

# ЮВЕЛИРНАЯ ТОЧНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ БИЗНЕСА



Финансовая сторона любого бизнеса — это четкая система, которая отслеживает каждый шаг компании. Алла Выперайленко знает, что изменение любого экономического показателя даже на долю процента — сигнал для принятия стратегического решения. Мобильность и оперативность в таких вопросах позволяет обезопасить компанию даже в самое непростое время.

Для любого бизнеса чистая прибыль является основным показателем успешности. В этом году мы наблюдаем положительную тенденцию ее роста, которая превышает темпы роста инфляции. А это говорит о том, что нами выбрана правильная стратегия. Не менее важными для нас остаются и внутренние показатели, которые используются для диагностики развития компании и рыночной ситуации, а также как ориентир для принятия стратегических решений в краткосрочной или долгосрочной перспективе. Эти коэффициенты мы разработали самостоятельно. Например, отношение валового дохода к расходам компании — коэффициент результативности компании. Его изменение даже на долю процента говорит о правильности того или иного шага и позволяет пересматривать ряд решений в среднесрочной перспективе. Второй показатель — это коэффициент эффективности деятельности бизнеса, который рассчитывается из отношения чистой прибыли и краткосрочных инвестиций. Благодаря тому, что чистая прибыль компании отслеживается ежедневно, при изменении этого коэффициента нами принимаются оперативные решения. Ежедневно мы осуществляем около 3 тыс. операций, по результатам которых получаем картину эффективности нашей работы. И третий коэффициент — коэффициент стратегических решений, который помогает понять, насколько правильно мы инвестируем в технологическую и социальную составляющие нашего бизнеса. За последние несколько лет реализовано несколько крупных инвестиционных проектов, результаты которых мы сейчас наблюдаем. Ни один бизнес не будет работать без вложений, а любое вложение должно приносить доход.

В сложившейся на сегодняшний день непростой экономической ситуации мы, как и многие компании, находимся в одинаковых рыночных условиях. Эксперты говорят о низком уровне инфляции, мы же ощущаем ее галопирующий рост с июля 2014 г. Еще осенью прошлого

года в бизнес-сообществе обсуждалась тема надвигающегося кризиса. В конце 2013 г. мы провели очень серьезные тендеры и взяли необходимые нам кредиты по выгодным ставкам, поэтому были подготовлены к новым экономическим условиям. Это позволило нам не корректировать стратегические планы развития. Ежедневными задачами для нас являются вопросы снижения себестоимости наших услуг, но это не должно быть в разрезе ФОТ. Внедрение новых

через команду торговых представителей. Ставка на высокую компетентность наших специалистов — основа нашей тактики работы на рынке. Мы всего лишь смещаем акценты в пользу тех или иных рынков сбыта в разрезе компании, куда и направляем наши социальные инвестиции.

Вспоминая кризисный период 2008 г. — это был период кризиса ликвидности банков, проблема была в том, что развитие многих компаний тормозилось из-за не-



## ЕЖЕДНЕВНО МЫ ОСУЩЕСТВЛЯЕМ ОКОЛО 3 ТЫС. ОПЕРАЦИЙ, ПО РЕЗУЛЬТАТАМ КОТОРЫХ ПОЛУЧАЕМ КАРТИНУ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ НАШЕЙ КОМПАНИИ

IT-технологий и уменьшение транспортных затрат — это то направление, в котором нам стоит работать. Только увеличение пропускной возможности в каждом звене бизнеса позволяет снизить себестоимость. Например, правильное управление в собственном автопарке с применением новых технологий позволяет нам увеличивать товароборот и повышать качество услуг.

хватки денег. Но мы это время пережили достойно, используя в том числе и заемные средства для собственного развития. Вспоминая опыт тех компаний, кто не смог пережить этот период, сегодня ООО «ТД КОЛИЗ» применяет тактику формирования умеренного кредитного портфеля, привлекая только то количество заемных средств, которое не сможет отразиться на экономических показателях нашего бизнеса.

Рынок продовольственных товаров по сравнению, например, со строительным рынком, более динамичный и высокооборотный, а в кризисные периоды при этом может демонстрировать уверенную динамику роста. Однако он требует особого подхода: мобильности и гибкости. Принимая на себя большие расходы, связанные с логистикой, мы стараемся сохранить доверие наших клиентов, что особенно важно в условиях роста стоимости потребительской корзины.

**НА 15%  
ВЫРОС ОБОРОТ  
КОМПАНИИ  
ЗА 9 МЕС. 2014 Г.**

Сегодня мы работаем с более чем девятью тыс. партнерами — розничными сетями и магазинами, осуществляя прямые продажи

ООО «ТД КОЛИЗ»  
ул. Геологов, 1 А, оф. 1  
тел.: +7 (831) 469-83-83, 469-83-73  
www.koliz.ru

