

Информация за мебелния пазар в Кралство Швеция

1. Обхват на анализа

В този пазарен анализ се разглеждат продукти, които се използват за всекидневна употреба като работа, седене, почивка, хранене и съхранение на вещи. Основно са разгледани характеристиките и каналите за дистрибуция на шведския пазар на столове и дивани, маси и бюра, секции и шкафове, легла и подобни артикули за дома и офиса.

2. Внос и Износ

Швеция внася много мебели, но има и голямо вътрешно производство. Около 53% от износа и около 76% от вноса на Швеция е съответно за или от държави-членки на ЕС. Основни вносители в Швеция са Дания, Полша, Германия, Италия и Китай.

Тапицирани мебели – основният внос на тапицирани мебели (около 80%) е на столове и дивани с дървени рамки. Основни вносители са Полша (поради няколко фабрики на Икея в Полша) и Китай.

Кухненски мебели (без столове и дивани) – вградени мебели като шкафове и полици, кухненски маси и т.н. са нарастващ сегмент в шведския внос. Основни вносители са Дания, Литва, Италия, Германия и Полша.

Офис мебели – столове на колела с нагласяне на височина и подлакътници имат най-голям принос във вноса на офис мебели (основен вносител е Норвегия, но също така важни са Китай, Дания и Полша). В тази категория мебели се включват още други столове, чертежни маси, бюра (Китай, Германия, Финландия), шкафове и полици (Словакия, Китай, Полша).

Холни мебели (без столове и дивани) – основни вносители са Китай, Полша и Дания. Мебели за спални (без столове) – сравнително малък внос, основно от Полша, Литва и Дания.

Не тапицирани столове - не тапицирани столове, различни от тези на колелца, с дървени или метални рамки. Основен вносител е Китай, следван от Виетнам и Дания. Мебели от тръстика, ракета, бамбук или подобен материал – основни вносители са Китай, Индонезия и Тайван.

Мебели от пластмаса – бързо нараства вносът на мебели от пластмаса. Основно това са градински мебели и мебели за външни градини на заведения за хранене. Основни вносители са Италия, Холандия, Германия, Китай и Дания

Мебели за магазини – основен вносител е Дания, следвана от Китай и Полша.

Мебели от метал – например метални легла. Основни вносители са Китай и Чехия.

3. Характеристики на пазара и тенденции на развитие

До скоро пазара на мебели в Швеция се е характеризирал с много силно местно производство. В последните години обаче, много малки компании затвориха производствата си, заради ниските печалби. Все пак в Швеция има няколко големи мебелни предприятия, които запазват пазарния си дял, като най-голямата мебелна компания сред тях е ИКЕА, която притежава няколко големи завода за мебели. Други производители на мебели са Kinnarps AB www.kinnarps.se с три фабрики и European Furniture Group (EFG) www.efg.se. Има и няколко по-малки компании производители на мебели, като Totebo AB www.toteboab.se.

Една от тенденциите през последните 10 години е шведските компании да произвеждат части за мебели в чужбина, където заплатите на работниците са по-ниски. Според дефиницията на шведската статистика, части за мебели са стоките попадащи в тарифни номера 9401 90 30 (части за мебели за седане от дърво), 9401 90 80 (части за мебели за седане от други материали), 9403 90 10 (части за други мебели от метал), 9403 90 30 (части за други мебели от дърво) и 9403 90 90 (части за други мебели от други материали). На практика съществуват два начина за навлизане на шведския пазар на части за мебели.

1. Производители на мебели със собствен дизайн, които работят чрез агенти или изключителни дистрибутори. Много компании са активни на шведския пазар,

например като датската BMF, немската Hettich-Beschlage GmbH & Co (<https://web.hettich.com/en-se/home.jsp>) и две шведски компании – Furninova (<https://www.furninova.com>) и Theofil Carlson AB (www.theofils.se, e-mail info@theofils.se).

Българските компании могат да навлязат на шведския пазар като влязат в контакт с вносители или агенти на такъв вид продукти. Някой от тези вносители са също и производители на части за мебели, които внасят допълнителни продукти, за да разширят асортимента си, или тези които внасят свързващи елементи за техните собствени продукти. Посещението на Стокхолмския мебелен панаир, започващ в началото на м. февруари всяка година е ефективен начин за контакт с активни агенти и вносители в този сектор.

