

Каждый имеет то, что заслуживает



Андрей Дегтяренко
Председатель совета директоров
компании «Проект 111»
www.gifts.ru

УВАЖАЕМЫЕ читатели журнала «Профессионал»! Мы с вами знакомы заочно, поскольку господин Лео Костылев, так или иначе упоминает меня и возглавляемую мной компанию почти в каждом номере, хотя мы с ним лично практически не пересекались.

Уважаемый главный редактор! В России еще как минимум 5 компаний схожего с нашим масштаба. Я настаиваю, чтобы и им журнал уделил внимание, которого они заслуживают не меньше.

Довольно неожиданно журнал решил мне предоставить трибуну для ответного выступления — очевидно, в отдельно взятых уголках страны все-таки наступила долгожданная оттепель.

Поэтому для общего понимания читателю будет необходимо заглянуть в пару предыдущих номеров.

Сразу хотел бы сказать, что во взглядах на российский бизнес, общество, рынок, на развитие отрасли, на происходящие в ней события у нас с Лео скорее больше общего, чем противоречий, и дискуссии во время совместного обсуждения в инициативной группе пошли в целом на пользу.

«Я за то, чтобы болтать как можно больше», — Лео Костылев.

При всей нелепости этой фразы, вне контекста, под сутью я бы подписался — отрасли не хватает дискуссии.

И слова сами по себе способны на многое, ведь продвижение отрасли или обучение, с важностью чего все согласны - это и есть те самые слова, произнесенные в нужное время в нужном месте.

Теперь о разногласиях.

Как часто бывает (вполне допускаю, и со мной), когда говорим о своем детище, объективность нам категорически отказывает.

Лео описывает ситуацию на рынке Петербурга так:

«Из отказавшихся вступить в МАПП в 1999-м крупных питерских сувенирных компаний, осталась в отрасли и продолжает успешно работать как раз только одна единственная — компания «Амбер».

Читать, очевидно, нужно так: все питерские компании (не вступившие в МАПП) закрылись, а Проект 111 (как исключение, подтверждающее правило) остался.

Утверждение примерно равносильно тому: «Огурцы — причина смерти, поскольку 98% людей, умерших в 1898 году, ели огурцы».

Членство в РАППС, IPISA и, (неужели!) даже в МАПП не имеет ровным счетом никакого отношения к коммерческим результатам тех или иных компаний, удачам или неудачам. Мне неизвестно ни об одном примере консолидированных коммерческих действий на рынке (если не считать такими войну Игоря Чижова с «ценовой конкуренцией»).

Ушли с петербургского рынка как поставщики те, кто пытался работать в этом качестве только на локальном рынке, и на сегодня ситуация в СПб — это просто отражение федеральной картинки.

Высказывания о «солидарности» и «землячестве» — это более чем странная иллюзия для человека, много лет занимающегося бизнесом. На примере наших дилеров я

вижу, что тяжелее всего складываются отношения у компаний из одного города, и это логично — им есть что делить!

По поводу «талантливое решение» продавать членство МАПП в нагрузку к собственному товару — театральные кассы освоили эту технологию еще в 80-е годы: «Хочешь в БДТ? Возьми два билета в Комиссаржевской». Отдельные члены РАППС тоже предлагали такой подход — тем, кто не в ассоциации, не продавать. Или: «Содружество рекомендует поставщикам в случае их участия в мероприятии выступить в качестве Спонсора». Колхоз — дело добровольно-принудительное. Стремление использовать ту силу или зависимость, которая есть — общая болезнь общества, и не только российского. Эффективным любой механизм становится только на добровольной, осознанной основе.

И это, безусловно, очень хорошо, что теперь членство в МАПП не идет в нагрузку, но давайте последим за лексикой: *«дилеры рано или поздно сами придут к мысли о вступлении в МАПП», «...ко мне, ассоциации, и моим компаниям».*

То есть Лео не разделяет себя, свою коммерческую деятельность и ассоциацию. С одной стороны, это логично, с другой, вряд ли может служить объединяющей платформой.

С моей точки зрения, господин Костылев больше журналист, чем предприниматель, и это, на мой взгляд, одна из существенных причин возникновения и сохранения ассоциации, текстов, журналов и т.д. И это вполне нормально — если получается совмещать полезное с приятным.

