

Мебельщик Юга

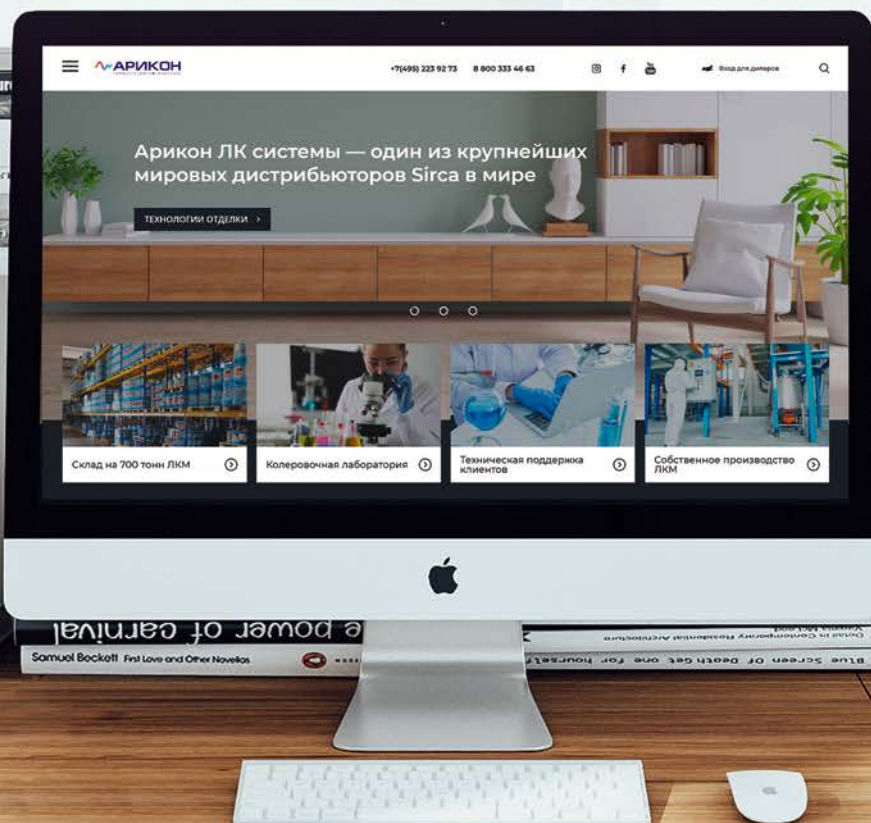
фурнитура • комплектующие • материалы • оборудование • мебель

• 04-06 Сентябрь 2021

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА



LAKPRO.RU





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

МЕБЕЛЬ

ИНТЕРЬЕР ДИЗАЙН

22–26
НОЯБРЯ 2021

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



При поддержке

При содействии Под патронатом

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР
ЭКСАР
РОСЭКСИМБАНК



www.meb-expo.ru

Организатор
ЭКСПОЦЕНТР



Реклама

12+

журнал «Мебельщик юга»

№ 4-6 сентябрь 2021 г.

12+

Журнал «Мебельщик Юга» № 04-06 2021 г.
Учредитель и издатель: Ширяева Светлана Юрьевна
Издатель, редакция журнала:
г. Новосибирск ул. Оловозаводская, 47
тел.: +7 (861) 243-1234, моб.: +7 913-912-4-333
E-mail: mebelsibsk@mail.ru

Главный редактор:
Светлана Юрьевна Ширяева
тел. +7 988-243-1234
+7 913-912-4-333
E-mail: sveta@x1.ru

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

Над номером работали:
Ольга Рябинина, Светлана Ширяева

Отпечатано в ООО «ДЕАЛ»
г. Новосибирск, ул. Брюллова, 4.
тел. +7 (383) 334-02-73, dealsib@mail.ru

Подписано в печать: 17.09.2021 г.
Дата выхода: 20.09.2021 г.

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

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



www.mebelshik.biz

Содержание

ПУБЛИКАЦИИ

«BLUM CONNECTS» — ИННОВАЦИИ, ДИЗАЙН, ОБЩЕНИЕ И ПОЗИТИВНЫЙ ЗАРЯД	10
НОВОСТИ	16
NETTICH TOUR – НОВЫЙ ФОРМАТ, НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ, НОВЫЕ КЛИЕНТЫ	18
КОМПАНИЯ «АНГСТРЕМ»: ВОПЛОЩАЕМ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ	26
ХЕЛЛА ЙОНГЕРИУС – САМАЯ МОЩНАЯ КАРТА В ДИЗАЙНЕРСКОЙ КОЛОДЕ ГОЛЛАНДИИ	42
ГРАНДИОЗНЫЙ УСПЕХ ВЫСТАВКИ UMIDS-2021	50
ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	58
SICAM 2021 В ФОРМАТЕ ОФЛАЙН СОСТОИТСЯ!	60



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

Отдел рекламы:

Дизайн макетов, верстка:

Светлана Ширяева
тел. +7 988-243-1234

Павел Осипов
Юрий Катанский

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ДОСТОВЕР-
НОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖА-
ЩЕЙСЯ В РЕКЛАМЕ, НЕСУТ РЕКЛА-
МОДАТЕЛИ. МНЕНИЕ РЕДАКЦИИ
МОЖЕТ НЕ СОВПАДАТЬ С МНЕНИЕМ
АВТОРОВ.**



СЛОВО РЕДАКТОРА

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

Дорогие мебельщики!

Осень наступила, а осенний сезон как-то с порога не задался. Возможно, сезонность сдвинулась, и спрос пойдет в конце сентября-октябре. Но вместе со спросом могут прийти и проблемы, связанные с дефицитом фурнитуры и плитных материалов, что будет тормозить работу мебельщиков. Но, к сожалению, мы привыкли работать в экстремальных условиях, так что прорвемся.

Эти и другие вопросы мы обсуждали и в кулуарах конференции «Con fu», которая состоялась в Санкт-Петербурге 10 сентября. Были интересные спикеры, приехали в качестве гостей представители компаний «Евростиль», «Суртеко», «ГТВ Рус», «Премииал», «ПолиСОФТ Консалтинг» и других. С экспозицией вышли «Блум», «КЕДР», производитель мебели из Пензы «ВВР» и т. д. А на следующей неделе начнется выставка в Екатеринбурге.

Так что пожелаем нам всем хороших выставок, наступления сезона, оптимизма и отличных результатов работы.

ФУРНИТУРА для корпусной мебели



**Петли
Рейлинги
Ручки**



СЛАВИЯ

фурнитура для мебели

www.slaviya.org

freud

CMT

Hettich

REHAU
Unlimited Polymer Solutions

ВАЛМАКС

офк

ОКУЛОВСКИЙ
ЗАВОД
МЕБЕЛЬНОЙ
ФУРНИТУРЫ

ARISTO

BOYARD

GTV

ТЕПРО
AKSESUAR

HÄFELE

STRAH

самет

МИКРОН



г. Краснодар,
ул. Тихорецкая, 6

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

+7 (901) 007-16-17

 [slaviyakrasnodar](https://www.instagram.com/slaviyakrasnodar)



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

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

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



СЛАВИЯ

фурнитура для мебели

www.slaviya.org



г. Белореченск,
ул. Кирова, 2-Б

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

+7 (901) 490-49-87



г. Кропоткин, ул. Пушкина, 112/2
+7 (918) 136-13-43
slaviyagorand@mail.ru
 [slaviyagorand_kropotkin](#)

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



г. Армавир, пр. Активный, 2
+7 (918) 434-61-31, 437-80-09
slivkin_dmitriy@mail.ru
 [slaviya_armavir](#)



X 006 100 ОЛОВО ШЛИФОВАННОЕ

X 006 100 БРОНЗА ШЛИФОВАННАЯ

X 006 100 МЕДЬ ШЛИФОВАННАЯ

ВАЛМАКС
дизайн и производство лицевой мебельной фурнитуры
&
SAGITTARIO
DESIGN STUDIO

БРЕНД «ВАЛМАКС» РАД ПРЕДСТАВИТЬ АБСОЛЮТНУЮ НОВИНКУ В СФЕРЕ АКСЕССУАРОВ ДЛЯ МЕБЕЛИ. МЕБЕЛЬНЫЕ РУЧКИ И ОПОРЫ ИЗ ПЛАСТИКА ТЕПЕРЬ ДОСТУПНЫ В ПОКРЫТИИ, ИМИТИРУЮЩЕМ СОСТАРЕННЫЙ МЕТАЛЛ. БЛАГОДАРЯ ИННОВАЦИОННОМУ ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ПРОЦЕССУ КОМПАНИИ УДАЛОСЬ ОБЪЕДИНИТЬ ЭСТЕТИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА «МЕТАЛЛА» С ПРАКТИЧНОСТЬЮ И ЭРГОНОМИЧНОСТЬЮ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ ПЛАСТИКОВЫХ МАТЕРИАЛОВ.



X 040 130 ОЛОВО СТАРОЕ

X 040 130 БРОНЗА СТАРАЯ

X 040 130 МЕДЬ СТАРАЯ

LOFT
Style

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



России
НОВЫЕ
РЕШЕНИЯ

Стеллажная система Line System — новая система хранения, которая сочетает в себе напольные и навесные конструкции, корзины и полки из проволоки или массива дерева. Легкая конструкция, не требующая навыков для установки.

Сочетается со стилями:

- сканди
- лофт
- урбан
- хайтек.

СТЕЛЛАЖНАЯ СИСТЕМА LINE SYSTEM

г. Ижевск, ул. Гагарина, 51
8 800 234 15 12
(звонок бесплатный по России)
+7 (3412) 539 149
Почта: sale@naidy.com

Интернет магазин: www.naidy.com



Titus

Качественное преимущество Titus



СЛОРОС

sloros.ru

+7(499) 322 83 10 info@sloros.ru Официальный представитель на территории РФ, Республики Беларусь и Казахстана

TOPZERO® ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ МОЙКИ

ИЗ КАМНЯ

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



ИЗ НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ

- ★ Современный дизайн
- ★ Стильные аксессуары
- ★ Высококачественная сталь
- ★ Идеальная поверхность

Высокое качество покрытия PVD



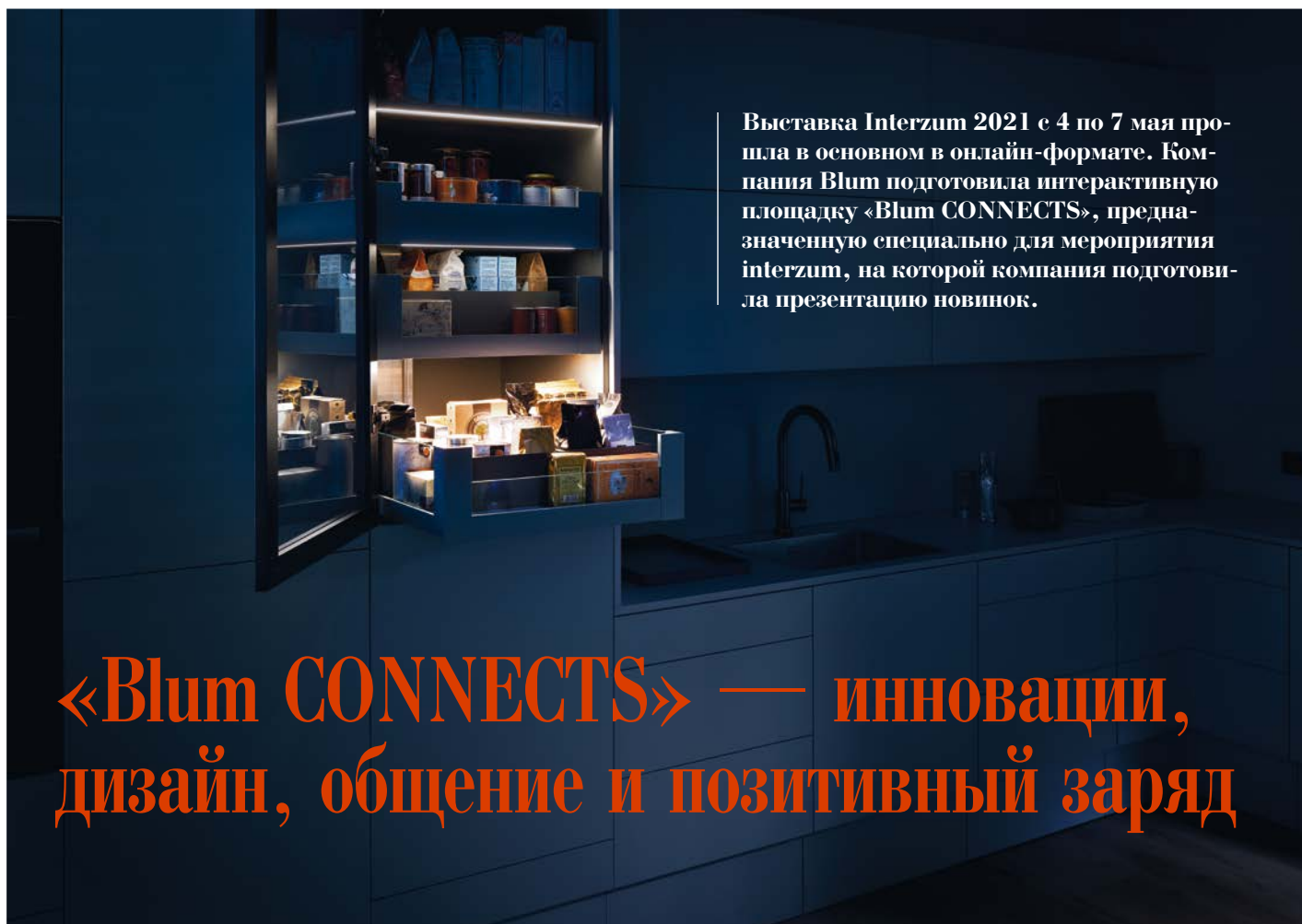
Офис: г. Москва, Рязанский проспект 24/2, тел.: +7(499)130 24 22, e-mail: info@topzero.ru

topzero.ru



**РОССИЙСКАЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
КОМПАНИЯ**

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



Выставка Interzum 2021 с 4 по 7 мая прошла в основном в онлайн-формате. Компания Blum подготовила интерактивную площадку «Blum CONNECTS», предназначенную специально для мероприятия interzum, на которой компания подготовила презентацию новинок.

«Blum CONNECTS» — инновации, дизайн, общение и позитивный заряд

Но чтобы познакомиться с инновационными изделиями, тенденциями в дизайне мебели и умными решениями в интерактивном формате, компания собрала 5-го мая дилеров и партнеров в загородном отеле «Атлас Парк отель» в Подмосковье. Пообщаться по видеосвязи с австрийской стороной, задать интересующие вопросы и познакомиться с новыми разработками Blum приехали представители компаний с различных городов.

С приветствием с выставочной экспозиции выступил Раффаэль Гуршлер, руководитель отдела развития Julius Blum GmbH: «Мы рады вас приветствовать в этом году немножко в необычном формате. Мы, конечно же, хотели бы приветствовать всех вас в Кельне, пообщаться лично, но ограничения по передвижению, к сожалению, нам не позволяют этого сделать. Но мы для вас подготовили очень крутое мероприятие. Мы представим сегодня все новинки Blum на ближайшие годы».

Презентация каждой новинки сопровождалась подготовленным видеороликом по продукту. На демонстрации со стенда работал оператор, который оперативно перемещался, чтобы продемонстрировать изделия или их элементы максимально доступно для участников.

Новые варианты компактных подъемников AVENTOS top представила Ксения, сотрудница отдела развития.

Наряду с подъемным механизмом AVENTOS HK top, представленным еще на выставке interzum в 2019 году и уже поступившим в продажу, компания пополняет семейство AVENTOS top новыми версиями складного, откидного и вертикального подъемников. Это AVENTOS HF top, HS top и HL top. Подъемные механизмы нового поколения имеют множество преимуществ: неброский дизайн отлично вписывается в мебель, сокращение количества типов силовых механизмов облегчает обработку, многочисленные встроенные функции упрощают монтаж и регулировку. Пользователи мебели получают возможность наслаждаться комфортом движения и легкостью в использовании.

При необходимости Вы сможете выбрать один из двух вариантов монтажа силового механизма: с предустановленными позиционерами или с предустановленными евровинтами. Встроенная функция защиты от защемления пальцев, а также регулировка силового механизма спереди (в том числе, даже при установленной заглушке) упрощают настройку.



AVENTOS HF top

Как и AVENTOS HK top, новые системы подъемников идеально сочетаются с технологией движения SERVO-DRIVE, монтаж которой осуществляется без инструмента, а настройка производится с помощью цветовой индикации. Для открывания достаточно слегка прикоснуться к фасаду. При нажатии на радиокнопку подъемник мягко и бесшумно закрывается.

Более широкий диапазон мощностей силовых механизмов при их меньшем количестве, а также меньшее количество рычагов позволяет сделать ассортимент подъемников нового семейства AVENTOS компактным. Кроме того, рычаги для AVENTOS HS top и HL top теперь также симметричны и могут использоваться с SERVO-DRIVE. Для AVENTOS HS top больше не требуется поперечный стабилизатор.

Заглушки для AVENTOS HF, HS и HL теперь доступны в прямолинейном дизайне. Они соответствуют визуально заглушкам для AVENTOS HK top и AVENTOS HK-S. Таким образом, весь дизайн интерьера может быть выполнен в едином стиле. Заглушки представлены в следующих вариантах цвета: белый шелк, светло-серый и глубокий серый. Кроме того, для всех типов подъемных механизмов, будь то семейство AVENTOS top или сегодняшний ассортимент подъемников, в будущем можно будет использовать одинаковые элементы брендинга.

Особое внимание привлеч **новый подъемный механизм AVENTOS HKi.**

Он практически исчезает в мебели. AVENTOS HKi идеально интегрируется в боковую стенку корпуса и практически сливается с мебелью.

AVENTOS HKi — настоящее достижение техники. Узкие размеры позволяют идеально интегрировать его в боковину корпуса толщиной от 16 мм. Это предоставляет совершенно новые возможности для дизайна мебели: подъемники могут быть установлены в корпусе без потери пространства и позволяют реализовать любой вариант оформления шкафа. Независимо от того, какой материал используется — будь то дерево, MDF, узкие или широкие алюминии-

вые рамки в сочетании со стеклом — AVENTOS HKi невидим и гармонично вписывается в любой верхний или высокий шкаф. Он является идеальным решением для любого жилого помещения.

Чтобы установка подъемника была простой, австрийский производитель фурнитуры предлагает специально разработанное для этого приспособление для сборки. С его помощью можно легко и точно произвести необходимую обработку боковины корпуса, и подъемник AVENTOS HKi полностью скрывается в мебели. По желанию этот же подъемник можно лишь частично интегрировать в стенку корпуса, используя соответствующую заглушку с высококачественным дизайном. Таким образом, и частично встроенный подъемник отлично вписывается в мебель с заглушками в цвете белый шелк, светло-серый или глубокий серый.

Благодаря амортизатору BLUMOTION фасад закрывается мягко и бесшумно. Производителям мебели, несмотря на интеграцию в корпусе, не придется отказываться от проверенной надежной трехмерной регулировки, находящейся спереди. Правильно отрегулированный фасад останавливается в любом положении, благодаря чему его легко и удобно закрывать. Различные симметричные типы силовых механизмов обеспечивают разные варианты решений для фасадов весом до 18 кг. Для реализации мебели без ручек новый встроенный подъемник также отлично сочетается с технологией движения TIP-ON. Все это при условии необычайно узких размеров — толщина подъемника составляет всего несколько миллиметров.