2. Български производители, които искат да работят с шведски производители на мебели като поддоставчици на дървени, метални и или пластмасови части, следва да търсят директен контакт с шведските производители. Тази вид тясно сътрудничество, което е необходимо между производителите на мебели и техните поддоставчици не може да минава през посредници.

Списък с производители, дистрибутори, агенти и вносители на мебели и части за тях може да бъде намерен на следния интернет адрес - <http://www.nordicnet.net/>

Големи производители/дистрибутори на части за мебели са Икея Компоненти (IKEA Components AB)–

<https://about.ikea.com/en/work-with-us/for-suppliers> и **Theofil Carlsson AB** - <https://www.theofils.se/kontakt/jonkoping-huvudkontor/>

Стабилен дял от пазара имат мебелите от ратан, раката и дори метал. Например пластмасовите столове за употреба на открито печелят широка популярност и могат да бъдат видяни навсякъде. Мебели от твърда дървесина за употреба на открито също имат широко потребление, особено когато става дума за градинско обзавеждане. Тези столове и маси от твърда дървесина задължително следва да притежават необходимите сертификати, гарантиращи, че дървесината е от култивирани гори и не произхожда от природни горски масиви, които следва да са под закрила. На това следва да обърнат внимание и български производители, проявяващи интерес към този пазар. Популярност придобиват и градинските и плажни мебели от лек алуминий и текстил, които донякъде изместват пластмасовите мебели.

4. Дистрибуционни канали и достъп до пазара

Има три вида компании, чрез които може да се продава на шведския пазар:

Големи мебелни компании / големи търговци на дребно (търговски вериги)

IKEA www.ikea.se

MIO www.mio.se

Europamöbler AB (EM) <https://www.emhome.se/>

Svenska Hem AB (Swedish Home Ltd) <http://www.svenskahem.se/>

Möbelmästarna AB (Masters of Furniture Ltd) <http://www.mobelmastarna.se/>

Търговски вериги за продажба на строителни материали, които продават мебели, предимно за употреба на открито

Bauhaus <http://www.bauhaus.se/>

Hornbach <https://www.hornbach.se/>

Bygghemma <https://www.bygghemma.se/>

K-Rauta <https://www.k-rauta.se/>

Вносители на мебели

Около 30 на брой независими вносителя са обединени в търговската организация на вносителите на мебели MIBO <http://www.mibo.se/>. По техни данни големи вносители на мебели в Швеция са:

BITC Möbel AB <http://www.bitc.se/>

Furninova AB <https://www.furninova.com/>

Harbo Fritid AB <http://www.harbo.se/>

Scapa Inter AB <http://www.scapainter.com/>

Handelshuset Rowico <https://rowico.com/sv-SE>

Möbelteam AB <http://mobelteam.se/>

Torkelsson Möbel AB <http://www.torkelson.se/>

Друга браншова организация е FMI, в която членуват производители и търговци на интериорни мебели (<https://fmibranschen.se/>)

Търговски практики

Българските износители имат **няколко варианта за продажби на мебели в Швеция**. Първият е да се продава директно на големи компании, като Икеа, които самостоятелно внасят мебели. Друг начин е да се продава на дистрибутор на дребно (търговски вериги) като MIO. Тези вериги, обаче често предпочитат да купуват от познати независими вносители или агенти (посредници). Посредниците обикновено очакват комисионна от поне 10%. Обща практика е вносителите, особено ако това е верига от мебелни магазини, да настояват за ексклузивни права, което значи, че износителите не могат да продават стоките си на други компании на шведския пазар. Ако износителят се представлява от агент-комисионер, то този посредник може да продава на много шведски компании, ако стоките са от интерес за тях.

Има и друг, малко по-сложен начин за продажби на шведския пазар – чрез голям договор (поръчка). Това е установена практика, когато се обзавеждат болници или големи хотелски вериги. В този случай износителят трябва да може да достави големи поръчки в точно установени срокове. Такива големи клиенти често купуват директно от производителя, който обаче трябва да е участвал в изложение или да има изложбени зали, където да има представяне на продукцията му и да има служители, с които да се преговаря на място.

