



ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ,
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

ПОЛКА О ДВУХ КОНЦАХ

Бизнесмены, занимающиеся ритейлом, любят говорить: «Чтобы понять, как дела у того или иного игрока рынка, не обязательно изучать его бухгалтерский баланс. Достаточно посмотреть на полки, ассортимент – и сразу все станет ясно». Что ж, если подходить к оценке ситуации на рынке с таким критерием, сейчас она стала гораздо лучше, чем была зимой. Хотя полки нескольких продуктовых сетей, где я обычно закупаюсь, свидетельствуют, что проблемы у них сохраняются. Впрочем, банкротить ритейлеров, попавших в сложную ситуацию, их кредиторы не очень настроены, поскольку понимают, что долг проще взыскать с действующей компании, чем продавать потом залоговое имущество, которое в условиях кризиса подешевело. Поэтому ни продуктовая сеть «Провиант», ни ритейлер бытовой техники «Шанс», которые были наиболее близки к финансовому краху, так до него и не дошли и, возможно, уже не дойдут. В то же время очевидно, что рынок торговых сетей Черноземья претерпит в ближайшее время сильные изменения. Активизировались западные компании, которые, судя по всему, будут играть большую роль в развитии отрасли макрорегиона в ближайшие годы. Меняются схемы работы между арендаторами и девелоперами, причем далеко не всегда в пользу последних. Аналитики прогнозируют консолидацию рынка к середине 2010 года, а у того же «Шанса», в частности, уже изменилась структура собственников. Как бы то ни было, как говорят эксперты, рынок торговых сетей будет развиваться вне зависимости от силы кризиса, поскольку продукты питания, бытовая техника и товары для дома востребованы в любой ситуации.

ПРОРЕХИ В СЕТЯХ

ПРОДУКТОВЫЕ СЕТИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ТЯЖЕЛО ПЕРЕЖИВАЮТ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС, ОДНАКО ДО СИХ ПОР НИ ОДНА ИЗ НИХ НЕ ДОШЛА ДО БАНКРОТСТВА ИЛИ СЛИЯНИЯ С ДРУГИМ ИГРОКОМ, КАК БЫВАЛО В ИНЫХ РЕГИОНАХ. БОЛЕЕ ТОГО, СЕЙЧАС НА РЫНОК ПЫТАЮТСЯ ВЫЙТИ НОВЫЕ КОМПАНИИ. ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ МЕНЯЮТ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ В ЧЕРНОЗЕМЬЕ В ПОЛЬЗУ БОЛЕЕ ЭКОНОМИЧНЫХ ФОРМАТОВ – ДИСКАУНТЕРА И «МАГАЗИНА У ДОМА». А ИНОСТРАННЫМ КОМПАНИЯМ, СУДЯ ПО ИХ АКТИВИЗАЦИИ, КРИЗИС, КАЖЕТСЯ, И ВОВСЕ СЫГРАЛ НА РУКУ. **ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ**

МЕСТНЫЕ ПЫТАЮТСЯ ВЫЖИТЬ

Региональные игроки рынка продуктового ритейла тяжело переносят начавшийся минувшей осенью финансовый кризис. К примеру, старооскольская торговая сеть «Провиант», принадлежащая бизнесмену Игорю Моргунскому, Евгению Луканову и Василию Мосуру, уже в октябре начала останавливать работу торговых точек и к середине ноября закрыла три магазина в Воронеже и шесть в Курской области. «Мы решили пойти по пути оптимизации и закрыли магазины, которые работали нерентабельно», – рассказывал тогда представитель ритейлера Евгений Михайлов. К маю, по данным ряда источников, знакомых с ситуацией, кредиторская задолженность «Провианта» достигла порядка 1,2 млрд рублей (4 ЕВТДА компании за 2008 год), причем около 60% долга старооскольская сеть должна погасить до конца текущего года.

По словам Ростислава Кулака, директора департамента корпоративных финансов инвестиционной компании «Ист Коммерц» (организатор и один из держателей облигационного займа «Провианта» в размере 1 млрд рублей, размещенного весной 2007 года), в декабре 2008 года «Провианту» удалось избежать технического дефолта: сеть договорилась об отсрочке исполнения обязательств по оферте. «Переговоры компания проводила самостоятельно, для всех держателей условия пролонгации были индивидуальными», – уточнил господин Кулак. К концу мая, по его словам, задолженность «Провианта» по облигационному займу снизилась до 300 млн рублей, которые входят в общую кредиторку компании. В самом «Провианте» с прессой не общаются уже несколько месяцев, объясняя молчание «сложной рыночной ситуацией». Ряд участников рынка утверждает, что с учетом нынешней сложной финансовой ситуации внутри компании, собственникам «Провианта» ничего не остается, кроме как активно искать варианты для продажи сети. В противном случае не позднее чем к сентябрю компанию купят за долги, которые к тому времени будут только расти.

В ОТЛИЧИЕ ОТ МЕСТНЫХ И ФЕДЕРАЛЬНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ, КОТОРЫЕ СНИЗИЛИ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ В ЧЕРНОЗЕМЬЕ, ЗАРУБЕЖНЫЕ СЕТИ, НАПРОТИВ, ПОВЫСИЛИ АКТИВНОСТЬ



В СВОЕЙ ПОЛИТИКЕ РИТЕЙЛЕРЫ ВСЕГДА СТАРАЮТСЯ УЧИТЫВАТЬ ИНТЕРЕСЫ КЛИЕНТА

Впрочем, Ростислав Кулак считает, что ритейлеры чересчур категоричны в своих заявлениях и в действительности дела у компании обстоят не так плохо. «„Провианту“ просто придется снова и снова договариваться о пролонгациях, так как сеть вряд ли сможет в полной мере выполнять все свои финансовые обязательства. Однако, учитывая, что ранее им удавалось договориться с кредиторами, шансы на успех очередных переговоров велики», – подчеркнул господин Кулак. По мнению аналитиков, дополнительные проблемы сети создало приобретение аффилированной с ней структурой старооскольского ЛВЗ «Люкс» прошлым летом, буквально накануне кризиса.

В ближайшее время среди всех черноземных ритейлеров именно от «Провианта» стоит ожидать новостей, поскольку очевидно, что сеть, которая до кризиса объединяла 120 магазинов в регионах Центрального Черноземья, ищет пути выхода из критической ситуации. По мнению аналитиков, вероятен сценарий, который уже применялся в условиях кризиса рядом других ритейлеров, при котором на базе «Провианта» будет создана новая компания, а в состав ее акционеров войдут основные кредиторы сети.

Но пока судьба «Провианта» неясна, а сделок по слиянию продуктовых сетей в регионе после начала кризиса не было.

Напомним, что липецкие продуктовые сети «Росинка» и «Покупайка» в октябре объявили, что начинают слияние в единую компанию. Новый ритейлер, как заявлялось, будет включать в себя порядка 35 магазинов и станет претендовать на более чем 30% липецкого рынка. «Мы пригласим независимого оценщика, который поможет определить стоимость активов. Процедура объединения займет от двух месяцев до полугода», – говорил Александр Павлов, один из со-владельцев «Покупайки». На конец мая сделка была далека от закрытия. Как пояснил Игорь Тиньков, контролирующий группу компаний «Росинка» (кроме раз-



КОЛОНКА РЕДАКТОРА



СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА