

Предприниматель Якутии



ВСЁ

**О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ
В ЯКУТИИ**

portal.b14.ru



От редакции

Дорогие читатели!

Весна вступает в свои права и после долгой холодной зимы начинается, своего рода, новая жизнь. Поэтому второй номер журнала «Предприниматель Якутии» мы решили посвятить теме красоты и здоровья. Спортивный клуб, фитнес-залы, салоны красоты, стоматологические и медицинские клиники, аптека, психологическая помощь - это все, что необходимо для красоты и здоровья не только тела, но и души человека.

Читайте в свежем выпуске истории предпринимателей, работающих в сфере спорта, красоты и здоровья.

Приятного чтения!

Учредитель:
Министерство инвестиционного развития и
предпринимательства РС(Я)

Издатель:
ГКУ РС(Я) «Центр поддержки
предпринимательства РС(Я)»

Главный редактор:
Евдокия Ефимова

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Евгений Ноговицын - первый заместитель
министра инвестиционного развития и пред-
принимательства РС (Я);

Зоя Седалищева – генеральный
директор ГКУ РС(Я) «Центр поддержки пред-
принимательства РС(Я)»;

Татьяна Коломицына - генеральный директор
МКК «Фонд развития предпринимательства
РС (Я)»

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ»

Адрес издателя и редакции:
677000, город Якутск, пр.Ленина 4/2.

E-mail: predprinimatel.yakutii@mail.ru

Мнение редакции может не совпадать
с мнением автора.
Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
Рукописи не рецензируются и
не возвращаются.

Дата выхода: 28 февраля 2018 года.

Периодичность: ежемесячно.

Журнал «Предприниматель Якутии»
зарегистрирован в Управлении Федеральной
службы по надзору в сфере связи, информаци-
онных технологий и массовых коммуникаций
по Республике Саха (Якутия) (Свидетельство о
регистрации ЭЛ № ФС 77 - 71585
от 13.11.2017 г.).

Содержание

Важно знать.....стр.6
В Министерстве инвестиционного развития и предпринимательства РС (Я) подвели итоги работы за 2017 год

В центре внимания..... стр. 9
Стоматологическая Ассоциация РС (Я): в ногу со временем или перспективы развития стоматологии в Якутии

История успеха.....стр.12
Строго конфиденциально и профессионально: психологический центр Надежды Васильевой

История успеха.....стр.17
«СпортБаза»: «Информация, которой вы владеете – капитал вашего бизнеса»

История успеха.....стр.19
ООО «Аура»: сочетание красоты и здоровья в одном здании

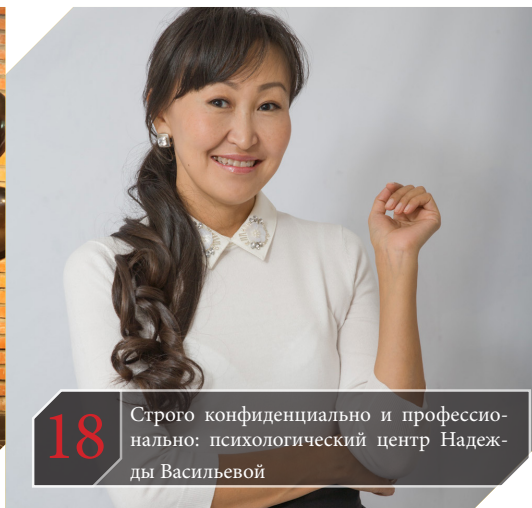
Бизнес-история.....стр.21
Своя формула милосердия

Бизнес-история.....стр.25
История предпринимателя: аптечный бизнес на Севере



14

«СпортБаза»: «Информация, которой вы владеете – капитал вашего бизнеса»



18

Строго конфиденциально и профессионально: психологический центр Надежды Васильевой

Бизнес-история.....стр.27

Спорт и ЗОЖ для жителей Намского района

Личный опыт.....стр.29

ООО «СтопаФорм»: комфорт ортопедических стелек по системе «ФормТотикс»

Интересно.....стр.32

ООО «Доктор»: на страже вашего здоровья

Бизнес-инкубатор РС (Я).....стр.36

Фитнес-инструктор Марияна Слепцова: “Меня затянуло в фитнес, и я уже не захотела работать в офисе”

Инфографика.....стр.38

Центр поддержки предпринимательства РС (Я)



25

История предпринимателя: аптечный бизнес на Севере



27

Спорт и ЗОЖ для жителей Намского района



32

ООО «Доктор»: на страже вашего здоровья

В министерстве инвестиционного развития и предпринимательства РС (Я) подвели итоги работы за 2017 год

Отчет о деятельности Министерства инвестиционного развития и предпринимательства Республики Саха (Якутия) по итогам 2017 года был представлен сегодня на расширенном заседании Коллегии министерства. Начиная свой доклад глава ведомства Антон Сафронов сообщил, что вся работа была сконцентрирована по трем основным направлениям: формированию благоприятного инвестиционного климата, развитию предпринимательства и местного производства, а также привлечению инвестиций и реализации проектов ГЧП и концессионных соглашений.



Для создания благоприятной инвестиционной среды в республике был проведен целый комплекс мероприятий по внедрению так называемых целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса. Напомним, АНО «Агентство стратегических инициатив» разработаны 12 моделей, которые вобрали в себя лучшие региональные практики. «С учетом нашей непростой логистики и природных особенностей мы приложили все усилия для достижения максимальных показателей. Так, достижение целевых показателей всех целевых моделей по итогам 2017 года в среднем составляет 94%, при среднем показателе по России 92%», - сказал Сафронов. Кроме того, министерством проведена большая работа по снижению административного давления на бизнес, что привело к сокращению количества контрольно-надзорных мероприятий в отношении предпринимателей.

Продолжая доклад об итогах работы, Сафронов подчеркнул, что одним из страте-

гических приоритетных направлений министерства определено развитие местного производства. В 2017 году был издан Указ Главы Республики Саха (Якутия) «О мерах стимулирования развития местного производства», в котором обозначены целевые индикаторы до 2020 года. По их достижению будет создано более 2,5 тысяч новых рабочих мест. Кроме того, ведется подготовительная работа по созданию Фонда поддержки местного производства. «В 2017 году сформирован пакет из 90 проектов по различным направлениям обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг в 28 районах республики, создано 155 новых рабочих мест. В сфере производства сформировано 70 проектов и в сфере услуг 20 проектов. Фонд будет предоставлять льготные займы от 5 до 40 млн.рублей по процентной ставке на уровне 5,5-8%», - сказал глава министерства.

Что касается финансовой поддержки, то в 2017 получателями стали 248 субъектов малого и среднего предпринимательства на сумму 612,3 млн. рублей, в том числе федеральный бюджет – 58,0 млн. рублей, государственный бюджет РС (Я) – 26,4 млн. рублей, внебюджетные средства (Фонд развития предпринимательства) – 527,9 млн. рублей, ими сохранено 1 571 и создано 168 рабочих мест, в том числе в сельской местности – 42,6 % от количества получателей, 37,2 % - от суммы поддержки.

В целях обеспечения государственной поддержки в цикле от идеи до производства за-



действован весь ресурс институтов развития и инфраструктуры поддержки бизнеса. Продолжается строительство бизнес-инкубаторов на территории республики, с учетом двух сданных в этом году, их количество достигло 18. Важным направлением работы в этом году было взаимодействие с крупными компаниями для стимулирования спроса на продукцию местного производства. Так были проведены семинары с крупными компаниями АЛРОСА, Алмазы Анабара, British Petroleum по вопросу участия в корпоративных закупках. По итогам встреч с предпринимателями заключены контракты на поставку лакокрасочной продукции, питьевой воды и спецодежды.

Значительные результаты были достигнуты в направлении внедрения инноваций. Так по итогам 2017 года Республика Саха (Якутия) заняла 2 место среди регионов Дальнего Востока в Рейтинге инновационного развития субъектов Российской Федерации, разработанном Ассоциацией инновационных регионов России совместно с Министерством экономического развития Российской Федерации.

В развитии туристского направления министерство продолжило работу по созданию инфраструктуры. В 2017 году поддержаны 11 туристских комплексов в 9 муниципальных районах республики в размере 8,2 млн. рублей. Так, например, в с.Томтор Оймяконского улуса завершено строительство гостиницы на 18 мест, по дороге на «Полюс Холода»

поддержан новый гостиничный комплекс в с.Тюнгюлю. Согласно данным Яндекс за 2017 год запросы по поиску туристских брендов "Полюс Холода", "Ысыах", «Зима начинается с Якутии» увеличены на 20%. Кроме того, республика включена в Золотую лигу «Лучшие из лучших» Национального рейтинга развития событийного туризма России. В целом, рост общего туристского потока составил 113,2% к 2016 г., платных туристских услуг - 111%, гостиничных услуг - 107%.

Говоря о работе по привлечению инвестиций в бюджет республики Антон Сафронов подчеркнул, что основная доля поступает за счет реализации проектов крупных компаний, осуществляющих свою деятельность на территории Республики Саха (Якутия). «Тем не менее, в 2017 году нам удалось заложить перспективы для привлечения инвестиций в регион и из других источников, в том числе, иностранных. С непосредственным участием министерства определены иностранные инвесторы и параметры участия по трем проектам: геологическое изучение и промышленное освоение Западно-Анабарского лицензионного участка, программа реконструкции объектов водоподготовки ГО «Город Якутск», а также строительство гостиницы категории 4* на 150 мест в г. Якутске», - сказал он. Однако стратегическим проектом республики является строительство мостового перехода через реку Лена в районе города Якутска. По итогам работы в 2017 году китайская корпорация POWER CHINA пред-



ставила финансовую модель и проектную документацию с двумя возможными схемами реализации проекта, в том числе с использованием механизма частной концессионной инициативы и на основе схемы GtoG (межправительственного соглашения).

В части реализации проектов ГЧП и концессионных соглашений республика не только занимает лидирующие позиции в ДФО, но и держит планку наравне с регионами-лидерами, входящими в топ-10 Российской Федерации. В прошлом году в 7 районах республики досрочно введены в эксплуатацию первые объекты и создано 1043 места в дошкольных учреждениях. В 2017 году активизировалась работа в сфере концессий, заключено 4 концессионных соглашения на общую сумму 248,2 млн. рублей в отношении объектов ЖКХ в селе Чурапча, городе Покровск, поселке Хани Нерюнгринского района и в 4 наслегх Нюрбинского района. В следующем году запланирован ввод не менее 8 детских садов в районах и 2 детских садов, 3 школ, 2 центров детского творчества в г. Якутске по линии ГЧП.

Еще одним направлением, которое курирует министерство, являются территории опережающего социально-экономического развития. Подводя итоги работы по развитию Дальнего Востока в 2017 году, полномочный представитель Президента РФ в ДФО Юрий Трутнев отметил 3 лучших из ТОСЭРов, в числе которых оба якутских - Индустриальный парк «Кангалассы» и ТОР «Южная Якутия». Резидентами территорий всего создано 240 рабочих мест, в том числе в 2017 году - 230. Привлечено частных инвестиций на сумму 4,9 млрд. рублей.

По завершении отчета члены Коллегии и приглашенные предприниматели задали вопросы руководству министерства и высказали ряд предложений для работы в наступившем году. Так, например, прозвучали пожелания усилить взаимодействие с другими отраслевыми министерствами, обратить внимание на работу с местными инвесторами, стимулировать муниципальные образования к более активным действиям по развитию предпринимательства и реализации проектов местного производства. В целом, члены Коллегии приняли решение, с учетом поступивших предложений, отчет поддерживать.

