

## Сетевой супермаркетинг

Иркутские сети супермаркетов двинулись в глубь региона. Как минимум три крупных игрока сосредоточили своё внимание на городах области. Между тем ниша магазинов самообслуживания в самом Иркутске ещё далека от заполнения: в городе есть микрорайоны, пока не освоенные сетями супермаркетов.

Однако эксперты не прогнозируют появления новых игроков на рынке и считают, что ужесточение конкуренции будет происходить за счёт развития местных ритейлеров и повышения стандартов качества торговли.

### Иркутск попал в сети

В любом региональном центре сейчас действуют как минимум четыре сети супермаркетов, а иркутский рынок в этом смысле даже опережает средние показатели: в городе семь сетей магазинов самообслуживания. Однако среди наиболее активных ритейлеров управляющий Агентства регионального развития потребительского рынка и сферы услуг Сергей Лыков назвал как раз четыре сети: ООО «Амик Cash&Carry» («Бонус»), «Кентавр-строй» («Цезарь» и «О'к»), «Слата» и «Рублик». На все сети приходится около 60 супермаркетов, что, по данным начальника управления торговли и координации деятельности предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности Николая Блинкова, составляет примерно десятую часть от числа всех продовольственных розничных предприятий. По его прогнозам, эта доля будет увеличиваться, так как последние несколько лет число внемагазинных форм торговли, таких как уличные рынки, сокращается на фоне быстрого развития сетей супермаркетов.

Иркутские магазины самообслуживания разбились на две основные категории: «магазины у дома» площадью 400—800 кв. м, универсамы в среднем по 1,5 тыс. кв. м, рассказала заместитель генерального директора по управлению качеством ООО «Амик Cash&Carry» Анна Чистополова. К гипермаркетам причисляют только «О'к» и «Cash&Carry». Форматы магазинов «дискаунтер» и «эконом» уступают основной массе супермаркетов по ассортименту и пока медленно развиваются в регионе. «Все операторы, которые начинали работать в этих форматах, вынуждены были отказаться от них. Основные проблемы — высокие транспортные расходы и сложность логистики товаров, доставляемых из центральной части страны, — пояснила директор по маркетингу и рекламе сети супермаркетов «Слата» Валентина Золотухина. — Кроме того, у иркутского бизнеса пока нет достаточного количества торговых точек, чтобы быстро реализовать крупные партии».

### Торговая экспансия на окраины

Самый опутанный сетями супермаркетов район города — Свердловский, там их более 20. На втором месте отдалённый Ленинский район с 15 магазинами самообслуживания. Последнее место занимает Кировский район — там с недавнего времени всего один супермаркет «Слата». Его главный конкурент, расположенный через дорогу, — «Цезарь» — закрылся 9 апреля. Причины этого администрация магазина комментировать отказалась.

«Соперничество между ритейлерами наиболее жёстко проявляется при поиске торговых мест. В этой области очень часто происходят столкновения интересов», — отметила Валентина Золотухина. Однако в действительности не все микрорайоны пока освоены сетями супермаркетов, поэтому конкуренцию в Иркутске нельзя назвать жёсткой, считают игроки. По информации руководителя коммерческого отдела сети супермаркетов «Цезарь» Ольги Исаевой, на местном рынке возможность роста торговли через супер-маркеты составляет 30-40%. Оборот розничной торговли только в Иркутске ежегодно растёт более чем на четверть. В областном центре, на который приходится около 45% всего розничного оборота региона, в прошлом году он составил 57,7 млрд. рублей. Ежедневно в городе продаётся товаров в среднем на 158,1 млн. рублей.

Не освоив городские пространства, региональные ритейлеры двинулись в глубь региона. Так, сеть «Амик Cash&Carry» открыла магазины в Шелехове, Усолье-Сибирском, Байкальске, в Улан-Удэ и Слюдянке. «За последние полгода количество наших супермаркетов в области увеличилось в два раза», — сообщила Анна Чистополова. Ритейлеры «Слата» и «Незабудка» до сих пор базировались только в Иркутске, но в этом году

планируют открытие супермаркетов в других городах. «Эта тенденция отличает Иркутский регион от соседних. И я считаю, что освоение области — это правильно», — прокомментировал ситуацию Сергей Лыков. К слову, зачастую московские эксперты знают ситуацию на рынке города лучше, чем местные. В Иркутске деятельность ритейлеров никто не отслеживает и развитие региональных сетей происходит довольно стихийно.

