

www.dp.ru

20 лет

Деловой
Петербург

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Споры
о небоскребе
на Охте
вернулись

Высота зданий на Охтинском мысу
не превысит 100 м. → 2



ИМУЩЕСТВО

Как Сергей
Шойгу передает
СОВХОЗЫ

→ 3



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Приобретение
в Рязани

Георгий Семененко купил быв-
шего поставщика ЗиЛа. → 8-9

Четверг | 06.06.13 | №099 (3832)
Цена: свободная

↑ USD
31,9816 РУБ.

↑ EUR
41,8447 РУБ.

↑ НЕФТЬ
103,43 USD

↓ ММВБ
1326,78

↓ РТС
1301,08

СТОП ритейл

Петербург почти вдвое
обошел Москву по вводу
новых торговых площадей.
Рост арендных ставок
остановился, а собственники
объектов начинают
от них избавляться.
Первой об уходе с рынка
стрит-ритейла объявила
американская Jensen Group,
которую возглавляет
СТИВ УЭЙН. → 6-7



ФОТО: FRENTO

СДЕЛКА

БЫВШИЙ
СИЛОВИК
заготовит лес

Николай Седых приобрел крупное лесозаготовительное предприятие в Карелии. → 4-5

МАКРОЭКОНОМИКА

Сергей Игнатьев
на банковском конгрессе
в Петербурге: «Мы
наблюдаем стагнацию»

Российская экономика стагнирует из-за высоких административных барьеров, тарифов монополий, инфляции и коррупции. → 10-11

Крупнейшие сети



АМЕРА КАРЛОС
amera.karlos@dp.ru

Редакция «Делового Петербурга» совместно с исследовательским агентством INFOLine составила рейтинг из 30 крупнейших ретейлеров Петербурга и Ленобласти. Несмотря на то что наш город является столицей сетевого ретейла и родиной многих федеральных сетей, никто почему-то такого рейтинга раньше не делал. Четкой картины по расстановке сил на рынке петербургского розничного ретейла нет.

Все, чем мы оперируем, это данные Федеральной антимонопольной службы по долям рынка, которые она предоставляет крайне редко — и то основываясь на информации Росстата. При этом сами же участники рынка зачастую жалуются, что эти данные порой имеют большую погрешность. Например, как может доля X5 Retail Group в Петербурге последние 2,5 года не меняться (с тех пор, как она заняла доминирующую долю в 25%), при том что конкуренты все это время открывали новые объекты и рос оборот розничной торговли.

При формировании рейтинга проанализированы операционные и финансовые показатели нескольких сотен розничных сетей, работающих в регионе. Лидер рейтинга определен по объему выручки за 2012 год. Среди других показателей — количество магазинов в Петербурге и Ленобласти, торговая площадь, количество сотрудников, сумма среднего чека. При этом мы не стали выделять выручку с 1 м², так как при анализе всех сегментов розницы он мало показателен и не дает представления об эффективности сети.

Розница остается закрытой



ИВАН ФЕДЯКОВ,
генеральный директор ИА INFOLine

Первичную выборку для рейтинга мы начали делать еще в прошлом году, в рамках формирования Торгового реестра по заказу правительства Петербурга. В выборку попало 300 розничных компаний города.

Мы столкнулись с тем, что, несмотря на кажущуюся публичность, розничная торговля остается крайне закрытой. Отчетность большинства игроков недоступна, и точная оценка их финансовых показателей возможна лишь при глубоком анализе. Кроме того, у многих ведущих ретейлеров часть оборота приходится на взаимодействие с конечными потребителями, а часть — на работу с юристами. Приходилось оценивать доли В2В-продаж, чтобы исключить из совокупной выручки. Интересно, что многие сети недооценивают работу с В2В-сегментом. А кто смог ее наладить, тот сегодня весьма успешен на рынке, как, например, СТД «Петрович».

Топ-30 розничных сетей СПб по


1	«Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»*	
2	«Лента»*	
3	«ОКЕЙ», «ОКЕЙ-Экспресс»	
4	«Народная 7Я», «Идея», «Норма», Spar*	
5	«Дикси», «Виктория-квартал» (до середины 2012 г.)	
6	«Ашан», «Ашан-сити»*	
7	«Максидом»	
8	«Полушка», «Лайм»	
9	«Дети», «Здоровый Малыш»*	
10	«Юлмарт»	
11	«Петрович», «Уровень»*	
12	«Озерки»*	
13	«Метрика»*	
14	«Магнит», «Магнит-Косметик», «Гипермаркет Магнит»*	
15	ИКЕА*	
16	ОВИ*	
17	XL*	
18	Prisma*	
19	«К-раута»*	
20	Rive Gauche («Рив Гош»)*	
21	«М.видео»*	
22	«Связной»	
23	Media Markt*	
24	METRO*	
25	«Эльдорадо»*	
26	«Евросеть»	
27	Великолукский мясокомбинат*	
28	«Народный»*	
29	«Сезон»*	
30	«Первая помощь»*	

* — по оценке INFOLine

ВЕЛИЧИНЕ ВЫРУЧКИ, МЛРД РУБ. ЗА 2012 Г.


