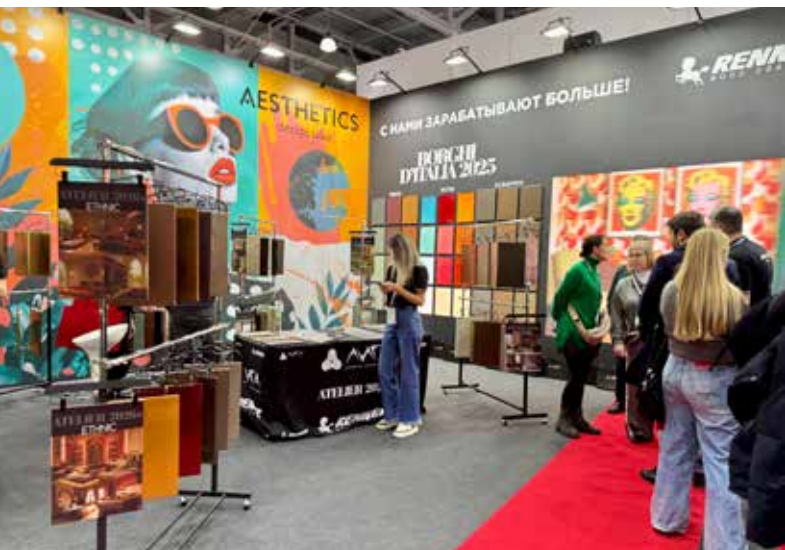


# «МЕБЕЛЬ-2025»: ВЫСОКАЯ АКТИВНОСТЬ И ОТЛИЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ



24–27 ноября в МВЦ «Крокус Экспо» прошла 36-я международная выставка «Мебель, фурнитура и обивочные материалы» – «Мебель-2025».



В этом году проект впервые проходил на новой площадке и работал в четырехдневном формате вместо традиционных пяти дней, что потребовало более высокой концентрации деловой активности.

Выставка «Мебель-2025» организована АО «ЭКСПОЦЕНТР» при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, при содействии Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) и под патронатом ТПП РФ.

Согласно Общероссийскому рейтингу выставок, «Мебель» – крупнейшая в России выставка по тематике «Мебель для дома и офиса, оформление интерьера, предметы быта».

Выставка объединила производителей и поставщиков мебели, фурнитуры, обивочных материалов, оборудования для производства мебели, архитекторов, дизайнеров, представителей оптовой и розничной торговли, представителей HoReCa, девелоперов и корпоративных заказчиков.

Генеральный партнер выставки: ООО «КАСТАМОНУ МАРКЕТИНГ ЭНД ТРЕЙД».

Спонсор регистрации выставки: ООО «БОЯРД».

Спонсор раздела «Фурнитура, комплектующие и оборудование»: ООО «ЛИГА».

Партнер выставки: ООО «МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА «ОЛИМП-МЕБЕЛЬ»

## ЭКСПОЗИЦИЯ

На площади 50 000 кв. м были представлены новинки в ключевых для отрасли сегментах: мебель для жилых помещений, загородных домов и общественных пространств, специализированная мебель, аксессуары и предметы интерьера, материалы, комплектующие и фурнитура, мебельные и интерьерные ткани, решения для дизайна интерьера и мебели, smart-технологии и цифровые сервисы.

На стендах российских и зарубежных участников были представлены как крупные производственные холдинги и сетевые бренды, так и нишевые мануфактуры, ориентированные на премиальный, дизайнерский и кастомизированный продукт.

В 2025 году тренд сместился в сторону комплексных решений для качества жизни и продуктивности человека – от эргономики и дизайна до цифровизации процессов.

Экспозиция «Мебель-2025» объединила 741 компанию из 8 стран – Индии, Италии, Казахстана, Китая, Республики Беларусь, России, Турции и Узбекистана. Национальную экспозицию представил Китай.

На стендах российских производителей демонстрировались коллекции мебели из массива и шпона ценных пород для премиального сегмента, линейки доступной модульной мебели для масс-маркета, решения для DIY-формата – от готовых комплектов до наборов для самостоятельной сборки, интеграция света и электроники в мебель.

Ряд компаний участвовали в выставке «Мебель-2025» для демонстрации новых технологий: 3D-печать отдельных элементов, цифровой контроль





качества, онлайн-конфигураторы, позволяющие посетителям на стенде «собрать» собственное решение и сразу просчитать его стоимость.

Региональные экспозиции стали еще более заметными: компании из Ульяновской области представили мебель, фурнитуру и изделия для сна, а также каменные мойки; рязанские производители привезли премьерные разработки мебели из светопрозрачных конструкций; предприятия Вологодской области показали линейки кухонной и корпусной мебели. Коллективные стенды представили также Калининградская область, Республика Татарстан, Московская область, Севастополь, Брянская область и Удмуртская Республика.

