

A woman with blonde hair, wearing a bright red dress and dark sunglasses, is looking upwards and to the left. She is standing in the open trunk of a white car. The background is a clear blue sky with some light clouds. The overall mood is bright and aspirational.

"Кому проще
работать со мной?!"

Или Женский голос неженского
бизнеса Альбины Ибрагимовой

Женщина-руководитель – явление не новое. И все же, если хозяйка, к примеру, модного бутика воспринимается вполне логично, то женщина-директор предприятия по ремонту тяжелой спецтехники все еще вызывает удивление, а то и некое чувство абсурда. Как может реализовать себя бизнес-леди в исконно мужском бизнесе, и в чем заключается секрет успеха на территории, где сильный пол "всегда прав"? Об этом состоялся у нас разговор с Альбиной Ибрагимовой – генеральным директором ООО "РТ-Авто" из города Сургута – обладательницей высокого звания "Лучший руководитель года – 2015" по итогам Фонда развития и поддержке предпринимательства в рамках тридцать шестой Церемонии общественного признания "Элита национальной экономики"



– Альбина Менихазиевна, считается, что жесткие игры (а бизнес – это несомненно игра жесткая) – прерогатива мужчин. А Вы к тому же занимаетесь еще и исконно мужским, замешанном на технических вопросах, бизнесом. Что Вас к этому побудило?

– Наверное, это из детства. Дело в том, что мой папа как раз занимался автотранспортом. Это был человек, что называется на все руки – сам собирал машины, мог починить любую технику. О каком-то техническом изобилии речь тогда не шла – найти на свалке более – менее целый автомобиль было неслыханной удачей, так что все собиралось буквально из того, что попало в руки. И весь этот процесс – от поиска запчастей, сборки и до покраски, происходил на моих глазах. Сработала "классика жанра": папа хотел мальчика, а родилась девочка и он практически везде возил меня с собой.

Первое образование у меня тоже было техническое – техник-теплотехник. Я успела даже несколько лет поработать по специальности на ТЭЦ – была связана с газоснабжением промышленных предприятий. Не могу сказать, что мне это было не интересно, однако в какой-то момент захотелось двигаться дальше. Там же, в Башкирии, в Уфе, я закончила педагогический институт, получила диплом психолога. Но так уж получилось, что судьба меня все равно подвела к работе с железом. Что касается "мужского бизнеса", то мне кажется, сейчас при нашей эмансипации, эти "гендерные" грани практически стерлись. Сегодня, едва ли не большая часть женщин ездит за рулем. К примеру, у нас у в семье машину возю я – муж не водит. Кстати, отец мне когда-то говорил, что люди делятся на тех, кто возит и тех кого возят. И, что я явно принадлежу к первым. Интересно, что при этом он – профессиональный шофер, не

учил меня водить машину. Но, когда я сама в первый раз села за руль и въехала в столб (благо пострадала только машина) – отреагировал как-то очень правильно и по-мужски. Он рассмеялся. Сказал – ничего страшного, тут два часа работы. Я до сих пор думаю, что если бы тогда, он повел себя иначе, если бы я услышала от него что – то вроде "какой из тебя водитель" – этот блок остался бы со мной надолго. И неизвестно, что и как было бы дальше.

– Как возникло желание заняться психологией? И как образование психолога сказало на Вашей дальнейшей карьере?

– Я очень люблю детей, люблю организовывать. Я с детства была заводилой – в школе, в институте. То есть, по сути, такая вечная активистка. Собственно, у меня и выбора-то другого не было. При очень большой занятости родителей – отец-водитель, мама-хирургическая сестра, я часто оказывалась предоставлена самой себе. И училась сначала развлекать и организовывать себя, а со временем и других. Мне и сегодня нравится ставить перед людьми задачи, направлять в нужном направлении и т.д. Еще в школе я стала замечать, что люди ко мне тянутся, охотно поддерживают какие-то мои начинания. И если Альбина говорила "в кино", весь класс говорил – в кино. И сегодня эти ситуации периодически повторяются. Если я приезжаю домой – а родом я из Башкирии, мы обязательно встречаемся со старыми друзьями, одноклассниками, и они всегда ждут, что я то-то интересное придумаю, организую, и всех, в хорошем смысле, потащу за собой. Поэтому, психологическое образование дало мне очень многое. Однако, и в том, чем я занимаюсь сейчас мне очень комфортно. Возможно, дело в природном любопытстве – мне



