

ТЕМАТИЧЕСКИЕ НОВОСТИ ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Розничная торговля РФ

II ПОЛУГОДИЕ 2016 ГОДА

- Статистические показатели розничной торговли РФ
- Государственное регулирование отрасли
- Важнейшие события в розничной торговле отрасли
- Новости торговых сетей
- Планы по развитию торговых сетей

Агентство INFOLine занимается разработкой и реализацией информационных и аналитических продуктов, консультированием и поддержкой деловых форумов и мероприятий в сфере строительства и инвестиций, ритейла и потребительского рынка, топливно-энергетического комплекса, транспорта, машиностроения и др. На постоянной основе мы оказываем поддержку более 3000 компаний России и мира. В соответствии с правилами ассоциации ESOMAR все продукты агентства INFOLine сертифицируются по общеевропейским стандартам.



Содержание выпуска

Общие новости розничной торговли	5
Общие новости экономики России	5
<i>МЭР: Падение экономики России остановится в июне</i>	5
<i>Цены на продовольственные товары выросли в апреле на 0,4%</i>	5
<i>Спад экономики РФ может закончиться в течение одного-двух кварталов</i>	5
Государственное регулирование	6
<i>Госдума в июне продолжит рассмотрение закона о торговле</i>	6
<i>Табак и пиво вернут в ларьки. "Известия". 31 мая 2016</i>	6
<i>Правила игры в законе "О торговле" дочитывает корреспондент отдела потребительского рынка Анастасия Дуленкова. "КоммерсантЪ". 1 июня 2016</i>	7
Общие новости розничной торговли	8
<i>Nielsen: Российские потребители все пессимистичнее относятся к уровню своих доходов</i>	8
Региональные новости	9
<i>Торговые сети выбирают российское. "Коммерсантъ-Ростов-на-Дону". 1 июня 2016</i>	9
Антисанкции	12
<i>Медведев поручил продлить продэмбарго до конца 2017 года</i>	12
<i>Россия исключила из санкционных продуктов мясо и овощи, используемые для детского питания</i>	12
Дорожный сбор	13
<i>Суров "Платон", но закон. "КоммерсантЪ". 1 июня 2016</i>	13
Розничная торговля продуктами питания и торговые сети FMCG	15
Общие новости о товарах сегмента FMCG	15
<i>Силуанов не исключил передачу части акцизов на алкоголь регионам</i>	15
<i>Минздрав: акцизы на пачку сигарет увеличатся в среднем на 5 рублей с 2017 года</i>	15
Новости о торговой сети "Магнит"	16
<i>ПАО "Магнит" объявляет об открытии новых магазинов формата "Магнит Семейный"</i>	16
Новости о торговой сети "X5 Retail Group N.V."	17
<i>X5 открыла 7500 магазинов в России</i>	17
<i>"Пятерочка" уходит к соседу. "Известия". 2 июня 2016</i>	17
Новости о торговой сети "Ашан"	19
<i>АШАН Ритейл Россия признан "Лучшей иностранной компанией, работающей на российском рынке"</i>	19
Новости о торговой сети "Дикси"	20
<i>Группа компаний "ДИКСИ" объявляет финансовые результаты за первый квартал 2016 года</i>	20
<i>"Лента" открывает тридцать третий супермаркет в Москве</i>	23
Новости о торговой сети "Норман-Виват"	25
<i>Трезвость — "НормаН" жизни. "Коммерсантъ в Перми". 1 июня 2016</i>	25
Новости о торговой сети Эссен	26
<i>Леонид Барышев "в шоке" от выхода "Эссен Продакшн" на африканский рынок. "Деловой квартал (Казань)". 1 июня 2016</i>	26
Новости о торговой сети "ТД Интерторг"	27
<i>Смольный хочет почистить список стратегических инвесторов. "Фонтанка.ru". 31 мая 2016</i>	27
Новости о прочих торговых сетях FMCG	29
<i>Иркутская ГК "Слата" увеличит товарооборот на 30%</i>	29
<i>Kesko не планирует продавать магазины "К-Руока" в России. "Фонтанка.fi". 31 мая 2016</i>	29



Фирменная сетевая торговля	30
<i>"Фанатория" открывает винный бутик в Москве. "Ведомости". 3 июня 2016.....</i>	<i>30</i>
Общественное питание.....	31
Общие новости общественного питания.....	31
<i>Оборот общепита РФ в апреле замедлил снижение до 3,5%: Росстат.</i>	<i>31</i>
Новости сетей общественного питания	32
<i>"Мираторг" и Novikov Group открывают новые бургерные #FARШ в Москве.....</i>	<i>32</i>
<i>В Казани скоро появится 15-й "Макдоналдс".....</i>	<i>32</i>
Розничная торговля строительными, отделочными материалами и товарами для дома.....	33
Общие новости сетей DIY.....	33
<i>Товары для дома, ремонта и дачи набирают популярность у покупателей интернет-магазинов.....</i>	<i>33</i>
Новости сетей DIY	34
<i>Новый ОБИ Россия объявляет откроется 9 июня в ТРК "РИГАМОЛЛ" на Новорижском шоссе.....</i>	<i>34</i>
<i>ИКЕА отказалась возводить торговый центр "МЕГА" на площадке "Девелопмент-Юга" на Иве.....</i>	<i>34</i>
Розничная торговля бытовой техникой и потребительской электроникой.....	35
Общие новости	35
<i>Россияне хотят большие "ума". "Деловой Петербург". 31 мая 2016.....</i>	<i>35</i>
Новости сетей БТиЭ	36
<i>"М.Видео" во Владивостоке начнет работу уже 24 июня.....</i>	<i>36</i>
<i>"Эльдорадо" заходит в смоленскую "Галактику".....</i>	<i>36</i>
Прочие сегменты розничной торговли.....	37
Fashion ритейл	37
<i>"Обувь России" не отказалась от производственно-логистического центра в Павино (Новосибирская область).....</i>	<i>37</i>
<i>Торговая сеть "ЦентрОбувь" ушла из Екатеринбурга.....</i>	<i>37</i>
<i>Число магазинов ZENDEN Group в Нижнем Новгороде увеличится в 2,5 раза. "Деловой квартал (Нижний Новгород)". 31 мая 2016.....</i>	<i>38</i>
Аптечный ритейл.....	39
<i>Продажи лекарств в I квартале 2016 года рухнули впервые за всю историю наблюдений. "Ведомости". 1 июня 2016.....</i>	<i>39</i>
Розничная торговля детскими товарами	40
<i>"Детский мир" и ELC показали успешную динамику продаж во время "Киберпонедельника".....</i>	<i>40</i>
Розничной торговля косметикой, парфюмерией и бытовой химией	40
<i>"Иль Де Ботэ" запустил "мобильный магазин".....</i>	<i>40</i>
Книготорговые сети	40
<i>Книжная прибыль. "РосБизнесКонсалтинг". 1 июня 2016.....</i>	<i>40</i>
Сети спортивных товаров	41
<i>Спортивный интерес. "Деловой Петербург". 1 июня 2016.....</i>	<i>41</i>
Интернет-магазины.....	44
<i>Юлмарт продолжает движение в регионы: первый городской центр исполнения заказов в Республике Башкортостан открыт.....</i>	<i>44</i>
<i>АКИТ: онлайн-ритейлеры создадут свою международную ассоциацию WESITO.....</i>	<i>44</i>
<i>Практически все онлайн-ритейлеры в России ввели доставку в день заказа. "Ведомости". 3 июня 2016.....</i>	<i>45</i>
Ювелирные сети	46
<i>В Сбербанке пригрозили потребовать банкротства сети "Яшма Золото".....</i>	<i>46</i>
IT-технологии и автоматизация сетей.....	46



Группа Optima вновь займется ИТ-поддержкой магазинов "Эльдорадо".....	46
Новости о торговой недвижимости.....	47
Новости объектов торговой недвижимости.....	47
ТРЦ "АЭРО ПАРК" в Брянске открыт на 100%.....	47
В Грозном появится грандиозный ТРЦ "Грозный Молл".	47
"Мега"-инвестиции. "Коммерсантъ-Екатеринбург". 31 мая 2016.....	48
Региональные новости торговой недвижимости.....	50
В центре Москвы упала стоимость аренды магазинов.....	50
Торговые площади. "КтоСтроит.ру". 1 июня 2016.....	50
Новости логистики и складских комплексов.....	51
В 2017 году склады Московского региона подорожают.	51
Итоги I квартала 2016 года по вводу складов в Петербурге.....	51
Услуга №1: Тематические новости	52

Общие новости розничной торговли

Общие новости экономики России

МЭР: Падение экономики России остановится в июне.

Министр экономического развития Алексей Улюкаев заявил, что падение российского ВВП остановится к середине года, "динамика ВВП выйдет на нулевой уровень".

Раньше министр прогнозировал, что во втором квартале ВВП упадет на один процент, в третьем - будет находиться на уровне около нуля процентов, а в четвертом покажет прибавку в 1,2-1,3 процента.

В целом 2016 год, по прогнозам Минэкономразвития, должен закончиться с нулевыми показателями динамики ВВП: ни роста, ни падения. У аналитиков Международного валютного фонда другие расчеты: они ожидают, что ВВП РФ в 2016 году сократится на 1,8 процента.

Зато международное рейтинговое агентство Fitch Ratings улучшило свой прогноз по России: оно ожидает снижения ВВП России по итогам 2016 года лишь на 0,7 процента, говорится в очередном Мировом экономическом прогнозе (Global Economic Outlook, GEO). А еще в начале нынешней весны глубина падения по году оценивалась в 1,5 процента. (Российская газета 31.05.16)

Цены на продовольственные товары выросли в апреле на 0,4%.

Цены на продовольственные товары в апреле выросли на 0,4% — как и в марте, говорится в ежемесячном мониторинге Минэкономразвития (МЭР).

С начала года прирост цен составил 2,7%, что практически в четыре раза ниже, чем год назад, когда прирост цен в январе — апреле 2015 года составил 11,2%.

Снижение цен на плодоовощную продукцию практически остановилось, отмечает МЭР. В апреле цены на нее снизились на 0,1%, после того, как в марте плодоовощная продукция подешевела на 1,3%.

Цены на картофель в апреле продолжили снижаться, но темп снижения замедлился до 0,5%. На овощи цены снизились на 0,3% за счет сезонного снижения цен на огурцы (снижение составило 22,2%). В то же время рост цен на помидоры и овощи традиционного сбора усилился (на 10,1 и 5,6% соответственно). На фрукты и цитрусовые в апреле цены выросли незначительно (на 0,1%) в связи с увеличением поставок отдельных видов фруктов и вследствие укрепления рубля.

На продовольственные товары без плодоовощной продукции рост цен замедлился до 0,5% против 0,6% в марте. (Rambler News Service 01.06.16)

Спад экономики РФ может закончиться в течение одного-двух кварталов.

Рецессия в России, вызванная падением цен на нефть, может закончиться в течение одного-двух кварталов, говорится в докладе международного рейтингового агентства Moody's Investors Service.

Moody's поясняет, что основывается на сильных показателях, которые демонстрирует экономика России в последнее время. Так, ВВП РФ в первом квартале, по предварительной оценке Росстата, сократился лишь на 1,2% против прогноза, на который ссылается агентство, снижения показателя на 2%. Это является значительным улучшением со снижения ВВП на 3,8% в четвертом квартале 2015 года.

В связи с этим Moody's предполагает, что экономика РФ во второй половине 2016 года будет демонстрировать скромный рост в квартальном выражении, который продолжится в 2017 году. Во вторник глава Минэкономразвития РФ Алексей Улюкаев также отметил, что динамика ВВП страны выйдет на нулевой уровень к середине года.

Кроме того, агентство подтвердило свой прогноз сокращения ВВП России по итогам 2016 года на уровне 1,5% после снижения на 3,7% в 2015 году. Ранее Moody's также отмечало, что прогнозирует рост ВВП РФ в 2017 году на 0,5-1,5%.

Схожую точку зрения в мае высказал Международный валютный фонд (МВФ), снизив прогнозное снижение ВВП России в 2016 году на 0,3 процентного пункта, до 1,5%. В 2017 году фонд ожидает роста показателя в 1%. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в среду сообщила, что прогнозирует снижение ВВП РФ в 2016 году на 1,7% и рост в 2017 на 0,5%.

"По нашему мнению, относительная устойчивость экономики отчасти объясняется оперативными ответными действиями правительства в январе, когда были сокращены расходы и приняты новые меры по увеличению доходов, чтобы сдержать дефицит бюджета", - отметит Moody's. Агентство ожидает, что ЦБ может начать смягчение монетарной политики на одном из двух следующих заседаний - в июне, или, что наиболее вероятно, в августе. (ПРАЙМ 01.06.16)



Государственное регулирование

Госдума в июне продолжит рассмотрение закона о торговле.

Документ может быть принят сразу в окончательном чтении. Госдума планирует в июне 2016 года продолжить рассмотрение закона о торговле после более чем годичного перерыва, сообщил сайт нижней палаты российского парламента. В первом чтении Госдума приняла резонансный законопроект еще в мае 2015 года, после чего движение этого документа буксовало на протяжении года из-за несогласованности с правительством. Когда правительство наконец прислало в Госдуму несколько смягченную версию законопроекта, его должен был 18 мая рассмотреть профильный комитет по экономической политике, а 20 мая - вся палата. Однако ни одно из этих обсуждений так и не состоялось, и они были перенесены на июнь. Теперь до июля Госдума может рассмотреть поправки во втором или сразу втором и третьем чтениях. Правительство предлагает снизить лимит ретро-бонусов в ритейле с 10% до 5% ("Единая Россия" предлагала до 3%). Кабинет министров также не согласился и рядом других позиций законопроекта, вызвавшего критику ряда ведомств, а также экспертов и бизнес-сообщества.



Для справки: Название компании: Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации Адрес: 103265, Россия, Москва, ул. Охотный ряд, 1 Телефоны: +7(495)6926266 Факсы: +7(495)6974258 E-Mail: stateduma@duma.gov.ru Web: <http://www.duma.gov.ru/> Руководитель: *Нарышкин Сергей Евгеньевич, председатель (Агентство розничной торговли 31.05.16)*

Табак и пиво вернут в ларьки. "Известия". 31 мая 2016

Соответствующие поправки в закон станут предметом обсуждения на экспертном совете ФАС в июне

Чиновники хотят вернуть сигареты и пиво в ларьки — согласно их расчетам, прибыльность малого бизнеса без этих товаров падает, количество ларьков уменьшается. Противником этой идеи выступает Минздрав, который считает недопустимой такую близость товара к потребителю. Производители сигарет и пива в ответ утверждают, что дистанция между потребителем и товаром не влияет на потребление.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС), Минпромторг, Минэкономразвития и Минздрав обсуждают идею возвращения табака и алкоголя в ларьки, об этом "Известиям" рассказал источник на рынке. По его информации, с предложением готова выступить ФАС, а Минпромторг поддерживает службу в этом начинании.

— Есть аналитика, показывающая, что запрет на продажу этих товаров повлиял на сокращение количества нестационарных торговых объектов в стране, — добавил он.

В ФАС и Минздраве "Известиям" подтвердили факт обсуждения этого вопроса.

— Мы выступаем за то, чтобы у малых форматов была возможность продавать табачную продукцию и пиво, это должно быть сделано осторожно, с учетом влияния этих товаров на здоровье людей, — сказал "Известиям" начальник контрольно-финансового управления ФАС Владимир Мышеловин.

С соответствующими поправками может выступить Минпромторг, отмечают в службе. Сейчас ведомство оценивает рентабельность продаж товаров в ларьках.

— Эти результаты будут обсуждаться в июне на экспертном совете при ФАС, в который также войдут крупные табачные компании, — сообщил Владимир Мышеловин.

По данным представителя службы, запрет на продажи сказался на количестве нестационарных торговых объектов (НТО).

— Также после выведения этих товаров резко снизилась прибыльность ларьков, хотя ограничения преследовали благую цель — должно было снизиться негативное влияние на здоровье граждан, — пояснил Владимир Мышеловин.

По его мнению, необходимо защищать малые форматы.

Это допустимо, уверен он, тем более что в Европе есть опыт торговли пивом и табаком в ларьках.

В Минпромторге и Минэкономразвитии вчера не ответили на запрос "Известий".

В Минздраве "Известиям" сообщили, что не поддерживают подобную инициативу. В ведомстве не смогли предоставить данные по количеству курящих и граждан с диагнозом "алкоголизм" в России.

— Поправки Минпромторга по поводу возврата табачной и пивной продукции в ларьки в Минздрав еще не поступали, — отметили в Министерстве здравоохранения.

Согласно исследованию Ernst & Young в сентябре 2015 года, в России курят классические сигареты 39% населения. Напомним, запрет на продажу сигарет в киосках, как и ограничение на открытую выкладку табачной продукции, вступил в силу с 1 июня 2014 года. На торговлю в ларьках табачной продукцией у крупных табачных компаний приходилось 6–20% продукции. С 1 января 2013 года в объектах нестационарной торговли запретили продажу пива. По данным "Союза российских пивоваров", на продажи этого товара в НТО приходилось порядка 20% производимого в России пива.



Крупные табачные компании — JTI, "БАТ Россия" и "Империал Табакко Продажа и Маркетинг" уверены, что запрет на продажи табачной продукции в киосках привел лишь к перераспределению объемов в пользу крупных магазинов и сетевой розницы.

Глава департамента по юридическим вопросам и связям с общественностью "Империал Табакко Продажа и Маркетинг" Андрей Рогов говорит, что возврат сигарет в киоски не окажет влияния на изменение уровня потребления табака.

— Хотя такая доработка закона поддержала бы развитие малого бизнеса в России, а также упростила жизнь курящих россиян, — считает он.

Директор по корпоративным отношениям "БАТ Россия" Александр Лютый добавляет, что "наивно полагать, что запрет на продажу сигарет в ларьках заставил кого-то бросить курить". По данным розничного аудита БАТ, треть всех работавших в России киосков закрылась в результате запрета на продажи табака в киосках — 10,5 тыс. НТО из 33 тыс. объектов малой розницы прекратили деятельность.

Между тем доходы курильщиков не успевают за ценой товара — из-за повышения акцизов стоимость сигарет растет слишком быстро, а рынок табака падает. В 2014 году он упал на 9,1%, в 2015-м — на 4,5%, по данным БАТ. В прошлом году, по данным Philip Morris International (PMI), табачный рынок России составил 294,5 млрд сигарет. В пресс-службе Союза российских пивоваров сказали, что инициативы чиновников по возврату пива в НТО считают вполне обоснованными.

— Этот шаг не скажется на уровне потребления, в последние годы культура потребления пива претерпела значительные изменения, пиво пьют дома, а не в общественных местах, — заметили в союзе. По данным Росстата, за первые три месяца 2016 года российские пивовары произвели 1,57 млрд л пива (+5,5%).

Эксперты не раз отмечали, что табак и пиво — якорные позиции для ларьков. Например, президент Ассоциации киоскеров Владлен Максимов говорил, что до 40% курильщиков заходили и заходят в ларьки и павильоны (в последних пока можно торговать сигаретами) исключительно за табаком и лишь попутно покупают другие товары. (Известия 31.05.16)

Правила игры в законе "О торговле" дочитывает корреспондент отдела потребительского рынка Анастасия Дуленкова. "Коммерсантъ". 1 июня 2016

У депутатов Госдумы осталось меньше месяца, чтобы выполнить поручение президента Владимира Путина и принять поправки к закону "О торговле", снижающие размер бонусов сетям и ускоряющие оплату поставленного товара. По мере приближения развязки поставщики оказались между молотом и наковальней: их мнением о поправках пытаются манипулировать как авторы законопроекта, так и ритейлеры.

В распоряжении "Ъ" оказалось письмо одного из авторов поправок сенатора Сергея Лисовского отраслевым союзам производителей продовольствия: он призывает "открыто выразить свою позицию", симметрично и молниеносно дав ответ сетям. Господин Лисовский указывает, что "профильные союзы и ассоциации в большинстве своем занимают выжидательную или пассивную позицию, хотя... предлагаемые меры помогут российским производителям товаров вернуть в экономику до полутриллиона рублей ежегодно". Поставщики, конечно, считают "обвинения" необоснованными и говорят, что и так выражают свою позицию и на встречах с госорганами, и в СМИ. Высказаться об изменениях в закон "О торговле" их просят уже не впервые. Еще в августе 2015 года мы рассказывали, как крупнейшие ритейлеры обратились к контрагентам, чтобы те донесли свое мнение о поправках до представителей нижней палаты парламента. Тогда в качестве образца обращения в Госдуму предлагались тезисы из отзыва на законопроект Ассоциации компаний розничной торговли.

Несмотря на активное участие в обсуждении законопроекта ряда профильных объединений производителей и поставщиков, большинство участников рынка действительно выключено из дискуссии. И их можно понять — кто захочет пилить сук, на котором сидит. Открыто противостоять крупнейшим сетям готов далеко не каждый. Поправки, защищающие, по мнению авторов, производителей от розницы, могут принять, а могут и не принять (то есть принять, но в мягкой версии), а отношения будут испорчены. Между тем они и без законодательной подоплеки сложны, как в бразильском сериале. Недавно один из крупнейших в своем сегменте производителей товаров повседневного спроса рассказал мне, как в ходе перезаключения контракта с одним из лидеров отечественной розницы пытался добиться более выгодных условий и упорно не шел навстречу. В результате ритейлер поставил негласный бан на продажу продукции этого партнера, искусственно создав товарный сток. Для сети это стало отличным аргументом: мол, ваш товар не продается, поэтому об улучшении условий речи быть не может. Возможно, история носит единичный характер, но даже самая жесткая версия закона "О торговле" вряд ли защитит поставщиков от такой практики. (Коммерсантъ 01.06.16)

Общие новости розничной торговли

Nielsen: Российские потребители все пессимистичнее относятся к уровню своих доходов.

47% россиян ответили, что стали покупать меньше товаров повседневного спроса и продуктов питания (FMCG), что на 5 процентных пунктов (п.п.) больше, чем тремя месяцами ранее, следует из очередного исследования "Российский покупатель в новых экономических условиях" компании Nielsen, проведенного в марте 2016 года.

По мнению 25% российских потребителей, объем затрат на сопоставимые покупки "заметно увеличился", 37% сказали, что стали тратить "немного больше" денег на приобретение привычных продуктов питания и товаров повседневного спроса. Общее число респондентов, отмечающих рост затрат, снизилось на 11 п.п. по сравнению с мартом 2015 года и на 5 п.п. по сравнению с декабрем 2015 года.

Российские потребители продолжают говорить об уменьшении собственных доходов. 48% опрошенных в марте 2016 года заявили, что доходы их семьи заметно (20%, или +5 п.п. по сравнению с результатами проводимого годом ранее исследования) или немного (28%) снизились за последние три месяца.

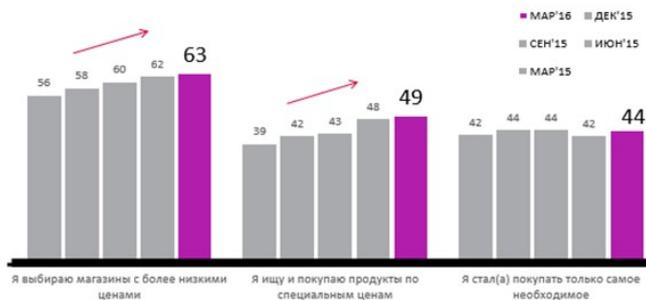
"Россияне устали от кризиса и затянувшегося режима экономии, что, скорее всего, и является причиной столь негативной оценки возможностей собственных доходов, — говорит Марина Ерскова, руководитель практики "Эффективность продаж" Nielsen в России. — В свою очередь, такое настроение сказывается на готовности покупателей тратить деньги и влечет за собой сокращение потребления ряда FMCG категорий".

