

Эволюция e-commerce

Аналитики PIM Solutions выпустили рейтинг российских регионов по потребительскому поведению жителей в интернете в 2022 году. При его составлении учитывались такие показатели, как средний чек, уровень выкупа заказов, доля предоплаченных заказов, а также время забора заказов из пунктов вывоза (ПВЗ) и поставок. По данным экспертов, в Сибири лидером является Новосибирская область, которая за год улучшила свою позицию за счет роста процента выкупа товаров (заказа). Внизу рейтинга расположились республики Тыва и Алтай.

№	Изменение с 2021 года	Регион	Средний чек, руб.	Уровень выкупа, %	Доля предоплаченных заказов, %	Время забора заказов, дни	Итоговый балл
1	+2	Санкт-Петербург	5213,2	93,44	59,91	1,104	449
2	−1	Московская область	5299,32	93,89	54,26	1,099	442
3	−1	Москва	5138,2	93,12	62,92	1,022	438
23	+8	Новосибирская область	5213,91	91,62	56,57	1,733	303
41	−16	Томская область	4845,05	91,65	55,00	1,962	268
47	−26	Омская область	4745,42	90,47	53,20	1,569	238
56	−7	Иркутская область	5330,87	85,77	46,21	1,851	209
57	+2	Красноярский край	4883,71	89,10	52,53	1,999	209
64	−11	Республика Хакасия	4953,72	87,69	45,10	1,814	191
66	+1	Алтайский край	4528,53	90,37	52,06	1,525	186
68	+10	Кемеровская область	4742,44	89,14	48,56	1,783	182
69	−17	Республика Алтай	5224,22	86,84	46,34	2,889	182
84	−2	Республика Тыва	5270,27	71,78	31,88	3,582	136

—Рейтинг—

В 2022 году рынок e-commerce претерпел значительные изменения, что обусловлено сменой потребительского поведения россиян. Часть этих изменений аналитики объясняют ситуацией в экономике, часть — эволюцией покупательского опыта. В уходящем году россияне стали больше тратить на покупки товаров в интернете, считают аналитики PIM Solutions. Средний чек вырос почти во всех регионах, причем в большинстве из них — значительно. «Конечно, в первую очередь это связано с ростом цен. В то же вре-

мя стоит говорить и о готовности жителей регионов тратить большие суммы на онлайн-покупки. Следующая тенденция — стремительный рост доли предоплаченных заказов. Особенно сильно она выросла в отдаленных регионах и республиках. Здесь сказался эффект низкой базы. В других регионах доля предоплаты тоже растет, но не так стремительно. Прямое следствие роста доли предоплаты — повышение процента выкупленных заказов. Выкуп растет почти во всех регионах, но не теми темпами, которые хотелось бы увидеть интернет-магазинам. Время забора заказов в большей части

регионов заметно сократилось. При этом в дальних регионах наблюдается рост этого срока», — рассказывает генеральный директор PIM Solutions Ольга Сатановская. Из регионов Сибирского федерального округа лидером рейтинга в 2022-м стала Новосибирская область, которая еще год назад уступала в списке Омской и Томской областям. Новосибирск увеличил не только среднюю сумму чека на 28%, но и уровень выкупа, а также долю предоплаченных заказов. Внизу рейтинга расположились республики Тыва и Алтай. При этом в Тыве за прошедший год выкуп

вырос на 7% в относительных показателях. Однако регион все равно остался аутсайдером по этому показателю, причем со значительным отрывом. Повышение выкупа здесь в первую очередь связано с увеличением доли предоплаченных заказов, указывают эксперты агентства. Также в этих регионах медленнее остальных субъектов СФО забирают заказы из пунктов выдачи — в среднем за два дня. Перемещения регионов по рейтингу в сравнении с прошлым годом говорят о том, что в каждом конкретном регионе покупательское поведение не является

устоявшимся, а активно меняется с течением времени, добавляет Ольга Сатановская. Исследование показывает зависимость среднего чека в онлайн от уровня дохода в конкретном регионе. Анализ среднего чека, выкупаемости и доли онлайн-оплат также демонстрирует уровень развития службы доставки и сетей ПВЗ. Ранее логистические компании сообщили, что временно приостановят инвестиции в развитие сетей пунктов самовывоза заказов компаний на территории Сибири. Причина — нестабильная

