



ЦЕНОВОЙ СГОВОР ГЛОБАЛЬНЫХ МАСШТАБОВ

Общеизвестно: ценовые сговоры недопустимы. Любые попытки таких сговоров, подрывающих деловую активность своих и чужих рынков, считаются преступными. Хотя расследования связанных со сговорами дел поручаются только опытейшим профессионалам, они нередко длятся годами: подозреваемые, по вполне естественным причинам, предпочитают не оставлять никаких документальных следов своей деятельности.

Неожиданным исключением из этого правила стал малый мебельный бизнес, который, судя по многочисленным отраслевым форумам, только тем в новом тысячелетии и занимается, что, ничуть не таясь, выясняет по всему свету, сколько следует брать за ореховый столовый гарнитур, за отреставрированное старинное кресло или просто за резную кухонную полку из австралийской акации. Свидетельства массового сговора налицо: они годами хранятся в сетевых архивах, копируясь на тысячах жёстких дисков по всей планете. Тем не менее, это фантастическое изобилие улик не привело пока что ни к единой потребительской жалобе, которая могла бы инициировать судебный иск по поводу ценового сговора. Почему?

Вопросы о цене чаще всего задают молодые краснодеревщики, столяры, основатели небольших мастерских из двух-трёх компаньонов (чаще всего – членов одной семьи), все они не стесняются признаться «почтенной публике» в том, что без совета с ветеранами им крайне сложно назначить верную цену своим первым изделиям. Ответы, которые приходят к новичкам со всех континентов, обычно предваряются обстоятельными расспросами об инструментах, материалах, технологиях изготовления, местных расценках на комплектующие. Вопросы почти всегда сопровождаются снимками готового изделия, а иногда и самого процесса изготовления, но всё равно к ним просят добавить



ещё и изначальные клиентские эскизы: для максимально точной оценки ситуации знатоки хотят досконально понять, что намечалось заказчиком, и что получилось у молодого мастера.

Обсуждение цены сплошь и рядом становится для пришедшей в мебельное дело молодёжи отличным профессиональным практикумом, дополняющим те чисто производственные базовые знания, которые они уже достаточно хорошо усвоили от своих прежних наставников: владение инструментом, методы обработки дерева, секреты финишной отделки и т. п.). Конечно, эти знания тоже нуждаются в постоянном совершенствовании – и потребность в нём отражена то и дело возникающими на отраслевых форумах обстоятельными дискуссиями, но при всём при том проблемы продаж составляют самую многочисленную и самую «животрепещущую» часть любого контента сетевого мебельного практикума, как международного, так и национального. И это понятно: в ходе обучения ремеслу подмастерья редко расспрашивают наставников, сколько тем платят за их труд – такое считалось бы крайне дурным тоном. А вот основав собственное дело, обращаться за практическими консультациями к более опытным собратьям по мастерству считается вполне уместным.

Конечно, география подобных консультаций далеко не всегда обретает глобальные масштабы. Это происходит вовсе не по причине отказа ремесленников данной страны учитывать мировой опыт – такого не наблюдается нигде. Основной причиной «замкнутости» являются языковые барьеры, волевыми вынуждающие всех участников сетевого практикума обращаться за советом только к землякам. Языковые барьеры главным образом присущи большим странам (и даже целым регионам), находящимся вне мира англоязычной культуры, таким, как Китай, Россия, Латинская Америка, практически весь регион Арабского востока. Но, судя по тому, с какой быстротой всемирные англоязычные форумы пополняются освоившими английский мебельщиками из Индонезии, Бразилии, Украины, Египта и прочих, ранее «самодостаточных» стран, можно с уверенностью сказать, что «процесс пошёл».





