ИНДУСТРИЯ МЕБЕЛИ

• ЖУРНАЛ О МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ •

№2 (21) март-апрель 2019 industrymebel.ru

Кадровый вопрос

Железный век

Детали формируют образ

Kronodesign®

НОВАЯ ГЛОБАЛЬНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

Мы производим плиты, и вдыхаем в них жизнь.

Kronodesign® App

Download on the App Store

Google play

kronospan

kronospan-express.com

JET

ТОКАРНЫЕ
ШЛИФОВАЛЬНЫЕ
ЛЕНТОЧНОПИЛЬНЫЕ
ФУГОВАЛЬНО-РЕЙСМУСОВЫЕ
ФОРМАТНО-РАСКРОЕЧНЫЕ
КРОМКООБЛИЦОВОЧНЫЕ

СЛЕДИТЕ ЗА НАМИ
В INSTAGRAM: JET_TOOLS_RUS

WWW.JETTOOLS.RU
WWW.JETRUS.RU
8-800-555-91-82

WWW.POWERMATIC.RU

реклама

РЕПУТАЦИЯ,
ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ

POWERMATIC

JET-ЦЕНТР МОСКВА
ООО «ИТА-СПБ»
ПЕРЕВЕДЕНОВСКИЙ ПЕР., 17 (М. БАУМАНСКАЯ)
(495) 626-71-00, NEO@JETTOOLS.RU

JET-ЦЕНТР САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ООО «ИТА-СПБ»
СОФИЙСКАЯ УЛ., 14 (М. МЕЖДУНАРОДНАЯ)
(812) 334-33-28, NEO@JETTOOLS.RU

КРАСНОЯРСК ООО "АРСЕНАЛ"
УЛ. КАЛИНИНА, 106
(391) 218-12-70, (967) 611-05-68
E_MAIL: KRASJET@MAIL.RU

НОВОСИБИРСК ООО "СТК СИБИРЬ"
УЛ. ВОИНСКАЯ, 133, К1
(383) 286-04-56, 913-019-02-40
E_MAIL: SIBIRSTK@MAIL.RU

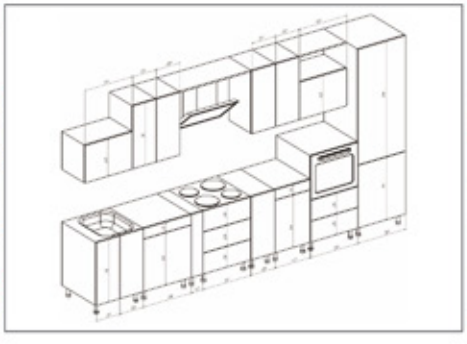
БАЗИС

+7 (496) 623-09-90

www.bazissoft.ru

КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

- МОДЕЛИРОВАНИЕ ИЗДЕЛИЙ И ИНТЕРЬЕРОВ
- ПАРАМЕТРИЗАЦИЯ МОДЕЛЕЙ
- ПРИЕМ ЗАКАЗОВ
- АВТОМАТИЧЕСКИЙ ВЫПУСК ЧЕРТЕЖЕЙ
- РАСКРОЙ МАТЕРИАЛОВ
- ПРОГРАММЫ ДЛЯ СТАНКОВ С ЧПУ
- УПАКОВКА ИЗДЕЛИЙ
- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ
- СКЛАДСКОЙ УЧЕТ
- ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ



реклама

Содержание

От первого лица

Лайфхаки — запуск производства мебели по индивидуальным проектам стр. 20

В интернете можно найти массу инструкций по открытию производства. Много пишут про бизнес-планирование, анализ рынков и маркетинговую стратегию. Но часто авторы пропускают вопрос особенностей подбора персонала, изучения условий помещений под производство и т. д.

Мебельный бизнес

стр. 24 «Мебель-2018»: особенности российского мебельного рынка (часть 2)

Какие сегменты предпочитают мебельщики, как развиваются технологии и каким трендам наш рынок старается следовать? Обо всём этом мы поговорили с производителями и продавцами мебели, оборудования, инструмента, лакокрасочных материалов и текстиля и, конечно, познакомились с новинками в этих направлениях.

Мебельный бизнес

стр. 34 Индустрия 4.0. — что предлагают и как скоро в России?

В рамках «Мебель-2018» прошло пленарное заседание «Мебельная индустрия 4.0: сделано в России». Участники ознакомились с новинками области автоматизации производства и интеграции в мобильное пространство и обсудили то, насколько наша мебельная отрасль технологически и инфраструктурно готова к этим преобразованиям.

Что творится в отечественном древесно-плитном секторе? стр. 40

Какие проблемы и тренды существуют в отечественном древесно-плитном секторе? Этому вопросу на выставке «Мебель-2018» посвятили несколько мероприятий, на которые собрались специалисты отраслевых ассоциаций и ведущих отечественных плитных и фанерных комбинатов.

Мебельный бизнес

Кадровый вопрос стр. 54

Мы поговорили с мебельщиками, специалистами по подбору персонала и преподавателями вузов о том, людей каких специальностей найти проще, а каких сложнее всего. Как, в принципе, сегодня изменился портрет соискателя и какие тенденции наблюдаются на рынке труда в мебельной отрасли? Каким образом сегодня предпочитают искать новые кадры?

Производство

стр. 66 Железный век

По статистике, производители мебели предпочитают в качестве материалов ЛДСП, МДФ и массив дерева. Но постепенно в этот список начинает входить металл. Разберёмся, какое назначение у металлической мебели, в каком стиле она востребована и насколько сложно её создание?

№ 2 (21) март-апрель 2019

стр. 6 Информ

Горячие новинки

стр. 10 UMIDS-2019 — охота за новинками

От первого лица

стр. 16 Много воды утекло — как изменился рынок кухонных моек?

стр. 18 Детали формируют образ

стр. 20 Лайфхаки — запуск производства мебели по индивидуальным проектам

стр. 22 Лакокрасочная отрасль с южным колоритом

Мебельный бизнес

стр. 24 «Мебель-2018»: особенности российского мебельного рынка (часть 2)

стр. 32 Какая из «10 000 ручек» ваша?

стр. 34 Индустрия 4.0. — что предлагают и как скоро в России?

стр. 38 Два в одном

стр. 40 Что творится в отечественном древесно-плитном секторе?

стр. 46 Кейсы для успешных продаж

стр. 48 NESTRO — надёжные решения в сфере аспирации

стр. 50 Обзор рынка труда мебельной отрасли

стр. 52 Идеальное обрамление

стр. 54 Кадровый вопрос

стр. 58 Расширяя границы фасадов

Правовая страница

стр. 60 Консультация юриста — борьба с плагиатом

Производство

стр. 66 Железный век

стр. 72 **Органайзер**

ЮМК®
ЮРГИНСКАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
КОРПУСНАЯ МЕБЕЛЬ

Юрга:
+7 (38451) 48-066
Кемерово:
+7 (3842) 452-426
ymk_konstr@mail.ru
www.ymk-mebel.ru

ООО «Юргинская мебельная компания» была создана в 2006 году и явилась достойным продолжателем традиций «Юргинской мебельной фабрики» – высочайшее качество и широкий ассортимент выпускаемой продукции.

ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ НАС?

- Индивидуальный подход
- Выезд дизайнера
- Доставка на дом
- Установка
- Европейское качество
- Гарантия 18 и 24 месяца

В производстве мебели мы используем только безопасные высококачественные ламинированные древесно-стружечные плиты от ведущего производителя Сибири и Дальнего Востока **ЛПК «ТомЛесДрев»**, а комплектующие и фурнитура – от престижных европейских фирм **«Hettich», «GRASS»** и **«blum»**.

реклама

У мебельщиков становятся модными «домашние» выставки

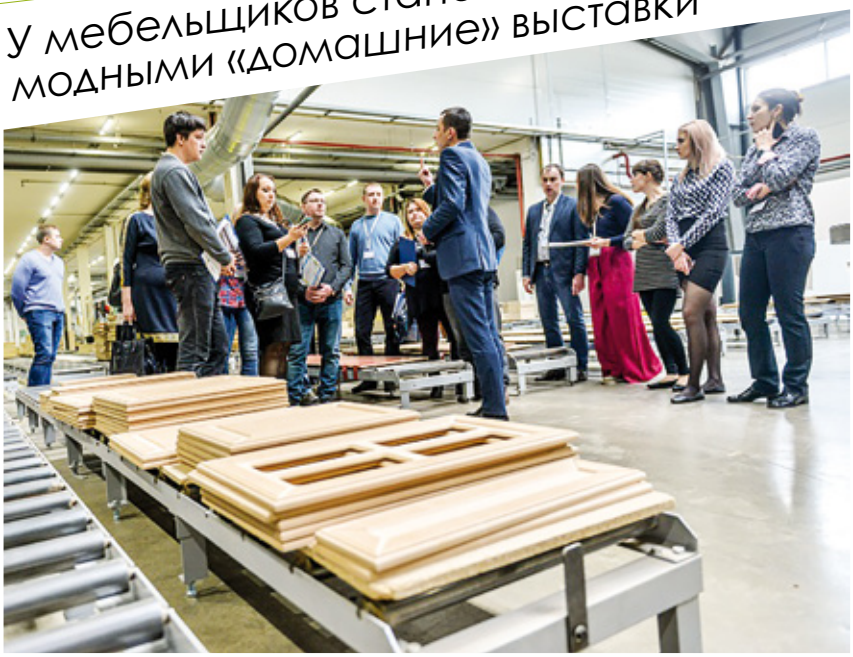


Фото: пресс-служба фабрики «МОВI»

Мебельные производства постепенно начинают переходить на новый формат ведения бизнеса и проводить выставки продукции на своих площадках. Нижегородская мебельная фабрика «МОВI» 11-13 марта представила новую коллекцию современной корпусной мебели и кухонь. Выставка проходила на территории самой фабрики и собрала более 60-ти представителей профильного бизнеса. Именно индивидуальный подход к клиентам, по мнению руководителей компании, позволит обеспечить эффективность долгосрочных отношений.

О проведении таких «домашних» мероприятий рассказывали и другие компании.

Организация таких индивидуальных выставок, отмечают некоторые специалисты, помогает экономить на участии в отраслевых выставках. И на такое мероприятие точно придут те, кому это будет действительно интересно.

«Очень долго участвовали в московских выставках. Но, к сожалению, сейчас московский ценник на участие в выставках такой, что мы решили, что это деньги в никуда. Два года назад перестали участвовать. Мы сейчас делаем иначе: рядом с компанией выкупили небольшой особнячок, отреставрировали его, и там выставлены буквально все модели нашей мебели: и те, которые производим, и те, производство которых только будем налаживать.

Туда мы приглашаем своих партнёров, на домашние выставки и презентации. Компания берёт на себя расходы по размещению гостей и т. д. Но в этом есть и экономическая выгода. Несмотря на то, что выставка в Москве больше, как много мы сможем там показать? Две спальни, три гостиных. А на домашней выставке можно увидеть буквально всё и даже моменты производства, как и что делается. И не нужно платить дикую сумму за аренду и организацию стенда. И на такое наше мероприятие придут именно заинтересованные лица», — прокомментировала региональный менеджер ставропольской компании «Эра» НАТАЛЬЯ КУЩЕНЯЕВА.

На собрании Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России обсудили проблемы отрасли

Источник и фото: АМДПР

26 марта 2019 года в московском Экспоцентре на Красной Пресне состоялось Общее отчетно-выборное годовое собрание членов Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР).

Генерального директора ЗАО «Первая мебельная фабрика» Александра Шестакова переизбрали на очередной срок на пост Президента АМДПР.

С приветственным словом выступила Член Комитета СФ по аграрно-продовольственной политике и природопользованию, председатель Экспертно-консультативного совета по лесному комплексу Татьяна Гигель, подчеркнув особую важность деятельности Ассоциации в развитии ЛПК.

На собрании особое внимание уделили обсуждению актуальных вопросов мебельной отрасли. В связи с тем, что на сегодняшний день существует ряд проблем, с которыми столкнулись предприятия-мебельщики, и которые необходимо решать, существенно вырос интерес к АМДПР. Так за отчетный период в Ассоциацию вступили 12 предприятий.

Ассоциации поручено разработать план действий по расширению рынка сбыта, увеличению норм господдержки, проработке преференций для предприятий-членов АМДПР.

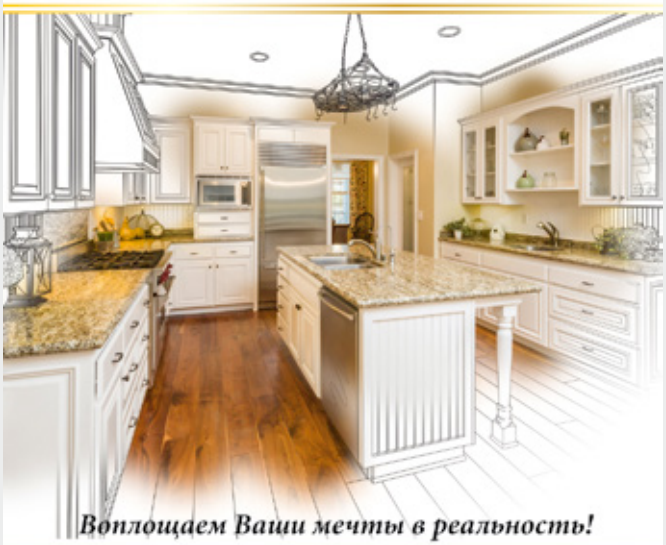
Также на собрании была отмечена успешная системная работа Ассоциации по продвижению отраслевых интересов.

Новые коллекции текстиля и материалов для мебели продемонстрируют на выставке Ассоциации поставщиков мебельных тканей и комплектующих

Выставка Ассоциации поставщиков мебельных тканей и комплектующих состоится 29 и 30 мая в подмосковном ТК «Три кита». На мероприятии представят новинки и проверенные временем бестселлеры от ведущих поставщиков материалов и комплектующих для мебели. Компании «Аметист», «Арбен», «Инстрой&Мебель-Арт», «Союз-М», «Лэзертач» и «Мебельные ткани» продемонстрируют эффектные коллекции текстиля и материалов для мебели для оформления современных интерьеров.

Деловая программа мероприятия будет сконцентрирована на самых актуальных проблемах мебельной отрасли. Информативные мастер-классы проведут известные спикеры в области бизнес-технологий и дизайн-тенденций. На мероприятии также обсудят главные интерьерные выставки, формирующие будущее текстильной индустрии.

МОДУЛЬ-Т
ООО «Модуль-Т», 634062, Томская обл.
г. Томск, ул. Иркутский тракт, 92
+7 (3822) 66-26-84
+7 (903) 955-33-83
e-mail: Modul-t_fasad@mail.ru



Воплощаем Ваши мечты в реальность!

КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕБЕЛЬНЫЕ ФАСАДЫ ИЗ МДФ

реклама

Hebrock
www.hebrock.net
Hebrock Made in Germany

БЕСШОВНАЯ И ТРАДИЦИОННАЯ КРОМКООБЛИЦОВОЧНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ДЛЯ КАЖДОГО

г. Москва, ул. Смирновская, 25
+7 926 206 92 63 | +7 916 629 19 58
e-mail: hebrock@yandex.ru

реклама

На рынок вышла модель планшетного УФ-принтера, которая печатает со скоростью до 140 м²/час

На российском рынке появилась новая комплектация китайского планшетного УФ-принтера «Magellan UVi». Впервые станок оснащён четырёхрядной кареткой. Техническое новшество привело к росту производительности принтера в 2 раза. 4 ряда печатающих голов Konica Minolta KM1024i обеспечивают качество отпечатка до 1440 dpi в минимально возможные сроки. Функция выборочного лака значительно расширяет дизайнерские возможности. Конструкция станка уменьшает брак. Соответственно, теперь выпускать продукцию можно довольно быстро и в большом объёме.

Цветовая конфигурация принтера 4CMYK / 2CMYK + 2 W / 2CMYK + W + V. Это позволяет выполнять различные эффекты - подложка, перекрывающий слой, создание объёма и выделение лаком. Для яркой насыщенной печати оптимально подойдут УФ-чернила для высокоскоростных печатающих голов, например, испанские ALTA FF.

Высокотехнологичный планшетный УФ-принтер способен из бюджетной модели создать произведение искусства на любых твёрдых покрытиях. Станок декорирует стеклянные и деревянные вставки в мебели, дверные полотна, кухонные фартуки, столешницы, внутренние перегородки, шкафы, шкафы-купе, зеркала и т.п. Технология УФ-печати является экологичной, поэтому подходит для производства даже детской мебели.

Планшетный УФ-принтер Magellan UVi производят в Китае с 2015 года и каждые полгода вносят технические улучшения в конструкцию и комплектацию станка. ®

Новое предприятие в Челябинске будет производить нетканые материалы из мусора

В Челябинске заработало новое предприятие по производству нетканых материалов из вторичного сырья. Инвестором выступила компания «Втор-Ком». Об этом сообщили на официальном сайте Фонда развития промышленности (ФРП).

Нетканое полотно, изготовленное по технологии Airlay, будут использовать при производстве мягкой мебели как наполнитель для матрасов, а также для теплозвукоизоляции стен, перекрытий и крыш домов.

Также завод наладил выпуск продукции для дорожного строительства, нефтегазового сектора, общестроительных нужд (кровельные материалы, линолеум, геокомпозиты) и автомобильной промышленности (ковровые покрытия).

Фонд развития промышленности отмечает, что новое производство создаст дополнительный импульс развитию раздельного сбора мусора в Челябинской области. Потому как в качестве материалов для производства предприятие будет также использовать значительные объёмы вторичного сырья.

«Компания «Втор-Ком» производит качественную и востребованную продукцию, но не менее важен и экологический аспект проекта. В следующем году предприятие переработает более 30 000 тонн вторичной ПЭТ бутылки и 2 000 тонн текстильного сырья. В 2017 году ФРП предоставил челябинскому производителю льготный заём на сумму 210 миллионов рублей по флагманской программе «Проекты развития». Общий размер инвестиций в производство превысил 420 миллионов рублей», — сообщил директор ФРП РОМАН ПЕТРУЦА.

Финальным этапом проекта будет запуск нового импортозамещающего производства синтетического волокна. На сегодняшний момент до 60% этой продукции импортируется на российский рынок из Китая и Южной Кореи.

В Пензенской области может появиться новый завод по производству ДСП

Фото: pnzreg.ru

Вопросы размещения нового производства обсудили губернатор Пензенской области Иван Белозерцев и директор компании-инвестора «Kronospan Holding East Ltd» Томаш Янчак.

Ещё в 2018 году компания-инвестор объявила о своём намерении построить в области завод по производству ДСП. Планируемая мощность предприятия 300-500 кубометров в год. Благодаря новому предприятию может появиться около 350 рабочих мест. Проект будут реализовывать в 2020-2023 годах. Планируемый объем инвестиций — 8 миллиардов рублей.

Правительство региона предлагало компании несколько вариантов площадок. По всем условиям больше всего подошла территория под Кузнецком площадью 200 га. Земельный участок расположен вблизи от трассы М-5, железной дороги, магистрального газопровода и мощной электроподстанции. Кроме того, в Кузнецке есть серьёзный мебельный кластер, который работает на всю страну.

Летом 2019 года в Вологде заработает новый фанерный завод

Фото: vologda-oblast.ru

На официальном сайте Правительства Вологодской области объявили о появлении нового предприятия по производству клеёной фанеры. Завод появится на базе бывшего комбината панельного домостроения. Большинство цехов старого здания находились в полуразрушенном состоянии. Сегодня реконструкция и модернизация производственных помещений почти завершена. Планируется, что завод будет выпускать продукцию объёмом в 40 000 кубометров ежегодно. Производство рассчитывают запустить уже этим летом.

Реализует проект компания «Вологодский лес». Он обошёлся предприятию в 1,2 миллиарда рублей собственных и заёмных средств.

Изначально рассчитывали, что в 2019 году на производстве будут трудиться 155 человек, но на сегодняшний момент руководство уже задействовало 265 работников. Также руководство компании отмечает, что после открытия новых цехов эта цифра увеличится до 1 000.

Как отмечают на сайте правительства области, «Вологодский лес» с 2014 года реализует приоритетный инвестиционный проект в сфере строительства лесоперерабатывающих мощностей в деревне Чушевицы Верховажского района. Там создан комплекс по выпуску пиломатериалов, погонажных изделий, топливных брикетов, мебельного щита.

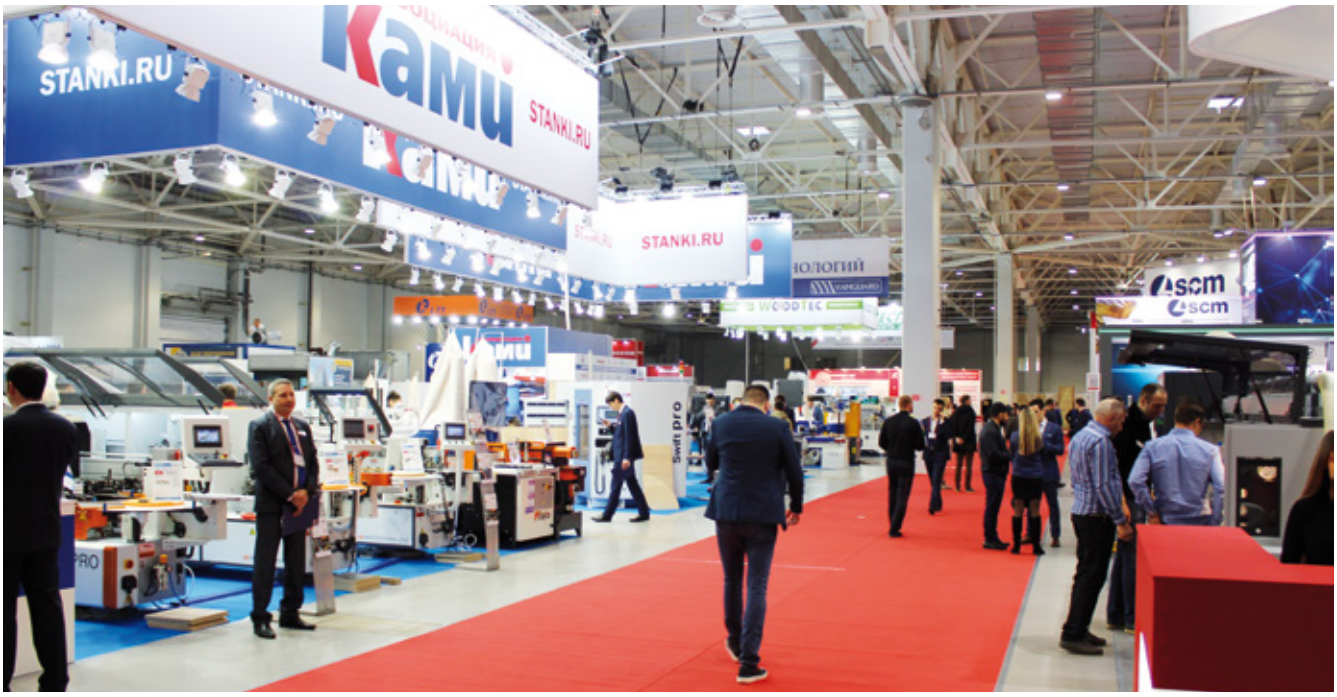
Кроме того, в Вологде компания построила мощности по сортировке круглых лесоматериалов, лесопилению, производству древесных брикетов, выпуску погонажных изделий, древесного угля и технологической щепы.

реклама

UMIDS-2019 – ОХОТА ЗА НОВИНКАМИ

На вопрос: «Где искать свежие и интересные новинки мебельной отрасли?» есть вполне очевидный ответ — на специализированных выставках. Конечный потребитель становится всё капризнее и требовательнее, жаждет оригинального, а значит, надо постоянно идти в ногу со временем в плане материалов, дизайна и комплектующих. К таким мероприятиям готовятся загодя, поэтому неудивительно, что многие компании успевают пополнить ассортимент чем-то «свеженьким», будь то совершенно новый продукт или обновлённые и модифицированные версии прошлых продуктов.

Беседовала Мария Бобова



ДЕБЮТНОЕ ПОЯВЛЕНИЕ

Приятно видеть, что, несмотря на то что проходы между стендами на UMIDS стали немного шире (обычно для выставок это плохая тенденция), активность была достаточной. Более того, появились новые компании. А дебютанты обычно стараются вдвойне, чтобы выглядеть так же достойно, как и опытные экспоненты.

«Мы представляем системы алюминиевых профилей для мебели и интерьера. У нас большой ассортимент, который объединяет несколько направлений. Это алюминиевые рамочные фасады для кухонь и офисной мебели, конструкционный алюминиевый профиль, раздвижные системы для шкафов купе, межкомнатных перегородок и гардеробных.

Одна из последних новинок — это система раздвижных дверей Edge, разработанная в 2018 году. Её особенность — узкие горизонты, видимая сторона которых составляет всего 9 мм. Ширина ручки 11 мм, при этом ручка имеет специальную выемку для удобного открывания двери, что является преимуществом перед конкурентами. Кроме удобства и утончённых внешних форм, продукт отличается высоким качеством материала и покрытия.

Помимо этого, внимание посетителей привлекли и другие наши продукты, которые уже какое-то время в ходу. Возьмём, навесную систему Style, разработанную в 2017 году. Она проста в сборке и приятна в эксплуатации, так как имеет доводчики дверей во все стороны и эстетична с дизайнерской точки зрения.

Показали систему Efficient, разработанную в 2014 году, у которой ширина направляющих составляет всего 50 мм, что позволяет сэкономить 30 мм пространства шкафа-купе (по сравнению с классическими раздвижными системами, у которых ширина направляющих равна 80 мм)», — поделился генеральный директор ООО «РАУФФ» (RAUFF) ВАСИЛИЙ ЖУРАВЛЁВ.

ПРИНЯТОЕ В ЕВРОПЕ — НОВОЕ ДЛЯ РОССИИ

В номере 1(20) за январь-февраль 2019 года, в репортаже с выставки «Мебель-2018» мы затронули тему о том, что на российский рынок многие европейские тренды приходят с опозданием. Многие компании продолжают открывать для нашего рынка продукцию, уже ставшую популярной в Европе.

«В этом году представляем инновационный продукт для российского рынка — итальянскую термоструктуированную (TSS) плиту от компании «SM'art».

TSS плиты — это новое направление в производстве фасадов для мебели и в дизайне интерьеров. Их широко применяют во всём мире и ценят за неприхотливость при высоких показателях устойчивости к влаге, перепадам температур, химикатам и другим агрессивным воздействиям. Благодаря нанесению объёмного текстурированного слоя бумаги, пропитанного меламиновой смолой, плита становится устойчивой к влаге и приобретает свой потрясающий внешний вид.

Плиты производят методом синхронизации поверхности со структурой. С помощью этого метода тиснения поверхность приобретает дизайн дерева,

бетона, мрамора, напечатанный на бумаге, представляя максимально реалистичный результат.

Плиты отличаются высокой экологичностью — имеют класс эмиссии Е 0,5 и удобный формат — 3050 мм на 2070 мм в двух толщинах в 8 мм и 19 мм. Мы поставляем фирменный кромочный материал 1*23 и 1*44 мм итальянского производства, точно повторяющий декор и структуру TSS.

Клиентам доступны TSS-плиты SM'art в 32 декорах и в семи разнообразных структурах, в число которых входят декоры, обладающие 3D matt-эффектом, что придаёт им невероятную реалистичность и натуральность; с эффектом глубокой штукатурки; со структурой, повторяющей мрамор и камень.

Наша компания — официальный дистрибьютор TSS-плиты SM'art на территории России.

На выставке мы также представляем подвесную систему для шкафов-купе COSMOS, позволяющую изготавливать широкие двери с эффектом максимальной визуализации фасада. А также популярные декоры профилей для шкафов-купе системы Absolut Doors System со вставками из МДФ плиты в цвет профиля», — поделился директор по региональному развитию ООО «Тотал» (Total) МИХАИЛ ТИХОМИРОВ.

ИННОВАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Однако и отечественные производители в последнее время помимо нестандартного и интересного дизайна стараются создавать ещё и новое оригинальное сырьё для

реклама

NESTRO®
ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ
двери до двери • Монтаж и сервис • Проектирование • Доставка от двер

- Системы аспирации, фильтры, возврат воздуха, вентиляторы
- Пневмотранспорт, складирование
- Дробилки
- Котлы автоматические на древесных отходах и биотопливе
- Распылительные стенды для покраски
- Приточная вентиляция с подогревом воздуха
- Шлифовальные столы с отсосом пыли
- Системы искрогашения

Адрес головного офиса в Германии:
Nestro Lufttechnik GmbH
Paulus-Nettelnstroth-Platz
Schkolen, Deutschland D-07619
Tel.: +49 36694 41-0
Fax: +49 36694 41-260
E-mail: info@nestro.de
www.nestro.de

Адрес Российского представительства в Москве:
ООО «Актив Инжиниринг»
127282, г. Москва
Чермянский проезд, 7
Тел/Факс: +7 495 225 50 45
E-mail: info@nestro.net
www.nestro.net

40 лет на рынке

создания своей продукции. Инновационные материалы позволяют не только улучшить качественные характеристики и открыть новые возможности для дизайна, но и, безусловно, заинтересовать конечного потребителя.

«В этом году модельный ряд GranFest разместился на стенде общей площадью 90 м^2, напомнившем многим посетителям взлётную полосу. И это не случайно. Участие в весенней выставке «Umids-2019» — неизменный старт нового сезона в Краснодарском крае. Мы представили вниманию посетителей 43 модели кухонных моек для 4-х ценовых сегментов: доступный, бюджетный, средний и премиум.

Среди них как уже полюбившиеся многим модели серий GranFest Мрамор и GranFest Quarz, так и новая серия моек GranFest Smart, удостоенных к награждению золотыми медалями «За качество» в 14 международном конкурсе в номинации за высокие потребительские свойства и за качество товара.

Бытует мнение, что мойки из композитных материалов стоят дорого и доступны не каждой семье. Мы постарались развеять этот миф и представили четыре функциональные модели в трёх самых востребованных цветах под натуральный камень.

В состав композита, из которого созданы мойки, входит 80% трёхфракционной мраморной крошки, и 20% составляют полимерсвязующие смолы. Благодаря уникальной технологии и правильно подобранным материалам структура моек отличается высокой плотностью (2 000 кг/м^3).

Мойки GranFest Smart бесшумны, устойчивы к УФ-лучам, приятны на ощупь и выдерживают высокие перепады температур. Размеры адаптированы к требованиям потенциальных пользователей. Немаловажным фактором является соблазнительная цена, которая придётся по вкусу многим клиентам», — поделился региональный менеджер ООО «ФКМ» (бренд GranFest) ПАВЕЛ СОКУР.