Подводя итоги работы, Антон Сафронов подчеркнул, что таких показателей команда министерства добилась благодаря слаженной работе всех подведомственных организаций и учреждений, а также участию представителей общественных объединений предпринимателей. «Без объективной критики и конструктивных предложений наших общественников мы не смогли бы в полной мере улучшать наш инвестиционный и бизнес-климат. Благодаря участию активистов «ОПОРА России», «Деловая Россия», движения «Вместе мы – сила», мы с каждым днем создаем комфортные условия для наших предпринимателей, которые в конечном итоге формируют экономику республики», - сказал министр.

Пресс-служба Министерства
инвестиционного развития
и предпринимательства РС (Я)
Фото Айаал Черноградский

Стоматологическая Ассоциация РС (Я): в ногу со временем или перспективы развития стоматологии в Якутии

Стоматологическая ассоциация РС (Я) была создана 21 год назад, где ее первым президентом был избран к.м.н., доцент Медицинского института ЯГУ Филиппов Семен Викторович. Основными задачами ассоциации являются защита законных прав и профессиональных интересов стоматологов, сплочение стоматологического сообщества республики, в разработке стратегических задач стоматологии, научно-методической поддержке практикующих специалистов.

В настоящее время членами ассоциации являются 125 врачей стоматологов региона. Президентом – ассоциации является д.м.н., профессор, заведующий кафедрой стоматологии Медицинского института СВФУ им. М.К.Аммосова Иннокентий Ушницкий, вице-президентом – главный врач ГАУ РС(Я) «Якутский специализированный стоматологический центр», главный внештатный стоматолог Министерства здравоохранения Республики Саха (Якутия) Марина Пупелене, которая рассказала «Предпринимателю Якутии» о деятельности ассоциации и о планах на будущее.

- За двадцатилетний период работы стоматологическая ассоциация пережила разные периоды своего развития. Работа ассоциации всегда нацелена на совершенствование деятельности стоматологической службы, которое включает своевременное повышение квалификации специалистов стоматологического профиля и внедрение эффективных инновационных методов и средств лечения и профилактики стоматологических заболеваний в нашем регионе, защита интересов лечебно-профилактических учреждений и их медицинского персонала. Работа ассоциации заметно активизировалась с 2016 года, когда Министерством здравоохранения Российской Федерации были внесены изменения в программу обучения врачей и введена система аккредитации специалистов. Если раньше каждый врач должен был каждые пять лет пройти переподготовку на сертификационных циклах, то сейчас все перешло на систему непрерывного медицинского образования (НМО). Теперь все врачи должны обучаться в течение всей своей трудовой деятельности,

при этом виды обучения могут быть разные: можно участвовать в научно-практических конференциях, симпозиумах, мастер-классах, либо обучаться на курсах и циклах повышения квалификации в медицинских вузах, также можно получать дополнительное дистанционное образование участвуя в вебинарах через интернет. За год каждый врач должен заработать 50 кредитов, за пять лет, соответственно 250; после чего, раз в пять лет проводится периодическая аттестация специалиста. Для работающих врачей эта система начнет действовать с 2021 года, но уже сейчас ассоциация нацелена на то, чтобы каждый практикующий стоматолог, имея возможность, не выезжая за пределы республики пополнять свои знания, обучаться новым технологиям, накапливать необходимое количество кредитов для предстоящей периодической аттестации. А вот для выпускников медицинских ВУЗов система НМО начала действовать уже с 2016г., и на стоматологическую ассоциацию республикой совместно с медицинским институтом СВФУ была возложена задача проведения первичной итоговой аттестации выпускников. В текущем году мы будем проводить такое мероприятие уже в третий раз.

ПЯ: Зачем нужна такая система?

- Врач должен постоянно обновлять свои знания на протяжении всей своей трудовой деятельности. Жизнь не стоит на месте. Все новшества, методы лечения, современные разработки и технологии – все это нужно изучать в ногу со временем. Во всех регионах по всем медицинским специальностям функ-

ция НМО возложена на профессиональные сообщества. И стоит отметить, что на прошедшем в конце прошлого года первом республиканском съезде врачей, была отмечена активная работа нашей стоматологической ассоциации. Мы проводим большое количество мастер-классов, конференций для работающих специалистов. Неоднократно в течение года приглашаем ведущих специалистов центральных вузов с лекциями, докладами впервые в ноябре прошлого года организовали и провели региональный конкурс профессионального мастерства по эстетической реставрации, который вызвал определенный интерес специалистов. В планах на этот год в апреле месяце проведение мастер-классов по ортопедической стоматологии, эстетическим реставрациям, в ноябре – мастер-классы по хирургической, детской стоматологии и ортодонтии, которые будут аккредитованы в системе НМО МЗ РФ, что позволит врачам получить определенные баллы за повышение квалификации. При этом стараемся приглашать специалистов разных областей, чтобы каждый стоматолог в соответствии со своим профилем, мог пройти обучение.

ПЯ: Какие еще перемены ожидаются в сфере стоматологических услуг?

- Президент ассоциации, Иннокентий Ушницкий, входит в состав комиссии по разработке территориальной программы государственных гарантий обязательного медицинского страхования населения Республики Саха (Якутия). Сейчас в систему ОМС кроме государственных учреждений входят и частные стоматологические организации. При непосредственном участии стоматологической ассоциации были разработаны и утверждены единые требования и порядки оказания стоматологической помощи в системе ОМС для медицинских организаций всех форм собственности. С этого года после завершения реорганизации стоматологической поликлиники г. Якутска путем присоединения детской стоматологической поликлиники и организации Якутского специализированного стоматологического

центра (ЯССЦ), изменился порядок оказания плановой стоматологической помощи взрослому населению г. Якутска. Такая мера была предпринята с целью улучшения доступности стоматологической помощи населению и привлечения частных стоматологических организаций к работе в системе ОМС с большей эффективностью. Для получения плановой стоматологической помощи пациенты обращаются в подразделение первичной стоматологической помощи ЯССЦ, где после осмотра, и при необходимости, дополнительного обследования и оказания первичной стоматологической помощи, врачом-стоматологом дается направление на дальнейшее лечение врачам ЯССЦ либо в частные стоматологические кабинеты, учитывая территориальную доступность по месту жительства и желание пациента.

ПЯ: Сколько частных клиник сотрудничают с вами?

- С января этого года в системе ОМС помощь оказывают 12 частных клиник: ИП Антипина Л.С., ИП Сергеева В.Е., ИП Степанова О.С., ООО «Валеон», ООО «Гармония», ООО «Евродент», ООО «Маэстро», ООО «Медлайн», ООО Стоматология «ОРИС+», ООО «Даймонд клиник», ООО «Террастом», ООО «Эмп». Сейчас пациент может подойти на прием к врачу первичной стоматологической помощи в любое удобное ему рабочее время, получить консультацию и направление на дальнейшее лечение. Раньше пациенты приходили на прием очень рано, записывались в очередь, ждали открытия дверей поликлиники. Сейчас все стало намного проще и удобнее, пациенты подходят в любое время в течение рабочего дня и могут быть уверены, что попадут на прием к врачу. В таком режиме мы начали работать с декабря прошлого года, и надо отметить, что за три месяца жалобы от пациентов на доступность, проблемы с записью на прием к врачу значительно уменьшились. Но тем не менее, желающих пролечиться по полису ОМС намного больше, чем позволяют сегодняшние условия. На население нашего города необходима еще одна ана-

логичная стоматологическая поликлиника.

ПЯ: Каждый год стоматологический факультет выпускает специалистов. Куда деваются эти специалисты? Неужели все, в основном, открывают свои частные клиники?

- У нас в республике заболевания зубов очень распространены среди всех возрастных групп населения. Поэтому, как говорится, работа всегда всем найдется. Уже более двадцати лет наш мединститут выпускает специалистов, которые работают не только в г. Якутске, но и во всех районах нашей республики, а некоторые в различных субъектах страны и за рубежом. Хочется отметить, что в настоящее время все районы укомплектованы специалистами. Еще несколько лет назад в некоторых районах специалистов стоматологов не было вообще. На нас выходили главные врачи ЦРБ и слезно просили найти врача-стоматолога, хотя бы временно, на период своих очередных отпусков, для проведения военной призывной комиссии. После того, как заработала программа Министерства здравоохранения РС(Я) «Земский доктор», все районы республики обеспечены врачами-стоматологами.

ПЯ: Как Вы думаете, насколько в последнее время изменилось отношение людей к уходу за зубами?

- В последнее время у большинства значительно изменилось отношение к своему здоровью. Люди начали понимать, что если не заниматься своевременным лечением зубов и правильным уходом за полостью рта, то в последствии лечение, а возможно и протезирование зубов может обойтись в большую сумму. Поэтому врачи всегда утверждают, что легче предупредить болезнь, чем лечить. Регулярное посещение вашего лечащего врача-стоматолога с профилактической целью 2 раза в год является залогом здоровья на долгие годы.

ПЯ: Какие планы на будущее у ассоциации, поделитесь, пожалуйста.

- Основные планы - это дальнейшее проведение образовательных программ среди врачей-стоматологов в виде мастер-классов, научно-практических конференций, участие в утверждении и принятии регламентирующих деятельность стоматологической службы документов, поскольку я и президент ассоциации являемся главными специалистами МЗ РС (Я), членами Совета и комитета по образованию Стоматологической ассоциации России и членами экспертного Совета МЗ РФ по стоматологии и детской стоматологии. Мы хотели бы пригласить ведущих специалистов страны и зарубежных стран, знаковых личностей в нашей области. Еще у нас в планах есть одна большая задумка. Ассоциация выходила с предложением на Министерство здравоохранения РС(Я), Торгово-промышленную палату республики с программой профилактики кариеса зубов среди детской группы населения путем фторирования молока. Дело в том, что фтор является важным элементом в профилактике кариеса зубов. Во многих странах проводится профилактика кариеса на национальном уровне путем фторирования воды, поваренной соли, молока. Это те продукты, которые люди постоянно потребляют в пищу. Фторированное молоко будет распространяться среди организованных групп детского населения – в детских садах, школах для ежедневного потребления в объеме 1 стакана молока в день, что позволит снизить уровень распространенности кариеса зубов в детской популяции. Для осуществления этого плана необходимо оснастить молокозавод фтораторными установками, что не особо затратно и обоюдовыгодно. В наших источниках питьевой воды очень низкое содержание фтора, что обуславливает в республике высокую заболеваемость кариесом. Как раз фторпрофилактика в детском возрасте будет нацелена на повышение минерализации зубов, находящихся в стадии прорезывания, и в целом, к снижению заболеваемости кариесом. Наша программа поддержана на всех уровнях, и мы надеемся, что у стоматологической ассоциации Республики Саха (Якутия) все получится.

Строго конфиденциально и профессионально: психологический центр Надежды Васильевой

Человеку важно поддерживать не только физическое, но и психологическое здоровье. В этом людям помогают психологи. В столице республики с каждым разом открывается все больше частных центров психологической помощи. Одним из первых открывателей этой сферы в предпринимательстве является Надежда Васильева, которая имеет богатый опыт. "Предприниматель Якутии" встретился с одним из ведущих психологов республики, чтобы узнать о перспективах развития бизнеса в этой сфере.



Надежда Васильева занимается практической психологией с 2002 года. Первые годы после окончания университета она работала психологом и преподавателем психологии в медицинском колледже. В то время Надежда уже принимала немало людей, желающих получить психологическую помощь. Постепенно у нашей героини появилась идея открыть параллельно свой кабинет по оказанию психологических услуг. Первый кабинет распахнул свои двери для клиентов в 2005 году.

"Первый раз когда я открыла свой каби-

нет, я столкнулась с тем, что все, что я зарабатывала, отдавала за аренду помещения. Несколько месяцев проработав, я поняла, что это невыгодно, поэтому кабинет закрылся. Потом я работала в институте психологии СВФУ. Работая там преподавателем, я зарегистрировала свое ИП. За все это время я периодически снимала разные кабинеты, работала и с другими психологами. В 2016 году мы с известным психологом Татьяной Сабарайкиной открыли центр психологической помощи "Инсайт" на улице Пушкина. Сейчас я уже работаю в своем центре и у меня несколько психологов, которые работают вместе со мной".

