

«А что, если сами и сошьем!»

«Семейный бизнес играет жизненно важную роль и является основой экономики многих зарубежных государств мира, потому что нацелен на стратегическое развитие и долготеление», – справедливо утверждает вице-президент ТПП РФ Елена Дыбова.

Российские компании семейного бизнеса только создают свой стаж и уникальную бизнес-историю. Пример тому – компания ООО «КРАССЕРВИС» хорошо известного в Сибири, а теперь и в России красноярского предпринимателя Ольги Николаевны Куприенко.

У компании немало ярких достижений, участия в благотворительных и социально-значимых проектах своего региона, а самое главное, – ООО «КРАССЕРВИС» – это отличное сочетание цены и качества в собственном производстве защитной одежды, которое помогает не экономить на эксплуатационной составляющей, создавая сотрудникам безопасные условия работы.

Добротная спецодежда от компании ООО «КРАССЕРВИС», оптимальные ценовые предложения, быстрая доставка, возможность пошива одежды на заказ с нанесением логотипа и других видов символики заказчика лишний раз убеждают в том, что российский бизнес может все.

А значит, сможет противостоять самым крутым поворотам нашего времени, мировой экономики и политики бесконечных теперь санкций в том числе.

На IV-ом Всероссийском форуме семейного бизнеса, который был организован ТПП РФ и прошел в январе 2022 года в Москве, Компания «КРАССЕРВИС» признана победителем и участником специального проекта «100 Семейных компаний под патронажем Президента ТПП РФ». Об истории создания компании «КРАССЕРВИС», приоритетах, секретах развития и побед в интервью Ольги Куприенко специально для журнала «МИР&ЖЕНЩИНЫ».

– Ольга Николаевна, когда образована была Ваша компания, кем и можно ли считать Вас ее основателем?

– ООО «КРАССЕРВИС» было создано в 2012 году, 13 сентября. В этом году нашему предприятию исполняется 10 лет. Первый юбилей! Началось оно, конечно, же с меня, скажу прямо и без лишней скромности. Но обо всем по порядку.

Мы с мужем жили и работали в городе Лесосибирске, это недалеко от Красноярска. Я, кстати, и родилась в этом городе, в котором находятся три деревообрабатывающих комбината и куда мои родители – мама из Перми, а папа с Украины – приехали вместе с другими комсомольцами еще в советское время строить этот город, жить и рабо-

тать. Город, надо сказать получился очень компактным, удобным и уютным. Он для меня останется навсегда самым родным. С него все началось в моей жизни! Но мне в какой-то момент стало тесновато в моем городе, когда я вышла замуж за Алексея и, особенно, когда первой дочери Насте исполнилось два года.

Мне захотелось осваивать большой город, поскольку устроена так, что мне необходимо двигаться, стремиться к чему-то большему и новому.

Тем более на тот момент у меня уже был небольшой свой бизнес, я занималась предпринимательской деятельностью, но оно было обычным на тот момент – торговым, продавала вещи. Но мы все закрыли и отправились в Красноярск. На тот момент





я получила заочно еще и высшее образование, закончив педагогический институт по специальности – учитель начальных классов. Но предпринимательская жилка, которая видимо была с детства во мне, - взяла верх, хотя папа всегда мечтал, чтобы я была педагогом. У нас дома была прекрасная большая библиотека и в нашей семье все очень любили читать.

А в Красноярске я пошла работать менеджером, но все навыки, заложенные и семьей, и первым предпринимательским опытом очень мне пригодились. Не скрою, у меня многое сразу стало получаться, а общение с людьми доставляло и радость, и удовольствие. И сама судьба привела меня в компанию «Спецодежда», куда меня случайно привела подруга. Я представления не имела о том, что это значит: какие-то сапоги кирзовые, спецобмундирование са-

мых разных видов и назначения и т.д. Но понимала, что такая одежда очень востребована в нашем крае, где нет проблемы с безработицей, где очень много промышленных предприятий и необходимости в такой именно одежде. И я увлеклась именно этой сферой деятельности, от которой зависит безопасность здоровья человека и труда: чтобы не случилось травм, чтобы не пачкались и не повреждались, не травмировались руки, ноги, голова, спина и т.д.

То есть, меня вдохновлял и подстегивал такой момент, как благородство этого направления очень нужной работы. Ведь мы защищаем, даже спасаем и оберегаем здоровье людей от различных травм в процессе их трудовой деятельности. И кроме того, пришлось многое узнать о законах, требованиях к технике безопасности труда. В этой небольшой, но очень нужной компании, я незаметно для себя отработала 4 года менеджером. Мне удалось и продвинуть компанию на рынке, чтобы о ней узнали и доверяли. Но опять появилось желание двигаться дальше и создать свое дело. Так возникла наша компания ООО «КрасСервис» Началась она с маленького офиса, затем из маленького офиса через два года мы перешли в свой розничный магазин.