На самом деле, выглядит очень круто, утонченно, стильно. Жаль, что наши мебельщики, как правило, очень редко используют подобные вещи из-за дополнительных пропилов или необходимости дополнительного оборудования и оснастки. Но ведь не просто так ведущие разработчики фурнитуры идут к утонченному дизайну — спрос на него неуклонно растет.

Правда, в зале была масса вопросов по присадкам, размерам пропила и т. д., подъемник вызвал неподдельный интерес.



AVENTOS HKi



LEGRABOX

Blum демонстрирует на Interzum не только новинки, но и **решения для современного дизайна**, которые представил Раффаэль Гуршлер.

Он познакомил с тенденциями, которые в настоящее время определяют мебельную отрасль, и с тем, как производители мебельной фурнитуры отвечают на это.

Было показано 4 основных направления, которые определяют дизайн мебели, на примерах, оснащенных фурнитурой Blum из имеющегося ассортимента или ожидаемых вскоре новинок.

Dark Surfaces — темные поверхности

Материалы в темных тонах играют все большую роль при оформлении мебели. Предлагая темную фурнитуру, Blum переносит этот тренд во внутреннее пространство мебели. Используя темную фурнитуру во всех конструкциях, можно гармонично оформить в едином стиле целые жилые зоны. Для подъемников AVENTOS Blum ввел в свой ассортимент темные заглушки в цвете глубокий серый. Также в распоряжении клиентов находится широкий ассортимент петель CLIP top BLUMOTION в цвете черный оникс. А ящики LEGRABOX в цвете карбоновый черный матовый приносят элегантность темных тонов в нижние шкафы.

Индивидуальность — узнаваемая мебель

Уникальный дизайн мебели позволяет создать LEGRABOX individual. С новыми уровнями дизайна системы выдвижения можно оформить собственный дизайн царг, используя печать, лазерную гравировку или штамповку и сочетание различных цветов и материалов. Помимо этого, Blum предлагает производителям мебели также простые средства, например, элементы брендинга в индивидуальном стиле, чтобы выделиться на фоне конкурентов. С их помощью можно в одном стиле разместить свой собственный логотип на петлях, подъемниках и ящиках.

Металлик — яркие металлические акценты

Элементы в стиле металлик позволяют расставлять благородные акценты. Blum демонстрирует

впечатляющие конструкции: петли в цвете черный оникс, элементы брендинга в стиле металлик — золото, серебро, медь, а также царги LEGRABOX из нержавеющей стали с защитой от отпечатков пальцев и печатью с использованием металлических цветов.

Пуризм — минималистичная красота

Четкие прямые линии, отказ от всего лишнего и большие пространства являются дополнительным важным элементом дизайна, который представила компания Blum в своей демонстрационной мебели. Новый интегрированный подъемник AVENTOS HKi скрыт в боковине корпуса. Фасады без ручек, реализованные с помощью технологий движения SERVO-DRIVE, TIP-ON BLUMOTION и TIP-ON, помогают создать минималистичный дизайн мебели. Система крепления EXPANDO T позволяет использовать тонкие фасады из необычных материалов.

Дизайнерские решения ЦАРГИ для LEGRABOX

дают новые возможности для дизайна ящиков. Производители мебели могут создавать собственный дизайн ящиков. Для системы выдвижения LEGRABOX Blum предлагает различные изысканные цвета и поверхности, новые элементы брендинга, а также царги с нанесением печати, лазерной гравировки и штамповки по индивидуальным эскизам.

Компания Blum под девизом myLEGRABOX предлагает дизайнерскую систему выдвижения, которая позволит производителям мебели, используя три уровня дизайна, выразить свое вдохновение при оформлении царг. Каждый уровень предоставляет широкие возможности для индивидуализации.

LEGRABOX pure und free — классика дизайна

Основу ассортимента составляют ящики LEGRABOX pure с закрытыми металлическими царгами и LEGRABOX free со вставками из таких материалов, как стекло или, например, дерево. На выбор представлены разнообразные изысканные цвета царг. С помощью элементов брендинга, на которых напечатан или отштампован Ваш логотип, можно дополнительно придать ящикам индивидуальные черты.



ЦАРГИ BLUM

LEGRABOX special edition — тонко подобранная коллекция

В коллекции LEGRABOX special edition компания Blum предлагает уникальные варианты дизайна царг на основе нового цвета — карбоновый черный матовый: в виде сочетания различных материалов с нержавеющей сталью с защитой от отпечатков пальцев, с использованием специальной 3D-текстуры «Carbon look» или текстурного покрытия «Noble rust». Это позволяет выразить тенденцию к темным, матовым и шелковистым цветам и поверхностям даже при небольших объемах заказов.

LEGRABOX individual — уникальный дизайн

С LEGRABOX individual производители мебели могут быть очень креативными. Будь то классика с изысканными акцентами или совершенно экстравагантный дизайн — третий уровень дизайна LEGRABOX предоставляет полную свободу творчества для создания уникальных вариантов оформления ящиков, благодаря сочетанию различных цветов и материалов внутри и снаружи царги, с помощью печати, лазерной гравировки или тиснения по индивидуальным эскизам.

Самостоятельное производство по желанию и снижение минимального объема партии

Производители мебели имеют возможность при небольшом объеме партии воспользоваться преимуществами индивидуального дизайна с LEGRABOX individual и выбранной коллекции LEGRABOX special edition во время сборки у себя на местах. Клиент заказывает отдельно царги и декоративные элементы, то есть внешние стороны царг, и самостоятельно собирает их без лишних усилий у себя на производстве. Благодаря этому можно быть очень гибким и изготавливать сложные варианты дизайна ящиков в небольших количествах.

Безусловно, всех интересовал вопрос, насколько минимальной может быть партия, сроки изготовления и поставки. А также, не поменяются ли монтажные размеры в связи с некоторыми конструктивными изменениями боковин ящика. Так вот, в монтажных размерах ничего не поменяется, а размер партии царг с эксклюзивным дизайном можно будет обсудить индивидуально.

REVEGO — это системы зонирования Blum, о которых подробно рассказал сотрудник отдела развития Лукас. Они позволяют скрывать жилые зоны, повышают уровень комфорта жилья и при этом просты в установке. Новинка REVEGO — это системы зонирования, которые предоставляют совершенно новые возможности для дизайна интерьера, обеспечивая высокий комфорт движения.

Большие фасады помогают в случае необходимости скрыть кухню или даже целые жилые зоны. Кухня, столовая, гостиная, а также рабочий кабинет в современных жилых пространствах все чаще совмещаются.

В связи с растущей урбанизацией и увеличением количества жителей в городах в будущем размеры жилых помещений будут становиться все меньше. Системы зонирования компании Blum открывают в этой связи совершенно новые перспективы: быстрый доступ к жилым зонам при необходимости и их простое скрывание в случае неиспользования создают атмосферу домашнего уюта. Это предлагает совершенно новые возможности для дизайна маленьких и больших комнат.

Благодаря технологии TIP-ON пользователь мебели открывает двери легким касанием и полностью задвигает их в специальный дверной модуль. Рабочее про-



REVEGO

пространство кухни, домашнего офиса или хозяйственного помещения становится таким образом более удобным и доступным. Для закрытия достаточно быстро нажать на дверь. Она выдвигается из модуля, и пользователь после еще одного дополнительного нажатия может элегантно закрыть всю зону. Двери полного наложения в закрытом состоянии полностью скрывают весь комплект мебели, включая дверные модули.

В чем же инновационность данных систем зонирования? Уникальные одно- и двухдверные конструкции впечатляют своей полностью встроенной технологией и тем, насколько удобно проектировать их в дизайн кухни или любой другой жилой зоны. Продуманная конструкция шкафа с фиксированной шириной может быть легко дополнена стандартными корпусами модулей: ширина дверного модуля REVEGO upo составляет 100 мм, а модуля REVEGO duo — 150 мм. В дизайне решение обеспечивает необходимое пространство для маневра: однодверные конструкции могут быть шириной от 450 до 900 мм, а двухдверные — от 450 до 750 мм при высоте от 1800 до 2500 мм. Кроме того, системы зонирования могут изготавливаться у производителя мебели и поставляться к клиенту уже в собранном виде. Монтаж на месте очень прост: установка, выравнивание и крепление дверных модулей, монтаж дверей и ходового профиля, их регулировка — и готово!

Именно система REVEGO вызвала самый живой интерес у присутствовавших на мероприятии. Мно-

жество технических вопросов и желание как можно скорее увидеть данный продукт в складской программе говорят сами за себя.

Система выдвижения MERIVOBX, представленная сотрудником отдела развития Андреем, предлагает множество вариантов на общей платформе. Эта универсальная платформа позволяет, используя небольшое количество комплектующих, создать свой собственный богатый ассортимент ящиков, сборка которых осуществляется по единому принципу. Обладая минималистичным дизайном, отмеченная множеством наград система выдвижения упрощает производственные процессы и повышает эффективность производства мебели.



MERIVOBX

Упрощение в производстве мебели и при этом разнообразие конструкций — основная идея, лежащая в основе платформы MERIVOBX. Используя небольшое количество комплектующих, производители могут создать большое количество вариантов ящиков — от самого простого до премиального: релинг, рейлинг со вставкой, BOXCOVER, BOXCAP для металлического ящика с закрытыми боковинами или монолитный вариант MERIVOBX pure — все пожелания покупателя кухни могут быть легко и быстро реализованы с помощью единой схемы присадки по высоте и глубине. Также в сочетании с технологиями движения, такими как BLUMOTION, SERVO-DRIVE или TIP-ON BLUMOTION, с боковым стабилизатором или для внутреннего ящика — обработка всегда остается неизменной. Схема присадки корпуса всегда одинакова, и производитель мебели может в итоге сам решить, какой вариант дизайна он будет делать. Обработка дна ящика не требуется, а позиции сверления фасада и позиции крепления фасада всегда остаются неизменными. Это упрощает процессы и делает производство мебели более эффективным.

Совершенно новая система направляющих обеспечивает высокую стабильность и нагрузку благодаря инновационной L-образной форме направляющей. Пользователи кухни оценят оптимизированную функциональность и высококачественный дизайн.

Характерный внешний вид в сочетании со строгими линиями и индивидуальный язык форм делают ящики MERIVOBX неповторимыми. В прошлом году минималистичный дизайн системы выдвижения был удостоен награды German Design Award и iF Design Award, за которой последовала престижная награда Red Dot Award в 2021 году. Жюри были впечатлены лаконичным дизайном и простым процессом сборки, неизменным для всех вариантов ящика.

Возможно, участников мероприятия не особо и вдохновила данная новинка, так как, в основном, все работают с изготовителями мебели по индивидуальным заказам. Но меня MERIVOBX очень заинтересовал, как концепция выхода на серийного производителя, который при этом сможет предлагать покупателям множество решений по комплектации и дизайну. Всегда интересно, когда компания расширяет свои рынки сбыта, предлагая все более оптимизированные варианты для производителей. Конечно, пока это концепт, но, надеюсь, в ближайшем будущем мы увидим MERIVOBX в коллекциях мебели отдельных российских фабрик.

Также Blum представил **инфраструктуру для умных решений в мебели**.

Она является основой для применения технологий будущего и смарт-идей производителей мебели и кухонной техники. В специальной отдельной зоне цифрового выставочного стенда Blum представил свое видение «умного дома».

При этом речь идет не только о голосовом управлении, но и о сетевых технологиях и автоматизации. В качестве результата диджитализации всех сфер жизни, Blum демонстрирует, как подключенная в сеть и энергосберегающая мебель сможет предоставить в будущем дополнительный комфорт. Здесь используется модульная инфраструктура, которая позволяет с минимальными затратами обеспечить электроэнергию в мебели. Продуманные и простые решения служат основой для будущих электрических и смарт-приложений, будь то голосовое управление или основа для домашней автоматизации.

Продукт-менеджер Фабиан Лэнгле объясняет идею электрификации мебели: «Мы создаем инфраструктуру, которая будет постоянно развиваться. Причем, не только нами, она будет являться также основой для инновационных производителей мебели и, даже, производителей электрооборудования».

Помимо дизайна и пространства для хранения, он видит множество других функций мебели, которые могут быть реализованы в будущем, обеспечивая расширенные функциональные возможности и делая мебель более привлекательной: «Мы можем представить себе различные возможности использования: отопление, охлаждение, смарт-замки — потенциал для творческих идей велик».

Компания Blum продемонстрировала два конкретных примера использования электроэнергии в мебели: освещение в ящиках и разъем USB-C. При этом свет в мебели выполняет две различные функции: практическую — благодаря освещению предметы, лежащие в ящике, хорошо видны; и эмоциональную — с помощью освещения можно создавать декоративные эффекты для настроения. Вместе с электрическим соединением, встроенным в заднюю стенку ящика, Blum представляет многофункциональный удобный интерфейс. Компания остановила здесь свой выбор на широко распространенном стандарте USB-C, позволяющем заряжать сразу несколько смарт-устройств там, где они хранятся. Это могут быть смартфоны, планшеты или ноутбуки, а также аккумуляторная техника для кухни или электробритвы. В будущем благодаря интеграции зарядных плат также будет возможна беспроводная зарядка.

С помощью инноваций Blum хотел бы дать возможность своим клиентам реагировать на популярную тенденцию Smart Home. Цель при этом, как всегда, заключается в повышении ценности мебели для ее пользователей. Эксперт компании Blum Фабиан Лангль объясняет: «В центре внимания всегда находится одно — создание индивидуальных решений, которые сделают жизнь комфортнее. Мы уверены, что смарт-мебель будет играть в будущем важную роль».

Как мне кажется, Blum постоянно работает над расширением возможностей «умных» решений. Это не только голосовое управление, но это может быть и подогреватель тарелок, который подает их в заранее заданное время, или умный замок, который запирает мебель, как то-то уходит из квартиры. И, думаю, развитию этих возможностей нет предела в обозримом будущем.

Но самое классное, что, пообщавшись по видеосвязи и посмотрев ролики, мы имели возможность образцы новинок здесь же увидеть вживую: посмотреть и потрогать текстуры и декоры царг для ящика LEGRABOX и как они крепятся к боковине, потестировать MERIVOBX, увидеть «вживую» заглушки для подъемника в новых декорах, а также обсудить увиденное с коллегами за чашкой ароматного кофе.

Конечно, пока это только концепты, которые будут еще обсуждаться, прорабатываться, сроки запуска данных новинок запланированы на разное время вплоть до 2025 года. Но курс задан, и партнеры уже знают, какие интересные разработки ждут их в ближайшем будущем.

Презентация ближе к шести подходила к концу, и всех ждали фирменные поло и пакет с презентационными подарками, а также совместная общая фотография и фотосессия для желающих.

Но и это не было окончанием мероприятия — всех в ресторане отеля ждал ужин, интереснейшая программа, конкурсы, лотерея, призы и подарки, общение в неформальной обстановке и много позитивных эмоций.

Мне очень понравилось, что компания сделала все максимально возможное, чтобы выставка Interzum в этом году в онлайн-формате была максимально результативной. Интерактивная часть дала возможность получить максимально полный объем информации о новинках, и в результате мы смогли посмотреть их вживую. А вечернее мероприятие дало огромный позитивный заряд.

Светлана Ширяева



ИКЕА ПРЕКРАТИТ ЗАКУПАТЬ ЛЕС ЧЕРЕЗ ЕВГЕНИЯ БАКУРОВА



Компания ИКЕА заявила о прекращении закупок российской древесины, полученной при санитарных рубках на Дальнем Востоке и в Сибири. Решение принято на фоне скандала, разгоревшегося вокруг иркутского политика и предпринимателя Евгения Бакурова, которого британская независимая организация Earthsight заподозрила в незаконном уничтожении лесов, сообщила «Ленте.ру» пресс-служба шведского производителя мебели.

Представители ИКЕА подтвердили тот факт, что некоторые поставщики компании исторически приобретали древесину через

предприятия, аффилированные с Евгением Бакуровым. При этом мировой производитель товаров для дома подчеркивает, что на материалы имелись официальные разрешения российских властей. ИКЕА провела детальный анализ лесного сектора на Дальнем Востоке и в Сибири задолго до расследования Earthsight и пришла к выводу, что эти регионы сильнее всего в мире страдают от незаконной вырубке ценных деревьев.

«В марте 2021 года мы приняли решение больше не закупать древесину у компаний, связанных с Евгением Бакуровым, в качестве меры предосторожности. Чтобы еще больше повлиять на правильное использование леса в некоторых регионах России, ИКЕА отказывается от сырья, полученного путем санитарных рубок до тех пор, пока система не будет достаточно улучшена», — заявили представители компании.

Шведский производитель подчеркнул, что стремится к

развитию ответственного природопользования, постоянно совершенствует свою систему мониторинга сферы лесного хозяйства и проводит независимый аудит древесины. При выявлении в цепочках поставок каких-либо нарушений законодательства, в том числе экологического характера, компания немедленно разрывает с партнерами деловые отношения или добивается для них наказания через суд.

В июле эксперты независимой компании Earthsight опубликовали отчет-разоблачение бизнесмена, депутата законодательного собрания Иркутской области Бакурова. В действиях политика заметили пособничество ИКЕА при поставках древесины, полученной нелегальным путем под предлогом санитарных рубок мертвых, больных и поврежденных деревьев.

По материалам lenta.ru

SCM ИНВЕСТИРУЕТ 100 МИЛЛИОНОВ ЕВРО В ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

Группа SCM и Европейский инвестиционный банк (European Investment Bank) подписали новую многолетнюю секьюритизированную кредитную линию на сумму 50 млн евро. С помощью этого кредита в течение следующих четырех лет с 2021 по 2024 год будет профинансировано 50% запланированных инвестиций в размере 100 миллионов евро в исследования и разработки итальянской компании.

«Инновации и цифровизация — фундаментальные основы для текущего и будущего органического роста нашей группы, — говорит Марко Манчини, генеральный директор Группы

SCM. — Консолидированные отношения с ЕИБ по этой кредитной линии помогут расширить уже пройденный путь и еще больше укрепить нашу позитивную финансовую структуру».

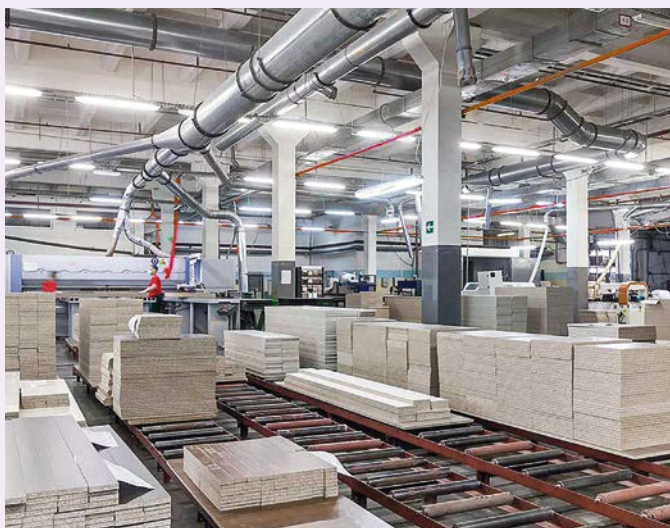
В рамках запланированных инвестиций Группа SCM продолжит разрабатывать инновационные продукты и услуги, основанные на технологических решениях и являющиеся еще более эффективными, гибкими и удобными для производителей мебели. Это обеспечивает эффективные производственные процессы, отвечающие новым требованиям интеллектуального производства и Индустрии 4.0,



а также более рациональное использование ресурсов.

