

# Ключевые события продуктового ритейла (02.04.18-08.04.18)

Выпуск 7

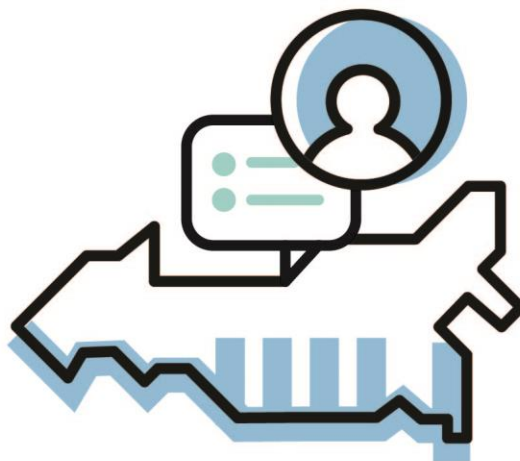
Падение интереса к СТМ

Молочная продукция «Вкусвилла» в «Перекрестке»

Выкуп акций «О'кей»

Уход SPAR из Липецка

2018 RBC Moscow



## КРАТКИЕ НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### Новые назначения в «Магните»

Пост финансового директора компании заняла Елена Малинова, работавшая ранее в X5 Retail Group и «Мега Фарм».

Сергей Галицкий выдвинул в совет директоров «Магнита» пять человек: Хачатура Помбухчана, члена правления Илью Саттарова, Грегора Мовата, Пола Фоли и Чарльза Райана. Новый совет директоров избран на внеочередном собрании акционеров 19 апреля.

Также компания назначила члена правления и куратора всех форматов Илью Саттарова первым заместителем гендиректора.

### Планы «Ленты» и кредит от «Юникредита»

Ян Дюнинг дал большое интервью газете «Ведомости», в котором рассказал о планах по расширению сети: компания в будущем планирует довести долю в Москве до 15-20% как в Петербурге, а также будет активно развиваться в Сибири. Кроме того, торговая сеть постепенно уменьшает площадь своих магазинов, однако переходить в формат «у дома» пока не собирается. Также «Лента» готовится запустить свой интернет-магазин, но пока момент для запуска еще не настал.

Вместе с тем, «Лента» в феврале привлекла 4,1 млрд рублей в рамках кредитного соглашения с «Юникредит банком». Срок погашения кредита составляет 4 года.

### «Лента» расширяется в Сибири, а также намерена повысить лояльность своих покупателей

Три новых супермаркета открылись в Новосибирске, увеличив число торговых точек сети до 12. Каждый магазин включает в себя 5 500 наименований.

Кроме того, «Лента» планирует усилить ориентированность на клиентов, благодаря аналитике Revionics и оптимизации машинного обучения. Основной задачей данной методики станет поиск наиболее привлекательных цен по основным товарам для клиентов и сохранение финансовой эффективности.

### «Дикси» модернизирует свой автопарк

ГК приобрела 36 новых тягачей тоннажностью 20 т. Необходимость приобретения новой партии грузовиков вызвана развитием продаж в регионах и оптимизацией логистических издержек.

### СТМ стали менее интересными для покупателей

Согласно исследованию Nielsen, рост продаж СТМ снизился до 3,1% (общий рынок потребительских товаров вырос на 3,4%) по сравнению с 2016 годом (темпы роста составляли 11,5%). Эксперты связывают это с падением уровня интереса потребителей к СТМ, однако в некоторых категориях такая тенденция не была выявлена (алкоголь, детское питание, средства за уходом лица и др.).

### Новые предложения Росалкогольрегулирования для малого бизнеса

РАР выступило с предложением о введении запрета продажи пива индивидуальным предпринимателям и переводе их в юридические лица. Таким образом, данное нововведение уменьшит долю нелегального оборота и производства пива, так как у компаний ответственность намного больше, чем у ИП.

### «Перекресток»: молочная продукция от «Вкусвилла»

«Вкусвилл» создал платформу по доставке в розницу продуктов питания с минимальным сроком годности. Участвовать в пилотном проекте будут 12 московских супермаркетов «Перекресток». Сеть будет получать молочные продукты от тех же поставщиков, что и «Вкусвилл», а продаваться они будут под маркой «Маркет. Зеленая линия».

### У Fix Price появится новый распределительный центр

PNR Group построит новый РЦ в индустриальном парке «Колпино» в Екатеринбурге. Площадь объекта составит более 22 тыс. кв. м, и помимо складских помещений, там будет предусмотрен офис площадью около 1,5 тыс. кв. м.

### «О'кей» рассказывает о планах по развитию и выкупает свои акции

Совет директоров одного из крупнейших российских продуктовых ритейлеров утвердил программу обратного выкупа акций. Сейчас free float торговой сети составляют 19,53% капитала.

Кроме того, компания заявила, что в ближайшие два года планирует сосредоточиться на расширении сети дискаунтеров, а с 2020 года ускорить расширение сети гипермаркетов.

### «Ваш Гастрономыч» - банкрот

Арбитражный суд Кемеровской области признал банкротом владельца ООО «Биг хоом» Андрея Кузьменко, развивавшего торговую сеть «Ваш Гастрономыч». Предъявленная сумма требований составила 64,6 млн рублей.

