

ПЛАНЕТА ТБМ

2025/2026

Я СДЕЛАЛ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР

СУДЬБА ИЛИ СЛУЧАЙ

Истории личного роста, крутые повороты карьерных траекторий и профессиональные открытия

III ЕЖЕГОДНЫЙ
БИЗНЕС-ТУР

ВЫСТАВКА
«МЕБЕЛЬ-2025»:

СПАРТАКИАДА ТРУДОВЫХ
КОЛЛЕКТИВОВ



ДОРОГИЕ КОЛЛЕГИ И ДРУЗЬЯ!

Представляем вашему вниманию новый выпуск журнала «Планеты ТБМ». Здесь – самые яркие мгновения 2025 – 2026, которые нас сплотили, закалили и привели к высоким результатам. Наш принцип – общая сила, которая заключается в объединении уникальных знаний и опыта.

В этом выпуске вас ждут истории личного роста, неожиданные карьерные повороты и профессиональные открытия. Вы окажетесь в центре спортивных событий и корпоративной жизни, где сможете прочувствовать настоящий командный дух.

Бизнес-туры для Клиентов на крупнейшие промышленные площадки Китая и Турции впечатлят вас масштабами и эмоциями участников, а ключевые выставки и конференции в очередной раз подтвердят лидирующие позиции Компании ТБМ на рынке и ее способность предлагать заказчикам современные инновационные решения.

Присоединяйтесь к этому увлекательному путешествию по страницам нашего журнала.
Приятного чтения!

С уважением, редакция «Планеты ТБМ».

СОДЕРЖАНИЕ

О ЛЮДЯХ

04 МОЙ ПУТЬ: КАК ЭТО БЫЛО

МЕРОПРИЯТИЯ

14 III ЕЖЕГОДНЫЙ БИЗНЕС-ТУР ДЛЯ КЛИЕНТОВ

16 ВЫСТАВКА «МЕБЕЛЬ-2025»: КУРС НА
ИННОВАЦИИ И ПАРТНЕРСТВО

20 ОТКРЫТИЕ ШОУРУМОВ ТБМ: РАСШИРЯЕМ
СОТРУДНИЧЕСТВО

23 ALUMARK НА «РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ
НЕДЕЛЕ 2026»

26 БИЗНЕС-ТУР ТБМ 2026: ОТ ИИ В МЕБЕЛЬНЫХ
ЦЕХАХ ДО АВТОМОБИЛЬНЫХ КОНВЕЙЕРОВ-
ГИГАНТОВ

30 КОМПАНИЯ ТБМ НА ВЫСТАВКЕ UMIDS 2026 В
КРАСНОДАРЕ

ПАРТНЕРСТВО

32 КЛЮЧ К УСПЕХУ: СОВМЕСТНАЯ РАБОТА ТБМ И
ДЕВЕНТЕР-РУС

33 ТБМ И MOELLER: ВМЕСТЕ СОЗДАЕМ ЛУЧШЕЕ

КОРПОРАТИВНАЯ ЖИЗНЬ

34 ТБМ НА ЗАБЕГЕ «НЕЖНЫЙ ФЕСТ»

36 СПАРТАКИАДА ТРУДОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

ФОТОХРОНИКА

42 ТБМ В ФОКУСЕ

ОТ МЕНЕДЖЕРА ПО ЗАКУПКАМ ДО ДИРЕКТОРА ФИЛИАЛА

«Путь в ТБМ — это череда решений, каждое из которых казалось естественным в тот момент. Я не всегда знал, куда иду, но шел только вперед. И, если бы мне предложили начать все сначала, я бы, не раздумывая, повторил каждый шаг — даже те, что давались тяжелее всего».



“ Не бойся, что не получится,
бойся, что не попробуешь ”

Максим Манжула

АВГУСТ 2008. МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ

Мой путь в ТБМ начался почти случайно. Я искал работу, жил в центре Ростова-на-Дону, а офис компании находился в Аксае — далеко за городом. Добираться нужно было на автобусе, и поначалу это казалось непреодолимым препятствием.

Но однажды я все-таки решился поехать на собеседование. И уже в первые минуты понял: это то место, где я хочу работать. ТБМ поразил меня свободой действий и скоростью принятия решений. Я занимался закупками товаров у прямых поставщиков — как российских, так и зарубежных. Со временем перечень партнеров и каналов поставок значительно расширился: если сначала мы работали только с Европой, то позже подключили Турцию и Китай. Работа была насыщенной, интересной, и я чувствовал, как расту вместе с компанией.

МАРТ 2012. РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ ПО УТЗ

Спустя 3,5 года мне предложили стать руководителем группы по УТЗ. Я согласился без колебаний — всегда придерживался

правила: «Не бойся, что не получится, бойся, что не попробуешь».

Функционал заметно расширился: нужно было организовать работу всех направлений УТЗ — от взаимодействия с прямыми Поставщиками до координации с девятью филиалами Южного Дивизиона и управления поставками с 6000-го склада. Наша команда росла, но оставалась дружной. Мы всегда были готовы прийти друг другу на помощь, выстраивали доверительные отношения с другими отделами.

Однажды я задумался: а почему бы не взять в штат специалиста по растаможке вместо того, чтобы платить брокеру за каждую поставку? Идея оказалась удачной: компания сэкономила средства, а качество оформления грузов выросло

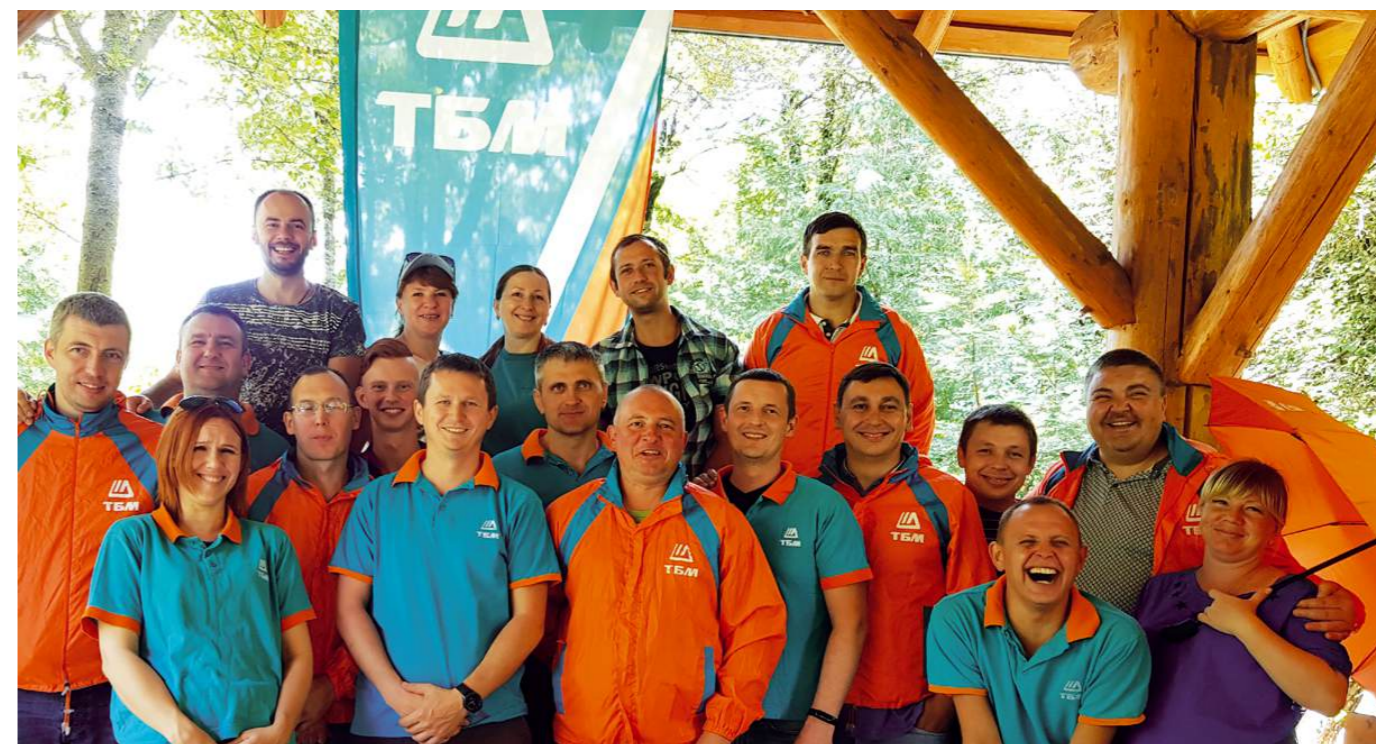
— теперь один человек знал все нюансы и не приходилось заново объяснять их каждому новому сотруднику.

Мы обустроили своё рабочее место, завели рыбок в аквариуме — и вскоре офис стал для нас вторым домом.

В 2014 году, когда Крым вошел в состав России, филиал на полуострове перешел в наш Южный дивизион. Снабжение региона давалось с трудом. Однажды, когда я зашел к директору подписать бумаги, он неожиданно спросил:

— Поедешь в Крым заместителем директора?

Я, не раздумывая, согласился.





НА КРЫМСКИХ БЕРЕГАХ

Я собрал два чемодана и улетел. Все начиналось заново: незнакомый город, новые люди, непривычная обстановка. По ощущениям, на тот момент полуостров отставал от материковой части лет на двадцать. Директор, который ехал представлять меня коллективу, предупредил: привычных просторных кабинетов не будет, все придется организовывать с нуля.

Первые впечатления от Крыма оказались лучше ожиданий. В феврале светило солнце, в воздухе стоял неповторимый аромат трав. Но когда я приехал в филиал, контраст с РРЦ в Аксае оказался резким: старые помещения, склад на 300 квадратов с трехметровыми потолками.