– А как возникла идея своего швейного производства?

– А вот к производству мы подошли не сразу. Вначале работали как дилеры тех производств по выпуску спецодежды, которые уже работали и создавали свою одежду. Они были все российскими. Нам приходилось собрать всю информацию о том, где и кто производит спецобувь, одежду, средства защиты и т.д. Мы становились и были какое-то время представителями производящих компаний, московских, питерских и многих других. Но прошло время и мы почувствовали, что сама жизнь нас подвела братья за производство самим, потому что понадобились мужские костюмы большого размера, 74-ого, например, и более. Взять было негде. «А что, если сами и сошьем!», - подумали мы. И дело пошло. И клиентам наша инициатива очень понравилась, лояльность по отношению к нам и нашей продукции только росла и укреплялась.

– Востребованность тоже помогла.

– Да! А тут еще одна знакомая швея, уезжая, в другой город, предложила свои швейные машинки, целый миницех. Они были в тот момент очень кстати! Мы купили все эти машинки, обверлог, лекала, нашли портних, которые хотят работать... И мы как-то все объединились в едином порыве, и к нам пошли заказы, что убедило нас в правильности своих идей и планов.

Мы теперь стали больше внимания уделять пошиву, своим именно разработкам. В прошлом году мы уже получили сертификаты на зимнюю спецодежду, на летнюю спецодежду.

Мы стали углубляться, мы стали узнавать, стали заказывать оригинальные усовершенствованные лекала, наняли конструктора, который нам стал разрабатывать образцы спецодежды и замахнулись на одежду для ресторанного бизнеса, начали медицину отшивать, обеспечивать клининговые компании и даже брендировать свою спецодежду. Мы приобрели для этого машину специальную вышивальную.

– То есть Вашу продукцию теперь можно отличить от других производителей не только по логотипу, но и по собственному бренду?!

– Да, именно так. Мы создали свой замкнутый цикл производства, о чем поначалу даже не мечтали, надо сказать, но все сложилось по мере движения в нужном направлении.

– Значит, оно было выбрано правильно. А как появился начальный капитал на свой бизнес?

– Заработала в «Восток-сервисе». И потом нам удалось заработать еще немного через наших первых клиентов. Всего нам понадобилось на открытие офиса, покупку оргтехники, покупку швейных машинок – 300 тыс. руб. Это и немного, но и немало. Достаточно при экономном расходовании средств. То есть начальный капитал мы сами заработали.

А сегодня есть немало возможностей через фонды поддержки предпринимательства, которые есть в каждом даже небольшом городе и при наличии бизнес-плана и самых простых расчетов по открытию своего бизнеса можно получить минимум 100 тыс.рублей на свое дело, причем безвозмездно.

– Сколько времени Вам понадобилось, чтобы понять, что свой бизнес есть, и он работает?!



«Для меня очень важно, чтобы клиенты были довольны, чтобы им все нравилось и они приходили к нам снова и снова. Стремлюсь, чтобы с нами оставались старые клиенты и приходили новые!»

– Сначала, конечно, было тяжело. Первый этап нашей компании – это наработка клиентов, даже не смотря на то, что они у меня были благодаря моей работе в прежней компании. Но их было не так много, а для полноценной работы предприятия надо постоянно увеличивать клиентскую базу. Года три мы постоянно ездили сами на север, где много производств, предприятий, которым необходима была, как воздух, наша продукция. Там, например, находится Богучанская ГЭС, Богучанский алюминиевый завод, где мы показывали свою продукцию, убеждали в ее прочности, надежности, участвовали в тендерах. Мы постоянно мотались по предприятиям, постоянные телефонные звонки, переговоры и т.д. Сейчас, прямо скажу, я уже никуда не звоню, года два-три как... Они сами нам звонят. Потому что они нас уже хорошо знают!

– Что помогло?

– Помогло то, что мы сами развивались и, конечно, интернет, соцсети и сайт, который мы сделали. Представили на нем всю нашу продукцию, дали информацию о компании и обо всех ее услугах.

У нас есть отдельный специалист, который занимается наполнением сайта. И если раньше мы работали только с Красноярским краем и его предприятиями,

то теперь и со многими другими регионами страны. У нас сейчас в работе даже предприятия с Санкт-Петербурга, Екатеринбурга Благовещенска, Читы.

– Как относитесь к своим конкурентам? Их ведь тоже, наверное, немало на рынке аналогичных услуг?

– Не боюсь! Мое мнение – работы хватит всем!

– А кому завидуете?

– Никому! Я никогда не претендую на тех заказчиков, если знаю, что они уже с кем-то работают.