Стоит отметить, что первое образование у Надежды музыкальное. Всю жизнь она училась в музыкальной школе, постигая азы игры на фортепиано. После девятого класса Надежда поступила в музыкальный колледж, во время учебы в котором она поняла, что музыка - это не то, чем она хотела бы заниматься всю жизнь. Для хобби и саморазвития это замечательно, но не как дело жизни. "Я не видела себя работающей в музыкальной сфере. Это огромный труд, этому нужно посвящать себя полностью".

Когда встал вопрос выбора, чем же она все-таки будет заниматься после окончания колледжа, как раз в тот год на выездной комиссии по поступлению в центральные вузы набирались психологи в Российский государственный педагогический университет.

"Это то, чем я с детства любила заниматься. Мне всегда было интересно, как люди живут,

какие у них сложности, радости. Люди всегда ко мне обращались за советом, со своими проблемами, я всегда умела слушать и понимать людей. Я очень любила знакомиться с людьми, у меня было много друзей. Везде, где я не бывала, у меня было очень много знакомых. Можно сказать, что я человек общительный и люди сами по себе для меня интересны. Тогда психология не так сильно была распространена. В тот год на психолога было всего три места и среди поступивших туда, оказалась и я. Учеба в Питере прошла замечательно. Я была старше своих сокурсников, и меня сразу сделали старостой группы. Потом я познакомилась с будущим своим мужем на первом курсе. В итоге в Питере я прожила шесть лет. Закончила там бакалавриат и магистратуру, затем еще и заочную аспирантуру. Питер - это мой родной второй город, можно сказать".

ПЯ: Какие направления представлены в Вашем центре?

- Мы ведем индивидуальные и семейные консультации. К нам обращаются супружеские пары, родители и дети, а иногда приходят и всей семьей. У молодых людей часто возникают споры и вопросы по методу воспитания детей. Обращаются люди самых разных возрастов, профессий, национальностей и вероисповеданий.

Основная проблематика индивидуальных консультаций: сложности в общении; депрессивное состояние; сильный и продолжительный стресс; потеря близкого человека, чувство горя, утраты; тревога и панические атаки; страхи; расстройства питания, лишней или недостаточный вес; проблемы на работе; неудовлетворенность собой, жизнью, браком, работой; чувство одиночества, покинутости; вспыльчивость, раздражительность, обидчивость; агрессия и аутоагрессия; чувство вины, обида; предательство; психологические травмы и посттравматическое стрессовое расстройство; насилие — физическое, психологическое, сексуальное; психосоматические болезни и др.

На семейную консультацию обращаются по

следующим запросам: нет взаимопонимания, поддержки и уважения в семье; не удовлетворяются потребности в браке; постоянные конфликты; предразводная ситуация; измена; насилие физическое и психологическое; зависимость и созависимость; разногласие в воспитании детей; поведенческие проблемы у ребенка (агрессия, зависимость, нет желаний и мотивации, суицидальное поведение и др.); возрастные кризисы у детей (3,7, подростковый) и др.

ПЯ: Расскажите о коллегах, с которыми вы работаете.

- У нас три основных психолога: кроме меня еще Федорова Светлана Владимировна – консультант, тренер, телесный терапевт, гипнотерапевт и Семенова Юлия Революевна – консультант, тренер. А также есть сотрудники, которые работают по совместительству.

ПЯ: С какими проблемами обращаются чаще всего?

- Сложно сказать, статистики такой общей нет. Много обращений с семейными проблемами. На протяжении жизни семья может столкнуться с разными кризисными периодами: создание семьи, рождение ребенка, рождение второго ребенка, кризис семи лет и так далее. А еще это часто совпадает с личностными возрастными кризисами тридцати/сорока лет, которые отражаются в том числе и на семейной жизни. Вытекающие оттуда проблемы - измены, патологическая ревность, созависимые отношения. Не говоря уже о прямых зависимостях - алкоголь, наркотики, лудомания, кредитомания, компьютерная зависимость, зависимость от соцсетей, спортивная и др.

ПЯ: Какие методы применяете?

- Мы практикуем немедикаментозные методы психотерапии, работаем с эмоциональным состоянием и мыслительными установками. Практикуем телесную терапию, метафорические карты, гештальт-терапию,

нейролингвистическое программирование и гипноз. Эти методы достаточно эффективны и безопасны.

ПЯ: Сколько длится приём?

- Обычно длится до двух часов. Зависит от характера обращения. На первом приеме мы проводим диагностику и тут же оказываем возможную помощь. Если случай сложный, то мы назначаем определенный курс терапии. Тут всё индивидуально, кому-то достаточно пару консультаций, а бывает, что очень много разных переживаний накопилось у человека, тогда нужна уже длительная терапия. Обычно консультации проводятся с периодичностью раз в неделю до улучшения состояния.

ПЯ: Бывает ли такое, что человеку стало лучше, но потом обращается к Вам повторно?

- Бывает, приходят повторно, но уже с какими-то другими проблемами. Допустим, он приходил по вопросам личной терапии, а потом он обращается с семейными проблемами.

ПЯ: В Якутске психологическая помощь не так развита как за рубежом, где каждый второй, наверное, ходит к психологу. Как Вы думаете, какие перспективы развития в этой сфере у нас наблюдаются в настоящее время?

- У нас в республике действуют государственные центры, которые принимают детей, семьи, пенсионеров, инвалидов на бесплатной основе. То есть каждая категория населения имеет возможность бесплатно получать психологическую помощь. Но этих центров мало, очереди там на месяц вперед, так как потребность в помощи у населения очень высокая. Частных центров у нас еще меньше. Есть психологи, практикующие на дому, но их тоже не так много. На самом деле психологическая помощь нужна каждому в определенное время. Какие-то сложные ситуации бывают в жизни у всех людей. И это не значит, что он слабый или неуравновешенный. Любому че-

ловеку бывает нужна помощь и поддержка. Если эта помощь профессиональная и квалифицированная, то человек быстрее с этим справляется. Очень часто бывает такое, что человек впервые обращается к нам в возрасте 40-50 лет и потом сетует на то, что не пришел к нам раньше.

Недавно у нас прошло первое методическое рабочее совещание психологов при Министерстве по делам молодежи и семейной политике республики. Смысл в том, чтобы этот методический совет объединял всех психологов. Потому что психологи есть во многих министерствах и ведомствах здравоохранения, образования, социальной помощи, МВД, МЧС и т.д. Целью объединения является обмен опытом и методическая помощь. Ведь мы все связаны одним делом, преследуем единую цель.

ПЯ: Наверное, в нашей республике многие не привыкли ходить к психологу...

- Я бы так не сказала. В последнее время наблюдается рост обращений.

ПЯ: А что тогда повлияло на этот рост?

- Скорее всего, это общемировая тенденция. Потому что за границей есть такая культура психического и психологического здоровья. У нас с этим сложно, люди верят больше гадалкам, они пользуются огромным спросом и популярностью. Получается, что в ментальности есть какая-то вера в сверхъестественные силы, и она превосходит веру в силы собственные (смеется). Чем отличаются психологи от тех же экстрасенсов? Экстрасенсы привлекают внешние силы, а психолог наоборот - активизирует собственные ресурсы человека, чтобы он сам научился справляться со сложностями. Конечно, некоторым хочется, чтобы проблемы решались сами собой волшебным способом, не прикладывая к этому никаких собственных усилий. Но тенденция запада проникает и в наше сознание. В последнее время стало много фильмов и сериалов, где фигурирует образ психолога. Это тоже способствует тому, чтобы люди стали



воспринимать психологическую помощь как одну из необходимых и важных составляющих жизни, а не как нечто постыдное, непонятное или ненужное.

ПЯ: Насколько отличаются онлайн-консультации от очных в плане эффективности? Есть ли большая разница?

- Конечно, при онлайн консультации, когда мы общаемся с человеком через интернет, есть определенные ограничения. Например, мы не можем провести телесную терапию. Но в целом, онлайн консультация также эффективна, как и очная. Просто сейчас люди у нас не совсем готовы к такому, не у всех есть стабильный и скоростной интернет. А когда я общаюсь с коллегами с Москвы и Питера, то некоторые говорят, что у них даже нет кабинетов, все консультации они проводят онлайн из дома. Мы проводим консультации по телефону с живущими в дальних улусах и не имеющими возможность приехать в Якутск. Мобильная связь сейчас есть во всех самых отдаленных уголках республики.

ПЯ: Люди к Вам приходят уже открытые, или нужно их раскрывать?

- В отличие от бесплатных консультаций, на платной основе приходят все-таки люди более мотивированные. Если человек ко мне приходит, то он уже готов раскрыться и получить помощь. Соответственно, он выкладывается, не будет сидеть и молчать. Допустим, мои коллеги, которые работают в госструктурах, говорят, что к ним приводят людей, кото-

рые вообще ничего не хотят. И таких клиентов у них бывает много. Открытость, кстати, зависит еще от характера. Все люди разные, некоторым нужно задавать много вопросов, а у некоторых даже ничего спрашивать не надо, они все сами расскажут, могут сами анализировать, рефлексировать. Но в любом случае человек открывается и чем больше он открыт, тем лучше можно ему помочь.

ПЯ: Как человеку понять, что ему нужна помощь психолога?

- В основном приходят люди, которые находятся в состоянии тупика, когда они не знают, как им дальше быть. Часто этим людям не с кем поделиться своими переживаниями, они боятся осуждения или непонимания. Иногда люди приходят и не могут объяснить, что их беспокоит. Внешне в их жизни все хорошо, есть семья, хорошая работа, а чувства удовлетворения и счастья нет, внутри как они описывают свое состояние «дыра или пустота». Когда нет жизненной энергии, человек не знает, куда он идет и зачем живет. Когда ситуация кажется безвыходной и человек уже теряет веру и надежду. Когда внутренние переживания настолько сильные, все мысли только о плохом, что человек не может жить и радоваться жизни. Очень хорошо, когда есть близкие (друзья или родственники), которые могут выслушать и понять. Это уже является поддержкой, не профессиональной, но всё же помощью. Профессиональная помощь отличается тем, что у человека актуализируют собственные внутренние силы, легко и быстро отпускаются негативные переживания, которые человек годами носит в себе, дается уверенность в себе и в своем будущем.

ПЯ: Меня всегда интересовал тот факт, что психологи помогают людям, выслушивают их проблемы, помогают им решить многие вопросы... А как же психологи помогают себе?

- Как и врачи, психологи не сосредотачиваются на боли и проблеме человека, а концентрируются на возможных способах разрешения

и выхода из сложной жизненной ситуации. Иногда мне кажется, что моя работа похожа на работу следователя, так как я хочу докопаться до причины проблемы. Понять, что привело человека к такому состоянию. Если говорить метафорически, это даже похоже на дайвинг. Ты погружаешься в глубины бессознательного, изучаешь, ищешь эту самую внутреннюю причину. Каждый человек неповторим, опыт работы с каждым по-своему увлекателен и интересен. Моя задача - распутать клубок, дойти до сути проблемы, помочь человеку развязать узелки и дать уверенность в себе, которая уже будет всегда с человеком в дальнейшем. Человеку бывает сложно посмотреть на все со стороны, выйти за рамки своего восприятия, а психолог помогает расширить взгляд на себя и проблему, тогда становится понятно, куда в каком направлении двигаться дальше. Зная все эти методы, конечно же, мне, как психологу, легче справляться со своими трудностями. Но в сложных ситуациях психологи сами тоже обращаются к своим коллегам за помощью, как и врачи тоже лечатся и сами следят за своим здоровьем.

ПЯ: Психологи дают советы, как правильно жить, а насколько им самим легко живется?

- Прежде всего, я считаю, что нужно заботиться о себе. О собственном психологическом, эмоциональном, физическом здоровье. Я этому уделяю очень много внимания. Если я себя плохо чувствую, то могу отменить все встречи. Если я сама нахожусь в каком-то плохом состоянии, то я не смогу помочь человеку. Это очень важно, чтобы психолог сам был здоров. И чтобы в семье у него все было нормально. Мы с мужем живем уже 22 года, у нас трое детей. В том числе и на этом основании, я считаю, что могу заниматься семейной психотерапией. По собственному опыту знаю, что такое брак и воспитание детей разного пола, разного возраста. Личный опыт мне очень сильно помогает в работе.

ПЯ: Что касается вопроса предпринимательства, насколько подобный бизнес счи-

тается рентабельным и сложно ли его вести?

- Вообще в ОКВЭД даже нет такого вида деятельности как "психологические услуги". Это относится к прочим социальным услугам. Мне кажется, что это социальный бизнес, который ориентирован больше на оказание помощи, нежели на заработок. Но с другой стороны, затрат для ведения деятельности очень мало. Не нужно закупать дорогое оборудование, инструменты ит.д. Бумага, карандаш и метафорические карты - вот нехитрый минимальный набор психотерапевта. Получается, что прибыль зависит от потока клиентов, а это в свою очередь зависит от качества оказываемых услуг. Люди сейчас в основном приходят к нам по рекомендациям тех, кто уже получил у нас психологическую помощь. Уже работает наработанными годами имя и имидж.

ПЯ: Какие планы у Вас на будущее?

- Я хочу расширить деятельность, психологические услуги пользуются сейчас большим спросом и спрос этот будет расти. Хотелось бы большое помещение, организовать тренинговый зал, привлекать больше психологов для работы.

ПЯ: Что бы Вы пожелали читателям журнала?

- Мышление предпринимателя совершенно другое, чем у работников бюджетной сферы. Это люди, которые постоянно рискуют, что-то теряют и при этом очень много приобретают. Они постоянно развиваются, учатся, они никогда не стоят на месте. Желаю сохранить им этот темп жизни, но вместе с тем больше отдыхать, заботиться о своем психологическом здоровье, не перенапрягаться, а чередовать работу и отдых. Потому что человек может эффективно работать, только если он при этом находит время и на отдых. Желаю всем читателям психологического здоровья!

«СпортБаза»: «Информация, которой вы владеете – капитал вашего бизнеса»

Недавно в столице нашей республики открылся новый спортивный клуб «СпортБаза». Это спортивный комплекс, разделенный на студии по разным направлениям, начиная от кроссфита, заканчивая залом единоборств. В клубе есть все необходимое для тренировок, в этом могут убедиться сами клиенты, посетив комплекс. О том, как создавался этот спортивный комплекс и какую работу ведет в настоящее время, «Предпринимателю Якутии» рассказал директор и владелец клуба Кирилл Соболев.



ПЯ: Как у Вас появилась идея создать такой спортивный центр?

- Я начал увлекаться спортом в студенчестве, во время учебы в Санкт-Петербурге. Познакомился там с людьми, которые серьезно занимались боевыми искусствами, сам начал заниматься боксом. После учебы в 2010 году вернулся в Якутск. Продолжил тренировки, появились друзья-единомышленники. Возникла идея начать групповые тренировки. Это был первый опыт на голом энтузиазме, тренировки проводились на бесплатной основе. Мы открыли секцию боевого самбо. Работа в этом направлении шла, но в определенный момент захотелось открыть что-то новое, своё. В прошлом году пришла идея открыть спортивный клуб студийного формата. Начал с поиска помещения, нашел партнеров-инвесторов, которым тема спорта тоже очень близка. Это Виктор Салтыков и Александр Кузнецов. Изначально я не планировал открывать клуб такого большого формата, но

в ходе работы проект набрал обороты.

SportBaza это не просто фитнес-клуб, как многие могут подумать, это совершенно новый формат, который только сейчас начинает развиваться в центральной России. Мы разделили спортивный комплекс на четыре студии: кроссфит - тяжелая атлетика, пауэрлифтинг, общая физическая подготовка, в том числе для детей и подростков; сайкл - групповые велотренировки, также разработана программа для детей разных возрастов; фитнес - йога, йога для детей, аэробика, тай-бо, танцы; единоборства - бокс, самбо, дзюдо, вольная борьба, ММА, тайский бокс ит.д. Благодаря тому, что наш клуб оснащен последними новинками из мира фитнес-индустрии и современным оборудованием, мы легко можем вести работу по всем этим направлениям. Также немаловажную роль играет тренерский состав клуба. Все тренеры и инструкторы имеют высшее физкультурное образование и высокую квалификацию, многие из них именитые и действующие спортсмены, ма-

стера спорта. Мы работаем над повышением квалификации наших тренеров, направляем на обучение в центральные города России и за рубеж.

ПЯ: В чем отличие СпортБазы от других фитнес клубов?

- У нас совсем другая система работы. В других фитнес-клубах люди занимаются зачастую сами, некоторые пользуются услугами инструктора за отдельную плату. У нас всё иначе, все кто приходит в наш спортивный центр, занимаются в группах по индивидуально подобранным тренировкам, исходя из их целей и задач. Со всеми клиентами занимаются тренеры. Люди на занятиях выкладываются на все 100%.

ПЯ: В Вашем спортивном центре большое внимание уделено детскому спорту. С чем это связано?

- Да, мне с самого начала была интересна идея продвижения детского спорта. Потому что спорт формирует и закаляет характер и лучше начать работу с детства. Как только человек приходит в спорт, то многое в нем начинает меняться, не только физически, но и ментально. Спорт дисциплинирует, учит ставить и достигать цели, учит принимать неудачи и работать над ошибками.

ПЯ: Сколько детей посещает Ваш центр?

- В данный момент около 80 детей. В основном родители отдают детей на единоборства. Но мне кажется, что очень хорошие направления для детей - это основная физическая подготовка, детский велоспорт.

ПЯ: Какое направление наиболее популярно?

- Согласно статистике, популярны кроссфит и сайкл.

ПЯ: Как начали привлекать клиентов? Была ли реклама?

- Как таковой рекламы не было. За месяц до открытия мы установили вывеску. И за неделю была реклама на УКТ о продаже клубных карт. А дальше уже сработало сарафанное радио. Людям здесь нравится, они делятся впечатлениями. Сейчас ведем страницу в социальной сети Инстаграм.

ПЯ: Какие планы на дальнейшее развитие?

- В 2018 году планируем открыть еще два филиала, а в 2019 году - 5.

ПЯ: Сколько человек в штате спортивного центра?

- Около 20 человек. Тренерский состав - 15 человек, и 5 человек - обслуживающий персонал.

ПЯ: Был ли у вас предпринимательский опыт до открытия СпортБазы?

- Да, как я говорил ранее, у меня был опыт ведения спортивных секций, проводил групповые тренировки. Это можно сказать и было стартом. Плюс к этому занимался бизнесом в сфере торговли. Супруга у меня тоже предприниматель, ведет деятельность в сфере бьюти услуг. Она начинала работу в качестве мастера маникюра, снимала помещение в 9 кв.м. А сейчас у неё салон красоты в 220 кв.м, который оказывает очень большой спектр услуг.

ПЯ: Что бы Вы пожелали начинающим предпринимателям?

- Учиться, развиваться и всегда стремиться к большему. Тем более в наше время это очень доступно. Сейчас есть очень много информации в интернете для самостоятельного изучения, много интерактивных обучающих программ, проводятся различные бизнес-тренинги, мастер-классы. Информация, которой вы владеете, это своего рода капитал для вашего бизнеса.

ООО «Аура»: сочетание красоты и здоровья в одном здании

Центр красоты и здоровья «Аура» в Амгинском улусе предоставляет такие виды услуг, как консультация кардиолога, терапевта, дерматолога, классический и аппаратный массаж, кедровая бочка, парикмахерская, а также желающие могут записаться на фитнес и йогу. Владелец центра является предприниматель Николай Васильев.



ПЯ: Почему Вы решили заняться предпринимательством, что Вас подтолкнуло к этому?

— Было три причины для занятия предпринимательством в области здоровья и красоты: во-первых, показать какие должны быть отношения между врачом и пациентом: доверительные и доброжелательные; во-вторых, объяснить людям, что улучшить здоровье можно и нужно не только лекарствами, а изменением образа жизни и мировоззрения (йога, фитнес, психология); в-третьих, доказать, что здоровье и красота – эти два понятия, тесно связанные между собой

ПЯ: Сколько лет Ваша организация работает на рынке услуг? С какими трудностями сталкивались при открытии своего дела?

— Наша организация работает на рынке в течение 8 месяцев. Идея открыть центр здоро-

вья и красоты вынашивалась с 2005 года. Но из-за финансовых затруднений было отложено до 2010 года. В 2010 году был получен участок под строительство здания центра здоровья. Попытки найти инвестора не увенчались успехами. Поэтому, оформляя неоднократно на далеко невыгодных условиях потребительские кредиты, пришлось медленно и долго своими силами строить здание центра. В 2015 году здание было построено. Несколько раз за эти годы писались бизнес-проекты, но на частное здравоохранение ни грантов, ни субсидий, к сожалению, не выделялось. В конце концов, весной 2017 года была закончена внутренняя отделка здания и практически можно было начинать свое дело. В конечном итоге, с появления идеи до претворения ее в жизнь ушло долгих 12 лет.

ПЯ: Многие задумываются об открытии собственного бизнеса, но далеко не все в итоге его открывают: останавливают страх неопределенности, нестабильности, высокие риски и пр. Легко ли Вам удалось решение стать предпринимателем?

— Само решение стать предпринимателем в области здравоохранения далось нам легко, потому что, у нас врачебная династия и все мы были единомышленниками в этом вопросе. Другое дело, с какими трудностями мы столкнулись и сколько средств вложили в это дело.

ПЯ: Сколько человек работает в Вашем коллективе? Как Вы подбираете свой пер-

сонал? Каких принципов придерживаетесь при ведении работы внутри коллектива?

— В настоящее время в нашем коллективе работает 10 человек (совместители и основные работники). Подбираем персонал по необходимости в определенном специалисте, по видам услуг, касающихся здоровья и красоты. Основные принципы при ведении работы внутри коллектива – требование выполнения своих обязанностей в лучшем виде, ответственность.

ПЯ: Насколько прибыльным является Ваш бизнес?

— Пока сложно сказать. В настоящий момент наш бизнес убыточный, возможно из-за начала становления его как бизнеса, а возможно из-за отсутствия такого специалиста как менеджер.

ПЯ: Как люди узнают о Вашем предприятии?

— По местному СМИ, от знакомых, реклама в инстаграме, Whatsapp.

ПЯ: Что является изюминкой в Вашем бизнесе?

— Наша изюминка, это сочетание услуг, касающихся здоровья и красоты в одном здании. Кроме того, хочется открыть гостевой дом на 2-м этаже нашего Центра, чтобы людям, живущим в наслеге можно было за умеренную цену останавливаться по приезду в Амгу в осенне-весеннее время. А в летнее время для туристов, приезжающих в Амгу, можно было где цивилизно и недорого остановиться на ночлег.

ПЯ: Как Вы думаете, от чего зависит успех предпринимательской деятельности?

— Думаем, что успех предпринимательской деятельности зависит от востребованности определенных услуг или товара населением.

ПЯ: Какие задачи Вы сейчас ставите перед собой?

— Перед нами на настоящий момент стоит 3 задачи: первое - как добиться теплоснабжения, желательно подключившись к центральному отоплению и не «вылететь в трубу»; второе - строительство 2-го этажа для открытия гостевого дома; третье - строительство забора и благоустройство двора.

ПЯ: В чем плюсы и минусы ведения бизнеса? Какие подводные камни ожидают предпринимателей в этой сфере?