экономическая и политическая ситуация. Компании намерены сосредоточиться на сохранении действующих точек. Наибольший рост объемов продаж через точки самовывоза в регионах Сибири был зафиксирован в годы пандемии. По итогам 2020 года количество покупок через пункты доставки увеличилось на 50% по сравнению с 2019-м, в 2021-м рост составил еще 15%. По итогам 2022-го эксперты прогнозировали положительную динамику. Впрочем, сегодня планы игроков меняются, равно как и ожидания аналитиков.

Светлана Донская

УСТОЯТЬ НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ

В новых экономических условиях производители строительных материалов столкнулись с целым рядом трудностей. О том, как обеспечить стабильную работу и сохранить позиции на рынке, мы побеседовали с управляющим директором компании «Сибирский бетон» Александром Мезенцевым.

— Александр Борисович, можете рассказать об основных результатах работы «Сибирского бетона» в уходящем году?

— Как и другие предприятия холдинга «Сибирский цемент», в состав которого входит наша компания, мы успешно справились с главной задачей — прошли строительный сезон-2022 стабильно, своевременно и в полном объеме отгрузили потребителям высококачественную продукцию. С января по ноябрь «Сибирский бетон» направил заказчикам около 246,6 тыс. куб. м бетонов и растворов — на 8% больше, чем за 11 месяцев прошлого года. В условиях меняющегося рынка это достойный результат. Стройматериалы получили не только клиенты из Новосибирской области. Подразделения «Сибирского бетона» расположены также в Красноярске и Кемерове, в приведенном выше показателе учтены и объемы этих площадок.

Говоря о предварительных итогах 2022-го, должен отметить и то, что мы в срок выполнили плановые работы по ремонту и модернизации оборудования, пополнили парк автоспецтехники. В течение года дважды была проиндексирована заработная плата сотрудникам. Наши специалисты продолжали повышать квалификацию, проходить обучение.

— Вы упомянули о меняющемся рынке. Что именно происходит в регионах присутствия компании?

— Для рынка стройматериалов Новосибирской области, Кузбасса и Красноярского края характерна низкая маржинальность продаж, ярко выраженная сезонность, а также высокая конкуренция. К сожалению, далеко не всегда речь идет о добросовестных поставщиках — все более активными в

Сибири становятся продавцы фальсификата. Доля бетонных смесей неустовленно-го качества на рынке федерального округа сегодня составляет около 20%. И пока этот показатель не снижается. Более того, в прошлом году в рамках «регуляторной гильотины» в нашей стране фактически упразднили государственный контроль за оборотом отдельных видов строительных материалов, что буквально развязало руки поставщикам фальсификата. Представителям отрасли удалось привлечь к проблеме внимание властей: Минпромторг России разработал соответствующие поправки в федеральный закон «О техническом регулировании». Но они еще не приняты, а значит, особенно внимательными при выборе продукции должны быть сами покупатели.

Возвращаясь к характеристике рынка, добавлю: большую часть строительных материалов на территориях присутствия нашей компании «потребляет» сфера жилищно-гражданского строительства, темпы которого в 2022 году замедлились. При этом в регионах продолжается реализация промышленных инфраструктурных проектов, в том числе в рамках национальных программ.

Сложно делать прогнозы относительно дальнейшего развития ситуации. В данный момент мы не видим предпосылок к увеличению спроса и предполагаем, что рынок бетонов и растворов сохранит отрицательную динамику минимум до середины следующего года. Но, возможно, меры, принимаемые правительством страны, помогут «сгладить» негативные тенденции. Будет идти стройка — потребуется и бетон.

— Кому сегодня поставляете продукцию?

