



## И КОШКУ В ПРИДАЧУ

Цена в 499 долларов за персидскую кошку не считается в США слишком высокой – любители готовы выложить и вдвое больше. А вот продаваемая ровно за те же «кошачьи» деньги коллекция китайской кожаной мебели из трёх предметов вызвала у местных производителей настоящий шок: в аналогичных наборах американской кожаной мебели за полтысячи можно купить только «любую треть». Тем более, что предложение компании «Шанхай» выбирать между покупкой кошки и покупкой мебели, дополняет ехидный пост-скриптом: «В крайнем случае, мы готовы в придачу к мебели предоставить и кошку. Правда, не обязательно персидскую». Ценовые атаки на зарубежные рынки отнюдь не ослабили после решения пекинских экономистов замедлить темпы «экспортной составляющей» роста ВПП в пользу обслуживания отечественного потребителя. Сегодня себестоимость производимой мебели удерживается на минимуме уже не столько за счёт скромных зарплат, сколько за счёт модернизации оборудования: на смену импортным станкам всё чаще приходят более дешёвая и производительная продукция машиностроения КНР. Так, плиты, используемые мебельщиками компании «Шанхай», изготавливаются уже не на прессах известной западной «тройки» Simpelcamp-Metso-Dieffenbacher, а на оборудовании фирмы Shanghai Wood-Based



Panel Machinery Co.Ltd. Её новейшие прессы с годовой производительностью в 200.000 и в 80.000 куб. метров оказались настолько экономичными и надёжными, что заинтересованность в поставках китайских линий проявили даже европейские (в частности, словацкие и бельгийские) плитчики. Можно поэтому констатировать, что мощной инерции промышленного роста последних лет китайцам хватает на всё: на внешний рынок и на внутренний, на производство мебели и на производство станков. И даже на кошек, предлагаемых в придачу.

## В ТЕНИ ПИРАМИД И ПОШЛИН



В ходе подготовки к июньской мебельной выставке Furnex-2007 египетский министр промышленности и торговли Рашид Мохаммед Рашид вновь подтвердил решимость правительства обеспечить национальной мебельной индустрии достойное место в состязании за глобальные рынки. Искренность его намерений несомненна: мебельщики страны получают солидные гранты для участия в крупнейших выставках (Кёльн, Париж, Бирмингем и другие, где площадь оплаченных из

египетской казны стендов доходит до 700 кв. метров), египетский павильон на апрельском Salone Internazionale del Mobile в Милане оформлял сам Карим Рашид, продажи мебели на экспорт ежегодно возрастают по 6–8%, словом, как говорится в таких случаях, прогресс налицо. И всё же назвать его индустриальным прогрессом трудно – основная часть доходов отрасли образуется изделиями мастеров-краснодеревщиков, работающих на заказ. В том числе и для таких престижных рынков, как США, Западная Европа, страны арабского востока. Конкурентоспособность мебели ремесленников намного больше, чем у средних и крупных египетских предприятий, число которых хотя и растёт, но слабо сказывается на объёмах экспорта. На внутреннем рынке «гиганты» ощущают себя королями: таможенная 50%-я пошлина на импортную мебель надёжно преграждает путь в Египет большинству конкурентов (исключая, разумеется, китайцев, готовых преодолеть хотя бы и стопроцентные барьеры, как это случилось во время американской антидемпинговой кампании). Но тепличные условия, созданные дома, одновременно подрезали мебельщикам крылья для работы на равных в глобальных масштабах, поэтому неудивительно, что в роли сторонников снижения (а то и полной отмены) защитных пошлин всё чаще начинают выступать уже не «агрессоры», а сами защищаемые.