



ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ,
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
BUSINESS GUIDE «ТОРГОВЫЕ СЕТИ»

В ДОЛГАХ С ГОЛОВОЙ

Магазины в собственности, низкая или умеренная закредитованность и эффективность управления – вот образ успешной региональной торговой сети. При наличии трех соответствующих показателей можно не только развиваться самостоятельно, но и продать бизнес крупному федеральному игроку за хорошие деньги. Между тем агрессивное наращивание числа магазинов за счет облигационных займов и банковских кредитов, которое раньше казалось нормальным способом ведения предпринимательской деятельности, теперь обернулось большими проблемами для сетей, взявших его на вооружение. Владельцы старооскольского «Провианта», видимо, угадали наметившийся тренд даже чуть раньше финансового кризиса и пытались продать долю в бизнесе, чтобы расплатиться с долгами (более 1 млрд рублей), но не успели. В результате сеть является, пожалуй, самой проблемной в Центральном Черноземье, за год более чем вдвое уменьшив количество магазинов и сократив регионы присутствия с пяти до одного. Федеральные же игроки, притормозив развитие в прошлом году из-за кризиса, вновь возобновляют экспансию в макрорегион. X5 Retail Group вынашивает масштабные планы с форматом дискаунтера в отношении Воронежа, а Санкт-Петербургская сеть «О'Кей» займет место ушедшей с российского рынка сети Carrefour в липецком торговом центре «Европа» и воронежском «Центре Галереи Чижова». Впрочем, не у всех федералов дела идут хорошо. Группа «Вестер» по-прежнему не планирует запуск новых торговых точек в Черноземье, с головой уйдя в решение проблем со своими долгами, которые составляют больше 6 млрд рублей. По сути, высокая закредитованность стала одинаково проблемной для ритейлеров и на региональном, и на федеральном уровнях. ■

ВОЛНЫ СТРАТЕГИЙ

НЫНЕШНИЙ ГОД НА РЫНКЕ ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛА ЧЕРНОЗЕМЬЯ, СУДЯ ПО ВСЕМУ, ПРОЙДЕТ ПОД ЗНАКОМ НОВОЙ ВОЛНЫ ЭКСПАНСИИ СО СТОРОНЫ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СЕТЕЙ. X5 RETAIL GROUP, КРУПНЕЙШАЯ В РОССИИ ТОРГОВАЯ СЕТЬ, ЗАЯВИЛА О ВЫХОДЕ В ВОРОНЕЖ С ФОРМАТОМ ДИСКАУНТЕРА. ПРОДОЛЖАЕТ УСИЛИВАТЬ ПОЗИЦИИ В МАКРОРЕГИОНЕ КРАСНОДАРСКИЙ «МАГНИТ». ЗАТОРМОЗИТЬ ИХ РАЗВИТИЕ МОЖЕТ ДЕФИЦИТ АРЕНДНОПРИГОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПОД ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ. В ФОРМАТЕ ГИПЕРМАРКЕТОВ НА РЫНОК ПРИХОДЯТ, В ЧАСТНОСТИ, ФРАНЦУЗСКИЙ AUCHAN И ПИТЕРСКИЙ «О'КЕЙ». ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ

ПОСТКРИЗИСНАЯ ЭКСПАНСИЯ

Сейчас удачное время для выхода на региональные рынки прочно стоящих на ногах федеральных сетей, что признают и они сами, и местные ритейлеры. «Мощный финансовый ресурс позволяет крупным игрокам проводить атаку на рынок выбранного субъекта федерации, даже если на первых порах экспансия будет приносить только убытки, – полагает директор воронежской сети „Центрторг“ Сергей Кастрюлев. – Федералы могут себе позволить работать на перспективу, просто чтобы занять большую долю рынка, которая наверняка начнет приносить прибыль, но в какой-то отдаленной перспективе». Для местных же игроков такой способ развития, особенно учитывая действующие цены заемных ресурсов, по его словам, «практически недоступен».

И действительно, в 2010 году, судя по всему, стоит ожидать новой волны экспансии со стороны федеральных сетей. X5 Retail Group, которая в 2007 году после покупки местной «Корзинки» стала одним из заметных участников рынка Липецка, теперь решила начать полномасштабное наступление на Воронеж. В городе у сети уже действуют три супермаркета «Перекресток» и одна «Карусель». Однако в ближайшее время в торговом-развлекательном центре «Максмир» Бориса Нестерова откроется второй гипермаркет. Изначально в проект должна была войти калининградская группа компаний «Вестер».

