

**МОЙКИ ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ • ПЫЛЕСОСЫ ДЛЯ СУХОЙ И ВЛАЖНОЙ УБОРКИ • ПАРОГЕНЕРАТОРЫ • ПОДМЕТАЛЬНЫЕ МАШИНЫ ПОЛОМОЕЧНЫЕ МАШИНЫ • АКСЕССУАРЫ**

**Наши салоны в Москве:**

Волгоградский проспект, д.18 ..... (495) **676-7429**

ул. Б. Дорогомиловская, д.10 ..... (495) **243-4100**

Сервис: ул. Вавилова, д.69А ..... (495) **132-1220**

Дилерам специальные условия ..... **8-905-715-0382**

[www.lavorpro.ru](http://www.lavorpro.ru)



## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ УХОДА ЗА ЗДАНИЯМИ И ISSA ЗАКЛЮЧИЛИ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ



**В** ближайшие годы Международный институт ухода за зданиями (МИУЗ, Харьков, Украина) будет представлять ISSA в странах Содружества Независимых Государств.

Редакция журнала попросила прокомментировать это событие руководителя МИУЗ Владимира Февралева, а также ответить на несколько вопросов.

**Владимир, расскажите, пожалуйста, почему возник этот альянс? Ваш Институт всегда был независимым и объективным — не существует ли вероятность того, что эта позиция может измениться?**

Наш институт, действительно последовательно проводит политику полной независимости и в суждениях, и в финансах. Мы экономически не привязаны ни к одной из фирм-производителей, поскольку наш капитал — наши знания и опыт. Поэтому у нас нет пристрастий к какой-либо торговой марке.

Если мы кого-то рекомендуем, то, только исходя из того, что продукция данной компании соответствует самым серьезным профессиональным требованиям. При этом для одних видов работ мы можем рекомендовать продукцию одной фирмы, а для других работ — продукцию другой. И мы не рекомендуем тех, в ком у нас есть хоть капля сомнения.

Примером этого может служить тестирование продукции нашим институтом. Мы сразу предупреждаем фирму, которая дает нам тестировать свою продукцию, что наша работа будет оплачена независимо от «степени лояльности» наших выводов по отношению к тестируемым образцам, а знак «Рекомендовано профессионалам» продукция получает только в том случае, если она соответствует необходимым требованиям.

В связи с этим альянс с ISSA полностью логичен, так как это ассоциация, объединяющая большинство производителей в мире безо всякого пристрастия к кому-либо. Кроме того, как раз ISSA и открыла нам дорогу ко всем производи-

телям, и мы теперь работаем с ними на равных, да и ISSA к нам относится вполне серьезно, о чем говорит ряд совместных проектов.

К таким проектам относится система обучения с выдачей сертификата международного образца, разработка новых пособий для клининга на русском языке и перевод тех пособий, которые уже есть у ISSA.

Очевидно, что с точки зрения обучения, которое Ваш институт проводит на основе собственных наработок, в лице ISSA Ваш коллектив получил серьезного компаньона. Но вряд ли это единственная точка соприкосновения?

Конечно. Мы делаем анализ клинингового рынка стран СНГ, помогаем находить надежных партнеров, разрабатывает системы учебных семинаров и так далее. В этом плане нашими заказчиками являются в основном иностранные компании. Такие же цели по продвижению своих членов имеет и ISSA. Поэтому у нас с ISSA цели полностью совпадают — помочь предпринимателям различных уровней в работе на рынке клининговой индустрии, начиная от поиска партнеров и заканчивая получением самых современных знаний.

ISSA существенно отличается от национальных ассоциаций, у них разные задачи. Национальные ассоциации хорошо могут работать в вопросах продвижения клининга на государственном уровне (ознакомление чиновников с отраслью, защиту интересов отрасли и т.п.), помогать в решении многих местных проблем и многое другое.

О том, что ассоциации во многом дополняют друг друга, говорит и то, что ISSA является членом российских АРУК и МАКИЧ, а они, в свою очередь, являются членами ISSA.

Владимир, насколько велика, по Вашему мнению, необходимость вступления в ISSA российских компаний индустрии чистоты, а также компаний стран СНГ?

Каждая компания должна сама ответить себе на этот вопрос. Мы же, я го-

ворю сейчас за Институт, как представители ISSA можем обозначить те преимущества, которые дает членство в этой ассоциации. Кратко и сухо мы это изложили на нашем сайте: [www.theiicb.com](http://www.theiicb.com) в разделе «ISSA-СНГ». Программы поддержки членов ISSA хорошо отработаны за долгое время существования Ассоциации. Существуют комплексы мероприятий по поддержке производителей, есть программы для дистрибьюторов и для клининговых компаний.

Вопрос членских взносов часто воспринимается весьма болезненно. Вы уже сталкивались с этим в своей работе?

Давайте посмотрим на это с финансовой точки зрения:

Членский взнос для клининговой компании или дилера — 295 долларов США в год. Скидки для членов ISSA на все услуги нашего института 20%. Курс обучения, например, технолога около 800 у.е. в год. На скидке покрывается больше половины членского взноса. Обучение требуется постоянно, и скидка на обучение представителей той или иной компании часто может превышать членский взнос. Платить меньше, а получать больше — по-моему, это выгодно.

Но вряд ли мы найдем общий язык с фирмой, которая захочет «быстренько вступить» в ISSA, чтобы получить скидку — быстро в ISSA вступить не получится, там все строго.

В заключение хотел бы отметить, что ISSA не меньше всех нас заинтересована в развитии нашего клинингового рынка, зная его огромный потенциал.

За информацией о том, как стать членом ISSA, обращайтесь в Международный институт ухода за зданиями.

Украина, 61052, Харьков, а/я 61  
Тел./факс +38(057) 717-31-20  
Россия + 7 (905) 940 -65-07  
e-mail: [domservis@email.ru](mailto:domservis@email.ru)  
[www.theiicb.com](http://www.theiicb.com)