



СЕТЬ – ЭТО НАШЕ ВСЁ

В нашем журнале мы уже не раз приводили примеры ускоренного «ухода отрасли в Интернет», но никогда ещё этот процесс не приобретал таких масштабов, как сейчас: за считанные месяцы кризиса в онлайн сдвинулась уже почти шестая часть всех заключаемых в отрасли сделок, львиная доля активности ассоциаций, треть образовательных проектов, а в развивающихся странах, типа Египта или Таиланда, заниматься на сетевых курсах предпочитает уже свыше половины повышающих квалификацию мебельщиков. Ещё более впечатляю-



щими стали перемены в мебельной торговле – там в пору говорить не об уходе, а о самом настоящем бегстве в онлайн, где нет нужды ни в плате за аренду, ни в зарплате продавцам и уборщикам. Посещаемость у электронных торговых точек более чем внушительная: даже в провинциальных городах небогатых североафриканских стран она составляет порядка нескольких тысяч за день. Естественно, не все посетители становятся покупателями. В Англии одна мебельная покупка приходится на 300 заходов на сайт, в Сингапуре – на 180, а в Канаде – на 60, но ведь и в обычных магазинах с покупкой уходит далеко не каждый, особенно в такое время, как сейчас. Судя по оставленным отзывам, покупателям электронная торговля нравится ещё и тем, что там всегда есть возможность получить исчерпывающую информацию одним кликом мыши, не дожидаясь пояснений (нередко противоречивых) обслуживающего персонала. Дэвид Лайвели, президент недавно созданного международного консультативного центра участников Интернет-торговли мебелью Lively Merchant («Бодрый купец»), абсолютно уверен: *«Чем больше участников мебельного бизнеса займётся скорейшим освоением продаж через сеть, тем выше будет шанс всей отрасли на скорейшее возвращение к нормальной жизни».*

ЧТО ДЕЛАТЬ С ГАСТАРБАЙТЕРАМИ?

В период кризиса этот вопрос стал весьма актуальным для мебельной индустрии тех стран, где бурное развитие последних лет требовало постоянного восполнения недостатка собственной рабочей силы «импортной». В большинстве случаев, гастарбайтеры были сочтены роскошью, несовместимой с ростом числа собственных безработных, и от приезжих быстро избавились путём принятия соответствующих законодательных мер. Так произошло, например, в Швейцарии, в Японии, в ряде арабских эмиратов. Был закрыт доступ гастарбайтеров и в мебельную промышленность Малайзии, образовательная система которой к лету прошлого года впервые смогла полностью удовлетворить потребности отрасли в кадрах, подготовив достаточное количество собственных квалифицированных мебельщиков. Тем не менее из страны никто не выехал: напротив, курирующее всю деревообработку министерство природных ресурсов, по согласованию с Советом развития малайзийской мебели, выдало дополнительные квоты на въезд зарубежных рабочих. Тысячи и тысячи индонезийцев, бирманцев, кампучийцев приступили к интенсивному преобразованию всего плантационного лесного хозяйства и созданию современной инфраструктуры для обеспечения индустрии надёжной сырьевой базой к моменту выхода мировой экономики из кризиса. Лучшего примене-

ния антикризисным инвестициям было бы трудно найти: за 2010 год мебельщики Малайзии намерены взять рекордный экспортный рубеж в 2 миллиарда долларов, и средства, отпущенные страной на «гастарбайтерную» модернизацию плантационного хозяйства, призваны обеспечить этот рекорд изобилием недорогого, качественного и безупречного в экологическом отношении сырья.

