



Бюлетин на Центъра на промишлеността на Република България в Москва

Февруари 2026/брой 02



СЪДЪРЖАНИЕ

ИНФОРМАЦИОННИ МАТЕРИАЛИ:

МОДУЛНО ЖИЛИЩНО СТРОИТЕЛСТВО В РУСИЯ:
ОТ НИШОВА ТЕХНОЛОГИЯ КЪМ СТРАТЕГИЧЕСКО НАПРАВЛЕНИЕ;

МАРКЕТИНГОВИ ПРОУЧВАНИЯ:

ПРОИЗВОДСТВОТО НА МЕБЕЛИ В РУСИЯ;

ЗАБЕЛЕЖИТЕЛНОСТИ И УНИКАЛНИ ОБЕКТИ В РУСИЯ:

НАЙ-СТАРИЯТ МУЗЕЙ И ЛЮЛКАТА НА РУСКАТА НАУКА: КАК ПЕТЪР I
СЪЗДАВА КУНСТКАМЕРАТА;

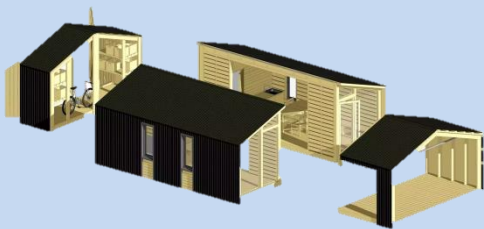
ПРОВЕДЕНИ МЕЖДУНАРОДНИ ИЗЛОЖЕНИЯ И ФОРУМИ В РФ ПРЕЗ М. ФЕВРУАРИ 2026 Г.

ДАТА	НАЗВАНИЕ, КРАТКО ОПИСАНИЕ
03.02. 06.02.2026	AQUAFLAME 2026 30-та Международна юбилейна изложба на оборудване за отопление, водоснабдяване, газоснабдяване, канализация и басейни.
03.02. 06.02.2026	AIRVent 2026 Международно изложение за оборудване, технологии и услуги за вентилация, климатизация и хладилна техника.
09.02. 12.02.2026	Продэкспо 2026 Международно изложение на хранителни продукти, напитки и суровини за тяхното производство.
10.02. 12.02.2026	Скрепка Экспо 2026 Международно многотематично B2B изложение.
16.02. 21.02.2026	Lingerie Show-Forum. Winter 2026 Международна изложба на бельо, бански костюми, домашно облекло и чорапогащи.
16.02. 19.02.2026	Мир Климата 2026 Международна изложба за оборудване за климатични, вентилационни, отоплителни и хладилни системи.
17.02. 20.02.2026	Dreams by СPM. Зима 2026 Международно изложение за модно бельо, плажно облекло и стоки за дома.
17.02. 18.02.2026	CSTB.PRO.MEDIA 2026 Международно изложение и форум на медийната индустрия.

17.02. 19.02.2026	CJF – Детская мода 2026 Международно изложение за детска и младежка мода, облекло за бременни.
17.02. 20.02.2026	CPM – Collection Première Moscow 2026 Международно изложение за модно бельо, плажно облекло и стоки за дома.
18.02. 20.02.2026	MIOF 2026 Московско международно оптично изложение.
19.02. 21.02.2026	ARTDOM 2026 Международна изложба за мебели, интериорен дизайн и изкуство.
19.02. 22.02.2026	Moscow Dive Show 2026 Международна изложба на водните хора.
20.02. 23.02.2026	Охота и риболовство на Руси 2026 Международно изложение и панаир за лов и риболов.
24.02. 27.02.2026	Интерлакокраска 2026 Интерлакокраска 2026 Международно специализирано изложение за бои и лакове.
26.02. 01.03.2026	Бижуфест 2026 Международна изложба и продажба на бижута и аксесоари.
26.02. 01.03.2026	МИР Охоты и Рыбалки. 2026 Международна изложба за лов, риболов и активен отдих.



ИНФОРМАЦИОННИ МАТЕРИАЛИ



МОДУЛНО ЖИЛИЩНО СТРОИТЕЛСТВО В РУСИЯ: ОТ НИШОВА ТЕХНОЛОГИЯ КЪМ СТРАТЕГИЧЕСКО НАПРАВЛЕНИЕ

Модулното жилищно строителство, което включва сглобяване на сгради от готови, заводски модулни единици, вече не е експериментална технология в Русия, а се превръща в пълноценен сегмент от

строителната индустрия. Тази тенденция се подкрепя както от държавни програми, така и от активното участие на големи участници на пазара, инвестиращи в създаването на съвременни производствени мощности. развитието на този сектор се разглежда като ключово решение на предизвикателствата, свързани с ускоряването на изграждането на висококачествени жилища и социална инфраструктура, заместването на вноса и дигитализацията на индустрията.

Държавна стратегия и мерки за подкрепа.

Развитието на индустриалното жилищно строителство, което включва модулни жилища, е заложено на стратегическо ниво. Според плановете на руското Министерство на строителството, дялът на индустриалното жилищно строителство в общия обем на жилищното строителство в страната трябва да се увеличи до 25% до 2030 г. Тази цел е отразена в редица стратегически документи, включително „Стратегията за развитие на строителната индустрия до 2030 г.“.

За постигане на тези цели се използват различни механизми за държавна подкрепа. Един от ключовите инструменти е програмата за преференциални заеми за индустриални предприятия, реализирана чрез Фонда за индустриално развитие (ФИР) и регионални фондове. Компаниите, инвестиращи в създаването или модернизирването на производствени мощности с пълен цикъл, могат да получат заеми със значителна част от компенсирването на лихвения

процент.

