



Не доводить до конфликтов –

ТАКОВА ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА КОМИТЕТА ПО ЭТИКЕ РСВЯ

Вопросы конкуренции и деловой этики в выставочном бизнесе давно уже вышли на передний план и год от года только обостряются. Что в этих условиях делает Комитет по этике РСВЯ, призванный быть в центре событий? Каковы его приоритеты?

Рассказывает председатель Комитета, генеральный директор компании «Кузбасская ярмарка» **Владимир ТАБАЧНИКОВ**

– Самый лучший итог деятельности Комитета – отсутствие дел. В принципе, работа Комитета может идти по двум направлениям. Первое – ждать, пока кто-то поссорится, и разбирать конфликт.

Второе, не менее важное, – предчувствовать назревающие проблемы и предотвращать их. С гордостью могу сказать, что две такие ситуации были предотвращены, причем речь идет о компаниях, руководители которых являются членами Президиума РСВЯ. Переговоры и обсуждение дали конкретный результат, были приняты правильные решения.

И вот на что я обратил внимание. Порой руководители не в курсе тех проблем, что возникают между выставочными компаниями.

Причина этого вполне очевидна. Генеральный директор может не отслеживать конкретные вопросы конкуренции, определения сроков проведения или тематики выставок – этим занимаются его заместители и руководители проектов, которые, к сожалению, на своем уровне не могут встретиться с нужными специалистами в конкурирующих фирмах. В итоге, генеральные даже не знают, что происходит. Ну, а когда узнают и встречаются, то достаточно быстро «разруливают» конфликты.

Что это значит?

Главное – для разрешения споров должны встречаться «первые лица»!

К сожалению, именно этого часто и не происходит. «Игра» идет на уровне топ-менеджеров, не уполномоченных встречаться с конкурентами. Более того, довольно часто большая компания просто не хочет общаться с меньшей по размерам.

Все это совсем не красит втянутые в конфронтацию стороны, да и все наше выставочное сообщество в целом.

Со своей стороны, хотел бы поблагодарить средства массовой информации, которые поднимают эту тему и дают высказаться всем заинтересованным сторонам, призывают разрешать спорные ситуации.

Хорошо, что в РСВЯ есть «Кодекс профессиональной этики». Конечно, его надо дорабатывать, особенно в части сроков запрета проведения новых мероприятий.

Хотел бы привести в пример практику, которая уже на протяжении нескольких лет дает хороший результат. Возьмем не Москву, а другое выставочное пространство – сибирский регион: Красноярск, Новокузнецк и Новосибирск. В свое время, не сговариваясь, мы выстроили сроки проведения строительных выставок в этих городах таким образом, что участник из Москвы, Санкт-Петербурга или из-за границы мог посетить выставку в Красноярске, потом переехать в Новокузнецк, а затем – в Новосибирск.

Аналогичные по тематике смотрят в соседних регионах разделяют два-три дня. И это никому не мешает. О каких четырех месяцах мы говорим?

Переезд из одного района Москвы в другой еще проще, не сравнить с путешествием по Сибири. И здесь также при проведении нескольких схожих выставок одна за другой может выиграть экспонент.

Но есть и другие случаи. В том же Сибирском регионе возникла иная ситуация: в Красноярске объявили «Сибирскую промышленную неделю», а у нас в Новокузнецке в то же самое время в свои законные сроки идет «Уголь России и майнинг». Лично я узнал об этом поздно, когда до открытия оставалось полтора месяца. Директора некоторых крас-

ноярских предприятий мне прямо говорили: «Нам дали указание обязательно быть на “своем” форуме, а мы очень хотим к вам...»

Тогда я позвонил генеральному директору «Красноярской ярмарки» Андрею Абросову, он все понял, сказал: «Сейчас я ситуацию не изменю, но на следующий год, безусловно, приму решение», и «Сибирский промышленный форум» изменил сроки.

Другая непростая ситуация. Из года в год в первой декаде июня проходит «Уголь России и майнинг». В 2008 году сроки выставки совпали с временем проведения Санкт-Петербургского Экономического Форума, на котором мы должны показать весь потенциал Кузбасса – главного угольного региона страны. Как нашим предприятиям представить себя на обоих форумах? И ведь пропустить ни один из них нельзя! Ситуация заведомо неразрешимая. Будем думать, как выйти из нее через год. Ничего плохого, в принципе, в этом нет.

Конечно, жалобы поступают постоянно. Наша задача – встречаться, разговаривать и не доводить до конфликтов! Если мы сегодня отрапортуем: на заседании Комитета рассмотрели столько заявлений – это плохо! Надо не допускать их появления!

Мы должны так выстраивать отношения внутри Союза, чтобы все руководители поняли: Комитет заинтересован в нормальной добросовестной конкуренции. Более того, мы должны пропагандировать такую конкуренцию.

Своей личной задачей, как председатель Комитета по этике, я считаю создание предпосылок и использование всего авторитета Комитета для того, чтобы люди к нам обращались до создания болевой ситуации.

20 ЛЕТ ДИЗАЙНА, ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА

тел.\факс: (495) 502 9619
502 9693, 502 9694, 755 8536
www.siriusexpo.ru
e-mail: sirius@siriusexpo.ru

СИРИУС
ЖСПО