Найти и сэкономить

Поиск промопредложений (49%) и выбор магазинов с более низкими ценами (63%) сохранили за собой статус основных стратегий экономии россиян и увеличивают свою популярность в долгосрочном периоде. При этом промо демонстрирует самый быстрый рост среди других способов — +10 п.п. за год. Третья по распространенности — покупка только самого необходимого (44%).

ПОИСК ПРОМО — САМАЯ БЫСТРОРАСТУЩАЯ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИИ РОССИЯН

Распределение ответов российских потребителей на вопрос «Какие из следующих утверждений наиболее точно описывают то, как изменилось ваше покупательское поведение в связи с повышением цен?»



Источник: исследование «Российский покупатель в новых экономических условиях», Nielsen, март 2016

nielsen AN UNCOMMON SENSE OF THE CONSUMER™

Copyright © 2016 The Nielsen Company

Для поиска более выгодных ценовых предложений на продукты 14% респондентов обращаются к интернету, из них 36% посещают с этой целью сайты продуктовых сетей.

Все более популярным каналом становятся магазины единой цены (такие как Fix Price, "Заодно", "Охалка", "Твоя цена" и другие). 80% россиян сказали, что когда-либо совершали покупки в таком формате магазинов, 67% российских потребителей посещали их за последние три месяца, 40% из них делают это раз в месяц и чаще.

"На рынке России магазины единой цены являются относительно новым форматом, но уже начинают набирать популярность, — отмечает М. Ерскова. — Потребителей они привлекают широким ассортиментом и фиксированной низкой ценой, что позволяет заранее просчитать расходы. Впрочем, есть у данного формата и одно существенное ограничение — не всегда высокое качество продукции, из-за чего здесь, как правило, покупают исключительно непродуктовые категории и мелкие товары для дома". (INFOLine, ИА (по материалам компании) 30.05.16)



Региональные новости

Торговые сети выбирают российское. "Коммерсантъ-Ростов-на-Дону". 1 июня 2016

Сети FMCG (товары повседневного спроса) даже на пике кризиса чувствовали себя уверенно. Лидеры рынка продолжают наращивать свое присутствие в регионах. В продуктовой линейке растет доля товаров отечественного производства и СТМ (товаров под собственной торговой маркой).

Ритейлеры раскидывают сети

Один из главных трендов на рынке FMCG, по оценкам аналитиков,— рост доли крупных федеральных сетей в общем объеме. Эта тенденция была замечена в 2015 году. Так, по данным INFOline, в 2015 году на топ-10 крупнейших сетей FMCG пришлось 24,3% рынка против 21,6% годом ранее.

Лидер рынка, краснодарский "Магнит" (АО "Тандер") вырос за год на 0,8 п.п. — до 7% рынка, его ближайший конкурент, X5 Retail Group (магазины "Пятерочка", "Перекресток", "Карусель"),— на 1 п.п. — до 6,2%. По приросту торговых площадей лидируют опять же "Магнит" и X5 Retail Group. Аналитики INFOline оценивают их совокупную долю в приросте площадей в 53,6%.

В конце 2015 – начале 2016 годов только в Ростовской области введено в эксплуатацию шесть новых гипермаркетов сети "Магнит". Стратегическим регионом считает юг России и X5 Retail Group. В 2015 году в Ростовской области в дополнение к распределительному центру "Дон" (15 тыс. кв. м, обслуживает магазины "Перекресток" и "Карусель") открыт еще один распределительный центр сети — РЦ "Ростов", он обслуживает 427 магазинов "Пятерочка" в южном регионе. Началось строительство еще одного распределительного центра в Краснодарском крае. Как объясняют в компании, необходимость открытия нового распределительного центра связана с планами экспансии сети на юге России в 2016–2018 годах.

О своем желании расширяться на Юге сообщают "Лента" и "О'кей". Так, по информации правительства Ростовской области, в 2016 году в Таганроге планируется строительство гипермаркета "Лента", а в Ростове-на-Дону — торгового комплекса "О'кей".

"Для многих сетей ситуация кризиса открывает окно возможностей по захвату новых рынков,— резюмирует Ольга Косец, президент МОО поддержки и защиты малого и среднего бизнеса "Деловые люди".— Правда, это связано со значительными затратами, но в долгой перспективе результат будет позитивным. Впрочем, мы уже видим, как победно шагают по стране „Пятерочки“, „Магниты“, „Дикси“". Эксперты считают, что крупнейшие FMCG-ритейлеры до конца года продолжат агрессивно наращивать количество торговых объектов. При этом небольшие региональные сети будут уходить с рынка, не выдерживая конкуренции.

Однако такое развитие событий характерно далеко не для всех региональных игроков. Те, кто имеет собственное производство и может благодаря этому удерживать конкурентоспособные цены на свою продукцию, имеют шанс не только выжить, но и вырасти. Причем это могут быть как представители крупных компаний, так и МСБ. Ростовская сеть "Ассорти-экспресс" группы "Агроком" к началу 2017 года намерена увеличить число магазинов примерно вдвое и получить статус федеральной. Сейчас сеть представлена на юге России и в ЦФО. Расти, хоть и не в таких значительных масштабах, планирует розничная сеть мясокомбината "Донские традиции". По словам ее руководителя Ольги Суслиной, сегодня сеть представлена десятью магазинами, до конца мая к ним прибавится еще четыре, а к концу года общее число составит 35 собственных торговых точек.

Отечественный продукт в приоритете

Начиная с 2015 года на полках супермаркетов растет доля товаров отечественного производства. "Факторы санкций и эмбарго с момента их ратификации воздействовали не только на работу торговых сетей, но и на весь рынок потребления в целом. В связи с резким уходом многих игроков рынка поставщики были вынуждены посмотреть на российского производителя другими глазами,— комментирует Ольга Косец, президент МОО поддержки и защиты малого и среднего бизнеса "Деловые люди".— Если российские товаропроизводители последние лет десять слезно просились на полки, а в некоторых случаях продавливали свое обязательное присутствие на законодательном уровне в регионах, то нынче ситуация обратная". Роман Ткачук, старший аналитик ИК "Окей Брокер", в числе причин роста интереса к отечественным производителям называет и рост курса американской и европейской валют. "Производить реальную продукцию в России стало более выгодно, чем ввозить ее из-за рубежа за валюту. При этом не столь важно, что именно производить — мясо, молочные продукты, лекарства, косметику или бытовую химию. Некоторые компании стали вкладываться в расширение производства, так что в ближайшие годы доля отечественных поставщиков еще возрастет",— прогнозирует эксперт.

Алексей Полянский, заместитель директора филиала "Южный" X5 Retail Group уверен, что санкции и курс на импортозамещение — период возможностей для отечественных федеральных и — что еще более важно — региональных производителей. Только в 2015 году ассортимент супермаркетов сети "Пятерочка" в регионах ЮФО пополнился продукцией 80 новых местных поставщиков. Наибольшую активность, по словам эксперта, проявляют производители из Ростовской области, растет количество товаров от поставщиков из Ставропольского и Краснодарского краев, появились бренды из Волгоградской и Астраханской областей, Адыгеи. В настоящее время, по оценкам южного филиала X5 Retail Group, доля местных производителей в ассортименте торговых сетей "Пятерочка", "Перекресток" и "Карусель" в южных регионах достигла 30%.



Дешево или сердито?

Снижение реальных доходов населения сместило спрос в сторону более дешевых товаров. Для торговых сетей, с одной стороны, этот факт стал еще одним аргументом в пользу отечественного производителя, с другой — подтолкнул сети к расширению ассортимента товаров под собственной торговой маркой (СТМ). "Те, кто имеет мощности и партнеров, активно уходят в производство собственных торговых марок — это снижает рекламные расходы в общих затратах", — поясняет Ольга Косец. Елена Ключарова, консультант отдела исследований рынка СВRE как наиболее наглядный пример называет сеть "Магнит", которая инвестирует порядка 52 млрд руб. в развитие своего производства. Помимо собственных мощностей ритейлеры готовы воспользоваться возможностями крупных отечественных производителей. "Мы производим как свои торговые марки — „Националь", PROSTO, „Русский завтрак", „Агрокультура" и пр., так и частные марки многих торговых сетей. СТМ в категории „крупы" производится уже давно, и рынок в целом стабилен", — отмечают в пресс-службе "АФГ Националь".

При этом ряд местных производителей считают, что расширение линейки СТМ создает серьезные проблемы для малого и среднего бизнеса. "С одной стороны, это полезная инициатива собственников сетей: они дифференцируют свои риски, создают рабочие места, поддерживают экономику в регионе, где локализовано производство. Но с другой, давайте говорить прямо, — это плавное выдавливание с рынка мелкого и среднего бизнеса", — считает руководитель российского союза предпринимателей "За добросовестную конкуренцию" Валерия Масленникова.

Ситуация здесь неоднозначная. По словам Алексея Полянского, у местного производителя сегодня нет никаких препятствий для размещения на полках торговых сетей. "Мы работаем с теми, кто работает: и с крупным бизнесом, и с МСБ. Местные производители на самом деле имеют сегодня больше возможностей. Страдают только так называемые „фасовщики", которые приобретают продукцию у производителей, а потом перепродают сетям", — уверен эксперт. Такие поставщики либо теряют собственную маржу, либо их товары становятся неконкурентоспособными. Те же, кто имеет собственное производство, могут производить продукт качественный и доступный по цене. Показателен пример фермы "Ламанча". Продукция предприятия из сектора МСБ (козье молоко и сыры) реализуется в торговых сетях как региональных ("Солнечный круг", "Фреш"), так и федеральных ("Метро", "Лента"). "Когда мы получили первые литры молока, у меня уже были договоры на поставку в магазины", — рассказывает руководитель и собственник предприятия Юрий Панченко.

Сложность и неоднозначность ситуации состоит в том, что иногда и производители вынуждены докупать сырье. Стоимость сырья растет, производство сегодня тоже становится дороже, поэтому таким производителям очень сложно удерживать конкурентоспособные цены. Так, по словам директора ГК "Тавр" Александра Реметы, свиноводческий комплекс предприятия потребности собственной мясопереработки компании закрывает лишь на 30%, а закупочные цены на свинину только в апреле выросли на 20%. Еще более сложное положение с говядиной. Пока за счет снижения собственной прибыли предприятие может сдерживать цены на продукцию, но это становится все сложнее, а с падением доходов снижаются инвестиционные возможности. Таким образом, развивать собственное производство становится проблематично. Производители уверены, что в этом случае не обойтись без господдержки, которая позволит предлагать конкурентоспособные цены без ущерба для инвестиционного процесса.

Конкуренция сдержит рост цен

Ольга Косец отмечает, что в текущем году тенденция влияния трех основных факторов — эмбарго, высокого курса доллара, падения покупательского спроса — по-прежнему будет оказывать существенное влияние на формирование рынка. "Восстановления спроса и уровня потребительских расходов стоит ожидать только после „выхода в плюс" динамики реальной заработной платы, — комментирует Александр Костюков, аналитик ИК "Велес Капитал". — Данное условие может быть выполнено либо за счет увеличения номинальной зарплаты, либо посредством снижения инфляции ниже. С учетом последнего прогноза (данные Минфина) по инфляции на 2016 год на уровне 6% и текущего роста номинальных зарплат (5,1%) мы не ожидаем восстановления потребительского спроса в течение ближайших двух-трех кварталов". Снижение спроса стимулирует рост конкуренции. "В наиболее выигрышном положении будут ритейлеры, которые давно существуют на рынке, уже успели завоевать лояльность покупателей и могут предоставить товар хорошего качества по выгодной цене, — поясняет Елена Ключарова. — Оптимальное соотношение цена-качество в этом случае становится основным конкурентным преимуществом. При этом не стоит забывать и об основных инструментах продвижения: предоставлении скидок на отдельные группы товаров, межсезонных распродажах, бонусных программах, продвижении в СМИ и соцсетях и т. д.". Роман Ткачук согласен с тем, что будет расти актуальность всех способов ценовой конкуренции — производства товаров СТМ, акций, скидок, "специальных" ценников. Доля товаров местных производителей на полках супермаркетов продолжит расти. Причем вслед за товарами группы FMCG "подтянутся" и другие. Так, например, пресс-служба сети магазинов "Обувь России" сообщает о планах нарастить долю собственного производства в общем объеме товаров до 50%, сегодня она составляет 25%. Производитель чемоданов Samsonite также заявил о возможности организации собственного производства в перспективе одного-двух лет.

Еще одним трендом, работающим на повышение лояльности и рост продаж, станет развитие IT-технологий, рост интереса сетевиков к быстро внедряемым IT-решениям для удержания клиентов, сервисам для обеспечения OMNI-



channel стратегии. Будет расти и доля интернет-продаж, которые были до недавнего времени не особо популярны в товарной группе FMCG. Так, Даниил Сомов, управляющий партнер ИД Retailer, отмечает, что некоторые товары группы FMCG уже не первый год успешно продаются через интернет, например бутилированная вода.

"Несмотря на сложную экономическую конъюнктуру, ключевые игроки рынка продолжают активно инвестировать в развитие даже в ущерб дивидендам („Магнит“) и на фоне размытия долей акционеров из-за допэмиссий („Лента“). В РФ по-прежнему очень велика доля несовременных форматов торговли (несетевой ритейл — 28%, открытые рынки — 7%), что делает рынок привлекательным для экспансии. При этом из-за слабого платежеспособного спроса активное развитие получают СТМ-марки, и в целом произойдет смещение ассортиментных матриц в низкий ценовой сегмент", — резюмирует Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК "Финам". (Коммерсантъ-Ростов-на-Дону 01.06.16)



Антисанкции

Медведев поручил продлить продэмбарго до конца 2017 года.

Премьер РФ сослался на неоднократные просьбы российских агропроизводителей. Ответные меры РФ против стран, которые ввели или присоединились к санкциям против Москвы, будут продлены не на год, а до конца 2017 года, подготовить соответствующие документы поручил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев.



"Наши производители неоднократно выступали за сохранение продовольственного эмбарго на аграрные товары и сельхозтовары из стран, которые ввели санкции в отношении РФ или впоследствии к ним присоединились. Хочу сказать, что я поручил подготовить предложения по продлению ответных мер не на год, а до конца 2017 года", - сказал Медведев на встрече с членами Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

Он отметил, что будет подготовлено обращение к президенту и формирующее необходимые решение постановление правительства.

"Поэтому те, кто занимается сельскохозяйственным бизнесом, агропромом получают и более длительный, более дальний горизонт планирования своих инвестиций, о чем они нас неоднократно просили. И крупные аграрные компании, и относительно небольшие получают возможность посчитать, как и что будет происходить в более дальней перспективе", - сказал Медведев.

Западные страны потеряли от российского продэмбарго 9,3 млрд долларов, посчитали эксперты аналитического центра при правительстве России в своем докладе. "Продовольственное эмбарго: итоги 2015 года". Введение в 2014 году и последующее расширение продовольственного эмбарго шло по пути охвата все большего количества стран и списка санкционных товаров. По охвату первая волна эмбарго оказалась самой масштабной: под ее действие подпал объем импорта в Россию примерно на 9,1 млрд долларов. (по данным за 2013 год). Расширение эмбарго в 2015 году на Исландию, Албанию, Черногорию и Лихтенштейн охватило еще 241 млн долларов (по данным за 2014 год).

Продовольственное эмбарго действует в РФ с седьмого августа 2014 года в отношении продукции из США, Евросоюза, Австралии, Норвегии и Канады. В 2015 году оно было продлено по пятое августа 2016 года. С 13 августа 2015 года в список этих стран включены присоединившиеся к антироссийским санкциям Албания, Черногория, Исландия, Лихтенштейн, с первого января 2016 года - Украина.

Для справки: Название компании: Правительство Российской Федерации Адрес: 103274, Россия, Москва, Краснопресненская наб., 2, стр. 2 Телефоны: +7(495)6055329; +7(495)6055243; +7(495)9854280 Факсы: +7(495)6055362 E-Mail: duty_press@apr.gov.ru Web: <http://government.ru> Руководитель: *Медведев Дмитрий Анатольевич, Председатель Правительства* (Интерфакс 27.05.16)

Россия исключила из санкционных продуктов мясо и овощи, используемые для детского питания.

Подтверждать целевое назначение ввозимого товара должен Минсельхоз РФ

Правительство РФ решило облегчить режим продэмбарго и разрешить ввоз говядины, мяса птицы и овощей, которые будут использоваться для производства детского питания, соответствующее постановление правительства от 27 мая 2016 г. было опубликовано в среду. Такая мера необходима для стимулирования производства детского питания в России, сообщили ТАСС в Минсельхозе РФ.

Минсельхоз предлагает не расширять список запрещенной к ввозу в РФ продукции. Эксперты правительства РФ: ухудшение качества жизни россиян не связано с продэмбарго. В целях стимулирования внутреннего производства детского питания постановление правительства РФ 27 мая 2016 г. N472 предусматривает исключение из-под действия эмбарго сырья, предназначенного только для производства детского питания, в том числе мяса и овощей, при условии подтверждения целевого назначения ввозимого товара, осуществляемого Министерством сельского хозяйства РФ в установленном им порядке, и в пределах утверждаемого министерством разрешенного объема ввоза", - пояснили в Минсельхозе.

Сейчас министерство разрабатывает порядок подтверждения целевого назначения ввозимого сырья для производства детского питания и процедуру согласования объема ввоза.

Минсельхоз будет определять разрешенный объем ввоза сырья, предназначенного для производства детского питания на основе анализа потребностей, заявляемого производителями детского питания, и наличия производства такого сельскохозяйственного сырья на территории России и в странах, не попавших под продэмбарго, добавили в Минсельхозе.



Дорожный сбор

Суров "Платон", но закон. "Коммерсантъ". 1 июня 2016

КС признал взимание платы с владельцев грузовиков законным

Конституционный суд РФ (КС) признал законным функционирование системы "Платон". По мнению судей, взимание платы с владельцев грузовиков не является налогообложением, а выбор в качестве оператора компании "РТ-Инвест" — законное право государства. При этом, оговорились в КС, поднять тарифы за проезд можно только федеральным законом. Депутаты от КПРФ, которые являются инициаторами разбирательства, и дальнбойщики по-прежнему уверены: "Платон" несправедлив.

Оглашение решения КС вчера началось с опозданием — судьи до последнего момента корректировали формулировки. Прямое нарушение Конституции высший суд усмотрел лишь в п. 4 Правил взимания платы с владельцев грузовиков (установлены постановлением правительства N504). Он не исключает возможности принятия оператором "нормативных актов властно-распорядительного характера" по установлению "порядка внесения платы и перечисления ее в бюджет". До 15 ноября 2016 года эта норма должна быть исправлена правительством, до этого водители оплачивают проезд на основе действующих правил.

Напомним, система "Платон" (расшифровывается как "Плата за тонну") заработала с 15 ноября 2015 года. Владельцы грузовиков массой более 12 т обязаны платить 1,5 руб. за 1 км за проезд по федеральным трассам, компенсируя ущерб дорогам. В связи с запуском "Платона" осенью 2015 года по России прокатилась волна протестов дальнбойщиков, после чего 92 депутата КПРФ обратились в Конституционный суд с требованием проверить законность нормативных актов, на базе которых работает система. Все претензии коммунистов можно свести, по сути, к двум тезисам. Первый: взимаемая плата — это налог. Он должен устанавливаться Налоговым кодексом, а не постановлением правительства РФ. Вторая претензия — в дублировании налогообложения: владельцы грузовиков уже платят топливный акциз и транспортный налог. Кроме того, в КПРФ возмущены тем, что оператором "Платона" является компания РТИТС, назначенная решением правительства без каких-либо конкурсных процедур.

Эти претензии КС отверг. По мнению судей, речь о двойном налогообложении не идет, так как транспортный налог вносится за транспортное средство и зависит от мощности двигателя, а "Платон" берет плату с владельцев грузовиков за пройденное расстояние. Что касается участия РТИТС, то, по мнению КС, "решение общественно значимых задач на основе государственно-частного партнерства с передачей хозяйствующим субъектам определенных государственных полномочий является конституционно допустимым".

При этом КС дал ряд наставлений по поводу развития "Платона". Так, законодатели и правительство обязаны "не допускать избыточность налагаемого на собственников большегрузов финансового бремени": платежи должны регулироваться на основе "целесообразности и экономической обоснованности". Напомним, повышение платы за проезд запланировано уже на конец 2016 года. Тарифы должны рассчитываться так, считает КС, чтобы размер платы не превышал стоимости "дополнительного вреда", причиняемого большегрузами по сравнению с легковыми автомобилями. Кроме того, цены могут быть повышены только после "указания на такую возможность в федеральном законе и с предоставлением плательщикам гарантии адаптации к такому повышению". Оператор системы, в свою очередь, не вправе применять "меры административного принуждения, подменяя собой органы публичной власти", а также произвольно ограничивать доступ плательщика к использованию системы. КС запретил оператору также распоряжаться средствами, внесенными в счет платы "в иных целях, кроме перечисления их в федеральный бюджет".

"Постановление КС полностью подтверждает правовую позицию компании-оператора", — заявил "Ъ" директор по правовым вопросам РТИТС Михаил Попов. Комментируя позицию КС по поводу права компании принимать "нормативно-правовые акты, определяющие порядок взимания платы" (следует из текущей редакции правил, по мнению КС), господин Попов заявил, что "оператор так никогда не считал". "Вопросы нормативного регулирования — это вопросы законодателя", — отметил он. — Мы не устанавливаем нормы права, поэтому для нас в данном случае ничего не изменилось". "Федеральное дорожное агентство согласно с выводами, сделанными судьями в ходе разбирательства дела", — заявили "Ъ" в пресс-службе Росавтодора.

В КПРФ вчера не скрывали разочарования. "Я рассчитывал, что суд удовлетворит требования хотя бы частично, — заявил "Ъ" депутат Юрий Синельщиков, представлявший интересы заявителей в суде. — Надо проанализировать решение в письменной форме, может быть, станет понятно, где мы допустили ошибки. Мы по-прежнему убеждены: система "Платон" несправедлива. И очень странно, что какая-то коммерческая структура занимается ее обслуживанием, получая миллиарды, которые могли бы идти в регионы". Напомним, что по концессионному соглашению РТИТС в 2016 году должна получить от государства 7,9 млрд руб. в качестве компенсации затрат на создание системы двумя траншами. На данный момент оператор собрал с владельцев грузовиков 8,6 млрд руб., до конца года Минтранс ожидает, что сборы превысят 20 млрд руб.