Проблемы сыпались одна за другой:

- логистика: машины шли из Аксая по 20–30 дней из-за очередей на пароме;
- затраты: цены на перевозки были очень высокими;
- адаптация: система работы ТБМ-Украина сильно отличалась от нашей.

Но мы не сдавали позиций. Активно развивали продажи и решили расширять складские площади. Мы арендовали еще два помещения, но из-за низких потолков и столбов поставить стеллажи там не получалось. Вывод был один — искать новый склад.



Это было непросто: после перехода Крыма в российскую юрисдикцию с документами на недвижимость часто возникали сложности. Но мы все же нашли вариант, который устроил нас по цене и расположению. В новогодние праздники 2016 года мы переехали на новый склад — 800 м² с восьмиметровыми потолками. Затем последовали долгий ремонт и монтаж стеллажной системы. Это дало мощный толчок развитию филиала, особенно в сегменте мебели, которая раньше не была представлена в ассортименте.

Коллектив оказался замечательным: все работали на износ, но и отдыхать умели. Мы часто собирались вместе, ездили на море. Это было непростое, но очень яркое время.

Летом 2016 года директор филиала ушел, и мне предложили занять его место. Я удивился — ведь всего год назад я стал заместителем, — но, как всегда, согласился сразу. Следующие три года мы активно развивали филиал: продажи росли, и наконец мы вышли в плюс.

СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА

Хотя это была не директорская позиция, я понимал: это новый этап роста. Прощание с Крымом далось тяжело — это удивительное место оставило в сердце теплый след. Коллектив проводил меня тепло, но впереди ждали новые вызовы. Клиенты недоумевали: зачем я уезжаю из солнечного Крыма в Питер? Многие крутили пальцем у виска. А я знал: это очередной интересный поворот судьбы.

Санкт-Петербург встретил меня масштабом: на филиале работало столько людей, что я пару месяцев не мог запомнить, кто есть кто. Но больше всего поразило другое: у такого крупного филиала не было своего склада, офис выглядел непрезентабельно, а подъездные пути весной и осенью превращались в полосу препятствий.

Не прошло и двух месяцев, как мой руководитель объявил об уходе. Мне предложили его должность — директора филиала. И я, конечно, согласился.

Следующие два года мы активно развивали продажи: искали новые продукты, наращивали АЛЮ-сектор, расширяли сервисы по УНТ. Росли порядка 30% в год. Но параллельно приходилось преодолевать трудности:

- кризис из-за пандемии COVID-19;
- расширение складских площадей с 2000 до 3000 м² (и это был предел территории, а нужно было больше);
- известие о том, что базу выкупили, и к 1 июня 2022 года нужно освободить помещение.

Поиски нового склада превратились в марафон: ежедневные осмотры, проверка документов, оценка логистики и переговоры с арендодателями. Хорошие варианты были либо слишком далеко, либо в два раза дороже. Казалось, задача невыполнима. Но благодаря помощи Витера В.Н. и Шакирова М.С. мы справились.

В августе 2022 года мы переехали на новый склад — 6000 м². Перевезли более 100 фур товара. Арендодатель сделал ремонт в офисе за свой счет, но расположение оказалось неудобным: раньше мы были на севере города, теперь — на юге. Часть сотрудников ушла, а в сентябре 2022-го нам даже помогли коллеги с московского склада. Это был сложный, но ценный опыт.

А в июле 2019 года мне предложили должность заместителя директора филиала в Санкт-Петербурге. И снова я сказал «да».

МОМЕНТ ВЫБОРА

Тем временем здоровье семьи начало подводить. Первые два года в Питере мы чувствовали себя нормально, но на третий начались проблемы: болезни шли по кругу — я, дочь, супруга, сын. У дочери возникли осложнения на слух, и мы едва успели обратиться к врачам.

После долгих обсуждений мы решили возвращаться на юг. Я сообщил об этом руководству: если получится попасть в южный филиал — отлично, если нет — придется покинуть компанию. Здоровье семьи важнее. Через пару месяцев в Южном дивизионе начались кадровые перестановки. И вот — освобождается должность директора филиала в Симферополе. Мне предложили вернуться. Это была лучшая развязка всех событий. Коллеги из Питера проводили меня тепло, и я снова отправился в путь.



Я ДОМА

Сотрудники филиала встретили меня с радостью. За время моего отсутствия подразделение продолжило развиваться, многое изменилось. Убыточные годы остались позади, прибыль росла.

Достижения:

- расширение склада с 800 м² (в 2019) до 1700 м² (к 2023) и до 2200 м² в 2024 году;
- оптимизация стеллажной системы;
- активное развитие новых направлений (АЛЮ, КДК).



За 2023–2025 годы оборот филиала в рублях вырос в два раза, в валюте — в 1,5 раза. В рейтинге дивизиона по обороту и прибыли в абсолютном выражении филиал уверенно закрепился на четвертой строчке из десяти — это значимый результат с момента его присоединения к Южному дивизиону.

МОЙ ПУТЬ — МОИ РЕШЕНИЯ

Иногда я задумываюсь: а что, если бы тогда, в 2008-м, я поленился поехать на собеседование в Аксай из центра Ростова-на-Дону? Что, если бы испугался долгой дороги, сомнений близких или просто отложил этот шаг? Но потом понимаю: такие размышления бессмысленны. Я сделал то, что сделал, и имею то, что имею. А имею я немало, и дело не только в карьерных достижениях.



В ТБМ я нашел:

- **профессиональную реализацию:** прошел путь от менеджера по закупкам до директора филиала, решал сложные задачи и видел, как мои решения меняют бизнес к лучшему;
- **друзей:** тех, кто поддерживал в трудные моменты, радовался успехам и не боялся говорить правду;
- **семью:** именно здесь я встретил свою супругу, и это, пожалуй, самое ценное из всего, что подарила мне компания;
- **опыт:** горький и сладкий, тяжелый и вдохновляющий, но всегда — по-настоящему живой.



Есть такое выражение: «Ты не всегда получаешь то, о чем мечтаешь. Но если оглянешься — уже живешь среди того, о чем когда-то молился». Примерив его на себя, я понимаю: это правда. Я не мечтал о переездах, кризисах и бессонной работе. Но я мечтал о деле, которое будет по-настоящему моим, о команде, которой можно доверять, и о жизни, наполненной смыслом. И все это у меня есть.

Я не всегда знал, куда иду, но шел только вперед. И, если бы мне предложили начать все сначала, я бы, не раздумывая, повторил каждый шаг — даже те, что давались тяжелее всего. Потому что именно трудности научили меня главному: верить в себя, видеть возможности там, где другие видят преграды, и ценить людей, которые остаются рядом, несмотря ни на что.



ТБМ для меня — это не просто компания. Это место, где я стал собой. И я благодарен каждому, кто был и остается частью этого пути. Коллеги, пусть и у вас в жизни будут такие моменты, когда вы сможете оглянуться назад и с гордостью сказать: «я сделал правильный выбор».

ОТ ИНЖЕНЕРА ДО ЗАМЕСТИТЕЛЯ ДИРЕКТОРА ДИВИЗИОНА

«Я пришел полный энтузиазма, но с минимальным практическим опытом. Сегодня, спустя 22 года, я отчетливо понимаю: именно здесь я сформировался как специалист и как личность. Компания ТБМ дала мне не просто работу — она дала мне профессию».



“ Дайте себе время, будьте открыты и последовательны — и все получится ”

Голосов Владимир

С НУЛЯ ДО РЕЗУЛЬТАТА

«Я устроился в компанию ТБМ 24 июня 2003 года на должность инженера. В то время у всех менеджеров по продажам в Самаре была именно такая должность: мы должны были не просто продавать товар, а быть технически грамотными специалистами, способными решить любой вопрос Клиента».



Первый год работы был посвящен адаптации к новой роли, изучению продукта и рынка, установлению отношений с Клиентами и достижению плановых показателей продаж. Успешное решение этих вопросов заложило фундамент для дальнейшего роста и развития в компании.

Первым значимым результатом стало внедрение системы бережливой поставки под сменное задание для ключевого Клиента, включавшее автоматизацию документооборота. Благодаря этой системе Клиент смог полностью исключить необходимость хранения комплектующих на складе, значительно сократив издержки и повысив эффективность производства. В свою очередь, это обеспечило нам возможность поставлять полную корзину комплектующих, укрепляя партнерские отношения. Далее этот опыт стал активно применяться с другими ключевыми Клиентами.

ОБЪЕДИНЯЮ ЛУЧШИХ

Приходилось совмещать жесткие требования бизнеса с заботой о людях, внедрять новые процессы без потери мотивации, учиться доверять и делегировать. Шаг за шагом мы выстроили систему:

- определили четкие роли и зоны ответственности;
- наладили обмен информацией между подразделениями;
- внедрили инструменты анализа и контроля;
- создали культуру быстрого реагирования на изменения.

Когда я начинал работу над созданием логистической команды нашего дивизиона в далеком 2011 году, я понимал: успех будет измеряться не только цифрами, но и атмосферой внутри коллектива. Моя цель была — построить команду, которая не просто выполняет задачи, а чувствует ответственность за результат всей цепочки поставок.

ТОЧКИ РОСТА

За 22 года в компании я приобрел разносторонний опыт, последовательно занимая ряд ключевых должностей: начинал как менеджер, затем работал маркетологом и маркетологом-логистом, занимал позицию заместителя директора филиала. Позднее возглавил Самарский филиал в роли директора, а на текущем этапе развиваюсь как заместитель директора дивизиона по направлению логистики.

Мой профессиональный рост стал возможен благодаря гармоничному сочетанию трех взаимосвязанных навыков:

- глубокая профессиональная экспертиза — понимание отраслевых процессов, постоянное обучение и адаптация к изменениям;
- коммуникация и работа с людьми — умение выстраивать доверительные отношения, мотивировать команду, разрешать конфликты и передавать опыт;
- организованность и системность — планирование, управление временем, внедрение эффективных процессов и инструментов контроля.