— В основном отгружаем ее для возведения многоэтажных жилых домов, объектов коммерческой недвижимости и дорожной инфраструктуры. Если говорить о конкретных проектах, то в Новосибирске с использованием наших бетонов возводятся жилые кварталы «На Никитина», «Мылзавод», современные ЖК «Марсель-2», «Матрешкин



двор», здание школы с бассейном на улице Тургенева. В Красноярске поставляем продукцию для строительства ЖК «Тихие зори», «Сказочный город», «Золотое сечение», «Горки», школы на улице Шумяцкого. В Кемерове работали со строителями Московской площади и новой набережной, сейчас продолжаем поставки на объекты культурного кластера. Не буду перечислять все «наши» стройки. Скажу только, что мы активно расширяем клиентскую базу: сотрудничаем не только с крупными клиентами, но и с частными лицами.

— Взаимодействие с оптовыми покупателями требует точного соблюдения графика поставок, соответственно, оборудование каждого подразделения должно функционировать без перебоев. Удастся поддерживать его работоспособность в условиях западных санкций?

— Срывы поставок недопустимы при выполнении любых заказов — будь то отгрузка огромной партии смесей для возведения жилого комплекса или доставка небольшого количества продукции для строительства, скажем, гаража на частном подворье. И в том и в другом случае мы

обеспечиваем отгрузку бетонов и растворов должного качества в указанный клиентом срок.

Что касается оборудования, действительно, в новых экономических условиях проблемы с ремонтом техники и переоснащением подразделений возникли. Но нам удалось их решить. Все ремонты технического и технологического оборудования, запланированные на 2022 год, выполнены. Из капитальных работ отмечу замену тарельчатого смесителя бетонного завода четвертого участка новосибирского подразделения на планетарный смеситель. Его производительность на 22% выше предыдущего. Аналогичный агрегат уже закуплен и вскоре будет смонтирован в Красноярске. Общая стоимость комплектов — почти 7,7 млн руб. с учетом НДС.

Не остается без внимания и парк автоспецтехники компании — в уходящем году для нужд красноярского и новосибирского подразделений приобретено семь автобетоносмесителей, на кемеровский завод поступил фронтальный погрузчик. Новая техника отличается высокой надежностью и производительностью. Автобетоносмесители оператив-

но доставляют бетоны и растворы на строительные площадки, сохраняя подвижность и температуру смесей. Фронтальный погрузчик используется при ведении погрузочно-разгрузочных работ. На приобретение машин направлено 44,7 млн руб. без учета НДС. В следующем году модернизация продолжится: техническое перевооружение производств — важное условие обеспечения стабильно высокого качества продукции.

— Кто его контролирует?

— В каждом подразделении «Сибирского бетона» функционируют собственные аттестованные строительные лаборатории, которые оснащены современным оборудованием. Специалисты проверяют состав сырьевых компонентов и бетонорастворных смесей на разных этапах производства, проводят физико-механические испытания образцов готовой продукции. На складах компании всегда имеется необходимое количество сырья, поэтому мы готовы выполнить заказ любой сложности в удобное для клиента время года и суток. К слову, в текущем году компания в очередной раз успешно прошла процедуру декларирования всех выпускаемых смесей, подтвердила соответствие продукции нормам государственных стандартов.

Гарантируя качество, мы стремимся обеспечить и достойный уровень сервиса. При необходимости специалисты компании могут разработать или подобрать оптимальную рецептуру смеси, отвечающей конкретным требованиям заказчика. Иногда сотрудники лаборатории выезжают непосредственно на стройплощадку клиента и дают техническую консультацию по укладке смеси прямо на месте.

— Какие задачи компания должна решить в 2023 году?

— Наши цели не изменяются. Коллектив «Сибирского бетона» готов продолжать эффективную работу независимо от внешних обстоятельств. Как бы ни складывалась ситуация, мы будем отгружать высококачественную бетонорастворную продукцию потребителям в штатном режиме. Планируем обновлять оборудование, расширять ассортимент, поддерживать максимально комфортные условия сотрудничества с каждым клиентом. Уверен, это позволит и дальше успешно участвовать в реализации проектов по возведению жилых домов, промышленных предприятий, объектов транспортной и социальной инфраструктуры. Другими словами, вносить вклад в развитие Сибири.