



ГОРЯЧАЯ ОСЕНЬ 2014 ГОДА

ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА РОССИЯН НОЯБРЬ АССОЦИИРУЕТСЯ С ХОЛОДОМ, ВЕТРОМ И ПОСТОЯННЫМИ СУМЕРКАМИ, НО ДЛЯ МЕБЕЛЬЩИКОВ ПОСЛЕДНИЙ МЕСЯЦ ОСЕНИ – САМАЯ ГОРЯЧАЯ И ЯРКАЯ ПОРА ГОДА. ДАЖЕ НЕ НАДО СПРАШИВАТЬ ПОЧЕМУ; ОТВЕТ ОЧЕВИДЕН: НОЯБРЬ – ЭТО ВЫСТАВКА «МЕБЕЛЬ» НА КРАСНОЙ ПРЕСНЕ.

Самая крупная, самая представительная выставка Восточной Европы остаётся неизменным центром притяжения для профессионалов отрасли не только из России, но также из стран СНГ – достаточно сказать, что в 2014 году её посетили без малого 37 тысяч специалистов. На общей площади 84 367 кв.м выставлялись 742 компании из более чем 30-ти стран Европы, Азии и Америки. Три страны – Германия, Китай и Румыния – представляли свои отрасли на национальных коллективных стендах. Но российские мебельщики и деревообработчики были в подавляющем большинстве, причём в этом году отечественных экспонентов стало больше: всего 569 компаний против 549-ти в 2013-м.

ПРАВИЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ШАНС

Специалисты отрасли полагают, что именно сейчас, в кризис, у российской мебельной промышленности появляется шанс на развитие. Генеральный директор «Первой мебельной фабрики», выступая на IX форуме директоров «Мебель как бизнес», отметил, что у национальной отрасли сейчас есть важное преимущество: *«Есть предприятия, которые кризисом пользуются. Импортная составляющая у отечественных производителей мебели – 20 %, и только она подвержена влиянию курса евро и доллара. У импортеров же – 100 %. Мы с вами имеем приличный отрыв в стоимости; вопрос в том, как мы это рекламируем».*

Форум, который проводится уже более пяти лет и традиционно собирает лидеров отрасли, стал хитом деловой программы выставки «Мебель 2014». В этот раз на приглашение организаторов – КВК «Империя» – откликнулись более 200 руководителей производственных и торговых компаний. Участники форума говорили о состоянии и перспективах мебельного рынка, обсуждали практические вопросы развития бизнеса. Среди спикеров помимо Александра Шестакова были руководители веду-





щих российских мебельных компаний, в том числе «Шатуры», «Асконы», фабрики кухни ZETTA и др.

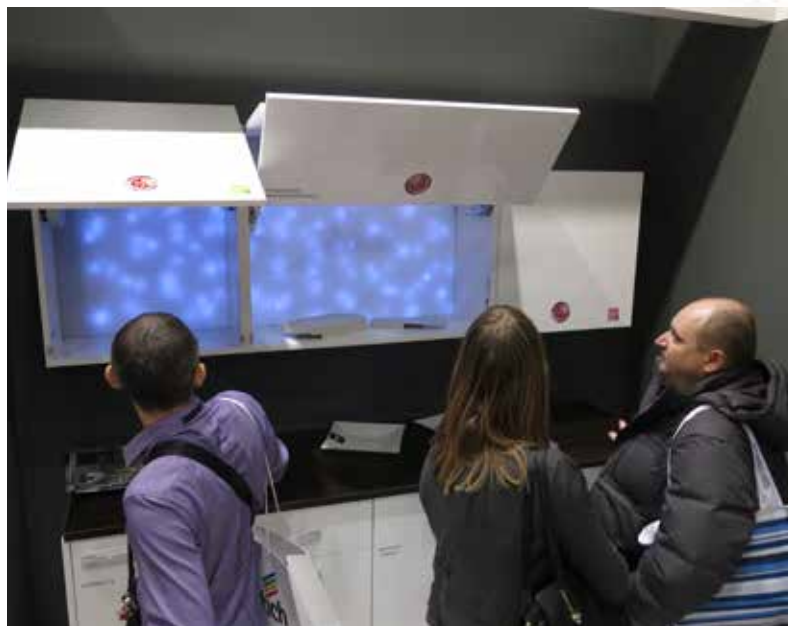
Выставка – время встречи на самых разных уровнях, в том числе и на достаточно высоких. Так, следуя примеру глав правительств, руководители АМДПР, концерна «Беллесбумпром» и Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Республики Казахстан подписали Меморандум о создании Конфедерации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности стран Евразийского экономического союза.