Технологични характеристики и ключови предимства.

Същността на модулната технология е, че до 90% от всички строителни и довършителни работи се прехвърлят от открита, чувствителна към атмосферните условия площадка, в контролирана заводска среда. В завода се произвеждат триизмерни модулни единици, напълно оборудвани с инженерни комуникации, прозорци, изпълняват се груби и финални довършителни работи, а понякога се поставят дори и вградени мебели. Завършените модули се транспортират до обекта, където се монтират върху подготвена основа и се свързват заедно.

Този подход предлага редица значителни предимства:

- Времето за строителство се намалява 2-3 пъти, в сравнение с традиционните методи;
- Повишение и стандартизиране на качеството, чрез автоматизация на процесите и фабричен контрол;
- Намалена зависимост от сезонността и човешкият фактор на обекта;
- Екологичност, свързана с минимизиране на отпадъците на строителната площадка и възможността за точно изчисляване на материалите;
- Гъвкави решения за планировката и възможност за последващо преконфигуриране или демонтиране на сградата.

Ключови играчи и пазарна география.

Пазарът на модулни жилища в Русия се формира както от големи федерални холдинги, така и от регионални производители. Сред забележителните играчи са:

- Група „ПИК“: един от лидерите в сегмента на масовия пазар, активно разработващ технологии за сглобяеми рамково-панелни и модулни конструкции за своите проекти;
- „Главстрой“: реализира проекти, използващи модулни технологии, включително за изграждане на социални съоръжения;
- „КЗТМ“ (Кургански завод за транспортно машиностроене): диверсифицира производството си, чрез стартиране на производствена линия за модули за сглобяеми сгради;
- Регионални заводи в Сибир, Урал и други региони, често ориентирани върху решаване на задачи по държавни договори, като например изграждане на училища в малки градове или временни работнически селища в Арктика.

Географията на внедряване се разширява. Докато технологията първоначално е била най-търсена в труднодостъпни региони (Арктика, Далечния изток) за изграждане на временни работнически лагери, днес модулните решения се използват активно в големите градове за изграждане на жилищни комплекси, хотели, студентски общежития, детски градини и пунктове за първа помощ.

Перспективи, предизвикателства и световен контекст.

Перспективите за растеж на руския пазар на модулни жилища са тясно свързани с няколко фактора:

- Реализацията на националните проекти „Жилище и градска среда“ и „Демография“, които предвиждат мащабно изграждане на социална инфраструктура в кратки срокове;
- Развитието на нови територии и арктически проекти, където традиционното строителство е изключително скъпо и ограничено във времето;
- Заместване на вноса в строителството: развитие на вътрешното производство на високотехнологични строителни материали и оборудване за модулно строителство.

Световният опит показва значителен потенциал на индустрията. Според анализатори от McKinsey & Company, световният пазар на модулно строителство демонстрира стабилен растеж, а в страни като Швеция и Япония, тази технология вече представлява значителен дял от жилищното строителство. В САЩ и Китай модулното строителство се използва активно при строителството на хотели и търговски недвижими имоти.

Въпреки това, индустрията в Русия е изправена пред редица предизвикателства -

необходимостта от адаптиране на регулаторната рамка към новите технологии, преодоляване на стереотипите за ниското качество на сглобяемите жилища, развитие на логистиката за транспортиране на големи модули и установяване на вериги за сътрудничество между производителите на модули и свързаните с тях индустрии.

Въпреки това, векторът на развитие е ясно определен. Инвестициите в нови фабрики, като например наскоро открития „Завод за иновативни технологии - МонАрх“ в Москва, и системната държавна подкрепа показват, че модулното жилищно строителство се превръща в нещо повече от временна тенденция, а структурна част от бъдещето на руската строителна индустрия, способна да отговори на настоящите икономически и социални изисквания.

<https://дом.news/>



МАРКЕТИНГОВИ ПРОУЧВАНИЯ НА РУСКИЯ ПАЗАР



ПРОИЗВОДСТВОТО НА МЕБЕЛИ В РУСИЯ

1. Въведение.

Обект на изследването е производството на мебели в Руската федерация, включително корпусни, тапицирани и специализирани мебели (детски, офисни, медицински и др.). Пазарните граници се определят от сегментите B2B и B2C, като се вземат предвид вътрешното производство, вносът и износът.

2. Макроикономически и правен контекст.

През 2025 г. производството на мебели в Русия се развива в умерено предизвикателна макроикономическа среда. Основният лихвен процент на Централната банка на Руската федерация е 18%, което ограничава достъпа до потребителско кредитиране, което преди това представляваше до 70% от продажбите на корпусни мебели. Инфлацията се е забавила до около 10%, но натискът върху реалните доходи остава, ограничавайки търсенето на големи дълготрайни стоки.

От 2025 г. изискванията за задължително сертифициране на мебели се затягат. Всички продукти, доставяни на образователни и социални институции, подлежат на задължително потвърждение за съответствие с ТР ТС 025/2012. Детските мебели изискват сертификат, докато останалите мебели изискват декларация. Задължителното екомаркиране за продукти с ниско съдържание на формалдехид (клас E1 и по-висок) е планирано за въвеждане през 2026 г.