Их сочетание позволило мне эффективно решать задачи на каждом этапе карьеры и брать на себя больше ответственности.

Сегодня я вижу плоды этой работы: команда самостоятельно решает сложные задачи, адаптируется к новым условиям и держит высокие стандарты качества. Но главное — люди в команде стали увереннее, профессиональнее и сплоченнее. Для меня это не просто проект, а дело, которое изменило и меня как руководителя. Я научился больше доверять команде, видеть потенциал в каждом и понимать, что настоящий успех — это когда система работает не «вопреки», а «благодаря» людям.

НЕВИДИМЫЙ ФРОНТ

На моем профессиональном пути было много коллег и руководителей, оказавших поддержку, но особенно хочу выделить нескольких человек.

Прежде всего — Мурат Сабирович Шакиров. Его вклад в мое развитие был особенно ценен: он не просто делился экспертизой, а выступал в роли коуча в рамках проекта, который я вел. Благодаря его наставничеству я смог:

- глубже разобраться в нюансах реализации задач;
- увидеть слабые места на ранних этапах и скорректировать подход;
- получить конструктивную обратную связь, которая ускорила мой рост.

Также искренне благодарю своих наставников в разные периоды работы:

- Александра Викторовича Недобежкина, директора филиала. Он поверил в меня на раннем этапе карьеры, давал сложные, но посильные задачи и всегда был готов обсудить сложности. Его практический опыт стал для меня ориентиром;
- Александра Семеновича Катаржнова, директора дивизиона, за стратегическое видение, которое помогло мне шире смотреть на процессы и понимать взаимосвязь локальных задач с глобальными целями компании;
- Алексея Алексеевича Моисеева, директора дивизиона, за постоянную поддержку, готовность ответить на вопросы и мотивацию двигаться вперед даже в сложных ситуациях.

Каждый из них внес вклад в мой профессиональный рост — от конкретных навыков до формирования системного подхода к работе.



ДЕНЬ, КОТОРЫЙ Я НЕ ЗАБУДУ

Однажды мне, как директору Самарского филиала, предстояло выступить на отраслевой конференции у Клиента. Тема была серьезной и актуальной — бережливые поставки комплектующих. Собрались генеральные директора филиалов Клиента со всей России, в зале присутствовал и собственник компании. Ответственность была высокой: нужно было не просто донести ключевые идеи, но и показать нашу экспертизу на уровне топ-менеджмента Клиента.

Я прилетел в другой город заранее, чтобы подготовиться и настроиться. Но тут случился сюрприз: мой чемодан при перелете потерялся. А в нем — единственный подходящий деловой костюм. Времени на поиски альтернативы почти не оставалось: до выхода на сцену меньше часа, магазины поблизости не предлагали ничего подходящего.

Ситуация напряженная: высокий уровень аудитории, серьезная тема, а я — без формальной одежды. Но паниковать было некогда. Я принял решение: лучше выйти в том, что есть — в неформальных джинсах и футболке,

— и сосредоточиться на содержании. Выхожу на сцену, чувствую, как зал замер: все заметили мой нестандартный вид. В этот момент собственник компании Клиента, человек с отличным чувством юмора, громко сказал в зал:

— Вот так надо работать с поставщиками — чтобы директора были без костюма!

Зал на секунду замер... а потом разразился хохотом. Напряжение мгновенно растворилось. Я не растерялся и подхватил шутку:

— Да, мы настолько бережливы в поставках, что экономим даже на костюмах! Но зато по качеству комплектующих — никаких компромиссов. Сегодня я расскажу, как нам удается держать планку, оптимизировать процессы и не жертвовать надежностью.

Аудитория отреагировала аплодисментами — шутка сработала как идеальный старт. Доклад прошел динамично: я сосредоточился на тезисах о сокращении издержек и повышении эффективности логистических цепочек. После выступления ко мне подходили участники с компли-



ментами — не только за содержание, но и за легкость подачи и умение держать удар. Кто-то шутил: «теперь мы знаем, какой дресс-код у бережливых поставок!» Самый важный момент случился позже: собственник лично подошел ко мне, пожал руку и сказал: «умение выйти из неловкой ситуации — признак сильного лидера. Спасибо за выступление, было по-настоящему ценно».

НОВИЧКАМ ПОСВЯЩАЕТСЯ

Будьте любознательны и не бойтесь спрашивать. Задавайте вопросы — лучше уточнить сразу, чем ошибиться из-за недопонимания. Ищите наставника: опыт коллег сэкономит вам месяцы проб и ошибок.

Вникайте в культуру компании. Изучите не только должностные инструкции, но и «неписанные правила»: как общаются, как принимают решения, что ценится больше всего. Это поможет быстрее влиться в команду и избежать неловких ситуаций.

Фиксируйте все важное. Ведите заметки: процессы, контакты, лайфхаки от коллег, свои ошибки и выводы. Через пару месяцев эта база станет вашим личным гидом и сэкономит массу времени. Адаптация — это марафон, а не спринт. Дайте себе время, будьте открыты и последовательны — и все получится!

ТБМ: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО РАБОТА

Компания ТБМ сыграла в моей жизни ключевую роль. Я пришел сюда в 23 года — полный энтузиазма, но с минимальным практическим опытом. Сегодня, спустя 22 года, я отчетливо понимаю: именно здесь я сформировался как специалист и как личность. ТБМ дала мне не просто работу — она дала мне профессию.

Особо отмечу атмосферу в компании: здесь ценят развитие, поощряют инициативу и дают возможность брать на себя ответственность. Благодаря этому я смог расти не только вертикально, но и горизонтально: расширять компетенции, пробовать себя в новых ролях, учиться на реальных задачах. ТБМ стала для меня больше, чем работодателем. Это место, где я обрел профессиональную идентичность и построил дружеские отношения, которые стали частью моей жизни.





III ЕЖЕГОДНЫЙ БИЗНЕС-ТУР ДЛЯ КЛИЕНТОВ

В преддверии нового мебельного сезона с 8 по 12 сентября команда ТБМ организовала деловую поездку для своих ключевых Клиентов на производственный комплекс AGT, находящийся в Анталии. AGT является одним из ведущих мировых производителей мебельных плит и стратегическим Партнером ТБМ

Команда отправилась в увлекательное путешествие, чтобы погрузиться в мир высоких технологий инновационного производства. Участники тура смогли увидеть весь процесс создания продукции AGT и оценить масштабы работы компании, которая экспортирует свою продукцию более чем в 100 стран мира.



Участники бизнес-тура детально ознакомились с технологией производства плит, профилей, ламината, уделили особое внимание методикам контроля качества на производстве, посетили шоурум с образцами готовой мебели и приняли участие в презентации, посвященной истории Компании и подробному описанию преимуществ продукции, производимой AGT.

Высокий профессионализм организации мероприятия был отмечен всеми участниками бизнес-тура. Гости были впечатлены

масштабами производства, современными технологиями и высоким качеством продукции. Успешное проведение бизнес-тура закладывает надежный фундамент для укрепления взаимовыгодного сотрудничества между ТБМ, AGT и их Партнерами в новом мебельном сезоне.

Благодарим всех коллег и Партнеров за активное участие, неподдельный интерес и продуктивный нетворкинг!



Программа мероприятия состояла из экскурсии по фабрике, посещения лаборатории качества, знакомства с шоурумом, где были представлены готовые образцы мебели, а также официальная презентация компании AGT. Завершил деловую программу изысканный гала-ужин, где участники мероприятия смогли обсудить полученные впечатления и наладить новые деловые контакты.

Основная миссия бизнес-тура заключалась в демонстрации производственных мощностей, укреплении партнерских отношений и повышении лояльности Клиентов к брендам ТБМ и AGT.



ГРИГОРИЙ ТЕРЕХИН, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА ООО «Т.Б.М» МОСКВА-МЕБЕЛЬ:

«Главный интерес посетителей выставки вызвала фурнитура под собственными торговыми марками Alphalux и Firmax, которая по ряду параметров превосходит европейские аналоги и уже закрывают 90% потребностей рынка. В рамках выставки также прошли переговоры о расширении ассортимента в части фурнитуры, клеевых материалов и лакокрасочной продукции для полного замещения ушедших аналогов с рынка в мебельной отрасли».

Ярким акцентом стали интерактивные кубы из коллекции декоров производителя AGT. Арт-объекты позволяли не только визуально оценить красоту и разнообразие материалов, но и тактильно ощутить качество текстур.

Зона гардеробных систем впечатляла своей универсальностью и возможностью индивидуальной настройки. Здесь были представлены различные варианты комплектации, от минималистичных решений для небольших помещений до роскошных гардеробных комнат, способных удовлетворить потребности самых взыскательных Клиентов.

Гости выставки не только изучали продукцию на стенде, но и активно консультировались с ведущими экспертами Компании. Специалисты на реальных примерах показывали преимущества материалов и давали рекомендации по улучшению процессов на производстве.

ВЫСТАВКА «МЕБЕЛЬ-2025»: КУРС НА ИННОВАЦИИ И ПАРТНЕРСТВО

С 24 по 27 ноября 2025 года Компания ТБМ приняла участие в крупной 36-ой Международной выставке «Мебель-2025», где продемонстрировала лидерские позиции на рынке комплектующих для мебельной промышленности.



Стенд ТБМ притягивал взгляды посетителей, демонстрируя не только широкий ассортимент продукции, но и инновационный подход к потребностям современного производства.

Грамотное зонирование и масштабная экспозиция позволили гостям стенда ТБМ ознакомиться с полным спектром решений: от функциональной фурнитуры, плитных материалов и стеновых профилей — до современных кухонных и гардеробных систем, а также передовых клеевых технологий.

