

*Хацкелевич А.Н. к.э.н., доцент кафедры маркетинга
e-mail: staranna@mail.ru*

*Хрулева А.А. студент экономического факультета
e-mail: anyuta.hruleva@yandex.ru*

*Пермского государственного национального исследовательского
университета, Россия, Пермь*

Современные тенденции развития торговых сетей в Пермском крае

Аннотация. В статье рассмотрена ситуация на рынке розничной торговли Пермского края и выявлены тенденции развития. Представлен сравнительный анализ крупных торговых сетей: Пятерочка, Перекресток, Магнит и Семья. Составлена таблица по обороту розничной торговли Пермского края за период 2015-2017 гг., представлены диаграммы по доле торговых сетей на рынке продовольственных товаров в Пермском крае, а также по количеству магазинов крупных торговых сетей в Пермском крае в 2017 году.

Ключевые слова: торговая сеть, розничная торговля, магазин, Пермский край, федеральная торговая сеть, региональная торговая сеть.

Состояние розничной торговли в регионах имеет особую специфику, так как Россия отличается неравномерным развитием входящих в ее состав структурных элементов, среди которых находится и Пермский край.

Торговая сеть – совокупность двух и более торговых объектов, которые находятся под общим управлением, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации.[1]

Существует ряд особенностей торговых сетей:[2]

- товарный ассортимент торговой сети формируется с учетом предпочтений покупателей, регулярно проводятся маркетинговые исследования спроса на товары, и на основе результатов исследований проводятся изменения ассортимента и ценовой политики предприятия;
- централизации управления бизнес-процессами для улучшения контроля и ускорения принятия решений в случае возникновения проблем подвергаются логистика, ценовая и ассортиментная политика, маркетинговая деятельность;
- в торговых сетях существует стандартизация деятельности: структурные подразделения действуют по стандартам центрального офиса, бизнес-процессы (закупка товаров, оформление магазинов, общение персонала с клиентами) прописаны главным офисом и требуют неукоснительного выполнения;
- высокая конкуренция в отрасли розничной торговли вынуждает торговые компании постоянно проводить мониторинг деятельности их конкурентов, а также конкурентный анализ для того, чтобы соответствовать современным тенденциям на рынке и не потерять ряд покупателей из-за приобретения конкурентных преимуществ другими компаниями.

Во взаимоотношениях с покупателями розничной сети ключевыми моментами являются лояльность покупателей, ассортиментная политика, а в отношении конкурентов – проведение конкурентного анализа.

За последние несколько лет розничная торговля субъектов Российской Федерации претерпела значительные преобразования. Например, широкое распространение получили новые форматы торговой деятельности, существенно видоизменился облик самих предприятий, заметно расширился их ассортимент.

В Пермском крае рынок розничной торговли – один из самых быстроразвивающихся рынков и самых разнообразных по товарной структуре оборота и по качеству субъектов хозяйственной деятельности.

Следует отметить и тот факт, что в Пермском крае с каждым годом возрастает доля розничных магазинов современных форматов, таких как супермаркеты, гипермаркеты, дискаунтеры и др. Это связано с тем, что регион имеет достаточно высокую степень предпринимательской и инвестиционной активности. Одновременно с этим происходит постепенное сокращение доли магазинов, работа которых основана на традиционном методе обслуживания потребителей: открытые рынки, киоски, павильоны и др. Таким образом, в Пермском крае наблюдается процесс постепенной модернизации рынка розничной торговли, который в долгосрочной перспективе должен привести к повышению региональных общеэкономических показателей в сфере торговли.[1]

Рассмотрим данные об обороте розничной торговли Пермского края в 2016-2017 годах (табл.1).[2] Оборот розничной торговли в Пермском крае с 2015 по 2017гг. увеличился на 5% и составил 502334,2 млн руб. в 2017 г..

Таблица 1 «Оборот розничной торговли Пермского края»

Годы	Млн. рублей (в фактически действовавших ценах)	В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2015	478047,5	85,0
2016	482929,6	94,5
2017	502334,2	101,4

Основными конкурентами на розничном рынке Пермского края являются торговые сети: федеральные («X5 Retail Group»: Пятерочка, Перекресток, Карусель; «Магнит», «Монетка») и региональные («Семья», «Берег», «Лакшми»).