Особено внимание се обръща на регулирането на външнотърговската дейност. Вносът на мебели се е увеличил до 30 милиарда рубли през 2024 г. (+7,1% спрямо 2023 г.); през 2025 г. достига до 40 милиарда рубли. В отговор, браншовите асоциации (АМДПР) настояват за въвеждане на защитни мита и ограничения, за защита на вътрешния пазар. Едновременно с това се разработва законодателната рамка за етикетиране на продуктите, включително евентуалното включване на мебелите в системата „Честен знак“.

По този начин макроикономическата и правната среда съчетава ограничения (високи лихвени проценти, инфлация) с държавна подкрепа. Успехът на бизнеса все повече зависи от способността му да използва инструменти за държавна подкрепа, да спазва регулаторните изисквания и да се адаптира към променящото се потребителско търсене.

3. Преглед на пазара: обеми, структура и динамика.

Пазарна структура по сегменти

СЕГМЕНТ	ДЯЛ	ОСОБЕНОСТИ
Корпусна мебел	~42%	Най-популярният сегмент; включва кухни, гардероби, мебели за спални и коридори.
Мека мебел	~28%	Дивани, фотьойли и табуретки набират популярност, поради търсенето на комфорт и функционалност.
Матраци и продукти за сън	~15%	Матраци, легла и основи; високи маржове и лоялност на клиентите
Офисна и специализирана мебел	~10%	Стабилно търсене в сектора B2B; подсилено от увеличеното предлагане на офис площи.
Детска мебел	~5%	Строги изисквания за безопасност; ръст чрез програмите за подкрепа на семействата.

Динамика на производството и потреблението

ГОДИНА	ОБЕМ НА ПРОИЗВОДСТВОТО, МЛРД. РУБ.	РЪСТ, %	ДЯЛ НА ИМПОРТА В ПОТРЕБЛЕНИЕТО
2020	290	—	41,3%
2022	392	+18,4	30,1%
2023	445	+13,5	24,5%
2024	522	+17,3	20,7%
2025 (прогноза)	560–570	+7–8*	18,7%

Прогноза за 2025–2030 г.

- 2025 г.: фаза на насищане, спад във физическото търсене, ръст в парично изражение;
- 2026–2027 г.: очаква се вълна от консолидация, B2B каналите ще се засилят, а делът на онлайн продажбите ще се увеличи до 35–40%;
- 2030 г.: пазарът може да достигне 22–24 милиарда щатски долара при CAGR от 2,5–3% (основно движен от средния и премиум сегмента, интегрираните решения и износа за Азия/ОНД).

По този начин, руският пазар за производство на мебели през 2025 г. преминава от количествен ръст към качествена трансформация: зависимостта от внос ще намалее, структурата на търсенето ще се промени и конкуренцията ще се засили в сегментите над иконом.

4. Анализ на външната търговия.

През 2025 г. руският пазар на мебели продължи да се трансформира под влиянието на промените във външната търговия. След рязък спад през 2022 г. вносът постепенно се възстанови и стабилизира, докато износет остава нисък поради ограничения достъп до традиционните чуждестранни пазари.

Внос.

Основни доставчици:

Страна	Дял на вноса	Изменение по сравнение с 2022г.
Китай	44,4%	+6 п.п. (с 38,4%)
Беларус	23,5%	незначително снижение
Италия	8,7%	възстановяване след колапса
Германия	6,3%	ръст с 4,3%

Износ.

Износът на руски мебели продължава да намалява. До края на 2025 г. се очаква да се стабилизира на 25 милиарда рубли.

Географията на износа почти напълно се е променила:

- Европа: доставките на практика са спрели от март 2022 г.
- ОНД и Азия са се превърнали в основни дестинации.
- Казахстан – 20,6 милиона долара (втори по големина сред вносителите на руски мебели);
- Узбекистан – 4,4 милиона долара;
- Азербайджан – 1,2 милиона долара.

Единственият регион с ръст на износа е Азия: +12%. Общият обем обаче остава незначителен в сравнение с вътрешния пазар.

Търговски баланс и структура на потреблението.

В края на 2025 г., структурата на потреблението на мебели в страната е следната:

Източник	Обем, милиарди рубли	Дял на потреблението
Вътрешно производство	597	81,3%
Внос	132	18,7%
Общо	729	100%

Това означава, че за пет години зависимостта от вноса е намаляла повече от наполовина, което се превърна в едно от основните постижения на индустрията в условията на санкции.

5. Суровинна база и производствени технологии.

Руската мебелна промишленост разчита на добре развита суровинна база, като същевременно остава зависима от вносни компоненти и оборудване. Дървесината и нейните производни остават ключова суровина. Русия напълно задоволява вътрешното търсене на ПДЧ и МДФ – за разлика от началото на 2000-те години, когато тези материали бяха почти изцяло вносни.

Производство на панелни материали.

Най-големите играчи на пазара на панелни материали са международните холдинги с руски активи:

- Kronospan (Егорьевск, Московска област);
- Egger (Шуя, Ивановска област);
- SWISS KRONO (Шаря, Костромска област);
- Kastamonu (Елабуга, Татарстан);
- Sheksninsky КДП (Вологодска област).

Производството на ПДЧ през 2024 г. достигна 6,8 милиона м³, докато производството на МДФ достигна 2,1 милиона м³. Повечето заводи използват технология за непрекъснато пресоване, което гарантира високо качество и ниско съдържание на формалдехид. Почти всички произведени продукти отговарят на емисионен клас E1, а някои компании (като SWISS KRONO Russia) постигат ниво E0,5.