### «Лента» будет хранить овощи в Рязанской области

Овощехранилище, предназначенное для хранения, распределения и переработки картофеля, моркови, капусты и лука, открылось в городе Рыбное Рязанской области. Его площадь составляет около 6 800 кв. м, а объем хранения составит 8 000 тонн картофеля и до 7 500 тонн других корнеплодов. Собственное овощехранилище позволит компании оптимизировать цепочку поставок свежих корнеплодов и лучше контролировать качество продукции для покупателей.

### Минпромторг хочет маркировать продукты питания

В перечень попали духи, шины, блузки и пальто, детское питание, рис, макароны, чай, кофе, консервы, продукты из мяса и рыбы, пиво, соки и минеральная вода, бытовая химия, постельное белье, а также молочная продукция. Правительство надеется с 2024 года создать систему полного контроля за оборотом товаров от производителя до конечного потребителя. В настоящее время обязательному маркированию подлежат меховые изделия, лекарства (добровольно с 2017 года, обязательно с 2020 года), табачные изделия (с 2018 года), обувь (с 2018 года). Кроме того, благодаря ЕГАИС контролируется оборот алкогольных напитков.

## ПОЛНЫЕ ВЕРСИИ НОВОСТЕЙ

---

### X5 Retail Group

---

#### В Башкортостане на месте 99 «Полушек» откроются магазины X5

X5 Retail Group сообщает о достижении договоренностей по приобретению АО «Уфимский гастроном». ФАС России одобрила соответствующее ходатайство.

В рамках сделки под управление X5 перешли 99 магазинов, которые ранее работали под брендом «Полушка» в различных населенных пунктах республики Башкортостан. В частности, более трети приобретенных магазинов (39) расположены в Уфе, по 4 – в Салавате и Нефтекамске, 2 – в Октябрьском, один в Стерлитамаке. Общая площадь объектов – 65,5 тысяч кв.м. 59 объектов общей площадью 44,2 тысячи кв. м. перешли в собственность X5 Retail Group, остальные – на правах долгосрочной аренды. Почти все объекты планируется интегрировать в торговую сеть «Пятерочка». Бесперебойные поставки продукции во все башкирские магазины «Пятерочка» будут обеспечиваться с недавно открывшегося распределительного центра в Уфе.

Источник: <https://www.retail.ru/news/149827/>

### Магнит

---

#### «Магнит» выбрал нового финансового директора

ПАО «Магнит» объявляет о назначении финансового директора.

ПАО «Магнит» сообщает о назначении Елены Милиновой финансовым директором компании. Должность оставалась вакантной с 17 февраля 2018 года, когда Хачатур Помбухчан занял пост генерального директора сети «Магнит». Елена Милинова будет отвечать за весь комплекс вопросов, связанных с финансовой деятельностью компании, а также за формирование и реализацию новой финансовой стратегии «Магнита».

Хачатур Помбухчан, генеральный директор ПАО «Магнит», прокомментировал назначение: «Елена Милинова имеет большой опыт работы в финансовой сфере, обладает высоким профессионализмом и, что особенно важно, хорошо знакома с отраслью. Уверен, что ее глубокие знания и личные качества будут способствовать эффективной реализации стратегических планов компании. Мы рады, что наша команда пополнилась таким сильным менеджером».

Елена Милинова: «Магнит» — компания-легенда, перед которой сегодня стоят довольно амбициозные задачи, над ними очень интересно поработать. Я надеюсь, что совместными усилиями мы сможем вернуть лидерскую позицию в отрасли».

Елена Милинова в 2000 г. окончила Тольяттинскую академию управления по специальности «Финансы и кредит». В 2000—2004 гг. работала в российском офисе международной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers, в 2004—2007 гг. — в «Геотрансгаз» и в «Sollers ST». С 2007 по 2014 год Елена возглавляла финансовый блок ПАО «КАМАЗ» в статусе заместителя генерального директора и члена правления группы компаний, с 2014 по 2016 г. занимала должность главного финансового директора X5 Retail Group, в августе 2017 года стала финансовым директором аптечной сети «Мега Фарм», затем — Директором по экономике и финансам инвестиционной компании Marathon Group.

Источник: <https://www.retail.ru/news/149807/>

**Первым заместителем генерального директора сети «Магнит» стал Илья Саттаров.**

Второй по размеру российский продуктовый ритейлер «Магнит» назначил члена правления и куратора всех форматов Илью Саттарова первым замгендиректора, сообщила компания во вторник.

До сих пор первым замгендиректора был Андрей Арутюнян — брат основателя и бывшего гендиректора «Магнита» Сергея Галицкого, недавно продавшего государственному ВТБ часть своего пакета.

В «Магните» 41-летний Саттаров работал с 2010 года, в том числе с 2011 года — заместителем гендиректора.

В разное время он отвечал за разные участки работы: покупку и управление активами, транспорт, логистику, персонал, продажи. Постепенно функционал Саттарова расширялся, и в 2017 году он стал заместителем гендиректора по развитию сети, продажам и персоналу.

«Саттаров создал логистическую платформу, которая на сегодняшний день является одной из самых мощных в России. Ему удалось осуществить полную интеграцию логистики «Магнита», объединив транспортную, складскую логистику и таможенное оформление», — говорится в сообщении.

Сейчас у «Магнита» 16,5 тысячи магазинов, а также 37 распределительных центров, автоматизированная система управления запасами и автопарком из 6,1 тысячи машин.