любопытно, что из чего состоит, что за чем идет. И если я чего-то не знаю – я обязательно стараюсь докопаться до сути, допекаю всех, чтобы мне объяснили: почему "стучит", в чем причина поломки, почему именно этот подшипник и т.д. По большому счету в мне в такие тонкости лезть не нужно – есть механики, которые непосредственно всем этим занимаются. Мое поле деятельности – административные вопросы. Однако, меня это никогда не останавливало... Думаю, это характер.

– Сколько лет вашему предприятию? С какими сложностями при его организации вам пришлось столкнуться?

– Предприятие организовалось в 2004 году. Начинала я его самостоятельно – как и полагается, с нуля. Что касается сложностей, то и тогда и сейчас проблемы возникают одни и те же. Первое и основное – недостаточная помощь со стороны государства. И это не только в автосфере – в любом бизнесе. Казалось бы, почему не выделять тому же малому бизнесу земельные участки!? Но, увы... В итоге, все те почти 11 лет, что предприятие существует, мы вынуждены арендовать территорию. И это, конечно, тяжелое бремя. За это время и эти

деньги мы бы уже могли обзавестись своим зданием, своей собственной базой – финансовая нагрузка была бы меньше, а производственных возможностей больше в разы. На данный же момент все складывается только из собственных средств, при этом налоговые обременения, конечно, очень сильные. До 2008 года система налогообложения была гораздо более лояльной – раньше я, по закону, оплачивала налоги только после того, как ко мне поступали деньги. Что называется "по оплате". Сейчас же мы вынуждены платить не по оплате, а по отгрузке. Но при этом, у нас такой вид деятельности, который нельзя ставить на одну ступеньку с той же продажей продуктов, вещей, где люди продают товар и тут же получают деньги. Мы работаем иначе – мы сегодня отдаем, сегодня делаем, а через

«Найти настоящего "спеца" очень тяжело – их все меньше, поскольку старики уходят на пенсию, а молодежь в эту сферу, мягко говоря, не рвется. Тем более, если это физически тяжелая работа, а все, что касается ремонта тяжелой спецтехники, автоагрегатов – это реально тяжело. Так, зачем он пойдет сюда, если можно пойти продавать телефоны"! При этом молодым невдомек, что это именно узкая специализация, И если он этому научится – он станет одним из тех немногих специалистов, которых ищут днем с огнем и которые ценятся на вес золота»

месяц (в лучшем случае) к нам поступают деньги. А есть такие контрагенты, которые не оплачивают по 3-4 года. Соответственно, вот прямо сегодня у нас отдачи нет, а с нам необходимо заплатить налоги, заплатить аренду, заплатить людям зарплату, плюс, все прочие текущие расходы. Поэтому, то налоговое законодательство, которое было раньше в этом плане гораздо более адекватно. Нельзя равнять малый, средний, крупный бизнес – у них разные сферы деятельности и разные же возможности. Наше направление ближе к производству. Нас нельзя назвать торговой компанией – мы больше ремонтники. В этом, конечно, большая сложность. Но если нас не будет – техника встанет, в первую очередь, спецтехника, тяжелый транспорт.

– То есть, если говорить о том, что нужно изменить, дабы предпринимательство, малый, средний бизнес могли развиваться без серьезных преград – это прежде всего отношение со стороны государства?

– Все в конечном итоге отталкивается от этого, хотя и других нюансов хватает. Так, практически полностью отсутствует помощь в части кредитования – мы несколько раз обращались с соответствующей просьбой в кредитные организации. Ситуация всегда одна и та же: приедут, обследуют, скажут "Все хорошо. Без проблем", а в итоге получаем отказ. Как правило без объяснения причин – отказала Москва. То есть сложностей – множество.