НОВИНКИ ОБОРУДОВАНИЯ

«Станочники» также стараются показать посетителям что-то отличное от прошлых версий продуктов. И хотя создать новый дизайн мебельного текстиля, фасада или дивана значительно проще, чем модифицировать станок, производители оборудования стараются не отставать от своих коллег, работающих в других мебельных нишах.

«На выставке UMIDS-2019 мы представили ряд обновлений. Главные — кромкооблицовочный станок Tempora 60.12 e-motion и многофункциональный обрабатывающий центр с ЧПУ Creator 950.

Кромкооблицовочный станок работает при помощи пульта управления Smart touch. На станке можно раскраивать 100–150 листов плит в смену, выполнять присадку и кромкооблицовку, получая плоскую и закруглённую кромку с фаской на скорости до 20 м/мин. Точность настройки агрегатов — 0,01 мм. Возможности станка позволяют наносить кромку толщиной от 0,4 до 12 мм и работать с

этиленвинилацетатными (EVA) и полиуретановыми (PUR) клеями.

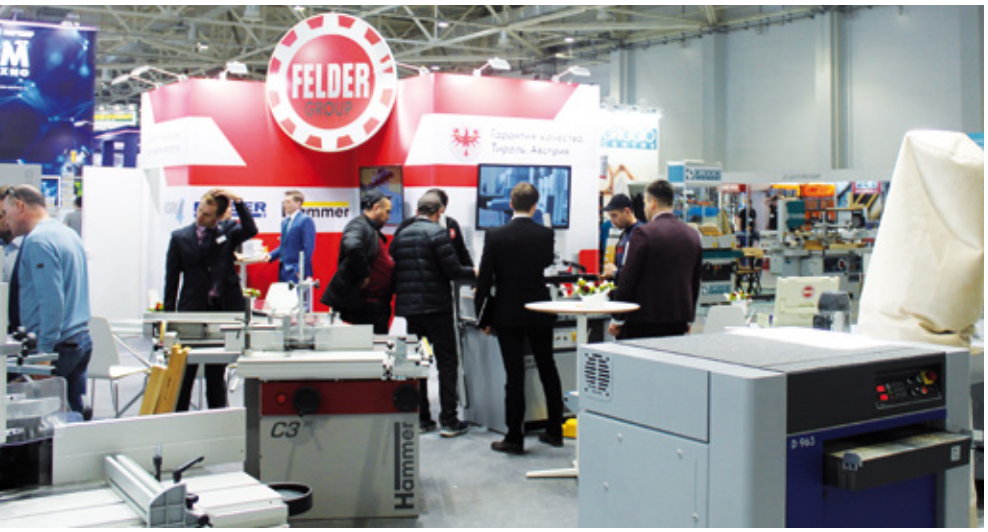
Оба станка отличаются высоким уровнем автоматизации, что позволяет экономить ресурсы и время. Мы также проанонсировали нашу самую свежую инновацию, которую мы представим на выставке «LIGNA» в Ганновере с 27 по 31 мая.

Система PCS (Preventive Contact System) — это система безопасности для форматно-раскроечных станков. Не секрет, что значительная часть несчастных случаев происходит в процессе работы на таком оборудовании.

Система PCS сводит к нулю травмы при работе на станках. При обнаружении риска несчастного случая, она срабатывает мгновенно, опуская пильный диск в стол форматно-раскроечного станка моментально. Механизм, который отталкивается благодаря электромагнитному полю, срабатывает всего за несколько миллисекунд.

Запатентованная система работает без каких-либо дополнительных расходных деталей, полностью регулируется

реклама



В этом номере мы рассказали вам только о некоторых новинках. В следующем номере читайте большой репортаж с выставки UMIDS-2019, в котором мы рассмотрим ряд других новинок, продолжим разговор об особенностях рынка ЮФО и в принципе о ситуации в мебельной отрасли России.

Если у вас есть полезная информация, которой вы готовы поделиться с коллегами и партнёрами, пишите нам im@pgmedia.ru.

и не требует технического обслуживания. Доступна опционально к форматно-раскроечному станку Format-4 Kappa 550 и оборудуется вместе со стандартным защитным оборудованием», — заметил менеджер отдела маркетинга ООО «Фельдер Групп РУ» (Felder Group Russia) АРТЁМ ФЁДОРОВ.

ЗАМЕЧАЯ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА

«В этом году мы представили много новинок. Спальные гарнитуры: Аделина, Амелия, Ларина; гостиная Маркиза; кухня Аманта.

Принципиальными отличиями нашей мебели являются отсутствие вычурности форм, гармоничное сочетание материалов и цветовой гаммы. В новых гарнитурах совмещаются современные направления дизайна и классический стиль, свойственный моделям нашей фабрики», — рассказала руководитель отдела маркетинга ООО «Северо-Кавказская Фабрика Мебели» ДИАНА ТАРАСОВА.

Стенд и масштабные предметы мебели действительно вызывал большой интерес у посетителей. Хотя, казалось бы, в связи с тем, что большинство россиян имеют небольшие квартиры, повышенным спросом должна пользоваться мебель нестандартных размеров. Однако эксперты отмечают, что запросы потребителей в разных регионах России всё же отличаются. И при вхождении на новый для себя рынок мебельщикам стоит учитывать эти особенности.

«Отметим, что клиенты в ЮФО преимущественно отдают свои предпочтения классической мебели с изысканными восточными мотивами. Соответственно, мебельщики региона придерживаются данных запросов при разработке своих моделей.

Размерный ряд также важный аспект. В центральной России клиенты по большей части хотят мебель индивидуальных размеров. И сегодня в связи со снижением покупательской способности и с увеличением конкуренции мебельщикам необходимо в своих моделях предлагать конечному потребителю оптимальное соотношение цены и качества, придерживаясь вышеуказанного направления в производстве», — добавила г-жа ТАРАСОВА.

ФАБРИКА «АЙРОННОРИ» –
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ УНИКАЛЬНЫХ ОБУВНЫХ ШКАФОВ!

Дополнительная прибыль при минимальных затратах!
(Требуемая площадь всего 2-4 м²)

Помощь в изготовлении и установке Бренд-секций!
(Увеличение продаж на 80%)

Гарантия производителя!
(Запатентованная система, собственного производства, изготовленная из металла с полимерным покрытием, на что мы даём 10 лет гарантии)

Высокая маржинальность!
(Наценка до рекомендованной розничной цены 115%)

Максимальная маркетинговая и рекламная поддержка!
(Размещение Ваших Точек на нашем центральном сайте!)

100% Продажи!
110% Довольных клиентов!
(Продукция востребована на рынке, опыт наших партнеров и наш опыт с 2008 г.)

Свяжитесь с нашим менеджером, чтобы получить дополнительную информацию!

IRONNORI

8-922-684-12-33, 8-950-15-111-16, 8-922-505-78-94
www.ironnori.ru • **ufo@ironnori.ru**

ОЛЬГА ДУБРОВСКАЯ,
руководитель отдела маркетинга
ООО «ТД «Улгран»

МНОГО ВОДЫ УТЕКЛО — КАК ИЗМЕНИЛСЯ РЫНОК КУХОННЫХ МОЕК?

По последним отраслевым выставкам было заметно, что сегмент кухонных моек значительно вырос. Выставлялось очень много компаний как дилеров, так и производителей, предлагающих оригинальные новинки. С чем связан бурный рост в этой нише, какова конкуренция и как себя чувствуют наши производители? Об этом нам рассказала руководитель отдела маркетинга ООО «ТД «Улгран» Ольга Дубровская

Беседовала Мария Бобова

— На последних отраслевых выставках участвовало очень много компаний, занимающихся композитными кухонными мойками из искусственного камня. На ваш взгляд, с чем связано расширение этой ниши?

— Композитные мойки очень востребованы на российском рынке, так как сразу несколько причин слились в единый мощный тренд. Поколения российских домохозяек за долгие годы дефицита устали от единообразия эмалированных моек и нержавеек. Поэтому, когда в продаже появилось многоцветное разнообразие моек из искусственного камня, население с огромным энтузиазмом принялось их приобретать.

Вначале в России появились именитые европейские производители, предлагающие невиданные до этого композитные мойки из искусственного камня. Главным недостатком таких моек, несмотря на отличные потребительские характеристики, стала высокая цена, недоступная широким слоям населения. Поэтому неудивительно, что вскоре российские производители, среди которых наша компания занимает достойное место, предложили потребителям свой вариант композитных моек.

При этом российский рынок моек из искусственного камня ещё не достиг стадии зрелости, продолжается этап бурного роста. Поэтому неудивительно, что с последние несколько лет число компаний, производящих такую продукцию увеличивается экспоненциально.

Крупные российские производители, конечно, не остаются только в рамках отечественного рынка и активно осваивают страны Таможенного Союза и СНГ.

— Какова конкуренция на этом рынке? Производители каких стран больше работают в премиум-сегменте?

— Так как спрос на композитные мойки в России, с каждым годом растёт, то увеличивается и конкуренция.

В премиальном сегменте у нас располагаются в основном европейские производители (немцы, итальянцы, голландцы, швейцарцы), есть даже японские производители. Цена на такие мойки начинается в среднем от 12 000-15 000 рублей.

— А что отечественные производители?

— Самое интересное, что сейчас появились производители с громкими брендами, прямо обманывающие потребителей, заявляя, что бренды европейские и продукцию производят в Европе.

Но есть и честные российские заводы, открыто продвигающие отечественные премиальные бренды. Правда, их крайне немного и можно пересчитать по пальцам одной руки. Цена на их продукцию колеблется в районе 8 000-15 000 рублей.

Большинство компаний-производителей моек из искусственного камня в России работают в среднем сегменте, когда розничная цена за мойку находится в диапазоне 3 000-6 000 рублей.

Крупные игроки укрепляют позиции, появляются мелкие «гаражники». Последние в погоне за прибылью часто экономят на сырье и оборудовании.

В результате — страдает конечный потребитель, который сначала радостно покупает мойку за 1 500–2 000 рублей, а через несколько месяце не знает, как её вернуть обратно, потому что пользоваться ею становится невозможно.

— Какие страны лидируют в производстве и формируют моду в сегменте кухонных моек?

— Все дизайнерские тренды, как, впрочем, и в мебельной индустрии в целом, приходят к нам прежде всего из Италии и Германии. Они законодатели моды в мире кухонных моек из искусственного камня и изобретатели передовых технологий, которые зачастую в полном объёме российский рынок не может принять в силу объективного отставания.

Тем не менее ряд отечественных производителей моек сейчас активно работает над собственными инновациями, стараясь максимально эффективно адаптировать европейские технологии под специфические условия российского рынка.

Сегодня каждый производитель выпускает самые разнообразные модели моек и все они находят своего потребителя, который исходит при выборе из огромного количества факторов: от размера кошелька до вместительности кухни.

реклама

ЕВРОСТИЛЬ
комплектующие для производства мебели

г. Ростов-на-Дону, ул. В. Черевичкина, 64
тел./факс (863) 333-01-01, 261-32-09
e-mail: eurostil-rostov@mail.ru, www.eurostil.su

г. Москва, ул. Амурская, 2, стр. 11
тел. +7 (495) 137-79-49
e-mail: msk@eurostil.su

АДРЕСНАЯ ДОСТАВКА В РЕГИОНЫ

КРОМОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

КЛЕЕВЫЕ МАТЕРИАЛЫ
для мебельной и деревообрабатывающей промышленности

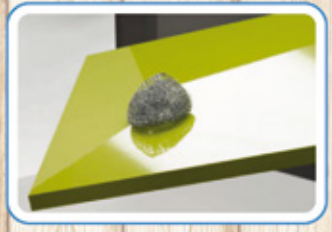
ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

www.asd-laminat.ru

ПЛАСТИК HPL

АБРАЗИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПЛЕНКА ПВХ



ВЫСОКОГЛЯНЦЕВЫЙ ИЗНОСОСТОЙКИЙ ПЛАСТИК

реклама

ЕЛЕНА ЕРШОВА,
арт-директор ООО «Кордтекс» (бренд Bonea)

ДЕТАЛИ ФОРМИРУЮТ ОБРАЗ

Мебельщики и дизайнеры согласятся, что даже незначительная деталь меняет весь образ изделия. Поэтому, казалось бы, устаревшие басонные изделия по-прежнему популярны в мебельной отрасли. Важно лишь правильно их использовать. В какие стили интерьера впишутся шнуры, тесьма и кисти? Каковы нестандартные способы их применения и как не ошибиться в выборе фурнитуры? Об этом рассказала арт-директор компании «Кордтекс» (бренд Bonea) Елена Ершова.

Беседовала Мария Бобова

— Елена, в каких дизайнерских стилях чаще используют басонные изделия?

— Басонные изделия, как и весь текстиль в интерьере, стоит рассматривать как решающий компонент дизайна.

Обильно их используют в шторах, подушках, покрывалах, на стульях и диванах. Для классического стиля характерны светлые пастельные тона, золото, бронза, серебро. Прямые линии, симметрия в изделиях — элементы классики.

Классический стиль продолжает винтаж, где спокойная цветовая гамма, пастельные и серые оттенки. Мебель для винтажного интерьера выбирают изящную, антикварную, с натуральными материалами в отделке. Для такой мебели подойдут тесьмы, в составе которых присутствует акриловая пряжа — матовая и натуральная. Акриловое волокно ещё называют искусственной шерстью. Её достоинство в лёгкости и объёме. Тесьма легко приклеивается встык дерева и текстиля на стуле. Надёжно держится, не отваливается со временем.

Ретро же, наоборот, характеризуют яркие цвета, сложные геометрические орнаменты. Поскольку мебель для интерьеров в стиле ретро делают ярких, кричащих цветов, то и басонные изделия, такие как тесьма на стулья или бахрома на диван, подбирают яркие, в тон ткани.

В стиле ретро используют пластмассу в интерьере, так что там превалирует глянцевая поверхность, и лучше подойдут басонные изделия, в состав которых входит полиэстер.

Замечу, что текстильная фурнитура как имеет декоративный характер, так и выполняет техническую функцию. С помощью тесьмы закрывают технические швы на мягкой мебели, а длинной бахромой закрывают цанги у диванов.

— У конечных потребителей сегодня популярен стиль минимализм, где не так много декоративных наполнений. Каков сегодня спрос на текстильную фурнитуру у мебельщиков?

— По причине технологичности басонных изделий спрос на них не утихает как со стороны производителей мебели, так и со стороны салонов штор и декораторов интерьеров. Для интерьеров в стиле минимализм подбирают менее броскую продукцию с простой геометрией, чтобы цвет фурнитуры по тону совпадал с цветом изделия.

— Встречали ли вы случаи нестандартного применения басонных изделий в мебельной отрасли?

— Из нестандартных применений, которые нас впечатлили, — это использование витого шнура на фасадах корпусной мебели, в оформлении кабинетов и домашних библиотек, в британском стиле или в сегменте детской корпусной мебели.

Впечатляет декорирование шнуром стен и потолков. Там, где раньше использовали штапик или лепнину, с 2016 года применяют витой шнур или бахрому-щётку.

— Назовите востребованные типы басонных изделий у российских производителей мебели?

— Популярностью пользуются тесьмы и вшивные витые шнуры, в меньшей степени бахрома-щётка. Это обусловлено тем, что бахрому используют для мебели в классическом стиле, тогда как тесьмы и шнуры подходят для мебели большинства стилей. Производители стульев выбирают узкие декоративные тесьмы.

— Из чего делают премиальные элементы декора для текстиля, а из чего для эконом-сегмента?

— Басонные изделия различаются по сырьевому составу. Дешёвые шнуры делают из полипропилена. Минусы в том, что полипропилен плавится при глажке. И если такой шнур вшили в покрывало, то утюг изделие испортит.

Таблица 1. Рекомендации по выбору басонных изделий

Изделие	Способ проверки качества
Витой шнур	— Если шнур вшивается в чехол дивана или подушку, посмотрите на срез и убедитесь, что сердцевина шнура окрашена в цвет обмотки шнура. Цветная сердцевина маскирует места прокола шнура иглой. — Хорошее качество шнура определяется эластичностью обмотки. Если сдвинуть обмотку шнура, нити обмотки возвращаются в исходное положение после того, как воздействие прекращено. — Отрежьте без фиксации кончик шнура, убедитесь, что концы шнура не расплетаются. В противном случае при изготовлении подушек будет тяжело соединить два конца шнура.
Бахрома-щётка	— Возьмите бахрому в руку, удерживайте в месте строчки (фото 2). Свободный конец бахромы образует полукруг из нитей. Нити не свисают в одну сторону. — Потяните за ниточку. Нити не выходят из бахромы без усилия. — Возьмите бахрому в руку, удерживайте в месте строчки. После того как нити образовали полукруг, примните нити другой рукой. Нити повторно образуют полукруг после того, как убрали руку и провели по бахроме ладонью.
Тесьма	— Если тесьму приклеивают термоклеем, то убедитесь, что основа тесьмы не слишком редкая, без просветов. В противном случае термоклей будет проходить сквозь тесьму и выступать наружу. — Согните тесьму под углом 90 градусов. Убедитесь в том, что тесьма мягкая и легко повторит профиль спинки дивана или стула.
Кисти	Возьмите кисть в руку, убедитесь в том, что кисть висит ровно, вертикаль не нарушена. Нижний срез нитей ровный. На теле кисти не торчат короткие нитки.

Дорогие шнуры выполняют из ацетата, его ещё называют искусственным шёлком. Эти изделия мягкие на ощупь, с шелковистым блеском.

Промежуточный вариант — полиэстер. Это синтетическое волокно прочное, износостойкое, не линяет и не выгорает на солнце. Изделия из полиэстера блестят ярче по сравнению с ацетатом, но в то же время цена ниже.

— Насколько басонные изделия удорожают мебель? Их используют в экономсегменте?

— Мебель удорожают не столько сами декоративные элементы, сколько работа. Чтобы вшить шнур в подушку, требуется опыт и квалификация персонала.

Басонные изделия плюс работа добавляют 6–10% к затратам на производство изделий, хотя витой шнур у производителей басонных изделий — позиция сопутствующая. Стоимость его минимальная по сравнению с бахромой или тесьмой, где цена различается в разы. Поэтому витой шнур используют в изделиях всех ценовых сегментов.

— Производители каких стран присутствуют на рынке басонных изделий?

— На российском рынке присутствуют как импортные, так и российские басонные изделия. Испанские, итальянские, французские, как правило, относят к дорогому сегменту. Их используют по большей части салоны штор или производители мебели премиум-класса. Фурнитура из Китая и Турции существует на российском рынке в двух качествах. Первое не уступает европейской фурнитуре. Второе относится к среднему и дешёвому ценовому диапазону.

Потребительские приоритеты обусловлены геолокацией. Пограничные с Европой районы используют больше изделий турецких производителей, близлежащие к Азии — китайских производителей. При таком распределении получается экономить на логистике.

Производители мягкой мебели в центральной России выбирают местных производителей басонных изделий по нескольким причинам. Во-первых, производство рядом и можно быстро получать заказ, тем самым минимизировать замороженные средства. Во-вторых, объём заказа меньше, нежели у импортных производителей. И, в-третьих, цена товара привлекательная, поскольку отсутствуют затраты на логистику транспортную, таможенную и складскую.

— Вы изготавливаете басонные изделия на заказ в соответствии с техническим заданием заказчика. Какие сложности возникают в процессе?

— Чаще всего мы самостоятельно разрабатываем нестандартные решения, потому что клиенты в основном предпочитают выбирать то, что уже представлено на рынке. Запросы с техническими заданиями поступают редко.

При создании новых и нестандартных дизайнов мы сверяемся с библиотекой басонных изделий, подбираем цветовые сочетания, формы, орнаменты и виды сырья. Каждый из этих компонентов влияет на конечный вид изделия.

Например, если взять две одинаковые тесьмы и разложить на них нити бежевого и коричневого цветов, оттеняющие основу, то будет казаться, что основа тесьмы сероватая в первом случае и желтоватая во втором.

Математическое правило «от перестановки мест в слагаемом сумма не меняется» в текстиле не действует. На фото 1 в секторах 1, 2, 3, 4 представлены две тесьмы. Цвет шнуров, из которых выполнены тесьмы, одинаков, а порядок расположения шнуров в двух тесьмах разный. В результате в секторах 3 и 4 тесьма выглядит тёмно-серой, а в секторах 1 и 2 — светло-серой с золотом. Интенсивность серого цвета в двух изделиях выглядит по-разному.

— Как определить некачественные басонные изделия? Дайте совет, как проверить качество на месте покупки.

— Поскольку басонные изделия — декоративные, то начать оценку стоить с визуального и тактильного контроля.

С технической точки зрения учитывайте факторы, указанные в таблице.

ДЕНИС КРАСИКОВ,
основатель и генеральный
директор ООО «Софас-Декор»

ЛАЙФХАКИ — ЗАПУСК ПРОИЗВОДСТВА МЕБЕЛИ ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ

В интернете можно найти массу инструкций по организации небольших мебельных цехов и масштабных мебельных производств. Много пишут про бизнес-планирование, анализ рынков и маркетинговую стратегию. Эти факторы важны, но, сосредотачиваясь на них, авторы пропускают прозаичные, на первый взгляд, моменты. Такие как особенности подбора персонала, изучение условий помещений под производство, проверка рентабельности открытия точки офлайн-продаж. О том, на что нужно обратить внимание при организации мебельного производства по индивидуальным проектам, нам рассказал основатель и генеральный директор ООО «Софас-Декор» Денис Красиков.

Беседовала Мария Бобова

— На ваш взгляд, с чего следует начать запуск собственного производства?

— Конечно, с проработки идеи, концепции будущего производства. Важно хорошо изучить выбранную вами отрасль и проанализировать рынок, чтобы найти свою нишу и те уникальные особенности вашего продукта, которые позволят вам отстраниться от конкурентов.

— На начальном этапе создания мебельной компании какая форма регистрации будет оптимальной?

— Для начала — статус индивидуального предпринимателя. Он позволяет сделать стартовые расходы на развитие бизнеса значительно меньше. Для открытия производства мебели не нужны лицензии и оформление сложных разрешительных документов. Однако статус ИП ограничивает перечень потребителей вашей продукции, поэтому в дальнейшем, по мере развития компании и стабилизации её работы, правовую форму можно изменить на общество с ограниченной ответственностью (ООО). Это даст вам возможность заключать договоры с большим количеством заказчиков, и возможности компании существенно расширятся.

— При подборе производственного помещения какие факторы надо учитывать?

— Всё зависит от типа производства и той продукции, которой вы планируете заниматься. Вы должны понимать, какую площадь у вас будет занимать оборудование, сколько места потребуется каждому мастеру для нормальной работы.

Офис, пусть даже и совсем небольшой, должен занимать отдельное от производства помещение, но лучше, если он будет находиться в одном с производством здании — так легче контролировать процесс. Затем вы должны учитывать, что вам понадобится удобный подъезд к цеху (или цехам) для погрузки и разгрузки, место для хранения готовой продукции и место для хранения пиломатериалов, материалов наполнения, обивки и комплектующих. Далеко не все производители мебели, особенно если речь идёт о небольших компаниях, изготавливающих мебель на заказ, практикуют такое хранение, хотя именно это позволяет быстрее работать и чётко выдерживать сроки изготовления, заявленные заказчику.

Рассматривая пути для подъезда машин к вашему будущему производству, не забудьте уточнить условия парковки и количество парковочных мест, которые арендодатель готов вам выделить. Особенно если вы планируете, что заказчики будут приезжать к вам прямо на производство. В этом случае удобная парковка станет просто жизненно необходимой. Решите для себя, насколько вы вообще готовы потратиться, чтобы сделать ваше производство легкодоступным и для ваших заказчиков, и для вашего персонала.

— Обычно аренда производственных помещений за городом стоит значительно дешевле. Организация производства за чертой города действительно выгодней?

— Это не секрет, и именно поэтому многие мебельные компании, особенно занимающиеся типовой мебелью, выносят свои производства, что называется, «в чисто поле». Но я при выборе места руководствовался принципом максимальной открытости нашей «производственной кухни» и хотел, чтобы

каждый наш заказчик мог не просто принять готовое изделие прямо в цехе, но и имел возможность поприсутствовать на любом этапе изготовления. Поэтому аренда помещения за чертой города изначально не рассматривалась.

— На какие нюансы нужно обратить внимание при выборе производственных площадей?

— Например, надо уточнить, каким образом отапливают помещения в холодный сезон. Потому что арендная ставка может быть невысока, но плата за отопление окажется такая неподъёмная, что вы неоднократно пожалеете о своём выборе.

Затем имеет смысл до заключения договора аренды выяснить, подведены ли все коммуникации (вода, электричество). И, крайне важный момент для производства — не будет ли препятствий в получении дополнительных электрических мощностей, которые могут вам понадобиться в дальнейшем.

— А какие ещё подводные камни могут ожидать будущего мебельщика при выборе помещения?

— Планируя хранение запаса мебельных материалов и готовой продукции, обратите внимание на уровень влажности в помещениях, которые вы присматриваете для аренды. Сделайте необходимые замеры. Потому что не только повышенная влажность, но и чрезмерно сухой воздух будет вреден как для ваших сотрудников, так и для изделий. Согласно санитарным нормам (СанПиН 2.2.4.548-96) оптимальная величина относительной влажности в производственных помещениях и непосредственно на рабочих местах должна составлять 40–60%. Для выполнения соответствующих замеров существуют различные устройства: конденсационные гигрометры, психрометры и т. п.

Кроме этого, если вы не хотите, чтобы вашу продукцию подпортили мелкие грызуны или насекомые, стоит уточнить, насколько регулярно владелец арендуемых площадей проводит дератизацию. И проводит ли её вообще, или эта обязанность ляжет на ваши плечи. Вообще, самый общий совет: прежде чем заехать на новую площадку, пообщайтесь с будущими соседями-арендаторами (если таковые имеются). Так вы будете иметь представление о том, рядом с кем вам предстоит работать, и сможете выяснить, насколько добросовестен арендодатель.

— Поговорим подробнее о найме сотрудников. Есть ли какие-либо особенности в подборе персонала для производства мебели по индивидуальным проектам?

— Да, есть. Если говорить о мастерах, то для нашей сферы деятельности крайне важно, чтобы мастера столярного, обойного и швейного цехов имели опыт работы именно на индивидуальных заказах. Потому что различия между производством серийной и индивидуальной мебели очень значительные, и не факт, что специалиста, просидевшего много лет на типовой мебели, можно будет переучить. Кроме того, для работы с индивидуальными проектами в штате компании должны быть профессиональные конструктора-технологи и дизайнер мебели. Как показывает практика, найти хорошего конструктора-технолога мебельного производства тоже не так просто.

— А как именно различаются навыки мастеров серийного мебельного производства и мастеров, работающих с индивидуальными проектами?

— Основное и главное отличие — наши мастера должны быть универсалами. Уметь думать в процессе работы о том, как в итоге будет выглядеть конкретная модель мебели. Тогда как при производстве типовой мебели каждый специалист отвечает только за изготовление одного определённого элемента изделия и не видит всей картины целиком.

Объясню на конкретных примерах. На серийном производстве мастер-обивщик получает в работу не только готовый каркас будущего изделия, но и заранее раскроенную по готовому лекалу мягкую часть из ППУ. Ему остаётся только приклеить её к каркасу. Подготовкой «мягкого» наполнения на производстве типовой мебели занимается отдельный мастер, называемый «паролонщик». В нашем же случае, когда каждое изделие проектируется и изготавливается индивидуально, обивщик сам кроит мягкую часть, да ещё и корректирует её по ходу работы, добиваясь оптимальной формы. По такому же принципу работает и швейный цех: каждая швея, кроме непосредственно шитья, может сделать раскрой и лекала.

Важная деталь: мастера из всех наших цехов и технологи-конструкторы находятся в постоянном контакте во время работы над изделиями. Вместе они уточняют, как лучше сделать тот или иной «узел», вносят правки в модель и т. п. То есть, это творческая командная работа. На серийном производстве вы едва ли такое встретите.

Кроме того, на больших производствах, где изготовление типовой мебели поставлено на поток, допустимый коэффициент брака выше, чем у нас. Мы вообще не имеем права на ошибку, и, если что-то пошло не так, нам приходится полностью переделывать изделие. Соответственно, требования к аккуратности и внимательности каждого мастера при производстве мебели по индивидуальным проектам существенно возрастают.

— Вопрос по реализации готовой продукции. На ваш взгляд, когда мебельному производству рентабельно заводить точку офлайн-продаж, а когда можно обойтись интернет-магазином?

— В первую очередь точка офлайн-продаж интересна и выгодна тем мебельным компаниям, которые производят линейки серийной мебели и держат склад готовых изделий. И, разумеется, чем больше объёмы выпускаемой продукции, тем ниже себестоимость типовых моделей и тем рентабельнее будет офлайн-магазин.

Что же касается таких производств, как наше, которые работают по индивидуальным заказам, то тут важнее иметь площадку (собственный шоурум, открытое производство или хотя бы корнер в мультибрендовом мебельном офлайн-магазине), где потенциальный заказчик может ознакомиться с качеством мебели на примере образцов и выбрать все материалы. То есть нужно место для демонстрации возможностей компании, а не точка офлайн-продажи.

О выборе организационно-правовой формы предприятия и системе налогообложения вы можете прочесть в нашем журнале № 3 (16) за май-июнь 2018.

ВЛАДИМИР БОЖОК,
директор по региональному развитию
ООО «Арикон ЛК системы»

ЛАКОКРАСОЧНАЯ ОТРАСЛЬ С ЮЖНЫМ КОЛОРИТОМ

Посетив 22-ю международную выставку UMIDS, мы заметили ряд особенностей, которые отличают мебельный рынок ЮФО от рынков, например, центральной России и Сибири. Об этих отличиях говорят не только мебельщики, но и производители и продавцы комплектующих, в том числе и ЛКМ. Какие цветовые решения и лакокрасочные продукты популярны на юге, на чём экономят местные мебельщики и как работает краснодарская лаборатория цвета нам рассказал директор по региональному развитию ООО «Арикон ЛК системы» Владимир Божок.

Беседовала Мария Бобова

— Входя на новый рынок, стоит знать его особенности. Расскажите, какие виды ЛКМ-продуктов пользуются спросом у мебельщиков Краснодара и ЮФО?

— По-прежнему большим спросом пользуются продукты полиуретанового цикла. Лет 5 назад на одной из выставок один наш клиент уверял, что полиуретаны вскоре исчезнут с рынка, им на смену придут другие, например, водные материалы, но, как видите, этого не случилось. И, на наш взгляд, не случится ещё долго. Полиуретановые материалы по-прежнему привлекают мебельщиков простотой, универсальностью, качеством покрытия и огромным ассортиментом.