Относительно классификации розничных сетей существуют ряд дискуссионных моментов. В частности, нет точного определения понятия «федеральная розничная сеть». С одной стороны, федеральными называют торговые сети, центр которых находится в г. Москве и г. Санкт-Петербурге, но функционируют на территории множества других субъектов РФ. С другой стороны, к федеральным сетям относят региональные сети, широко развитые в других субъектах РФ, обладающие большими темпами прироста основных показателей и имеющие целью завоевание определенной доли рынка

розничной торговли РФ в целом. На этом основании федеральными называют торговые сети «Магнит» (Краснодарский край), «Монетка» (Свердловская область), Пятерочка и т.д. Торговые сети, распространенные преимущественно на территории одного субъекта, называют региональными.

Крупнейшие игроки на рынке розничных сетей постоянно стремятся к одновременному развитию нескольких форматов торговли. В настоящее время почти не осталось компаний, работающих только в одном формате, тогда как количество мультиформатных сетей постоянно возрастает. Мультиформатность при этом подразумевает сосуществование в рамках одной сети магазинов различного типа: супермаркетов, универсамов, дискаунтеров, а также торговлю различными типами товаров (например, продовольственными и непродовольственными).[3]

В Пермском крае высоко развиты федеральные розничные сети, имеющие существенную долю рынка. Такое положение сохраняется на протяжении последних лет. Ритейлеры наращивают объемы реализуемых товаров и количество магазинов в регионе.

Если в предыдущие годы активнее вел себя «Магнит» (его доля с 5,28% в 2013 году выросла до 8,85% в 2015-м), то за последние два года абсолютным лидером по приросту продаж стала X5 Retail Group (торговые сети «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель»).

Кроме того, ритейлер потеснил «Магнит» и в объемах реализованной продукции в отдельной территории. В 2015 году сеть «Магнит» являлась единственной, которой удалось преодолеть рубеж в 30% оборота розничной торговли в одном районе. В Кизеловском районе доля сети в обороте составила 31,84%, в Губахинском – 32,25%. В 2017 году самый высокий процент «Магнит» показал в Кизеловском районе (27,12%). Показатели X5 в районах превысили 30%: в ЗАТО «Звездный» – 31,62%. Эксперты объясняют это тем, что в небольших территориях располагается всего один сетевой магазин, и большинство жителей предпочитают приобретать товары именно в нём.

По данным антимонопольного органа, в 2017 году доля X5 Retail Group на прикамском рынке составила 12,29%. Это 34% продаж всех крупных сетевых магазинов. Доля «Магнита» по итогам 2017 года составила 10,84%, пермской «Семьи» – 6,63%, «Монетки» – 3,59%. Доля компании «Лион-Трейд» составила 2,33%. Каждая из торговых сетей увеличила свои доли после ухода с рынка «Вивата».

Доли торговых сетей на рынке продовольственных товаров в
Пермском крае
данные на 2017 год

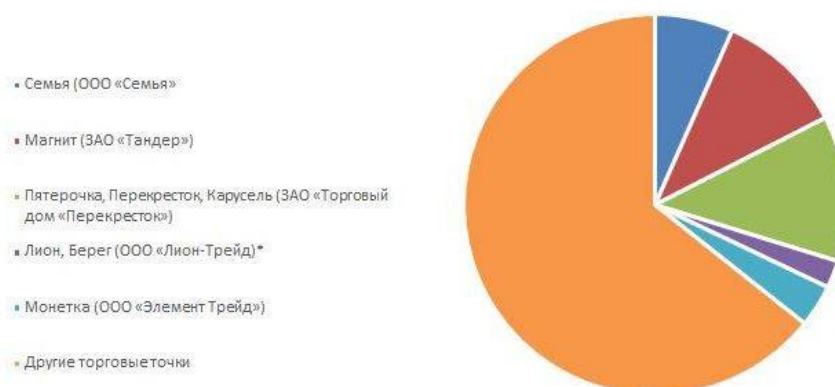


Рисунок 1 «Доля торговых сетей на рынке продовольственных товаров в Пермском крае»

