

Турист - это судьба...

Давно прошли те времена, когда туризмом занимались только самые сильные, мужественные и отчаянные люди.

Тогда рюкзак выглядел как обычный куль с двумя лямками и был таким неудобным, что хотелось его бросить и никогда не надевать. Палатки были только брезентовые -- тяжелые и большие. Спальник же после ночевки приходилось несколько часов сушить на солнце, иначе потом пришлось бы спать вполглаза в полумокром зловонном мешке. Люди шли в горы, уповая на милость природы и не надеясь, что последняя будет милосердной.

КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Перестроечное время нанесло по туристическому рынку серьезный удар. Сократилось количество спортивных клубов, детских туристических центров и секций, прекратилось бюджетное финансирование. У населения пропал стимул ходить в походы. Начался спад в сфере туризма, а вместе с ним и на рынке спортивного снаряжения. Хотя, по сути, рынка как такового и не было, наш отечественный производитель не баловал потребителя разнообразием снаряжения и инвентаря.

Но природа не терпит пустоты. Как только рыночная экономика доказала свою жизнеспособность, появились люди, желающие сделать на туризме бизнес.

В Иркутске сейчас есть десять спортивных магазинов, торгующих товарами outdoor (палатки, спальники и рюкзаки). Их можно разделить на три категории:

-- «Роса», «Спортмагазин» в здании школы Романова и «Спорттовары», которые торгуют дешевыми товарами российского производства. В этих магазинах в основном покупают тельняшки, кимоно, берцы, алюминиевую посуду и т.п. Спальники и рюкзаки представлены в небольшом количестве -- «просто чтобы были».

-- «Фан-Спорт», «Тема», «Лидер-спорт», «Метро» относятся к средней ценовой категории, представлены изделия как российских, так и недорогих иностранных фирм.

-- «Триал-Спорт» и «СпортМастер» рассчитаны на покупателя с деньгами и работают только с дорогими брендами.

Особняком стоит «Вертикаль» -- в этом магазине представлены товары всех ценовых категорий.

ФАНАТЫ СПОРТА

Первым в Иркутске негосударственным магазином спортивных товаров является «Фан-спорт». Он открылся зимой 1994 года. Поначалу ассортимент был небольшой: несколько видов рюкзаков и палаток, спортивная одежда. От остальных магазинов его отличает соотношение цены и качества товара. Здесь принципиально не торгуют товарами низкого качества, но старательно поддерживают большой ассортимент продукции недорогих брендов, например, ангарской фирмы Vitas и иркутского «ЧП Кузнецова». Кроме того, это единственный магазин, у которого есть своя мастерская по пошиву рюкзаков. Дорогие марки в «Фан-спорте» бывают нечасто: они есть, как же без них, но в небольшом количестве.

-- Надо верить своим глазам, -- говорит директор магазина Александр Шипилов, -- ведь можно не только по цене определить, хорошая вещь или плохая. Бывает по-разному: при низкой стоимости качество высокое и наоборот -- дорогая вещь иногда с браком попадает. Один покупатель зайдет в магазин, посмотрит и уйдет, думая, что раз цены невысокие, значит, и качество низкое. А другой радуется, что ему досталась хорошая вещь по доступной цене.

В ассортименте:

палатки: Vertical (Франция), Loop (Чехия), Camp (Италия), High Peak (Германия), Alexica (США), Salewa

(Германия), Triton (Германия);

спальники: Vertical (Франция), Campus, Salewa (Германия);

рюкзаки: Vitas (Ангарск), Campus, Tatonka (Германия), Jack Wolfskin, Triton, Salewa (Германия).

ГОРНАЯ ИНДУСТРИЯ

Однажды президент клуба «Саяны» Александр Попонин и председатель секции горного туризма ИГУ Борис Касперович поняли, что заказанные на авиазаводе котелки, самостоятельно сшитые рюкзаки и пуховки -- совсем не то, что нужно для серьезного похода. В 1997 году они открыли магазин «Альпиндустрия-Байкал».

-- Известная российская компания «Альпиндустрия» является одним из главных наших поставщиков, но к составу учредителей никакого отношения не имеет, -- говорит Александр Попонин.

«Альпиндустрия-Байкал» достаточно быстро набрала обороты и уже через два года стала обзаводиться филиалами. Сегодня у нее уже есть своя розничная сеть. В нее входят магазины «Метро», «Вертикаль» и павильон на специализированном рынке «Автоград», в котором продаются отечественные снегоходы, мотоциклы и моторные лодки. Там, где раньше был магазин «Альпиндустрия-Байкал», сейчас находится туристическое агентство этой компании.

«Метро» открылся в ноябре 1999 года. Изначально предполагалось, что он будет торговать товарами для альпийских и командных видов спорта. Но так как место «Метро» занимает очень хорошее и проходимость у него достаточно велика, было решено представить там и товары outdoor.