— Плюсы – это получаемое удовлетворение от оказания услуг в сфере здоровья и красоты, минусы – затрата большой суммы на содержание здания в тепле и чистоте, оплата большой суммы на налоги.

ПЯ: Как Вы видите себе перспективы дальнейшего развития Вашего бизнеса?

— Расширение сферы услуг: открытие косметологического кабинета, открытие гостевого дома, строительство тренажерного зала.

ПЯ: Каким был самый ценный урок на начальном этапе в предпринимательской деятельности?

— Нужно всегда рассчитывать только на себя и свои возможности, верить в себя.

ПЯ: Что Вы пожелали начинающим предпринимателям?

— Все в этой жизни возможно, нужно идти к своей цели, пусть медленно — шаг за шагом, но верно – и все получится!

Своя формула милосердия

9 февраля - день святой мученицы Аполлонии, жившей в III в. н. э. Требуя отречения от христианства, язычники подвергли девушку пыткам - вырвали ей все зубы и хотели сжечь живьем. Но Аполлония не испугалась и сама бросилась в огонь. Образ святой Аполлонии с подачи основателя научной стоматологии Пьера Фошара является символом профессии.

9 февраля - Всемирный день стоматолога и зубных врачей. В России его отмечают пока не столь масштабно, как День медицинского работника. Восстанавливаем справедливость, поздравляем любимых докторов и рассказываем об их непростой профессии.



Один из таких замечательных специалистов своего дела - это зубопротезист-ортопед Слепцов Иван Иванович. Иван Иванович - уроженец с. Кебергене, родился в многодетной семье Ивана Алексеевича и Ульяны Гаврильевны Слепцовых. Отец рано умер, детей на ноги поднимала мать. Самый младший из 7 детей рос в атмосфере семейной любви. Среднюю школу закончил в п. Белая Гора в 1979 году - это было серьезное расставание с родными и близкими людьми. Аттестат об окончании средней школы был для него первой ступенькой в осуществлении своей цели. Год работал в совхозе "Индибирский" - просто не хотел отрыва в середине учебы. Затем достойная военная служба в Хабаровске. На серьезного немногословного дальнометчика командование сразу обратило внимание.

"Выражаем Вам искреннюю благодарность за замечательного сына, настоящего патри-

ота нашей Родины. Он в совершенстве изучил закрепленную за ним военную технику, отлично владеет и содержит его в постоянной боевой готовности. Среди товарищей по службе Ваш сын заслуженно пользуется авторитетом, выделяется скромностью, трудолюбием и дисциплинированностью. За высокие показатели в боевой и политической подготовке, примерную воинскую дисциплину он удостоен почетного звания "Отличник Советской армии". Замечательные дела вашего сына вызывают законную гордость у командования и товарищей по службе". Командир войсковой части №52766". Благодарственное письмо за службу сына-воина получила семья Слепцовых.

После армии Иван работал в совхозе, в свободное время занимался танцами в известном коллективе "Ногдан". Постоянные гастролы по улусу, по республике не остав-



ляли свободного времени. Однако парень находил время для любимого увлечения резьбе по дереву: сам смастерил туалетный столик с зеркалом, изготавливал атрибуты для дома и дачи. Но чем бы не занимался молодой человек, в душе он готовил себя к осуществлению своей мечты. Мы часто задумываемся о необходимости той или иной профессии обществу, но наступает момент, когда необходимо сделать окончательный выбор самому. Ежегодно республиканская выездная комиссия организовывала в северных улусах прием экзаменов на целевые места в ССУЗЫ, ПТУ и выборочно в университет. В этом небольшом списке внимание Ивана привлекло Якутское медучилище. Подумав, он решил, что профессия зубопротезиста будет всегда востребована, что он всегда себе сможет заработать на кусок хлеба, а на жизненных примерах Иван знал, что зубная боль по степени восприятия самая сильная, а вот врачей-стоматологов нет в районе, поэтому решение напрашивалось само-собой. К тому же ему очень нравилось, что улыбки у людей, благодаря его творчеству, будут красивыми. Итак,

выбор был сделан. В 1986 году Иван Слепцов поступил в Якутское медучилище на отделение зубопротезирования. С детства привыкший к любому начатому делу относиться серьезно и с огромной ответственностью, он понимал, что получает важное ответственное образование, и хотел, чтобы оно действительно было качественным. А это гораздо больше, чем просто окончить медучилище и получить диплом. Он создал себя как знающего специалиста - протезиста. Через два года Иван с земляком Иваном, окончив медучилище, вернулись в родной улус и начали свою трудовую деятельность в должности протезиста в Абыйской районной больнице, которой заведовала известная врач, хирург от Бога Чиркова Александра Константиновна.

Она радушно встретила новых специалистов, вернувшихся в родной район, выделила им отдельные комнаты для работы. Александра Константиновна помогла им войти в рабочий ритм коллектива, ненавязчиво сопровождала их в деятельности. С благодарностью вспоминает Иван Иванович годы работы с замечательным руководителем Чир-

ковой А.К., справедливо требовательной и заботливо ответственной.

- Дружелюбная встреча коллектива - единомышленников, сострадательное отношение к больным, заметное уважение к пациентам, работа над самосовершенствованием дали нам первые уроки коллективного труда. Рядом со мной трудились стоматологи Кузнецов, Москвитин С., Игнатьева Е., Николаев И. Мы учились друг у друга, вместе разрешали трудные ситуации, поддерживали друг друга во всем. Профессию ортопеда я освоил в ходе работы, так как в районе отсутствовал специалист такого профиля, приходилось самому обслуживать каждого пациента. Ведь зубопротезист - это ювелирная работа.

Когда я начал осознанно заниматься протезированием, то понял, что это судьба, это, действительно, мое дело. С малых лет любил рисовать, лепить, работать с деревом - все это очень мне пригодилось. С молодым врачом Игнатием часто ездил в командировки, научил его своему ремеслу - изготавливать съемные протезы. Игнатий сейчас работает в частной клинике Якутска протезистом - без пафоса заключил Иван Иванович. Коллеги высоко ценят грамотного специалиста. Иван Иванович активно участвовал в выездных работах, обеспечивая доступность стоматологической помощи населению отдаленных сельских территорий. Его стараниями по сей день мы имеем возможность получить ортопедическую помощь на месте, без очереди, без суеты, насколько можно, в короткие сроки у своего надежного специалиста.

- Я звезд с неба не хватал - учился. Только начав работать, я понял, как важно было все, чему учили в училище. Казалось, что некоторые предметы не нужны. Однажды мы пришли на анатомию, и нам задали учить мозговой отдел черепа. Мы тогда сказали: "Зачем нам это? Мы же протезисты!" И только потом пришло осознание того, что нужны знания обо всем. В медицине нет такого, что приходишь на работу, а тебе говорят забыть все, что было в училище. Эти знания - база, на которой строится практика. Все это время Иван Иванович набирался опыта, постигал премудрости в отношениях с пациентами и

коллегами. Он считал и считает, что главным в работе стоматолога является доброжелательность, потому что никакой профессионализм не оправдывает нравственную глухоту, элементарную невоспитанность, беспринципность. И более того, если в душе врача не прорастают зерна человеческой доброты, его профессионализм становится опасным.

В 2009 году наш герой открыл свое дело - ИП "Здоровье". Поддержала его идею администрация района, выделив 100 тыс. рублей на приобретение материала и оборудования. С тех пор не зарастает тропа к человеку, дарящему здоровье. Ведь иметь удобный протез - это быть здоровым: правильно питаться и наслаждаться всем своим видом. Скажете скучно! Однако в этой монотонной работе есть творческая составляющая. Искусственные зубы должны быть максимально похожи на натуральные, что требует от обладателя этой профессии художественного вкуса и чувства цвета, точности, изящности выполнения, прочности и ответственности. Он, словно ювелир, работает с множеством мелких деталей. Поэтому ему так необходимы хорошее зрение, развитая мелкая моторика рук, усидчивость, собранность и терпение. Немаловажны такие качества, как аккуратность и ответственность. Любая неточность при изготовлении протеза может принести пациенту массу неудобств в дальнейшем его использовании. Все это заложено в герое нашего очерка. Вот уже 26 лет отдал душу и сердце любимой работе. Мало сказать он верен ей - он любит ее. Одновременно Иван Иванович внимателен ко всем пациентам, без исключения, милосерден. Пациенты утверждают, что Иван Иванович чуткий и отзывчивый доктор. Коллеги подчеркивают его невероятную увлеченность своей работой, силу характера и организаторские способности. Друзья видят в нем активного пропагандиста здорового образа жизни, в том числе и личным примером, постоянно участвуя в спортивных соревнованиях и культурных мероприятиях. Дипломы за I место по стрельбе, II место - за разжигание костра, III место - за вырубку лунок пашней - подтверждение его успешных занятий спортом. Управление соцзащиты

отметило его работу за помощь в протезировании ветеранов тыла и труда - подарилименные часы. Министерство по делам предпринимательства и развития туризма РС(Я) в 2015 г. наградило Благодарностью за вклад в развитие предпринимательства улуса.

Многолетний добросовестный труд и отличную работу профессионального врача, настоящего мастера своего дела высоко ценят в районе. А своей главной наградой протезист, исполняющий честно свой врачебный долг, считает благодарность своих пациентов, которые выходят с кабинета с улыбкой.

"Трепетное отношение к природе - особый разговор. Где бы не отдыхал, путешествовал, всегда с любовью и гордостью говорит о реке Индигирке, на берегах которой прошло его полное открытий детство, вдали от нее скучает, торопится к ней. Неподдающиеся описанию красоты северной зари, богатые всплески северного сияния, разноцветье радуги - картины его неотрывного созерцания. Его любимые занятия в свободное от работы время - рыбалка, плавание, лыжи. О секретах рыболовства говорит мало, но с чувством. Сам плетет сети, сам и чинит. Семейная традиция: обязательно празднуем пасху на даче, весной встаем на лыжи, любим устраивать дома романтический ужин при свечах для двоих. Редко, но красиво и с душой. Иван очень хорошо готовит. Особенный его салат "Оливье". Плов, без слов. Конечно, похлебка из налима (а я ведь так и не научилась его готовить, как муж), Иван - любящий отец, внимательный и заботливый муж и добрейший дедушка", - раскрывает секреты (после долгих уговоров) супруга Мария Иннокентьевна, посвятившая 33 года трудовой деятельности обучению и воспитанию детей. Они вместе, и их объединяет доброе направление их деятельности - работать для людей, получать радость от сделанного, приносить пользу району. И этим все сказано. Этот сильный современный мужчина главным для себя считает то дело, формулу которого он вывел для себя сам: человечность плюс компетентность. Это и будет формула милосердия, которая, по мнению Ивана Ивановича, должна быть жизненным кредо каждого, кто посвя-

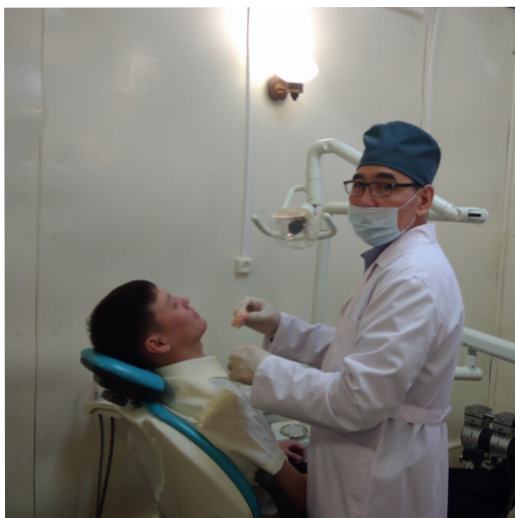
тил себя служению людям.

- Иван Иванович, за что Вы хотели бы поблагодарить своих пациентов?

