# 



№17 ноябрь 2020

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

## **АРИКОН** ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЛК СИСТЕМЫ

Будьте в тренде вместе с Біссо ...







Тел: +7 (800) 707-45-12

E-mail: lkm@ariconoil.ru

www.cupкa.pф



#### МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

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

### 7 - 10 АПРЕЛЯ 2021

Краснодар ул. Конгрессная, 1 ВКК «Экспоград Юг»



#### Организатор



#### www.mebelsib.biz



Журнал «Мебельщик Сибири» № 17 (304) ноябрь 2020 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) 334-02-77, www.dealprint.ru Подписано в печать: 25.11.2020 г. Дата выхода: 27.11.2020 г. Тираж 10 000 экземпляров.

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



Менеджеры по рекламе:

Дизайн макетов, верстка: Светлана Ширяева Павел Осипов Юрий Катанский моб.: +7 913-912-4-333

Илья Дмитриев

моб.: +7 953-808-76-43

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

### СОДЕРЖАНИЕ

#### ПУБЛИКАЦИИ

«HETTICHXPERIENCEDAYS» 2021
«ДНИ HETTICH 2021»8
НОВОСТИ10
ВЫСОКИЙ СПРОС —
РЕАЛИИ МЕБЕЛЬНОГО РЫНКА СЕГОДНЯ 14
ОБЪЯВЛЕНЫ ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА
АРХИТЕКТУРНЫХ И ДИЗАЙНЕРСКИХ
РЕШЕНИЙ EGGER D&D
НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ24
ЕВРОПЕЙСКИЙ ЛОКДАУН26
КАЖДОМУ ПО ОТРАСЛИ: АКТУАЛИЗИРОВАН
СОСТАВ ЭКСПЕРТНО-КОНСУЛЬТАТИВНОГО
СОВЕТА ПО ЛЕСНОМУ КОМПЛЕКСУ
ПРИ ПРОФИЛЬНОМ КОМИТЕТЕ СФ38
В МОСКВЕ ОТКРЫЛСЯ
ФЛАГМАНСКИЙ БУТИК «МАРИЯ»42
10 ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ
В ИНТЕРЬЕРЕ 2021 ГОДА44
ПАОЛО ФЕРРАРИ: КАНАДСКИЙ ДИЗАЙНЕР
ИЗ ТОРОНТО48
IMM COLOGNE-2021
ОТМЕНЕНА ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ55
INTERZUM-2021 В КЕЛЬНЕ СОСТОИТСЯ! 56
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
«ЛЕСДРЕВМАШ-2020» СОСТОЯЛАСЬ!60
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ66
ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗДАНИИ
СИСТЕМА РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЖУРНАЛА. РАСЦЕНКИ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩАЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ. РАЗМЕРЫ МОДУЛЕЙ. АНКЕТА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЖУРНАЛА ПО ПОДПИСКЕ71

### [ СЛОВО РЕДАКТОРА ]



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

орогие мебельщики, орогие друзья!

Сегодня по-прежнему самой острой ситуацией на рынке является высокий спрос. Проблема нехватки плиты ощущается особенно. Буквально на днях в рамках деловой онлайн-программы выставки «Мебель» на круглом столе «Актуальные проблемы мебельной промышленности» прошла дискуссия между руководителями крупных мебельных фабрик и руководителями и топменеджерами производителей плитных материалов. Производители мебели без плиты практически не могут работать, а плитники уже вышли на максимальные объемы производства, но это не снимает дефицит и не удовлетворяет спрос. Остается надеяться, что ситуация в следующем году стабилизируется.

Мы также пообщались с поставщиками фурнитуры на предмет высокого спроса и о том, как компаниям удается справляться с ситуацией. Читайте материал в текущем номере.

Компании по-прежнему продолжают онлайн- и офлайн-активности. На этой неделе «Хэфеле Рус» провела в течение трех дней гибридный формат мероприятия одновременно в 6-ти городах. Подробнее об этом — уже в декабрьском номере.

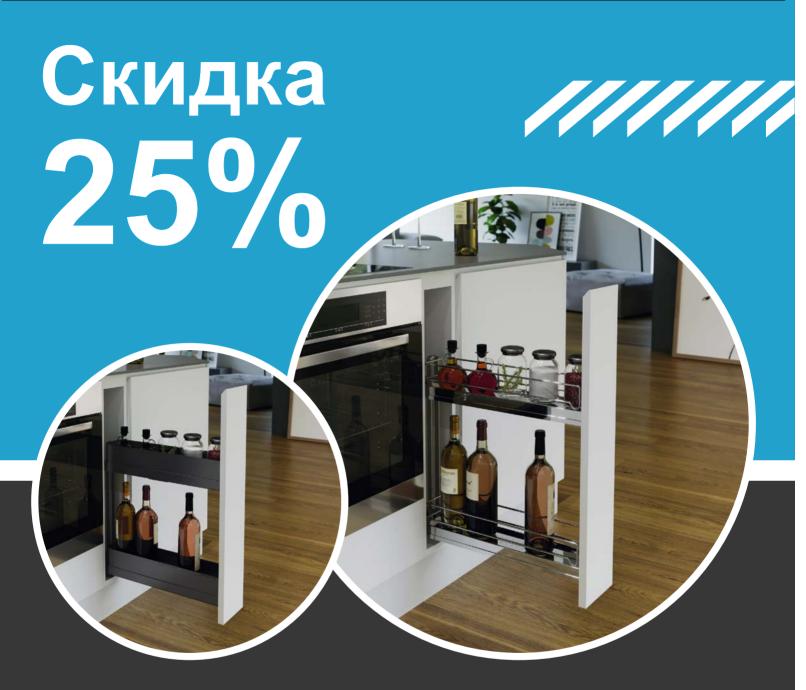
Желаю всем стабильной работы, крепкого здоровья и позитивного настроения!



## ФУРНИТУРА для корпусной мебели







## на бутылочницы SUB Slim с направляющими MOVENTO

С 14 сентября по 31 декабря

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





ноис.рф



nois.su







- Безупречный дизайн ящиков: тонкие и гладкие боковины Эффективное и экономичное производство
- Различные варианты индивидуализации дизайна Простой монтаж фасада без инструмента

## AvanTech YOU. Твоя индивидуальность.





## «HETTICHXPERIENCEDAYS» 2021 / «ДНИ HETTICH 2021»

### НЕТТІСН СОЗДАЕТ НОВУЮ УНИКАЛЬНУЮ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ КОММУНИКАЦИИ С ПАРТНЕРАМИ

Безусловно, 2020 год поставил бизнес в новые условия, также это повлияло на многие процессы и в компании Hettich: компания Hettich в сложившейся ситуации ограничений, связанных с пандемией, выбрала новый безопасный формат общения в 2021 году: «HettichXperiencedays / «Дни Hettich». Мероприятие «HettichXperiencedays» позволит охватить всех клиентов и партнеров и станет новаторским событием в мебельной отрасли.



Генеральный директор ООО «Хеттих РУС» Александр Тимофеев: "C HettichXperiencedays 2021 мы стремимся создать что-то очень интересное и запоминающееся в новых для всех нас условиях."

Очевидно, что во время пандемии не может существовать «нормального» планирования выставочной деятельности: будет ли где-нибудь вновь объявлен карантин; а приедут ли клиенты на выставку, смогут ли выехать из своих регионов? Как защитить здоровье сотрудников, клиентов и партнеров в ситуации, когда население еще не вакцинировано, и опасность заражения вирусом сохраняется?

Этими вопросами задавалось руководство Hettich последние месяцы, и в результате нашелся правильный ответ: «HettichXperiencedays».

#### ПРИНЦИП ДИНАМИЧНОЙ ЕДИНОЙ ПЛАТФОРМЫ — ГИБКОСТЬ И УДОБСТВО

Являясь новаторской компанией и обладая смелостью покорять новые рынки, Hettich в 2021 году станет первой компанией, которая проведет мероприятие, которое еще никто никогда не видел. Hettich как изобретатель гибкой единой платформы, например, для выдвижных ящиков, применяет этот же принцип и к формату будущих мероприятий: внутри одной платформы все компоненты могут быть объединены.

Однако до тех пор, пока развитие событий остается непредсказуемым, главная задача Hettich — минимизировать риски для всех заинтересованных сторон. «C«HettichXperiencedays» это станет возможным в 2021 году, — говорит Генеральный директор ООО «Хеттих РУС» Александр Тимофеев. — Новая динамичная платформа для проведения мероприятий является революционной для нашей отрасли. В эти нестабильные времена она дает всем участникам максимально возможную гибкость и, таким образом, обеспечивает максимальный охват аудитории. Мы искренне приглашаем наших клиентов и партнеров со всего мира принять участие в нашем мероприятии, каким бы способом они ни выбрали, — будь то виртуальная основа или посещение места проведения. 2021 год даст нам всем особенный незабываемый опыт».



### БОЛЬШАЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ — ПО ВСЕМУ МИРУ!

года, Стартуя весной 2021 программа «HettichXperiencedays» будет работать в течение нескольких недель как «гибридная» программа по принципу «все включено». Это означает, что помимо физической презентации новых релизов и возможности посетить шоу в реальной жизни, также запланированы многочисленные виртуальные форматы с захватывающими live (вживую) выступлениями. Во всем мире Hettich будет предлагать привлекательное и прогрессивное сочетание информации, вдохновения, элементов шоу и возможности обмена информацией. «Наша платформа для мероприятий 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». поясняет Александр. - Несмотря на Covid-19, это даст нам возможность участвовать в интенсивном диалоге с нашими клиентами и партнерами со всех региональных рынков и вдохновлять их нашими решениями — будь то офлайн- или онлайн-формат, в зависимости от обстоятельств».

#### О КОМПАНИИ НЕТТІСН

Компания Hettich была основана в 1888 году и сегодня является одним из крупнейших и наиболее успешных производителей мебельной фурнитуры в мире. Более 6700 сотрудников почти из 80 стран работают вместе над разработкой умной фурнитуры для мебели. Hettich вдохновляет людей по всему миру и является ценным партнером для мебельных производителей, продавцов фурнитуры и частных мастеров. Бренд Hettich является синонимом неизменных ценностей: качество, инновации, надежность, близость к заказчикам. Несмотря на свой статус и международное значение, Hettich остается семейным бизнесом. Независимо от инвесторов, компания развивает свой бизнес гуманным образом с заботой об окружающей среде.

Компания Hettich тщательно готовится к 2021 году, и наш новаторский дух нам подсказывает: надо предпринимать новые решительные шаги. Когда, если не сейчас?

По материалам пресс-службы Hettich www.hettich.com



#### ОГРАНИЧЕНИЯ РАБОТЫ ТЦ ВО ВТОРУЮ ВОЛНУ COVID-19 УБИВАЮТ ОТРАСЛЬ — ЭКСПЕРТ



Президент союза торговых центров России, Беларуси и Казахстана Булат Шакиров в ходе работы экспертной сессии, посвященной трансформации ТЦ в новой реальности, в рамках четвертого дня форума «Неделя Ритейла», заявил, что вторая волна коронавируса отбросила только начавшую работать отрасль ТЦ назад, а новые ограничения приведут к банкротству компаний и безработице.

«Если после первой волны коронавируса меня спрашивали прогнозы, я говорил, что сроки восстановления будут измеряться 6-12 месяцами и, дай бог, к середине следующего года мы

полностью начнем свое восстановление. Сейчас с учётом второй волны мы полностью отброшены назад и подобные меры, естественно, убивают всю отрасль», — сказал господин Шакиров.



Он подчеркнул, все ограничительные меры в отношении работы ТЦ могут привести к банкротству сотен компаний и безработице миллионов людей.

«С учетом арендаторов, сотрудников инженерных, клининговых и охранных компаний, в нашей отрасли работает более 4 млн человек. Любые решения, которые будут сейчас принимать-

ся о закрытии ТЦ, ритейлеров, арендаторов — будут приниматься в отношении этих миллионов человек», — подчеркнул господин Шакиров.

При этом, по словам эксперта, в России отрасль торговых центров не признана пострадавшей в пандемию.

«Несмотря на многократные письма всех наших ассоциаций с просьбой признать отрасль пострадавшей, ответа не поступило и никаких решений не принято», — подчеркнул господин Шакиров.

VI Международный бизнесфорум «Неделя Ритейла» проходит в Москве с 9 по 13 ноября. Делегаты и эксперты обсудят основные направления развития сферы торговли, основные проблемы, взаимодействие с государством в работе по развитию цивилизованных рынков. Всего в рамках бизнес-форума пройдет более 80 масштабных мероприятий.

retail.ru

## ООО «КОМФОРТ» — НОВЫЙ РЕЗИДЕНТ ТОСЭР «КУМЕРТАУ» В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН



На двух территориях опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) Республики Башкортостан зарегистрированы новые резиденты. Об этом рассказал Первый заместитель Премьер-министра Правительства Республики Башкортостан – ми-

нистр экономического развития и инвестиционной политики Рустам Муратов.

«Правительство Республики Башкортостан уделяет значительное внимание развитию ТОСЭР, а также оказывает всестороннюю поддержку муниципалитетам и потенциальным инвесторам. Основная цель привлечения инвесторов — это, конечно, создание новых рабочих мест и улучшение уровня жизни в муниципалитетах», – сказал Рустам Муратов.

Инвестиционные проекты будут реализованы в Кумертау и Белорецке. На создание новых производств направят около 11

млн рублей. Будет создано 33 рабочих места.

Так, ООО «Комфорт» запустит на ТОСЭР «Кумертау» производство мягкой и корпусной мебели. Объем инвестиций составит 3,82 млн рублей. В результате реализации проекта появится 10 рабочих мест.

ТОСЭР «Кумертау» создана в 2016 году. На сегодняшний день на ТОСЭР 28 резидентов, привлечено более 2,4 млрд рублей инвестиций.

По данным пресс-службы Министерства экономического развития и инвестиционной политики РБ

### СЕРВИС ПО ВЫВОДУ ПОСТАВЩИКОВ НА МАРКЕТПЛЕЙСЫ UPMARKET ПРИВЛЕК 170 МЛН РУБЛЕЙ ОТ ИНВЕСТХОЛДИНГА OKS GROUP

Сервис по выводу поставщиков на маркетплейсы Upmarket договорился о финансировании с инвестхолдингом OKS Group. До середины 2021 г. OKS Group проинвестирует 170 млн рублей и получит 31% Upmarket — вся компания оценена в 548 млн рублей.

Upmarket помогает поставщикам наладить продажи на маркетплейсах и берет на себя все посредничество — от создания контента и маркетинговой стратегии до логистических решений (у компании есть свой склад в Санкт-Петербурге).



У сервиса есть своя фотостудия, в ней создаются изображения продуктов. Upmarket также придумывает описания товаров и отправляет маркетплейсам на модерацию. Сервис работает с такими маркетплейсами, как Wildberries, Ozon, «Беру» и др.