Сейчас на пермском рынке осталась единственная региональная крупная розничная сеть «Семья». В настоящее время эта сеть занимает устойчивое положение на потребительском рынке региона, используя в своей хозяйственной деятельности многие инновационные технологии организации торговли, к числу которых относятся распространение в ассортименте собственных торговых марок. Также сетью разработано мобильное приложение для смартфонов. Поставщики продуктов (среди которых и фермерские хозяйства Пермского края) тщательно отбираются, а продукция, представленная в рамках продуктовой линейки, полностью отвечает требованиям качества и безопасности.

Федеральные сети также активно наращивают объемы выручки. По данным исследовательского агентства М.А. Research, замедлились темпы прироста суммарной выручки сетей с 16% в 2016 году до 12% в 2017-м. Также снизились трафик и средний чек покупок. Первой по объему выручки и темпам ее прироста стала X5 Retail Group (1286,9 млрд рублей, что на 25,5% выше показателя 2016 года). «Магнит» тоже продемонстрировал прирост выручки, но меньший, чем прогнозировали (6,4% против 8-10%, 1143,3 млрд рублей). Единственная пермская сеть в ТОПе крупных игроков – «Семья» – нарастила свою долю в 2017 году почти на 2% за год.

Новых магазинов также стало больше. В 2017 году X5 Retail Group открыла в Прикамье 61 супермаркет, «Магнит» – 54, «Семья» – 26.[4]

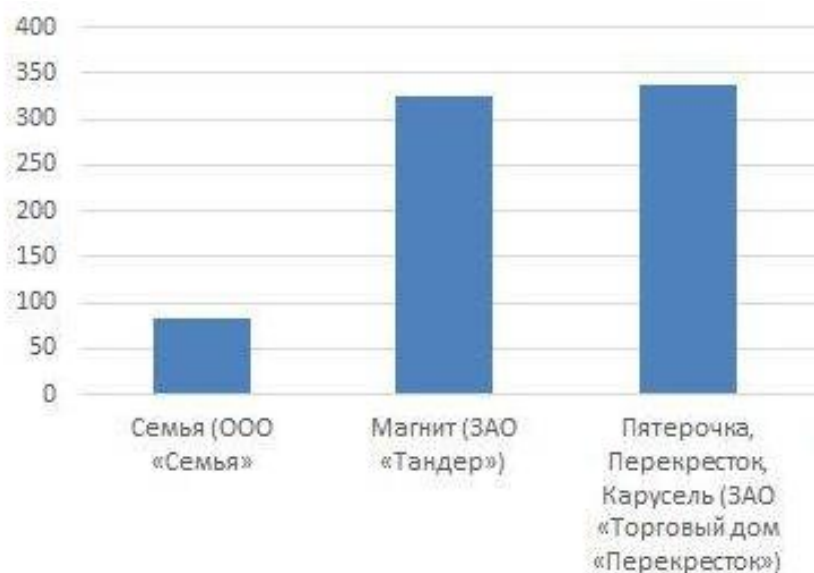


Рисунок 2 «Количество магазинов крупных торговых сетей в Пермском крае в 2017 году»

Проблемы региональной розничной торговли в Пермском крае:

Одной из проблем современной торговли является сложность с продвижением товаров региональных производителей.

Одним из направлений решения данной проблемы в Пермском крае является проект «Покупай Пермское!». Программа направлена на увеличение доли местных сельхоз товаропроизводителей на внутреннем рынке Пермского края и в других регионах.