До прихода в «Магнит» Саттаров работал директором по закупке и продаже электроэнергии «Кубаньэнерго», директором по корпоративному и розничному бизнесу Альфабанк, главой южной дирекции Банка Сосьете Женераль Восток.

В конце марта 2018 года Галицкий выдвинул Саттарова в совет директоров «Магнита», голосование должно пройти в апреле. Саттаров владеет 0,000214% акций «Магнита».

С начала года «Магнит» уже сменил гендиректора (им стал экс-финдиректор Хачатур Помбухчан), а финдиректором в свою очередь стала выходец из X5 Retail Group Елена Милинова.

Источник: *anrt.info*

## Лента

### Как будет развиваться «Лента»?

Ян Дюннинг, генеральный директор «Ленты», рассказал каким видит будущее ритейлера.

Гендиректор «Ленты» Ян Дюннинг в интервью «Ведомостям» рассказал о перспективах роста, изменении форматов и интернет-магазине «Ленты».

По словам топ-менеджера, в Санкт-Петербурге у сети достаточно большая доля рынка. Но в Москве есть возможность увеличить до 15-20% рынка. Еще больше возможностей в Сибири и Поволжье. Рост обеспечивается как за счет открытия новых магазинов, так и при поглощении региональных игроков. Например, в марте «Лента» выкупила права аренды на 5 супермаркетов «Холидей» в городах Сибири.

Ян Дюннинг также отметил, что «Лента» постепенно снижает среднюю площадь своих магазинов. Изначально торговая площадь стандартной «Ленты» была 7000–7400 кв. м. В 2017 г. средний размер гипермаркета – 4700 кв. м. Однако, планов переходить в формат «у дома» пока нет.

– Мы видим достаточно возможностей в наших форматах. Но я никогда не говорю нет. Если есть заметное число магазинов и они подходят вашей бизнес-модели, вы не должны исключать такую возможность. Все, что сделает ваш бизнес сильнее, – это интересно, – пояснил Дюннинг.

Гендиректор «Ленты» сообщил, что «Лента» работает над открытием интернет-магазина. По его словам, компания выбирает модель: доставка продуктов домой, пункты вывоза предзаказов из магазинов и т. д.

– Нам нужно находить новые подходы, потому что, очевидно, часть нашего бизнеса перейдет в интернет. Но когда открываешь гипермаркет, должна быть амбиция стать номером один или два. Если ты недостаточно большой хотя бы в своей нише, велик шанс стать тривиальным и неэффективным. Поэтому, когда мы пойдем в онлайн, мы будем сразу нацеливаться на лидерство.

Ранее основатель консалтингового агентства «Директфуд» Мстислав Воскресенский отмечал, что интернет-магазины «Ашана», «Перекрестка» и «Глобуса» способны значительно увеличить рынок e-grocery в Москве в 2018 году.

Источник: <https://www.retail.ru/news/149829/>

### «Лента» в феврале привлекла 4,1 млрд рублей в Юникредит банке.

Ритейлер «Лента» в феврале привлек 4,1 млрд рублей в рамках кредитного соглашения с Юникредит банком.

Срок погашения кредита — четыре года, его условия содержат ковенанты, сообщается в годовой бухгалтерской отчетности ООО «Лента».

По данным на конец 2017 года, объем открытых, но невыбранных или выбранных частично кредитных линий составлял 61,55 млрд рублей, включая 8,5 млрд рублей от Юникредит банка, 15 млрд рублей от ВТБ (МОЕХ: VTBR), 9,8 млрд рублей от Сбербанк (МОЕХ: SBER), 10 млрд рублей от Россельхозбанк. Среди прочих кредиторов — Московский кредитный банк (МОЕХ: СВМ) (5 млрд рублей), банк Санкт-Петербург (3 млрд рублей), Райффайзенбанк (2,25 млрд рублей и 3 млрд рублей) и Росбанк (МОЕХ: ROSB) (5 млрд рублей).

ООО «Лента» — операционная структура ритейлера. Компания принадлежит ООО «Лента-2», которым, в свою очередь, владеют Lenta Ltd (1%) и Zoronvo Holdings (99%). Zoronvo — 100%-ая «дочка» Lenta Ltd — головной компании с листингом в Лондоне.

По данным презентации «Ленты», общий долг ритейлера на март 2018 года составляет 108,5 млрд рублей (105 млрд рублей — чистый долг). 87,8% в структуре портфеля приходится на долгосрочные заимствования.

Общая сумма одобренных долгосрочных лимитов составляет 139 млрд рублей, доступно для выборки 59 млрд рублей.

В структуре общего долга 29% приходится на обязательства перед ВТБ, 26% — перед Сбербанком, 18% — перед Юникредит банком, 16% — перед держателями облигаций.

Источник: [milknews.ru](http://milknews.ru)

### «Лента» расширяет свое присутствие в Новосибирске

В Новосибирске откроются еще три новых супермаркета «Лента».

По сообщению пресс-службы, одной из крупнейших розничных сетей России, наряду с продукцией федерального ассортимента и товарами под собственными торговыми марками, покупателям будет предложена продукция и местных производителей.

