

В бизнесе выгодней быть честным

Группа Компаний "Единая Торговая Система" (ГК ЕТС) работает на химическом рынке СНГ уже 20 лет (в мае компания отмечает юбилей). Сейчас она является крупнейшим отечественным трейдером специального химического сырья. Как отмечает управляющий химическим бизнесом ГК ЕТС Григорий Балмасов, компания представляет на рынке около 1,5 тыс. наименований химических товаров. Успешно развиваться в сложных условиях отечественного химического рынка ЕТС позволяет профессионализм сотрудников, солидный опыт и репутация надежного бизнес-партнера, считает ее российский учредитель Андрей Школа.

– Андрей, как бы вы определили стержневую идею компании, с которой, собственно, и началось ее развитие?

Андрей Школа. С самого начала идей было много, но не было денег на их реализацию. Поэтому сначала я и мой шведский партнер занимались всем, что позволяло заработать начальный капитал. Потом, когда появился начальный капитал и опыт, мы смогли заняться тем, чем занимаемся уже 20 лет.

– Сейчас есть ли ностальгия по тем временам работы на рынке химического сырья? Что бы вы хотели вернуть? О чем забыть и никогда не вспоминать?

Андрей Школа. Ностальгии по работе в прежние времена нет. Сейчас мы работаем более профессионально, и поэтому работа стала интереснее. Хотелось бы вернуть ту атмосферу, которая возможна в небольших фирмах, когда хорошо знаешь всех сотрудников, празднуешь вместе каждое день рождения. В большой фирме это невозможно. Забыть ничего не хочу. Все, что было - и хорошее и плохое - это опыт, который нужно было приобрести, чтобы быть успешным и развиваться.

– Компания переживала разные периоды вместе с российским химическим рынком. Какой период был наиболее тяжелым. Благодаря чему его удалось преодолеть?

Андрей Школа. Самым тяжелым был период с ноября 2008-го



*Андрей Школа,
учредитель ГК ЕТС*

по май 2009 года. Были огромные убытки. Продажи остановились. Банки увеличили проценты по кредитам до 32%. Были большие долги перед поставщиками, а денег на их оплату не было. Мы были на грани банкротства. Преодолеть этот кризис помогла хорошая репутация ЕТС и отношения - как с покупателями, так и поставщиками. Ни один из наших 200 поставщиков не подал на нас в суд из-за задержки платежей. Хотя им и не надо было подавать в суд. Уничтожить нас могли бы страховые компании, в которых был застрахован их бизнес. Это еще раз убедило нас в том, что в

бизнесе выгодней быть честным, никого не обманывать, выполнять свои обязательства и иметь хорошую репутацию.

– Такие внешние факторы как вступление России в ВТО, глобальный финансовый кризис существенно изменили рынок, заставили трейдеров менять подходы... На вас это тоже повлияло?

Андрей Школа. Вступление в ВТО на нас не повлияло. А кризисы сделали нас сильнее, опытней и мудрей. Мы научились оценивать риски и лучше планировать свою работу. Мы поняли, что в этом мире выживает сильнейший. А, значит, надо быть сильнее, чем

другие, более квалифицированными, грамотными во всех областях и мудрыми.

– На ваш взгляд, что сегодня составляет основную проблему для развития российского химического рынка?

Андрей Школа. В химическом бизнесе, как в других, основная проблема в том, что у нас в стране по очень многим причинам невыгодно инвестировать деньги в разные идеи, в развитие. Очень сложно строить какие-то долгосрочные планы. Сейчас все больше и больше бизнесменов думаю о том, чтобы продать свой бизнес, а не о его развитии.

Если говорить о нашем бизнесе, дистрибуции химического сырья, то также существует проблема, связанная с наличием большого числа маленьких, непрофессиональных фирм, которые не имеют планов на будущее и не думают - как жить завтра. Живут сегодняшним днем. При этом создают на рынке хаос. Сами не развиваются и не дают развиваться другим.

– На что опирается ЕТС сегодня? На какие положительные тренды развития отечественного рынка?

Андрей Школа. В первую очередь мы опираемся на свой коллектив, на его квалификацию, желание работать и репутацию на рынке. Особых положительных трендов развития отечественного рынка мы не видим. Есть некоторые изменения, и мы стараемся за ними следить и вовремя реагировать.

– Григорий, как выглядит структура химического бизнеса компании? На какие сегменты рынка нацелены: полимерный, лакокрасочный, строительный, машиностроения, топливно-энергетический?

Григорий Балмасов. На протяжении последних 6-7 лет структура бизнеса компании остается практически неизменной. До 70% поставляемого нами сырья идет на производство строительных материалов, сюда относятся компоненты для производства ЛКМ и покрытий, добавки в бетон, кирпич, цемент, битум, специальные строительные пластики и добавки для



Григорий Балмасов,
управляющий химическим бизнесом ГК ЕТС

производства полимерных строительных материалов, композитные материалы и т.д.

Около 20% нашего сырья связано с топливно-энергетическим комплексом, 5% - с пищевой промышленностью и оставшиеся 5% - различные прочие отрасли. Неизменность нашего бизнеса, безусловно, определяется структурой промышленности нашей страны. Как известно, пока еще мы страна сырьевая, но строят у нас довольно много. Как только структура экономики станет меняться от сырьевой к более высокотехнологичной, изменится и спрос на рынке специального химического сырья. Мы надеемся, что это случится, и не сомневаемся, что сможем обеспечить и новые потребности рынка.

– **На какие ценовые сегменты ориентируется компания: "премиум", средний, "эконом"?**

Андрей Школа. Мы больше ориентированы и хотим заниматься "премиум" и средним сегментом. Этот рынок более профессиональный, и здесь у нас больше преимуществ перед другими. Но жизнь такова, что нам приходится заниматься всеми сегментами.

– **Компания поставляет широкий спектр материалов. Сколько сейчас товарных позиций в вашем портфеле? Сколько из них введено в этом году?**

Григорий Балмасов. Наш ассортимент очень большой. Около 1500 наименований химических товаров. Безусловно, только несколько десятков из них поставляется нами в объемах тысяч тонн в год, сотня товаров - в объемах нескольких сотен тонн, около тысячи единиц - десятки тонн в год и около 500 наименований - это новые товары, опытные партии, промышленные образцы. Ежегодно мы пытаемся внедрить порядка 500 новых позиций. Часть из них, к сожалению, не приживается, некоторая доля старого ассортимента также уходит по независимым от нас причинам. Новые позиции восполняют потери и позволяют нам расширять наш ассортимент.

– **ЕТС располагает мощным логистическим центром и развитой сетью представительств в России и Украине. Что это вам дает, и планируете ли дальнейшее расширение?**

Андрей Школа. У нас также есть офисы в Казахстане, Беларуси, Швеции и Китае. Это дает нам больше опыта, возможностей для развития, увеличение оборотов и делает наш бизнес более стабильным. В этом году мы завершили реконструкцию своего офисного и логистического центра в Киеве и начали строительство логистического центра в Москве площадью 10 тыс. кв. м.

– **Наверняка у ЕТС были и есть проекты, участием в которых вы по праву гордитесь.**

Григорий Балмасов. Безусловно, есть такие проекты. Некоторые из них существуют и сегодня. Некоторые отработали свое и ушли в прошлое. Среди наиболее ярких и заметных на российском рынке в целом, я бы назвал такие:

– Добавки для сухих строительных смесей.

– Базовые масла 4 и 5 группы.

– Меламин.

– Этиленовые амины.

– Специальные связующие для высокотехнологичных покрытий.

– **Какие новые проекты?**

Григорий Балмасов. Самый главный наш новый план - внутренняя оптимизация работы. Время сегодня на самом деле не простое. Сложно увидеть правильный путь. Поэтому сегодня мы больше времени потратим на укрепление своих тылов и позиций.

– **В этом году мало кто ожидает положительных сдвигов на рынке химического сырья. Но ЕТС, в любом случае, закончит год с ростом...**

Андрей Школа. Сейчас никто не может сказать, что будет с рынком и экономикой в этом году, особенно в связи с политической ситуацией. И мы гадать не будем. Но мы надеемся на лучшее и верим в то, что имеем опыт решения возможных проблем. ■



логистический центр ГК «ЕТС»,
Санкт-Петербург

Есть Такая Система



ЕТС

Группа компаний
«Единая Торговая Система»

**20 ЛЕТ НА РЫНКЕ
СПЕЦИАЛЬНОГО
ХИМИЧЕСКОГО СЫРЬЯ**

WWW.UTSRUS.COM