- За терпение - и я говорю не о боли, ведь сейчас иногда самое болезненное - это сам укол обезболивающего. В некоторых случаях процесс затягивается, так как стараемся лечить тщательно и качественно. Вот за то, что наши пациенты доверяют нам и понимают: долго - в этом случае, значит, хорошо.

- Ваши пожелания молодым, желающим стать зуботехниками?

- Зуботехник - это профессия, которую человек выбирает осознанно, с целью помогать людям. Если не любить данную профессию, то со временем она становится наказанием. Человек, который не в состоянии полюбить свою деятельность, не будет выполнять качественно свою работу. Для того чтобы в любом деле иметь успех и быть востребованным, необходимо понимать, для чего вы живете. А если же вы способны на сострадание и безвозмездную помощь, то добро пожаловать! Работая с душой, он получает восхищение и благодарность за свой труд, как артист - заслуженные аплодисменты. Ради этого стоит жить!



История предпринимателя: аптечный бизнес на Севере

Центральная районная аптека Верхоянского района была образована на базе аптечного пункта в 1963 году. В начале 90-х районные аптеки передали муниципальным органам, с 2005 года муниципальные аптеки акционировались. Затем с 2015 года Верхоянская аптека была реорганизована в Общество с ограниченной ответственностью «Аптека №73». Генеральный директор аптеки Светлана Васильева рассказала, чем живет и дышит аптечный бизнес на Севере.



Коротко о главном

Аптека занимается обеспечением наркотическими препаратами тяжелобольных пациентов, кроме этого, снабжает жителей района лекарствами, имеет аптечные пункты во многих населенных пунктах района.

На сегодняшний день коллектив аптеки насчитывает 14 человек, из них 4 провизора и 2 фармацевта, фармацевтический персонал почти все пенсионного возраста, поэтому хотелось бы конечно, чтобы приходили молодые специалисты. При приеме на работу новых сотрудников, специалист должен иметь диплом и сертификат, с ним заключается трудовой договор, и они становятся потенциальными работниками коллектива. Аптека работает 6 дней в неделю, с режимом работы

с 9 до 18 часов.

В районе, кроме нашей аптеки, открылся аптечный пункт. Конкуренция – положительный момент, она дает покупателям право выбора, а рынку конкурентоспособные цены. Нас конкуренция стимулирует к развитию, мы не расслабляемся, поддерживаем высокий уровень и следим, чтоб наша аптека достойно выглядела, стараемся вводить новые технологии.

Вести бизнес на Севере тяжело

Аптечный бизнес на Севере скорей не является рентабельным и прибыльным, так как во-первых доставка медикаментов, оплата за содержание, тепло, коммунальные услуги, охрана и зарплата сотрудников, и налоги, и



прочее, это все ложится тяжелым грузом. Для этого нужно иметь большой ассортимент, успеть продать и рассчитаться с поставщиками, оплатить счета, выплатить зарплату и налоги.

Ассортимент аптеки огромный, включая медикаменты, медицинские изделия, фармацевтическую продукцию, биологически активные добавки, косметику. Аптека выполняет социальную функцию по обеспечению медикаментами по бесплатным рецептам льготной категории населения: это инвалиды всех категорий, ветераны боевых действий, ветераны тыла. А также мы участвуем в торгах по обеспечению медикаментами льготной категории населения по бесплатным рецептам: это дети до 3-х лет, дети до 6 лет из многодетных семей, малочисленные народы Севера и по категориям заболевания.

Мы работаем не там, где выгодно, а там, где нужны

Покупательская способность населения разная, некоторые берут дешевые, российские лекарства, другие не смотрят на цены, берут импортное.

Среди множества клиентов, редко, но бы-

вают недовольные покупатели, я считаю, в таких ситуациях самое важное выслушать клиента, услышать его, понять, и не раздражаться.

Аптека всегда выполняла социальную функцию, и наша миссия помочь больному человеку преодолеть болезнь, и наша формула успеха – мы работаем не там, где выгодно, а там, где нужны. Наши специалисты помогут сориентироваться в огромном разнообразии отечественных и импортных препаратов, предложат широкий выбор предметов по уходу за больными, всевозможные гигиенические товары, аптечную косметику.

Планы на будущее

И мне как руководителю, пожеланий много - получить поддержку района и построить новую аптеку, оснащенную современной мебелью, высокой технологией, чтобы к нам на работу приезжали специалисты и получали удовольствие от работы, и чтобы аптека наша процветала. Работа в аптеке - это прежде всего терпение и гуманное отношение к людям, к их проблемам и просьбам, всем этого желаю.

Спорт и ЗОЖ для жителей Намского района

Саргылана Слепцова начала свою предпринимательскую деятельность в 2014 году. Сидя по уходу за ребенком решила заняться приятным делом, которое ей нравилось и приносило доход, что немаловажно, позволило бы уделять время своим детям. Защитив проект по открытию маникюрного кабинета в Намском центре занятости населения, Саргылана Слепцова получила деньги, чтобы увеличить и улучшить рабочий материал, инструменты и оборудование в салоне. В настоящее время - это ее не основная работа. Салон открыт для постоянных клиентов, которые у нее уже почти 4 года. В это же время она начала заниматься спортом в свободное время, так как спорт, ЗОЖ, фитнес не были так популярны как сейчас. Так и начался ее предпринимательский путь в сфере спорта.



Путь к спорту

Весной 2015 года я решила поехать в Москву на курсы инструктора тренажерного зала и бодибилдинга в Колледж фитнеса и бодибилдинга имени Бена Вейдера. Скорее я хотела узнать побольше информации, как правильно тренироваться, питаться, узнать ответы на интересующие меня вопросы, пообщаться с единомышленниками. Мои подруги и знакомые, узнав об этом, попросили меня, чтобы я их стала тренировать. По приезду я сразу собрала группу и начала тренерскую деятельность. Поработав неко-

торое время, решила, что у меня не хватает квалификации и навыков, чтобы работать с группой. И уже той осенью я снова поехала на курсы подготовки инструкторов групповых программ. Не теряя времени прошла сразу несколько курсов. И с октября уже начала вести групповые тренировки в Намском спортивном комплексе. Желающих посещать мои занятия оказалось много. Но женщинам в возрасте и тем, кто хотел мягкий фитнес, тренировки не подходили. В ноябре поехала уже в Новосибирск на курсы фитнес-йоги. Отучившись, я приехала на Родину и сформировала новые группы для +50.



Спорт дарит позитив

С 2015 года я тренирую людей круглый год, без праздничных каникул, не было никогда чтобы я опаздывала или брала больничный отпуск. Приостанавливаю работу только тогда, когда еду на курсы повышения квалификации, семинары и фитнес-конвенции, которые очень полезны для саморазвития. Последняя поездка была в Индию в международную школу хатха-йоги. Я очень люблю свою работу и очень ответственно отношусь к своей деятельности. Девочки, с которыми я начинала работать, тренируются у меня до сих пор. Некоторые уходят и возвращаются после родов. Всегда стараемся разнообразить наши тренировки: весной устраиваем зарницы на свежем воздухе, марафоны, велопробеги. Летом с открытием купального сезона проводим тренировки на берегу реки. Устраиваем очень веселые корпоративы с флешмобами и играми, я стараюсь придумывать креативные сюрпризы для девочек. В прошлом году на 8 марта приготовила видеоролик, где мужчины - наши звезды поздравляли с праздником моих девочек, ломаю голову, чем бы порадовать их в этом году.

Любимая работа приносит счастье

Мне нравится моя работа. Каждое утро я с радостью просыпаюсь за 2 часа до утренней тренировки, чтобы подготовиться, настроить свою энергию, любовь, чтобы заряжать им моих женщин. Я считаю, что очень важно отношение к своей работе, в любой профес-

сии важно видеть пользу приносимую обществу и работать со всей осознанностью этого.

Планы на будущее

На данном этапе меня устраивает моя деятельность. Но не предугадываю вперед, буду ли я работать так же через несколько лет. Чем бы я не занималась, уверена, что это дело мне будет в удовольствие. Предпринимательство - это для кого-то трудности, для меня - при желании выполнимые задачи. В мечтах вижу собственный зал, обустроенный для функциональных тренировок, куда будут приходиться и уходить с радостью. Хочется привлечь как можно больше людей к движению, к здоровому образу жизни.



ООО "СтопаФорм": комфорт ортопедических стелек по системе "ФормТотикс"



Компания "Foot Science International Ltd." была основана доктором Чальзом Бэйкрофтом еще в начале 80-х годов прошлого столетия. Уже более 30 лет на заводе компании производятся заготовки индивидуальных стелек "ФормТотикс". Официальные представительства новозеландской компании на сегодняшний день открыты в более 30 странах мира, в том числе и в России. Компания "Foot Science International Ltd." активно сотрудничает со специалистами в области спортивной медицины, проводит клинические исследования в сфере применения и эффективности индивидуальных стелек "ФормТотикс" в разных видах спорта, а также поддерживает спортивные команды и национальные сборные.

Якутским спортсменам и просто ценителям спорта посчастливилось ощутить комфорт ортопедических стелек по новой технологии, благодаря заслуженному мастеру, трехкратной чемпионке мира на дистанции 100 км Татьяне Жирковой. Завершив карьеру спортсмена в 2012 году, известная легкоатлетка открывает франшизу новозеландской компании, основывая ООО "СтопаФорм" по системе "ФормТотикс".



ПЯ: Как Вам пришла идея открыть фирму по изготовлению ортопедических стелек?

- Идея пришла после того, как я приобрела ортопедические стельки в городе Москва. Так как у меня были проблемы со стопой после усиленной многолетней тренировки. И случилось так, что они и вправду помогли! После этого у меня появилась идея открыть свой пункт в городе Якутске. Я написала бизнес-план и участвовала в конкурсе, где выиграла грант по инновационной технологии.

ПЯ: Кто основной потребитель Вашего продукта?

- Потребители разной категории. В основном подростки, молодежь, у которых, к сожалению, уже есть разные виды нарушений в стопе. Также очень много стали заказывать спортсмены, так как усиленно стали заниматься спортом, следить за собой.

ПЯ: Как идет подборка стелек? Допустим, я клиент и хочу заказать себе стельки, что в первую очередь мы делаем?

- Первый этап - это нужно сначала записать к врачу. У нас работают два врача в организации: ортопед-травматолог и хирург-травматолог. Они имеют сертификат о прохождении специального обучения в Москве. Второй этап - это диагностика. Выясняем какие проблемы существуют у клиента. Третий этап - идет подборка ортезов в зависимости от плотности ортезов (это не готовые стельки). Бывают однослойные, двухслойные, мягкие, твердые. Потом четвертым этапом идет формовка под нагревом, пятый этап - коррекция стоп по показаниям с помощью клиньев к стелькам и шестой этап - это уже наблюдение врачей в течение полугода. Вся услуга по времени занимает примерно один час или больше. Приходите со своей обувью, которые вы надеваете. Подбираете стельки по размеру, удобству и комфорту.

ПЯ: Какие показания должны быть к подбору стелек?

- Стельки необходимы при таких заболеваниях, как: плоскостопие, подагра, пяточная шпора, синдром диабетической стопы, вальгусная деформация первого пальца стопы,

неврома Мортон, боли в стопе, беременность, посттравматические состояния нижних конечностей.

ПЯ: Чем именно славятся индивидуальные стельки ФормТотикс?

- Индивидуальные стельки производятся из специально разработанного термоформируемого материала «Ультралон», который подобно мокрому песку, принимает форму стопы. В таких стельках человек начинает свободнее поддерживать равновесие, надежнее координировать движение тела, меньше уставать, быстрее бегать. Изготавливаются стельки в считанные минуты прямо в обуви. А через 2-3 недели проводится индивидуальная коррекция с помощью специальных клиньев, которые устраняют функциональные недостатки, стабилизируют стопу и способствуют равномерному распределению даже большой нагрузки. С момента создания стелек "ФормТотикс" были проведены различные клинические исследования, которые подтвердили эффективность системы "ФормТотикс". Так, в 1985 году австралийские врачи-подиатры при обследовании 180 человек, использовавших индивидуальные стельки "ФормТотикс" при лечении спортивных травм отметили, что 70% случаев они определенно помогли, а 78% респондентов ощутили улучшение своей осанки благодаря ношению этих ортопедических приспособлений.

