная выставка комплектующих для производства мебели и дизайна интерьера.

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

20 – 23 мая 2021 г.

## **ЛЕСДРЕВТЕХ – 2021**

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

[www.belexpo.by](http://www.belexpo.by)

27 – 29 мая 2021 г.

## **КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР – 2021**

Крым, Симферополь, «Форум. Крымские выставки»

Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

[www.expoform.biz](http://www.expoform.biz)

03 – 06 июня 2021 г.

## **АРХ МОСКВА – 2020**

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

Международная выставка архитектуры и дизайна

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

# И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2021 г.

**07 – 10 июня 2021 г.**

## **МИР СТЕКЛА – 2021**

Москва, Экспоцентр

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

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

**16 – 19 июня 2021 г.**

## **МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР – 2020**

## **ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА – 2021**

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»

Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебельной и деревообрабатывающей промышленности

[www.mebexpo.kz](http://www.mebexpo.kz)

**31 августа – 03 сентября 2021 г.**

## **ЭКСПОДРЕВ – 2021**

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

Деревообрабатывающая специализированная выставка

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

**05 – 10 сентября 2021 г.**

## **ISALONI – 2021**

Италия, Милан, Fiera Milano

Международная выставка мебели, дизайна, освещения

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

**08 - 10 сентября 2021 г.**

## **SIBWOODEXPO 2021**

Братск, СибЭкспоЦентр

Международная выставка оборудования, технологий, материалов и продукции лесозаготовительной, деревообрабатывающей промышленности и деревянного домостроения

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

**14 – 16 сентября 2021 г.**

## **HEIMTEXTIL RUSSIA.DIGITAL – 2021**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера

[www.heimtextil-russia.ru](http://www.heimtextil-russia.ru)

**15 – 18 сентября 2021 г.**

## **МЕБЕЛЬНЫЙ ФОРУМ – 2021**

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

[www.belexpo.by](http://www.belexpo.by)

**21 – 24 сентября 2021 г.**

## **ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL – 2020**

Екатеринбург, ВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

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

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

**27 сентября - 01 октября 2021 г.**

## **LIGNA – 2021**

Ганновер, Германия

Международная специализированная выставка-ярмарка

[www.ligna.de](http://www.ligna.de)

**09 – 13 октября 2021 г.**

## **INTERMOB – 2021**

Турция, Стамбул

Международная выставка компонентов для мебели

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

**12 – 15 октября 2021 г.**

## **SICAM – 2021**

Италия, Порденоне, «Pordenone Fiere»

Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели

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

**22 – 26 ноября 2021 г.**

## **МЕБЕЛЬ – 2021**

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка

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

**30 ноября – 03 декабря 2021 г.**

## **WOODEX – 2021**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Международная выставка оборудования

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

# **Мебель HUB**

Московское  
Международное  
Индустриальное шоу

**02. - 05.06.21**

B2B + B2C

Время продавать не мебель,  
а настроение и образ жизни!

**22-25 марта  
2021**

Россия,  
Москва,  
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



# Мир стекла

**ПРОИЗВОДСТВО • ОБРАБОТКА • ПРИМЕНЕНИЕ**

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

Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке Министерства  
промышленности и торговли РФ

Под патронатом ТПП РФ

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

Реклама 12+



МИНПРОМОРГ  
РОССИИ



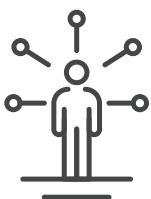
 ЭКСПОЦЕНТР



15 - 18  
АПРЕЛЯ'21

0+

“  
ВСЕ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА  
И ОБУСТРОЙСТВА  
ВАШЕГО ДОМА!  
”

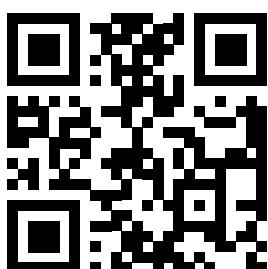


Уникальная возможность познакомиться  
с широким ассортиментом инженерного  
оборудования и строительных материалов



Профессиональная помощь в создании  
неповторимого стиля собственного дома

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



+7 (383) 363 00 63



[info@centrexpo.su](mailto:info@centrexpo.su)



ЦЕНТР ЭКСПО



НОВОСИБИРСК  
ЭКСПО ЦЕНТР

## 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 2021 году

Объем и размещение	Цена (1 номер, руб.)
<b>1-я полоса (лицевая обложка)</b>	<b>84 000</b>
<b>2-я полоса (2-ая сторона обложки)</b>	<b>42 000</b>
<b>3-я полоса (обложка)</b>	<b>29 500</b>
<b>4-я полоса (последняя обложка)</b>	<b>48 000</b>
<b>вкладка — 1 полоса</b>	<b>29 000</b>
<b>вкладка — 1/2 полосы</b>	<b>14 800</b>
<b>вкладка — 1/4 полосы</b>	<b>8 900</b>
<b>Эксклюзивный блок перед содержанием 1 полоса</b>	<b>32 000</b>
<b>Фиксированное место</b>	<b>+10%</b>

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

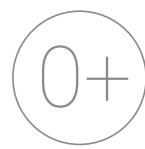


# WOODEX

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

**30.11-03.12.2021**

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



Оборудование  
и инструмент для  
деревообработки



Оборудование и инструмент  
для мебельного  
производства



Лесозаготовительная  
техника



Оборудование  
для переработки  
древесных  
отходов



Лакокрасочные материалы,  
клей, герметики и  
деревозащита



Забронируйте  
стенд на сайте  
**woodexpo.ru**

При поддержке





7 – 10 АПРЕЛЯ  
2021

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

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

Краснодар  
ул. Конгрессная, 1  
ВКК «Экспоград Юг»

368  
УЧАСТНИКОВ

13 947  
ПОСЕТИТЕЛЕЙ

UMIDS.  
МЕБЕЛЬ.  
ПРЕДМЕТЫ ИНТЕРЬЕРА

UMIDS.  
ОБОРУДОВАНИЕ.  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ

12+

Организатор



Международная  
Выставочная  
Компания

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

**WWW.UMIDS.RU**