



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА МЕБЕЛЬНОМ РЫНКЕ РАСТЕТ ДОЛЯ КРУПНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ФЕДЕРАЛЬНЫХ СЕТЕВЫХ РИТЕЙЛЕРОВ

Розничные объемы продаж мебели в России на протяжении нескольких лет неизменно падают. Так, если в 2014 году они оценивались в 466 млрд рублей, то уже в 2017 году называлась сумма в 380 млрд. Причина — кризисные явления и ощутимое падение доходов населения. «Мебельные компании в России переживают непростые времена. С одной стороны, девальвация рубля открыла возможности для роста и развития российских производителей, но с другой, сам спрос на мебель плавно снижается еще с 2015 года», — отмечает генеральный директор Sofas & Decor Денис Красиков.

НЕСМЕЛЫЕ ПРОГНОЗЫ По словам Дениса Красикова, небольшое оживление мебельного рынка намечилось к середине 2017 года, но пока еще рано говорить о стабильном тренде. Аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев говорит, что по некоторым прогнозам в этом году рынок способен продемонстрировать рост в пределах 1–2%. Однако он скептически оценивает такие перспективы. «Большинство данных прогнозов делалось еще по результатам первого полугодия, когда в период предвыборной гонки произошло заметное, но непродолжительное увеличение доходов ряда категорий трудящихся — в первую очередь бюджетников. Начиная с августа падение доходов возобновилось, инфляционные ожидания населения резко увеличились, вплотную приблизившись к 10%, а ситуация с подъемом ставки НДС никак не способствуют формированию оптимистичной картины мира ни у производителей, ни у потребителей», — констатирует аналитик.

Президент НП «Гильдия маркетологов» Игорь Березин ссылаясь на данные Росстата, говорит, что по итогам девяти месяцев текущего года рынок производства мебели в России продемонстрировал

ДИВАННАЯ СТРАТЕГИЯ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕБЕЛИ И РИТЕЙЛЕРЫ ВПЕРВЫЕ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ОЩУТИЛИ РОСТ СПРОСА НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ. КАК ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НЕОЧЕВИДНЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ОНИ БЫЛИ СВЯЗАНЫ С ПРЕЗИДЕНТСКИМИ ВЫБОРАМИ В НАЧАЛЕ ГОДА, КОГДА БЮДЖЕТНИКИ ОЩУТИЛИ РОСТ ДОХОДОВ, А СЕЙЧАС ИНФЛЯЦИОННЫЕ ОЖИДАНИЯ И ДРУГИЕ ФАКТОРЫ СНОВА ВЕРНУТ РЫНОК К НИСХОДЯЩЕМУ ТРЕНДУ. АГАТА МАРИНИНА

рост в 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Поскольку последние два года мебельная отрасль стабилизируется, рынок Северо-Запада растет большими темпами по разным мебельным группам», — отмечает генеральный директор компании «Цвет диванов» Наталия Пекшеева.

ПО КАРМАНУ Покупательский спрос стабильно смещается в эконом-сегмент. «Запросы на мебель от массового российского потребителя, для которого цена изделия зачастую является основным критерием выбора, в основном удовлетворяются китайской продукцией. В бюджетном сегменте с производителями из Поднебесной могут конкурировать разве что те местные компании, которые держат низкие цены либо за счет очень узкой линейки типовой продукции, либо за счет экономии на качестве изделий», — констатирует господин Красиков.

По словам госпожи Пекшеевой, с учетом того, что покупательная способность резко проседает, компании стараются снижать цены при любой возможности. «По возможности компании стараются запускать линейки мебели эконом-класса, чтобы расширить круг покупателей. Также из-за снижения спроса те компании, которые базировались преимущественно в отдельных салонах, перебираются в специализированные мебельные центры. Арендовать площадь в них дешевле, а поток покупателей значительно больше», — говорит она.

Основные конкуренты российских производителей в массовом сегменте — производители из Белоруссии и Китая. Причем в количественном выражении по продажам лидирует первая, в стоимостном, по вполне понятным причинам, — вторая. Что касается сегментов «средний плюс» и «премиум», то, по словам Дениса Красикова, если раньше при выборе про-

изводителя клиент смотрел в первую очередь на страну, где работает компания, а сейчас ему это уже не столь важно: он выбирает по соотношению цены и качества, оценивает уровень комфорта в работе с мебельной компанией и сроки поставки. «Поэтому если российский производитель мебели в состоянии выдерживать стабильно высокое качество продукции и сроки поставок, а также способен кастомизировать заказ под клиента, он будет в плюсе», — уверен эксперт.

В КРУГУ СВОИХ На общем фоне одна из тенденций рынка — общее сокращение импортных поставок. При этом, по словам Игоря Березина, в первом квартале текущего года, когда курс доллара был другим, был отмечен рост импорта. «Во втором полугодии ситуация, скорее всего, изменится в связи с корректировкой курса к валют. Контракты, которые заключались по стоимости валюты на начало года, сейчас как раз исполняются, но повышение курса доллара определенно добавит неопределенности и в конечном итоге скажется негативно», — отмечает он.

Наталия Пекшеева также указывает на то, что взят курс на максимальное импортозамещение. «Компании строят собственное производство, из-за скачков курса можно видеть резкий спад продаж импортной мебели, особенно премиум-сегмента. Закрываются дизайн-студии и монобрендовые магазины, продающие продукцию одного зарубежного бренда. Покупатель сейчас более расположен к российской мебели — за счет ее более доступной цены и растущего качества», — констатирует эксперт.

Рост импортозамещения связан также с требованиями закупок для государственных учреждений, полагает Алексей Корнев. «В рамках 44-ФЗ существует запрет на госзакупки мебели иностран-

ного производства, госзаказчики обязаны производить закупки мебели у российских производителей или товары, произведенные в странах ЕАЭС. Это Казахстан, Армения, Киргизия и Белоруссия. Срок действия ограничений — два года», — напоминает он.

КРУПНЫЕ РЫБЫ Еще одна характерная тенденция последних лет — снижение доли небольших производителей и реализаторов мебели и рост объемов, приходящихся на крупных производителей и федеральных сетевых ритейлеров, занимающихся розничной реализацией. Уже сейчас львиная доля рынка продажи мебели приходится на такие гиганты, как IKEA, Hoff, Leroy Merlin. Среди отечественных компаний в число лидеров традиционно входят «Электрогорскмебель», московская мебельная фабрика «Ольховская», дубнинская «Экомбель», воронежская «Мебель Черноземья», ОАО «Шатура», «Эванти», Первая мебельная фабрика, производственная компания «Дятково», фабрика «Катюша», ЗАО «Боровичи-мебель», ООО «Мебельная фабрика „Мария“», «МИАС мебель».

По словам госпожи Пекшеевой, на мебельном рынке Северо-Запада, как и везде, основные позиции делят федеральные компании и местные производители, которые успешно осваивали рынок до прихода крупных сетей вроде Hoff. «Потеснить местные небольшие сети непросто за счет того, что они занимают лучшие площади в торговых центрах. Среди местных игроков рынка можно назвать фабрику „Эльсинор“ и сеть магазинов „Дом диванов“, — отмечает она. По ее словам, необычная черта мебельной отрасли на Северо-Западе — отсутствие вышедших из нее федеральных компаний. Успешные производители мебели из Петербурга пока остаются региональными игроками. ■

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

12 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 191123, Санкт-Петербург,
ул. Радищева, д. 39, лит. Д, офис 213

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33
e-mail: Info@lts-spbb.ru
www.lts-spbb.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА. ООО «ЛенТранслизинг»