ПЯ: Есть ли какие-то противопоказания к этим стелькам? И сколько они могут прослужить?

- Противопоказаний нет. Стельки можно носить 2-3 года. Все зависит от образа жизни человека, который их заказал.

ПЯ: Поделитесь опытом продвижения бизнеса. Какие способы, каналы рекламы Вы считаете наиболее действенными?

- Сейчас рекламировать стало легче. Есть социальные сети: Инстаграм, Фейсбук и так далее. Раньше реклама шла в основном по те-

левидению, которая стоит огромные деньги.

ПЯ: Кто-то из известных спортсменов носит эти стельки?

- Да, конечно. Наша прославленная марафонка Сардана Трофимова. Также очень много именитых спортсменов из России, которые пользуются стельками системы "ФормТотикс". Если, интересно, можете зайти посмотреть на сайте www.formthotics.ru.

ПЯ: Как Вы думаете от чего зависит успех предпринимательской деятельности?

- Думаю, надо любить свою работу. Стараться выполнять свою работу на 100% качественно и с душой.

ПЯ: Что Вы можете сказать о конкуренции в Вашем бизнесе?

- На данном этапе наш пункт «СтопаФорм» является единственной фирмой по городу Якутску, которая имеет своих обученных врачей, имеющих специальный сертификат по системе "ФормТотикс".

ПЯ: Как Вы думаете, насколько развито предпринимательство в сфере спорта у нас в республике?

- Да, в последние 2 года пошел резкий скачок, так как заниматься спортом стало модно. Появились много фитнес-клубов, групп и так далее.

ПЯ: И напоследок, как Вы видите себе перспективы дальнейшего развития Вашего бизнеса?

- Спрос думаю, всегда будет. Проблема плоскостопия была, есть и будет. В дальнейшем есть желание сотрудничать с врачами в сельской местности. И открыть пункты "ФормТотикс" в улусных центрах.

ПЯ: Спасибо за интервью!

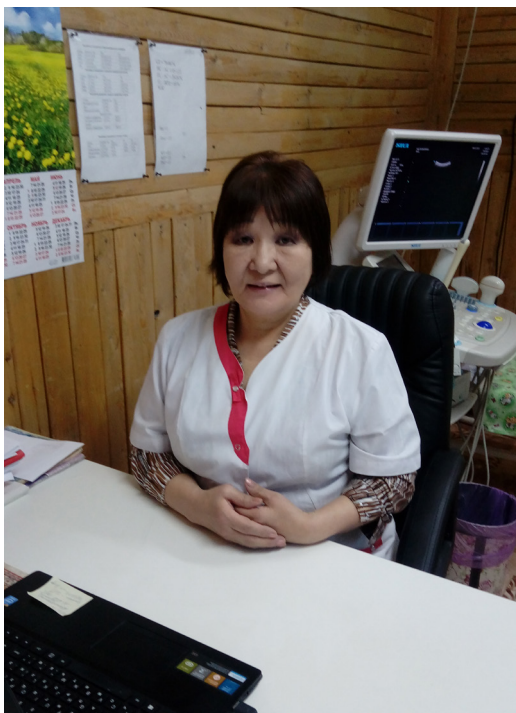
ООО «Доктор»: на страже вашего здоровья

Лилия Романова работала врачом ультразвуковой диагностики в женской консультации Вилуйской центральной районной больницы. Эта работа занимала у нее время только до обеда, соответственно вторая половина дня была свободна. Проанализировав работу по ультразвуковой диагностике в больнице, Лилия Васильевна пришла к выводу, что потребность в данном виде медицинских услуг населению не удовлетворяется. Два года прошло в размышлениях и сомнениях и, наконец, в 2013 году, зарегистрировавшись, в качестве индивидуального предпринимателя, она открыла ультразвуковой кабинет. На собственные средства приобрела ультразвуковой аппарат, получила лицензию и начала работать.

Учитывая платежеспособность населения района, тарифы на ультразвуковые исследования предприниматель установила ниже соответствующих тарифов частных клиник города Якутска. Оказалось, что она была права. Ультразвуковые исследования, как вид диагностического исследования, очень востребованы населением. В течение года ультразвуковое исследование прошло 1600 человек. В дальнейшем, при полной поддержке ее семьи, Лилия Васильевна решила расширить бизнес, открыв новые специальности. Учредила частную клинику ООО «Доктор+».

Ее родная мама предоставила для медицинской деятельности свой собственный дом, в котором силами семьи провели перепланировку помещений, канализацию и водоснабжение. К тому времени Лилия Васильевна получила субсидию в Центре поддержки предпринимательства Республики Саха (Якутия) по социальному предпринимательству. На эти денежные средства закупила медицинскую мебель и оборудование. Набрала штат врачей - совместителей, получила лицензию по терапии, стоматологии, акушерству и гинекологии, ультразвуковой диагностике, и с 1 июля 2014 года клиника начала работу по медицинскому обслуживанию населения на платной основе. И опять-таки услуги клиники оказались востребованы. Востребованность услуг предприниматель объясняет сервисными составляющими, такими как отсутствие очередей (прием врачей по предварительной записи), чистота и уютная обстановка, наличие санузла, телевизора, газет и журналов во время минутных ожиданий в очереди. И, конечно, высокая квалификация врачей и внимание к каждому пациенту.

Так, за 6 месяцев 2014 года было 2673 посещений, в 2015 году – 5410 посещений, то есть в динамике по годам нарастания не отмечается. Это связано с тем, что приемы платные.





И приемы, в основном, консультативные, то есть клиника пациента с какой – то болезнью не могла направить на дообследование в медицинскую организацию 3 уровня, например, в Национальный центр медицины. Поэтому с 1 января 2016 года клиника вошла в реестр медицинских организаций Республики Саха (Якутия), работающих в сфере обязательного медицинского страхования.

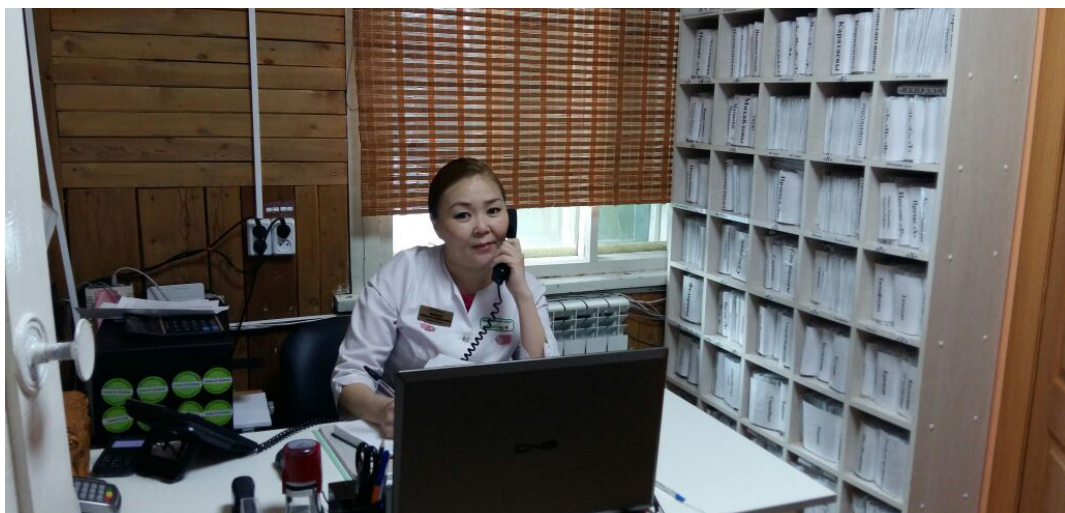
В этот период в коллективе ООО «Доктор+» работало 16 человек, из них совместителей 1 врач и 1 медсестра. Работали 2 врача ультразвуковой диагностики, 2 терапевта, 2 стоматолога, 1 акушер- гинеколог.

В период работы в системе ОМС поток пациентов увеличился. За 2016 год клинику посетили 7054 человек. То есть увеличение произошло в 1,3 раза по сравнению с аналогичным периодом предыдущих лет. Всего направлено на дообследование в республиканские учреждения здравоохранения 69 человек.

С 2017 года клиника прекратила работу в системе ОМС. Это связано с низкими тарифами на медицинские услуги в системе ОМС, что повлекло значительные финансовые затруднения в медицинской деятельности предприятия.

"Проблем при ведении бизнеса достаточ-

но. Наша деятельность напрямую зависит от благосостояния и платежеспособности населения. Кризис в России сказывается и на нашей деятельности. Поток пациентов в 2017 году уменьшился в 2 раза по сравнению с 2015 г. Много трудностей при получении банковских кредитов. Слишком сложный и объемный пакет документов для участия в конкурсе на получение инвестиционного займа в Фонде поддержки предпринимательства РС (Я). Это и отсутствие соответствующего по СанПиН здания для дальнейшего расширения бизнеса. А расширение бизнеса – это возможность дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Летом 2015 г. начали строительство дополнительного корпуса медицинской клиники, но из-за отсутствия финансов строительство приостановлено до лучших времен. А будет ли оно – это большой вопрос. Как ИП и ООО в 2013 и 2015 годах получила субсидию по социальному предпринимательству на общую сумму около 900,0 тыс. рублей, что, конечно, недостаточно для открытия и дальнейшего развития такого сложного и затратного бизнеса, как медицина. С 2015 года наша организация является членом некоммерческого партнерства «Объединение частных медицинских центров и клиник Якутии» и членом СРО НК



«Объединение частных медицинских клиник и центров». Будучи членом партнерства я и мои коллеги не чувствуем себя одиночками на рынке медицинских услуг. Есть консультативная поддержка. В любое время я могу по сложным вопросам проконсультироваться с коллегами, посоветоваться», - рассказывает Лилия Романова.

ПЯ: С чем к вам в клинику приходят?

- Пациенты для проведения ультразвукового исследования, на консультативные приемы к терапевту, гинекологу, на лечение к стоматологу.

ПЯ: Чем частная клиника отличается от городской поликлиники?

- Для пациентов главное отличие - это более высокая квалификация врачей нашей клиники, индивидуальный подход к каждому пациенту, предоставление полной информации о состоянии здоровья пациента и о назначенном лечении, четкость работы.

ПЯ: Чем ваша клиника уникальна и может быть интересна для клиента?

- Уникальности нет. В перечне медицинских услуг есть лечение эрозии шейки матки радиоволновым методом, чего нет в Вилюйской

ЦРБ. По стоматологии качественный пломбировочный материал, хорошая анестезия, наличие радиовизиографа (рентген зуба).

ПЯ: Чем вы привлекаете своих специалистов?

- У нас более высокая зарплата у персонала, чем в ЦРБ. Свободное расписание, работа врачей соответственно записи пациента.

ПЯ: Что Вы можете рассказать о медсестрах?

- Из среднего медперсонала у нас работает 1 стоматологическая медсестра и акушерка. Возраст 30 лет. Закончили Якутский медколледж.

ПЯ: Допустим, качество выполненной процедуры можно оценить – пациент выздоравливает, а такие категории как тепло и поддержка?

- Мы ценим каждого пациента. Пациент - это личность со своими проблемами в здоровье. Здоровье зависит от окружающей среды на 20,0%, на 10,0% от уровня развития медицинской помощи, на 20,0% от наследственной предрасположенности и на 50,0 % от образа жизни человека. Поэтому на приеме в доверительной и теплой беседе врач с пациентом

выясняют, что послужило толчком в появление болезни и какие меры надо принимать для устранения дальнейшего развития болезни и профилактики обострений. При не явке на назначенный прием медсестра по телефону выясняет, почему пациент не явился на прием.