В конце августа 2002 года открылась «Вертикаль», самый большой спортивный магазин Иркутска. По неофициальным данным, человек, владеющий помещением, в котором сейчас расположена «Вертикаль», вошел в состав учредителей «Альпиндустрии-Байкал». Это одна из причин того, что уже зарекомендовавшее себя имя не досталось новому магазину. Потому и пришлось «Альпуге» тратиться на рекламу и раскручивать новый бренд.

В ассортименте:

палатки: Rhino (Корея), High Peak (Германия), Camp (Италия), Buffalo (Германия), Ferrino (Италия);

спальники: Bask (Россия), High Peak (Германия);

рюкзаки: Vitas (Ангарск), Rhino (Корея), Red Fox (Россия), Lafuma (Франция), Lowealpine (Германия), Ferrino (Италия), Salomon (Франция), High Peak (Германия).

ВОТ ЭТО ТЕМА

В 1998 году открылся магазин «Тема». Изначально он продавал товары для рыболовов. Но владельцы скоро обратили внимание на популярность outdoor в «Фан-спорте» и решили расширить ассортимент.

В то время каждый спортивный магазин старался привлечь внимание потребителя любой ценой. Большие деньги вкладывались в рекламу. Доходило до того, что в зависимости от цен у конкурентов делали скидки на соответствующий товар. Тогда многие хотели работать с эксклюзивными поставщиками или по крайней мере иметь такой товар, которого больше ни у кого нет.

Но «Тема» придерживалась иного взгляда на вещи. У ее владельцев была своя тема -- товары для молодежи, пользующиеся максимальным спросом. «Умные учатся на ошибках других» -- под этим девизом составлялся ассортимент: в «Теме» появлялось только то, что хорошо продавалось в других магазинах. Лишь два года назад у них появились эксклюзивные бренды.

палатки: Vertical (Франция), Alexica (США), Tatonka (Германия), Campus, Salewa (Германия), High Peak (Германия);

спальники: Vertical (Франция), Loop (Чехия), Bask (Россия), High Peak (Германия);

рюкзаки: Red Fox (Россия), Bask (Россия), Tatonka (Германия), Deuter (Германия), Dakine (США), Salewa (Германия).

ТРИ В ОДНОМ

«Спорт, отдых, туризм» -- так до 2002 года назывался отдел спортивного снаряжения магазина «Reebok», «Nike», «Adidas». Теперь он вырос в самостоятельный магазин «Лидер-Спорт». Он единственный в Иркутске работает с эксклюзивным поставщиком таких брендов, как Salomon (Франция) и Nord Land (Австрия). В ближайшем будущем планируется открыть филиал «Лидер-Спорта» в Ангарске.

СЕТИ СПОРТИВНЫЕ И НЕ ОЧЕНЬ

В июне 2000 года открылся магазин «Триал-Спорт» -- филиал известной московской сети, которая на сегодняшний день открыла уже 19 магазинов в разных регионах России. Интересен факт, что не москвичи приехали к нам с «коммерческой инициативой», а иркутяне предложили организовать филиал.

Теперь Иркутск знает, что такое магазины столичного уровня. Это единая сервисная система, единая система гарантийных обязательств, единый стиль в одежде продавцов-консультантов и единая цена по каталогам, выдаваемым покупателям бесплатно. Кроме этого, «Триал-Спорт» эксклюзивно поставляет на иркутский рынок марки FreeTime, Regatte (Англия), Active Leisure, Big Pack (Германия).

В 2002 году на уже, казалось бы, сформировавшийся рынок спорттоваров Иркутска вторгся магазин «Спортмастер». Кстати, он не имеет никакого отношения к крупнейшей московской сети спортивных магазинов с аналогичным названием. Просто приехали богатые люди из Братска, арендовали помещение, отделали его как полагается, взяли известный бренд и стали делать деньги.

ОТДЕЛЬНОЙ СТРОКОЙ

В списке спортивных магазинов значатся и «Спорттовары». Этот государственный магазин (точнее отдел -- потому что большую часть его помещения занимают бутики одиннадцати ЧП) остался единственным в Иркутске после того, как год назад закрылся «Турист». Выживет ли он, неизвестно. Товароведы «Спорттоваров» говорят, что пока участь «Туриста» ему не грозит. Основной ассортимент -- отечественные брезентовые палатки и абалаковские рюкзаки.

МЕСТНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Иркутский авиазавод, как и раньше, шьет спальники и рюкзаки, только сейчас качество уже не то, да и время тоже. В 80-90-е годы только он мог выручить туриста, предоставив в нужное время нужное изделие. В 1997-1998 годах авиазавод сотрудничал со многими спортмагазинами. Но теперь его изделия можно найти только в «Спортмагазине» школы Романова или в «Росе». Стоят они очень дешево: 70-литровый рюкзак -- всего 1000 руб., но изготовлены из дешевых непрочных материалов и разваливаются после нескольких походов.

В Ангарске есть швейная фабрика Vitas, которая изготавливает не только туристическую одежду, но и рюкзаки, спальники и палатки. Шьет она по лекалам известных брендов The North Face, Campus и др. У ангарчан-туристов магазин при Vitas -- практически единственное место, где можно приобрести качественный товар по доступной цене. С фабрикой сотрудничают «Фан-спорт» и «Вертикаль».