Также пользуются спросом акрилы. Их активно используют производители столов и напольных покрытий, потому как обработанная акрилами поверхность получается и эстетически привлекательной, и стойкой к истиранию.

Материалы ультрафиолетового отверждения здесь пользуются низким спросом. Я думаю, это связано с высокой стоимостью, оборудования, которое необходимо для отверждения покрытия.

— Может, спрос на какие-то продукты вырастет через некоторое время? Каковы ваши прогнозы?

— В данный момент мы активно продвигаем водные продукты. На российском рынке, в принципе, потихоньку возрастает интерес к этому типу ЛКМ. Возникает понимание того, что в Европе не просто так все массово переходят на них. Сегодня они сопоставимы по качеству с органикой. Цена у них, конечно, выше, но не в разы, как раньше, а на небольшой процент.

Одно только то, что использование «водников» позволит спокойно спать по ночам, не боясь, что пока спишь, твоё производство сгорит, говорит в их пользу. Эту особенность особенно оценят те, кто хоть раз «горел».

Проблема пожаров у мебельщиков достаточно серьёзная.

Плюс вопрос экологичности. Ни полиуретаны, ни полиэфиры, ни акрилы так просто не утилизируешь. Водные продукты утилизировать куда проще, и они несут гораздо меньший вред окружающей среде.

В Краснодаре пока процент заказов на «водники» не очень большой, но мы думаем, что именно в этом регионе он будет увеличиваться. Объясню почему. У «водников» есть одна особенность — они неморозостойкие.

— А какие цветовые решения наиболее популярны в регионе? Отмечают, на выбор здесь влияет в том числе и географическое положение...

— Безусловно, географическое положение региона сказывается на основных продуктах, которые реализует компания.

Например, в Краснодаре и вообще в ЮФО больше внимания обращают на глянцевые поверхности и эффекты: металлик, перламутр, хамелеон. Популярна также золотая патина, эмали цвета слоновой кости. Широко используются в мебели такие сочетания, как чёрный фасад с золотой или серебряной патиной, белый глянцевый с ними же.

Если, условно, в Новосибирск привезут огромную кровать с короной, вензелями, с обилием золотой патины и блестящим покрытием, то местные решат, что это мебель для какого-нибудь дворца или музея, в квартиру такое никто и не подумает ставить. На юге это нормально.

Но это не повсеместно, конечно. Есть производства в области, чьи цветовые решения и оформление больше напоминают итальянские образцы. То есть это, как правило, эмали спокойных тонов либо прозрачная отделка поверх натуральных древесных текстур. Да, там есть декоративные элементы в плане резьбы по дереву, но при этом сами покрытия более природные.

К тому же не стоит зацикливаться на одном стиле покраски, потому что вряд ли какое крупное производство ограничивается в своих продажах только одним регионом. Крупная фабрика в Краснодарском крае, наверняка, имеет магазины в Москве, Санкт-Петербурге, где-то в Поволжье. И понятно, что следует учитывать потребности всех регионов, с которыми приходится работать.

— У вас работает лаборатория цвета в краснодарском офисе. Пользуется спросом в регионе?

— Спрос, безусловно, есть и, по нашим прогнозам, будет стабильно расти.

Мы всегда обеспечены базовыми пастами, пигментами, специальными программами, там работает штат грамотных технологов и лаборатория может произвести любые цвета на месте и в кратчайший срок. А имея портативную окрасочную камеру, можем быстро окрасить образцы.

Если речь идёт о каком-то стандартном цвете, у нас уже есть готовые формулы по всему спектру систем RAL и NCS.

Мы стараемся максимально автоматизировать весь процесс, поэтому даже перемешивание колерованных материалов осуществляется в гироскопе — специальной машине для этой задачи. Она исключает человеческий фактор (неравномерное или недостаточное перемешивание) и помогает отдать клиенту материал идеальной консистенции.

— Если отличаются вкусы, то, возможно, есть некоторые отличия у мебельщиков разных регионов. Есть ли какие-то особенности работы с мебельщиками ЮФО?

— Я 11-й год работаю в лакокрасочной отрасли и могу отметить, что разница по регионам действительно есть. И разные не только наши клиенты — производители мебели, но и конечный потребитель. И именно спрос покупателя на мебель конкретного стиля, его цветовые предпочтения и т. д., диктуют производителям необходимость подстраиваться, искать материалы, дополнять и расширять ассортимент. А мы, в свою очередь, готовы нашим клиентам в этом помочь и материалами, и подбором, и испытаниями, и обучением.

На южном рынке сейчас появляется много дилеров, субдилеров, субсубдилеров и тех, кто занимается ЛКМ эконом-класса. Сюда входят прибалты, турки, даже Китай пытается зайти.

Некоторые производители забывают, что у удешевления материалов за счёт их качества есть предел. Если его перешагнуть, то изделие будет не просто некачественным, но и небезопасным. И нам иногда приходится объяснять это нашему клиенту-мебельщику.

— На ЛКМ тоже экономят?

— Да, и это нелогично. С большими оговорками, но можно сэкономить на плите. Её обработка сначала инструментом, потом плёнками, шпоном или ЛКМ скроет неровности, рыхлость и т. д. Калибровка исправит разнотолщинность. Простые виды фурнитуры можно выбрать чуть дешевле. Но, например, как в случае с кухней, когда покупатель делает свой выбор, оценивая фасад, зачем экономить на финишной отделке?

Бывает, что сталкиваемся с вопросами, на подобие: «А можно ли неровность плиты закрыть грунтом?» Мы объясняем, что неровность плиты составляет около 1,5-2 миллиметров, а грунта/лака вы нанесёте, может, 0,5 миллиметра, а клиент удивляется и говорит: «Похоже он у вас не слишком укрывистый». Тогда приходится проводить «ликбез», показывать материалы в деле, на испытаниях у клиента.

Испытания на производстве — отдельная тема для разговора. Удивительно, но до сих пор некоторые мебельщики удивляются приезду и испытаниям на производстве. Периодически нас спрашивают «А что, действительно технолог приедет?», «А маляра научите?», «А это бесплатно?». Всем нашим нынешним и будущим клиентам отвечаем: научим, расскажем, испытаем, и всё это бесплатно.

Цена — особый вопрос на юге. Поторговаться наши клиенты любят и умеют. И здесь у нас большое преимущество: мы прямой поставщик. Работая с нами, клиент получает широчайший ассортимент, стабильность поставок, огромный складской запас, техподдержку и, главное, цену из первых рук. ®

АРИКОН ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЛК СИСТЕМЫ

Центральный офис:

Московская область, город Старая Купавна, улица Горького, территория ОАО «Мосхим»
Тел.: +7 (495) 223-9777, +7 (800) 707-4512
lkm@ariconoil.ru, www.lakpro.ru, www.sirca.ru

Sirca

Поволжский офис:

г. Ульяновск,
40-й Инженерный проезд, дом 9
Тел.: +7 (8422) 790-778

Durante&Vivan JOIN US IN EXCELLENCE

Южный офис:

г. Краснодар, пос. Березовый,
ул. Карла Гусника, дом 17/4
Тел.: +7 (861) 238-4773

«Мебель-2018»: особенности российского мебельного рынка (часть 2)

Текст: Мария Бобова

В предыдущем номере нашего журнала мы поговорили с участниками выставки о консервативности российского рынка. Но мнения по этому вопросу у экспонентов были неоднозначные. По-разному они отвечали и на вопрос о том, как меняется сегодня мебельный рынок. Однако из этих различающихся данных можно примерно сложить полную картину того, что сейчас происходит в отрасли.

В каком сегменте сейчас больше работают, как развиваются технологии и каким трендам наш рынок старается следовать? Обо всём этом мы поговорили с производителями и продавцами мебели, оборудования, инструмента, лакокрасочных материалов и текстиля и, конечно, познакомились с новинками в этих направлениях.

В ЧЁМ СТАРАЕМСЯ НЕ ОТСТАВАТЬ?

Большинство экспонентов, особенно те, кто работает с иностранными коллегами, отметили, что новинки на российский рынок приходят с опозданием в 1–2 года. Но наши производители всё же стараются отслеживать мировые тенденции в своей отрасли и подстраивать под них продукцию.

Один из трендов захватывает российский рынок пусть медленно, но верно, — это экологичность.

Конечно, в Европе отношения куда строже и ответственнее, чем у нас, но всё больше российских компаний стараются следовать этому, пожалуй, не только европейскому, но и мировому тренду.

Особенно это касается производителей детской мебели, коих на выставке было достаточно много. Были как продавцы, так и производители. И в данном случае мебель выделялась не только декором и оригинальной конструкцией, но и именно безопасными и экологически чистыми материалами.

«Участвуем в выставке через год. Если считать с момента основания мероприятия, то получится около 10 лет. В этом году представляем абсолютно новую линейку из натурального дерева — комплект «Робин Вуд». В качестве дополнительных материалов при создании мебели использовали крашеные МДФ-панели и ЛДСП с самым низким классом эмиссии. Комплект соответствует тенденции экологичности, которая очень актуальна не только у производителей, но и у посетителей.

Комплект «НьюТон» более экономичен по стоимости, но также следует тренду экологичности. У этого набора есть несколько фишек. Первая — модули удобно компоновать между собой, со временем можно поменять компоновку и получить новый интерьер. Конечный потребитель может почувствовать себя немного дизайнером интерьеров. Вторая — новые оригинальные цвета, которые ещё не приелись нашему потребителю, — «аква» и «глубокий зелёный». Изюминка, которая очень понравилась посетителям стенда, — ручки с фрезеровкой, собственного производства и оригинальной покраски», — отметила руководитель отдела маркетинга фабрики детской мебели «38 попугаев» ЮЛИЯ ОСМАЧКО.

Более того, всё больше компаний стараются получить сертификаты экологического соответствия. Это позволяет не только повысить престиж на внутреннем рынке, но и успешно конкурировать на мировом.

Сергей БЕЛОКУРОВ, директор по развитию ООО «Бигпринтер цифровые инновации»

«Участие в выставке — это большая работа. Если кто-то думает, что выставочный комплекс всё за него сделает и останется только клиентов принимать, то это в корне не так.

Приезжает огромное количество людей со всей России, с СНГ и даже из-за рубежа. Ты должен сам провести предварительную подготовку перед выставкой: пригласить людей, хорошо поработать с ними в дни мероприятия, уделить максимум времени и не забыть о поддержании с ними контакта после мероприятия.

И выставиться один раз недостаточно для получения обратной связи. Мы, грубо говоря, примерно на пятый год только стали получать постоянных людей, которые узнают нас, идут к нам и с интересом знакомятся с новинками. Некоторые из них выставляются здесь же и приходят в гости».

«В выставке «Мебель» мы участвуем со дня основания мероприятия, с 1994 года. Выставка даёт нам возможность приобрести новых партнёров, в том числе из-за рубежа. Тем более что наша продукция себя зарекомендовала давно, и мы экспортируем наши изделия. Сейчас у нас около 52% продукции идёт на экспорт, и мы планируем поднять эту цифру до 60%. Поставляем в страны СНГ, в некоторые штаты США и Канаду.

В октябре 2018 года заводу исполнился 91 год, и, несмотря на это, мы постоянно стараемся привозить и демонстрировать что-то новое. В этом году это новые конструкции кроватей и оригинальные кресла-качалки.

Мы строго относимся к качеству и экологичности, имеем сертификат FSC, получили премию конкурса «Гуд Вуд». Не собираемся останавливаться на достигнутом и планируем ещё повышать качество и экологичность, например, переходить на водные ЛКМ», — поделился генеральный директор АОр МД НП «Красная звезда» РАШИТ АБАШЕВ.

Что касается экологических лакокрасочных материалов, то с их производством в России гораздо сложнее. Схожая ситуация в сегменте экологических промышленных клеёв. Всё же лидером в производстве таких продуктов всегда была Европа. Но в нашей стране активно работают дистрибьюторы и дилеры импортных лакокрасочных компаний, которые не только просто продают материал на мебельные предприятия, но и следят за потребностями рынка и мебельщиков, чтобы передать запросы производителям.

«Как «Арикон ЛК Системы» мы участвуем в выставке «Мебель» в 5 раз. В этом году у нас достаточно много новинок не только в сегменте ЛКМ, но и среди клеев бренда «Durante & Vivan». У нас появились довольно много новых клеев-расплавов, новые клеи группы ПВА, и мы, наконец, собрали это в один большой каталог и издали его на русском языке. Прошлый каталог выдержал 5 лет, и возникла настоятельная необходимость донести до наших покупателей как совершенно новые разработки, так и относительно свежие, но уже хорошо себя зарекомендовавшие клеи.

На выставке мы специально представили наши новые клеи расплавы в прозрачных ёмкостях, чтобы показать потребителям, что линейка данных материалов уже очень обширная и занимает целую стену стенда.

Что касается бренда «Sirca», то в силу величины данного направления и совершенно необъятной линейки продуктов, каталог мы переиздаём значительно чаще — 2 раза в год, и всё равно с трудом успеваем представить все новинки потребителям. Вот в этот раз каталог ЛКМ у нас почти полностью переработан. Скорость внедрения новых продуктов на лакокрасочном рынке такова, что иногда даже хочется, чтобы это всё происходило немного потише. В новом каталоге, мы отразили последние веяния в области разработки ЛКМ — сократив раздел посвящённый традиционным (хотя всё ещё самым продаваемым) полиуретанам, и расширили раздел, посвящённый водникам и УФ-материалам — поскольку сейчас, это флагманское направление не только для «Sirca», но и для многих мировых компаний.

Но новинки новинками, а бизнес строится не только на новшествах, и мы не забыли презентовать линейку экономичных продуктов, сочетающих в себе хорошие потребительские качества и невысокую цену (подробнее о продукте читайте в номере за январь-февраль 2019 года).

Кроме всего прочего, в каталоге расширен перечень водных продуктов для DIY. Появилась новая линейка ЛКМ «De Aqua», которые можно использовать быту как для интерьера, так и для экстерьера. От-

Сергей ФРОЛОВ,
генеральный директор
ООО «Арикон ЛК системы»

«Часто приходят на наш стенд уже конечные потребители, спрашивают, какие производители красят нашим лаком, насколько он экологичен и т. д. Мы в ответ международные сертификаты показываем и подсказываем, в каком павильоне можно найти мебель наших партнёров.

Мы вообще думаем, что можно размещать на нашем стенде каталоги или брошюры наших партнёров — получится такая бизнес-помощь.

А что касается активности выставки, то Москва радует в этом отношении. Потому что в целом выставочный бизнес в России сворачивается, выставки деградируют — это можно легко увидеть. Приходишь в большой зал, а там только пять стендов и проходы между ними в 5 метров шириной. Сразу понимаешь, что организаторы думали только о том, как «размазать» маленькое количество участников по большой площади. В Москве очень приятно видеть, что проходы узенькие, а стендов много и они огромные».

личие от большинства продуктов в том, что их можно наносить обычной кисточкой, даже не будучи профессионалом. В случае с этой линейкой экологичность возведена на уровень культа», — комментирует генеральный директор ООО «Арикон ЛК системы» СЕРГЕЙ ФРОЛОВ.

ТЕХНОЛОГИЙ МНОГО, НО ДОСТУПНЫ НЕ ВСЕМ

Оборудования на выставке «Мебель» было значительно меньше, чем образцов непосредственно мебели, фурнитуры и комплектующих. Значительная часть производителей и продавцов оборудования продемонстрировали свои новинки на выставке «Лесдревмаш». Но все экспоненты, представляющие станки, в один голос отмечают две тенденции. Отрицательную — не все отечественные производители реально могут позволить себе такое оборудование, и положительную — технологии развиваются и на нашем рынке.

«Не пропустили ни одной выставки с 2009 года. Заметили, что зал оборудования на «Мебели» всегда был небольшим, а в этом году он ещё немного ужался, не знаю почему. И не можем объяснить, почему некоторые отказываются от участия. Года 3 назад было значительно больше экспонентов, представляющих оборудование.

Отмечаем, что на выставке интерес у людей довольно разный. Кто-то приходит изучать оборудование с точки зрения расширения, а кто-то с точки зрения выживания. Появляется много новых моделей, и на них есть спрос, но, к сожалению, ещё многие наши мебельщики рассматривают только более старые модели, а новые пока не могут себе позволить.

В этом году мы привезли обновлённые версии фрезерных станков, теперь они в стальном корпусе, очень жёсткой конструкции, которая выдерживает обработку даже массива дерева. Также мы привезли раскроечные комплексы, которыми можно раскраивать хоть мебельный картон, хоть войлок, хоть текстиль — практически любой материал, который применяют в мебельной отрасли.

Модель УФ-принтера привезли ту же, что и в прошлом, но за прошедшее время мы её модернизировали, сделали принтер более удобным в эксплуатации. Например, переключение зон работы вакуумного стола теперь удобнее управляется с помощью кнопок.

Плюс теперь наши принтеры могут печатать на стекле, пластике и других фасадах», — делится директор по развитию ООО «Бигпринтер цифровые инновации» СЕРГЕЙ БЕЛОКУРОВ.

«В прошлом году мы стали заниматься ещё производством чернил, уделяем внимание их экологичности. На этой выставке мы демонстрируем успехи нашей лаборатории и производственной линии чернил. А также возможности использования нашего продукта.

Например, сейчас мы выходим на рынок детской мебели. Наши чернила сертифицированы и экологичны, имеют необходимые сертификаты, поэтому ими можно печатать и на мебели, предназначенной для школ и детских садов.

Из положительных тенденций в отрасли отмечу то, что сегодня идёт улучшение технологий. Например, один из наших новых продуктов — неоновые чернила (в этом году на рынок выводим) — выполнены на основе наших стандартных чернил. Сегодня технологии позволяют добиваться таких результатов и создавать такие оригинальные продукты, которые дают новые возможности для отрасли. Интерес к такой инновационной продукции, несомненно, есть», — говорит руководитель отдела продаж ООО «Айкюдеми» ДЕНИС ВОРОБЬЁВ.

А есть то, в чём, как отмечают специалисты отстаёт именно мебельная отрасль — освоение технологий окраски. Если в автомобилестроении всё уже давно красят с помощью покрасочных роботов и топовых технологий, то вот в общей промышленности, включая мебельную, ещё не так всё инновационно.

«На выставке участвуем с нашими партнёрами, компаниями «Райнер» и «ЛИГА», представляем на их стенде наше покрасочное оборудование. На российском рынке, особенно мебельном, не так много технологий окраски. Традиционно, это пневматический метод, которому уже около 100 лет, и безвоздушный, который стал довольно популярным в России и в мире.

На стенде партнёров мы демонстрируем оборудование для технологии окраски Airmix, которую придумали и запатентовали в компании Sames Kremlin в 1975 году. Этот метод распыления сочетает в себе преимущества как обычной технологии, так и технологии Airless (безвоздушной) и является сегодня отраслевым стандартом для распыления материалов при среднем давлении.

Сейчас это одна из самых ресурсосберегающих технологий. Поэтому оборудование для осуществления этого метода очень популярно даже в мебельной промышленности.

Получается очень высокое качество финишного покрытия и большая экономия материалов по сравнению с традиционными распылителями, пневматической и безвоздушной технологией», — заметил региональный менеджер ООО «Самес Кремлин» ЮРИЙ ПЕДАН.

Даже инструмент сегодня старается быть более технологичным: имеет массу автоматических режимов, интегрируется с интернетом, позволяет проводить диагностику и т. д.

«Мы показываем здесь наработки, которые у нас были за прошлые годы, интернациональный опыт и то, что мы проработали здесь для российского рынка. И технологии, которые возможны при подготовке поверхности под окраску и, соответственно, полировку. И, конечно, сам инструмент.

Из нового мы представляем два продукта — это премиальные материалы на бумажной и плёночной основе Iridium и Novastar.

Первый абразив — смесь керамических зёрен и оксида алюминия на эластичной бумажной основе с прецизионной насыпкой предотвращает забивку и уменьшает образование комков. Абразив фактически отталкивает пыль и долго служит.

А второй абразив — та же смесь, только на плёночной основе. Полностью водостойкий. Особенно хорош при обработке твёрдых поверхностей.

Это новинки, которые сейчас пользуются ажиотажем, я надеюсь, что до конца года наша новая производственная линия заработает в полную мощность.

Вызывают интерес и наши сетчатые абразивы, они даже в какой-то степени дали имя нашей компании. «Мирка» стала первой в этом деле и остаётся первой. Сегодня у нас уже три варианта таких абразивов, и один из них, на керамиче-

Мир офисной мебели
ФЕЛИКС®
С Вами с 1991 г.
КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ
Новинка 2019 года

Мебель для руководителей
«ПАРЛАМЕНТ»
Гарантия на мебель - до 10 лет.
Компания «ФЕЛИКС» — крупнейший производитель и поставщик офисной и гостиничной мебели в России.
В составе холдинга:
- Три фабрики по выпуску офисной, гостиничной мебели и мебели для дома;
- Деревообрабатывающий комбинат «Жарковский»;
- Современный складской комплекс общей площадью более 30 000 м².
- Фирменные салоны в Москве и в Санкт-Петербурге, более 60 салонов в регионах.

Приглашаем к сотрудничеству:
- Дилеров и франчайзи в России и странах ближнего и дальнего зарубежья;
- Торговые сети – производим размещение заказов в контрактное производство по Вашим чертежам;
- Дизайнеров и архитекторов – к Вашим услугам обширный ассортимент, гибкая система ценообразования, производство мебели под индивидуальные проекты.

В числе наших клиентов:
Управление делами Президента РФ (Комплекс «Кремль»)
Дом Правительства РФ
Правительство и мэрия Москвы
ОАО «Газпром»
Сбербанк РФ
Центральный банк РФ

К Вашим услугам бесплатно:
- выезд менеджера и дизайнера к клиенту;
- разработка дизайн-проекта;
- профессиональные консультации от специалистов рынка офисной мебели.
- интернет-магазин (в городах, где открыты фирменные салоны Компании);
- дополнительные скидки в зависимости от суммы покупки;
- специальные предложения для архитекторов и дизайнеров;
- специальные цены для дилеров (дополнительная информация по тел.: +7 (495) 933-77-77;
- послепродажное обслуживание, замена вышедших из строя деталей мебели, склад запчастей;

Сеть салонов в Москве, Санкт-Петербурге, городах России и ближнем зарубежье:
т/ф: +7 (495) 933-77-77; www.felix.ru, e-mail: felix@felix.ru

реклама

Иван КРАСЮКОВ, директор московского филиала ООО «Эс-Эн-Джи Глобал Трейдинг»

«Пусть мы участвуем не так долго, как многие из экспонентов выставки, но мы видим, что отдача есть. Больше не в денежном эквиваленте, а в плане узнаваемости компании, которое работает на перспективу.

После прошлогодней выставки мы почувствовали прирост продаж розничных. Так как мы оптовая компания, а розница — новое для нас направление, то появились новые клиенты, но скажем так, чек их был мал в сравнении с тем, что мы привыкли зарабатывать. Но появилась некая узнаваемость, появилось некое сарафанное радио, и прирост с каждым месяцем растёт, поэтому мы и приняли решение участвовать и в этом году».

ском зерне, мы демонстрируем в работе на стенде при подготовке к полировке.

Что касаемо тенденций рынка. Сейчас на новый уровень выходят интернет и технологии. Например, наши электрические машинки снабжены Bluetooth-модулем. Поначалу кажется смешным, но потом клиенты убеждались, что это функция очень удобна для диагностики, а инструмент совмещается с любым интерфейсом. Плюс потребитель может определённые параметры машинки контролировать сам, например, вибрацию. Особенно работники в возрасте поймут, насколько это важно, потому что они знают, что такое артриты — последствия постоянной работы с таким инструментом. А с помощью этой новой функции машинок, проблему можно предупредить.

А по экономическому состоянию здесь всё неоднозначно, потому что есть предприятия, которые сокращают объёмы производства, в то время как некоторые растут и развиваются. И я всегда очень радуюсь, когда что-то новое появляется и хорошо работает России.

Я был недавно в Саратове и видел, как буквально в чистом поле построили полноценное производство — предприятие по изготовлению дверей.

Больше того, я знаю множество компаний, которые активно экспортируют продукцию. Например, детские кроватки поставляют в Китай. Конкурировать с китайцами на их же территории — это серьёзный шаг», — высказал мнение директор по продажам бизнес-сектора «Деревообработка и строительство» ООО «Мирка Рус» НАИЛЬ ИСХАКОВ.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Отчасти этот подзаголовок кажется неуместным, потому как никогда не будет так, что исчезнет один из сегментов. Но что точно заметно в этом отношении, так это повышение качества. Интересные разработки, оригинальный дизайн, хорошие технологии: теперь это легко можно встретить и на отечественных стендах. Мы уже отмечали выше, как многие отечественные компании активно экспортируют свои продукты. Выставка интересная и разнообразная, именно поэтому она всё ещё на плаву. Не будь достойного наполнения, мероприятию бы приходилось сложно, несмотря на дислокацию в столице.

О разительном росте российских мебельщиков отметили и эксперты отрасли.

«Даже ещё 15–20 лет назад, когда мы приходили на российскую экспозицию, на выставке «Мебель» видели одинаковые стенды, почти одинаковую мебель. Трудно было говорить о конкуренции с западными производителями. Ситуация постепенно менялась, выставка становилась интересней. За эти годы она стала одним из лидеров выставочного мебельного рынка в Европе. Российские компании показывают коллекции, которые ни в чём не уступают ни по качеству, ни по уровню дизайна своим бывшим конкурентам из-за границы», — прокомментировал для пресс-службы «Экспоцентра» генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности ТИМУР ИРТУГАНОВ.

Рост наблюдается в том числе в сегменте эконом и в плане разработок.

«На выставке «Мебель-2018» представляем наш новый бренд современных матрасов — «Соня Матрасова». Для тех, кто занимается производством и продажей изделий экономсегмента. Мы вышли на снижение цены путём малой оборачиваемости расходных материалов. Для чехлов мы используем два материала — трикотаж и жаккард.

Для наполнения используем OrmaFoam (ортопедическую пену), войлок и кокос.

Применяем пружинные блоки трёх видов, в том числе и классические боннель, и независимые блоки, и мультипружинные блоки. И мы видим, что матрасы с независимыми пружинами пользуются большей популярностью у конечных

потребителей», — поделился менеджер по продажам ООО «Армос-блок» МИХАИЛ ЗОТКИН.

Однако нам показалось, что всё же на выставке превалировала продукция сегмента «средний» и «средний плюс». Отголоски кризиса всё ещё ощущаются, и люди по-прежнему стараются экономить, но всё же покупательское поведение изменилось, и люди хотят покупать хотя бы определённые вещи из более высокого сегмента. Например, они покупают кровать и матрас из среднего ценового сегмента, но могут спокойно сэкономить на стульях.

К тому же подобная ситуация возможна из-за того, что, как пишет Минпромторг в Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации до 2030 года: «За счёт девальвации и хорошего качества российские производители наиболее конкурентоспособны в среднем ценовом сегменте».

«Мы привезли оригинальные стеновые панели, в том числе из интересных пород древесины. Это розничный продукт, производства нашего партнёра, который работает с нами в тандеме, используя наше сырьё.

Ситуация на рынке, конечно, непростая, так как до сих пор ощущаются последствия кризиса 2015–2016 года, многие производители терпят убытки.

Работаем мы для премиум-сегмента. Он довольно стабильный, падает мало, но занимает меньшую долю рынка в денежном эквиваленте. Основные массы всё же работают для среднего сегмента», — уточнил директор московского филиала ООО «Эс-Эн-Джи Глобал Трейдинг» ИВАН КРАСЮКОВ.

«Мы активно отслеживаем динамику и тенденции современного мебельного рынка. Регулярно посещаем мебельные выставки, проходящие не только на территории России, но и в странах ближнего зарубежья. В этот раз мы решили подойти к выставке по-особому, представив концептуально новые декоры и цвета, которые оценили все гости нашего стенда.

За все пять дней выставки к нам на стенд пришло очень большое количество посетителей, как новых, так и действующих партнёров.

И это при том, что покупатель с каждым годом становится более требовательным. На текущий момент складывается такая ситуация, что мебельный рынок склоняется ближе к среднему сегменту, что в большей степени относится не к цене, а всё-таки к дизайну. Мы стараемся учитывать все тенденции мебельного рынка. При этом на первое место мы всегда ставили именно качество продукции», — заметила менеджер отдела развития «Фабрики SV-Мебель» (Стеклянников В. М., ИП) ЕКАТЕРИНА ДЕМАНОВА.

«Раньше наш ассортимент был больше ориентирован на покупателей классиче-

Юлия ОСМАЧКО,
руководитель отдела маркетинга фабрики детской мебели «38 попугаев»

«Если говорить об активности выставки, то в этом году она, на наш взгляд, значительно выше, минимум раза в два. Да и экспонентов меньше не стало, просто в основном это всё одни и те же компании. Новичкам эту площадку попасть гораздо сложнее из-за меньшей узнаваемости и затрат на организацию стенда».

реклама

К сожалению, при всём нашем желании мы не смогли рассказать обо всех участниках, которые выступали в разделах «Комплектующие и фурнитура для производства мебели», но надеемся, что смогли передать вам самое интересное. Если у вас есть полезная информация, которой вы готовы поделиться с коллегами и партнёрами, пишите нам im@pgmedia.ru.

ской мебели. Сегодня времена меняются, и мы уже перешли к потребностям тех покупателей, которые хотят что-то модное, стильное.

Если ещё несколько лет назад доля нашего современного ассортимента была минимальна, то сейчас она сравнялась с классикой.

Идём в ногу со временем, и если брать сегодняшний стенд, то здесь всё самое модное, современное, необычное. Работаем для сегмента средний-плюс — он нам кажется наиболее востребованным, потому что уходят с него редко (наша статистика показывает, что наши клиенты по-прежнему имеют возможности для покупки такой мебели), а вот прийти могут», — отметил руководитель отдела регионального развития «АР 91» ЭДУАРД МИХАЙЛОВСКИЙ.

«Мы работаем для состоятельных клиентов, в премиальном сегменте. В этом году мы представляем ряд продуктов, которые помогут организовать интерьер в стиле лофт, у нас даже стенд оформлен в этом стиле. Продукция в новом цвете. Например, презентуем новую гардеробную систему Nova в чёрном цвете. Также использовали такие цветовые решения для профилей, как «белый», «кремовый», «серый шёлк».