ПЯ: Одним из решающих факторов успешного лечения является правильная диагностика. Согласны ли Вы с этим?

- Я бы сказала, что только правильная диагностика - это решающий фактор успешного лечения. Сначала правильный диагноз, потом эффективное лечение. Чтобы поставить правильный диагноз, нужно найти хороший контакт с пациентом. Большое значение имеет способность врача уметь выслушивать жалобы, задавать уточняющие вопросы. Врач должен знать клинику заболеваний, уметь анализировать данные дополнительных исследований.

ПЯ: Нет ли столкновений интересов, с одной стороны «Доктор+» - это клиника, которая должна зарабатывать, а с другой стороны это все-таки медицинское учреждение. Где проходит грань между бизнесом и медициной?

- Для нас всегда на 1 месте стоит человек, с его здоровьем и его материальное положение. При необходимости назначения, например, УЗИ, мы объясняем пациенту необходимость УЗИ. Спрашиваем, сможет ли он оплатить данную услугу. Если нет, то рекомендуем ему пройти необходимое исследование в ЦРБ.

ПЯ: Кстати, что касается ценовой политики. Насколько дорогое удовольствие - лечиться в частной клинике?

- У нас цены ниже, чем в частных клиниках г. Якутска. Например, лечение среднего карие-са 1300,0 рублей. УЗИ печени – 500,0 руб.

ПЯ: Какие планы на будущее у Вас?

- При наличии свободных денег хотелось бы завершить строительство дополнительного корпуса.

ПЯ: Какие советы Вы могли бы дать новичкам, только планирующим открывать свой бизнес в этой сфере?

- Медицинский бизнес – весьма затратный бизнес. Требуется санэпидзаклучение, лицензия на медицинскую деятельность. Чтобы их получить нужно помещение, отвечающее СанПиН, оборудование, медицинская мебель и т.д. Значит, нужны немалые денежные средства. И главное, врачи. В условиях отсутствия специалистов в районной больнице, набрать штат врачей основных работников – большая проблема. Выход в совместителях. И врачи эти должны быть высококвалифицированными специалистами. Пациенты к нам идут именно на конкретного хорошего врача.



Фитнес-инструктор Марияна Слепцова: “Меня затянуло в фитнес, и я уже не захотела работать в офисе”



Имя и фамилия: Марияна Слепцова

Возраст: 27

Семейное положение: не замужем

Интересы: семья, бизнес, саморазвитие, фитнес, путешествия

Девиз: Цени каждое мгновение своей жизни, используй каждую минуту во благо и радуйся искренне любой мелочи, как ребенок!

- Думаю, что многие девчонки мечтают иметь свою студию фитнеса и салон красоты. Но, не многие это претворяют в жизнь. Как начался твой предпринимательский путь?

- В школе я любила физкультуру, но в годы студенчества такого предмета в университете не было, так как я училась заочно. И, по сути, тогда я вообще не занималась спортом. После родов жутко похудела, что не лучшим образом сказалось на внешности, состоянии кожи и самочувствии. Сейчас есть очень много пабликов "вес 40 кг", на которые активно подписываются девушки. Поверьте мне, что 40 кг это катастрофа, не только внешняя, но и внутренняя – это колоссальный ущерб для здоровья и клеток. Ну, также катастрофа, когда есть лишний вес, отсюда начинаются все болячки! Если есть проблемы с весом, то эту ситуацию надо исправлять. Нужно срочно брать себя в руки и идти в зал. Например, я начала с бега, делала отжимания, приседания, качала пресс. Не стеснялась спрашивать, как это делается правильно, так я познакомилась со знающими толк в этой сфере людьми и так сказать "прокачалась". Далее приняла участие в первом республиканском Гран-при по бодибилдингу и фитнес-бикини. Процесс подготовки к соревнованиям стал большим опытом для меня. После мероприятия я поняла,

что меня затянуло в фитнес, а работать в 4-х стенах меня всегда угнетало, казалось жизнь проходит мимо... и тут появилась мысль заняться своим делом. Так сказать совместить хобби с работой, приятное с полезным!

- **Что было самым сложным? Был ли момент, когда ты хотела отказаться от своей идеи?**

- Был послеоперационный период, когда я несколько месяцев не могла работать. Это был морально сложный период, потому что не можешь заниматься своим любимым делом, к тому же приносящим тебе доход. Но и в это время я не смогла лежать без дела. Нашла человека, который смог проводить тренировки вместо меня. Но в силу того, что это был другой человек, я начала терять свою наработанную клиентуру. Еще в это время открылось очень много фитнес-студий и клубов. Конкуренция возросла в разы. Клиентов привлекать становилось все сложнее, но кому легко, когда почти каждый 10-ый предприниматель и рынок завален предложениями? Я справилась. И сейчас я иду только вперед, ведь в любом деле бывают трудности. Любовь к работе помогает со всем справиться!

- **Расскажи про свое детище. Где находится? Какие есть направления, услуги?**

- Моя студия "B&S" (beautiful and strong) находится в самом центре города на пр.Ленина 3/1 (рядом с педколледжем). У нас есть услуги персонального тренера, также групповые занятия по следующим направлениям: силовые (кросстренинг, круговая тренировка, табата, фитмикс), кардио, танцевальные, пилатес, йога. Помимо этого у нас есть услуги визажиста, нейл-мастера, бровиста. Все в одном месте, очень удобно и экономно по времени!

- До открытия своего бизнеса, в каких организациях работала?

- Я работала в одной бюджетной организации 8 лет в 3 разных отделах. За это время получила большой опыт и багаж знаний. Все, чем я занималась, помогло мне в построении бизнеса. Сейчас я получила больше возможностей для саморазвития, передо мной открылись новые горизонты.

- Ты также являешься дистанционным резидентом Бизнес-инкубатора г. Якутска. Что ты получила нового?

- Хочу поблагодарить Бизнес-инкубатор за мероприятия, которые проводятся для резидентов: тематические семинары, лекции, конкурсы и многое другое. Участие в них приносит большую пользу, как и в развитии бизнеса, так и в усовершенствовании личностных качеств. Например, Бизнес-инкубатор проводил конкурс ораторов, где я заняла 2 место. Было очень интересно открыть в себе новые качества.

- Есть ли на данный момент какие-нибудь награды?

- Я люблю активный отдых и моя любимая награда - это медаль за второе место по скалолазанию среди новичков, которую мне вручили на первом фестивале экстремального туризма "Еланка - 2015".

- Ты строгий тренер? Какого отношения требуешь от своих учениц?

- Для меня важно, чтобы человек был замотивирован, четко понимал свою цель и каким путем ее добиться. Поэтому в первую очередь требую дисциплины: режим дня, режим питания и питья воды, режим сна, отдыха, систематичность тренировок без пропусков.

- Раскрой нам свои секреты красоты. Как ухаживаешь за собой? Какие процедуры для тебя обязательны?

- Самое важное - это здоровье изнутри, то есть пить достаточно воды, есть натуральные продукты, вести активный и здоровый образ жизни. Всегда стараться видеть во всем позитив, улыбаться и смеяться. Улыбающийся человек всегда красив!

- 8 марта это день красоты и женщин. Какие пожелания ты бы хотела сказать?

- Прекрасные женщины! Поздравляю с наступающим международным женским днем 8 марта! Не зря наш праздник именно весной! Это время рождения и обновления. Весна олицетворяется женщиной молодой, здоровой и красивой. И я хочу пожелать вам женского счастья, чтобы любовь и забота грели ваши добрые сердца, неиссякаемого здоровья, только приятных хлопот, чтобы вокруг вас была только положительная энергия, придающая сил и спокойствия! Еще хочу сказать, не отступайте от задуманного, стремитесь к своим целям несмотря, ни на какие барьеры и преграды, мы - женщины, мы - сильные, у нас обязательно все получится!





**ЦЕНТР
ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)**



КОНСУЛЬТАЦИИ

8-800-100-58-80

**ПР.ЛЕНИНА, 4/2, 3 ЭТАЖ, КАБ. 300
ПРЕДСТАВИТЕЛИ В РАЙОНАХ**



МЕРОПРИЯТИЯ

**БИЗНЕС-МИССИИ
БИРЖИ КОНТАКТОВ, КОНФЕРЕНЦИИ
ВЫСТАВКИ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ**



**ИНФОРМАЦИОННАЯ
ПОДДЕРЖКА**

PORTAL.B14.RU

**ЖУРНАЛ "ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ"
@PREDPRINIMATEL_YAKUTII**

**ФИНАНСОВАЯ
ПОДДЕРЖКА**

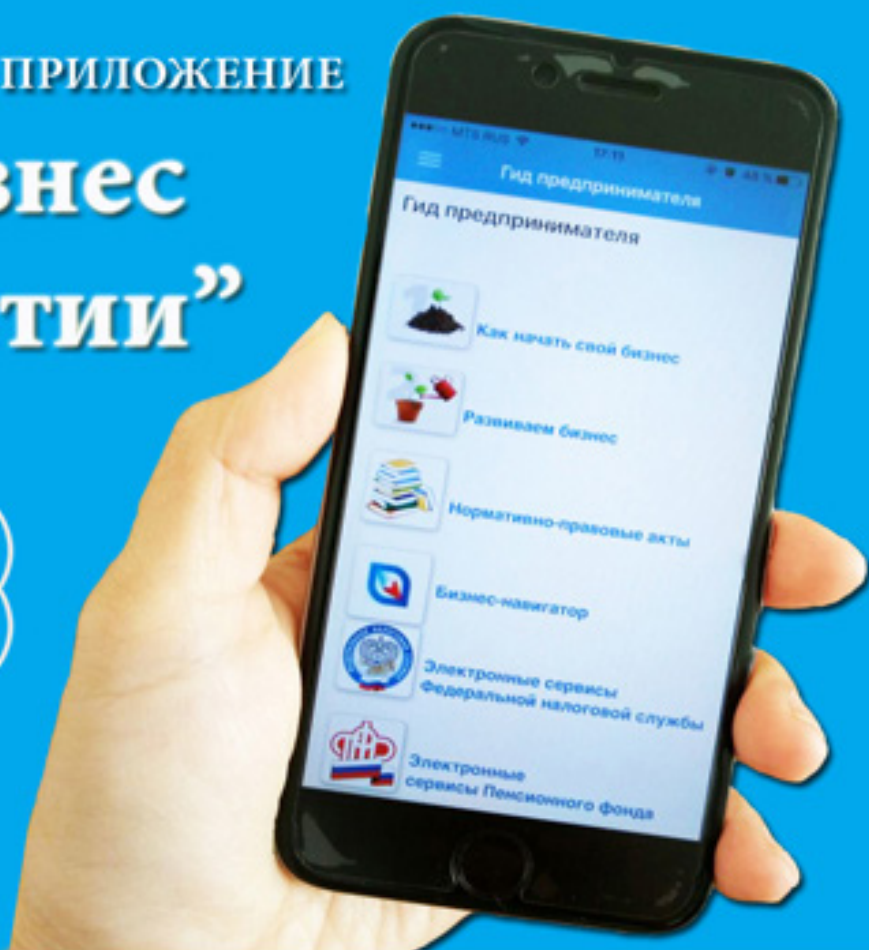


СУБСИДИИ



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

“Бизнес в Якутии”



- **Новости**
- **Гид предпринимателя**
- **Интерактивный календарь**
- **Бизнес-инструкции**
- **и многое другое**

доступно в IOS и Android

Четкая цель — первый шаг к любому достижению.

У. Клемент Стоун

ЧИТАЙТЕ БЕСПЛАТНО
НА PORTAL.B14.RU

Все о бизнесе и карьере