По материалам интернет-изданий

НОВЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ ПЛАН ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ НАЦЕЛЕН НА УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ НА МЕБЕЛЬНОМ РЫНКЕ



«Постепенный рост спроса на мебель и восстановление нарушенных из-за пандемии производственных цепочек привели к увеличению доли импортной продукции на российском рынке до докризисного уровня. Принятый правительством отраслевой план по импортозамещению не только позволит переломить эту тенденцию, но и принесет предприятиям отрасли 120–130 млрд рублей в год. Это существенная величина в масштабах всего мебельного рынка, оборот которого составляет 540 млрд рублей», считают в АМДПР.

На прошлой неделе Минпромторгом был утвержден план по импортозамещению в лесопромышленном комплексе, где поставлена задача по увеличению доли российской продукции на мебельном рынке с 58% по итогам 2020 года до 70% в срок до 2024 года.

«Предприятия, которые участвуют в программе импортозамещения, могут рассчитывать на господдержку, что, в свою очередь, будет способствовать повышению конкурентоспособности и инновационности их продукции. Конкретные меры поддержки должны быть определены в ближайшее время. По аналогии с предприятиями других отраслей речь может идти о получении льготных кредитов или компенсации логистических затрат при экспорте в обмен на увеличение объемов производства продукции, попавшей в программу импортозамещения. Это решение позволит представителям отрасли повысить загрузку мощностей и увеличить объем продаж», — сообщают в Ассоциации.

Именно Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Рос-

сии (АМДПР) предложила повысить требования к уровню импортозамещения в мебельной отрасли Минпромторгу, направив в мае в ведомство соответствующее письмо. Весной этого года Ассоциации удалось убедить правительство в необходимости вернуть запрет госзакупок импортной мебели, из-за которого российские производители ежегодно теряли миллиарды рублей.

«Представители мебельной отрасли столкнулись с подорожанием иностранных комплектующих и ростом цен на сырье, что увеличивает себестоимость производства. В этих непростых условиях импортозамещение способно не только поддержать участников рынка, но и стимулировать их инвестировать в развитие и повышение производительности, — отмечает Александр Шестаков, генеральный директор «Первой мебельной фабрики», президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей отрасли России. — Политика государства по сокращению доли иностранной продукции уже принесла плоды в виде технического перевооружения существующих мебельных производств и создания новых. Это позволило российским игрокам укрепить свои рыночные позиции и продемонстрировать, что их продукция способна выдержать конкуренцию с сертифицированными иностранными аналогами как по цене, которая на 10–15% ниже, так и по качеству».

Увеличение доли российской продукции на мебельном рынке — стратегическая задача АМДПР. Необходимость этой меры связана с возобновлением роста доли импортной продукции из Китая и Западной Европы на российском рынке. Во время вызванного пандемией экономического кризиса доля импорта снизилась с 50% до 42%, однако, по мере роста внутреннего спроса и восстановления логистических цепочек, нарушенных из-за пандемии, этот показатель достиг 47–49%.

Сейчас загрузка мебельных производств составляет не более 70%, что означает наличие задела для роста производительности и вытеснения импорта. По оценке АМДПР, экономический эффект для отрасли от данной инициативы составит 120–130 млрд рублей в год. Кроме того, это позволит создать тысячи новых квалифицированных рабочих мест и обеспечит дополнительные налоговые поступления в бюджет в районе 50 млрд рублей ежегодно.

По материалам АМДПР

Hettich Tour — новый формат, НОВЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ, НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

НЕТТИХ TOUR ЗАВЕРШИЛ СВОЕ МНОГОДНЕВНОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ ПОСЕЩЕНИЕМ СВОЕГО ДИЛЕРА В ПСКОВЕ. 65 ДНЕЙ КОЛЕСИЛА ПЕРЕДВИЖНАЯ ВЫСТАВКА ПО 29 ГОРОДАМ РОССИИ



«Результаты пока трудно оценить, — отмечает Александр Терехин, директор по продажам ООО «Хеттих РУС». — Это не только количество посетителей, но и продажи продуктов, которые мы здесь представили. Это ящики AvanTech YOU, это новое поколение систем для раздвижных дверей Top Line L, Top Line XL. Эти результаты нам еще предстоит оценить, как мы поняли. Но после посещения того или иного города спрос на данные изделия в данном городе начинает расти. Поэтому ожидаем всплеск продаж по этим новым для российского рынка товарам».

Многие компании-дилеры отмечают интерес своих клиентов к такому мероприятию, их заинтересованность представленными продуктами. Да и просто комфортная атмосфера, где каждый напрямую специалистам «Хеттих РУС» могли индивидуально задать те или иные вопросы.

«Такой формат наиболее интересен, чем любой семинар, так как для семинара клиентам требуется

уделять большое количество времени в рабочем дне, а здесь можно приехать, за пару часов посмотреть, задать все интересующие вопросы и уехать работать дальше. К тому же здесь живая интерактивная выставка с самыми новыми продуктами, есть большая возможность персонально задать и разобрать со специалистом свой вопрос, — делится Фазлуллина Елена Алексеевна, генеральный директор ООО «Форма и Стиль Сервис» (МО, г. Лосино-Петровский). — Плюс, что это имело формат такого летнего праздника. Практически все вопросы касались технической стороны. При переходе на Hettich или то, что касается новых продуктов, клиенты всегда сталкиваются с техническими сложностями — как проектировать, собирать, устанавливать.

У нас на сегодня по количеству представленных экспонатов самый большой шоурум Hettich. Поэтому с клиентами мы плавно перетекали с выставки Hettich Tour в наш шоурум, потому что

передвижная выставка также не могла вместить все изделия Хеттих.

Наши специалисты активно работали с клиентами. Многие клиенты оформляли какие-то покупки, как продукцию Hettich, так и любую другую, представленную на нашей площадке. Клиенты приехали не только из Москвы, но и с дальнего подмосковья — Шатуры, Егорьевска, Владимира.

А прямое общение клиентов с поставщиком вселяет доверие к продукту и снимает различные барьеры в связи с незнанием каких-то деталей и нюансов».

Алина Демидова, руководитель товарной группы «Мебельная фурнитура» компании «Модерн Стайл» (Самара), отмечает, что люди изголодались по общению и с удовольствием приняли участие в мероприятии:

«Hettich Tour для нас — это новый формат. Мы очень волновались в процессе подготовки. Причем было много поводов для волнения: придут ли люди, сможем ли мы тот объем людей, который запланировали, принять, со всеми пообщаться, как пройдет кейтеринг и т. д. Но нам понравилось. Главное, удалось привлечь большое количество клиентов. Люди за пандемию изголодались по общению. Безусловно, мы проводили не раз онлайн-мероприятия, некоторые клиенты приезжали к нам, но такого масштабного мероприятия с участием еще и поставщиков, не было очень давно.

Получилась такая площадка общего взаимодействия клиентов с поставщиком и клиентов между собой, конкуренты тоже приезжали. Формат интересный для всех.

Лично мне понравилось, что мы смогли, с одной стороны, донести информацию, которую мы хотели, о продукте, об услугах, с другой, проговорили с клиентами какие-то свои вопросы.

Очень много со стороны клиентов было технических вопросов по продукции Хеттих, которые решались оперативно и в индивидуальном порядке, что практически невозможно в рамках семинаров. К примеру, немало вопросов было связано с системами раздвижных дверей, которые являются одним из наиболее сложных продуктов в Хеттих. Клиентам было важно получить информацию от первоисточника — специалистов Хеттих.

Мне такой формат работы по техническим вопросам дал больше, чем посещение «Хеттих Академии» в Москве. Здесь клиенты задают такие вопросы, которые у нас в процессе обучения даже не возникают».

Очень интересно было сравнить и посещаемость, и активность людей там, где Hettich Tour работал в



компании на двух площадках. Так, помимо Самары, в «Модерн Стайл» автовыставка отработала день в Саратове.

«Мероприятие проходило в двух городах, — объясняет Алина. — На мой взгляд, клиенты в Саратове были более заинтересованы в продукте, клиенты в Самаре были более заинтересованы в общении.

Безусловно, немаловажное влияние оказывает и погода. Так в Саратове было 36 градусов и почти не было тенька, где можно спрятаться. Многие разговоры плавно перетекали в офис. К тому же, это была пятница, когда люди уже освободились практически от всех дел, и наша точка была у них последней. В Самаре же наоборот погода была очень комфортной, и это была середина недели. Люди подолгу проводили время на выставке, общались в зоне кейтеринга».

Также Алина отметила участие в мероприятии и других сторонних компаний:

«На площадке представляли свои продукты компания «ПолиСОФТ Консалтинг» и компания «ЛИГА», к которым также нашими клиентами был проявлен интерес. Мы, в свою очередь, разместили в обоих городах плакат с рекламой собственных услуг по распилу и кромлению».





Мы слаженно работали командой, организовали большой фуршет, пригласили гостей — наших клиентов.

Презентации такого рода, безусловно, способствуют и развитию продаж, и знакомству с новыми потенциальными клиентами. К нам приходили и руководители предприятий, и дизайнеры, и технологи. Все остались довольны.

Опять же работа непосредственно с представителями Hettich, знакомство, обмен опытом. Наши сотрудники пообщались и узнали много нового от сотрудников «Хеттих РУС». Возможно, и сотрудники Хеттих РУС тоже узнали что-то полезное для себя от моих коллег.

Владимир Петрунин, руководитель направления фурнитуры Hettich в компании Amix, также говорит о том, что о продуктивности говорить рано, но то, что люди с огромным желанием общались, задавали вопросы, изучали продукты — это бесспорно:

«Подобное мероприятие мы принимали впервые. Для нас это был большой опыт организации. Мы благодарны компании «Хеттих РУС» за предоставленную возможность.

О продуктивности говорить пока что рано. Но люди соскучились по такого рода мероприятиям, поскольку 2020 пандемийный год был тяжелым. На мой взгляд, семинары — это больше обучение, а подобные мероприятия — это встречи и общение.

Все прошло достаточно интересно. Мы очень рады, что у нас все получилось. И мы надеемся, что такого рода мероприятия будут как можно чаще. По моему мнению, одного дня было маловато. По большому счету, надо проводить, как минимум, два дня».

Я сама посетила Hettich Tour на «Амиксе» в Санкт-Петербурге. Люди подолгу изучали продукцию, представленную на выставке, общались со специалистами Hettich, звучало много технических вопросов по сборке и монтажу. Приятная атмосфера и хорошая погода способствовали общению.

Об этом говорит и Светлана Петракова (ИП Петракова С. А., г. Пенза):





«В России ранее никогда не проводились выездные выставки подобного формата по мебели, фурнитуре и комплектующим. Этот необычный формат позволил привлечь внимание большого количества мебельных производителей и потенциальных покупателей.

Свежий воздух, прекрасная весенняя погода. Возможность пообщаться непосредственно с менеджерами, ответственными за продукцию компании Hettich.

Особая изюминка этого мероприятия — возможность, не отрываясь от дел, перекусить, выпить чашку кофе или чая со вкусным десертом, все это способствует более продуктивному усвоению информации.

Как результат, большое количество мебельщиков узнало много нового о фурнитуре Hettich. Те, кто работал с другими брендами, приняли решение начать сотрудничество. В течение месяца после мероприятия многие изъявили желание организовать выставку в своих шоурумах. Также значительно увеличились продажи».

Уникальность и продуктивность такого мероприятия отмечает и **Александр Соколов, директор по развитию ГК «Древиз»**.

«Данное мероприятие уникально для российского рынка. Оно намного продуктивнее любого семинара, куда выступающие привозят максимум какие-то образцы, каталоги. В общем, рассказ

о товаре получается практически на пальцах. А здесь приехала целая машина с мебелью, изготовленной с использованием последних новинок от Хеттих. Все конечные покупатели, да и наши менеджеры смогли посмотреть вживую те новинки, которые еще не представлены у нас в торговом зале, подвигать, покрутить. Плюс на семинар приезжают один, максимум два человека, то здесь приехали сразу несколько специалистов из «Хеттих Академии».

Это интересный продуктивный формат, и он должен продолжаться. подача проходила в такой легкой, развлекательной форме с сосисками и квасом. А на семинарах часто публика начинает в какой-то момент клевать, а после перерыва многие вообще уезжают. Люди у нас находились по 2-3 часа, потому что все еще развлеклось конкурсами от компании Hettich».

Любопытно, что в первый день компания приняла решение базировать Hettich Tour на площадке торгового центра «Открытый материк»:

«Первый день мы проводили мероприятие на площадке торгового центра «Открытый материк», — рассказывает Александр. — Наши менеджеры отправились в ТЦ, откуда направляли сотрудников мебельных компаний на «Хеттих-трак», чтобы они могли посмотреть выставку, практически не отрываясь от работы. Второй день мы проводили уже на своей площадке. Посещаемость и там, и там была довольно высокой.



Основные вопросы касались надежности работы механизмов, но здесь за много лет компания Хеттих уже зарекомендовала себя. Также было много технических вопросов, связанных со сборкой и монтажом. Так Хеттих сейчас модернизировала свои шкафные системы, они практически стали системами быстрого монтажа: можно собрать двери в цехе, а приехав к клиенту, навесить их с помощью пары операций, и двери готовы к эксплуатации».

Hettich Tour у компании «Лавр» проходил на двух площадках, абсолютно различных и по емкости рынка, и по своей представленности в регионе.

«У нас мероприятие проходило на двух площадках, — говорит **Иван Лаврененко, генеральный директор компании «Лавр»**. — Первое мероприятие мы проводили в Иваново. Во Владимире мы уже учли все недочеты, мелкие недоработки и устранили их. Во Владимире и народу было больше, так как это для нас домашний регион, где мы работаем уже больше 20-ти лет, а в Иваново у нас филиал работает около 6-ти лет. К тому же Владимир и Владимирская область — это наиболее мебельный регион».

«Однозначно, это намного интереснее, чем обычный семинар, — добавляет он. — В условиях пандемии и всеобщей закрытости, отсутствия выставок эта мини-выставка — живое профессиональное общение за довольно долгий промежуток времени. Помимо

того, что там были представлены новинки, которые можно было посмотреть, вся фурнитура была показана в готовых мебельных решениях, и можно было посмотреть вживую, как они работают, а также услышать консультацию квалифицированного эксперта — представителя производителя.

При этом мероприятие сопровождалось живым общением, конкурсами, угощениями, что создавало ощущение праздника. Такие встречи — это обмен опытом и информацией, общение со своими клиентами.

У нас в наших выставочных залах практически вся фурнитура представлена в готовых изделиях. После выставки и у изготовителей мебели отпали всякие сомнения, и они тоже хотят поставить у себя в салоне кухню на базе Hettich!».

Алла Будкова, руководитель отдела снабжения компании «СБК», говорит о том, что такое мероприятие проходило впервые, но уже завоевало популярность, приобрело поклонников, которые и на следующий год хотят видеть и принимать у себя Hettich tour.

«Выставка Hettich tour — это, своего рода, шоу-рум на колесах, где Hettich демонстрирует новинки фурнитуры и комплектующих немецкого качества, — отмечает она. — Начало туру положила Краснодарская мебельная выставка, которая

началась 7 апреля 2021 г., и уже 16 апреля фура с комплектующими была у нас в Ставрополе.

Для компании «СБК» это стало не только уникальной возможностью показать нашим покупателям наглядно новинки и дизайнерские решения в производстве современной мебели, но и получить профессиональную, квалифицированную презентацию и консультацию от сотрудников немецкой компании.

Hettich предоставила нашим менеджерам возможность пройти обучение, наравне работать с представителями «Хеттих РУС» на стенде Hettich tour, и это, безусловно, огромный плюс для репутации нашей компании как дилера.

Сотрудники «Хеттих РУС» помогли нашим менеджерам создать понимание о продукте и его продвижении на рынке. На сегодняшний день многие приглашенные, которые впервые пришли послушать о комплектующих Hettich, сейчас являются постоянными покупателями.

Такое значимое, масштабное мероприятие, которое в данном формате проходило у нас впервые, позволило не только получить новые знания нам и нашим покупателям, но и сделать этот день праздником для приглашенных гостей, поучаствовать в конкурсах и розыгрышах призов, а заполненные анкеты дают возможность выиграть путешествие в Германию. Надеюсь, кому-то из наших участников повезет.

Данное мероприятие — это праздник, это хорошая практика на будущее, это опыт, это уникальная возможность увидеть все своими глазами, это увеличение спроса на продукцию Hettich в нашем регионе.

Конечно, хотелось бы, чтобы подобные туры проходили у нас хотя бы один раз в год, тем более, по первому опыту и опыту наших коллег, мы уже знаем, что необходимо предпринять, чтобы было еще интереснее.

Друзья, продукция Hettich — это наше настоящее и будущее в воплощении наших идей, в создании комфорта и уюта в доме, в офисе, в жизни.

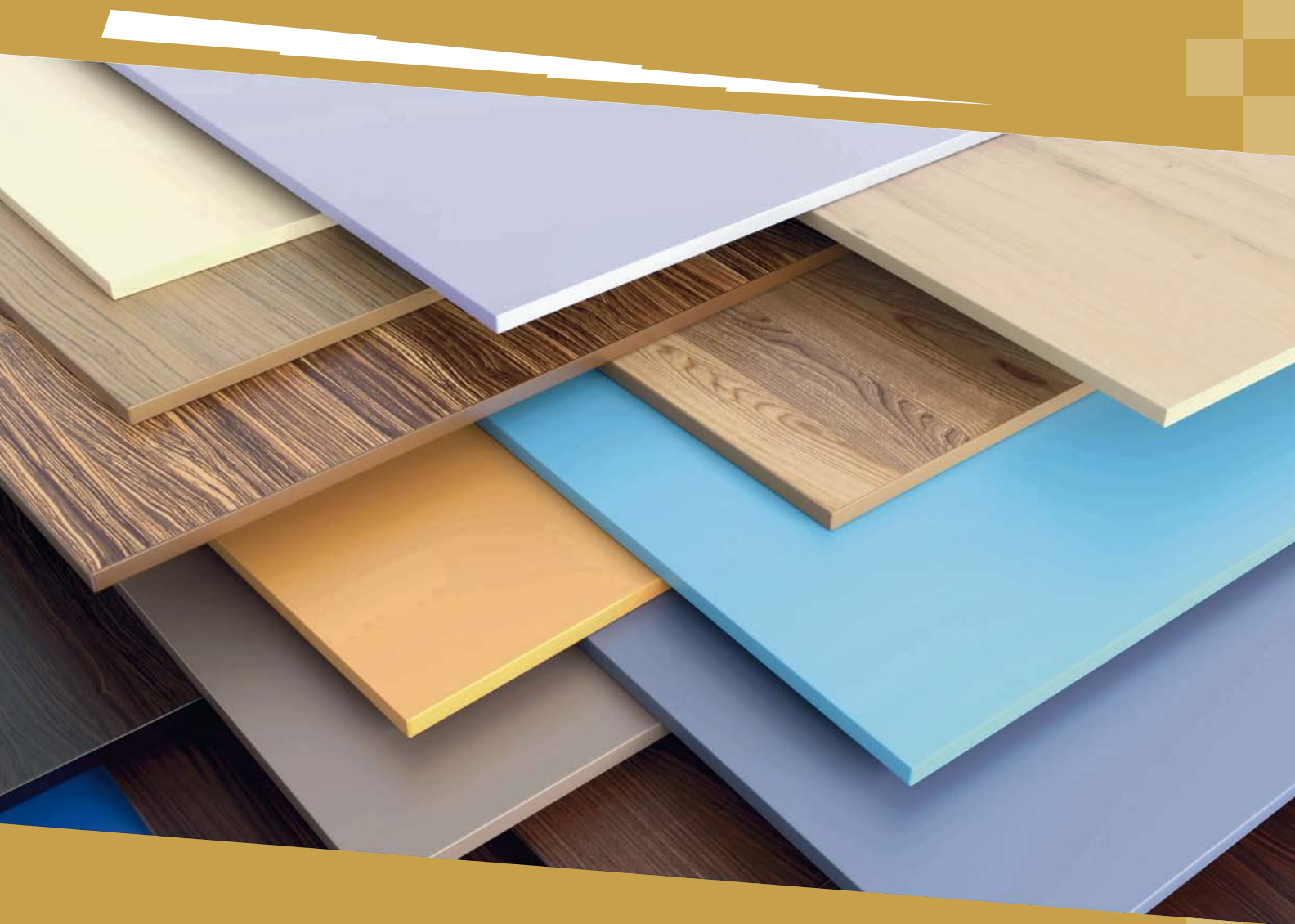
В конце хочу добавить: благодаря тому, что мы можем представлять на рынке нашего региона качественный продукт, мы любим свое дело. Hettich, спасибо!».