"Ничего удивительного не произошло, — говорит глава профсоюза "Дальнбойщик" Валерий Войтко. — Ведь государство заранее подвело законодательство и нормативную базу под "Платон", так что юридически придраться



не к чему. При этом система остается несправедливой и неэффективной". Господин Войтко напомнил, что "Платон" задумывался как средство сбора денег на поддержку крупных региональных дорожных проектов (мосты, развязки и т. д.). Однако по факту этого не произошло: процедура выбора таких объектов затянулась, правительство решило направить 10,8 млрд руб., которые будут собраны "Платоном", в 24 региона на срочный дорожный ремонт, о чем "Ъ" сообщил 25 мая (в Росавтодоре обещают, что в июле средства дойдут до адресатов). Господин Войтко также отметил, что в результате многие водители стали пользоваться бесплатными региональными дорогами, которые теперь "гробятся грузовиками". "Губернаторы уже воют, но об этом пока не говорят,— считает Валерий Войтко.— А все потому, что проект "Платона" изначально не просчитали". (Коммерсантъ 01.06.16)



Розничная торговля продуктами питания и торговые сети FMCG

Общие новости о товарах сегмента FMCG

Силуанов не исключил передачу части акцизов на алкоголь регионам.

Минфин РФ готов рассмотреть возможность увеличения доли акцизов на алкогольную продукцию, зачисляемой в бюджеты регионов, сообщил министр финансов РФ Антон Силуанов.

"Снижение делегирования полномочий, согласен, и передача доходных источников, в первую очередь, мы готовы говорить о передаче акцизов на алкогольную продукцию, они более менее равномерно расположены", - сказал он, выступая на заседании научно-экспертного совета при председателе Совета Федерации на тему "Экономические, бюджетно-финансовые и налоговые основы федерализма".

Министр также отметил необходимость сокращения субсидирования регионов и увеличения вместо этого дотаций регионам.

По мнению Силуанова, это позволит регионам более свободно распоряжаться ресурсами, сообразно их задачам. "Предоставляя субсидии, мы требуем от региона исполнения обязательств по его же полномочиям, но с другой стороны, мы требуем исполнять полномочия, ресурсов на которые у субъектов РФ нет. Большое количество субсидий, с одной стороны, позволяет федерации проводить определенную политику в отношении регионов, с другой стороны, в условиях сложности формирования бюджета мы сталкиваемся с тем, что регионы должны направлять (средства) не на те мероприятия, которые они считают первоочередными, а чтобы прософинансировать те обязательства, на которые дается федеральная субсидия. Мы выступаем за то, чтобы увеличить полномочия субъектов через самостоятельное решение собственных задач, через предоставление помощи, не являющейся целевой. Речь идет о дотациях", - отметил он.

По словам министра, нужно постепенно отказываться от большого количества субсидий, особенно тех, объем которых отдельному региону не превышает 1 млрд рублей (объемы таких субсидий составляют более 20 млрд рублей). "Все эти ресурсы проще было бы передать через механизм дотаций, чтобы у регионов было больше возможностей самостоятельно определять направления расходов", - сказал Силуанов.

Помимо этого, министр отметил необходимость постепенной отмены льгот, установленных на федеральном уровне по региональным налогам или федеральным налогам в части, зачисляемой в региональные бюджеты. "В течение пяти лет мы должны пересмотреть этот подход, отказаться от льгот, которые были определены на федеральном уровне по региональным и местным налогам, и пересмотреть преференции, которые были предоставлены по федеральным налогам, зачисляемым в региональный бюджет. Такой подход прорабатываем при подготовке основных направлений налоговой политики на ближайшие три года", - сообщил он.

С первого февраля 2015 года Росалкогольрегулирование снизило минимальную розничную цену на водку с 220 рублей до нынешних 185 рублей за 0,5 л. Решение тогда стало неожиданностью для участников рынка, так как акциз на крепкий алкоголь остался тем же, что и в 2014 году: 500 рублей за литр безводного спирта.

В декабре 2015 года ФАС обнародовала свой вариант минимальных розничных цен, предложив ранжировать их в зависимости от крепости напитков: на алкоголь от 34 до 38 градусов при условии снижения акциза сделать МРЦ 150 руб. за 0,5 л, а для водки и других напитков крепостью от 38 до 56 градусов — 240 руб. с текущим акцизом.

Для справки: Название компании: *Российская Федерация, Министерство финансов* Адрес: 109097, Россия, Москва, ул. Ильинка, 9 Телефоны: +7(495)9879101; +7(495)6230967 Факсы: +7(495)6250889 E-Mail: pr@minfin.ru Web: <http://minfin.ru> Руководитель: *Силуанов Антон Германович, министр* (Интерфакс 31.05.16)

Минздрав: акцизы на пачку сигарет увеличатся в среднем на 5 рублей с 2017 года.

Акцизы на пачку сигарет увеличатся в среднем на 5 руб. с 2017 года. Об этом сообщила сегодня министр здравоохранения России Вероника Скворцова, выступая на пресс-конференции.

"В этом направлении мы движемся, если в этом году, в 2016-м, у нас акциз на 1000 сигарет составляет 1680 рублей, то на будущий год он повышается на 250 рублей, до 1930 рублей. В среднем акциз на пачку сигарет увеличится на 5 рублей", — сказала она. (Rambler News Service 30.05.16)



Новости о торговой сети "Магнит"

ПАО "Магнит" объявляет об открытии новых магазинов формата "Магнит Семейный".

ПАО "Магнит", крупнейший российский продуктовый ритейлер (далее "Компания"; MOEX и LSE: MGNT), объявляет об открытии новых магазинов формата "Магнит Семейный".



164-й магазин формата "Магнит Семейный" расположен в Приволжском регионе по адресу Удмуртская Республика, г. Можга, ул. Наговицына, 93. Ассортимент магазина насчитывает около 9 200 товарных позиций, из которых продукты питания составляют около 86%. Торговый зал оборудован 13 кассовыми терминалами. Торговый объект находится в собственности Компании. Магазин работает с 9-00 до 22-00 ежедневно.

165-й магазин формата "Магнит Семейный" расположен в Центральном регионе по адресу Рязанская область, г. Сасово, проспект Свободы, 21. Ассортимент магазина насчитывает около 6 500 товарных позиций, из которых продукты питания составляют около 91%. Торговый зал оборудован 11 кассовыми терминалами. Торговый объект находится в аренде. Магазин работает с 9-00 до 23-00 ежедневно.

166-й магазин формата "Магнит Семейный" расположен в Северо-Кавказском регионе по адресу Ставропольский край, г. Пятигорск, ул. Бунимовича, 7. Ассортимент магазина насчитывает более 10 200 товарных позиций, из которых продукты питания составляют около 85%. Торговый зал оборудован 12 кассовыми терминалами. Торговый объект находится в аренде. Магазин работает с 9-00 до 22-00 ежедневно.

Для справки: Название компании: *Магнит, ПАО* Адрес: 350072, Россия, Краснодар, ул. Солнечная, 15/5 Телефоны: +7(861)2109810P4311; +7(861)2109810P4522 Факсы: +7(861)2109810 E-Mail: info@gw.tander.ru; info@magnit.ru Web: <http://www.magnit-info.ru> Руководитель: *Галицкий Сергей Николаевич, генеральный директор* (INFOline, ИА (по материалам компании) 31.05.16)



Новости о торговой сети "X5 Retail Group N.V."

X5 открыла 7500 магазинов в России.

X5 Retail Group, одна из ведущих мультиформатных розничных российских компаний, открывает счёт юбилейным открытиям магазинов в год своего 10-летия. 7500-ым магазином X5 стал универсам "Пятерочка" в г. Липецк (ул. Зои Космодемьянской, д. 8).



Юбилейный магазин X5 является одновременно и 1000-м универсамом торговой сети "Пятерочка" в Центрально-Черноземном дивизионе, в который входят Липецкая, Воронежская, Курская, Белгородская, Орловская, Тульская, Калужская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская и Брянская области. Магазин торговой площадью более 460 кв. м полностью соответствует новой концепции сети "Пятерочка", к реализации которой компания приступила в октябре 2013 года. На сегодняшний день во всех регионах присутствия торговая сеть обновила более 5000 "Пятерочек", что составляет около 75% от общего количества магазинов (в Центрально-Черноземном дивизионе количество универсамов в новом формате превышает 75%).

Ассортимент юбилейного универсама состоит из 3500 наименований товаров, где на категорию fresh (фрукты, овощи, мясо, рыба, молочная продукция) приходится более 35%. Особое внимание в рамках масштабной программы обновления уделяется расширению сотрудничества с местными производителями, доля которых в ассортименте торговой сети "Пятерочка" в регионах Центрально-Черноземного дивизиона превышает 25%. В настоящий момент в универсамах "Пятерочка" представлена продукция более 60 производителей Липецкой области (более 1100 позиций). В частности, в 2015 году ассортимент торговых сетей X5 Retail Group в одиннадцати областях дивизиона пополнился продукцией более 20 новых местных поставщиков. Доля отечественной продукции в ассортименте магазинов "Пятерочка", "Перекресток" и "Карусель" превышает 90%.

В 2016-м году торговая сеть "Пятерочка" планирует открыть порядка 300 магазинов в Центрально-Черноземном дивизионе (из них более 25 – в Липецкой области), что позволит X5 создать более 4000 новых рабочих мест. Сейчас в этом дивизионе - 1000 магазинов сети "Пятерочка" (101 универсам – в Липецкой области), в которых работает более 15 000 местных жителей. Также в Липецкой области под управлением X5 находится 6 супермаркетов "Перекресток" и 2 гипермаркета "Карусель".

Для справки: Название компании: *X5 Retail Group* Адрес: *109029, Россия, Москва, ул. Средняя Калитниковская, 28, стр. 4* Телефоны: +7(495)6628888; +7(495)7899595 Факсы: +7(495)6628888; +7(495)7899595 E-Mail: info@x5.ru; secretariat@perekriostok.ru Web: <http://www.x5.ru>; <http://www.fr.x5.ru> Руководитель: *Шехтерман Игорь, главный исполнительный директор; Милинова Елена, главный финансовый директор; ДюШарм Стефан, председателя Наблюдательного совета* (INFOline, ИА (по материалам компании) 27.05.16)

"Пятерочка" уходит к соседу. "Известия". 2 июня 2016

X5 сокращает расходы на аренду, закрывая магазины на площадях несговорчивых арендодателей и открывая максимально близко у конкурентов

В 2016 году X5 Retail Group (сети "Пятерочка", "Перекресток" и "Карусель") зарезервировала около 200 магазинов для "воспитательной" работы арендодателями. Сеть намерена изменить локацию точек, если владелец помещения не пойдет на ее условия. Ритейлер демонстративно откроет новый магазин напротив бывшего расположения или в непосредственной близости от него. Брокеры торговой недвижимости говорят, что "Пятерочка" часто сама предлагает более высокие ставки, чтобы забрать удобно расположенные объекты у конкурентов.

Более 75% магазинов "Пятерочка" (общее число 6,6 тыс.) расположены на арендуемых площадях, каждая из которых — до 1 тыс. кв. м. Расходы на их аренду составляют порядка 4,5% годовой выручки (оборот дивизиона в 2015 году — 585,4 млрд рублей), или 30% операционных затрат торговой сети.

— Сохранение существующего уровня розничных цен и предотвращение колебаний продовольственной инфляции возможно только в том случае, когда затраты на аренду не превышают 4,5–5% выручки конкретного магазина, — подчеркивают в пресс-службе X5. Поэтому сеть последовательно работает над удержанием приемлемого уровня арендных ставок.

В большинстве случаев X5 удается найти консенсус с владельцами помещений и продлить контракт на обоюдовыгодных условиях, однако в ситуациях, когда договориться невозможно, в ход идет релокация — перенос магазина в ближайшее помещение. Так, в 2015 году дивизион "Пятерочка" перенес на новые адреса 62 магазина. За пять месяцев 2016-го уже "ушли к соседу" более 50 объектов из примерно 200 запланированных в этом году, уточнили в компании.

Ритейлер постепенно переносит и большие форматы — супермаркеты "Перекресток" (до 3 тыс. кв. м) и гипермаркеты "Карусель" (до 15 тыс. кв. м). Например, в прошлом году "Перекресток" отказался от трех помещений в Москве — арендодатель не снижал арендных ставок в валюте. В текущем году компания готова перебросить на новое место и гипермаркет, так под релокацию крупных форматов зарезервировано 15 магазинов.



В пресс-службе X5 уточнили, что релокация магазина обходится на 40–50% дешевле, чем стоимость нового открытия, "поскольку используется уже имеющееся торговое оборудование, а также нет затрат на привлечение и обучение персонала". Средняя стоимость открытия арендованной "Пятерочки" — 12,5 млн рублей без НДС, уточнили в X5.

X5 — вторая по обороту торговая сеть в России, по итогам I квартала 2016 года насчитывала более 7,3 тыс. магазинов, из них 486 "Перекрестков", 91 "Карусель", остальные — "Пятерочки". Выручка по итогам 2015 года — 808,8 млрд рублей. Основной акционер — "Альфа-групп" (47,86% уставного капитала).

— Релокация может быть выходом из спора с арендодателем, к этому приему прибегают все сети, — говорит гендиректор DNA Realty Антон Белых. — Для того чтобы это было целесообразно, арендная плата должна быть ниже на 20–50% при сопоставимой площади, — уточняет он.

Однако чем больше площадь помещения, тем выше затраты на открытие магазина, переезд и тем сложнее найти именно в данной локации подходящее помещение.

Например, по данным DNA Realty, у сетевых магазинов "У дома", "Дикси", "Пятерочка" и т.д. инвестиции в открытие одного магазина составляют от 5 млн до 30 млн рублей в зависимости от состояния помещения и необходимых работ по его подготовке.

— У больших магазинов вложения могут достигать до 100 млн рублей, поэтому такие операторы крайне редко могут реально шантажировать собственника переездом, — замечает Белых.

Директор направления стрит-ритейла Knight Frank Вита Камлюк отмечает, что ставки аренды, например, в столице не растут в 2016 году по отношению к 2015 году.

— Но "Пятерочка", конкурируя с "Дикси" за площадки, дает ставки выше, т.е. сеть сама предлагает более дорогие договоры, — говорит специалист.

Арендная ставка для дискаунтера в Москве составляет 30–36 тыс. рублей в год за 1 кв. м, по данным Knight Frank.

Глава сети "Верный" Олег Высоцкий говорит, что у компании было несколько подобных эпизодов с релокациями.

— Если ставку повышают либо отказываются снижать и не идут на контакт в переговорах, мы используем этот метод, — сказал он.

По словам Высоцкого, ставки сеть пытается снижать в том случае, если магазин становится неприбыльным, тем более "переехать сейчас легко". Он также добавляет, что "тренда на повышение арендных ставок для продуктовых магазинов сейчас не наблюдается".

Напомним, в прошлом году "Верный" закрыл около 20 нерентабельных магазинов, сейчас общее количество точек — более 400. Закрытие нерентабельных магазинов и открытие их в других местах отличается от обычного перемещения, релокации. В первом случае ищут более выгодное помещение по трафику, конфигурации зала и т.д.

Гендиректор "Седьмого континента" Александр Агеенков согласен с коллегами.

— В переговорах все средства хороши, прессовать по условиям аренды, чтобы отвязаться от доллара, — это для всех актуально, — говорит собеседник.

По его словам, сейчас договоры аренды для продуктовых магазинов заключаются со ставками не только в рублях, но и в долларах с фиксированным курсом (например, 36 рублей за доллар), также в процентах от оборота. Хотя, например, договоры аренды "Верного" — с рублевыми ставками. (Известия 02.06.16)



Новости о торговой сети "Ашан"

АШАН Ритейл Россия признан "Лучшей иностранной компанией, работающей на российском рынке".

Ритейлер стал Лауреатом ежегодной Национальной Премии Торгово-Промышленной Палаты РФ в области предпринимательской деятельности "Золотой Меркурий". Конкурс проводится ежегодно при поддержке Государственной Думы, Совета Федерации Федерального Собрания РФ и Министерства экономического развития РФ.



Оценивая самые разные аспекты деятельности компаний (финансовые показатели, социальная ответственность, деловая репутация и др.), победителей конкурса определяет Национальный экспертный совет. Он формируется из представителей федеральных органов законодательной и исполнительной власти, Торгово-промышленной Палаты РФ, территориальных торгово-промышленных палат, объединений предпринимателей, научных, общественных, коммерческих и других организаций.

Торжественная церемония вручения дипломов конкурса и статуэтки "Золотой Меркурий" состоялась 26 мая в День предпринимательства. Награда была вручена генеральному директору канала "Гипермаркеты" АШАН Ритейл Россия Олегу Альхамову.

Для справки: Название компании: АШАН, ООО Адрес: 125040, Россия, Москва, ул. Верхняя Красносельская, 3А
Телефоны: +7(495)7212099; +7(495)7212090; +7(495)7212099 Факсы: +7(495)7211753 E-Mail: reception@auchan.ru;
ca@auchan.ru; ap@auchan.ru; cv@auchan.ru Web: <http://www.auchan.ru> Руководитель: Убнер Вилельм, генеральный директор; Жан-Пьер Жермен, исполнительный президент АШАН Ритейл Россия (INFOline, ИА (по материалам компании) 27.05.16)

Новости о торговой сети "Дикси"

Группа компаний "ДИКСИ" объявляет финансовые результаты за первый квартал 2016 года.

ГК "ДИКСИ" (ММВБ: DIXY) – одна из ведущих российских компаний, занимающихся розничной торговлей продуктами питания и товарами повседневного спроса – объявляет неаудированные результаты деятельности по МСФО за первый квартал 2016 года.

Основные показатели деятельности ГК "ДИКСИ" за 1 квартал 2016 года:

. За первый квартал 2016 года Компания открыла 36 магазинов нетто. На 31 марта 2016 года Компания управляла 2 744 магазинами в Центральном, Северо-Западном, Приволжском и Уральском федеральных округах России.

. Торговая площадь увеличилась на 18% год-на-год и составила 925 914 кв.м по состоянию на 31 марта 2016 года.

. Выручка выросла на 16,5% (уменьшилась на 2,9% в долларах США) год-на-год в первом квартале 2016 года и составила 74,1 млрд рублей (1,0 млрд долл. США).

. Валовая прибыль увеличилась на 8,5% (уменьшилась на 9,6% в долларах США) год-на-год до 19,7 млрд рублей (264,3 млн долл. США) в первом квартале 2016 года.

. Валовая маржа сократилась на 200 бп год-на-год до 26,6% в первом квартале 2016 года.

. Показатель EBITDA уменьшился на 45,8% (на 54,8% в долларах США) год-на-год до 1,5 млрд рублей (20,4 млн долл. США) в первом квартале 2016 года.

. Маржа по показателю EBITDA снизилась на 230 бп год-на-год до 2,1% в первом квартале 2016 года.

. Чистый убыток составил 1,5 млрд рублей (20,3 млн долл. США) в первом квартале 2016 года.

. Денежный поток от операционной деятельности увеличился до 2,5 млрд рублей (33,9 млн долл. США) в первом квартале 2016 года с 64,9 млн рублей (1,0 млн долл. США) денежного оттока от операционной деятельности в первом квартале 2015 года.



Ключевые финансовые показатели 1 кв 2016 г., год-на-год

В млн рублей	1 кв 2016	1 кв 2015	Δ%
Выручка	74 120	63 631	16,5%
Розничная выручка	73 645	63 143	16,6%
Валовая прибыль	19 726	18 185	8,5%
Валовая маржа, %	26,6%	28,6%	(200бп)
Коммерческие и общехозяйственные расходы	20 305	17 102	18,7%
% от выручки	27,4%	26,9%	50бп
Операционный (убыток)/прибыль	(579)	1 084	n/a
Операционная маржа, %	n/a	1,7%	n/a
Чистый убыток	(1 512)	(140)	10,8x
Маржа по чистой прибыли, %	n/a	n/a	n/a
EBITDA	1 523	2 809	(45,8%)
EBITDA маржа, %	2,1%	4,4%	(230бп)

Выручка

Выручка выросла на 16,5% (сократилась на 2,9% в долларах США) год-на-год до 74,1 млрд рублей (1,0 млрд долл. США) в первом квартале 2016 года в основном благодаря увеличению торговых площадей, а также росту сопоставимых продаж на 2,3%.

Розничная выручка дивизиона "ДИКСИ" выросла на 18,5% (сократилась на 1,3% в долларах США) год-на-год до 60,0 млрд рублей (803,8 млн долл. США) в первом квартале 2016 года. Розничная выручка дивизиона "Виктория" выросла на 14,0% (сократилась на 5,0% в долларах США) год-на-год до 9,3 млрд рублей (124,6 млн долл. США) в первом квартале 2016 года. Розничная выручка дивизиона "Мегамарт" практически не изменилась и составила 4,4 млрд рублей (58,4 млн долл. США) в первом квартале 2016 года.

Валовая прибыль

Валовая прибыль выросла на 8,5% (сократилась на 9,6% в долларах США) год-на-год до 19,7 млрд рублей (264,3 млн долл. США) в первом квартале 2016 года.

Валовая маржа сократилась на 200 бп год-на-год до 26,6% в первом квартале 2016 года в основном по причине увеличения себестоимости реализованной продукции, как процента от выручки, что было частично компенсировано снижением потерь, как процента от выручки.



Себестоимость реализованной продукции, как процент от выручки, увеличилась на 300 базисных пунктов год-на-год до 69,6% в первом квартале 2016 года в связи с более активными инвестициями в цены.

Потери, как процент от выручки, сократились на 100 бп год-на-год до 2,9% в первом квартале 2016 года в основном благодаря более эффективному управлению затратами.

Транспортные расходы, как процент от выручки, остались без изменений на уровне 0,9% в первом квартале 2016 года.

Операционные Расходы

Коммерческие и общехозяйственные расходы увеличились на 18,7% (сократились на 1,1% в долларах США) год-на-год до 20,3 млрд рублей (272,1 млн долл. США) в первом квартале 2016 года.

Коммерческие и общехозяйственные расходы, как процент от выручки, увеличились на 50 бп год-на-год до 27,4% в первом квартале 2016 года. Рост был вызван, главным образом, увеличением расходов на аренду, как процента от выручки, что было частично компенсировано снижением расходов на персонал, как процента от выручки.

Расходы на персонал увеличились на 14,1% (сократились на 4,9% в долларах США) год-на-год до 9,1 млрд рублей (121,8 млн долл. США) в первом квартале 2016 года, в связи с органическим ростом бизнеса. Расходы на персонал, как процент от выручки, снизились на 20 бп год-на-год до 12,3% в первом квартале 2016 года. Улучшение было вызвано повышением производительности труда, что было частично компенсировано выплатами при оптимизации персонала офисов и логистики в первом квартале 2016 года.

Расходы на аренду выросли на 30,0% (на 8,4% в долларах США) год-на-год до 5,4 млрд рублей (72,1 млн долл. США) в первом квартале 2016 года. Расходы на аренду, как процент от выручки, увеличились на 80 бп год-на-год до 7,3% в первом квартале 2016 года, в связи с увеличением доли арендуемых площадей и возросшим количеством "незрелых" магазинов, открытых за прошедшие 12 месяцев. Доля общих арендуемых площадей выросла на 200 бп год-на-год до 79% в первом квартале 2016 года.

Расходы на коммунальные услуги, ремонт и обслуживание увеличились на 21,1% (на 0,9% в долларах США) год-на-год до 2,1 млрд рублей (28,5 млн долл. США) в первом квартале 2016 года по причине органического роста бизнеса. Расходы на коммунальные услуги, ремонт и обслуживание, как процент от выручки, увеличились на 10 бп год-на-год до 2,9% в первом квартале 2016 года.