"Первый магазин открылся в г. Новосибирск по адресу ул. Ветлужская, 24. Общая площадь супермаркета составляет 1473 кв.м, из которых 635 кв.м занимает торговое пространство. Для удобства посетителей оборудована парковка на 20 автомобилей, в торговом зале установлено 6 кассовых аппаратов. Второй магазин расположен по адресу ул. Маяковского, 24. Общая площадь супермаркета составляет 1495 кв.м, из которых 618 кв.м занимает торговое пространство. Для удобства посетителей оборудована парковка на 40 автомобилей, в торговом зале установлено 6 кассовых аппаратов. Третий магазин открылся по адресу г. Бердск, ул. Максима Горького, 6. Общая площадь супермаркета составляет 1232 кв.м, из которых 659 кв.м занимает торговое пространство. В торговом зале установлено 6 кассовых аппаратов", - говорится в сообщении.

Отмечается, что ассортимент супермаркетов сформирован с учетом потребностей жителей Новосибирска и включает в себя 5 500 наименований товаров. Все магазины находятся в собственности компании.

Напомним, что в Новосибирске уже действуют девять супермаркетов "Лента". Ритейлер присутствует в 84 городах России и 106 супермаркетов в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге и Центральном регионе.

Источник: <http://resfo.ru/news/17-branches/news-branches/17324-lenta-rasshiryaet-svoe-prisutstvie-v-novosibirske.html>

### «Лента» открывает овощехранилище в Рязанской области

«Лента» сообщает об открытии собственного овощехранилища в Рязанской области.

Овощехранилище, предназначенное для хранения, распределения и переработки картофеля, моркови, капусты и лука, открылось в городе Рыбное Рязанской области. Хранилище общей площадью около 6 800 кв.м включает в себя административные помещения и 16 блоков, 12 из которых используются для «сухого» хранения корнеплодов, а в остальных производится их переработка и распределение. Объем хранения составит 8 000 тонн картофеля и до 7 500 тонн других корнеплодов. Текущие объемы продаж позволят «Ленте» полностью загрузить овощехранилище и использовать его с максимальной эффективностью.



Овощехранилище, построенное в 2011 году, было приобретено «Лентой» на аукционе в 2017 году. Здание хранилища и его инфраструктура практически новые, Компания сделала незначительные капитальные вложения в их обновление. Овощехранилище расположено на участке в 10 га, что в будущем позволит «Ленте» при необходимости расширить его площадь почти в 6 раз.

Собственное овощехранилище позволит Компании оптимизировать цепочку поставок свежих корнеплодов, лучше контролировать качество продукции для покупателей, а также повысить эффективность работы с фермерами, существенно сократив затраты на закупки вне сезона. Компания планирует поставлять овощи на прилавки своих гипермаркетов и супермаркетов как в обработанном виде (чистыми в вакуумной упаковке), так и в качестве сырья для кулинарии в магазинах и развития ассортимента овощных пресервов под собственными торговыми марками.

Генеральный директор «Ленты» Ян Дюннинг прокомментировал: «Открыв собственное овощехранилище, мы получили контроль над важным звеном в цепочке поставок корнеплодов в наши магазины. Мы сможем лучше обеспечивать качество этой продукции у себя на прилавках и в кулинарии круглогодично, а также расширить сотрудничество с фермерскими хозяйствами, не имеющими собственной инфраструктуры хранения. Закупая корнеплоды в сезон и реализуя их вне сезона, мы также снизим зависимость от спотовых цен на рынке. Удачное расположение хранилища в стратегическом для нас регионе в непосредственной близости от РЦ повышает эффективность логистики этой категории товаров в целом».

Источник: <https://www.retail.ru/news/149908/>

### **«Лента» борется за лояльность клиентов**

Сеть гипермаркетов «Лента» планирует усилить ориентированность на клиентов, благодаря аналитике Revionics и оптимизации машинного обучения, сообщает Retail Times.

«Благодаря аналитике и оптимизации машинного обучения мы можем пересмотреть наши магазины и провести целенаправленную ценовую политику, которая удовлетворит клиентов и повысит их лояльность», — сообщил Крис Ньюбери, директор по лояльности клиентов «Лента».

«Лента» усиливает свою ориентированность на клиентов. Основная задача - предлагать привлекательные цены по основным товарам для клиентов и сохранять финансовую эффективность. Оптимизация цен в супермаркетах и гипермаркетах завершится в 2018 году.

«Индустрия ритейла осознала, что клиент — гораздо больше, чем история его покупки. То, насколько компании смогут сфокусироваться на цифровом портрете клиента, является если не вопросом выживания, но лидерства на рынке», — Всеволод Кузьмич, директор по информационным технологиям сети гипермаркетов «Лента».

Источник: <https://www.retail.ru/news/149961/>



## Дикси

---

### ГК «Дикси» расширяет автопарк

ГК «Дикси» приобрела 36 новых седельных тягачей Iveco Stralis Hi-Road AT440S.

Новые грузовики тоннажностью 20 тонн планируется использовать для доставки продукции в регионы и транспортировки импортных товаров из российских портов.

Грузовой парк собственного транспорта ГК «Дикси» насчитывает более 1000 автомобилей тоннажностью от 5 до 20 тонн, которые дислоцируются на 7 распределительных центрах в ЦФО, СЗФО, ЮУФО и 3-х кросс-докинговых площадках. В основном это автомобили итальянской марки IVECO, которая более, чем за пятилетний опыт активной эксплуатации в компании, проявила себя с лучшей стороны. Помимо IVECO в автопарке компании есть транспорт марок MAN, Volvo и Mitsubishi.

