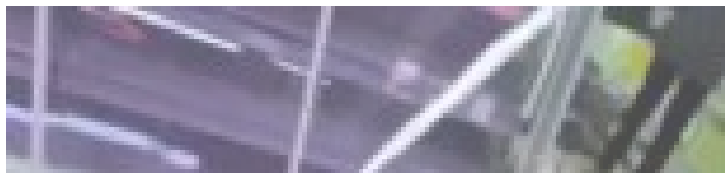


Битва за кошельки: как федеральные ритейлеры добивают бюджет Бурятии и выдавливают местный бизнес

В конце декабря на кадрах любительской съёмки в улан-удэнском ТЦ Capital Mall видно, как толпа покупателей штурмует холодильники с рыбой и выносит коробки с молочной продукцией, оставляя после себя голые стеллажи. Так открылся первый в Бурятии гипермаркет «Лента». Спустя месяц (уже без давки и лишнего шума) на улицах Сахьяновой и Гагарина появились вывески «М.Косметик» — передового отряда краснодарской сети «Магнит».



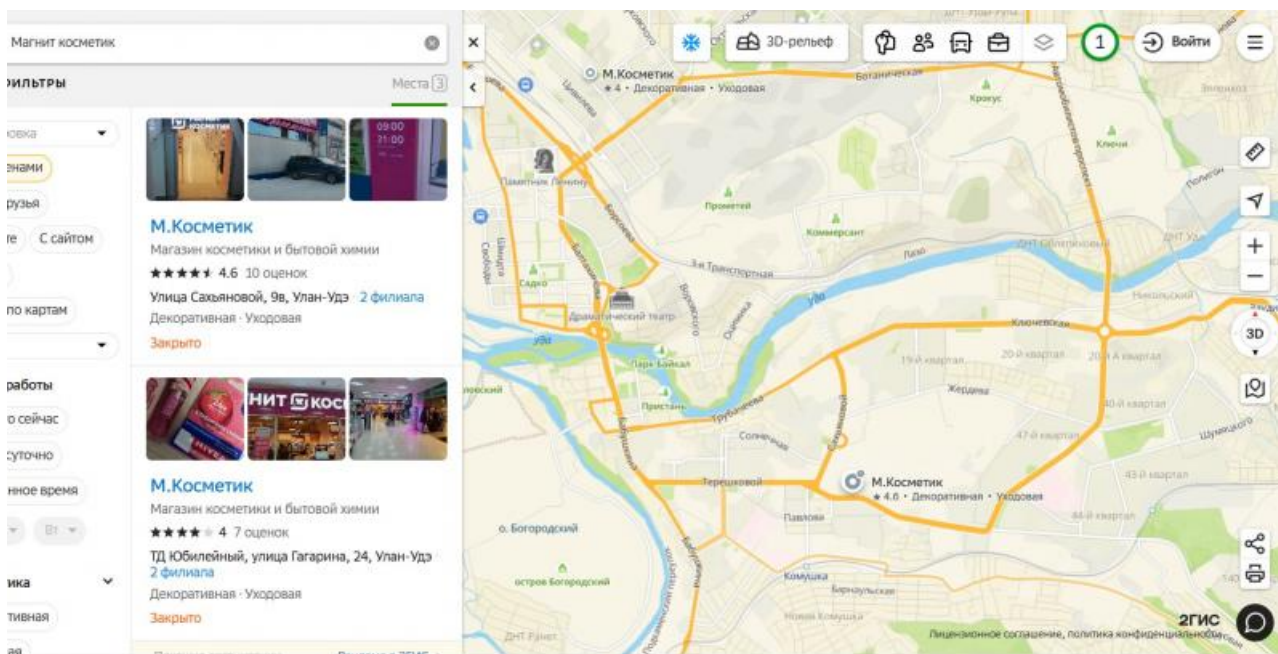
Чиновники Минпромторга республики называют приход федеральных ритейлеров развитием потребительской инфраструктуры и оздоровлением конкуренции. Однако приход бизнес-гигантов в регион, который планирует закончить 2026 год с дефицитом бюджета почти в восемь миллиардов рублей, выглядит как способ перенаправить последние деньги жителей Бурятии на счета в Санкт-Петербурге и Краснодаре.



Ажиотаж на открытии «Ленты» маркетологи сети объяснили уникальным ассортиментом из 22 тысяч позиций и запросом на качество. Но если наложить кадры пустых полок на экономическую статистику, становится ясно, что людьми двигали страх и бедность. О любопытстве речи не шло. По данным РИА Рейтинг за 2025 год, Бурятия занимает 71 место в стране по покупательной способности. Для сравнения, жители соседней Иркутской области могут позволить себе на среднюю зарплату на 150 литров бензина больше.

«Лента» зашла в Capital Mall (ТЦ с плохой историей, где ранее уже закрылась франшиза SPAR) с агрессивным демпингом. Цены на социально значимые товары были снижены до уровня ниже себестоимости. Это классическая тактика выжженного поля, когда федеральный бизнес работает в минус, пока у местных конкурентов не закончится оборотный капитал. Когда поток покупателей в местных сетях сократится до минимума, ценники в гипермаркете поползут вверх. Так сеть и покрывает стартовые убытки.