Заместване на вноса при компонентите.

Въпреки успехите в локализирането на плоскостите, зависимостта от вноса остава в други сегменти:

- Обков: до 90% от доставките идват от Китай; европейският обков (Blum, Hettich) е в ограничено предлагане;

- Платове и тапицерия: делът на вноса надхвърли 70%, предимно от Турция и Китай;
- Трансформационни механизми и повдигащи системи: почти изцяло зависими от европейските доставки.

През 2025 г. активно се развиват местните заместители. Например, Slotex пусна завод за HPL пластмаси в Ленинградска област (инвестиция: 3,0 милиарда рубли), а Ultradecor откри производствена линия за ПДЧ и МДФ в Калужска област (инвестиция: 22 милиарда рубли).

Производствени технологии.

В основата на технологичното оборудване на руските компании са машини с CNC (ЧПУ-числово програмно управление). Според TAdviser, делът на автоматизираните производствени линии сред средните и големите производители е надхвърлил 80%.

Ключови технологични решения:

- CAD/CAM системи: повече от 70% от компаниите използват руската система Bazis, интегрирана с геометричното ядро на C3D Labs, осигурявайки технологична независимост от западните им аналози;
- Лазерно рязане: използва се за прецизна обработка на МДФ и шперплат (с дебелина до 15 мм), осигурява чисти ръбове и позволява внедряването на сложни дизайнерски решения;
- Роботика: плътността на индустриалните работи в индустрията е 19 броя на 10 000 работници (в сравнение със средно 162 в световен мащаб). Министерството на промишлеността и търговията планира да увеличи тази цифра до 145 до 2030 г.

По този начин, суровинната база на руската мебелна индустрия е в преход от зависимост към автономност. Локализирането на производството на панелни материали и декоративни покрития намалява рисковете, но остават уязвимости в сегментите на обкова, тъканите и високотехнологичното оборудване. Инвестициите в заместването на вноса и автоматизацията остават ключови двигатели на технологичната устойчивост на индустрията.

6. Конкурентен пейзаж.

Руският пазар за производство на мебели остава фрагментиран, но показва тенденция към консолидация. Към началото на 2025 г. в страната оперират приблизително 39 000 компании, но темпът на навлизане на нови играчи се забавя: през първата половина на 2025 г. са регистрирани 2540 нови юридически лица и индивидуални предприемачи, което е с 16,5% по-малко в сравнение със същия период на 2024 г. Междувременно 78 нови компании вече са ликвидирани, което показва висок процент на отпадане сред новодошлите.

Структура на пазара.

Пазарът е грубо разделен на три групи играчи:

- Големи национални производители (до 10% от общия брой компании, но приблизително 50-60% от приходите на индустрията). Те имат собствени производствени мощности, развити дилърски мрежи и силни марки.
- Средни регионални фабрики (15–20% от компаниите) – специализирани са в местните пазари, често работят в B2B сегмента или по поръчка.
- Малки и микропредприятия (70–75% от компаниите) – домашни работилници, високоспециализирани ателиета, онлайн марки без собствени производствени мощности.

ТОП 7 производители (към 2024–2025 г.)

Компания	Година на основаване	Специализация	Приходи, млрд. руб. за 2024г.	Сътрудници	Основни характеристики
Аскона	1990	Матраци, легла, дивани	49,1	~5 000	Лидер по приходи; над 900 магазина; върнат под пълен руски контрол през 2025 г.
Мария	1999	Кухненски мебели, гардероби	10,7	1 367	330 студия; 100 000 м ² производствено пространство; ръст на приходите +22%
Шатура	1961	Корпусни мебели (дневни, спални, офиси)	3,8	1 053	Вертикална интеграция (производство на ламинирани ПДЧ); над 600 точки на продажба.
Ангстрем	1991	Корпусни и меки мебели, матраци	2,44	~2 000	100 000 м ² площ; активно B2B развитие; поглъща на по-малки конкуренти
Лазурит	1992	Корпусни мебели (готови колекции)	~2,0*	~2 200	Премиум сегмент; 580+ шоурума; шесткратен носител на наградата „Марка № 1 в Русия“
Живые диваны (Moon Trade)	2001	Мека мебел, дивани	н/д	~2 500	80 000 м ² производство; 50+ патента; фокус върху иновативни механизми
Глазовская МФ	1934	Корпусна мебел	н/д	~2 000	Инвестиции от 395 милиона рубли през 2025 г.; удвояване на капацитета.

* – приблизителни данни, базирани на пазарен дял и открити източници.

Конкурентни стратегии.

Основните играчи изместват фокуса си от ценовата конкуренция към качеството, дизайна и обслужването:

- Въвеждане на капсулни интериорни колекции (унифициран стил за целия апартамент);
- Удължаване на гаранционните срокове (до 10-30 години за Askona и Maria);
- Разработване на дизайнерски и поддържащи услуги;
- Инвестиции в дигитализация (3D визуализация, AR проверка).

Средните компании се фокусират върху ниши:

- Детски мебели (Detskaya Mebel 72, Кнопка) – строги изисквания за безопасност;
- Офис мебели (Expro, Postformika) – нарастващо търсене на фона на нарастващото въвеждане в експлоатация на офис недвижими имоти;
- Медицински мебели (Optimekh, MEDDIZAIN) – сегмент за заместване на вноса.

Малките играчи оцеляват, чрез гъвкавост и персонализация, но са изправени пред нарастващи разходи поради инфлация, логистика и недостиг на квалифицирана работна ръка.

