

20 → По оценкам Дарьи Пичугиной, наиболее крупными производителями в России являются компании «Шатура», «Электрогорскмебель», «Мебель Черноземья». В Петербурге лидерами являются компании «Севзапмебель» и «Первая мебельная фабрика».

«Между российскими мебельными компаниями существует конкуренция, так как данный вид бизнеса является вполне рентабельным, наценка на типовые модели составляет 30–40 процентов. Отечественные производители мебели могут конкурировать с зарубежными в формате низкокачественной и недорогой мебели, а также в сегменте бытовой и офисной мебели», — полагает эксперт.

Игорь Герасименко, коммерческий директор объединенной проектной группы RedLine, отмечает, что в глобальном смысле региональные производители не влияют на петербургский рынок, поскольку они, как правило, поставляют продукт не в значительном объеме. В связи с вступлением России в ВТО, по словам господина Герасименко, рынок ожидает появления в Петербурге новых европейских брендов, преимущественно в средней и высокой ценовой категории. «Надо отметить, что борьба за долю на рынке достаточно высокая, поэтому начинает все больше развиваться не только ценовая конкуренция, но и конкуренция по качеству обслуживания», — говорит эксперт.

Господин Шестаков прогнозирует, что с каждым годом выйти на мебельный рынок будет сложнее. «Это очень трудный хлеб. Мебель — это не предмет ежедневного спроса. По некоторым исследованиям, даже автомобиль стоит выше в списке необходимых приобретений», — говорит Александр Шестаков.

КИТАЙ ВЫШЕЛ В ЛИДЕРЫ Людмила Беликова уверена, что российский рынок производителей может составить достойную конкуренцию Западу, однако отечественным дизайнерам нужен «драйв». «Хочется видеть больше красок, различных форм, необычных тканей, например, использование наноткани и других необычных материалов», — говорит госпожа Беликова.

По ее словам, психографические признаки сегодняшней платежеспособной аудитории — это бизнесмены, ведущие специалисты, топ-менеджеры крупных компаний, «которыми движут альфамотивы». Они гонятся за качественными, креативными, инновационными товарами, а мебельный российский рынок не может им этого предложить, констатирует специалист.

Несмотря на устойчивое положение российских производителей мебели, доля импорта по-прежнему высока. С учетом поставок из СНГ доля импорта, по разным оценкам, достигает 40–50% в общем объеме продаж бытовой мебели в России. В число крупнейших импортеров дальнего зарубежья входят Италия, Китай, Польша, Германия и ряд других регионов. При этом можно отметить, что доля Китая в последние годы постоянно и динамично растет, и на сегодняшний день он уверенно входит в число лидеров среди стран-поставщиков, контролируя, по разным оценкам, более 20% всех зарубежных поставок мебели в России, говорит Максим Клягин.

Александр Шестаков добавил, что Китай стал основным импортером, вытеснив с лидерской позиции Италию и Германию. Китайские производители конкурируют с российскими и белорусскими произво-

дителями в среднем и низком ценовом сегментах, отмечает Дарья Пичугина. Поставки мебельной продукции из Китая, по ее оценкам, превысили докризисный уровень на 50% и в общем объеме экспорта составляют 20–25%.

Людмила Беликова неоднозначно оценивает позиции китайских производителей мебели. «Конечно, Китай — номер один по производству, причем не только мебели. Многие европейские компании производят продукцию в Китае, потому что это выгодно. Там дешевая рабочая сила и дешевая растаможка, поэтому даже известные мебельные бренды производят продукцию в Китае», — говорит госпожа Беликова. Качество произведенной в Китае мебели, по ее словам, может быть разным. Однако если говорить о непосредственно китайских брендах, то их положение на рынке пока совсем непрочное, говорит Людмила Беликова. «У них слабые позиции, потому что сейчас потребительский спрос наблюдается на качественную мебель. По поводу китайской продукции есть предубеждения, и нередко они оправданны. Некоторые китайские бренды даже скрывают свое происхождение», — рассказывает собеседник издания.

НА ЗАКАЗ В последнее время рынок строящегося жилья изменился, отмечают эксперты. Проектировщики все чаще отдают предпочтение нестандартным планировкам, пятиугольным комнатам, малогабаритным квартирам. К таким планировкам очень сложно подобрать мебель, подчеркивают специалисты. Как следствие, стало востребованным изготовление мебели на заказ. В Петербурге сегодня около сотни небольших компа-

ний, предлагающих такие услуги. Но и крупным мебельным фабрикам пришлось приспособиться к новой тенденции.

Елена Хлопина отмечает, что производство мебели на заказ было всегда актуальным в группе шкафов-купе и гардеробных, но в последнее время наблюдается устойчивая тенденция к индивидуализации интерьерных проектов других жилых зон. «Для крупного предприятия производство мебели по индивидуальным размерам или с использованием непрограммных материалов является проблемой. На высокопроизводительном поточном оборудовании невозможно производить индивидуальные заказы. Мы несколько лет назад решили этот вопрос путем приобретения дополнительного дублирующего парка оборудования меньшей производительности и создали отдельное производственное подразделение», — делится Елена Хлопина.

