



Маленькая (всего-навсего треть миллиона жителей) Исландия вступила в состав членов всемирной «олимпиады подмастерьев» World Skills в октябре, едва-едва успев послать в последний момент на соревнования в Сидзуока единственного представителя – ученика слесаря Арни Мар Хеймиссона. Чемпионских лавров Арни там не стяжал («слесарное» золото, серебро и бронза достались Корею, Японии и Австрии), но стал едва ли не самым популярным участником олимпиады: его многообразные познания отнюдь не ограничивались традиционным «как докрутить крутку, не сорвав резьбы». Новозеландским ученикам краснодерев-

ЗАЧЕМ ИСЛАНДИИ WORLD SKILLS?

щиков он рассказывал о том, что практически все мебельные мастерские его страны работают на дешёвых «персональных» термоисточниках энергии от гейзеров, юных французских кулинаров завораживал рассказами о чудесах, которые способны делать со вкусом воды нанопокрывают водопроводных труб, а выступая по всеобщей просьбе на профессиональном молодёжном форуме Олимпиады, Арни объяснил причины своего появления в Сидзуока так: *«Знаете, ребята, штука в том, что работать становится всё интереснее! Наверное, и теперь можно больше перенимать от наших замечательных учителей, но, главное, нам можно больше перенять от замечательного времени, в котором мы живём: столько новых материалов, новых инструментов, новых способов применить своё ремесло, что отец – он мой мастер-наставник – не устаёт мне завидовать. Он говорит мне: “Раньше я обменивался опытом с соседями по кварталу, и не скажу, чтобы на это требовалось больше пары кружек пива – слесарное дело оставалось тем же, что и при твоём деде Эгнаре. То же самое было и у каменщиков, и у столяров, и у часовщиков – короче, у всех. Сейчас ремесло меняется на глазах, и, чтобы успеть за переменами, важен опыт уже не только соседей по кварталу, а и соседей по глобусу. Одно плохо: боюсь, что пары кружек на такой обстоятельный разговор уже не хватит!”».*

ИКЕА КАК ОТЕЛЬ?!

По мере того, как слово «рецессия» всё больше отпугивает посетителей от дверей мебельных магазинов, маркетологи всё чаще предупреждают мебельщиков о необходимости перевода торговли в сеть, то есть прямо на дом к покупателю. В Канаде через Интернет продаётся уже 70% от всей покупаемой мебели (включая офисную), на Тайване – 55%, и даже в России, чьи Интернет-услуги всё ещё принадлежат к самым дорогим в мире, «электронная торговля» растёт по 40% за год. В стороне от этого всеобщего мирового тренда остаётся одна только ИКЕА, которая категорически отказывается «уходить в сеть», предпочитая, как выразилась спикер американского филиала компании Мона Лисс, «наши традиционные контакты с покупателем непосредственно в магазинах». При этом детище Ингвара Кампрада прекрасно себя чувствует – за прошлый год центры ИКЕА в 36 странах мира посетило уже свыше полумиллиарда (522 млн) покупателей. Которым рецессия почему-то не страшна. Этот парадокс президент ассоциации мебельных торговцев США Уильям Стивенс объяснил её членам следующим примером из жизни: *«Помните, под Рождество газеты описывали случай с жителем Нью Джерси? Марк Малкофф обратился*



в ближайший центр шведов, попросив разрешения переночевать в их магазине, поскольку его квартиру перекрашивают, а у него вся мебель из ИКЕА и ему не хотелось бы терять чувство дома среди чужой гостиничной мебелировки. Вы, я так догадываюсь, послали бы его в Интернет, а в ИКЕА ответили: “Живите у нас хоть неделю, мы всегда рады помочь нашим покупателям!”».