7. Потребителски тенденции и еволюция на търсенето.

Потребителското поведение на руския пазар на мебели през 2025 г. беше формирано от икономически натиск, технологична зрялост и променящи се ценностни приоритети. В ход е

преход от импулсивни и модерни покупки към съзнателно, рационално потребление, където издръжливостта, функционалността и пригодността за конкретно жилищно пространство са ключови критерии.

Профил на потребителя за 2025 г.

- Възраст: 28–45 години (основен дял – 68%);
- Доход: среден до над средния (месечен доход от 80 000 рубли и повече);
- Канали на влияние: пазари, социални медии, отзиви в сайтове и Yandex;
- Мотивация: не за „актуализиране на интериора“, а за „решаване на конкретен проблем“ (организиране на място за съхранение, обзавеждане на малко пространство, създаване на „уютно работно пространство“);
- Отказ от заем: поради основния лихвен процент от 18%, само 30% от покупките плащат на вноски (през 2021 г. тази цифра е била над 70%).

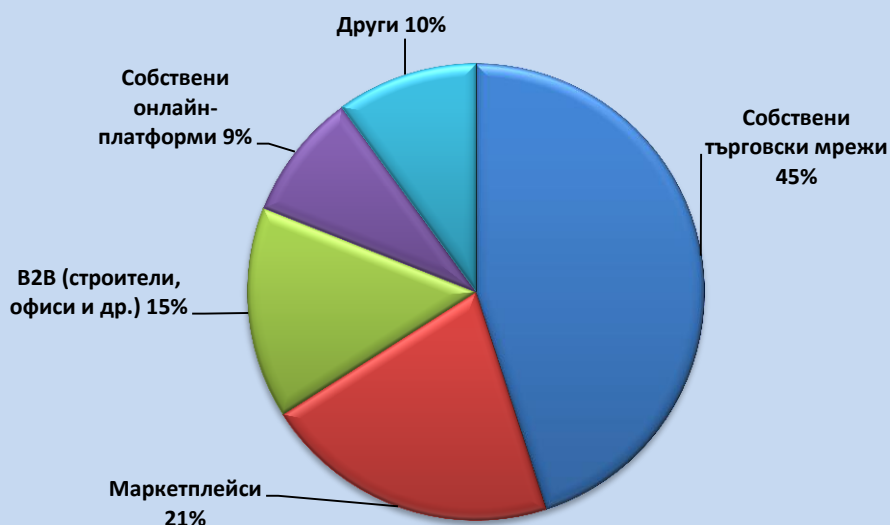
Промяна на моделите на пазаруване

ТИП МЕБЕЛИ	ДИНАМИКА НА ТЪРСЕНЕТО (2024 СПРЯМО 2023)	КОМЕНТАРИ
Кухненски шкафове	-9,4% (до 48 хил. комплекти на месец)	Спадът се дължи на забавяне на жилищното строителство
Легла и матраци	-7% (до 230 хил. единици в месец)	Спад в икономичния сегмент, ръст в средния/премиум сегмент.
Разтегателни дивани	-4,9% (до 254 хил. бр.)	Преход към многофункционални модели.
Офисна мебел	+142% (в инвестиции за Q1 2025)	Ръст поради въвеждането в експлоатация на офис недвижими имоти.

Търсенето на мебели през 2025 г. става по-смислено, технологично напреднало и прагматично. Производителите, които предлагат не просто продукт, а решения за интериорен дизайн, съобразени с конкретна нужда, получават конкурентно предимство. Ключовото потребителско търсене е „мебели, които работят“, а не просто „изглеждат стилно“.

8. Канали за дистрибуция и маркетингови стратегии.

Структура на дистрибуционните канали



През 2025 г. структурата за дистрибуция на мебели в Русия се разви напълно многоканално. Онлайн и офлайн форматите вече не се конкурират, а по-скоро се допълват взаимно, образувайки единна екосистема за продажби.

Онлайн продажбите представляват повече от 30% от целия пазар на дребно на мебели, като лъвският пай от онлайн оборота – до 70% – се генерира от пазари като Wildberries, Ozon и Yandex Market. Ръстът на тези платформи остава висок: Wildberries увеличи продажбите на мебели със 152%, Yandex Market със 100%, а Ozon с 87%.

Онлайн пазаруването обаче е търсено предимно за артикули с цена под 50 000 рубли: части за шкафове, матраци и офис столове. По-скъпите категории, които изискват пробване или демонстрация на функционалност, все още са предпочитани за покупки, направени с помощта на офлайн консултант.

Големите производители отговарят на това предизвикателство с хибриден модел. Онлайн пазаруването се използва за привличане на внимание, визуализиране на проекта и изчисляване на разходите, докато офлайн магазините се използват за измервания, консултации и сключване на сделката. За лидерите на пазара търговската мрежа остава основният актив: Askona има над 900 магазина, Lazurit има 580, а Shatura има над 600, включително франчайзинг. В същото време федералните и регионалните вериги все по-често лансират свои собствени марки (частни марки), за да контролират ценообразуването и маржовете.

Друга важна тенденция е продажбата на цялостни колекции за интериорен дизайн, а не на отделни артикули. Така наречените „капсулни решения“ позволяват да се декорира целият апартамент в единен стил. Делът на тези продажби достигна 18% , в сравнение с 9% през 2021 г. И накрая, обслужването се превръща в ключов фактор за преобразуване: безплатното измерване на място, монтажът в дома, извозването на стари мебели и разсроченото плащане без първоначална вноска вече не са опционални предимства, а задължителни конкурентни условия.

