



## ТОЛЬКО ХОРОШИЕ ФАБРИКИ



Апрель был ознаменован появлением в сети нового отраслевого бизнес-проекта «Хорошие фабрики» ([www.goodfactories.com](http://www.goodfactories.com)), который предназначен для всех производителей, заинтересованных в международной кооперации с надёжными поставщиками всевозможных комплектующих, от столешниц до осветительной арматуры. Адреса «хороших фабрик» отфильтровываются двояким способом: либо их предлагают достаточно респектабельные коллективные арбитры (например, ассоциации или националь-

ные торговые палаты), либо в случае, когда имеет место самовыдвижение, репутация кандидата тщательно проверяется сначала отраслевыми экспертами, а затем комментариями интернет-аудитории. На основании собственного опыта мебельщики вправе тут же на сайте подтвердить или опровергнуть чьи-то претензии на звание хорошей фабрики. Пока что встречаются только подтверждения, что говорит об ответственной работе «фильтрующих» экспертов. Карта отраслевой кооперации включает адреса из Южной Америки, Африки, Восточной Европы, но львиная доля всех «хороших фабрик» сконцентрирована в Китае, Индии и странах Юго-Восточной Азии. Ценным дополнением к карте являются подробные календари профильных выставок (в том числе и малоизвестных провинциальных), на которых можно познакомиться с изделиями выбранных для кооперации партнёров. Хотя на протяжении лета новый сайт будет работать только в тестовой бета-версии, его популярность возрастает с каждой неделей: шанс подробно познакомиться с авторитетными оценками надёжности работы тех или иных кандидатов на аутсорсинг оказался притягательным для сотен производителей в Европе, США, Австралии, а также и в самих «аутсорсинговых» странах, где нередко не подзревают о том, что возможности дальнейшего снижения себестоимости находятся у них под боком.

## РИСК ЗАНИЖЕНИЯ – НАЛИЦО

Плодом активного сотрудничества Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России с таможенными органами можно считать анализ таможенного оформления мебели за январь–сентябрь 2008 года, данные которого свидетельствуют о существовании значительного риска занижения нашей таможенной стоимости по сравнению с данными таможенных служб стран Евросоюза. Так, например, установлено, что стоимость мебели, экспортируемой из Италии, составила 13,97 доллара за килограмм, а стоимость той же мебели, импортируемой в Россию, равнялась всего лишь 4,37 доллара. Причём это усреднённая цифра, которая заметно различается в зависимости от внутрироссийского региона таможенного оформления импорта. Аналогичные расхождения наблюдаются и при ввозе из других стран, производящих высококачественную дорогостоящую мебель. При экспорте, скажем, французской мебели заявляется стоимость в 11,69 доллара за килограмм, тогда как её «импортный вариант» оценивается у нас вдвое дешевле: 4,77 доллара. У мебели из Испании то же соотношение выглядит как 15,04 : 6,3, у британской мебели – 18,34 : 8,78, у финской – 8,56 : 5,26 и т. д. Не менее интересно выглядит и общая картина мебельного экспорта в нашу страну, наиболее крупные участники

которого, по таможенным данным, соотносятся следующим образом: Италия – 25 % от общего объёма ввоза, Китай – 23 %, Польша – 8 %, Украина и ФРГ – по 7 %, Литва и Швеция – по 3 %. Не приходится сомневаться, что анализ ситуации с импортом мог бы стать одним из наиболее актуальных направлений работы наших отраслевых ассоциаций (при условии, конечно, что такой анализ будет достаточно постоянным, а реакция на него – достаточно действенной).