Что дольше продержится на рынке, мы не знаем, но понимаем, что необходимо постоянно будоражить клиентов новинками», — рассказал заместитель директора отдела продаж ООО «Аристо» ВАСИЛИЙ ПАСЬКО.

ЧТО ЕЩЁ ПРЕДЛАГАЮТ МЕБЕЛЬЩИКАМ?

Конечно, на выставке было множество специфических предложений, таких, которые будут интересны мебельщикам, работающим в конкретном направлении. Например, алюминиевый профиль.

«Мы занимаемся алюминиевым профилем. В этом году презентуем алюминиевый профиль с химическим полированием и органическим окрашиванием — демонстрируем три дополнительных покрытия. Это не только новое и оригинальное цветовое решение (многим уже надоели пять стандартных оттенков), но и более технически привлекательное.

Будем ещё больше улучшать и расширять линейку, потому что новинка очень приглянулась нашим гостям и партнёрам, раздали много образцов», — рассказал директор по развитию ООО «Росла» АНТОН КАЗАНСКИЙ.

Часто на выставке можно встретить и компании, универсальные для многих отраслей промышленности.

«Участвуем в выставке достаточно давно. Наша специализация — производство пружин любой формы для предприятий различных отраслей современной российской промышленности, в том числе для предприятий военно-промышленного комплекса.

Также изготавливаем пружины по индивидуальным чертежам заказчика или на основании технического задания.

Мебельщикам интересны пружины для механизмов трансформации, для кемпинговой и садовой мебели.

В этом году представляем новинку — пружины для шкафов-кроватей. В целом для отрасли это далеко не новый продукт, но новый для нашей компании. Наши партнёры и гости положительно на неё отреагировали. У нас специфическое направление, поэтому потребители будут всегда», — отметила коммерческий директор ООО «ЛККА» СВЕТЛАНА АВИАТОР.

На выставке можно было увидеть и огромное разнообразие мебельного текстиля. Его представляли как отечественные компании, так и европейские, как ветераны-участники, так и дебютанты.

«Мы презентовали все виды материалов для обивки мебели в разных ценовых сегментах: жаккарды с эксклюзивным дизайном, востребованные ро-

гожки с разными типами плетения, шениллы и велюры со специальными пропитками, износостойкие и практичные микрофибры, революционную по своим характеристикам нанокожу.

В линейку интерьерного текстиля Esperta by Ametist вошли новые коллекции обивочных и декоративных материалов с высоким содержанием хлопка, льна и вискозы. Новые коллекции интерьерных ковров также были представлены на стенде», — отметила дизайнер компании ООО «Тексима» (бренд «Аметист») ЕЛЕНА СТРОГАНОВА.

Иностранные компании, впервые участвующие в выставке, отметили всё же одно из преимуществ нашего рынка. Да, пусть он отстаёт от европейских трендов и технологий, но он очень большой и разнообразный, готовый рано или поздно принимать всё новое.

«Мы уже 40 лет на рынке, офис и склады находятся в Польше. Представляем широкий спектр тканей. У нас более 70 коллекций, очень много цветов. Наше преимущество также в том, что мы очень гибкие и можем выполнять индивидуальные заказы — осуществлять печать на текстиле. У нас есть лаборатория, где мы можем наносить любые принты на ткань, главное, чтобы это был 100% полиэстер.

В Москве выставляемся впервые, но впечатления очень хорошие.

Да, есть такой момент, что российский рынок немного не успевает за европейскими новинками. Даже наши новые русские знакомые, изучая наш ассортимент, отметили, что некоторые модели появятся на российском рынке только лет через пять. Но некоторые наши новые клиенты в курсе тенденций и моды, ориентируются на скандинавский стиль и европейскую мебель, работают для экспорта. Многие ткани, которые мы поставляем в Европу и Скандинавию, очень понравились русским мебельщикам.

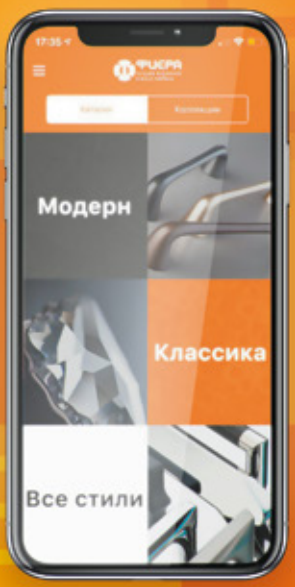
Мы не ожидали такого количества посетителей на нашем стенде при том, что мы неизвестны российскому сегменту. Гости активно брали и каталоги, и образцы.

Правда, не знаем, что получится в итоге. Потому что мы понимаем, что для многих российских бизнесменов очень важно, чтобы компания была рядом. Это единственная проблема, которую мы будем пробовать решать. Сейчас мы ищем партнёров, если мы их найдём в разных регионах России и сможем поставлять туда свою ткань, то это было бы замечательно. Потому что рынок огромный, на нём очень много производителей, а значит, много возможностей для развития», — поделилась торговый представитель и региональный менеджер Lech Modern Fabrics АЛЕКСАНДРА ГОЩИНЬСКА.

ФИЕРА
лучшее вложение в вашу мебель

10'000 ручек

Новое приложение — каталог мебельных ручек!



Подберите идеальные мебельные ручки с помощью удобного поиска и фильтров по ключевым параметрам: стиль, цвет, межцентровое расстояние и тип ручки.

ANDROID APP ON Google play

Download on the App Store

Все ручки можно купить в нашем интернет-магазине fierashop.ru

реклама

Какая из «10 000 ручек» ваша?

Хороший сервис – это услуги, которые отвечают вашим ожиданиям или же превосходят их. Поэтому мы ориентируем наши сервисы непосредственно на ваши рабочие процессы. Некоторые из них упрощают отдельные задачи, другие поддерживают вас на протяжении многих этапов работы. Но каждый из них позволяет вам достичь оптимального результата проще и быстрее.

В 2003 году мы одними из первых обратили внимание на интернет-пространство, создав первый в России интернет-магазин мебельной фурнитуры fierashop.ru, который живёт и процветает по сей день, но, конечно, в обновлённом и современном виде.

В 2017 году мы пошли ещё дальше, поставив перед собой цель создать самый удобный интернет-сервис по подбору мебельных ручек к различным дизайнам интерьера, чтобы решить многие проблемы производителей мебели и конечных потребителей. Большой интерес, проявленный к конфигуратору нашими партнёрами за прошедший год, показал, что мы выбрали верное направление, удовлетворив тем самым назревшую потребность рынка в подобном инструменте.

В этом году мы представляем ещё один новый продукт — мобильное приложение «10 000 ручек», полный каталог мебельных ручек от компании «Фиера» в вашем смартфоне или планшете. Больше никаких стопок неподъёмных бумажных каталогов, вся актуальная информация всегда у вас под рукой. Приложение работает офлайн и поддерживается на платформах iOS и Android.

Мобильное приложение «10 000 ручек» — это современный, простой и быстрый способ подбора лицевой фурнитуры самостоятельно или же при работе с конечным потребителем. Подберите идеальную ручку для вашей мебели при помощи простого поиска и удобной системы фильтров по всем ключевым параметрам: стиль, цвет, межцентровое расстояние и тип ручки. Профессионально сделанные фотографии каждой ручки позволят рассмотреть её с разных ракурсов, чтобы убедиться в правильности своего выбора и избежать необходимости тратить своё время на посещение шоурумов и магазинов. При наличии интернета выбранные ручки можно отправить в корзину интернет-магазина fierashop.ru.

В каталоге представлены мебельные ручки следующих производителей:

- Marella Design (Италия);
- Giusti (Италия);
- Eureka (Италия);
- Cosma (Италия);
- Schuco by Union Knopf (Германия);
- Валмакс и Sagittario (Россия);
- Boyard (Китай).

Если выбором лицевой фурнитуры занимается заказчик, и вы по каким-либо причинам не хотите показывать ему розничные цены в приложении, вы можете включить режим «Без цен». В процессе работы с каталогом для формирования «шорт листа» из всех понравившихся ручек используется функционал Избранного. Также есть возможность формировать собственные коллекции — разделы каталога, которые содержат нужный вам набор ручек. Такой функционал полезен для тех, кто работает лишь с ограниченным ассортиментом ручек, либо предлагает определённый выбор под коллекции мебели.

Бесплатное мобильное приложение — это очередное, но далеко не последнее расширение сервиса нашей компании. Мы стоим на пороге огромных перемен, когда приложения, облачные сервисы и виртуальная реальность открывают неограниченные возможности, которые смогут полностью преобразить мебельный рынок. Компания «Фиера» шагает в ногу с этими изменениями, и мы надеемся, что вы будете идти к ним вместе с нами.

Скачать мобильное приложение можно по ссылке fierashop.ru.®

ФИЕРА
лучшее вложение в вашу мебель

Тел.: +7 (343) 345 0515
www.fierashop.ru
www.fiera.ru

Екатеринбург

17-20 сентября 2019

Стратегический партнер по деловой программе:

REKAND
МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Генеральный информационный партнер:

Мебельщик Сибири

МВК УРАЛ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ-УРАЛ

ЭКСПОМЕБЕЛЬ-УРАЛ

Международная специализированная выставка мебели, оборудования, комплектующих и технологий для её производства

НЕДЕЛЯ ОТРАСЛЕВЫХ ВЫСТАВОК

GRAND EXPO URAL

200 компаний-участниц,
более 15 стран мира,
8000 профессиональных
посетителей

grandexpoural.com

Международная специализированная выставка машин, оборудования и технологий для лесной и деревообрабатывающей промышленности

LESPROM-URAL

Индустрия 4.0 — что предлагают и как скоро в России?

Текст: Мария Бобова

Темы «умных фабрик», «виртуальной реальности», «облачных технологий» и, в принципе, нового технологического будущего становятся актуальнее с каждым днём. Поэтому наболевшие вопросы решили вынести на одну из крупнейших площадок, где собираются представители мебельной отрасли. На 30-й выставке «Мебель» в Москве провели всероссийский форум «RusМебель. Перезагрузка-2018», который открыло пленарное заседание «Мебельная индустрия 4.0: сделано в России».

Мероприятие поставило перед собой несколько целей: проанализировать происходящее в российской мебельной отрасли, ознакомиться с новинками в области автоматизации производства и интеграции в мобильное пространство и обсудить то, насколько мы технологически и инфраструктурно готовы к этим преобразованиям.

И, конечно, представители мебельного бизнеса и отраслевых ассоциаций обсудили перспективы такой модернизации нашей индустрии.

НАЧАЛИ СО СТАТИСТИКИ

Довольно логичное начало. Сложно говорить о внедрении новых технологий, модернизации и переходе в эпоху четвёртой промышленной революции без понимания состояния отечественного мебельного рынка в целом. Ряд интересных цифр и показателей огласил президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР), генеральный директор ООО «Первая мебельная фабрика — АЛНО» АЛЕКСАНДР ШЕСТАКОВ.

Из положительных тенденций он отметил хорошие результаты с зарубежных выставок в Дубае и в Индии. Там отметили позитивное отношение к российским компаниям и интерес к их продукции. На этих выставках нас ждут.

То есть, в целом рост наблюдается. Но специалисты отмечают, что, несмотря на успехи, на рынке всё не так безоблачно, как может показаться на первый взгляд. Например, продажи мебели в регионах — довольно грустная картина. Это видно организаторам выставки «Мебель-2018»: количество отечественных компаний-участниц сократилась на 10 % — довольно непозитивная тенденция.

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ ИНДУСТРИЯ 4.0?

Всё же не секрет, что Индустрия 4.0. (или четвёртая промышленная революция) в большей степени происходит лишь на Западе, и то не повсеместно.

А в России и вовсе по этому поводу возникает больше вопросов, чем ответов. Нашим «мебельщикам», в принципе, известны понятия «умные фабрики», «Интернет Плюс» (программа в Китае), «Промышленный Интернет» (США), «Индустрия 4.0.» (Германия), но на практике это всё в наших реалиях пока осуществляется медленно.

Именно для тех, кто уже идёт в ногу со временем или хотя бы планирует это сделать, ведущие производители оборудования и крупные мебельщики презентовали внедряемое современное оборудование, соответствующее требованиям Индустрии 4.0.

Специалисты Biesse Group АНТОН СВЕТЛИЧНЫЙ и ЭДИН АВДИЧ рассказывали о преимуществах специального программного обеспечения B_Avant для эффективного управления производственными линиями. По словам экспертов, оно сокращает время на обслуживание станка на 36%, снижает простои на 12% и увеличивает производительность на 23%.

ПО интегрируется с существующими системами и программным обеспечением для управления проектированием, обеспечивая двусторонний поток данных: от стадии разработки до производства и далее до системы управления.

«Можно интегрировать с 1С, но не только. Мы не будем навязывать производителю свой софт, если он пользуется другим. ПО в этом отношении очень гибкое. На заводе у нас более 90 человек-программистов, которые постоянно занимаются разработкой именно софта», — поделился АНТОН СВЕТЛИЧНЫЙ.

Также специалисты рассказали о системе киберфизической помощи Biesse Sophia. IoT-платформа отслеживает рабочее состояние станка. Данные передаются в облачное хранилище, предоставленное компанией Microsoft, где они обрабатываются по специальному алгоритму, разработанному в Biesse. Система позволяет также проводить удалённую диагностику станков. Оценивает возможность износа в режиме реального времени и то, насколько эффективно используют оборудование.

После выступления производители задали спикерам уточняющие вопросы: можно ли установить программу на более старые станки, произведённые до 2017–2018 года; есть ли подобные реализованные проекты на отечественных производствах; персонал предприятия обучают или в случае необходимости приезжает сервисная служба?

Специалисты ответили, что все станки, выпущенные с мая 2018 года, могут быть оборудованы системой Sophia, что касается тех станков, которые вышли раньше, по запросу фабрики компания проверит, можно ли установить на них необходимое ПО.

Несколько российских предприятий уже внедрили, созданные «под ключ» подобные системы. Специалисты компании обучают сотрудников предприятия во время проведения шеф-монтажных работ. При необходимости к клиенту приедут сервисные инженеры.

ТОЛЬКО НА ПОРОГЕ ЭПОХИ 4.0.

То, что мы только-только медленными шагами приближаемся к четвёртой промышленной революции, понимают и зарубежные коллеги, у которых уровень технологий значительно выше.

«Мы, может, рано произнесли слово революция, мы пока только входим в эту эпоху, стоим на пороге. Однако скоро процесс технологизации будет происходить в мировом масштабе. Это будет промышленная революция, скачкообразный революционный процесс.

Что такое 4.0? Это индустрия, где всё оборудование, все станки каким-то образом друг с другом общаются. Однако это и не значит, что это система коммуникации — это совершенно другой уровень работы, как станков, так и всего предприятия. Это не система объединения чего-либо в сеть — это система, которая даёт вам новые возможности для оптимизации вашего производства, улучшения качества продукции и увеличения ваших собственных возможностей», — прокомментировал член наблюдательного совета HOMAG Group ЭРНСТ ЭССЛИНГЕР.

Он рассказал, какова цель Индустрии 4.0. и как её сегодня реализуют на практике. В качестве примера привели опыт сербской мебельной компании DarexHome.

Клиенты могут спроектировать, например, кухню прямо на сайте компании, включая рабочие поверхности и плинтус. Не нужно рисовать чертежи, составлять запрос цен и изучать брошюры.

Заказы также могут поступать из точек продаж. Далее все данные с сайта отправляют на производство. Все проектные материалы и управляющие программы сформированы автоматически и переданы на станки по Сети. Заказ выполняют в течение 48 часов и доставляют клиенту.

Это всё включает объединение оборудования в сеть, индивидуальное производство под заказчика, создание «умных заготовок», хранение данных в облаке, киберфизические системы (думающие станки) и т. д. Это всё позволит, как отмечают эксперты, максимально снизить количество ошибок.

ЦИФРЫ В ПЛИТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫЕ.

Производство древесных плит увеличилось в этом году примерно на

13,3%

и составила

7,1

миллиона кубических метров.

Производство ДВП увеличилось на

6,3%

Производство фанеры на

3,5%

Экспорт древесно-стружечных плит в целом увеличился на

8,6%

Экспорт древесно-волокнистых на

30,2%

экспорт фанеры на

8,1%

Импорт древесно-волокнистых плит увеличился на

9,4%

Импорт ДСП в целом снизился на

17,5%

Однако Александр Шестаков, оглашавший статистику, отметил, что это примерные цифры, потому как Росстат пока не учёл в своей отчётности большой ряд предприятий, которые сегодня работают в этой области.

Объём производства	По данным Росстата, за 9 месяцев 2018 года производство мебели увеличилось на 7,8% по сравнению с 2017 годом. В абсолютных деньгах рост составил 132,9 миллиарда рублей, без учёта НДС и без учёта индекса потребительских цен на мебель. В долларовом вычислении объём производства составил 2,1 миллиарда долларов.
Ассортимент	Самые значимые показатели. Объём производства кухонной мебели увеличился на 11% — это 22,4 миллиарда рублей, объём деревянной мебели для столовой и гостиной увеличился на 7% (12,8 миллиарда рублей).
Импорт мебели	Импорт мебельной продукции из стран дальнего зарубежья и СНГ составил почти 1,4 миллиарда долларов США, это больше в 1,75 раза, чем в 2017 году. При этом импорт из Китая вырос в 1,9 раза. Импорт же из стран СНГ увеличился лишь на 12%, то есть потребление из стран СНГ резко сократилось.
Экспорт мебели	Экспорт вырос в целом почти на 30%. В абсолютном выражении это 260 миллионов долларов. Вроде бы немного. Но мы показываем рост в этой области, цифры начинают расти.

Полную видеозапись пленарного заседания (Всероссийский форум «РusМебель. Перезагрузка-2018) можно найти на официальном YouTube-канале выставки «Мебель».

«Кроме того, поменялась задача человека, который продаёт эту кухню. Он уже не столяр, он не знает, как её делают, из каких деталей она состоит и как она обрабатывается. Её стоимость программа рассчитывает автоматически. И при этом есть уверенность, что мебель будет сделана своевременно, качественно и без ошибок», — добавил ЭРНСТ ЭССЛИНГЕР.

Однако среди плюсов есть и трудности.

«Есть такая проблема. Сегодня вы легко можете подключить принтер к компьютеру. А вот соединить два станка разных производителей — задача непростая. Хотя 30 лет назад с принтерами была та же самая проблема.

Это то, над чем мы сейчас работаем. Хотим реализовать тот процесс, когда интерфейс для передачи данных на станках различных производителей будет стандартизован», — уточнил ЭРНСТ ЭССЛИНГЕР.

Также эксперт упомянул, что в эпоху Индустрии 4.0. опасности, грозящие нашим компьютерам, могут распространяться и на станки. Поэтому необходим поиск решений, которые бы позволили максимально эффективно защищать оборудование.

Также специалисты «Хомаг» презентовали цифровую платформу для деревообрабатывающей промышленности — tapio.

Это первая в мире облачная платформа для цепочки создания стоимости в деревообрабатывающей промышленности. Она объединяет программные продукты для всей отрасли с тысячами станков и широчайшим спектром материалов и инструментов в единую платформу на основе «интернета вещей» (IoT). Проще говоря, эта цифровая платформа полностью охватывает цепочку создания стоимости в деревообработке. В её основе лежит тесное сотрудничество с крупнейшими мировыми партнёрами по программному обеспечению, такими как Microsoft и Software AG.

Одно из преимуществ — возможность отслеживать статус станков на мобильном устройстве (по всему миру) в реальном времени. Ещё один плюс использования платформы — подключение её к оборудованию других компаний.

Платформу устанавливают на новые станки, но создатели предусмотрели возможность подключения к ней также оборудования, выпущенного прежде и уже использующегося в производстве.

Участников мероприятия заинтересовал этот продукт.

Спикерам задали ряд вопросов, благодаря чему прояснился ещё ряд деталей.

Платформа может объединить ещё и станки по направлениям металлообработка и стеклообработка.

Данные, которые направляются в tapio, остаются собственностью заказчика. Кроме него, к этой информации никто не имеет доступа. Хотя, при согласии и по запросу заказчика, к данным может получить доступ ещё соответствующий производитель оборудования или услуг. Защищена информация тем же образом, что данные банковских кредитных карточек.

Платформа в России пока не работает, по причине того, что данные защищены по банковским стандартам. Соответственно, не каждый имеет к ним доступ, что не устраивает некоторые спецслужбы. Поэтому этот правовой вопрос пока не решён. Спикеры выразили надежду, что в ближайшее время этот вопрос разрешат.

Заключить можно следующее: всё же российскому рынку понадобится гораздо больше времени, чтобы войти в новую эпоху четвёртой промышленной революции. Потому как пока подобные технологии могут позволить себе далеко не все. Пока этого не случится с большинством мебельщиков, назвать революцию свершившейся нельзя.

AMETISTHOME

ВМЕСТЕ
ИНТЕРЕСНЕЕ

реклама

AMETIST-STORE.RU

Два в одном

АЛЕКСАНДР БЕЛОВ, директор ООО «Юргинская мебельная компания»

Мебель-трансформер, особенно шкафы-кровати, уже давно популярна в Западной Европе, США и Японии. Её ценят за функциональность, оригинальность и экономию места. А как приняли такую мебель на отечественном рынке? Каков портрет потребителя и в чём заключаются особенности производства таких изделий? Об этом нам рассказал директор ООО «Юргинская мебельная компания» Александр Белов.

— Какая сегодня ситуация на рынке мебели-трансформера? Высока ли конкуренция?

— Сегмент рынка трансформируемой мебели и, в частности, шкафов-кроватей, сегодня занимает небольшую долю. Всё-таки с традиционными классическими решениями в мебели конкурировать достаточно сложно. К тому же потребители пока только привыкают к современным решениям, каким и является мебель-трансформер.

Думаю, что всего с десяток-два компаний по стране занимаются изготовлением мелкой серии таких изделий или делают их на заказ.

Шкафы со встроенной откидной кроватью мы выпускаем с 2008 года, и рост заказов наблюдался ежеквартально на протяжении 4 лет. Сегодня мы видим стагнацию спроса, но связываем это с общим снижением спроса на рынке.

— А какая средняя цена по рынку на шкафы-кровати? И какие элементы больше всего влияют на стоимость конечного изделия?

— Основная нагрузка в цене — это механизм открывания. Мы, например, используем итальянские механизмы. Порядок цен наших изделий начинается с 22 000 рублей, что сразу нас выкидывает из сегмента эконом, хотя за демократичную цену можно поставить довольно функциональное и красивое изделие.

Помимо наполнения фурнитурой, цена зависит ещё от целого ряда факторов, в том числе от качества материалов и от исполнения фасадной части изделия.

Также есть кровати с вертикальным открыванием и есть с горизонтальным. Вертикальная кровать от горизонтальной отличается большим плечом вылета спального места. Для закрывания вертикальной кровати потребуется прилагать немного больше силы. Шкафы со встроенной откидной кроватью необходимо крепить к стене.

Размерный ряд начинается с ширины спального места 700 мм и ограничивается 1600 мм, и это уже полноценная двуспальная кровать.

На таких кроватях можно использовать стандартные ортопедические матрасы. Для фиксации матраса и постельного белья в откидной кровати используются ремни, которые позволяют не убирать одеяло и подушки, а пристегнув их, закрыть кровать в шкаф. Для упора кровати в пол используются выдвижные поворотные ножки, которые легко выдвигаются и задвигаются в корпус кровати.

— Каков портрет потребителя такой мебели? Кому она больше всего интересна?

— На заказы шкафов-кроватей в нашей компании приходится не более 10% общего производства мебели.

В основном покупатели такой мебели — это молодые семьи либо люди, которые ценят в комнате каждый метр свободного пространства.

Шкаф со встроенной откидной кроватью очень хорошо подходит для детской комнаты. На такой кровати лежит полноценный ортопедический матрас, и в то же время есть возможность предоставить ребёнку место для игр или занятий спортом, когда кровать убрана в шкаф. Шкаф-кровать очень удачно вписывается в небольшие студии или однокомнатные квартиры.

— Что самое сложное в изготовлении такой мебели? Можно ли производить её серийно или это возможно только по индивидуальным заказам?

— Самое сложное в изготовлении шкаф кровати — это найти баланс между эстетичным видом и весом изделия. Можно изготовить фасадную часть широкой полноценной двуспальной кровати с зеркалом, и тогда это изделие получится довольно тяжёлым, а повседневная эксплуатация потребует значительных усилий. Например, её не сможет поднять подросток.

Конечно, механизм помогает поднимать кровать и смягчает опускание, но человеку приходится приложить небольшие усилия при отрыве кровати от пола, чтобы пружины заработали и помогли закрыть кровать в шкаф. Это не автоматика, кровати сами не откидываются и не поднимаются, механизм снижает вес кровати, и человеку легче её поднимать и опускать.

Мы выпускаем линейку шкафов-кроватей серийно, но всё же делаем упор на индивидуальное исполнение. Механизм протестирован на 20 000 циклов открывания, также мы проходим добровольную сертификацию своей мебели. Гарантия на наши изделия 24 месяца. ®

ЮМК®
ЮРГИНСКАЯ МЕБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
КОРПУСНАЯ МЕБЕЛЬ

Юрга: +7 (38451) 48-066
Кемерово: +7 (3842) 452-426
e-mail: ymk_konstr@mail.ru
www.ymk-mebel.ru

реклама

PromoGroup Media информация для бизнеса
инструкция для производства

Ваша лесная разведка

О лесозаготовке и деревообработке, лесном хозяйстве

Бизнес-кейсы для производства и строительства

О важных отраслях промышленного и строительного рынка

Надёжный помощник в выборе техники

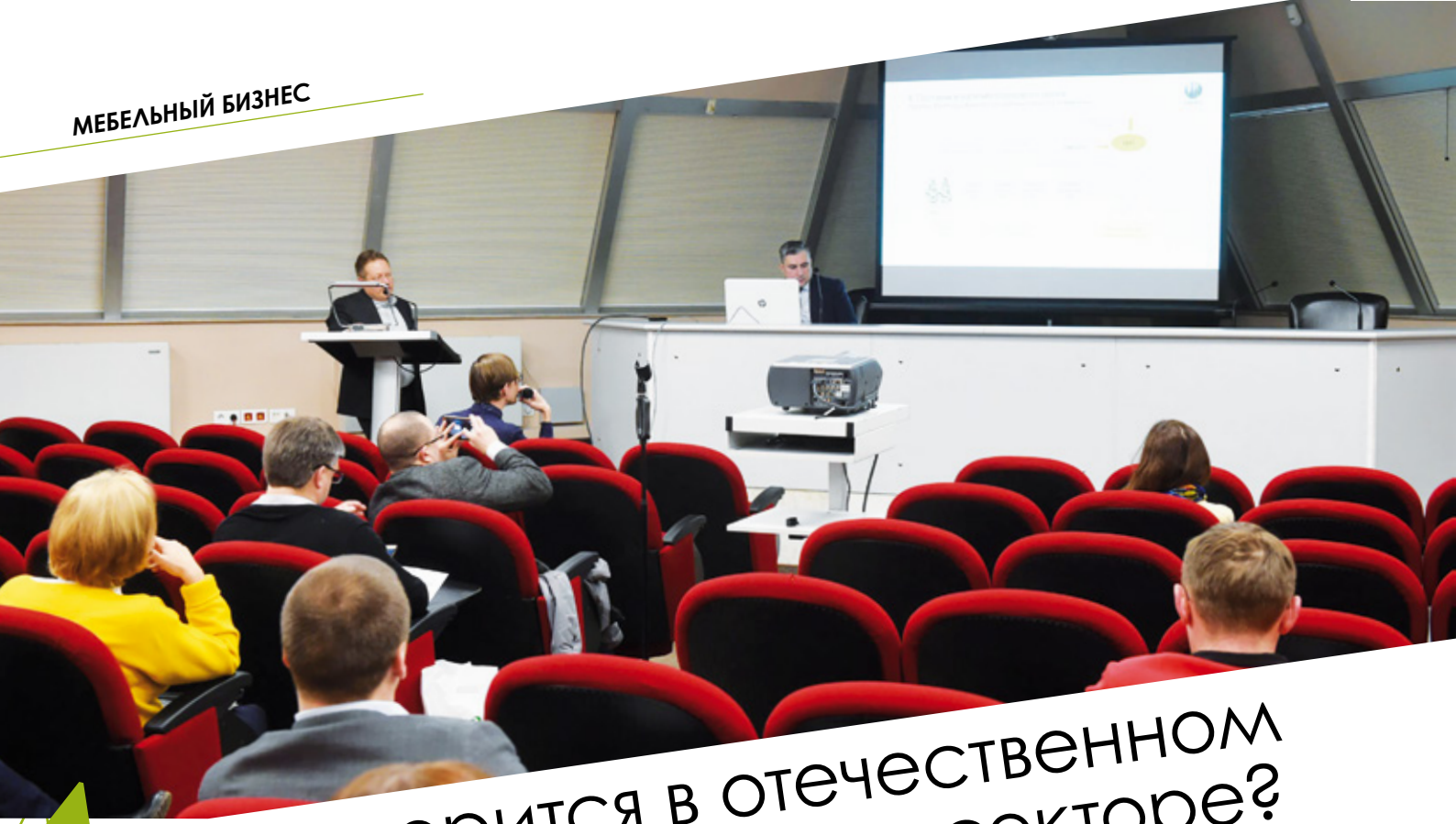
О спецтехнике, грузовиках и коммерческом транспорте

Опора в добыче Вашего успеха

О недропользовании и переработке полезных ископаемых

Подпишитесь на журналы по тел. (391) 237-15-37

Ждем вас на www.facebook.com/promogroupmedia
реклама



Что творится в отечественном древесно-плитном секторе?

Текст: Мария Бобова (благодарим за помощь одного из организаторов мероприятия — портал Proderevo.net)

Технологии и инновации — темы актуальные и интересные, но по большому счёту это вопрос будущего. Ведь пока далеко не все производители могут себе позволить роботизированные комплексы и интеллектуальные системы. А вот состояние рынка древесных плит — насущный вопрос не только для строителей, но и для мебельщиков. Какие проблемы и тренды существуют в отечественном древесно-плитном секторе? Ответы на эти вопросы могут помочь спланировать стратегию развития и избежать ошибок. Поэтому этой теме на выставке «Мебель-2018» посвятили несколько мероприятий, на которые собрались специалисты отраслевых ассоциаций и ведущих отечественных плитных и фанерных комбинатов.

СОВЕЩАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПЛИТНЫХ И ФАНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тематическим мероприятиям дало старт «Совещание руководителей предприятий плитной и фанерной отраслей», организатором которого выступила Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР).