Новая партия грузовиков имеет ряд технических преимуществ для коммерческой эксплуатации. Тягачи Iveco Stralis Hi-Road AT440S полностью адаптированы для использования в России, обладают улучшенными аэродинамическими характеристиками, на автомобиле установлен двигатель мощностью 420 л. с. 5-го экологического класса безопасности. Тягач имеет надежную ходовую часть и комфортные условия для водителя: кондиционер, современную аудиосистему с выводом управления на рулевое колесо, Bluetooth, два спальных места с автономной системой климат-контроля, электролюк и прочее.

Необходимость приобретения новой партии грузовиков вызвана развитием продаж в регионах и оптимизацией логистических издержек. Также, для обеспечения магазинов свежими и качественными овощами и фруктами, налажены перевозки импортных поставок из портов Новороссийска и Санкт-Петербурга.

Источник: <https://www.retail.ru/news/149860/>

## Другие темы

### «Ашан», «Перекресток» и «Глобус» взорвут рынок e-grocery в этом году

Интернет-магазины «Ашана», «Перекрестка» и «Глобуса» способны значительно увеличить рынок e-grocery в Москве в 2018 году, считает основатель консалтингового агентства «Директфуд» Мстислав Воскресенский (автор книги «Как продавать продукты в Рунете Решения для розничной сети»).

На фестивале EcomWeek ведущие интернет-магазины и мультиканальные ритейлеры обсуждают состояние и перспективы развития рынка электронной коммерции в России. По оценкам компании «Директфуд», товарооборот продуктового онлайн-рынка оценивается в 25 млрд рублей в Москве и имеет по полмиллиарда в городах-миллионерах. Рынок доставки готовой еды почти в 10 раз больше.

Летом 2018 года «Ашан» запустит полноценный интернет-магазин, добавив туда категорию fresh. Проект «Ашана» очень сильно повлияет на рынок, считает эксперт.

«В e-grocery все упирается во fresh. Человеку не нужен только сахар. Если за помидорами нужно спускаться в магазин, то я и сахар там куплю. Сейчас у Ашана порядка 1000 заказов в день на территории России. Скоро 1000 превратится в 5000 только в Москве, и мы, скорее всего, увидим взрыв на рынке. У „Ашана“ бренд, цены и очень неплохая бизнес-модель», — отмечает Воскресенский.

Также, по мнению специалиста, объем продаж «Перекрестка» в интернете превысит миллиард рублей в 2018 году. Сеть «Глобус» 2 апреля откроет доставку в Строгино и также сделает сильный рывок в продажах. Воскресенский считает, что сперва сети сформируют своего покупателя и увеличат общий объем рынка e-grocery, а потом начнут отбирать покупателей у уже действующих интернет-гипермаркетов.

Источник: <https://www.retail.ru/news/149797/>

### Nielsen: покупатель теряет интерес к СТМ

Согласно исследованию Nielsen, продажи товаров под СТМ существенно снизили темпы роста.

По итогам 2017 года рост продаж СТМ составил 3,1%, в то время как рынок потребительских товаров в общем вырос на 3,4%, сообщается в исследовании Nielsen. В 2016 году рост продаж СТМ составлял 11,5% и почти в два раза превышал рост рынка потребительских товаров.

По мнению экспертов, такая динамика связана со снижением интереса потребителей к СТМ. Главным каналом продаж для частных марок в России являются сети-дискаунтеры, в которых проходит около 75% всех их продаж. Интерес покупателей к СТМ из дискаунтеров уменьшается: если в 2015 году доля продовольственных категорий в денежном выражении в этом формате составляла 13,1%, то в 2017 году она снизилась до 11,4%, в непродовольственных категориях — с 12,8% до 11,4%.

Вместе с тем в ряде категорий СТМ наблюдается уверенная динамика продаж. Опережающие темпы роста в денежном выражении за последний год среди всех продовольственных индустрий СТМ показали алкогольные напитки (+22,2 %), они практически единственные увеличили долю в общей структуре рынка частных марок. Продажи частных марок пива выросли на 16,1 %, водки — на 25,7 %, игристых вин — на 25,3 %, бренди — на 24,2 %. Более низкая цена, по сравнению с брендами, и большая представленность в магазинах продолжают подогревать спрос на частные марки в алкоголе.

Частные марки также растут в детском питании (+35,5%) — за счет расширения ассортимента и увеличения доли полки, которую отводят им сами ритейлеры, — и в категории шоколадных конфет в коробках (+24,9%). Кроме того, развитие демонстрируют такие продовольственные индустрии, как уход за животными (+9,8%), мороженое (+8,4%), замороженная продукция (+6,2%), традиционная молочная продукция (+5,4%), а также кондитерские изделия (+2,5%) и напитки (+2,4%).

В группе непродовольственных индустрий продажи частных марок активнее всего развиваются в детском уходе (+21,9%) и уходе за лицом (+20,4%). Далее идут средства для бритья (+19,8%), средства для уборки и мытья посуды (+10,1%), уход за телом (+8,4%), ватно-бумажная продукция (+5%) и уход за полостью рта (+3,1%).

