

**АНАЛИЗ РЫНКА КОРПУСНОЙ МЕБЕЛИ В Г. ИРКУТСКЕ**

*Аннотация.* В статье исследуется проблема достижения устойчивого положения новыми игроками на конкурентном рынке корпусной мебели в г. Иркутске. Авторы ставят цель разработать эффективные рекомендации для новичков. Исследование базируется на применении теоретических методов и комплексном анализе эмпирических данных. Результаты работы подтверждают привлекательность сегментов кухонной и офисной мебели. Выявлено, что успех действующих лидеров связан с контролем производственного цикла, адаптивностью к клиентам и использованием цифровых каналов. Выводы содержат практические рекомендации для новых компаний на рынке. Делается акцент на гибкость ценообразования, прозрачность перед клиентами, цифровизацию и долгосрочную ценность.

*Ключевые слова:* рынок корпусной мебели, г. Иркутск, конкуренция, новые игроки, потребительский спрос, цифровые платформы.

D.K. Tretyakova,  
L.F. Konstantinova**ANALYSIS OF THE CABINET FURNITURE MARKET IN IRKUTSK**

*Annotation.* The article examines the problem of achieving a stable position by new players in the competitive cabinet furniture market in Irkutsk. The authors aim to develop effective recommendations for beginners. The research is based on the application of theoretical methods and a comprehensive analysis of empirical data. The results confirm the attractiveness of the kitchen and office furniture segments. It is revealed that the success of the current leaders is associated with the control of the production cycle, adaptability to customers and the use of digital channels. The conclusions contain practical recommendations for new companies in the market. The focus is on pricing flexibility, transparency to customers, digitalization, and long-term value.

*Keywords:* cabinet furniture market, Irkutsk, competition, new players, consumer demand, digital platforms.

**Введение.** Актуальность темы заключается в том, что рынок корпусной мебели на заказ в г. Иркутске характеризуется высокой динамикой и разнообразием игроков. Концентрация конкурентов в условиях ограниченного спроса и растущих требований к качеству делает анализ конкурентной среды критически важным для оценки потенциала формирования предпринимательской деятельности. На текущий момент ключевыми факторами конкурентоспособности выступают: гибкость производства, ценовая доступность и способность адапти-

роваться к запросам клиентов. Изучение сильных и слабых сторон конкурентов позволит выявить точки роста для новых игроков на рынке.

Мебельный рынок в России рассматривался ранее в научной литературе многими авторами. Работа И.В. Гудковой посвящена исследованию мебельного рынка г. Иркутска, также она составила образ потенциального покупателя мебели на рынке г. Иркутска. С.А. Колесина провела анализ мебельной отрасли Российской Федерации. В своей работе автор описала отечественный рынок во время кризиса и ухода крупных зарубежных игроков. Несмотря на значительное количество исследований, многие аспекты остаются недостаточно изученными, особенно те, которые касаются трендов и конкурентных преимуществ в условиях быстро меняющейся рыночной среды.

**Цель и задачи исследования.** Цель: предложить эффективные рекомендации новым участникам рынка корпусной мебели для закрепления на рынке и долгосрочного развития.

Задачи:

1. Выявить предпочтительные направления производства на рынке мебели.
2. Проанализировать продажи мебели с 2020 по 2024 г.
3. Описать основные факторы, влияющие на приобретение мебели покупателем.
4. Рассмотреть основных игроков и их преимущества на рынке корпусной мебели в г. Иркутске.

**Методы исследования.** В данном исследовании используются теоретические методы: анализ, дедукция, индукция, классификация. А также анализ статистических данных и сравнительный анализ.

**Полученные результаты.** Отрасль изготовления корпусной мебели на заказ представляет собой привлекательное направление для бизнеса.

Отрасль имеет высокий темп роста продаж. Согласно проведенному исследованию команды аналитиков из Calltouch, банка «Точка» и платформы hh.ru, в третьем квартале 2024 г. мебельная промышленность вошла в топ-3 самых быстрорастущих отраслей, достигнув индекса в 54 балла [1].



Рис. 1. Матрица БКГ отрасли «Производство мебели»

На рис. 1 видно, что предпочтительные направления производства – это мебель для офисов и кухонная мебель. От производства матрасов и прочей мебели стоит отказаться, так как производство этой продукции несет убыточность и имеет ограниченные возможности кресту продаж. Мебель для офисов и кухонная мебель находятся в «Трудных детях», но стремятся в «Звезды».

Таблица 1

Продажи мебели в России в 2020–2024 гг.

Параметр	Годы				
	2020	2021	2022	2023	2024
Продажи, млн шт.	53,2	67,4	74,2	80,7	87,7
Динамика, процент к предыдущему году	–	26,7	10,1	8,8	8,6

По данным «Анализа рынка мебели в России», подготовленного BusinessStat в 2025 г, за 2020–2024 гг. продажи мебели увеличились с 53 млн до 88 млн шт. [5].

