



Татьяна Белай –
учредитель и
директор
ООО "Союзник",
вице-президент
регионального
Союза МСБ
Свердловской
области

Надежный "Союзник" Татьяны Белай

Когда речь идет о секретах успеха, то все коучи, психологи и прочие специалисты в один голос утверждают: успех приходит к тем, кто любит свое дело и ставит перед собой серьезные цели. Но жизнь доказывает, что все не совсем так: как правило, человека заставляет заняться какой-то деятельностью необходимость, а освоение новой профессии, глубокое проникновение в ее внешние и внутренние связи, закономерности – порождают любовь. И вот уже невозможно расстаться с выбранным делом – бросить его, предать...

Вот так произошло и у Татьяны Васильевны Белай – учредителя и директора ООО "Союзник", вице-президента регионального Союза МСБ Свердловской области. А когда она начинала свой бизнес, она не думала о своих предпочтениях и больших проектах.

– Я никогда не думала, что буду заниматься нефтепродуктами. И большой мечты у меня никогда не было. Надо было помогать семье.

Простая рабочая семья. Мама – повар, папа – рабочий. И еще брат. Работать Таня пошла в 15 лет, еще школьницей. А когда окончила институт, пошла работать на только что открытую Ново-свердловскую нефтебазу.

– Здесь первым сотрудникам обещали жилье, – вспоминает Татьяна Васильевна, – только это подвигло меня пойти работать на нефтебазу. Тогда мне было все равно, где работать. Но я там достигла неплохих результатов: дослужилась до начальника цеха...

На самом деле это был не совсем цех, это было довольно крупное подразделение, в котором занимались приемом, хранением и отпуском нефтепродуктов, и Татьяна как руководитель, все эти стадии знала досконально. Но пришли девяностые, вместе с ними сокращения и хаос. После перестроечных преобразований на нефтебазе должность Татьяны не сохранилась, а переходить на другую она не хотела. Но нужно было где-то брать деньги, чтобы жить, чтобы дочь могла учиться. И она переходит работать в строительную фирму.

– Это было время, когда строительные организации возводили на Севере большие объекты, а

денег уже не было. Тогда там начали рассчитывать топливом. Это топливо шло сюда составами, но строители не знали ни как его принять, ни как провести по документам, как посчитать и как его оценить. Они не знали даже, что такое плотность топлива. Какой там анализ!

Я пришла в фирму, которая получила 10 цистерн топлива в первый же день моей работы. И никто не знал, что с ними делать. Говорю им: "Что вы переживаете?! Сейчас все примем и оформим". Мы все быстро продали. Потом я увидела, что деньги в фирме лежат где-то в коробках, должного учета нет. И я оттуда потихоньку ушла.

Именно тогда Татьяна поняла, что нужно создавать что-то свое. И, объединившись с партнером, она купила цистерну на двоих. Не все было гладко, но в голове постепенно складывалась схема нового самостоятельного бизнеса. Подтолкнуло ее то, что дочь собралась замуж. Возникли проблемы с жильем. И Татьяна Васильевна решается на авантюрный шаг.

– В 2004 году я продала квартиру, зарегистрировала свою первую фирму и все деньги вложила в нее.

Фирма называлась "Союзник", и это название было не случайным.

– Посыл для наших потребителей был именно такой: мы вам только в помощь, мы с вами

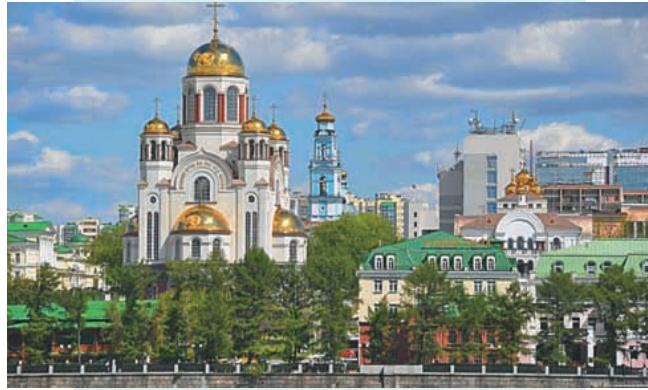
заодно, мы хотим, чтобы вы сэкономили, чтобы у вас всегда было топливо.

Такая цель обусловила и направление развития. Для обеспечения надежности поставок необходима диверсификация. Поэтому в компании появился и свой транспорт, и свои заправки.

– Если у меня какое-то топливо задержалось в цене, я могу его реализовать через заправки. Если у меня какие-то перебои с денежными средствами, я могу использовать деньги, вырученные с заправок. У меня есть и розница, и транспорт, и опт. Сама я не могу только производить продукт.