«За это время было посетителями заполнено порядка 4 тысяч анкет, которые будут участвовать в розыгрыше наших главных призов — поездок в Германию, — поделился Александр Терехин. — Надеюсь, скоро границы откроются, и мы сможем показать тем счастливицам, которые станут победителями, не только этот шоу-рум на колесах, но и наш основной шоу-рум Hettich Forum, где сейчас проходит основное событие весны и лета для Hettich — HettichXperienceDays».

Светлана Ширяева



МАТЕРИАЛЫ для корпусной мебели



**Плита
Облицовочные материалы
Кромка**

lamarty.ru

ДЕЛАЙТЕ МЕБЕЛЬ
ИЗ ЭКОЛОГИЧНОЙ ЛДСП



E0,5

ПОНИЖЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ
ФОРМАЛЬДЕГИДА ДЕЛАЕТ ВАШУ
МЕБЕЛЬ БЕЗОПАСНОЙ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ!



Южный Торговый Дом
СЫКТЫВКАРСКОГО ФАНЕРНОГО ЗАВОДА

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

krasnodar@lamarty.ru

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

ВПУСТИ
ПРИРОДУ
В ДОМ

Компания «Ангстрем»: воплощаем мечты в реальность



14 мая 2021 года компания «Ангстрем» отпраздновала тридцатилетний юбилей. Началось все в далеком 1991 году еще в Советском Союзе с производства деревянных детских тренажеров-ходунков, а уже в августе наступила новая эпоха в истории нашей страны. Произошедшие изменения и неизвестность пугали многих, но не остановили основателя и идейного вдохновителя «Ангстрем» Геннадия Викторовича Чернушкина. Становление фабрики пришлось на непростое время. За эти годы были взлеты и падения, ошибки и смелые решения, и сегодня с уверенностью можно сказать: «Ангстрем» — одно из крупнейших мебельных предприятий России, на которое равняются многие, которое задает вектор развития отрасли. История компании — это пример того, как шаг за шагом реализовывалась мечта тех, кто стоял у истоков её создания. Теперь же воплощение мечты своих заказчиков в реальность — главная задача целого холдинга, а все предыдущие тридцать лет — это, как сказал член наблюдательного совета компании Сергей Фомич Радченко, эпиграф к истории, которую «Ангстрем» начинает писать сегодня.

Ассортимент и его реализация

Товарный ассортимент салонов «Ангстрем» широк и включает практически всю мебель для дома: детские, спальни, прихожие, кабинеты, кухни, столы и стулья, корпусную и мягкую мебель. С 1999 года фабрика изготавливает мебель для шведского бренда IKEA, и с запуском новой фабрики фасадов рассматривается сотрудничество по этому направлению и с другими предприятиями. Мебель «Ангстрем» поставляется не только в регионы России, но и в страны ближнего за-

рубежья: Казахстан, Кыргызстан, Молдову, Узбекистан, Республику Беларусь, Латвию. Задумываются на предприятии и о более дальнем экспорте — качество на высоте, а возможность существенно расширить рынки сбыта даст выход на проектную мощность производственно-логистического комплекса в индустриальном парке «Масловский».

Мебель производства воронежской фабрики реализуется через сеть собственной розницы. 225 фирменных салонов расположены в 85 городах России: Цен-

тральный, Северо-Западный, Южный, Приволжский, Уральский и Сибирский федеральные округа. По некоторым оценкам, фабрика входит в тройку лидеров страны по размеру и охвату розничной мебельной сети. *«Отдача с квадратного метра у нас вторая в отрасли, мы уступаем только IKEA, и то это временно»*, — говорит **основатель компании Геннадий Викторович Чернушкин**. В планах на ближайшее будущее — прирастить торговые площади на 25 % (10 000 кв. м), а также увеличить площади салонов в соответствии с новым форматом (площадь одного салона будет составлять около 500 кв. м).

Под новым форматом подразумевается также смена основного цвета с красного на графитовый, новое оформление вывесок и входных групп в салонах. При оформлении салонов нового формата используется принцип квартирного размещения, ведь «Ангстрем» продает не просто мебель, а готовые интерьерные решения — каждое со своим стилем, настроением, эмоциями. Эти изменения призваны отразить главные преимущества бренда — экологичность и инновационность. Кстати, именно «Ангстрем» стал первым в нашей стране внедрять в мебельных салонах виртуальную реальность и использовать VR-технологии. При помощи VR-очков покупатели могут «примерить» понравившуюся мебель к своему интерьеру, изменить под себя размер, ткань или цвет. Такая визуализация здорово облегчает процесс выбора новой мебели. В ближайшем будущем применение этой технологии будет масштабировано.

Кроме реализации продукции через салоны конечным потребителям, «Ангстрем» имеет более 120 оптовых партнеров в России и других странах.

Серьезная ставка в компании делается на e-commerce. В этом направлении «Ангстрем» начал двигаться уже давно, поэтому весной 2020 года оказался абсолютно готов к переходу на удаленку и онлайн-продажам — работа была перестроена за одну неделю. В итоге за 2020 год интернет-магазин посетили более 20 200 000 человек, а сумма заказов выросла на 150%.

В целом же, по итогам 2020 года оказалось, что продажи выросли более чем на 50%, в том числе благодаря росту онлайн и спроса на мебель по индивидуальным заказам. В следующем году «Ангстрем» ставит перед собой амбициозную цель добиться увеличения продаж еще на 30 % (на 20 % за счет увеличения торговых площадей, на 10 % — за счет роста эффективности).

Кстати, растущий спрос на мебель по индивидуальному заказу, на нестандартную мебель — это тренд, который наблюдается последние несколько лет. Люди стремятся к оригинальности и отстройки от массмаркета. Естественно, в «Ангстреме» это учитывают. Сегодня направление «Мебель по индивидуальным проектам» занимает только 10 % от общего объема продаж, но эта доля постоянно растет, и уже за первый квартал 2021 г. простот в таких заказах составил более 50%, а

количество дизайнеров-конструкторов увеличилось на 27%. В планах компании — расширение в том числе и этого направления производства.

Но даже если речь идет про серийную мебель, «Ангстрем» и здесь освоил максимальную кастомизацию с сохранением фабричного качества: мебель создается с учетом всех пожеланий клиента — размера, цвета, конфигурации, материала, фурнитуры и т. д.

На всю продукцию мебельной фабрики предоставляется гарантия 10 лет.

Производственные мощности «АНГСТРЕМ»

Производственные мощности располагаются на трех площадках: две в Воронеже и одна в пригороде — в индустриальном парке «Масловский», именно ей отводится роль основной. Здесь уже располагается логистический центр площадью 24 000 кв. м. на 10 тыс. ячеек, открыт в 2014 году и к февралю 2022 года планируется его расширение еще на 6 000 ячеек и 10 000 кв. м. По предварительным оценкам, объем вложений в новый склад составит 400-500 млн рублей. В логистический центр свозится готовая продукция со всех производственных площадок и уже отсюда уезжает к заказчикам, партнерам и в салоны.

Также в индустриальном парке в августе 2020 запущена новая фабрика фасадов площадью 18 000 кв. м. Общий бюджет проекта составил более 1 млрд руб., из них 500 млн руб. — это льготный заем Фонда развития промышленности (ФРП). Несмотря на то, что небольшая часть оборудования еще ожидается к поставке, производство уже полноценно работает. Когда станочный парк будет полностью укомплектован, проектная мощность всего комплекса достигнет 1,7 млн кв. м плитных материалов в год!

Со временем сюда же в «Масловский» переедет и административный корпус компании — в центре Воронежа в помещении «Книжного клуба» останется только HR-отдел и центр обучения розничного направления.

А в самое ближайшее время начнется строительство новой фабрики каркасов, которая станет логическим завершением проекта «Производственно-логистический комплекс «Ангстрем» в ИП «Масловский». Новая фабрика также займет 18 000 кв. м. Её ввод в эксплуатацию запланирован на 2023 год. Инвестиции только в строительство без вложений в оборудование составят 500 млн руб.

С запуском новой фабрики каркасов освободится производственная площадка на Текстильщиков в Воронеже, планы ее дальнейшего развития пока прорабатываются. А вот историческая площадка, где был запущен еще самый первый цех «Ангстрем», будет перекалвалифицирована под производство мебели на заказ.

НОВАЯ ФАБРИКА ФАСАДОВ «АНГСТРЕМ» В МАСЛОВСКОМ

Даже сейчас, когда еще не всё оборудование поставлено и смонтировано на производственной площадке, уже очевидно — это будет одна из самых автоматизированных фабрик России. Именно автоматизации и роботизации уделялось огромное значение при подборе оборудования на новую фабрику.

Сегодня здесь производят разные виды фасадов: из плит МДФ, отделанные ЛКМ, в том числе патинованные; окутанные в пленку ПВХ; рамочные с углом 45 и 90 градусов; плоские с наклеенным профилем, с использованием стеклоизделий и декоративных элементов. Под такой широкий ассортимент и многозадачность подбиралось соответствующее оборудование.

Технологический процесс начинается с участка автоматического раскроя плитных материалов от немецкого производителя Homag.

В состав участка входит три единицы оборудования: автоматический (гибкий) склад, станок для раскроя плит с ЧПУ с подъемным столом для автоматической загрузки, деревообрабатывающий центр, работающий по технологии «нестинг».

Управляет участком автоматический склад. Система штабельного хранения выстраивает эффективную логистику серийного и индивидуального производства: гибкий склад — перемещающийся портал автоматически выбирает необходимый материал из хранящихся в зоне работы пачек. Такое решение позволяет более эффективно использовать площади, увеличить производительность оборудования, а также снизить материальную себестоимость, что достигается благодаря автоматической системе управления материалом и остатками. Управление участком обеспечивает ПО склада, т. е. именно он управляет раскройным и деревообрабатывающим центром. На этом участке обрабатываются мелко- и среднесерийные детали.

Станок для раскроя плит с ЧПУ сочетает в себе высокую мощность, скорость работы и надежность, что делает его высокопроизводительным. Он предназначен



для чистового раскроя высоких пакетов и единичных плит. На станок передают карты раскроя, составленные технологами в программе оптимизации. Оптимальный расход при раскрое материалов позволяет рационально использовать материалы, снижает материальную стоимость продукта. Программа оптимизации минимизирует вероятность ошибки при раскрое.

Отдельно стоит сказать про безопасность и удобство работы на этом станке. Интеллектуальная система помощи оператору — это управление пилой при помощи разноцветных светодиодных сигналов на линии реза. Освещение рабочей зоны уменьшает усталость оператора, обеспечивает точность раскроя за счёт контроля и автоматической корректировки последовательности выполнения карт раскроя. Он гарантированно распознает детали и точно определяет размеры заготовки.

Еще одним плюсом станка является простая транспортировка заготовок, благодаря столам с воздушной подушкой. Движение по столу при помощи воздушной подушки исключает механические повреждения (царапины, вмятины, потёртости) и обеспечивает качественное изготовление деталей. Станок оснащён автоматической системой выгрузки деталей — лифтомат.

Деревообрабатывающий центр от Homag — это высокоэффективный обрабатывающий центр, способный выполнять широкий спектр задач. Его можно рассматривать как комплексную систему технологических операций: раскрой, фрезерование по любому криволинейному контуру, сверление отверстий.

Технология «нестинг» подразумевает под собой обработку полноформатного листа плитного материала на обрабатывающем центре за один цикл с использованием максимального числа операций и получение готовых деталей с минимальным количеством отходов. Точность изготовления деталей обеспечивается за счёт выполнения операций раскроя и фрезерования на одном станке, что способствует сокращению технологического процесса и дополнительных издержек на транспорт и хранение.

При использовании технологии «нестинг» из плит детали планомерно обрабатываются таким образом, что по окончании производственного цикла можно сразу собрать готовое изделие, например, небольшой шкаф.



В результате отпадает необходимость в процедуре комплектации партии изделий всеми деталями, а также в проведении каждой детали через отдельные операции.

Аналогично процессу пиления для «нестинга» составляются карты раскроя в программе оптимизации, в результате достигается возможность значительного повышения полезного выхода.

После обработки на участке раскроя для улучшения качества будущих фасадов детали дополнительно шлифуются для более крепкого клеевого соединения и исключения шагрени на поверхности после облицовки. Операция осуществляется на станке для шлифовки кромок De Stefani (Италия).

Участок облицовывания кромкой щитовых деталей оснащен односторонним кромкооблицовочным станком на сервоприводах с быстрой перенастройкой BIESSE Stream A Smart (Италия). За счёт автоматической перенастройки достигается высокое качество обработки деталей. В августе на «Ангстреме» планируют запустить автоматический участок облицовывания кромкой.

Группа оборудования для сверления отверстий представлена сейчас 4 единицами: сверлильно-присадочными станками Biesse BREMA EKO 2.2 (Италия), обрабатывающими центрами HOMAG BAZ 222 Optimat (Германия) и HOMAG BHT 500. Все станки достаточно гибкие и легко перенастраиваемые. Планируется, что со временем эти станки будут автоматизированы — на загрузке и выгрузке людей заменят роботы.

Brema Eko 2.2 — это новый вертикальный сверлильный станок, компактный и гибкий. Занимая минимальное пространство, он позволяет обрабатывать детали различных толщин и размеров. Это идеальное решение для производства в реальном времени, в том числе и при наиболее сложных работах с функцией фрезерования паза. Оборудование работает по трём осям X, Y, Z. Две независимые головы оснащены 43 единицами инструмента. Возможность регулирования скоростей подачи и вращения инструмента обеспечивает высокое качество сверления, исключает сколы по контуру отверстий.

Деревообрабатывающий центр BAZ 222/40 отвечает за изготовление криволинейных поверхностей деталей. Оборудование выполняет последовательно несколько технологических операций: фрезерование деталей, сверление отверстий, наклеивание кромки на криволинейную поверхность. Уникальность оборудования заключается в комплексе технологических операций: от фрезерования до наклеивания кромки. За один технологический цикл выполняются все необходимые обработки. Уменьшается время на внутрицеховое перемещение.

Портальный обрабатывающий центр BHT 500 с полностью автоматической подачей заготовок в поперечном направлении используется для сверления отверстий и фрезерования паза. Заготовки можно обрабатывать с 5 сторон. 110 независимых шпинделей, в

которые установлены свёрла, позволяют реализовать самые сложные решения карт сверления. ПО автоматически генерирует карту присадки для сокращения цикла сверления, при этом затрачивается минимальное время на обработку. Станок позволяет обрабатывать до 1700 деталей за 8 часов.

Участок обработки стекла — один из самых сложных и опасных на любом мебельном производстве в силу хрупкости материала, с которым приходится работать. До недавнего времени работа со стеклом на производстве «Ангстрем» осуществлялась вручную. На новой фабрике сейчас установлена автоматическая линия раскроя стекла от Intermac (Италия), которая позволила увеличить как количество обрабатываемого материала, так и качество реза, а также обеспечила безопасность сотрудников при работе со стеклом.

Стекло поставляется в объёмных пачках для транспортировки, для которых внутри цехового помещения нужно использовать мощный погрузчик. Для подачи пачек со стеклом непосредственно на линию



раскроя используется кран. На линии в зоне автоматической подачи установлено 6 пирамид, в которые загружаются пачки, и из которых стекло по одному листу с помощью автоматического вакуумного загрузчика подается на стол раскроя. Операция выполняется по карте раскроя, которая создаётся в программе оптимизации. Линия выполняет самые опасные операции в автоматическом режиме: подает стекло, режет, и человеку на выходе остается только вручную сделать надлом в полуавтоматическом режиме, так как там есть воздушный стол и специальные рейки, с помощью которых делается надлом. Затем вручную стекло перемещают в специальные передвижные стойки для дальнейшей обработки кромок. Точность при резке обеспечивает высокое качество обработки. Детали получаются ровные, без наплывов и сколов.

На линии возможно раскраивать криволинейные детали, например, овалы для зеркала. Для пескоструйной обработки возможно подготовить шаблон рисунка с помощью функции «резка винила».



Участок отделки фасадов лакокрасочными материалами — то место, где изделия приобретают законченный вид.

В помещении установлена система приточно-вытяжной вентиляции, что способствует созданию «чистой комнаты» и, соответственно, повышает качество лакокрасочного покрытия, чтобы поверхность получалась максимально качественной, без попадания пыли и мелких твердых частиц. Поставщиком линии является итальянская компания Cefla.

Автоматическая линия состоит из загрузочного транспортера, станка для очистки пыли, распылительной кабины, вертикальной сушильной камеры с 3-мя секциями. Для быстрой замены материалов предусмотрены три контура подачи лакокрасочных материалов. Нанесение ЛКМ осуществляется распылением на поверхность фасадов в закрытой кабине с избыточным давлением и последующей технологической выдержкой в сушильной камере. Три ступени отверждения лакокрасочных материалов соответствуют секциям сушки: испарение, сушка при температуре 45 градусов, охлаждение.

Отделка на автоматической линии фасадов сокращает технологический цикл и дополнительные затраты времени на вспомогательные операции (перемещение, укладка на этажерки). Качество фасадов, изготовленных на автоматических линиях, стабильное, без включений и подтёков.

Здесь же расположена ручная камера окраски и сушки того же производителя. Достоинством оборудования является наличие водяной завесы, обеспечивающей наиболее эффективное улавливание распыла ЛКМ. Возможные частицы, которые могут загрязнить процесс, убираются водой. На непрерывно действующем водопаде осаживаются вся взвесь и лишний лакокрасочный материал, который получается при нанесении.

Зона сушки с окрасочной камерой полностью закрыта и оборудована приточно-вытяжной вентиляцией для создания избыточного давления от внешней приточной системы, что способствует созданию обеспыленного помещения. Особенности конструкции по-

зволяют получить качественное лакокрасочное покрытие без включений мелких частиц на поверхности.

На участке мембранно-вакуумного прессования облицовываются декоративной пленкой различные поверхности, в том числе с достаточно глубоким рельефом, например, интегрированные ручки.

Технология мембранно-вакуумного прессования позволяет декорировать пленками обширный ассортимент изделий, при этом цикл изготовления минимальный.

Во время прессования к деревянным поверхностям давлением прижимается пленка, что обеспечивает получение прочной и красивой облицовки. Так как пленка при нагревании становится высокопластичной, а после остывания в течение долгого времени сберегает форму, готовые изделия отличаются высоким уровнем износостойкости и продолжительным сроком эксплуатации.

Облицовывание осуществляется при помощи вакуумного пресса (с мембраной или без нее) Burkle (Германия). При этом используются плёнки однотонные глянцевые или матовые с текстурой или рисунком.

В помещении создано избыточное давление, чтобы предотвратить попадание пыли из соседних помещений.