## Ростки конкуренции

В то время как местные сети отвлеклись на экспансию в города области, в Иркутске появился иногородний конкурент. Южно-уральский ритейлер «Незабудка» зашёл на региональный рынок осенью прошлого года. Иркутские сети не очень обеспокоены появлением нового игрока. «Существенного влияния на сеть супермаркетов «Слата» появление сети «Незабудка» не оказало, мы работаем в разных форматах и пока не пересекаемся ни по местоположению магазинов, ни по целевой группе», — отметила Валентина Золотухина. Иногородние гости планируют заполнить не занятую в Иркутске нишу «дискаунтеров у дома».

В конце марта в СМИ прошла информация о покупке челябинской сетью «Незабудка» иркутской сети супермаркетов «Рублик». Однако заезжий ритейлер пока отрекается от сделки. «Эта информация некорректна. «Незабудка» в настоящее время не проводит переговоров и не оформляет сделку по покупке иркутской сети «Рублик», — прокомментировала маркетолог филиала «Торговая сеть «Незабудка» — Иркутск» Наталья Камалдинова. — Но в ближайшие три года запланировано расширение бизнеса за счёт покупки других розничных сетей». В компании «Рублик» от комментариев отказались. Московский эксперт Сергей Лыков оценил сделку как вполне возможную. «Комбинированный способ захода на региональные рынки (покупка магазинов для собственной сети и поглощение местной сети) вообще характерен для иногородних компаний», — сказал он.

Челябинской «Незабудке» пока сложно прорасти на иркутской почве. «Компания шагнула слишком широко, штаны бы не порвались», — заметил Сергей Лыков, имея в виду значительную удалённость головного бизнеса от Иркутска и возникающую в связи с этим сложность логистики для компании. Кроме того, летом прошлого года сеть приобрели иностранные фонды, у которых, по словам Лыкова, не было опыта управления сетевыми структурами.

Ритейлеры Иркутска говорят о возможном заходе на рынок и других иногородних сетей — красноярских и московских. Но теперь местные игроки обещают не так лояльно относиться к заезжим конкурентам. Мы постараемся не пускать иногородние компании, заявляют ритейлеры Иркутска. Хотя в «Слате» считают, что в ближайшие два года вряд ли можно говорить о появлении новых сетей. По наблюдению Валентины Золотухиной, иркутская розничная торговля продуктами питания находится в таком состоянии, когда появление нового местного игрока уже сомнительно (высокий барьер входа), а для региональных сетей Иркутск мало привлекателен.

## Менеджмент качества

Ужесточение конкуренции в Иркутске будет происходить не за счёт появления новых сетей, а за счёт улучшения качества торговли и внедрения новых технологий, полагают эксперты. Местные игроки озаботились внедрением системы менеджмента качества (СМК) — свода внутренних стандартов. Ритейлеры считают, что наличие СМК — неременное условие для развития компании и свидетельствует о том, что сеть крупная. О внедрении СМК уже заявили сети «Кентавр-строй», «Слата» и «Амик Cash&Carry». Сертификацию по международным стандартам контроля качества пока ни одна из иркутских сетей супермаркетов не прошла. Пионером международной сертификации по стандартам ISO9000 в Иркутске, возможно, станет компания «Амик Cash&Carry».

Введение СМК актуально, так как иркутский покупатель стал разборчивее и требовательнее, отмечают специалисты. «Люди хотят видеть в магазине любимые товары, новинки, знать информацию о покупке, получать скидки», — пояснила Анна Чистополова. Потребителя потянуло на самообслуживание, поэтому в супермаркетах стали появляться сок, крупы, конфеты в открытом доступе, чтобы набирать столько, сколько хочется.

Автор: Артур Скальский © Восточно-Сибирская правда ЭКОНОМИКА, БАЙКАЛ 2924 15.04.2007, 14:58  
163

URL: <https://babr24.com/?ADE=37177> Bytes: 7992 / 7964 Версия для печати

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](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)  
эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

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

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)