

Экономика региона

Кузбасская розница пользуется спросом

Уход с рынка розничной торговли Кузбасса крупнейших ритейлеров Кемерово и Новокузнецка не привел к тотальному замещению их федеральными сетями, такими как «Магнит», «Пятерочка» и «Лента». Во всяком случае, количественный выигрыш от ухода местных ритейлеров пока не в пользу федеральных сетей, отмечают эксперты. Быстрее них на рынке Кемеровской области растет число магазинов сибирских сетей — барнаульской «Марии-ра» и томской «Ярче», а также местного игрока — «Бегемот».

— ритейл —

Банкротства и просто закрытия

В 2014–2015 годах кузбасскую розницу потрясли банкротства ее крупнейших сетей — «Аквагории» и «Экономька» кемеровской компании «Аквагруп», новокузнецких «Солнышко» и «Ваш Гастрономыч». В течение года с небольшим по всему региону закрылись десятки продовольственных магазинов разного формата, а в случае с «Аквагруп» еще и рестораны, и кафе. В прошлом году к списку банкротств в кузбасской рознице присоединилось кемеровское ООО «Система „Чибис“», крупнейшая сеть региона и одно время — одна из крупнейших во всей Сибири. Она работала с 1991 года, в пик развития число ее магазинов в шести регионах Сибири от Иркутска до Томска доходило до 200. Одной из первых в Сибири она стала развивать формат «гипермаркет» (сеть «Поляна»). Но все закончилось год назад, когда «Система „Чибис“» начала закрывать свои магазины и вскоре вошла в процедуру банкротства.

Этот сценарий был не единственным для закрывающихся региональных сетей. Почти одновременно с «Чибисом» в ноябре прошлого года кемеровская торговая сеть «Пенсионер» прекратила свою работу и закрыла 11 магазинов. Позже почти все они были сданы в аренду сети «Магнит». Затем по такому же сценарию в мае-июне 2017 года свернуло свою сеть новокузнецкое ОАО «Центрпродсервис» (ЦПС). И опять большинство магазинов, по числу которых ЦПС на начало 2017 года был самым большим ритейлером на юге региона, взяла в аренду сеть «Магнит».

В начале 2017 года сайт ЦПС сообщал о себе как о компании, которая «включает в себя более 40 магазинов с численностью около 1,5 тыс. сотрудников». О причинах свертывания бизнеса «Пенсионера» и ЦПС представители компаний ничего не сообщили даже своим сотрудникам. Только в случае с ЦПС один из поставщиков этой компании предположил, что закрытие связано с «нынешним статусом» новокузнецкого предпринимателя Александра Щукина, которого считают собственником ЦПС и который «выходит из своих бизнесов». В ноябре прошлого года Александр Щукин был обвинен в вымогательстве акций АО «Разрез

„Инской“» (наряду с двумя заместителями губернатора Кемеровской области, бывшим начальником следственного управления СК РФ по Кемеровской области).

Таким образом, за последний год в регионе закрылись по разным причинам и разными способами три крупных кузбасских ритейлера, на долю которых приходилось 4% оборота всей розницы Кузбасса.

Бенефициары кризиса

Когда началось банкротство ООО «Система „Чибис“», представители отрасли и аналитики предсказывали, что место крупнейшей кузбасской сети займут федеральные сети — «Магнит» краснодарского «Тандера» и «Пятерочка» компании X5 Retail Group. Такое мнение, в частности, высказывала тогда Анастасия Танасюк, вице-президент по торговле ЗАО «Холдинговая компания „Сибирский деловой союз“», в составе которого тогда работала сеть мини-маркетов «СДС-маркет». С ней соглашался аналитик АО «Финам» Анатолий Вакуленко, по оценке которого, покупателями торговых объектов сети «Чибис» станут «крупные федеральные сети». А вот директор по развитию ООО «Сеть универсамов „Бегемот“» Алексей Жиленьков предполагал, что торговые объекты «Чибиса» «могут заинтересовать многие компании, как местные, так и федеральные сети». В итоге от закрытия кузбасских сетей федеральные, безусловно, выиграли, но не только они.

За последние 12 месяцев число «Магнитов» в Кузбассе увеличилось в 2,4 раза. По данным сайта компании, на сентябрь прошлого года торговых точек этой сети едва набралось 50 на весь регион, а на середину октября 2017 года, по данным официального сайта, их было уже 127. Первый гипермаркет в Кузбассе «Магнит» открыл в декабре прошлого года, менее чем через год у сети было уже пять магазинов такого формата. У барнаульской «Марии-ра» в сентябре прошлого года было, по данным ее сайта, 207 магазинов, а через год — 302. Таким образом, в масштабах относительного роста она уступает «Магниту», зато обгоняет по общему числу открытых за год магазинов: 95 против 77. Правда, у «Магнита» налицо преимущество в формате «гипермаркет». В этом формате вообще работает мало сетей в регионе, кроме «Ленты»



Сибирские и федеральные торговые сети быстро заполнили брешь от ухода с рынка Кузбасса местных игроков

(Санкт-Петербург) и новосибирской компании «Холидей» (гипермаркеты «Народная палата»).