Upmarket основана в 2018 году. Выручка «Кастомер Опт» по итогам 2019 года выросла на 355% и составила 80,1 млн рублей, чистая прибыль — 4,4 млн рублей. Компания зарабатывает на комиссии или единоразовых выплатах за обучение поставщика в размере 30 тысяч рублей по данным на июль 2019 года.

На рынке уже есть несколько проектов, похожих на Upmarket, — например, В2Basket, Adapter и Seller24. По словам директора Ozon. Магкetplace Анны Калеевой, онлайн-ритейлер сегодня развивает свои сервисные компании, а с сертифицированными технологическими партнерами делится комиссией, которую получает с продавца.

Инвестиции в такие сервисы рискованны, считает основатель A.Partners Алексей Соловьев. По его словам, они зависят от маркетплейсов — если подобный сервис логистики или маркетинга захочет оказывать, например, сам Wildberries или Ozon, то он просто отключит Upmarket.

Исполнительный директор «Оборот.ру» Иван Кургузов, напротив, считает, что Upmarket и другие похожие сервисы будут расти вместе с рынком, и сомневается, что маркетплейсы начнут запускать похожие продукты.

Развивает подобные сервисы и AliExpress. «Например, вместе с компанией AliWay мы запустили новый формат магазинов — супермагазин «Большой домашний». Он позволяет локальным производителям и продавцам продавать на маркетплейсе, не открывая собственный магазин и не занимаясь операционными вопросами», — рассказал директор по развитию локального маркетплейса «AliExpress Россия» Дмитрий Селихов.

OKS Group основана президентом рекламного холдинга Dentsu Russia Олегом Поляковым и его региональным директором по России и СНГ Кириллом Матвеевым. В портфель инвестхолдинга входят маркетплейс Cinch, сайты Mama.ru, Doctor.ru, Medportal.ru и другие.

По материалам vc.ru

## ООО «НОВАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА» СТАНЕТ НОВЫМ РЕЗИДЕНТОМ ТОСЭР «ГЛАЗОВ»



16 ноября на заседании комиссии Правительства УР одобрена заявка на включение в реестр резидентов территории опережающего социально-экономического развития «Глазов» проекта ООО «Новая мебельная фабрика». Документы будут отправлены на согласование в Министерство экономического развития РФ.

Инвестор с нуля откроет производство модульных кухонь, гардеробных систем и прочей корпусной мебели. Инвестиции в проект составят 17,8 млн рублей, будет создано 232 новых рабочих места.

Также получена помощь в составлении бизнес-плана от государственного института поддержки инвесторов — Корпорации развития Удмуртии.

Резидентам ТОР «Глазов» предоставляются льготы. Налог на прибыль в федеральный бюджет обнуляется, соответствующие отчисления в региональный бюджет составят не более 5% в течение первых пяти лет с момента первой прибыли, затем ставка не будет превышать 10%. Также обнуляются налоги на землю и имущество, а страховые взносы снижаются до 7,6%.

udmurt.ru



## СТЕКЛО КОМПЛЕКТУЮЩИЕ для шкафов-купе

Комплектующие для шкафов– купе



Ф А Б Р И К А РАЗДВИЖНЫХ ДВЕРЕЙ

Bcero 10 mm

УЗКАЯ СИСТЕМА «ОПТИМА»

SOFT TOUCH

белый бежевый капучино шоколад

серебро зерно чёрный

УЗКАЯ СИСТЕМА «ОПТИМА NEW»



### 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

## ВЫСОКИЙ СПРОС — РЕАЛИИ МЕБЕЛЬНОГО РЫНКА СЕГОДНЯ



Высокий спрос за последние месяцы стал реальностью, в которой сегодня компании живут и работают. Положительный момент для покрытия издержек апреля-мая и дальнейшего развития очевиден. Но наряду с этим изменилась и система работы внутри компаний, и взаимоотношения компании с клиентами и дилерами. Компании нередко не могут удовлетворить запросы и фабрик, и дилеров. Такого спроса многие не помнят, в принципе.

Мы попросили поделиться поставщиков фурнитуры, комплектующих и материалов, которые работают и с мебельными фабриками, и с дилерами по всей России, как начинался высокий спрос и как и насколько получается удовлетворять его сегодня.

Первой причиной начала взрывного спроса, безусловно, стал весенний локдаун, когда мебельная розница была закрыта, и мебельные фабрики не работали в нормальном режиме. Но далее спрос стал неуправляемым.

«Благодаря некоторым структурным преобразованиям, наша компания встретила весенний период закрытия не могу сказать, что во всеоружии, но, в целом, неплохо, — делится Павел Матийчук, руководитель отдела продаж «ГТВ РУС» (г. Москва, российское представительство польского бренда

мебельной фурнитуры GTV). — Были разработаны новые методы с нашими партнерами, был заполнен склад, потому что стало понятно, что какой-то дефицит фурнитуры будет. В Китае фабрики остановились, отгрузок не было, и когда они будут восстановлены, тоже было непонятно. Благодаря сбалансированному складу, это не стало для нас какой-то катастрофой, хотя в продажах мы, конечно, потеряли. Товар был в наличии не только у нас, но и у наших дилеров на местах.

В середине июня мы уже стали понимать, что идет какой-то неконтролируемый спрос на фурнитуру. Если раньше это можно было спрогнозировать в каких-то. плюс-минус, цифрах, то в июне мы почувствовали, что фурнитуры надо все больше. И от наших дилеров и клиентов в регионах мы получали информацию, что и другие крупные поставщики испытывают некоторые



Павел Матийчук

проблемы с наличием. Очень много запросов на приобретение нашей фурнитуры пошло от серийных производителей мебели, с которыми ранее не работали. Поступали сведения с рынка, что многие производители, работая в 2 и 3 смены, не успевали выполнять заказы для сетей и своих дилеров.

У нас склады находятся в Варшаве, с которой у нас логистическое плечо очень быстрое. Мы не ждем долгих поставок из Китая, а заказываем фурнитуру со склада, и через неделю она у нас. Мы достаточно быстро можем удовлетворить спрос наших клиентов.

Сегодня спрос продолжается, люди спрашивают фурнитуру все больше и больше. Это мы видим по динамике наших клиентов, которые только растут, а с ними растем и мы.

Со стороны мебельных фабрик резко увеличился спрос на лицевую фурнитуру, причем, в очень приличных объемах, которые они подтверждали уже на несколько месяцев вперед.

Сейчас у производителей самые серьезные проблемы с очень большой нехваткой на рынке ЛДСП. У дилерских компаний ЛДСП пока, в принципе, есть, но не в таких объемах и не в таком ассортименте, как раньше».

«Если в период закрытия розницы и ограничений в работе компаний мы ощутили некоторые задержки

в поступлении платежей со стороны производителей мебели, особенно крупных, со стороны дилеров с платежами было заметно лучше. Но как только локдаун закончился, через некоторое время платежи стали поступать по графику, — рассказывает Олег Соверда, представитель компании FGV в России (г. Москва, поставки функциональной фурнитуры торговой марки FGV из Италии и Китая на российский рынок). — По-настоящему высокий спрос мы почувствовали где-то в июне. Наша специфика такова, что поставки у FGV идут как с завода в Италии, так и с завода в Китае.

Мы начали проводить кампанию, которую делали каждый год. Я понимал, что очень велика вероятность того, что в августе Италия, как всегда, закроется. Пришлось провести серьезную работу с клиентами. Стандартно, чтобы отгрузить товар из Италии, нужен месяц с момента заказа. Отгрузку необходимо сделать до середины июля, чтобы контейнера были по стандартной цене — за 2 недели до августовских каникул цена на них поднимается на 20%, 30%, а иногда и на 50%. Почувствовав спрос, мы понимали, что заказы необходимо сделать до середины июня. Мы вели с клиентами переговоры, чтобы те оперативно делали заказы, но отдельные руководители отделов закупок не верили в то, что Италия в такой ситуации уйдет в отпуск. Но основной объем клиентов заказы сделали, и мы прошли этот период относительно спокойно, хотя была вероятность того, что кто-то не оформит заказ и останется без фурнитуры до осени. В июле уже активно оформлялись заказы на сентябрь.



Олег Соверда

С Китаем в чем-то было полегче, хотя задержки в поставках здесь, конечно, были. После Китайского Нового года случилась пандемия, и практически никто ничего заказать не успел. Не работали в Китае производства, и какое-то время не шли отгрузки даже того, что уже было произведено. Наше производство находится не вблизи Уханя, поэтому заказы начали принимать довольно быстро. Не могу сказать, что очень высокий отложенный спрос, который пошел в июле, мы не смогли обеспечить. Все-таки этот период в нашей компании прошел более-менее нормально. А вот в сентябре — это просто караул! У всех пошел вал заказов, мы уже с поставками не успеваем — на сегодня по Италии у нас размещены заказы уже на 4 месяца вперед; по Китаю размещены заказы до Китайского Нового года, что ожидаемо. Некоторые клиенты по Китаю уже сейчас хотят расписать и зафиксировать поставки на год вперед.

Когда пошел высокий отложенный спрос, выигрывал тот, кто быстрее отгружал. Если срок отгрузки на какую-то продукцию у меня месяц, а у конкурента 2, то я выигрываю. Соответственно мои клиенты и дилеры будут здесь на рынке обеспечены товаром быстрее кого-то из конкурентов. У брендовых дилеров, с одной стороны, за плечами крупные холдинги, а с другой — если твой поставщик товар не прислал, то аналогичную фурнитуру другого бренда ты закупать и продавать не можешь. А небольшие изготовители мебели и конечные потребители будут брать, как правило, то, что на данный момент есть в наличии.

Когда весной были наложены в Италии запреты на работу производств, а затем разрешили работать со-

трудникам не более 5 часов, мы сделали смены по 5 часов и максимально быстро восстановили все процессы. Поэтому к моменту начала высокого спроса долги по отгрузкам были сведены к минимуму. Но сроки на отгрузки все равно выросли, это пошло по всем нашим подразделениям, и только в сентябре мы вышли на все свои стандартные сроки поставок.

То, что касается клиентов, некоторые стали у нас брать дополнительно то, что до этого не брали, и наоборот, есть те, кто по каким-то продуктам перешли к другим поставщикам. Но, в целом, не наблюдалось такого, чтобы те, кто работает с другими известными брендами, приходили к нам, и наши клиенты попрежнему с нами.

Из новых клиентов — те, кто работает для сетей Diy.

Только по итогам 2020 года можно будет посчитать, такой высокий спрос летом компенсировал период локдауна, или доходы в 2020 по сравнению с 2019 будут выше. Но уже сейчас есть ощущение, что этот год будет не хуже прошлого. Думаю, что в следующем году мы придем к стандартной сезонности, а по объемам реализации возможен некий спад».

О росте спроса с июня и сложностях с поставками и их планированием говорит и Александр Клычников, коммерческий директор «ТОПЗЕРО РУС» (г. Москва, поставки из Турции кухонных моек из нержавеющей стали и композитных материалов торговой марки Торzero):

«Провал был только в апреле, в мае уже вышли на показатели начала года и дальше с каждым месяцем





Александр Клычников

спрос увеличивался. В июле был небольшой провал, из- за нехватки товара, который скупили в июне, но потом поставки наладились, и на сегодня мы имеем стабильный увеличивающийся спрос.

В нашем ассортименте кухонные мойки, смесители и сифоны. Можно сказать, что спрос вырос примерно одинаково, так как брали все что было на складе и ограничивалось только наличием. Разве что сифоны закончились быстрее всего, т. к. на рынке был провал поставок у конкурентов, и у нас выкупили сифоны даже те, которые были еще в дороге и несколько контейнеров заказали на будущее.

Ситуация складывалась как у всех, сначала ощущение полного непонимания, что делать дальше и что будет. Это новая ситуация для всех, и как быть — не совсем понятно, точнее, совсем непонятно. Но какое-то внутреннее чутье мне подсказывало, что это ненадолго и нужно готовиться к отложенному спросу. Мы решили заказать товар с учетом этого, зная, что товар придет еще не скоро, рискнули, так сказать, и не прогадали. Когда спрос резко увеличился, мы смогли продержаться пару месяцев на остатках, а потом уже начали приходить заказанные во время вынужденных «каникул» товары.

Мы — молодая компания и говорить о ротации клиентов не приходится, пока все новые и приходят еще много, скорее всего, из-за нехватки товара у конкурентов, у нас всё-таки средний и выше среднего сег-

менты рынка, а, как мы знаем, последние годы тенденция была к спросу все более эконом-сегмента. Сейчас сегменты делятся на тех, у кого есть товар на складе, тех у кого что-то можно выбрать и тех, у кого ничего нет. На сегодня уже проблемы другого характера: сколько заказать товара, чтобы не прогадать; как увеличенный заказ вывезти, т. к. спрос возрос во всем мире и в портах очереди на месяц вперед, да и заказанный товар делают не месяц, как раньше, а уже два месяца и дольше. Как сказал выше, спрос увеличился, а производственные цепочки разорвались и разбалансировались, соответственно, сроки производства увеличились вдвое, плюс очереди в портах привели к тому, что от заказа до поставки товара проходит от 4.5 мес. до полугода (товар, который заказали в сентябре, придет только в январе). Если сегодня заказать товар в Китае (там мы берем часть смесителей и сифоны), то с учетом еще и Китайского Нового года товар на склад придет только в мае в лучшем случае.

Нам еще повезло, что основной наш товар, это собственное турецкое производство кухонных моек из нержавеющей стали. Время производства и логистика гораздо короче, чем в Китае или в Индии, где заказываем «гранитные» мойки, там на сегодня не лучше со сроками производства и логистикой, чем в Китае. На сегодня в Турции есть некоторые проблемы с вывозом товара, связанные с землетрясением

#### ВЛАДИМИР РОМАНЕНКО:

«ООО «ВАЛМАКС» ИМЕЕТ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ ПО МОЩНОСТЯМ И ВОЗМОЖНОСТЬ КРАТНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ. МЫ ЗАПУСТИЛИ НАЙМ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПЕРСОНАЛА, ПЕРЕСМОТРЕЛИ РЯД ТЕХНОЛОГИЙ, ОПТИМИЗИРОВАЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ЛОГИСТИКУ».

и цунами в одном из портов в г. Измир. Транспортные компании из Измира временно перенесли свои потоки на другие направления, и есть некоторые затруднения, но это временные проблемы, которые на сегодня уже практически разрешились.

О какой-то стабилизации речь не идет, на сегодня спрос только растет. Думаю, до нового года ничего не изменится. Сейчас в Москве еще все новогодние торжества отменили, скоро регионы подтянутся. Можно ждать новой волны ремонтов на праздники».

