

Региональный ритейл споткнулся на конкуренции

Региональный рынок продуктового ритейла в Сибири переживает не лучшие времена. Считавшиеся ранее успешными компании покидают бизнес, часть игроков сокращают количество магазинов в портфеле или меняют концепцию и стратегию, чтобы удержать позиции на рынке. Виной всему экспансия федеральных сетей, которые не прекращают наращивать долю на местном рынке, говорят эксперты. Начавшийся еще до 2018 года «естественный отбор» среди торговых сетей продолжится, уверены они. Выстоят только те компании, которые смогут воспользоваться территориальным преимуществом перед федеральными сетями и выстроить уникальную концепцию

— торговля —

Расширили зону присутствия

Более чем на 30% в Сибири увеличилось количество точек крупнейших федеральных ритейлеров (сети «Магнит», X5 Retail Group, «Дикси», «Лента», «Ашан») с октября 2017-го по сентябрь 2018 года, сообщила менеджер по развитию регионального ритейла компании Nielsen (глобальная компания-измеритель, предоставляющая данные и аналитику для наиболее полноценного изучения потребителей и рынков) Мария Гаранина. Как отмечает эксперт, в Сибири динамика роста федеральных сетей гораздо интенсивнее, чем в других регионах России. «Заняв всю центральную часть страны и двигаясь с запада на восток, они идут в Сибирь. Общее количество торговых точек топ-5 федеральных компаний по стране таким образом приблизится к тысяче. Только за прошедший год они открыли здесь 356 новых точек, что практически в два раза больше, чем в прошлом году», — говорит госпожа Гаранина.

По информации Nielsen, сегодня доля крупнейших федеральных ритейлеров в стоимостном обороте всего рынка FMCG-сетей (товары повседневного спроса) в Центральном федеральном округе — 34%, в Сибири — 12%, на Дальний Восток приходится лишь 3%. «Поэтому Дальний Восток в этом случае, принимая во внимание незначительный оборот этого рынка, не так интересен и привлекателен для федеральных сетей. Таким образом, крупные ритейлеры видят для себя перспективы прежде всего в Сибирском регионе, сосредоточившись на крупных городах и увеличении границ здесь», — полагает собеседница.

Сибирь стала для федеральных ритейлеров настоящим плацдармом в борьбе за покупателя, считают в M.A.Research. «Сибирский рынок всегда был труден для освоения, поскольку логистика здесь развита слабо, что затрудняет развитие федеральных и глобальных сетей. Однако открытие распределительного центра X5 Retail Group, „Ленты“, „Магнита“ и других федеральных компаний в значительной мере изменило ситуацию», — уверены аналитики исследовательского агентства.

X5 Retail Group открыла первый распределительный центр на территории Сибири в Новосибирске в октябре прошлого года. Площадь логистического центра составила более 17 тыс. кв. м, товары отсюда поставятся во все регионы Сибирского федерального округа. Ранее, в 2014 году, свой логистический узел площадью 19 тыс. кв. м запустил другой федеральный ритейлер — «Магнит». «Лента» построила в регионе распределительный центр общей площадью более 39,5 тыс. кв. м в 2013 году.

Доля федеральных сетей постепенно растет, но пока находится на достаточно низком уровне, полагает ведущий аналитик по корпоративным рейтингам «Эксперт РА» Михаил Ткач. «Федеральные торговые сети видят в Сибири перспективы развития и емкость рынка для экспансии. Сегодня мы отмечаем трех игроков, активно развивающихся в округе, — это X5 Retail Group, «Магнит» и «Лента», — говорит эксперт.

Сибирь обладает большим потенциалом для развития востребованного в настоящее время формата «магазин у дома», говорит директор макрорегиона «Сибирь» торговой сети «Пятерочка» (X5 Retail Group) Юлия Тюленева. «Мы активно развиваемся здесь: общее количество универсамов „Пятерочка“ в округе к концу этого года превысит 450 точек. Всего в 2018 году торговая сеть открыла здесь более 200 магазинов. В 2019

году планируется сохранить темпы роста этого года», — комментирует представитель компании. По оценке «INFOLine-Аналитика», доля сети на рынке Сибири в первом полугодии 2018-го — 1,6% (в первом полугодии 2017-го — 0,3%).