Еще одна тентенция: *«Тот, кто учреждает некоммерческую ассоциацию, не думает о собственной выгоде».*

Это верно только в отношении НКО типа Amnesty International, Greenpeace или общества защитников Химкинского леса — это в полном смысле некоммерческие организации.

Когда в ассоциацию объединяются компании, занимающиеся бизнесом, то

«некоммерческая» значит ровно то, что сама ассоциация не ставит целью получение прибыли, но цель объединения очевидна — всем вместе больше зарабатывать, а не альтруистические желания поделиться информацией и опытом!

По поводу единой ассоциации — процесс, пусть и с малой скоростью, продолжается, и предполагаю, некие позитивные результаты мы в этом году увидим.

Проблемы управления новой объединенной структурой, которые гораздо легче решать при авторитарной власти (и здесь у МАПП и IPSA было несомненное преимущество перед РАППС) остаются открытыми. И главная проблема опять же в менталитете, в отсутствии привычки к коллективному принятию решений и подлинной демократии. Ведь каждый руководитель в своей компании — царь и бог, поэтому технология принятия и исполнения общих решений, с частью из которых ты можешь быть не согласен, не отработана абсолютно. И начинается перетягивание каната.

Есть ли «спрос» на ассоциацию? Пассивный, несомненно.

Большинство игроков рынка, собиравшихся в Барселоне, твердо верят в то, что участвуют в процессе объединения.

Так что запрос на некую общую платформу, как минимум для выражения интересов дистрибьюторов и как минимум для дискуссий существует. Формы и методы упомянутого мероприятия оставим на совести организаторов.

По поводу замеченного Лео вымывания с рынка средних компаний. Я такого процесса не вижу, скорее, сказал бы, что исчезают мелкие. Наиболее важно другое — новых не появляется совсем, если только за счет почкования или возникновения карманных компаний с гарантированными заказами.

Подозреваю, что и в других отраслях происходит плюс-минус то же самое. Этим неблагодарным делом (бизнесом в России) занимаются сегодня только те, кто по неосторожности ввязался в 90-е — начале 2000-х.

Пару слов об взаимодействии звена Поставщик-Дилер.

В одном из материалов Лео позволил себе некорректную, с моей точки зрения фразу: *«радостно тявкнули зависящие от Проекта компании».* Дело не столько в форме. Как сам Лео признался, он любитель агрессивных выражений, чтобы «имело воздействие». Дело в сути.

Покупатель может зависеть от продавца только в случае монополии или поставки той или иной эксклюзивной продукции. Я не знаю на сегодня настолько востребованного у конечного заказчика бренда, который мог бы служить инструментом управления отношениями Поставщик-Дилер.

Мы себе такую задачу ставим, и такой бренд пытаемся создать, но определяющим для дилеров он пока не является.

На сегодняшнем рынке все ровно наоборот — поставщик зависит от покупателей, особенно если они способны принимать коллективные решения.

И о российском рынке в целом. Лео активно нас всех призывал к открытой дискуссии.

По большому счету — как формируется МАПП (РАППС, IPSA), сколько в ней реальных членов, куда и как они платят взносы, будет единая ассоциация или нет, какие в ней будут принципы управления, чем она будет заниматься, — эти вопросы интересуют человек 10-15, не больше.

Точно так же, как вопросы независимого суда, эффективной государственной власти, свободных выборов волнуют 10-15% российского общества.

Вот поэтому имеем то, что имеем.

P.S. *Моя статья на Сегменте о МАПП, которую сам господин Костылев, по видимому, обнаружил через полтора года после публикации, после выхода предыдущего номера журнала набрала сотню дополнительных просмотров. Много это или мало — судите сами.*



Everyone gets according to his deserts

Open answer from Andrey Degtyarenko, chairman of the board of "Project 111" company, on article by Leo Kostylev, president of IAPP (see the previous issue): "At the beginning I'd like to say that with Leo we have more common than controversy points at our views on Russian business community, market, industry development and current events. And discussions during the joint conversation of the initiative group were for benefit. But I'd like to say about differences..."