Значительную роль при этом, разумеется, играет и степень компьютеризации той или иной страны. Речь идёт не столько о технических, сколько о социальных аспектах. Например, стоимость собственно компьютеров в Малайзии и в России почти одинакова. Но наши провайдеры оценивают свои услуги по обеспечению выхода в сеть втрое дороже своих малайзийских коллег, что в соответствующей пропорции снижает шансы массового появления россиян на ремесленных сетевых практикумах, тогда как малайзийцев там – хоть отбавляй. Это, впрочем, заслуга не столько менее «жадных» провайдеров, сколько более дальновидного правительства, ещё в самом начале столетия обеспечившего Малайзию системой развитых и общедоступных электронных «супер-коридоров». Поэтому как нельзя более актуальным представляется в этом плане недавнее выступление на Российском Интернет-форуме Дмитрия Медведева, заявившего 3 апреля, что государство намерено активно присутствовать в Интернете, создавая образовательные порталы, и что вскоре уже до трети населения нашей страны сможет постоянно использовать сеть.

Для будущих отраслевых историков несомненно будет интересна сама по себе тематика этих спонтанных ценовых практикумов: какие «ветки» можно назвать доминирующими для различных стран, каковы возраст и национальность их участников, чем отличаются их предпочтения по секторам (садовая мебель, домашняя, офисная, реставраторские работы и т. д.). Но не менее интересны для истории и те аспекты практикумов, которые преобладают практически во всех обсуждениях. В последнее время, например, после традиционного «*Сколько может стоить моя работа?*» едва ли не самым часто повторяющимся контр-вопросом стало: «*А вы подчитали, во сколько вам обошлись отходы?*».



По сути дела, в настоятельных советах присмотреться к отходам объединились те же две тенденции, которые волнуют сейчас и крупную мебельную индустрию: подчёркнутое внимание к производительности труда и столь же пристальное внимание к экологии. Для многих участников форумов (особенно из развивающихся стран) было сущим откровением узнать, что, оказывается, где-то отходы можно выгодно сдавать на переработку, кооперируясь с соседними мастерскими и производствами, а где-то пренебрежение к утилизации отходов даже может повлечь за собой весьма крупные штрафы («*Я просто выбросил всю стружку и опилки в соседний пруд*», – честно признался форумчанам пакистанский резчик Юнус, вызвав на себя прицельный критический огонь собратьев по ремеслу не только из далёких Канады и ФРГ, но даже из близлежащей Турции). Сетевые практикумы становятся, таким образом, действенным средством повсеместного вовлечения малого бизнеса в решение общемировых экономических проблем.

Будучи деловыми практикумами, сетевые обсуждения цены изделий никогда не превращаются в практикумы деляг. Поддержание этики ремесла на безупречном уровне – обязательное условие обмена мнениями по поводу «верхнего предела». На форумах невозможно встретить уточняющие оговорки типа «*Смотря, кому ты продаёшь*». Всей мощью авторитета мирового сообщества тружеников ремесла утверждается в сознании новых его членов обязательный постулат: цена изделия определяется только его достоинствами, вложенным в него трудом и стоимостью использованных материалов. В остальном она должна быть совершенно одинакова и для махараджи в Райпуре, и для семьи сербских эмигрантов в Мюнхене. Естественно, в подобных случаях разнятся как покупательная способность разных валют, так и уровни жизни, но сетевые практикумы учитывают это неравенство с точностью экспертов Всемирного банка.

Вердикт цены ремесленного мебельного изделия нередко выносится на форумах не в долларах, рупиях, фунтах или рэндах, и даже не в процентах к себестоимости изделия, а в забавной унифицированной единице, получившей название «почталёон». Ещё в девяностых годах в ходе оживлённого обмена информацией выяснилось, что степень благосостояния этой популярной профессии относительно национального уровня отчего-то постоянна во всём мире, тогда как месячные оклады учителей, водителей или, скажем, полицейских разных стран могут отличаться в разы. Поэтому шуточный приговор «*Ваша работа тянет на четырёх почталёонов*» обычно оказывается в равной степени справедливым и для норвежского реставратора, и для его коллеги из гораздо менее процветающего Перу. «*Спасибо всем!* – пишет на форуме WoodCentral молодой американец, только что продавший свой первый в жизни набор спальни мебели, – *когда я признался заказчику, что советовался о цене с японцем, финном, индусом и тремя канадцами, он накинул мне целых полпочталёона!*».

Выходит, практику такого рода глобальных сговоров клиентура только приветствует?



Р. Горчаков