Ряд регионов – Краснодарский край, Новгородская, Кировская, Белгородская, Пензенская, Челябинская области – обеспечили софинансирование участия мебельных предприятий, что позволило расширить присутствие регионального бизнеса и укрепить межрегиональные кооперационные связи.

Одной из самых обсуждаемых премьер стала презентация компании Metta: на стенде производителя эргономичных кресел был показан прототип Yoga Diamond — кресло стоимостью около 5 млн рублей, выполненное с использованием золота высокой пробы и украшенное бриллиантами.

Кресло протестировал дизайнер и блогер Артемий Лебедев, отметив удобство и необычный «живой» характер конструкции.

Очень наполненной и солидной в этом году была экспозиция фурнитуры, комплектующих и материалов для производства мебели в 15 зале. Высокая турбулентность на рынке мебельной фурнитуры, связанная с введением Евросоюзом 18 пакета санкций, немало поспособствовала выходу с экспозицией практически всех крупных игроков. Перераспределение данного рынка намечается довольно серьезное. Разговоры о том, что «без фурнитуры не останемся»,

конечно, имеют под собой основание. Но выставка показала, что спрос на европейскую фурнитуру довольно серьезный, и многие мебельщики ждут поставок по параллельному импорту и в следующем году. Думаю, где-то весной следующего года мы увидим, какие продукты из Европы останутся в стабильных поставках, а какие, к сожалению, будут терять рынок. Но есть обоснованные надежды на то, что наполнение и умные системы хранения для кухонь и гардеробных из Европы будут поставляться как части мебели и по-прежнему останутся на рынке. Современные функциональные решения для хранения от Hettich вызвали живой интерес посетителей. А на стенде МДМ можно было увидеть многообразие ассортимента и новинки, хитрые полочки и уголки от известного итальянского производителя Vibo.

Фурнитура, которая производится в Китае, по качеству и функционалу стремится приблизиться к европейским решениям и занимает свое место в сегменте «средний» и «средний+». Так компания ТБМ показала систему выдвижных ящиков Alphalux Crystal с прямой 13-миллиметровой стенкой премиум-



## ВЫСТАВКИ, ЯРМАРКИ

класса, базирующихся на направляющих скрытого монтажа полного выдвижения. МДМ продемонстрировала премиальную мебельную фурнитуру под собственным брендом MAIBO. Фурнитура высокого качества с интересным стильным дизайном, которая включает наполнение ESENTA для шкафов и гардеробных, петли HELIOS и направляющие QUANTUM. Компания «Древиз» продвигает свой бренд фурнитуры высокого сегмента Talisman, который был продемонстрирован на выставке. На площадке BOYARD было оживленно, очень много народа и высокая занятость всех, кто работал на стенде. А похожие на фетровые сумочки с логотипом компании заполнили всю выставку.

Особо выделялся стенд турецкого производителя фурнитуры Samet. Бренд стремительно развивает линейки ящиков, подъемных механизмов, петель. В этом году фишкой компании стала цветная фурнитура, которая позволяет сделать проект индивидуальным, нестандартным, стильным. Таких предложений сегодня практически нет на рынке.

Ощущение складывается, что фурнитуры много хорошей и разной, конкуренция в это непростое для отрасли время будет довольно острой. Скорее выигрывать в борьбе за клиента будут в первую очередь те, кто сможет иметь в постоянном бесперебойном наличии товар на складе и кредитовать отдельных клиентов.

Если говорить о том, чего на выставке не хватило, то среди компонентов для мебели было представлено очень мало плитной продукции. Из производителей ЛДСП не было практически никого — только белорусский «Ивацевичдрев», да и тот с TSS-плитами DEKTA. Декоративных плит на рынке появляется все больше, а на выставке я отметила еще стенд Eterno, представившем панели в интересных декорах, включая тиснение Synchro, и, пожалуй, всё.

Как-то рассредоточены были поставщики тканей и компонентов для мягкой мебели и их было несколько меньше.



Также хотелось бы, конечно, чтобы производителей мебели выставилось больше, тем более что целевого посетителя для фабрик было много. Но текущая ситуация скорректировала планы многих.

### ПОСЕТИТЕЛИ

В этом году выставку посетили 39 000 специалистов, работающих в области мебельной индустрии и индустрии дизайна. Практически на всех стендах было в течение всех четырех дней много гостей. Что характерно, компании отмечают очень высокое качество аудитории, высокое количество новых потенциальных клиентов и по факту — отличный результат.

Безусловно, здесь надо отдать должное организаторам, которые смогли на высоком уровне сработать и перенести проект на новую площадку. Конечно, и сама площадка дала какой-то хороший результат: наличие парковки, что немаловажно, высокая доступность полноценных точек питания, компактность и просматриваемость павильонов.

Жаль, конечно, что некоторые посетители ограничились одним днем, что не позволило им качественно посетить всю экспозицию. Но время — деньги. Здесь каждый решает по-своему.