Московская сеть «Пятерочка» только в октябре 2016 года открыла свой первый магазин в регионе, в декабре — второй. На 1 июля 2017 года, по данным сайта сети, в Кузбассе работало 28 «Пятерочек», на 15 октября — 41 магазин. Конечно, это в 20 раз больше, чем десять месяцев назад, однако общее число новых объектов составило всего 39, что в 2,3 раза меньше, чем у «Марии-ра» и в два раза — чем у «Магнита».

Из других сибирских сетей (кроме «Марии-ра»), которые на рынке Кузбасса «отвечают» своим расширением на действия федеральных игроков, можно отметить томскую сеть «Ярче», розничное подразделение томской «КДВ групп» (ООО «Камелот-А»). В Кузбассе в ее составе на 1 июля работал 101 магазин, на 19 октября — на 13 торговых точек больше. 13 магазинов в регионе она открыла за это время и «Пятерочка». А ведь еще год назад «Пятерочка», которая работала тогда в четырех сибирских регионах и заходила на рынок Москвы и Московской области, была представлена всего 200 магазинами.

На рынке на фоне закрытия и банкротства кузбасских сетей пытаются утвердиться другие местные сети. Например, ООО «Сеть универсамов „Бегемот“». Год назад у этой компании было 42 магазина, почти все — в областном центре и соседних городах, к середине 2017 года — уже 50, а на начало октября — 63 «Бегемота» по всему региону. Впрочем, уже на следующий год в открытии новых магазинов «Бегемот» берет паузу и будет работать с тем, что есть, а основные силы направит на ребрендинг старых универсамов под новый фирменный стиль, принятый в начале 2017 года, сообщила специалист по связям с общественностью компании Ольга Малаховская.

Перераспределение розничной отрасли после закрытий и банкротств последних трех лет пока не завершилось, и далеко не вся недвижимость закрывшихся кузбасских сетей продана или сдана в аренду, констатируют эксперты. В начале октября, к примеру, конкурсный управляющий ООО «Аквамаркет» Дмитрий Плотницкий объявил о проведении трех очередных торгов по продаже 22 коммерческих зданий и помещений по всей Кемеровской области. И это не считая некоторых объектов из собственности «Аквамаркета», которые пока не выставлены на продажу, но могут быть проданы. К примеру, крупные торговые центры «Аврора» (площадь — 16,6 тыс. кв. м) и «Север» (12,7 тыс. кв. м) в Кемерово.

Уголь приносит прибыль торговле

С появлением новых игроков розничный рынок Кузбасса наконец стал демонстрировать заметную прибыль. Как показали данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области, в первом полугодии 2017 года вся прибыль предприятий Кузбасса выросла в 2,4 раза. Она составила 146,8 млрд руб. против 61,3 млрд руб. в первом полугодии 2016 года.

Самый быстрый рост в первом полугодии показали предприятия оптовой и розничной торговли, хотя и с низкого старта. Их сальдированная прибыль выросла в 22 раза с 359 млн руб. в первом полугодии прошлого года до 7,94 млрд руб. в этом году.

Такой рост можно объяснить тем, что в сравнении с текущим годом в первой половине 2016 года еще работали те розничные сети, которые через год ушли с рынка. Год назад они уже были глубоко убыточными компаниями. Чистый убыток ООО «Система „Чибис“» в 2016 году составил 1,46 млрд руб., а АО «Центрпродсервис» — 158 млн руб. Значительные убытки показало также кемеровское ООО «Трансхимресурс» (бывший дилер Hyundai в Кемерово, эта дилерство также отражается в статистике по торговле), признанное банкротом в декабре 2016 года. За прошлый год компания получила

98 млн руб. чистого убытка, а еще 823 млн руб. оставались непокрытыми с 2015 года.

Впрочем, аналитики сомневаются в том, что только уход местных торговых компаний с рынка мог так резко улучшить финансовое положение торговой отрасли. «Даже если все местные торговые сети уйдут с рынка, маловероятен рост прибыли розничных сетей в 22 раза, и единственное, что может объяснить такой рост прибыли, — раньше ее просто „не показывали“, что в торговле сделать достаточно легко», — считает аналитик АО «Финам» Алексей Коренев.

Представители налоговой инспекции подобного роста не смогли прокомментировать. Для заместителя руководителя управления ФНС по Кемеровской области Сергея Вахрушева рост прибыли в торговле стал неожиданным фактом. Отвечая на вопрос «Экономики региона», он предположил, что возможно такой рост прибыли по всей отрасли все же обеспечила оптовая торговля углем, которую считает в составе отрасли статистика. Благодаря удачной конъюнктуре мирового угольного рынка более 83% сальдированной прибыли кузбасской экономики в этом году обеспечили предприятия угольной отрасли — 122,1 млрд руб. из 146,8 млрд руб. Годом ранее у них было прибыли почти в три раза меньше — 44,6 млрд руб.