Это собрание — продолжение совещания, собранного ещё летом 2018 года в Москве, на котором поднимали ряд важнейших для отрасли вопросов. А на юбилейной выставке «Мебель» в ноябре 2018 года участники предоставили отчёт о разработке и начале реализации дорожных карт для плитной и фанерной отраслей.

На встрече затронули ряд актуальных для отрасли тем. (Таблица 1).

ТЕНДЕНЦИИ ЗАМЕЩЕНИЯ НА ДРЕВЕСНО-ПЛИТНОМ РЫНКЕ

Также на Всероссийском форуме «RusМебель. Перезагрузка-2018» на «Мебель-2018» прошла конференция портала Proderevo.net — «Тенденции замещения в древесно-плитном секторе». На мероприятии эксперты озвучили не только интересные статистические данные, но и рассказали о существующих на этом рынке веяниях. Их стоит учитывать не только при модернизации производства, но и при вхождении в этот бизнес.

Эксперт компании StepChange Consulting АЛЕКСЕЙ БЕСЧАСТНОВ отметил, что производство продукции ЛПК в РФ составляет 22 миллиарда долларов в год без учёта НДС и транспорта, доля древесных плит — 16,4%, а общий экспорт составляет более 50% от общего объёма производства.

Производство древесных плит в России — это бизнес оборотом около 3,6 миллиарда долларов США (в текущих ценах, без учёта НДС и транспорта). Общий экспорт — около 42% от общего объёма производства.

«Неплохая цифра, если ставить себе цель экспортировать как можно больше», — заметил АЛЕКСЕЙ БЕСЧАСТНОВ.

Импорт почти нулевой по всем позициям, кроме OSB (из РБ) и ламинированных полов (из Европы и Китая).

Эксперт также выделил основные тенденции замещения на древесно-плитном рынке. Фанера и OSB постепенно начинают немного вытеснять пиломатериалы. Но при этом OSB потихоньку вытесняет низкосортную фанеру. И это, возможно, только начало.

«Если вдруг в индустриальных масштабах случится ламинирование плит OSB (что уже пробуют азиатские произво-

Таблица 1 - Вопросы, затронутые на Совещании руководителей предприятий плитной и фанерной отраслей	
Проблема предельно допустимой массы автотранспортных средств при перевозке продукции ЛПК	Генеральный директор АМДПР Тимур Иртуганов отметил, что Минпром очень быстро отреагировал на запрос ассоциации. Состоялась рабочая встреча министра промышленности Дениса Мантурова и министра транспорта Евгения Дитриха. Был подготовлен проект постановления Правительства России, в котором решение вопроса не удовлетворило бизнес, поэтому работа продолжается. Эксперты отмечают, что такая мера позволила бы не только снизить затраты на перевозку и наносить меньший вред дорожному покрытию за счёт сокращения числа рейсов.
— Пересмотр нормы содержания формальдегида; — Работа ТК 121, технический комитет, занимающийся подготовкой техрегламента для фанерной и плитной отрасли.	Получено поручение Гордеева А. В., заместителя Председателя Правительства РФ. Прорабатываются варианты решения вопроса. На мероприятии озвучили тот факт, что работа ТК 121 не будет осуществляться за счёт госбюджета. На собрание привлекли большое количество предприятий, чтобы коллективно и централизованно решить вопрос необходимости этого комитета, поскольку для проведения исследований необходим аутсорсинг, покупка информации и статистических данных, что невозможно сделать только в рамках ассоциации и в рамках рабочих групп.
Дефицит подвижного состава и лесовозных платформ	Многие предприятия ЛПК столкнулись с нехваткой подвижного состава и лесовозных платформ. Из-за этой проблемы многим предприятиям пришлось окунуться в сферу логистики, которой они никогда не занимались. Это влечёт не только дополнительные сложности, но и дополнительные расходы.
— Вопрос нехватки сырья; — Ограничение экспорта фанкряжа.	Нехватка сырья для производства фанеры и увеличение доли экспорта фанерного кряжа в Китай — эти тенденции специалисты и работники ЛПК сферы отметили ещё в 2016 году. Это побудило их поднять этот вопрос на правительственный уровень. «Введение квот на экспорт фанерного кряжа — сейчас это назревшая и необходимая мера. Сейчас введены ограничения на некоторые виды круглого сырья. Ожидаем расширения параметров этого положения», — отметил Тимур Иртуганов.
Инструменты господдержки отрасли	Ожидается снятие существенных барьеров по экспорту. Ещё в сентябре 2018 на GRAND EXPO-URAL Тимур Иртуганов анонсировал начало работы по снижению таможенных пошлин на ввоз продукции ЛПК российского производства в Индию и страны Ближнего Востока. «Даже средний бизнес при желании может найти свою нишу на экспортном рынке», — отметил он. В Москве генеральный директор АМДПР высказал мнение, что снятие барьеров в виде ввозных пошлин приносит самый зримый финансовый эффект. Также ожидается увеличение срока действия сертификата, подтверждающего, что продукция произведена на территории Российской Федерации (с 1 года до 3 лет).
Регулирование деятельности FSC в РФ	«Перед встречей некоторые предприятия высказали опасения или, правильнее сказать, сомнения в том, что FSC — инструмент влияния на российских экспортёров», — сообщил на мероприятии Тимур Иртуганов. Существует идея создания отечественной системы лесной сертификации. Но одна из главных проблем в этом отношении состоит в том, что эта система не будет быстро принята на международном уровне.

дители и что пробовали европейские производители 10–15 лет назад), то, возможно, ламинированная OSB заместит и высокосортную ламинированную фанеру», — высказал предположение г-н БЕСЧАСТНОВ.

Вытеснение ДСП плитами MDF в нашей стране пока не наблюдается.

Спикер также представил статистику, показывающую, сколько стоит вход в бизнес по производству древесных плит. Он варьируется в очень широких пределах в зависимости от продукции и глубины интеграции производства: от миллионов до сотен миллионов долларов США. (Таблица 2).

Г-н Бесчастнов также сообщил, что глобальные тренды в ЛПК происходят от более общих тенденций: роста населения, урбанизации, роста экономики, глобальной конкуренции, ухудшения экологии. (Таблица 3).

Из этой темы спикер выделил и то, как эти тренды влияют (и повлияют) на отрасль. (Таблица 4).

Специалист также посвятил часть своего выступления мебельному сегменту.

У мебели 1,75 миллиарда импорта против 0,32 миллиарда экспорта. Доля нашей страны в производстве мебели в мире — 0,8%, а доля в экспорте — всего 0,2%.

«Экспорт мебели из России меньше, чем на долю в общемировом экспорте, чем экспорт пиломатериалов. Явный потенциал для роста, но будет ли он реализован и насколько — это большой вопрос. Но если это случится, то, соответственно, потребление древесных плит на производстве мебели будет расти», — пояснил АЛЕКСЕЙ БЕСЧАСТНОВ.

РЫНОК БЕРЁЗОВОГО ФАНЕРНОГО КРЯЖА

С этой темой на мероприятии выступал руководитель отдела лесной промышленности и биорешений «Indufor Oy» ЯРНО СЕППАЛА.

Он выделил проблему дефицита фанерного кряжа, отметив, что на нехватку, помимо увеличения экспорта фанерного кряжа в Китай, влияет и увеличение объёмов производства фанеры. Кроме того, осложняет ситуацию и появление новых небольших пере-

СПРАВКА

Технический комитет Ассоциации «НРГ» (ТК) завершил свою работу над проектом нового Российского национального стандарта FSC и утвердил его текст, что закреплено в соответствующем протоколе. Свои подписи под текстом проекта поставили все без исключения члены ТК по всем трём палатам.

Проект стандарта направили на аккредитацию в Международный центр FSC. В настоящее время идёт подготовка всех необходимых документов.

Это результат почти четырёхлетней работы как членов ТК, так и экспертов, участников публичных консультаций, сотрудников FSC России, это итог многочисленных встреч и сложных переговоров между представителями различных интересов.

Впереди процедура международной аккредитации, которая включает рецензирование проекта экспертами международного уровня, проверку сотрудниками отдела эффективности и качества (PSU) и только после этого — направление в международный Комитет по политикам и стандартам (PSC), который и будет принимать решение.

Таблица 2. Стоимость входа в бизнес по производству древесных плит	
Необходимая сумма	**Сегмент рынка**
Более 100 миллионов долларов	— фанера берёзовая; — фанера хвойная; — (Л)ДСП; — строительное ДСП; — изоляционные LDF. OSB и ДБСП (с некоторыми оговорками можно уместиться в предел 50–100 миллионов долларов).
10–100 миллионов долларов	— брус (PSL, OSL, LSL); — паллеты (МДФ, ДСП, ДПК); — LVL; — ЦСП.
До 10 миллионов долларов	ДПК, honeycomb

Таблица 3. Глобальные тренды в ЛПК	
Глобальные тренды	**Возможности для производства древесных плит**
Исчерпание ресурсной базы	— вытеснение продукции, требующей дорогого сырья; — большая добавленная стоимость на единицу сырья.
Изменение климата	Рост использования древесины: удлинение цикла использования древесины (в т. ч. повторное использование). Плиты ДСП используются от 40 до 100% в некоторых европейских странах.
Загрязнение отходами	Использование биоразлагаемых продуктов, удлинение цикла использования.
Рост спроса на энергию	Биоэнергетика конкурирует с плитами по сырью, но есть давление со стороны солнечной/ветровой энергетики.
Рост уровня жизни	Рост спроса как на традиционные продукты, так и на новые (с большой добавленной стоимостью).
«Цифровизация»	Устаревание части традиционных продуктов в ЛПК, но не в секторе древесных плит (больше касается целлюлозно-бумажного сектора).

СПРАВКА

С 1 декабря 2018 вступило в силу введение квоты на фанерный кряж сроком на 6 месяцев. Ограничения затронут брёвна из берёзы диаметром не менее 15 см, но не более 24 см и длиной не менее 1 м, а также аналогичные брёвна диаметром более 24 см при длине не менее 1 м.

А 20 декабря 2018 года Минпромторг распределил объёмы экспортных квот на вывоз за пределы ЕАЭС берёзового фанкряжа, согласно приказа № 5118 от 20.12.2018 «О распределении квот в отношении брёвен из берёзы, вывозимых за пределы территории Российской Федерации в государства, не являющиеся членами Евразийского экономического союза, в 2019 году».

Общий объём квот составляет 567 тыс. м³.

Есть возможность оформить заявление на получение лицензии на вывоз брёвен берёзы 2019 г. Это можно сделать через портал non-tariff.gov.ru.

работчиков берёзового кряжа, производящих берёзовые пиломатериалы, шпон и фанеру. Дефицит растёт, постепенно и неуклонно растёт и стоимость берёзового фанкряжа, а объём экспорта сейчас составляет порядка 2 млн м³.

Говоря об обеспечении российских предприятий фанерным кряжем, финский специалист обозначил несколько основных трендов. Например, ухудшение качества лесных ресурсов. Но, с другой стороны, в долгосрочной перспективе строительство лесных и подъездных дорог продолжится и улучшит будущую доступность лесосек, позволит гарантировать объёмы поставок и конкурентоспособные цены на древесину.

Ярно Сеппала выделил и такой интересный тренд, что в ближайшем будущем натуральный обмен круглыми лесоматериалами станет общей практикой.

Также спикер отметил необходимость модернизации и консолидации небольших ЛПК-производств, устаревших в техническом плане. Не сделав этот шаг, они не смогут сохранить свою конкурентоспособность.

Специалист затронул и новый законопроект об ограничении на вывоз берёзового фанерного кряжа. По его мнению, эта мера создаст сложность и нестабильность на рынке фанерного кряжа с точки зрения как стоимости, так и доступности лесного сырья.

Преодолеть сложность поможет, например, использование собственной лесозаготовки и аренда леса, работа с кряжем более малых диаметров, которые можно использовать в производстве, снижение требований к этому виду сырья. Также спикер подчеркнул, что компании должны также искать и собственные решения, не ожидая каких-то ограничений и стимулов от правительства.

ОГРАНИЧЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЛЕСООБЕСПЕЧЕНИЯ ПЛИТНЫХ И ФАНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Так звучал доклад ведущего научного сотрудника Института природных ресурсов Финляндии ЕВГЕНИЯ ЛОПАТИНА.

По мнению эксперта, одна из основных проблем состоит в том, что лес в принципе заканчивается. Этот факт подтверждают данные статистики и увеличение затрат на древесину. Рост по фанкряжу составил 200%, по пиловочнику — порядка 56%. По другим сортиментам тоже отмечено увеличение цены за последние 6 лет. Однако темпы этого роста значительно опережают темпы инфляции.

В этом докладе также вспомнили введение квот на вывоз берёзового фанерного кряжа. И леса больше не станет, а на ценах это отразится только лишь в том, что темпы роста немного снизятся.

Евгений Лопатин также выделил ряд факторов, которые обуславливают проблемы с лесообеспечением.

Во-первых, вывозить древесину становится дороже из-за увеличения расстояния вывозки и затрат на добычу. Как и Ярно Сеппала, Евгений Лопатин отметил снижение качества леса. Кроме того, в России довольно медленно идёт лесовосстановление, хотя для выращивания фанкряжа необходимо высаживать берёзовые плантации. В Финляндии есть такие примеры, когда специальным, осознанным ведением лесного хозяйства формируются насаждения, в которых доля фанкряжа увеличивается в два раза.

Во-вторых, ухудшить положение может введение монополии в проведении лесоустройства. Активно информация об этом стала появляться в интернете осенью 2018 на «Лесном форуме Гринпис», «Лесном портале», «Лес Онлайн» и на других отраслевых ресурсах.

Если лесоустройство в России станет прерогативой только государственных лесоустроительных предприятий, то как много из них смогут справится с такими объёмами? По мнению Евгения Лопатина, на это способно только ФГБУ «Рослесинфорг». В связи с этим возни-

ЦЕНТР РЕЖУЩЕГО ИНСТРУМЕНТА
www.kric.ru

ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ДЕРЕВООБРАБОТКИ

ВЫСОКОТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА МЕБЕЛИ

Заточка инструмента
на оборудовании VOLLMER

LEUCO

ВЫСТАВОЧНЫЙ ЗАЛ ИНСТРУМЕНТА

г. Красноярск, ул. Дубровинского, 110 (1 этаж)
т./ф.: +7 (391) 211-91-20, 211-83-63, kric@krsn.ru

реклама

Производство и продажа мебели для спален и гостиных из Итальянских комплектующих.

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

Торговый Дом Меридиан

Торговый Дом МЕРИДИАН - это качество проверенное временем!

реклама

Таблица 4. Влияние глобальных трендов на отрасль

Цепочка начисления стоимости	Мебельные плиты		Строительные плиты	
	(Л) ДСП	МДФ	Фанера	OSB
Сырьё дорожает быстрее, чем дорожают плиты	Дорожает, но медленнее, чем дорогие сегменты. Кроме того, в Европе есть движение в сторону уменьшения субсидированного сжигания биотоплива, что снизит цены на низкосортную древесину.		Дорожает, но есть поддержка государства, частично компенсирующая рост цен.	Дорожает, но есть возможность использования (дешёвой) осины.
Производство	Низкая маржинальность; есть цикличность, без заметного темпа к росту. Рост единичных мощностей, экономичные технологии (конвейерные линии и т. д.), интеграция и концентрация. Маржинальность, вероятно, будет падать.			
Первичное потребление	Кластеры (производство мебели на соседних площадках с крупными плитными производствами («Кроношпан», «Беллесбумпром»); вытеснение импортной мебели и потенциальный рост экспорта мебели из РФ.		Сектор ремонта в 5–7 раз больше по объёмам, чем сектор нового жилья: будут изменения?	
Конечное потребление	Рост интернет-продаж и сетевой розницы; сокращение цепочки поставок, издержек в цепочке поставок и доли дилеров; цикл использования мебели сокращается; покупатель становится более требовательным к срокам, качеству, цене и сервису, появление и рост сегмента готовых квартир (с мебелью и отделкой).		Покупка жилья «для себя», растёт сильнее, чем покупка в качестве инвестиции; требования к качеству жилья растут, рынок покупателя; В секторе ремонта разнообразные тренды к ремонту DIY против ремонта наёмными рабочими (это отразится на спросе OSB против фанеры).	

СПРАВКА

Более экспортоориентированные материалы: фанера берёзовая, хвойная, LVL, изоляционные LDF.

Продукция, доминирующая на рынке в деньгах и кубических метрах: OSB, МДФ, фанера (берёзовая и хвойная) и плиты (Л)ДСП.

Прошедшие пик популярности — строительное ДСП (снизилась со времён СССР) и ДВП — продление цикла при изменении рынка.

Рост спроса — LVL, ДПК, паллеты из МДФ, ДСП, ДПК, фанера осиновая, ДСП с не древесными добавками.

Выход материалов на рынок (будут ли популярны — неизвестно) — изоляционные LDF, ламинированное OSB, брус (PSL, OSL, LSL).

По данным Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), в случае с перевозкой продукции ЛПК больше всего ощущается нехватка щеповозов, платформ и полувагонов.

кает вопрос, какая предприятиям будет обеспечена поддержка и в каком объёме? Без должной помощи и финансирования качество лесоустройства пойдёт на спад.

В-третьих, не улучшают положение устаревшая и недостаточная информация по лесоустройству, а также «привычка» контролировать выполнение норм, а не результат деятельности (когда, например, отслеживают процесс заготовки древесины, лесовосстановление и рубки ухода, а не результат заготовки древесины или результат восстановления леса).

Евгений Лопатин также рекомендует перейти на решение ряда вопросов самостоятельно, например, своими силами проводить инвентаризацию лесов. Современные технологии позволяют делать это быстро и эффективно. Например, спикер рекомендует использовать для этого квадрокоптеры. Стоят они недорого и смогут собрать достаточно информации, на основе которой программа составит оценку состояния лесов. Это поможет оптимизировать лесообеспечение, в том числе путём внедрения поштучного контроля сортиментов. Например, если известно, что, условно, на участке растёт ель или осина высотой 30 метров, известно, как харвестер будет эти сортименты распиливать, то очень чётко можно посчитать, сколько у дороги в штабеле должно быть штук пиловочника, баланса, фанерного кряжа в результате заготовки на делянке.

Также для снижения затрат на древесину спикер предложил внедрить цифровое планирование заготовки древесины в геоинформационных системах (реальные ресурсы, увязанные с бизнес-планами, дорогами, ограничениями) и моделирование потоков древесины, цен, возможных сценариев для идентификации новых возможностей.

ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА И РАЗВИТИЕ РЫНКА ОСП-ПЛИТ

На мероприятии также выступила представитель Российского экспортного центра (РЭЦ) — руководитель проекта по поддержке экспорта ЛПК ЕЛЕНА СМИРНОВА.

Она привела интересные цифры по этой теме. Экспорт фанеры вырос на 8,3%, до 1,36 миллионов кубометров, рост фиксируется десятый год подряд. Этот материал, в принципе, на протяжении многих лет является российским «коньком» на экспортных рынках.

Главное направление экспорта — Европа (50%), важные — Северная Америка (17%), Египет (11%), СНГ (9%) и Ближний Восток (7%). Ведущие импортёры на уровне стран — США, Египет, Германия, Латвия, Великобритания, Польша, Италия, Финляндия, Нидерланды, Эстония, Азербайджан и Турция. Заметно выросли поставки в Северную Америку, Западную Европу, Египет и Восточную Азию.

Также Елена Смирнова рассказала о возможностях нового сайта РЭЦ и о программах и способах поддержки экспорта, которые осуществляет РЭЦ.

Технический консультант ПАО «Талион» «Талион Трейдинг» ВЛАДИМИР КЕРЧЕНСКИЙ представил взгляд компании на эволюцию ориентированно-стружечной плиты в связи с увеличением спроса на этот материал на внутреннем рынке.

Также докладчик уделил внимание технологическим аспектам производства OSB на предприятиях холдинга «СТОД», к которому относятся заводы «Талион», в том числе поделился информацией о реализации уральского проекта.

реклама

САМОСЧИТАЮЩИЕ КАТАЛОГИ KITCHENDRAW

В 2019 году для программы KitchenDraw мы предлагаем самосчитающие каталоги. В традиционных каталогах цена заказа просчитывается исходя из цен за изделие в зависимости от модели. Причём это изделие уже где-то просчитано, выведена его цена, которая затем вносится в каталог KitchenDraw. И этих цен насчитывается несколько десятков тысяч. Исходя из этого, многие пользователи программы столкнулись с тем, что они не могут оперативно отреагировать на изменение себестоимости изготовления кухонь. Так, как нужно время, чтобы всё это пересчитать, и внести всё это в каталог KitchenDraw. Процесс затягивается на неопределённое время. Да и проверить расчёты очень сложно. Мы пошли по другому пути и задействовали деталировку, хотя традиционно считается что KitchenDraw работает с ней плохо.

Легенды бессовестно врут. KitchenDraw с этим справляется. Расчёт по деталям и работам - это наиболее точный способ узнать цену проекта и расширенные возможности проверить его несколькими способами. При этом простота работы с программой и красивая картина никуда не делись. Существенно уменьшились базы данных для расчётов. Вопрос по ценообразованию вы можете снять раз и навсегда, даже не имея в штате отдельного специалиста, занимающегося расчётом стоимости. Достаточно для этого освоить и правильно настроить наши каталоги!

Мы работаем по нескольким направлениям. Есть вариант каталогов для салонов, тех у кого есть и салоны, и производство, и небольших мастерских. Всё зависит от того, какая документация требуется на выходе. И самое главное: В документацию можно вносить изменения вручную (т.е. править цены, как по ходу проектирования заказа, так и после его окончания). Есть несколько функций для внесения небольших отклонений в стандартную комплектацию изделий, при этом программа зорко следит за этим и автоматически пересчитывает цены.

Может кому-то это покажется ненужным, но уверяем вас: чем дальше мы уходим от социализма, тем чаще нам приходится считать каждый рубль. Так давайте же делать это с помощью нашей программы и каталогов!

В чём преимущество, когда весь расчёт и деталировка лежит на KitchenDraw?

– **Автоматизм.** Изменили габариты тумбы – программа автоматом пересчитает стоимость. Изменили стоимость петли в справочнике – все элементы с этой петлёй автоматически посчитаются.

– **Скорость.** Нарисовали красивую картинку клиенту. Выдали ему стоимость заказа. Утвердили. Сформировали документы для производства и снабженцам.

– **Гибкость.** Надо добавить новый элемент? Берёте подходящий каркас, к которому привязана деталировка, выбираете тип фасада и наполнения, вводите габариты. Стоимость элемента в заказе программа посчитает сама.

– **Простота учёта.** В учётную систему можно выгрузить как общий расход материалов, так и потумбочный.

– **Раскрой.** Заказ можно выгрузить как в «Базис-Раскрой», так и в «Орион-раскрой».

Мы создали готовый к расчёту Универсальный каталог, каталоги с фасадами РУССТА, Markess, Betula Decor и других, с большим перечнем элементов, что позволяет их использовать буквально всем. И не заморачиваться с созданием своего прайса с нуля: в наших каталогах мы учитываем пожеланиях всех.

Совместно с дизайнерской студией «Аканто» мы проводим ежемесячные семинары для продвинутых пользователей и дизайнеров. Дизайнерам тоже нравится KitchenDraw.

Дело новое, но шишки мы уже набили. Присоединяйтесь! Используйте программу для проверки своих прайсов. Проба бесплатно.

С уважением, Игорь Гриценко, руководитель компании «Сумма Технологии» – Ваш личный внедренец, официальный представитель KitchenDraw в России.

8 (916) 934-5862, 8 (926) 477-8594, e-st@mail.ru, www.kd6.ru, www.e-st.ru

Кейсы для успешных продаж

Беседовала Мария Бобова

МИХАИЛ ОВЧИННИКОВ,
управляющий ООО «ГК Мебакс»

В мебельной отрасли очень важно не только изготавливать качественный продукт, но и хорошо его продавать. Именно поэтому на отраслевых выставках семинары, посвящённые искусству продаж, собирают полные залы. Особенно это умение важно в тех сегментах, в которых существует очень большая конкуренция, например, в нише фурнитуры. О критериях, влияющих на спрос, о выявлении неперспективных клиентов и о том, как сделать так, чтобы заказчик всегда обращался только к вам, рассказал управляющий компании «Мебакс» Михаил Овчинников.

— Какие критерии влияют на спрос мебельной фурнитуры?

— Я могу выделить следующие критерии.

1. Покупательская способность населения в конкретном регионе.

В некоторых городах строят много новых домов, например, в Краснодарском крае, поэтому там весьма большой спрос. При этом высокая конкуренция и малая обеспеченность населения, поэтому фурнитуры продаётся много, но в основном недорогой.

2. Сезонность.

В последние годы этот критерий стал менее предсказуем. Однако всё-таки с сентября по декабрь мы наблюдаем самые большие продажи.

3. Состояние производителей мебели.

Сейчас всё меньше изготавливают серийную мебель, и производители стали редко закупать фурнитуру впрок. Они предпочитают переплатить и купить конкретно то количество, которое необходимо под индивидуальный заказ.

4. Появление новинок.

Когда появляется новый товар, многие компании стремятся приобрести новинку. Конечно, в этих случаях продажи плохо прогнозируемы, но за счёт дефицита на рынке бывает заметный всплеск.

— Какие есть особенности при продаже мебельной фурнитуры?

— Условно мебельные комплектующие можно разделить по категориям: объёмные и необъёмные. Каждая компания выстраивает собственную стратегию по поводу того, стоит ли заниматься объёмным и зачастую низкомаржинальным товаром.

Например, наша компания не продаёт алюминиевый профиль по нескольким причинам. Во-первых, огромная конкуренция. Во-вторых, необходимо иметь большие складские площади, чтобы обеспечивать достаточное наличие товаров на складе. При этом сложно прогнозировать то, какие цвета будут более востребованы в следующем сезоне, и всё это при низкой маржинальности.

Вместо этого мы сотрудничаем со всеми производителями и продавцами профиля. Они продают щёточный уплотнитель нашего производства и другую фурнитуру как сопутствующие товары, клиентам это удобно из-за логистики. Профиль — тяжёлый товар и требует большой машины, а фурнитура довольно лёгкая.

Наша область деятельности не сильно отличается от продажи любого товара в секторе B2C, так как в любом случае продажа осуществляется не от компании к компании, а между людьми. Чаще всего в продаже участвуют продавец и закупщик, но бывает, что сам владелец закупает или принимает решение. Поэтому продажа мебельной фурнитуры не особо отличается от продажи любых других комплектующих, которые выступают сырьём в составе изделия.

— Возможно, вы смогли вывести статистику продаж по регионам. Если да, то какова эта статистика?

— В Москве и Подмосковье сосредоточено 40%, а иногда и более. В остальных регионах примерно равномерно. Всё зависит от уровня жизни граждан и темпов строительства. В новые квартиры всегда нужна новая мебель, а в старых люди не так часто обновляют интерьер.

— Оптовая и розничная торговля мебельной фурнитуры — как отличаются подходы к продажам, помимо объёмов реализуемой продукции?

— Разница действительно есть. Можно выделить основные отличия.

Точка продаж — многим розничным покупателям нужен шоурум (поэтому хорошо себя чувствуют такие магазины, как «Леруа Мерлен»), где человек может получить консультацию и визуально выбрать товар. Что касается оптовых продаж, мы высылаем образцы товаров, техническую информацию, а встречаемся с клиентами у них в офисе, у нас или на отраслевых выставках.

Количество необходимой информации — большинство оптовых клиентов многое знают о товаре, и мы обсуждаем только нюансы. В то время как розничному клиенту необходимо дать больше информации для понимания, например, подробную инструкцию, как установить эту фурнитуру, чем отличаются похожие товары, как правильно подобрать ролики для шкафа и т. п.

— Какой тип фурнитуры сложнее продавать и почему?

— Тип фурнитуры не важен. Всегда сложно продавать новинки, так как люди в России в основном консервативные. Им нужно доказать, что этот необычный новый товар будет полезен и востребован. Менеджеров желательно обучить правильно продавать данную позицию.

Мне нравится утверждение, что существуют всего шесть потребностей, и в зависимости от них формируется коммерческое предложение, которое будет лучшим для конкретного человека, принимающего решение о покупке. Причём у каждого человека их максимум три по отношению к конкретному товару, например, фурнитуре.

Экономия — самая популярная потребность. Если наша цена выше, менеджеру необходимо показать, как человек сэкономит, если будет работать с нами. Например, не будет рекламаций, что улучшает лояльность действующих клиентов, повышает уровень бренда, отсутствие издержек на доставку и замену и т. д.

Приверженность — есть клиенты, которым нравится определённый бренд, форма или страна-изготовитель.

Безопасность — важно, чтобы поставщик давно работал на рынке, чтобы все товары были в наличии, работа с рекламациями, своевременная поставка без задержек, качественный товар.

Гордость — если клиент продаёт качественные товары или что его компания —

номер один на рынке. Для такого клиента нужно предлагать товар, которым он будет гордиться. Это должно быть что-то лучше, чем у конкурентов.

Комфорт — клиенты любят сервис, чтобы о них позаботились и заранее позвонили. Вот как мы делаем в «Мебаксе»: менеджер понимает примерную дату, когда товар у клиента должен закончиться, и ставит себе задачу — напомнить сделать заказ. Также мы можем предупредить о приходах товаров, рассказать, какие категории товаров лучше продаются. Ну и само собой, мы всегда предоставляем индивидуального менеджера для клиента.

Новизна — клиенты с такой потребностью охотно покупают все новинки. Такие в личной жизни всегда покупают последнюю модель телефона, хотя предыдущая модель ещё работает.

Повторюсь, что каждый из клиентов — это симбиоз из этих потребностей. Как правило, есть одна основная и две второстепенных.

— Наверняка бывают случаи, когда конкурирующие фирмы пытаются переманить клиента. Какие действия специалистов по продажам (и компании в целом) помогут его удержать?

— Конечно, бывают. Есть клиенты, которые мониторят цены и говорят, что им предложили дешевле какой-то из товаров. В таких случаях менеджер задаёт вопрос: «Если бы у нас была такая же цена, у кого купили?» Обычно действующие клиенты дают один и тот же ответ: «Конечно, у вас». Спрашиваем: «А почему?». В ответ звучит: «Вы быстро работаете, можете завтра отгрузить, обучаете нас и т. д.». Дальше менеджер спрашивает: «Разве это не стоит той разницы в цене?» Как правило, на этом все вопросы заканчиваются. Все улыбаются, и сделка совершается. Выстраивать бренд для компании очень важно — это и есть добавленная стоимость.

