

# ПЛАНЕТА ТБМ

№2 / 2022



Компания ТБМ на Мебельной выставке 2022 в Москве

Открытие Мебельного центра ТБМ в г. Мытищи

Интервью с Муратом Сабировичем Шакировым, первым заместителем генерального директора



## УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЁРЫ!

В этом выпуске журнала вы станете участниками крупнейших выставок этого года. Посетите строительный международный форум и выставку «100+ TechnoBuild в Екатеринбурге. Поучаствуете в Международном фестивале «Зодчество 2022». Отправитесь на клиентские мебельные конференции в Воронеж и Челябинск. И в завершение посетите крупнейшую ежегодную мебельную выставку в Москве.

Вы побываете на открытии Мебельного центра Компании ТБМ. Коллеги из филиала ТБМ-Москва расскажут о том, как проходила подготовка к открытию центра, и с какими проблемами они столкнулись при реализации данного проекта. Руководитель мебельного центра расскажет о ближайших планах по развитию проекта и об интересных предложениях для клиентов.

Мурат Шакиров, первый заместитель генерального директора, поделился с читателями журнала опытом преподавательской работы в проекте ТБМ - Школа молодого директора. А также рассказал о том, какими качествами и навыками нужно обладать, чтобы стать эффективным директором.

В новом номере журнала Алексей Медунцов, директор департамента информационных технологий, встретился с редакцией журнала «Планета ТБМ» и в своем интервью рассказал о своем хобби и о том, как оно помогает ему в работе.

Мы благодарим вас за интерес к журналу и надеемся, что он позволит вам открыть новые грани Компании ТБМ.

Желаем Вам приятного и полезного чтения!

# СОДЕРЖАНИЕ

- 4** Открытие Мебельного центра ТБМ в г. Мытищи
- 10** Российская мебельная индустрия в условиях дефицита технологий и материалов
- 14** «Ничему нельзя научить, всему можно только научиться». Интервью с Муратом Сабировичем Шакировым, первым заместителем генерального директора
- 20** Компания ТБМ на архитектурном фестивале «Зодчество 2022»
- 26** Компания ТБМ на Международном форуме и выставке «100+ Techno Build»



- 30** «Я люблю такой отдых, после которого нужно отдыхать». Интервью с Алексеем Медунцовым, директором департамента информационных технологий
- 38** Мебельная конференция Компании ТБМ в Воронеже
- 42** Компания ТБМ на выставке Мебель & Деревообработка УРАЛ 2022
- 46** Мебельная конференция Компании ТБМ в Челябинске
- 50** Компания ТБМ на Мебельной выставке 2022 в Москве



# ОТКРЫТИЕ МЕБЕЛЬНОГО ЦЕНТРА ТБМ В Г. МЫТИЩИ



В октябре текущего года состоялось торжественное открытие Мебельного центра ТБМ в г. Мытищи. Событие, которого мы с нетерпением ждали и к которому долго готовились. В новом шоу-руме мы постарались представить самые популярные, современные и эргономичные решения. В частности, кухонные гарнитуры для малогабаритных квартир-студий, угловые и прямые кухни для стандартных планировок современных квартир, а также премиальные островные кухни для кухонь больших площадей.

Совершенство форм сочетается с продуманностью исполнения, последние модные тенденции отделки реализованы с качественными мебельными материалами. В мебельном центре каждый клиент лично сможет оценить качество представленных материалов, их функциональность и удобство использования.

Помимо этого, в шоу-руме находится огромная коллекция образцов мебельных фасадов и представлены новинки программы – стеновые панели для фактурной отделки стен.



О том, как шел процесс создания нового Мебельного центра ТБМ, редакции журнала Планета ТБМ рассказал Максим Акишин, руководитель отдела розничных продаж ТБМ-Москва.



**Вы уже получали обратную связь по Мебельному центру, как первые клиенты обновленного шоу-рума оценили его?**

Клиенты стали посещать мебельный центр за неделю до официального открытия, мы наблюдали за поведением и действиями. Посетители заходят, заинтересованно рассматривают обстановку. Далее переходят к визуальному и тактильному осмотру образцов кухонной мебели. Клиент комфортно адаптируется в торговом зале перед коммуникацией с менеджером. Думаю, Клиентам нравится, так как положительную обратную связь получаем.

**Твои эмоции после завершения этого проекта? Остался ли ты доволен проделанной работой?**

Да, я доволен проделанной работой, для меня это новый опыт. Но открытие Мебельного центра – это только отправная точка. Важно, чтобы торговое пространство эффективно выполняло свои функции в будущем и развивалось, возможно, в сеть отделов продаж. Ранее в нашей Компании проводились серии встреч под названием «Творчество. Бизнес. Мастерство», объединяя в одном пространстве творческих и инициативных людей, мастеров своего дела, готовых поделиться своим опытом и наработками. Продолжение этой работы реализуемо в новом торговом пространстве, функция которого – объединить участников – частных Клиентов, дизайнеров интерьеров, поставщиков и производителей. Успешность такого объединения и эффективность проекта должна быть выгодна всем сторонам. Я буду очень рад этому!

**Максим, как пришло решение об открытии шоу-рума. Какая концепция была? Удалось ли ее воплотить, как считаешь?**

Решение было принято быстро. Ему предшествовал ряд встреч по оценке текущей ситуации. В общем торговом зале, с обширным ассортиментом оконной, дверной фурнитуры, подоконниками, откосами и ЛКМ, выделить зону с качественным представлением мебельных материалов не представлялось возможным. Мебельные комплектующие – это сложный ассортиментный товар, помимо фурнитуры, имеет множество декоров и структур с различными потребительскими свойствами. Чтобы помочь клиенту сделать правильный выбор и подчеркнуть уникальность продукта, материалы необходимо представлять в разных форматах, для обеспечения тактильной и визуальной оценки. Основная сложность – это дефицит площади. Решение – организовать отдельное пространство, только под мебельное направление.

Концепция нового Мебельного центра – пространство, помогающее потребителю реализовать любые идеи при создании комфортной качественной мебели и интерьера. Определили эмоциональные составляющие – комфорт, простор, лаконичность, стиль и другие.