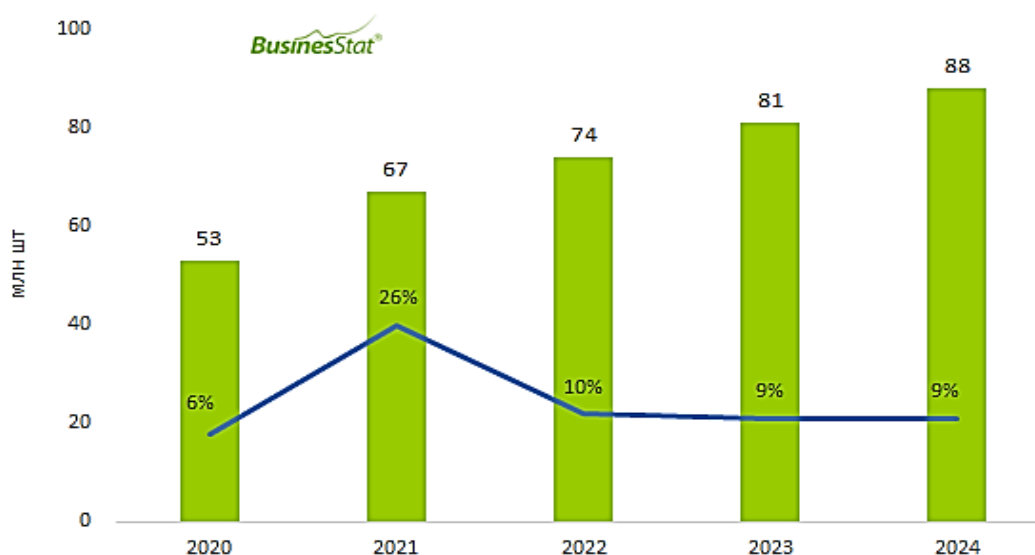


Рис. 2. Продажи мебели в России в 2020–2024 гг.

На рис. 2 видно, что пик спроса на мебель в России пришелся на 2021 г. Этому способствовала пандемия коронавируса. Также распространение удаленной работы стимулировало создание домашних офисов, а низкая ключевая ставка (4,5–8,5 %) дала толчок жилищному строительству.

В 2022 г. отрасль сохранила положительную динамику, несмотря на санкционное давление. Рост спроса был связан с уходом западных брендов с российского рынка, что побудило потребителей быстрее завершить ремонты.

В 2023–2024 гг. темпы роста снизились. Во-первых, связано это с повышением ключевой ставки, с октября 2024 г. она зафиксировалась на уровне 21 %. Во-вторых, спрос на мебель связан с вводом нового жилья, в 2024 г. этот сегмент сократился. На это повлияло завершение программы льготной ипотеки и рост стоимости ипотечных кредитов.

По прогнозам в 2025 г. динамика роста мебельного производства останется умеренной. Себестоимость мебельной продукции возрастет из-за высокой ключевой ставки, инфляции и роста стоимости комплектующих.

Барьеры входа в отрасль отсутствуют, конкурентов много, поэтому на рынке присутствует высокая угроза со стороны товаров-субститутов. Многие компании предлагают готовую мебель по типовым проектам, которая значительно дешевле в сравнении с мебелью на заказ. Также среди молодых людей развивается тенденция осознанного потребления, то есть повышения спроса на б/у мебель. В современных реалиях потребитель выбирает мебель, ориентируясь на цену, качество материалов и сочетаемость с другими предметами интерьера.