При участие в публични търгове за държавни и общински поръчки, чуждестранният производител трябва да има активен агент или търговски представител в Швеция, от типа на фирмите за декорация. Архитектите-декоратори, отговарящи за такива големи обществени поръчки, трябва предварително да бъдат снабдени с ценови оферти, каталози и брошури.

Съвсем различен пазар в Швеция, е този на кухненските шкафове, гардероби, обзавеждане за бани и др. подобни артикули. Чуждестранните производители имат сериозни затруднения да навлязат в този пазар, заради високите изисквания и установените стандарти, на които трябва да отговарят кухненските мебели. Такива мебели в Швеция са част от жилищните помещения и обикновено са закрепени за стените, пода и/или тавана и не могат да бъдат премествани. Поради тази причина, за да може чуждестранен производител да продава на този пазар, следва да се договаря директно със строителните компании, които се занимават със строеж на нови жилища.

По-голямата част от вносителите на мебели се намират в южната част на Швеция. Например централата на Икеа е в Елмхулт (Älmhult), на Eurogamöbler е в Йоншопинг (Jönköping), а на MIO е в Тибро (Tibro). Ако търсите лични контакти с големите мебелни компании е добре да започнете от Йоншопинг, който се намира на около 350 км. южно от столицата Стокхолм.

Шведските вносители **очакват доставката да се извърши в рамките на десет седмици** от подаването на поръчката, ако производителят е компания в Европа. Най-важният сезон за купуване на мебели е есента, което значи, че вносителите трябва да са направили поръчките си най-късно в края на пролетта или в началото на лятото, за да могат на време да доставят мебелите до търговците на дребно. Юли и август са ваканционни месеци в цяла Швеция и поради това е трудно да се

организира транспорт или други дейности в средата на лятото. Шведските купувачи са свикнали доставките да стават в договорените срокове.

Плащането от вносителя на износителя, в рамките на Европа, в повечето случаи става в рамките на 30 дни.

Търговските маржове са различни, но е добре да се предвиди удвояване на цената франко завода, за да се достигне до цена на дребно, която плаща крайния купувач. Данък добавена стойност в момента в Швеция е 25% (включително и за мебели) и той също трябва да се предвиди, когато се изчисляват цените. От много години в Швеция съществува **система за тестване на мебели**, която се нарича Möbelfakta (Facts about Furniture) <https://www.mobelfakta.se/about.html?lng=en> Системата е разработена от Шведската асоциация на мебелната индустрия, в сътрудничество с работещите в тази сфера компании. Такива тестове се извършват от Шведския национален институт по изпитвания и изследвания (Swedish National Testing and Research Institute). Внасяните мебели обикновено се изпращат за такъв вид тестване от компанията-вносител. Има и други регулации, които следва да се имат в предвид, като например стандартите за потребителски стоки, установени от Шведската агенция за потребителите. В Швеция действа и Закон за безопасността на продуктите, който определя отговорност на вносителя/производителя за щети нанесени на трети потребител или трета страна в следствие на неизправност на продукта. В допълнение Законът за продажбата на потребителски стоки, дава право на потребителя в рамките на две години да подаде оплакване (и ако докаже вреда да получи обезщетение) към търговеца на дребно, от който е закупена стоката. Поради тази причина много търговци на дребно включват в договорите си с износителите/производителите съответни клаузи, които уреждат въпросите, свързани с оплаквания и компенсации на потребители.

Най-важното **търговско изложение на мебели в Швеция** е Международният шведски мебелен панаир (International Swedish Furniture Fair), който се провежда в началото на февруари, всяка година в Стокхолм.

http://www.stockholmfurniturelightfair.se/?sc_lang=en

Полезни връзки на бизнес организации:

Шведска федерация на дървообработващите и мебелните индустрии (Swedish Federation of Wood and Furniture Industry) – <https://www.tmf.se/in-english/>, e-mail: info@tmf.se.

Асоциация на Шведските Търговски и Индустриални Камари (Association of Swedish Chambers of Commerce and Industry) - <http://www.sverigeshandelskamrar.se/>, e-mail: info@chamber.se.

Шведска Асоциация на посредниците (Swedish Association of Agents) - <http://www.agenturforetagen.se/en/>, e-mail: info@tradepartners.se

Изготвил: Валентин Стоев, ръководител СТИВ Стокхолм
2021 г.