Проект направлен на повышение доверия потребителей к продукции и услугам, производимым на территории Пермского края, стимулирование компаний к повышению конкурентоспособности, качества, безопасности продукции, производимой на территории региона, оказание поддержки предприятиям Пермского края, выпускающим качественную продукцию, а также широкое информирование граждан о качественной продукции, производимой на территории Пермского края.[5]

Отметим также наличие других проблем, возникающих между торговыми сетями и региональными производителями:

- несвоевременная оплата торговых сетей за поставленную продукцию;
- отсутствие фиксированной наценки на предоставляемую продукцию;
- требования осуществлять поставки не напрямую в магазины, а через распределительные центры;
- требования магазинов торговых сетей по снижению цен на поставляемую им продукцию;
- возврат непроданного товара производителям

Следует отметить существенную необходимость развития в Пермском крае механизмов поддержки малого бизнеса, в том числе нестационарной, мобильной и дистанционной торговли.

Торговым сетям требуется глубокое знание целевой аудитории, специфики региона и готовность к внедрению инноваций, среди которых

первоочередной должна быть нацеленность на автоматизацию торговых процессов. Необходимо внедрение современных программных решений по складским, учетным операциям, по обработке больших массивов данных, особенно касающихся базы потребительских запросов и поисков.

Еще одна проблема, требующая решения, – рынок складской недвижимости, который пока находится на начальной стадии своего развития. Качественные складские площади, соответствующие российским требованиям, только начинают формировать Пермский рынок. Поэтому расширение качественного ассортимента рынка сбалансирует арендные ставки и сделает аренду вполне доступной предпринимателям самого различного формата и достатка.

Сегодня рынок интернет-торговли Перми находится в стадии формирования, т.к. доставка продуктов – один из самых сложных видов онлайн-бизнеса. Отсутствие достаточного уровня сервиса и неготовность покупателей платить за те же продукты больше, чем в обычном магазине, замедляют развитие интернет-торговли.

Однако у интернет-магазинов есть несомненные преимущества перед обычной торговлей: покупатель экономит время на поход в магазин и поиск нужных товаров, ему не нужно стоять в очередях у кассы и волноваться насчет доставки корзины до дома. Среди первоочередных клиентов таких магазинов эксперты называют, например, молодых мам.

Таким образом, сектор розничной торговли Пермского края является очень важным для экономики региона. С 2015 года наблюдается рост оборота денежных средств в сегменте розничной торговли, увеличивается число магазинов торговых сетей, происходит развитие магазинов нового формата. Также наблюдается тенденция преобладания федеральных торговых сетей над региональными. Кроме того, экономическая ситуация в розничной торговле региона была признана благоприятной.

Для решения имеющихся проблем региональной розничной торговли края необходимо развивать мобильные и дистанционные форматы торговли, а в малочисленных населенных пунктах края повышать привлекательность торговой деятельности, развивать сети региональных компаний, шире использовать фермерскую (экологически чистую) продукцию и усиливать поддержку малых форм торгового бизнеса. Все это в целом позволит повысить конкурентоспособность торговых компаний, работающих в регионе и увеличить их товарооборот.

Список литературы

1. ГОСТ Р 51303-2013. «Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения. Раздел 2» (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст)
2. Ардышев, М. В. «Деятельность сетевых торговых предприятий в России: тенденции, проблемы и пути их разрешения»
3. Ваулина О.В., Нечаева В.В. «Анализ состояния розничной торговли в Пермском крае»: https://forum-nauka.ru/domains_data/files/21/Vaulina%20O.V.pdf

4. Федеральная служба государственной статистики. Статистический ежегодник Пермского края
<http://permsso.gks.ru:8081/bgd/krai1157/Isswww.exe/Stg/krai/19.html>
5. Урасова А.А. «Анализ конкурентоспособности продовольственных сетей на рынке розничной торговли Пермского края», 2013 г.
«Business Class»: <https://www.business-class.su/news/2019/02/21/pyaterochka-vyruchaet-h5-retail-group-narastila-dolyu-na-rynke-permskogo-kraya>
6. Business Class»: <https://www.business-class.su/news/2019/02/21/pyaterochka-vyruchaet-h5-retail-group-narastila-dolyu-na-rynke-permskogo-kraya>
7. Бурмистров В.Г., Мазунина Т.А., Шхагошев Р.В., Бежанов М.К. «Современное состояние, проблемы и пути решения региональной розничной торговли на примере Пермского края», 2018 г.