К бочке меда, к сожалению, придется добавить и банку дегтя. Выставка стала заметно дороже, хотя результаты превзошли ожидания, что как-то компенсирует этот факт. Но больше всего в период застройки компании были шокированы условиями заезда и ввоза экспонатов, штрафами, доплатами, что увеличивало и без того возросшую цену. Те, кто выставился на площадке не впервые, был участником Woodex, MosBuild, ARTDOM, во многом были подготовлены, им было заметно легче. И, конечно, в период выставки эти вечерние тревожные крики в мегафоны «Внимание! Внимание!» несколько смазывали наполненную позитивную картину дня. Очень хотелось бы, чтобы площадка «Крокус Экспо» относилась к нам, экспонентам, радушнее, лояльнее и доброжелательней.





## ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

В 2025 году деловая программа выставки включала более 40 мероприятий – стратегические сессии, форумы, профильные конференции, практикумы и образовательные форматы, отражающие ключевые тренды отрасли: от макроэкономики и господдержки до цифровой трансформации розницы, промышленного дизайна и работы с потребительским спросом.

Выставка и деловая программа открылись VIII Всероссийской конференцией производителей мебели, организованной АО «ЭКСПОЦЕНТР» и АМДПР. Модераторами выступили президент АМДПР, генеральный директор «Первой Мебельной фабрики» Александр Шестаков и генеральный директор АМДПР Тимур Иртуганов. Конференция собрала представителей ведущих мебельных и деревообрабатывающих предприятий, банковского сектора, ретейла и аналитических компаний.

Огромный интерес отрасли вызвала конференция «Мебельный бизнес по-русски 2025», организованная в партнерстве с компанией «Мебель. Инвестиции. Ритейл» (МИР), где владельцы и руководители мебельных компаний делятся стратегиями выживания и практическими решениями.

С успехом прошел двухдневный форум Furniture Retail Forum 2025 — «Уроки эффективности», посвященный трансформации каналов сбыта мебели в условиях глобальной неопределенности.

Отдельный блок форума был посвящен анализу потребительского поведения. Представитель Яндекс Рекламы в категории «Мебель и товары для дома»



Светлана Финик представила свежую статистику: 61% покупателей выбирают мебель, которую им несложно собрать самостоятельно; среднее время от первого поиска до первой конверсии в категории «Мебель» составляет 23 дня, за которые пользователь просматривает около 17 сайтов; 87% людей сравнивают товары перед покупкой, более половины готовы заплатить больше при наличии рассрочки; 72% покупателей взаимодействуют со службой поддержки или сервисом магазина, и именно эти клиенты с высокой вероятностью возвращаются за повторной покупкой.

Таким образом, форум стал площадкой, где участники получили «живую» аналитику по рынку и набор практических инструментов для повышения эффективности маркетинга и продаж.

## Программа «Час дизайна» и DESIGN LOUNGE

Важным содержательным блоком стала работа специальной программы «Час дизайна» на площадке DESIGN LOUNGE, организованной компанией Archdialog и АО «ЭКСПОЦЕНТР» при поддержке компании Egger. Известные дизайнеры интерьеров, архитекторы, технологи мебельного производства, декораторы и представители Союза дизайнеров Москвы обсуждали современные тренды в оформлении жилых и общественных пространств, многофункциональную и трансформируемую мебель, использование современных материалов и цветовых решений, эмоциональный дизайн и работу с пользовательским опытом.

Спикеры делились практическими кейсами по созданию комфортных, эргономичных и визуально выразительных интерьеров, а также по эффективному взаимодействию дизайнеров и производителей.

Практические экскурсии по экспозиции («Российская кухонная мебель – что нового на рынке для дизайнеров», «Тренды в мягкой мебели») позволили участникам увидеть реализованные тренды, обсудить с производителями технологические ограничения и совместно наметить направления для новых коллекций.



**Ток-шоу «Линия распила» – новый формат общения профессионалов**

Впервые на выставке прошел новый формат делового общения — трехдневное ток-шоу «Линия распила», организованное поставщиком оборудования для мебели LIGA. Это живой дискуссионный формат для мебельщиков, производителей, дизайнеров и поставщиков, где участники в открытом режиме обсуждали самые острые вопросы рынка, обменивались опытом и формировали новые решения.

Название проекта отсылает к технологическому процессу производства мебели: как линия распила является отправной точкой создания изделия, так и ток-шоу стало «линией распила» идей, мнений и стратегий, из которых рождаются новые продукты, сервисы и бизнес-модели.

Особое внимание уделялось интеграции цифровых инструментов и автоматизации: участники могли увидеть реальные решения по управлению производством, контролю качества и планированию нагрузки в действии.

Здесь спорили, рассказывали о своих кейсах и открытиях, обсуждали рентабельность тех или иных процессов для мелких и средних компаний, делились опытом. Хочется надеяться, что такой дискуссионный клуб в рамках выставки станет ежегодным.