«Наши прогнозы совершенно не совпали с тем, что произошло на рынке: восстановление спроса мы ожидали с конца августа и выравнивание ближе к декабрю, однако всё пошло по другому сценарию, — делится Владимир Романенко, директор по развитию продаж компании «ВАЛМАКС» (г. Миасс, собственное производство лицевой фурнитуры из металла и пластмасс). — Прирост заказов начался с июля, в ав-



Владимир Романенко

густе рост значительно усилился, кривая резко пошла вверх без остановок до октября месяца. К такому развитию событий трудно подготовиться, резкие всплески производству компенсировать крайне трудно. В настоящее время мы преодолеваем последствия внезапного незапланированного всплеска заказов.

000 «Валмакс» имеет запас прочности по мощностям и возможность кратного увеличения выпуска продукции. Мы запустили найм дополнительного персонала, пересмотрели ряд технологий, оптимизировали производственную логистику.

Высокий рост заказов оказал влияние на рост сроков производства, т. к. производительность линий ограничена, в сутках по-прежнему всего 24 часа, за которые можно сделать фиксированный объём изделий. Спасибо нашим постоянным партнёрам, которые остались с нами и с пониманием относятся к этой ситуации. Мы работаем с крупным бизнесом, небольшая ротация и приход новых клиентов происходят на уровне прошлых лет.

Спрос пошел на весь ассортимент ТМ «Валмакс» и TM «Sagittario», где за последний год вышло несколько очень интересных моделей, которые приглянулись дизайнерам мебели.

Спрос остается по-прежнему на достаточно высоком уровне. Ситуация стабилизируется, когда будет понятна ситуация с заказами на следующие полгода-год». «Высокий спрос — какая занятная терминология...

Когда жарким июльским днём в тени городского парка становится тесно - это высокий спрос? Или не успеть сделать предзаказ на новый смартфон это высокий спрос? А может быть это осознанная практичность и дальновидность — освободиться от средств, чтобы не потерять больше, чем требуется? — рассуждает не без иронии Артем Лобастов, Директор по Маркетингу и Онлайн-продажам ООО «Хефеле РУС» (г. Москва, российское представительство немецкого бренда HÄFELE, одного из крупнейших поставщиков мебельной фурнитуры во всем мире). — Да нет же, это просто фигура речи, чтобы наполнить мысль яркими красками.

Как сложно бывает определиться!

Но это не самое страшное. Не понять его природу — значит не быть готовым к изменениям, готовым к длинной очереди. Большие острые лезвия пилы всегда опаснее мелких зубчиков и способны свалить даже самое толстое и могучее дерево, особенно когда высокий спрос — единственный шанс набрать нужную форму.

После падения всегда бывает взлёт. И весенняя апатия, подорвав финансовое положение многих компаний, ответила стремительным подъёмом.

Люди, истосковавшись по эндорфинам от покупок и подогреваемые динамикой курса, пошли в торговые центры, в том числе салоны мягкой мебели, кухонь и ванных комнат. Заказы рекой полились на фабрики. Производства воспряли и быстро вошли в свой регулярный режим, запустили мощности. Вдобавок прелесть ситуации была в том, что этот всплеск не был результатом каких-то сверхусилий или вложений в маркетинговые активности.

Радость была короткой, поскольку скорый дефицит плиты и комплектующих заставляет фабрики насторожиться и задуматься о сроках поставки, своей репутации, а иногда и об инструментах демаркетинга, тем более что все прогнозы говорят о том, что такая потребительская активность сохранится до конца 2020 года и продержится весь 1 квартал 2021-го.

И вот мы с вами уже говорим про высокий спрос, его влияние на организацию процессов и гибкость компаний.

Так предсказуем высокий спрос или не поддаётся управлению? Можно ли быть к нему готовым или внезапность - его синоним?

Весной, когда потребительская активность на фоне известных всем обстоятельств приблизилась практически к нулевым показателям, компания HÄFELE не снизила уровни своих закупок, а продолжила в тех же объёмах завозить фурнитуру на склад под обеспечение соглашений с крупными производственными компаниями. Более того, в марте 2020 года мы имели возможность отгрузить на многие фа-



Артем Лобастов

брики двух- и трехкратные объемы среднемесячной производственной потребности в связи с одним из наших внутренних проектов.

В августе мы почувствовали, как спрос набирает обороты, заявки выросли. И в текущей ситуации многие фабрики принимают решение размещать заказы, что называется «про запас», чтобы обеспечить, обезопасить себя и своё производство. И это касается всего ассортимента фурнитуры, а не каких-то конкретных позиций, по которым появляются «белые» пятна в предложении на российском рынке.

На сегодня я могу сказать, что мы стремимся поддерживать достаточные запасы, и в подавляющем большинстве случаев, нам удаётся сделать это. Налаженная работа по поддержанию складских резервов для производственных компаний и короткие сроки пополнения ресурсов из головного склада в Германии позволяют нам обслуживать и потребности существующих клиентов, и заключать контракты с новыми компаниями. Также мы всегда чувствуем поддержку более чем тридцати дочерних компаний HÄFELE, которые всегда готовы прийти на помощь.

Обширный ассортимент, налаженная система поддержания склада, короткие сроки поставки, стабильность и прозрачность ценообразования, поддержка центрального офиса и дочерних компаний HÄFELE—всё это позволяет нам сегодня эффективно работать в условиях высокого спроса, определяет нашу готовность к высокой покупательской активности в долго-

срочном периоде, открывает для нас новые рынки и даёт возможность начать реализовывать себя в новых online-проектах!».

Степан Хотулев, топ-менеджер компании «Слорос» (г. Москва, поставщик мебельной фурнитуры) рассказал, что спрос поначалу был неравномерным на разные группы товаров, а затем стал довольно быстро расти на всю фурнитуру:

«Мы заметили интересную тенденцию: в первую очередь, основными каналами продаж мебели стали маркетплейсы, такие как Ozon, а там есть некие логистические ограничения и нюансы по представлению товара на площадке, поэтому в основном продавалась мебель малых форм. Уже потом неплохо пошли кухни и другая мебель, то есть получились такие «американские горки» в плане спроса на различные группы товара, а, соответственно, и фурнитуры. Еще мы заметили, что отдельные поставщики стали иметь больше проблем с обеспечением потребности клиентов, чем мы, и многие компании, которые до этого не были нашими клиентами, обратились к нам за товаром.

Ситуация в целом складывалась неоднозначно. Неопределенность — это то слово, с которым мы сталкивались довольно часто в период самоизоляции. Непонимание, куда все идет, было самым неприятным фактором кризиса, особенно когда конца этому не было видно и в других странах, где это на-



Степан Хотулев

чалось раньше. С 10 марта практически вся компания уже работала удаленно, при этом мы сохранили хорошую работоспособность.

Правда, заметно изменились сроки поставок. Поставки с Китая не сильно пострадали, но долгое плечо поставок не позволяет быстро обеспечить растущий спрос. От европейских поставщиков сроки тоже выросли — там, где красная зона, или используется частично ручной труд, отгрузки затормозились. Мы были вынуждены ждать и отнестись к этому с пониманием.

Бурный рост, который мы наблюдали с мая по октябрь, сейчас заметно стабилизировался. Но независимо от этого, в компании «Слорос» итоги октября и планируемые итоги ноября будут выше показателей прошлого года. У нас пока нет спада и, похоже, не планируется, так как опрос менеджерами клиентов показал, что спрос пока довольно сильный.

Все больше новых клиентов стало обращаться в компанию «Слорос», что особо ощущалось в Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном округах. Здесь трудно, конечно, отделить успешную работу менеджеров компании от общего роста спроса и сложностей у других поставщиков».

«Начиная с конца июля 2020 года мы видим увеличение более, чем на 50% по сравнению с прошлым годом притока заказов на наши заводы, — отмечает Роман Кардаш, руководитель по работе с дистрибьюторами ЭГГЕР (производитель ЛДСП с заводами в России в г. Шуя Ивановской области и в **г. Гагарин Смоленской области).** — Заводы с августа месяца загружены полностью, и нам приходится распределять материал среди наших клиентов согласно исторически сложившегося их потребления.

Повышенный приток заказов повлек за собой увеличение срока поставок с 2-3-х недель до 2-х месяцев.

В целом ситуация остается сложной, активный спрос со стороны клиентов не уменьшается, ослабление ситуации может произойти не раньше 2-го квартала 2021 года. В то же время предпринимаются все меры, направленные на увеличение производительности заводов ЭГГЕР. Приоритетом для нас является максимальное удовлетворение потребностей наших постоянных партнеров.

В целом, ситуация остается сложной, но мы думаем к середине ноября мы начнем видеть ослабление спроса, что повлечет за собой нормализацию ситуации на рынке».

Ряд компаний в период высокого спроса были вынуждены поднять цены на свою продукцию. Хотя некоторые подняли цены в рублях только на разницу курса валют.

«Цены на некоторые продукты выросли, особенно это касается наших подъемников AeroBus, которые



Роман Кардаш

себя хорошо показали, хотя в стандартной линейке, которую обычно продаем, мы постарались цены сохранить», — сообщил Олег Соверда.

«Цены практически не менялись, несмотря на то, что многие ощутили увеличенный спрос. Если мы не берем во внимание растущий курс валют, то цены в валюте практически не изменились», — отмечает и Степан Хотулев.

«Дефицит на рынке, девальвация рубля влекут за собой поднятие цен и на сырьевые ресурсы, которые мы используем, в среднем на 5-7%. Соответственно этому мы подняли и цены для своих непосредственных клиентов в пределах 5-8%», — объясняет Роман Кардаш.

Первые всплески после всех тяжелых ограничений были понятны и вполне объяснимы как со стороны конечного потребителя на мебель, так и со стороны производителей и дилеров — на фурнитуру, материалы и комплектующие. Но спрос продолжал расти, и стало необходимым понять его природу, чтобы хоть как-то спрогнозировать дальнейшую ситуацию.

«Данный спрос генерирован несколькими факторами: отложенный спрос с весны; люди стали больше времени проводить дома плюс их ожидание, что на удаленной работе придется находиться еще какое-то длительное время; люди не поехали в запланированные отпуска заграницу — эти деньги тоже пошли на мебель и товары для дома; снижение рубля также повлияло на рост спроса, — считает Степан Хотулев. — Как долго это продлится, прогнозировать сегодня сложно. Доходы населения, мягко говоря, не растут. Мы ожидаем, что еще в течение января-февраля мы будем в лучших результатах по продажам относительно предыдущего года, а что будет дальше, пока непонятно. Но мы рассчитываем на лучшее, надеемся, что пандемия пойдет на убыль, и люди снова смогут спокойно ходить в магазины и быть активной частью экономики. Как будет — покажет время».

Олег Соверда отмечает практически те же основные факторы:

«Такой спрос вызван скоплением ряда факторов: было весеннее закрытие, после которого образовался отложенный спрос; люди очень мало тратили на выездной отдых и туристические поездки; рост курса валют; рост строительства нового жилья и спрос на него».

Основным фактором такого спроса со стороны потребителя Александр Клычников называет вынужденную самоизоляцию и резкое сокращение различных поездок:

«Да всем уже понятно, из-за чего: сидят все дома, заняться нечем, вот ремонт и начали делать. Сколько будут ограничения, столько и будет спрос. Сейчас в квартирах делают, потом на дачи перекинутся. Причем, ремонт делают как в новых домах и квартирах, так и во вторичке. А вот когда откроют границы, тогда и ждите полного отказа от ремонтов на ближайшие год-два. Хотя, к тому времени дома достроят по ипотечной госпрограмме - по ней набрали много квартир в новостройках, и это еще немного сгладит спад».

Вся команда «Валмакс», общаясь с партнерами, собирали их мнения по этому вопросу. Владимир Романенко предложил нам основные, о которых говорилось больше всего:

«Видимо, люди другими глазами посмотрели на своё жильё и взялись за ремонты. Этим летом был очень высокий спрос на ремонтников, за ним пошел спрос на мебель.

На текущий и следующий год действует программа по льготной ставке на ипотечное кредитование, больше покупается квартир, больше нужно мебели.

Сильная рублёвая инфляция традиционно подогревает покупательский спрос в нашей стране, наши граждане начинают понимать, что смысла держать деньги нет, лучше потратить их сегодня на что-нибудь нужное, чем потерять.

Главная наша задача — помочь нашим Партнёрам выполнить свои обязательства перед Покупателями».

«На наш взгляд, причинами такого ажиотажа на рынке являются: отложенный спрос, особенно со стороны крупных фабрик; тенденция к перераспределению средств, находившихся у населения (люди в этом году намного меньше потратили денег на отпуск, свободные деньги направляют на обновление обстановки, в которой сейчас находиться стали намного больше); девальвационные ожидания», — комментирует Роман Кардаш.

«Мне кажется, что такой спрос спровоцировало отсутствие у потребителя затрат на туристические поездки, а освободившиеся деньги и необходимость заметно больше находиться дома привели к тому, что люди захотели обновить свои интерьеры, — отмечает Павел Матийчук. — К тому же, все-таки была государственная поддержка населения.

Хочется надеяться, что и в следующем году будет хороший спрос, но хочется, чтобы он был стабильным с каким-то ростом. Когда идут такие пиковые значе-

#### ОЛЕГ СОВЕРДА:

«ТАКОЙ СПРОС ВЫЗВАН СКОПЛЕНИЕМ РЯДА ФАКТОРОВ: БЫЛО ВЕСЕННЕЕ ЗАКРЫТИЕ, ПОСЛЕ КОТОРОГО ОБРАЗОВАЛСЯ ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС; ЛЮДИ ОЧЕНЬ МАЛО ТРАТИЛИ НА ВЫЕЗДНОЙ ОТДЫХ И ТУРИСТИЧЕСКИЕ ПОЕЗДКИ; РОСТ КУРСА ВАЛЮТ; РОСТ СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОГО ЖИЛЬЯ И СПРОС НА НЕГО».

ния, спрос тяжело спрогнозировать, склады у всех не резиновые, держать бесконечный запас фурнитуры и удовлетворить потребности клиента в полном объеме невозможно».

Действительно, следующий год остается загадкой в плане спроса практически для всех. Мне кажется, что главным фактором является желание людей потратиться на благоустройство своего жилья. Ведь если есть желание, будут находиться деньги, которые не будут потрачены на другое, будут браться кредиты. Возможно, когда откроются границы, люди не кинутся в отпуска так активно, как раньше, а будут по-прежнему доделывать ремонты, устанавливать мебель. Возможно, теперь обустройство жилья станет и удовольствием, и хобби, а вовсе не заграничные поездки, рестораны и шопинг. Да и выбираться из уютно обустроенного дома захочется не так часто, а это в итоге должно привести к новому витку спроса в мебели и товарах для дома.