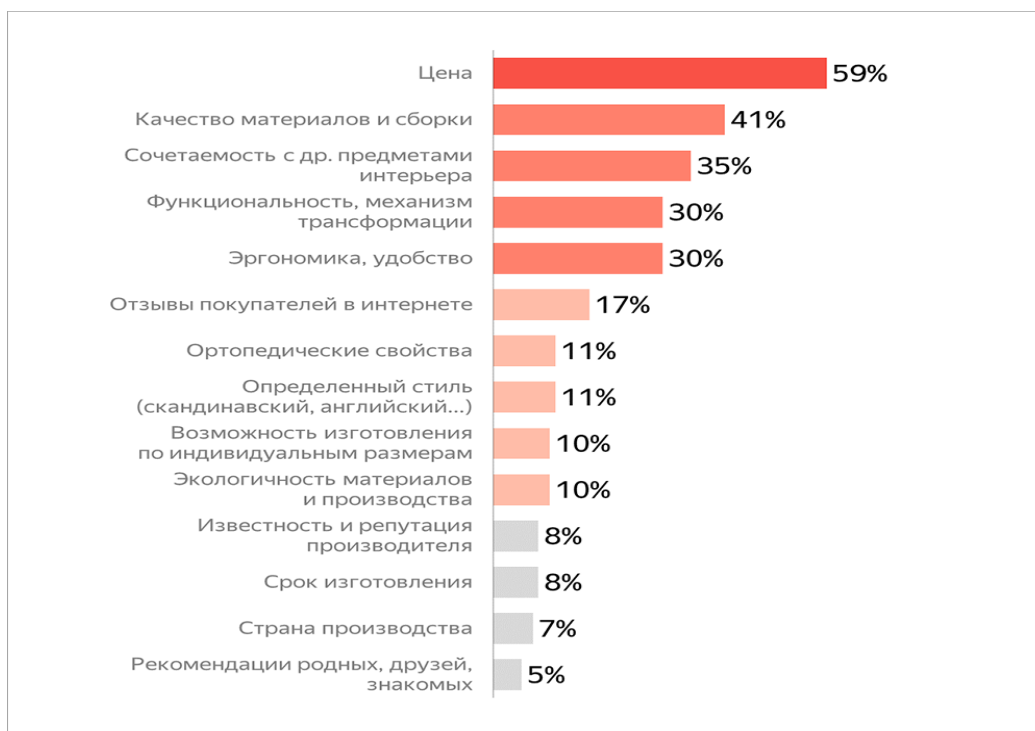


Рис. 3. Решающие факторы при покупке мебели

Еще в 2021 г. Яндекс провели исследование и выявили самые важные факторы при принятии решения о покупке, что можно увидеть на рис. 3 [2].

Однако, несмотря на конкуренцию со стороны масс-маркета и рост интереса к вторичному рынку, часть потребителей продолжает выбирать мебель по индивидуальному заказу. Это объясняется запросом на уникальность, функциональность и долговечность изделий. Более того, тренд на осознанное потребление применим и для компаний, производящих мебель на заказ. Качественные материалы и ручная сборка сокращают необходимость замены мебели в долгосрочной перспективе, что оказывается экономичнее. Также многие производители адаптируются к разным бюджетам своей целевой аудитории. Они предлагают гибкую ценовую политику: от эконом-решений до премиальных проектов. Таким образом, новым игрокам на рынке стоит придерживаться того, что персонализация становится не роскошью для отдельного сегмента потреби-

телей, а инструментом рационального потребления, который включает в себя сочетание индивидуальности, качества и финансовой доступности.

Крупными компаниями-конкурентами по выручке в г. Иркутске являются: ООО «Мебельный Конструктор», ООО МФ «Девита» и ООО «Буон Густо».

Таблица 2

Основные конкуренты на рынке корпусной мебели на заказ в г. Иркутске, млн р.

Организация	Выручка	Прибыль (убыток)
ООО «Мебельный Конструктор»	51,70	5,940
ООО МФ «Девита»	31,60	(0,776)
ООО «Буон Густо»	16,52	3,487

«Мебельный конструктор» – компания, которая занимается производством кухонь, шкафов и любой корпусной мебели на заказ и розничной продажей типовых моделей мягкой и корпусной мебели. Они работают на рынке в городе Иркутске и Иркутской области более 20 лет. Миссия ООО «Мебельный конструктор»: «Ваше воображение – наше воплощение!» [4].

Преимущества организации:

1. Собственное производство в г. Иркутске.
2. Современные технологии производства и оборудование.
3. Бесплатный замер и разработка 3D-проекта с дизайнером.
4. Бесплатная доставка и монтаж по г. Иркутску.

На данный момент официальным каналом связи компании является только страница Вконтакте и Телеграм. Другие платформы пока не используются для взаимодействия с клиентами.

Мебельная фабрика «Девита» – компания, создающая эксклюзивную мебель по индивидуальным дизайн-проектам. Более 17 лет «Девита» создает мебель для клиентов в г. Иркутске. Миссия фабрики: «Искусство создания мебели на высшем уровне».

МФ «Девита» оснащена передовыми раскroечными, кромочными и присадочными станками с ЧПУ европейской сборки. Фабрика имеет свой собственный малярный цех с покрасочными камерами [6].

Преимущества компании:

1. Широкий ассортимент готовых решений для интерьера, материалов, видов фрезеровки, выкраски.
2. Профессиональная команда с многолетним опытом работы.
3. Контроль качества на каждом этапе производства. Цех сборки и контроля обеспечивает оперативную отгрузку мебели самого высокого качества.
4. Формирование баланса цены и качества производимой продукции за счет полного производственного цикла.
5. Высокая клиентоориентированность. На всю мебель распространяется гарантия производителя 18 месяцев со дня подписания акта приема-передачи.
6. Открытое производство. Покупатели могут приехать в цех и познакомиться с процессом изготовления продукта, регулярные письменные отчеты с фото.

