

НИЖНИЙ НОВГОРОД  
Екатеринбург, Волгоград, Калининград, Нижний Тагил,  
Пермь, Тюмень, ЯНАО, Уфа, Челябинск

Декабрь (2014) – Январь (2015)



15 ЛЕТ С ВАМИ!

[www.koliz.ru](http://www.koliz.ru)

# National Business

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



**Олег  
Выперайленко**

Торговый дом «КОЛИЗ»

**«Добиться прибыли в любой ситуации»**

2014: Итоги и прогнозы

Возможности и риски нижегородского бизнеса

Не гречкой  
единой

16+



# ПРИБЫЛЬ В ЛЮБЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ

**Экономический спад – не повод для снижения предпринимательской активности. Если правильно расставить приоритеты реализации инвестиционных проектов, упорно работать над повышением производительности труда и тщательно изучать требования рынка, можно развиваться и побеждать в любых экономических условиях, – считает Олег Выперайленко, ТД«КОЛИЗ».**

## ЛЕКАРСТВА ОТ КРИЗИСА

**Четыре года назад, подводя итоги очередного кризисного периода, вы говорили, что «если работать с полной отдачей, быть оптимистом, никогда не сдаваться, учиться и совершенствоваться, уметь меняться, то никакие кризисы не страшны». Чему вас научил и каких изменений потребовал уходящий 2014 год?**

Давайте начнем с того, что кризис – это слово, имевшее отдаленный медицинский или политико-экономический аспект, внезапно вошло в жизнь почти каждого трудоспособного человека. Стоит только сказать: «Кризис!» - и перед глазами встают картинки: олигархи в мгновение ока теряют десятки миллионов на падении курса акций, а на другом краю социальной пирамиды простой рабочий теряется в мыслях, как жить дальше, что будут кушать дети? На самом деле, согласитесь, сегодня все не так ужасно. В то же время нужно признать, что тот кризис, в котором сегодня находится российская экономика, заведомо не похож ни на кризис 1998-го, ни на кризис 2008-го, так как причины и болезни разные. Глубина падения ожидается меньшей, но и выход из нынешнего кризиса будет долгим и тяжелым.

Разрушить механизмы защиты прав собственности можно относительно быстро, а вот на их восстановление уйдут многие годы. Разрушение доверия бизнесменов к государству ведет к интенсивному оттоку капитала (денег и, самое главное, мозгов) из России, который вернуть назад будет очень трудно, неизменно снижается уровень инвестиций.

К сокращению инвестиций следует добавить и серьезные изменения на рынке труда,

**2014 год научил нас более внимательно просчитывать новые проекты, внося коррективы на изменение потребительского спроса и снижение потребительской активности.**

которые только начинают проявляться, но которые объективно будут усиливать свое влияние в ближайшие годы. Процесс сокращения численности трудоспособного населения в России и активного привлечения иностранной рабочей силы заведомо более низкой квалификации и уровня образования будет сдерживать рост производительности труда в экономике.

Наша компания уже в 2014 году ощутила острую нехватку квалифицированных кадров, способных неизменно повышать свою эффективность. Поэтому основной задачей на 2014 год мы ставили направление инвестиций в повышение уровня квалификации сотрудников, привлечение специалистов, изменение методов мотиваций.

У любой компании на рынке дистрибуции есть несколько путей развития. В зависимости от целей и этапа формируется инвестиционная политика компании. В Нижегородской области наши инвестиции направлены на снижение себестоимости услуг и повышение эффективности сотрудников, в филиалах идет активное завоевание рынков, поэтому основные инвестиции брошены в маркетинг, завоевание лояльности и расширение территорий обслуживания.

2014 год научил нас более внимательно просчитывать новые проекты, внося коррективы на изменение потребительского спроса и снижение потребительской активности, поэтому в проекты с низкой рентабельностью или с длительными периодами окупаемости мы инвестирование приостановили. Реализация таких проектов возможна только в период экономической стабильности. Сегодня они несут огромное число рисков.



## NB•СПРАВКА

### Выперайленко Олег Вячеславович

**ООО «Торговый дом КОЛИЗ»**

**Родился** 22 августа 1971 года в г. Стерлитамак Башкирской АССР.

**Образование:** в 1993 году закончил Нижегородское высшее зенитно-ракетное командное училище.

**Карьера:** до 1997 года служил в рядах Вооруженных сил на Кольском полуострове. С 1998 года занимался предпринимательской деятельностью. В 1999-м основал дистрибуторскую компанию «ТД КОЛИЗ».

**Семейное положение:** женат, воспитывает двоих сыновей.

**Число сотрудников:** 500 человек

**Хочется верить, что в России могут появиться возможности развития альтернативного ритейла, что у новых качественных продуктов есть шанс стать любимыми, а у их производителей будет достаточно прибыли.**

В условиях нестабильности главной задачей любого бизнеса является увеличение активности. Мы должны удвоить, а то и утроить количество контактов и встреч с покупателями и поставщиками. Только такой подход дает возможность сохранить свои конкурентные преимущества и усилить свои позиции.

### ПОРОЧНЫЙ ПУТЬ ДЕМПИНГА

**Какие пути развития продовольственного ритейла в России вы считаете самыми эффективными сегодня? Какие будут эффективны завтра?**

В условиях падения покупательской активности спрос превышает предложение. На одного желающего приобрести некий элемент приходится десяток желающих выполнить заказ. Определяющим фактором для клиента зачастую становится именно задекларированная цена, поэтому при общении с заказчиком велик соблазн максимально «уронить» стоимость, чтобы оказаться в его глазах



наиболее конкурентоспособным и в итоге получить заказ.