“ Мы изучили наработки наших европейских партнеров и поставщиков, современные тенденции в дизайне и все это разнообразие воплотили в выставочных образцах

Когда определили зонирование, траекторию движения Клиента, приступили к концентрированному проектированию образцов. Мы изучили наработки наших европейских партнеров и поставщиков, современные тенденции в дизайне и все это разнообразие воплотили в выставочных образцах. Отзывы получили разнообразные: от «мне нравится», «интересное сочетание», «хочу такое себе» до «так не делают», «я бы себе такое ни за что не сделал». На самом деле это очень здорово, ведь именно в дискуссии рождается самое лучшее решение.

Удалось ли воплотить задуманное? Считаю, что основную идею пространства мы выдержали. Конечно, на этом работа не заканчивается, впереди еще много дел. Пространство будет наполняться новыми стендами с ассортиментом Партнеров, создаваться новые инструменты взаимодействия с Клиентами и Партнерами. Важно максимально раскрыть потенциал нашего нового пространства. Мы открыты к сотрудничеству и стремимся воплощать в жизнь идеи наших Клиентов.



Пообщавшись с Максимом, мы встретились с Ольгой Косинцевой, директором Мебельного центра ТБМ и попросили рассказать о работе центра

**Ольга, вы - новый руководитель, расскажите, чем вас привлек данный проект?**

Данный проект интересен прежде всего своей многозадачностью, он позволяет на одном пространстве осуществлять продажи в B2B и в B2C сегменте, проводить обучающие мероприятия. Ведь Мебельный центр ТБМ – это симбиоз мебельного шоу-рума, демонстрационного зала и обучающего центра. Я имею большой навык работы в B2C и в B2B продажах, тем не менее совмещение на одном организованном пространстве этих двух сегментов продаж для меня новый опыт.

**Какие цели вы считаете первостепенными на данный момент?**

Первостепенными целями считаю грамотно организовать работу по привлечению новых Клиентов и расширению потребительской матрицы существующих Клиентов компании.

**На что берете ориентир?**

Ориентир прежде всего беру на запрос Клиента - в нынешних реалиях мебельного рынка необходимо сделать такое предложение по цене, качеству, срокам, чтобы Клиент не просто сделал заказ в компании, а стал её постоянным Клиентом.

Первые впечатления от работы самые благоприятные – меня окружают открытые, любящие своё дело люди, всегда готовые прийти на помощь в любом вопросе. Спасибо всем коллегам за поддержку!



**Если говорить о Клиентах, то какие бы назвали преимущества и причины для покупки именно в нашем мебельном центре.**

Причина для покупки именно у нас очевидна – грамотные специалисты, которые помогут составить дизайн проект и подобрать материалы, прямые цены от производителя, широкий выбор комплектующих.

Основное преимущество для клиента при заключении договора с Компанией «ТБМ» – это гарантия, что он получит продукт с высокими потребительскими свойствами, ведь за всю свою продолжительную деятельность Компания ТБМ зарекомендовала себя как надёжный поставщик качественного товара.



**В любой сезон на мебельном рынке есть трендовые предложения, какое предложение Мебельного центра ТБМ вы бы смогли отнести к таковым?**

В этом сезоне у нас появились новинки от наших партнёров AGT и Alvic – это стеновые панели и плитные материалы, декор и поверхность которых, отражают самые современные тренды в дизайне. Их оригинальная структура, повторяющая камень, цемент и дерево, создает неповторимую атмосферу в помещении и расширяет границы фантазий и возможностей дизайнеров и производителей мебели. Считаю, что эти новинки можно отнести к эксклюзивным предложениям от Мебельного центра ТБМ.



# РОССИЙСКАЯ МЕБЕЛЬНАЯ ИНДУСТРИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА ТЕХНОЛОГИЙ И МАТЕРИАЛОВ

Под таким названием состоялся круглый стол, организованный FCProject и АО «Экспоцентр».



Принявшие в нем участие эксперты таких компаний как ТБМ, «Слорос», LIGA постарались ответить на вопросы: грозит ли отрасли технологическое отставание из-за санкций, сохранится ли у российской мебельной индустрии доступ к новейшим технологиям деревообработки в перспективе 2-5 лет?

В ходе состоявшегося обмена мнениями речь также шла об эффективном замещении импортных дефицитных позиций в оборудовании и инструментах деревообработки.

Григорий Терехин, руководитель мебельного департамента ТБМ-Москва, презентовал участникам конференции Компанию ТБМ как широкую федеральную мебельную сеть с собственными торговыми марками. На примере кейса ТБМ он рассказал о способах эффективного замещения дефицитных позиций на мебельном рынке, в частности – остановился на позициях бренда Firmax.

**Как осуществляется замещение оборудования, инструментов, продуктов и материалов для мебельных производств?**

На сегодняшний день работа с европейскими комплектующими несет в себе определенные риски – в любой момент производители могут уйти с рынка и продажи просто встанут. Поэтому многие компании сейчас ищут альтернативу европейским комплектующим и с радостью готовы заменить их качественными аналогами.

Компания ТБМ внимательно следит за новинками рынка и многие наши комплектующие не только имеют схожие свойства с европейскими, но также во многом превосходят их.



Направляющие для ящиков Firmax занимают сейчас лидерские позиции на рынке. Основа направляющих: та продукция, которую мы поставляем, полностью может заменить продукцию европейских поставщиков. Для использования этих направляющих не нужно переучивать сборщиков. Все присадки знакомы сборщикам тех компаний, которые работали с европейской фурнитурой.

С уходом австрийского производителя с российского рынка появился дефицит на достойные подъемные механизмы. Компания ТБМ сейчас выводит неевропейский продукт – подъемные механизмы производства DTC.

В ближайшее время у нас появится замещение сетчатых выдвижных элементов: бутылочницы, выездные лепестки, волшебные уголки, колонны, сушилки из нержавеющей стали.



# GOLA

**FIRMAX**  
FURNITURE COMPONENTS

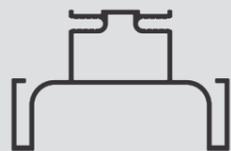
## система профилей



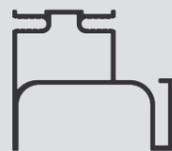
Верхний для нижних кухонных баз



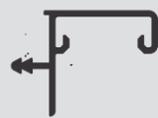
Средний для нижних кухонных баз



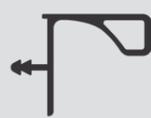
Вертикальный средний для шкафов



Вертикальный боковой для шкафов



Профиль врезной для верхних баз



Профиль врезной для верхних баз

“

Основные наши ориентиры направлены сейчас на Турцию, Китай и самое важное – на российское производство. Ставший уже популярным профиль Gola мы закупаем у российских поставщиков

**Сохранится ли у российской мебельной индустрии доступ к качественным комплектующим в ближайшей перспективе?**

Основные наши ориентиры направлены сейчас на Турцию, Китай и самое важное – на российское производство. Ставший уже популярным профиль Gola мы закупаем у российских поставщиков, тем самым обеспечивая доступную стоимость комплектующих.

