

Региональный ритейл споткнулся на конкуренции

— торговля —

Преимущество у федеральных корзин

Основными преимуществами федеральных сетей перед региональными являются более эффективно выстроенная логистика и конкурентная ценовая политика, считает аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова. «При этом федеральные ритейлеры предпочитают скупать готовый бизнес у региональных игроков — таким образом, на региональных рынках продуктового ритейла набирают обороты процессы консолидации», — говорит она.

«Кроме того, благодаря своим масштабам и, как следствие, сильным переговорным позициям по отношению к поставщикам, федеральные сети могут предложить покупателю более широкий ассортимент товаров, из-за чего региональным игрокам сложно конкурировать с гигантами», — уверен Михаил Ткач.

Федеральные ритейлеры также имеют большее количество программ лояльности и акций, позволяющих постоянным покупателям экономить, в том числе за счет совместных программ с крупными операторами из других сегментов ритейла и финансовыми организациями, считает Михаил Рогожин. «Например, «Выручай-карта» сети «Пятерочка», «Карта покупателя» и банковская карта «Лента-Райффайзенбанк» сети «Лента» и другие (программа, при которой постоянные покупатели и владельцы банковских карт могут обменивать накопленные бонусы на товары в сети), — комментирует эксперт.

Преимуществом федеральных сетей является и возможность выбора местоположения, уверен генеральный директор ВТЛ и трейд-маркетингового агентства Activity Group Алексей Батылин. «Федеральные сети могут выбрать лучшие, по их мнению, локации в городе или на его окраине. Вплоть до того чтобы инициировать постройку магазина или торгового центра в «чистом поле», — говорит собеседник.



ЕВГЕНИЙ ГОРБАЧЕВ

Сопrotивление возможно

По словам Марии Гараниной, рынок покидают неустойчивые игроки, не сумевшие подстроиться к тенденциям рынка. «Сегодня ритейл меняется, поэтому и локальным игрокам, если они хотят быть успешными, нужно меняться. Региональные ритейлеры могут использовать преимущество лучшего знания локального потребителя и более таргетированного подхода к ассортименту и ценообразованию. Работа с актуальными трендами ритейла, такими как e-commerce, доставка, лояльность, также помогут региональным сетям привлекать покупателя в текущей конкурентной борьбе», — считает эксперт.

«Локальные компании могут конкурировать с федеральными сетями за счет более узкой специализации, уникальных предложений и взаимодействия с местными производителями. Особое внимание, на наш взгляд, игрокам стоит уделить сегменту фреш», — отмечает Михаил Ткач.

Кроме того, расположение оперативного руководства в регионе позволяет быстрее принимать реше-

Федеральные сети могут предложить покупателю более широкий ассортимент товаров, из-за чего региональным игрокам сложно конкурировать с гигантами

ния по управлению магазинами и быстрее реагировать на изменения рынка розничной торговли, считает Михаил Рогожин.

Успешными в регионе, по мнению госпожи Гараниной, сегодня являются местные сети «Мария-Ра», «Светофор», «Ярче», «Красный яр» и «Командор». На лидера — «Марию-Ра» — при этом, по данным экспертов, приходится около 5,5% всего рынка Сибири.

«Представитель сильного классического ритейла — новосибирский торговый холдинг «Сибирский гигант» («Горожанка» и «Мегас») успешно отстраивается (находит отличия в концепции и формате) от федеральных игроков за счет значительного количества локального ассортимента и собственной программы лояльности и акций», — говорит госпожа Гаранина. Сегодня, согласно официальному сайту, ТХ «Сибирский гигант» насчи-

тывает 33 магазина в четырех форматах: один магазин «Гигант» cash&carry, три гипермаркета «Гигант», четыре супермаркета «Мегас», 25 универсамов «Горожанка». Общая торговая площадь всех магазинов составляет более 72 тыс. кв. м.

«Безусловно, сильною считаю томскую сеть „Ярче“, дошедшую до федерального уровня и развивающуюся в привлекательном для потребителей формате магазина у дома. Магазины этого ритейлера буквально встают напротив друг друга так, что потребителям сегодня уже не нужно переходить через дорогу, чтобы что-то купить», — отмечает собеседница. Сеть супермаркетов «Ярче!» основал в 2012 году владелец томской KDV Group Денис Штенгелов. Сегодня в нее входят более 380 магазинов. В 2016 году «Ярче!» вышла на рынок центральной части России — магазины были открыты в Московской области, здесь же был построен распределительный центр компании.

