



Компания «Макрос»,
один из лидеров
российского сувенирного рынка,
в июле отметила
своё 20-летие.

20 ЛЕТ — возраст действительно серьезный для компании, а тем более в России, где все непосредственно. Поздравить «Макрос» съехались дилеры, партнёры и поставщики из разных городов и стран.

Деловая программа мероприятия началась с V-ой дилерской конференции «Макроса» представлением новых каталогов «Галерея элитных подарков» и «Океан бизнес-сувениров» сезона 2010-2011, затем продолжилась финалом конкурса «Самая Эффектная Презентация», а в завершение дня прошла, безусловно, запомнившаяся торжественная часть - стилизованный под бал банкет в честь юбилея «Макрос», где было много поздравлений, подарков, общения и веселья. На следующий день празднование продолжилось Олимпийскими играми у бассейна и вечерней «Grill Party».





На празднике хозяин вечера и, по совместительству, генеральный директор «Макроса» Ефим Пахульский пообщался с «Сувенир.Сегмент.ру» на праздничные и отвлеченные темы. Получилась достаточно интересная беседа, которую мы с удовольствием публикуем ниже.

— Здравствуйте. Давайте поговорим о юбилее. «Макросу» 20 лет. 20 лет классной работы. Чего Вы хотите в будущем? Может быть, какие-то глобальные планы?

— Еще 20 лет такой же работы. Расширения территории присутствия. Увеличения прибыльности бизнеса. Развития сувенирной отрасли. Наши планы весьма прагматичны (улыбается).

— Давайте вернемся к самому началу, в 1990 год. Когда Вы начинали «Макрос», чего Вы хотели?

— На самом деле, никто ничего не предполагал тогда и ничего не знал. В 1989 году в стране уже была разруха, а я в то время был начальником очень крупного цеха на оборонном заводе. Но понял в какой-то момент, что завод вот-вот развалится, и нужно начинать что-то «свое». Идеи витали в воздухе. Мы уходили «в никуда». Открыли кооператив. Хотели заняться чем-то необычным, оригинальным.

— Почему Вы выбрали сувенирную отрасль?

— Я не выбирал эту отрасль. Да если бы мне лет 15, даже 10 назад сказали, что моя

компания будет среди крупнейших в сувенирной отрасли — я бы точно не поверил!

Мы, как все, начинали с продажи компьютеров, факсов, калькуляторов... Через своих европейских партнеров я был поставщиком всяческой оргтехники. Однажды я оказался в Финляндии со своим другом, нам что-то приглянулось, и мы решили заняться поставками бижутерии. Потихоньку это перешло в продажу подарков.

— Мой вопрос не будет оригинальным: существует ли секрет успеха?

— Наверное, секрета не существует, но есть общие тенденции. Нужно трудолюбие, любовь к делу, которым занимаешься, и хорошая команда.

— Деньги — это важно?

— Да, важно. Это прекрасное вспомогательное средство для жизни. Но не основная жизненная цель. Неправильно при этом думать, что деньги не важны совсем. Если о них не думать, бизнес теряет смысл.

— Вам интересно работать?

— (Улыбается) Да, мне очень интересно. Мне больше интересен процесс работы, чуть меньше — ее результат. Но мне очень интересна моя работа.

— Насколько я успела заметить, Ваш коллектив достаточно дружный и радостный. Что Вы для этого делаете?

— Мы много уделяем времени и сил обучению персонала — и в плане профессионального роста, и в плане мероприятий для личного развития. Хотя это не имеет значения для атмосферы в коллективе. У нас, например, каждый человек в компании может прийти ко мне с деловым или не очень

вопросом (конечно, заранее предупредив о своем визите). Я не сторонник тирании и возвышения руководителя на недостижимое расстояние от остального коллектива. Я всегда прислушиваюсь ко мнению каждого участника разговора и в целом стараюсь быть «на короткой ноге» с коллективом. На мой взгляд, так правильнее.

— Что Вам нравится в Вашей работе больше всего?

— Честно говоря, не задумывался. Наверное, свобода. В самом широком смысле этого слова.

— Что за эти 20 лет было самым сложным?

— Достаточно церемониальный вопрос. Сложно сказать. Наверное, дефолт 1998 года.

— Давайте немного уйдем от юбилейного разговора. Чего Вы ждете в ближайшее время от сувенирной отрасли? Развития в какую сторону?

— Структуризации. Наша отрасль совершенно не структурирована. Пока нет элементарной направленности отрасли. Поэтому нужна структуризация. Это путь, по которому развиваются отрасли во всем мире.

— У РАППСА есть шанс?

— Поживём-увидим. Я Вам говорил однажды, что я — пессимист и редко делаю радужные прогнозы. Сейчас в РАППС изменения, и это хорошо. Изменения — путь развития.

— Да, будущее покажет. Ещё раз поздравляю Вас с юбилеем! Удачи и процветания!

— Спасибо.

*Беседовала Ксения Захарова
Сувенир.Сегмент.ру*

Центральный офис: **Самара**, ул. 6-ая просека, д.163; тел. **(846) 240-20-70** многоканальный
Москва, Костомаровский пер., д.3, стр.1а, офис 414; тел. **(495) 787-06-97**
e-mail: region@makroseuro.ru (Самара), msk@makroseuro.ru (Москва);
web: www.makroseuro.ru



Interview. Efim Pakhulskiy

Efim Pakhulskiy, CEO of Makros, tells the story of the company, its future plans, secrets of success in the souvenir industry and its development prospects.