Ритейлеры соглашаются, что темпы роста продаж СТМ замедлились. По этой причине большинство сетей проводят ребрендинг или реконцепцию своих марок. Например, X5 заключает договоры с предприятиями на производство продукции под эксклюзивными брендами. «Лента», у которой раньше было только две СТМ, приступила к созданию отдельных брендов для разных категорий товаров и вошла в закупочный союз европейских ритейлеров EMD. «Ашан» также обновляет ассортимент СТМ — уже продается готовая еда, премиальный шоколад, фасованное мясо. До конца 2018 года под СТМ выйдут еще порядка 1000 товаров среднего ценового сегмента.

Источник: <https://www.retail.ru/news/149825/>

### У малого бизнеса отнимают пиво

Росалкогольрегулирование хочет зачистить «серый» рынок.

Росалкогольрегулирование (РАР) предлагает запретить продажу пива индивидуальным предпринимателям. Об этом говорится в документе службы, с которым ознакомились «Известия». В ведомстве хотят, чтобы бизнесмены, продающие пенный напиток, перерегистрировались из ИП в юрлица. Если это произойдет, РАР будет легче контролировать пивной рынок, так как ответственность компаний за нелегальное производство и оборот в десять раз больше, чем у ИП.

В презентации «Итоги деятельности в 2017 году и план работы РАР на 2018 год» служба обозначила проблемы пивного рынка России — это рост нелегального производства пивоваренной продукции, отсутствие полноценного контроля за легальным рынком, а также «несоизмеримо малая ответственность за нелегальное производство и оборот пивоваренной продукции».

Для решения этих вопросов служба выдвинула ряд предложений по улучшению ситуации на рынке, в том числе — запретить индивидуальным предпринимателям торговать пивом. В Росалкогольрегулировании и Минфине на запрос «Известий» не ответили.

— Не нужно воспринимать эту инициативу как запрет на торговлю пивом, после которого доля его реализации на рынке сократится, — отметил источник «Известий» в Росалкогольрегулирования. — Основная идея в этом случае — подтолкнуть индивидуальных предпринимателей перерегистрироваться в юрлица.

Одновременно РАР хочет повысить для них ответственность за нелегальное производство и оборот пивоваренной продукции, сказал источник в ведомстве, но конкретных ориентиров не назвал. Согласно КоАП, наказание для юрлиц за подобное нарушение составляет до 100 тыс. рублей, а для индивидуальных предпринимателей всего лишь до 10 тыс. рублей.

Отчетная дисциплина пивоваров остается крайне низкой, отмечали ранее в аппарате вице-преьера Александра Хлопонина. Там подчеркнули, что особенно это характерно для ИП в торговле, которых на рынке пива — 112 тыс., при этом до 30% из них не сдают декларации о продаже напитков. Собеседник «Известий» в РАР отметил, что бюджет в прошлом году недополучил несколько десятков миллиардов рублей от акцизных сборов с пива и пивных напитков. То есть производители напитки изготовили, но налог с них не уплатили.

Руководитель налоговой практики BMS Law Firm Давид Капианидзе отметил, что перерегистрация ИП в ООО стоит всего 4 тыс. рублей. Но бизнесмены не торопятся это делать это, поскольку не хотят связываться с бумажной рутинной.

— Перерегистрация индивидуальных предпринимателей в юридических лиц увеличит нагрузку по отчетности, добавит лишних обязанностей. Юристы ведут сложный бухгалтерский учет в отличие от ИП. Собственнику самому с этим не справиться, придется нанимать специалиста, — отметил Давид Капианидзе. Он считает, что если возникают проблемы с отчетностью ИП, которые не сдают вовремя декларации, то следует рассмотреть вопрос их обязательного участия в автоматизированной системе ЕГАИС, а не принуждать к смене правовой формы.

Правительство уже прорабатывает ряд мер, которые могут оказать существенное влияние на пивной рынок, а также будут способствовать снижению доли нелегального производства и оборота спиртного. Так, прорабатываются вопросы введения лицензирования изготовителей и продавцов этого напитка, а также внедрения маркировки пива. Более того, всё чаще чиновники говорят о том, что пиво и пивные напитки необходимо включить в ЕГАИС.

Источник: <https://iz.ru/726446/evgeniia-pertceva-tatiana-gladysheva/u-malogo-biznesa-otnimaiut-pivo>

### Окей решился на buy-back

Совет директоров седьмого по величине российского продуктового ритейлера Окей утвердил программу обратного выкупа акций.

«Совет решил принять условия программы buy-back глобальных депозитарных расписок и представления соответствующих предложений годовому собранию акционеров», - сообщила компания во вторник.

Сейчас free float Окея составляет 19,53% капитала.

В 2017 году Окей снизил выручку на 1,6%, сопоставимые продажи – на 1,4%. Результаты компании не первый год находятся в отрицательной зоне, что давит на ее акции.

Совокупная торговая площадь в 2017 году уменьшилась на 7,2% в результате продажи всех супер- и закрытия части гипермаркетов.

Годовое собрание Окея пройдет 27 апреля 2018 года в Люксембурге, говорится в сообщении.

Источник: <http://anrt.info/news/retail/20355-okey-reshilsya-na-buyback>

### Молочников соберут на «Перекрестке»

Доставкой их продукции в сеть займется создатель «Вкусвилла».

Основатель «Вкусвилла» Андрей Кривенко создал платформу по доставке в розницу продуктов питания с минимальным сроком годности. Одним из первых его клиентов станет «Перекресток»: сеть будет получать молочные продукты от тех же поставщиков, что и «Вкусвилл», продаваться они будут под брендом «Маркет. Зеленая линия».