- 78,4
- 65,9
- 58,7
- 24,2
- 20,5
- 15,7
- 14,0
- 13,3
- 13,0
- 12,0
- 10,6
- 9,8
- 8,8
- 8,5
- 7,8
- 7,6
- 7,4
- 7,2
- 6,4
- 6,0
- 5,8
- 5,5
- 5,2
- 4,9
- 4,9
- 4,8
- 4,7
- 4,5
- 4,5
- 4,3

Андрей Нор-Аревян,
директор Северо-Западного регионального управления «Дикси»



«Дикси» намерена увеличивать долю своего присутствия на Северо-Западе. Мы открываемся как в исторической части города, где много помещений со сложной конфигурацией, так и в зоне интенсивной застройки. С начала этого года мы открылись на набережной Фонтанки и Невском пр., на Васильевском острове уже работают семь магазинов. Большие перспективы представляют намынные территории города. Кроме того, мы продвигаемся на север региона: в этом году открыли магазины в Североморске и Ковдоре.


Мария Еоноевич,
член совета директоров сети «Максидом»



Что касается наших планов развития на ближайшие несколько лет, то, например, «Максидом» приобрел один участок земли в городской черте. В настоящее время идет проектирование будущего магазина. И мы готовы развиваться дальше.


В Петербурге самый насыщенный ритейлом рынок в стране. Огромное количество сетей, как DIY, так и продуктовых, родом именно из Северной столицы. Темпы роста сокращаются. У нас есть определенный план мероприятий по повышению эффективности.

Александра Савина,
директор управления маркетинга и рекламы компании «Юлмарт»



У нас в приоритете развитие сети «Юлмарт Оутрост» (пункты заказа и выдачи товара). До конца года в Петербурге откроем еще один кибермаркет. Рынок Петербурга имеет свои особенности. Например, покупатели отличаются высокой степенью лояльности — у нас много клиентов с 2008 года. Если говорить в целом об онлайн-ритейле, здесь не такая высокая концентрация онлайн-магазинов, как, например, в Москве. Поэтому рынок продолжает набирать обороты, несмотря на наметившуюся тенденцию снижения темпов роста отрасли в целом.


Виктор Адамов,
исполнительный директор СТД «Петрович»



К концу лета мы планируем утвердить план реконструкции всей сети, так как мы понимаем, что через 3 года наш формат устареет. Открывать большие новые подразделения пока не планируем, а инвестировать будем в улучшение инфраструктуры существующих баз.


Если сравнивать наш город с Москвой, то Петербург отличается отсутствием рынков. У нас чаще развивают такие форматы, как строительные базы или гипермаркеты. Если сравнивать с другими городами России, у нас более качественная инфраструктура.

Весла Пуннонен,
президент SOK Retail international



К концу 2014 года мы планируем открыть пять-семь новых магазинов и более целостно использовать наш распределительный центр. Кроме того, совместно с финскими инвесторами мы учредили фонд объемом 200 млн евро для приобретения интересующих нас объектов под магазины. Сейчас в Петербурге и Ленинградской области весьма проблематично найти объекты, удовлетворяющие нас по качеству и стоимости. В Петербурге конкуренция в ритейле значительно выше, чем в Финляндии, но наша концепция здесь отлично работает.


Павел Локишин,
генеральный директор компании «К-Раута»



Выбор правильной стратегии на российский рынок сейчас как никогда сложен, так как происходит глобальное изменение трендов и типа торговли на мировом рынке. Северо-Запад может оказаться флагманом новых тенденций ввиду высокой конкуренции.

Жители города идут в авангарде многих тенденций, например, переход от формата чисто-го DIY к формату DIFM (Do It For Me) чувствуется здесь, конечно, сильнее, чем в других городах-миллионниках.

Денис Шейбаль,
директор по региональному развитию группы «Связной»



До конца 2013 года мы откроем в регионе еще порядка 20 точек. Прежде всего мы нацелены развивать магазины формата орен — цифровые галереи, где весь товар находится в открытом доступе, такие магазины сейчас наиболее популярны у покупателей. Также мы рассматриваем возможность открытия магазинов в торговых центрах, которые сами по себе являются трафик-билдерами. Рассматриваем и различные стрит-форматы, однако решение о таких открытиях зависит прежде всего от местоположения торговой площади.