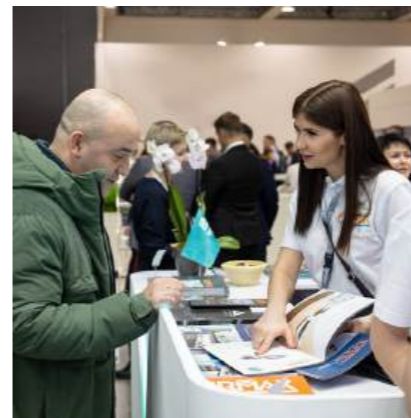




**ИВАНОВА ЛАРИСА, ПРОДУКТ-МЕНЕДЖЕР УРАЛЬСКОГО ДИВИЗИОНА
ООО «Т.Б.М.», ДЕЛИТСЯ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ:**

«Экспозиция Компании ТБМ, посвященная современным, надежным и доступным мебельным решениям, произвела настоящий фурор как среди профессионалов, так и среди простых посетителей. Наибольший интерес вызвали раздвижные системы и механизмы для шкафов. Хитом среди дизайнеров стала мини-компланарная конструкция. Они отметили ее эргономичность, которая помогает эффективно задействовать нестандартные ниши, делая хранение вещей максимально удобным».

Отдельным пунктом программы стала экскурсия для дизайнеров компании «Лаконер», в ходе которой заместитель директора департамента мебельных комплектующих ТБМ Юрий Годзишевский представил последние разработки и поделился экспертным мнением о перспективных направлениях в дизайне мебели.



Успех Компании ТБМ на выставке «Мебель-2025» – это результат многолетней работы команды профессионалов, преданности своему делу и постоянного стремления к совершенству. Компания продолжает укреплять свои позиции как надежный партнер для мебельных предприятий, предлагая не только качественную продукцию, но и комплексные решения для развития бизнеса.



ОТКРЫТИЕ ШОУРУМОВ ТБМ: РАСШИРЯЕМ СОТРУДНИЧЕСТВО

Новые демонстрационные залы теперь открыты в Воронеже, Ульяновске, Ростове-на-Дону, Астрахани, Краснодаре, Ставрополе и Екатеринбурге. Это важный шаг в нашей стратегии по улучшению обслуживания Клиентов и предоставлению им доступа к самым современным решениям в области мебельных комплектующих.

Мебельные шоурумы ТБМ предлагают уникальную возможность ознакомиться с богатым ассортиментом продукции от известных мировых брендов. В наших шоурумах есть возможность увидеть в действии современные технологии механизмов выдвижения, включая системы ящиков, направляющих и петель под брендами Firmax, DTC и AlphaLux. Это позволит выбрать оптимальные решения для любых проектов — будь то квартиры, офисы или коммерческие пространства.



Шоурум в г. Воронеж

В наших демонстрационных залах представлены новейшие решения по оборудованию шкафов-купе, кухонь и встроенных интерьерных решений.

Мы уделяем особое внимание качеству материалов, представленных в наших шоурумах. Здесь можно ознакомиться с фасадами и панелями от крупнейших мировых компаний — AGT и Alvic. Эти образцы не только впечатляют своим качеством исполнения, но и предлагают широкий выбор дизайнерских решений, соответствующих современным трендам в интерьере.



Шоурум в г. Ростов

В ассортименте ТБМ представлены разнообразные комплектующие для гардеробных комнат и кухонь. Продукция бренда Firmax включает эстетичные и практичные решения для хранения вещей и предметов быта, которые помогут организовать пространство с максимальным комфортом.



Шоурум в г. Ставрополь



Шоурум в г. Ульяновск



Шоурум в г. Астрахань



Шоурум в г. Краснодар

«Открытие новых шоурумов — это наш очередной шаг на пути улучшения сервиса и обслуживания, чтобы каждый из наших Клиентов легко и удобно мог выбрать качественные мебельные комплектующие и материалы как для своего производства, если речь идет о корпоративных Клиентах, так и для закрытия собственных потребностей, если мы говорим о розничных Клиентах»,

— ПОДЕЛИЛСЯ **АНАТОЛИЙ КОВЕРДЯЕВ**, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО КОММЕРЧЕСКИМ ВОПРОСАМ.





Шоурм в г. Екатеринбург

Ключевые игроки регионального рынка – главные гости на наших мероприятиях. Это подчеркивает значимость данных событий. Посетителям представляют комплексную презентацию ассортимента, которая позволяет подробно продемонстрировать преимущества всех продуктовых линеек.



ALUMARK НА «РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ НЕДЕЛЕ»

С 4 по 6 марта московский «Тимирязев Центр» стал главной точкой притяжения строительной отрасли. В рамках «Российской строительной недели» (РСН) прошли ключевые события года, где эксперты профильной алюминиевой системы ALUMARK не только обсуждали современные технологические тренды, но и выступали в роли авторитетного экспертного фильтра для всей отрасли СПК.

В ЭПИЦЕНТРЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ МЫСЛИ: ОЛИМПИАДА ДЕВЕЛОПЕРОВ

Одним из самых ярких и масштабных форматов РСН стала первая Олимпиада девелоперов. Событие собрало около 1500 профессионалов рынка недвижимости. Масштаб соревнований впечатляет: более 50 девелоперских команд со всей страны представили свыше 200 практических кейсов. Оценку проектов проводили 80 признанных экспертов рынка. Признание экспертности ALUMARK подтвердило участие Артема Мякоткина в судействе и деловой программе Олимпиады: он вошел в состав жюри в дисциплине «Коммерческие помещения на первых этажах зданий», а также выступил модератором профессиональной дискуссии по фасадным решениям. Тот факт, что представители бренда выступают судьями в столь высокоуровневых соревнованиях, подтверждает: к мнению ALUMARK прислушиваются крупнейшие игроки рынка.



Шоурм в г. Екатеринбург



ПОДДЕРЖКА ЛУЧШИХ: ПРЕМИЯ ТОП ЖК

Бренд ALUMARK традиционно выступает за повышение качества жилищного строительства в России. Именно поэтому компания стала генеральным Партнером премии ТОП ЖК – самого престижного конкурса новостроек в стране. Поддержка премии такого уровня подчеркивает статус бренда как надежного стратегического Партнера ведущих девелоперов.

ПРЯМОЙ ДИАЛОГ С РЫНКОМ: ИТОГИ ВЫСТАВКИ

Стенд ALUMARK стал одной из самых посещаемых площадок недели. Более 200 застройщиков, генеральных подрядчиков и архитекторов лично познакомились с нашими новыми технологическими решениями:



F50 SG + S70 SG – решение для идеальных структурных фасадов.
S80 HF – окна с терморазрывом для по-настоящему теплых витражей.
S70 60EI – огнестойкая дверь (E160), которая выглядит стильно.



АРТЕМ МЯКОТКИН, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО ПРОЕКТНОЙ РАБОТЕ:

«Выставка прошла превосходно. Мы увидели колоссальный интерес к бренду ALUMARK со стороны ключевых лиц, принимающих решения в отрасли. Участие в Олимпиаде девелоперов в качестве члена жюри и модератора секции фасадных решений еще раз продемонстрировало, что строительный рынок высоко ценит профессионализм нашей команды».





БИЗНЕС-ТУР ТБМ 2026:

ОТ ИИ В МЕБЕЛЬНЫХ ЦЕХАХ ДО АВТОМОБИЛЬНЫХ КОНВЕЙЕРОВ-ГИГАНТОВ

Завершился третий ежегодный бизнес-тур, охвативший крупнейшие индустриальные площадки Китая. Семь насыщенных дней, более 40 участников — руководителей мебельных компаний, технологов и экспертов рынка — и полное погружение в производство будущего.

СТАРТ И АТМОСФЕРА: ТРАДИЦИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Поездка началась с приветственного ужина ТБМ, где участники из разных регионов смогли познакомиться и настроиться на рабочий ритм. Это неформальное начало объединило всех гостей тура в одну сплоченную команду, готовую к совместному изучению рынка.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАСШТАБ: ГАС TOYOTA И ПАРАДОКС MIDEA

Главным впечатлением стал визит на автозавод GAC Toyota, где время измеряется секундами:

- Весь цикл производства машины — от 14 до 18 часов.
- В сутки с конвейера сходит **800–1000** авто.
- Каждые полторы минуты из ворот завода готов выехать новый автомобиль.



Также участники побывали в технологической компании **Midea**, у которой 56 фабрик по всему миру. Мы посетили дивизион, выпускающий **17 000** кондиционеров в день. Нас поразил забавный контраст: на производстве кондиционеров самих кондиционеров в цехах нет для соблюдения климатических условий в помещениях.

TUTTI: ЦИФРОВИЗАЦИЯ И СМАРТ-СКЛАД

Визит в компанию Tutti начался с большой презентации продуктовых линеек ТБМ. Затем мы оценили производственные мощности производства, но особого внимания заслуживают шоурум и смарт-склад. Это полностью автоматизированная система, где участие человека сведено к минимуму, а точность и скорость отгрузки близки к абсолютным. Увидеть своими глазами, как современные IT-решения управляют огромными запасами продукции — это ценный опыт для любого производителя, думающего об оптимизации своих складов.



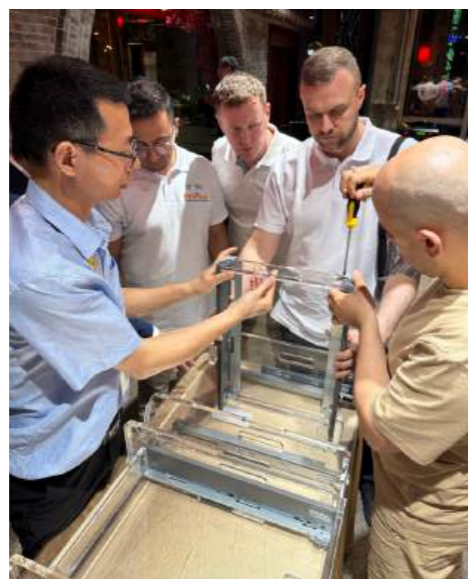
ТЕХНОЛОГИИ DTC И SOGAL

В головном офисе **DTC** мы увидели концентрацию тех самых решений, которые уже сегодня поставляются в Россию. А у производителя мебели для дома **Sogal**, который имеет 8 производственных площадок, нас впечатлили объемы отгрузки — **20 000** паллет в день. Несмотря на строгий запрет съемок в секретных цехах, мы смогли запечатлеть их шоурумы, которые стали для нас настоящими источниками вдохновения. Это квинтэссенция мебельной моды.



