Отвечает: Василий Юнак

3.220. Александр Рябошенко (man1@???.ru) пишет: "Спасибо за Ваш обстоятельный ответ. Но если из него убрать всего один элемент - вся Ваша система рассуждений рушится, как карточный домик. А элемент этот следующий: у компании AMWAY НЕТ никаких регистрационных взносов!

Все заработки от работы в сети получаются только от продаж и покупок товара лично для себя. Причем второе более важно, чем первое. Я покупаю товар себе и своей семье, пользуюсь им, и рассказываю о результатах своим друзьям. А когда и они начинают пользоваться этим же товаром, вот тогда компания выплачивает мне премии за то, что я выступил в роли абсолютно честной рекламы и организатора СЕТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. Эти премии выплачиваются за счет перераспределения прибыли, заложенной в изначальной цене товара, вернее не части прибыли, а части накладных расходов, которые при традиционном способе продаж шли бы на рекламу, содержание персонала, складирование и т.п. Я не только рассказываю своим друзьям о достоинствах того или иного товара, но и удерживаю их от покупок того, что мне лично не понравилось. Вы можете себе представить продавца, который отговаривает покупателя покупать что-либо в его магазине? В нашей структуре такое событие - совершенно нормальное явление, хотя и очень редкое из-за высоких потребительских свойств товаров AMWAY.

МЫ: - не закупаем товар впрок для продаж на свои деньги, а работаем только под заказ, т.е. ничем не рискуем;

- гарантируем 100% возврат денег в течение 3 месяцев со дня покупки, если товар человеку не понравился;

- рассказываем о товаре не только (и не столько) то, что написано в материалах компании, а то, что узнали о товаре из своего личного опыта пользования;

- обучаем своих партнеров-потребителей правильному пользованию товарами и поддерживаем с ними постоянный контакт, т.е. всегда готовы к обсуждению любых

претензий.

Поэтому я не вижу здесь ни малейших нарушений христианских норм морали. Вы правы в том, что многие компании, называющие себя сетевыми, этих принципов не придерживаются. Но, наверное, поэтому, компания AMWAY имеет в 2000 г. оборот в 11 млрд. долларов и работает в 88 странах мира, а ближайшие в ней компании отстают по обороту примерно на 8-9 млрд.

Извините, что занимаю Ваше время разговорами "о хлебе насущном", но в этом мире все так переплетено..."

Мы продолжаем наш разговор о сетевом маркетинге. Начало смотрите вопрос 184, выпуск 50 от 22 ноября и вопрос 212, выпуск 56 от 28 декабря. Для тех, кто не получил этих выпусков, рекомендуем обратиться в архив, так ка не все последние рассылки выставлены на сайт. Ссылки на соответствующие выпуски в архиве - http://subscribe.ru/archive/religion.biblestudy/200111/22063342.html и http://subscribe.ru/archive/religion.biblestudy/200112/28124155.html .

Брат Александр, то, что Вы описали - не является сетевым маркетингом. Я не пытался и буду пытаться классифицировать различные компании по их отношению к сетевому маркетингу, поэтому я не буду делать никаких комментариев по поводу AMWAY. Я только еще раз подчеркну разницу между описанным Вами и сетевым маркетингом. То, что Вы описали, представляется обычно в рекламе словами "услуги посредников оплачиваются". То есть, вместо больших расходов на рекламу на авось, фирма оплачивает только реально сработавшую рекламную деятельность - по результату. Здесь есть маленькое "но". Будучи преподавателем предмета "Церковные финансы и управление ресурсами", я часто предупреждаю своих студентов против того, что иногда сотрудник организации выступает посредником в подобных сделках с его же организацией, получая себе часть денег, которые могли бы быть организацией съэкономлены. Но это уже вопрос не к продавцу, а к посреднику.

Позвольте мне привести один пример в качестве вопроса для размышления. Вот, я имею дисконтную карту на покупку товара со скидкой в определенных магазинах. Мой приятель желает купить товар такого типа, какой имеется в магазине, предоставившего мне скидку. Я предлагаю ему воспользоваться моей дисконтной картой. Кому из нас причитается съэкономленная на скидке сумма? С одной стороны, я "прорекламировал"

магазин приятелю, но с другой стороны я пригласил его воспользоваться скидкой. Я мог бы просто вызваться сделать покупку для него, взыскав с него полную сумму, оставив скидку себе...

Этим примером я не пытаюсь поставить под сомнение справедливость Вашего бизнеса. Справедливость в бизнесе - понятие зависимое от многих обстоятельств. Например, в Советсткое время спекуляция была позорным и наказуемым явлением. Сегодня тот, кого тогда называли спекулянтом, считается уважаемым человеком, преуспевающим в бизнесе.

Но вернемся к сетевому маркетингу. Я уже детально описывал его в прошлых выпусках, а теперь только отмечу основные моменты. Сетевой маркетинг еще называется финансовой пирамидой или Multi-level Marketing (MLM), что означает "Много-уровневый маркетинг". Это подразумевает, что "посредник" получает проценты не только от покупок, сделанных тем, кому он разрекламировал продукцию, но также и проценты от покупок тех, кого приведет тот, кого он сам привел. И так до определенного оговоренного уровня. То есть, здесь человек получает не только за свой честный рекламный труд, но также и за труд тех других людей. Получается, что мне не надо работать, надо только найти хорошего работягу, и тогда я могу загорать, и получать проценты от его труда. А это уже называется тунеядством. Конечно, я могу не загорать, а продолжать искать других трудяг, но это дела не меняет. И даже если на самом нижнем уровне и идет реальная торговля товаром, то на уровнях повыше производятся поиски тех, на чьем горбу (извините за сравнение) можно заработать хорошие деньги. Но часто бывает, как и в случае, с которого мы начали разговор, речь даже и не идет о товаре, а только о методе зарабатывания денег на привлечении клиентов. Что те клиенты будут делать? Покупать товар? Или привлекать других клиентов...

Мир бизнеса, к сожалению, далеко не всегда живет библейскими принципами. И это еще мягко сказано. Тем не менее, есть много христиан, которые ищут и находят методы ведения честного бизнеса. Об этом написано достаточно книг, проводятся конференции и семинары. И всякий, кто желал бы трудиться честно, может достичь этого и меть Божьи благословения в своем бизнесе.

Господь да благословит каждого из вас, когда вы трудитесь, чтобы заработать на хлеб насущный для себя и своей семьи.