Если они сами решили прийти, то да, мы готовы работать и предложить им свою помощь. Нам и всем хватает работы. Перерыв если возник недели на две, я знаю, что следом будет новый заказ, и мы будем опять в движении и будет загружен весь цех.

– Считаете себя успешным предпринимателем?

– Я считаю, что я успешный предприниматель! Во-первых, столько сколько я прошла и то, что мы работаем, что фирма наша не просто держится, а укреп-

ляется, что мы открываем разные другие направления – это я считаю уже успех. Ведь не секрет, сколько компаний через два-три года закрывается... И мы сейчас уже вступили в ТПП Красноярского края и ТПП РФ – для меня это двойной успех! А в 2019 году мы еще даже боялись думать, что мы достойны стать членами такой солидной предпринимательской организации как Торгово-промышленная Палата края и тем более страны. Для нас это очень важно, поскольку мы вышли за пределы только своего бизнеса, только своего коллектива. Для нас началась практически новая полноценная жизнь, появилось множество знакомств, полезных контактов, площадки для обмена опытом. Мы и на себя взглянули по-другому, ощутили, что мы не одни, не сами по себе, мы интересны другим, а наш опыт может помочь многим новичкам, мечтающим найти себя и попробовать силы в предпринимательстве.

Мы стараемся быть активными участниками ТПП Красноярского края, посещаем все мероприятия, я вижу, как Шагеев Рафаэль Марсович – президент Союза "Центрально-Сибирская торгово-промышленная палата" искренне болеет за всех нас предпринимателей-сибиряков, как старается помочь, объединить, создать все возможности для нашего движения и развития. Я очень благодарна ТПП края! Нас поддерживают, информируют о субсидиях, грантах, всех мерах поддержки, решают любые предпринимательские проблемы. На деловых встречах мы общаемся с директорами предприятий, тем самым расширяется круг нашего общения и деловых контактов.

– А моменты обычного предпринимательского отчаяния знакомы Вам?

– У нас, сибиряков, хорошая стрессоустойчивость. К тому же я закалилась еще в «Восток-сервисе». Там у меня была хорошая школа в работе с людьми, и даже с самыми капризными клиентами.

У нас в компании «КрасСервис» небольшой коллектив, нас всего 10 человек, в основном – женщины, и все стараются помогать и поддерживать друг друга.

– А как пережили период пандемии? Чем спасались?

– От отчаяния начали шить маски и одноразовые комбинезоны.

Были заказы на дезинфицирующие средства, спецодежду продавали меньше.

Но мы довольно быстро сориентировались за месяц, от силы два, на что переключиться, и это нас спасло. Тогда возникла идея о производстве средств защиты-респираторы, в то время вырос



большой спрос на эту продукцию, цены на них поднялись в три раза и мы вынуждены были искать их по всей России. Вот тогда и пришла мысль о своем собственном производстве.

Для меня очень важно, чтобы клиенты были довольны, чтобы им все нравилось и они приходили к нам снова и снова. Стремлюсь, чтобы с нами оставались старые клиенты и приходили новые!

Есть директора, которые со временем только контролируют процесс. Я много работаю и сама.

Почему я сама продаю? Пока ты сам продаешь, ты держишь руку на пульсе и вообще, если продажи получаются, почему бы и нет?

– К чему стремитесь сегодня? Что еще хотите сделать, изменить, о чем мечтаете?

– Сама жизнь нас подводит к тому, чтобы открыть свой бренд. Я очень хочу запустить свою линейку брендированных жилетов. А еще мы будем производить и выпускать респираторы. Вот такие планы!

Спецодежда останется, конечно, но что меня особенно вдохновляет всегда – это, когда ты все делаешь сам. Предпринимательство – это необъятное поле деятельности, это образ жизни и моей в том числе. И если нашей компании в этом году исполняется 10 лет – значит, и я многое могу!

– Семья, дети продолжают Ваше дело?

– Да, я хочу очень! И уверена, что младшая дочь точно продолжит, она мне в этом уже помогает

– Ваш папа очень хотел, чтобы Вы стали педагогом. А как он воспринял Ваш собственный путь в предприниматели?

– Я думаю, он оценил все правильно, поскольку он и сам был очень предприимчивым, и мама у нас тоже очень боевая, – так что мне есть, в кого!

– Как думаете, будущее у российского предпринимательства есть?

– Я думаю, да! Трудности бывают всегда, кто по-настоящему работает, но предпринимательство учит находить выход в любой ситуации, какой бы она тупиковой ни была. Я не думаю о том, что может быть плохо. Мое правило в жизни: «Бери и делай!»

И тогда все получится, тем более сегодня многое делается в интересах предпринимателей, очень много мер поддержки

Помощь есть, только не сидите в ожидании манны небесной. Это не по-предпринимательски. Пробуйте! Надо быть самому включенным в этот процесс.

Надо просто работать, и все вокруг придет в движение в нужном направлении!