15.05.2024

米海尔•库利科夫 (Mikhail Kulikov): «我们准备继续为取代宜家的零售连锁店生产家具»

在2023中，俄罗斯生产了近70百万件家具，去年国内生产能够打破十年的记录，根据相关协会的说法。营业额增加了三分之一，为国内公司带来了约0.5万亿卢布。与此同时，市场上进口家具的供应正在积极减少。. 谁取代了流行的瑞典品牌？该国最大的家具工厂之– «拉斯特拉(Lastra)»的董事米海尔•库利科夫 (Mikhail Kulikov)多年来–直为宜家提供其产品，他回答了大莫斯科(BM.Moscow Foresight)的这个问题和其他问题。

- 为什么您认为宜家仍然如此受俄罗斯人欢迎?

- 宜家是一家专门从事家具和家居用品制造和零售的品牌，在60个国家拥有500多家商店，其中大部分位于欧洲。斯堪的纳维亚设计和一个苗条的分类给家具一个额外的魅力，买家赞赏。

目前，家具约占瑞典品牌品种的50%，其余为相关家庭用品。产品目录随着新市场数量的增长而扩大。随着产量的增加，不仅商品范围发生了变化，而且提供的服务清单也发生了变化。

此外，宜家的目标是制造40%的产品，比如说，在东道国的橱柜家具类别。这些目标是在俄罗斯设定的。这个想法是由2010实施的。包括我在内的该公司的一群员工建议在俄罗斯开设一家工厂，为宜家制造家具，而不是像过去那样从世界各地将组件拖到商店。当时我已经工作了17年的公司的管理层给予了他们的"反超"。

背景是这样的：为什么要在一边寻找生产，当您可以建立一个本土企业时，导演将是一个知道如何与宜家合作的人。

- 您一定在莫斯科附近找到了一个合适的生产设施吗?

- 我们开始的事实是，在下诺夫哥罗德地区的谢苗诺夫市，我们找到并购买了一家经营家具工厂，在那里我们为宜家建立了产品生产。



- 您为什么选择这个离首都很远的工厂?

- 这是一个普通的苏联风格的工厂，距离莫斯科仅500公里。但我们已经知道下诺夫哥罗德地区是一个森林地区，因此当地的原材料被用于那里的家具制造。此外，事实证明，在谢苗诺夫生产橱柜家具要比最靠近莫斯科的地区便宜得多。«拉斯特拉(Lastra)»目前正在莫斯科寻找一个工业用地，以降低物流成本，并在首都建立自己的家具枢纽。

我们按照国际标准的要求，将新技术引入生产。在德国、意大利和波兰购买了新的生产线。我们为一个有着悠久历史的企业赋予了新一轮的发展。

与此同时，我们的生产，谢苗诺夫市的工厂，被命名为 «拉斯特拉(Lastra)»，一直独立于宜家。我们与一家瑞典公司签订了一份长期合同，合同执行得很有效，交货不间断。

«拉斯特拉(Lastra)»已成为宜家橱柜家具的稳定供应商。买家在莫斯科宜家商场看到的厨房家具的很大一部分是由我们公司提供的。

宜家管理层对我们的产品非常满意-这在商店中很受欢迎，需求量很大。



- 新地方的专业人员呢?

-人员一直供不应求。一些当地人已经从以前的所有者那里工作过这个生产，我们直接在谢苗诺夫市招募了一个人，并且还邀请了一些来自其他城市的高素质专家。你明白，从街上带走一个现成的人并不总是可能的。最主要的是，他已经准备好工作，并在同一时间学习家具工艺。

事实上，仍然很难找到人，但现在由于添加剂技术和自动化，许多问题正在得到解决。我们在生产中引进高科技设备，以增加生产量，保持高品质，降低成本。如果以前有四五个人在机器上工作，现在每个人都可以一次控制几台机器。有机会增加产量，而不是数量，而是人员的质量。

- 您是否认为宜家已经永远离开俄罗斯，或者您正在等待其"胜利回归"到我们的市场?