Деловая программа «Мебель-2025» включала также сессии по актуальным вопросам автоматизации мебельных предприятий и внедрения цифровых решений; дискуссии о влиянии прямых и «неочевидных» факторов на динамику производства и продаж мебели в 2020–2025 гг.; практические кейсы по работе с маркетплейсами и сетями DIY, развитию франчайзинговых моделей и управлению ассортиментом; отраслевые мероприятия, посвященные кадрам, профобразованию, взаимодействию с региональными

центрами поддержки экспорта и расширению присутствия российских компаний на внешних рынках.

Особое место заняли мероприятия, посвященные промышленному дизайну и коллаборациям производителей с молодыми архитекторами и дизайнерами, что стало логическим продолжением развиваемой на выставке концепции «Дизайн-аллеи» — пространства авторской мебели и предметов декора, отражающих актуальные тренды предметного дизайна.

**Национальная премия «Золотая кабриоль»**

По традиции в рамках выставки прошла церемония награждения лауреатов национальной премии в области мебельного дизайна «Золотая кабриоль». В 2025 году эксперты выбирали лучших из лучших по основным направлениям:

- мебель для дома;
- кухни;
- мягкая и корпусная мебель;
- решения для HoReCa и общественных пространств;
- специальные номинации за дизайн, инновации и устойчивое развитие.

Премия еще раз подчеркнула высокий уровень отечественного мебельного дизайна и растущую роль коллабораций производителей, дизайнеров и архитекторов.

Богатая экспозиция, сильная региональная составляющая, насыщенная деловая программа, аналитика по рынку и демонстрация технологических и дизайнерских новинок подтвердили статус выставки «Мебель-2025» как главной площадки отрасли, где формируются тренды, укрепляются деловые связи и рождаются новые проекты. Выставка прошла на высоком уровне и принесла экспонентам серьезные, ощутимые результаты.



**ПРЕСС-СЛУЖБА АО «ЭКСПОЦЕНТР»****ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ:**
**Филяев Алексей, директор по продажам ООО «Базис-Центр»**

Традиционно посещаемость стенда компании «Базис-Центр» на «Мебель-2025» была очень высокой. Подходили как руководители компаний,

так и специалисты, которых интересовали перспективные форматы и тренды автоматизации на платформе БАЗИС. Нам удалось провести переговоры практически со всеми ключевыми пользователями.

Отличительная особенность выставок этого года — интересная деловая программа. Мы участвовали в дискуссии по ERP-системам и в дебатах разработчиков программного обеспечения «Актуальные вопросы автоматизации мебельного предприятия». Последнее мероприятие показало, что мебельщики прекрасно разбираются в вопросах автоматизации, и объяснения элементарных понятий от наших визави по дебатам их не заинтересовали.

Одной из ведущих идей нашей экспозиции стала организация безбумажной технологии производства, для которой в системе БАЗИС разработан весь необходимый инструментарий. Об этом я и говорил на дебатах. Отзывы мебельщиков показали, что данное направление исключительно востребовано в настоящее время. Много вопросов было по системе 1С-БАЗИС: Производство. Многие мебельные предприятия уже внедрили или вплотную подошли к автоматизации управления производством. Большой интерес вызвала презентация новой разработки — альфа-версии модуля раскрыя по технологии Nesting. Традиционно многие расспрашивали о новых возможностях модуля БАЗИС-Салон и сервиса БАЗИС-Облако «Коммерческий раскрыя».

Немало вопросов было по новой системе защиты нашего программного обеспечения. За многие годы работы мебельщики привыкли к физическим ключам, поэтому разобраться с виртуальными или программными ключами не всегда получается быстро. Тем не менее, после подробных объяснений с большинством пользователей мы приходили к взаимному пониманию.

Во время выставок мы провели большую работу с изготовителями и поставщиками фурнитуры в плане разработки соответствующих библиотек. Все они без исключения продемонстрировали готовность к тес-



ному сотрудничеству. Часть контактов уже находятся в стадии заключения договоров.

Еще одна актуальная тема — обучение системе БАЗИС, в частности, новые программы, реализующие «точечное» обучение, то есть обучение конкретным инструментам и технологиям.

В целом, наше участие в выставке оказалось очень успешным. Мы показали наши разработки широкой аудитории мебельщиков и убедились в их заинтересованности, что позволило нам укрепить позиции на рынке и установить новые полезные контакты.


**Елена Немчинова, директор по маркетингу BOYARD**

Если оценивать выставку по объему посетителей, то, по нашим ощущениям, её вполне можно сравнивать с «Мебелью» прошлых лет.