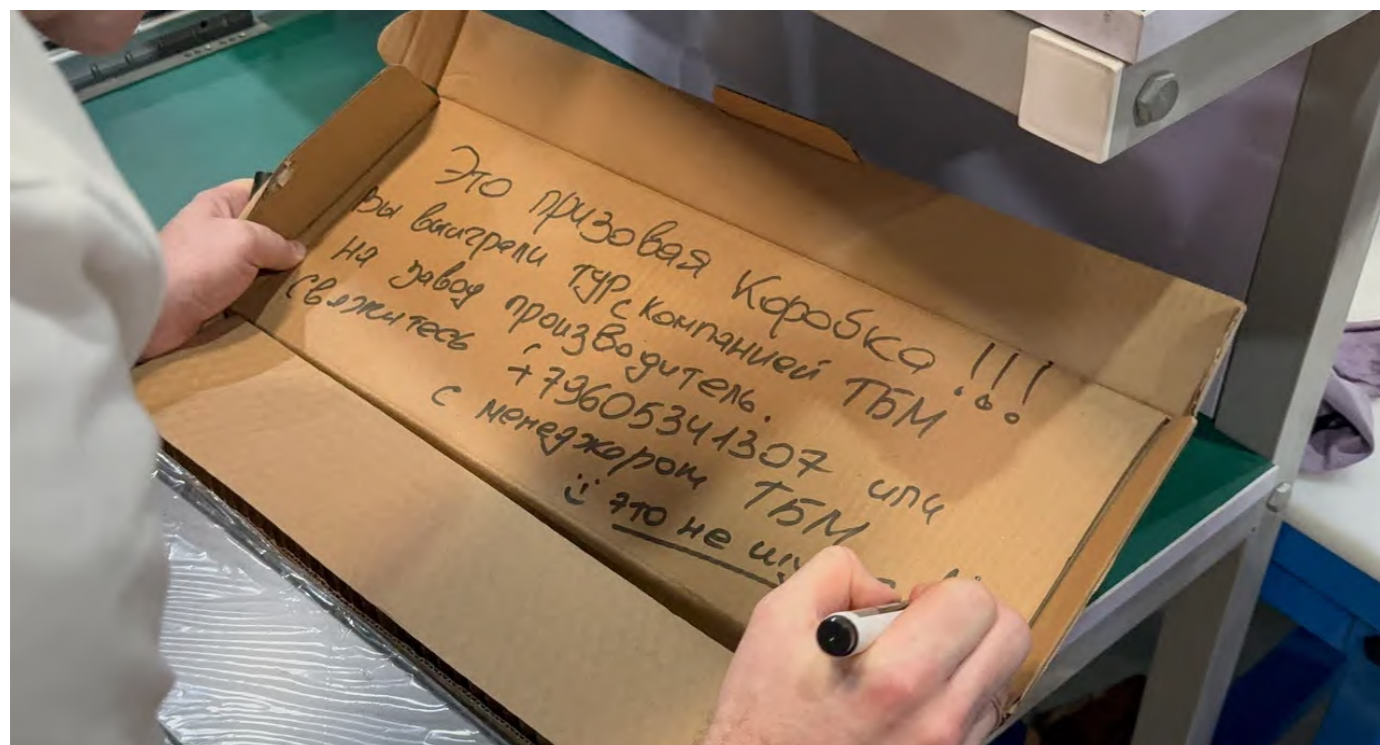
TAIMING ENTERPRISE HOLDING: 43 ГОДА ИННОВАЦИЙ

Нашему стратегическому Партнеру **Taiming** в этом году исполнилось 43 года. Холдинг является лидером в мире по производству систем выдвижения для мебели, ее площадь составляет около **240 000 кв. метров**. Нам показали передовую производственную площадку, а также полностью автоматизированные линии сборки. Это сорокалетние традиции качества, адаптированные под реалии современности.



ЛИЧНЫЕ ИСТОРИИ

Бизнес-тур — это всегда не только про контракты и заводы, но и про людей. Одним из самых теплых и душевных моментов стало поздравление с днем рождения Романа Сергеевича Жукова из компании «Финист», которое состоялось на нашей приветственной встрече в **Taiming**.



«Я ДУМАЛ, ЭТО КАКОЙ-ТО РОЗЫГРЫШ»

ИСТОРИЯ **НУРЖИГИТА ДУСЕНОВА** ЗВУЧИТ КАК СЦЕНАРИЙ К ФИЛЬМУ:

«Когда я нашел ту самую коробку, первая мысль была — это какая-то шутка. До последнего не верилось, что обычное участие может обернуться реальной поездкой. Но вот я здесь, в Китае, стою в цехах крупнейших мировых производителей мебели. Масштабы просто поражают».



Мы последовали еще одному совету победителя — угощали китайских коллег отечественными сладостями для укрепления международных связей.

Заключительный ужин в последний день тура стал точкой сборки всех впечатлений. Мы уезжали не просто с багажом знаний, а с четкими планами по развитию своих производств.

БИЛЕТ В СЛЕДУЮЩИЙ ТУР УЖЕ В ПУТИ!

Главная интрига поездки: на заводе **Taiming Enterprise Holding** генеральный директор ТБМ Виталий Николаевич Витер подписал специальную коробку. Она уже упакована и едет на наши склады.

Подсказка: ищите ее среди систем ящиков **Firmax**. Тот, кому достанется эта подписанная коробка, отправится с нами в ближайший бизнес-тур!

*ТБМ: Слышим Клиента.
Работаем на результат.*



UMIDS-2026 В КРАСНОДАРЕ: ИТОГИ ЧЕТЫРЕХ ДНЕЙ РАБОТЫ

Выставка в «Экспоград Юг» завершилась, и мы возвращаемся из Краснодара с отличным настроением и полными блокнотами планов. Эти четыре дня еще раз доказали: никакие онлайн-каталоги не заменят возможности лично протестировать ход ящика или обсудить нюансы монтажа петли прямо у стенда.

О ЧЕМ ГОВОРИЛИ НА СТЕНДЕ ТБМ?

Стенд не пустовал ни минуты: мебельщики и технологи Юга России активно проверяли в деле системы Firmax, оценивали новые декоры фасадных полотен и задавали прямые вопросы по складской программе. Нам было важно услышать, с какими задачами вы сталкиваетесь на своих производствах ежедневно — именно эта обратная связь помогает нам сформировать ассортимент, который действительно работает на ваш результат.

«Выставка UMIDS-2026 является знаковым и масштабным мероприятием для мебельной отрасли Юга России. По первому срезу оцениваем участие нашей компании в выставке как очень успешное. Стенд ТБМ пользовался большим вниманием и популярностью со стороны посетителей (наша компания заняла призовое место по количеству зарегистрированных посетителей). По обратной связи от наших Клиентов мы понимаем, что они видят в нас не только опору, поддержку и надежного Поставщика качественных продуктов, но и ценят нас как доброго, надежного партнера своих компаний. Это очень ценно, невероятно вдохновляет и дает понимание, что в части развития мебельных комплектующих мы движемся в правильном направлении», — комментирует заместитель директора по развитию продаж филиала «Южный дивизион» Наталья Лигус.



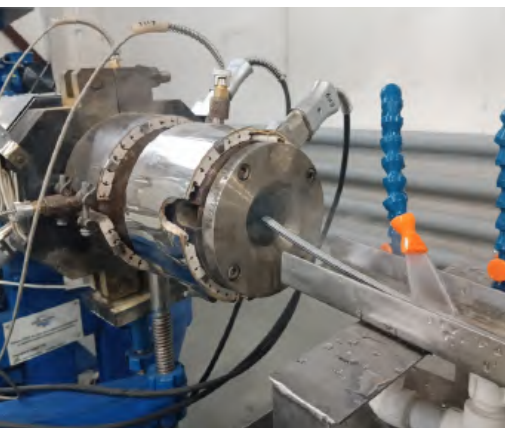
ГЛАВНЫЕ ИТОГИ:

- Провели сотни встреч с постоянными Партнерами и познакомились с теми, кто только планирует сотрудничество с ТБМ.
- Убедились, что рынок Юга все больше ценит не просто низкую цену, а надежность фурнитуры и эстетику скрытого монтажа.
- Обсудили десятки проектов, которые начнут реализовываться уже в ближайшие недели.

Спасибо Краснодару за жаркий прием и продуктивную неделю. Работаем дальше!

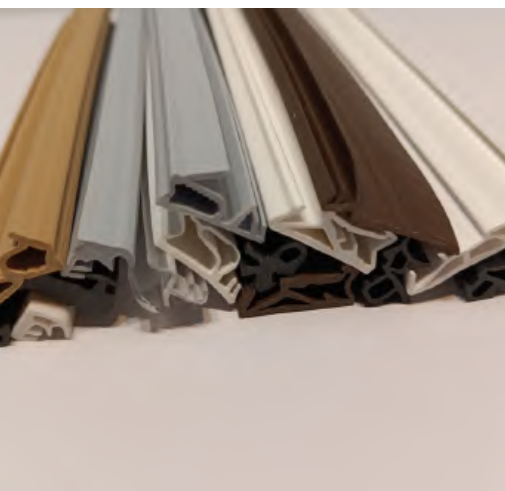
МАРШ-БРОСОК НА ЮГ: КАК ТБМ И «ДЕВЕНТЕР-РУС» ИЗМЕНИЛИ РЫНОК УПЛОТНИТЕЛЕЙ

В корпоративной истории ТБМ есть партнерства, которые со временем превращаются в мощные тандемы. Наш союз с «Девентер-Рус» — именно такой случай. Но даже у сильных брендов бывают вызовы, требующие нестандартных решений. В 2024 году таким вызовом стал Южный регион.