Также мы разработали свою систему для шкафов-купе с алюминиевой рамкой, заменив европейских поставщиков отечественным продуктом. Наш испытательный центр «Эксперион» провел тесты этих комплектующих, и по многим параметрам они превосходят качество европейских поставщиков.

Петлевая группа у нас полностью замещает европейские аналоги. Мы уже давно прорабатываем этот ассортимент, без оглядки на текущую ситуацию и на сегодняшний момент у нас наиболее полная линейка петлевых групп для производства корпусной мебели.

Наш давний поставщик из Турции – производитель мебельных плит AGT – представил новую продукцию – профили для декорирования стен. Это совершенно новый продукт на рынке, сейчас он только появляется на наших складах, но вскоре его можно будет купить во всех филиалах ТБМ.

Компания ТБМ работает с поставщиками из десятка стран, поэтому мы имеем возможность находить необходимые товарные решения максимально оперативно и с наилучшим соотношением цены и качества.

Современные реалии диктуют новые условия работы, адаптировавшись к которым, участники мебельного рынка смогут эффективно компенсировать дефицит импортной продукции. Компания ТБМ предлагает своим Клиентам широкий ассортимент мебельных комплектующих, качество которых не уступает известным европейским брендам.



# НИЧЕМУ НЕЛЬЗЯ НАУЧИТЬ, ВСЕМУ МОЖНО ТОЛЬКО НАУЧИТЬСЯ

Уже несколько лет в Компании ТБМ действует проект «Школа молодого директора», в котором проходят обучение молодые директора, управленческий стаж которых менее 1 года. Одним из преподавателей и наставников Школы является Мурат Шакиров, первый заместитель генерального директора.

«Планета ТБМ» поговорила с Муратом Сабировичем о его преподавательской работе и узнала о том, что нужно, чтобы стать эффективным директором.

**Мурат Сабирович, расскажите, что это за проект, почему вы в нем участвуете? Какую ценность он несет Компании?**

Мне нравится делиться знаниями и своим опытом, особенно с молодыми руководителями, которым еще не хватает управленческого опыта. Также мне очень близка ценность ТБМ: «Мы постоянно развиваемся и помогаем развиваться другим». Поэтому, когда служба персонала предложила мне взять на себя преподавание курса по менеджменту в Школе молодого директора, я согласился, хотя понимал, что придется хорошо потрудиться над разработкой этого курса, так как у меня не было готового материала, а пользоваться конспектами других преподавателей – это не для меня.

Моя задача – помочь молодым руководителям получить базовые знания в области менеджмента, которые они по какой-либо причине не смогли получить в ВУЗе или не успели освоить самостоятельно. Я должен системно преподнести основные понятия, законы и правила работы в качестве руководителя, и я стараюсь качественно решить эту задачу.

**Какие умения и навыки вы считаете наиболее важными для директора?**

Самое важное и самое сложное – это формирование команды сотрудников с единой системой ценностей, объединенных общей целью. То есть людей, которые смогут создать эффект синергии, когда 1+1 равняется не двум, а имеет гораздо большее значение. Я считаю, что это самая главная задача для руководителя.

Из этой задачи вытекают другие знания и умения, например: лидерство, целеполагание, система ценностей, найм, обучение, адаптация, командообразование, организация, координация, делегирование, мотивация, контроль.

Конечно, это не единственная задача руководителя, есть и другие, очень важные, такие как: организационное строительство, разработка правил, стандартов, выстраивание процессов и их постоянное совершенствование и т.п. Но формирование команды является основополагающим для достижения успеха. Только с хорошей командой можно не просто удерживать доли рынка, но и занимать новые направления, территории, ниши, развивать дальше достигнутый результат.

**Что бы вы добавили в этот курс? Что бы изменили?**

Я стараюсь давать те знания, которые помогут директорам в их дальнейшей операционной деятельности, но я понимаю, что это все же больше теория, которую еще нужно внедрить на практике. Поэтому я бы со временем, по согласованию с организаторами Школы, добавил практические занятия, о чем также просят сами обучающиеся.

Интересно было бы внедрить технологию «peer-to-peer» – «равный – равному», когда обучающиеся обучают друг друга, ведь порознь они очень многое знают, и если найти эффективный механизм обмена знаниями, то, возможно, и преподаватель им для обучения будет не нужен.

**Обучение – это всегда обоюдный процесс. Чем вы, опытный руководитель, учитесь, преподавая в Школе молодого директора?**

Почти тридцать лет назад, еще до начала работы в ТБМ, я преподавал в ВУЗе студентам строительные дисциплины, но у меня не было практики обучения менеджменту, и это для меня новый опыт. В процессе подготовки к занятию мне приходится перерабатывать много информации из книг и из интернета, ведь знания очень динамично обновляются. Прежде чем кого-то чему-то научить, нужно самому пропустить это через себя, а это развивает и достаточно хорошо. Так что и я извлекаю из этого процесса выгоду для себя.

**А ученики дают вам какие-то источники новой информации?**

Бывает, что от слушателей моего курса я узнаю о чем-то, о каких-то фактах, которых раньше не знал. Скорее, их вопросы заставляют меня подумать о том, о чем бы я сам не задумался. Например, прежде чем провести занятие, я провожу опрос: какие темы вам знакомы, а какие были бы интересны? Они отвечают, задают мне вопросы, и в этом диалоге уже возникают новые темы, о которых я не думал ранее и которые я начинаю изучать, чтобы дать полный ответ на возникший запрос со стороны учеников.



**Максим Акишин**

Руководитель отдела розничных продаж филиала ТБМ-Москва

За время обучения в Школе молодого директора ты переосмысливаешь привычную систему мышления. Школа позволяет оценить себя, получить профильные знания и умения.

Я бы выделил два важных блока в методике преподавания:

1. Объяснение теоретической части простым языком с примерами. Причем примеры «живые», из жизни спикера и Компании.
2. Обратная связь, причем в процессе обучения она была объемной, а не односторонней, это важно. Ты получаешь обратную связь от спикера и однокашников, ты можешь поделиться своим мнением в обсуждении какой-либо темы, и ты можешь дать обратную связь спикеру. Это все способствует активному и командному общению.