Еще одна серьезная проблема – катастрофическая нехватка специалистов. Что касается легкового парка – здесь очень легко можно найти запчасти, работников и т.д. – качественный ремонт здесь не проблема. Что же касается ремонтной базы крупных узлов, а это в основном тяжелая спецтехника – самосвалы, бульдозеры, экскаваторы, краны, то здесь все гораздо сложнее. Найти настоящего "спеца" очень тяжело – их все меньше, поскольку старики уходят на пенсию, а молодежь в эту сферу, мягко говоря, не рвется. Да и учить молодых в тех же техникумах – колледжах некому. В итоге учат, как правило совсем не тому, что реально необходимо. Сегодня мы все чаще вынуждены вызывать пенсионеров, чтобы они хотя бы проконсультировали по тому, или иному вопросу.

Изменилось и само отношение к работе. Модное сегодня определение "трудоголик" подходит скорее той старой гвардии. Сейчас к работе относятся, как правило, менее серьезно. Тем более, если это физически тяжелая работа, а все, что касается ремонта тяжелой спецтехники, автоагрегатов – это реально тяжело. Так, зачем он пойдет сюда, если можно пойти продавать телефоны"? При этом молодым невдомек,





что это именно узкая специализация, И если он этому научится – он станет одним из тех немногих специалистов, которых ищут днем с огнем и которые ценятся на вес золота.

– Вы упомянули о "трудоголизме" – сами себя считаете трудоголиком? И вообще, что это на Ваш взгляд – болезнь, или карьерное преимущество?

– В сегодняшнем понимании "трудоголик" – это нечто отрицательное. Для меня же трудоголик – это человек, который постоянно находится в рабочем режиме. Он мобилен, ему интересно решать, анализировать какие-то рабочие моменты, он даже находясь на отдыхе не выпадает из обоймы. Я не говорю, что это плохо, или хорошо. Просто есть такие профессии, такие сферы деятельности – где это качество является необходимым. Иначе просто не выжить. К примеру, заказчик может нас вызвать в воскресенье и сказать, "вы наладили, а оно не идет". И мы сразу же



Если нужно выйти в выходной день, я знаю, что все выйдут, потому что мы все – команда. И если кто-то заболевает или уходит в отпуск – нас уже, что называется, не "трясет" – потому что каждый может работать не только за себя, но и "за того парня". Лично я могу быть и продавцом, и менеджером, и ремонтником. У нас все взаимозаменяемы – иначе никак.

собираемся и решаем, что в этой ситуации делать. Потому что техника простаивать не может. Это – финансовая утечка. То есть от того, как быстро я смогу собрать людей в выходные, от того, как быстро мы примем решение зависит многое. Часто включая безопасность людей. К примеру, если поломка в тормозах, тот же кран может просто "поехать" и покалечить окружающих. А есть такая категория людей, которые в нерабочее время отключают телефон. С обывательской точки зрения, это может быть даже и правильно. Но, конкретно, в нашей деятельности, абсолютно недопустимо. Поэтому трудоголики ли мы!?

Ну, наверное да.

– С каким отношением, особенно со стороны мужчин, вы сталкиваетесь чаще – недоумением, или восхищением? И мужчины в вашей жизни, в работе, они чаще мешают или помогают?

– В самом начале бизнеса я постоянно сталкивалась с одной и той же ситуацией: по телефону задавали какой-либо специфический вопрос (связанный с деталями, с ремонтом, с чем-то еще сугубо техническим), а когда я пыталась ответить – меня просто перебивали и требовали "мужской голос". Говорили "подождите, подождите, дайте-ка нам кого-нибудь из мужчин". С их точки зрения мой "женский голос" просто не мог быть сколько-нибудь компетентным в технических вопросах.

Сегодня наши постоянные клиенты – от механика до руководителя воспринимают меня вполне адекватно. Конечно, если человек новый – может повести себя настороженно. Но мне это даже где-то и помогает. Потому что с их стороны возникает некий пиитет – как это такая хрупкая женщина может заниматься такими тяжелыми узлами! А если я еще и вступаю в обсуждение, что из чего состоит, из-за чего произошел тот или иной дефект, и что мы с этим можем или не можем сделать – ну, многие, конечно, удивляются. Но такой, чисто мужской иронии уже нет. Знаете, как подшучивают над блондинками в автосервисах? Когда женщина приезжает, говорит "у меня там что-то стучит", а ее спрашивают – "а вы в глушитель дули?".