ЭКСПЕРТНЫЙ ДЕСАНТ: 5 ГОРОДОВ ЗА ОДИН СЕЗОН

Команда проекта не ограничилась звонками из офиса. Это был настоящий «десант»: Волгоград, Ростов-на-Дону, Краснодар, Пятигорск, Ставрополь. Мы ехали к Клиентам с одной целью — победить главный миф рынка. Многие производители окон на Юге категорически не хотели слышать про уплотнитель из ТЭП. Причина проста: однажды они уже обожглись на дешевом сырье (SBS), которое рассыпалось через год. Нашей задачей было доказать, что ТЭП от DEVENTER — это совсем другая лига.



ОТ ОДНОЙ ТОЧКИ — К МАСШТАБАМ ДИВИЗИОНА

Всё началось с Махачкалы. Глядя на то, как успешно филиал работает с уплотнителями для ПВХ-окон, мы задались вопросом: почему бы не масштабировать этот опыт на весь Юг? Так родился совместный проект, который стартовал летом 2024 года.

ЛИКБЕЗ ПО ХИМИИ: SEBS ПРОТИВ ВСЕХ

В каждой командировке мы буквально на пальцах объясняли разницу. DEVENTER использует исключительно основу SEBS. Это материал, который не боится южного солнца, озона и служит десятилетиями. Мы не просто продавали продукт — мы обучали рынок, работали с возращениями и проводили мастер-классы прямо в цехах Клиентов.

Цифры, которыми мы гордимся:

- **+100 новых Клиентов** в Южном регионе за время проекта.
- **+65% роста продаж** уплотнителя Deventer в 2025 году.
- **Спецрешение:** разработан уникальный уплотнитель для системы ELEX, популярной на Юге.



В ЧЕМ СЕКРЕТ?

Ключевой фактор — за всем стоят люди, энергия менеджеров ТБМ, технологическая мощь «Девентер-Рус» и безупречная логистика. Мы не просто поставляем товар — мы быстро реагируем на запросы и создаем запас на складах, чтобы Клиент не ждал ни дня.



ОТ ЧАСТНЫХ ДОМОВ ДО ГОСПРОГРАММ

Всего за два года LD-40 прошел путь от новинки до стандарта качества. Сегодня эти подоконники стоят в лучших жилых комплексах страны. Но мы гордимся и социальными проектами: в 2024 году продукция Moeller украсила пять московских медучреждений в рамках программы реновации. Это лучшее доказательство того, что наши материалы соответствуют самым жестким нормам экологии и долговечности.



ТБМ И MOELLER: 20 ЛЕТ ОБЩЕЙ ИСТОРИИ

Партнерство ТБМ и легендарного завода Moeller началось в далеком 2004 году. За два десятилетия мы прошли путь от простых поставок до совместного создания продуктов, которые сегодня задают тренды во всей строительной отрасли.

LD-40: ТЕХНОЛОГИЯ, КОТОРУЮ ХОЧЕТСЯ ТРОГАТЬ

Настоящим прорывом стала серия подоконников LD-40, запущенная в 2023 году. Это не просто «полка под окном», а высокотехнологичное изделие. Главная фишка — покрытие Clean-touch. Оно не только выглядит премиально, имитируя натуральный камень, но и дарит невероятные тактильные ощущения: поверхность гладкая, теплая и на ней практически не остается следов.



ОТ ЧАСТНЫХ ДОМОВ ДО ГОСПРОГРАММ

Вы наверняка видели наши подоконники в программах «Квартирный вопрос» и «Дачный ответ» на НТВ. Дизайнеры телепроектов выбирают Moeller, потому что это универсальный инструмент: огромная палитра оттенков позволяет вписать их в любой интерьер — от классики до хай-тека.



ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Мы не стоим на месте. Каждый год ТБМ и Moeller представляют рынку новые декоры и необычные структуры поверхностей. Клиенты ценят нас за то, что мы даем им возможность реализовать самые смелые идеи, не сомневаясь в надежности.

Двадцать лет — только начало. Впереди новые коллекции и новые вершины, которые мы обязательно покорим вместе!



ТБМ НА ЗАБЕГЕ «НЕЖНЫЙ ФЕСТ»

16 августа 2025 года состоялось масштабное межрегиональное мероприятие «Нежный ФЕСТ», организованное союзом «Содействие женскому предпринимательству» при поддержке администрации г. о. Мытищи, а также партнеров и спонсоров. Сотрудники ТБМ приняли участие в данном мероприятии, что подчеркивает важность поддержки инициатив, направленных на развитие бизнеса и укрепление позиций женщин в экономике.

Евгений Бровкин, руководитель отдела администрирования, стал капитаном одной из команд. Мы решили задать ему несколько вопросов о его участии в забеге и о том, что вдохновило его и его коллег на это спортивное событие.

Она знала, что я являюсь участником бегового сообщества «МытищиBeGood», и обратилась ко мне с просьбой оценить, сможем ли мы собрать команду для участия. Изучив материалы, я дал утвердительный ответ и начал координировать процесс сбора команд и подготовки к забегу.

- Как вы подготовились к забегу? Были ли у вас специальные тренировки?

Мы пригласили всех коллег, которые хотели участвовать, на еженедельные пробежки в парке от движения «5 верст». Некоторые из них даже активно присоединились к тренировкам, и это определенно было полезно для нашей команды.

- Как вы узнали о забеге и что вас вдохновило принять участие?

Все началось в середине лета, когда в отдел персонала к Биджевой Юлии пришло приглашение от фестиваля «Нежный Фест».

- Какие эмоции вы испытывали во время забега?

Это был командный забег, а не личное соревнование. Так как команды смешанные, с нами бежали девушки, которым было объективно тяжелее. Мне было важно следить за тем, чтобы им не стало слишком тяжело, ведь наша цель заключалась в том, чтобы финишировать вместе как команда.

- Какой был ваш самый запоминающийся момент на забеге?

Самый запоминающийся момент — это, безусловно, злые комары, которые напали на нас во время первого конкурса!

- Как вы оцениваете организацию мероприятия? Что понравилось, а что можно улучшить?

Организация была прекрасной. Мелкие шероховатости несущественны, а позитивная атмосфера просто зашкаливала. Однако в рамках улучшения было бы неплохо приглашать волонтеров от местных спортивных сообществ для помощи и поддержки. Например, члены нашего Мытищинского бегового сообщества «МытищиBeGood» всегда готовы помочь любому хорошему спортивному начинанию и поддержать его.

- Какое впечатление произвела на вас атмосфера во время мероприятия?

Мы провели целый день на фестивале, и атмосфера была просто замечательной. Множество активностей для детей и взрослых сделали наше времяпрепровождение незабываемым. Погода также порадовала — солнечный день добавил ярких красок к нашему мероприятию.

- Планируете ли вы участвовать в подобных мероприятиях в будущем? Почему?

Я определенно планирую участвовать в подобных мероприятиях в будущем. Каждое такое событие приносит положительные эмоции и заряд позитива. Это возможность не только показать свои спортивные навыки, но и просто хорошо провести время с коллегами.

- Как забег повлиял на ваше отношение к физической активности и спорту в целом?

Забег укрепил мою веру в важность физической активности. Я продолжаю пропагандировать спорт и бег как стиль жизни. Движение — это жизнь, и я стараюсь использовать каждую возможность, чтобы вдохновить коллег следовать этому принципу.

- Какие были ваши цели на забеге?



Моя цель на забеге заключалась не в том, чтобы показать лучший результат, а в том, чтобы наслаждаться процессом и общением с командой. Главное — участие и позитивные эмоции, которые мы получаем от совместного времяпрепровождения.

- Как вы оцениваете уровень конкуренции среди участников?

Хотя мы старались выступить хорошо, основное внимание было уделено веселью. Результаты приятно удивили — видимо, многие другие команды также сосредоточились на создании хорошего настроения.

- Что для вас значит участие в подобных мероприятиях как для сотрудника компании?

Значение таких мероприятий сложно переоценить. Я настоял на наличии корпоративного атрибута — беговых футболок в цветах нашей компании. Это создало

ощущение единства и позволило нам представлять свою компанию на награждении как полноценная команда. Это было исключительно приятно и вдохновляюще.

- Какие советы вы бы дали коллегам, которые планируют участвовать в забегах в будущем?

Ровно один совет — участвуйте. Всегда и во всем. Это весело и интересно.

Участие в забеге на «Нежном Фесте» стало не только спортивным испытанием для Евгения и его команды, но и возможностью укрепить командный дух и создать незабываемые воспоминания. Мы надеемся, что такие мероприятия будут продолжаться и в будущем!





СПАРТАКИАДА ТРУДОВЫХ КОЛЛЕКТИВОВ

Ежегодно в городском округе Мытищи проходит Спартакиада трудовых коллективов, которая объединяет команды сплоченных единомышленников с крепким боевым духом. К настоящему моменту прошло 7 этапов соревнований, на которых сотрудники Компании ТБМ смогли не только продемонстрировать выносливость, ловкость и скорость, но и завоевать благодаря этим качествам заслуженные чемпионские титулы.



«КАЖДОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ ДЕЛАЕТ СЛЕДУЮЩЕЕ МЕНЕЕ СТРАШНЫМ. ПОКОРЯЙ ИХ ПО ОДНОМУ»

Первым испытанием было преодоление полосы препятствий, в нем приняли участие команды 14 предприятий. Команда от Компании ТБМ состояла из: Елены Сушкиной, Яны Король, Вадима Тимашова, Андрея Фурмана, Антона Ботова и капитана команды Матвея Жаворонко.

