
Производственно-торговая группа ЮНИТЕКС
111024, г. Москва, шоссе Энтузиастов, 17

(095) 785-47-00
<http://www.unitex.ru>
info@unitex.ru

Москва, 22 марта 2004 г.

Пресс-релиз

Тенденции рынка офисной мебели

Положение дел на мебельном рынке

Рынок офисной мебели может использоваться как индикатор развития экономики. Именно он транслирует экономические ожидания, отражая тенденции экономического роста и настроения государственных и частных компаний. Осенние политические события несколько снизили энтузиазм бизнес-сообщества и конец прошлого года на мебельном рынке оказался более сдержанным, чем конец 2002 г. Сегодняшнюю ситуацию на рынке офисной мебели можно характеризовать как довольно оптимистичную, что дает основания предполагать, что рынок вернулся к своему ежегодному росту на 10-15% в долларовом выражении.

Тенденции

Как и в прошлом году, крупные мебельные компании (лидеры рынка) продолжают упрочивать свое положение. Это стало возможным за счет того, что у крупных компаний есть ресурсы для внедрения новых технологий, новых моделей и гораздо более высок уровень обслуживания клиентов.

Вместе с тем потребитель становится более взыскательным. Серьезные клиенты уверены в своем завтрашнем дне и уже не ищут дешевое изделие. Им нужна добротная качественная мебель, которая прослужит много лет: они понимают, что это выгоднее, чем покупать изделие-однодневку. Поэтому покупатель обращается в компанию, которая давно присутствует на мебельном рынке, имеет заслуженную репутацию, сертификаты качества на свою продукцию, круг постоянных клиентов, хорошие рекомендации надежных партнеров. Низкая цена перестала быть самой привлекательной характеристикой мебели.

Многие компании, которые считали этот рынок легким полем деятельности, проиграв в конкурентной борьбе.

Выбор продукции

Безусловно, подбор ассортимента основан на вкусах потребителя. Мы постоянно изучаем потребительский спрос, и знаем, что вкус российского потребителя мебели уникален — он отличается от вкуса потребителя других стран, он неоднороден по стране (один в Москве, другой в Петербурге, третий в Екатеринбурге, четвертый в Тюмени). Все это, безусловно, учитывается в планировании производства, при подборе ассортимента. Кроме того, предпочтения покупателей постоянно меняются, как любая мода. Меняются потребности, предъяв-

ляемые требования. Эти потребности могут быть связаны с организацией офисного производства и офисного пространства вслед за этим. К тому же меняется наша бизнес-среда, что напрямую отражается на рынке офисной мебели и не остается незамеченным мебельщиками.

За последние несколько лет изменился подход к выбору мебели. Сегодня офисную мебель выбирают с точки зрения функциональности, надежности и практичности, учитывая при этом интерьерные и дизайнерские особенности. Мебель должна быть объединена общим стилем. Должна соответствовать общей идее офиса. Словом, мебель должна работать и при этом отлично выглядеть. Это особенно актуально в свете того, что уровень жизни российских граждан стал значительно выше. И уважающие себя и своих сотрудников компании (большинство из которых сумело выжить в сложных условиях последних десяти лет) не экономят на мебели для своих сотрудников. К тому же значительно выросли профессионализм и компетентность менеджеров, которые занимаются закупкой мебели для своих компаний.

Среди общих тенденций можно отметить, что мебель стала светлее, покупатель — смелее. Хотя пик моды, скажем, на стеклянные столешницы прошел, поскольку они перестали быть чем-то совершенно исключительным. Мебельная индустрия развивается очень активно, появляются новые идеи и материалы, не менее оригинальные, более практичные. Но, как показывает покупательский спрос, дерево и имитация натурального дерева в России никогда не выйдут из моды. Это классика, которая лежит в основе коллекции любого производителя, любой торговой компании. И консервативный покупатель будет всегда, так же как стилистические, дизайнерские новинки.

Чтобы удовлетворять покупательский спрос, а в определенных ситуациях и предсказывать его, мы проводим анализ деятельности не только отечественных конкурентов, но и зарубежных производителей. Отслеживаем новинки и тенденции мировых лидеров, участвуем в выставках Италии, Германии.

Поскольку в качестве и надежности мебели, представленной в наших салонах, мы уверены полностью (производство отлажено, ассортимент выверен), мы осваиваем ряд новых направлений мебельного бизнеса. Одно из главных на сегодняшний день — услуги, предлагаемые клиентам. Например, разработка дизайн-проекта в нашей компании бесплатная услуга.

Более 12% рынка офисной мебели за ЮНИТЕКСом

Для производственно-торговой группы ЮНИТЕКС 2003 год стал успешным и результативным как в количественном, так и в качественном выражении. Объем продаж и производства вырос от 30 до 40% по разным категориям товаров, что по оценкам независимых экспертов, позволило ЮНИТЕКСу закрепить свое положение в тройке лидеров российского рынка офисной мебели и контролировать 12-15% его объема.

Наличие обширного собственного производства позволяет поддерживать самые выгодные цены на мебель, представленную в Центрах и салонах ЮНИТЕКС. А благодаря большим объемам поставок и прямому сотрудничеству с иностранными (в частности, итальянскими) производителями, остались прежними и даже снизились цены и на импортную мебель

В 2003 году три производственных предприятия группы ЮНИТЕКС стали лауреатами программы Московского правительства «Московское качество» и получили право маркировки своей продукции этим почетным знаком.

Компанией осуществлен ряд крупных проектов, за которые были получены благодарственные письма и отличные рекомендации от клиентов.

Зная потребности современного, весьма взыскательного клиента, одним из главных направлений своей деятельности ЮНИТЕКС считает постоянное повышение уровня сервисных услуг, квалифицированное обслуживание и комплексный подход к воплощению замыслов каждого заказчика офисной мебели.

Производственно-торговая группа ЮНИТЕКС — компания, входящая в число лидеров по продаже мебели для офиса в России. Основана в 1992 г. Компания обладает производственными ресурсами для выпуска офисной и мягкой мебели, сетью салонов продаж в Москве, регионах России и странах СНГ.

Контактное лицо: коммерческий директор ТПГ ЮНИТЕКС
Алексей Александрович ВЫШКВАРКО
Тел.: (095) 785-47-00
E-mail: info@unitex.ru