Да, предубеждение еще иногда срабатывает – и это нормально. Но это не значит, что здесь "стена" и женщинам нет ходу. Просто приходится быть упрямой, терпимой, брать знаниями и опытом.

– А с кем проще работать с мужчинами, или с женщинами?

– С мужчинами тоже бывает сложно. Хотя в данном случае, наверное, вопрос – кому проще работать со мной? Я сама очень легко схожусь с людьми. И не в последнюю очередь потому, что стараюсь обо всем договориться "на берегу". Например, в нашем коллективе принято: если возникло какое-то непонимание, говорить все в глаза. Я в этом смысле полностью иду на контакт. И это работает – у нас нет интриг, у нас нет сплетен. И мне это очень импонирует.

– По какому принципу вы принимаете людей на работу?

– В первую очередь смотрю на обучаемость, на то, есть ли у человека вообще желание учиться чему-то новому. Поскольку работа очень специфическая. Чтобы новый сотрудник – тот же бухгалтер, вник в названия всех узлов, агрегатов и прочих наших запасных частей (а, это, простите, не просто, к примеру, "редуктор среднего моста", а еще и номенклатурный номер наизусть) – его необходимо учить года три. Именно учить, с использованием "автокаталогов" и прочего. Но, если она в это уже влезла – если это ей интересно – человек уже не сможет уйти. Поэтому коллектив у нас слаженный, сработанный.

Если нужно выйти в выходной день, я знаю, что все выйдут, потому что мы все – команда. И если кто-то заболел или уходит в отпуск – нас уже, что называется, не "трясет" – потому что каждый может работать не только за себя, но и "за того парня". Лично я могу быть и продавцом, и менед-

жером, и ремонтником. У нас все взаимозаменяемы – иначе никак. Учить в случае чего кого-то нового – просто нет времени. Мы даже уборку делали сами – я долгое время не принимала уборщицу. И это не вопрос "экономии". Просто были ситуации, когда уборщица вытерла пыль, положила узел



неправильно и из него вытекло масло – а из этого узла масло вытекать не должно. То есть даже здесь нужны определенные знания.

– Не секрет, что даже у самых успешных людей случаются периоды неуверенности,

недовольства собой и окружающими. Как Вы справляетесь с такими ситуациями? Из каких источников черпаете энергию?

– Понятно, что мы все – живые люди. Но у меня есть установка: прихожу на работу, на пороге потопталась, стряхнула все плохое – только после этого пошла дальше. Чтобы там не случилось дома – на меня люди смотрят. И потом, я понимаю, что коллектив



небольшой и все мы здесь – общающиеся сосуды. Поэтому, как то привыкла скрывать. Мне даже дочь говорит – мама по тебе никогда не скажешь, что у тебя какие-то проблемы. Единственное, что выдает – глаза: если они начинают бегать – значит ты где-то в своем измерении, ты ищешь решение.

Что касается источников энергии – я хожу на тренировки, занимаюсь фитнесом. Очень люблю дачу

и нахожу необъяснимое для меня вдохновение в посадке клубники. Я очень люблю заниматься творчеством – могу лепить, могу рисовать, делать всевозможные поделки. Я до сих пор сушу какие-то травы, цветы, собираю остатки тканей, пуговиц, а потом из всего этого получаются оригинальные вазы, панно, папье-маше и еще много всего интересного. Конечно, это можно назвать своего рода медитацией, но правда в том, что мне все это просто нравится.

Мне комфортно, у меня есть семья, которая меня поддерживает – несмотря на то, что дети – и сын, и дочь уже взрослые. У них свои семьи. Вообще с детьми у меня всегда были очень хорошие взаимоотношения. Мама-начальник для них в общем-то не проблема. И даже если когда-то я по инерции, и начинала "начальствовать" дома – они всегда умели меня мягко остановить. У меня есть собака. Моя мама про нее говорит, что Терри провожает всю семью, как в последний раз, и встречает, как в первый. И вот все эти простые в общем-то житейские вещи – они помогают.