Для приклеивания ПВХ-пленки к поверхности используется однокомпонентный клей. Он наносится на детали методом пневматического распыления с использованием специальных пистолетов для клеевых материалов. Детали с нанесенным клеем помещаются на специальные стеллажи для технологической выдержки. Прессование происходит при давлении 4 бар. Полный цикл прессования занимает 3-5 мин.

Рядом с участками отделки фасадов расположена закрытая зона подготовительных работ и промежуточного шлифования. Сейчас работа здесь выполняется вручную, но в ближайшем будущем будет автоматизирована. Уже закуплен спрей-автомат с водной фильтрацией от Cefla с тремя контурами подачи и уникальным запатентованным пленумом, который распределяет воздушные потоки, что способствует равномерному покрытию ЛКМ и уменьшает загрязнение кабины, и четырехсекционная сушилка. Сюда же планируется закупка роботов. Они будут узкоспециализированными и смогут обработать небольшое количество конфигураций в соответствии с заданными программами.

Производство рамочных фасадов с различными декорами и с углом 45 и 90 градусов — это отдельное направление и станочный парк.

Для этого используется изготовленный тут же профиль. За это отвечает линия оптимизации поперечного раскроя от итальянской компании Salvador, выполненная по индивидуальному заказу «Ангстрем». Автоматизация процесса гарантирует точную торцовку про-

фильного погонажа, а также минимально допустимые отклонения угловых размеров. Качество поперечного раскроя деталей профиля способствует созданию благоприятных условий для последующих операций.

Кроме этого, участок раскроя профиля оснащен форматно-раскроечным станком Altendorf F45 Elmo Drive (Германия). Этот станок отличает максимальная автоматизация и интеллектуальная система управления. Блок управления F 45 ElmoDrive позволяет управлять всеми осями при помощи сервопривода и наклонять пильный агрегат в обе стороны на 45 градусов. Сенсорный экран отражает все команды, бесступенчатая регулировка частоты вращения пилы, мощная система аспирации делает оборудование современным, гибким с возможностью работать, как на единичных партиях, так и на серии. За счёт автоматической перенастройки достигается точность раскроя на листовых и профильных материалах. Качество реза стабильно на высоте — оно является легендарным для этого немецкого бренда.

Еще одна изюминка участка — это автоматическая линия Koch (Германия), изготовленная по индивидуальному проекту. Уникальность линии заключается в автоматизации полного цикла производства деталей для сборки рамки под 45 градусов, а также в возможности изготовить детали минимальных размеров. Автоматизация технологических операций гарантирует точность изготовления, увеличение производительности, сокращения длительности производственного процесса. На линии выполняется полный цикл изготовления деталей из заготовок (хлыстов) профиля, операции: черновой раскрой, раскрой под 45 градусов, сверление отверстий, впрыскивание клея, забивка шканта, сверление под петлю (ручку). Таким образом, линия позволяет выпускать практически готовую деталь на сборку.

Безусловно, важную роль в производстве рамочных фасадов играет то, насколько технологично организован процесс сборки.

Для этого предприятием закуплена сборочная вайма роторного типа Fiorenza (Италия). Оборудование предназначено для прессования фасадов, собираемых на 45 градусов. На каждой из 4-х фронтальных сторон параллелепипеда по 2 рабочих поля, каждое из которых снабжено 4 прижимами. Использование этой ваймы позволит повысить качество сборки фасада за счет фиксации рамки с шести сторон и увеличить скорость сборки до 4-х фасадов в минуту. Полуавтоматическая система управления обеспечивает точность изготовления фасадов. Сейчас вайму обслуживает несколько человек, но в скором будущем, например, процесс нанесения клея в паз будет выполнять робот.

Также на участке действует сборочная вайма Fiorenza SPA 90. Её конструкция гарантирует долговечность, стабильность и точность работы, четко дозирует усилие прижима, позволяет не повреждать изде-

лие, что особенно актуально для изделий (профилей). Вайма обеспечивает стабильное качество собранных фасадов, а также повышает производительность за счёт автоматизации процесса сборки. Это оборудование собирает как фасады для собственной мебели, так и для давнего партнера «Ангстрем» — компании IKEA.

И, наконец, немаловажный этап изготовления фасадов — это их упаковка. Готовые фасады для сохранности при перемещении и хранении упаковывают в гофрокартон.



Для раскроя гофрокартона используется станок фирмы Packsize (Швеция). Рилевка или раскрой гофрокартона — это нанесение бороздок на лист гофрокартона для определения и облегчения линии сгиба. С помощью специальных ножей на картоне формируются линии канавок, которые облегчают сборку пакета из заготовки. За счёт увеличенной ширины вала до 3,5 м и дополнительного оснащения инструментом (до 10 ножей) появилась возможность увеличить производительность и подавать гофрокартон в два потока. «Ангстрем» предъявляет высокие требования к качеству рилёвки — от точности раскроя упаковки зависит качество готовых пакетов.

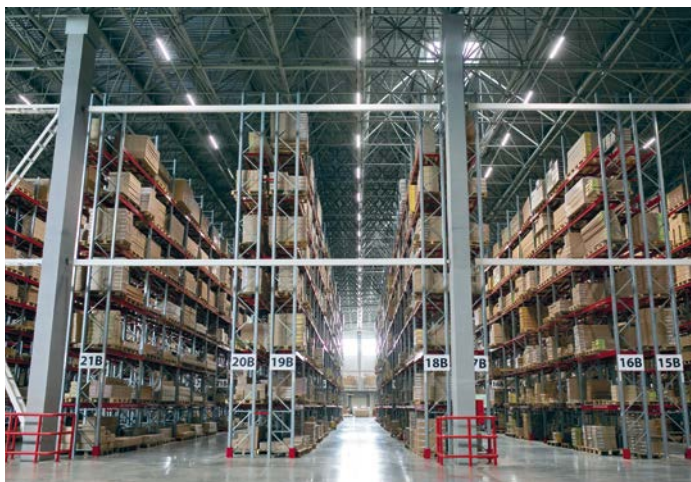
Сама упаковка фасадов сейчас происходит вручную, но и этот процесс тоже будет автоматизирован. По проекту запланирована закупка автоматической линии упаковки, состоящей из двух параллельных ручьёв, станции склейки короба и участка паллетирования европейских поставщиков. В связи с увеличенными сроками поставки (до года) такой линии, руководство компании приняло решение на период изготовления основной линии упаковывать фасады на дополнительном оборудовании — линии от поставщика «Ками» (TIEGE, Китай).

На фабрике установлена система аспирации Scheuch (Австрия), поставщик — «ЛидТех».

Но этот далеко не все. «Ангстрем» продолжает развивать производственное направление, и уже летом этого года запланирована поставка линии для отделки с автоматом окраски распылением ROCTRE W и

вертикальной сушильной камерой с 4 секциями производства Cefla. Также планируется внедрение коботов и роботов на отдельных операциях и комплектация участка обработки кромок, состоящего из деревообрабатывающего одностороннего кромкооблицовочного станка, транспортной системы и системы управления в комплекте производства Homag.

Такой мощный станочный парк позволяет производить высококачественные экологичные мебельные фасады стабильно высокого качества. Кроме того, за счет автоматизации производства компании удастся облег-



чить человеческий труд и улучшить качество рабочих мест, а ведь именно люди — это главная ценность, считают в «Ангстрем».

К слову, сейчас коллектив компании насчитывает 3 300 сотрудников. Они регулярно проходят обучение и повышение квалификации. Особо ценится и личный, и командный вклад сотрудников в общее дело. Так, 274 человека награждены знаками почета «Ангстрем» за особый вклад в развитие компании с момента её основания.

НЕ БЕЗ ЛОЖКИ ДЕГТЯ... ЧТО МЕШАЕТ МЕБЕЛЬНЫМ ФАБРИКАМ РАБОТАТЬ

За свою тридцатилетнюю историю в «Ангстреме» знают, трудности неизбежны, но преодолимы, главное, не опускать руки и делать качественно свое дело, и впереди будет много еще более сложных задач, новых побед и свершений. При этом есть факторы, оказывающие серьезное влияние на всю отрасль. И с этими факторами приходится считаться. Речь, конечно же, о глобальных проблемах мебельной отрасли. О них рассказал член наблюдательного совета ГК «Ангстрем» Сергей Фомич Радченко.

Так, например, существует серьезная импортозависимость по комплектующим и фурнитуре. В России практически не производят эту продукцию, а без нее невозможно создание мебели. Серьезно влияет на ситуацию и изменение курса валют.

Если же говорить о плитных материалах, используемых в мебельном производстве, тут тоже не все однозначно. В России, в основном, выпуском плит занимаются заводы с иностранным капиталом, что достаточно рискованно для мебельной отрасли: в любой момент, в зависимости от политической и экономической ситуации, такой завод может быть демонтирован и перенесен на более интересные рынки.

«Я бы больше доверял российскому производителю, чем западному. Очень бы хотелось, чтобы в России появились заводы, производящие фурнитуру, чтобы у нас было не одно предприятие по производству плит. И очень бы хотелось, чтобы не оставалось без внимания все, происходящее сегодня в лесопромышленном комплексе», — охарактеризовал ситуацию Сергей Фомич Радченко.

Еще один фактор, который при правильном развитии мог бы даже стать драйвером развития мебельной индустрии, — это строительная отрасль. Большой точкой здесь является рынок отделки и ремонта строящегося жилья: эта сфера почти полностью находится в тени и мешает соединить строителя и мебельщика. Если легализовать отделочные и ремонтные работы, наладить взаимодействие между строителями, отделочниками и мебельщиками, то это может послужить хорошим толчком для развития мебельной отрасли, но еще большую пользу принесет конечным потребителям, которые получают полностью готовое к использованию жилье с качественным ремонтом и укомплектованное мебелью. Особенно это может быть выгодно для тех, кто использует ипотеку, — в этом случае мебель может быть включена в тело кредита.

И, безусловно, один из самых важных факторов, влияющих на мебельную отрасль — это средний доход населения. Поскольку мебель не является товаром первой необходимости, то и спрос на нее носит волнообразный характер. Так, например, прошлый год с его режимом самоизоляции и работой на удаленке привел к колоссальному спросу на мебель с конца лета и на всю осень. Люди стали больше времени проводить дома, захотелось уюта и комфорта, захотелось обустроить своё жилище, устранить недостатки в убранстве, но спрос — вещь непостоянная и сильно зависящая от доходов населения. Как только человек начинает испытывать трудности, он тут же откладывает покупку мебели на потом, потому гарантий, что грядущее лето повторит ажиотаж прошлого, нет никаких.

Тем не менее, в «Ангстреме» уверены — потенциал мебельного рынка велик, трудности постепенно, но преодолимы, и уж точно тут не собираются останавливаться на достигнутом.

Возможностями и организацией производства были восхищены и многие поставщики комплектующих и партнеры «Ангстрем», которые были приглашены на 30-летие компании.



Павел Лапшов, заместитель генерального директора «АЛФ Интернэшнл Групп»:

«От лица компании еще раз поздравляем нашего партнера — компанию «Ангстрем» — с 30-летием. Мы с большим удовольствием приняли приглашение посетить это знаковое мероприятие в мае 2021 года. В рамках официальной части представители Ангстрем провели для участников экскурсию по новым производственным линиям и показали работу логистического узла. Общие впечатления об организации труда и высоких стандартов работы были крайне положительными. Уверен, такой подход позволит Вам укрепить свои лидирующие позиции на рынке производителей мебели. Высочайший уровень качества конечной продукции и широта ассортимента определенно показывает результаты многолетних усилий по тонкой настройке бизнес-процессов и работе с персоналом. Также заявленные амбициозные планы по развитию производственной площадки дают нам уверенность в дальнейшем успешном движении к новым высотам и, безусловно, способности их достичь. Праздничная часть была организована очень интересно, даже несмотря на существующие ограничения. Компания Ангстрем была и остается для нас надежным партнером, авторитетным экспертом и инновационным ориентиром в бизнесе. Благодарим Вас за возможность пообщаться в неформальной обстановке и наладить еще более тесную связь с вами как с одним из наших ключевых клиентов».



Евгений Михайленко, заместитель директора по продажам ООО «Хеттих РУС»:

«Я, в первую очередь, хотел бы поблагодарить компанию «Ангстрем» за приглашение на свой юбилей. Мы высоко ценим возможность быть в числе друзей и стратегических партнеров компании. Впечатляет какие гигантские шаги делает «Ангстрем» в последние годы. На сегодняшний день фабрика представляет собой один из лучших образцов производства в мебельной отрасли России. Это касается не только станочного парка и производственной площадки, но и организации и культуры производства. Очень приятно видеть, что наши ключевые партнеры в России инвестируют с прицелом в будущее, значит, мебельная отрасль будет развиваться».

Ключевой секрет успеха компании, конечно же, это сотрудники, которые любят свое предприятие, с удовольствием делают свою работу, относятся к успеху предприятия как к своему личному, а компания, в свою очередь, ценит их. При этом, такое отношение не ограничивается рамками коллектива, но и распространяется на клиентов и партнеров.

Такая коллективная культура и взаимоуважение всегда базируется на основах, которые закладываются руководителями компании с самого начала, за что огромная благодарность и уважение Геннадию Викторовичу Чернушкину.

Конечно же, в «Ангстрем» идет постоянная работа над своим продуктом, его дизайном и потребительскими качествами. Им очень здорово получается сделать коллекции по-европейски стильными, модными и одновременно вписать их в нужную ценовую нишу, адаптировать к требованиям российского покупателя. Приятно, что фурнитура Hettich делает эти модели функциональными и комфортными в эксплуатации.

Хочется пожелать «Ангстрему» реализовать свои грандиозные планы развития, в то же время оставаться на том же пути, по которому они уже идут 30 лет, сохранить свою самобытность, необычайное чувство рынка и российского бизнеса. А с другой стороны, сохранить необычайно нежное и бережное отношение к своему покупателю через свой продукт. Новых вершин, новых целей и новых достижений!».



Андрей Парфёнов, директор филиала BOYARD в Москве

«Благодарим вас за приглашение, наш дорогой партнёр! Было очень приятно вместе отметить столь важный юбилей прекрасной компании! Вы вкладываете в свои проекты не только силы, но и душу, и это прослеживается во всём — в продукте, в отношении с партнёрами, клиентами, сотрудниками, в ярком празднике, который оставил самые приятные впечатления. Ваши 30-летний путь — это история восхождения — день за днём, год за годом. Ваши результаты восхищают! И мы уверены, это всего лишь начало, впереди — ещё более мощное развитие и процветание. Мы являемся партнёрами более 15 лет и признательны вам за доверие. Нам импонируют ваши ценности и профессиональный подход. Вы создаете комфорт и лучшие условия жизни для людей, и делаете это на высоком уровне, красиво, с любовью. Вы подхватываете новые веяния моды и несёте их в массы. Миссии Ангстрем и BOYARD так перекликаются! Мы надеемся на развитие нашего сотрудничества и от души желаем компании Ангстрем стабильной динамики и новых побед! Сотрудникам фабрики — здоровья и исполнения желаний!»

Впереди — новые коллекции мебели, расширение географии присутствия, усиление станочного парка и строительство нового производства. Планов много, так пусть же «Ангстрем» продолжает воплощать мечты в реальность еще много-много лет!

**Ольга Рябинина (PR-агентство MediaWood),
Светлана Ширяева**

ФАСАДЫ и СТОПЕШНИЦЫ



**Фасады
Стопешницы
Мебельные детали**

MODERN CLASSICS

мебельные фасады от производителя



качество,
которому доверяют

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ для производства мебели IT-ТЕХНОЛОГИИ



Станки
Инструмент
Программное обеспечение



*Новая эра.
Новый отсчет.
Базис 2021*

+7 (496) 623-09-90
www.bazissoft.ru



EXTRU-TECH

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



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

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

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

www.extru-tech.ru



ПРОИЗВОДСТВО ФРЕЗ
ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

**ИНСТРУМЕНТ
УСПЕХА!**

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



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

www.elsifr.ru



VOLLMER

**НОРМАЛЬНО ДЕЛАЙ —
НОРМАЛЬНО БУДЕТ**

ООО «Фолльмер Рус»

г. Москва, пр-т Андропова, 18, к. 6, тел.: + 7 495 150 11 12

www.vollmer-group.com

ДИЗАЙН МЕБЕЛЬ



Стили
Дизайнеры
Тренды
Интерьеры



Мебель из Италии эксклюзивно для Вас!

8 495 662 33 74, 8 925 669 99 08
www.mkmeridian.com



Торговый дом МЕРИДИАН —
это качество, проверенное временем!



МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА **ВЕСТА**

Ведущий производитель корпусной мебели в Западно-Сибирском регионе

Приглашаем Вас к сотрудничеству!

Готовые и модульные кухонные гарнитуры

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

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- персональный подход
- гибкая система скидок • низкие цены

Принимаем заказы на серийное изготовление корпусной мебели



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

мебельвеста.рф

Хелла Йонгериус — самая мощная карта в дизайнерской колоде Голландии



ПРОМДИЗАЙНЕР, ГЛАВА МАЛЕНЬКОГО БЮРО JONGERIUSLAB И АРТ-ДИРЕКТОР VITRA. ВЫПУСКАЕТ СОБСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ И КОЛЛЕКЦИИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ, СРЕДИ КОТОРЫХ ФАБРИКИ ROYAL TISCHELAAR MAKKUM, VITRA И ОБЪЕДИНЕНИЕ DROOG DESIGN. ЕЕ ВЫСТАВКИ УСТРАИВАЛИ МУЗЕЙ ДИЗАЙНА В ЛОНДОНЕ, МУЗЕЙ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА В НЬЮ-ЙОРКЕ, МУЗЕЙ ДИЗАЙНА КУПЕР ХЬЮИТТ, ГАЛЕРЕИ KREO (ПАРИЖ) И MOSS (НЬЮ-ЙОРК). ПРЕПОДАВАЛА В АКАДЕМИИ ДИЗАЙНА В ЭЙНДХОВЕНЕ (1998–2004), ИМЕЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРЕМИИ И НАГРАДЫ.

Хелла Йонгериус родилась в 1963 году, изучала индустриальный дизайн, потом работала в группе Droog Design, участие в которой и принесло ей раннюю славу. Следуя общей концепции Droog Design, Хелла трудилась над созданием резиновых цветочных ваз, ставших в своё время настоящей сенсацией. В 2000-м Йонгериус оставила группу, чтобы заняться самостоятельным творчеством. Хелла возглавляет собственную студию Jongeriuslab (Лаборатория Йонгериус) в Роттердаме. Главный принцип, которому она не изменяет на протяжении всей своей деятельности, — каждодневный эксперимент. Дерево, неопрен, резина, керамика, стекло — по воле Хеллы все эти материалы объединяются в самые неожиданные комбинации, причём, её интересует эксперимент как таковой. Её цель — скорее, не продукт, а процесс. *«Я понимаю дизайн как поиск»*, — говорит Йонгериус.

Ей дизайн представляется чистым искусством, без привычной прикладной составляющей. Её творения никогда не ставились на поточное производство. Многие разработки Хеллы выпускались в ограниченном количестве знаменитыми фирмами (Maharam, Swarovski и Hermes). А иные её объекты совершенно уникальны и находятся в музеях и частных коллекциях по всему миру.

Кто-то из критиков сравнил покупку её изделий с походом на лондонский рынок Бороу. Она вновь делает ремесленничество модным. Сочетая современность со стариной, Хелла создаёт предметы обихода и мебель, которые захотят передавать по наследству. Хелла Йонгериус имитирует вышивку крестом, «расшивает» вазы, к диванам пришивает пуговицы большими небрежными стежками, а к скатертям — тарелки, в одни тарелки укладывает фигурки животных, другие кладёт в печь до образования трещин, имитирующих почтенный возраст.