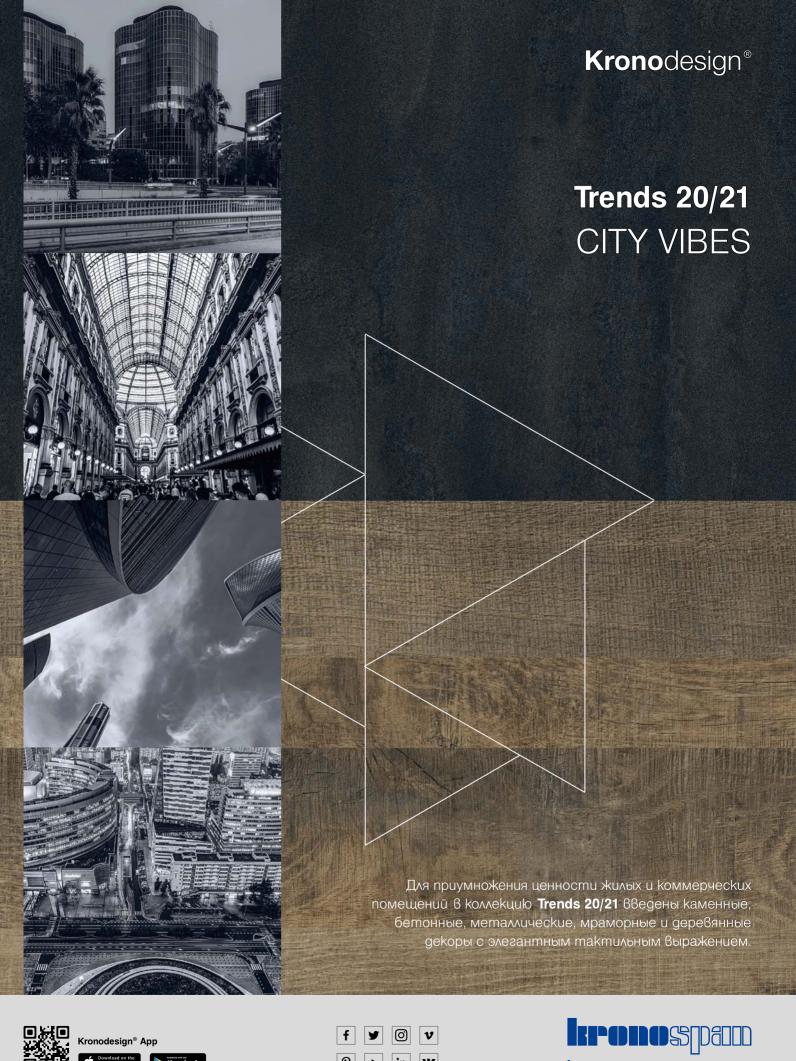
Так что готовиться к тому, что спрос в той или иной степени продолжится и в следующем году, безусловно, надо, ведь выиграет тот, кто сможет максимально грамотно, рентабельно и гибко организовать все свои бизнес-процессы.

Светлана Ширяева



## МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ

Плита Облицовочные материалы Кромка











### ОБЪЯВЛЕНЫ ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА АРХИТЕКТУРНЫХ И ДИЗАЙНЕРСКИХ РЕШЕНИЙ EGGER D&D HA РОССИЙСКОМ РЫНКЕ



EGGER D&D (Distribution & Design) — конкурс для архитекторов, дизайнеров и дистрибьюторов продукции компании ЭГГЕР. Цель конкурса — поиск лучших решений в области дизайна интерьеров с применением продукции ЭГГЕР, а также углубление взаимодействия ЭГГЕР и дистрибьюторов с архитектурным и дизайн-сообществом.

С мая по ноябрь 2020 года компания ЭГГЕР провела ставший уже традиционным конкурс на лучшее интерьерное решение — EGGER D&D, а точнее, сразу три конкурса для клиентов из России, Беларуси и стран Центральной Азии. Дизайнеры, архитекторы и дистрибьюторы компании ЭГГЕР получили шанс выиграть ценные призы — дизайн-туры на заводы ЭГГЕР и сертификаты на продукцию.

За 5 месяцев конкурса со всех уголков России было получено 150 проектов, среди которых жилые интерьеры, гостиницы, рестораны, офисы, торговые центры, библиотеки и детские учреждения.

Принять решение было непросто, конкуренция, особенно в номинации «Жилая недвижимость», была очень серьезной. Профессиональное жюри, состоящее из представителей дизайнерской и архитектурной среды, а также из специалистов компании ЭГГЕР, в результате двухэтапного голосования выделило 10 победителей.

В номинации «Жилая недвижимость» победу одержала компания «Встрой-мебель» из Новосибирска за интерьер квартиры, выполненный из материалов ЭГ-ГЕР. Второе место досталось ИП Яковлевой из города Саров, предоставившей на конкурс оригинальный

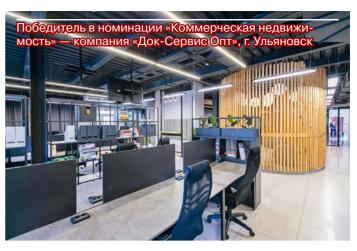


проект квартиры. Третье место завоевала компания «Небо СПБ Плюс» из Санкт-Петербурга.

В номинации «Коммерческая недвижимость» победителями стали проекты офисов: первое место заняла компания «Док-Сервис Опт» из Ульяновска, второе дизайнер Александра Просвирина из Нижнего Новгорода, и бронзу получил ИП Левин из Москвы.

В номинации «Открытая категория» было получено не так много работ, поэтому члены жюри выделили только два проекта. Первое место получила компания «Аяз плюс» за проект библиотеки в Чувашской республике, а второе место досталось компании «Дисплей Арт», которая также представила на конкурс интерьер детской библиотеки в Чувашской республике.

Суперприз за разноплановость и оригинальность проектов — поездка на завод ЭГГЕР в Австрию, г. Санкт-Иоганн, для трех человек (дизайнера и дилера,



предоставившего материалы для проекта) — достается компании «Арго-Мебель Югра» из города Сургут.

Отдельным призом отмечена компания «Авиатор» из Москвы за профессиональный подход и высокое качество проектов.

Также, как и в прошлом году, активное участие в конкурсе принимали официальные дистрибьюторы компании ЭГГЕР. Лидером в борьбе за презентационный модуль POS стала компания «ЭКСПО-ТОРГ», предоставившая на конкурс больше всего проектов своих клиентов.

Благодарим всех участников за проявленный неподдельный интерес к конкурсу, множество креативных, стильных и качественных работ и рассказы о том, какую роль в дизайне интерьера сыграли материалы ЭГГЕР.

#### По материалам пресс-службы ЭГГЕР



## ЕВРОПЕЙСКИЙ ЛОКДАУН

Европейская мебельная промышленность находится в ситуации очередных ограничений. Введенный во многих европейских странах в середине ноября очередной локдаун серьезно коснулся массовых и развлекательных мероприятий, баров, кафе и клубов, музеев и выставок почти по всей Европе, работы магазинов и торговых центров это коснулось только в ряде стран. Так тотальный локдаун введен с 17 ноября в Австрии и в первую неделю ноября в Великобритании: рестораны работают только навынос, закрыто практически все, включая ТЦ и магазины розничной торговли «второстепенными» товарами, люди могут покидать дом только в случае крайней необходимости, введен комендантский час.



Английское агентство Springboard, специализирующееся на анализе и прогнозах в розничной торговле, считает, что в течение на шести недель с 22 ноября по 26 декабря посещаемость во всех торговых точках Великобритании сократится на 62,0%.

Компания полагает, что в период с 5 ноября по 2 декабря посещаемость розницы в Англии в среднем составит -78,8%. Springboard предупреждает, что, если национальная изоляция продлится на весь декабрь, количество людей может упасть более чем на 80%, что является величиной спада в разгар пандемии в апреле.

Подобные ограничения ввела и Франция — помимо прочего, розничная торговля товарами не первой необходимости также закрыта. FNAEM — французская Федерация дистрибьюторов товаров для дома — находится в постоянном диалоге по вопросу открытия «как можно быстрее» административно закрытых магазинов с учетом развития ситуации со здоровьем (по возможности, с 27 ноября) и в то же время пытается согласовать «разрешение на прием покупателей в магазине по индивидуальной записи, а также разрешение на выезд торгового персонала к покупателям». На сегодняшний день удалось добиться разрешения на выезд на замеры (для кухонь и гардеробных), доставку и установку.

В Бельгии продлеваются школьные каникулы, закрываются магазины и предприятия сферы услуг, в гости разрешается приглашать не более одного человека, передает The Brusseles Times. Представители мебельной отрасли просят предоставить им возможность продавать по предварительной записи, особенно для магазинов, покупатели которых в меньшей степени из-за специфики приобретают их товары через интернет-магазины.

В Германии власти обязали население в ноябре свести социальные контакты к абсолютному минимуму. В течение ноября в ФРГ будут закрыты все предприятия досуга, рестораны, кафе и большинство предприятий сферы обслуживания.

Необходимость этих мер Меркель, выступая на пресс-конференции в Берлине, обосновала тем, что в течение последних десяти дней вдвое увеличилось число пациентов в отделениях интенсивной терапии немецких клиник, за девять дней удвоилось число пациентов, которые подключены к аппаратам ИВЛ.

Гражданам предписано ограничить социальные контакты за пределами собственного домохозяйства «до абсолютного минимума». В общественных местах вместе могут находиться не более 10 человек из





Ян Курт

двух домохозяйств. Все предприятия досуга закрываются. В ноябре также будут закрыты рестораны и кафе за исключением тех, что продают еду навынос. К счастью, продолжат работать предприятий оптовой и розничной торговли. В магазинах ограничивается одновременное число посетителей из расчета один человек на 10 квадратных метров торговой площади. Это, по сравнению с другими странами, довольно мягкий локдаун, и у немцев есть надежда, что в декабре некоторые ограничения будут отменены.

Немецкая мебельная промышленность продолжает восстанавливаться: текущая ситуация с заказами вселяет уверенность в то, что, несмотря на ряд ограничений, рост продолжится.

«Благодаря высокому спросу со стороны потребителей, немецкая мебельная промышленность в летние месяцы хорошо оправилась от изоляции весной, — говорит Ян Курт, управляющий директор Ассоциации немецкой мебельной промышленности (VDM) и мебельных ассоциаций Херфорда, ссылаясь на последние исследования Федерального статистического управления. — Сегменты потребительских товаров в нашей отрасли демонстрируют положительное развитие».

В сентябре компании, специализирующиеся на мебели по индивидуальному заказу, увеличили свои продажи на 5,7 % до 1,3 млрд евро. Особенно высокими были показатели роста продаж у производители мягкой мебели — на 17,8 % до 92 миллионов евро, а рост продаж в производстве кухонной мебели соста-

вил 11,6 % до 560 млн евро. В сегменте «Прочая мебель» (обеденные зоны, спальни, мелкие предметы и детали мебели), зарегистрировано падение на 0,9 % до 603 млн евро. Производители матрасов достигли роста на 6,8% до 71,8 млн евро.

С другой стороны, производители офисной и торговой мебели в сентябре опубликовали объем продаж в 352 млн евро, что на 14 % меньше, чем в предыдущем году. По всем подразделениям немецкая мебельная промышленность в сентябре продемонстрировала общий рост продаж на 0,8% до 1,68 млрд евро. В то время как продажи на внутреннем рынке выросли на 1,9% до 1,15 млрд евро, а продажи за рубежом упали на 1,5% до 533 млн евро.

«Резкое падение продаж, вызванное локдауном в апреле (минус 28,7 %) и мае (минус 23,3 %) в значительной степени компенсировалось в нашей отрасли, — отмечает Ян Курт. — Помимо снижения НДС, нам помог тот факт, что потребители изменили свои бюджеты в пользу меблировки своего жилья из-за ограниченных возможностей для путешествий и отдыха. Красиво меблированный уютный дом стал еще более важным во времена пандемии».

«Положительная ситуация с заказами вселяет в нас уверенность, что наша отрасль продолжит восстанавливаться до конца года и начнет следующий год с хорошей подушкой порядка», — говорит Курт. Немецкая мебельная промышленность, пожалуй, на сегодня сталкивается больше с проблемами в экспортных поставках, так как текущее закрытие мебельной торговли в некоторых соседних странах из-за коронавируса создает трудности в реализации.

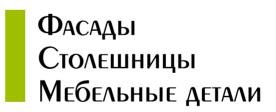
Летний очень высокий спрос на мебель и товары для дома после выхода из весенних ограничений отмечают все европейские страны. Но продление ограничений на работу «вторичной» розницы до конца декабря приведет мебельные компании в отдельных странах к серьезным снижениям показателей по итогам года.

По материалам зарубежных интернет-изданий





## ФАСАДЫ и СТОЛЕШНИЦЫ





## пластик LEMARK, MELATONE КЛЕЙ красный МИРА, 54 а

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



## пластик **ABET**, **ARPA** КЛЕЙ красный **МИРА**, 54 а

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





## Невероятно притягательные МАТОВЫЕ ДЕКОРЫ

с потрясающей текстурой.



#### Уникальное покрытие.

Результат передовой производственной технологии нанесения специального матирующего слоя и отверждения поверхности электронным лучом.



### Абсолютно матовая поверхность

с высокой степенью светопоглашения.



### Безопасность и экологичность.

Неотъемлемые характеристики качественного товара. Покрытие декоров коллекции МАТТ обладает антибактериальными свойствами.



## Покрытие **невосприимчиво** к следам от пальцев и

ладоней. На поверхности не останется ни одного отпечатка.



#### Мягкость покрытия.

Шелковисто-бархатная поверхность передает невероятные тактильные ощущения.



#### Эффект восстановления следов от царапин.

Любые порезы просто исчезают, достаточно потереть их пальцем.

Коллекция MATT Soft Touch призвана удивлять и восхищать. Она предназначена стать «жемчужиной» в ассортименте каждого продавца и «изюминкой» любого интерьера.

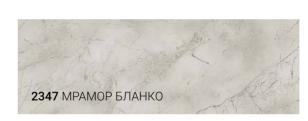
Для тех, кто стремится к развитию и расположен к новаторским идеям, кто соответствует моде и двигается в ритме окружающего мира, кто продает не просто товар, но

Для BAC MATT Soft Touch – это инвестиции с высокой рентабельностью.













1046 СЕРО-БЕЖЕВЫЙ

Уже сегодня Вы можете пополнить свой ассортимент этой уникальной коллекцией.

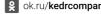
Вам просто нужно связаться с менеджерами компании.

С заботой о Вашем процветании Фабрика столешниц «Кедр».