7. Вся выпускаемая продукция сертифицирована на экологическую безопасность и соответствует классу эмиссии E1.

У компании есть свой официальный сайт с каталогом товаров, информацией о компании, проходящих акциях и розыгрышах, также на сайте можно найти контакты. Связь с компанией доступна через мессенджеры Телеграм и WhatsApp.

Компания «Кухни38», зарегистрированная как ООО «Буон Густо», занимается изготовлением корпусной мебели на заказ напрямую с фабрики. «Кухни38» осуществляют свою деятельность с 2017 года [3].

Преимущества компании:

1. Создание и 3D-визуализация проекта от дизайнера компании.
2. Акции, дополнительные скидки на комплексное мебельное решение.
3. Изделия проходят полный цикл производства на собственной фабрике в 700 м<sup>2</sup>. Так как производство располагается на площадях, находящихся в собственности, это позволяет компании сэкономить на себестоимости.
4. Контроль качества от опытных экспертов.
5. Высокое качество готовой продукции. Все материалы, используемые в производстве, сертифицированы. При производстве используется высококачественная фурнитура от европейских производителей Boyard, Blum.
6. Точные сроки производства без задержек. От заключения договора до сборки готового проекта 60 дней.
7. Рассрочка на 3 месяца с 0 % переплат.
8. Гарантия 12 месяцев.
9. Бесплатная доставка и сборка готового изделия от 150 тыс р.

У ООО «Буон Густо» есть официальный сайт с подробной информацией об акциях и скидках, примерами изготовленных организацией кухонь, положительными отзывами от покупателей. С «Кухни38» можно связаться через аккаунт в Вконтакте, мессенджер WhatsApp или номера телефонов, указанных на сайте.

**Выводы.** Рынок корпусной мебели на заказ в г. Иркутске характеризуется высокой конкуренцией. Это создает благоприятные условия для входа новых игроков, несмотря на растущие требования к качеству и гибкости производства. Ключевыми факторами конкурентоспособности являются доступность цен и адаптация к запросам клиентов, что особенно актуально в сегментах кухонной и офисной мебели, демонстрирующих высокий потенциал роста.

Динамика продаж мебели в России показывает устойчивый рост до 2024 г., однако замедление темпов связано с макроэкономическими факторами. Несмотря на конкуренцию со стороны масс-маркета и вторичного рынка, спрос на мебель на заказ сохраняется благодаря трендам на уникальность, функциональность и долговечность.

Анализ ключевых конкурентов в отрасли выявил их сильные стороны: собственное производство, современные технологии, клиентоориентированность и активное использование цифровых платформ. Для новых участников критически важно внедрять аналогичные стратегии, включая гибкую ценовую политику, прозрачность процессов и усиление онлайн-присутствия.

## Список использованной литературы

1. Индустрия мебели : сайт. – URL: <https://industry-mebel.ru/inform/mebelnaya-promyshlennost-voshla-top-3-otraslej-po-skorosti-rosta> (дата обращения: 20.09.2025).
2. Как люди выбирают и покупают мебель / Яндекс : сайт. – URL: [https://yandex.ru/adv/solutions/analytics/issledovanie\\_mebelnoj\\_industrii?ysclid=m8vhd13h94329401748](https://yandex.ru/adv/solutions/analytics/issledovanie_mebelnoj_industrii?ysclid=m8vhd13h94329401748) (дата обращения: 20.09.2025).
3. Кухни38 : сайт. – URL: <https://kuhni38.ru/?ysclid=m94giyqlff282078903> (дата обращения: 20.09.2025).
4. Мебельный Конструктор. Мебель на заказ. Иркутск : сайт. – URL: <https://vk.com/mebel2024design?ysclid=m94gfizvo85281468> (дата обращения: 20.09.2025).
5. BusinesStat : сайт. – URL: <https://businessstat.ru/news/furniture> (дата обращения: 20.09.2025).
6. Devita : сайт. – URL: <https://devita-irk.ru> (дата обращения: 20.09.2025).

## Информация об авторах

*Третьякова Дарья Константиновна* – студент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: [darya.tretyakova.2021@inbox.ru](mailto:darya.tretyakova.2021@inbox.ru).

*Константинова Лия Файтуловна* – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: [konstantinova1f@yandex.ru](mailto:konstantinova1f@yandex.ru).

## Authors

*Tretyakova Daria Konstantinovna* – Undergraduate Student, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: [darya.tretyakova.2021@inbox.ru](mailto:darya.tretyakova.2021@inbox.ru).

*Konstantinova Liya Faitulovna* – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Entrepreneurship, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: [konstantinova1f@yandex.ru](mailto:konstantinova1f@yandex.ru).