

## Россияне – образцовые жертвы шопинга

Россию все плотнее опутывают сети. К счастью, не шпионские и, к сожалению, не транспортные, а торговые. METRO и "Ошаны", "Пятерочки" и "Перекрестки" расставили по всей стране свои обширные и изобильные ловушки на азартных российских потребителей и высасывают из их кошельков все соки.

Консалтинговая компания А.Т. Kearney недавно провела исследование рынков 30 стран с переходной (или не совсем устоявшейся) экономикой на предмет их привлекательности для развития торговых сетей. Так вот, Россия на сегодня является самой заманчивой целью для инвестиций в торговой сфере. РФ, да еще, пожалуй, Украина, оставили позади даже такие гигантские растущие рынки, как Китай и Индия. Ведь привлекательность рынка определяется не только демографической ситуацией в стране и платежеспособностью населения, но и совокупностью таких факторов, как политические и экономические риски, привлекательность инвестиционного климата, степень насыщенности рынка и т.п. По всей совокупности этих факторов рейтинг России оказался самым высоким. "Недоотягивает" наша страна разве что по уровню политических рисков: эксперты А.Т. Kearney дали России всего 56 из 100 возможных баллов. Скорее всего, это надо списать не на сомнения в прочности режима, а на констатацию недостаточной защищенности бизнеса и рядовых обывателей-потребителей от власти. Впрочем, в исследовании отмечаются обнадеживающие тенденции и в этом аспекте: неуверенность постепенно уходит, страна стремится к большей экономической и политической стабильности.

Пожалуй, самым привлекательным фактором для международных торговых "пауков" служит слабая насыщенность российского рынка, абсолютно не адекватная растущему платежеспособному спросу населения. Из стран Восточной Европы менее насыщенным является только рынок Украины. Конечно, россияне пока в состоянии потратить на покупки гораздо меньше, чем жители Западной Европы: в 2003 г. частное потребление в РФ составило 233 млрд евро, а скажем, в Германии, где население почти вдвое меньше, этот показатель равнялся 1180 млрд евро. Но финансовые возможности жителей РФ год от года растут: на это указывает тот факт, что за последние 5 лет оборот розничной торговли в стране увеличился на 30%. Аналитик немецкого Commerzbank Юрген Эльферс усматривает несколько факторов, способствующих повышению потребительского спроса в России: во-первых, это наличие у многих россиян "левых" доходов, объем которых достигает, по разным оценкам, от 30 до 60% их официальной заработной платы. Во-вторых, жители нашей страны, несмотря на всю истерию по поводу реформы ЖКХ, по-прежнему платят за жилье и коммунальные услуги сравнительно мало. А уж о налоговых и прочих отчислениях государству и говорить не приходится: 13% от официального дохода – это просто копейки по европейским меркам (в иных странах ЕС на эти отчисления уходит более половины дохода). Так что в итоге россияне имеют возможность оставить в розничной торговой сети до 80% своего годового дохода, тогда как те же немцы – только 30%.

Это давно смекнули зарубежные торговые сети. Наиболее активно внедряется на российский рынок немецкая METRO: первый супермаркет с таким названием был открыт у нас в 2001 г., а в нынешнем их число планируется довести до 14-ти. И это, конечно, не предел: "Россия наряду с Украиной является главной целью нашей экспансии", – говорит руководитель METRO Ганс-Йоахим Кербер. За ним по пятам (это уже становится деловой традицией) идет французский Auchan ("Ашан"). Турецкая торговая компания "Мигрос" работает в России под вывеской "Рамстор". Готовится к активному освоению наших бескрайних немецкий концерн REWE Group – один из крупнейших в мире продавцов продовольственных товаров. В начале июля на российско-германской конференции предпринимателей в присутствии Путина и Шредера REWE подписал с российским холдингом "Марта" (20 супермаркетов) соглашение о сотрудничестве: теперь у нас появятся супермаркеты "Billa".

Помимо гипер- и супермаркетов "широкого профиля", на российский рынок проникают и специализированные торговые сети. Например, шведский мебельный концерн Ikea, давно знакомый россиянину (поклонников его стиля уже окрестили "новым русским мещанством"), планирует довести число своих магазинов в РФ до 22 и сделать нашу страну вторым по значимости потребителем своей продукции после Германии. Пришел к нам и строительно-ремонтный немецкий гипермаркет Obi (торговая группа Tengelmann), парфюмерный Douglas, концерн SB-Warenhaus и др. Возможно, скоро появятся обувные дома Deichmann.

То, компании какого масштаба приходят на наш рынок, можно представить себе хотя бы по таким фактам.

Например, REWE действует в 13 странах, в ней работают 250 тыс. человек, а годовой оборот составляет 40 млрд евро. Концерн Ikea вообще называют "мебельным макдональдсом": у него 175 филиалов по всему свету (что для мебельной торговли очень много), а владелец компании Ингвар Кампрад оспаривает первое место в списке самых богатых людей мира с Биллом Гейтсом.

Однако есть в России и свои торговые сети. Лидером среди них является "Пятерочка", располагающая тремя сотнями торговых площадей по стране. Ее оборот в прошлом году составил \$930 млн, а в этом году может возрасти до \$1,4 миллиарда. Количество магазинов планируется увеличить в полтора раза. Конечно, с европейскими гигантами "Пятерочке" пока не сравниться, но на своем поле она составляет им достойную конкуренцию. Активно растет сеть "Перекресток": сейчас она состоит из почти 70-ти магазинов, к концу года их должно стать около 100, а в следующем году – 140. Оборот при этом, как ожидается, должен возрасти с \$450 млн в 2003 г. до \$700 млн в этом и до \$1 млрд в следующем. Развиваются и другие сети, специализирующиеся на различных сферах потребительских товаров: "Копейка" и "Седьмой континент", "Мир", "М. Видео" и "Техносила", "Спортмастер" и т.д.

Но с иностранными сетями тягаться трудно: не следует забывать, что у них очень сильный "бэкграунд": колоссальный по российским меркам оборот во многих странах и отлаженная система финансирования (многие торговые сети имеют свои банки). Это позволяет им буквально демпинговать на российском рынке, превосходя местных конкурентов по соотношению цены и качества, а также по ассортименту товаров. Отдушиной для наших сетей служат регионы: даже в самых крупных региональных центрах РФ отечественные ритейлеры пока не испытывают конкуренции со стороны зарубежных сетей, которые туда еще просто не проникли. Впрочем, растущая российская экономика и богатеее население предоставляют всем торговым сетям достаточный простор для развития. В дальнейшем, по мере насыщения рынка, позиции той или иной торговой сети будут определяться закрепившейся за ней репутацией, а также доступом к финансовым ресурсам, как внутри страны, так и за рубежом.

Автор: Артур Скальский © Утро.Ru ОБЩЕСТВО, РОССИЯ 👁 2261 06.08.2004, 11:53 📌 252

URL: <https://babr24.com/?ADE=13834> Bytes: 6734 / 6734 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

*Связаться с редакцией Бабра:*

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24\_link\_bot  
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: @nsk24\_link\_bot  
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: @tomsk24\_link\_bot  
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

#### **ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

---

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: @babrobot\_bot  
эл.почта: equatoria@gmail.com

#### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

---

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)