

Финский подход к коммерции

16 февраля 2011, 17:34
Ирина Кружилина

7 [комментариев](#)



В Лофт Проекте ЭТАЖИ на прошлой неделе прошла выставка креативной экономики Финляндии. Молодые художники и дизайнеры привезли в Петербург свое прибыльное творчество.

[NEXT](#)

За каждой компанией, представленной на выставке, стоит свой агент — человек, который помогает вести все бизнес-процессы. У творческих людей очень часто не хватает времени, желания, а нередко и знаний для ведения материальной стороны вопроса.

Институт бизнес-тьюторов для креативных фирм в Финляндии сегодня достаточно популярен. Финский дизайн узнаваем во всем мире, но часто все сводится к перечислению одних и тех же имен и названий, таких как "Маримекко" или Алвар Аалту. Поэтому было решено сделать все возможное для развития малых компаний от искусства.

Программа финансирования создания агентств-посредников и проведения обучающих бизнес-курсов для начинающих специалистов существует на деньги ЕС. Срок действия — до 2013 года, и как будет развиваться отрасль в дальнейшем, для игроков рынка пока не понятно.

Кати Ууси-Раува — президент AGMA, профессионального объединения агентов и менеджеров творческой индустрии. Ассоциация не только занимается популяризацией отрасли, но и помогает ее развитию изнутри, налаживая контакты между участниками процесса.

Помимо этого Кати преподает теорию бизнеса в нескольких университетах, а также сама является агентом пяти небольших компаний, выпускающих аудиовизуальную продукцию, и двух видеохудожников.

Рйика — так называется компания Кати Ууси-Рауви — связывает своих молодых подопечных с крупными финскими компаниями, которые делают заказы на цифровые видеоролики, фотографии, а также продвигает их в социальных сетях, за которыми, по мнению Кати, большое будущее.

Йенни Моберг тоже член ассоциации AGMA. Ее смело можно назвать молодым предпринимателем. Она создала свою компанию 07 Design в 2007 году, когда ей было 28 лет. Тогда Йенни решила продвигать молодых дизайнеров. Процедура регистрации компании в Финляндии достаточно проста: потребовалось заполнить всего одну форму и заплатить 70 евро.

Поначалу маленькие компании выказывали некое недоверие к подобным кураторским услугам: казалось, что их обязательно должны обмануть. Но Йенни — по природе очень открытый человек, и это качество во многом помогло обзавестись клиентами. "Главное — это быть честным со своими клиентами, — рассказывает Йенни. — Когда ты можешь объяснить каждую деталь своей работы, вопросов не возникает".

"**Первый контракт** был написан от руки на обычном листке бумаги формата А4, — вспоминает Йенни, — мы обсудили и по пунктам расписали условия сотрудничества".

Поскольку Йенни Моберг некоторое время жила в Японии, сейчас она наладила поставки туда детской дизайнерской одежды от своих клиентов. Оказалось, что финский дизайн востребован на Востоке.

Есть три способа взаимодействия с компаниями-клиентами. Иногда оплата агенту производится на основе процента, который получает клиент с продаж своего продукта (от 10 до 40%), иногда фиксируется определенная месячная сумма. Но чаще всего используют утвержденную оплату за всю процедуру курирования, сумма колеблется от 500 до 2000 евро.

Короткий адрес этого материала <http://dp.ru/100bsq>