По моему мнению, подобная политика абсолютно порочна, поскольку подрывает устои рынка. Может сработать эффект бумеранга: сегодня я, жертвуя маржой, сбавил цену, завтра аналогичным образом поступил мой коллега-конкурент, послезавтра избалованный покупатель выторговал скидку у третьего... А вскоре для каждого из нас окажутся невозможными инвестиционные проекты и проблематичным обновление оборудования.

Сейчас Россия движется по пути монополизации продуктового ритейла. Мы можем наблюдать, какими темпами развиваются федеральные сети «Магнит», «Х5», «Ашан» и многие другие. Между ними наблюдается жесткая конкуренция, направленная, как правило, не на улучшение качества услуг, а на ценовой демпинг. Только весь этот ценовой демпинг затем перекладывается на плечи производителей (поставщиков) товаров и услуг. Ритейл

## №В•СПРАВКА

### ООО «Торговый дом КОЛИЗ»

Лидер нижегородского рынка по продаже колбасных изделий и мясных полуфабрикатов. Имеет пятнадцатилетний опыт работы и продолжает интенсивно развиваться. В зону обслуживания компании входят Нижегородская и Кировская области, а также республики Чувашия, Татарстан, Марий Эл и Башкортостан. В настоящее время клиентами «ТД КОЛИЗ» являются более 9000 торговых точек.

хочет иметь маржу не менее 45 - 50%, которая уплачивается и в виде ретробонусов, и в качестве оплаты несуществующих «маркетинговых услуг». Здесь без государственного регулирования не обойтись, иначе путь развития российских предприятий по производству продуктов питания будет закрыт, особенно для среднего бизнеса. Крупные предприятия вынуждены работать не над повышением качества своей продукции, а исключительно над снижением ее себестоимости, обрекая наших покупателей на вынужденное потребление товаров заведомо низкого качества. Конечно, такая рыночная ситуация требует особого внимания со стороны государственных органов, особенно в свете последних изменений.

Мне хочется верить, что в России могут появиться возможности развития альтернативного ритейла, что у новых качественных продуктов есть шанс стать любимыми, а у их производителей будет достаточно прибыли, чтобы инвестировать в свое развитие.

### УВИДЕТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

**Что вы считаете самым крупным достижением вашей компании за минувший год?**

2014 год для нас был богат на проведения различных рекламных кампаний. На российский рынок мы вывели много новых интересных продуктов питания. И то, каким образом мы научились это делать, я считаю крупным достижением. Ведь основная задача торгового дома «КОЛИЗ» – не только обеспечить предприятия розничной торговли требуемым ассортиментом, а дать возможность нашим любимым покупателям попробовать новые и интересные продукты. Мы научились в двухнедельный срок достигать представленности 85% из 9 тыс. наших партнеров. Этот показатель характеризует нас как профессионалов по выводу нового продукта на рынок.







**Хороший бизнесмен умеет работать в любых условиях. Ведь его задача – суметь трансформировать свой бизнес под любые обстоятельства и при этом заработать прибыль.**

**Не секрет, что без импортного сырья российская мясная отрасль нежизнеспособна. Можно обойтись без Европы и возить мясо из Латинской Америки, но затраты на перевозку повлияют на цену готовой продукции. Как можно нивелировать эти неизбежные дополнительные издержки? Что делается в этом направлении в компании «КОЛИЗ»?**

Трудно нивелировать дополнительные издержки. И рынок мясного сырья нам это четко показал. За восемь месяцев 2014 года производители мясных продуктов повысили цены на 10 - 25%. Стоимость мясных продуктов на полках наших магазинов выросла, что не могло не повлиять на потребительский спрос. В такой ситуации, на фоне общего снижения емкости рынка мясных продуктов, важны грамотно разработанные трейд-маркетинговые мероприятия. Ежемесячно наш отдел маркетинга разрабатывает и запускает до 20 акций, направленных на увеличение спроса. Это позволяет торговому дому «КОЛИЗ» не только удерживать, но и увеличивать свою долю на рынке. Мы хорошо поработали за год! А это дало возможность увеличить фонд оплаты труда наших сотрудников за 2014 год на 20%. Профессионалы должны иметь достойный доход.

**У вас были намерения расширить круг партнеров-поставщиков. Появились ли новые партнеры, которые готовы к лидерскому развитию? Есть ли среди них нижегородские производители?**

Безусловно, за 2014 год у нас появилось много новых партнеров. Среди них есть и нижегородские производители. Но ТД «КОЛИЗ» по-прежнему очень избирательно относится к продукту, который продвигает. Они обязательно должны быть достойны звания Лидера с большой буквы. Мы любим своих покупателей и заботимся о качестве продуктов на их столе.

Многие российские вообще и нижегородские в частности бизнесмены значительно подрастеряли бодрость духа в преддверии не только календарной, но и экономической зимы.

**Сохраняете ли вы оптимизм? Если да, то на чем он в данный момент основан? Чего ждете от будущего 2015 года и к чему посоветуете готовиться нижегородцам?**

В силу своего характера, я считаю, что нет плохих обстоятельств, есть неправильное отношение к ним. Хороший бизнесмен умеет работать в любых условиях. Ведь его задача – суметь трансформировать свой бизнес под любые обстоятельства и при этом заработать прибыль. Увидеть возможности в невозможном и заставить их работать на себя. Мы умеем это делать и уже готовимся к изменениям на рынке и в экономике. 2015 год будет непростым, но не для тех, кто работает, кто ищет и кто активен. В этом году все мы будем вынуждены пересмотреть и свою эффективность, и свои расходы, и свои инвестиции. Думаю, они будут перераспределены, но именно это даст нам хороший задел на будущее. Я желаю всем в 2015 году удачных стратегий, новых идей и оптимистичного настроения. NB