



Я, ВАНЬ, ТАКУЮ ЖЕ ХОЧУ!

Наблюдая за работой ассоциации малайзийских мебельщиков MFIC, я вдруг понял, что у меня в памяти всё чаще всплывает категорический вывод, который героиня песенки Высоцкого сделала при виде короткой маечки: «Я, Вань, такую же хочу!». Особенно часто он вспоминался нынешней весной, когда на семинарах, отчётных собраниях и дискуссиях мне довелось познакомиться сразу с несколькими аспектами работы MFIC, от организационного до финансового.

В конце концов, рефрен «... такую же хочу!» стал настолько навязчивым, что мне захотелось разобраться в причинах его возникновения. Чему именно позавидовало моё распевующее подсознание? И почему? Насчёт песенной Зины двух мнений быть не могло: та просила Ваню раздобыть ей маечку, потому что своей у бедняжки не было. Но применительно к MFIC эта логика плохо срабатывала, потому что у меня-то своя ассоциация была! Конечно, АПМДПР состоит из россиян, а MFIC – из малайзийцев, но неужели своеобразие наших национальных культур настолько велико, что способно заставить представителей одной завидовать представителям другой?

Между нами, мебельщиками, говоря, я так не думаю. Мне лично сдаётся, что, окажись наши во MFIC, они вели бы себя там ничуть не хуже малайзийцев. А может быть, даже и лучше. Чтобы проверить своё предположение, я решил припомнить случаи, когда «Я, Вань, такую же хочу» звучало особенно громко. Припомнил. И вот что у меня получилось.

Мелодия возникла, когда десятка три малайзийских мебельщиков со счастливыми возгласами получали на восьмом этаже делового центра «Менара Матрэйд» бежевые удостоверения с таинственной надписью GERAN PEMBANGUNAN PASARAN. Поинтересовавшись, чем вызвано счастье получателей, я узнал, что надпись переводится как «Грант на рыночное продвижение». Он выдаётся владельцам малых и средних предприятий, решившим впервые представить свои изделия за пределами родной страны. Им гарантирован возврат расходов на авиабилет экономкласса, пребывание в гостинице (не дороже 750 ринггит в сутки), аренда стенда площадью не более 36 кв. метров и услуги переводчиков – в пределах 800 ринггит. Зная, что ринггит стоит около четверти доллара, я перестал удивляться многочисленности малайзийских стендов на зарубежных выставках, но начал удивляться щедрости грантодателей. Из способа достижения своего выставочного счастья мебельщики никакого секрета не делали, и даже одарили меня чистым бланком анкеты на получение «Геран пембангунан пасарана». Она предназначалась для членов MFIC, имеющих не более 150 сотрудников, которые производят мебели не более чем на 25 млн ринггит за год. Крупные предприятия должны справляться с выставочными расходами самостоятельно.

В секретариате ассоциации я узнал, что сверка данных анкеты с компьютерной базой MFIC редко занимает дольше четверти часа, после чего заявка на грант уходит к экспертам по торговле. Их визу можно было получить уже на следующий день, если мебельщик отправлялся на известную выставку, вроде индийского «Индекса» или австралийского «Фурнитекса», однако, если выдвигалась идея работы на каком-то доселе не освоенном рынке, то проверка шансов на успех могла растянуться на целую неделю. При особо дерзких намерениях эксперты могли и отказать в гранте – но мои собеседники с восьмого этажа ни на какую рыночную экзотику не претендовали, дружно намереваясь попробовать свои силы в Бахрейне, на сентябрьской выставке гостиничной мебели INFEX.

Сам собой напрашивался вопрос: какие взносы платят члены MFIC, чтобы оправдать всё это – и экспертизу, и щедрый грант, и оперативность его предоставления? Ответом послужил бланк другой анкеты, заполняемой при вступлении в ассоциацию. Подписи будущего члена предшествовал ошеломивший меня пункт 9: «К вышеприведённой информации о моей фирме прилагаю вступительный взнос в 1.000 ринггит и первый годовой взнос в 240 ринггит». Несчастные 60 долларов – и многотысячные гранты?! Откуда они берутся?

Покорителей Бахрейна моё изумление рассмешило. «Ассоциация имеет к грантам только рекомендательное отношение, – пояснили они. – Все средства выделяются государственной корпорацией «Матрэйд», которая создана правительством специально для поддержки перспективных экспортных проектов. Перспективность определяет MFIC, а государство даёт деньги». На ветер они, похоже, не выбрасываются: поступления в казну от экспорта регулярно превышают затраты на гранты в 15–20 раз. Хотя предел малайзийского налогообложения (32,5%) не так уж велик – есть немало стран, где в казну забирают свыше половины предпринимательских прибылей.