А вот на стенде BOYARD было на 20–30% больше гостей, чем обычно, что объясняется возросшим спросом на российские альтернативы зарубежной продукции в связи с проблемами





доступности импортной фурнитуры и тем, что именно на стенде BOYARD была представлена продукция высокого качества по ценам, адаптированным под возможности отечественного потребителя в нынешних, не самых простых для мебельного бизнеса, условиях. Что касается географии выставки, то гостями «Мебели» в основном были москвичи и жители центральных областей. На стенде BOYARD были отмечены и представители мебельного бизнеса из Крыма, Сибири, Дальнего Востока, Юга страны, а также из Турции, Китая, Казахстана, Беларуси и других стран. Таким образом, несмотря на отсутствие значительного роста общего числа посетителей, выставка сохранила свою значимость как площадки для поиска оптимальных решений производителями мебели.

Планируя участие в выставке, мы не ставили для себя каких-то глобальных стратегических задач, кроме традиционных: познакомить мебельных производителей с новинками и хитами ассортимента BOYARD, встретиться с единомышленниками, коллегами, действующими и потенциальными партнёрами. У нас не было задачи показать себя, скорее — показать мебельным производителям варианты их развития и пути, которые открываются для них при сотрудничестве с брендом мебельной фурнитуры BOYARD. Эту задачу мы выполнили на все сто процентов, показав гостям свой прогрессивный ассортимент мебельной фурнитуры и современные решения для декора и дизайна, которые смело конкурируют с лучшими мировыми брендами и, что важно, не уходят с рынка и стабильны по цене.

Однозначно, в топе внимания наших гостей — системы выдвижения с двойными металлическими боковинами и направляющие скрытого монтажа, мебельные петли и подъёмные механизмы BOYARD.

Много внимания наши гости уделили решениям PUSH+SOFT с открытием от нажатия и мягкой плавной амортизацией. В ассортименте функциональной

фурнитуры эта опция реализована в системах выдвижения СТАРТ и в направляющих скрытого монтажа B-SLIDE. Ну, и в топе запросов посетителей — прогрессивные мебельные петли EVO. Как раз к выставке мы расширили ассортимент EVO и показали гостям не только знакомые базовые петли для тяжелых фасадов, для тонких алюминиевых, разные угловые петли, петли для фасадов с открытием от нажатия, но и скрытые петли, петли с нулевым входением и другие прогрессивные модели.

Наши гости также оценили коллекцию решений для декора и дизайна, в которую вошли капсульные ручки CAPSULA, выпущенные в Италии ограниченным тиражом, кастомные ручки CUSTOMIZE и модели новой лимитки «ПРО» — стильные ручки, которые были разработаны с учетом самых громких стилевых трендов мебельного дизайна.

Выставка подтвердила наши планы на увеличение производственной программы мебельных петель и систем выдвижения в связи с большим вниманием к ним. Не скажу, что это внимание было неожиданным и непрогнозируемым, просто выставка стала одним из инструментов подтверждения этого растущего запроса со стороны мебельного производителя.



**Виктория Кручинина, руководитель отдела продаж ООО «ВАЛМАКС»**

Выставка «Мебель-2025» превзошла все наши ожидания! Организация, тематика и атмосфера были на высшем уровне.

На стенде все дни выставки проводилась активная работа. Мы рады, что смогли заявить о себе: гости



нашего стенда были впечатлены ассортиментом изделий и качеством материалов, а вариативность покрытий наглядно показала, какие красивые изделия можно создать на базе стандартных предложений.

Основной целью было продемонстрировать новые тренды в нашей продукции: длинные профильные и модельные ручки, рейлинги различных конфигураций, покрытия под структуру дерева на металле и пластике, возможности подбора цвета ручки к фасаду. Также были представлены более 10 новых разработок 2025 г.

Понравилась целевая аудитория, пришли именно те люди, которые нас интересовали. Мы установили контакты с теми заказчиками, где у нас были заминки по продвижению. Сейчас наметились шаги по сближению проектов. Живое общение намного эффективнее и отдача быстрее. Покупателю надо посмотреть, потрогать, взять образец. При дистанционном формате — каталоги, сайты — не всегда дают должный эффект. Много проектов у дизайнеров остаётся на бумаге, когда нет образца здесь и сейчас.

«Мебель-2025» в настоящий момент — это лидер рынка среди профильных выставок. Это центр сближения производителя и клиента.

Спасибо за отличное событие в мире мебельного производства!



**Елена Головина, руководитель отдела маркетинга ООО «Хеттих РУС»**

Смена локации выставки «Мебель» и переезд в «Крокус Экспо» не явились для нас негативными факторами. Существовало мнение, что

переезд в новый выставочный комплекс может оттолкнуть аудиторию, которая привыкла к «Экспоцентру». Но наш опыт участия показывает, что этого удалось избежать. Как и в предыдущие годы, мы наблюдали большое количество посетителей и внимание к нашему стенду. Также не было никаких сложностей в организационных вопросах: команда в Дирекции выставки «Мебель» сохранилась прежняя, что обеспечило высокий сервис при решении всех нюансов, касающихся нашего участия.