Воронежская область, г. Семилуки, Курская ул., 92а Т.: +7 (47372) 2-89-80







г. Новосибирск, ул. Галущака, 1, т.: (383) 227-24-01, 291-96-52 ул. Олимпийская, 37, т. (383) 248-89-11, e-mail: kablashov@yandex.ru www.fasad.novosibirsk.ru



















Бук Бавария и Вишня Оксфорд ушли в прошлое!!!

НОВЫЕ ДЕКОРЫ !!! NEW !!!

\*БЕТОН\* \*KAMEHЬ\* \*MPAMOP\*















www.ztmk.ru



БОЛЕЕ 600 декоров! Любая толщина и ширина!

Кромка ПВХ



Профили из ПВХ



Кромка из шпона



www.кромка.рф





# ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ

для производства мебели

## ІТ-ТЕХНОЛОГИИ







БАЗИС Смета БАЗИС ЧПУ БАЗИС Склад БАЗИС Салон

Обновления системы БАЗИС 11 смотрите на сайте

+7 (496) 623-09-90 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
- Абразивные 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 ІР 66

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

www.pkm-techno.ru



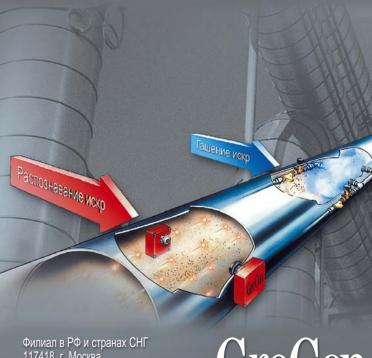








# ГАСИТЕ ПОКА НЕ ЗАГОРЕЛОСЬ!



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



# UHCTPYMEHT YCNEXA!

• 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







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

e-mail: elsi@elsifr.ru www.elsifr.ru

Удобное проектирование мебели

# НОВАЯ КЗ-МЕБЕЛЬ ■.□





www.k3-mebel.ru 8 (495) 155 75 64

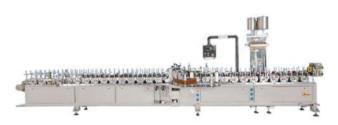


Линии от полуавтоматических до полностью автоматизированных для флет-ламинации и ламинации МДФ, ДСП, пенопласта (EPS), ПВХ, алюминиевых и деревянных профилей глянцем высокого качества, РР, АБС, ПЭТ, финишпленками, ламинатом, шпоном (листовыми и рулонными материалами), пленками ПВХ и бумагой









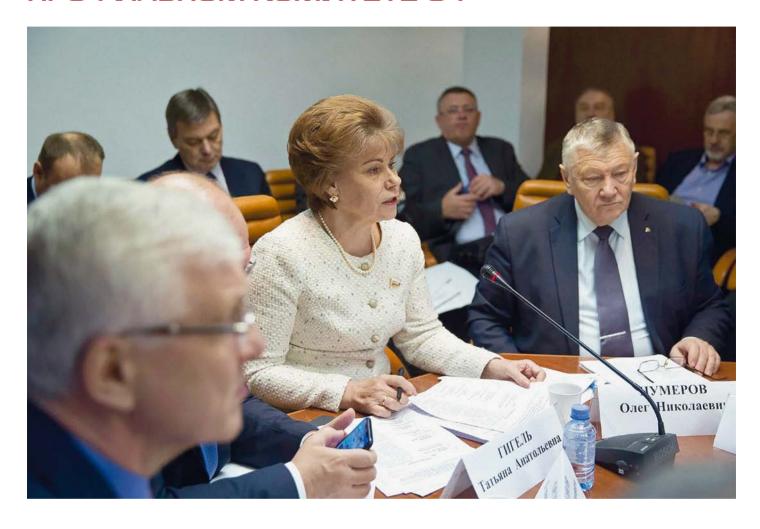




ООО «ТПК «Экстру-Тех» 140054, Московская область, г. Котельники, мр-н Ковровый, 37, помещение 5

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

### КАЖДОМУ ПО ОТРАСЛИ: АКТУАЛИЗИРОВАН СОСТАВ ЭКСПЕРТНО-КОНСУЛЬТАТИВНОГО СОВЕТА ПО ЛЕСНОМУ КОМПЛЕКСУ ПРИ ПРОФИЛЬНОМ КОМИТЕТЕ СФ



Актуализирован состав Экспертно-консультативного Совета по лесному комплексу при Комитете Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию.

Экспертно-консультативный Совет (ЭКС) по лесному комплексу — постоянно действующий совещательный орган при парламентском комитете, объединивший представителей профессионального сообщества, — создан ещё в 2015 году. Его ключевые задачи основаны на постоянном взаимодействии с органами государственной власти, общественными, научными, научно-исследовательскими организациями и предприятиями из разных регионов страны. Среди задач — экспертно-консультативная помощь в деятельности Комитета, его методологическое и научное сопровождение, а также разработка рекомендаций и внесение предложений по реализации государственной политики в области развития лесного комплекса. Возглавляет Экспертно-консультативный Совет сенатор, представитель от Государственного Собрания-Эл Курултай Республики Алтай Татьяна Гигель, более 20 лет трудовой деятельности посвятившая именно лесному хозяйству.

Многие предложения ЭКС были включены в официальные документы и решения не только профильного Комитета. Итогом кропотливой и серьёзной работы стало принятие Советом Федерации 3 ноября 2020 года Постановления «О мерах по совершенствованию государственной политики в сфере лесного хозяйства», куда вошли все рекомендации Совета. Кроме того, была услышана просьба профессионального сообщества о том, что лесной комплекс и существующие в нём проблемы необходимо рассматривать вместе. При таком системном подходе для более эффективной и глубокой работы Комитетом СФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию было принято решение о структуризации Экспертно-консультативного Совета.

«В актуализированном Совете создано несколько подразделов, — рассказала об изменениях Председатель ЭКС, член Комитета СФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Татьяна Гигель. — Специалисты лесозаготовительной промышленности будут отвечать за свой подраздел, эксперты в химической и механической обработке древесины — за свой. И так в каждой подотрасли лесного комплекса. И я считаю, что это очень правильно, поскольку работник лесного хозяйства, занимающийся воспроизводством и охраной леса, слабо компетентен в области деревообработки, а специалист целлюлозно-бумажного комбината не знает нюансов мебельной промышленности. Поэтому мы подобрали профессиональных специалистов из этих подотраслей, и каждый из них будет возглавлять то направление и заниматься тем вопросом, в котором он действительно является экспертом».

В актуализированный состав Совета вошли руководители лесохозяйственных организаций и крупнейших предприятий ЛПК, НИИ и учебных заведений, профессионально-общественных объединений (РАО «Бумпром», Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, Союза лесопромышленников и лесоэкспортёров России, НПСРО «Лесной Союз» и пр.), а также представители ТПП РФ и различных отраслевых ведомств из разных регионов России.

План заседаний обновленного Экспертно-консультативного Совета на 2021 год будет сформулирован позднее. На сегодняшний день очевидно, что часть мероприятий, включая выезды в субъекты Российской Федерации, которые не удалось реализовать из-за эпидемиологической обстановки и введённых

«ВТОРАЯ И НЕ МЕНЕЕ АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА, КОТОРУЮ МЫ РАССЧИТЫВАЕМ ОБСУДИТЬ — ЭТО УТИЛИЗАЦИЯ ОТХОДОВ И ВТОРИЧНАЯ ПЕРЕРАБОТКА. ЭТИМ ВОПРОСОМ МЫ ЗАНИМАЕМСЯ УЖЕ ДАВНО, НО В 2019 ГОДУ, КОГДА ВСТУПИЛА В ДЕЙСТВИЕ ПРОГРАММА РЕНОВАЦИИ ЖИЛЬЯ, МЫ ОСОБО ОЩУТИЛИ ВСЮ ОСТРОТУ ПРОБЛЕМЫ».

ограничений, будут планово перенесены на первое полугодие следующего года. Но в течение ноября и декабря в ЭКС рассчитают всё же провести два заседания на тему деревянного домостроения и вторичной переработки древесных отходов — вероятнее, в формате онлайн.

«Одна из тем, которую хотим рассмотреть по ходатайству профессиональных строительных сообществ — это деревянное домостроение, — поделилась планами руководитель ЭКС Татьяна Гигель. — Сегодня как никогда актуально строи-



Татьяна Гигель

тельство индивидуальных домов. Тенденция к переезду за город особенно остро проявилась во время пандемии и, судя по всему, будет развиваться дальше. Многие жители мегаполисов сейчас стремятся выбраться из многоквартирных домов и жить в комфортных условиях с детьми, со старшим поколением в собственных домах. Для регионов же развитие индивидуального деревянного строительства может стать решением сразу множества проблем: расселение из аварийного жилья, обеспечение жильём специалистов и молодых семей и многих других. И все мы помним поручение Президента РФ по этому поводу. Но, как оказалось, сегодня для строительства таких деревянных домов не хватает леса! К нам обратились представители компаний, которые занимаются переработкой древесины и строительством, подняв проблему дефицита таких, казалось бы, простых пиломатериалов (на опалубку, на перекрытия, на стропила). К сожалению, пандемия внесла свои коррективы в работу всех видов производств, в том числе и лесного комплекса.

Вторая и не менее актуальная тема, которую мы рассчитываем обсудить — это утилизация отходов и вторичная переработка. Этим вопросом мы занимаемся уже давно, но в 2019 году, когда вступила в действие программа реновации жилья, мы особо ощутили всю остроту проблемы: переезжая из старых домов, люди не знают, куда деть мебель. Они её не забирают в новые квартиры, бросают, а это огромное количество материалов, которые можно использовать вторично! А сколько использованной древесины захоранивается на полигонах... И эта важная тема требует самого тщательного совместного рассмотрения и с Правительством РФ, и с представителями Государственной Думы РФ, и с экспертным сообществом».

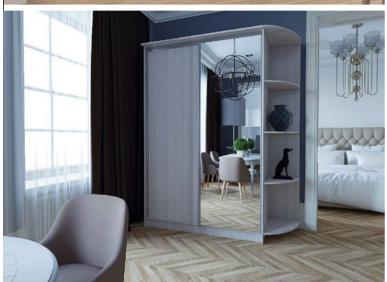
Экспертно-консультативный Совет по лесному комплексу при Комитете Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию



# ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ

| Кухни Диваны Стили Тренды





#### МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА

# 

Ведущий производитель корпусной мебели в Западно-Сибирском регионе

Three same Bas is confequencedly!

#### 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



8 495 662 33 74, 8 925 669 99 08, 8 901 900 50 36, 8 901 900 50 36 www.mkmeridian.com



Торговый дом МЕРИДИАН это качество, проверенное временем!

# В МОСКВЕ ОТКРЫЛСЯ ФЛАГМАНСКИЙ БУТИК «МАРИЯ»





Новый флагман, оформленный известным дизайнером Гарри Нуриевым, стал уникальным для мебельной компании. На презентации студии присутствовали ведущие российские дизайнеры интерьера и архитекторы, дизайн-критики и представители интерьерных и life-style СМИ, а также клиенты и партнеры Компании «Мария». Ведущей мероприятия стала Ксения Собчак.

Основатель и президент Компании «Мария» Ефим Кац и наша постоянная клиентка Ксения Собчак официально открыли новый флагманский бутик, который находится по адресу: г. Москва, ул. Ленинская слобода, 26.

Флагманский бутик «Марии» находится в московском мебельном центре Roomer, расположен на двух этажах и занимает площадь почти 500 квадратных метров. В основной клиентской зоне легко угадывается Фирменный стиль Гарри Нуриева, в первую очередь благодаря элементам дизайна, вдохновленным советской эстетикой, - собирательным образам московского метро, воплощенным в форме авторской мозаики и люстры.

По задумке дизайнера в центре клиентского зала размещены два больших стола, которые являются рабочими местами менеджеров-дизайнеров студии. Они целиком изготовлены из искусственного камня НІ-MACS LG. Фабрика «Мария» имеет огромный опыт работы с этим материалом, поэтому легко изготовила такие массивные конструкции по эскизам Гарри Нуриева.

За столами менеджеры могут одновременно принимать сразу двенадцать клиентов. Прямо напротив них вдоль стены установлен длинный ряд колонн из кухонь и шкафов «Мария». Экспозиция демонстрирует внушительный ассортимент фасадов фабрики и выполняет функцию хранения рабочей документации и оргтехники.

Центральное место в клиентском зале занимает кухня, разработанная Гарри Нуриевым. Остальные образцы мебели установлены отдельно: каждой моде-





ли отведена собственная комната, чтобы клиент мог оценить, как она будет смотреться в реальных условиях городской квартиры или дома. На выставке представлены не только кухни, но и шкафы, гардеробные, мебель для гостиных, а также постирочный комплекс, укомплектованный техникой премиум-класса Asko.

Образцы оборудованы аудиогидом — покупатели могут прослушать рассказ об особенностях моделей в исполнении известных клиентов «Марии» Романа Юнусова, Мити Фомина, Ксении Собчак.

## Ефим Кац, основатель и президент Компании «Мария»:

«Открытие новой студии, да еще и такого уровня, стало для нашей компании настоящим вызовом. Работа над проектом была в разгаре, когда случилась пандемия, и наше правительство ввело режим обязательной самоизоляции. Тогда нам казалось, что не то чтобы бизнес — люди не выживут. Но время идет, и жизнь продолжается. Наша новая студия стала еще одним подтверждением того, что невозможное возможно при большом желании и упорстве. «Мария» в этом году отмечает свой 21-й день рождения, и я очень рад, что мы встречаем его достойно».

## Лилия Кац, коммерческий директор Компании «Мария»:

«В разработке дизайна мебели «Мария» является лидером на российском рынке. Нам нравится создавать коллаборации, в которых рождаются новые интересные идеи, двигающие нас вперед. Мы сотрудничали с итальянскими и американскими специалистами, но всегда мечтали поработать и с российскими. И вот звезды сошлись. Для оформления нового флагмана, который имеет нестандартную для кухонной студии планировку, мы стали искать профессиональное дизайн-бюро. Выбрали Гарри за его



неординарный взгляд на дизайн, уникальный почерк, уважение к российской/советской архитектуре. Его желание создать собственную кухню вылилось во взаимовыгодное сотрудничество: «Мария» получила интересную студию, Гарри реализовал свою идею».

# Ксения Собчак, журналист и клиент Компании «Мария»:

«Флагманский бутик «Марии» — очень красивое. классное, модное, конструктивистское пространство. Все сделано идеально и продумано до мелочей. В такие моменты начинаешь чувствовать гордость за Россию. Компании, подобные «Марии», двигают нашу страну вперед. Раньше все мечтали об итальянской кухне, и только если ее не получалось купить, довольствовались мебелью Made in Russia. Бренду «Кухни «Мария» удалось доказать, что наши российские производители способны делать супермодные и суперудобные кухни. И они могут быть престижными. Я сама являюсь давним клиентом «Марии». А в свой дом, как себе в душу, пустишь только лучшее и то, что тебе действительно нравится. Мы всей семьей наслаждаемся нашей кухней «Мария». Качество без вопросов: ничего не сломалось, ни одна дверка не заскрипела, все блестит так, будто я купила кухню вчера. Сейчас я достраиваю дом своей мечты и, конечно, уже решила, где буду заказывать мебель».

