



## ЧЕРНОМОРСКИЙ ЭКСПРЕСС



Новый маршрут Китай – Чёрное море ввела судодовая компания Wai Hai Lines, чьи скоростные контейнеровозы пользуются славой китайского «мебельного экспресса»: там, куда они держат курс, покупатели вскоре начинают предпочитать мебель из КНР любой иной. С ноября на линии будут работать четыре судна вместимостью в 2800 TEU. После китайского нового года «экспрессы» станут прибывать еженедельно. Доходы от их обработки достанутся Украине, располагающей мощными контейнерными терминалами (российские черноморские порты по-прежнему могут обслуживать только фидерные линии). Зато нашим импортёрам жаловаться не на что: «мебельный экспресс» удешевляет стоимость доставки контейнера из Шанхая в Москву минимум на 15%, сокращая вре-

мя пребывания в пути до 29 дней. Перевозчики группы РФК отмечают преимущества украинского варианта: «Устали от 70-дневных задержек на маршруте через Финляндию? Постоянные заторы в Санкт-Петербурге срывают сроки контрактов? Не устраивает сложность таможенного оформления в Новороссийске? Цена доставки через порты Дальнего Востока ставит под сомнение успешность вашего бизнеса? Тогда воспользуйтесь услугами Ильичёвска и Одессы!». Рост конкуренции несомненно вызовет дальнейшее удешевление транзита: к рейсам «экспресса» намерены подключиться такие опытные ветераны морских перевозок китайских грузов, как Maersk, Norasia и др. Министерства транспорта России и Китая договорились создать специальные экспертные группы, которые займутся увеличением объёма транзитных перевозок.



## «КАК НИЗКО МЫ ПАЛИ»



После последней выставки в Лас-Вегасе у обычно оптимистичной колонки главного редактора еженедельника американских мебельщиков Furniture Today Рэя Алегрецы появился драматический заголовок: «Как низко нам придётся пасть?».

Колонка описывала выставочную встречу с Энн Наварра, хозяйкой мебельной фабрики в Сан-Диего. У неё были круглые от ужаса глаза, и она не стала отвлекаться на приветствия: «Рэй, у нас проблема. Я только что видела набор хорошей кожаной мебели. Он стоит меньше двухсот долларов. Меньше двухсот! Как низко нам ещё придётся пасть?». Речь шла, естественно, о китайской мебели. Восхищения, подобные этому, слышатся на американских выставках уже не первый год – меняются только цифры: «Меньше пятисот!» «Меньше четырёхсот!» «Меньше трёхсот!». Как бы ни снижались доходы покупателей, китайские мебельщики продолжали идти с ними «след в след», так что в конце концов американская индустрия стала напоминать, по образному выражению Энн Наварра, «человека с двумя пистолетами: из одного он может выстрелить себе в ногу, из другого – в голову». Редактор, посетовав на то, как низко все пали, обратился к читателям Furniture Today с чисто русским вопросом: «Что делать?». Вопрос был задан около месяца назад. Конструктивных откликов пока не появилось.



## ГЛОБАЛЬНОЕ БИЗНЕС-ЗЕМЛЯЧЕСТВО



Востребованность главного интернет-портала китайских мебельщиков XD55.net подтверждалась на недавней шанхайской выставке постоянным оживлением, царившим у его стенда на третьем этаже бизнес-центра в Пудонге. Запечатлевая многоголосый ажиотаж на видеоканал, мексиканский журналист шуточно заметил, что эту деловую платформу давно пора бы переименовать из традиционного B2B в более уместное для данного слу-

чая CB2CB: Chinese Business to Chinese Business. И он был прав, хотя в колонках спроса и предложения XD55 встречается немало иностранных фирм, все они обязаны своим появлением на портале рекомендациям китайских партнёров, покупателей или совладельцев, рассеянных по всему миру. Большинство предложений исходит непосредственно от китайских бизнесменов (опять-таки совсем не обязательно находящихся в КНР). Из зарубежных идей бизнес-сотрудничества обычно пользуются вниманием те, что сопровождаются отзывами специалистов, уже работавших с Китаем в качестве поставщиков, инвесторов либо консультантов. Хотя XD55, как и положено любой площадке B2B, никому и ничего не советует от себя, но клиентов привлекают туда именно рекомендации земляков, вне зависимости от места их временного или постоянного проживания. Такие рекомендации считаются в КНР вполне достаточной гарантией для проявления интереса к предлагаемой сделке, а заодно служат надёжным средством глобального сплочения отрасли. Это тот редкий случай, когда достичь глобальных масштабов подобного сплочения удаётся не столько на профессиональной, сколько на национальной основе. Впрочем, в Китае они не слишком противоречат друг другу!

## ЭКСПОРТ НЕФТИ И ЭКСПОРТ МЕБЕЛИ

Цена нефтяного барреля впервые в истории человечества перешагнула отметку в 96 долларов, причём это событие с должным оптимизмом отмечают не только в странах-производителях нефти, но и там, где будет закупаться вздорожавшее топливо. Первые предвкушают рост государственных и частных доходов, вторые – рост экспорта собственных товаров в размерах, способных удовлетворить растущий потребительский спрос «нефтяников». Так, например, неуклонное увеличение российских заработков уже сделало РФ чемпионом по ежегодному приросту закупок итальянской мебели: наши +26% далеко опережают скромное увеличение продаж итальянской мебели в западноевропейских странах (а в ФРГ наблюдается даже спад – но при одновременном росте экспорта немецкой мебели в Россию, почти столь же внушительном, как и итальянские достижения). Не менее привлекательным для мебельщиков Европы, Китая и США является рост доходов в нефтедобывающих странах арабского востока, хотя на этом направлении поток мебельного экспорта сориентирован в большей степени на обслуживание государственных мега-проектов в области образования, здравоохранения, культуры и туризма. Последним из этих проектов стало начавшееся в ноябре под Джиддой строительство грандиозного универси-



тета современных технологий «Кауст», на которое король Саудовской Аравии Абдулла выделил из нефтяных прибылей астрономическую сумму в 12,5 млрд долларов. По мнению портала испанских мебельщиков ИНФУРМА, «Саудовский проект станет настоящим «островом сокровищ» для производителей учебной, лабораторной и прочей специальной мебели, – не говоря уже про мебельровку множества комфортабельных общежитий нового центра арабской науки».