Вслед за «Лентой» в Бурятию зашёл «Магнит», но с другой стратегией. Компания использует стратегию обратного франчайзинга. Бабр изучил условия, которые ритейлер предлагает партнёрам в регионах. В отличие от классической франшизы, где предприниматель платит роялти и оставляет прибыль себе, модель «Магнита» превращает местного бизнесмена в агента.



Бурятский партнёр обязан вложить собственные средства в ремонт помещения. По оценке Бабра, сумма выходит от 1,5 до трёх миллионов рублей за точку формата «дрогери». Он же нанимает персонал и оплачивает коммунальные услуги. Однако вся выручка инкассируется напрямую на счета головной структуры АО «Тандер». Партнёру возвращается лишь агентское вознаграждение, размер которого жёстко привязан к выполнению планов, спущенных из Краснодара.

В итоге в регионе остаётся НДС с зарплат продавцов и налог с агентского вознаграждения партнёра. Но это крохи. Основная прибыль формируется из торговой наценки на товар, а эти деньги уходят напрямую на счета головной структуры АО «Тандер».

С «Лентой» ситуация схожая, хоть и сложнее юридически. Формально гипермаркет как обособленное подразделение платит часть налога на прибыль в бурятскую казну. Но есть нюанс: центры закупок и формирования добавленной стоимости находятся в столицах. В Улан-Удэ фиксируется минимальная рентабельность, а значит — и минимальная налоговая база.

Динамика hh.индекса

Показывает соотношение количества активных резюме к количеству активных вакансий на рынке в выбранной профобласти

Значения Индекса:

меньше или равно 1.9 — острый дефицит соискателей

2.0–3.9 — дефицит соискателей

4.0–7.9 — умеренный уровень конкуренции за рабочие места, здоровое соотношение между работодателями и соискателями

8.0–11.9 — высокий уровень конкуренции соискателей за рабочие места, рынок работодателя

больше или равно 12 — крайне высокий уровень конкуренции соискателей за рабочие места

Розничная торговля

2025 2026

Скрыть значения



Хроническая нехватка персонала заставляет федеральные сети использовать вахтовый метод при запуске новых точек в регионах

Положение местных торговых сетей становится шатким. Крупные региональные игроки годами удерживали рынок, использовали сложную логистику республики как естественный барьер для конкурентов. Высокие цены в их магазинах часто объясняли отсутствием альтернатив. Теперь альтернатива появилась, но цена за неё — потеря финансовой самостоятельности региона.

Согласно принятому закону о бюджете, в 2026 году государственный долг Бурятии приблизится к отметке в 48 миллиардов рублей — это 87,4% от всех собственных доходов региона. Чтобы покрыть кассовый разрыв и выплатить зарплаты бюджетникам, правительство вынуждено брать кредиты в коммерческих банках, где обслуживание долгов обходится республике минимум в 20% годовых.

В такой ситуации каждый рубль торговой наценки, оставшийся внутри региона, работает на экономику. Владелец местного супермаркета тратит прибыль здесь же, строит дома или новые магазины. Федеральная сеть выводит ликвидность мгновенно. Деньги, потраченные улан-удэнцем на стиральный порошок в «М.Косметик» на улице Гагарина, уже на следующее утро работают на экономику Краснодарского края.



Опасения местных жителей насчёт рабочих мест также подтверждаются практикой. В комментариях улан-удэнцы жалуются, что на открытие «Ленты» привезли вахтовиков из Красноярска. В дальнейшем линейный персонал наберут из местных, но фонд оплаты труда будет оптимизирован до федеральных нормативов, которые редко превышают средние по региону показатели.

Метрополия поставляет бусы (дешёвый импорт и товары собственных торговых марок), а взамен забирает финансовые ресурсы. Местные сети не обладают доступом к дешёвым деньгам и закупочной силе федеральных гигантов. Их доля рынка неизбежно сократится. Такое вот оздоровление конкуренции.

Вопрос лишь в том, что произойдет быстрее: федералы монополизируют рынок и поднимут цены до среднероссийских, или покупательная способность населения упадёт настолько, что даже магазины формата «жёсткий дискаунтер» станут нерентабельными. Пока же жители Улан-Удэ голосуют рублём за жёлтые ценники, не задумываясь, что скидка в 50 рублей сегодня обернётся сокращением социальных программ завтра.

Ранее на Бабре:

[Фантомный гипермаркет: расследование планов «Ленты» в Улан-Удэ](#)

Фото: МК в Бурятии (Анна Арапова)

Автор: Виктор Кулагин © Babr24.com ЭКОНОМИКА, РАССЛЕДОВАНИЯ, БУРЯТИЯ 👁 195 03.02.2026, 21:55

URL: <https://babr24.com/?IDE=287901> Bytes: 6413 / 5570 [Версия для печати](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Бурятии:
bur.babr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: 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: eqquatoria@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](#)