Вообще задача всех наших сотрудников — давать что-то большее для клиента. Общаться с ним, знать и решать его задачи, развивать его, и тогда все проблемы уходят на второй план. Я лично обзваниваю и периодически встречаюсь с нашими постоянными клиентами, чтобы понять, что именно им нужно.

— Есть какие-то подходы, действия, которые ни в коем случае нельзя делать, если не хотите потерять клиента?

— Главное — не обещать ему то, что не сможете сделать. Во время работы менеджеры иногда обещают очень много, чтобы совершить сделку, а в результате не способны это предоставить. У клиента неправильные ожидания, и когда он не получает ожидаемого, доверие к вам падает — клиент в таких случаях сотрудничает дальше только из-за низкой цены.

— В сегменте мебельной фурнитуры постоянные клиенты всё время берут одно и то же или им также необходимо периодически презентовать новинки? Как часто стоит это делать?

— Рано или поздно любой товар деградирует. Поэтому необходимо постоянно искать и предлагать новинки. В конце отчётного года менеджеры пишут план не только в деньгах, но и в товарных единицах, планируя как развитие регионов (поиск новых клиентов), так и развитие действующих клиентов. И именно в этих планах на год менеджеры описывают, какие новые товарные единицы они будут внедрять. Есть старая технология — матрица БКГ (Бостонской консалтинговой группы), которой, к сожалению, редко кто пользуется.

Весь товар делится на четыре категории:

- «Кот в мешке» — внедряем новый товар. Неясно, как будет продаваться.
- «Звезда» — товар начинает хорошо продаваться с геометрической прогрессией. Продажи по-прежнему непредсказуемы, необходимо привезти товар с запасом. Самая неприятная ситуация — спрос на товар есть, а товара нет в наличии.
- «Дойная корова» — продажи стабильны. Прирост небольшой. Как правило, на этом этапе возрастает конкуренция и падает маржинальность.
- «Старый пёс» — продажи товара падают. Такой товар, по сути, неликвид. От него необходимо избавляться во что бы то ни стало.

Задача менеджмента состоит в том, чтобы обеспечить правильную пропорцию: 15% «кот в мешке», 40% — «звезда» и «корова» и 5% — «пёс». Мы не только стараемся сами следовать этому правилу, но и доносим эту информацию до клиента.

— Как отличаются подходы к клиентам, которые покупают фурнитуру эконом и которые берут более дорогой товар?

— Клиентов, которые покупают фурнитуру эконом-сегмента, обычно интересует цена. В премиальном сегменте необходимо больше информации по пониманию товара. Для этого мы делаем, например, листовки и видео, где рассказываем о преимуществах продукта. Мы их используем как для обучения внутри коллектива новых сотрудников, так и для клиентов.

— Как говорят, время — деньги. Как определить неперспективного клиента?

— Сложный вопрос. Нередко это вопрос интуиции и навыков менеджера, работающего с клиентом.

Как правило, неперспективного клиента выдают следующие наблюдения:

— сам не знает, чего хочет, но требует самой низкой цены;

— требует вложений со стороны поставщика, нарушая равноценный обмен; просит товар только с отсрочкой платежа или под реализацию;

— предлагает перевести на него всех клиентов из региона, в котором работает.

Перспективные клиенты всегда отличаются наличием идеи, направленностью на своего целевого клиента. Знанием того, чем будут заниматься завтра.

+7 (495) 651-85-46
www.mebax.ru
info@mebax.ru
mebax
МЕБЕЛЬНАЯ ФУРНИТУРА
Производство и продажа уплотнителей для шкафов-купе, роликов и стопоров, доводчиков, выдвижных блоков розеток, механизмов-трансформеров, кромочного клея.
реклама

NESTRO — надёжные решения в сфере аспирации

Потенциал фанерного производства имеет прямую зависимость от продвижения продукции на внешние рынки, что требует от предприятий глобальной модернизации и улучшения качества продукции. И рычагом наращивания доли экспортных поставок выступает именно надёжное современное оборудование.

В условиях многозадачности российские фанерные комбинаты нацелены на уменьшение издержек, связанных с потреблением электроэнергии, аварийными простоями и плановыми остановками на ремонт. Даже обладая солидным парком современного технологичного оборудования, позволяющим выпускать желаемые объёмы продукции, никто не застрахован от появления в промышленной цепи слабых звеньев, тормозящих выход предприятия на 100% мощность. В этой связи основной задачей немецкой фирмы NESTRO на рынке производства фанеры является исключение систем аспирации из списка уязвимых мест.

Ранее для снижения запылённости воздушной среды, в большей степени, решали вопрос сокращения пылевых выбросов, а обеспыливанию рабочей зоны уделялось мало внимания. Используемые методы борьбы с пылевым загрязнением не в полной мере учитывали дисперсный состав и основные свойства древесной пыли, поступающей при выполнении различных технологических операций с древесиной разных пород. Высокая запылённость во многом была обусловлена неустойчивой работой систем аспирации. Эффективность аспирационных установок снижалась по нескольким причинам: из-за образования пылевых отложений на внутренних поверхностях горизонтальных воздуховодов, выхода из строя забившихся или износившихся аппаратов пылеочистки.

Учитывая эти объективные факторы, актуальным стал поиск более совершенного оборудования, способного обеспечить надёжность систем аспирации. И уже сейчас NESTRO — признанный профессионал по проектированию и производству вакуумных систем аспирации для деревообработки в Европе и России — предлагает конструктивное решение. Для удаления и эффективной фильтрации пыли на фанерных производствах разработчики компании внедряют вакуумный фильтр JETFILTER. Надёжная многоступенчатая система очистки воздуха даёт возможность потребителям получить следующие выгоды: работать непрерывно 24 часа в сутки, фильтровать и транспортировать более 3 тонн пыли в час, расходовать электроэнергию с экономией до 50% (в сравнении с традиционными системами), очищать воздух до 0,1 мг/м³, а затем возвращать его обратно в цех, экономя до 90% тепловой энергии.

Весь ассортимент фильтров Nestro аттестован по директиве ATEX.

В отличие от предлагаемых на рынке элементов аспирации, в фильтрах NESTRO применяют специальную систему многоступенчатой сепарации и снижения вертикальной скорости, при минимальной равномерно-распределённой нагрузке на ткань. Поскольку система аспирации фильтровальной пыли считается пожароопасной, фирма NESTRO рекомендует использовать исключительно вакуумные системы, с вентиляторами, расположенными на «чистой стороне».

NESTRO выступает серьёзным гарантом правильного и безопасного варианта аспирации, так как осуществляет комплексное проектирование и производство систем аспирации «под ключ»: вакуумный фильтр, система пневмотранспорта, бункера накопители и системы выгрузки из них, всасывающие трубопроводы и трубопроводы пневмотранспорта, системы искрогашения.

Оптимальную результативность систем аспирации ощутили на самых крупных фанерных комбинатах России, таких как Пермский ФК, Фанплит Кострома, Вятский ФК, ФК Новатор и других.

Компания NESTRO может предложить своим клиентам до 50% экономии электроэнергии, уникальную конструкцию фильтра для работы именно с фанерной пылью, комплексную разработку и реализацию проекта системы пневмотранспорта и накопителей любой сложности, обеспечение максимальной защитой от пожаров, а также бесценные профессиональные знания в комплекте с современным оборудованием.®

Адресголовного офисав Германии:
Nestro Lufttechnik GmbH
Paulus-Nettelnstroth-Platz
Schkolen, Deutschland D-07619
Tel.: +49 36694 41-0
Fax: +49 36694 41-260
E-mail: info@nestro.de
www.nestro.de

Адрес Российского представительства в Москве:
ООО «Актив Инжиниринг»
127282, г. МоскваЧермянский проезд, 7
Тел/Факс: +7 495 225 50 45
E-mail: info@nestro.net
www.nestro.net

СКФМ

СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ФАБРИКА МЕБЕЛИ

Более 15 лет производим качественную мебель по итальянским технологиям.

Будем рады сотрудничеству!

355029, г. Ставрополь, Старомарьевское шоссе, 32В

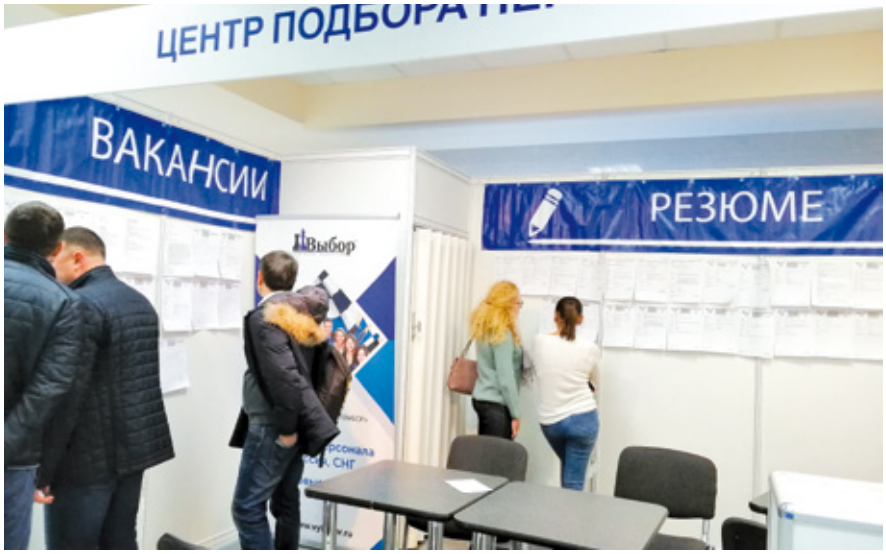
8-800-737-77-26, e-mail: skfm26@yandex.ru

www.skfm-mebel.ru

Обзор рынка труда мебельной отрасли

Текст: Мария Бобова

Одной из изюминок обширной деловой программы выставки «Мебель-2018» стал семинар «Обзор рынка труда в мебельной индустрии. Как найти и удержать профессионалов». На мероприятии представили статистику и рассказали о проблемах рынка и прогнозах. Более того, на выставке даже работал стенд «Центра подбора персонала». Что же происходит с кадрами в мебельной отрасли, раз эта тематика выносится на одно из крупнейших отраслевых выставок?



СТЕНД КАК ПЛАТФОРМА ДЛЯ ВАКАНСИЙ И РЕЗЮМЕ

Центр подбора персонала — новый проект на мебельной выставке. На его стенде экспоненты могли разместить вакансии, открытые на их предприятиях. Это можно было сделать в течение всего периода выставки.

И, конечно, проект не имел бы смысла, не будь он «двусторонним». Соискатели тоже могли не только изучить выложенные вакансии, но и разместить на стенде свои резюме.

Больше всего оценили в проекте оперативность. Иногда соискатель может ждать приглашения на собеседование от нескольких дней и, порой, до нескольких недель. А здесь, если работодателя заинтересовало какое-то резюме, собеседование можно было провести прямо на выставке.

Кроме того, на стенде консультировали по теме потребностей на рынке специальностей и статистике заработных плат в отрасли.

Для выпускников профильных вузов специалисты провели семинар «Как найти работу по специальности?».

Более того, «Мебель» — это далеко не первая выставка, на которой был организован такой проект. Он встречался и на выставках «Химия» 2017 и 2018 года, «Металлообработка-2018», «Продэкспо-2018» и т. д.

«Выставку используют не только для создания каких-то деловых контактов, но и для поиска нового притока кадров. Это подтвердили HR-специалисты, посещавшие стенды своих компаний.

За счёт этого и появилась такая спонтанная идея, которая превратилась в проект «Центр подбора персонала». И что касаемо работы этого проекта на других выставках, то уже имели место примеры трудоустройства через специалистов на мероприятиях.

Кроме того, этот проект может стать дополнительным каналам по привлечению к себе молодых специалистов», — заметила генеральный директор кадрового агентства «Выбор», президент «Ассоциации консультантов по подбору персонала» НАТЭЛА КОБУЛАШВИЛИ.

ПРОБЛЕМЫ НА «ТРУДОВОМ ФРОНТЕ»

Также г-жа Кобулашвили представила обзор рынка труда мебельной отрасли за 2018 год. Смотря на некоторые тенденции сразу видно, что проблемы часто существуют не в мебельной нише, а, например, в сфере образования.

В число проблем рынка труда, согласно статистике, входят:

- кадровый голод;
- низкая квалификация персонала;
- несоответствие обучения.

В этом случае сразу возникает вопрос о том, как сегодня в России готовят мебельщиков, что возникают такие проблемы?

Например, некоторые экспоненты отмечали, что некоторые молодые специалисты, придя на предприятие часто не могут работать с новыми станками ЧПУ. Что значит, что студентам не хватает практики, а в учебных заведениях, бывает, не дают полного представления об актуальном оборудовании.

Эти проблемы, отчасти, вытекают из ещё одного негативного фактора — «старение» трудовых ресурсов. Этот момент наблюдается не только среди мебельщиков, но и среди тех, кто их обучает.

Также в список попали такие отчасти противоречащие друг другу проблемы:

- отток специалистов;
- низкий уровень трудовой мобильности населения.

Чаще всего молодые специалисты стремятся уехать работать в Западную Европу или Америку.

В то время как люди среднего и старшего возраста не всегда способны приспособиться к новым, более технологичным условиям производства или приобретать новые навыки. Также далеко не все готовы не только переезжать или менять место жительства (когда такое предлагает работодатель), но и ездить в частые командировки.

«Есть ещё один момент, который очень характерен для кризисов и стагнации нашего рынка — это неформальная занятость. Этот фактор отличает российский рынок от всех других рынков труда.

И если смотреть по возрастным категориям, то кандидаты в эту группу — люди среднего возраста, 60+. Хотя сегодня даже молодые люди до 35 лет часто работают на фрилансе, например, дизайнеры, художники, специальности из сферы услуг и т. д. Иногда даже не имея, например, высшего образования», — отметила НАТЭЛА КОБУЛАШВИЛИ.

Хотя, не будь проблемы низкого уровня мобильности, не так бы остро ощущалась проблема «старения» трудовых ресурсов. Потому как многие специалисты среднего возраста довольно успешно осваивают новое и легко адаптируются под новые условия труда.

«Есть мнение у соискателей и некоторых работодателей, что что после 45 жизнь заканчивается — это на самом деле не так», — добавила г-жа КОБУЛАШВИЛИ.

СВЕЖАЯ СТАТИСТИКА

На семинаре озвучили ещё ряд интересных цифр и данных. Например, привели довольно печальные данные среднемесячной заработной платы. Оказывается, в мебельной отрасли она — одна из самых низких. Среднемесячное значение по РФ за 1 полугодие 2018 года —

Способы поиска работы		
	Международный опыт	**Российский опыт**
Рекрутинговые компании	27%	5%
Сайты по поиску работы	25%	32%
Профессиональные знакомства	15%	31%

22 041 рублей. Ниже только производство одежды — 19 396 рублей.

Небольшие деньги — одна из основных причин, почему специалисты в отрасли меняют место работы. Этот момент подтверждает статистика.

Ищут более высокую заработную плату — 51% соискателей, более широкий круг ответственности интересует 49%, а возможности карьерного роста — 41%.

Что же сегодня особенно интересует работодателя, когда он просматривает резюме сотрудника? Аналитики говорят, что это соответствие опыта (знаний, умений, навыков), многофункциональность, умение решать сложные задачи, ответственность и мобильность;

А вот когда соискатель изучает вакансии компании, то он обращает внимание на:

- имидж работодателя;
- скорость принятия решений;
- доступность в коммуникации;
- количество интервью (сколько собеседований проводит работодатель. Несколько этапов отпугивают соискателя);
- методы оценки персонала при приёме на работу.

Также, при поиске работы в мебельной отрасли в России очень полагаются на профессиональные знакомства. В то время как в Европе и США больше полагаются на рекрутинговые компании.

Также в своей презентации НАТЭЛА КОБУЛАШВИЛИ отметила, что на рынок труда в мебельном сегменте значительно повлияла автоматизация отрасли.

Уже наблюдается замена линейного персонала. Например, это видно в нише покраски или упаковки. Такой персонал всё чаще заменяют роботами. В связи с этим появляются новые профессии, а от специалистов требуют новых умений и навыков, например, по работе с интеллектуальным оборудованием. В принципе в отрасли начинают появляться новые профессии, связанные с цифровизацией.

И с каждым годом эти тенденции на рынке труда в мебельной отрасли будут всё актуальнее.

НА «МАСТЕРА СТОЛЯРНОГО И МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА» ГОТОВЯТ В:

- колледже судостроения и прикладных технологий (Санкт-Петербург);
- колледже архитектуры и строительства, колледже (Москва);
- колледже Архитектуры, Дизайна и Реинжиниринга (Москва);
- образовательном комплексе градостроительства «Столица»;

По специальности «Инженер на мебельном производстве» (технолог мебели, инженер по качеству) можно пройти обучение в:

- Воронежском государственный лесотехнический университете имени Г.Ф. Морозова;
- Уральском государственный лесотехнический университете (Екатеринбург);
- Тихоокеанском государственном университете (Хабаровск);
- Брянском государственном инженерно-технологический университете;
- техникуме имени С. П. Королева (учебный центр по компетенции «Производство мебели»);

В ряде этих же учебных заведений, а также в Международной школе дизайна готовят мебельных дизайнеров.

реклама

Идеальное обрамление

Качественная мебель невозможна без соответствующей кромки. Этот функциональный элемент может стать эффектным дизайнерским штрихом и придать продукту завершённый вид. Будь то меламиновая кромка или кромка АБС, с OPTIMA by IMAWELL Вы всегда найдёте идеальное обрамление для вашего изделия.

Уже более 20 лет компания IMAWELL является одним из ведущих поставщиков декоративных плёнок, кромочных и клеевых материалов, а также оборудования для облагораживания мебельных поверхностей и деталей интерьера в России и сопредельных государствах. Гарант Вашего успеха — это стабильное немецкое качество продукции и высокий уровень сервиса. Обширная складская программа наших региональных представительств поможет Вам достичь наилучшего результата в кратчайшие сроки.

Ассортимент кромочных материалов от IMAWELL включает в себя меламиновые кромки и кромки из АБС. Благодаря многообразию цветов, декоров, поверхностей и ширин, мы всегда сможем подобрать для Вас подходящий продукт.

МЕЛАМИНОВАЯ КРОМКА

Меламиновая кромка от IMAWELL — это однослойный эластичный кромочный материал в рулонах. Она производится на основе специальной светостойкой бумаги, пропитанной термореактивной смолой и облагороженной экологически безопасным лаком.

Предлагаемый ассортимент включает в себя кромки для отделки ровного торца, для отделки профилированного торца путём софтформинга, а также для отделки торца дверей с четвертью (фальц-кант). Палитра однотонные кромок, а также обширная коллекция кромок с древесным или фантазийным дизайном удовлетворяют запросам самых требовательных клиентов. А различные виды тиснения и вариативность степени глянца позволят подобрать вариант, максимально приближённый к основной поверхности.

В соответствии с сертификатом Forest Stewardship Council® (FSC® C144931), IMAWELL может поставлять соответствующие продукты из сырья, происходящего из ответственно управляемых лесов. Выбирая наши FSC-сертифицированные меламиновые кромки, Вы не только получаете натуральный материал, но и помогаете сохранить леса во всём мире и защитить нашу планету.

КРОМКА АБС

Под маркой OPTIMA by IMAWELL мебельщиков также ждёт широкий ассортимент кромок АБС — в программе представлено более 3 200 декоров под ЛДСП отечественных и зарубежных брендов.

Помимо многообразия дизайнов кромка АБС убеждает своим качеством — этот кромочный материал в рулонах изготовлен методом экструзии из ударопрочного термопластика. Кромка АБС удобна в обработке и отвечает растущим требованиям потребителя к экологическим аспектам: она не содержит тяжёлых металлов и не выделяет вредных веществ, а также подлежит полной утилизации.

Облицовка АБС кромкой обеспечит долговечность продукции даже при интенсивной эксплуатации в условиях повышенной влажности или температурных колебаний. А идеально подобранный дизайн позаботится о том, чтобы поверхность изделия и его кромка были единым целым.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Тщательно подобранная стандартная коллекция декоров кромочных материалов от IMAWELL оптимально соответствует коллекциям ведущих отечественных и зарубежных производителей ЛДСП и динамично адаптируется к тенденциям рынка. Если Вам нужны не только компетентная консультация и популярные дизайны, но и индивидуальные решения, то мы можем изготовить кромку под образец плиты или плёнки.

На этом спектр специальных услуг не заканчиваются. По заказу клиента наш официальный представитель в Сибирском федеральном округе — компания «Мелам Декор» — нарежет кромку в любые необходимые ширины. Также возможно нанесение клея на меламиновую кромку.®

IMAWELL

Официальный представитель в г. Новосибирск:

МЕЛАМ ДЕКОР
ПЛЁНКИ | КРОМКИ | КЛЕИ

ул. Николая Грицюка 20
Тел.: +7 (383) 362 29 29, info@melamdekor.ru

WOODEX

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

3–6 декабря 2019

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

Оборудование и инструмент для деревообработки

Оборудование и инструмент для мебельного производства

Оборудование для переработки древесных отходов

Комплектующие, материалы и фурнитура для мебельного производства

Лакокрасочные материалы, клеи, герметики и деревозащита

Получите электронный билет
woodexpo.ru
Ваш промокод: **wdx19pSENP**

Генеральный медиа-партнер

ПРОДЕРЕВО

Организатор
Группа компаний ITE
+7 (499) 750-08-28
woodex@ite-expo.ru

При поддержке

EUMABOIS Woodworking Technology Made in Europe

Генеральный информационный партнер

ЛЕСПРОМ ИНФОРМ

Кадровый вопрос

Текст: Мария Бобова

В продолжение темы кадров в мебельной отрасли поговорим о выборе персонала более детально. И многие моменты смогут отметить сами мебельщики, особенно руководители компаний, специалисты по подбору персонала и преподаватели профильных вузов. Ведь если знаешь и видишь проблему, то представляешь, как можно её решить.

Мы поговорили с мебельщиками о том, людей каких специальностей найти проще, а каких сложнее всего. Как, в принципе, сегодня изменился портрет соискателя и какие тенденции наблюдаются на рынке труда в мебельной отрасли? Каким образом сегодня предпочитают искать новые кадры?

И, конечно, наличие или отсутствие необходимых специалистов напрямую зависит от качества обучения в специализированных техникумах, институтах и вузах.

Поэтому мы также поговорили с экспертами о том, что, на их взгляд, позволит улучшить учебную программу в специализированных учебных заведениях. И не рентабельнее было бы предприятиям самим обучать специалистов?

Людмила Прищенко,
директор по персоналу ООО ТПК «Феликс»

ИЗБЫТОК И НЕДОСТАТОК

Современная мебельная отрасль — это высокотехнологичное направление промышленности, где созданы десятки тысяч рабочих мест по всей стране. Несмотря на автоматизацию, производству требуются рабочие руки — специалисты высокой квалификации. Но есть ли они? На примере компании «Феликс» (включающей три фабрики по выпуску офисной и гостиничной мебели, а также деревообрабатывающий комбинат «Жарковский») могу с уверенностью сказать, что сегодня нам очень не хватает узкоспециализированных квалифицированных рабочих: станочников, столяров, токарей, маляров, электромехаников, а также представителей редких профессий, например, краснодеревщиков. Всегда в дефиците квалифицированные операторы станков с ЧПУ. Отмечу, что специалисты должны быть только высшего уровня. Такие требования связаны с внедрением технологий. Производство мебели у нас в компании — это полностью автоматизированный процесс: автоматические линии, станки с ЧПУ, где требуется умение работать на компьютере и разбираться в программах. Мы сталкиваемся с тем, что некоторые сотрудники не могут в полной мере ориентироваться в современном оборудовании и нам постоянно приходится либо обучать, либо доучивать их самостоятельно, а на это уходит драгоценное время.

Ещё один «больной» вопрос — недостаток квалифицированных руководителей. Хочу отметить, что современный руководитель — это не просто производственник, который обла-

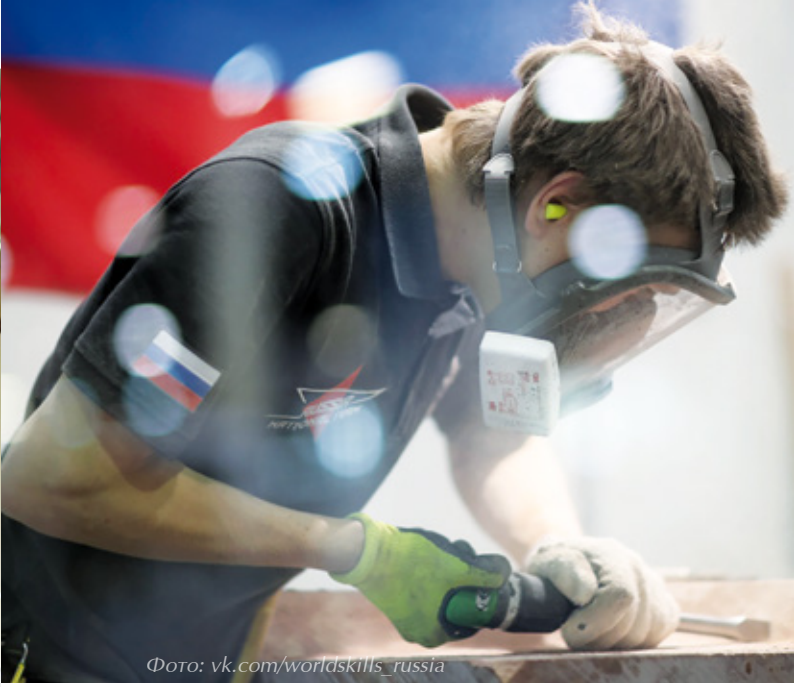


Фото: vk.com/worldskills_russia

Фото: worldskills.ru

дает солидным опытом работы, это специалист, который в полной мере должен владеть и основами управления. И таких мало. В противовес штучным вакансиям, мы не испытываем недостатка в кадрах по профессиям, которые не требуют особой подготовки: упаковщики, комплектовщики, грузчики. Такие вакансии мы закрываем очень быстро. При необходимости обучаем.

ТЕНДЕНЦИИ, ИЗМЕНЕНИЯ И ПОИСК КАДРОВ

Кроме кадрового голода, мы можем отметить и общую тенденцию старения кадров. Квалифицированным малярам, электромеханикам и прочим специалистам уже далеко за 40 лет. Таковы печальные последствия 1990-х, когда были закрыты многие профучилища, техникумы и ПТУ. Сегодня, спустя годы, мы очень остро ощущаем на рынке недостаток обученных, имеющих опыт специалистов.

В нашей компании мы самостоятельно «закрываем» вакансии. У нас достаточно сильные «подборщики», и при поиске сотрудников мы не обращаемся за помощью в кадровые агентства. Пользуемся крупными и популярными сайтами по поиску работы. Плюс работают отклики, так называемое сарафанное радио».

У нас есть и ноу-хау: в компании работает программа «Приведи друга». Наш сотрудник может привести на необходимую вакансию своего родственника или знакомого. И если новый сотрудник проработал у нас весь испытательный срок (2 месяца) и остался, то тот, кто его привёл, поощряется.

Здесь очень хорошо работает принцип профессиональных знакомств.

ОБУЧЕНИЕ КАДРОВ

Для того, чтобы не испытывать «кадровый голод», необходимо восстановить связи между колледжами и предприятиями, чтобы образование было больше прикладным. Обучение молодых специалистов должно основываться на потребностях мебельных предприятий. При проведении практики в учебных заведениях необходимо учитывать современный производственный парк. Молодёжь должна знать, на каких станках сегодня работают мебельщики. Наша компания со своей стороны активно поддерживает такие связи. Совместно с Департаментом образования и науки г. Москвы мы регулярно проводим экскурсии на производства. Программа так и называется «Профессиональные стажировки».

Мы взаимодействуем как со специализированными учебными заведениями, так и со школами. К нам на производство часто приходят учащиеся московского колледжа архитектуры и дизайна. Мы и для подростков проводим профориентационные экскурсии (причём не только в Москве, но и на наших производственных площадках в Тверской области) и знакомим их с нашими технологиями, станками, специальностями. Мы доказываем, что рабочая профессия — это солидно, что она может приносить доход и карьерный рост. Что станочник — это звучит гордо и не нужно стесняться этой профессии. Приглашаем студентов к нам на практику. И тех, кто положительно зарекомендует себя, готовы трудоустроить на наше производство.

Также мы обучаем персонал прямо на производстве, даже если сотрудник пришёл не из мебельной сферы. В этом случае есть и свои особенности. Например, объяснить сотруднику ряд теоретических моментов довольно сложно: принципы работы с материалом, его виды, особенности станков — это довольно длительный процесс. В таких случаях мы используем специально разработанные нами программы и решаем даже такие непростые вопросы. В завершение хочу отметить: важно не только обучать, но и воспитывать молодёжь, развивать у них трудолюбие и, конечно, любовь к профессии. Объяснять, что любой успех достигается только трудом.

Наталия Пекшева,
генеральный директор
ООО «Мебельдом» (бренд «Цвет Диванов»)

ИЗБЫТОК И НЕДОСТАТОК

На производстве сейчас серьёзный кадровый голод. Он связан с территориальностью — там, где сконцентрировано производство мебели, проблем меньше, но там, где мебельная отрасль представлена мало, всегда есть недостаток профессионалов, от швей и свар-

Фото: worldskills.ru

Фото: worldskills.ru

щиков до технологов и работников конструкторских бюро.

Дефицит качественных кадров есть постоянно. Вузы готовят специалистов теоретически, оторванно от практики. Особенно это заметно при подготовке дизайнеров, у которых развита креативность и эстетический вкус без базовых знаний производственных процессов и технологий производства мебели. Поэтому так ценны практики, прошедшие долгий практический путь в отрасли и имеющие в опыте успешные проекты. Значительная часть пришла в мебельную отрасль из других технических специальностей, получив навыки в процессе работы. Именно из-за этого противоречия дизайн является слабым звеном в отечественном производстве мебели.

И, как и в любой отрасли, проще всего найти сотрудников в точки продаж, и их нужно много. Продавец – не сложная профессия, если у человека есть желание и необходимые коммуникационные навыки. Но, поскольку сейчас важна их квалификация, продавцов необходимо обучать: прививать им знание продукта, лояльность к бренду, повышать их компетентность в технологии и психологии продаж. Для этого компании необходим собственный учебный центр и внятная структурированная система обучения.

Надо быть готовым к тому, что в рознице всегда большая текучка кадров, порядка 50% сотрудников в течение года заменяются. Персонал нужно обучать быстро и эффективно.

