

## СТРАТЕГИИ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА В НОВЫХ РЕАЛИЯХ

**О. Пелехатая**, председатель и член Совета Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по развитию системы закупок, Генеральный директор ООО «М.К. Асептика»  
**E-mail:** mk@aseptica.ru

22 мая 2017 г. в Информационном агентстве ТАСС прошла пресс-конференция на тему «Развитие российского бизнеса в новых реалиях».

Пресс-конференция была посвящена предстоящему 26 мая 2017 г. Фестивалю бизнеса в рамках празднования Дня российского предпринимательства. Это предопределило специфику вопросов со стороны журналистского корпуса, касавшихся деловой программы Фестиваля, взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса, молодежного предпринимательства.

Ольга Пелехатая отметила, что ее как предпринимателя интересует в программе Фестиваля в первую очередь научно-практическая конференция, посвященная системе постоянного улучшения Кайдзен. Она полагает, что полученные знания помогут ей изменить в лучшую сторону бизнес-процессы.

На ее взгляд, представляют интерес также мастер-класс по маркетингу и пленарное заседание, на котором будут обсуждаться перспективы экономического развития страны, наиболее острые проблемы предпринимательств, анализироваться практические шаги правительства по развитию российского бизнеса.

В рамках дискуссии Ольга Пелехатая высказала мнение, что для решения многих бизнес-задач в рамках государственных закупок необходимо разделять бизнес на микро, малый и средний, чтобы различать бизнес по его возможностям: например, документация, которая вполне по силам среднему бизнесу, может быть слишком сложной для малого бизнеса и совершенно неподъемной для микробизнеса. Нужен также четкий механизм, который бы гарантировал качество исполнения.

Организаторы Фестиваля сознательно не делили его программу на блоки – для малого, среднего и крупного бизнеса. По мнению Ольги Пелехатой, главное в мероприятии подобного масштаба – обсудить и сформулировать перечень условий, необходимых для развития бизнеса в стране. Что касается интеграции с крупным бизнесом, то она возможна и реальна. Многие прямо предусмотрено законодательством (ФЗ-223 и ФЗ-44), как и конкретная ответственность за неисполнение.

Поэтому большой интерес представляет опыт таких успешных предприятий, как ООО «М.К. Асептика». Генеральный директор этого предприятия Ольга Пелехатая создавала компанию с нуля в течение 17 лет. С самого начала она ввела ряд обязательных правил,

которые определили успешное развитие предприятия. Например, в компании «М.К. Асептика» категорически запрещены слова «беда», «проблемы» – их заменяют словом «задача». Задача всегда имеет несколько решений, и грамотный руководитель умеет объединить и нацелить коллектив на их реализацию. Именно это позволяет бизнесу выживать и подниматься в современных очень непростых условиях, именно поэтому в компании очень любят поговорку: «Мы развиваемся не в соответствии, а вопреки».

На примере своей компании Ольга Пелехатая показала, что малый и средний бизнес способен выпускать все более конкурентоспособную продукцию, которая все более востребована крупным бизнесом при закупочной деятельности: «Малый и средний бизнес заинтересован в доступе к закупкам, осуществляемым государственными корпорациями и компаниями с государственным участием, в получении заказов от крупного бизнеса. Если малое или среднее предприятие всегда обеспечивает должное качество продукции, крупный бизнес с удовольствием ее купит. Есть, например, предприятие, которое благодаря субсидии Минпромторга приобрело оборудование, какого пока и в Европе нет; оно обеспечивает огромную производительность – 1000 изделий в минуту; в результате среди заказчиков этого предприятия – такие фирмы-гиганты, как «Аэрофлот», «Юнилевер», «Лореаль» и др.»

Ольга Пелехатая призвала не бояться аудитов, кем бы они ни проводились: российской или зарубежной компанией. Аудит дает колоссальный опыт, делает предпринимателя еще более профессиональным.

Говоря о молодежи в бизнесе, Ольга Пелехатая констатировала, что с радостью наблюдает появление молодежи, которая хочет созидать: «Интерес к делу у них есть. Они другие, они иначе смотрят на мир, и это закономерно; за ними – будущее. Начинающие бизнесмены не должны бояться ошибок, без ошибок и их исправления не бывает результатов. Важно, чтобы молодые предприниматели шли в реальный бизнес. Страна обязательно должна производить; если превалирует принцип «купи-продай», страна становится зависимой и управляемой. Существует очевидная зависимость: чем больше инициатив, тем больше результатов, чем больше идей, тем больше производства, чем больше поддержки предпринимательства, тем лучше будущее страны».