

НО КАК? КРАСИВАЯ ХРУПКАЯ ЖЕНЩИНА VS БРУТАЛЬНЫЙ БИЗНЕС. К ВАМ СРАЗУ НАЧАЛИ СЕРЬЕЗНО ОТНОСИТЬСЯ МУЖЧИНЫ-ПАРТНЕРЫ, МУЖЧИНЫ-СОТРУДНИКИ? ЧЕМ ВЫ ИХ РАСПОЛАГАЕТЕ?

А. Т.: Репутацию нужно заработать, чтобы начали относиться серьезно. Приятная внешность – это крупица во всем круговороте событий. В нашем секторе нельзя ошибаться, нельзя подводить заказчика, нужно всегда выполнять обещания и договоренности. У нас же как принято – все прошлые заслуги – в прошлом, каждый день – это новая история. Сами знаете, стоит один раз споткнуться, и все будут помнить.

А СВОЙ ПЕРВЫЙ КРУПНЫЙ КОНТРАКТ ПОМНИТЕ?

А. Т.: Я очень хорошо помню свой первый контракт. Я пришла на совещание в очень крупную сервисную компанию с мировым именем, вся такая на каблуках, в норковой шубе – тогда это был показатель достатка, – а меня спросили: «Мусор и снег сможете вывести с нашей базы?» Я про себя думаю: «Ну, вообще-то, не пробовали». Но нельзя же прямо так и ответить. Сказала, что сможем. И нас в тестовом, как я сейчас понимаю, режиме отправили на самую незначимую для производства работу. Я тогда знала, что нужно себя показать. Дальше нам предложили уже более интересный проект, который перерос в многолетнее плодотворное сотрудничество.

В ЧЕМ ВАША «ФИШКА»?

А. Т.: Мне кажется, моя сильная сторона – это эмоциональный интеллект, я очень хорошо чувствую людей. Это помогает и в коллективе, и с деловыми партнерами. Транспортный бизнес очень специфический, очень персонализированный, привязанный ко мне и моим ключевым сотрудникам. Я всегда чувствую, куда нужно идти, а куда и с кем лучше не лезть.

КОМПАНИИ «ЭТАЛОНТРАНССЕРВИС» УЖЕ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ. СЛОВО «ВЫГОРАНИЕ» ВАМ ЗНАКОМО?

А. Т.: Как руководитель, я встречалась с этим не раз. Да, я не супервумен, работа по 14 часов, ранние подъемы, редкие отпуска, болезни «на ногах» делают свое дело. Отдавая компании все свои ресурсы, самое главное – получить от нее отдачу. Отдачу принимаю добрым словом, «спасибо», гордостью сотрудников за работу именно в нашей компании.

НО ГОВОРЯТ ЖЕ, «ОДНИМ СПАСИБО СЫТ НЕ БУДЕШЬ». ФИЗИЧЕСКИЕ СИЛЫ КАК-ТО ВОССТАНАВЛИВАЕТЕ?

А. Т.: Да, конечно. После достижения определенной цели делаю себе подарки, и не только материальные: отпуск, поход на мероприятие, целый день

«МУСОР И СНЕГ СМОЖЕТЕ ВЫВЕСТИ С НАШЕЙ БАЗЫ?» Я ПРО СЕБЯ ДУМАЮ: «НУ, ВООБЩЕ-ТО, НЕ ПРОБОВАЛИ». НО НЕЛЬЗЯ ЖЕ ПРЯМО ТАК И ОТВЕТИТЬ. СКАЗАЛА, ЧТО СМОЖЕМ

в SPA. Кроме того, у нас есть так называемая специальная музыкальная комната, с караоке, где можно отдохнуть и переключиться в завершение рабочего дня.

ТЕМА ЭТОГО НОМЕРА «БЫТЬ ВОЛШЕБНИКОМ». В КАКОЕ ВОЛШЕБСТВО ВЫ ВЕРИТЕ?

А. Т.: Искренне верю в исполнение желания, загаданного в Новый год. Берешь маленький листочек, пишешь самое заветное желание. Когда бьют куранты, сжигаешь бумажку над свечой, кидаешь в бокал шампанского пепел и выпиваешь. Точно сбывается, опытом не одного года проверено. Главное, чтобы желание было одно и четко сформулированное.

А СОТВОРИТЬ КАКОЕ ВОЛШЕБСТВО В ВАШИХ БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ?

А. Т.: В преддверии Нового года с радостью займусь украшением дома. Сказочная елка и наш праздничный стол – это и есть волшебство. А еще – «чудеса иногда можно найти даже в старом шкафу с одеждой». Это цитата из нашей с сыном любимой книги Анны Добровичевой «Апельсин». Эта очень добрая, трогательная новогодняя сказка обязательна к прочтению для создания чудесного настроения.



Я НЕ СУПЕРВУМЕН

Такой шапки профиля среди пользователей «Инстаграм» нашего региона мы еще не встречали: «Веду неспецифичный для женщин бизнес. Заключила контрактов на 100 млн \$. Здесь про мышление и мой путь» – Альбина Топоркова». Это не могло не привлечь наше внимание, и мы пригласили Альбину в рубрику «Женщина в бизнесе».



АЛЬБИНА, ДАВАЙТЕ СРАЗУ УДОВЛЕТВОРИМ ЖУРНАЛИСТСКОЕ ЛЮБОПЫТСТВО – ЧТО ЭТО ЗА «НЕСПЕЦИФИЧНЫЙ ДЛЯ ЖЕНЩИН БИЗНЕС» ВЫ ВЕДЕТЕ?

Альбина Топоркова: Наша компания оказывает услуги по обеспечению техникой нефтегазодобывающих предприятий. Я всегда говорю «наша», в России почему-то распространена тенденция, когда бизнес ассоциируется исключительно с одним управленцем. Сейчас, спустя годы труда, приходит понимание, что нельзя замыкать все на себе, важно вырастить такую команду, в которой сотрудники сами принимали бы решения. У нас сектор не быти-индустрии, конечно, – цементировочный агрегат с плунжерным насосом и женщина – считаю, это – в шутку – перебор.

НЕОБЫЧНО, ЭТО ТОЧНО. КАК ВЫ ПРИШЛИ К РЕШЕНИЮ ЗАНЯТЬСЯ ИМЕННО ЭТИМ ДЕЛОМ?

А. Т.: Не знаю, как бы лучше объяснить. С момента поступления в школу знала, что окончу ее с отличием – так нас воспитывала мама, – потом пойду в институт, получу диплом... Просто знала, что меня ждет счастливая жизнь. Не могу сказать, что собиралась стать предпринимателем. Не было такого, чтобы готовилась и раздумывала: как создать бизнес-проект. Двигалась вперед интуитивно. После открытия «ЭталонТрансСервис» шутила, что нас будет 100 и более человек в компании, работала, чтобы улучшить качество, сервис, ведь это залог развития.