Показатель EBITDA сократился на 45,8% (на 54,8% в долларах США) год-на-год до 1,5 млрд рублей (20,4 млн долл. США) в первом квартале 2016 года. Маржа по показателю EBITDA снизилась на 230 бп год-на-год до 2,1% в первом квартале 2016 года, главным образом, в связи с вышеупомянутым снижением валовой маржи и увеличением расходов на аренду, как процента от выручки.

Амортизация выросла на 21,8% (на 1,5% в долл. США) год-на-год до 2,1 млрд рублей (28,2 млн долл. США) в первом квартале 2016 года. Амортизация, как процент от выручки, увеличилась на 10 бп год-на-год до 2,8% в первом квартале 2016 года.

Операционная и Чистая прибыль/(убыток)

Операционный убыток составил 579,1 млн рублей (7,8 млн долл. США) в первом квартале 2016 года, по сравнению с 1 083,6 млн рублей (17,4 млн долл. США) операционной прибыли в первом квартале 2015 года.

Финансовые расходы увеличились на 15,6% (сократились на 3,7% в долларах США) год-на-год до 1,1 млрд рублей (15,3 млн долл. США) в первом квартале 2016 года из-за увеличения финансового долга, что было частично компенсировано более низкой ставкой по кредитам.

Доход по налогу на прибыль составил 184,8 млн рублей (2,5 млн долл. США) в первом квартале 2016 года.

В первом квартале 2016 года, чистый убыток составил 1,5 млрд рублей (20,3 млн долл. США) по сравнению с 140,1 млн рублей (2,3 млн долл. США) чистого убытка в первом квартале 2015 года.

Денежные средства и Долг

Денежный поток от операционной деятельности составил 2,5 млрд рублей (33,9 млн долл. США) в первом квартале 2016 года, по сравнению с денежным оттоком от операционной деятельности в размере 64,9 млн рублей (1,0 млн долл. США) в первом квартале 2015 года. Увеличение было вызвано более эффективным управлением оборотным капиталом.

По состоянию на 31 марта 2016 года общий финансовый долг составлял 35,0 млрд рублей (518,3 млн долл. США). Соотношение общего финансового долга к EBITDA составило 2,9x по состоянию на 31 марта 2016 года. По состоянию на 31 марта 2016 года чистый долг составил 30,7 млрд рублей (454,5 млн долл. США). Соотношение чистого долга к EBITDA составило 2,5x по состоянию на 31 марта 2016 года.


Основные элементы доходов и расходов за 1 кв. 2016 г., год-на-год

В млн руб.	1 кв 2016	1 кв 2015	Δ
Общая выручка	74 120	63 631	16,5%
Розничная выручка	73 645	63 143	16,6%
Дивизион «ДИКСИ»	59 987	50 629	18,5%
Дивизион «Виктория»	9 298	8 153	14,0%
Супермаркеты	7 667	6 589	16,4%
Магазины «у дома»	1 348	1 296	4,0%
КЭШ	283	268	5,7%
Дивизион «Мегамарт»	4 360	4 361	-
Мегамарт	3 423	3 453	(0,9%)
Минимарт	937	909	3,1%
Себестоимость продаж	54 395	45 446	19,7%
Себ-сть реализованной продукции	51 566	42 407	21,6%
% от выручки	69,6%	66,6%	300бп
Транспортные расходы	658	557	18,3%
% от выручки	0,9%	0,9%	-
Потери	2 170	2 482	(12,6%)
% от выручки	2,9%	3,9%	(100бп)
Валовая прибыль	19 726	18 185	8,5%
Валовая маржа, %	26,6%	28,6%	(200бп)
Коммерческие и общехозяйственные расходы	20 305	17 102	18,7%
% от выручки	27,4%	26,9%	50бп
Расходы на персонал	9 089	7 963	14,1%
% от выручки	12,3%	12,5%	(20бп)
Расходы на аренду	5 383	4 140	30,0%
% от выручки	7,3%	6,5%	80бп
Амортизация	2 102	1 725	21,8%
% от выручки	2,8%	2,7%	10бп
Коммунальные услуги, ремонт и обслуживание	2 130	1 760	21,1%
% от выручки	2,9%	2,8%	10бп
Расходы на рекламу	185	248	(25,3%)
% от выручки	0,3%	0,4%	(10бп)
Прочие расходы	1 415	1 265	11,8%
% от выручки	1,9%	2,0%	(10бп)
Операционный (убыток)/прибыль	(579)	1 084	n/a
Операционная маржа, %	n/a	1,7%	n/a
Финансовые расходы (нетто)	1 145	990	15,6%
Чистая (прибыль)/убыток от валютных операций	(27)	247	n/a
Убыток до налогообложения	(1 697)	(154)	11,1x
Доход по налогу на прибыль	185	13	13,8x
Чистый убыток	(1 512)	(140)	10,8x
Маржа по чистой прибыли, %	n/a	n/a	n/a

Расчет показателя EBITDA за 1 кв. 2016 г., год-на-год

В млн руб.	1 кв 2016	1 кв 2015	Δ
Операционный (убыток)/прибыль	(579)	1 084	n/a
Амортизация	2 102	1 725	21,8%
EBITDA	1 523	2 809	(45,8%)


Ключевые показатели Отчета о движении денежных средств за 1 кв. 2016 г., год-на-год

В млн руб.	1 кв. 2016	1 кв. 2015	Δ
Чистый денежный поток/(отток) от операционной деятельности	2 530	(65)	n/a
Чистый операционный денежный поток до изменения оборотного капитала	1 512	2 870	(47,3%)
Изменения в оборотном капитале	2 416	(1 468)	n/a
Проценты и налог на прибыль	(1 398)	(1 467)	(4,7%)
Чистый денежный отток по инвестиционной деятельности	(1 357)	(3 203)	(57,6%)
Чистый денежный поток по финансовой деятельности	223	1 880	(88,1%)
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	1 397	(1 388)	n/a
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	4 318	1 362	3,2x

Общий финансовый долг на 31 марта 2016 г., год-на-год

В млн руб.	на 31.03.2016	на 31.03.2015
Общий финансовый долг	35 044	34 813
Краткосрочный долг	8 258	7 968
Долгосрочный долг	26 787	26 845
Чистый долг	30 727	31 892

Операционная статистика магазинов на 31 марта 2016 г., год-на-год

	на 31.03.2016	на 31.03.2015	Δ
Количество магазинов на конец периода	2 744	2 338	406
Количество открытий за период (нетто)	36	143	(107)
Общая площадь, кв.м.	1 867 589	1 622 086	15%
Общая площадь в собственности, %	21%	23%	(200бп)
Торговая площадь, кв.м.	925 914	787 994	18%
Торговая площадь в собственности, %	17%	19%	(200бп)

Средний чек по форматам за 1 кв. 2016 г., год-на-год

Рубли, вкл. НДС	1 кв 2016	1 кв 2015	Δ
Магазины «у дома» «ДИКСИ»	351,4	339,4	3,5%
Магазины «у дома» «Виктория Квартал»	315,5	301,7	4,6%
Супермаркеты «Виктория»	565,0	546,2	3,4%
Cash& Carry CASH	2 684,6	2 524,8	6,3%
Компактные гипермаркеты «Мегамарт»	691,9	700,6	(1,2%)
Супермаркеты «Минимарт»	507,0	491,5	3,2%

Для справки: Название компании: ДИКСИ Групп, ОАО Адрес: 119361, Россия, Москва, ул. Б. Очаковская, 47А, стр.1 Телефоны: +7(495)9331450; +7(495)7923000 Факсы: +7(495)9330259 E-Mail: pr@hq.dixy.ru; secretary@victoria-group.ru; inform@victoria-group.ru Web: <http://www.victoria-group.ru>; <http://www.dixy.ru>
 Руководитель: Беляков Сергей, генеральный директор; Сильва Хуан Жиральт, коммерческий директор; Жулио Маркес Дуарте, операционный директор; Кесаев Игорь, председатель Совета директоров; Перейра да Сильва Педро Мануэль, президент (INFOLine, ИА (по материалам компании) 30.05.16)

"Лента" открывает тридцать третий супермаркет в Москве.

"Лента" (LSE, MOEX: LNTA), одна из крупнейших розничных сетей России, сообщает об открытии тридцать третьего супермаркета в Москве.

Новый магазин открылся в г. Одинцово, Московская область, по адресу ул. Говорова, 24 Б. Общая площадь супермаркета составляет 1 066 кв.м, из которых 624 кв.м занимает торговое пространство.

Супермаркет работает ежедневно с 8.00 до 23.00. Широкий ассортимент товаров из порядка 4 700 наименований был сформирован специально для жителей Москвы. Наряду с продукцией федерального ассортимента и товарами под собственными торговыми марками, покупателям предложена продукция местных производителей. В торговом зале установлено 6 кассовых аппаратов. Супермаркет расположен в арендованном помещении.

Магазин в Москве стал девятым супермаркетом, открытым "Лентой" в 2016 году. С открытием нового магазина компания увеличила сеть до 144 гипермаркетов в 71 городе России и 41 супермаркета в Москве и Санкт-Петербурге. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 30.05.16)



Новости о торговой сети "Норман-Виват"

Трезвость — "НормаН" жизни. "Коммерсантъ в Перми". 1 июня 2016

У пермской сети алкогольных супермаркетов почти приостановлена лицензия

Крупнейшая пермская сеть по продаже алкоголя "НормаН" может лишиться лицензии на продажу алкоголя. В начале мая минпромторг, исполняя решение мирового судьи, приостановил действие лицензии ООО "НормаН". Эта лицензия давала право на продажу алкогольной продукции во всех магазинах сети в Пермском крае. ГК "НормаН-Виват" удалось наложить обеспечительные меры и отложить решение минпромторга до вынесения судебного решения. Участники рынка пояснили „Ъ“, что вариант, когда лицензия оформляется на одно ООО, позволяет оптимизировать расходы, но имеет вот такие риски.

В начале мая минпромторг приостановил действие лицензии на продажу алкоголя ООО "НормаН". На это ООО оформлены все одноименные алкогольные супермаркеты "НормаН" в Пермском крае, всего 101 магазин. Лицензия действует до 8 мая 2017 года.

В минпромторге „Ъ" пояснили, что действие лицензии было приостановлено на основании решения мирового судьи судебного участка №1 Суксунского судебного района. Сотрудниками ГУ МВД в селе Орда был зафиксирован факт продажи алкоголя несовершеннолетнему, что является нарушением использования лицензии. "Если бы каждый магазин был оформлен на свое ООО, тогда бы мы приостановили действие лицензии только этого конкретного магазина, — пояснили „Ъ" в ведомстве. — Мы только приостанавливаем действие лицензии и направляем документы в Росалкогольрегулирование, которое может принять решение об аннулировании лицензии, если они найдут для этого основания". В минпромторге „Ъ" уточнили, что вопрос был рассмотрен на лицензионной комиссии 4 мая.

ООО "НормаН" владеет ТС "НормаН", которая входит в ГК "НормаН-Виват", владельцем которой является пермский предприниматель Вадим Юсупов. Выручка ТС "НормаН" за 2015 год составила 2 млрд руб. Сеть алкогольных супермаркетов "НормаН" работает в Перми, Екатеринбурге и Санкт-Петербурге. Всего в сеть входят свыше 300 супермаркетов.

На следующий день после вынесения решения ГК "НормаН-Виват" обратилась с заявлением в Арбитражный суд Пермского края. Суд приостановил действие решения минпромторга до вынесения решения по судебному иску. Предварительное заседание по делу назначено на 29 июня.

Директор розничной сети "Семья" Елена Гилязова поясняет, что такая структура позволяет оптимизировать расходы, но несет вот такие риски. У "Семьи" же — другая проблема — слишком большое число юрлиц. "Каждое ООО ведет самостоятельные расчеты с поставщиками, это, по сути, столько же балансов. Сложнее оперировать финансами, больше расходы на зарплату", — уточнила она „Ъ". (Коммерсантъ в Перми 01.06.16)



Новости о торговой сети Эссен

Леонид Барышев "в шоке" от выхода "Эссен Продакшн" на африканский рынок. "Деловой квартал (Казань)". 1 июня 2016

Компания "Эссен Продакшн" объявила о начале экспорта соусов на рынок Африки. На встрече с журналистами глава компании Леонид Барышев рассказал, почему он "в шоке" и как будет расти экспорт. 

Татарстанская компания "Эссен Продакшн" выходит на рынок Африки. Производитель соусов и кондитерских продуктов уже отгрузил первую партию в африканскую страну Того. Накануне на встрече с журналистами генеральный директор "Эссен Продакшн" Леонид Барышев заявил, что он "сам пока в шоке", и особенных ожиданий от экспорта в Африку нет.

"Очень экзотические покупки пошли в республику Того – первые 4 контейнера мы отправили. Я сам не знаю (что отправили – DK.ru). Мне ребята прислали эсэмэску, что деньги пришли. Они сейчас заказ делают, я предполагаю, что какая-то соусная продукция", - говорит предприниматель.

По словам г-на Барышева, на экспорт сейчас уходит до 15% всей продукции компании. В 2016 г. "Эссен Продакшн" планирует поднять экспортную выручку ближе к 20%. "Хорошие темпы роста продаж", как рассказал журналистам Леонид Барышев, видны по сотрудничеству с Китаем, Германией. Среди стран СНГ - Беларусь и Казахстан.

Татарстанский производитель намерен и дальше расширять присутствие на рынках Азии. В заявленных планах компании – выход на площадки Объединенных Арабских Эмиратов, Вьетнама, расширение присутствия в Китае. Из-за растущего интереса потребителей, компания готова даже построить на Дальнем Востоке новое производство.

"За счет разницы в курсах валют, сегодня среднее потребление в китайских городах выше, чем по России. Уровень зарплат там выше. Достаточно хороший, платежеспособный спрос формируется, можно с ними работать.

Единственная проблема – в логистике. Но у нас есть завод в Новосибирске, где есть дополнительные мощности. Мы рассчитываем, если все так хорошо пойдет на Дальнем Востоке, начинать строительство или в Хабаровске, или во Владивостоке", - рассказал Леонид Барышев.

В Европе "Эссен Продакшн" борется за потребителей "русской кухни" - все салаты, заправленные майонезом, за пределами России называют именно русскими, и только политические споры вокруг присоединения Крыма чуть не отвернули покупателей от продукции "Махеев", вспоминает г-н Барышев.

"Есть некая проблема с русофобией после того, как произошли крымские события. Немецкие партнеры стали "куксить" по поводу того, будет ли покупатель брать российский продукт. В Берлине очень серьезная украинская диаспора, поэтому мы ожидали падения продаж. Но все завершилось хорошо.

Мы и по закупу стали для них очень выгодные. Розничная цена 2,7 евро осталась, а они у нас закупают по 20 центов за пачку. Как писал Карл Маркс, ради такой прибыли люди готовы плюнуть на все, вплоть до настроения по Крыму", - говорит Леонид Барышев.

На российском рынке компания также надеется усилиться в этом году. "Эссен продакшн" подписал соглашения по новым производственным линиям, продолжатся инвестиции в кондитерскую продукцию. Компания недавно получила разрешение на строительство в Казани - компания построит новый гипермаркет "Табыш" на ул. Фучика.

Введение в эксплуатацию этого дискаунтера намечено на второй квартал 2017 года. Общий объем инвестиций в магазин на 6 тыс. кв. метров торговой площади составляет порядка 300 млн руб..

В этом году строительство компания планирует начать и в Набережных Челнах.

"Если раньше мы приходили в малые города, и у нас любого инвестора принимали очень хорошо, то сейчас в каждом городе есть свои "заморочки". Каждый глава считает себя "царем-батюшкой", и к каждому нужно найти подход. Чем крупнее город, тем сложнее", - объясняет он отсрочки по введению новых объектов.

Оборот компании за 2015 г. увеличился на 4,9 млрд руб.. Наибольший прирост пришелся на майонезную продукцию – на 2,7 млрд руб. до итогового оборота 11,3 млрд руб., кондитерскую продукцию – на 1,1 млрд руб. – до 3,2 млрд руб. и сладкую группу (повидло и джемы) на 354 млн руб. – всего 1,1 млрд руб..

Для справки: Название компании: Эссен Продакшн АГ, ЗАО (Essen Production AG) Адрес: 423602, Россия, Республика Татарстан, Елабуга, Окружное шоссе, 7 Телефоны: +7(85557)48699; +7(85557)31814; +7(85557)45252; +7(800)3333693 Факсы: +7(85557)48699 E-Mail: info@essen-retail.ru; sommon@maheev.ru; adelya@mail.ru Web: maheev.ru Руководитель: Барышев Леонид Анатольевич, генеральный директор (Деловой квартал (Казань) 01.06.16)



Новости о торговой сети "ТД Интерторг"

Смольный хочет почистить список стратегических инвесторов. "Фонтанка.ру". 31 мая 2016

В Смольном решили наказывать стратегических инвесторов, нарушающих условия использования земельных участков. Кнут может просвистеть по гипермаркетам Spar и гостиницам братьев Зингаревичей.

В городском правительстве явно испугались собственной щедрости: вслед за установлением льгот для стратегических инвесторов, в профильном комитете Смольного предлагают предусмотреть и наказания. Тех, кто не выполнит условия инвестиционного договора, ведомство Ирины Бабюк хочет наказывать рублем – доплачивать полную стоимость арендной платы или земельного участка, если он уже оформлен в собственность.

Статус "стратегического инвестора" впервые стала активно давать Валентина Матвиенко. В ее времена его могли получить только крупные, известные компании. Сам статус давал два основных преимущества. Первое – возможность получить целевым способом, без конкурса, землю или объект недвижимости. Второе, более символическое: "зеленый коридор" при получении многочисленных согласований в государственных органах.

При Валентине Матвиенко это почетное звание получали только знаковые проекты, которые демонстрировали на Петербургском экономическом форуме или представляли президенту Владимиру Путину во время его посещения Смольного. Так, при ней "стратегическими" были призваны проекты строительства ЗСД, нового терминала Пулково, морского пассажирского порта "Морской фасад", намыва территории в Западной части Васильевского острова, реконструкции Новой Голландии, запуска автомобильных заводов в Каменке и Шушарах. Но реализованы, мягко говоря, не все.

Георгий Полтавченко сначала занялся ревизией инвестиционной активности предшественницы, а затем прекратил раздачу таких почетных званий. Тем более что УФАС по Петербургу оспорило в Арбитражном суде практику предоставления государственного имущества – земельных участков или объектов недвижимости – без конкурса. Однако с 2014 года она была возобновлена силами главы комитета по инвестициям Ирины Бабюк. При ней одним из первых статус стратегического получил проект сети гипермаркетов "Ряды" Дмитрия Костыгина и Августа Мейера.

В 2015 года по инициативе комитета по инвестициям в закон о стратегических инвесторах были внесены существенные изменения. Теперь этот статус дает также две льготы, но они – "гораздо более привлекательного характера": возможность платить за аренду только 1,5% от кадастровой стоимости земельного участка и право выкупить его впоследствии за четверть цены. Кроме того, в течение 2015-2016 годов были снижены максимальные пороги для получения вожеленного статуса. Если раньше для проектов в сфере физкультуры, науки, культуры и гостиничного хозяйства нужно было заявить о готовности вложить 15 млрд рублей, то теперь достаточной только 1,5 млрд рублей.

После таких либеральных шагов в Смольный выстроилась очередь из компаний, которых привлекают льготные условия получения земли. "Но мы понимаем, что многие на самом деле построят совсем не то, что заявляют. Им просто нужна земля, грубо говоря, "на халяву", – признает собеседник в комитете по инвестициям. В связи с этим в ведомстве разработали целый пакет наказаний для тех, кто нарушит условия инвестиционного договора.

На Совете по инвестициям, состоявшемся 30 мая, Ирина Бабюк предложила отбирать у бизнеса участки, если не будут достигнуты "целевые показатели проектов". Иначе говоря, если инвестор либо ничего не построит, либо построит что-то иное – например, жилой дом вместо гостиницы, выдав его за "апарт-отель", но продав в нем все апартаменты. Кроме того, таких нерадивых партнеров собираются заставить доплатить за аренду по полной стоимости, а не по ставке "1,5% от кадастровой стоимости". Если участок уже выкуплен, то придется компенсировать разницу между реальной и льготной ценой. Наконец, инвесторов, подающих заявку на стратегическую медаль, заставят платить налоги в Петербурге. Все эти условия планируется прописывать в соглашениях.

Как подчеркивают в комитете по инвестициям, предлагаемые штрафные санкции могут коснуться только тех проектов, которые получили статус стратегических в период действия налоговых льгот. То есть в 2015-2016 году. Так, в марте 2016 года в перечень попали компании, связанные с братьями Зингаревичами: им планируется выделить несколько участков в различных районах города в качестве компенсации за отказ от реконструкции Конюшенного ведомства под апарт-отель. Во всех случаях предприниматели смогут построить гостиницы. Смольнинский инвестиционный кнут может засвистеть в том случае, если под видом апартаментов инвестор попытается продавать апартаменты.

Кроме того, недавно стратегическим была признано предложение группы "Интерторг" построить в Петербурге и в Северо-Западном регионе шесть гипермаркетов Spar. Смольный может оштрафовать инвестора, если это намерение не будет реализовано. Впрочем, "Интерторг" будет последним ретейлером, который сможет вести строительство на льготных условиях: из-за высокой маржинальности торговлю и жилищное строительство решено исключить из перечня сфер, в отношении которых действует закон о стратегических инвесторах. Придется напрячь все ресурсы и ООО "Бассейны" основателей марки спортивной одежды RedFox. При Валентине Матвиенко они получили право построить 10 бассейнов разных районах города, но возвели только три. Недавно Смольный дал им шанс исправиться и построить два плавательных комплекса. А также – статус стратегического инвестора.



Для того, чтобы предложения комитета по инвестициям начали действовать, поправки в городской закон должен принять ЗакС. "После этого, как мы надеемся, этот поток странных инвесторов прекратится", – заключает источник в ведомстве.

Справка:

С 2008 года статус "стратегического" от Смольного получили 45 инвестиционных проектов на сумму более 400 млрд рублей. (Фонганка.ru 31.05.16)



Новости о прочих торговых сетях FMCG

Иркутская ГК "Слата" увеличит товарооборот на 30%.

Иркутский ритейлер "Слата" планирует открыть в Сибири более 20 магазинов во второй половине 2016 года, говорится в материалах компании.

С января по июнь ГК "Слата" уже открыла три одноименных супермаркета и 17 дискаунтеров "ХлебСоль", сообщает портал Retailer. В настоящее время в составе сети работают 94 магазина: 64 супермаркета и 30 дискаунтеров. Площадь открываемых точек составляет от 500 до 1500 кв. метров.

Всего в планах компании на 2016 год — открытие в общей сложности 39 торговых точек ритейлера, из них семь супермаркетов "Слата" и 32 дискаунтера "ХлебСоль".

Кроме органического роста, ритейлер рассматривает развитие формата "дискаунтер" по франчайзингу. По прогнозам компании, розничный товарооборот за шесть месяцев 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года увеличится на 30%.

На сегодняшний день на рынке продовольственного ритейла в Иркутске лидерами являются две региональные сети — "Слата" и Spar, а также три федеральных компании — "Метро", гипермаркеты "Окей" и "Лента".

Компания "Слата" — один из крупнейших дистрибьюторов продуктов питания на территории Восточной Сибири и Республики Бурятия. Основана в 1996 году. Сеть представлена в четырех форматах — супермаркеты "Слата" и универсамы "Славный", дискаунтеры "ХлебСоль" и интернет — магазин.