В Иркутске недавно появились рюкзаки от «ЧП Кузнецов», оптимальные по соотношению цена/качество. В нем работают бывалые туристы. Основное направление ЧП -- пошив одежды для активного отдыха.

ОТКУДА ЧТО БЕРЕТСЯ

Три-четыре раза в год представители магазинов «Фан-спорт», «Лидер-спорт» и «Триал-Спорт» посещают зарубежные выставки спортивных товаров, где и заключают договоры с фирмами и поставщиками. Потом товар доставляется на оптовые склады в Москву или Санкт-Петербург и уже оттуда -- в Иркутск.

В магазинах потребитель платит за бренд и гарантию, но в основном за бренд. К примеру, если привезли что-то новое и неизвестное, то оно будет дешевле, чем давно зарекомендовавший себя товар. Но если новинка будет пользоваться спросом, ее цена быстро подскочит на 20-30%.

Самыми популярными брендами считаются:

экспедиционные палатки -- Salewa, Ferrino, Vertical;

трекинговые -- Campus, Loop, Big Pack;

кемпинговые -- High Peak;

спальники -- Campus, Bask, Loop, High Peak;

рюкзак -- Campus, Tatonka, Big Pack, Lowealpine.

Германия -- родина главных лидеров рынка outdoor.

«Первая из лучших» -- фирма Salewa -- появилась в 1935 году и сначала выпускала уздечки и прочие «лошадиные» товары. В 1995 году Россия узнала о Salewa как об известнейшем бренде в области спортивных товаров.

Компания Big Pack начала свою деятельность в 1967 году в качестве дистрибьютора широко известных марок товаров на немецком рынке. Затем основатель компании Кнут Джегер зарегистрировал свою первую лицензию на небольшой рюкзак, сделанный из ременной сумки. Его можно было носить как на боку, так и на спине. В 1986 году специалистами компании была разработана новая технология изготовления спальных мешков, позволяющая улучшать термоизоляцию для частей тела, наиболее чувствительных к холоду -- бедер, ступней и плеч.

Второе место в рейтинге занимает Франция с такими брендами, как Salomon, Vertical, Active Leisure (вот уже несколько лет занимается производством продукции для туризма, пользующейся огромным спросом на европейском рынке), Lafuma, FreeTime (компания уже более 30 лет производит товары для туризма, ее продукция хорошо известна в Европе, Канаде, США и Японии).

На третьем месте -- Италия (Ferrino, Camp).

Очень трудно при таком разнообразии выбрать то, что действительно будет нужно потребителю. Люди, не разбирающиеся в туризме, могут легко потерпеть неудачу. Даже у профессионалов бывают промахи: казалось бы, такая замечательная вещь, а лежит месяцами, никому не нужная.

Заводы всех крупных компаний расположены в Китае, потому что там дешевая рабочая сила. После пробной партии, изготавливаемой на родине производителя, заказ размещается там. За качеством продукции следят официальные представители фирмы. Практически все спортивные товары, продаваемые в Иркутске, сделаны на китайских заводах.

КОНКУРЕНТЫ ЛИ?

Ни один из иркутских магазинов не считает себя конкурентоспособным, потому что все они отрицают наличие этой самой конкуренции на рынке спортивных товаров. Получается, что за потребителя никакой борьбы не ведется. Зачем же тогда «Вертикаль» и «Тема» устанавливают огромные щиты? Зачем нужны сезонные скидки и праздничные распродажи? К чему акции и прочие традиционные методы борьбы за клиента?

«Вертикаль» в честь 8 Марта устроила грандиозную распродажу, во время которой скидки достигали 70%. «Фан-спорт» организовал акцию «Любой товар за 20 рублей», когда покупателям при условии, что вещь «как раз», продавали ее за эту символическую сумму.

Распродажи -- прерогатива только местных магазинов. «Триал-спорт» не может себе этого позволить, так как работает по московским правилам. Там действуют сезонные скидки: летом -- на лыжи, сноуборды, зимой -- на велосипеды и ролики. Скидки эти фиксированные и «обжалованию не подлежат». После покупки на сумму свыше \$150 вы получите дисконтную карту, дающую право на 5%-ную скидку.

Видимо, упорное отрицание конкуренции вызвано тем, что владельцы магазинов убеждены: это неспортивно. Хотя даже если рассмотреть расположение магазинов, становится ясно, кто кому «наступает на хвост». «Фан-спорт» конкурирует с «Лидер-спортом» и «Темой», а «Триал-спорт» -- с «Спортмастером». Покупатели просто не могут игнорировать их соседство и постоянно сравнивают ассортимент и цены.

Ярослава МАРУКЕВИЧ

Автор: Артур Скальский © Иркутская торговая газета ЭКОНОМИКА, 9625 16.04.2003, 14:24 303

URL: <https://babr24.com/?ADE=6996> Bytes: 13989 / 13929 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@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: 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](#)