#### По материалам пресс-службы «Мария»



# 10 ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ В ИНТЕРЬЕРЕ 2021 ГОДА

#### ШЕФ-ДИЗАЙНЕР INTEMPORARY DESIGN STUDIO АЛЕКСАНДРИНА ЛУКАЧ НАЗВАЛА АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ДИЗАЙНЕ

#### 1 ЭКЛЕКТИЧНЫЙ

В трендовом интерьере, как и в одежде, приемлемо сочетание всего со всем. Тотальная эклектика и фьюжн! Люди хотят выражать себя, и максимализм позволяет им это в полной мере. Настало время смешивания концепций хорошего и плохого вкуса, люксовых и масс-маркет брендов, свободы воображения и наслаждения новым опытом. Это можно увидеть даже



на примере сегодняшних модных столовых сервировок, которые создаются из предметов, выполненных в разной стилистике, отличающихся рисунком, размером, поверхностями и формами. Чаще всего они даже из разных наборов. Но при этом все объединяется темой, концепцией, идеей, цветом.

#### 2 ЛИЧНЫЙ

Интерьеры стали очень личными. Во время карантина мы все глубоко пережили осознание, что дом - это действительно наша крепость, осада которой может



длиться непредсказуемо долго. Поэтому трендовый интерьер абсолютно приспособлен под наши нужды, а все предметы в нем - удобны, красивы, значимы, выполняют роль источника сил и вдохновения. Жизнь в таком пространстве - радует, наполняет, полностью соответствует привычкам и потребностям.

#### 3 ЧУВСТВЕННЫЙ

Все, что уже используется и ожидает нас в интерьерах будущего, завязано на наших ощущениях и эмоциях. Мы хотим видеть красивые вещи, ценим



тактильные свойства поверхностей, выбираем определенный звуковой режим, например, тишину или звуки природы – шум прибоя, пение птиц, течение воды. Дизайнеры не останавливаются на реализации стилистических или функциональных задач, но также продумывают ароматы для интерьеров – разные для разных помещений. Все это напрямую влияет на уровень комфорта и ощущение счастья.

#### 4 СВЕТЛЫЙ



Молодое поколение ломает стереотипы и живет по своим правилам: они экологичны, этичны, осознанно потребляют, в фокусе внимания – веганство, натуральные материалы, органические текстуры. Этот лайфстайл находит отражение в интерьере и в его цветовом решении. Заметен тренд на природные светлые оттенки, оттенки белой глины, пудры, муки, белых камней – оникса, агата. Белый цвет часто используется как база.

Скорее всего, плотных, насыщенно ярких интерьеров будет меньше. Но внести цветовые акценты под настроение всегда можно с помощью сезонных решений, например, смены текстиля, ковров, керамики, декора, аксессуаров.

#### 5 ЖИВОЙ

Все доступное пространство поддерживает идею цветущего сада и идеального внешнего мира. Поэтому в тренде – обилие элементов природы и больших



растений, видовые панорамные окна, осваивание балконов, крыш, террас, жизнь за городом. Все, что дает нам возможность быть ближе к природе.

#### 6 ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ

Запрограммировано все: от безопасности и системы кондиционирования, до световых сценариев и музы-









кального сопровождения. Обязательно присуствует домашний кинотеатр, устройство для утилизации пищевых отходов, система очистки воздуха.

#### 7 АРТОВЫЙ

Чтобы разбавить трендовый светлый объем с минимальным количеством вещей, подключается современный арт – картины, скульптура, нефигуративная живопись, предметы галерейного дизайна и коллекционный винтаж.

#### 8 КРАФТОВЫЙ

Трендовый интерьер определяет глубокий акцент на техники ручной работы, которые придают материалам осознанный ремесленный характер и выразительную текстуру: разнообразные мраморные смолы, биопластик, керамику, текстурную пену, материалы из отходов, банановые и пальмовые ткани, кокосовые волокна, конопляный мех, ротанг.

#### 9 НАТУРАЛЬНЫЙ



Какой бы материал мы ни взяли — будь то дерево, камень, лен, шелк – в трендовом интерьере он без окрашиваний, с нарочитой демонстрацией фактуры, природных особенностей и цвета. Ровность, идеальность форм также уходят в прошлое. Все чаще мы будем видеть нарушение геометрии и пропорций, стремление к естесственному несовершенству.

#### 10 ИЗМЕНЧИВЫЙ



В первую очередь, это касается цвета поверхностей. Современные способы распыленного и градиентного окрашивания позволяют получать «живые» голограммные эффекты, яркие цветные или золотистые блики, напоминающие бензиновые пятна или солнечные лучи. Отражая свет, они притягивают внимание, меняются в зависимости от угла зрения и стирают границы между природным и цифровым дизайном.

По материалам elle.ua

# ПАОЛО ФЕРРАРИ: КАНАДСКИЙ ДИЗАЙНЕР ИЗ ТОРОНТО

Паоло Феррари, основатель междисциплинарной студии Studio Paolo Ferrari, — канадский дизайнер из Торонто, который эстетику мягкого минимализма сделал своей визитной карточкой.

Действительно его предметы мебели радуют простотой и изысканностью. Бывший дизайн-директор в канадском офисе Yabu Pushelberg, он выполнил множество престижных проектов, в том числе руководил командой, преобразующей интерьеры отелей Four Seasons и Viceroy.



Паоло Феррари разрабатывает концепцию Global Hotel Flagship, приближенного к пониманию люксового Grand Hotel: это отель нового типа, где существуют в балансе поэзия и удобство

Феррари прекрасно усвоил все уроки (а также перенял мастерство обращения с деревом, камнем и латунью) и, когда почувствовал, что получил достаточный опыт, открыл собственное дело.

«У меня отличный бэкграунд. С одной стороны, я живу в Канаде и с детства впитал англосаксонскую культуру, — объясняет Феррари. — С другой стороны, мои родители — итальянские эмигранты: они привили мне вкус к итальянской культуре, и она составляет большую часть моего мироощущения. Все мои коллекции существуют в этом смешении элементов и свободе культур.

Когда дело доходит до вдохновения, меня привлекает множество факторов. Меня тянет к чистоте японского минимализма и силе итальянского рационализма одновременно. Двойственность и баланс очень много значат для меня. Мне нравится мысль, что по своей сути дизайн — это празднование человеческого опыта».

На визуальный язык Феррари больше всего влияют архитектурные формы. Он сам признается, что искривленные поверхности и угловые линии своей мебели подсмотрел в архитектуре:





Серия залов в прибрежном городе Зиби, которые подчеркивают исторические, экологические или культурные элементы этого объекта.

«Все мои мебельные эксперименты — это попытка найти баланс между формальным и скульптурным началом в мебели. Каждая моя вещь — это диалог между предметом и тактильностью материала, из которого он сделан: массив дуба, мрамор, латунь.

Я часто использую контрастные сочетания: к примеру, в одном кресле кожаные подушки и подлокотники, отделанные мохером. Как только вы добавляете мохер (это один из моих любимых материалов), вы получаете предмет, который гладят руками. Мы всегда рассматриваем взаимодействие и напряжение между объектами».

Международная известность к Паоло пришла в 2016 году, когда он запустил первую серию мебели Editions (на сегодняшний момент их уже три). Это была серия из двадцати предметов, выполненных ремесленниками вручную в Канаде. С первой же своей коллекции он настаивает на простоте и утонченности, сочетании утилитарности и скульптурных форм. В его предметах часто можно встретить элементы, похожие на согнутые трубы: особенно Феррари любит их применять в качестве спинок диванов и кресел.

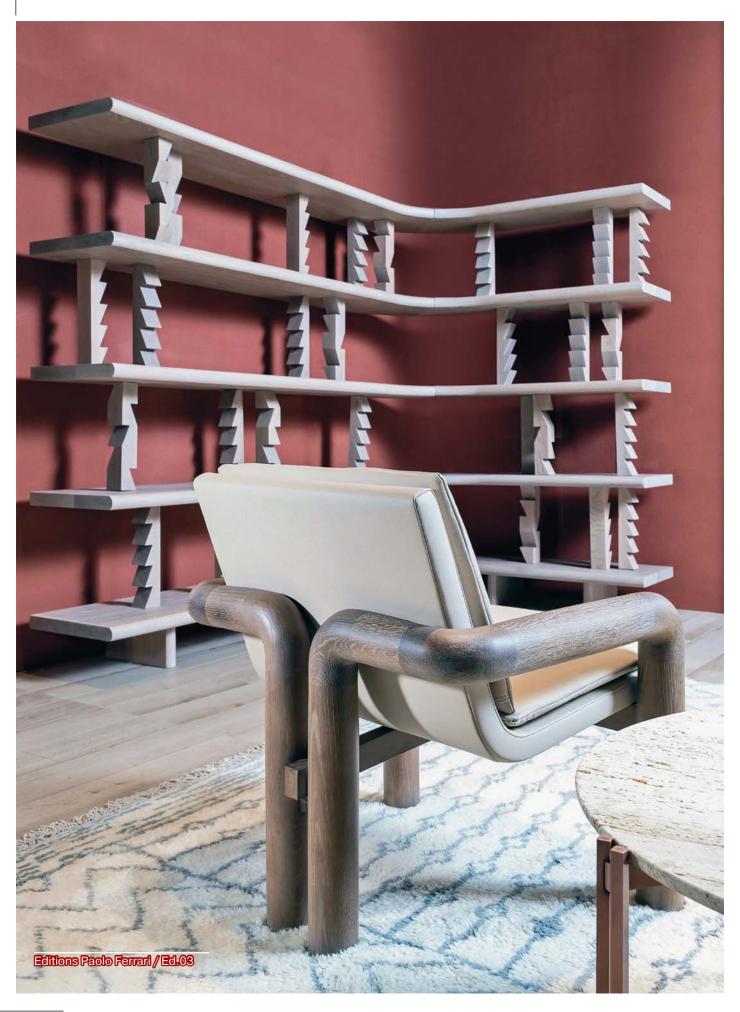
«Мне очень нравится, когда каждая вещь проявляет себя тогда, когда с ней начинаешь коммуницировать, — говорит Феррари. — К примеру, стул с высокой контурной спинкой выявляет свое назначение только тогда, когда на нем сидят: в этом случае спинка становится для человека рамой. Перфорированный шкаф обнаруживает свою функциональность, только когда к нему подходишь и понимаешь, что открывать его нужно именно за эти дырки в двери, — другой возможности нет. Мебель только тогда становится полезна, когда она занимает свое место в проектах. Это же не музейные артефакты, существующие за стеклом».

По словам автора, его мебель задумана как эксперимент по «расслаблению форм». Диваны, кресла, столы, стулья его коллекций часто выполнены в нейтральной палитре, их линии плавные, углы скруглены. Мягкие формы дизайнер комбинирует с элементами из древесины (чаще это дуб в различных отделках): таким образом коллекция становится более сбалансированной.

Интересным решением студии Паоло Феррари (Studio Paolo Ferrari) стал выставочный зал в Оттаве, который больше похож на дом, чем на торговую галерею.







Торговое помещение под названием Зиби будет занимать 34 акра (14 га) с жилыми и коммерческими комплексами у реки Оттава.

Выставочный зал Zibi House был спроектирован студией Paolo Ferrari внутри транспортных контейнеров с внутренним двором в середине, окруженным стеклянными стенами, чтобы обеспечить естественный свет внутри.

Войдя в вестибюль, вы увидите двор и дерево шадбуш, которое произрастает в Северной Америке. Стены кремовые, а изогнутый диван, мягкое кресло, журнальный столик и коврик имеют белый оттенок.

Арки соединяются с серией небольших комнат, которые студия разработала, основываясь на пейзажах и чувственном впечатлении от Оттавы.

В одной комнате, отделанной деревянными панелями, можно увидеть местные растения, которые вызывают запах региона — она называется «Комната ароматов»; в красной комнате Sound Room с черным конусом, идущим с потолка, звучит музыка Джерерми Датчера, отмеченного наградами канадского народа.

Полы покрыты различными материалами, такими как серый камень, красная ковровая дорожка и темное и бледное дерево из бревен, добытых в соседней реке Оттава.

Название застройки, Zibi, также означает реку коренных жителей алгонкинов, которые впервые поселились вдоль реки много веков назад.

Zibi House укомплектован восьмиэтажной башней, также изготовленной из транспортных контейнеров, с обзорной площадкой на верхнем этаже, откуда открывается обширный вид на участок застройки.

В дополнение к этому офису по продаже недвижимости, другие проекты в Оттаве включают первый в Канаде памятник Холокосту, центр для посетителей Парламента Канады и Национальный центр искусств города, который был отремонтирован и расширен.

#### По материалам интернет-изданий





# ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ

События и экспозиции мебельной отрасли

# IMM COLOGNE-2021 ОТМЕНЕНА ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ



Специальный гибридный формат выставки Imm Cologne, запланированной на 20-23 января 2021 года, не спас проведение мероприятия. Оно все же отменяется из-за текущих событий, связанных с пандемией коронавируса в Германии и в Европе.

«Нам пришлось столкнуться с реальностью, даже если это было больно. В последнее время среди многих наших экспонентов и посетителей было мало уверенности в том, что выставка может состояться. Мы приняли это решение в тесном сотрудничестве с нашим спонсором, VDM, а также нашими экспонентами и партнерами, — говорит Джеральд Бёзе, генеральный директор Koelnmesse. — Поскольку оба формата — офлайн и онлайн — были тесно переплетены и взаимозависимы в концепции специального формата, то чисто цифровое мероприятие также не имеет смысла в этих условиях.

Но мы с оптимизмом смотрим в будущее и с нетерпением ждем 2022 года, когда отрасль снова сможет динамично начать год здесь, в Кельне, с Imm Cologne».

«Провести Imm Cologne в январе 2021 года было нашим четким обязательством в последние несколько месяцев. Специальным форматом Imm Cologne мы хотели повлиять на нынешний кризис. Теперь мы должны отказаться от этого плана, потому что впечатления от посещения торговой ярмарки были и останутся чем-то особенным, а события последних нескольких недель и особенно последние отзывы наших клиентов показали, что сегодняшняя отмена этого специального мероприятия, которое мы запланировали с большой самоотдачей, является правильной, потому что решение соответствует ситуации, — говорит Оливер Фрезе, главный операционный директор Koelnmesse.