Этот этап был сложным и требовал от участников синергии физической и психологической подготовки – силы, стойкости и пространственной ориентации. Наши спортсмены держали себя уверенно, что было заметно по их слаженным действиям. Однако результаты показали, что борьба за победу обещает быть напряженной и интересной!

«СКОРОСТЬ ЗДЕСЬ ЗАСТЫВАЕТ В ВОЗДУХЕ, ЧТОБЫ В СЛЕДУЮЩЕЕ МГНОВЕНИЕ ВЗОРВАТЬСЯ ТОЧНЫМ УДАРОМ»

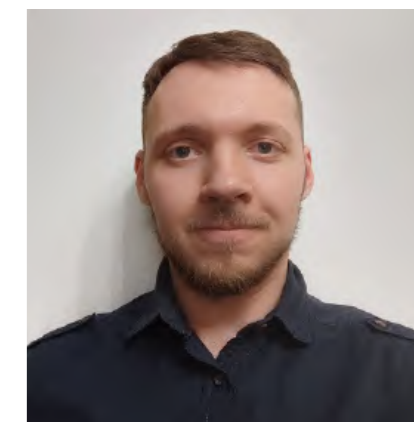
Вторым этапом Спартакиады стал парный турнир по настольному теннису среди трудовых коллективов. Команда от компании ТБМ состояла из: Александра Еремина, Сергея Волкова и Дениса Терехова.

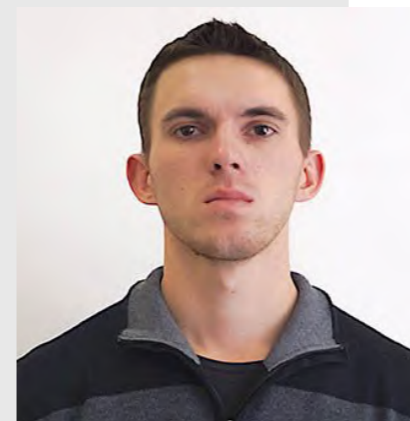


В этой игре, требующей молниеносной реакции, сошлись 16 команд-соперников. Наши спортсмены уверенно шли к финалу, последовательно обыгрывая противников, и в решающем матче одержали победу со счетом 2:0. По пути к чемпионству они оставили позади себя команды Московской Пивоваренной Компании, ООО «Крокс» и АО «Метровагонмаш».

ТЕРЕХОВ ДЕНИС, ПРОДУКТ-МЕНЕДЖЕР ДЕПАРТАМЕНТА КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЕРЕВЯННЫХ КОНСТРУКЦИЙ, ДЕЛИТСЯ:

«Этап по теннису прошёл в напряжённой и динамичной борьбе! В финальном матче, после равной игры, при счете 10:10 Александр и Сергей проявили выдержку и командный характер, одержав волевую победу и обеспечив командне первое место. Благодарю коллег за профессионализм и уверенность! Рад, что мы достойно представили Компанию ТБМ на соревнованиях!»





Это была настоящая битва, полная эмоций и спортивного азарта! Несмотря на все прогнозы и ожидания, наша команда смогла показать сплоченность, мастерство и волю к победе. С первых минут игры наши волейболисты продемонстрировали высокий уровень игры, слаженные действия и отличную тактику.

«Мы прошли через все: злость, обиду и давление со стороны сильного противника. Но именно в самый критический момент мы сплотились и доказали, что характер команды сильнее любых обстоятельств. Мы – чемпионы!»

— Делится **ЮРИЙ ПАНЧУРИН**, ПРОДУКТ-МЕНЕДЖЕР ДЕПАРТАМЕНТА АЛЮМИНИЕВЫХ КОНСТРУКЦИЙ.

«НА ДОСКЕ, КАК В ЗЕРКАЛЕ, ОТРАЖАЕТСЯ НЕ ТВОЙ РЕЙТИНГ, А ТВОЙ ХАРАКТЕР»

В ноябре 2025 года прошел интеллектуальный шахматный турнир 12 команд-участников. Это мероприятие стало настоящим испытанием мастерства, стратегии и выдержки участников.

Компания ТБМ достойно представила себя на турнире, выставив команду сильнейших игроков – Алексея Крупина и Олега Ларькова. Наши сотрудники продемонстрировали великолепную игру, уверенно побеждая соперников, и заняли почетное второе место!

ОЛЕГ ЛАРЬКОВ, ВЕДУЩИЙ ВЫЕЗДНОЙ МЕНЕДЖЕР ФИЛИАЛА МОСКВА - МЕБЕЛЬ, РАССКАЗЫВАЕТ:

«Так как это был мой дебют на Спартакиаде по шахматам, то, естественно, присутствовало волнение. Переживал за результат, и очень не хотелось подвести нашу команду. Алексей Юрьевич, конечно, мастер! Он спокойствием и уверенностью вселял надежду на хороший исход нашей игры. Как итог – 2 место, овалы и поздравления от поклонников (шучу)!»

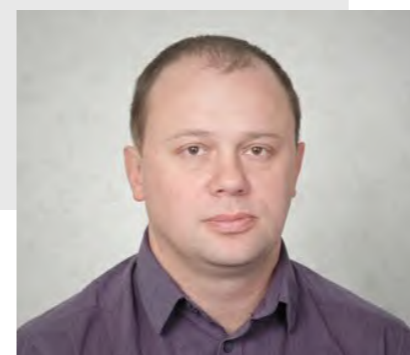


«ДЖЕНТЕЛЬМЕНСКИЙ РАЗГОВОР УМОВ ЗА ЗЕЛЕНЫМ СТОЛОМ»

17 декабря состоялся очередной этап городской спартакиады – соревнования по бильярду. Горел приглушенный свет, играла тихая музыка, создавая уютную обстановку, были слышны только негромкие переговоры соперников, обсуждающих стратегию следующего удара. Напряжение возрастало, ведь залогом успеха на этом турнире стали мастерство, точность расчета, меткость удара, стальные нервы и, конечно же, удача.

«ЗДЕСЬ ПОБЕЖДАЕТ НЕ ТОТ, КТО БЬЕТ СИЛЬНЕЕ, А ТОТ, КТО ПОНИМАЕТ: ЗА КАЖДЫМ УДАРОМ СТОИТ ДОВЕРИЕ К ТЕМ, КТО ПОДСТРАХУЕТ СЗАДИ»

Новый этап соревнований не заставил себя долго ждать. В турнире по волейболу принимали участие 10 команд. В напряженном финальном матче мы одержали победу над командой ММЗ, которая считалась фаворитом турнира.



Нашу команду на турнире представляли победители внутреннего чемпионата Александр Бондаренко и Роман Саломасов.

«Забить шар важно, но не менее важно не подставить удачный шар сопернику»,

— Говорит **РОМАН САЛОМАСОВ**, ВЕДУЩИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ МОСКОВСКОГО ДИВИЗИОНА.

Для удержания лидерства в общекомандном зачете нашей команде было достаточно и второго места, однако, дойдя до финала, проявив выдержку и нацеленность на результат, наши сотрудники сказали: «Ну а теперь мы хотим выиграть!» И они сдержали свое слово. Таким образом, команда ТБМ укрепила свои лидерские позиции в общекомандном зачете с отрывом в семь очков от ближайшего преследователя.





«НЕВАЖНО, НАСКОЛЬКО ГЛУБОКО ДНО. ВАЖНО, ЧТО ТЫ ЧУВСТВУЕШЬ, ГЛЯДЯ НА ПОВЕРХНОСТЬ, К КОТОРОЙ СТРЕМИШЬСЯ»

Закончились новогодние каникулы, и городская Спартакиада снова собрала спортсменов трудовых коллективов г. Мытищи на очередном этапе. 21 января состоялись соревнования по плаванию. Это была смешанная эстафета, состоящая из 4 этапов по 50 метров. Из 19 компаний, принимающих участие в Спартакиаде, собрать четверку пловцов смогли только 8 команд.

Компанию ТБМ на этом этапе представляли: Есипова Елена, Капралова Марина, Полюшкин Андрей и Базанов Андрей.

Заплывы прошли на одном дыхании, и по результатам последнее место от первого отделила всего 1 минута. Наша команда проявила выдержку и заняла 6-е место. Нас от призового места отделяло всего 15 секунд. Однако, несмотря на это, мы сохранили первое место в общем зачете и будем готовиться к новым стартам.



«ЗДЕСЬ, НА ВЕРТИКАЛЬНОЙ СТЕНЕ, ПОНИМАЕШЬ: РУКИ СОЗДАНЫ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ДЕРЖАТЬ, НО И ЧТОБЫ ТЯНУТЬСЯ К НЕВОЗМОЖНОМУ»

Это событие стало не только спортивным соревнованием, но и настоящим испытанием на выносливость и преодолением страха высоты. Некоторых спортсменов на последних метрах покидали силы, и они сдавались. В этом виде спорта, действительно, чтобы победить соперника, нужно победить себя.