Вторая по товарообороту сеть «Магнит» тоже продолжит экспансию, полагает директор отдела торговых помещений CBRE в регионах России Михаил Рогожин. «Сегодня она насчитывает в Сибирском регионе 664 магазина у дома и 24 супермаркета и намерена увеличить присутствие в следующем году как минимум на 10%», — комментирует он. Эксперты «INFOLine-Аналитика» оценивают долю сети на рынке Сибири в первом полугодии 2018-го в 3,9% (в первом полугодии 2017-го — 3,4%).

В пресс-службе «Ленты» также ранее сообщили о расширении сети в Сибирском федеральном округе. Менеджер по связям с общественностью и госорганами администрации компании «Лента» Мария Филиппова заявляла, что компания откроет гипермаркеты «Лента» в новых для сети городах Сибири. Сегодня у сети более 40 магазинов (гипермаркетов и супермаркетов) на территории округа. По оценке «INFOLine-Аналитики», доля сети на рынке Сибири в первом полугодии 2018-го — 4,3% (в первом полугодии 2017-го — 3,9%).

Не выстояли в цене

Вместе с экспансией в Сибирском федеральном округе федеральных сетей отмечается сокращение количества локальных игроков. Так, в Красноярском крае в течение года закрылись 10 из 14 магазинов местной сети супермаркетов Rosa, проработавшей на рынке семь лет, указывает независимый эксперт потребительского рынка из Красноярска Петр Шальмин. «Здесь речь идет не о какой-то продаже сети, скорее, об экономическом состоянии юридического лица. Формат, который компания выбрала для себя и позиционировала, — магазины европейского стандарта, достаточно дорогие в содержании при недостаточном количестве потребителей. Это сыграло не очень хорошую роль в их дальнейшем становлении и развитии. Между тем сейчас очень большой экономический спад в сфере розницы, оборот сферы общественного питания по городу упал до 30% в сравнении с предыдущими годами. При этом федеральные игроки неизбежны, и они придут в регион и будут демпинговать», — говорит собеседник.

Еще одна небольшая региональная сеть «Радуга вкуса» из Томска закрыла три из 23 магазинов в течение 2018 года. Первый магазин сети был открыт в 2008 году. Причины закрытия пока официально не называются. По информации неофициального источника, сеть испытывает проблемы из-за падения продаж.

В Новосибирской области резкое падение продаж отмечает крупная сеть магазинов «Амиго» (сеть с 2013 года развивает ООО «Прайс лидер», в 2017 году она насчитывала более 50 точек в восьми регионах Сибири). «Пока мы не говорим о закрытии всей сети, ясность будет в январе. Мы отмечаем падение продаж. Однако часть магазинов была закрыта», — отмечает генеральный директор ООО «Прайс лидер» Елена Анкудинова.

Между тем оборот розничной торговли в стоимостном выражении, по данным Росстата, в 2017 году на территории Сибири составил 2,9 трлн руб., что на 200 млрд руб. больше, чем годом ранее. Физический объем при этом в прошлом году вырос на 5%. До этого времени вплоть до 2013 года он сокращался.

«При этом ценовая конкуренция на рынке — особенно со сто-



Федеральные торговые сети видят в Сибири перспективы развития и емкость рынка для экспансии

роны федеральных сетей X5 Retail Group, «Магнит» и «Лента» и со стороны специализированных сетей (в первую очередь «Красное и Белое») — становится все более агрессивной, а открывающиеся объекты федеральных компаний перетягивают покупателей у локальных игроков рынка», — считает генеральный директор «INFOLine-Аналитика» Михаил Бурмистров. Например, открытие гипермаркета «Лента» просаживает продажи находящихся в соседних локациях гипер- и супермаркетов на 30–40%, а «Пятерочки» забирают у большинства региональных сетей при открытии в соседних локациях не менее 25% трафика, уверен эксперт. В результате локальные сети сталкиваются с проблемой убыточности ряда объектов, так как продажи существенно снижаются, а расходы остаются на прежнем уровне. «Именно такие объекты владельцы региональных сетей закрывают в первую очередь, причем на их месте в большинстве случаев располагаются точки федерального ритейла, которые более эффективны при взаимодействии с арендодателями и демонстрируют на 35–40% больше продаж на квадратный метр торговой площади», — говорит господин Бурмистров.