«Тот факт, что Imm Cologne-2021 не состоится изза пандемии, для нашей отрасли крайне прискорбный. Учитывая обострение ситуации с коронавирусом в Германии и многих других странах, это правильное решение. Как спонсор Imm Cologne, мы поддерживаем отмену выставки», — прокомментировал отмену выставки Эльмар Даффнер, президент Ассоциации немецкой мебельной промышленности (VDM).

«Вся команда Imm Cologne твердо верила, что многое было бы возможно с нашей концепцией гигиены и безопасности «# B-Safe4business» и концепцией специального гибридного выпуска», — добавляет Матиас Полльманн, руководитель отдела управления выставками Koelnmesse.

«Многие международные экспоненты и посетители разделяют с нами этот прогрессивный подход. В нынешней ситуации Imm Cologne даже в специальном формате не стала бы настоящим местом встречи для представителей мебельной индустрии, и, следовательно, оно не отвечало бы нашим собственным требованиям и требованиям наших экспонентов и посетителей», — продолжил Маттиас Поллманн.



В 2022 году выставка Imm Cologne будет проходить в обычном офлайн-режиме, но дополненная цифровыми возможностями. Концепция Imm Cologne 2022 года будет разработана совместно с представителями отрасли в ближайшие недели. «Германии, крупнейшей мебельной нации в Европе, нужна Imm Cologne как ведущая выставка. Мы сделаем все от нас зависящее, чтобы вместе с Koelnmesse организовать мощную и инновационную Imm Cologne 2022», — говорит Ян Курт, генеральный директор Ассоциации немецкой мебельной промышленности VDM. — В январе следующего года Imm Cologne компактно в один день представит предварительный обзор тенденций, продуктов и соответствующих тем, которые сформируют выставку следующего года».

По материалам выставки

# INTERZUM-2021 B КЕЛЬНЕ СОСТОИТСЯ!



Несмотря на Covid-19, все говорит о том, что Interzum, которая запланирована в будущем году с 4 поо 7 мая в Кельне, состоится. Мероприятие будет иметь успех, о чем говорят данные регистрации. Кроме того, будут усиленно использоваться цифровые инструменты. Таким образом, следующий Interzum станет гибридным мероприятием. Это сделает ярмарку еще более привлекательной для посетителей и экспонентов, как уточняет директор выставки Майк Фишер.

Немецкий журнал «Moebel fertigung» провел онлайн-интервью с руководством выставки. Директор выставки Interzum Майк Фишер ответил на ряд значимых вопросов.

#### Г-н Фишер, какова ситуация вокруг Interzum 2021 года в настоящее время?

В нынешних условиях уровень регистрации находится в зеленой зоне, но есть и отказы от участия, связанные с пандемией. Мы видим здесь неравномерную картину: к сожалению, в настоящее время

существует сильная нестабильность в некоторых направлениях отрасли. Но в то же время мы получаем позитивное настроение и ожидание выставки от очень многих экспонентов.

Я считаю, что мы все должны знать, что мир изменился и будет продолжать меняться довольно быстро, а вместе с этим поменяется и жизнь людей. Мы твердо верим, что с нашей концепцией гигиены и безопасности «#B-SAFE4business», с нашими новыми доступными цифровыми инструментами и позитивным отношением возможно все. Итак, мы оптимально подготовили выставочную площадку для отрасли. Также мы смогли привлечь ряд крупных компаний, таких как Finsa и Kastamonu, в качестве новых экспонентов.

# Замечаете ли вы какие-то изменения со стороны стран-участниц выставки?

Ранее наблюдалось небольшое снижение заявок из Италии и Испании, но мы не можем увидеть какуюто общую тенденцию. К примеру, в последние дни Италия снова выросла. Для нас теперь это означает продолжать работать четко в рамках концепции и в то же время гибко и динамично реагировать на изменения как позитивного, так и негативного характера.

### В чем заключается концепция гигиены для Interzum?

Мы разработали технические, логистические и гигиенические меры, которые, в частности, регулируют процессы во входных зонах и коридорах. Выставочные стенды должны быть спланированы таким образом, чтобы персонал стенда и посетители могли находиться на допустимом расстоянии друг от друга. Правила дистанцирования, а также использование средств индивидуальной защиты должны соблюдаться в залах и на выставочных стендах. Потребляемый в залах воздух регулярно обновляется практически на 100%, поэтому аэрозоли не могут распространяться через наши вентиляционные системы.

В целом, обширность и размер выставочного центра, а также использование цифровой системы управления приносят нам пользу. Там, где все же может быть тесно, ширина прохода соответствующим образом корректируется или увеличивается. С помощью соответствующих технических средств мы можем контролировать и, при необходимости, регулировать распределение участников выставки и потоков посетителей. Кроме того, Koelnmesse был запущен «#B-SAFE4businessVillage». Это небольшая «ярмарка-деревня», где мы в прямом эфире на месте показываем, как ярмарки с соблюдением правил гигиены и соблюдением дистанции возможны даже во времена коронавируса. Начиная с ноября доступно демо-видео, которое мы рады предоставить нашим экспонентам.

#### Как будет идти продажа билетов на выставку?

Билеты будут доступны только в интернет-магазине по продаже билетов. Кассы не будет. Кроме того, город Кельн также требует регистрацию посетителей выставки. Для этого всем нашим экспонентам доступно наше приложение для отслеживания потенциальных клиентов. С помощью расширения, которое в настоящее время запрограммировано, посетители могут быть зарегистрированы. Затем это просто работает с помощью сканирования любым смартфоном.

#### Будут ли обязательны маски на стендах?

Да, но я считаю, что маска стала постоянным спутником для всех нас, и, как и в ресторане, ее можно снять за столом для совещаний.



Майк Фишер

#### Ожидаете ли вы, что постоянные посетители Interzum также традиционно будут на выставке в 2021 году?

Как уже упоминалось, мы живем в очень динамичное время. Несколько недель назад около 70% наших посетителей все еще могли добраться до нас. В настоящее время в Европе картина снова тала хуже, но это может быстро измениться, как в плюс, так и в минус. Тем не менее, многие ученые предполагают, что в начале 2021 года появится вакцина от коронавиру-

#### МАЙК ФИШЕР:

«В КОМПАНИЯХ, С КОТОРЫМИ МЫ ОБЩАЕМСЯ, ДЕЛА ИДУТ ЛИБО УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО, ЛИБО ХОРОШО. У БОЛЬШИНСТВА ИЗ НИХ УЖЕ НЕТ НЕПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ, ДА И РАБОТА БИЗНЕСА ПОСТЕПЕННО ПЕРЕХОДИТ С УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ В ОФИС».

са, в результате чего возможности поездок не только из европейских, но и из азиатских стран значительно изменятся. Поэтому я убежден, что Interzum -2021, конечно, станет не чисто европейским, а опять-таки вполне международным событием.

# Значит, вы не рассчитываете на большое снижение среди иностранных посетителей?

Из-за положительного развития ситуации по созданию вакцины мы все можем более оптимистично смотреть в будущее. А теперь к вашему вопросу: да, я рассчитываю на снижение посетителей по сравнению с Interzum 2019, но, с моей точки зрения, выставка не будет двигаться в той области, о которой некоторые говорят в настоящее время.

Глядя на экспонентов: какую информацию вы получаете от участников рынка?

В компаниях, с которыми мы общаемся, дела идут либо удовлетворительно, либо хорошо. У большинства из них уже нет неполной занятости, да и работа бизнеса постепенно переходит с удаленной работы в офис. Кроме того, мы получаем реальные заявки из таких стран, как Италия и Испания. Безусловно, они хотят площадку для демонстрации своих новинок.

Помимо представления продуктов, очень важна и эмоциональная составляющая. Люди просто хотят снова встретиться и обменяться мнениями и информацией.

# В Китае Koelnmesse уже осуществила успешный перезапуск выставки. Можете ли вы перенести что-то из этих решений на другие события?

Interzum Guangzhou посетили более 100.000 гостей, и выставка того стоила.

При этом огромную роль сыграл позитивный настрой китайцев. Они говорят: «Год еще не потерян». Это дух, который нам нужен во всем мире. И определенно можно использовать опыт, например, как осуществляются полезные бизнес-встречи или работают различные гибридные концепции.

#### Какое значение имеют сегодня гибридные концепции и цифровые платформы для выставки?

Если у кризиса и был хороший аспект, так это то, что мы были вынуждены сделать качественный скачок в плане гибридизации выставочных мероприятий. Так мы смогли получить первый опыт гибридных выставок с Gamescom и Dmexco. При этом для последней мы разработали набор диджитал-инструментов, которые будут использоваться и для Koelnmesse. К ним относятся, например, виртуальные салоны, кафе, где вы можете встретиться с несколькими людьми, бизнесобщение, виртуальные сеансы спикеров, онлайн-лекции и так далее. Мы также будем использовать для Interzum те из этих инструментов, которые актуальны для экспонентов и посетителей Interzum.

#### Таким образом, Interzum расширяет свой диапазон?

Диапазон будет использоваться в будущем для всех наших ярмарок в качестве авторитетного крите-



рия успеха. Речь больше не будет идти только о количестве физически присутствующих в Кельне экспонентов и посетителей, но мы также хотим также измерить и цифровой охват.

С новой платформой interzum@home выставка не только расширяет бизнес-возможности экспонентов, но и достигает более широкого круга посетителей. Это создает разнообразные дополнительные возможности взаимодействия, которых до сих пор не было на выставке, проводимой только в формате офлайн. Сейчас вы сможете виртуально общаться с мебельным сообществом, общаться с соответствующими представителями отрасли и продвигать свой бизнес. В отличие от популярных вебинаров и видеоконференций, interzum@home также предлагает

#### **МАЙК ФИШЕР:**

«"ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ" СНОВА СТАНЕТ ТЕМОЙ, ПОСКОЛЬКУ ЕЕ АКТУАЛЬНОСТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВОЗРАСТАЕТ. В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ МЫ ПОКАЖЕМ РАЗЛИЧНЫЕ ВАРИАНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ, ТАК ЧТО ЗДЕСЬ БУДЕТ ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗНАЧЕНИЯ».

своим экспонентам возможность мгновенного прямого обмена с клиентами в дополнение к потоковой передаче контента. Таким образом, она предлагает реальные Сети, прямые разговоры и решения в режиме реального времени — весомое преимущество для любого экспонента. Будет интересно наблюдать, как различные компании нашей отрасли реализуют тему цифровой презентации. Причем, для будущих поколений цифровая ориентация будет само собой разумеющейся.

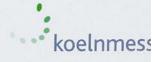
# Планирует ли Koelnmesse предлагать выставочные стенды в цифровом формате?

Ярмарки выходят на новый уровень. На гибридных мероприятиях события, происходящие на выставке, транслируются в интернете по всему миру и обогащаются дополнительными цифровыми форматами и более длительной доступностью в сети. Таким образом, модель успеха Koelnmesse не заменяется, а расширяется. События на выставочной площадке продолжают служить основой. Но ни одно событие не будет похоже на другое, поскольку мы к созданию каждого проекта подходим индивидуально, как к пошиву костюма на заказ. Чем лучше наши аналоговоцифровые костюмы сидят, тем выше успех выставки для всех участников. В этом процессе я хорошо понимаю, что мы поддерживаем наших экспонентов.

#### Давайте вернемся к мероприятию следующего года: какие специальные шоу запланированы?

Будет трендовый форум Textile & Machinery, в фокусе которого очень захватывающая тема вторичной переработки матрасов. Также вновь состоится специальное шоу «Материалы и природа», на котором кура-







тор Саша Петерс будет углубляться в тему природы и умных материалов, раскрывая интересные вещи.

«Цифровая печать» снова станет темой, поскольку ее актуальность значительно возрастает. В следующем году мы покажем различные варианты применения, так что здесь будет еще больше практического значения.

Trendstage — это новая программа, на которой мы объединяем полную программу лекций. В рамках этой программы эксперты отрасли будут высказываться по различным вопросам. Они, скорее всего, будут оторваны от экспонентов, но мы будем транслировать лекции в прямом эфире.

Также снова будет «Уголок спикера» и премия Interzum Award, которую мы в следующем году будем присуждать в формате онлайн. Тем не менее, мы хотели бы провести наши классические «Совместные встречи» накануне ярмарки. Это просто часть Interzum.

### **Е**сть ли другая важная информация для экспонентов?

Мы разрешаем всем экспонентам бесплатно отменить участие в Interzum не позднее, чем за три месяца до начала мероприятия. Каждый может отменить свое участие до 3 февраля без объяснения причин. Таким образом, мы предлагаем нашим экспонентам максимальную гибкость, потому что из-за текущих условий некоторым компаниям может быть трудно принять участие уже сейчас.

Кроме того, по уважительным причинам, таким как введение повторных ограничений на поездки, существует возможность отказаться от участия до начала первого дня выставки.

Такой гибкости мы еще никогда не предлагали. Кстати, это относится и к другим мероприятиям Koelnmesse. Здесь мы, как поставщик услуг, просто в долгу перед нашими клиентами.

#### В заключение личный вопрос: насколько трудными были для вас и вашей команды последние месяцы?

Это падение со ста до нуля было, конечно, шоком. Но тогда мы смогли довольно быстро организовать работу по цифровым каналам, что очень хорошо работает, даже если вы реже видитесь лично. Ведь в любом кризисе есть шанс. Мы все чаще подвергаем сомнению многие вещи. Это очень позитивно, так как мы при этом многому учимся.

Интервью вели Тино Эггерт и Стефан Мюллер, перевод Светлана Ширяева.

# МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ЛЕСДРЕВМАШ-2020» СОСТОЯЛАСЬ!



С 19 по 22 октября 2020 года в Центральном выставочном комплексе «ЭКСПОЦЕНТР» состоялась 18-я международная выставка «Машины, оборудование и технологии для лесозаготовительной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности» – «Лесдревмаш-2020». В этом году выставка проходила в рамках «Российской промышленной недели», объединяющей ведущие отраслевые выставки, форумы и конференции.

Одновременно с «Лесдревмаш-2020» в рамках «Недели» на площадке «ЭКСПОЦЕНТРА» прошли международная политехническая выставка «Оборудование и обработка конструкционных материалов» — «Технофорум-2020» и новая международная специализированная выставка «Оборудование, технологии и материалы для процессов сварки и резки» Rusweld 2020.

Более 100 экспонентов из Австрии, Германии, Дании, Испании, Италии, Китая, России, Словении, Финляндии, Швеции представили свое новейшее оборудование и технологические решения. Сре-

ди участников — компании Felder, Koimpex, Moldow, M hlbock-Vanicek, Ponsse, Festool, Polytechnik, Leitz, «Амбитех», «Гриджо Центр», «Загедоктор», «Ками», «Ковровские котлы», «Лединек Инжиниринг», «Лига», ЛТТ, «МДМ-ТЕХНО», «Невские технологии — инжиниринг» и др.