Создавая объект, Хелла детально изучает его историю, классификацию и символическое значение. Разрабатывая коллекцию для Нюмфенбургской фарфоровой мануфактуры, Хелла Йонгериус нашла в архивах фабрики огромное количество изобразительных мотивов, цветочных узоров и пигментов и по-

местила старинный дизайн известной мануфактуры в новый контекст.

Как говорит о Хелле Йонгериус её соотечественник, дизайнер Юрген Бей (Jurgen Bay): «Есть такой в Голландии потрясающий дизайнер — Хелла Йонгериус. Она как раз умеет доводить до массового производства свои тонкие, нежные, остроумные вещи. Хелла Йонгериус измучивает производителя по каждой мелочи так, что получается все как надо».

Трепетное отношение Хеллы Йонгериус к вещам и старине отразилось и в созданном ею проекте «идеальный дом», представленном на кельнской выставке IMM Cologne в 2005 году. Недостроенный, заключённый в леса, дом напоминал архив. Блошинный рынок соседствовал с фамильными ценностями, работы других дизайнеров с её собственными, произведения искусства с кухонными принадлежностями, но все — через перегородку. И внутри каждого сектора — полнейшая гармония, каждый оформлен в своём стиле, каждый раз в новом. Единым остаётся красный цвет, в оттенках которого зрителю предлагается найти своё видение того или иного раздела архива.



Звание «Дизайнер года» — не первый почётный титул Хеллы Йонгериус. Она — лауреат множества почётных конкурсов, «Дизайнер года» на Salon du Meuble-2004 во Франции.

Хелла Йонгериус дарит нам эклектику самой высокой пробы. Знает материалы, декоры, техники. Умеет не только думать головой, но и работать руками.

Хелла здорово выглядит в белых резиновых сапогах а-ля деревенские кирзачи и в кружевной юбке а-ля нижнее бельё. Своенравная голландка почти двадцать лет готовит отличные коктейли. Например, давным-давно смешивает дело с бездельем: еще в 2001 году по заказу нью-йоркского Музея современного искусства (MoMA) сделала проект My Soft Office — кровать со встроенным компьютером и ячейкой для пиццы в клавиатуре. Умеет спаривать офисные стулья с кринолинами (декоративные объ-





Стол Frog (Natura Design Magistra). 2009. Опех. 120 x 210 x 105 см. Museum Boijmans Van Beuningen, Роттердам

екты Office Pets, Vitra), а дичь и снедь с посудой так, чтобы на фарфоровой тарелке красовались упитанные улитки, бегемоты и зайчики (Animal Bowls. Nymphenburg).

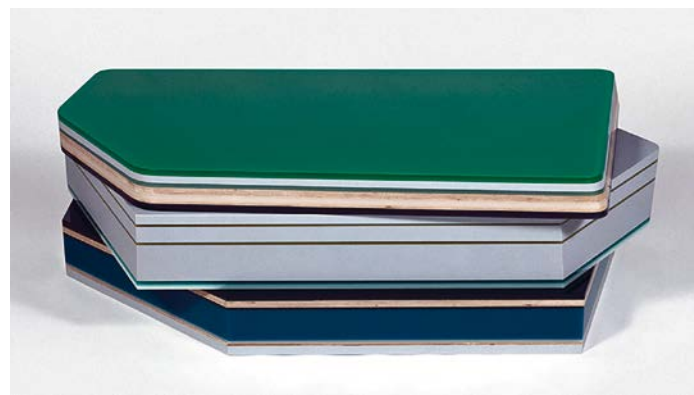
Считается, что голландские дизайнеры — баловни судьбы. Во-первых, потому что соотечественники воспринимают их затеи серьезно и готовы покупать даже керамику, пришитую к скатерти (голландский дизайн всегда мыслил себя искусством). Во-вторых, местные чиновники охотно тратят госбюджеты на выставки сумасшедших ваз, кресел, столов и предоставляют талантам огромные мастерские и бывшие фабрики даром.

Хелла Йонгериус, пожалуй, самая мощная карта в дизайнерской колоде Голландии. Она одна известна почти так же, как все участники группы Droog Design, с которой долго сотрудничала. Отучившись в Академии дизайна в Эйндховене, энергичная Хелла не металась по студиям больших мастеров, а сразу организовала собственную — Jongeriuslab.

Она сохраняет независимость, вызывая уважение коллег и оттачивая стиль. Не замечена в проходных проектах и коммерческой халтуре. Ее поклонником

стал известный куратор дизайна Дидье Кржентовски (парижская Galerie Kreo), который сделал ей не одну персональную выставку: а уж удивлять Хелла умеет. Чего только стоят столы-гибриды с огромными, залегающими на столешницы лягушками или черепахи, поддерживающие блюда для кофейных посиделок.

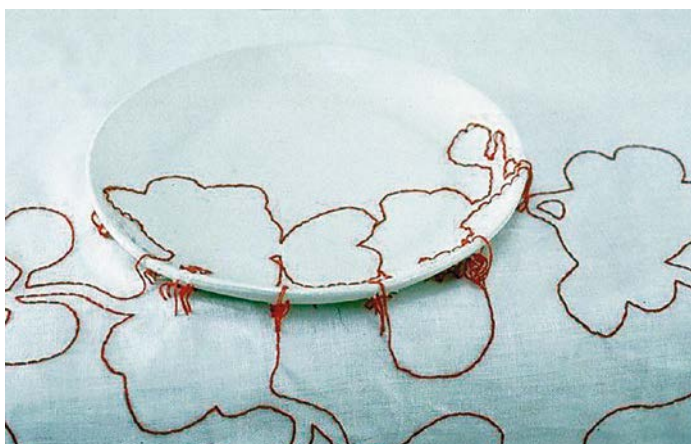
В 2012 году Йонгериус разработала дизайн салона и кресел бизнес-класса для Boeing 747 голландского перевозчика KLM и продвигает с ним сотрудниче-



Столики Gemstone. 2013. Galerie Kreo. 67 x 38 x 45 см. Galerie Kreo



Animal Bowls, Nymphenburg. Фарфор, ручная работа



Посуда, пришитая к скатерти и составляющая с ней единый рисунок



Штаб-квартира ООН в Нью-Йорке. Обновленные лаунж-зоны. 2013. Мебель Vitra.

Мебель для обновления Салона делегатов – бар и галерея с панорамным окном, компания Vitra.



Инсталляция «Цветовая машина» для швейцарской компании Vitra в Милане, во время Миланской недели дизайна

«Я ЗА БОГАТСТВО МАТЕРИАЛОВ И ВНИМАНИЕ К МЕЛОЧАМ. СОЮЗ МЕЖДУ МАССОВЫМ ПОТОКОМ И РЕМЕСЛЕННЫМ КАЧЕСТВОМ ВОЗМОЖЕН, И Я ЗНАЮ, КАК ПОЖЕНИТЬ ТРАДИЦИИ С НОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ. СТАРАЮСЬ ДУМАТЬ ТОЛЬКО О ТЕХ ВЕЩАХ, КОТОРЫЕ ЗАХОЧЕТСЯ ПОЛЮБИТЬ, ВЗЯТЬ В СЕМЬЮ И РАЗДЕЛИТЬ С НИМИ ДОЛГУЮ ЖИЗНЬ».





Чем больше граней у предмета, тем больше оттенков цвета

ство. В 2013 году совместно с Ремом Колхасом обновила лаунж-зоны и залы ожиданий делегаций в штаб-квартире ООН в Нью-Йорке.

В 2016 году она сделала масштабную инсталляцию «Цветовая машина» для швейцарской компании Vitra в Милане, во время Миланской недели дизайна.

«Цветовая машина» — палитра оттенков и тканей из Библиотеки цветов и материалов (Vitra's Colour and Material Library). С 2008 года Хелла Йонгериус сотрудничает с Vitra в качестве арт-директора по выбору цветов и материалов, обновляя классику дизайна и выбирая эксклюзивные ткани и кожу для новых коллекций.

«Концепт основан на четырех природных стихиях: красной, огненной, зеленой и темной, — рассказывает Йонгериус. — Библиотека — это живой

организм, в котором нет статических цветов, и все предельно быстро меняется».

Четыре вращающихся волчка на полу символизируют четыре контрастные цветовые палитры: от ярко-красной до землисто-серой. Под потолком подвешены девять разноцветных колес, составленных из деталей мебели Vitra, в числе которых хиты XX века: основание стола, спроектированного французским модернистом Жаном Пруве, и стул американцев Чарльза и Рэй Имз.

Если вам все время хочется делать что-то необычное, подвесить, например, подушку к потолку или поставить диван лицом к стене, делайте! Вы в хорошей компании.

Хелла Йонгериус никогда бы не стала дизайнером, если бы думала о мнении окружающих. Ее работы — бесконечный поиск и постоянный контраст.

Известная компания DROOG, занимающаяся декором, тут же оценив новаторство, предложила сотрудничество. Резиновые вазы, которые разработала дизайнер, стали сенсацией.

Кресло Worker и диван Polder, спроектированные для компании Vitra, сотрудничество с которой у Хеллы Йонгериус многолетнее и постоянное, произвели впечатление на жюри журнала Wallpaper. Они назвали ее лучшим мебельным дизайнером года.





Напольная подушка-пуф Bovist, Vitra. 2005. Текстиль, вышивка Homework с картины «Кружевница», 1665, Я. Вермера Делфтского

«Меня интересует массивная мебель, сделанная на заказ, — объясняет Хелла Йонгериус философию своего искусства, — она хранит память о человеке, который создал вещь. Деревянные предметы дарят нам уют, упрямую честность, понимание дома. Мы испытываем к ним доверие. Когда они рядом, нам спокойно, это позволяет наслаждаться покоем и теплом. Почему инновации связаны исключительно с высокими технологиями и пластиком?».

С тыльной стороны диваны украшены разнообразными пуговицами и выпущенными наружу нитками. Хелла считает, что эти несовершенства придают вещи индивидуальность. Ей удалось добиться, что и производители, и потребители признали и оценили личностный характер ее работ.

Кресло Worker, на первый взгляд, производит впечатление самодельного. Но это и является целью работы дизайнера. Хелла Йонгериус пытается стереть границы между массовым производством и предметами ручной работы.

«Я старалась работать как столяр, для которого на первом месте удобство использования изделия и эргономика». Передняя часть кресла — кубическая форма в практичной обивке, она перехо-



дит в массив дерева. Декоративная ткань на спинке выглядит как одежда рабочего, но это яркая удобная практичная подушка, которая поддерживает нижнюю часть спины. Подлокотники подчеркивают мягкую структуру дерева.

Хеллой Йонгериус были специально спроектированы стол с полусферой, для защиты работающего человека от шума. И удобный для передвижения стул. Особое внимание стоит обратить на фарфоровый занавес.

Хелла Йонгериус резко изменила свою жизнь в 2008 году. Все, что было раньше, — престижные конкурсы, в том числе «Дизайнер года» на Salon du Meuble-2004 во Франции, персональные выставки в Музее дизайна Лондона, Музее дизайна Vitra, работа в ведущих компаниях мира, таких как Vitra, Maharam (интерьерный текстиль), фарфоровая мануфактура Royal Tichelaar Makkum, национальный голландский авиаперевозчик KLM и даже IKEA, — забыто. Она распустила свое загруженное заказами бюро и переехала из родного Роттердама в Берлин. Сказала, что хочет сосредоточиться на индивидуальной работе и исследованиях в области материалов. Будем ждать, что еще преподнесет нам женщина, для которой необыкновенное и шокирующее — родная стихия.



По материалам интернет-изданий

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ



**События
и экспозиции
мебельной отрасли**



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

30.11-03.12.2021

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



Оборудование
и инструмент для
деревообработки



Оборудование и инструмент
для мебельного
производства



Лесозаготовительная
техника



Оборудование
для переработки
древесных
отходов



Лакокрасочные материалы,
клеи, герметики и
деревозащита



Забронируйте
стенд на сайте
woodexpo.ru

При поддержке



Грандиозный успех выставки UMIDS-2021



С 7 по 10 апреля 2021 года в Краснодаре, в ВКК «Экспоград Юг», прошла 23-я Международная выставка мебели, материалов, комплектующих и оборудования для деревообрабатывающего и мебельного производства UMIDS. Организатор — компания MVK.

Выставка UMIDS стала первым крупным событием мебельной отрасли в выставочном сезоне 2020/2021 и установила новые рекорды как по количеству участников, так и по количеству посетителей.

UMIDS-2021 собрала самое большое количество компаний-участников за свою историю — участие в выставке приняли 420 производителей и поставщиков из России, Беларуси, Германии, Италии, Польши, Турции. Масштабная экспозиция составила более 30 000 кв.м и заняла все четыре павильона выставочного центра «Экспоград Юг». В двух павильонах участники раздела «Мебель. Предметы интерьера» представили мягкую и корпусную мебель для дома, дачи, офиса, гостиниц и кафе, картины, зеркала, текстиль, камины и многое другое. Еще два павильона были отведены для участников раздела «Оборудование. Комплектующие», которые продемонстрировали всё необходимое для мебельного производства: станки,

покрасочные камеры и инструмент, мебельные комплектующие, ткани и фурнитуру.

За 4 дня выставку посетили 17 628 человек из 76 регионов России. Это новый рекорд выставки UMIDS: на 26% больше посетителей, чем в 2019 году. Расширилась и география — большое количество посетителей прибыли из северных регионов (Екатеринбурга, Омска, Красноярска и др.).

UMIDS прошла при соблюдении рекомендаций Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

ОТКРЫТИЕ ВЫСТАВКИ

В церемонии торжественного открытия выставки приняли участие: заместитель председателя Законодательного Собрания Краснодарского края Сергей

Алтухов, руководитель департамента промышленной политики Краснодарского края Иван Куликов, председатель Союза «Торгово-промышленная палата Краснодарского края» Александр Ткаченко, генеральный директор Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности России Тимур Иртуганов, вице-президент Союза лесопромышленников и лесозэкспортеров России Евгений Кесарев, директор обособленного подразделения в городе Краснодаре компании MVK Елена Тельнова.

«UMIDS — ключевое событие для мебельной промышленности не только Юга России, но и всей страны. Это самое яркое, самое технологичное, самое промышленное мероприятие. Выставка была особенно ожидаемой в этом году, и сегодня более 420 предприятий собрались здесь, чтобы представить последние разработки, поделиться своим опытом и найти те партнерские отношения, которые будут развивать и двигать компании вперед», — отметил Сергей Алтухов.

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

7 апреля на выставке прошел дизайн-лекторий, на котором выступили 8 спикеров-практиков из Санкт-Петербурга, Сочи, Краснодара: Егор и Екатерина Юнгины — основатели студии Elnik, Жанна Рафальская — дизайнер-декоратор, Ксения Бороздина — издатель журнала IN home, Денис Педань — интерьерный фотограф, Федор Смолин — основатель онлайн дизайн-студии Smolin Projects, Полина Афонская и Елена Трофимова — основатели Петербургской студии Afonskaya&Trofimova и онлайн-школы «Умный Дизайн».

Главные темы дизайн-лектория:

- Этапы предметного дизайна от концепции до производства;
- Декорирование гостиничного комплекса;
- Правила интерьерной фотографии;
- Мебель как продолжение концепции в дизайне интерьера;
- Бюджетирование проекта: как не экономить и сохранить бюджет на декор.



8 апреля состоялась конференция «Мебель в цифре», организованная интернет-порталом «МебельNewsPRO». Участники мероприятия обсудили особенности SEO-продвижения интернет-магазинов мебели, представили аналитику онлайн-продаж мебели в 2020 году, рассказали о инструментах Яндекс, Google и Instagram для продаж мебели и выстраивания лояльных отношений с покупателем. В числе спикеров: основатель и руководитель агентства REKANA Наталья Баршева, менеджеры компании «ЯНДЕКС» по работе с ключевыми клиентами Мария Колпакова и Владимир Бугаев, ведущий консультант по развитию бизнеса клиентов в студии поискового маркетинга SEMANTICA Дмитрий Логачёв, генеральный директор компании MSCONSULTING Юлия Балыкина, основатель портала MebelNewsPro Константин Качкин.

В этот же день, 8 апреля, перспективы работы отрасли обсудили на совещании под председательством вице-губернатора Александра Руппеля.





«Деревообработка и мебельное производство отнесены нашей Стратегией социально-экономического развития к приоритетным отраслям промышленности. За прошлый год производство мебели в крае выросло на 7,5%. Большие возможности для развития предприятий дает реализация национальных проектов: сегодня производители предлагают широкий ассортимент качественной продукции, важно наладить их участие в закупках для государственных и муниципальных нужд», — отметил Александр Руппель.

9 апреля на выставке прошла отраслевая бизнес-конференция «МЕБЕЛЬНЫЙ РЕСТАРТ: бизнес в новой реальности». Организаторы конференции: компания MVK, специализированное маркетинговое агентство для мебельщиков REKANA при поддержке компании «Мебель. Инвестиции. Ритейл».

Основные темы конференции:

- Стратегическая сессия «Как мебельному бизнесу развиваться в 2021 году?»
- Круглый стол с производителями мебели и дизайнерами «Какой продукт ждут клиенты и дизайнеры?»
- Практикум с представителем мебельной компании и разбором кейса «Как «упаковать» свою уникальность и заслужить доверие?»
- Тактический мастер-класс «Как сейчас успешно продавать новый продукт в мебельном магазине?»

В числе спикеров: Наталья Баршева — основатель и руководитель агентства REKANA, Алексей Лопухин — основатель и генеральный директор компании «Мебель. Инвестиции. Ритейл», Вероника Антелава — руководитель отдела по работе с дизайнерами, архитекторами и декораторами компании Mr.DOORS, Надежда Бардакова — руководитель отдела маркетинга фабрики мягкой мебели «ЕЛЕНА», Сергей Захаров — основатель студии дизайна и архитектуры FlowBuro, Дарья Одарюк — дизайнер, соучредитель салона мебели «InteriorSaloni», Анна Шарая — дизайнер-декоратор, Наталия Паршина —

собственник салона мебели Interior Saloni, Евгения Гончаренко — основатель и руководитель студии дизайна мебели «МОНЕ».

С 7 по 9 апреля на выставке UMIDS впервые прошел «Фестиваль мебельных франшиз», организованный коммуникационным агентством FC Project с участием отраслевых лидеров. 29 спикеров — руководители, бизнес-консультанты, директора и маркетологи с огромным опытом — приняли участие в панельных и визионерских сессиях, провели авторские мастер-классы, вместе с посетителями разобрали реальные кейсы, чтобы продемонстрировать последние техники продвижения на b2b рынке.

Коротко о главных мероприятиях программы фестиваля:

- Лекция Екатерины Соляк EMTG (Buybrand). Тема: «Мебельные франшизы на общероссийском рынке предложений готового бизнеса. Может ли мебельный франчайзинг сегодня называться эффективным?».
- Панельная сессия «Традиционные мебельные франшизы и вызовы постпандемийного мира. Чему нас научил 2020-й, с какими инструментами развития b2b-каналов мы вошли в 2021-й?». Участники дискуссии: Сергей Кудлик (МК «Эра»), Константин Киселев («Ангажемент»), Светлана Образцова («Аскона»), представитель МК «Мария», Игорь



Подольский («Мебель Москва»), Иван Залесов («Любимый дом»), Андрей Шмидт («Интердизайн»).