Сеть «Перекресток» весной-летом запустит пилотный проект по продаже молочных продуктов с ультракоротким сроком годности, сообщили “Ъ” в X5 Retail Group (в нее входит «Перекресток»). В линейку под собственной торговой маркой (СТМ) «Маркет. Зеленая линия» войдут около 200 товарных позиций. Участвовать в пилотном проекте будут 12 столичных супермаркетов. «Запускающая "пилот", "Перекресток" стремится к расширению предложения для покупателей, ориентированных на частую закупку свежих продуктов, а также к расширению линейки СТМ», — заявил директор по маркетингу «Перекрестка» Дмитрий Медведев. Если проект окажется успешным, его распространят на всю Москву, а потом на другие регионы и сети X5 — «Пятерочку» и «Карусель».

Размещением заказов у поставщиков молочной продукции и обеспечением логистики займется продуктовая платформа «Тилси», рассказали в X5. ООО «Тилси», по данным «СПАРК-Интерфакса», зарегистрировано 6 февраля, оно специализируется на оптовой торговле пищевыми продуктами. «Тилси» — новый проект основателя «Вкусвилла» Андрея Кривенко и его партнеров из фонда «Тилтех капитал», говорит представитель «Вкусвилла» Марина Пурим. «Еще в 2012 году, увидев востребованность "Избенки" (марка молочных продуктов "Вкусвилла". — “Ъ”), мы поняли, что хотим изменить российскую розницу так, чтобы во всех магазинах нашей страны были представлены натуральные продукты со сверхкороткими сроками годности», — объяснил создание «Тилси» господин Кривенко.

Сейчас, по данным «Вкусвилла», около 70% его товаров, включая молочную категорию, относится к категории fresh: они отправляются в магазины в ту же ночь, когда приезжают от поставщиков в распределительный центр. Это, говорит госпожа Пурим, позволяет работать с минимальными списаниями. Продукцию для «Перекрестка», по ее словам, станут производить те компании, чьи товары пользуются стабильным спросом во «Вкусвилле». Среди поставщиков молочных продуктов у торговой сети сейчас есть ОАО «Ядринмолоко» (Чувашия), ООО «Торговый дом» (Орловская область), АО «Лактис» (Великий Новгород), ООО «Молочный комбинат "Пензенский"» и др. Представитель X5 говорит, что благодаря поставкам в «Перекресток» небольшие производители молочных продуктов смогут расширить производство и получат возможность работать не только с ритейлом среднего масштаба, но также и с федеральными торговыми сетями.

Для «Перекрестка» и X5 основной смысл сотрудничества с основателем «Вкусвилла» в том, что у последнего есть опыт отбора лучших поставщиков и поддержки качества продукции, говорит исполнительный директор «Союзмолока» Артем Белов. Гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров полагает, что, используя базу поставщиков «Вкусвилла», «Тилси» сможет попытаться консолидировать закупки в категории молочных товаров, срок годности которых пять дней и менее. Прежде, по его словам, такую продукцию в крупные сети поставляло ограниченное число предприятий — преимущественно это вертикально интегрированные производители с собственным стадом.

Работая с «Тилси», «Перекресток» продолжает свою стратегию по развитию ассортимента в ключевых категориях свежих продуктов, продолжает господин Бурмистров. Ранее, напоминает он, сеть включила в товарную матрицу некоторые овощи и фрукты из агрокластера «Фуд сити». Подобные союзы, по мнению эксперта, дают ритейлерам возможность конкурировать с несетевыми форматами и специализированными сетями, увеличивать трафик и повышать средний чек. «Запуск продуктов с коротким сроком годности позволяет "зацепить" тех покупателей, которые традиционно считают, что натуральная еда без консервантов не может долго храниться», — соглашается эксперт по ритейлу Bain & Company Ирина Куликова.

Источник: <https://www.kommersant.ru/doc/3592788>

### **PNK построит склад для Fix Price на Урале**

Площадь распределительного центра в Екатеринбурге составит свыше 22 тыс. кв. м.

PNK Group построит в индустриальном парке «PNK Парк Косулино» в Екатеринбурге распределительный центр для компании Fix Price, сообщает пресс-служба девелопера.

Площадь объекта составит более 22 тыс. кв. м, и помимо складских помещений, здесь будет предусмотрен офис площадью около 1,5 тыс. кв. м. Строится распределительный центр по схеме built-to-suit.

Новый распределительный центр Fix Price будет обслуживать Челябинскую, Пермскую, Тюменскую и Оренбургскую области, а также соседние регионы.

«Федеральные и международные ритейлеры заинтересованы в размещении собственных складских комплексов в Екатеринбурге, ведь это один из крупнейших логистических хабов страны, - отмечает директор по маркетингу PNK Group Александр Дубровин. – У нашей компании в регионе находятся два индустриальных парка. «PNK Парк Косулино» мы развиваем уже несколько лет, в нем расположены распределительные центры ведущих российских и международных ритейлеров (X5 Retail Group, Auchan, «Лента»), а также вакантное индустриальное здание площадью 15 тыс.кв.м, которое можно использовать как под склад, так и под производство. И относительно недавно в Екатеринбурге у PNK Group открылся «PNK Парк Кольцово», где, согласно генплану, предполагается возвести более 1 млн кв.м индустриальных зданий».