Игорь Лавренков, Кемерово

Магазины теряют запчасти

— сектор рынка —

«За последние два месяца основной запрос в сегменте новых запчастей был направлен на шины и колесные диски, расходные материалы и элементы подвески. В сегменте б/у запчастей — на кузовные элементы, а также двигатели и коробки передач», — констатирует пресс-служба Авто.ру.

Рост популярности онлайн-покупки автозапчастей PR-директор Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ) Юлия Галеева связывает с тем, что новосибирцы чаще всего покупают подержанные автомобили, которые обслуживают не в официальных дилерских центрах. «Потребители сами приобретают запчасти и стараются это сделать как можно более экономично. Кроме того, в интернете представлен гораздо более широкий ассортимент товаров. Не в каждом городе региона есть запчасти для нужных автомобилей, заказать и получить в течение нескольких дней которые можно через сеть», — отмечает она.

По данным АКИТ, российский рынок B2C продаж автозапчастей через интернет в первом полугодии 2017 года составил 21 млрд руб. и вырос на 26% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Объем рынка в Новосибирской области в первом полугодии 2017 года составил 430 млн руб. «Региональный рынок продаж автозапчастей C2C (сделки между частными лицами) также огромен», — подчеркивает Юлия Галеева.

Долю трансграничной торговли автозапчастями и автоаксессуарами в АКИТ оценили в 62%. «Покупка автозапчастей за



Все чаще детали в автомобилях сибиряки заменяют на изделия, купленные через интернет

границей не теряет своей популярности среди потребителей. Прежде всего, потому что это гораздо выгоднее, нежели покупка в нашей стране. Кроме того, у производителей существует разное ценообразование для многих стран. Это связано со многими факторами — представленностью бренда, моделей, размером пошлин. Например, запчасти из Дубая могут быть значительно дешевле, чем российские аналоги», — говорит Юлия Галеева.

От магазина — к СТО

Доля продаж автозапчастей через интернет в ближайшие годы продолжит динамично расти, единодушно эксперты и участники рынка. «В первую очередь, это связано с общей тенденцией перехода бизнеса в онлайн, а также повсеместному внедрению омниканальной модели, когда любой товар можно выбрать в розничной точке и заказать онлайн с доставкой, либо заказать в сети и забрать в физическом магазине», — заключила Юлия Галеева.

Однако помимо e-commerce офлайн-рынок сегодня испытывает мощное давление со стороны СТО, которые предпочитают покупать изделия напрямую у дистрибуторов. «Если еще пять-семь лет назад автосервисные компании большую часть запчастей покупали в специализированных магазинах, то сегодня — у дистрибуторов. Там цены ниже, условия по возврату товара лучше, есть доставка, гарантии — то, что магазин позволить себе не может. К тому же между дистрибуторами идет жесткая конкуренция, что на руку СТО. Каждый день к нам стучатся по два-три дистрибутора, рассказывая, почему их условия лучше, чем у конкурентов», — констатирует дирек-

тор и сооснователь сети FIT Service (входит в компанию Rossko, один из крупнейших дистрибуторов автозапчастей в России) Данил Соловьев. По его словам, в среднем техобслуживание одного автомобиля обходится владельцу в 23,5 тыс. руб., 55% в затратах — стоимость автозапчастей. Сложившиеся правила игры на новосибирском розничном рынке неизбежно приводят к «умиранию» магазинов по продаже автозапчастей, считает Данил Соловьев.

Впрочем, пока этот традиционный рынок розничных продаж не то что не сжимается, он даже растет. По данным 2ГИС, за год — с октября 2016-го по октябрь 2017-го — количество магазинов автозапчастей для иномарок в Новосибирске увеличилось на 1%. Сейчас их 1275, годом ранее было 1262. Для сравнения, в Москве за аналогичный период прирост составил 3% (было 2758, стало 2845). «За тот же период количество магазинов запчастей для отечественных автомобилей в Новосибирске увеличилось на 13% — с 504 до 569. В Москве же произошло сокращение на 0,6%. Было 692, стало 688», — говорит пресс-секретарь 2ГИС Максим Бугаев.

Но это не значит, что в Новосибирске стало на 13% больше новых магазинов, чем было годом ранее — этот процент показывает только разницу в количестве точек между периодами, вносит ясность представитель 2ГИС. «Влияет не только открытие, но и закрытие точек, временноекрытие точек из базы сервиса. Например, может быть переезд или ремонт торговой точки, и во время обзвона нашим колл-центром магазин мог быть недоступен», — объясняет господин Бугаев.

Михаил Кичанов