– За что любите свой северный город, северный регион, край, в котором живете?

– В Сургуте я уже 14 лет. Но и до этого часто приезжала в гости к сестре. И как-то этот город все больше мне нравился: своим деловым настроем, своим ритмом... Мы с ним, можно сказать, совпали вибрациями. Мне здесь комфортно. И меня радует, что город растет и растет очень быстро. Мне приятно, что я, пусть и косвенным образом, ног к этому тоже причастна. Поскольку, мы помогаем строителям, который этот город строят.

– Чем для вас стала премия "Лучший руководитель года – 2015" в рамках Тридцать шестой Церемонии общественного признания ФСРП "Элита национальной экономики", обладателем которой вы являетесь?

– Любое признание – это приятно. Кстати, мы сейчас уже награждены не только этой премией, но и всероссийской премией "Поставщик года". Наше предприятие занесено в реестр благонадежных компаний на центральном федеральном сайте. Сегодня в нашей сфере довольно тяжело доверять партнерам, в связи с тем, что очень много фирм-однодневок. И в этой сегодняшней ситуации называться "Поставщиком года" – это дорогого стоит. Проще говоря, мне уже нет нужды доказывать своим контрагентам, что я их не подведу. Вот про своих поставщиков я так не могу сказать. Сейчас мне приходится обращаться в региональную налоговую службу по ХМАО-Югре с вопросом "с кем я могу работать". Потому что довольно рас-

пространены ситуации, когда контрагент сегодня работает, а завтра не оплачивает налоги и, по законодательству, эти налоги ложатся на нас. Так что, наличие такого официального сайта – это конечно благая идея. Если он будет в дальнейшем разрабатываться, и я при выборе поставщика буду иметь возможность заглядывать на этот сайт и выбирать, не беспокоясь о своем завтрашнем дне, – это будет очень большое подспорье.

– Можете ли Вы назвать себя человеком, который сам себя сделал? И довольны ли Вы результатом?

– Думаю, о результате говорить пока рано, но я не останавливаюсь, я всегда в процессе, я всегда в поиске. Так, к примеру, изначально ООО "РТ-Авто" было просто торгующей организацией – торговали запасными запчастями. Потом мы перешли на узлы покрупнее. Со временем стали возникать ситуации, когда техника есть, а запчастей на нее нет. И когда ты встаешь перед проблемой, как заменить узел, который нечем заменить, то приходится находить какое-то решение. И тут начинают просыпаться наши механики – этикие Кулибины: где-то переваривают, где-то под другую запчасть переделывают и тд. И таким образом находят выход из положения.



Так и возникла идея – а почему бы нам не заняться тем же ремонтом? Если уже сегодня люди от других ремонтных организаций приносят нам узлы и говорят: "Подскажите, в чем проблема, где сломано? Почему нам никак не могут отремонтировать?". А мы справляемся с этой проблемой, мы – это делаем. Зачастую бесплатно – дабы просто помочь. То есть мы уже перескочили планку торговой компании, и, по сути, уже сегодня занимаемся ремонтом.

Благо специалисты у нас ни опытом, ни умением, ни смекалкой не обижены. Коллектив очень хороший. И мне сегодня безумно жаль этих своих "кулибиных", которые явно способны на большее, но им просто негде развернуться. Нам катастрофически не хватает своей собственной производственной базы, на которой мы бы могли поставить станки, агрегаты... Куда могли бы прийти молодые парни, которые бы многому у нас научились. И они бы постепенно, видя на практике все эти процессы, получили бы реальную, однозначно востребованную профессию. Поэтому мне бы, конечно, хотелось, чтобы нам выделили землю, и мы бы освоили эти площади, развивали их, но пока все в процессе... долгих решений и согласований.. А это и есть те рабочие моменты, которые сегодня требуют скорейшего и незамедлительного решения и которые волнуют меня больше всего!