Участие в выставке для нас — это не просто мероприятие, а целый комплекс целей: встреча с действующими партнерами, презентация новинок и возможность рассказать о нашей компании и ее возможностях новой аудитории. В этом году особенно важно было продемонстрировать, что компания «Хеттих РУС» успешно справляется с возникшими вызовами, находит решения и продолжает развиваться, чтобы сохранить свои позиции на рынке и репутацию

надежного поставщика мебельной фурнитуры для российских производителей.

Смело могу сказать, что за четыре дня выставки мы достигли всех поставленных задач. Мы провели множество встреч, обсудили текущую ситуацию с поставками продукции в Россию и представили новую линейку мебельной фурнитуры. Мы стремились сделать наш стенд максимально открытым и удобным, ведь каждая встреча — это шанс улучшить и укрепить сотрудничество. В условиях современных реалий многие компании сталкиваются с трудностями, но мы не только адаптировались к изменениям, но и предложили нашим клиентам новые решения. В конечном итоге, успешное участие в выставке подтверждает, что мы движемся в правильном направлении и строим надежные и долгосрочные отношения с нашими партнерами и клиентами.

Количество посетителей нашего стенда на выставке было сопоставимо с показателями, которые мы наблюдали в предыдущие годы. Качество аудитории тоже не разочаровало: среди гостей были руководители, технологи, менеджеры крупных мебельных производств, а также представители небольших фабрик.



В этом году мы впервые представили новую линейку продуктов мебельной фурнитуры, а также ассортимент функциональных решений для хранения в высоких, нижних и угловых шкафах. Особое внимание привлекла выдвижная система Avantra, доступная в трех цветах и с разнообразными вариантами внутренних организаций. Среди функциональных решений особенно выделяются распашная система для высоких шкафов Iseo и система выдвижения для угловых шкафов Senio. Все наши новинки получили положительный отклик от посетителей стенда и уже доступны для мебельщиков в России.

Мы рассматриваем участие в «Мебели» в следующем году. Наша экспозиция никогда не повторяется, поэтому мы обязательно порадуем как обновленной экспозицией, так и презентацией новинок в будущем году.



**Елена Федотикова, руководитель группы маркетинга Samet**

Компания Samet с гордостью отметила свое значимое возвращение на выставку «Мебель» в 2025 году после перерыва с 2019 года. Переход

на новую площадку стал для нас не просто вызовом, а уникальной возможностью раскрыть весь потенциал и продемонстрировать инновации, которые задают тренды в мебельной индустрии.

Стенд площадью 154 м<sup>2</sup> позволил продемонстрировать полный спектр возможностей Samet — от передовых подъемных механизмов до стильных направляющих и петель. Мы смогли наладить живое и продуктивное общение с посетителями: более 1000 ценных контактов из разных уголков России — от Москвы и Центрального федерального округа до Дальнего Востока — а также из международных рынков подтвердили высокий интерес к нашей продукции и ее востребованность.

Особое внимание профессионалов привлекли наши подъемные механизмы, петли и системы выдвижения FlowBox с тонкими боковинами, которые гармонично сочетают европейское качество, доступные цены и широкий ассортимент решений для мебельщиков. Наличие, собственные склады и сервис стали дополнительными преимуществами, укрепляющими доверие к бренду Samet.

Яркой звездой нашего стенда стала цветная фурнитура — эксклюзивное предложение на российском рынке и настоящий прорыв в дизайне мебели. Мы уделяем особое внимание не только внешнему, но и внутреннему оформлению мебели, что высоко ценят дизайнеры и архитекторы. Цветная фурнитура — это не просто детали, а мощный инструмент



самовыражения, который превращает обычную мебель в настоящее произведение искусства. От изящных золотых петель до насыщенных красных боковин ящиков — цвет оживляет интерьер, создавая эффект неожиданного восхищения и подчеркивая индивидуальность и роскошь каждого проекта.

Итоги выставки «Мебель 2025» вдохновляют нас на новые свершения. В 2026 году Samet планирует расширить сотрудничество с дилерской сетью и вывести участие в выставках на новый уровень — с еще большим вниманием к потребностям клиентов и созданием уникальных возможностей для партнеров.

Мы искренне благодарим всех посетителей и партнеров за интерес, доверие и поддержку. Вместе мы уверенно смотрим в будущее мебельной индустрии, готовые создавать инновации и вдохновлять на новые дизайнерские решения.



**Иван Борисов, руководитель проекта «К3-Мебель»**

Тот факт, что выставка в этом году проходила в МВЦ «Крокус Экспо», добавил мероприятию размаха: четыре больших зала, множество экспонентов и огромный поток посетителей.

Мы не первый год на выставке, и интерес к нашим продуктам всегда стабильно высок! Но в этот раз количество гостей стенда «К3-Мебель» побило все рекорды. Постоянно приходили новые люди, интересовались программой, задавали вопросы и уходили, на наш взгляд, весьма «заряженными». Много было наших действующих клиентов. Их теплые отзывы — «бальзам на сердце», а рассказы об опыте использования программы всегда очень вдохновляют и стимулируют. Одним словом, скучать на выставке было некогда, и четыре дня пролетели как один.