Александр Шестаков рассказывает, что «Первая мебельная фабрика» также постепенно перешла на индивидуальную работу с клиентами. Те, кто продолжил выпускать продукцию в большом количестве на поток, не смог устоять на рынке, говорит господин Шестаков.

Однако индивидуальный подход к клиентам требует больше ресурсов. «Чтобы бизнес оставался рентабельным, его необходимо диверсифицировать. Так, например, в составе холдинга „Первая мебельная фабрика“, помимо мебельного производства, бизнес-центры и торговые центры. Пример подобной диверсификации — промышленная группа „Союз“, в состав которой входит ряд производственных предприятий и региональных торговых домов», — рассказывает Александр Шестаков. ■

БУНКЕРНЫЙ БИЗНЕС НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН

БУНКЕРНЫЙ БИЗНЕС СЕВЕРО-ЗАПАДА УКРУПНЯЕТСЯ. ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ ЗАНИМАЮТ ДОЧЕРНИЕ СТРУКТУРЫ КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ. НЕБОЛЬШИМ КОМПАНИЯМ ВСЕ СЛОЖНЕЕ КОНКУРИРОВАТЬ С ИГРОКАМИ, У КОТОРЫХ ЕСТЬ СОБСТВЕННАЯ ЛОГИСТИКА И ИНФРАСТРУКТУРА, СОБСТВЕННЫЕ НЕФТЕБАЗЫ, МОРСКИЕ БУНКЕРОВОЧНЫЕ ТЕРМИНАЛЫ И ФЛОТ. КРОМЕ ТОГО, НЕЗАВИСИМЫМ КОМПАНИЯМ БУДЕТ ГОРАЗДО СЛОЖНЕЕ ПРИСПОСОБИТЬСЯ К НОВЫМ ПРАВИЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ КАСАЮТСЯ СНИЖЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ СЕРЫ В СУДОВОМ ТОПЛИВЕ. КРИСТИНА НАУМОВА

Директор по развитию ИАА «Портныйос» Надежда Малышева рассказывает, что крупнейшим бункеровочным рынком Северо-Запада является Большой порт Санкт-Петербург. На его долю, по оценкам эксперта, приходится более четверти продаж судового топлива во всех морских портах России. По итогам 2012 года, по оценке аналитического отдела ИАА «Портныйос», в Петербурге было продано 2,2 млн тонн бункерного топлива (темных и светлых нефтепродуктов).

Бункеровка представляет собой прием и выдачу топлива, для главного двигателя, паровых котлов, вспомогательных механизмов судов. Цель бункеровки — пополнение судовых запасов, которые необходимы для полноценной эксплуатации

судна. Бункеровка может проводиться на реке, озере, море, либо в океане. Единственная применимая на Северо-Западе форма заправки судов — бункеровка жидким топливом. Она может осуществляться как у причала, то есть с бункерующего судна, так и с бункеровщика на судно в дрейфе или на рейде.

«Бункерный рынок Петербурга в последние годы отличается устойчивым ростом. За исключением самого пика мирового кризиса (2009 год), этот рынок из года в год показывает рост. За 2012 год рынок вырос на 15 процентов по отношению к объемным показателям 2011 года», — констатирует госпожа Малышева.

Эксперт поясняет, что рост бункерного рынка происходит вследствие роста объ-

емов перевалки грузов в Большом порту Санкт-Петербург, а также за счет роста количества судозаходов пассажирского флота. Другие порты Северо-Запада, по ее словам, значительно отстают от Большого порта Санкт-Петербург по своим объемам продаж и структуре рынка. Наиболее интересными и перспективными рынками являются Усть-Луга (за счет высокой динамики роста грузооборота и ввода в эксплуатацию новых терминалов) и Мурманск (перспектива развития судохозяйства по Севморпути).

ПО ВЕРТИКАЛИ Аналитик «Инвесткафе» Андрей Шенк отмечает, что на рынке Северо-Запада работает около двадцати компаний, оказывающих услуги бункеров-

ки. При этом наибольшая часть рынка, по его оценкам, приходится на подразделения крупных нефтегазовых компаний — «РН-Бункер», «ЛУКОЙЛ-Бункер», «Газпромнефть Марин Бункер», «Транснефть-Сервис». Сейчас за первое место борются лидеры российского бункеровочного рынка — «Газпромнефть Марин Бункер» и «ЛУКОЙЛ-Бункер» с объемом реализации более 320 тыс. тонн.

При этом на рынке присутствуют и независимые компании, предоставляющие услуги бункеровки. В Петербурге их около двадцати, отмечает господин Шенк. Наиболее сильные позиции из их числа у Балтийской топливной компании, которая по итогам года заняла третью по объему реализации топлива позицию в регионе. → **24**