Продолжает покорять рынок не только Сибири, но и России в целом, а также близлежащих стран красноярский дискаунтер «Светофор». «Это тоже формат, который интересен потребителям и находит отклик за счет реакции на очень низкую цену», — комментирует Мария Гаранина. Сеть «Светофор» существует с 2009 года и позиционирует себя как жесткий дискаунтер. По данным «INFOnline-Аналитики», на начало года она включала 584 торговые точки (в том числе 10 крупноформатных магазинов «Маяк») в разных регионах страны. Оператором сети является ГК «Торгсервис».

«В Красноярске „Красный яр“ и дискаунтеры „Батон“, а также магазины „Командор“ за счет программы лояльности и персонализированных предложений производят определенную отстройку и успешно дают отпор федеральным сетям», — говорит госпожа Гаранина.

Алтайская «Мария-Ра», несмотря на лидирующие позиции в Сибири, продолжает меняться и сегодня трансформирует формат магазинов, исходя из потребностей и трендов рынка.

Лолита Белова

Подстроились под новые правила

— строительство —

Кроме того, говорит собеседник, выросли цены на строительные материалы, особенно на арматуру, значительно увеличились транспортные расходы.

Рост цен на рынке жилищной недвижимости — основной тренд в 2018 году, говорит Игорь Белокобыльский. «Существенно поменялось абсолютно все. От системы планирования и организации финансирования до системы взаимодействия с рынком и маркетингом, что неминуемо влечет за собой удорожание», — отмечает участник строительного рынка.

К чему готовятся

По мнению Сергея Николаева, в 2019 году продолжатся монополизация рынка и рост цен, а ввод будет немного расти, ведь уже в третьем квартале 2018 года началось строительство более 40 домов. «На три десятка застройщиков уже приходится более 90% продаж и всего нового строительства», — поясняет эксперт. — Происходит уменьшение класса середнячков-застройщиков, которые строили по-старому и на ранних этапах продавали с большой скидкой, а потом достраивали дома. Сегодня такое уже маловероятно. Не могу сказать, что среди застройщиков Новосибирска сильно поменялись ключевые игроки: основные лидеры остались».

Аналитическая служба группы компаний «Елка девелопмент» (платформа «ДЕКАРТ.Онлайн») составила рейтинг компаний, которые сегодня лидируют по количеству заключенных договоров долевого участия (за период с января по октябрь 2018 года). Лидер рейтинга продаж — компания «Вира-Строй», на втором месте — «Сибкадемстрой», на третьем расположились «Стрижи», четвертую строчку занимает «Первый строительный фонд», на пятой — «Краснообскмонтажспецстрой».

Дмитрий Холявченко тоже считает, что в следующем году сокращение объемов ввода жилья и в целом строительных работ продолжится. «Более того, для очень значительной доли объектов я ожидаю замедление темпов строительства как такового, а количество банкротств строительных компаний может возрасти в разы», — считает он. — На данный момент многие строительные компании представляют собой финансовые пирамиды на этапе деградации ввиду того, что единственным фактором их многолетнего существования было постоянное увеличение объемов строительства».

Участник рынка также не исключает уход части застройщиков из-за отмены договоров долевого участия. «В связи с этой реформой строительной отрасли гарантированный конец большинства застройщиков рассматривался нами как вполне вероятный в краткосрочной перспективе вариант развития ситуации. Большую часть года строительный бизнес, действительно имеющий маленькое пространство для разворота, просто ожидал отмены, изменения и смягчения изменения в законодательстве, дополнения законодательства иными финансовыми инструментами, расширения толкования эскроу-счетов, дальнейшего государственного регулирования кредитной ставки, увеличения государственного субсидирования ипотеки и строительной отрасли. Пути дальнейшего существования любой строительной компании — либо до последнего пытаться привлекать средства и оптимизировать производственный процесс, либо выводить капитал даже под угрозой обвинения в мошенничестве и уходив в банкротство. Стратегический выбор в этой ситуации лежит на владельцах строительной компании», — рисует неоптимистичный прогноз Дмитрий Холявченко.