Традиционно, на главной в году выставке состоялось подведение итогов и награждение лауреатов IX Всероссийского конкурса на соискание Национальной премии в области промышленного дизайна мебели «Российская кабриоль».

ПРИШЛО ВРЕМЯ ДЛЯ ИННОВАЦИЙ

В павильонах, где выставлялись производители материалов и комплектующих, в этом году царило небывалое оживление; все экспоненты в один голос говорили, что такого потока посетителей не припомнят. По мнению специалистов отрасли, причина столь высокой деловой активности в том, что снижение покупательной способности россиян вынуждает мебельщиков энергичнее сражаться за потребителей. Александр Дамоцев, директор по продажам компании Surtesco, заметил, что, пока все было спокойно на мебельном рынке вообще и на рынке декоративных материалов в частности, все плыло по течению: «Раньше, когда мы предлагали нашим клиентам новые декоры, часто слышали в ответ: мол, зачем, всё и так идёт хорошо, ни к чему что-то менять. А сейчас надо искать новые пути, диверсифицировать продукцию; вот все и оживились. Чтобы бизнес не впал в стагнацию, а то и вовсе не умер, необходимо активно искать инновации, выходить на рынок с новыми продуктами. В этом году посетителей стало гораздо больше, и, кстати, те, с кем я общался, говорят, что в этот раз выставка гораздо интереснее, чем в 2013-м. Конечно, оценить эффект в краткосрочной перспективе очень трудно, но контактов было много, было много интересующихся, радуют обещания хороших заказов на будущее. Это положительный момент.

Что насторожило? Неопределённость курса валют, причём это пугает всех, не только нас. Невозможно определить правила игры, выстроить стратегию взаимоотношений с иностранными поставщиками. Мы имеем дело с продуктом из Европы, и при таком высоком курсе евро невозможно рассчитать свои продажные цены. Наши дистрибьюторы имеют обязательства перед своими клиентами: цены зафиксированы в рублях, и вдруг оказывается, что товар стал гораздо дороже. У нас нет безграничных возможностей по снижению цен, поэтому ищем другие способы: улучшение условий поставки, отсрочка платежа, снижение размера предоплаты; там, где возможно, вообще отказываемся от предоплаты.





Если говорить о предпочтениях посетителей, то большой популярностью пользуются декоры дуба серых оттенков. На модные в Европе декоры с эффектами состаренности и необработанной поверхности пока смотрят с осторожностью, но интересуются, спрашивают. Декоры с эффектом синхронных пор больше используются в ламинированных полах, хотя в мебели этот тренд тоже заметен, пусть пока и в меньшей степени».

Самые благоприятные впечатления от выставки и у коммерческого директора компании «Фиера» Михаила Плотникова: «Выставка растёт с каждым годом, становится всё лучше и лучше. В этом году проходимость на стенде просто зашкаливает. Несмотря на все перипетии, в мебельной отрасли всё хорошо».



На своём стенде «Фиера» представляла в том числе и продукцию компании Vauth-Sagel. Виктория Трогиш, менеджер по продажам Vauth-Sagel, поясняет, что компания всегда показывает в Москве те продукты, которые появляются на европейском рынке и получают положительные отзывы у немецких мебельщиков: «Мы знаем, насколько российские покупатели схожи по своим предпочтениям с европейскими. В этом году мы показываем нашу новую линейку систем для сбора мусора – это один из наших хитов. Я знаю, что в России эта тематика востребована. В особенности я хотела бы отметить систему TOP LINER, которую мы начнем поставлять в Россию в марте 2015 года. Эта система изумительно проста и, главное, совместима с царгой любого производителя. Очень интересный и экономичный вариант – система FREE LINER: это простые пластиковые контейнеры различного объёма, высоты и размера, которые можно устанавливать в любую выдвижную систему. В России процесс



раздельного сбора мусора не отлажен, но покупатели всё равно берут несколько контейнеров и используют их для хранения овощей.

Ещё одна наша новинка – корзины и выдвижные системы среднего ценового сегмента. В России сейчас сложные времена, и мы хотим, чтобы у людей оставалась возможность приобретать новые товары. Мы немного упростили эти системы, за счёт чего удалось снизить цену, но качество осталось прежним. Направляющие используются от лучших европейских производителей. Удешевление произошло за счёт некоторых креплений, кроме того, мы изменили тип покрытия, использовали вместо хромирования порошковое напыление. Возможно, оно меньше блестит, но стойкость к любым воздействиям у него очень высокая. Мы также минимально сократили толщину проволоки, а в бутылнице, к примеру, заменили дно из цельного жестяного металла на сетчатое.