ТЕНДЕНЦИИ, ИЗМЕНЕНИЯ И ПОИСК КАДРОВ

Мебельный рынок в последнее время становится всё более конкурентным, а значит, требует более высокой квалификации специалистов. Компании уходят от производственной ориентации к ориентации на потребителя, что требует более экспертного маркетинга и управления продажами в розничных магазинах.

Поэтому происходит закономерный процесс специализации: производство углубляется в производственные процессы, а розничные компании занимаются экспертным обслуживанием покупателя. В специализированных мебельных центрах сегодня конкурируют не столько продукты, сколько продавцы-консультанты. Акцент сместился на квалификацию сотрудников точек продаж. Очень актуальны специалисты в области построения и автоматизации бизнес-процессов, специалисты в области маркетинга, PR и рекламы, онлайн-продвижения. Так как молодые люди часто рассматривают профессию продавца-консультанта как стартовую в карьере, неизбежна повышенная динамика кадров, а значит, ключевое значение приобретает учебный центр, специалисты которого должны быстро, грамотно и качественно готовить торговый персонал конкретного бренда.

Если говорить о способе поиска сотрудников, то мы не используем подбор через кадровые агентства. В основном кандидатов подбираем на онлайн-ресурсах, в том числе на редко возникающие вакансии. Иногда мы прибегаем к другим способам, в том числе к рекомендациям и поиску в профессиональных сообществах, но их эффективность ниже, чем размещение вакансий и активный поиск на профильных сайтах.

Автоматизированные системы первичного отбора нам не подходят, так как территориальная разрозненность торговых точек и повышенные требования к базовой эстетической развитости не позволяют их использовать.

ОБУЧЕНИЕ КАДРОВ

Как я говорила выше, вузы готовят специалистов теоретически. Плюс сегодня для российских мебельщиков важна не только технология производства, но и эстетическая развитость, дизайн. Важно включать в обучение то, что касается основ дизайна и современных трендов, социальных тенденций. Пока что в этой области мы сильно отстаём от Запада.

Также ощутимо не хватает практики, развитие практики у дизайнеров в производственных условиях выглядит как инвестиционный ресурс.

Пока что институты оторваны от реального производства. Студенты не заинтересованы идти в бизнес, связанный с производством, а само производство из-за этого не развивается, не готово к инновациям и недооценивает роль дизайна в спросе конечного потребителя.

Мы сами берём на стажировки студентов специализированных кафедр по направлениям

дизайна и маркетинга, проводим совместно со Строгановкой конкурсы по разработке мебельного текстиля, фурнитуры и предметов мебели.

Мы поддерживаем наиболее значимый российский конкурс для промышленных дизайнеров серийной мебели ARTLIGA, где есть номинация и для студентов. По итогам конкурса некоторые проекты мы готовы реализовывать на производстве. Мне кажется, это взаимодействие направлено на то, чтобы в отрасли были эталоны и ориентиры в области промышленного дизайна, происходило сближение производителей и выпускников профильных учебных заведений. Также наши специалисты участвуют во многих конференциях и семинарах повышения квалификации в качестве посетителей и спикеров, мы делимся опытом и учимся сами. Это касается и производственных, и торговых проектов.

А относительно людей «не из отрасли», так как я сама отношусь к людям без «мебельного образования», я всячески поощряю их приход в отрасль. В поколении, которое вышло из 1990-х, мало кто остался в той отрасли, в которой получал образование. Сейчас нет преемственности, многие отрасли образовались заново, и мы оказались с первым-вторым поколением специалистов. Многие попали в мебельный сегмент случайно, но успешно обучились всему на практике. Очень много примеров, когда такие люди вырастали до топ-менеджеров и владельцев собственного бизнеса. Возможно, это лучший путь профессионального развития в мебельной отрасли сейчас — путь самообразования и практики.

Мурман Кохреидзе,
к. т. н., доцент, заведующий кафедрой «Станки и инструменты» Московского государственного университета леса

ИЗБЫТОК И НЕДОСТАТОК

Сегодня нашей мебельной отрасли очень недостаёт представителей профессий, требующих долгого и кропотливого обучения. Сюда входят мебельные конструкторы и дизайнеры. Также наши мебельщики всегда ищут опытных технологов и механиков. Так как парк оборудования сегодня стал более технологичным, а значит, и сложным, такие люди на производстве необходимы.

Очень просто закрыть вакансии сборщиков и комплектовщиков. В этом случае не нужно особых знаний и умений, по таким специальностям может каждый человек работать, было бы желание.

ТЕНДЕНЦИИ И ИЗМЕНЕНИЯ

Спад популярности рабочих специальностей — большая проблема сегодня. Этот момент доставляет неудобство не только мебельщикам, но и учебным заведениям: ттрудно набирать студентов.

Также у некоторых мебельщиков есть трудности в поиске кадров из-за нехватки инвестиций. В поиск специалистов также нужно вкладываться, развивать отдел кадров и прочее, а порой этого делать не хотят.

И большой минус на многих наших производствах — это устаревшее оборудование. Мы, например, готовим студентов на новом оборудовании и, на предприятие со старым техническим парком у молодых специалистов могут возникнуть трудности. Очень эффективно, когда производства сотрудничают с вузами, нам нужны чёткие инструкции по работе на их станках, чтобы мы направленно готовили студентов.

ОБУЧЕНИЕ КАДРОВ

Есть трудности с набором студентов, раньше мы набирали несколько групп, а теперь только одну. Это, пожалуй, связано не только с непопулярностью профессий, но и с тем, что нет чётких требований к молодым специалистам при приёме на работу. Часто мебельщики берут наших студентов и потом всё равно доучивают их, иногда даже переобучают под свой профиль. Поэтому на предприятиях часто можно встретить людей, которые не заканчивали вообще технических мебельных направлений.

И, конечно, согласен с тем, что студентам нужно больше производственной практики. К сожалению, не всегда получается проводить практику на предприятиях. Многие наши предприятия ещё не открыты для студентов: берут на практику единицы с потока, а порой и вовсе ограничиваются экскурсиями. То есть редко бывает такое, чтобы выделили рабочее место или место при уже работающем специалисте и молодёжь занималась. Не все предприятия хотят с этим связываться, потому что это студенты, их надо направлять, им надо уделять время.

Некоторые готовы брать студентов только за плату. Хотя в какой-то степени молодые специалисты, практиканты — это бюджетная рабочая сила, из которой можно вырастить специалиста под свои надобности.

Мы стараемся не ждать, пока мебельщики или производители оборудования обратятся к нам с предложением, а сами идём к ним. Например, наш университет сотрудничает с итальянской компанией SCM. Мы организовали технологический учебный центр для повышения квалификации сотрудников отрасли и сотрудников кафедры. Мы, например, выдаём даже сертификаты по окончании прохождения курсов повышения квалификации.

Также учебный центр предназначен и для студентов. Они проходят обучение на современном оборудовании этой компании. В нашем парке:

- универсальный 5-координатный обрабатывающий центр с ЧПУ;
- сверлильный присадочный центр с ЧПУ;
- автоматический кромкооблицовочный станок;
- калибровально-шлифовальный станок;
- рейсмусовый станок;
- форматно-раскроечный центр;
- фрезерный станок;
- фуговальный станок.

Несколько наших студентов, победивших в конкурсе от университета, даже ездили в Италию по приглашению компании.

Что касается подготовки специалистов прямо на фабрике, в принципе, это возможно. Но теоретические знания всё же тоже важны. Кроме того, если такой специалист решит перейти на другую фабрику, его могут не взять из-за отсутствия свидетельства об окончании образования.

Расширяя границы фасадов

Специалисты отрасли всё чаще отмечают то, насколько потребитель стал требовательным, дотошным и капризным. Прошли те времена, когда покупатели довольствовались несколькими материалами, цветами и фактурами. Сегодня люди хотят оригинальности и неординарности, будь то кухонные шкафчики или шкафы в спальне или гардеробной.

СТЕКЛО — ПУТЬ К СЛАВЕ

Одним из самых оригинальных материалов для фасадов сегодня можно считать стекло. Ещё лет 10 назад мебельщики обычно ограничивались тем, что вставляли стеклянные элементы в деревянные рамки и использовали такой «тандем» в качестве дверей для верхних шкафчиков кухни.

Но современные технологии не только упрочнили материал, но и позволили разнообразить его цветовую палитру и даже придать определённую рельефность.

Кроме того, для многих клиентов сегодня важна экологичность. В этом отношении стекло один из самых безопасных и безвредных материалов.

Отдельный плюс стеклянных фасадов в том, что они позволяют воспроизвести любой стиль интерьера и подходят практически к любому дизайну.

Их можно использовать в современных стилях, таких как минимализм, хай-тек, лофт. Также при грамотном использовании стекло отлично впишется и в более классические стили интерьера.

Для тех, кто любит экспериментировать и использовать нестандартные дизайнерские решения, компания «Hellen Farben» предлагает новую серию фасадов «Glanz», толщиной в 19 миллиметров из крашенного стекла в алюминиевой раме.

При их изготовлении используют специальное прозрачное стекло optiwhite, которое, при нанесении на него эмали, не меняет цвет.

Возможны варианты с двумя видами алюминиевого профиля: Schuco (премиум) и Росла (эконом).

Важная деталь, которая отличает серию фасадов «Glanz», возможность совмещать два цвета в одном фасаде: стекло и алюминиевая рамка можно красить в разные цвета, что позволит легко вписать фасады в любой интерьер.

Покраска по раскладке «Color system» (200 цветов).

Как отмечают в компании, спрос на такие фасады постоянно повышается, уже составляя 10-15% от общего объёма заказов.

ТРАДИЦИИ ВСЕГДА В МОДЕ

Компания «Hellen Farben» уже более 15 лет производит кухонные и мебельные фасады, ежегодно выпуская более 30 000 м^2. Компания также производит более традиционные продукты из крашенного МДФ, натурального массива и шпона.

Фасады из МДФ представлены с широким выбором отделок: шелковисто-матовая, структурно-матовая мелкая/ крупная, софт тач, высокий глянец.

Стандартная толщина фасадов 19 мм, по умолчанию с тыльной стороны белый матовый ламинат.

Фрезеровку по торцам выполняют радиусом 2 мм.

Серия «Wooden» — это разборные на стяжках фасады из массива дуба и берёзы.

Размерная сетка отсутствует. Радиус завала торцов в массиве дуба 1,6 мм, в массиве берёзы — 3,2 мм. Филенка (вставка) разная в каждом виде фасадов серии «Wooden»: от цветной МДФ до деревянной решётки.

В фасадах из массива представлена отделка с эффектом открытых пор в матовом исполнении, а также возможен новый вид отделки с эффектом закрытых пор.

Серия «Hellen» — это фасады фанерованные со всех сторон натуральным шпоном, с кромкой 0,6 мм. Каждый лист шпона абсолютно уникален и неповторим, имеет свой цвет и рисунок.

При необходимости шпон возможно дополнительно окрасить в различные цвета.

Поверхность шпонированных фасадов покрывается несколькими слоями грунта и глянцевого или матового лака для защиты шпона от механических и других повреждений в процессе эксплуатации.

Варианты отделок: матовая с открытой порой, матовая с закрытой порой, глянцевая отделка.

В определённых видах возможен набор рисунка с фасада на фасад, что придаст целостность конечному изделию.

Широкий цветовой спектр включает в себя более 5000 эффектных цветовых оттенков (по каталогам NCS, Ral, Color system и Wood Color) и большой выбор спецэффектов (металликов и хамелеонов).

На сегодняшний момент доступно 60 видов моделей фасадов, рассчитанных на самый разный сегмент, и их ассортимент регулярно пополняется и расширяется.®

HF HELLEN FARBEN
РОССИЙСКАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ
RUSSIA

428000, г.Чебоксары,
проспект Максима Горького, д.10
тел.: +7 (8352) 230-604, 230-605
e-mail: lidia@biomebel.ru
www.hellenfarben.ru

HF HELLEN FARBEN
РОССИЙСКАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ГРУППА КОМПАНИЙ
RUSSIA

428000, г. Чебоксары, проспект Максима Горького, 10
+7 (8352) 230-604, +7 (8352) 230-605, e-mail: lidia@biomebel.ru
www.hellenfarben.ru

ПРОИЗВОДСТВО МЕБЕЛЬНЫХ ФАСАДОВ

HELLEN FARBEN – БОЛЬШЕ, ЧЕМ СОВЕРШЕННОЕ КАЧЕСТВО

Группа мебельных компаний HellenFarben появилась на рынке в 2001 г. Когда фабрика только создавалась, мы доверили подбор современного оснащения и технологических процессов немецким специалистам. Это позволило изготавливать мебельные фасады высокого качества.

При производстве продукции используются лучшие в своем сегменте материалы–грунты, эмали, финишные лаки. Все материалы сертифицированны.

Около 90% труда совершается автоматизированным способом, что исключает вероятность появления погрешностей и дефектов. Техническое обслуживание станков и обучение работников также осуществляется немецкими партнерами.

Линейку Hellen Farben образует широкий ряд моделей, разнообразие отделочных решений, более 5000 эффектных цветовых оттенков. У нас отсутствует размерная сетка: это значит, что для своей квартиры или дома вы можете заказать изделия с индивидуальными габаритами и мы создадим их специально для вас.

Консультация юриста — борьба с плагиатом

Материал этой рубрики из прошлого номера дополнит уточняющая консультация специалиста. На ряд наших вопросов ответил член ассоциации юристов России, адвокат Адвокатской конторы № 31 НОКА Илья Полынкин.

ИЛЬЯ ПОЛЫНКИН,
член ассоциации юристов России, адвокат Адвокатской конторы № 31 НОКА

— Насколько мебельщики защищены от плагиата?

— В настоящее время существуют три способа защиты от плагиата мебельной продукции:

1) защита посредством признания авторского права на эскиз мебели;

2) защита посредством признания авторского права на фотоснимки мебели, предлагаемой к продаже;

3) защита дизайна в качестве промышленного образца в рамках патентного права.

ОТНОСИТЕЛЬНО СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ ПУТЁМ ПРИЗНАНИЯ АВТОРСКОГО ПРАВА НА ЭСКИЗ МЕБЕЛИ

Авторское право на произведение подлежит защите независимо от того, зарегистрирован ли объект дизайна, что является безусловным преимуществом такого способа защиты.

Однако в случае возникновения судебного спора истец должен подтвердить факт принадлежности ему авторского права или права на их защиту, а также факт использования авторских прав нарушителем.

В случае возбуждения судебного разбирательства в материалы дела необходимо будет представить документы, подтверждающие возникновение и приобретение авторских прав у автора — физического лица (или нескольких авторов).

Такими документами могут быть: лицензионный договор, договор заказа, договор отчуждения авторских прав или доказательства, подтверждающие, что эскиз мебели был сделан как служебное произведение.

Также необходимо представить доказательства, свидетельствующие об использовании объектов интеллектуальной деятельности другим лицом. В качестве таких документов могут применяться нотариальные протоколы осмотра интернет-сайтов, нотариальные протоколы осмотра образца мебели, документы, подтверждающие факт приобретения схожего до степени смешения объекта.

Отсутствие перечисленных документов будет основанием для отказа в удовлетворении исковых требований.

Следует отметить, что помимо перечисленных в ст. 1252, 1253 ГК РФ общих средств защиты исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности в рамках авторского права применяется специальная мера ответственности.

КАК ЧАСТО В СУД ПОПАДАЮТ ДЕЛА О ПЛАГИАТЕ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ?

Официальной статистики обращений с исковыми заявлениями, связанными с защитой прав в области «мебельного плагиата», нет.

В информационных ресурсах (СПС «Консультант+ Версия проф.») нашлась информация о пяти делах, рассмотренных в 2017–2018 годах, предметом рассмотрения которых являлись требования о защите исключительных прав на мебельную продукцию (два дела основаны на нормах патентного права, одно дело — на нормах авторского права на эскиз мебельной продукции, два дела — на нормах авторского права на фотографии с изображениями мебели).

Согласно статистике Верховного Суда РФ за 2017 год, арбитражными судами было рассмотрено более 1,7 миллиона дел (опубликована на сайте: https://pravo.ru/story/200608/).

Исходя из этого, доля дел, связанных с рассмотрением споров о плагиате мебельной продукции, мала.

Это можно объяснить относительной новизной правового регулирования в области интеллектуальных прав, особенно в мебельной сфере. Кроме того, документы, связанные с передачей исключительных прав, зачастую не оформляются или оформляются ненадлежащим образом. Указанные обстоятельства существенно усложняют процесс доказывания в суде и шансы на победу.

Поэтому многие предпочитают не рисковать и не доводить дело до суда.

Так, в соответствии со ст. 1301 ГК РФ в случаях нарушения исключительного права на произведение автор или иной правообладатель наряду с использованием других применимых способов защиты и мер ответственности вправе требовать по своему выбору от нарушителя вместо возмещения убытков выплаты компенсации:

1) в размере от 10 000 рублей до 5 миллионов рублей, определяемом по усмотрению суда исходя из характера нарушения;

2) в двукратном размере стоимости контрафактных экземпляров произведения;

3) в двукратном размере стоимости права использования произведения, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование произведения тем способом, который использовал нарушитель.

ОТНОСИТЕЛЬНО СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ ПУТЁМ ПРИЗНАНИЯ АВТОРСКОГО ПРАВА НА ФОТОСНИМКИ МЕБЕЛИ, ПРЕДЛАГАЕМОЙ К ПРОДАЖЕ

Зачастую лица, реализующие скопированную мебельную продукцию, используют для её продвижения изображения, фотоснимки, взятые с сайтов исходных производителей.

Согласно ч. 1 ст. 1259 ГК РФ фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии, также являются объектами авторского права.

Таким образом, фотографии подпадают под защиту в рамках права интеллектуальной собственности.

Значит, за каждый факт неправомерного использования фотоснимка или изображения возможно взыскание компенсации, предусмотренной ст. 1301 ГК РФ, или применение средств защиты, установленных ст. 1252, 1253 ГК РФ (в том числе блокировка сайта).

В рамках рассмотрения такого спора истцу для удовлетворения его требований необходимо доказать законность возникновения исключительных прав на используемые ответчиком фотоснимки (изображения), факт неправомерного использования фотоснимков (изображений) ответчиком, принадлежность сайта, на котором размещены спорные снимки, ответчику (права администрирования, пользования).

Для подтверждения идентичности снимков может быть использовано заключение эксперта.

Недоказанность перечисленных выше обстоятельств является основанием для отказа в удовлетворении требований о защите интеллектуальных прав.

— Расскажите подробнее о средствах защиты дизайна мебельной продукции в качестве промышленного образца.

— Дизайн мебели (внешний вид) может быть запатентован в качестве промышленного образца. Патент может быть получен как на весь предмет мебели в целом, так и на отдельные его составные части (ручки, подлокотники, столешницы и т. д.)

В соответствии с ч. 1 ст. 1352 ГК РФ в качестве промышленного образца охраняется решение внешнего вида изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства.

К существенным признакам промышленного образца относятся признаки, определяющие эстетические особенности внешнего вида изделия, в частности форма, конфигурация, орнамент, сочетание цветов, линий, контуры изделия, текстура или фактура материала изделия.

Признаки, обусловленные исключительно технической функцией изделия, не являются охраняемыми признаками промышленного образца.

Промышленному образцу предоставляется правовая охрана, если по своим существенным признакам он является новым и оригинальным (ч. 1 ст. 1352 ГК РФ).

ПРЕИМУЩЕСТВА ТАКОГО ВИДА ЗАЩИТЫ ДИЗАЙНА МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ:

1) при получении патента проводится проверка новизны и оригинальности дизайна, что снижает риски столкновения в гражданском обороте с идентичными или сходными объектами;

2) публикация в открытых реестрах Роспатента информирует конкурентов о наличии объектов исключительных прав;

СПРАВКА

Практика реальных наказаний за плагиат
В практике встречаются решения, которыми исковые требования были удовлетворены в полном объёме на суммы более 1 миллиона рублей (Постановление Суда по интеллектуальным правам от 03.05.2017 N С01-12/2015 по делу N А41-213/2014). Помимо указанных требований, выигравшей стороне компенсируются судебные расходы.
К указанным выше добавляются также требования о публикации информации о незаконном копировании в СМИ (решение Арбитражного суда г.Москвы по делу № А40-174112/16 от 22.01.2018г.).

Фото: jurisprudent.by

3) при патентной форме охраны принадлежность прав можно доказать на основе единственного документа — патента на промышленный образец.

НЕДОСТАТКИ ЭТОГО СПОСОБА ЗАЩИТЫ:

1) правовая защита предоставляется только, если решение внешнего вида является новым и оригинальным (п. 1 ст. 1352 ГК РФ);

2) для оформления патента необходимо пройти процедуру государственной регистрации, что требует дополнительных временных и финансовых ресурсов (ст. 1393 ГК РФ);

3) патент действует только при уплате патентной пошлины (ст. 1399 ГК РФ).

СПЕЦИАЛЬНЫМ СРЕДСТВОМ ЗАЩИТЫ В ОБЛАСТИ ПАТЕНТНОГО ПРАВА В СООТВЕТСТВИИ СО СТ. 1406.1 ГК РФ ЯВЛЯЕТСЯ ВЫПЛАТА КОМПЕНСАЦИИ:

1) в размере от 10 000 рублей до 5 миллионов рублей, определяемом по усмотрению суда исходя из характера нарушения;

2) в двукратном размере стоимости права использования изобретения, полезной модели или промышленного образца, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование соответствующего изобретения, полезной модели, промышленного образца тем способом, который использовал нарушитель.

В соответствии с ч. 3 ст. 1252 ГК РФ компенсация подлежит взысканию при доказанности факта правонарушения. При этом правообладатель, обратившийся за защитой права, освобождается от доказывания размера причинённых ему убытков.

Размер компенсации определяется судом в пределах, установленных настоящим Кодексом, в зависимости от характера нарушения и иных обстоятельств дела с учётом требований разумности и справедливости.

В силу изложенного многие прибегают к средству защиты именно в виде компенсации, так как доказать в суде размер убытков зачастую бывает очень сложно.

— То есть необходимо выбирать — авторское право или патент? Какие отличия?

— Охрана объекта дизайна, возникающая на основе патента на промышленный образец, не исключает охраняемости этого объекта авторским правом.

Вместе с тем встречается позиция судов, согласно которой внешний вид некоторых элементов мебели (например, мебельные опоры) подпадают под защиту только в рамках патентного права

(см., например, решение Суда по интеллектуальным правам по делу N А76-12233/2014; решение Арбитражного суда Челябинской области по делу N А76-12136/2014).

Отличие охраны внешнего вида авторским правом от патентного сводится к тому, что авторское право охраняет форму (в данном случае — макет элементов мебельной фурнитуры), а патентное право охраняет само художественно-конструкторское решение, то есть содержание.

Охрана художественно-конструкторского решения в качестве промышленного образца предоставляет охрану совокупности существенных признаков изделия, которые описаны в формуле промышленного образца.

СПРАВКА

Датой подачи заявки на промышленный образец считается дата поступления в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности заявки, содержащей все необходимые приложения, а если указанные документы представлены не одновременно — дата поступления последнего из документов.

В силу перечисленного многие отдают предпочтение патентной охране, поскольку авторское право охраняет только внешний вид, не учитывая конструкторские характеристики. Кроме того, процесс доказывания по таким категориям дел упрощается.

Следует отметить, что при использовании перечисленных способов защиты предмета мебели важным обстоятельством является дата возникновения авторских прав или дата приоритета в области патентного права.

Эти обстоятельства доказываются посредством печатных изданий, на которых указана дата их выпуска (каталогов, брошюр, журналов с изображениями мебели), документами, подтверждающими участие в выставках (при условии возможности идентифицировать конкретную модель выставленной мебели). В ход идут доказательства, подтверждающие дату размещения фотографий на сайте, договоры о передаче исключительных прав, согласно которым можно индивидуализировать объект, и т. д.

В случае, если противоположная сторона докажет, что спорный дизайн своей продукции она начала использовать ранее, чем заявитель, в защите интеллектуальных прав может быть отказано.

— Какие меры могут защитить мебельщика от плагиата его продукции со стороны конкурентов?

— Наиболее эффективной защитой от плагиата мебельной продукции является надлежащее оформление документов, связанных с правами авторства и исключительными правами на эскизы, фотографии, модели, оформление патента на промышленный образец предмета мебели.

Заранее подготовленные документы, с указанием даты возникновения прав, обеспечивают надлежащую доказательственную базу для разрешения спора в суде, что упрощает и ускоряет рассмотрение дела.

Более того, сторона, которая незаконно копирует предметы мебели, при получении документально обоснованной претензии, с большей долей вероятности пойдёт на досудебное урегулирование данного вопроса.

В последующем, конкуренты, зная о практике привлечения к ответственности недобросовестных лиц со стороны конкретного производителя, возможно будут воздерживаться от плагиата его продукции.

— Какова практика реальных наказаний за плагиат?

— Анализ выявленных решений по спорам, связанным с плагиатом мебельной продукции, позволяет сделать вывод, что истцами заявляются требования имущественного характера (в основном взыскание компенсации), а также требования о запрещении действий по про-

СПРАВКА

Дополнительные документы, которые могут прилагаться к заявке, указаны в п. 2 Приказа Минэкономразвития России от 30.09.2015 N 695 (ред. от 12.03.2018) «Об утверждении Правил составления, подачи и рассмотрения документов, являющихся основанием для совершения юридически значимых действий по государственной регистрации промышленных образцов, и их форм».

реклама

Фото: юрзашита24.рф

движению, рекламированию, продаже скопированных товаров.

Относительно взыскания в виде выплаты компенсации, предусмотренной ст. 1301, 1406.1 ГК РФ, стоит отметить, что суды зачастую снижают общий размер, предусмотренный данными нормами.

Поэтому размер компенсации составляет в среднем 250 000–500 000 рублей в зависимости от количества фактов нарушений.

— Каков порядок патентования мебели и какие нужны документы?

— Согласно ст. 1377 ГК РФ, заявка на промышленный образец должна содержать:

1) заявление о выдаче патента с указанием автора промышленного образца и заявителя — лица, обладающего правом на получение патента, а также места жительства или места нахождения каждого из них;

2) комплект изображений изделия, дающих полное представление о существенных признаках промышленного образца, которые определяют эстетические особенности внешнего вида изделия;

3) чертёж общего вида изделия, конфекционную карту, если они необходимы для раскрытия сущности промышленного образца;

4) описание промышленного образца.

— Сколько длится процедура регистрации патента?

— Срок получения патента на промышленный образец в случае отсутствия переписки с экспертизой практически составляет примерно 16–18 месяцев. При этом общий срок предоставления государственной услуги в части государственной регистрации промышленного образца и выдачи патента по регламенту составляет 20 месяцев и 2 недели.

Процедура получения патента на промышленный образец включает в себя:

— проведение патентного поиска;

— составление, описание и подача заявки;

— формальную экспертизу Роспатента;

— экспертизу по существу рассматриваемого объекта;

— выдачу патента на промышленный образец.

Если заявка содержит все необходимые документы и требования к ним соблюдены, то заявитель уведомляется о положительном результате формальной экспертизы в 2-месячный срок.

По результатам экспертизы заявки по существу должен быть направлен исходящий документ экспертизы (решение, уведомление или запрос) не позднее 12 месяцев со дня направления уведомления о положительном результате формальной экспертизы заявки.

Отправка заявителю патента на промышленный образец осуществляется в течение 2 недель со дня публикации сведений о патенте в официальном бюллетене Роспатента.

Срок действия исключительного права на промышленный образец составляет 5 лет с возможностью неоднократного продления на 5 лет, но не более 25 лет.

— Какова стоимость патента на промышленный образец?

— Размер госпошлины за регистрацию заявки на выдачу патента и принятие решения по результатам формальной экспертизы составляет 1700 рублей + 700 рублей за каждый промышленный образец свыше 1;

СПРАВКА

В соответствии с п. 11 Приказа Минэкономразвития России от 30.09.2015 N 695 документы заявки представляются в Роспатент:
1) при личном обращении непосредственно в Роспатент;
2) отправлением через организацию почтовой связи;
3) по факсу с последующим представлением оригиналов документов, представленных по факсу;
4) через официальный сайт Роспатента с использованием информационных систем Федерального государственного бюджетного учреждения «Федеральный институт промышленной собственности»;
5) с использованием федеральной государственной информационной системы «Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)».

— за проведение экспертизы заявки на промышленный образец и принятие решения по её результатам — 3000 рублей + 2500 рублей за каждый промышленный образец группы промышленных образцов свыше 1;

— регистрация промышленного образца, публикация сведений о выдаче патента — 3000 рублей;

— выдача патента на промышленный образец по результатам экспертизы соответствующих заявок по существу — 1500 рублей.

Кроме того, за каждую подачу соответствующего ходатайства в рамках рассмотрения заявки на выдачу патента взимаются свои (дополнительные) пошлины.

Предусмотрены и годовые пошлины за поддержание патента в силе, и их размер растёт с каждым следующим годом, достигая к двадцать пятому году 24 000 рублей.

(Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2017 № 1151).

— В «опасности» находятся те производители, которые выставляют свою продукцию на специализированных выставках — ведь там всё на виду. Что можно сделать, чтобы снизить плагиат с выставок?

— Считаю, что проведение мебельных отраслевых выставок — необходимость для сферы, связанной с продажей мебельной продукции.

Для снижения масштабов плагиата мебельной продукции я бы выделил два направления.

Во-первых, это своевременное и надлежащее оформление прав на объекты интеллектуальной деятельности (фотографии мебели, эскизы, макеты, регистрация патентов и т. д.). Только будучи документально подготовленным, можно смело заявлять свои требования в суде и эффективно бороться с недобросовестными лицами, осуществляющими копирование.

Во-вторых, постепенно формировать лояльность покупателя к оригинальной продукции. Снижение стоимости мебели, при кажущейся идентичности, зачастую достигается путём использования дешёвых материалов или несовершенных методов производства. Поэтому, например, в западных странах потребитель не станет покупать дешёвую «подделку», даже если визуально она будет идентична оригиналу. Вследствие чего многие отмечают, что уровень мебельного плагиата в таких странах существенно ниже.

СПРАВКА

— Хотите предложить свою юридическую тему, о которой бы хотели прочесть?
— Юрист вашей компании готов поделиться кейсами и советами, полезными для мебельщиков?
— У вас есть юридическая проблема и нужна консультация с юристами-практиками?
— Хотите получить полный текст консультации по теме мебельного контрафакта?
Пишите нам на электронный адрес im@pgmedia.ru.