Маргарита Решетинская

Коммерсантъ®

в лучших местах Сибири



Указанные организации сферы услуг и индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21

Отель-центр «Аванта»
ул. Гоголя, 189/1

Отель River Park
ул. Добролюбова, 2

«Маринс Парк Отель Новосибирск»
Вокзальная магистраль, 1

Гостиница MIROTEL
пл. Карла Маркса, 1/1

Отель Domina
ул. Ленина, 26

Отель Park Inn by Radisson
ул. Шамшурина, 37

Отель Gorskiy City
ул. Немировича-Данченко, 144

Гостиничный комплекс «Император»
ул. Романова, 99

Гостиничный комплекс Abniscum
ул. Сибиряков-Гвардейцев, 56/3

Отель Comfort Inn
ул. Б. Хмельницкого, 96

СИТИ Отель
ул. Блюхера, 77

Отель DoubleTree by Hilton
ул. Каменская, 7/1

Бутик-отель Nord Castle
ул. Аэрофлот, 88/8

Гостиница Tolstogo City Hotel
ул. Толстого, 77

Мини-отель Red Hotel
Красный проспект, 153а

Ресторан «Вкусный Центр»
пр. Лаврентьева, 4

Ресторан «Скоморохи»
ул. Челюскинцев, 21

Ресторан VINOZERNO
ул. Декабристов, 41

Трактиры «Печки-Лавочки»
ул. Ленина, 1
Красный проспект, 157
ул. Ильича, 6

Ресторан La Maison
ул. Советская, 25

Ресторан «На Даче»
Дачное шоссе, 5

Рестораны BEERMAN
Вокзальная магистраль, 1

ул. Каменская, 7
пл. Маркса, 7

ул. Добролюбова, 2а

Ресторан «#СИБИРЬСИБИРЬ»
ул. Ленина, 21

Ресторан «Т.Б.К. Лонж»
ул. Золотодолинская, 11

Ресторан FedericoFellini
ул. Романова, 27

Ресторан-гриль «Фенимор Купер»
ул. Советская, 64

Ресторан «Библиотека»
ул. Советская, 20

Стейк-хаус «Гудман»
ул. Советская, 5

Кафе «Шанхай»
Красный проспект, 13

Гриль-бар «Дружба»
ул. Кошурникова, 39/1

Гастрономический театр PuppenHaus
ул. Чаплыгина, 65/1

Кофейня «Утро вечера»
ул. Ленина, 7

Кофейня «Восток-Запад»
ул. Ильича, 6 (1-й этаж)

Кофейни «Чашка Кофе»
ул. Ленина, 12
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54

ул. Залесского, 5/1
ул. Максима Горького, 78

Часовой ломбард «Гарантия»
ул. Нарымская, 23, 1-й этаж

Имидж-лаборатория персонального стиля
ул. Урицкого, 32

Автосалон «Форд Центр Сибирь»
ул. Б. Хмельницкого, 128

Автосалон «Сибирские моторы»
ул. Станционная, 91/1

Автосалон «Эксперт НСК»
ул. Большевикская, 276/1

НУЗ «Дорожная клиника» больница на станции Новосибирск-Главный ОАО „РЖД“
Владимировский спуск, 2а

«Центр стоматологии»
ул. Ленина, 12, 10-й этаж

Стоматологический центр «Академия»
пр. Академика Коптюга, 11

Квартирное бюро «Подушка-люкс»
ул. Нарымская, 23, 3-й этаж

ТОМСК

Отель «Магистрат»
пл. Ленина, 15

Ресторанный комплекс «БАМБУК»
ул. Гагарина, 2

Ресторан «Тот самый пармезан»
пл. Ленина, 15

Кафе «Миллионная, 80/1»
пр. Ленина, 80/1

КЕМЕРОВО

Отель «Томь Ривер Плаза»
Притомская набережная, 7

НОВОКУЗНЕЦК

Гостиница «Паллада»
ул. Лазо, 18

Кафе GinZZa
ул. Кирова, 21а

БАРНАУЛ

Гостиница «Сибирь»
Социалистический пр., 116

Ресторан Velvet
пр. Ленина, 80

Кофейня «Центральная»
пр. Ленина, 57