Уже полюбившаяся всем система DSA будет снабжена доводчиком. Ход этой системы и без доводчика был достаточно мягким, но мы решили усовершенствовать её по максимуму. Очень большую популярность в Германии приобрела система выдвижения для высоких шкафов VSA – для россий-

ского рынка это новинка. Мы считаем, что в ближайшие пять лет произойдет полная замена старых аптечных шкафов HSA на систему VSA, так как он более функционален: все стороны открыты, включая лицевую, что даёт полный обзор содержимого. Все новинки, которые мы здесь представляем, будут поставляться в Россию с весны 2015 года».

Оскар Вергара, генеральный директор ООО «Блюм», заметил, как изменились поведение и предпочтения клиентов: «Небольшие компании, которые производят мебель на заказ, стали более требовательны к новым изделиям. Они стараются использовать наши последние новинки, очень быстро внедряют их в производство. Например, в этом году мы показали систему SERVO-DRIVE flex для открывания дверец встроенных холодильников и посудомоечных машин и, признаться, не ожидали, что она вызовет такой бурный интерес. Все посетители нашего стенда просят образцы, хотя здесь мы показываем прототипы, а поставки начнутся только в конце зимы. При этом все хотят самое лучшее, некоторые даже про цену не спрашивают. Средние компании, занятые производством массовой мебели, напротив, ведут себя осторожно. Внимательно изучают новые предложения, новые продукты, но предпочитают выжидать, пока сохраняется неопределённая экономическая ситуация.

Мы заметили такую интересную тенденцию: сейчас производители кухонной мебели стараются сделать её максимально функциональной. Уделяют внимание не объёмам, а оснащению каждого набора мебели, добавляют как можно больше элементов, таких как разделители для тарелок и столовых приборов. Раньше покупатель кухни самостоятельно искал и приобретал дополнительные комплектующие, а теперь производители стараются сделать комплексное предложение.

Наших клиентов очень волнует вопрос будущих поставок товара. На данный момент мы закончили строительство нового склада, вдвое увеличив возможности складирования. В связи с ситуацией в стране мы не знаем, что будет дальше, но у нас на складе всегда хранится запас товара минимум на три месяца. Мы хотим, чтобы наши клиенты чувствовали себя уверенно и знали, что фурнитура Blum есть и у нас, и у наших дилеров. Мы надеемся, что всё будет хорошо, но выигрывает тот, кто работает на упреждение, а не плывет по течению».

К ноябрю 2015 года организаторы выставки «Мебель» готовят целый ряд интересных изменений. Подробности пока не разглашаются; известно только, что в фокусе внимания будут отечественные мебельные компании. Директор «Экспоцентра» Сергей Беднов, выступая на общем собрании АМДПР, подчеркнул: «Нужно уже сейчас говорить об отечественных производителях, показать, какие возможности есть у российской мебельной отрасли. Наша задача – продвигать идею импортозамещения не только документами и инструментами лоббирования, но и показать, что наши мебельщики многое делают не хуже, чем зарубежные, а может быть, даже лучше».

Будущее начинается здесь.



interzum

05.–08.05.2015

Новинка: со вторника по пятницу!

World's
Leading
Event

Свежие идеи и прогрессивные решения. Все в одном месте.

Перспективные технологии, новейшие материалы, инновационный дизайн: на выставке interzum Вашему вниманию будет представлен весь спектр передовых решений для будущего развития Вашего бизнеса. Здесь празднуют премьеру самые интересные идеи и отраслевые новинки мебельной промышленности и оформления интерьеров. interzum – это ведущая международная выставка, открывающая окно в будущее. Это место встречи важнейших представителей отрасли, трендсеттеров и генераторов идей. Здесь Вы сможете подобрать ключ к секрету инновационного преимущества и получить заряд вдохновения.

Экономьте время и деньги! Зарегистрируйтесь онлайн и купите билеты. www.interzum.com/tickets

ООО «Центр информации
немецкой экономики»
1-й Казачий пер. 5
119017 Москва, Россия
o.yugova@koelnmesse.ru
Тел.: +7 495 730 13 47
Факс: +7 495 730 34 32