реклама

Железный век

Текст: Мария Бобова

По статистике, производители мебели предпочитают в качестве материалов ЛДСП, МДФ и массив дерева. Но постепенно в этот список начинает входить металл. «Свежее доказательство» — проведение выставки металлической мебели в галерее Joyce в Париже. Может, о достоинствах этого материала стоит вспомнить и нашими производителям? Разберёмся, какое назначение у металлической мебели, в каком стиле она востребована и насколько сложно её создание?

Фото: magiyamebeli.ru

СПРАВКА

В конце двадцатых годов XX века архитектор Ле Корбюзье привёл железную мебель в жилые дома. Раньше из-за громоздкости и серьёзного веса она априори не предназначалась для квартир. Всё изменила новаторская идея французского архитектора — изготавливать предметы из стальных трубок. Это был прорыв в мебельной индустрии того времени. Металлические стулья, кровати, изготовленные по технологии Корбюзье, были лёгкими, красивыми и доступными по цене. Некоторые производители даже полностью поменяли специализацию, перейдя на производство исключительно металлической гнутой мебели.

ПОРА РАСШИРЯТЬ ВОЗМОЖНОСТИ

Начнём с того, что преимуществ у металла предостаточно. Во-первых, экологичность. Можно в ответ сказать, что у массива и ЛДСП те же качества, но нюансы присутствуют. Например, некачественная древесно-стружечная плита из-за наличия вредных смол вредит здоровью. Во-вторых, древесина — материал хоть и восполняемый, но довольно медленно, из-за чего и цена на него несоизмерима со сталью. Рынок предлагает варианты как бюджетные (алюминиевые сплавы), так и премиальные (нержавеющая сталь). В-третьих, в отличие от дерева, стальная мебель пожаробезопасна.

А также металл легко обрабатывать, при этом он прочный и долгоживущий. Да, минус — вес итогового изделия, но современные технологии позволяют облегчать металлические элементы. Достаточно вспомнить стулья с ножками из полых металлических труб.

И несмотря на это, рынок металлической мебели для дома в России молод и пока не развит. С промышленной мебелью ситуация другая.

«Статистику не собирал, не могу точно назвать процент металлических изделий в общем объёме производимой мебели. Но могу сказать, что этот рынок очень большой. Тем более если брать промышленную мебель — это сегмент широчайший.

А вот, например, металлические кровати широким спросом не пользуются. Основные потребители такой мебели — это хостелы и общежития. Мы выпускаем и реализуем в среднем 2 000 кроватей ежемесячно. И это в кризис, а раньше производили 5 000–6 000 кроватей. Их берут, потому что такая мебель и дешевле, чем ДСП и тем более массив, и такие кровати куда долговечнее.

Гораздо больше спрос у тех компаний, которые работают для армии. У них совсем другие цифры, такие компании выходят на десятки тысяч», — рассказал на условиях анонимности сотрудник ООО «ПК «МЕТАКОН».

То есть больше всего мебели на рынке предназначено для мест общественного назначения: шкафчики для раздевалок, сейфы, верстаки, стеллажи, архивные

шкафы, вешала. Более трети продукции потребляют промышленные предприятия, в том числе цеха, заводы, фабрики, автосервисы. Примерно пятая часть приходится на офисы, спортивные комплексы, общежития и хостелы и др., чуть меньше — на магазины.

Отчасти портят положения этого рынка «гаражники» и «кустари», незарегистрированные ни как ИП, ни как ООО, которым нет числа. И часто качество этой продукции никакое. Это говорит о том, что предложение на рынке не слишком велико, и клиент готов мириться со средним качеством изделия. Главное, что такая мебель вообще присутствует на рынке.

И, конечно, никогда не бывает виновата только одна сторона. Чтобы положение в этом сегменте улучшилось, нужно больше популяризировать и продвигать эту мебель среди конечных потребителей. Эксперты говорят, часто клиенты до сих пор приобретают деревянную мебель больше по инерции, не задумываясь о том, что металлическая мебель дешевле, лучше и подходит под нужные задачи.

Однако процесс медленно, но движется. Например, по статистике РБК, в России металлических стульев выпускают больше деревянных на 20%. Это видно в общественных местах: барные стулья и стулья в аэропортах и на вокзалах по большей части сделаны из металла.

Металлическая мебель понемногу проникает и в домашний интерьер. Правда, эксперты замечают, что у конечных потребителей большим спросом пользуются изделия, совмещающие металлические и деревянные элементы.

«Как таковой бытовой, домашней мебели, сделанной целиком из металла, практически нет. Во-первых, потому что такие изделия банально тактильно неприятны, если говорить о стульях или креслах, где поверхность будет холодной. Во-вторых, за такой мебелью требуется уход, она подвержена коррозии», — заметил генеральный директор ООО «КохлГрупп» СЕРГЕЙ КАПУСТИН.

Тем не менее встречаются диваны, кресла и кровати с металлическим каркасом. Много таких изделий у ИКЕА, кроме того, шведский бренд продаёт серванты, стеллажи для кухни, системы для хранения из металла.

И, конечно, металл — один из основных материалов для тех, кто занимается производством мебели в стиле лофт, хай-тек и эклектика.

БОЛЬШЕ ЗАКУПАЕМ

Согласно данным информационно-аналитической компании VVS, по итогам 3-го квартала 2018 года импорт металлической мебели в денежном выражении составил 3,9 миллиона долларов. Её закупали предприятия 19 российских регионов. При этом лидером стала Владимирская область, куда импортировано 28,9% товара.

И, как показывает статистика, лидером среди стран-отправителей стал Китай с долей 66%. В список поставщиков вошли также страны Балтики, Германия и Италия, которая в том числе выпускает и кованую мебель премиум-сегмента. Кстати, в итальянских мебельных салонах металлическая мебель — лидер продаж.

Почему, несмотря на наличие собственных производств, наша страна больше закупает такой мебели, чем выпускает? Дело в трудоёмком процессе изготовления, в дорогостоящем оборудовании и сырье? Будем разбираться.

МЕБЕЛЬНЫЕ МЕТАЛЛЫ

Металл в мебели превалирует в виде труб, прутов, пружин, толевых и обойных гвоздей, шурупов, болтов, ручек, петель, ключевин и т. д. Но различные сплавы применяют не только для фурнитуры и метизной продукции.

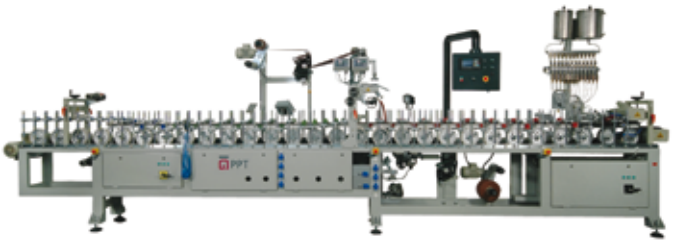
«Мы используем преимущественно холоднокатаный металл. Себестоимость металла занимает 65–70% от стоимости конечного изделия. Средняя цена на материал на рынке в районе 55 рублей за килограмм», — поделился специалист ООО «ПК «МЕТАКОН».

«Мы используем преимущественно профильные трубы квадратного или круглого сечения, которые продают в по-

реклама

Экстру-Тех

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



ООО «Экстру-Тех»
121601, г. Москва,
ул. Бульвар Филёвский, 39, этаж 1, пом. 1, ком. 15

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

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

www.extru-tech.ru

Чёрные металлы	
Углеродистые стали — очень доступны по цене	
Инструментальные углеродистые стали	Сталь с содержанием углерода от 0,7% и выше. Износостойкие, прочные, твёрдые и пластичные. Применяют для создания деталей, которые сильно трутся при работе. Например, для элементов и каркасов для мебели-трансформера. Также популярны для изготовления комплектующих и метизной продукции (петель, кронштейнов, стяжек саморежущих (евровинтов) и пружин).
Конструкционные углеродистые стали	Пластичные и устойчивые. Хорошо обрабатывать литьём, давлением, резанием. Прекрасно переносят как статические, так и динамические нагрузки, поэтому из них производят каркасы диванов, кресел, столов и стульев. Также используют при изготовлении крепёжной фурнитуры (стяжек, метизов и т. д.).
Легированные стали содержат дополнительные добавки, кроме углерода и железа (кремний, марганец, фосфор и т. д.)	
Конструкционные легированные стали	Вместе с пластичностью и вязкостью обладают и высокой прочностью. Благодаря этим свойствам их активно применяют при создании несущих деталей и конструкций — ножек столов и стульев, также каркасы стульев, скамейки кухонных шкафов-столов. Кроме того, из неё делают офисные шкафчики и сейфы.
Коррозийностойкие (нержавеющие) стали	Помимо высокой прочности, они отлично переносят влагу и не боятся бытовых химических веществ. Очень красивые с дизайнерской точки зрения. Поэтому из них иногда делают скинали и фасады для кухонь. Чаще всего их используют для создания декоративных опор диванов, кресел, диванов-кроватей, столов, стульев. Дороже, чем вышеперечисленные виды.
Цветные металлы Алюминиевые сплавы	
Дюралюмины	Из дюралевого сплава делают алюминиевый профиль, который, в свою очередь, применяют для изготовления каркасов диванов, кресел, столов, тумб, шкафов и стульев.
Литейные алюминиевые сплавы (силумины)	Обладают хорошей жидкотекучестью, малой усадкой и пористостью. Практически не растрескиваются при остывании, поэтому из них делают изделия сложных форм. Алюминиевые литейные сплавы применяют для изготовления декоративных опор диванов, кресел, стульев и столов.

Холоднокатаным листом обычно называют листовую сталь, изготовленную методом холодной прокатки. Обычно её делают из малоуглеродистой стали, за счёт чего материал имеет высокую пластичность.

СПРАВКА

Низкоуглеродистая сталь хорошо поддаётся ковке, что позволяет часто использовать её для изготовления мебели в стиле хай-тек. В этом случае исходным сырьём чаще всего становятся металлические прутья. В то же время при производстве стеллажей или верстаков используется в основном прессование и резка, реже — сварка.

гонных метрах. Мы покупаем хлыстами по 6 метров. Цена варьируется и зависит от толщины стенки металла и формы сечения трубы. В среднем по рынку цены от 35 до 1000 рублей за погонный метр. Гальванизированные стоят дороже. В оптовых поставках цена идёт за тонну.

Если требуются декоративные элементы, то здесь используем алюминий или латунь. В основном как декор.

А вот если работать с чугуном, то здесь нужны большие затраты. Чугунное литьё подразумевает доменную печь и ещё целый ряд специального оборудования», — уточнил СЕРГЕЙ КАПУСТИН.

Для создания каркасов производители применяют дешёвые металлы, а потом используют привлекательные и коррозийностойкие покрытия. Например, никелевое добавляет серебристый цвет с желтоватым оттенком, а хромовое — с голубоватым. Хромирование также даёт устойчивое к нагреву, механическим воздействиям, кислотам и щелочам покрытие.

При этом всё большее распространение находит матовая обработка поверхности.

Для выработки лицевой фурнитуры и декоративных профилированных накладок, оформленных преимущественно под старину, применяют также медные сплавы — латуни и бронзы. Ограниченно для этих же целей используют и сплавы меди с никелем (мельхиор, нейзильбер и пр.) как заменители благородных металлов.

Золочение и серебрение элементов мебели используют при изготовлении эксклюзивных премиальных изделий.

Однако чаще всего для гальванизации изделий мебельщики обращаются в специализированные фирмы. Оборудование дорогое, и позволить себе покупку могут далеко не все.

«Изделия мы гальванизируем редко. Тем более что гальваника удорожает конечное изделие где-то в 2,5 раза, если сравнивать с покраской эмалью или порошковой.

Если есть потребность покрыть элемент, например, хромом, то прибегаем к услугам специализированных сторонних компаний. Компаниям наподобие нашей нерентабельно заводить собственный гальванический цех.

Фабрик, которые сами производят металлические изделия и сами же их гальванизируют, мало. Проще обратиться к специалистам. Тем более что на рынке сегодня много компаний, оказывающих услуги по гальванизации», — заметил СЕРГЕЙ КАПУСТИН.

Подробнее о различных технологиях гальванизации читайте в нашем номере за январь-февраль 2018 года.

СОВРЕМЕННАЯ КУЗНИЦА — ОСНОВНОЙ КОМПЛЕКТ

Здесь всё зависит от того, изготавливает ли предприятие конкретно металлическую мебель или только с использованием железных элементов, серийную или на заказ.

«Если производство потоковое, то стоит закупить автоматизированную линию. В нашем случае, а мы работаем на заказ, нет смысла покупать дорогие станки для выпуска партии в 200 изделий (если говорить о стульях и столах). Тем более что они отличаются по размеру, объёму, специфике, назначению.

Плюс всё ещё зависит от мощности производства. Выходная мощность нашего цеха — 300 изделий в месяц. Металл режем стационарной циркулярной пилой с абразивным диском. Для шлифовки и обработки металла применяем болгарки или угловые шлифовальные машины (УШМ), эксцентриковые шлифмашины (ЭШМ), а для сварки заготовок — сварочный полуавтомат.

Полностью оборудовать большой сварочный цех, если покупать новое оборудование, обойдётся в 500 000–600 000 рублей», — рассказал СЕРГЕЙ КАПУСТИН.

Если же говорить об изготовлении полностью железной мебели, то там нужен другой комплект. Свой набор станков будет совпадать у фабрик разной направленности. Это станки для резки металла, возможно, инструменты для обработки срезов, станок для гибки металла, оборудование для сварки и покраски деталей и изделий. И что приятно, закупать оборудование можно как бюджетное, так и дорогое, если говорить о последних автоматических моделях.

«Разбег в стоимости оборудования велик. Автоматические линии и комплексы станков с ЧПУ стоят миллионы евро, в России единицы заводов, где стоит такое оборудование. Средние предприятия чаще используют полуавтомат и механику», — прокомментировал специалист ООО «ПК «МЕТАКОН».

Что касается резки металла, то здесь масса вариантов, которые варьируются от вида металлов и от финансовых возможностей предприятия.

Самый простой и доступный метод резки металлов — использование ручных инструментов. Сюда входят механические гильотины, циркулярные пилы, резцы и специальные ножницы. Варианты бюджетные и подойдут для тех, кто только начинает бизнес. И в случае работы с такими инструментами стоит позаботиться об обработке срезов, а также подбирать станки и технологии.

Популярны сегодня лазерные станки с ЧПУ, станки для гидроабразивной и плазменной резки и газовая (кислородная) технология.

Гидрорезка подойдёт для тех видов металлов, которые сильно деформируются при высоких температурах. Материал разрезают водной струёй высокого давления, в которую добавлены мелкодисперсные абразивы (песок, мелкая каменная крошка).

Технология плазменной резки требует серьёзных финансовых затрат в силу относительной молодости.

Самый доступный из термических методов резки — обработка газовой (кислородной) технологией. В этом случае металл сначала нагревают до 1000–1200 °С, а потом окисляют. В силу высокотемпературной обработки технология лучше подходит для работы со среднелегированной, низколегированной и углеродистой сталью.

Для сгиба металлических листов и элементов признанный бюджетный способ — применение ручных и механических листогибов. Последние работают от энергии раскручиваемого маховика.

Средние по цене — гидравлические устройства, работающие от энергии, получаемой от гидравлического цилиндра. Если необходим бережный сгиб листов, используют листогибы, применяющие сжатый воздух.

Рынок предлагает и электромагнитные устройства, которые часто применяют для создания ящиков, шкафов, коробов. В этом случае сгиб происходит под воздействием мощных электромагнитов.

реклама

Фото: art-kovka.org

Фото: mebelloft.by

Также существуют технологии производства, например, металлических кроватей методом литья и ковки. Метод литья применяется немного чаще и в сегменте уличной и садовой мебели. А вот ковка мебели сегодня осуществляется очень редко по целому ряду причин (высокая цена итогового изделия, небольшой спрос, маленькое количество специалистов).

К дорогостоящим относят станки с ЧПУ и роботизированные гибочные прессы.

Далее качество изделий будет зависеть от работы сварщика. Опытный сварит детали таким образом, что после не приходится использовать шлифовальную машинку. Хотя в комплект сварочного оборудования может также входить прямошлифовальная машина, с помощью которой конструкцию обрабатывают после сварки, швы зачищают борфрезой.

Опять-таки в зависимости от финансового состояния предприятия и технологических требований к продукции сварка может быть контактная, полуавтоматическая, ручная.

Перед покраской изделие или конструкцию очищают, возможно, гальванизируют, а потом наносят цветное покрытие. Окрашивают порошковой или эмалевой красками, первый вариант популярен при работе с металлом. При небольших объёмах изделие вручную красят кистью, но нынче популярность набрало нанесение краски краскопультом. Большой бизнес задействует покрасочных роботов, но в случае с этим оборудованием придётся раскошелиться — от 20 000 до 500 000 долларов.

После окрашивания детали сразу поступают в сушильню камеру.

ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Далее ряд станков закупают в зависимости от типажа изделий.

В сегменте, где идёт работа со стальным листом, требуется станок для выпрямления и резки металлических листов. Потому как стальной листовой прокат поставляют в виде рулона. Это пригодиться для тех, кто делает верстаки, шкафчики, стенки, покрытия для столешниц и т. д.

Для мебельных производств чаще берут небольшие устройства, но при необходимости предприятия приобретают и большие линии поперечно-продольной резки. Оборудование включает в себя разматыватель, правильное устройство, измеритель, ножницы, конвейер, укладчик, гидросистему, пневмосистему и электросистему.

Б/у линию можно найти от 100 000 рублей, цена на новую начинается от 10 миллионов рублей.

Также стоит приобрести пресс, чтобы превратить металлическое полотно после выпрямления и резки в необходимые детали. На первых порах достаточно ручного пресса, но стоит помнить, что станок с ЧПУ высекает из листа деталь сразу с нужными отверстиями, канавками и необходимым рельефом. Также у него куда выше будет производительность. Полуавтоматический вариант следует запрограммировать на создание отдельных деталей, но здесь придётся взять в штат оператора.

Для того чтобы согнуть металлическое полотно, потребуется гибочный пресс.

В нише производства стульев и столов потребуется оборудование для изготовления опорных ножек. Так как эти современные детали представляют собой полые металлические трубы, стоит закупить профилегибочный, вальцовочный и трубогибочный станки.

Также в комплект пойдут дисковый отрезной станок для резки стальной трубы, трубный торцеватель (для снятия фаски и заусенцев с торцов), станок для пробития отверстий в трубах.

У некоторых предприятий может быть собственный гальванический цех, если это рентабельно для производства. Там требуются гальванические ванны из железа, нержавейки, полипропилена или ПВХ, в которых происходит процесс гальванизации. А также ряд вспомогательных ванн: ванны промывки, каскадной промывки, ванны сушки, ванны приготовления растворов. Кроме того, для организации работы нужны жироуловители, гальванические барабаны, выпрямители для гальваников, химически стойкая запорная арматура. Плюс необходимо сырьё для приготовления специального раствора и непосредственно для создания необходимого металлического покрытия.

Эксперты отмечают, что гальваника — такая технология, которая требует больших объёмов и постоянности. То есть предприятию требуются постоянные заказы на мебель с гальваникой, или таких изделий в номенклатуре необходим больший процент — тогда затраты окупятся. Не забывайте, что к гальваническим цехам выдвигают серьёзные требования по безопасности. Экологи и контролирующие инстанции будут следить за предприятием. Также специалисты отмечают ценность кадров, потому как производство тяжёлое и вредное.

СПРАВКА

Самой простой и менее вредной технологией гальванизации считается цинкование. Далее следуют меднение и никелирование. Самым сложным по процессу изготовления (плюс по стоимости оборудования) будет хромирование. Поэтому если предприятие его осваивает, то чаще всего в последнюю очередь.

СЕНТЯБРЬ
SEPTEMBER

3–6
2019

КРАСНОЯРСК
KRASNOYARSK

21st INTERNATIONAL
WOODWORKING EXHIBITION

XXI МЕЖДУНАРОДНАЯ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

ExpoDrev Russia '19

KRASNOYARSK

INTERNATIONAL SPECIALIZED EXHIBITION

• ОБОРУДОВАНИЕ • ИНСТРУМЕНТ • ТЕХНОЛОГИИ

ДЛЯ ЛЕСОЗАГОТОВКИ, ДЕРЕВООБРАБОТКИ, МЕБЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

В программе:

- Красноярский лесопромышленный форум
- Площадка инвестиционных и предынвестиционных проектов лесной отрасли
- Демонстрационная площадка лесной техники
- Биржа деловых контактов
- Семинар для специалистов мебельной отрасли

ИТОГИ ВЫСТАВКИ 2018:

Участники: *121* компания из *16* стран и *19* регионов России
Площадь экспозиции: *8120* кв. метров
Посетители: *8384* человека, из них *1500* специалистов из *878* компаний

Организатор:

Официальная поддержка:

Генеральный информационный партнер:

Стратегический партнер:

Реклама

0+

МВДЦ «Сибирь», г. Красноярск, ул. Авиаторов, 19, тел.:+7 (391) 200-44-26,
expodrev@krasfair.ru, www.krasfair.ru

ОРГАНАЙЗЕР МЕБЕЛЬЩИКА

ИП ЛИНЕВИЧ А. С. (Мебельная компания «Е1»)

e-odin.ru
Краснодарский край,
Белореченск, ул. Луценко, д. 127

Мебельная компания «Е1» — производитель шкафов-купе. Производит более 20 000 шкафов ежемесячно. Собственная розничная сеть насчитывает около 100 магазинов по всей стране. Оптовиков и дилеров — более 1000.

ООО «АДИЛЕТГРУП»

adilet.net
г. Ульяновск,
7-й проезд Инженерный, 25, стр. 8

Поставщик мебельных тканей и пленки ПВХ с 20-летним опытом. Клиенты – индивидуальные предприниматели и крупные мебельные фабрики со всей России и стран ближнего зарубежья.

ООО «АКВАРЕЛЬ»

aphome.ru
г. Ростов-на-Дону г. Шахты г. Краснодар
+7 (863) 303-43-84, +7 (863) 623-76-23,
+7 (861) 201-00-73

APhome — оптово-розничная мебельная компания, представляющая как собственные бренды: «Анна Потапова Мебель», BerkenwoodHome, APoffice, APsleep, так и поставку мебели и предметов интерьерного декора от лучших производителей США, Европы, России и стран Юго-Восточной Азии, в разных стилевых решениях, ориентированных на средний и средний+ ценовые сегменты.

ООО «АРИКОН ЛК СИСТЕМЫ»

lakpro.ru
Москва, туп. 1-й Тихвинский, д. 5-7, пом.1

Продажа профессиональных лаков из Италии.

ООО «ВДМ» (бренд AMIX)

amix-tk.ru
Санкт-Петербург,
ул. Якорная, 15. офис 407

Широкий ассортимент мебельных комплектующих по доступным ценам. Осуществление оптовых продаж. В интернет-магазине возможна покупка комплектующих в розницу с быстрой доставкой по всей России.

ООО «КРОНОШПАН»

kronospan-express.com
Республика Башкортостан,
мкр. Индустриальный парк,
ул. Венская, вл. 100/3

Производитель плит ДСП, МДФ, ламинированных напольных покрытий, а также ОСП. Осуществляет производство декоративной бумаги и других продуктов высокого качества: столешниц, стеновых панелей, лакированных ХДФ, плит с металлическим покрытием и тонких столешниц из крафт-бумаги SLIM LINE.

ООО «МОДУЛЬ-Т»

фмф-модуль.рф
г. Томск, ул. Иркутский тракт 92
8 (3822) 66-26-84, 22-33-83,
8-903-955-33-83

Компания «Модуль-Т» — российский производитель мебельных фасадов и корпусной мебели. Одна из немногих на отечественном рынке компаний, обладающая всем спектром актуальных технологий своей производственной ниши.

ООО «НОВА» (бренд МЕБАКС)

www.mebax.ru
+7 (495) 651-85-46

ООО «Нова» производит и реализует уплотнители для шкафов-купе, ролики и стопоры, доводчики, выдвижные блоки розеток, механизмы-трансформеры, кромочный клей.

ООО «Озёрская фурнитурная компания»

ofk-ozersk.ru
Челябинская область г. Озерск,
ул.Промышленная 5

«ОФК» — один из самых известных и узнаваемых брендов в России. Более 15-ти лет на рынке фурнитурной продукции. Более 15-ти лет успешного сотрудничества с лидерами мебельного производства и малыми предприятиями, создающими в доме уют, стиль, настроение. Более 15-ти лет компания поставляет качественную, современную и удобную фурнитуру.

ООО «ТЕКСИМА» (бренд «АМЕТИСТ»)

ametist-store.ru
Московская обл., Щелковский р-н,
д. Никифорово, д. 150

Поставщик материалов и комплектующих для мебели с 25-летним опытом. В складской программе — более 5 000 позиций в разных ценовых сегментах от 80-ти зарубежных поставщиков. Оптовые и розничные продажи, работа по индивидуальным проектам дизайнеров и архитекторов.

ООО «ТЕХНО-ГРАФИКА»

t-g.ru
г. Москва, Павелецкая набережная,
д.8, стр.6, офис 106

УФ-принтеры. Рулонные режущие плоттеры. Фрезерно-гравировальные машины. Широкоформатные принтеры. Лазерные гравировальные системы.

ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ «МЕРИДИАН»

mkmeridian.com
г. Москва, ул. Пресненский Вал, д. 27,
стр. 15, комн. 19

Производство и продажа мебели для спальных и гостиных комнат из итальянских комплектующих.

ООО «Челленджер» (бренд CHALLENGER)

challeng.ru
г. Новосибирск,
ул. Фрунзе, 242, оф. 301
+7 (383)240-92-92

С 2008 года осуществляет прямые поставки оборудования для печати, гравировки, резки, а также материалов и комплектующих в Россию и страны СНГ. В ассортименте: оборудование для УФ печати, лазерные-гравировальные машины, фрезерные станки, а также ламинаторы, режущие плоттеры, чернила, комплектующие и запчасти.

NESTRO LUFTTECHNIK GMBH

www.nestro.net
г. Москва, Чермянский проезд, 7

Система аспирации NESTRO имеет модульное устройство и состоит из набора установок, соединенных воздуховодом. Вся система устроена таким образом, что она работает как единое целое с вашим производством. Подробное описание каждого компонента вы можете найти на нашем сайте или связавшись с нами.

реклама

МЕБЕЛЬНЫЙ
БИЗНЕС-ФОРУМ

АВГУСТ 2019 | САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Организатор
РЕСТЭК®
выставочное объединение

www.mebsummit.ru

реклама

ИНДУСТРИЯ МЕБЕЛИ

ЖУРНАЛ О МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Информационно-рекламный журнал
«Индустрия мебели»
№2 (21) март-апрель 2019 г.
Тираж: 8 000 экземпляров.
Распространяется бесплатно.

16+

РЕДАКЦИЯ:
660068, г. Красноярск, ул. Мичурина, 3в, оф. 405
тел.: +7 (391) 237-15-37
E-mail: im@pgmedia.ru,
www.industrymebel.ru

Главный редактор:
Щетников Артём Александрович

Литературный редактор:
Мария Бобова

Выпускающий редактор:
Евгений Ошкин

Дизайн и верстка:
Максим Марютин

Корректоры:
Анна Лопина, Ольга Криворучко

УЧРЕДИТЕЛЬ :
ООО «ПромоГрупп Медиа»

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Издательство ПромоГрупп Медиа»
660068, Красноярский край, г. Красноярск,
ул. Мичурина, 3в, оф. 405
тел.: +7 (391) 237-15-37

Генеральный директор:
Юрий Устинович

Директор по продажам:
Лина Дмитриева

Отдел маркетинга:
Наталья Перевощикова, Геворг Асатрян, Татьяна Слепцова
marketing@pgmedia.ru

Отдел логистики:
Олег Дрофа, Антон Джафаров

Руководитель отдела продаж:
Наталья Турчак

ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
тел.: +7 (391) 237-15-37
reklama@pgmedia.ru
Александр Шадрин, Анна Семёнова,
Галина Тимофеева, Александра Швабская

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. Материалы, отмеченные знаком ®, публикуются на правах рекламы. Представленные в журнале изображения взяты из архива редакции или из медиабиблиотек в открытом доступе с указанием источника. Редакция не несёт ответственности за содержание рекламных материалов, инвестиционные прогнозы и рекомендации, предоставленные аналитиками, экспертами и рекламодателями. Ответственность за инвестиционные решения, принятые после прочтения журнала, несёт инвестор.
Перепечатка материалов и использование их в любой форме, возможны только с письменного разрешения редакции, за исключением интернет-сайтов, для которых обязательно указание ссылки на журнал «Индустрия мебели» в виде www.industrymebel.ru.
© ООО «ПромоГрупп Медиа».

Возрастная категория 16+. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций РФ (Роскомнадзор). Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77 – 63525 от 30.10.2015 г. Отпечатано в типографии ПК «Ситалл»: 660074, Красноярск, ул. Борисова, 14.

Подписано в печать: 24.04.2019 г.
Дата выхода номера: 29.04.2019 г.

promogroup media

ИНДУСТРИЯ МЕБЕЛИ

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ОТРАСЛИ

Оформить бесплатную подписку на журнал «Индустрия мебели» вы сможете напрямую через редакцию, выбрав удобный для вас способ:

- позвоните по телефону **+7 (391) 237-15-37**
- или отправьте заявку в произвольной форме на e-mail: **marketing@pgmedia.ru.** В теме письма укажите **«ПОДПИСКА-ИНДУСТРИЯ МЕБЕЛИ»**

Доступна и бесплатная подписка на **электронную версию**.
Для этого пропишите в теме письма
«ОНЛАЙН-ПОДПИСКА-ИНДУСТРИЯ МЕБЕЛИ».

Архив журнала на сайте **www.industrymebel.ru**

Актуальное состояние рынка
Секреты и советы от ведущих игроков рынка
Аналитика, мнения экспертов
Технические разработки для мебельного производства
Уникальные дизайнерские решения

николаевские
фасады

ИЗГОТОВЛЕНИЕ МЕБЕЛЬНЫХ ФАСАДОВ

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

ВЫСОКОКЛАССНО И ДОЛГОВЕЧНО!

www.fasadnsk.ru

реклама

АРИКОН

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЛК СИСТЕМЫ

WWW.LAKPRO.RU

Центральный офис:
Московская область, г. Старая Купавна,
ул. Горького, тер. ОАО «Мосхим»
+7 (495) 223-9777, +7 (499) 707-1280, +7 (800) 707-4512
e-mail: lkm@ariconoil.ru

Поволжский офис:

г. Ульяновск,
40-й Инженерный проезд, 9
+7 (8422) 790-778

Южный офис:
г. Краснодар,
пос. Березовый,
ул. Карла Гусника, 17/4
+7 (861) 238-4773