“

Есть китайская пословица: «Учитель открывает дверь, но войти в нее ты должен сам». Многое в моей преподавательской работе зависит от самих обучающихся: от того, насколько это обучение востребовано ими, насколько они к нему готовы

**Как вы сами оцениваете свою работу в качестве наставника молодых директоров? Чем вы гордитесь?**

Было бы неправильным, если бы я стал сам себя оценивать. Правильно будет, если оценку моей работе дадут те, кто обучался. Правда, такую оценку лучше давать не сразу, а через год или два. Если те знания, которые они приобрели, помогут им в решении их проблем, это будет означать, что я не зря трудился.

Также нельзя забывать про другую сторону медали – о самих учениках. Есть известное высказывание, которое приписывают Станиславскому и Мейерхольду: «Ничему нельзя научить, всему можно только научиться».

Есть также китайская пословица: «Учитель открывает дверь, но войти в нее ты должен сам». Многое в моей преподавательской работе зависит от самих обучающихся: от того, насколько это обучение востребовано ими, насколько они к нему готовы. Нужно, чтобы человек сам хотел развиваться, сам хотел получать новые знания, сам хотел читать, совершать открытия, сам имел стремление к саморазвитию.

Как бы я ни старался, как бы хорошо ни обучал, я могу только приоткрыть дверь, но я не могу зайти в эту дверь за ученика.



**Ксения Огнева**

Заместитель директора филиала ТБМ-Иркутск

Научить быть директором нельзя, но можно дать теоретические знания, можно поделиться опытом, как поступать в той или иной ситуации.

Но чтобы стать директором, нужен свой личный опыт, характер, тип личности, лидерские качества, стремление стать таковым.

Для меня был очень полезен опыт старших коллег, личное знакомство с ними и с их работой. Знания, которыми они делятся, мне очень помогают в повседневной работе.



“  
И есть важный момент, о котором стоит сказать, исходя из моего опыта: если нет реальной потребности в решении насущных проблем, то обучение впрок не будет эффективным”

**Мурат Сабирович, если говорить про саморазвитие, то какую литературу вы могли бы порекомендовать своим коллегам? Какие книги, по вашему мнению, должны быть настольными у директора и почему вы рекомендуете именно эти книги?**

Книг, которые я прочитал и готов рекомендовать, очень много. Но выбрать из них лучшие – это сложная задача, ведь у каждого свой горизонт видения проблем и у каждого свои возможности решения этих проблем. Каждая из прочитанных мной книг в свое время продвинула именно меня, ответила на волнующие именно меня вопросы, поэтому я не могу быть до конца уверенным, что та книга, которая была полезна для меня, с таким же успехом сможет помочь другим.

**Александр Желтышев**  
Директор департамента продаж комплектующих для алюминиевых конструкций, филиала ТБМ-Москва

Как сказал Стив Джобс: «Нужно работать изо всех сил, чтобы начать мыслить ясно и сделать какую-нибудь вещь. И когда у вас это получится – вы становитесь несильным».

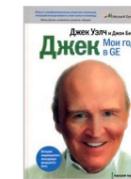
В Школе молодого директора я прошёл курс операционного менеджмента, данный курс помог выстроить процессы в департаменте направленные на системную работу.

Благодаря обучению мы, молодые директора, научились узнавать скрытые возможности и потенциал сотрудников, который не смогли увидеть в процессе рутины. После каждого занятия мы получаем ценную обратную связь, которая помогает нам увидеть свои недочёты и работать над их устранением.

Пожалуй, я назову пять книг, которые с большей вероятностью, чем иные, могут оказаться полезными, если будут прочитаны внимательно и с реальным интересом, рожденным из жизненных проблем, возникших из текущих жизненных потребностей.



**1. «От хорошего к великому»**  
Джим Коллинз



**2. «Мои годы в GE»**  
Джек Уэлч



**3. «Выход из кризиса»**  
Эдвардс Деминг



**4. «Дао Тойота»**  
Джеффри Лайкер



**5. «Тойота Ката»**  
Майк Ротер

И есть важный момент, о котором стоит сказать, исходя из моего опыта: если нет реальной потребности в решении насущных проблем, то обучение впрок не будет эффективным. Маловероятно, что ты вспомнишь, когда потребуется, совет из книги, прочитанной 10 лет назад. Знания должны быть актуальными, важными здесь и сейчас.

Возникла проблема по менеджменту – открывай книгу, сайты, статьи по менеджменту и читай, находи ответы. Завтра возникла проблема в логистике – бери книгу по логистике и находи ответ на свой вопрос. Послезавтра возникла проблема из области управления персоналом – найди нужную информацию и ищи ответ на насущный вопрос. Исходя из моего опыта – это самый эффективный путь развития. Старайся осмыслить полученные знания, выстроить их в определенную систему.



## КОМПАНИЯ ТБМ НА АРХИТЕКТУРНОМ ФЕСТИВАЛЕ «ЗОДЧЕСТВО 2022»

В сентябре 2022 г. Компания ТБМ приняла участие в Международном фестивале «Зодчество 2022». В выставочном центре Гостиный двор участники мероприятия продемонстрировали решения на тему «Отражение», предложенную куратором Алексеем Комовым и ориентированную на поиск и выявление современных тенденций в архитектуре и градостроительстве.

На стенде Компании ТБМ гости выставки смогли ознакомиться с современными технологичными системами Alumark, ориентированными на малоэтажное жилое строительство.

Поворотно-откидная конструкция ALUMARK, вентиляционная створка S70 VF, параллельно-сдвижная система ALUMARK Patio Alversa, складная система ALUMARK Patio Fold и др.

Простота изготовления конструкции из профиля ALUMARK актуальна для компаний, не имеющих большого опыта работы с алюминием, высокое качество и гибкая система ценообразования – все это характеризует представленные конструкторские решения.



Архитекторы мероприятия проявляли неподдельный интерес к представленным на стенде конструкциям, задавая вопросы техническим специалистам ТБМ. В свою очередь вторые с удовольствием консультировали посетителей стенда, демонстрировали возможности представленных конструкторских решений, а также обменивались рабочими контактами для дальнейшей связи.



## О фестивале

Фестиваль «Зодчество» учрежден в 1992 году. В орбиту фестивалей ежегодно включаются выставки и презентации, где демонстрируют свою продукцию крупные отечественные и зарубежные архитектурные организации, строители, производители конструкционных и отделочных материалов.