По мнению эксперта, экспансия федеральных сетей подтолкнула в свое время бенефициаров новосибирской ГК «Холидей» к продаже части бизнеса. В конце прошлого года «Холидей» выставил на продажу более 150 магазинов общей площадью около 300 тыс. кв. м, рассказывал тогда ее владелец Николай Скороходов. «Бенефициары ГК „Холидей“ с 2017 года обсуждали возможность продажи бизнеса, так как четко понимали, что по мере увеличения количества торговых объектов федеральных и специализированных сетей компания теряет конкурентоспособность и покупателей. Для изменения ситуации нужно было бы инвестировать очень значительные средства (инвестиции в обновление магазинов у дома у „Пятерочки“ и „Магнита“ составляют не менее 7 млн руб., а для супермаркетов „Перекресток“ — не менее 30 млн руб.), которых у ГК „Холидей“ не было. Однако продать бизнес целиком так и не удалось, хотя переговоры шли, поэтому объекты были проданы отдельными лотами (крупнейшим покупателем стала „Лента“), — комментирует Михаил Бурмистров.

По данным 2ГИС, наибольшее количество магазинов «Холидея» после их закрытия досталось федеральным игрокам — 17 заняла сеть «Лента», 16 магазинов перешли «Магниту» и столько же площадок «Холидея» достались X5 Retail Group. В феврале 2018 года оставшиеся магазины были или закрыты, или перереформированы в дискаунтеры «Холди».

В Кемеровской области «Магнит» в прошлом году арендовал помещения прекративших ранее деятельность локальных ритейлеров — небольшой торговой сети «Пенсионер» (прекратила работу в ноябре 2016 года и закрыла 11 магазинов), а также крупной новокузнецкой сети магазинов «Ближний» и «Апельсин» (ОАО «Центрпродсервис», ранее насчитывала более 40 магазинов).

Рассматривали возможность продажи владельцы крупной красноярской сети дискаунтеров «Красный Яр» и «Батон» (входят в ООО «ЕТК», сегодня это 67 магазинов). Однако после переговоров с представителями федеральных сетей бенефициары сети отказались продавать свои активы и решили продолжить развивать бизнес самостоятельно. «Было принято решение, что существующая модель

компании конкурентоспособна и позволяет осуществить дальнейшее развитие. Ежегодно мы открываем около 30 дискаунтеров „Батон“ и примерно по 2–3 магазина „Красный Яр“. Если говорить о росте товарооборота, то в 2017 году он составил 9%, в этом году динамика сохраняется», — комментирует директор по маркетингу гастрономов «Красный Яр» Виктор Бахов.

с28

VERY GOOD TRANSFER

комфортабельные трансферы в любом аэропорту России

- Встреча с табличкой
- Водитель отслеживает рейс (не платите, если задерживается)
- Фиксированные стоимости (не зависят от пробок и времени суток)
- Гарантированно высокий сервис, подтвержденный сертификатом ISO 90001:2015
- Круглосуточная поддержка 8 800 100 65 17

Сотни городов. Все виды трансферов. Один центр.

VeryGoodTransfer – единственный консолидатор трансферов, чей контроль качества соответствует ISO 9001:2015

VERY GOOD TRANSFER

АРЕНДА АВТОМОБИЛЕЙ С ВОДИТЕЛЯМИ В ЛЮБОМ ГОРОДЕ МИРА

- Все классы и марки авто
- Фиксированная стоимость часа
- Дополнительные опции

ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ЛЮБОГО УРОВНЯ

- Любое количество транспорта
- Координаторы на местах
- Логистика
- Удобные условия взаиморасчетов
- Выполнение трансфера согласно требованиям SLA