Следователно, ефективният модел на продажби през 2025 г. не е просто точка на продажба, а по-скоро създаването на пълен цикъл на ангажиране на клиентите: от дигитално вдъхновение до физическо изпълнение на поръчките. Успехът се определя не толкова от цената, колкото от способността да се предложи цялостно, удобно и надеждно обслужване.

9. Рискове и предизвикателства в индустрията.

Производството на мебели в Русия през 2025 г. функционира в контекст на структурна трансформация, където ръстът е съпроводен със значителни оперативни и външни рискове. Въпреки успехите в заместването на вноса и укрепването на местните марки, индустрията е изправена пред постоянни ограничения, които биха могли да възпрепятстват развитието ѝ през следващите години.

- Зависимостта от суровини и технологии остава ключова пречка;
- Недостигът на персонал е станал системен;
- Макроикономическият натиск ограничава потребителското търсене;
- Логистичните разходи остават високи, поради обширната територия и липсата на интегрирана транспортна инфраструктура;
- Конкурентният натиск се увеличава от „сивия“ внос и продукти от страни, влизащи през трети юрисдикции;
- Регулаторните рискове се увеличават.

Взети заедно, тези фактори създават среда на повишена несигурност. Преодоляването на тези рискове изисква производителите да демонстрират не само оперативна гъвкавост, но и стратегическа устойчивост – чрез диверсификация на доставките, инвестиции в таланти, дигитализация и активно участие в разработването на политики в индустрията.

10. Перспективи за развитие и инвестиционни възможности.

Руският пазар за производство на мебели е на прага на качествена трансформация. След

период на бърз растеж, воден от нарастващото търсене и напускането на ИКЕА, индустрията навлиза във фаза на зрялост, където оперативната ефективност, технологичната независимост и дълбоката насоченост към клиента се превръщат в ключови двигатели. Прогнозата за 2025–2030 г. предвижда умерен ръст: според Statista, размерът на пазара (включително B2B и B2C) може да достигне 22–24 милиарда щатски долара до 2030 г., с среден годишен темп на ръст (CAGR) от 2,5–3%.

Изместването на търсенето към артикули от среден и висок клас ще продължи. Потребителите все повече изоставят евтините мебели в полза на издръжливи решения с удължени гаранции (до 10–30 години), висококачествен обков и екологични материали.

B2B сегментът се превръща в ключов канал за растеж. Делът на продажбите чрез строителни фирми се е увеличил от 7% през 2022 г. до 12-15% през 2025 г. Търсенето на обзаведени апартаменти в комфорт и бизнес клас нараства особено бързо. Въвеждането в експлоатация на офис недвижими имоти нараства: инвестициите в този сегмент са се увеличили 4,5 пъти, което директно стимулира търсенето на офис мебели.

Експортен потенциал.

Въпреки ограниченията, износет представлява нарастваща ниша. Основните дестинации са Казахстан (20,6 милиона долара), Узбекистан (4,4 милиона долара) и Азербайджан (1,2 милиона долара). С Казахстан беше подписан меморандум (май 2025 г.), който отваря достъп до пазар от 19 милиона души. Потенциал се наблюдава и в Централна Азия и Близкия изток, където търсенето на готови интериорни решения на средни цени нараства.

11. Заключение.

През 2025 г. производството на мебели в Русия приключи периода на бърз количествен растеж и навлиза в зряла фаза на развитие, където оперативната стабилност, технологичната независимост и задълбоченото разбиране на нуждите на потребителите се превръщат в ключови фактори за успех. Пазарът демонстрира адаптивност: за пет години делът на вносното потребление е намалял повече от половината – от 41,3% през 2020 г. до 18,7% през 2025 г., което бе възможно благодарение на заместването на вноса, развитието на вътрешната суровинна база и държавната подкрепа.

Въпреки забавянето на физическото търсене (спад от 3% в обема), приходите в индустрията продължават да растат (+7–8% в парично изражение), отразявайки инфлационния натиск и изместването на търсенето към по-висококачествени сегменти. Потребителите са станали по-селективни: те са по-малко склонни да купуват „евтини мебели“, но активно избират издръжливи, функционални и ергономични решения с удължени гаранции, често като част от цялостни колекции за интериорен дизайн.

Руската мебелна индустрия днес е повече от просто производител на мебели; тя е технологично напреднал, социално значим и икономически устойчив сектор. Бъдещето му зависи не от обема, а от способността да създава стойност: чрез качество, дизайн, обслужване и ангажираност към клиентите. За тези, които са готови да инвестират в технологии, хора и доверие, пазарът предлага дългосрочни и надеждни възможности.

<https://delprof.ru/>

ЗАБЕЛЕЖИТЕЛНОСТИ И УНИКАЛНИ ОБЕКТИ В РУСИЯ



НАЙ-СТАРИЯТ МУЗЕЙ И ЛЮЛКАТА НА РУСКАТА НАУКА: КАК ПЕТЪР I СЪЗДАВА КУНСТКАМЕРАТА

Историята на Кунсткамерата на Петър.

Великото посолство на Петър I – първото задгранично пътуване на руския цар – се превръща не само в дипломатическа мисия, но и в научна експедиция. По време на посещение през 1697-1698 г. в Ливония и Курландия, както и в Прусия, Саксония, Холандия, Англия и Австрия, Петър I изследва частни анатомични, ботанически и зоологически колекции, библиотеки, колекции от антики и ориенталски артефакти, както и кабинети по естествени науки.