Здесь происходит взаимообогащение, укрепляются связи архитекторов, строителей, технологов. В целом, первоначальный замысел фестиваля сохранился, постепенно совершенствуясь и оттачиваясь по форме.

Обычно фестивали проходили в Центральном доме архитектора, Выставочном центре Москомархитектуры, Московском архитектурном институте, Государственном научно-исследовательском музее архитектуры и других площадках столицы, привлекая не только специалистов, но и широкую общественность. Фестивали освещают пресса, радио, телевидение.



Первый вице-президент Палаты архитекторов Армении Александр Бадалян с сотрудниками компании ТБМ



Алихан Токшаев, главный архитектор Грозного

В завершающий день фестиваля были подведены итоги среди представленных конкурсных работ, а также участники мероприятия были награждены дипломами.

Среди гостей стенда Компании ТБМ, отметивших актуальность представленных конструкций и проявивших интерес к предложенным архитектурным решениям, можно отметить главного архитектора Екатеринбурга Андрея Молокова, главного архитектора Грозного Алихана Токшаева, первого вице-президента Палаты архитекторов Армении Александра Бадаляна и др.



Андрей Молоков, главный архитектор Екатеринбурга



Александр Желтышев, директор Департамента алюминиевых комплектующих ТБМ-Москва



100+ TECHNO BUILD

## КОМПАНИЯ ТБМ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ФОРУМЕ И ВЫСТАВКЕ «100+ TECHNOBUILD»

В октябре текущего года Компания ТБМ приняла участие в четырехдневном строительном международном форуме и выставке «100+ TechnoBuild» в Екатеринбурге.

Порядка 300 компаний и свыше 15 000 человек посетили выставку в этом сезоне, деловая программа мероприятия включила в себя более 200 секций и 600 спикеров.

Крупнейшие представители строительной отрасли презентовали в МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО» новейшие технологии и достижения в строительстве. На форуме активно обсуждали инновационные идеи развития современных городов, вопросы технического регулирования в строительстве и строительной экспертизы.

Компания ТБМ принимала участие в выставке в четвертый раз, на этот раз на стенде компании были представлены эвакуационные решения на базе алюминиевой профильной системы Alumark.

Актуальность вопроса эвакуационной безопасности трудно переоценить. От качества эвакуационных систем, комплектующих, фурнитуры и автоматики в здании зависит самое главное-человеческая жизнь.

Компания ТБМ презентовала эксклюзивные решения, позволяющие спроектировать эвакуационные выходы со СКУД и автоматическими системами открытия. Основа предложений — комплексное применение алюминиевых профилей Alumark и систем «Антипаника», интегрированных в систему контроля управления доступом на социальных объектах.

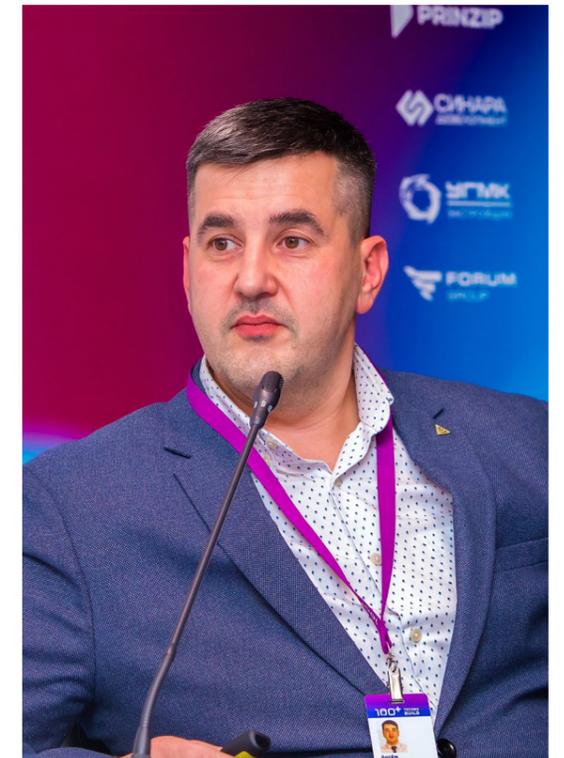
## 100+ TECHNOBUILD

Выставка включает в себя все направления строительства, проектирования, развития городской среды. Это место встречи девелоперов, застройщиков, архитекторов, проектировщиков, производителей материалов и технологий, подрядных организаций, представителей органов власти и научного сообщества.

Ключевая задача выставки — представить новейшие достижения в строительстве, технологии и проекты для развития современных городов. Крупнейшие российские и иностранные компании презентуют здесь инновационные проекты, материалы, оборудование, технологии и уникальные методы строительства.



Кроме того, теме сохранения экономической эффективности объектов строительства и соответствии требованиям нормативно-правовой документации при проектировании эвакуационных путей и выходов было посвящено выступление руководителя группы проектных продаж компании ТБМ – Артема Мякоткина. Оно проходило в рамках деловой программы выставки на панельной сессии, посвященной фасадам и ограждающим конструкциям.



# “ Я ЛЮБЛЮ ТАКОЙ ОТДЫХ, ПОСЛЕ КОТОРОГО НУЖНО ОТДЫХАТЬ ”

Директор по маркетингу занимается теннисом, дизайнер проводит выходные наедине с природой, наблюдая за птицами, hr-менеджер на досуге занимается сыроварением, а IT-инженер увлекается фотографией.

Коллеги могут открыться с неожиданной стороны, если задать нерабочий вопрос: «Расскажи, чем ты увлекаешься?» Хобби помогает человеку переключиться с режима «работа» на команду «отдых». Порой это единственный способ забыть о трудном клиенте, стрессовой планерке или негативной реакции на проект. Постоянное увлечение позитивно отражается и на карьере, и на качестве жизни в целом.

Алексей Медунцов, директор департамента информационных технологий, встретился с редакцией журнала «Планета ТБМ» и рассказал в своем интервью о том, к чему лежит его душа и как это помогает ему в работе.

## **Алексей, расскажите читателям журнала о своем увлечении?**

Я много путешествую, можно сказать, что это не просто мое хобби, а стиль жизни. Я не представляю себя без путешествий. Я был в Турции, Финляндии, Швеции, Эстонии, Латвии, Литве, Германии, Италии, Армении, Грузии, Узбекистане, Казахстане, Таджикистане, Киргизии, Таиланде. В России посетил множество городов и красивых мест. Особенно мне запомнились горы Хибин на Кольском полуострове, Кавказ, Адыгея, плато Путорана, Карелия, Урал. Без лишней скромности могу сказать, что практически полностью объездил республику Алтай и вполне мог бы там работать гидом. Я считаю, что путешествия и общение с новыми людьми расширяют кругозор, знания о нашем мире.