Для справки: Название компании: *Группа компаний Слата* Адрес: 664007, Россия, Иркутск, ул. Поленова, 18А
 Телефоны: +7(3952)538800; +7(3952)280650 E-Mail: office@slata.ru Web: <http://www.slata.ru> Руководитель: *Заяц Вячеслав Тимофеевич, генеральный директор* (Бизнес-портал Континент Сибирь Online 03.06.16)

Kesko не планирует продавать магазины "К-Руока" в России. "Фонтанка.fi". 31 мая 2016

Финская корпорация Kesko в настоящее время не планирует продавать продовольственный бизнес в России, в частности сеть магазинов "К-Руока", следует из ответа ритейлера на запрос "Фонтанки.fi".

Ранее газета "Деловой Петербург" со ссылкой на участников рынка сообщила, что компания ведет переговоры о продаже продовольственной сети "К-Руока", насчитывающей девять магазинов в Петербурге.

"Развитие торговли продовольственными товарами в России происходит в соответствии со стратегией компании. При исследовании стратегии рассматриваются все возможные альтернативы. В качестве одной из альтернатив представители Kesko в России также изучили возможность продажи продовольственного бизнеса, но это изучение не привело к переговорам", - сообщили в Kesko.

Впрочем, компания подтвердила ранее заявленные планы отказаться от торговли спортивными товарами, продав сеть Intersport.

Первый гипермаркет под брендом "К-Руока" Kesko открыл в декабре 2012 года. К 2017 году компания планировала нарастить товарооборот до 500 млн евро. В своем отчете за 2015 год компания сообщила, что продажи сети увеличились за счёт открытия новых магазинов на 35%. Прибыль же из-за валютного курса увеличилась лишь на 3,1%, до 107 млн евро.

Также финский ритейлер развивает в России сеть гипермаркетов "К-Раута" в России (13 магазинов). Ее продажи в рублях сократились в 2015 году на 11,7%. Прибыль упала почти на четверть, составив 192 млн евро. (31.05.16)



Фирменная сетевая торговля

"Фанагория" открывает винный бутик в Москве. "Ведомости". 3 июня 2016

Краснодарский производитель вин хочет расширить долю на столичном рынке

Производитель вин "Фанагория" откроет 7 июня первый винный бутик в Москве на Ленинградском проспекте, сообщила компания в сети Instagram и подтвердил ее гендиректор и совладелец Петр Романишин. Емкость московского рынка вин по-прежнему велика, а формат бутика сделает дополнительную рекламу брендам компании, объясняет он. Сейчас на Москву приходится 7-8% выручки "Фанагории", говорит Романишин, компания хотела бы увеличить эту долю. Тем более что после девальвации рубля у российских производителей появилась возможность конкурировать с импортными брендами по соотношению цены и качества.

40% дорогого алкоголя, который широко представлен у "Фанагории", потребляется именно в Москве, говорит директор российского Центра исследования федерального и регионального рынков алкоголя Вадим Дробиз. Всего в России ежегодно продается 80 млн бутылок дорогого вина (свыше 350 руб. за бутылку), из них более трети - в Москве, это самый привлекательный регион для продавцов дорогого алкоголя, объясняет он. "Фанагория", по словам Дробиза, входит в тройку крупнейших производителей вин в России.

Эта компания выпускает вина, шампанское и коньяки, в ее распоряжении виноградники площадью 2800 га, указано на сайте "Фанагории". В 2015 г. она увеличила производство на 15,6% до 2,46 млн дал: основная часть пришлась на виноградные вина (до 2,14 млн дал), на шампанские и игристые - до 206 800 дал, на коньяки - 72 100 дал, на виноградную водку - 26 900 дал.

Продажи вина в России

ГОД	МЛРД Л	МЛРД РУБ.
2009	1,06	239,07
2010	1,24	291,27
2011	1,26	331,29
2012	1,17	336,60
2013	1,10	340,82
2014	1,04	346,61
2015	1,00	

ИСТОЧНИК: EUROMONITOR INTERNATIONAL

Площадь московского бутика составит 60 кв. м, инвестиции Романишин оценивает менее чем в 1 млн руб. В бутике будет представлено около 100 наименований вин, шампанского и коньяков собственного производства, а также крепкий алкоголь других производителей - каких именно, он не уточняет. Бутик станет 47-м магазином компании. Сейчас большая часть ее фирменной розницы сосредоточена в Краснодарском крае, но есть также по пять магазинов в Екатеринбурге и Ростове-на-Дону, четыре в Подмосковье и три в Республике Мордовии, говорится на сайте розничной сети. О планах открытия в Москве большего числа магазинов говорить пока рано, уточняет Романишин.

Фирменная розница - это не бизнес, а скорее возможность поддержать бренд, полагает управляющий сетью алкомаркетов "Бристоль" Алексей Топорков. Если бы "Фанагория" хотела охватить розничной сетью весь Московский регион, ей имело бы смысл открыть не менее 12-15 точек - это позволит действительно повысить узнаваемость брендов, говорит гендиректор сети алкомаркетов "За вином" Андрей Ткемаладзе. В противном случае маркетинговая стратегия провалится, поскольку инвестиции в открытие и содержание одной точки - около 15 млн руб. в год (около 1 млн руб. инвестиций, 14 млн руб. в год - затраты на зарплату и аренду), на эти деньги можно организовать хорошую рекламную кампанию в СМИ и других каналах, рассуждает он. Кроме того, бутики, как правило, не выдерживают конкуренции с алкомаркетами, добавляет Ткемаладзе.

Похожие проекты есть и у других производителей. Производитель игристых вин "Абрау-Дюрсо" начал создавать собственную розницу в 2009 г., сейчас у компании шесть бутиков - два в Москве и по одному в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Ижевске и Нижнем Новгороде. Также у компании четыре фирменных магазина в Абрау-Дюрсо. "Абрау-Дюрсо" довольна результатами работы розничной сети и планирует развивать ее дальше - количество магазинов будет зависеть от договоренностей с партнерами-франчайзи, говорит представитель компании. Собственная сеть позволяет представить более полный ассортимент продукции - от массовых брендов до редких экземпляров - и все-таки этот проект скорее имиджевый, нежели коммерческий, признает он. (Ведомости 03.06.16)



Общественное питание

Общие новости общественного питания

Оборот общепита РФ в апреле замедлил снижение до 3,5%: Росстат.

Федеральные цифры выглядят куда лучше московских. Продажи российских ресторанов, кафе и баров в апреле 2016 года снизились на 3,5% в годовом исчислении, сообщил Росстат в четверг. По сравнению с мартом, когда оборот общественного питания в целом по стране сокращался на 5,7% год-к-году, тем спада затормозился на 2,2 процентного пункта. В результате общее снижение за первые четыре месяца составило 5%, говорится в отчете. На этом фоне в Москве ситуация на ресторанном рынке выглядит намного хуже. В апреле он падал на 11,2% в годовом исчислении, хотя темп спада затормозился сразу на 9,5 п.п., намного сильнее, чем в федеральном масштабе. ([Агентство розничной торговли](#) 02.06.16)



Новости сетей общественного питания

"Мираторг" и Novikov Group открывают новые бургерные #FARШ в Москве.

"Мираторг", единственный производитель говядины под брендом Certified Angus Beef в России, и Novikov Group, сообщают, об открытии двух новых бургерных #FARШ, предлагающих бургеры из фирменной говядины Блэк Ангус.

Партнеры открыли первую бургерную, которой владеют на паритетных началах, в мае 2015 года в центре Москвы. Ежедневно бургерную посещают от 700 до 1000 гостей, что сделало заведение одним из самых популярных в данном формате в России. "Мираторг", крупнейший национальный производитель

"мраморной" говядины в России, является эксклюзивным поставщиком мяса для бургеров, которые приготавливаются только из охлажденного мяса по оригинальной рецептуре бренд-шефа Камеля Бенмамара.

Бургерные #FARШ примут гостей в новых локациях – около станции метро "Белорусская" и в деловом центре "Голден Гейт" около станции метро "Римская". Помимо разнообразных бургеров, цена на которые начинается от 250 рублей, заведения предложат гостям салаты, куриные крылья, ребра, домашние пироги, пончики, лимонады, молочные коктейли, пиво.

"Первая бургерная #FARШ стала действительно культовым местом благодаря уникальной концепции, превосходному мясу, мастерству и профессионализму команды. Мы угадали с форматом и видим растущий спрос на качественную и доступную еду, поэтому новые локации стали для нас логичным шагом, а москвичам и гостям города будет удобно выбрать ближайшее заведение", - сказал председатель совета директоров АПХ "Мираторг" Александр Линник.



Для справки: Название компании: Агропромышленный Холдинг Мираторг, ООО (АПХ Мираторг) Адрес: 119034, Россия, Москва, Пречистенская наб., 17 Телефоны: +7(495)7750650; +7(495)9332937; +7(495)6519252 Факсы: +7(495)6441701 E-Mail: info@agrohold.ru; info@miratorg.ru Web: <http://www.miratorg.ru> Руководитель: Линник Виктор Вячеславович, Президент; Никитин Александр Александрович, генеральный директор (INFOLine, ИА (по материалам компании) 31.05.16)

В Казани скоро появится 15-й "Макдональдс".

В столице Татарстана готовят к открытию 15-й по счету "Макдональдс". Он будет располагаться на Мамадышском тракте, вблизи поселков Константиновка и Малые Клыки.

Строительство нового "Макдональдса" было согласовано с казанскими властями еще три года назад – под ресторан общепита выделили 2,5 тыс. кв. метров земли на Мамадышском тракте, недалеко от автосалона "ТрансТехСервис". О скором открытии 15-го по счету "Макдональдса" в Казани сообщил портал franshizu.ru.

В сети уже появились первые фотографии здания, выполненного в классическом для "Макдональдса" стиле. Ближайшими к нему населенными пунктами станут поселки Константиновка и Малые Клыки.

Всего в 2016 году в России планируется открыть 60 ресторанов "Макдональдс". В 2015 году было открыто 59 ресторанов, в 2014-м – 73.



Для справки: Название компании: Макдоналдс, ООО (Центральный офис) Адрес: 123022, Россия, Москва, ул. Красная Пресня, 31 Телефоны: +7(495)7556600 Факсы: +7(495)7556622 E-Mail: info@ru.mcd.com Web: <http://www.mcdonalds.ru> (Деловой квартал (Казань) 02.06.16)



Розничная торговля строительными, отделочными материалами и товарами для дома

Общие новости сетей DIY

Товары для дома, ремонта и дачи набирают популярность у покупателей интернет-магазинов.

Товары для дома, ремонта и дачи (т.н. "формат DIY") стали более популярными у покупателей интернет-магазинов, нежели фотоаппараты, мобильные телефоны и игровые приставки. Они впервые обошли по выручке "Яндекс.Маркета" группу товаров потребительской электроники, сообщает new-retail.ru.

За I квартал текущего года число уникальных посетителей "Яндекс.Маркета" в категории товаров для дома и дачи выросло на 37% год к году, в категории электроники, напротив, сократилось на 1,5%. Рост популярности товаров категории DIY (от английского выражения Do It Yourself, то есть "Сделай это сам") идет параллельно с ростом посещаемости многочисленных сайтов вроде Стройвагон, адресованных "народным умельцам" и рассказывающих о многочисленных "ноу-хау": от укладки камина до починки электроинструмента своими руками).

"Мы прогнозировали и ожидали рост спроса на товары для дома, дачи и ремонта, и к этому росту рынок шел долго, - отмечает Юлия Быкова, руководитель направления интернет-магазинов компании "ПЭК". - Повышение продаж в данной категории товаров началось еще в конце 2015 года, когда сегмент DIY быстро начал набирать популярность. Соответственно, среагировали продавцы, которые стали расширять ассортимент товаров для дома и ремонта в своих магазинах, что и привело к росту продаж в данном сегменте. Также не стоит забывать, что произошел кризис, который повлиял на отклонение рынка – то, что раньше люди готовы были купить или заказать у конструкторских или дизайнерских бюро, сейчас пытаются делать своими руками. Соответственно, вырос рост заказов в интернет-магазинах именно в сегменте B2C".

По словам эксперта, показатель роста спроса на DIY-товары продолжит расти. "Что касается электроники и бытовой техники, то в этой области мы наблюдаем приостановление роста продаж уже достаточно давно. Примечательно, что именно с этого рынка большинство интернет-магазинов и начинали свой бизнес. Но в определенный момент произошло насыщение рынка данными товарами.

Сергей Егорушкин, руководитель направления B2C DPD в России, также добавил, что "на "Яндекс Маркете" рост сегмента товаров для дома и DIY обусловлен внутренними причинами. В первую очередь – усилением работы в данными категориями". Так, по его словам на сайте агрегатора появились карточки товаров данных сегментов, и пользователям стало проще искать их в каталоге с описаниями и отзывами. "Сейчас происходит закономерное повышение спроса с учетом того, что ритейлеры научились продавать эти категории через интернет-магазины и создали культуру покупки в сети крупногабаритных вещей с широкой номенклатурой. В настоящее время активно падает спрос на планшеты. Это связано с циклом жизни технологии. Раньше подобное происходило с нетбуками и физическими медианосителями. Близок к насыщению рынок смартфонов. Почти у всех, кому нужен был смартфон, он уже есть. Теперь люди просто их обновляют, замещают старые модели. Падение или рост многих рынков принято связывать с кризисом, но это не совсем так. Просто кризис ускоряет естественные процессы", - отметил эксперт. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 27.05.16)



Новости сетей DIY

Новый ОБИ Россия объявляет открытие 9 июня в ТРК "РИГАМОЛЛ" на Новорижском шоссе.

ОБИ Новая Рига станет 26-м гипермаркетом сети в России и девятым в Москве и в Московской области. Общая площадь нового магазина составляет 13 200 кв. м, из которых 11 200 кв. м приходится на торговую площадь, а 2 300 кв. м занимает "Садовый центр". Как и все гипермаркеты сети в Московском регионе, ОБИ Новая Рига будет работать круглосуточно.



В "Садовом центре" ОБИ Новая Рига более 3 000 различных комнатных и уличных растений, около 2 500 видов семян, садовую технику и инструменты, товары для дачи, сада, отдыха на природе и ландшафтного дизайна. Для растений в прозрачном павильоне садового центра, как в оранжерее, создан специальный микроклимат. Поддерживать оптимальный режим помогает раздвижная "умная крыша".

70% ассортимента дачной мебели и товаров для загородного отдыха проходят дополнительные тесты в Германии.

16 июня начнет работу ОБИ в Туле, а в четвертом квартале 2016 года планируется открытие в подмосковном Жуковском.

Для справки: Название компании: Группа компаний ОБИ Россия Адрес: 125252, Россия, Москва, ул. Авиастроителя Микояна, 12, блок Б, этажи 7, 8 и 9 Телефоны: +7(495)9334680 Факсы: +7(495)9334680 E-Mail: info@obi.ru; pr@obi.ru Web: <http://www.obi.ru> Руководитель: Стрикланд Иан Дэвид, генеральный директор (Retail.Ru 03.06.16)

ИКЕА отказалась возводить торговый центр "МЕГА" на площадке "Девелопмент-Юга" на Иве.

Шведский ритейлер ИКЕА отказался от планов строительства торгового центра "МЕГА" на площадке, которую арендует краснодарский холдинг "Девелопмент-Юг" в микрорайоне "Ива" в Перми. Об этом сообщают дольщики домов "Спортивного микрорайона "Ива" в социальных сетях. "В администрации Мотовилихинского района сказали, что в связи с протестами жителей ИКЕА переносит площадку под строительство в другое место", – отмечают представители группы инициативных жителей микрорайона.



Эту информацию Business Class подтвердил источник в мэрии Перми. "ИКЕА действительно отказалась от площадки "Девелопмент-Юга", но строить торговый центр в Перми по-прежнему планирует", – отметил собеседник "bc". Он напомнил, что год назад шведский ритейлер рассматривал две площадки в микрорайоне "Ива". Одна – находится в аренде у краснодарского холдинга, вторая – в муниципальной собственности. "Оба участка проходили юридическую экспертизу в компании, полагаю, что по ее итогам принято решение не рассматривать площадку "Девелопмент-Юга", – добавил осведомленный источник. По его словам, отказ от размещения на этой площадке никак не связан с протестами жителей.

В пресс-службе ИКЕА в России корреспонденту "bc" сообщили, что компания изучает возможности для строительства магазинов ИКЕА и торговых центров МЕГА в городах с населением свыше 500 тыс., в том числе в Перми. "Мы рассматриваем различные варианты земельных участков и будем делиться более подробной информацией о новых проектах по мере их развития", – добавили в пресс-службе.

Напомним, год назад инвестор определился с микрорайоном, где появится торговый центр, – это Ива. Именно здесь существует два варианта для размещения объекта: участок, который находится в собственности муниципалитета, и площадка на территории, которую арендует сегодня СИК "Девелопмент-Юг". Позднее – выбор был сделан в пользу участка краснодарского холдинга.

В прошлом году в интервью Business Class Виктор Агеев, заместитель главы администрации Перми, планы ритейлера по приходу в Пермь обсуждаются, причем на достаточно высоком уровне готовности. "Мы надеемся, что ничто не помешает началу реализации этого проекта в 2016 году. Сейчас компания определяется с земельным участком, решаются вопросы с локацией объекта. Варианты есть, принципиальная локация выбрана – это микрорайон Ива", – поделился с "bc" Виктор Агеев.

В начале 2016 года депутаты Пермской городской думы поддержали смену зонирования участка в микрорайоне Ива-1 для размещения ТЦ "МЕГА" шведского ритейлера ИКЕА. Речь идет о расширении зоны обслуживания и деловой активности местного значения (Ц-2) на часть территории микрорайона, которую арендует краснодарский холдинг СИК "Девелопмент-Юг". Речь идет о расширении зоны, необходимой для строительства ТЦ "МЕГА" шведского ритейлера ИКЕА. Площадь участка под ТЦ составит 26 га. Представители краснодарского холдинга ранее уточняли, что объем инвестиций ИКЕА в строительство ТЦ на Иве оценивается в 12-15 млрд рублей. За счет инвестора также будет построена дорожная развязка.

Розничная торговля бытовой техникой и потребительской электроникой

Общие новости

Россияне хотят больше "ума". "Деловой Петербург". 31 мая 2016

Жители России обеспечены гаджетами хуже, чем в Бразилии, но мечтают увешать "умными" устройствами себя и свой дом.

В 2016 году Россия заняла 43-е место в рейтинге обеспеченности гаджетами, согласно так называемому Индексу подключенности (Connected Consumer Index, CCI), рассчитанному аналитической компанией GfK в 78 странах мира. Этот индекс говорит об активности использования жителями страны устройств с интернет-доступом.

Самыми популярными гаджетами в нашей стране остаются смартфоны, а наибольший всплеск пользовательского интереса отмечен в сегменте носимых устройств, телеприставок и "умных домов". Российский покупатель морально готов стать обладателем последних технологических новинок, но из-за девальвации рубля не может себе их позволить.

Последние 2 года в рейтинге GfK лидирует Гонконг, на второй строчке — Северная Америка (США, Канада и Мексика). В этом году в тройку лидеров неожиданно вошли Объединенные Арабские Эмираты, которые взлетели с восьмого места.

Россия за год сползла в рейтинге на одну строчку. Согласно данным GfK, Индекс подключенности в стране растет, но темпы замедлились: за последний год — рост на 15 %, а до этого, начиная с 2011 года, — не менее чем на 40 % в год. Сейчас Россия идет в списке следом за Бразилией и Венгрией.

Смартфон всему голова

В 2016 году в России стали менее популярны электронные книги, настольные компьютеры и ноутбуки.

При этом почти вдвое вырос спрос на носимые гаджеты и телевизионные приставки, а также на "умные дома" и "подключенные" автомобили. Таким образом, наша страна хоть отстает и замедляется в плане обеспеченности гаджетами, но повторяет тенденции развития спроса Западной Европы и Северной Америки.

На покупку потребительской электроники пользователи готовы потратить 15 % доходов, следует из апрельского исследования GfK Rus.

При этом ударными темпами растут продажи экзотичной для российского рынка электроники: рынок дронов вырос в 2015 году к показателям 2014-го сразу на 161 %, рынок Hi-Fi-колонок подскочил на 485 %, радиоприемников — на 108 %, в сегменте фото- и видеотехники стали популярны 4K-видеокамеры, спрос на которые увеличился на 161 %.

В ответ на запросы потребителя формируется экосистема подключенных устройств, отмечают аналитики GfK. Подключенный дом, подключенная домашняя техника, автомашины и компьютеры и даже сам потребитель, например его физическое состояние, — все это можно контролировать с помощью мобильного. Сегмент устройств, управляемых со смартфона, — один из самых быстрорастущих.

Соло не в моде

Российский рынок носимых гаджетов по количеству проданных экземпляров (400–500 тыс. в год) не достигает и 0,5 % от мирового (около 146 млн штук в 2015 году). Однако примечательны темпы роста на фоне кризиса.

Так, в I квартале 2016 года российский рынок смарт-браслетов, по данным "М.видео", вырос на 20 % в штуках и на 25 % в деньгах по отношению к аналогичному периоду 2015 года. "Растущее количество брендов-производителей, расширяющийся ассортимент этих гаджетов в России и улучшенный функционал способствуют такой тенденции", — отмечают в "М.видео".

В "Ситилинке" говорят, что за первые 5 месяцев 2016 года продажи носимых гаджетов в компании выросли в 4 раза в сравнении с аналогичным периодом 2015 года. Там считают, что российский рынок носимых гаджетов растет и еще будет расти какое-то время по экспоненте.

Ранее большинство подобных гаджетов были соло-устройствами, узкосегментированными, а сейчас они превращаются в комбинированные. То есть покупатель за те же деньги теперь получает значительно больше функций, а это всегда приводит к взрывному росту. (Деловой Петербург 31.05.16)



Новости сетей БТиЭ

"М.Видео" во Владивостоке начнет работу уже 24 июня.

В этот день состоится техническое открытие торгово-развлекательного комплекса "Седанка Сити"

Учредители крупнейшего в Приморье торгово-развлекательного комплекса "Седанка Сити" определились с датой запуска проекта - 24 сентября. Однако уже 24 июня состоится так называемое техническое открытие ТРК - в этот день, в частности, будут работать гипермаркеты "Самбери" и "М.Видео" (крупнейший в РФ электронный ритейлер по объему продаж), сообщает Деловая газета "Золотой Рог".

"Историческое открытие магазина сети "М.Видео" в городе Владивосток перенесено на первое полугодие 2016 года", - сообщается в отчете "М.Видео". Ранее ритейлер планировал открыть магазин во втором полугодии 2015 года. На конец сентября прошлого года сеть компании объединяла 366 гипермаркета в 158 городах России.

В "Седанка Сити" поясняют что 24 июня также будут работать фуд-корт, магазины одежды, обуви и аксессуаров и многое другое.

"Техническое открытие подразумевает свободный доступ посетителей, когда торгово-развлекательный комплекс готов принимать посетителей и открылась небольшая часть арендаторов. В ТРК не планируется проведение каких-либо особых мероприятий в эту дату, за исключением отдельных магазинов, решивших провести индивидуальное торжественное открытие в этот день. Через некоторое время, когда мы дождемся запуска остальных операторов, вас ожидает торжественное открытие - выступления, конкурсы, розыгрыши призов - в общем, большой праздник. Торжественное открытие запланировано 24 сентября этого года. Но приехать к нам в торговый комплекс и совершить первые покупки вы сможете уже в этом месяце - 24 июня", - поясняют в "Седанка Сити".

