



С мечтой о России

От несбывшихся надежд до очередной мечты — рукой подать, убеждены малайзийские мебельщики. Если прямой импорт утратил былую привлекательность и актуальность, российским компаниям предлагают рассмотреть альтернативные формы сотрудничества. Например, возможность выпуска эксклюзивных моделей для наших брендов на малайзийских мощностях. Дальше больше — малайзийцы готовы «поженить» российскую мебель... с каучуковым деревом.

В 1876 году англичанин сэр Генри Уикхем, имевший репутацию «полусумасшедшего ботаника», вывез из Бразилии в мешках с кофе и горшках с орхидеями большое количество семян *Hevea brasiliensis*. За их контрабанду из страны полагалась смертная казнь: именно в гевее и добываемом из неё каучуке таился секрет эконо-

мического процветания Бразилии тех времён. Однако Уикхему повезло — портовые таможенники не стали дотошно проверять груз.

Позднее из Великобритании растения были доставлены в ботанический сад Сингапура. Первая партия не прижилась. Со второй попытки выжили 9 саженцев. Эти деревья и стали

прародителями всех нынешних плантаций каучукового дерева в странах Юго-Восточной Азии. А на родном материке — в Южной Америке — гевею бразильскую в первой половине XX века полностью уничтожила инфекция.

Захватывающую историю «миграции» каучукового дерева в Малайзии знают многие:

ещё в школе детям рассказывают об этом, в общем-то, случайном стечении обстоятельств, которое во многом предопределило развитие промышленности и торговли Юго-Восточной Азии.

В этом макрорегионе каучуковое дерево стало популярнейшим сортом древесины для переработки, а Малайзия, Индонезия и Таиланд — лидерами по её объёмам. Малайзия, в частности, экспортирует продукции из каучукового дерева на 5,3 млрд. долл. в год, из которых 1,7 млрд. долл. — это мебель. А кроме мебели — пиломатериалы, фанера, ДСП и MDF-плиты, столярные и плотницкие изделия, деревянные рамы и каркасы, напольные покрытия, древесный уголь, целлюлоза и бумага, паллеты, лестницы, декоративные элементы интерьера, двери, подошвы для обуви, игрушки, посуда и др.

Не за красивые глаза Столь широкой популярности порода обязана, в первую очередь, своим свойствам. Дерево не только быстро растёт (промышленной зрелости достигает за 5–10 лет), но и легко поддаётся обработке, механическому воздействию (включая завинчивание, склеивание и окрашивание), финишной отделке. Обработанная древесина хорошо выглядит и достаточно долговечна. Оригинальный цвет — от белого до бледно-кремового, с умеренно грубой, но ровной текстурой волокон. Твёрдость — умеренная, плотность — средне-низкая, поэтому готовые изделия весят сравнительно немного.

Каучуковое дерево вообще-то выращивают не для производства мебели — а исключительно для добывания из него каучука. Древесина — лишь «побочный» продукт каучуковой экстракции. Но с тех пор, как материал нашёл себя в мебельной индустрии, цикл замкнулся, и в Малайзии с полным правом говорят о sustain-

able-подходе к глубокой переработке гевеи.

В восточном регионе страны, тем временем, популярна ещё одна древесная порода — акация, которая также широко используется в производстве мебели. Подобно каучуковому дереву, акация выращивается плантационным способом, то есть выступает как возобновляемый ресурс, культивация которого не наносит ущерб окружающей среде и природным тропическим лесам Малайзии.

Опыт поставок
Динамика отгрузок малайзийской мебели в нашу страну, в целом, следует за кривой всего мебельного импорта. Достигнув своего максимума в 2012–2014 годах (тогда из Малайзии в Россию было продано мебели, соответственно, на 66,1 млн., 51,9 млн. и 59,8 млн. долл.), цифры ушли в крутое пике: 24,4 млн. — в 2015-м, 14,1 млн. — в 2016 году. Суммарное падение в кризис — почти на 80 процентов.

«Мы начали поставлять мебель в Россию в 2009 году, — рассказывает «Мебельному бизнесу» **Черил Тан**, генеральный директор малайзийской фабрики, названной именем российского космонавта, ТИТОВ. — Фактически это был результат нашего участия в мебельной выставке в Москве в 2008 году. Наша продукция приглянулась одному российскому оптовику, и на протяжении ряда лет он заказывал её для двух московских салонов. К сожалению, из-за валютных колебаний, когда импортная мебель резко подорожала в рублях, отгрузки в Россию несколько лет назад полностью прекратились».

В 2017-м, согласно статистике Федеральной таможенной службы РФ, началось постепенное восстановление объёмов импорта мебели из Малайзии: за 2017 год они выросли на 11%, в 2018-м — ещё

Древесина, используемая для изготовления малайзийской мебели

Биологический вид: гевея бразильская (*Hevea brasiliensis*)

Другие распространённые названия: каучуковое дерево, малайзийский дуб

Вечнозелёное дерево высотой до 20–30 метров. Ствол прямой, толщиной от 30 см до 1 м, с беловатой корой. Во всех частях растения содержится млечный сок (латекс).