## **Какие места вам запомнились больше всего?**

Запомнилось много что, но сейчас в голову приходят воспоминания о Ликийской тропе в Турции – это очень красивый маркированный маршрут, который я проходил в одиночку, а не в составе туристической группы; музей Муми-Троллей в Финляндии, горный приют Аккем рядом с горой Белуха на Алтае, а из последних воспоминаний – водопад “Принцесса” на Путорана, Ваханская долина в Таджикистане и река Пяндж с видом на другую сторону Афганистана.



В памяти свеж пограничный переход после перевала 4655 метров между Таджикистаном и Киргизией: меня там не хотели пропускать по причине военного конфликта между странами, пришлось долго убеждать меня пропустить, радуется, что все благополучно закончилось. Ещё я очень хотел посетить Афганистан, но, к сожалению, не хватало времени на него. Огорчает, что в интернете об этих странах пишут много плохих и не соответствующих действительности вещей. Но тем интереснее и познавательнее самостоятельно окунуться в атмосферу этих стран, прикоснуться к чужой культуре и менталитету и оставить о каждом месте свое собственное мнение.

## **Какой отдых вы предпочитаете: цивилизованный или экстремальный, с минимум комфортных условий и приближенным к природе?**

Я больше за экстремальный отдых. Я люблю природу, особенно горы, ночевки в палатке. Я люблю такой отдых, после которого нужно отдыхать, т.е. с физической нагрузкой на организм. Звучит абсурдно для многих, но смена обстановки и высокая активность являются для меня отдыхом. Чем больше будет новых знакомств с новыми интересными людьми в путешествии, красивых видов природы, трудностей, тем выше вероятность получить наслаждение от отдыха. Я люблю преодолевать трудности как в жизни, так и на работе; некоторые люди мне не верят, что я за 6 часов поднялся до горного приюта Аккем около Белухи или прошел за 2 дня ранее популярный маршрут в СССР, знаменитая “тридцатка” – “через горы к морю”. Этот маршрут ещё известен трагедией в 1975 году, когда с несложным маршрутом «тридцатки» по хоженым с середины 30-х годов тропам из пятидесяти туристов выжила только половина.

## **Какие поездки за последнее время оставили наибольшее количество впечатлений?**

Могу рассказать про этот год: был московский марш-бросок – известное в узких кругах соревнование, маршрут выходного дня – подъём до Местийской хижины на Кавказе, сплав в Башкирии на майские праздники, самостоятельное путешествие на Плато Путорана с коллегами и друзьями, одиночное путешествие на мотоцикле на Памир (Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Киргизия), сплав в Челябинской области – и год ещё не закончился :)



Самые сильные впечатления этого года – это путешествие на плато Путорана, к которому мы начали готовиться в конце прошлого года и реализовали в июле этого года, причем в этом путешествии было 3 текущих сотрудника ТБМ – Тихомиров К.К., Игнатов А.М., я, а также один бывший сотрудник ТБМ и мой друг Кирилл. Организовывали мы всё сами, начиная от регистрации в МЧС и получения пропуска и заканчивая составлением меню и определением маршрута.

Комары, физическая усталость, проблемы с экипировкой, психологические конфликты, риск встречи с диким зверем, тяжелые рюкзаки, сложный рельеф – всё это закаляет и делает нас сильнее, и надо сказать, что, пройдя этот маршрут, многие члены команды на него взглянули по-другому после возвращения домой – было тяжело, но воспоминания остались замечательные.

Также много впечатлений у меня оставила Местийская хижина, находящаяся на высоте 3230 метров рядом с границей Грузии. В ней рекомендую переночевать, если кто-то туда соберётся. Пещера Кызыл-Яр, самая большая карстовая пещера на Южном Урале. Огни Химеры в Турции. Слияние двух самых крупных рек Алтая: Катунь и Чуи. Историческая часть города Хивы в Узбекистане, одного из старейших городов мира с древними стенами, минаретами и уникальными глиняными постройками. Это город-сказка. Планирую туда ещё вернуться, на этот раз семьей на 2-3 дня, хочу показать жене и детям этот город. Минеральный источник недалеко от г. Казбеги в Грузии, до сих пор считаю, что именно в этом месте самая вкусная вода по сравнению со всеми источниками, воду из которых я когда-либо пробовал.

“  
Комары, физическая усталость, проблемы с экипировкой, психологические конфликты, риск встречи с диким зверем, тяжелые рюкзаки, сложный рельеф – всё это закаляет и делает нас сильнее



**Расскажите, пожалуйста, про свой трип на мотоцикле, это была запланированная акция или порыв души? С какими сложностями столкнулись? Повторили бы еще раз?**

Да, путешествие было совершено в этом году. Я запланировал отпуск с 5 по 18 сентября, и в пятницу 2 сентября сразу же после работы отправился в путь. Глобально маршрут был такой: Россия - Казахстан - Узбекистан - Таджикистан - Киргизия - Узбекистан - Казахстан - Россия. Это путешествие я хотел совершить еще в тот год, когда возник COVID-19 и закрыл границы между странами. Но в этом году, после возвращения из поездки на плато Путорана, я узнал об открытых границах и понял, что это шанс, который нельзя упускать; на подготовку к поездке у меня было 2 недели.

Надо сказать, что в этом году я планировал на мотоцикле сначала другой маршрут: от Иркутска до Сеймчан, там проплыть по реке Колыма до Анюйска, а из Анюйска доехать до Егвекинота, и поэтому подготавливал мотоцикл к этому путешествию. Зимой в гараже сам перебрал двигатель и сделал техническое обслуживание, поэтому мотоцикл был готов к путешествию, оставалось только собрать вещи, взять свои паспорта и двинуться в путь.

Если говорить про сложности на маршруте, то это: холодная температура утром и дожди, которые сопровождали меня по дороге в России и отсутствие банкоматов, которые могли выдать деньги с карты МИР. Не обошлось и без технических поломок и сложностей. Прокол переднего колеса в Таджикисте на участке между Халай-кумбом и Хорогом, отсутствие бензиновых заправок в республике Каракалпакстан страны Узбекистан и длинные перегоны в Таджикистане, местами очень-очень плохая дорога, высота и реакция двигателя мотоцикла на смесь, которая поступает в него, потеря болта подножки от вибраций в Узбекистане и потеря болта рядом с масляной магистралью всё от той же вибрации и, как следствие, снижение уровня масла и повышение температуры двигателя. Хорошо, что быстро увидел и смог исправить.





