

МАКИЧ: ЧИСТОТА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

**МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ КОМПАНИЙ ИНДУСТРИИ ЧИСТОТЫ (МАКИЧ) СОЗДАНА В 2002 Г., И ЕЕ УЧРЕДИТЕЛЯМИ ВЫСТУПИЛИ ТАКИЕ КОМПАНИИ, КАК РОНОВА КЛИНИНГ (Г. МОСКВА), ТРЕЙНИНГ & РИСОРС БЬЮРОУ (Г. МОСКВА), СВИК ЧИСТАЯ ПОЛОСА (Г. ЕКАТЕРИНБУРГ).
ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ МАКИЧ – ЕКАТЕРИНОЙ ВЛАДИМИРОВНОЙ КАЗАКОВОЙ**



- Расскажите, пожалуйста, подробнее о вашей организации, объединяющей профессионалов в сфере индустрии чистоты.

В настоящее время МАКИЧ на добровольной основе объединяет около 50 компаний, работающих на клининговом рынке России - из Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Екатеринбурга, Воронежа, Волгограда, Владимира, Владивостока, Калининграда, Мурманска, Нефтеюганска, Нижневартовска, Норильска, Перми, Петрозаводска и стран СНГ - Казахстана, Кыргызстана, Украины. Это не только клининговые компании, но и поставщики оборудования и моющих средств для клининга, учебные центры, исследовательские организации и профессиональные издания.

Президентом МАКИЧ является генеральный директор крупнейшей клининговой компании России - ООО «Ронова Клининг» Маргарита Авдеева. Избраны четыре региональных директора МАКИЧ: по Уральскому региону – Е.А. Постникова, директор ООО «Престиж-Е», г. Екатеринбург; по Приволжскому региону – С. Д. Шухрин, ген. директор ООО «Фабрика чистоты», г. Н. Новгород; по Северо-Западному региону – И. О. Фомченко, ген. директор ООО «Торговый Дом «ЛИВИЗ», г. Санкт-Петербург; по Южному региону – С. В. Васильева, исп. директор ООО «Чистофф», г. Волгоград.

Целями МАКИЧ являются - объединение усилий участников клинингового рынка для его дальнейшего развития, поддержание свободной и честной конкуренции, обмен информацией, опытом и технологиями между российскими и иностранными участниками клинингового рынка, создание и поддержание репутации операторов отечественной индустрии

чистоты как достойных и равноправных членов российского бизнес-сообщества.

Задачи МАКИЧ - продвижение идеи важности чистоты, разработка правил конкуренции на рынке, расширение клинингового рынка, продвижение высоких стандартов чистоты, содействие региональным клининговым компаниям в развитии бизнеса, юридическая поддержка членов МАКИЧ, взаимодействие с муниципальными органами власти.

Для решения стоящих перед ней задач МАКИЧ организует и проводит деловые программы специализированных выставок, конференции, семинары, конкурсы профессионалов. Среди крупнейших мероприятий этого года можно назвать следующие проекты: деловая программа Международной выставки «CMS. Berlin», выставка «Технология Чистоты» в Екатеринбурге и Челябинске, I Международная конференция по клинингу «Материально-техническое обеспечение клининговой деятельности. Возможности российских и зарубежных производителей» (г. Москва).

– МАКИЧ – организация молодая, но она уже известна среди отечественных клининговых компаний и зарубежных коллег. Как Вам это удалось сделать в столь непростом секторе рынка?

– Мы прекрасно знаем клининговый рынок России, все его проблемы и трудности и, самое главное, пути решения всех профессиональных задач, стоящих перед участниками этого рынка.

Среди множества насущных вопросов наиболее актуальный – сама технология организации клининга в регионах. Я считаю, не надо бояться начинать новое дело. Но для того, чтобы новичок был уверен в своих силах, ему нужно иметь всю необходимую информацию, которой в регионах пока недостаточно. МАКИЧ считает своим первейшим долгом предоставлять любую информацию, необходимую для успешной работы - как уменьшить финансовые и временные затраты на организацию бизнеса, как сориентироваться в безбрежном море предложений оборудования, расходных материалов и чистящих



средств, а также как добиться максимально эффективных и взаимовыгодных партнерских отношений с клиентами.

МАКИЧ объединяет несколько десятков клининговых компаний, цель которых – долгосрочное существование на рынке за счет предоставления клиентам услуг высокого качества. Благодаря тесным отношениям с нашими членами, мы имеем возможность аккумулировать всю поступающую от них информацию, анализировать ее и на основе этого выдавать рекомендации членам МАКИЧ по оптимизации их бизнеса.

Вся наша деятельность является примером эффективной помощи, что подтверждают и отзывы членов МАКИЧ о нашей работе. Не секрет, что в сфере услуг главное – квалификация персонала, его профессионализм, умение общаться с клиентом, внимательно прислушиваться к его требованиям и работать так, чтобы результат этой работы не только соответствовал условиям контракта, но и превосходил ожидания заказчика. Учитывая, что клининговые компании растут и их штат увеличивается, проблема подготовки персонала становится одной из самых главных и ее решение – залог успеха на рынке. Несколько лет назад член

МАКИЧ – ООО «Ронова Клининг» - создала свой учебный центр, где обучает собственный персонал и сотрудников других клининговых компаний по зарубежным и отечественным программам повышения квалификации. Среди курсов – обучение технологиям уборки, правильному использованию моющих средств, инвентаря и оборудования, а также и такие, казалось бы, далекие от профессиональной уборки направления, как деловой этикет и корпоративная культура компании. Этот опыт оказался успешным, и ему последовали другие компании. Например, в конце октября 2005 г. ЗАО «Альфаком-Коммерс» в Санкт-Петербурге открыло собственный учебный центр «Clean Studio», спустя некоторое время открылся учебный центр в Нижнем Новгороде на базе компании «Фабрика Чистоты».

– **Означает ли это, что компании Москвы и Санкт-Петербурга скоро столкнутся с серьезной конкуренцией в регионах, где пока они чувствуют себя комфортно?**

– Несомненно, так и будет. Пока, действительно, региональные клининговые компании не могут соперничать со своими коллегами из Москвы и Санкт-Петер-

бурга по качеству и перечню предоставляемых услуг, техническому оснащению, квалификации сотрудников и уровню управления. Но сегодняшние лидеры тоже когда-то сами начинали, только учиться им приходилось на собственных ошибках, преодолевая серьезные трудности, которые сегодня считаются всего лишь незначительными препятствиями. С ними можно справиться быстро и безболезненно. Накопленный отраслью пятнадцатилетний опыт облегчает новичкам процесс становления.

Практическая и информационная помощь региональным клининговым компаниям – это именно те задачи, для решения которых и была создана МАКИЧ. Мы трудимся для того, чтобы клининговая компания в любом, даже самом отдаленном уголке нашей страны, была вовлечена в общий процесс, могла получить консультации, которые уберегут ее от возможных ошибок, помогут быстрее преодолеть период становления и стать достойным членом клинингового сообщества.

И я рада, что результат наших усилий уже очевиден. Это подтверждается не только увеличением числа членов МАКИЧ, но и положительными и теплыми отзывами о нашей работе.