Продолжительность жизни растения: 25–30 лет, достижение зрелости — в возрасте 5–10 лет

Доступность: в 20 странах мира, главным образом в Азии, включая Малайзию

Характеристики древесины

Цвет: от белого до бледно-кремового

Плотность: 560–640 кг / куб. м

Твёрдость: умеренно твёрдая

Вес: от лёгкого до умеренно тяжёлого

Текстура: умеренно грубая, но ровная, с прямыми или мелко сплетёнными волокнами

Свойства: хорошо поддается деревообработке и механическому воздействию, включая завинчивание, склеивание и окрашивание; приемлемая долговечность, приятный внешний вид и лёгкость в финишной отделке древесины

Продукция из каучукового дерева: мебель, пиломатериалы, фанера, ДСП и MDF-плиты, столярные и плотницкие изделия, деревянные рамы и каркасы, напольные покрытия, древесный уголь, целлюлоза и бумага, паллеты, лестницы, декоративные элементы интерьера, двери, подошвы для обуви, игрушки, посуда и др.

торговая площадь

презентация



на 6%. В долларовом выражении, однако, цифры пока ещё находятся на уровне далёкого 2006 года. Несмотря на нынешние трудности, потенциально ёмкий российский рынок, который в «тучные» годы показывал впечатляющие темпы роста потребления малайзийской продукции, по-прежнему остаётся в сфере интересов малайзийских фабрик.

«Мы до сих пор поддерживаем приятельские отношения с бывшим российским закупщиком, хотя он сам больше не занимается импортом, — сообщает г-жа Тан. — Интересуемся его мнением обо всех наших новинках — и получаем позитивный отклик, как минимум, на три изделия из десяти. Конечно, было бы здорово возобновить торговые контакты с Россией: мы считаем, что наш продукт стилистически очень подходит для вашего рынка, не только российского, но также для Украины и других стран Восточной Европы. Мебель, которая по своему дизайну одновременно и не слишком классическая, и не «модерновая», но уникальна с точки зрения используемых материалов, — мне кажется, это именно то, что нужно».

TITOV, спальня Petals



Черил Тан
генеральный директор
фабрики TITOV

TITOV, столовая
группа Petals

Точки роста

Малайзийцы отдают себе отчёт в том, что байер из России не станет заказывать мебель за тридевять земель, если аналогичный продукт в состоянии выдать отечественная фабрика. Поэтому стратегическая ставка делается на уникальное предложение — мебель из каучукового дерева, материала, в котором специализируются малайзийские фабрики.

«Ввиду сложившихся экономических условий, однако, вряд ли можно говорить о возобновлении массивированных поставок

через дилеров, об открытии партнёрских складов и так далее, — продолжает Черил Тан. — Но вот опробовать выпуск эксклюзивных изделий по лекалам российских заказчиков было бы интересно — на наших мощностях в Малайзии, из тех же самых материалов, которые мы используем для своей оригинальной продукции».

На фабрике TITOV в штате Селангор трудится более 100 человек. Метраж производства — 20 тыс. кв. м, в товарном портфеле предприятия — корпусная мебель для дома в широком ассортименте: спальни, гостиные, кабинеты, столовые группы, предметы малых форм и т. д. Экспорт — в Австралию, Индию, Африку, Южную Америку, Канаду. Адаптация имеющихся продуктов в соответствии с пожеланиями конкретных закупщиков — одна из форм сотрудничества, которые здесь практикуют.

«Ценовой уровень нашей оригинальной линейки — средне-высокий, в конструкции мебели мы используем комбинацию массива каучукового дерева с MDF-плитой. Это особенно актуально для России — ввиду особенностей северного климата. В прошлом, когда наши дела на российском направлении шли в гору, такую комбинацию принимали на ура», — отмечает Черил Тан.



«Мы как производители мебели напрямую контролируем качество каучуковой древесины и все нюансы, касающиеся поставок сырья, — продолжает **То Ка Чат**, директор по маркетингу мебельной компании SINHUIWAN. — Вот почему, специализируясь на конкретном материале, считаем его и своим главным конкурентным преимуществом».

Работа с каучуковой древесиной требует от малайзийских промышленников определённой экспертизы, которая накапливалась десятилетиями. Дело в том, что практически сразу после рубки начинается биоповреждение каучукового дерева (нападение грибка и насекомых в течение первой недели), а определённые виды жуков могут сделать древесину полностью непригодной к использованию. Консервации (посредством сушки при высоких температурах) древесина поддается очень хорошо, однако приступать к ней нужно незамедлительно после того, как дерево срезано и из него «отжат» каучук. Вот почему отбор качественного первоклассного сырья, которое в дальнейшем будет использовано для производства мебели, критически важен.