В этом году страной-партнером выставки «Лесдревмаш-2020» выступила Япония. Специалисты, заинтересованные в приобретении японского деревообрабатывающего оборудования, могут ознакомиться с продукцией и услугами 16 японских компаний-производителей на сайте, специально созданном Ассоциацией производителей деревообрабатывающего оборудования Японии (JWMA) совместно с производителями оборудования и Японской ассоциацией по торговле с Россией и новыми независимыми государствами (ROTOBO).

Итальянский производитель — компания Biesse стала партнером выставки. Biesse — специалист в сегменте профессиональной обработки дерева, поставщик высокоточных станков и решений для специалистов мебельной отрасли и сектора деревянного домостроения.

На выставке компаниями Amandus Kahl, Vollmer, Fagus Grecon, Möhringer, Kündig, Stela, WEINIG была представлена национальная экспозиция Германии.

Благодаря взаимодействию с региональными центрами поддержки предпринимательства в выставке приняли участие предприятия из Архангельской, Брянской, Владимирской, Тверской, Ярославской областей и Республики Карелия.

Экспозиция выставки «Лесдревмаш-2020» стала презентационной площадкой для современного оборудования и услуг для лесного хозяйства; технологий для первичной и вторичной переработки древесных материалов; оборудования для производства мебели; робототехники; технических средств транспортировки и складирования; оборудования для производства энергии из древесного топлива; машин и



устройств для обработки древесины и пластмасс и др. Высокий уровень технического оснащения выставочного комплекса, а также специальные условия для участников по разгрузке и погрузке оборудования позволили продемонстрировать представленное на стендах оборудование в действии.

Для специалистов выставка «Лесдревмаш-2020» стала возможностью для встречи поставщиков оборудования и их клиентов офлайн.

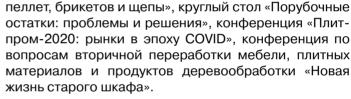
Важным событием деловой программы стал II Форум лесного машиностроения России («ЛЕСМАШФО-





РУМ-2020»). Участники форума, среди которых были представители органов власти, профессиональных объединений станкостроения, научного сообщества, а также предприятий лесного машиностроения, обсудили вопросы, связанные с системными проблемами в развитии лесного комплекса, использованием технологий, машин и оборудования. Также поднимались вопросы кадрового обеспечения отрасли, в том числе научных кадров.

деловую программу выставки «Лесдревмаш-2020» также вошли: XII Международный биотопливный конгресс-конференция «Энергия из биомассы: котельные и ТЭЦ на биотопливе, производство



На выставке «Лесдревмаш-2020» состоялось совместное мероприятие Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) и АО «Российский экспортный центр» при поддержке АО «ЭКСПОЦЕНТР» - отраслевое совещание на тему «Актуальные проблемы ЛПК».

В течение всех дней работы выставки «Лесдревмаш-2020» молодые профессионалы участвовали в соревнованиях за право включения в расширенный состав национальной сборной WorldSkills. Соревнования проходили по двум компетенциям - «Производство мебели» и «Столярное дело». Молодым мастерам приходилось за строго ограниченное время демонстрировать все свои умения.

Свое мастерство на выставке показали резчики по дереву с участием центра народных промыслов и ремесел «Велий». Центр оказывает помощь в обучении и трудоустройстве людей с ограниченными возможностями зрения. Выставка «Лесдревмаш-2020» стала отличной площадкой для социализации клиентов центра, реализации их продукции и налаживания сотрудничества с компаниями-участницами.



Выставка «Лесдревмаш-2020» проводилась при поддержке Европейской федерации производителей деревообрабатывающего оборудования EUMABOIS, Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Ассоциации деревянного домостроения, Ассоциации организаций и предприятий деревообрабатывающего машиностроения «Древмаш», Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР), под патронатом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

19-я международная выставка «Лесдревмаш-2022» пройдет с 12 по 15 сентября 2022 года в ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР».

Пресс-служба АО «ЭКСПОЦЕНТР»

#### ОТ РЕДАКЦИИ

Конечно, пандемийный период наложил свой отпечаток не только на количество участников, но и на весь ход выставки в целом. Не выставились европейские и азиатские компании — постоянные участники выставки. Как печать времени, на выставку не смогли приехать топ-менеджеры зарубежных компаний. Да и у некоторых отечественных компаний из-за карантина и различных ограничений на стенде работали не их специалисты, а кто-то, кто мог раздать буклеты и перенаправить на сайт и телефоны данной фирмы.



Многие представители мебельных фабрик, которые по разным причинам не поехали в качестве гостей на мероприятие, звонили и спрашивали, кто выставляется, какое оборудование представлено, кто-то уже после выставки звонили с просьбой подсказать, где посмотреть актуальный список участников.

Посетителей, конечно, было заметно меньше, но приехал тот, кому это было нужно, кто рассматривал приобретение оборудования, кто интересовался не просто так или с прицелом на далекое перспективное будущее, а кто знал, что ему нужно, и был настроен на покупку.





Даже будучи очень придирчивым, можно сказать, что для многих экспонентов выставка прошла продуктивно. Было немало продаж не по предварительной договоренности, а прямо на выставке. В кулуарах можно было встретить руководителей и владельцев крупных мебельных фабрик, которые у всех на слуху. Немало было, как из регионов, так из Москвы и МО, представителей компаний, которые занимаются коммерческим раскроем.

Интересную концепцию представила компания LIGA, объединив на стенде и демонстрацию оборудования, и робототехнику, и программное обеспечение, и даже VR-технологии.

«Мы очень хорошо оцениваем результаты участия в выставке «Лесдревмаш», — поделился Виталий Кривошеев, генеральный директор компании LIGA. — Это очень важная для нас выставка. Шесть лет назад, когда открылась наша компания, презентация прошла как раз на выставке «Лесдревмаш» в 2014 году. По итогам могу сказать, что первые три дня выставки были очень насыщенные. Она пользуется хорошей популярностью. На выставку приехали как наши постоянные партнеры и клиенты, с которыми мы работаем уже долгое время, так и новые мебельные компании, с которыми до этого мы не были знакомы. На 500 кв. метрах мы выставили 19 единиц промышленного индустриального оборудования для производства мебели и провели 7 презентаций нового оборудования. За время выставки были заключены

договора с двенадцатью клиентами, и по трем из них мы уже получили предоплату. Мы понимаем, что это только начало: количество собранных анкет, с которыми предстоит работа, — более 500».

Biesse Russia — итальянский производитель оборудования для деревообработки и производства мебели — уже в первый день выставки, обосновавшись на открытой площадке «Лесдревмаш», предоставляли участникам и гостям выставки шаттл от «Экспоцентра» в шоурум Биессе на Biesse Inside. На выставке девушки-промоутеры раздавали сумочки Biesse с презентационными буклетами.

Компания «БАЗИС-Центр» — разработчик ПО для мебельщиков — успевала без перерыва принимать



клиентов у себя на стенде в павильоне 8 и при этом проводить консультации на стенде компании LIGA и переговоры на площадках других поставщиков оборудования.

Компания «Геос» представила свои программные продукты как для мебельного рынка «К3-мебель», так и для коттеджного строительства «К3-коттедж».

«Скай Технолоджи 2015» (г. Железногорск Красноярского края) показала собственные разработки станков для раскроя и резки материалов, витражного оборудования, широкоформатные УФ-принтеры.

Участие компании в выставке стало возможно благодаря государственной поддержке, предусмотренной национальным проектом «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

«В основном гостями нашего стенда были представители российских компаний, Беларуси и Казахстана, — отметил Марк Молчанов, руководитель отдела продаж ООО «Скай Технолоджи 2015». — У нас появились договорённости со многими потенциальными потребителями. Мы уже подписали контракт с Узбекистаном. Основной упор сейчас делаем на продвижении и продаже оборудования по декорированию мебели».



Сейчас, глядя из ноября, в котором не состоялась главная выставка российских мебельщиков «Мебель 2020», а выставки в Европе продолжают отменяться или переноситься, думаешь, как все-таки классно, что эта выставка у нас была, что получилось ее провести, что все состоялось. Спасибо тебе, «Лесдревмаш», за гостеприимную профессиональную площадку для знакомства, деловых встреч и профессионального общения!



# ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,



#### 30 сентября - 02 октября 2020 г.

#### ЭКСПОДРЕВ — 2020

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

Деревообрабатывающая специализированная выставка

www.krasfair.ru

#### 06 - 08 октября 2020 г.

#### ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2020

Екатеринбург, ЦМТ «Екатеринбург»

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

#### 10 - 14 октября

#### **INTERMOB – 2020**

Турция, Стамбул

Международная выставка компонентов для мебели www.intermobistanbul.com

#### 5 - 17 октября

#### MBMK - 2020

Ялта, Крым, Хрустальный зал отеля «Ялта-интурист» Специализированная выставка мебели и дизайна www.expocrimea.com

#### 19 - 22 октября

#### **ЛЕСДРЕВМАШ** — 2020

Москва, Экспоцентр

18-я международная выставка оборудования и технологий для деревообработки и производства мебели

www.lesdrevmash-expo.ru

#### 23 - 25 октября

#### BALTIC FURNITURE — 2020. DESIGN ISLE — 2020

Латвия, Рига, Baltic Furniture

Международная выставка мебели, интерьера и освещения

www.bt1.lv/mebelesundizains/rus

#### 23 - 27 ноября

#### **МЕБЕЛЬ** — 2020

Москва, ЦВК «Экспоцентр» Международная выставка

www.meb-expo.ru

#### 18 - 24 января 2021 г.

#### IMM COLOGNE – 2021, КЁЛЬН, ГЕРМАНИЯ

Международная выставка мебели

www.imm-cologne.com

#### 26 - 31 января 2021 г.

#### I MOB – 2021. ISTANBUL FURNITURE FAIR

Турция, Стамбул

Международная выставка мебели

www.cnrimob.com

#### 16 - 19 февраля 2021 г.

#### SIBBUILD — 2021. FORUM RUSSIA — 2021

Новосибирск, ВК «Новосибирск Экспоцентр» Международная строительно-интерьерная выставка в Сибири

www.novosibexpo.ru

#### 30 марта – 02 апреля 2021 г.

#### MOSBUILD - 2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка строительных и отделочных материалов

www.mosbuild.com

# И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА на 2020-2021 гг.



#### 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

#### 13 - 18 апреля 2021 г.

#### ISALONI — 2021

Италия, Милан, Fiera Milano

Международная выставка мебели, дизайна, освещения

www.salonemilano.it

#### 13 – 15 апреля 2021 г.

#### MEBELEXPO UZBEKISTAN — 2021

Узбекистан, Ташкент, НВК «УзЭкспоцентр» Международная выставка «Мебель и технологии производства»

www.mebelexpo.uz

#### 13 - 15 апреля 2021 г.

#### МЕБЕЛЬ. & ИНТЕРЬЕР – 2021

Минск, Белоруссия, ВУП «Экспофорум» Международная выставка мебели и интерьера www.expoforum.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

#### 21 - 24 апреля 2021 г.

#### IZBUSHKA! СТРОИТЕЛЬСТВО.

#### **ДЕРЕВООБРАБОТКА** — 2021

Челябинск, ДС «Юность»

Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке

www.uralbuild.com

#### 27 - 29 мая 2021 г.

#### КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2021

Крым, Симферополь, «Форум. Крымские выставки»

Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

#### 07 - 10 июня 2021 г.

#### **МИР СТЕКЛА** — 2021

Москва, Экспоцентр

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

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.mebelexpo.kz



# Siberian Building Week

Сибирская строительная неделя

18+

# 16-19 ФЕВРАЛЯ 2021

**200** 

компаний-экспонентов из России, стран СНГ, Европы, Восточной Азии!



**Свыше 1000** 

профессиональных посетителей!



Событие года –

IV Международный форум дизайнеров и архитекторов Сибири!



Международный интерьерный фестиваль HomeFest.



sbweek.ru





+7 (383) 363 00 63







# 15 – 18 АПРЕЛЯ'21

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





+7 (383) 363 00 63



info@centrexpo.su





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 и городах Сибирского региона. Система специализированной доставки в городах: Омск, Томск, Бийск, Барнаул, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк, Хабаровск, Владивосток, Тюмень, Челябинск, Екатеринбург, Иркутск.

- на ITE «Сибирская Ярмарка» и мебельных ярмарках городов Сибири, Урала и Дальнего Востока;
- 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 2020 году

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

По всем вопросам обращайтесь к менеджерам или в редакцию тел./факс (383) 352-35-05, e-mail: mebel@x1.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 FTPсервер.

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

В городах Омск, Томск, Бийск, Барнаул, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк доставка журнала курьерской службой осуществляется бесплатно.

Бланк необходимо выслать по факсу (383) 352-77-29 или на e-mail: mebel@x1.ru Стоимость одного экземпляра журнала 180 руб. (НДС вкл.)

#### ЗДЕСЬ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК СИБИРИ» БЕСПЛАТНО

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

Центр мебельной фурнитуры	Мира, 63а, корп. 17	361-13-38
Центр мебельной фурнитуры	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
Эжва-Сибирь	Тюменская, 18	399-00-50
Хеттих Рус	Петухова, 69, к.1	342-24-34
Центр мебельной фурнитуры	Советская, 64	236-25-97
Центр мебельной фурнитуры	Мира, 63а, корп. 17	361-13-38
Центр мебельной фурнитуры	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
Центр мебельной фурнитуры	Планетная, 30, корп. 3	278-72-37
Эжва-Сибирь	Тюменская, 18	399-00-50
	Кемерово (3842)	
Monticelli-sib	Баумана, 6 - 12 яч., 2 эт.	38-07-44, 8-913-298- 43-33
Аристо Сибирь	Абызова, 12а	49-65-95
Модерн-купе	Володарского, 18	452-352
Мелькин Ю. Ф., ИП	Угловая, 129	75-38-77
Центр мебельной фурнитуры	Карболитовская, 1/1, 1 эт.	39-61-86
	Барнаул (3852)	
АрсеналПлит	Петухова, 35/а	275-54-24
Комплекс-Барнаул	Автотранспортная, 49/1	46-76-86
МДМ-Комплект	Северо-Западная, 15	77-99-39
Стайлком, ООО	Красный Текстильщик, 12	37-96-86
Центр мебельной фурнитуры	Малахова, 177Е	504-150
	Томск (3822)	
Комплекс-Томск	Пролетарская, 38В	900-699
Томлесдрев	2-ой поселок ЛПК, д. 111, стр. 16	723-071
Томские мебельные фасады	пр-т Фрунзе, 119 "е"	545-150
Иркутск (3952)		
Фурнитура Люкс	Челябинская, д. 26, к. 5	50-33-77
Красноярск (391)		
МакМарт	Шахтеров, 61, стр. 3	234-70-20















www.meb-expo.ru





























