

22 ноября 2020

Сообщение от Андрея Семчука (100sp.ru) в закрытых чатах с организаторами Хабаровска и наверняка в других, в ответ на [опровержение от Хабмаркета](#)

---

Уважаемые коллеги, по ситуации с Хабаровском

Не хотел вываливать вам наши внутренние проблемы, но Максим Браташ не оставил мне выбора, обвиняя меня и моих партнеров во всех возможных грехах, и рассылая всем клевету про меня, сотрудников и партнеров 100sp.

Началось все с программ для компьютеров, с помощью которых мы ведем учет заказов в пунктах выдачи. Во всей сети 100sp используется одна программа, в Хабаровске - другая. Из-за этого сначала смотреть статусы заказов, данные по доставке нужно было на отдельных сайтах. Потом мы наладили обмен информацией, но все равно это две разных системы и часто возникали ошибки и просто не вся информация использовалась. С одной стороны это рутина и ерунда, но с другой стороны это ошибки с обработкой заказов, от которых в конечном итоге страдают клиенты. Несколько лет предлагал Максиму перейти на единую систему, но все не двигалось. В итоге страдали участники, организаторы, тратилось время и деньги на бессмысленные доработки и реализацию того, что и так уже есть. После очередной порции ошибок в конце октября Максиму были обозначено требование скорейшего перехода на единое программное обеспечение. Видимо это и есть начало острой фазы конфликта. Получили от него порцию г... про наши программы, про ребят которые его разрабатывают. Мы составили план перехода на 1С во всех сети Максима, но при каждом обсуждении той или иной функции он выражал свою неготовность работать по плану. Более того, постоянно намекал, что альтернативы у 100сп нет в Хабаровске и он будет делать все так, как удобно ему.

Далее обострился конфликт с Антеем. Решение рабочих вопросов по доставке заказов между Хабаровском и Владивостоком переросло в откровенную вражду. Вместо быстрого решения простых операционных вопросов Максим обвинял всех в плохой работе, восхвалял себя и считал, кто сколько зарабатывает. Когда Антей пытался связываться с ним, понять, что он хочет, звонки демонстративно не принимались, через мессенджеры ответа нет, только в письменной форме требование ко всем писать ему исключительно на email. И почта, по его мнению, — это единственный вариант, которому можно доверять. По телефону все перевирается, в мессенджерах сообщения корректируются. Попытки обсудить и решить вопросы по взаиморасчетам скатываются в потоки обвинений. Доходит до того, что вопросы по приемке грузов и пересчету коробок начинают решаться через администрацию 100sp. Только с нами он сохранял контакт. В этот момент администрация Антея просит нас помочь с налаживанием работы или дать им возможность делать это самостоятельно.

Это был ноябрь. Я пытался актуализировать с ним наши договоренности, прописать взаимные обязательства, чтобы заключить новый договор. В один из дней отправив ему проект по ключевым обязанностям сторон, я попросил его созвониться со мной на следующий день и обсудить их. На следующее утро сначала получаю сообщение что ему надо срочно ехать к детям в другой город, через несколько часов он мне пишет про

встречу с поставщиками и задает вопросы по работе с сайтом и доработках. Ничего про нашу работу. В этот момент принимаем решение, что больше не можем полагаться в Хабаровске только на Максима и не хотим видеть его своим эксклюзивным партнером и начали прорабатывать открытие дополнительных пунктов выдачи в Хабаровске и доставку между Хабаровском-Владивостоком без участия Браташа.

Мы планировали самостоятельно обеспечить доставку заказов между Владивостоком и Хабаровском в обе стороны и открыть несколько пунктов выдачи и работать параллельно с Максимом. Озвучили Максиму новые условия. Условия были стандартные для пунктов выдачи, с такими договоренностями мы, например работаем со всеми ПВ во Владивостоке. В ответ получаем порцию обвинений, наши предложения называют ультиматумом. Просим написать, что конкретно он хочет – в ответ обвинения и оскорбления.

Единственное что мы могли сделать в этих условиях – это начать прорабатывать полное покрытие Хабаровска своими пунктами выдачи.

21 ноября отправляю ему сообщение о том, что больше не хочу придумывать как с ним работать.

Через пару часов организаторы пишут что их заказы отказываются принимать в РПЦ.

Все время до этого у Максима были особые индивидуальные условия которых нет ни у одного другого ПВ. Кроме того организаторы дополнительно выплачивали ему комиссию от своих продаж. Вместе с этим мы получали самого сложного и капризного партнера, с которым не получалось выстроить нормальные эффективные отношения.

Рано или поздно это должно было привести к серьезным изменениям или разрыву отношений. Попытались реализовать изменения, но это сделать не получилось и произошел разрыв. Так бывает. Это бизнес и каждый должен выбирать как ему работать лучше, удобнее, эффективнее. Клиенты не хотят и не будут платить больше за то что у вас в партнерах люди не умеющие решать вопросы быстро и эффективно, партнеры не понимающие ни своих обязанностей, ни банальной этики делового общения.

Если с вашим партнером нужно нянчиться и уговаривать, то нужно чтобы у него было что-то другое очень ценное чтобы работа продолжалась. Я специально несколько раз все перечитывал, анализировал переписки и обстоятельства, чтобы не принять поспешных решения и уверен, что были приняты правильные решения.

У нас большие обязательства перед нашими клиентами и партнерами, и я больше не могу себе позволить партнера, подставляющего меня перед ними. Ну и просто это морально очень тяжело. Я не его мама. Мы были бизнес-партнерами, потеряли старые и не нашли новых точек соприкосновения, значит пошли работать дальше самостоятельно. То, что сейчас делает Максим это отвратительно. Вываливать грязь на своих бывших партнеров, просто потому что они не захотели с тобой дальше возиться. Рад что мы больше не будем работать вместе, жалею, что это не произошло раньше.