Разумеется, власти могли бы оставлять себе и «грантовую» двадцатую часть доходов, но тогда объём мебельного экспорта вряд ли рос бы по 8–10% в год. Хорошо осознающий эту истину премьер-министр Абдулла Ахмет Бадави в марте 2007 года стал лауреатом международной награды «Глобальный лидер». Благодаря его политике поощрения обрабатывающих отраслей, тандем из электроники, мебели, оптики и машиностроения превратился в главный локомотив развития экономики, оставив далеко позади прибыли экспортёров нефти, газа, бокситов и прочих чисто сырьевых ресурсов.

Скажите мне: что, наши мебельщики отказались бы платить чуть больше полусотни долларов, странствуя за это по выставочному свету, как дети капитана Гранта? Вопрос, понятно, риторический – твёрдо уверен, что все руки были бы подняты «за»!





Специфика российской культуры выставочным странствиям никогда не препятствовала.

А разве отказались бы в АПМДПР от оценки планов продвигать российскую мебель в Штаты, на Украину или, упаси бог, в Зимбабве? Да ни за что! Значит, и мебельщики у нас молодцы, и ассоциация у них вполне соответствующая. Тогда чему же я, собственно, завидовал? Может, «Я, Вань, такую же хочу» относилось вовсе не к экспортной стратегии MFIC, а к её повседневной практике на, так сказать, «домашнем фронте»?

Надо признать, что песня про маечку и впрямь чаще вспоминалась мне именно на этом «домашнем фронте», поскольку блага, которыми пользуются члены MFIC, к одним только грантам не сводятся. По инициативе ассоциации правительством была, например, создана обширная бизнес-библиотека (продублированная в цифровом формате для мебельщиков из отдалённых штатов страны). В её залах всегда можно найти свежую информацию, касающуюся инновационных материалов, технологий, производственных стандартов, различных рыночных тенденций.

В дополнение к библиотеке ассоциация год от года совершенствует программу финансируемых правительством семинаров. Их ведут учёные и дизайнеры с мировым именем, главы министерств, послы зарубежных стран, банковские эксперты. Вот темы марта: «Экономные способы высокотемпературной сушки», «Понимание японского рынка и его деловой культуры», «Обязательность экодизайна», «Внедрение биокомпозитных материалов», «Льготы для малых предприятий, руководимых женщинами».

Кстати, насчёт «женских» льгот: их нет в секторе крупных и средних фирм. Потому что там поблажки впору давать мужчинам: сегодня малайзийки находятся в руководстве уже 85% таких фирм, уступая в мире лишь Филиппинам (97%) и Китаю (91%). Правда, единоличным женским руководством могут похвастаться всего 23% предприятий

Малайзии, но и эта величина на один процент выше среднемировой. Женщин явно вдохновляет пример Рафиды Азиз – ярчайшей звезды малайзийской экономики, недавно «переброшенной» премьером с её прежнего поста министра финансов на пост министра промышленности и внешней торговли. Отчитываясь на мартовском семинаре за свой первый «промышленно-торговый» год, Рафида заявила, что достигнутый страной объём мебельного производства в 7 млрд ринггит её «не совсем удовлетворяет»: 10% роста могут превратиться в 15 при условии интенсивного использования новых видов сырья, и она намерена заняться этим «со всей серьёзностью».

Подозреваю, что российские мебельщики тоже не стали бы протестовать против отчётов своих министров. Или против создания бизнес-библиотек. А кто усомнится, что в АПМДПР к льготам для россиянок отнеслись бы с той же щедростью, что и во MFIC? Никто. Следовательно, на «домашнем фронте» у российской мебельной культуры расходовений с малайзийской ничуть не больше, чем по поводу экспортных льгот. Что позволяет сделать окончательный вывод: «Я Вань, такую же хочу!» распевалось в уме вовсе не про наблюдавшуюся мной ассоциацию. А про что?

Между нами, мебельщиками, шепча, – уж не про власть ли? Которая с завидной проворностью собирает с нас налоги, сборы и просто взятки, но никаких «геран пембангунанов» отрасли не даёт, предпочитая расплачиваться сказками про бесплатные лекарства, доступное жильё и удвоение ВВП. После чего всем нам только и остаётся, что хором распевать строчку из вечно живого Высоцкого, – но уже не ту, которую заслужила малайзийская власть, а ту, которая всегда приходит на ум при виде власти отечественной: «Где деньги, Зин?».

Р. Горчаков