Конечно, не все было так оптимистично. Нефтяной бизнес один из самых криминальных, и женщина в этом бизнесе, особенно в 90-х, рассматривалась как слабое звено, с которым можно легко справиться. Со всем этим в полной мере столкнулась Татьяна.

– И не раз. Это, на самом деле, повлияло на мое восприятие мужчин в бизнесе в целом. Я стала видеть их совсем с другой стороны. Неплатежи, угрозы, попытки угнать транспорт, откровенный обман... Меня надолго подкосило такое отношение в бизнесе к своему слову мужчин разных поколений. Такие схемы выдумывали! Диву даешься, как изощренно людей обманывали.



Сейчас, конечно, ситуация кардинально изменилась, но и сама Татьяна уже способна сразу любого на место поставить. И обмануть ее сегодня очень сложно, потому что все тонкости своего бизнеса она знает досконально и не только коммерческую составляющую. Она по запаху топлива может оценить его качество.

– Разбираться в топливе – это необходимое для бизнеса умение. Любому коммерсанту необходимо разбираться в своем товаре. Предпринимателю иначе нельзя. Сейчас, кстати, очень сильно поменялся и покупатель. Раньше требовали найти что-нибудь подешевле. Сейчас все меньше людей, которые хотят купить подешевле. Стали беречь технику, стали покупать хорошие машины. Сейчас, если человек хочет, чтобы мы его кредитовали, или хочет получить отсрочку платежа, то он знает, что такое факторинг, что такое товарный кредит. Это радует. Сейчас сразу видно, когда человек разбирается в правовых аспектах. Если он, действительно, готов заплатить, он не будет тебя по полгода за нос водить.

Доскональное знание всех составляющих своего бизнеса – это и есть профессионализм, который порожден высокой ответственностью пе-

ред клиентами и партнерами. Но такое отношение возможно только тогда, когда зарабатывание денег не становится единственной целью, оправдывающей любые средства. Свой бизнес Татьяна Васильевна Белай выстраивает все время, думая о людях, ведь ее фирма называется "Союзник".

– Иначе никак. Без какой-то глобальной цели работать неинтересно. Урал и Свердловская область – это промышленный центр. Здесь живут работяги. Люди всегда стекались сюда, чтобы делать деньги. Сначала на камне, потом на железе и т.д. Какие-то заводы позакрывались, но все равно здесь есть созидательная энергетика. Люди здесь отличаются от москвичей или петербуржцев. Мой бизнес, он для них.

Сегмент Татьяны Васильевны – это маленькие городки и поселки, где еще есть заводы и работающие люди, рабочий класс. Большие компании не обращают на них внимание, а она хочет, чтобы простым людям тоже были доступны современные технологии и удобства.

– Наше предприятие ООО "Союзник" специализируется сегодня на оптовой и розничной реализации нефтепродуктов (дизтопливо, бензин-92, масла), оказывает транспортные, консультационные услуги. В составе компании – собственный парк бензовозов и пять АЗС, расположенных в небольших городах и поселках Свердловской области (пос. Баранчинский, пос. Бобровский, пос. им. Малышева, г. Полевской). В рамках компании



«Только начнешь думать о развитии, а тут раз и перекопают въезды, изменяют документацию и заставляют нас вкладываться в арендованную землю, которую они могут в любой момент забрать обратно»

замкнута вся технологическая цепочка – получение ГСМ у производителя, их транспортировка, складирование и розничная продажа.

Конкурентное преимущество ООО "Союзник" – доставка заказчикам топлива под пломбой, что сводит до нуля возможности его хищения при транспортировке. Качество гарантировано: при необходимости компания готова сделать экспресс-анализ топлива. Мы – клиентоориентированная компания, делаем все, чтобы заказчик не оставался без страхового запаса топлива.



– Хочется, чтобы государство тоже обратило внимание на нас. Ведь мы тянем этот сектор. Но, к сожалению, власть про нас все время забывает. Только начнешь думать о развитии, а тут раз и перекопают въезды, изменяют документацию и заставят нас вкладываться в арендованную землю, которую они могут в любой момент забрать обратно.

Это главная головная боль местных предпринимателей. Заправки Татьяна Белай купила готовые. Эти участки выделялись 20-30 лет назад. Заправки стояли там давно и работали уже много лет, вся документация на них была давно оформлена. И вдруг управление автомобильных дорог объявляет, что эти заправки не соответствуют СНиПам (строительные нормы и правила – прим. ред.). На дороге, которая принадлежит государству, Татьяна должна сделать полосу разгона и торможения.