- Визионерская сессия (потребитель будущего, продукт будущего, цифровизация мебельного ритейла). В числе участников: CEO Askona Роман Ершов Life Group; Максим Валецкий, председатель совета директоров Mr.Doors; Елена Голубева, директор категории «Кухни» «Леруа Мерлен»; Петр Халфен и Гоша Терновский, основатели mebel.ru.

Выставка UMIDS прошла при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, администрации Краснодарского края,



администрации муниципального образования город Краснодар, департамента промышленной политики Краснодарского края, департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края, Союза лесопромышленников и лесозаготовителей Российской Федерации, Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России.

Генеральный партнер выставки UMIDS — компания Blum.

Следующая выставка UMIDS пройдет 6–9 апреля 2022 года в Краснодаре, в ВКК «Экспоград Юг». Отправить заявку на участие в выставке UMIDS-2022 можно на сайте www.umids.ru

ОТЗЫВЫ О ВЫСТАВКЕ

Светлана Ширяева, главный редактор журналов «Мебельщик Сибири» и «Мебельщик Юга»:

— Выставка встретила нас уже 6-го апреля, когда кто-то, как мы, заезжал, кто-то оформлял стенд, кто-то заканчивал серьезную масштабную застройку. Подготовительная работа кипела во всех павильонах, и уже было понятно, что выставка собрала очень приличный и по объему, и по уровню состав участников.

Но то, что произошло в первый день, превзошло ожидания и наши, и других участников, и организаторов. Поток мебельщиков уже с самого утра был

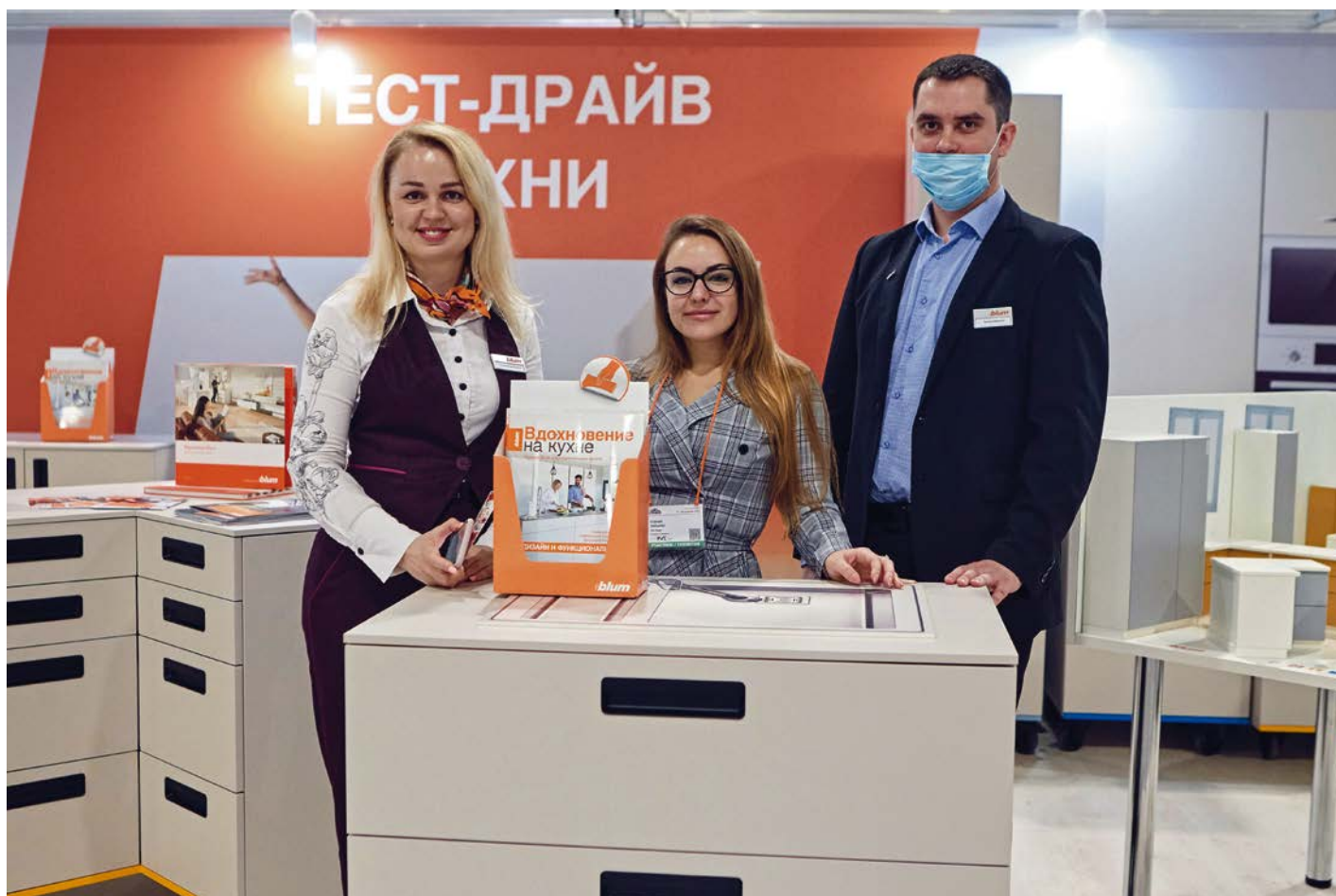
такой, что на стендах моментально выстроились очереди, а наши стойки во всех 4-х павильонах опустошались и пополнялись каждые 15-20 минут. Второй день был, как нам показалось, еще более посещаемым. К его окончанию на стендах компаний у большинства закончились и каталоги, и промопродукция, и образцы, и силы у участников закончились тоже. В третий день посетители шли наплывами, давая возможность передохнуть.

В кулуарах выставки было настолько много знакомых мебельщиков, с которыми не виделась очень давно, что во второй день, зайдя через главный вход чуть раньше 10-ти часов, до стенда удалось добраться лишь ближе к 12.

Ожидаемо, конечно, было увидеть посетителей из Краснодарского края, Ростова-на-Дону, Ставрополя, Волгограда, Воронежа, из Крыма и кавказских республик, но то, что люди приехали из Екатеринбурга, Новосибирска, Иркутска, Тюмени и Перми — это нонсенс. Выставка шагнула далеко за пределы южного региона и приобрела общероссийские масштабы.

Было немало представителей и топ-менеджеров известных компаний, которые не стали участниками. Многие сожалели, что не выставились.

Компания «Блум» стала генеральным партнером выставки — логотип Blum мелькал на ленточках с бейджами посетителей, занимал почетное место в



зоне официального открытия и на пригласительных билетах на фуршет по случаю открытия выставки. Работали 2 стенда: «Тест-драйв кухни» в пав. 3 и презентационный стенд в пав. 4.

«Хеттих РУС», как и было запланировано еще в 2020 году, презентовала Hettich Tour: у входа посетителей встречала выставка на колесах — экспозиция в большом автомобиле и консультанты от «Академии Хеттих». Далее Hettich Tour двинулся в Симферополь и другие города, программа расписана до 10 июня.

Масштабную экспозицию функциональной фурнитуры DTC представила компания «Меко» из Санкт-Петербурга. Ежедневно на стенде с 9 часов утра до открытия выставки проводилось обучение менеджеров.

Живо было и в павильоне с оборудованием: ведущие игроки, такие как SCM, Altendorf, LIGA, KAMI и т. д. представили современные станки для мебельного производства. Часто наблюдалась здесь, во 2-ом павильоне, картина: по павильону расположились только кучки людей, а станков из-за них практически не видно — только шум работающего оборудования.

В третьем павильоне была представлена, по большей части, мебель сегмента «эконом». Очень четко прослеживалась тенденция нацеленности на высокую массовость и более дешевые модели.

Так фабрика «Горизонт» (г. Пенза) представила совсем недорогую модель кухни POINT в четырех размерах — 100 см, 120 см, 150 см, 180 см. И корпус, и фасады — из ЛДСП. Корпус белый, а декоры фасада в современных цветах: верх — светлое дерево, низ — бетон. Столешница «Антарес» толщиной 28 мм. Ручки — белые пластиковые кнопки в покрытии «Софт тач» (soft-touch) от смоленского производителя лицевой фурнитуры «АЛДИ». Высота опоры 100 мм.

Нет, это не реклама, и я не зря говорю о комплектности: цена такой кухни в розницу, в зависимости от размера, от 5900 до 8000 рублей. Мы все сильнее движемся к росту числа продаваемых единиц мебели и к уменьшению стоимости единицы изделия. Таков сегодня рынок.

В 1-м павильоне, в самом конце зала в зоне проведения «Фестиваля мебельных франшиз» расположились совсем небольшие стенды фабрики мягкой мебели «Ангажемент» и торговой марки «Кухни Кук» мебельной фабрики «Мебель Москва». Мне совершенно не показалось продуктивным и интересным работать с потенциальными партнерами без живой экспозиции мебели, ведь посмотреть качество обработки деталей и общий внешний вид изделия довольно важно, чтобы принять решение о сотрудничестве. Да и общее впечатление на хорошо организованном стенде с мебелью делает потенциального клиента более лояльным.

Странно было видеть и таких монстров, как «Любимый дом» и «Интердизайн», расположившимися на небольших стендах с минимальной экспозицией.

Выставка пролетела незаметно, оставив море позитивных впечатлений от встреч, новых знакомств и мероприятия в целом, а также большой объем новой информации, с которой предстоит плотно поработать».

Виктор Иванов, руководитель отдела продаж производственной компании «АЛДИ»:

— Выставка прошла просто отлично. На удивление, было очень много посетителей. Огромное количество людей приехало из дальних регионов.

Мы участвуем в этой выставке уже пятый год, и такого разнообразия представителей разных регионов нашей страны никогда не было. Обычно приезжают люди из центральной части России, из южных регионов и небольшое количество — из Приволжского федерального округа. В этом же году складывается такое впечатление, что приехала вся Россия.

Для нас выставка, как я уже сказал, прошла очень хорошо: было решено огромное количество вопросов, которые были запланированы заранее и даже удалось провести переговоры с партнёрами, к которым планировались командировки, а они решились посетить выставку. План по работе на выставке был выполнен и даже перевыполнен. Удалось пообщаться со многими партнерами, а также получить огромное количество новых деловых контактов, которые в дальнейшем, я надеюсь, перерастут в партнерские отношения. Уже в первую неделю после выставки нам удалось заключить несколько новых договоров на поставку нашей продукции и даже один экспортный контракт. Не часто после выставок бывают такие быстрые результаты.

Также в рамках выставки мы презентовали свои новые изделия. За прошлый год мы создали более 20-ти новых моделей ручек из пластика и металла. Хочу отметить, что в этом году у посетителей выставки особый интерес вызывают изделия в стиле LOFT, особый акцент и спрос идет на темные цвета, причем, как в мебельных ручках, так и в опорах. Хотя очень долгое время в нашей стране на опорах использовалось всего 2 цвета — металлик и хром, но мода диктует свои условия, и спрос на рынке меняется. К моей большой радости, наша компания имеет технологические возможности, чтобы удовлетворить данную потребность.

Отдельно хочется отметить организацию выставки. С каждым годом я вижу улучшения, которые происходят. Это все, несомненно, заслуга организаторов, которые очень внимательно относятся к экспонентам и по возможности учитывают их пожелания. Такая высокая проходимость на выставке в этом году, несомненно, также их заслуга. Организаторы выставки ежегодно после каждой выставки опрашивали нас (участников) и, как мы видим, делали выводы и улуч-

шали свою работу. Это и сроки проведения выставки, и работа непосредственно с целевой аудиторией экспонентов, и маркетинговые инструменты, которые были задействованы для привлечения посетителей, и многое другое. Мне кажется, что если бы «Экспоград Юг» имел площади, как у «Экспоцентра», то они были бы тоже заполнены. Также очень хочется, чтобы организаторы других мебельных выставок брали пример и прислушивались к своим партнерам.

Мы уже оставили заявку на участие в выставке в 2022 году.

Николай Каскевич, ведущий конструктор компании «БазисЦентр»:

— Выставка традиционно проходит на «отлично». Это действительно место встречи профессионалов, где приходится работать практически без перерывов. Наше



программное обеспечение пользуется высоким спросом, поэтому стенд компании «Базис-Центр» не пустовал ни минуты. Объяснение простое: большинство мебельщиков Южного региона давно уже перешли на БАЗИС. В этом году обратил внимание на несколько особенностей. Так уж повелось на всех выставках, в основном, на стенд приходят мебельщики, чтобы решить какие-то свои проблемы. Это могут быть и официальные пользователи, и те, кто «сидит» на ломаных версиях. Кстати, после разговоров и показа того, что есть в новой версии, которую еще не сломали, и чего нет в их «древних» вариантах, люди нередко задумываются о переходе в статус официальных пользователей.

А вот на этой выставке было на удивление много начинающих мебельщиков, даже таких, которые только слышали про автоматизацию проектирования, но что это за зверь — понятия не имеют. Приходилось начинать рассказ от Петра Первого. Это говорит о том, что пандемия пандемией, а жизнь-то продолжается! Появляются новые мебельные предприятия, а те, которые уже работают, готовы вкладывать деньги в автоматизацию.

Вторая особенность — большой интерес к модулю БАЗИС-Склад. Это потому, что автоматизация проектирования уже, в какой-то мере, для многих — пройденный этап. На очереди — автоматизация учета и управления, а многие задачи в этой области БАЗИС-Складу под силу. Кстати, мы предвидели эту тенденцию, и несколько лет назад начали соответствующие работы. Сейчас у нас есть «1С-Базис: Производство». Это уникальная разработка, ничего подобного в стране нет. Две самые популярные в России системы в «одном флаконе». Но это отдельный большой разговор.

Третья особенность — даже небольшие мебельные предприятия приехали на выставку за оборудованием с ЧПУ! Мы очень рады этому, ведь на всех станках в выставочном зале красуется надпись «Совместимо с БАЗИС»! Покупка любого станка — это автоматически и покупка системы БАЗИС, как минимум, БАЗИС-Мебельщик, БАЗИС-Раскрой и БАЗИС-ЧПУ.

В завершении хочу сказать еще об одной встрече с нашим старым пользователем. Называть его не буду, сами поймете почему. Приехала целая делегация. Оказалось, что они работают на версии многолетней давности, чуть ли не прошлого века. Вы бы видели, какими глазами они смотрели на БАЗИС 2021. Оказалось, что все, что им мешало в работе, все, о чем они хотели просить разработчиков, уже сделано — бери и работай.

На следующий год, как говорится, «на том же месте, в тот же час».

Сергей Мошков, технический директор ООО «Арикон ЛК системы»:

— Люди соскучились по офлайн-мероприятиям, и очень отрадно было видеть, что выставку посетило большое количество народа, по крайней мере, в первые два дня мы даже не присели. Также хочется отметить высокий уровень организации — и в плане заезда, и в плане работы.

Самый больной и самый острый вопрос, который обсуждался на выставке, — это цены.

В силу того, что рынок растворителей достаточно сильно поднялся в цене, это на сегодня самая главная тема.

Также пришло четкое понимание, что с региональными представителями нужно работать довольно плотно, повышать уровень их квалификации с тем, чтобы они, в свою очередь, смогли помочь клиентам поднять качество их продукции.

При этом очень важно грамотно объяснить клиенту, что не всегда выгодно покупать дешевые материалы. Дешевая стоимость лакокрасочной продукции за килограмм совершенно не означает, что можно сэкономить на квадратном метре или на единице изделия. Надо понимать, что нанести можно различными способами. Можно подобрать более технологичные материалы или другие компоненты, чтобы получилось быстрее и лучше. На выставке мы уже получили несколько договоренностей о том, чтобы провести ряд встреч с дилерами на их площадке с целью рассмотреть работу по новым технологиям и поговорить о возможном использовании новых цветовых решений создания клиентами новых коллекций.

Еще для себя я отметил, что есть тенденция перехода к окраске поверхностей не из дерева. Дерево сегодня — это дорого, сложно в эксплуатации, а также все-таки очень низкое качество подготовки древесины. Многие детали при производстве столов и стульев сейчас изготавливают, к примеру, из АБС-пластика и окрашивают под дерево. Сейчас рынок, в принципе, нацелен на массовое производство дешевой продукции.

Но сегодня все меняется очень быстро и, безусловно, наступит время, когда ставка будет делаться на качество.

Выставка оказалась полезной и продуктивной не только в плане привлечения новых клиентов, но и в плане более тесного взаимодействия с теми, с кем уже работаем.





Елена Федотикова, руководитель отдела маркетинга ООО «Блум»:

— Мы, честно говоря, в восторге от того, как у нас проходит в этом году мероприятие. Вчера было безумное количество гостей, к нам стояли в очередь за каталогом, которого на весь период выставки и не хватило. Мы не ожидали такого безумного интереса и к выставке, и к нашему стенду. Удивительно, что впервые в этом году были клиенты не только с южного региона, но даже из Сибири.

Уже стало стандартом, что компания Blum была представлена на двух площадках. Помимо технической информации посетители смогли посетить стенд «Тест-драйв кухни» с передвижными корпусами и познакомиться с костюмом AGE EXPLORER®, который позволяет имитировать ощущения людей с ограниченными возможностями.

На выставке UMIDS-2021 мы смогли показать новые изделия и рассказать о сервисах для клиентов компании Blum. Мы представили наши новинки — подъемный механизм AVENTOS HK top, цокольную систему SPACE STEP, инновационную систему крепления для тонких фасадов EXPANDO T.

На стенде Blum все желающие смогли получить технический каталог изделий Blum и информацию о том, как работать с бесплатными электронными сервисами и шаблонами Blum.

Мы остались довольны результатами выставки UMIDS-2021, а наши клиенты оставили много теплых слов и пожеланий в наш адрес!

Андрей Пронько, генеральный директор ООО «ПолиСОФТ Консалтинг»:

— У успешной выставки всегда три родителя:

1. Посетители
2. Участники
3. Организаторы

1. Уже общеизвестно, что данная выставка установила рекорд посещаемости. Однако, хотелось бы

обратить внимание даже не на количество, а на качество посетителей. Вероятно, из-за большого перерыва в подобных мероприятиях заинтересованность посетителей в новой информации была огромная. Очень мало было общих вопросов «на будущее» и много конкретики.

2. Участники. Возможно, опять же сказался большой перерыв и, к сожалению, некоторая неопределенность в планах будущих подобных мероприятий. Приведем в пример наше программное обеспечение — систему проектирования «bCAD Мебель». Многие нововведения готовились для демонстрации еще на осенних выставках, которые, к сожалению, не состоялись. Кроме того, понимая, что планы будущих мероприятий пока не определены, мы старались максимально форсировать выпуск новых возможностей именно к выставке UMIDS 2021. За счет этого, конечно, посетители нашего стенда получили максимальное количество новых возможностей нашего программного продукта именно к выставке UMIDS 2021.

3. Однако львиная доля успеха UMIDS 2021 принадлежит команде организаторов выставки. Трудно представить какую колоссальную работу провели организаторы для обеспечения данных результатов в условиях полной неопределенности. Ведь посетитель пойдет на выставку исключительно, если на выставке будет представлено соответствующее количество участников, и будет уверенность в том, что они привезут на выставку интересные новинки. В то же время участники поедут только в том случае, если будет уверенность в том, что будет соответствующее количество посетителей. И все это, повторю, в условиях полной неопределенности. Тот факт, что у организаторов в этих непростых условиях все получилось даже выше ожидаемого, дает уверенность в участии нашей компании и в будущих мероприятиях, организованных командой UMIDS.

Подготовила Светлана Ширяева

ГРАФИК ВЫСТАВОК МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ,

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

18 — 21 марта 2021 г.

CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR

(GUANGZHOU) PHASE 1 — 2019

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

Международная торговая выставка мебели для дома

www.ciff.furniture

28 марта — 31 марта 2021 г.