ТАБЛИЦА (после 7 видов спартакиады)
СПАРТАКИАДА ТРУДЯЩИХСЯ ГОРОДСКОГО ОКРУГА МЫТИЩИ СЕЗОН 2025-2026 Г.Г.

| № п/п | Наименование организации | ГОЛОСА ПРЕДАСТЫЯ | | НАСТОЯЩИЙ ТЕНИС | | ШАХМАТЫ | | РОЛЕВОЛ | | БАЛЛЕРАД | | ПЛАВАНИЕ | | СКАЛОЛАЗАНИЕ | | ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА | | СТРЕЛЬБА ИЗ ПИСТОЛЕТА | | ГОРОДСКОЙ СПОРТ | | ДЖИТС | | ИТОГОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ | | Медиальный результат (всего 7 видов спорта) | | | | | |
|-------|---|------------------|------|-----------------|------|---------|------|---------|------|----------|------|----------|------|--------------|------|-----------------|------|-----------------------|------|-----------------|------|-------|------|--------------------|------|---|----|----|----|----|----|
| | | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | место | очки | 1 | 2 | 3 | 4 | | |
| 1 | ООО Т.Б.М.* | 7 | 13 | 1 | 16 | 2 | 9 | 1 | 10 | 1 | 10 | 9 | 5 | 1 | 10 | 88 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 2 | ЗАО "Московская психологическая компания" | 7 | 2 | 9 | 3 | 11 | 4 | 7 | 1 | 8 | 4 | 7 | 3 | 8 | 5 | 49 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 3 | ООО "ТРАКС" ГК ВСК | 6 | 2 | 9 | 3 | 11 | 4 | 7 | 1 | 8 | 4 | 7 | 3 | 8 | 5 | 49 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 4 | ФНЦ имени Ф. Ф. Эрисмана | 7 | 2 | 9 | 3 | 11 | 4 | 7 | 1 | 8 | 4 | 7 | 3 | 8 | 5 | 49 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 5 | "Эпицентр", Работодатель ФБУЗ | 7 | 5 | 10 | 2 | 8 | 5 | 1 | 7 | 2 | 9 | 2 | 9 | 2 | 9 | 44 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 6 | АО "МЕТРОВАСИМАЛ" | 4 | 10 | 7 | 4 | 3 | 8 | 1 | 7 | 2 | 9 | 2 | 9 | 2 | 9 | 30 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 7 | АО "ОКБ ИТ" | 6 | 12 | 2 | 5 | 8 | 7 | 4 | 2 | 8 | 3 | 8 | 3 | 2 | 9 | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 8 | ООО ПК "Тепловые системы Плюс" | 7 | 8 | 3 | 9 | 2 | 8 | 3 | 5 | 2 | 7 | 4 | 7 | 4 | 2 | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 9 | ООО "МАРЦ Мытищи" | 4 | 9 | 2 | 10 | 2 | 7 | 1 | 7 | 2 | 9 | 2 | 9 | 2 | 9 | 20 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 10 | ООО "Московская Оружейная Компания" | 5 | 11 | 2 | 4 | 7 | 10 | 2 | 7 | 1 | 7 | 1 | 7 | 1 | 7 | 18 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 11 | ООО "Метровасимал" | 3 | 4 | 5 | 3 | 8 | 7 | 4 | 2 | 8 | 3 | 8 | 3 | 2 | 9 | 14 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 12 | Сварка VITA | 6 | 14 | 2 | 5 | 3 | 12 | 2 | 7 | 1 | 7 | 1 | 7 | 1 | 7 | 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 13 | АН "Новый горизонт" | 6 | 14 | 2 | 5 | 3 | 12 | 2 | 7 | 1 | 7 | 1 | 7 | 1 | 7 | 11 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 14 | ООО "Мытищинский приборостроительный завод" | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 15 | ООО "МДМ-Лайт" | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 16 | ООО "Самолет Плюс Мытищи" | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 17 | МБУ "Центр Мытищи" | 2 | 10 | 2 | 4 | 7 | 10 | 2 | 7 | 1 | 7 | 1 | 7 | 1 | 7 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 18 | ООО "Метровасимал-сервис" | 1 | 7 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | | команды | 14 | 15 | 13 | 19 | 12 | 8 | 19 | 12 | 8 | 19 | 12 | 8 | 19 | 82 | 7 | 7 | 7 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 |

Из 26 команд, принимающих участие в Спартакиаде, только 10 команд смогли заявиться на этот этап. Компанию ТБМ на этом этапе представляли Анастасия Кузнецова и Руслан Дубовцев. В результате упорной борьбы наши сотрудники одержали победу, продемонстрировав отличные результаты и дух единства.

Командный результат наших спортсменов — 51 секунда, а ближайšie преследователи показали результат 1 минута 9 секунд. И мы еще больше укрепили свою лидирующую позицию в общекомандном зачете.



РОМАН ДУБОВЦЕВ, МЕНЕДЖЕР ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ:

«Эмоции просто непередаваемые! Ранее никогда не занимался скалолазанием, так к тому же еще и боюсь высоты. Это было не только соревнование с другими, но и преодоление себя и своих страхов. Ощущение свободного падения в первую долю секунды, когда отпускаешь скалодром, очень сильно захватывает, сердце пропускает удар, адреналин подсказывает!»

КУЗНЕЦОВА АНАСТАСИЯ, ВЕДУЩИЙ ИНЖЕНЕР-КОНСТРУКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ALUMARK:

«У меня есть небольшой опыт в скалолазании, но это было больше для развлечения, на скорость никогда подъемов не было, так что заряд адреналина перед соревнованием я получила знатный! Во второй подъем я вообще не поняла, как оказалась наверху, а когда спустилась, услышала фразу, что сотрудников ТБМ нужно проверить на допинг. Очень неожиданно, и от этого еще более приятно было занять первое место!»

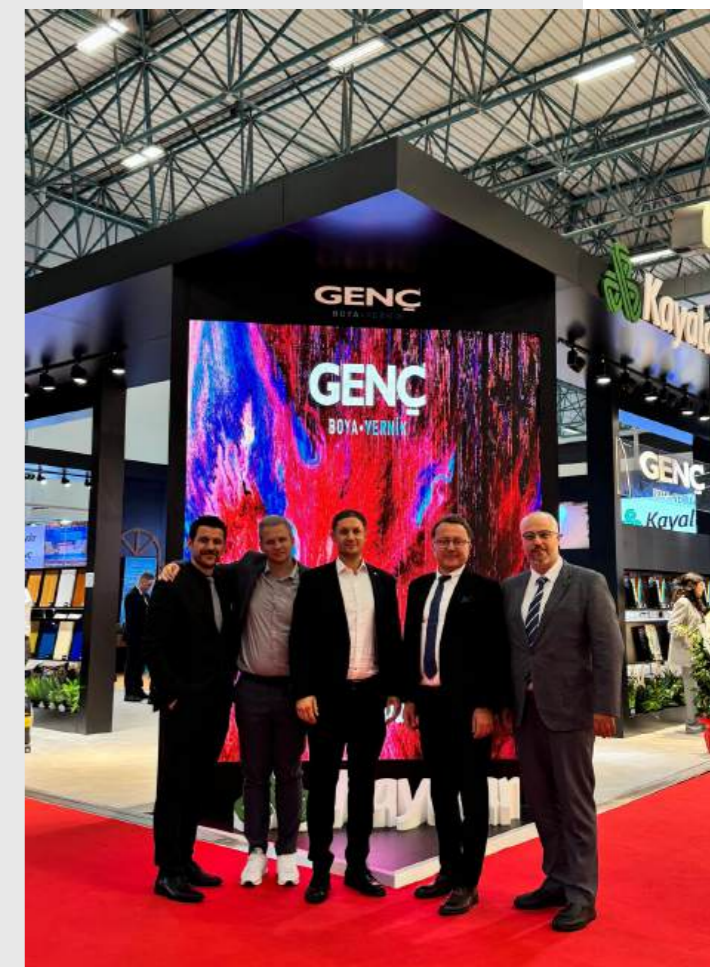
Мы гордимся тем, что в нашей команде работают такие смелые и целеустремленные люди! Участие в Спартакиаде является не только спортивным достижением, но и возможностью укрепить командный дух и наладить еще более тесные связи между коллегами!



**ТБМ 32 ГОДА
НАГРАЖДЕНИЕ**



INTERMOB 2025



**100+
TECHNOBUILD 2025**



**КОНФЕРЕНЦИЯ ПО
МЕБЕЛИ, Г. КУЗНЕЦК**



**КОНФЕРЕНЦИЯ
В Г. ЧЕБОКСАРЫ**



**ЗОДЧЕСТВО
2025**





НОВЫЙ ГОД 2026



СПОРТМЕРОПРИЯТИЕ УРАЛ





**23 ФЕВРАЛЯ
ЕКАТЕРИНБУРГ**



**8 МАРТА
МЫТИЩИ**

**8 МАРТА
ЕКАТЕРИНБУРГ**



БОЛЬШОЙ ВКЛАД В ПОДГОТОВКУ ЭТОГО НОМЕРА ВНЕСЛИ:

АНАТОЛИЙ КОВЕРДЯЕВ, первый заместитель Генерального директора ШК ТБМ
АНАСТАСИЯ КУЗНЕЦОВА, ведущий инженер-конструктор департамента развития системы AluMark ШК ТБМ

АРТЕМ МЯКОТКИН, директор департамента по проектной работе ШК ТБМ

ВЛАДИМИР ГОЛОСОВ, заместитель директора Приволжского Дивизиона

ГРИГОРИЙ ТЕРЕХИН, директор филиала Москва-Мебель

ДЕНИС ТЕРЕХОВ, продукт-менеджер департамента комплектующих для деревянных конструкций ШК ТБМ

ЛАРИСА ИВАНОВА, продукт-менеджер Уральского Дивизиона

МАРИНА КАПРАЛОВА, ведущий менеджер по персоналу ШК ТБМ

МАКСИМ МАНЖУЛА, директор филиала г. Симферополь

ОЛЕГ ЛАРЬКОВ, ведущий выездной менеджер филиала Москва-Мебель

РОМАН САЛОМАСОВ, ведущий региональный представитель Московского Дивизиона

РОМАН ДУБОВЦЕВ, менеджер отдела развития логистики управления товарными запасами ШК ТБМ

ЮРИЙ ПАНЧУРИН, продукт-менеджер департамента алюминиевых конструкций ШК ТБМ

Редакторская группа: Виктория Силкина, Юлия Григорьева, Ева Санаева



ВКонтакте



Telegram



Rutube



Max