– Участок для АЗС я арендую у государства, у муниципалитета, плачу им за аренду. Но они получают свою прибыль без риска, а я все время рискую свою прибыль не получить. Тем не менее расходы на строительство полосы разгона и тормо-

жения ложатся на меня. Они мне насчитали 6 млн руб., чтобы провести ее с одной стороны или 8 млн, чтобы провести ее с двух сторон...

И приходится закрывать стоянки... Одна стоянка закрыта уже два года. Она у Татьяны Васильевны единственная, расположенная не в поселке, а на дороге. Хорошая территория. Дорога идет на озеро, многие заезжают, останавливаются и просят налить хотя бы два литра бензина... Но от Татьяны требуют, чтобы она сделала почти километр дороги с фонарями и разметкой... Разве это справедливо?

Татьяна готова вкладываться в дорогу вместе с государством, но при одном условии.

– Я требовала бы убрать из договора об аренде условие, согласно которому они могут забрать у меня мой участок в одностороннем порядке. Если мы вкладываемся вместе, либо определите мне срок, когда меня не могут попросить с моего участка, либо убирайте эту строчку совсем, тогда я готова вкладываться. Иначе получается совсем неправильно: дорогу должна сделать я, а участок вы у меня можете забрать в любой момент. Дорога – это ведь государственное имущество. Я не могу брать на себя такую ответственность. Был опыт, когда парни сами нашли подрядчиков, сделали дорогу, но потом долго не могли ее сдать. Подрядчики чего-то не доложили в асфальт.

Татьяна знает в своем деле все, и, кажется, уже переросла его. И готова разговаривать с властью на равных.

Недавно Татьяна Васильевна Белай стала вице-президентом Союза МСБ Свердловской области.

– Для членов Союза мы готовим курс специального семинара по учету ГСМ с привлечением специалистов ООО "Союзник", предприятия "Уралтест", налоговой службы.

Сейчас многие малые предприятия теряют большие деньги при транспортировке и учете ГСМ. Заводы-изготовители при отпуске топлива заливают его горячим, когда топливо остывает, соответственно, по законам физики, меняется и плотность, и объем в кубометрах. Топливо по дороге остыло, бензовоз пришел неполным, визуально – литров стало меньше, у клиента паника! Украли! Хотя, по сути, вес в тоннах каким был, таким и остался.

Как принимать горючее – по накладной, на глазок или по весу? Приходится тратить уйму времени на объяснения клиентам законов физики. Специальный семинар, который мы решили организовать для наших потребителей, позволит ответить на все возникающие вопросы.

Сегодня многие АЗС в малых городах и поселках Среднего Урала находятся просто в плачевном состоянии, никто не хочет инвестировать в их реконструкцию. Крупным брендам (Лукойл, Газпромнефть) эксплуатация поселковых АЗС не интересна. Объем продаж и оборот средств здесь невелики, рентабельность минимальна. Возврат инвестиций в АЗС, расположенных в мегаполисах и на трассах, составляет около 3 лет, а в малых городах – почти вдвое больше, 5-6 лет.

Поэтому бренды с удовольствием оставляют этот сегмент рынка независимым компаниям, которые занимают около 65% российского рынка ГСМ!

Кроме того развитию АЗС в малых городах мешает недоступность кредитов. В выступлениях президента Путина звучат рекомендации бизнесу инвестировать в строительство и развитие АЗС. Для этого необходимо упростить процедуру получения банковского кредита на развитие АЗС в малых городах.

– Сегодня малому бизнесу получить такой кредит почти невозможно, банки считают этот сегмент высокорискованным, кредитуют лишь под залог личного имущества предпринимателя.

Один пример: наша компания могла бы взять на эксплуатацию АЗС в поселке Кедровка, которая давно простаивает. Но дополнительно к ней требуется дорожная разгонная полоса (дополнительные инвестиции – около 6 миллионов рублей). Для нас это неподъемная сумма. Мое предложение инвесторам и государству: обратить внимание на малый бизнес,



выступить соинвесторами в рамках ГЧП. АЗС могут стать центрами продажи не только топлива, но и сопутствующих услуг и товаров, оснащенными самым современным торговым и расчетным оборудованием. Это европейский путь развития! И местные жители этого достойны!

Татьяна Васильевна Белай – талантливый коммерсант, но важнейшие шаги, которые приводили ее к успеху, она совершала, во имя семьи, решая семейные проблемы.

А сегодня есть еще одна очень важная цель – помочь своим землякам, сделать их жизнь хоть немного легче и лучше. И оказывается, задача эта не только та, с чего начинают. Бывает, к мечте люди приходят в результате всей своей жизни. Это прожитая, прочувствованная, сознательная цель. И такой мечте уж точно ничто не помешает осуществиться.