CHINAINTERNATIONALFURNITUREFAIR

(GUANGZHOU) PHASE 2 — 2021

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

Международная мебельная выставка (комплектующие и компоненты)

www.ciff.furniture

30 марта — 02 апреля 2021 г.

MOSBUILD — 2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Международная выставка строительных и отделочных материалов

www.mosbuild.com

07 — 10 апреля 2021 г.

UMIDS — 2021

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

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

www.umids.ru

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.

ИЗБУШКА! СТРОИТЕЛЬСТВО.

ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2021

Челябинск, ДС «Юность»

Выставка о коттеджном строительстве, мебели и деревообработке

www.uralbuild.com

04 — 07 мая 2021 г.

INTERZUM — 2021

Кельн, Koelnmesse

Ведущая международная выставка комплектующих для производства мебели и дизайна интерьера.

www.interzum.com

20 — 23 мая 2021 г.

ЛЕСДРЕВТЕХ — 2021

Минск, Футбольный манеж

Международная специализированная выставка-ярмарка

www.belexpo.by

27 — 29 мая 2021 г.

КРЫМ. МЕБЕЛЬ. ИНТЕРЬЕР — 2021

Крым, Симферополь, «Форум. Крымские выставки»

Специализированная выставка мебели, фурнитуры и комплектующих

www.expoforum.biz

02.06 — 05.06

МОСКОВСКОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ

ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ШОУ «МЕБЕЛЬ НУВ»

Москва, ВЦ «Крокус Экспо», пав. 1

Выставка для представителей всех сфер мебельно-интерьерного рынка

И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ СНГ И МИРА НА 2021 г.

03 — 06 июня 2021 г.

АРХ МОСКВА — 2020

Москва, Гостинный двор, ул. Ильинка, д. 4
Международная выставка архитектуры и дизайна
www.archmoscow.ru

07 — 10 июня 2021 г.

МИР СТЕКЛА — 2021

Москва, Экспоцентр
Международная выставка стеклопродукции, технологий и оборудования для изготовления и обработки стекла
www.mirstekla-expo.ru

16 — 19 июня 2021 г.

МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР — 2020

ЛЕС И ДЕРЕВООБРАБОТКА — 2021

Алматы, Казахстан, ВЦ «Атакент»
Ведущие казахстанские проекты, посвященные мебели и деревообрабатывающей промышленности
www.mebelexpo.kz

31 августа — 03 сентября 2021 г.

ЭКСПОДРЕВ — 2021

Красноярск, МВЦ «Сибирь», ВК «Красноярская ярмарка»
Деревообрабатывающая специализированная выставка
www.krasfair.ru

05 — 10 сентября 2021 г.

ISALONI — 2021

Италия, Милан, Fiera Milano
Международная выставка мебели, дизайна, освещения
www.salonemilano.it

08 - 10 сентября 2021 г.

SIBWOODEXPO 2021

Братск, СибЭкспоЦентр
Международная выставка оборудования, технологий, материалов и продукции лесозаготовительной, деревообрабатывающей промышленности и деревянного домостроения
www.sibexpo.ru

14 — 16 сентября 2021 г.

HEIMTEXTIL RUSSIA.DIGITAL — 2021

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
Международная выставка домашнего текстиля и тканей для оформления интерьера
www.heimtextil-russia.ru

15 — 18 сентября 2021 г.

МЕБЕЛЬНЫЙ ФОРУМ — 2021

Минск, Футбольный манеж
Международная специализированная выставка-ярмарка
www.belexpo.by

21 — 24 сентября 2021 г.

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ И LESPROM-URAL PROFESSIONAL — 2020

Екатеринбург, ВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»
Ведущая в Уральском регионе международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства.
www.expoural.com

27 сентября - 01 октября 2021 г.

LIGNA — 2021

Ганновер, Германия
Международная специализированная выставка-ярмарка
www.ligna.de

09 — 13 октября 2021 г.

INTERMOB — 2021

Турция, Стамбул
Международная выставка компонентов для мебели
www.intermobistanbul.com

12 — 15 октября 2021 г.

SICAM — 2021

Италия, Порденоне, «Pordenone Fiere»
Международная специализированная выставка комплектующих для производства мебели
www.exposicam.it

22 — 26 ноября 2021 г.

МЕБЕЛЬ — 2021

Москва, ЦВК «Экспоцентр»
Международная выставка
www.meb-expo.ru

30 ноября — 03 декабря 2021 г.

WOODEX — 2021

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»
Международная выставка оборудования
www.meb-expo.ru

Sicam 2021 в формате офлайн состоится!

Зарубежные выставки, которые всегда для нас были неким драйвером, к представленной там продукции, к новинкам был всегда повышенный интерес, с пандемией перешли в онлайн-формат и стали для нас уже не мероприятием, а просто очередной онлайн-активностью.



Генеральный директор ярмарки Карло Джобби

Уже в мае на предмет регистрации виз заговорила Италия и, вроде, планируется в ближайшее время открыть доступ и для российских туристов.

В связи с этим многие заговорили о поездках на осенние выставки в Италию — в Милан в сентябре на ISaloni и в Порденоне в октябре на Sicam.

«Ожидается, что Sicam 2021 с 12 по 15 октября в Порденоне станет первой выставкой присутствия в отрасли поставок с начала пандемии в начале 2020 года. 90% площадей на выставку с 2019 года уже заняты, — говорит генеральный директор ярмарки Карло Джобби. — Правда, некоторые крупные поставщики фурнитуры отменили свое участие, но зато о своем участии заявили известные компании из сегмента декоративных поверхностей».

Проанализировав список экспонентов, я, действительно, не увидела среди участников Hettich и Blum, а также таких поставщиков лицевой фурнитуры, как Nomet и Gamet. Но список довольно внушительный и никак не говорит о том, что выставка значительно уменьшилась.

Выставка будет занимать залы с 1 по 10 и в настоящее время имеет твердые обещания от более чем 500 экспонентов.

«К концу июня все компании, которые можно найти в каталоге экспонентов на сайте, сообщили об обязательном участии и уже произвели оплату, — говорит Карло Джобби. — В настоящее время мы работаем над планами зала, как раз для того, чтобы создать больше места в зонах питания. Онлайн-регистрация открыта. А также глобальная реклама, например, на AWFS Las Vegas, через веб-сайты и социальные сети, идет полным ходом».

«Это будет очень хорошая ярмарка, — отмечает Карло Джобби. — Большинство экспонентов и посетителей так увлечены, как никогда раньше. Наконец, почти ровно через два года Sicam станет первой выставкой в нашей отрасли в офлайн-формате. Несмотря на то, что в последние месяцы многие из выставок пытались реализовать проект в цифровом виде, но как бы ни были важны цифровые возможности, они никогда не смогут заменить личные встречи».

Кроме того, ярмарка должна стать успешной отраслевой платформой. В настоящее время почти ежедневно до нас доходит много запросов от компаний, которые хотели бы выставить на Sicam 2021. Кроме того, у нас уже есть регистрация посетителей из 60 стран.

Особое внимание, конечно, уделяется наилучшей безопасности для всех экспонентов и посетителей. Но условия посещения выставки не так уж и оптимистичны для российских мебельщиков.

«Необходимо соблюдать дистанцию в один метр. В закрытых помещениях ношение масок является обязательным. Кроме того, будет проводиться регулярная дезинфекция поверхностей. Все экспоненты и посетители должны иметь Green Pass, то есть либо быть протестированы, либо выздоровевшие, либо полностью вакцинированы», — говорит Карло Джобби.

Дистанция и маски — само собой разумеющееся условие. А вот Green Pass¹ — это европейский документ, где пока не известно, подойдет ли для посещения российский документ о том, что ты переболел. Российской вакцины в списке Green Pass¹ нет. Остается только ПЦР-тест, который действителен не более 72 часов — возможно, подойдет.

Но к этому и условия посещения Италии россиянами могут тоже меняться. Возможно, билет на выставку будет свидетельствовать о поездке по бизнесу.

Организаторы говорят о том, что никоим образом не будут менять планировку стендов, а вот зоны баров и буфетов увеличат, дабы предотвратить нежелательные скопления людей.

Карло Джобби утверждает, что выставка обязательно состоится, и что 85 % экспонентов считают физическую встречу необходимой.

«Мы считаем, что диджитал-ярмарка — это оксюморон, — добавляет он. — В цифровом виде, например, с точки зрения представления продукта, многое можно реализовать, но ярмаркой это все равно не является, потому что в цифровом виде нельзя воссоздать атмосферу физической ярмарки, случайных встреч, неформальных встреч, еды, вечеринок.

Только на физической выставке я могу за относительно короткий промежуток времени получить много старых и новых клиентов, поставщиков, конкурентов и т. д., встретиться лично, встретиться с вами и поговорить о бизнесе.

Возможно использовать картинку «мы путешествуем в далекие страны», хотя документальный фильм по этому поводу мы уже видели. Фильм может лишь стимулировать воображение, но реальное переживание имеет совершенно другое измерение».

Хотя в цифровом каталоге экспонентов компании могут загружать информацию о компании и своих продуктах.



«Кроме того, на нашем сайте уже находится в стадии планирования и Sicam Instagram, где вы будете всегда в курсе всех свежих новостей, — сообщает Карло Джобби. — Но это должно только дополнять, но не заменять физическую выставку».

Конечно, пандемийный период для выставок и ярмарок был невероятно сложным — деятельность практически закрыта, а перспективы развития событий туманны. Да и мебельной отрасли в целом необходимы. Особенно остро в мае-июне, посещая различные локальные мероприятия в разных городах, я почувствовала, что голод делового личного общения огромен.

«В 2020 году мы потеряли 100 процентов наших продаж — соответственно, это был очень тяжелый для нас год. К счастью, наш организационный аппарат невелик, и, следовательно, наши постоянные затраты относительно невысоки. Однако еще сложнее, чем у нас, ситуация была у наших клиентов. Мы держались вместе до сегодняшнего дня, и, к счастью, это сработало.

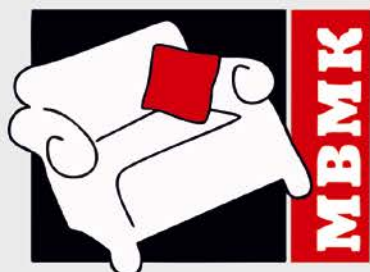
Для экономики, как правило, важно, чтобы ярмарки начались снова. Толчок, который они дают экономике, не компенсируется государственной помощью.

Физические измерения снова станут движущими силами экономики в будущем. Виртуальные элементы используются для поддержки, но никогда не смогут заменить физические измерения.

Мы верим в успех Sicam 2021 года. И в 2022 году, надеюсь, мы снова полностью придем в норму», — заключил Карло Джобби.

Думаю, что мебельщики из России будут тоже исходить из желания, необходимости и условий, планируя посещение Sicam 2021 в Порденоне, если будет вообще возможно выехать в Италию.

По материалам выставки



ХII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА МЕБЕЛИ В КРЫМУ

Отель «ЯЛТА-ИНТУРИСТ»

В рамках деловой программы:

- Коллегия Министерства промышленной политики РК: проблемы и перспективы развития предприятий мебельной промышленности.
- Форум дизайнеров. Бизнес компания «АрхДиалог».



14-15
ОКТАБРЯ
2021



expocrimea.com



+7 (978) 900 90 90

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИЗДАНИЯ

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

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

Редакционная подписка.
Активное участие в выставках.

РАСЦЕНКИ на размещение рекламы

в 2020 г.

1-я полоса (лицевая обложка) —	84 000 руб.
2-я полоса (2-ая сторона обложки) —	39 000 руб.
3-я полоса (обложка) —	29 000 руб.
4-я полоса (обложка) —	46 000 руб.
вкладка — 25 000 руб. 1/2 —	14 400 руб.
1/4 —	8 200 руб.
эксклюзивный блок перед содержанием	
1 полоса —	30 000 руб.

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

ТРЕБОВАНИЯ к размещению материалов и размеры рекламных модулей

Макеты подаются в файлах CorelDraw 17.0 (9.0-13.0 — допускаются), Adobe Illustrator 5.0-17.0, *.EPS, *.AI, шрифты переведены в кривые (Convert to curves), разрешение импортированных изображений не ниже 240 dpi для цвета (не ниже 240 dpi для ч/б), верхняя граница 400 dpi (редуцируйте — resample — при ее превышении).

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

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

Обложка 1 и 4 —
223*303 верт.

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

включено поле под обрез

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

Для справки:

В статьях (1 полоса) примерно 5300–5700 знаков без пробелов (2–12 абзацев); 5900–6400 (2–12 абзацев) знаков с пробелами.

ЗАЯВКА ДЛЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «МЕБЕЛЬЩИК ЮГА»

НАИМЕНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

АДРЕС ДЛЯ КУРЬЕРСКОЙ ДОСТАВКИ

РОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕЛЕФОН

ФАКС

ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО

ПЕРИОД ПОДПИСКИ

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

г. Краснодар (код города 861)		
ICA	Вишняковой, д. 3,	
АМК-Троя	Вишняковой, д. 3	211-2-444
Арието-Краснодар	хутор Ленина, МТФ-1, отделение 4	234-74-18
Багет Сервис	Тополиная, 29	257-06-86
Багет Сервис	Новороссийская, 172	
База мебельной комплектации	Тихорецкая, 22/1	263-79-00
Вудмастер	Нефтяников шоссе, 42	215-61-72
Дом Плит	Текстильная, 9/3	200-06-70
Ками-Кубань	Шоссе Нефтянников, д. 44	279143-00
Командор Краснодар	Крутовая, 46/1, к. 33	279-20-36
МДМ-Краснодар	Автомобильная, д. 1/1	991-43-21
МДМ-техно	Одесская, 48	210-34-06
Мебельснаб	Ростовское шоссе, 24	212-63-16
Меко-Юг	Вишняковой, д. 7	211-20-41
Рола	Селезнева, 76	235-30-98
Славия, магазин	Тихорецкая, 6	212-59-65
Союз-М-Кубань	Уральская, 83/1	210-83-11
Карат	Крутовая, 24/10	205-05-92
Таурус	Тополиная, 32	211-92-45
Фурнитекс	Коммунаров, 268	210-98-81
Южный Торговый Дом СФЗ	Бершанской, д. 351, к. 2	227-57-90
Юмаком, магазин Мебельщик	Новороссийская, 172	239-71-11
Таурус	Тополиная, 32	211-92-45
Торговый Дом ЕвроХим-1, ЗАО, филиал в г.Краснодаре	Щорса, д. 50	200-94-16
Центр Стекло	3-я Трудовая, 100	242-12-28
Фурнитекс	Коммунаров, 268	210-98-81
Юг-Комплект Мебель	Янковского, 191	255-25-50
Элфа-Юг	Садовая, д.120/1	254-05-40
Южный Торговый Дом СФЗ	Бершанской, д. 349	227-57-90
Юмаком, магазин Мебельщик	Новороссийская, 172	239-71-11
г. Ростов-на-Дону (код города 863)		
Антей	Орская, 31 в, оф. 28	223-36-49
Е.В.А. Лтд	трасса Ростов-Новошахтинск 1 км, 7/11	2-309-903
Евростиль	ул. Вити Черевичкина 64, 2 этаж	261-32-09
Интерьер	Щербакова, 100 / 26 июня, 31	290-80-81
Интерьер	Щербакова 98	218-23-35
КДМ	Днепропетровская, 50д	303-65-17
КДМ	Нансена, 85	242-48-91
Кедр	Портовая, 368	211-00-53
Купе	Щербакова, 76	8-961-283-67-69

МакМарт-Ростов-на-Дону	Курчатова, 1в	201-73-48
МДМ-Ростов-на-Дону	Стальского д.16А	333-02-43
МДМ-техно	Таганрогская, 138, к. 1	209-83-93
Мебельная фурнитура-Ростов	Орская, 31 ж	223-36-73
Мебельщик	Щербакова, 107	309-05-29
МФК-ГРАСС	Щербакова, 82	207 07 02
Платформа (Григорьева С. И.)	Черевичкина Вити, 87	296-05-22
ТБМ-Юг	г. Аксай, пр. Ленина 40	269-97-14
Кошелев, ИП	Черевичкина Вити, 106/2	283-15-63
МДМ-техно	Сиверса, 28-А, офис 32	267-30-94
Мебельная фурнитура-Ростов	Орская, 31 ж	223-36-73
Мебельщик	Щербакова, 107 / 26 июня, 29	230-43-86
МФК-ГРАСС	Щербакова, 82	207 07 02
Платформа (Григорьева С. И.)	Черевичкина Вити, 87	296-05-22
Скобяная лавка	пр-т Шолохова, 27 / 14-я линия, 82	206-16-57
ТБМ-Юг	г. Аксай, пр. Ленина 40	269-97-14
Кошелев, ИП	Черевичкина Вити, 106/2	283-15-63
ЦМК	Черевичкина Вити, 64	261-32-17
г. Пятигорск (код города 8793)		
МДМ-Комплект (г. Лермонтов)	Ставропольский край, ул. Промышленная д.15/8	(87935) 3-76-94
Таурус	ул. Черкесское шоссе, 2-й км, остановка Нефтебаза	8-962-012-15-33
Юмаком-Юг	Ермолова 32а	97-59-00
г. Волгоград (код города 8442)		
КДМ	Революционная, 2а	41-75-34
Кедр	бульвар 30-летия Победы, 39а	54-62-89
г. Армавир (код города 86137)		
ЮМАком-Армавир	Гоголя, 100	2-17-62
АМК-Троя	Ефремова, 254/1	215-51
г. Ставрополь (код города 8652)		
Русский ламинат	с. Верхнерусское, ул. Батайская, 19	(86553) 2-08-70
СБК	с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 76	95-38-50
Юг-Комплект Мебель	с. Верхнерусское, ул. Подгорная, 7	62-40-60
г. Волгодонск (код города 863-9)		
Полимерсервис	Романовское шоссе, 20	270-044
г. Новочеркасск (код города 863-5)		
Ламинат	ул. 26 Бакинских комиссаров, 7	2-64-65
г. Новороссийск (код города 861-7)		
БМК	пос. Цемдолина, ул. Промышленная 3	260-751



**6 – 9 АПРЕЛЯ
2022**

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

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

Краснодар
ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»

421
УЧАСТНИК

17 628
ПОСЕТИТЕЛЕЙ

**UMIDS.
МЕБЕЛЬ.
ПРЕДМЕТЫ ИНТЕРЬЕРА**

**UMIDS.
ОБОРУДОВАНИЕ.
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ**

*Статистика приведена по выставке UMIDS 2021

12+

Организатор



Международная
Выставочная
Компания

+7 (861) 200-12-39

+7 (861) 200-12-07

umids@mvk.ru

WWW.UMIDS.RU



КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ТОРГОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Kapan
www.kapan.biz



является товарным знаком Kapan co.ltd. Все права защищены

НАША ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК:

Абакан, Апшеронск, Армавир, Архангельск, Барнаул, Белгород, Брянск, Владимир, Волгоград, Волгодонск, Вологда, Воронеж, Егорьевск (МО), Иваново, Казань, Калуга, Кострома, Красногорск (МО), Краснодар, Кузнецк, Курск, Липецк, Лобня (МО), Люберцы (МО), Москва, Муром, Новосибирск, Ногинск (МО), Омск, Отрадное, Пенза, Подольск (МО), Ростов-на-Дону, Рыбинск, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Симферополь, Смоленск, Сочи, Ставрополь, Таганрог, Тверь, Тольятти, Томск, Тула, Ульяновск, Уфа, Фрязино (МО), Химки (МО)