- 据我所知，宜家最近关闭了其在希姆基的最后一个办事处-在4月份。尽管如此，众所周知，宜家已经将生产资产出售给之前已经与之合作的公司，它知道这一点。如果在特殊军事行动结束后突然公司返回俄罗斯市场，瑞典人很可能会留下购买这些产品和地区的机会。

据官方统计，由于西方制裁的特殊军事行动，瑞典人出于政治原因离开俄罗斯。但瑞典品牌在俄罗斯商店关闭的先决条件早些时候被忽视了-在大流行期间。事实是，冠状病毒病极大地破坏了向商店供应产品的全球物流。想象一下，单个组件从中国，越南或波兰来到我们这里，配件被送到斯洛伐克的分拣中心，然后在俄罗斯，它全部装在一个盒子里，然后运往莫斯科。而这一切只是为了填补莫斯科附近希姆基的商店，而且全国各地还有更多的商店。正因为如此，该公司的利润大幅下降，这一因素也影响了离开俄罗斯市场的决定。有一种观点认为，离开有两个原因-60%是政治，40%是全球物流中断。

- 没有宜家，你的生意感觉如何？你们的产品在哪里销售？

- 我记得，在2012，我告诉我来自奥地利的前同事关于宜家的家具项目。然后他说：«现在你需要寻找其他市场，因为你永远不知道宜家会有什么其他项目»。这是一件值得思考的事情...

从那时起，我们一直在开发我们产品的其他销售领域。我们与国内大型零售连锁店建立了合作关系，开始积极生产厨房台面，模块化厨房，橱柜，搁架等。如果你看看哪些零售区位于莫斯科沿莫斯科环城公路，我们已经合作或仍然与几乎许多人

合作。当宜家离开时，这很难，但«拉斯特拉(Lastra)»很快就在家具市场的新商业现实中找到了平衡。该公司仍在盈利经营，并积极增加产量。

我们已经完全摆脱了欧洲的原材料。我们95%的产品由国产部件组成。我们与中国和土耳其的外国合作伙伴合作。

我们的家具很容易被俄罗斯的大型零售连锁店购买，例如霍夫公司。处理大量的产品是我们的专长. 随着市场的发展，我们开始通过«臭氧» (Ozon)，«野莓» (Wildberries)，«扬得克斯» (Yandex)和«大型市场» (Megamarket)这些俄电商平台销售搁架，台面，厨柜，桌子以及几乎所有橱柜家具。简言之，我们现在正在使用所有可用的分销渠道为我们广泛的产品范围。从当地的小商店、市场开始，到最大的家具店结束，我们还在莫斯科和其他地区完成公寓和住宅区的特殊项目。

大流行促进了市场上的销售。这对许多制造商来说是一个新的销售渠道，带来了冠状病毒大流行时期。但即使在这条道路上，不可否认，也存在细微差别。很多时候，如果你想在市场上购买某种大型橱柜，你要么必须支付高昂的物流成本，因为市场对一些大型的、未格式化的货物的交付收取额外的成本，要么我们必须将垂直部分切成几个部分，以便严格按照市场的要求包装。

我们可以说，«拉斯特拉(Lastra)»是一家数字家具公司，从销售结构和收入来看，但仍然会有网络在零售线下销售家具和家居用品。此外，还有区域经销商，还有向我们订购家具的小商店，我们向其提供我们的产品。我们忠于所有的客户和客户。

- 是否有可能用俄罗斯的人取代宜家?

- 如果你的意思是«拉斯特拉(Lastra)»，那么她还没有能力完成这样的任务。我们的专业是生产家具，供应给批发客户，增加数量，保持一贯良好的质量和负担得起的价格。目前，我们将自己定位为取代宜家的公司供应商。然而，«拉斯特拉(Lastra)»计划通过在线交易进入国外市场，并开发另一个突破性项目，但这仍然是一个秘密。

- 而且，尽管如此，市场上的意见正在成倍增加-哪些公司尽可能接近取代俄罗斯«很难代替的»的宜家?

家具和家居用品的国内大卖场开始取代瑞典人的大部分，他们的零售空间和品牌定位的新组织工作，以及扩大品种。制造商并没有落后，正在大力增加产量和扩大投资计划。在未来5年内，由于国内市场的密集发展和友好国家的进口，国内制造商将完全满足宜家的需求。瑞典品牌是否能够在未来回归是一个很大的问题。