X5 в Воронеже, помимо форматов супер- и гипермаркетов, решила развивать с 2010 года сеть дискаунтеров. В аналогичном сегменте под брендом «Пятерочка» в городе уже работает франчайзи-партнер компании – ЗАО «Висант-торг» депутата облдумы Сергея Ткачева и его партнеров (27 магазинов). Чтобы не нарушать договор концессии, который действует до 2012 года, X5 Retail Group решила открывать в городе не «Пятерочки», а «Корзинки», таким образом возродив торговую марку липецкой сети, основанной предпринимателями Львом Белкиным и Сергеем Пивоваром. Сейчас X5 активно ведет в Воронеже поиск порядка 35 помещений по 400–700 кв. м под свои дискаунтеры. Первый откроется в марте в квартале «Три богатыря» (жилищный проект осуществляла Строительно-финансовая группа). Примечательно, что первый дискаунтер X5 откроется фактически напротив одного из магазинов «Висант-торга», что наверняка привлечет за собой конкуренцию между обоими игроками. В 2008 году, по информации ВГ, крупнейший отечественный ритейлер вел переговоры с ЗАО «Висант-торг» о выкупе его бизнеса, однако сделка так и не состоялась. В последнее время, как уверяют источники в воронежской компании, переговоры не возобновлялись. Судя по всему, X5 отказалась от идеи выкупа партнера и решила развиваться в городе сама. В результате актуален вопрос о том,

будет ли продлеваться договор концессии с «Висант-торгом» в 2012 году.

Правда, не исключено, что решение о выходе на местный рынок X5 с сетью дискаунтеров может закончиться неудачей. Как отмечают участники рынка продуктового ритейла, в городе явно ощущается дефицит качественных арендопригодных помещений, за которые зачастую идет борьба сразу между двумя-тремя сетями. Как отмечает Сергей Кастрюлев из «Центрторга», X5 реально способна найти часть подходящих помещений на окраинах города, особенно в левобережной его части. «Но в целом, я думаю, для сети будет хорошим показателем, если в течение 2010 года она сумеет открыть 15–17 объектов», – заявил топ-менеджер. С ним согласилась Ирена Лунева, управляющая магазинами «Пятерочка» ЗАО «Висант-торг». «Мы сами постоянно мониторим ситуацию в Воронеже по наличию свободных помещений. Могу сказать, что на первом этапе X5 вряд ли выйдет на более чем десять хороших предложений». Ряд участников рынка считает, что для быстрой экспансии ритейлер попытается купить одного из местных сетевиков, однако в самой X5 заявляют, что сделок M&A в Воронеже на сегодня не планируют.

Другой федеральный ритейлер, краснодарский «Магнит», который уже прочно закрепился в Черноземье (более 300 магазинов), в кризис также не стоял на месте и

даже занимал ниши, освобождающиеся после закрытия торговых точек ряда конкурентов. В частности, когда в прошлом году старооскольская сеть «Провиант» сворачивала деятельность в Курской области, на месте большинства ее магазинов открывались, по свидетельствам участников рынка, именно «Магниты». Тоже было и с рядом бывших объектов «Провианта» в Воронеже.

Помимо увеличения числа магазинов сети, ЗАО «Тандер», операционная компания «Магнита», в 2010 году хочет развивать в Черноземье логистику, в частности, намерено построить складской комплекс в Тамбовской области на 26,5 тыс. кв. м стоимостью 500 млн рублей. Он будет рассчитан на обслуживание 12 близлежащих регионов. В нем начнут действовать линии по отбору, сортировке и упаковке овощей и фруктов местного производства, планирует установка автоматов для штрихкодирования продукции. В инвесткомпании «Финам» напоминают, что в 2008 году доля продукции, проходящей у «Магнита» через собственную систему дистрибуции, составила порядка 72%. «По нашим данным, в перспективе компания планирует достичь уровня поставок через собственную логистику 85%, что, очевидно, повысит рентабельность „Магнита“, – говорят в «Финаме».

С РАЗВИТИЕМ НЕ СПЕШАТ

«Копейка» владельца финкорпорации «Уралсиб» Николая Цветкова в Чернозе-



У МАГАЗИНОВ «ВИСАНТ-ТОРГА» ПОЯВИТСЯ СЕРЬЕЗНЫЙ КОНКУРЕНТ: ПАРТНЕР КОМПАНИИ X5 RETAIL GROUP ВЫХОДИТ В ВОРОНЕЖ С МАГАЗИНАМИ «КОРЗИНКА»

