

# У НАС ВСЕ ПОЛУЧАЕТСЯ!



Основатель компании А.А. ШКОЛА

**В** этом месяце российско-шведская компания «Единая Торговая Система» (ЕТС) отмечает свое 20-летие. Свою деятельность на территории стран СНГ она начала в мае 1994 г., открыв свой первый офис и склад в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день ЕТС — это уже группа компаний (ГК ЕТС), имеющая свои офисы и склады во многих городах в России, на Украине, в Казахстане, Белоруссии, Швеции, Голландии и Китае.

Нашим читателям она хорошо известна как поставщик химического сырья, а начинался бизнес компании с экспорта металлов, оптических приборов, часов в Европу и США и импорта продуктов питания из Швеции, Дании и Голландии. «С самого начала в компании был я и мой шведский партнер, — вспоминает А.А. Школа, — идей было много, но не было денег на их реализацию. Поэтому сперва занимались всем, что позволяло заработать начальный капитал». Благодаря хорошим шведским партнерам фирма быстро встала на ноги и уже в 1996 г. смогла найти и определить две свои основные области деятельности, которыми занимается и сегодня — это экспорт/импорт химического сырья и строительных материалов.

К середине 1998 г. компания уже имела стабильное финансовое положение и заслуженную репутацию среди зарубежных и отечественных производителей. Современная техническая база, достойные условия труда, высокопрофессиональный коллектив, соб-

ственные складские и офисные площади, отсутствие долгов позволили преодолеть последствия августовского кризиса 1998 г. и сохранить сотрудников и компанию.

В 1999–2000 г. благодаря правильной стратегии, грамотному менеджменту и усилиям всех сотрудников компании был сделан серьезный шаг вперед в развитии фирмы. Более чем в 10 раз увеличился ассортимент химической продукции, предлагаемой российским производителям, а с 2000 г. начался резкий рост оборотов компании, который достигает 40–50% в год. Настало время, когда одного офиса в Санкт-Петербурге стало недостаточно, и компания начала расширять свое присутствие в регионах России и странах ближнего зарубежья.

Летом 2000 г. были открыты офис и склад в Москве, в 2001 г. — собственный офис и склад на Урале в Екатеринбурге, начал работать дистрибьютор с действующим складом в Новосибирске. Весной 2003 г. было образовано дочернее предприятие на Украине, в Чернигове, и фирма начала прямые поставки на Украину, а в 2004 г. открылись офис и склад в Киеве. В июне 2007 г. ГК ЕТС начала напрямую работать с Казахстаном через свой офис и склад в Алматы. Затем офисные и складские помещения были открыты в Одессе (август 2008 г.), Новосибирске (май 2009 г.), а в 2010 г. — в Ростове-на-Дону и Минске.

Очень сложным для компании стал кризис 2008 г. — большие обороты ГК ЕТС и, как следствие, большие товарные запасы, большая дебиторская задолженность и большие кредиты привели к очень непростой финансовой ситуации. «Самым тяжелым был период с ноября 2008 по май 2009 г., — делится впечатлениями А.А. Школа. — 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 хорошие отношения как с покупателями, так и с поставщиками. Ни один из наших двухсот 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».

И все-таки ГК ЕТС смогла полностью рассчитаться со всеми своими поставщиками и

долгами, сохранить свой штат, репутацию и положение на рынке. Более того, смогла продолжить строительство собственного логистического центра общей площадью более 15 000 м<sup>2</sup>, который вместе с лабораторией вступил в строй в 2011 г. К 2012 г. в состав ГК ЕТС уже входило 17 фирм, общая площадь складов составляла 28 900 м<sup>2</sup>, а количество сотрудников превышало 330 человек. Среди поставщиков химической продукции компании более 200 зарубежных производителей. «Наш ассортимент насчитывает около 1500 наименований химических товаров, — сообщает Г.Ф. Балмасов. — Безусловно, только несколько десятков из них поставляется нами в объемах тысяч тонн в год, сотня товаров — в объемах нескольких сотен тонн, около тысячи наименований — десятков 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 часть старого ассортимента также уходит по независящим от нас причинам. Новые позиции восполняют потери в ассортименте и позволяют его расширять».

«В химическом бизнесе, как и в других, основная проблема состоит в том, что у нас в стране по очень многим причинам невыгодно инвестировать деньги в разные идеи, в развитие, — замечает А.А. Школа, — очень сложно строить какие-то долгосрочные планы. Сейчас все больше и больше бизнесменов думают о том, как продать свой бизнес, а не о его развитии. Если говорить о нашем бизнесе — дистрибьюции химического сырья, — то также существует проблема, связанная с большим числом маленьких непрофессиональных фирм, не имеющих планов на будущее и не думающих о том, как жить завтра. Живут сегодняшним днем. При этом создают на рынке хаос. Сами не развиваются и не дают развиваться другим».

Хотя сегодня никто не может сказать, как будут развиваться рынок и экономика в этом году, особенно учитывая сложившуюся политическую ситуацию, у ГК ЕТС планы на будущее есть. В этом году компания завершила реконструкцию своего офисного и логистического центра в Киеве и начала строительство логистического центра в Москве площадью 10 тыс. м<sup>2</sup>. Прошедшие 20 лет показывают, какой бы сложной ни была ситуация, у ГК ЕТС все получается и планы реализуются.