Той се среща с учени, преговаря с тях за закупуване на колекции, кани ги да служат в Русия. По време на пътуването си царят за първи път се замисля да създаде свой собствен кабинет с рядко срещани обекти – Кунсткамерата.

Първоначално всички европейски придобивки на Петър са прехвърлени в Аптекарския приказ, разположен в Москва. Само че, с развитието на новата столица – Санкт Петербург, основана през 1703-а – царят нарежда през 1714 г. всичките му лични колекции, библиотеката, както и колекциите на Фармацевтичния орден да бъдат прехвърлени там. На първо време редките експонати са поставени в Летния дворец, резиденцията на монарха. С времето кабинетът се запълва и се мести през 1718 г. в Кикини палати – дворец, конфискуван от съратника на Петър I Александър Кикин, който е арестуван по дело на царския син Алексей.



Колекциите с образователна цел са отворени за желаещите. Противно на предложенията на благородниците, царят отказва да взема пари от посетителите на Императорските библиотеки и Кунст и Натуркамера (както по това време наричат Кунсткамерата): той се стреми да привлече интерес към науката и да събуди жажда за знания.

"Кой би се погрижил за моите природни рядкости или би искал да ги разгледа, когато трябва да плати пари за това? Освен това нареждам не само всички да бъдат пускани тук безплатно, но ако някой дойде с компания да разгледа рядкостите, тогава ги почерпете за моя сметка с чаша кафе, чаша вино или

водка или нещо друго, в същите тези стаи", тези думи на царя припомня секретарят на Академията на науките Яков Щчелин в книгата си "Истински анекдоти за Петър Велики" (1785 г.).

Уникалността на колекцията впечатлява не само руската публика, но и чужденци, които са в състояние по достойнство да оценят редките предмети.

Хановерският резидент в руския двор, представителят на английския двор в Санкт Петербург, Фридрих Кристиан Вебер, пише през 1720-те години: "Ако драгоценната библиотека продължи да се увеличава, то след няколко години тя ще се нареди сред най-важните европейски библиотеки, не по брой на книгите в нея, а по стойността им. Превъзходните картини, които царят притежава, не могат да се купят с никакви пари. Нещата, предадени му от неговите предци и получени от него от всички азиатски региони, внимателно съхранявани в Санкт Петербург, представляват най-превъзходен кабинет с редки ценни предмети <...> Химическите и други редки предмети от царството на растенията и минералите, много изроди, сферата на Готорп, представляваща системата на Коперник, математически инструменти и много други вещи, които преди това са били под наблюдението на починалия царски лейб-медик Арескин, справедливо карат човек да се чуди как такава огромна, ценна колекция би могла да бъде събрана тук за толкова кратко време".

На 28 януари (8 февруари) 1724 г. Петър I подписва указ за създаване на Академия на науките. Кунсткамерата и библиотеката на Петър I стават ядрото на научната и материална база на Академията.

Вече след смъртта на Петър I, от края на 1726 г., ценностите започват да се транспортират в нова сграда, специално предназначена за камарата на редките предмети и библиотеката на остров Василиевски, където се съхраняват и до днес. Изграждането ѝ започва още през 1718 година.

Първи експонати.

Колекцията на Кунсткамерата на Петър може да бъде разделена на шест направления - "Анатомия", "Природни експонати", "Редки предмети", "Инструменти", "Артефакти и куриози", "Минерали и палеонтология".

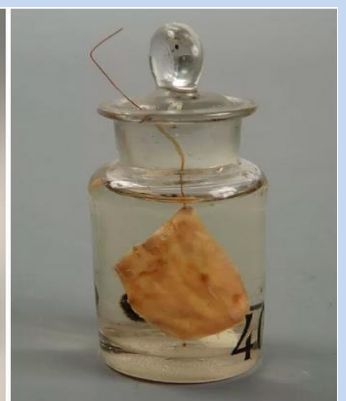


гушери, раковини и други странни произведения на природата от Източна и Западна Индия" на нидерландския фармацевт Алберт Себа, а през 1717 г. от известната анатомична колекция на нидерландския лекар Фредерик Рюйш. По вътрешния периметър на залата са разположени шкафове с препарирани животински видове, а между тях има и човешки скелети.

"Анатомия"

През 1714 г. анатомичната колекция се състои само от "няколкостотин стъкленици, в които се съхраняват риби, птици и влечуги", които Петър купува в Холандия през 1698 г., както и "няколко изроди и анатомични неща".

През 1716 г. тя е допълнена от "колекция от четириноги, птици, риби, змии,





Петър се интересува не само от анатомия, но и от медицина. Той се обучава в дисекция на трупове, кръвопускане, отваряне на циреи, превръзки и изработване на протези, а също и стоматологична работа; често той сам извършва операции и вади зъби. В Кунсткамерата е изложена колекция от зъби, извадени от самия цар.

Това увлечение (наред с военните кампании на Петър) допринася за развитието на медицинската практика в страната: от 1706 до 1717 г. в Русия са открити болници, хирургически училища, ботанически градини и анатомични театри. От 1728 до 1747 г. (преди пожара) в сградата на Кунсткамерата се помещава и Анатомичният театър.