Отметим, что на одном уровне с "М.Видео" расположится магазин приморской сети "Домовид", точки сотовых операторов "МегаФон" и МТС, сотового ритейлера "Связной" и др.

Напомним, что запуск "Седанка Сити" переносился уже несколько раз. Последней датой анонсировался "первый квартал 2016 года". Ранее представители "Седанка Сити" объяснили причину переноса сроков открытия заминкой с готовностью одного из якорных арендаторов – "Самбери" (марка хабаровской группы компаний "Невада"). Однако в "Самбери" эту информацию не подтвердили - гипермаркет был готов начать работу еще в мае прошлого года.



Для справки: Название компании: *М.видео Менеджмент, ООО* Адрес: *105066, Москва, ул. Нижняя Красносельская, д. 40/12, кор. 20* Телефоны: *+7(495)6442848* E-Mail: a.panteleev@mvideo.ru Web: <http://www.mvideo.ru> Руководитель: *Бреев Павел, Вице-президент, директор по развитию розничной сети; Суриков (не работает) Николай, финансовый директор; Тынкован Александр, президент; Тач Майкл, главный исполнительный директор (CEO) (Золотой Рог 02.06.16)*

"Эльдорадо" заходит в смоленскую "Галактику".

Супермаркет бытовой техники и электроники "Эльдорадо" пополнил состав якорных арендаторов второй очереди ТРК "Галактика" в Смоленске. Соответствующий договор аренды был подписан в апреле 2016 г. при посредничестве консультанта проекта – компании LCM Consulting. Открытие магазина состоится в III квартале 2016 г.

Согласно договору, супермаркет БТиЭ "Эльдорадо" расположится в здании II очереди ТРК "Галактика" на 1 и -1 этажах комплекса. Площадь магазина составит 1 560 кв. м. В мае в помещении супермаркета были начаты отделочные работы. Открытие магазина ожидается в сентябре 2016 г.

Открытие новой торговой точки стало следствием оптимизации присутствия сети "Эльдорадо" в городе Смоленске. Выбор торгово-развлекательного комплекса "Галактика" был обусловлен рядом факторов, в том числе изменением конъюнктуры рынка розничной торговли города, характеристиками и показателями работы самого торгового центра. При этом решающими из них стали высокие показатели посетительского трафика и удовлетворенности покупателей ТРК.

В новом "Эльдорадо" известный ритейлер представит широкий ассортимент бытовой техники, электроники, а также детских товаров и товаров для дома и ремонта. Кроме того, будет предусмотрена отдельная зона для хранения и выдачи товаров, заказанных онлайн.

Как отмечают представители LCM Consulting, "Эльдорадо" эффективно дополнит существующий мощный пул якорных арендаторов "Галактики". При этом размещение двух лидеров рынка в сегменте БТиЭ – "М.видео" и "Эльдорадо" – в одном ТРК, но в разных его очередях позволит создать качественное альтернативное предложение, генерировать еще больший посетительский трафик в комплекс, а также повысить эффективность и качество работы проекта. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 30.05.16)



Прочие сегменты розничной торговли

Fashion ритейл

"Обувь России" не отказалась от производственно-логистического центра в Павино (Новосибирская область).

Группа компаний "Обувь России" продолжит строительство производственно-логистического центра в районе станции Павино, недалеко от города Обь. Сроки сдачи объекта перенеслись на неопределенное время, однако возобновление строительства запланировано на 2017 год.



Компания выкупила земельный участок, самые сложные и затратные по времени работы уже были сделаны в 2015 году: подготовлена площадка, поставлен фундамент, проведены все работы по установке электрических мощностей, построена дорога к объекту длиной в 1 км. Сейчас у нас стоит вопрос о привлечении финансирования к этому проекту, поэтому строительство временно не в активной стадии. Производственно-логистический центр планировалось строить за счет заемных средств, но сейчас мы пока не укладываемся в запланированную сумму. Привлеченные средства должны составить 70 % от общей стоимости объекта. Сейчас ставки на рынке кредитования немного снизились, но мы можем подождать еще. Площадка находится в собственности, а строительство можно начать в любой момент, — сообщил прессе Антон Титов, директор компании "Обувь России".

По словам том-менеджера компании, в этот проект уже вложено свыше 200 млн рублей из запланированных в 2012 году 460 млн рублей. Кроме того, планы у "Обуви России" изменились: если раньше площадка в Павино позиционировалась как основное производство, то теперь здесь будет располагаться только часть мощностей обувной фабрики.

— В промышленно-логистическом центре предполагается строительство литейного производства обуви. Изначально мы планировали полностью перенести производство с проспекта Дзержинского на эту площадку, но после того. Как в состав компании вошел завод в Бердске, этот вопрос отпал. Плюс еще есть незначительные проблемы с набором персонала на площадку в Павино, так что здесь будут располагаться только литейные мощности, которые не являются емкими с точки зрения персонала, — уточнил журналистам Титов.

Общий объем инвестиций в проект производственно-логистического центра составит 1 млрд рублей, однако руководство обувного производства планирует пересчитать расходы на материалы, необходимые для строительства. По оценкам Титова, стоимость объекта может незначительно увеличиться, поскольку выросла цена на ряд строительных материалов, в основном, необходимых для отделки помещений, освещения и утепления. Если инвестиционный климат станет благоприятным, то производственно-логистический центр "Обуви России" будет построен за 1-1,5 года. Сегодня компания арендует около 20 тыс кв метров под склады в Новосибирске, в Дзержинском и Первомайском районах. Там же располагаются распределительные центры, откуда обувь компании распределяется по всей стране.

Впервые "Обувь России" объявила о строительстве производственно-логистического центра в 2012 году. Тогда компания заявила, что в связи с расширением бизнеса и сокращением издержек на логистику и персонал, планируется построить объект недалеко от промышленно-логистического парка. Для этих целей "Обувь России" арендовала участок размером 5,5 га. Строительство центра началось в 2013 году, но позже было приостановлено. Тогда мощность производства компании составляла 350 тыс пар обуви в год. Сегодня "Обувь России" запустила программу по развитию производства сроком до 2022 года, в рамках которой намерена увеличить объем выпускаемой продукции до 1,5 млн пар в год.

Для справки: Название компании: *ГК Обувь России, ООО* Адрес: 630110, Россия, Новосибирск, ул. Богдана Хмельницкого, 56, 58 Телефоны: +7(383)2808026 Факсы: +7(383)2808026 E-Mail: sec02@obuvrus.ru; pr04@obuvrus.ru; pr03@obuvrus.ru Web: <http://www.obuvrus.ru> Руководитель: *Титов Антон Михайлович, директор* (infopro54 26.05.16)

Торговая сеть "ЦентрОбувь" ушла из Екатеринбурга.

В городе закрылись все принадлежащие ритейлеру магазины.

В Екатеринбурге закрылись все обувные магазины Centro и "ЦентрОбувь", принадлежащие российскому ритейлеру, пишет Ura.ru со ссылкой на департамент розницы компании.

Сейчас из всех торговых точек вывозят имущество. Продолжают действовать только магазины, которые открыты по системе франчайзинга, но в Екатеринбурге таких нет. В компании пояснили, что пошли на такой шаг "из-за тяжелой ситуации".



Напомним, магазины Centro начали закрываться в Екатеринбурге в марте 2016 года. Тогда перестали работать четыре из девяти торговых точек. В пресс-службе ТД "Центробувь" пояснили, что в компании идет оптимизация расходов, а магазины, которые приносят убыток, закрываются. "Дальнейшее развитие бизнеса зависит от экономической ситуации в стране", — сообщили в торговом доме.

Накануне, 30 мая, стало известно, что проверка "ЦентрОбуви" по заявлению Газпромбанка завершилась возбуждением уголовного дела. Следствие подозревает, что выданные сети кредитные средства передавались сторонним фирмам — вопреки условиям соглашений с банками. (РБК-Екатеринбург 31.05.16)

Число магазинов ZENDEN Group в Нижнем Новгороде увеличится в 2,5 раза. "Деловой квартал (Нижний Новгород)". 31 мая 2016

Российская компания **ZENDEN Group** приобрела немецкий обувной бренд Thomas Munz. DK.RU узнал о планах компании по развитию на нижегородском рынке.

Как сообщил DK.RU директор по коммуникациям **ZENDEN Group** Александр Милых, у компании амбициозные планы и четкая стратегия развития. Она коснется всех регионов присутствия **ZENDEN Group**, в том числе Нижегородской области:

"Первое, что изменится после покупки немецкого бренда Thomas Munz- это ассортимент предлагаемой покупателю продукции. Он существенно расширится за счет ценового предложения в категории "средний +". Продолжится работа над оптимизацией бизнес-процессов, таких как логистика, мерчендайзинг и акцент интересные для покупателя маркетинговые акции".

В Нижегородской области компания планирует удвоить количество магазинов, с нынешних двух до пяти за календарный год. Сейчас торговые точки сети работают в ТРЦ "РИО" и "Фантастика". Как говорит Александр Милых, важно отметить, что компания ориентируется только на качественный рост, рентабельные и прибыльные магазины.

"Сегодня мы № 1 на рынке по такому показателю как объем выручки на 1 кв. м. Нам важно сохранять высокие показатели эффективности, поэтому за количеством точек мы не гонимся".

Также, по словам директора по маркетингу, **ZENDEN Group** начнет активно формировать такое понятие в обществе как потребительский патриотизм.

"Во многих странах он присутствует на уровне культуры населения – покупать продукцию только своих производителей. Поэтому мы в нашей философии, и в нашей стратегии развития будем культивировать эту модель поведения. Покупать отечественное в российских розничных сетях - это патриотично и выгодно. В то же время, ряд вещей останется неизменными. Мы продолжим работать над укреплением бренда ZENDEN, а также увеличим объем производства российской обуви Крыму в соответствии с лучшими мировыми стандартами", - заключил Александр Милых.

Справка:

ZENDEN Group – российский диверсифицированный производственный холдинг федерального масштаба. Под управлением группы находится розничная сеть из 250 фирменных магазинов в 100 городах России, торговые центры, а также современные обувные производства на территории страны. В апреле 2016 г. компания начала реализацию масштабного инвестиционного проекта по строительству в Республике Крым уникального производственного кластера и новой обувной фабрики мощностью более 1 млн пар обуви в год. Проект позволит создать более 500 рабочих мест в регионе и поможет удовлетворить растущий спрос на качественную российскую обувь.

Основана в 1997 г. Андреем Павловым. В России первую фабрику для производства фирменной обуви ZENDEN открыли в 2002 г. В 2005 г. открылся первый магазин под собственной торговой маркой.

THOMAS MUNZ — немецкий инновационный бренд. Компания более двадцати лет производит обувь, отвечающую самым высоким стандартам. На сегодняшний день **THOMAS MUNZ** насчитывает штат сотрудников более 400 человек со штаб-квартирой в Дюссельдорфе (Германия) и имеет свое представительство в России.

Является лидером инноваций в обувной промышленности: разработка и внедрение новых технологий при создании обуви – одна из ключевых компетенций компании. (Деловой квартал (Нижний Новгород) 31.05.16)

Аптечный ритейл

Продажи лекарств в I квартале 2016 года рухнули впервые за всю историю наблюдений. "Ведомости".

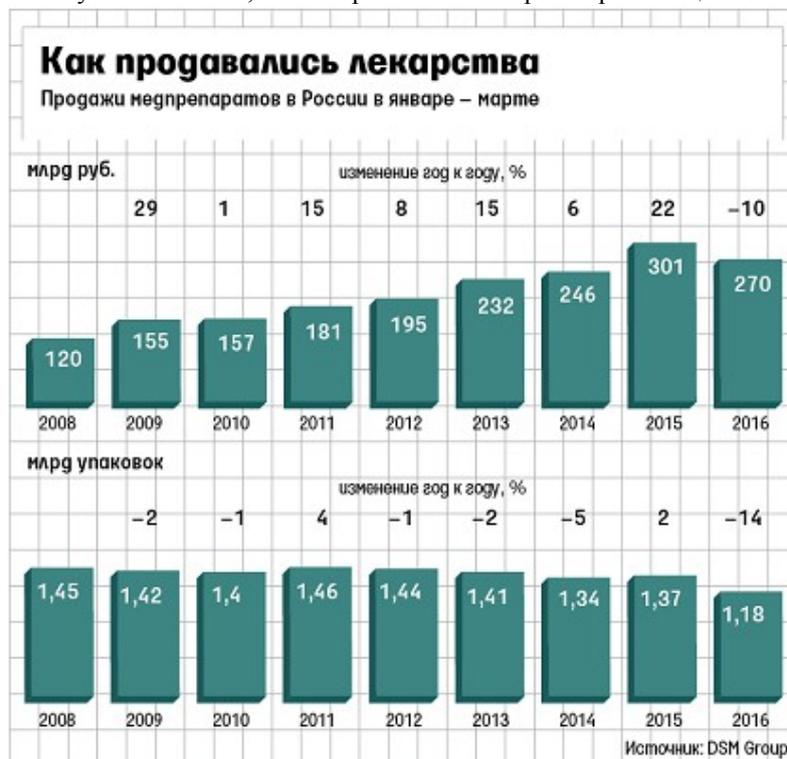
1 июня 2016

У людей кончаются деньги, объясняют участники рынка

По итогам января - марта 2016 г. продажи лекарств в России упали на 10% год к году до 270,3 млрд руб. (цены конечного потребления), посчитали аналитики DSM Group. Это первое падение за всю историю наблюдений с 2008 г. - до сих пор продажи лекарств год к году только росли, свидетельствуют данные аналитической компании. В штуках рынок, напротив, постепенно сокращается уже не первый год (исключением стал только I квартал 2015 г., когда после декабрьской девальвации рубля потребители запасались медикаментами впрок). Однако столь драматичного падения - минус 14% до 1,18 млрд упаковок - еще не было.

Это очень плохой сигнал: люди экономят на лекарствах в последнюю очередь, констатирует заместитель гендиректора Stada CIS Иван Глушков. I квартал очень важен для показателей по году в целом, замечает гендиректор DSM Group Сергей Шуляк, так как основные продажи приходятся на март и октябрь-ноябрь.

Продажи медикаментов снижаются второй квартал подряд, свидетельствуют данные DSM Group: в IV квартале 2015 г. они снизились на 9% в деньгах и почти на 17% в упаковках. Всего же по итогам 2015 г. рынок вырос на 8,2% в рублях и сократился в упаковках на 4,4%. Как раз помогли первые три месяца 2015 г., отмечает Шуляк.



Такие показатели I квартала 2016 г. объясняются затяжным кризисом и продолжающимся падением покупательского спроса, считает гендиректор дистрибутора "Протек" (входит в одноименную группу) Дмитрий Погребинский. Большая часть фармацевтического рынка - это деньги пациентов, а доходы населения практически не растут, продолжает Глушков. Кроме того, зимой этого года не случилось масштабной эпидемии гриппа, добавляет Шуляк: та эпидемия, что была объявлена, оказалась не столь массовой и затронула не все регионы. При этом Погребинский и Глушков говорят, что их компании показали динамику выше среднерыночной. Об этом же заявил и гендиректор аптечной сети "Ригла" (бренды "Ригла", "Будь здоров", "Живика", входит в ГК "Протек") Александр Филиппов.

Продажи лекарств в аптеках продолжают сокращаться опять же из-за экономии, делится прогнозом на год Глушков. В 2015 г. продажи крупнейшего в стране дистрибутора "Катрен" выросли на 27%, в этом году таких результатов уже не будет: рынок сокращается с начала года, рассказывал в мае "Ведомостям" гендиректор дистрибутора Леонид Конобеев. Погребинский и Филиппов рассчитывают на рост своих подразделений. Это возможно за счет консолидации и повышения производительности труда внутри компании, добавляет гендиректор дистрибутора "Протек". В государственном сегменте в деньгах, по мнению Глушкова, существенных изменений не предвидится: бюджет на год утвержден. А вот в упаковках госсегмент может вырасти за счет увеличения доли более дешевых отечественных аналогов, полагает он. (Ведомости 01.06.16)



Розничная торговля детскими товарами

"Детский мир" и ELC показали успешную динамику продаж во время "Киберпонедельника".

Группа компаний "Детский мир" - крупнейший оператор торговли детскими товарами в России и Казахстане - представляет итоги распродажи "Киберпонедельник".

Востребованный ассортимент и внушительные скидки привлекли внимание покупателей к акции "Киберпонедельник". В интернет-магазине "Детский мир" (www.detmir.ru) продажи выросли в пять раз по сравнению с обычными днями. Наибольшей популярностью пользовались игрушки и товары для новорожденных, в частности, подгузники, - к вечеру практически все товары со скидками были распроданы.

"По сравнению с прошедшим "Киберпонедельником" в январе 2016 года прирост товарооборота в интернет-магазине "Детский мир" составил 14%, количество заказов выросло на 24%, трафик увеличился на 16%. Покупателям были предложены около 1000 наименований детских товаров: игрушки, одежда, обувь, гигиена и уход. Размер скидок достигал 80%", - рассказала Надежда Киселева, начальник Управления по внешним и внутренним коммуникациям ГК "Детский мир".

Высокие показатели продаж были продемонстрированы также интернет-магазином розничной сети ELC (www.elc-russia.ru), предлагающим игрушки для раннего развития детей.

"Выручка выросла в 66 раз, количество посетителей увеличилось в 7 раз. По сравнению с предыдущей акцией, прошедшей в январе, выручка возросла на 186%, количество посетителей - на 34,74%. Наиболее высоким спросом пользовались наборы для развития детей, головоломки. В акции приняли участие порядка 100 артикулов. Скидка составила 50%", - прокомментировал итоги акции генеральный директор ELC в России Александр Роганов. (INFOLine, ИА (по материалам компании) 01.06.16)

Розничной торговля косметикой, парфюмерией и бытовой химией

"Иль Де Ботэ" запустил "мобильный магазин".

Мобильное приложение полностью синхронизировано с Online-магазином "Иль Де Ботэ"

"Иль Де Ботэ" стал первым в России бьюти-ритейлером, запустившим мобильное приложение. Первый релиз в App Store состоялся 23 мая, а в Google Play приложение запустится с середины июня 2016 года.

Приложение "Иль Де Ботэ" — это полноценный магазин в мобильном устройстве, в котором представлен широкий ассортимент косметики, парфюмерии, средств по уходу за кожей, продукции для волос и ногтей, аксессуаров для мужчин и женщин от более чем 120 всемирно известных брендов.

Мобильное приложение полностью синхронизировано с Online-магазином "Иль Де Ботэ". Если вы совершили хотя бы одну покупку в онлайн-магазине – все данные вашей регистрации, история ваших заказов, ваша дисконтная карта "Иль Де Ботэ" и ваш Wishlist автоматически отобразятся в мобильном приложении после авторизации. (new-retail.ru) (31.05.16)

Книготорговые сети

Книжная прибыль. "РосБизнесКонсалтинг". 1 июня 2016

Онлайн-магазин "ЛитРес" перестал быть убыточным

"ЛитРес" впервые получила прибыль по итогам года при объеме продаж в 1 млрд руб., заявил глава компании. Главной угрозой для ее бизнеса остаются пираты: лишь каждую двадцатую книгу в Рунете читают легально.

Первая прибыль

Крупнейший российский книжный онлайн-магазин — группа компаний "ЛитРес" — в 2015 году впервые стал прибыльным, сообщил журналистам генеральный директор "ЛитРес" Сергей Анурьев. Точный размер прибыли он раскрыть отказался.

Объем продаж "ЛитРес" до выплаты роялти правообладателям в 2015 году вырос по сравнению с 2014 годом на 79,3% и впервые превысил 1 млрд руб. Объем отчислений правообладателям за прошлый год увеличился на 71,7%, до 383 млн руб., добавил Анурьев.

"ЛитРес" является крупнейшим игроком на российском рынке электронных книг. Группа оценивает свою долю в 56% (без учета сервиса MyBook). По данным компании, у ближайшего конкурента — Google — всего 12% рынка, по 4% на рынке у сервисов "Аймобилко" и Bookmate, которые сейчас работают по подписной модели.

Основной акционер "ЛитРес" — крупнейшая в России издательская группа "Эксмо-АСТ". В 2013 году в группу инвестировал фонд Russian Internet Technology Fund: за \$5 млн он получил пакет "менее блокирующего", писала



газета "Ведомости". В 2014 году крупным совладельцем компании (больше 25%) стал интернет-ритейлер Ozon, заплативший за свою долю свыше \$10 млн.

Группа "ЛитРес" объединяет сайт litres.ru, мобильные приложения "ЛитРес: Читай" и "ЛитРес: Слушай", сайт и приложение MyBook (работают по подписной модели), приложение "Читай.Бесплатно" (работает по рекламной модели), рекомендательный сервис LiveLib и сервис самиздата Selfpub. Кроме того, "ЛитРес" занимается поставкой контента розничным партнерам, таким как Google Play, Bookmate, мобильным операторам (с февраля 2016 года работает совместное приложение "ЛитРес" и МТС "МТС.Книги").

Аудитория только розничного направления "ЛитРес" в декабре 2015 года достигла 4,5 млн человек, прирост числа уникальных покупателей составил 36,7% год к году. Количество проданных книг выросло на 32,5%. Рост ассортимента всех площадок "ЛитРес" в 2015 году составил 59,4%, в библиотеке группы — 750 тыс. наименований. Количество месячных активных пользователей площадки MyBook в 2015 году превысило 1 млн человек. Прирост количества книг, прочитанных в приложении платными пользователями, год к году — 69%. Общая аудитория читателей электронных книг в Рунете в четвертом квартале 2015 года, по оценке "ЛитРес", превысила 10 млн человек.

Благодаря тому, что основным акционером "ЛитРес" является "Эксмо-АСТ", компании в большинстве случаев принадлежат эксклюзивные права на электронные копии книг крупнейшего издательства в России, говорит гендиректор интернет-магазина "Аймобилко" Николай Белоусов. С более мелкими игроками "ЛитРес" правами на книги делится "на довольно жестких условиях" — требует за них около 65% от продаж, говорит он. В результате — с учетом доли в 30%, которую забирают магазины приложений Apple и Google, — независимым приложениям достается не более 5% доходов, сетует Белоусов.

Объем рынка электронных книг в 2015 году, по данным компании, составил 1,7 млрд руб. — в 1,8 раз больше, чем в 2014 году. Оценка Ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) — 1,69 млрд руб., рост год к году эксперты РАЭК оценивают в 77%. По статистике "ЛитРес", рынок демонстрировал среднегодовой темп роста 95% с 2010 года, когда оценивался всего в 60 млн руб. Динамика объяснялась как ростом проникновения интернета в России, так и распространением мобильных устройств, отмечает Ануриев. По его словам, текущие источники роста практически исчерпаны и в будущем рынок будет расти скорее за счет совершенствования функционала мобильных устройств. На сегодняшний день доля мобильных покупок "ЛитРес" для розницы составляет 48,3%, MyBook — около 90%.