Выставки — отличная возможность познакомиться со своим потенциальным клиентом поближе. Всегда интересно и полезно знать, что думают люди об отрас-



левом программном обеспечении, особенно те, кто ещё не использовал его или задействовал частично. Здесь много неизвестных: что такие люди хотят от ПО, что ждут от его применения, какими знаниями обладают. Получение ответов на все эти вопросы — одна из важных целей нашего участия в выставках. Она так же значима, как и наши другие привычные задачи: повышение узнаваемости бренда КЗ, распространение информации о ПО «КЗ-Мебель», традиционное обсуждение с партнёрами развития совместимости программы с новой фурнитурой и оборудованием. Не менее существенна для нас обратная связь от пользователей программы. На выставках люди охотно идут на контакт, и человеческое общение всё же ничто и никогда не заменит.



Без статистических сводок, невооружённым взглядом было видно, что посетителей на выставке очень много. И это было приятной неожиданностью. Скажу откровенно, в преддверии выставки были сомнения на предмет целесообразности участия в ней. Причиной тому было состояние мебельной отрасли в этом году, который она вряд ли сможет занести себе в актив. Как сейчас шутят, везде наблюдается «отрицательный рост». Но, как говорится, трудности мобилизуют и заставляют искать, а главное — находить «скрытые резервы». И на выставке мы наблюдали это воочию: мебельщики в поиске новых поставщиков фурнитуры, альтернативного или более доступного оборудования, вариантов внедрения программного обеспечения. Было заметно, что люди пришли не просто погулять и поглазеть, а найти что-то новое, полезное, что-то, что поможет им преодолеть непростые для бизнеса времена.

Не так давно мы дополнили наш программный комплекс «КЗ-Мебель» веб-сервисом «Рендер». Он позволяет создавать фотореалистичные изображения проектов, сделанных в нашей программе. Это могут быть качественные статичные изображения или панорамы, позволяющие погрузиться в интерьер заказчика. Очень часто при приобретении программы клиенты интересуются, какими возможностями обладает программа в плане визуализации. Теперь у нас есть отличный ответ на этот вопрос — модуль «Рендер».

Мы постоянно мониторим рынок мебели и программного обеспечения и узнаем обо всех новых веяниях и наработках, по большей части, задолго до выставки. Скажем так, революции и в этот раз не произошло — наши основные планы остались прежними. Но выставка помогла прояснить некоторые моменты и подтвердила, что мы идем правильным путем. Мебельщики ищут доступные простые сервисы, которые бы решали отдельные задачи на предприятии, поэтому именно в сторону развития веб-сервисов, связанных с производством, мы и планируем двигаться в будущем.



**Родиков Николай Дмитриевич, сооснователь компании Eterno**

Выставка прошла для Eterno просто отлично! Если честно, мы не ожидали такого внимания и подлинного интереса к нашей продукции.

Однозначное ощущение: из-за того, что экспонентов было меньше, у посетителей оставалось больше времени, чтобы познакомиться с каждым стендом поближе.

Наша задача всегда — удивлять и восхищать. Горящие глаза посетителей и их эмоции говорили о том, что Eterno снова всех удивили и восхитили! Такое ощущение, что людей было в разы больше, чем раньше.



Мы наконец-то презентовали рынку Eterno Kompakt Pro — нашу флагманскую коллекцию компактных плит, которую разрабатывали более двух лет.

Полная сочетаемость наших МДФ-плит с новинками Eterno Kompakt стала как раз тем самым one-stop solution для комплексного дизайна интерьера, которое было необходимо всем профессионалам и их клиентам.

После выставки придется работать еще больше, еще активнее, еще профессиональнее, оправдывать ожидания наших партнеров и всего интерьерного рынка в целом. У нас запланировано очень много событий, которыми мы обязательно удивим всех в 2026 году.

Сейчас мы еще в раздумьях, но, конечно, на фоне эйфории от эффекта данной выставки хочется выйти и в следующем году. Надо будет всё посчитать. Но если будем выходить — будем выходить эффективно и масштабно, как и всегда!



**Владимир Бескровный, генеральный директор ООО «Топ Фасад»**

Выставка на новой площадке в целом прошла успешно. Хочу отметить удачную локацию: хорошая транспортная доступность, парковка, понятная навигация.

Понравилась современная инфраструктура комплекса: техническое оснащение, Wi-Fi, зоны отдыха и переговорные, а также четкая организация работы персонала.

Из недостатков — недостаточная площадь залов (в пиковые часы — теснота, сложно обеспечить сво-

бодный доступ к экспонатам) и избыточная разбивка на залы, которая затрудняет ориентацию посетителей и снижает видимость стенда.