"Природни експонати"

Те включват хербарии, гравюри на растения, както и препарирани и влажни, т.е. спиртосани животни от всички континенти. През XVIII в. колекцията на Петър I се счита за най-богатата в Европа. Зоологическата колекция се състои от седем раздела: тетраподи, птици, земноводни, риби, ракообразни, мекотели и насекоми. Те са допълнени от кости и скелети, рога, черепи, препарирани животни и редки



птици. В залите са изложени скелет и препариран слон, а голяма риба и препариран крокодил са окачени на тавана.



"Редки предмети"

Този раздел съдържа археологически и палеонтологични находки, събрани с указ на Петър в европейската част на Русия и Сибир. Първите антики - предмети на бита и култа - са донесени от сибирски могили и селище на Златната орда близо до Астрахан. От други експедиции са изложени носии на сибирски народи и шамански атрибути.



"Артефакти и куриози"

Петър I събира отвъд океана предмети от злато, сребро и скъпоценни камъни, древни артефакти, нумизматични колекции, военни трофеи (включително ключове от различни градове), подаръци от европейски монарси, церемониални оръжия, картини, рисунки и чертежи.

Той особено цени китайските ценни предмети, които му носят руски дипломатически мисии в Китай или са



закупени от западноевропейски колекционери.

През 1736 г. Кунсткамерата получава ценни експонати от сътрудника на царя фелдмаршал Яков Брус. Колекцията му съдържа предмети от дялан камък, бронз, кости и рога от носорог, а също порцелан и керамика, както и механични играчки.

По време на пожар в Кунсткамерата през декември 1747 г. китайската колекция е частично повредена, но е възстановена благодарение на експедиция в Китай от лекаря от хърватски произход Франц Лука Елачич. Експедицията е проведена по поръчка на Академията на науките.

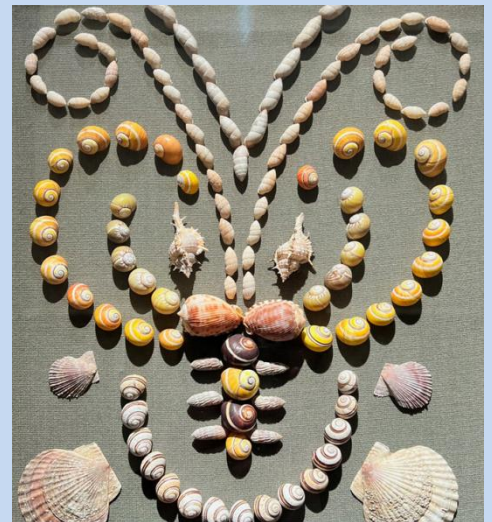
"Минерали и палеонтология"

Кунсткамерата на Петър показва минерали както от руски произход (стипца, сяра, смола, желязо, мед и златни руди), така и редки минерали от чуждестранен произход. До тях са изложени фосили, раковини и кости на праисторически животни – мамут, бизон, вълнист носорог.

"Инструменти"

Петър I събира, поръчва и купува изобретения през целия си живот.

През 1721 г. той купува физически и математически инструменти от нидерландския физик от Лайден Петер Мушенбрук, който по-късно става доставчик на Академията на науките. През XVIII в. тя вече разполага с Инструментални палати, които снабдяват с оборудване кабинети и лаборатории.



математически инструменти.

От XVIII век в кулата на Кунсткамерата се извършват наблюдения на звездите. През нея

Кунсткамерата съхранява астролобия-планисфера (уред за определяне на дължините и ширините на небесните сфери, продължителността на деня и нощта) от нидерландския майстор А. Арсениус (XVII век), меридианния кръг на Т. Ертел (1828 г.), армиларни сфери (те имитират модела на слънчевата система), телескопи, артилерийски мерници от Седемгодишната война (1756-1763), основната леща на запалителния инструмент, създаден от Е.В. Чиргнаузер (1699), разнообразие от оптични, механични, физически, геометрични и

минава меридианът на Санкт Петербург, който става основа за картографиране на страната и планиране на града. От 1730 г. кулата на сградата на Кунсткамерата е увенчана с армиларна сфера - символ на познанието на Вселената (сегашната е вече третата поред).

Един от първите експонати е Големият глобус на Готорп, създаден през 1650-1664 г. в Холщайн (историческа област в Германия). Диаметърът на изобретението достига 3,11 м и то изобразява цялата Вселена: вътре са показани галактика със съзвездия, а отвън - карта на земната повърхност, известна по това време. Земното кълбо се върти от водно колело и в течение на едно денонощие може да направи пълна обиколка около оста си, като симулира въртенето на планетата - тоест служи и като часовник. През 1713 г. Петър "измолва" глобуса от младия херцог Карл Фридрих, който по-късно става съпруг на дъщерята на Петър - Анна и баща на император Петър III.



Транспортирането на прибора отнема четири години: до Ревел (Талин) по море, след това с превоз. Земното кълбо е докарано в Санкт Петербург през 1717 г. на две шейни, които са теглени от 800 селяни и придружени от 300 драгуни (кавалеристи), които изсичат гората и проправят пътя. Първо той е инсталиран на Марсово поле близо до Летния дворец, през 1726 г. - на третия етаж на кулата на Кунсткамерата, а след това над него са издигнати тавани и горни етажи.

Оригиналният Готорпски глобус изгаря почти напълно по време на голям пожар в Кунсткамерата през 1747 година. Неговото копие - Големият академичен глобус - е създадено през 1748-1752 г. и сега е изложено в музея.

* Музей на антропологията и етнографията "Петър Велики" (Кунсткамера) при РАН

*Снимки: Юлия Хакимова

<https://bg.rbth.com/>