В 2016 году рынок электронных книг может вырасти до 3 млрд руб. — это около 3,1% от издательского рынка России в целом, в перспективе трех лет доля должна вырасти до 10–12%, прогнозирует Ануриев. В России этот показатель пока ниже, чем на Западе, замечает он: например, в Германии и Франции доля электронных книг достигает 5%, а в англоязычном мире (прежде всего в США и Великобритании) — 25%.

Борьба с пиратами

Еще одной важной точкой роста для рынка должна быть эффективная борьба с нелегальными площадками, отметил Ануриев. По его оценке, в России только одна из двадцати электронных книг скачивается легально. Полное закрытие пиратских ресурсов могло бы привести к росту рынка на 3–5 млрд руб. в денежном объеме, добавил гендиректор "ЛитРес".

Уничтожение нелегальных площадок также приведет к увеличению аудитории книжных сайтов как минимум вдвое, считает генеральный директор Ассоциации по защите авторских прав в интернете (АЗАПИ) Максим Рябыко. Аудитория крупнейших пиратских книжных ресурсов — "ЛитМир", "Флибуста" и других — составляет около 60 млн человек, поэтому даже если 10–15% аудитории перейдет от пиратского на легальное потребление книг, рынок существенно вырастет, указывает он. По словам Рябыко, к концу 2016 года в АЗАПИ надеются заблокировать по антипиратскому закону (то есть с санкции Мосгорсуда) 20–30 крупнейших пиратских площадок, которые аккумулируют до 80% нелегального "книжного" трафика.

АЗАПИ в 2015 году изучила на предмет содержания пиратского контента 1 млн ссылок. В результате ассоциация направила около 30 тыс. обращений в Google и добилась удаления 28,5 тыс. ссылок из поисковой выдачи, еще свыше 250 тыс. ссылок было удалено в крупнейшей российской социальной сети "ВКонтакте". Более 150 ресурсов начали систематически удалять незаконные копии книг по претензиям АЗАПИ, более 50 — легализовались: в результате около 500 тыс. в прошлом пиратских книжных ссылок теперь ведут пользователей на сайты легальных онлайн-магазинов. (РосБизнесКонсалтинг 01.06.16)

Сети спортивных товаров

Спортивный интерес. "Деловой Петербург". 1 июня 2016

Петербургский рынок спортивных товаров объемом 24 млрд рублей готовится возобновить рост. Intersport уходит, не дождавшись этого момента, а французский Decathlon наращивает сеть.



Спортивные товары не относятся к товарам первого спроса, поэтому в кризис рынок ожидаемо просел: спрос сократился, а сама структура его сместилась в пользу недорогих товаров. Даже фитнес-центры Петербурга в 2015 году зафиксировали падение спроса на 20–25 %.

Экономят, но спортом занимаются "В прошлом году на фоне падения реальных доходов населения и удорожания импорта российский рынок спортивных товаров просел примерно на 15 %, его объем составил около 240 млрд рублей", — оценивает Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ГК "Финам". В этом году он ожидает роста рынка на 3–6 % по мере постепенного восстановления покупательной способности россиян из-за замедления инфляции.

"Мы видим интерес потребителей к спортивным товарам. Да, из-за кризиса мы потеряли около 7 % наших постоянных покупателей, но средний чек сопоставим с докризисным, количество покупок такое же", — сохраняют оптимизм в сети "Спортмастер". По данным этой сети, покупатели очень чувствительны к цене, ищут более выгодные предложения, предпочитают недорогие бренды хорошего качества.

"Наши арендаторы так или иначе адаптируются к изменениям рынка, стараются предложить потребителю качественные товары по более низкой цене, устраивают различные акции", — рассказывает Алена Мариничева, директор департамента рекламы и маркетинга УК "Адамант", который управляет двумя спортивными центрами "АктивСпорт".

Зато французская сеть Decathlon, которая вышла в Россию в 2006 году, отмечает рост продаж в России.

"Рынок в целом действительно снижается, но мы выигрываем конкурентную борьбу за счет оптимального соотношения цены и качества, а также тщательного выбора мест под магазины", — говорит Иван Снегур, руководитель проектов развития сети Decathlon в Петербурге и на Северо-Западе. По его словам, недавно открытый магазин малого формата "Декатлон 3S" площадью 1,2 тыс. м² также показывает хорошие результаты.

На родной земле

Для рынка спортивных товаров характерна ярко выраженная сезонность: снежной нехолодной зимой спросом пользуются лыжи и сноуборды, а на начало лета приходится пик продаж велосипедов. "Сейчас высокий спрос на товары тут на 7 % год от года, этот вид спорта сейчас становится очень популярным, — говорит представитель "Спортмастера". — Для этих любителей требуется хорошая обувь, футболки, легинсы, наушники".

Компания "Спортмастер" постепенно увеличивает долю российских товаров в ассортименте, в среднем она сейчас составляет 15 %. На инвентарь приходится 40 % (еще 3 года назад этот показатель был на уровне 0%), на одежду и обувь — 10 %.

По словам Алены Мариничевой, в силу специфики производства не все спортивные товары можно заменить российскими аналогами, но в некоторых сегментах появляются товары российского производства, например в сфере спортивного питания.

"В "Декатлоне" работает целый отдел локализации, который занимается поиском российских поставщиков, ряд товаров: текстиль, лыжи, клюшки — уже выпускаем в России", — говорит Иван Снегур.

Кризис действительно стал хорошим шансом для российских производителей, отмечают в "Велодрайве": лидеры среди российских велопроизводителей Stels и Forward сейчас работают над качеством, идут разговоры о возрождении маркой Forward советского бренда недорогих складных велосипедов "Десна", белорусский производитель "АИСТ" удачно вышел на российский кризисный рынок.

Финны сдают позиции

Объем петербургского рынка спортивных товаров, по экспертным оценкам, составляет до 24 млрд рублей в год. Крупнейшая сеть по продаже спортивных товаров — "Спортмастер" насчитывает 25 магазинов. В компании говорят о высокой конкуренции на петербургском рынке, отмечают появление новых западных игроков.

И действительно, французский Decathlon использует непростое для экономики время для более активного развития в Петербурге.

"Сейчас у нас в Петербурге три действующих магазина, также существует ряд подписанных договоров аренды на 2016–2018 годы, мы хотим создать сеть из 15 магазинов в Петербурге", — говорит Иван Снегур. Кроме того, ранее в компании сообщали о планах построить в Шушарах к 2017 году распределительный центр площадью 10 тыс. м².

"В зависимости от расположения новых магазинов не исключаю, что компания может стать одним из крупнейших игроков местного рынка, пока в России доля Decathlon не превышает 6 %, — отмечает Тимур Нигматуллин. — Но ему нужно быть готовым снижать наценку и работать с низкой маржей".

Тем не менее пока на втором месте по количеству магазинов находится петербургский производитель спортивной одежды и снаряжения RedFox, под его управлением сеть из восьми магазинов "Планета Спорт".

Долгое время одним из лидеров рынка была сеть Intersport, сейчас она насчитывает семь магазинов в Петербурге. Однако в начале года финский концерн Kesko объявил о намерении расстаться с неприбыльным активом. Как говорится в отчетности ретейлера, это решение связано с низкими продажами и сокращением прибыли от торговли спортивными товарами.

И действительно, в 2015 году продажи сети Intersport в России снизились на 17 %, до 12 млн евро.

Опрошенные ретейлеры говорят о том, что интерес могут представлять помещения, которые сейчас занимает сеть, но найти компромисс с продавцом пока не удалось.



10 % составляет доля петербургского рынка спортивных товаров от российского. В 2015 году в России было продано спортивных товаров на 160–200 млрд рублей, по данным "Спортмастера".

КОММЕНТАРИИ

Спорт моднее кризиса

КИРИЛЛ ОСТАПЕНКО, генеральный директор сети "ВелоДрайв"

В 2014 году мы целенаправленно ушли в более низкий ценовой сегмент и серьезно поменяли ценовую политику. В 2015 году падение продаж велосипедов составило 20 %. В этом году за счет изменения ассортимента и удачных маркетинговых акций мы, по предварительной оценке, выйдем на уровень продаж 2014 года. Дорогие бренды потеряли популярность из-за цены, но в целом интерес к активному спорту сохранился, и даже в кризис люди находят время и деньги для покупки спорттоваров. Покупатели активно ищут выгодные предложения, популярность акции "Ночь распродаж" растет.

НИКИТА САМАРИН, руководитель департамента "Авто и спорттовары" компании "Юлмарт"

Для нас "Спорттовары" новая категория, поэтому она растет внушительными темпами. При ассортименте около 10 тыс. наименований динамика роста составляет сотни процентов. На данный момент ключевые категории для "Юлмарта" — это велосипеды и все, что связано с движением: самокаты, скейты и гироскутеры — самый популярный товар этого года. В последние годы сильно меняется отношение к спорту — активный образ жизни и все, что с ним связано, стали модными, и в ближайшей перспективе этот тренд будет только усиливаться. (Деловой Петербург 01.06.16)



Интернет-магазины

Юлмарт продолжает движение в регионы: первый городской центр исполнения заказов в Республике Башкортостан открыт.

Крупнейший игрок онлайн-рынка России, компания Юлмарт, продолжает покорять новые регионы. На этот раз логистическая сеть ретейлера пополнилась городским центром исполнения заказов (ЦИЗ) в Уфе - первым крупным объектом компании в Республике Башкортостан.



Жителям города и Уфимской области лидер российского интернет-ритейла уже знаком: в нескольких районах Уфы успешно работают пять пунктов выдачи заказов Юлмарт Outpost, курьерская и почтовая доставка заказов. Новый ЦИЗ значительно расширит возможности клиентов за счёт высокой ёмкости хранения товаров и интенсивной работы в режиме 24/7. На складе объекта будут храниться около 20 000 товарных позиций повышенного спроса: техника и электроника, автотовары, косметика и парфюмерия, товары для дома и ремонта, для детей, спорта и отдыха и многое другое.

В самом сердце республиканской столицы Юлмарт предлагает клиентам выбрать товары из широчайшего ассортимента электронной витрины ulmart.ru, на которой представлено свыше 120 000 товаров без учёта сервисов и цифрового контента, оформить, оплатить и забрать свои покупки в день оформления заказа. На заказ клиентам будут доступны свыше 100 000 позиций из собственного ассортимента Юлмарта, охватывающего практически все категории промтоваров. В рамках запуска маркетплейс-платформы в скором времени уфимцы получат доступ ещё к 12 миллионам товаров, заказать которые можно будет напрямую со складов поставщиков Юлмарта.

"Юлмарт приступил к реализации программы по расширению присутствия собственной логистической инфраструктуры в республике. Флагманский объект городского формата в Уфе обеспечит клиентов возможностью приобретать товары для всей семьи и получать свои покупки круглосуточно. В планах компании - построить вокруг клиентов удобную систему объектов разного формата, охватив при этом все крупные населённые пункты Башкирии", - комментирует Александр Белозёров, директор управления регионального развития компании Юлмарт.

Стратегию по расширению логистической сети ретейлера реализует "Юлмарт Девелопмент" - структурное подразделение группы компаний Юлмарт. Инвестиции компании в открытие ЦИЗ в Уфе составили порядка 35 миллионов рублей. ЦИЗ стал сороковым по счёту объектом городского формата собственной логистической инфраструктуры Юлмарта, которая сегодня охватывает свыше 240 городов страны и включает два пригородных центра распределения и исполнения заказов, более 440 пунктов выдачи заказов Юлмарт Outpost и 300 автомашин разного тоннажа в автопарке.

Для справки: Название компании: *Юлмарт, НАО* Адрес: *196105, Санкт-Петербург, ул. Сызранская, д. 23а, лит. А 196105, Санкт-Петербурге, а/я 294* Телефоны: *+7(812)3363777* Факсы: *+7(812)3363777* E-Mail: *pichugina.l.a@ulmart.ru; press@ulmart.ru* Web: *<http://www.ulmart.ru>* Руководитель: *Федоринов Сергей Викторович, генеральный директор* (INFOline, ИА (по материалам компании) 30.05.16)

АКИТ: онлайн-ритейлеры создадут свою международную ассоциацию WECITO.

Онлайн-ритейлеры со всего мира создают Международную организацию электронной коммерции и интернет-торговли WECITO для выравнивания конкуренции и регулирования трансграничной торговли, которая начнет действовать в 2017 году, говорится в сообщении Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ).

Соответствующий меморандум между АКИТ в РФ, National Retailer Federation (USA), Ecommerce Foundation (Еurore) и Китайской ассоциацией электронной коммерции был подписан во вторник на Всемирном саммите по электронной торговле GES-2016 в Барселоне. Кроме того, переговоры о вступлении в WECITO ведутся с представителями ассоциаций интернет-торговли Бразилии, Индии, Тайваня, Гонконга, Северной Африки.

"Ритейлеры разных стран сталкиваются с одинаковыми проблемами, поэтому международное сотрудничество, в том числе на уровне законодательных инициатив, жизненно необходимо. WECITO будет содействовать установлению честной конкуренции и справедливого налогообложения, борьбе с контрафактом, внедрению единых стандартов качества обслуживания потребителей, открытому обмену практиками и созданию глобальной аналитики e-commerce", — говорится в сообщении.

По словам руководителя аппарата президента АКИТ Александра Логунова, одной из важнейших задач WECITO является регулирование трансграничной торговли и выравнивание конкурентных условий на рынке e-commerce между локальными и иностранными игроками. "Бурным ростом кросс-бордера обеспокоены и ритейлеры, и правительства большинства развитых стран. Совместная работа по выравниваю конкуренции уже несколько лет ведется на уровне государств-членов G20 и ОЭСР (ОECD)", — сказал Логунов.

Ecommerce Foundation подсчитала, что в 2015 году бюджеты стран Евросоюза потеряли 1,3 миллиарда евро из-за занижения таможенной стоимости товаров, поступающих из-за пределов ЕС. "У нас есть общие цели и задачи. Они



требуют скоординированных действий со стороны ритейла, в том числе на уровне внедрения единых стандартов обслуживания клиентов, правил, регулирующих трансграничную торговлю на уровне законодательства и обмена данными", — отметил руководитель Ecommerce Foundation Вейнанд Йонген.

Объем мирового рынка интернет-торговли в 2015 году вырос на 24% по сравнению с предыдущим годом и составил 1,173 триллиона евро. По данным Ecommerce Foundation, европейский рынок вырос на 13%, до 455,3 миллиарда евро. В России рынок интернет-торговли в 2015 году составил 760 миллиардов рублей (12,54 миллиарда евро), показав рост в 7%. (РИА Новости 31.05.16)

Практически все онлайн-ритейлеры в России ввели доставку в день заказа. "Ведомости". 3 июня 2016

Пока ею пользуется лишь несколько процентов всех клиентов

С начала этой недели доставку день в день тестирует онлайн-ритейлер Ozon.ru в Москве, Екатеринбурге, Перми, Челябинске, Нижнем Тагиле и Казани, рассказала "Ведомостям" представитель компании Мария Назамутдинова. При заказе товара до полудня ритейлер обещает доставить его в тот же день. Такая услуга востребована покупателями, объясняет Назамутдинова, к тому же ритейлер начал продавать товары повседневного спроса - шампуни, корма для животных и проч.

Другие крупные онлайн-ритейлеры доставку день в день практикуют последние несколько лет. Среди них интернет-магазин "Юлмарт", запустивший услугу около полутора лет назад, отметил его представитель. Причина та же - компания стала торговать товаром "оперативного спроса", пояснил Дмитрий Чмель, руководитель направления "доставка" "Юлмарта". По его словам, как правило, клиенты хотят получать детское питание, предметы гигиены, корма для животных, расходные материалы в максимально короткие сроки. Сейчас "Юлмарт" работает над "новым форматом срочной доставки", говорит Чмель: за три часа.

Крупнейший в рунете продавец продуктов питания, "Утконос", доставляет заказ в тот же день только по одному району Москвы вблизи его склада - Бутово, рассказал гендиректор операционной компании ритейлера "Новый импульс - 50" Николай Щербань. С открытием перехватывающих складов (или хабов) компания сможет поставлять товары день в день во многие районы Москвы, добавил он.

У Ozon.ru сейчас, в тестовом периоде, доставку в день заказа выбирает ежедневно около 100 покупателей, т. е. около 1-2%, говорит Назамутдинова. У "Юлмарта" - 2-3% всех доставок осуществляется в день заказа.

По данным центра исследований SPSR Express, доставку из интернет-магазина в тот же день ожидает для Москвы только 10% получателей, 6% - для Санкт-Петербурга и около 2,5% - для филиальной сети, при этом воспринимая ее как премиальный продукт. "Как стандартное решение такой срок доставки воспринимает только в Москве 1% респондентов", - отмечает представитель SPSR.

Ритейлерам бытовой техники и электроники с большой сетью офлайн-магазинов наладить получение покупателями товара день в день проще - такую услугу предоставляют "Евросеть", "Эльдорадо", "М.видео", "Техносила".

Так, "М.видео" предоставляет в Москве услугу доставки в день заказа, сервис доступен несколько лет, его использует менее 2% покупателей, говорит представитель компании. Свыше 70% онлайн-клиентов ритейлера предпочитают заказывать в интернете, а забирать заказ самостоятельно в течение 15 минут в магазине, отмечает он. У "Евросети" 15% от общей выручки интернет-коммерции - заказы с доставкой день в день, рассказал директор управления интернет-коммерции "Евросети" Илья Адамский. Еще 15% приходится на самовывоз из точек в течение 24 часов после заказа. "В целом людей, кому действительно необходима услуга доставки товара день в день, не более 3-5%", - оценивает Адамский.

Интерес к доставке в день заказа проявляют только жители мегаполисов, большинство покупателей готовы ждать бесплатной доставки, замечает гендиректор "Техносила" Илья Тимченко.

Доставка день в день ритейлеру обходится дороже, констатирует представитель Ozon.ru, не раскрывая цифр. "В онлайн-торговле немного игроков с собственной развитой системой логистики, поэтому такие услуги собственными силами могут принести убытки", - предупреждает Чмель из "Юлмарта".

Помехи в трафике

Для доставки из интернет-магазина в день заказа посылки отправляются со склада в Московской области, поэтому доставка жестко привязана к автомобильному трафику, описывает представитель центра исследований SPSR Express. Заказ должен сначала поступить в сортировочный центр от ритейлера, обработаться и уйти к получателю, продолжает он. "Если же грузы находятся на складе, то время, затрачиваемое на сбор груза, значительно сокращается, однако проблема трафика все равно остается", - добавляет он. (Ведомости 03.06.16)



Ювелирные сети

В Сбербанке пригрозили потребовать банкротства сети "Яшма Золото".

Сбербанк может инициировать процедуру банкротства сети ювелирных магазинов "Яшма Золото", сообщил топ-менеджер банка. По его словам, долг сети и связанных с ней компаний превышает 6 млрд руб.

Совокупный долг сети ювелирных салонов-магазинов "Яшма Золото" и связанных с ней компаний перед Сбербанком России составляет более 6 млрд руб., заявил в пятницу первый зампред банка Максим Полетаев. Он не исключил, что Сбербанк может инициировать процедуру банкротства компании, передает "РИА Новости".

"Сейчас мы занимаемся компанией "Яшма". Там совокупный долг около 6 млрд руб. Там собственник попытался с нами поступить некорректно, пришлось его призвать к здравому смыслу", — сказал Полетаев.

По его словам, сейчас Сбербанк думает, что делать с должником. "Боюсь, что не обойдется без непопулярных решений", — отметил топ-менеджер.

На вопрос, может ли банк потребовать банкротства компании, Полетаев ответил, что это вполне возможно. "Я сторонник того, чтобы в принципе подать на банкротство", — добавил топ-менеджер.

В случае с "Яшмой" речь идет не только о сети ювелирных магазинах, но и о строительных проектах, отметил Полетаев. Он уточнил, что торговая сеть "Группа компаний Яшма" задолжала Сбербанку 4,5 млрд руб., долг по строительным проектам "Небоскреб" и "Аэрофест", связанным с акционером сети, составляет 2,1 млрд руб.

Как писал "Коммерсантъ", в конце 2015 года Сбербанк подал в столичный арбитраж банкротные иски к соучредителям "Яшмы" Роберту Мартиросяну и Игорю Мавлянову, в котором указывал, что они должны банку 36,7 млн руб. В марте стало известно, что Мартиросян и Мавлянов перерегистрировались из Москвы в город Боров Воронежской области.

С середины 2014 года спрос на ювелирные изделия в России начал резко снижаться из-за девальвации, санкций и сокращения доходов от продажи нефти, писали "Ведомости" со ссылкой на отчет Всемирного золотого совета (WGS). В 2015 году спрос упал на 39% до самого низкого уровня за последние 14 лет, а в первом квартале 2016 года достиг минимума с 2008 года, снизившись на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. (РосБизнесКонсалтинг 27.05.16)

IT-технологии и автоматизация сетей

Группа Optima вновь займется IT-поддержкой магазинов "Эльдорадо".

Группа Optima сообщает о старте нового этапа сотрудничества с компанией "Эльдорадо" - крупнейшей в России сети магазинов бытовой техники и электроники. Данный этап является логическим продолжением завершеного в 2013 году проекта по поддержке IT-инфраструктуры 36 магазинов "Эльдорадо" по всей России – от Нерюнгри до Благовещенска и от Улан-Удэ до Грозного. Новый проект заключается в поддержке 50% от всех магазинов сети "Эльдорадо" по всей России и продлится пять лет. Исполнителем проекта выступает Optima Services – структурное подразделение Группы Optima, оказывающее услуги корпоративного IT-аутсорсинга.

Проект предусматривает обслуживание IT-инфраструктуры и модернизацию структурированной кабельной сети в магазинах и других региональных объектах сети "Эльдорадо". Optima Services уже приступила к реализации пилотной фазы проекта в магазинах ритейлера на территории Краснодарского края и Ростовской области. По завершении пилотной фазы Optima Services приступит к полномасштабному исполнению проекта.

"Это уже не первый опыт сотрудничества нашей компании с Optima Services, - говорит Александр Голованов, руководитель отдела IT в регионах компании "Эльдорадо". – В своем выборе подрядчика мы исходили из необходимости обеспечить одинаково высокий уровень SLA во всех точках реализации проекта, а достичь этого уровня способна лишь компания, имеющая богатый опыт работы с территориально распределенными заказчиками. Optima Services – в числе компаний-лидеров, обладающих такими компетенциями, что продемонстрировал наш предыдущий опыт совместной работы и, я уверен, на сей раз подрядчик тоже покажет высокий результат".

Пилотная фаза проекта продлится 1,5 месяца.

"Группа Optima более десяти лет оказывает услуги IT-аутсорсинга в России и всегда стремится работать на максимальном количестве вертикальных рынков. Ритейл является одним из приоритетных вертикальных рынков для нашей компании, - заявил председатель Совета директоров Группы Optima Андрей Шандалов. – В данном контексте мы рады продолжить сотрудничество с компанией "Эльдорадо" и надеемся на его продолжительный характер". (INFOLine, ИА (по материалам компании) 31.05.16)



Новости о торговой недвижимости

Новости объектов торговой недвижимости

ТРЦ "АЭРО ПАРК" в Брянске открыт на 100%.

Инвестиции в проект составили более 4,3 млрд руб.

В Брянске состоялось полноценное открытие второй очереди суперрегионального торгово-развлекательного центра "АЭРО ПАРК", сообщает агентство маркетинговых коммуникаций Promotion Realty.

Общая площадь проекта составила 116 тыс. кв. м, объем инвестиций в обе очереди превысил 4,3 млрд. рублей. Девелопером проекта является компания "ИФК БинВест".