Ну а самая большая сложность – малое количество времени для этого путешествия. В субботу 17 сентября мне нужно было вернуться домой, чтобы в воскресенье 18 сентября принять участие в Московском марафоне, на который я зарегистрировался задолго до путешествия. Для подготовки к нему были необходимы беговые тренировки, поэтому в путешествие я брал с собой кроссовки и периодически совершал пробежки, что было сложно, особенно в горной местности.

Если отвечать на вопрос, повторил бы я ещё раз своё путешествие, то ответ, однозначно, да. Мне нравится ездить на мотоцикле, он даёт большую свободу, чем автомобиль, можно проехать там, где не каждый джип сможет, плюс на мотоцикле можно очень быстро проходить границы между государствами. Я хочу ещё раз вернуться в Таджикистан и проехать долину Бартанг от озера Каракуль до Рушана, но это точно не на следующий год.



**Какие ещё увлечения помимо путешествий у вас есть?**

У меня достаточно плотный график как на работе, так и в обычной жизни. Расписан буквально каждый час.

Два раза в неделю у меня занятия по английскому языку, два раза плавание в бассейне, два раза бег, один раз теннис, весной и осенью участвую в спортивном ориентировании по лесам Московской области и на это время выпадаю с вечера пятницы до вечера воскресенья, проходя около 100 км; также я заочно учусь в магистратуре, что тоже отнимает время, плюс у меня есть свой план личного развития в ИТ – это чтение и изучение интересных мне технологий.

Ещё у меня есть гитара, я могу сыграть и спеть несколько песен, но сейчас на неё не хватает времени, и остаётся пока дома с грустью на неё смотреть. Также пытался впахнуть уроки испанского, но после 3 недель уроков понял, что это перебор, и надо его отложить на будущее. Достаточно тяжело иметь много увлечений, но моя поддержка это семья. У меня есть жена и две дочери 14 и 7 лет, которые, конечно же, требуют внимания.

# МЕБЕЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ КОМПАНИИ ТБМ В ВОРОНЕЖЕ

За последний год мебельный рынок претерпел значительные изменения, вызванные рядом ограничительных мер. Смена ключевых поставщиков стала неизбежным шагом для сохранения ассортимента мебельных комплектующих для многих производителей.

5 октября 2022 в отеле «MERCURE» в г. Воронеж Компания ТБМ совместно с партнерами провела Мебельную конференцию, на которой подробнее презентовала участникам мебельные комплектующие собственного бренда FIRMAX, а также ряд продуктов из ассортимента ТБМ.

Обсуждаемые темы были приняты гостями конференции с большим интересом:

- мебельные петли и системы выдвижения FIRMAX;
- столешницы от компании «Форма и стиль»;
- бытовая техника от компании «Купперсберг»

Продукт-менеджер Компании ТБМ – Курбатов Денис, рассказал гостям мероприятия о коллекциях петель FIRMAX, системах выдвижения FIRMAX, подробнее остановился на отличиях серий ящиков NEWLINE, SLIMLINE и SMARTLINE.

Руководитель отдела развития компании «Форма и стиль» Яковина Ирина рассказала о тенденциях в дизайне столешниц, о новых бортиках и других актуальных новинках коллекций.





**Слева направо:**

- Кропивницкий Владимир, бизнес-тренер компании Купперсберг
- Мищенко Анна, выездной менеджер ТБМ-Воронеж
- Свиридова Ольга, офис-менеджер ТБМ-Воронеж
- Курбатов Денис, продукт-менеджер ТБМ-Москва
- Сусина Юлия, руководитель направления по продажам мебельных комплектующих ТБМ-Воронеж
- Скопенков Виктор, выездной менеджер направления мебель ТБМ-Воронеж



Кропивницкий Владимир, бизнес-тренер, вручает сковороду-гриль за конкурс клиенту

Ярким выступлением запомнился спикер от компании «Купперсберг». Кропивницкий Владимир, бизнес-тренер компании Купперсберг, рассказал, как правильно выбрать бытовую технику для кухни, поделился с гостями мероприятия особенностями и секретами продаж.

Посетители конференции – дизайнеры и производители мебели Воронежа, Липецка, Белгорода и Старого Оскола. Всего порядка 50 компаний. Во время кофе-брейков Клиенты с интересом знакомились с выставочными образцами и задавали вопросы по продуктам, представленным на экспозиции.

Всем клиентам были выданы сертификаты о прохождении семинара, а также большое количество образцов и рекламной продукции.

Кульминацией мероприятия стал розыгрыш от компании «Купперсберг». Самым внимательным и активным участникам были подарены сковороды-гриль.

# КОМПАНИЯ ТБМ НА ВЫСТАВКЕ МЕБЕЛЬ & ДЕРЕВООБРАБОТКА УРАЛ 2022



Где можно получить актуальную информацию о ситуации мебельного бизнеса, узнать современные тренды и направления, получить новые контакты для сотрудничества? Конечно, на мебельной выставке!

22-24 сентября 2022 года в МВЦ «Екатеринбург-Экспо» Компания ТБМ приняла участие в выставке мебели, оборудования и комплектующих для деревообрабатывающего и мебельного производства «Мебель&Деревообработка Урал».



В павильоне №1 МВЦ «Екатеринбург-Экспо» участники представили готовую мягкую, корпусную, офисную, дачную и садово-парковую мебель, предметы интерьера для жилых помещений и коммерческих пространств, а также оборудование, инструменты, комплектующие и фурнитуру для мебельных и деревообрабатывающих предприятий.

На стенде ТБМ сотрудники представили плитные и клеевые материалы, мебельные комплектующие собственного бренда FIRMAX, а также новый продукт для отделки пространства: стеновые профили(панели) AGT.

Новая коллекция плитных материалов Alvic никого не оставила равнодушным. Галерея готовых фасадов с врезными ручками производства ТБМ-Люкс привлекла внимание многих посетителей выставки.

# FIRMAX

FURNITURE COMPONENTS

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ФУРНИТУРА ДЛЯ МЕБЕЛИ



Возле экспозитора с функциональной фурнитурой собирались технологи, снабженцы и собственники мебельного бизнеса и просто сборщики мебели, чтобы ознакомиться с представленным ассортиментом. Борис Колпаков, руководитель проекта по работе с ключевыми Клиентами ТБМ, рассказывал посетителям стенда про преимущества ящиков и направляющих Firmax, а также продемонстрировал возможности регулировок и монтажа.