«Удачная локация распределительного центра сокращает плечо доставки и позволяет магазинам, находящимся в зоне обслуживания данного РЦ, делать заказы чаще и с большей точностью. Также короткое плечо доставки снижает транспортные затраты, что положительно влияет на экономические показатели компании. Из нового распределительного центра в Екатеринбурге товар будет отправляться в Челябинскую, Пермскую, Тюменскую, Оренбургскую области и в другие регионы», - прокомментировал директор департамента логистики Fix Price Олег Штайнагель.

Источник: <http://new.cre.ru/news/67184>

### **«О`Кей» не будет продавать гипермаркеты, ускорит рост сети с 2020 года**

Ритейлер "О`Кей" не планирует продавать гипермаркеты, которые остаются его ключевым бизнесом наряду с дискаунтерами. В ближайшие два года компания планирует сосредоточиться на расширении сети дискаунтеров, а с 2020 года - ускорит расширение сети гипермаркетов.

"Что касается слухов о продаже компании "Ашану" - я могу сказать, что у нас нет планов продавать компанию ни "Ашану", ни другим", - заявил гендиректор группы "О`Кей" Миодраг Боройевич на телефонной конференции в четверг.

Ритейлер принял решение разделить бизнес на форматы - гипермаркетов и дискаунтеров (у них разные операционные компании и руководство) - и выйти из сегмента супермаркетов, который, по словам М.Боройевича, был слабым звеном бизнеса "О`Кей".

Гипермаркеты остаются ключевым бизнесом компании, она по-прежнему сосредоточена на их оптимизации и развитии, сказал гендиректор группы. В планах ритейлера - открыть два новых гипермаркета в 2018 году и минимум два магазина в 2019 году. С 2020 году "О`Кей" планирует развивать сеть более агрессивно.



"На 2020 год у нас более агрессивные и амбициозные планы, поскольку, как мы уже говорили, нашим фокусом на ближайшие два года будет развитие дискаунтеров, но в будущем мы определенно продолжим развивать формат "компактных" гипермаркетов. Это означает, что их продажи не будет", - подчеркнул М.Боройевич.

Ранее в марте "Деловой Петербург" сообщил со ссылкой на источники, что французский ритейлер "Ашан" возобновил переговоры о покупке гипермаркетов "О`Кей". В декабре 2016 года "Ведомости" писали - также со ссылкой на источники, что владельцы "О`Кей" ведут переговоры о продаже своей доли в сети.

Источник: <http://www.dairynews.ru/news/o-key-ne-budet-prodavat-gipermarkety-uskorit-rost-.html>

### Липецкий SPAR распродает все своё имущество

Претендентов на витрины и кофемашины найти сложно.

Арбитражный управляющий обанкротившейся в Липецке сети SPAR снова объявил торги на продажу имущества должника. Организация выставила на электронный аукцион торговую технику. 16 единиц оценили в 1,9 млн рублей.

Прошедшая в конце прошлого года инвентаризация показала, что на балансе SPAR находится аппаратура на 1,7 млн рублей балансовой стоимости. Это гриль, салат-бар, витрины, холодильные шкафы и прочая торговая утварь. Они-то и должный уйти одним лотом с молотка электронного аукциона. Впрочем, пока торги на витрины-кофемашины не увенчались успехом.

Вместе с этим по данным на последнее собрание кредиторам SPAR должен своим бывшим партнерам 2 273 294 103 рубля 46 копеек. Среди кредиторов банкрота банк, мясокомбинаты, пивной завод, поставщики овощей и другие, всего 27 организаций.

Банкротство липецкого SPAR было запущено летом 2016 года ООО «ПланетаСтрой» (ныне обанкроченная «Уютерра»). SPAR был признан финансово несостоятельной организацией прошлой весной. На дату проведения первого собрания кредиторов общая задолженность составила 2 096 849 415,25 рублей.

Торжественное открытие супермаркета SPAR состоялось в Липецке 18 октября 2008 года. Это был первый в нашем городе магазин одной из крупнейших европейских сетей. Торговая сеть в Липецке позиционировала себя не как магазины эконом-класса. Среди покупателей SPAR был знаменит ассортиментом уникальных предложений иностранных брендов и деликатесов далеко не на средний кошелек.

Источник: <https://gorod48.ru/news/774790/>

### Владелец сети «Ваш Гастрономыч» признан банкротом

Арбитражный суд Кемеровской области признал банкротом владельца ООО «Биг хоом» Андрея Кузьменко, развивавшего торговую сеть «Ваш Гастрономыч». «Признать должника банкротом и открыть конкурсное производство», — говорится в материалах дела. Предъявленная Сбербанком сумма требований составила 64,6 млн руб. В конце апреля суд рассмотрит дело о банкротстве бывшего совладельца сети — Евгения Шипенкова. Ему банк предъявил требования на аналогичную сумму.

В мае 2015 года арбитражный суд ввел в ООО «Биг хоом» процедуру наблюдения по заявлению кемеровского ООО ТК «Терем», которому новокузнецкая компания задолжала около 1,5 млн руб. В ходе конкурсного производства часть магазинов приобрела барнаульская сеть «Мария-Ра».

Источник: <https://www.kommersant.ru/doc/3592400>