Вторая очередь масштабного проекта пополнила торговую концепцию "АЭРО ПАРКа" созвездием уникальных для города брендов, среди которых: немецкий гипермаркет товаров для дома OBI площадью 12 тыс. кв. м, французская сеть товаров для спорта и отдыха Decathlon, универмаг H&M, группа LPP с магазинами Reserved, Cropp, Mohito и др., магазин парфюмерии и косметики "Рив Гош", супермаркет электроники и бытовой техники "МВидео".

Напомним, что первая очередь ТРЦ открылась в ноябре 2013 года. На площади 63 тыс. кв. м разместились 155 магазинов, в числе которых гипермаркет "Лента", MediaMarkt, "Дочки & Сыночки", "Снежная королева", "Л'Этуаль", а также группа Indetex с брендами ZARA, Bershka, Stradivarius, Pull&Bear. Fashion-галерею дополнили магазины Mango, Terranova, Finn Flare, Gloria Jeans, Centro, Reebok, Adidas и многие другие. В зоне фуд-корта и ресторанов работают McDonald's, Burger King, Baskin Robbins, Sbarro, Subway, "Шоколадница" и другие. Развлекательная составляющая представлена на объекте крупнейшими в городе 8-зальным мультиплексом "Люксор" и детским развлекательным центром.

Торгово-развлекательный центр является частью суперрегионального торгово-делового кластера "АЭРО ПАРК Сити". На территории 29 гектаров будут построены торговые, офисные, гостиничные и развлекательные объекты общей площадью 300 тыс. кв. м. Помимо ТРЦ, в состав "АЭРО ПАРК Сити" войдет ритейл-парк площадью 60 тыс. кв. м, многофункциональный деловой центр с гостиницей и концертным залом на 30 тыс. кв. м, а также спортивно-оздоровительный комплекс площадью 20 тыс. кв. м. Объем инвестиций в проект превышает 15 млрд руб.

Для справки: Название компании: *ИФК Бинвест, ООО* Адрес: *241050, Россия, Брянск, проспект Ленина, 67* Телефоны: *+7(4832)606777* E-Mail: info@binvest.org Web: <http://www.binvest.org> Руководитель: *Невструев Алексей Валерьевич, Президент* (Журнал Commercial Real Estate 31.05.16)

В Грозном появится грандиозный ТРЦ "Грозный Молл".

Глава Чеченской Республики Рамзан Кадыров принял участие в закладке капсулы под строительство торгово-развлекательного центра "Грозный Молл" в центре Грозного.

В мероприятии также принимали участие депутаты Госдумы РФ Адам Делимханов, Шамсаил Саралиев, Председатель Парламента ЧР Магомед Даудов, руководитель Администрации Главы и Правительства Чеченской Республики Ислам Кадыров, председатель Счетной палаты ЧР Иса Тумхаджиев, министр внутренних дел по ЧР Руслан Алханов, мэр г. Грозного Муслим Хучиев и другие.

Р. Кадыров поздравил собравшихся с началом строительства масштабного объекта.

"Это будет один из самых крупных объектов на Юге России. Можно сказать, что в нашей стране пока еще нет комплекса, подобного тому, который планируется построить в Грозном. При разработке проекта мы постарались создать максимальные комфортные условия для тех людей, которые будут посещать торгово-развлекательный центр. Мы всегда руководствуемся словами первого Президента Чеченской Республики, Героя России Ахмата-Хаджи Кадырова, который говорил, что для людей необходимо создавать самые лучшие условия, потому что благополучие населения – одна из приоритетных задач. Поэтому все, что нами делается - строительство дорог, школ, спортивных объектов, объектов здравоохранения - все делается для удобства и комфорта наших жителей", - сказал Р. Кадыров.

Он подчеркнул, что одна из задач руководства региона – сделать Грозный молодежным центром СКФО.

"В Грозном прошел международный форум, на котором обсуждались вопросы обеспечения безопасности в мировом сообществе. Раньше о Чеченской Республике говорили как об опасном регионе, где существует терроризм, бандитизм. Сегодня же все в один голос говорят о том, что Чеченская Республика – один из самых безопасных, развивающихся регионов страны. У нас есть все перспективы сделать столицу республики молодежным центром Северного Кавказа", - сказал Р. Кадыров.





Глава ЧР отметил, что курирует строительство многофункционального высотного комплекса "Ахмат Тауэр" и ТРЦ "Грозный Молл" депутат ГД РФ А. Делимханов. Он поблагодарил его за усилия, прилагаемые для обеспечения реализации этих проектов.

Р. Кадыров подчеркнул, что "Ахмат Тауэр" является гордостью проектировщиков, которые являются авторами проекта самого высокого сооружения в мире - Бурдж Халифа.

"Они считают, что это будет самый уникальный объект. Российские проектировщики говорят о сложности строительства "Башни Ахмат". Уверен, с помощью Всевышнего мы воплотим его в реальность. Мы также уверены, что в России будут самые лучшие заводы и фабрики, гостиницы, торгово-развлекательные комплексы. Будут созданы все необходимые условия не только для достойного труда, но и комфортного отдыха. И тогда граждане нашей огромной страны не будут выезжать на отдых за границу, а будут отдыхать на российских курортах", - сказал Р. Кадыров.

А. Делимханов отметил, что башня "Ахмат Тауэр" станет не только визитной карточкой ЧР, но и символом чеченского народа.

"Рамзан Ахматович, проекты "Ахмат Тауэр" и "Грозный Молл" были вашей идеей. Эта башня станет символом и гордостью чеченского народа. Благодарю вас от всего чеченского народа, от всей нашей команды за такую идею, за этот проект. Мы сделаем все для того, чтобы воплотить его в жизнь", - отметил А. Делимханов.

Он подчеркнул, что благополучие чеченского народа напрямую связано с именем первого Президента Чеченской Республики, Героя России Ахмата-Хаджи Кадырова. "Благодаря Всевышнему и усилиям Ахмата-Хаджи в нашей республике установился мир, регион развивается, растет благосостояние его жителей. Мы живем в России и гордимся этим", - сказал А. Делимханов.

Помощник Главы ЧР, кадий Грозного Магомед Хийтанаев прочитал дуа, после чего Р. Кадыров подписал послание к потомкам и поместил его в капсулу. В торжественной обстановке под аплодисменты собравшихся Глава ЧР залил цементным раствором капсулу у основания будущего объекта.

Отметим, проект "Грозный Молл" будет сочетать в себе инновационные архитектурные решения и многофункциональную инфраструктуру, станет крупнейшим на Юге России. Центр будет построен в форме восьмиконечной звезды – символа Ислама. На площади более 125000 квадратных метров разместятся магазины ведущих мировых брендов, супермаркет, многозальный IMAX кинотеатр, аттракционы для детей, рестораны и кафе. Для удобства посетителей в торговом комплексе предусмотрена подземная парковка на 1200 машиномест. Срок строительства - 2 года. Старт работ запланирован на начало 2017 года. С его открытием республика получит около 2 тысяч новых рабочих мест. (INFOLine, ИА (по материалам Администрации Республики Чечня) 27.05.16)

"Мега"-инвестиции. "Коммерсантъ-Екатеринбург". 31 мая 2016

Реконструкция ТЦ в Екатеринбурге обойдется в 1,8 млрд рублей

"Мега IKEA Centres Russia" намерена вложить в реконструкцию торгового центра в Екатеринбурге 1,8 млрд руб. до конца 2017 года. За два года ТЦ получит новый дизайн фасада и помещений, обновленный фудкорт, будет расширена парковка и проведена реконцепция 90% магазинов арендаторов. Эксперты напоминают, что "Мега" был одним из первых крупных ТЦ Екатеринбурга и уже давно устарел.



Проект масштабного обновления ТЦ "Мега" в Екатеринбурге представила его управляющая Айше Агекян. По ее словам, с весны 2016 года по весну 2017 года в ТЦ будут обновлены галереи и зоны отдыха, с лета 2016 по лето 2017 года — фудкорт, фасады, парковка и прилегающая территория. Кафе и рестораны будут объединены в единое пространство под названием "Вкусный бульвар". У главного входа в ТЦ появится новое кафе на 200 кв. м. Всего площадь фуд-операторов увеличится на 900 кв. м и составит 800 посадочных мест. Количество парковочных мест будет увеличено с 5,5 тыс. до 5,9 тыс. Часть парковочных мест перед торговым комплексом превратится в прогулочную зону. Айше Агекян добавила, что в будущем торговый центр не исключает вариант открытия кинотеатра. Всего в обновление будет вложено 1,8 млрд руб.

В 2015 году ТЦ посетило 17 млн человек, что стало для него рекордом. Среднемесячная посещаемость обычно составляет 1,4 млн человек, в "пиковые" месяцы — 1,6 млн человек. "До кризиса мы ставили амбициозные задачи по росту посещаемости, однако сейчас на время реконструкции планируем сохранить ее на текущем уровне", — добавила госпожа Агекян.

Эксперты отмечают, что посещаемость ТЦ в Екатеринбурге продолжает сокращаться. По данным компании Watcom, показатель Shopping Index (количество посетителей в среднем в день на 1 тыс. кв. метров ТЦ) в ТЦ Екатеринбурга до сих пор не достиг уровня прошлого года, несмотря на то, что разрыв немного сократился. Если в январе — феврале 2016 года он составлял 0,8 от уровня прошлого года, то сейчас — 0,9 (то есть падение по сравнению с прошлым годом составляет 10%).

Директор консалтинговой компании "Урал-Гермес" Александр Засухин отмечает, что рынок торговых центров в Екатеринбурге сегодня конкурентен и хорошо развит количественно. В 2016 году Екатеринбург вновь стал лидером среди российских миллионников по обеспеченности качественными торговыми площадями (500 кв. м на тысячу



жителей). "В первом квартале 2016 года покупательский трафик уменьшился в среднем на 15–20%, увеличивается количество вакантных площадей, падают арендные ставки. Ситуация обусловлена, прежде всего, снижением реальных доходов населения — в январе — апреле 2016 года они снизились на 4,7% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года", — говорит господин Засухин. Он отмечает, что "Мега" работает на рынке Екатеринбурга с осени 2006 года, и за это время конкуренция на рынке значительно усилилась: появились новые качественные объекты, изменились подходы к проектированию и функционированию торговых центров. "Вопрос реконструкции „Меги" назрел довольно давно. По нашим данным, компания начала планировать обновление объекта еще до того, как в 2012 году открылся ТРЦ „Радуга-парк", который сильно опережает „Мегу" по развлекательной части. Его открытие повлияло на товарообороты арендаторов в „Меге", часть семейной аудитории „ушла" в „Радугу", а основная масса посетителей поделилась", — подтверждает ведущий консультант компании "Магазин магазинов" Александра Ромашина. Также, добавляет она, недавно в крупном районе Академический открылся одноименный ТРЦ. "Этот район, как и соседний с ним район Широкая Речка, входит в первичную зону охвата как „Радуги", так и „Меги". Получив торговый центр в шаговой или двухминутной автомобильной доступности, жители этих районов, безусловно, станут удовлетворять часть своих потребностей именно в нем", — добавляет она.

Для справки: Название компании: *Икеа МОС, ООО (Торговая сеть ИКЕА)* Адрес: 141400, Россия, Московская область, Химки, микрорайон 8, Ленинградское ш. 23 км Телефоны: +7(495)7375304; +7(495)7375329 Факсы: +7(495)7375330 E-Mail: pr@ikea.ru; pressa.ru@ikea.com Web: <http://www.ikea.ru> Руководитель: Армин Микаэли, генеральный директор

Для справки: Название компании: *ИКЕА Centres Russia* Адрес: 141400, Россия, Московская область, Химки, Ленинградская ул., вл. 39, стр. 5 Телефоны: +7(495)2213311; +7(495)7375304 E-Mail: pressa.ru@ikea.com; landrussia@ikea.com; info.leasing.ru@ikea.com Web: <http://megamall.ru/> Руководитель: Микаэли Армин, генеральный директор

Для справки: Название компании: *ТРЦ Мега Екатеринбург* Адрес: 620043, Россия, Екатеринбург, Новый московский тракт, 9-й км Телефоны: +7(343)3567132; +7(912)2967728; +7(343)3567133 Web: <http://mega.ru/ekaterinburg> (Коммерсантъ-Екатеринбург 31.05.16)



Региональные новости торговой недвижимости

В центре Москвы упала стоимость аренды магазинов.

Средняя ставка аренды для магазинов формата стрит-ритейл составляет от 0,9 до 3,4 тыс. долл. за 1 кв. м. в центре Москвы.

За последние пять лет арендные ставки магазинов формата стрит-ритейл на улицах в центре столицы снизились в пять раз, сообщает "РБК-Недвижимость" со ссылкой на исследование компании KnightFrank.

Так, в 2011 г. стоимость аренды магазина на центральных улицах города составляла 8-10 тыс. долл. в год за 1 кв. м. На сегодняшний день, годовая аренда в среднем составляет от 0,9 до 3,4 тыс. долл.

Влияние на рынок оказала градостроительная политика властей города, в результате чего объем помещений внутри Садового кольца за пять лет вырос на 75,5 тыс. кв. м и достиг 525,5 тыс. кв. м.

Сейчас наибольшая доля помещений стрит-ритейла в центре Москвы принадлежит кафе и ресторанам, они занимают 36% площадей, в то время как на долю fashion-операторов приходится 5%. В 2011 г. ситуация была противоположной, 21% занимала одежда и обувь, и не более 19% - общественное питание. (Журнал Commercial Real Estate 27.05.16)

Торговые площади. "КтоСтроит.ру". 1 июня 2016

На рынке коммерческих площадей города – затишье. С начала года не введено ни одного объекта с торговыми площадями.

На общем фоне выделяются лишь финская SRV с проектом "Охта Молл" и Fort Group с ТЦ "Порт Находка". Прогнозы экспертов не внушают оптимизма.

До конца года в Петербурге планируется ввести 88,9 тыс. кв. м торговых площадей. Тогда как в 2013 году введено 283 тыс. кв. м, а в 2014-м – 118,9 тыс. кв. м. Такой упадок на рынке торговых площадей аналитики прогнозировали еще в конце 2015 года. Тем не менее, это уже прорыв по сравнению с прошлым годом. В 2015-м сегмент торгового строительства еле теплится – было введено 43,7 тыс. кв. м.

В 2013 году в городе построили два "Континента", ТЦ "Жемчужная Плаза", "Великан Парк", "5 Озер", "Заневский Каскад III" и "Balkania Nova", а в 2014 году введено всего два объекта: ТРЦ "Монпансье" и ТРК "Европолис". Годом позже появились лишь 2-я очередь ТРК "Питер-Радуга" и 1-я очередь аутлет-центра Outlet Village Pulkovo.

Единичный характер девелопмента торговых центров в Петербурге продолжится и в обозримом будущем. Самый крупный проект сегмента со сроком сдачи 2017–2018 годы – ТРЦ "Голливуд" от компании "Евроинвест". Эти 113,5 тыс. кв. м начнут возводить летом.

Как отмечают эксперты Colliers International, приостановка строительства новых коммерческих площадей на руку существующим торговым центрам, которые являются точками входа для брендов. Так и есть – новые бренды заходят, старые – расширяются. Таким образом, по информации компании Maris, в 2015 году ритейл Петербурга пополнился семью свежими международными брендами – Angry birds, Monki, Oliva, Pimkie, Reike, Tutti Frutti Frozen Yogurt, Uniqlo. В 2016 году на рынок зашли Rookie, Eres (Chanel), Jil Sander Navy. Доля международного ритейла в Петербурге составила 29,4 %.

Причины снижения ввода – удорожание проектного финансирования и пропорционально низкая потребность в новых площадях для торговли. Хватает существующих. Руководитель отдела исследований рынка недвижимости компании Maris, Наталия Киреева, наряду с этими, называет еще одну причину – насыщение рынка типовыми проектами. На почве конкуренции среди однотипных ТРЦ вырастают новые оригинальные идеи, появляются новые для города форматы – аутлет-центры, оптово-розничные парки, проекты редевелопмента.

Как сообщили в компании Maris, Петербург сейчас на втором месте по обеспеченности населения торговыми площадями – 575 кв. м на 1000 жителей. С 2013 года этот показатель вырос на 175 кв. м. Для сравнения – в Москве 1000 жителей обеспечены 874 кв. м торговых центров, а это уже третье место после Лондона и Пекина.

"Рынок насыщен крупными торговыми центрами, – комментирует руководитель стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg Игорь Кокорев. – Для рынка торговой недвижимости сохраняются резервы для роста – не все существующие районы обеспечены современными ТЦ с удобной доступностью". Эксперт также отмечает, что приход новых инвесторов на рынок возможен, но сейчас более остро перед проектами на рынке стоит вопрос возврата инвестиций, а он напрямую зависит от локального потребительского спроса, который, в свою очередь, влияет на активность торговых операторов и рыночные ставки аренды.

Интересно

В Петербурге открылся магазин по продаже охлажденного мяса "Мясное Подворье" с открытой кухней, где на виду у покупателей изготавливают полуфабрикаты. Его площадь составляет 220 кв. м. Это новый формат мясного магазина с онлайн-трансляцией процессов производства.

Такой креативный подход владельцев к продажам товаров повседневного спроса уже имеет своего потребителя в Петербурге. (КтоСтроит.ру 01.06.16)

Новости логистики и складских комплексов

В 2017 году склады Московского региона подорожают.

CBRE проанализировала основные тенденции на рынке складской недвижимости и пришла к выводу, что в 2017 году доля свободных площадей может вернуться к 10% и дать импульс росту ставок аренды, уровень которых может восстановиться до отметки 4 500 руб. за кв. м в год.

Важными условиями выполнения такого сценария являются улучшение состояния экономики РФ и переход рынка от стадии оптимизации к фазе роста. Этому также будет способствовать снижение доли незаконтрактованного девелопмента до минимального уровня, что, в свою очередь, ослабит уровень конкуренции и ограничит давление на арендные ставки.

Объёмы ввода площадей в 2016 году ожидаются на уровне 700-800 тыс. кв. м, что сопоставимо с результатами 2015 года. Растущая под влиянием инфляции себестоимость строительства при сохранении низких ставок может привести к дальнейшему снижению девелоперской активности в 2017 году, главным образом, за счёт ухода с рынка несистемных игроков и сокращения спекулятивных проектов. Доля спекулятивного строительства может снизиться до 38% по итогам 2016 года против 71% в 2015 году. В докризисный период 2011-2013 годов этот показатель был значительно выше и в среднем составлял 75%. Кроме того, ожидаемое завершение "волны" переездов в 2017 году может стать дополнительной предпосылкой для отказа от нового незаконтрактованного строительства.

В результате общий объём строительства в 2017 году может снизиться до уровня 500-600 тыс. кв. м, в результате вернется к отметке конца 2014 года.

Василий Григорьев, старший консультант отдела исследований CBRE в России: "Высокий уровень вакантных площадей и, следовательно, высокая конкуренция пока не дают ставкам расти. В то же время девелоперы уже достаточно сильно сократили число строек и на сегодняшний день новые проекты запускаются только при наличии клиента". (Retail.Ru 03.06.16)

Итоги I квартала 2016 года по вводу складов в Петербурге.

С начала года в Петербурге введены складские комплексы на территории индустриального парка "А Плюс Парк Шушары", построенные по схеме build-to-suit для Unimilk Logistics и "Ашан".

Общая площадь ввода составила 33,5 тыс. кв. м.

Предложение на рынке сокращается, но в некоторых логистических комплексах высвобождаются резервы, пополняющие рынок помещений для аренды.

Предложение складских площадей сократилось на 10% и составило 155 тыс. кв. м. Интересно то, что в то же время в I квартале 2016 года был зафиксирован рост грузооборота портов Санкт-Петербурга и Ленобласти.

"Рынок складской недвижимости по-прежнему показывает стабильные результаты. Инвесторы стали проявлять интерес к качественным складским объектам, и мы прогнозируем дальнейшее развитие этой ситуации. В первом квартале поглощение составило 51 тыс. кв. м, это на 17% выше, чем в том же периоде 2015 года. Ставки аренды прекратили падение и остались на уровне конца 2015 года, что говорит о возможном достижении ими минимального уровня. Далее мы ожидаем плавного роста ставок в течение всего 2016 года", - комментирует заместитель генерального директора Knight Frank St. Petersburg Михаил Тюнин.



Для справки: Название компании: А Плюс Девелопмент, ООО Адрес: 196158, Россия, Санкт-Петербург, Пулковское шоссе, 40, корп. 4 Телефоны: +7(812)4016184 Факсы: +7(812)4016185 E-Mail: office@aplusdevelopment.ru Web: <http://www.aplusdevelopment.ru> Руководитель: *Гавырин Петр Викторович, генеральный директор* (КтоСтроит.ру 02.06.16)



Услуга №1: Тематические новости

(мониторинг новостей по отраслям, интересующих клиента)

Услуга «Тематические новости» позволяет иметь необходимую информацию по интересующему Вас рынку. В рамках услуги осуществляется ежедневный мониторинг более 5000 СМИ, материалов федеральных и региональных органов власти, а так же новостей от тысяч российских компаний. В процессе работы мы готовы учитывать все Ваши пожелания по составу, объему и периодичности предоставляемого материала.

№	Название тематики	Периодичность получения	Стоимость в месяц
125676	Тематические новости: "Агропромышленный комплекс РФ".	Ежедневно	6 000 руб.
15919	Тематические новости: "Рынок упаковки и тары РФ и мира".	Еженедельно	5 000 руб.
15917	Тематические новости: "Рынок слабоалкогольных и безалкогольных напитков, пива РФ".	Еженедельно	5 000 руб.
15918	Тематические новости: "Рынок крепких алкогольных напитков РФ".	Еженедельно	5 000 руб.
15915	Тематические новости: "Рынок мороженого РФ".	Еженедельно	4 000 руб.
15916	Тематические новости: "Рынок замороженных полуфабрикатов РФ".	Еженедельно	4 000 руб.
15914	Тематические новости: "Рынок сахара РФ".	Еженедельно	3 000 руб.
15912	Тематические новости: "Рынок зерновых РФ и мира".	Еженедельно	5 000 руб.
15911	Тематические новости: "Рынок мучной и хлебопекарной продукции РФ".	Еженедельно	5 000 руб.
15913	Тематические новости: "Рынок кондитерской продукции РФ".	Еженедельно	5 000 руб.
15910	Тематические новости: "Рынок масел и жиров РФ".	Еженедельно	5 000 руб.
15909	Тематические новости: "Рынок молока, молочной продукции и молочного животноводства РФ".	Еженедельно	5 000 руб.
15908	Тематические новости: "Рыбная промышленность, рыбноводство и рыбный промысел РФ".	Еженедельно	4 000 руб.
15907	Тематические новости: "Птицеперерабатывающая промышленность и птицеводство РФ".	Еженедельно	4 000 руб.
15906	Тематические новости: "Мясоперерабатывающая промышленность и животноводство РФ".	Еженедельно	5 000 руб.
15905	Тематические новости: "Пищевая промышленность и рынок продуктов питания РФ".	2 раза в неделю	6 000 руб.
15958	Тематические новости: "Розничная торговля продуктами питания и торговые сети FMCG РФ".	Ежедневно	5 000 руб.
27568	Тематические новости: "Розничная торговля РФ".	Ежедневно	10 000 руб.