На выставке нами проведено 50+ деловых встреч, презентована новая линейка фасадов с инновационным покрытием, собрана база из 80 контактов целевых клиентов и получена обратная связь по запросам рынка.

Количество посетителей превысило наши ожидания — поток был стабильным на протяжении всех дней выставки. Качество аудитории оказалось высоким.

«Гвоздём программы» стала новинка — серия фасадов HPL и краш-тесты на семинаре *Kustomoni*.

Выставка скорректировала стратегию нашей работы на 2026 год: ускорим запуск линии фасадов; расширим складские запасы базовых коллекций из-за роста спроса на срочные поставки; ускорим разработку и внедрение ИИ в нашу CRM-систему.

Безусловно, планируем участие в выставке «Мебель-2026»!



**Виктор Иванов, коммерческий директор «АЛДИ»**

В целом, выставка прошла для нас достаточно позитивно. Мы ожидали, что будет меньше посетителей, однако нам удалось встретиться с большинством наших партнеров.

Несмотря на то, что мы много лет на рынке и много лет участвуем в данной отраслевой выставке, нам удалось познакомиться и провести ряд переговоров и с новыми, малоизвестными для нас компаниями, с которыми мы до сегодняшнего дня не работали. В рамках выставки с ними были достигнуты определенные договоренности о перспективах дальнейшего сотрудничества по нашей продукции.

Посетителей на нашем стенде в этом году было однозначно больше, чем обычно. Мы также увидели, что было много новых молодых компаний. Однако не было посетителей, привычных нам, которые ежегодно приезжают на такие мероприятия, но в этом году не посетили выставку по тем или иным причинам.

Спустя практически месяц с момента окончания выставки, можно смело сказать, что первые договоренности, достигнутые в формате выставки, уже начали выполняться. И наши новые модели, которые мы представили на выставке, появятся в коллекциях мебели наших партнеров. Поэтому исключительно положительно оцениваем выставку с точки зрения эффективности.

Нам удалось продемонстрировать на выставке изделия в покрытии *Soft-touch*. Если раньше оно было у нас только на пластике, то теперь есть и на металле.



Наши партнеры были очень довольны, что наконец-то у нас появилось такое покрытие в ассортименте. Мы вели эту разработку достаточно длительное время, долго бились над тем, чтобы это покрытие было устойчивым к истиранию, не пачкалось и не оставляло отпечатков пальцев, как это нередко бывает. Усилия не были напрасны: и нашим клиентам, и другим гостям стенда покрытие очень понравилось.

Безусловно, вниманием пользовались ручки больших размеров — 1 метр, 1,2 и 1,4 метра, тренд на которые продолжается. Не могу сказать, что по ним какие-то колоссальные объемы продаж, но в ассортименте они должны быть, так как сейчас много мебели конструируется таким образом, чтобы в одном стиле была ручка и большого, и маленького размеров. То, что мы предоставили такой выбор, позитивно сказывается на сотрудничестве с компаниями, потому что рынок требует современные решения.



На выставке мы смогли убедиться в том, что все наши планы на грядущий год выстроены правильно, и мы идем верной дорогой. В 2026 году планируем выпустить не меньше 40 новых моделей, также ведется работа над новыми покрытиями и новыми цветами, которые планируем показать на следующей выставке. Ещё — будем развиваться в материалах, с которыми работаем.

Мы, конечно, хотим вырасти в продажах, но понимаем, что рынок в следующем году будет падать. Со своей стороны, предпринимаем все шаги, необходимые для того, чтобы развиваться.

Будем ли участвовать в следующем году? Если мы говорим про эффективность, про результативность,

то все классно, все здорово. Но очень много вопросов к площадке выставки. Та ложка дегтя, которая попала в нашу жизнь с новой площадкой под названием «Крокус Экспо», перекрывает все положительные эмоции от данного мероприятия. Скорее всего, участвовать будем, потому что мы уже подошли к тому уровню, когда это наша обязанность перед партнерами и клиентами.



### **Евгений Зубченко, директор компании «Томские мебельные фасады»**

Выставка на площадке «Крокус Экспо» очень хорошая и привлекательная: большие удобные павильоны, хорошая логистика.

В целом «Мебель-2026» прошла на высоком уровне. Основные поставленные задачи были достигнуты. Мы провели все запланированные встречи, представили все наши новинки, пообщались с нашими дилерами, партнерами и поставщиками комплектующих.

Количество посетителей было на уровне лучших выставок, которые ранее проходили в «Экспоцентре». Очень порадовало качество посетителя: в основном, это были целевые контакты, целевые посетители. Мы представили новинки, которые вызвали интерес наших дилеров — фасады со вставкой из массива, фасады со встраиваемой ручкой и с ручкой из шпона.

Участие на 2026 год однозначно планируем. С учетом расширения выпускаемой продукции, а именно ввода в программу плит с тиснением suncho, формат участия в 2026 году, конечно, будет немножко иным.

*Светлана Ширяева*