Фабрика SINHUIWAN площадью 30 тыс. «квадратов» базируется в мебельной «столице» Малайзии — Муаре, где бурно развивается мебельный кластер. На предприятии трудятся около 150 человек, в ассортименте — несколько десятков моделей кроватей. Спальная мебель из каучукового дерева в довольно широкой стилистической гамме — товарная ниша, которую «культивирует» фабрика. Выпуск эксклюзивных изделий по лекалам заказчиков — обычная практика компании для крупных клиентов в Малайзии. SINHUIWAN также активно экспортирует в Южную Корею, Австралию, Филиппины — и декларирует интерес к российскому рынку.



SINHUIWAN FURNITURE,
кровать Gordon



То Ка Чат
директор по маркетингу
компании
SINHUIWAN FURNITURE

«Мы часто встречаем российских закупщиков, например, на январской мебельной выставке в Стамбуле или на мартовской MIFF в Куала-Лумпуре, — делится г-н То Ка Чат. — Они расспрашивают о ценах и прочих параметрах изделий, дают высокие оценки тому, как мы работаем с массивом. Интересуются комплектами для спальни с кроватями-«апхольстери». В общем, продукт, как мы можем судить

по их отзывам, вполне релевантен запросам российского рынка — и с точки зрения дизайна, и по цене. Но главная преграда — это минимальный объём заказа. Теоретически, мы готовы запускать регулярные поставки в Россию при объёмах 80–100 единиц мебели на одну партию. У таких производителей, как мы (которые базируются в регионе Муар) есть серьёзное логистическое преимущество: можно вы-



SINHUIWAN FURNITURE,
кровать

торговая площадь

презентация

брать, из какого порта отправлять груз, чтобы оптимизировать логистическое плечо. Доступны два порта — Таныюнг Пелепас на юго-западе страны или Пасир Гуданг на юго-востоке. Расчётное время доставки в Россию — 20 дней, срок производства партии с момента размещения заказа — 60–75 дней. В сумме на всё про всё выходит около трёх месяцев».

Фабрика TITOV, в свою очередь, отгружает мебель из Порт-Кланга, крупнейшего морского порта Малайзии. Само предприятие находится менее чем в часе езды отсюда. Доставка морем до России занимает 1 месяц, при этом, как уверяют на фабрике, возможны поставки небольшими объёмами.

«В контактах с российскими предпринимателями не возникает никаких барьеров — кроме языкового, — признаёт г-жа Тан из TITOV. — Россияне, которые посещают наш стенд на малайзийской выставке, как правило, не очень хорошо говорят по-английски. С нашим прежним партнёром-байером мы тоже не могли коммуници-

ровать устно — приходилось всё писать на бумаге, в том числе когда речь заходила о ценах. Но всё равно — это был классный деловой опыт, и мы были бы рады его повторить».

Промбаза для российских экспортёров

К контактам с потенциальными российскими партнёрами в Малайзии открыты не только мебельные фабрики. Так, в 2010 году, согласно официальной таможенной статистике, в Россию впервые начали импортировать малайзийские матрасы и постельные принадлежности. Объёмы поставок выросли лишь до 128 тыс. долл. (в 2013 году), а затем резко просели. Тот факт, что с 2017-го они — вместе со всем импортом — снова растут, вряд ли можно считать многообещающим для производителей матрасов из Малайзии: те прекрасно осведомлены о высокой консолидации матрасного рынка в России и признают, что российские байеры не интересуются их продукцией даже на самых крупных азиатских



Чин Кет Фуи
директор Luxury Sleep

выставках в Китае. Но вот предложить свои производственные ресурсы под нужды крупных российских брендов — почему бы и нет?

«Наша фабрика уже осуществляет выпуск продукции по лицензиям ряда матрасных компаний Европы, Азии и Америки, — рассказывает **Чин Кет Фуи**, директор вертикально интегрированного предприятия Luxury Sleep. — Мы производим матрасы под такими марками, как Musterring, Muji, Hilker, Gausmann, Bettgefuhl, Canoley, Ernest Hemingway, Eclipse, Van Vorst, Revor, Sleep-Matics, Bonca Mattress, Ebenyflex, iPlus, Back Pedic, Simoni, Ezeerest, Lezzesleep, Carest. Ключевое конкурентное преимущество связано с тем, что у нас собственная навивка и своё производство ППУ. Причём мы — единственный производитель матрасов в Малайзии, который торгует материалами на открытом рынке».

Все формы взаимодействия с заказчиками и партнёрами (ODM, OEM, производство по лицензии) на Luxury Sleep уже отточены. Поэтому, говорит г-н Фуи, если крупный матрасный бренд из России возьмётся, к примеру, развивать экспорт на азиатском континенте, то партнёрство с сильным и самодостаточным малайзийским производителем — одно из возможных и даже наиболее привлекательных решений.

Широким составом малайзийские предприятия участвуют в выставке MIFF 2020, которая пройдёт в Куала-Лумпуре с 6-го по 9 марта. На стендах ждут, в том числе, и посетителей из России. Не только ради того, чтобы попрактиковать в английском, но и чтобы всерьёз обсудить самые неожиданные сценарии делового партнёрства.

Артём Васильев

LUXURY SLEEP,
матрас Van Vorst EcoRhythm

