

КОНЪЮНКТУРА

РИТЕЙЛ

Борьба за каждый процент

Торговые сети не ждут сокращения продаж, хотя признают наличие проблем

Оксана Клиницкая

Девальвация рубля, действующее продуктовое эмбарго обещают тяжёлый год не только для рядовых граждан, но и для торговых сетей. Аналитики предрекают падение продаж от 15 до 40%. Но ритейлеры пока это отрицают.

Ускорение годовых темпов инфляции до 15% в январе привело к существенному падению зарплат в реальном выражении — на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (хотя в номинальном выражении зарплаты повысились на 5,8% в сравнении с январём прошлого года). Неудивительно, что оборот розничной торговли в январе нынешнего года к январю прошлого сократился на 4,4%, подсчитали в Sberbank Investment Research (Москва).

Продуктовые сети попали в «полосу шторма», считают в ООО «Данфосс» (Москва). И отмечают, что особенность начала 2015 года не рост или снижение покупательской активности, которые можно было бы планировать, а неопределённость. Не имея возможности однозначно прогнозировать спрос, в конце минувшего года сети столкнулись с серьёзными проблемами в части планирования заказов и формирования складских запасов.

«Все эти трудности нам незнакомы», — отрицают представители групп компаний «Норман-Виват».

Но об этом известно директору Управляющей компании «ЭКС» (сеть супермаркетов «Семья») Елене Ждановой. Она рассказала, что в связи с переориентацией на других поставщиков после введения продуктового эмбарго, с изменением курсов валют и ростом цен, а также с наличием определённого дефицита товара при повышенном спросе на него (сужение выбора товаров и поставщиков), определённые вопросы с точки зрения изменения подходов к планированию заказов и необходимости формирования складских запасов в большем

объёме, чем до эмбарго, точно возникли. «Сказать, что это очень серьёзные проблемы, наверное, не могу, — поделилась Жданова. — Но перестраиваться точно пришлось».

«Чехарда» началась ещё в августе 2014-го и в тот момент была вызвана ограничениями на поставку импортных продуктов. Это обусловило, с одной стороны, рост спроса, с другой — необходимость планирования новых закупок по новым ценам, причём в ситуации, когда долговременная динамика спроса не может быть спрогнозирована из-за большого количества случайных факторов. В результате многие магазины столкнулись с проблемой пустых полок, а другие, напротив, «перезатаривались», что чревато убытками в сегменте скоропортящейся продукции, — считают в «Данфосе».

Представители группы компаний «Норман-Виват» заверили, что у них «всё хорошо».

«Проблем с пустыми полками и отсутствием товаров у нас не было. Покупатели понимают ситуацию и пробуют

Покупатели понимают ситуацию и пробуют товары от других производителей

товары от других производителей, перезаатаривания мы также не наблюдали», — сообщила менеджер по региональным коммуникациям «Ленты» Яна Могилёва.

Проблемы в «Семье» не столько с «пустыми полками», то есть с отсутствием товара, сколько с удлинением переговоров с поставщиками о цене (потому что сейчас идёт борьба за каждый рубль цен закупа, чтобы не повышать цену на полке) и с отказом от ряда товаров/поставщиков в силу очень большого



ФОТО ИГОРЬ КАТАЕВ

роста цен на них. «То есть иногда случаются перерывы с наличием определённого

товара на полке (пока переговоры), или мы выводим товар из матрицы и вводим замену», — говорит Елена Жданова. По её словам, с «перезатариванием» глобальных проблем нет — бывают единичные случаи, но, скорее, всё-таки вопрос сейчас в том, «где найти товар», а не «закупили и продать не можем».

Набега покупателей, равно как и оттока, в «Семье» не наблюдают. Никаких кардинальных изменений не произошло.

В конце года дальнейшее развитие ситуации не могли толком спрогнозировать даже ведущие аналитики, говорят в «Данфосе». Сейчас их наилучший прогноз — падение объёмов продаж на 15%, наихудший — до 40%, как в 2008 году. Правда, за исключением дискаунтеров.

В ритейле мнение противоположное. Ни в «Семье», ни в «Вивате» снижение продаж не прогнозируют.

«Находитесь в поисках лояльных клиентов? Дайте потребителям почувствовать себя особенными или наделите индивидуальным впечатлением — и вы достигнете своей цели», — рекомендует руководитель практики «Эффективность маркетинга» Nielsen Россия Олег Мартянов.

ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

Расходы краевого бюджета придётся сократить на 7 млрд руб.

Как стало известно «Новому компаньону», на днях состоялась встреча первых лиц правительства и Законодательного собрания Пермского края, в ходе которой был поставлен вопрос о необходимости сокращения расходной части регионального бюджета примерно на 7 млрд руб. Участие в разговоре, по данным источника «Нового компаньона», приняли премьер-министр Геннадий Тушнолобов, министр финансов Ольга Антипина, председатель Законодательного собрания Валерий Сухих, а также руководители парламентских комитетов. Потребность такого масштабного секвестра возникла во многом из-за того, что многие налогоплательщики предъявили к возмещению переплату по налогу на прибыль предприятий. Информация о переплате крупнейшими налогоплательщиками региона налога на прибыль в размере 8 млрд руб. обнародовалась Минфином ещё в конце 2012 года.

Сейчас перед краевым руководством вновь поставлена задача сократить почти 10% расходов, чтобы сбалансировать бюджет. Нет пока общего понимания, коснутся ли эти меры только текущего бюджета или же бюджета на плановый период 2016–2017 годов в том числе. Это является предметом обсуждения. При этом вопрос об уменьшении дотаций муниципальным образованияам на 10% уже решён. Ожидается, что инициатива от правительства войдёт в Законодательное собрание в ближайшее время и в первом чтении будет рассмотрена на апрельском пленарном заседании. Для выработки общих рекомендаций по сокращению расходных статей и источникам заимствования организована работа каждого комитета с правительством.