Но больше всего производители мебели были рады видеть подъемные механизмы, пожалуй, самый желанный и дефицитный товар на мебельном рынке сегодня, который мы с радостью и в достаточном объеме можем предложить своим клиентам.

Дизайнеров мебели заинтересовали стеновые профили AGT – новинка этого сезона. Отличная альтернатива обоям и краске, наиболее часто используемым материалам для отделки стен и в плане дизайна, и с точки зрения эксплуатации и ухода.

Стеновые профили – идеальный вариант для зонирования пространства, расстановки акцентов в той или иной зоне. Отдельного внимания заслужил стенд, посвященный клеевым материалам, где можно было получить консультацию от представителей производителя Kleiberit, а также бесплатно получить образец материала.

Это были невероятно продуктивные три дня, за которые мы познакомились с новыми клиентами, обменялись контактами с заинтересованными дизайнерами и поделились опытом с коллегами по рынку.



## МЕБЕЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ КОМПАНИИ ТБМ В ЧЕЛЯБИНСКЕ

Осень текущего года оказалась непростой для мебельного рынка, в самый разгар сезона снизилась покупательская активность и темпы производства. Любую трудную ситуацию можно рассмотреть с другого ракурса, например, новых возможностей: возможности изменить подход к бизнесу, поставщикам, клиентам, производству

Именно поэтому сотрудники ТБМ-Челябинск вышли с инициативой проведения мебельной конференции в регионе. Данное мероприятие — это прекрасная возможность поделиться друг с другом идеями выхода из сложившейся ситуации. В качестве гостей на конференцию были приглашены производители мебели в Челябинской области: не только наши старые друзья, но и те участники рынка, с кем наше общение только начинается.

Основной темой для обсуждения стала текущая ситуация на рынке мебельных комплектующих. С докладом выступил руководитель проекта по работе с ключевыми клиентами, Борис Колпаков. Он рассказал о стратегических целях компании ТБМ, принципах работы с поставщиками, а также возможностях для клиентов ТБМ.



Представители ООО «Антарес» рассказали о своих новых столешницах, особенностях производства и материалах, а также дополнительных услугах и сроках производства. Поставщики привезли с собой большое количество образцов продукции, которым были очень рады гости мероприятия.

Продукт-менеджеры из управляющей компании ТБМ – Надежда Бабкова и Андрей Полюшкин, провели обучение по **функциональной фурнитуре Firmax**: рассказали о выдвижных системах, подъемных механизмах и раздвижных системах для шкафов-купе из нашей программы поставок.

На наших мероприятиях уже традиционным стало тестирование ящиков в экстремальных условиях. **Ящики Firmax SlimLine** легко выдержали нагрузку в 60 кг при рекомендованных 45 кг!

Неформальное общение, возможность получить информацию из первых уст, увидеть работу механизмов, отведать вкусные закуски и, конечно, испытать удачу все это было на конференции в Челябинске. Призовой фонд состоял из экземпляров продукции Firmax. Счастливчики из числа участников получили в подарок ящики, подъемные механизмы и фирменные чемоданы с образцами декоров мебельных плит и **стеновых профилей AGT**.

Коллектив Компании ТБМ выражает благодарность всем участникам конференции, именно такие мероприятия укрепляют доверие между партнерами, заряжают на позитив, на долговременное и взаимовыгодное сотрудничество.

# КОМПАНИЯ ТБМ НА МЕБЕЛЬНОЙ ВЫСТАВКЕ 2022 В МОСКВЕ

С 21 по 25 ноября в ЦВК «Экспоцентр» Компания ТБМ приняла участие в ежегодной крупнейшей выставке Мебель 2022.

В этот раз фокус внимания гостей выставки мы решили обратить на материалы из ассортимента Компании ТБМ, наиболее востребованные на мебельном рынке: новейшую коллекцию эксклюзивных испанских плитных материалов ALVIC, стильную коллекцию мебельных плит AGT 3P, кухонные столешницы итальянских и российских производителей, а также клеевые материалы Kleiberit для мебельного производства.





Для гостей стенда были представлены мебельные комплектующие, отличающиеся проверенным качеством и позволяющие заменить известные европейские бренды, ушедшие с отечественного рынка. Раздвижные системы для межкомнатных перегородок, линейка наполнения для шкафов в трендовом черном цвете, подъемные механизмы DTC, система профилей GOLA собственного бренда FIRMAX.

На выставке Мебель 2022 мы анонсировали новый продукт для отделки пространства: стеновые профили (панели) AGT. Фактурная отделка стен с помощью профилей МДФ – современный тренд, который позволяет декорировать и зонировать пространство. Выбранные цветовые решения стеновых профилей могут пересекаться или дополняться декорами фасадов мебели AGT.



Концепция стенда, которую сотрудники ТБМ продемонстрировали посетителям выставки, о внешней красоте и качественном наполнении мебельных изделий, об эргономичных и современных решениях для производителей мебели, о новых трендах и тенденциях мебельного рынка в целом.

GET BO



Программа лояльности  
для Клиентов ТБМ

# BONUS

Открой мир бонусов ТБМ  
[www.getbonus.online](http://www.getbonus.online)



# Большой вклад в подготовку этого номера внесли:

- **Максим Акишин**, руководитель отдела розничных продаж ТБМ-Москва
- **Людмила Аюпова**, ведущий менеджер группы проектных продаж УК
- **Александр Желтышев**, директор департамента продаж, комплектующих для алюминиевых конструкций ТБМ-Москва
- **Ольга Косинцева**, руководитель Мебельного центра
- **Алексей Медунцов**, директор департамента информационных технологий
- **Ксения Огнева**, заместитель директора филиала ТБМ-Иркутск
- **Татьяна Пескова**, ведущий продукт-менеджер
- **Юлия Сусина**, руководитель отдела продаж ТБМ-Воронеж
- **Григорий Терехин**, директор департамента мебельных комплектующих ТБМ-Москва
- **Надежда Ткаченко**, заместитель директора дивизиона по продажам ТБМ-Урал
- **Мурат Шакиров**, первый заместитель Генерального директора

Редакторская группа: Маргарита Перфильева, Виктория Силкина.  
Дизайн: Владимир Ермаков.