Евгений Катилко,
директор магазина Media Markt в «МЕГА Дыбенко»



В Петербурге хорошая обеспеченность торговой недвижимостью и быстрые темпы прироста качественных площадей. За последний год были построены три торговых центра в Купчино, а это привлекает крупные федеральные и международные сети.

Вторая особенность Петербурга — самый высокий в России показатель проникновения Интернета (71%, по данным ФОМ, — на 1% обгоняет Москву) и доверие к онлайн-покупкам. В результате офлайн-ритейл испытывает давление со стороны интернет-игроков.

Денис Голещихин,
управляющий Северо-Западным филиалом компании «Евросеть»



Наша стратегия развития будет по-прежнему связана с ведением трех направлений бизнеса: финансовых услуг, операторского бизнеса и продажи товара. Также одним из приоритетных направлений останется развитие компании в сегменте предоставления абонентских услуг и операций, то есть мы стремимся предоставлять больше возможностей по управлению лицевым счетом абонентов в наших салонах. Будем расширять торговую площадь для возможности предоставления большего количества сервисов нашим клиентам.

Александр Семенов,
генеральный директор аптечной сети «Первая помощь»



В ближайшие годы мы не планируем снижать темпы развития. Рост выручки запланирован на уровне 25–30% при открытии 30–40 аптек в год. Планируем дальнейшее развитие собственных торговых марок и доведение их до 12% в ассортименте к 2015 году. Планируем расширение shop-in-shop-проектов (центры ортопедии, Wawa Kids, Organic project, Cosmetic project, Drugstore), увеличение количества аптек с налаженными кассами. Большой акцент мы делаем на развитии интернет-торговли в федеральном масштабе.

Рейтинг Крупнейшие сети по количеству магазинов, 2012 год

№	Название	Магазины
1	«Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»	458
2	Великолукский мясокомбинат	300
3	«Связной»	243
4	«Евросеть»	230
5	«Дикси», «Виктория-квартал» (до середины 2012 г.)	228
6	«Народная 7Я», «Идея», «Норма», Spar	201
7	«Полушка», «Лайм»	144
8	«Первая помощь»	127
9	«Магнит», «Магнит-Косметик», Гипермаркет «Магнит»	113
10	«Дети», «Здоровый малыш»	77
11	«Юлмарт»	62
12	«Метрика»	49
13	Rive Gauche («Рив Гош»)	47
14	«ОКЕЙ», «ОКЕЙ-Экспресс»	36
15	«Озерки»	28
16	XL	24
17	«Эльдорадо»	20
18	«Лента»	16
19	«М.видео»	16
20	Prisma	14
21	«Петрович», «Уровень»	13
22	«К-раута»	9
23	«Ашан», «Ашан-сити»	7
24	«Максидом»	7
25	«Сезон»	6
26	ОВИ	5
27	Media Markt	5
28	METRO	3
29	IKEA	2
30	«Народный»	1

Источник: данные компаний и оценки INFOLINE

Рейтинг Крупнейшие сети по торговым площадям, 2012 год

№	Название	тыс. м²
1	«Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»	31763
2	«ОКЕЙ», «ОКЕЙ-Экспресс»	159,25
3	«Лента»	123,6
4	«Метрика»	103,7
5	«Максидом»	86,4
6	«Народная 7Я», «Идея», «Норма», Spar	76,17
7	ОВИ	65,0
8	«К-раута»	64,0
9	«Ашан», «Ашан-сити»	60,65
10	«Полушка», «Лайм»	56,65
11	Prisma	56,42
12	«Дикси», «Виктория-квартал» (до середины 2012 г.)	54,47
13	«Дети», «Здоровый малыш»	50,9
14	«Магнит», «Магнит-Косметик», Гипермаркет «Магнит»	46,1
15	«Петрович», «Уровень»	39,9
16	IKEA	39
17	Великолукский мясокомбинат	36
18	«М.видео»	33,7
19	«Эльдорадо»	31,1
20	METRO	27,9
21	Media Markt	24,3
22	XL	23,8
23	«Первая помощь»	16,45
24	«Юлмарт»	15,4
25	Rive Gauche («Рив Гош»)	13,9
26	«Сезон»	13,26
27	«Евросеть»	9,5
28	«Связной»	9,3
29	«Народный»	4,5
30	«Озерки»	2,0

Источник: данные компаний