

Ключевые события продуктового ритейла (10.09.18-16.09.18)

Выпуск 30

«О'КЕЙ Групп» назначила нового ген. директора
«Ашан» начнет открывать магазины «у дома» в 2020 г.
Почтальоны доставят на дом продукты из «Магнита»

2018 RBC Moscow



КРАТКИЕ НОВОСТИ НЕДЕЛИ

«О'КЕЙ» назначил нового генерального директора

Пост генерального директора Группы занял действующий генеральный директор сети дискаунтеров «Да!» Армин Бургер, который также продолжит руководить сетью. Миодраг Боройевич, занимавший позицию ген. директора до середины сентября, перейдет позицию советника в «О'КЕЙ Групп».

«Ашан» сконцентрируется на развитии магазинов «у дома»

Французский ритейлер намерен увеличить темпы развития с 2020 года. В настоящий момент он уже открыл 5 из 6 запланированных в 2018 году гипермаркетов, а в 2019 году запустятся еще два – в Пушкино и Домодедово. Однако с 2020 года компания планирует открывать по 20 новых магазинов и преимущественно в формате магазинов «у дома». По словам компании, «Ашан» хочет начать развивать формат именно небольших точек площадью 200-600 кв. м.

«Почта России» начала доставлять продукты из «Магнита»

«Почта России» начала тестирование пилотного проекта по доставке продуктов питания почтальонами на дом. Данная услуга доступна в отделениях, в которых открыты магазины «Магнит».

«Магнит» внедряет схему поставок с помощью Pooling

Ритейлер продолжает тестировать и внедрять новую схему сборной доставки грузов от разных контрагентов с помощью транспортной компании в свои распределительные центры на базе платформы Pooling, которая позволяет поставщикам сократить логистические затраты на 10-30% и не зависеть от размера заказа и частоты поставок. Участники проекта уже сэкономили около 1,5 млн рублей и сократили сроки доставки на 10%.

X5 заключила сотрудничество с Магаданской областью

X5 Retail Group в ходе ВЭФ заключила соглашение о сотрудничестве с правительством Магаданской области в сфере поддержки местных производителей, в особенности рыбохозяйственного комплекса. Ритейлер намерен размещать заказы на региональных предприятиях для поставки продуктов в свои магазины.

«Утконос» сменил компанию-владельца

Алексей Мордашов, владелец онлайн-ритейлера «Утконос», в рамках оптимизации корпоративной структуры сменил компанию-владельца онлайн-гипермаркета. Вместо Unifirm-Limited новым владельцем «Утконоса» стало ООО «Севергрупп».

«Лента», Metro Cash & Carry, Spar: открытия и закрытия

Торговая сеть «Лента» продолжает развитие сети в Барнауле и готовит к открытию в городе новый супермаркет.

Немецкий ритейлер Metro Cash & Carry сообщил о начале процесса продажи сети гипермаркетов Real, объяснив это намерением сконцентрироваться только на оптовой торговле.

Учредители ООО «СПАР Тула» не подтвердили информацию о продаже бизнеса компании «Мираторг».

Маркетплейс от «Ашана»

Девелоперское подразделение французского ритейлера Seetrus заявило о возможном запуске маркетплейса на территории Украины в рамках глобальной стратегии компании. Данный проект работает во Франции уже с 2015 года.

Tesco открывает свою сеть дискаунтеров

Агрессивная экспансия конкурентов ритейлера Aldi и Lidl привела Tesco к мысли о запуске новой сети дискаунтеров Jack's, первый из которых уже открылся в городе Чаттерис. В новых магазинах будет продаваться продукция преимущественно собственной торговой марки.

ПОЛНЫЕ ВЕРСИИ НОВОСТЕЙ

X5 Retail Group

X5 расширяет сотрудничество с поставщиками Магаданской области

X5 Retail Group в рамках Восточного экономического форума заключила соглашение с правительством Магаданской области. Документ подписали губернатор региона Сергей Носов и директор по взаимодействию с органами государственной власти Станислав Наумов.

Соглашение с правительством Магаданской области включает в себя размещение заказов на предприятиях региона для поставки продукции в магазины компании, а также сотрудничество, направленное на развитие потребительского рынка и социально-экономической сферы субъекта.

Станислав Наумов, директор X5 Retail Group по взаимодействию с органами государственной власти:

«Это важный шаг компании в сторону поддержки дальневосточного производителя продуктов питания. Соглашение позволит повысить эффективность сотрудничества крупнейшей российской торговой сети и предприятий Магаданской области, в первую очередь рыбохозяйственного комплекса. В итоге предприятия региона получат дополнительные экономический импульс, а российский потребитель большой ассортимент и высокое качество продукции».

Сергей Носов, губернатор Магаданской области:

«X5 — одна из крупнейших российских розничных компаний, которая динамично развивает свои торговые сети. Для наших производителей пищевой продукции — это отличный способ заявить о себе на всероссийском уровне. Уверен, что продвижение нашей продукции в магазинах X5 будет выгодно экономически для всех. Это часть нашей стратегии поддержки региональных производителей. Новые рынки сбыта — важный шаг для Магаданской области, от которого выиграют все, а в первую очередь, наши предприятия сельского хозяйства и рыбной отрасли».

Источник: <https://www.retail.ru/news/153574/>

Корпорация МСП договорилась с X5 Retail Group о поддержке сельхозпроизводителей

В рамках работы по развитию сельхозкооперации Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорация МСП) будет оказывать сельхозпроизводителям содействие в установлении сотрудничества с крупными продуктовыми ритейлерами. Первым шагом в данном направлении стало соглашение о взаимодействии с X5 Retail Group, подписанное в среду, 12 сентября 2018 года на полях Восточного экономического форума.

Со стороны X5 Retail Group документ подписал директор по взаимодействию с органами государственной власти Станислав Наумов, со стороны Корпорации МСП — генеральный директор Александр Браверман.

В рамках реализации основных направлений соглашения представители X5 Retail Group проведут обучающие семинары для работников Центров компетенции в сфере сельскохозяйственной кооперации (по данным на сентябрь 2018 года, в 68 регионах созданы центры компетенции, к концу 2018 года центры будут созданы не менее чем в 70 субъектах Российской Федерации) по основным направлениям сотрудничества ритейлера с сельхозпроизводителями.

В дальнейшем полученная информация позволит обеспечить полноценную консультационную работу центров с потенциальными поставщиками. Подробная информация о том, как стать поставщиком X5 Retail Group также будет размещена на портале Бизнес-навигатора МСП.

Корпорация МСП в рамках соглашения будет осуществлять поиск потенциальных поставщиков сельскохозяйственной продукции из числа малых и средних компаний для X5 Retail Group. Одно из направлений данной совместной работы — поиск сельхозпроизводителей, обладающих необходимой производственной и сырьевой базой для производства продовольственной продукции под собственной торговой маркой ритейлера.

Также Корпорация МСП выразила готовность в случае необходимости оказать сельхозпредприятиям-поставщикам X5 Retail Group кредитно-гарантийную поддержку.

Источник: https://lenta.ru/news/2018/09/12/msp_x5/

Магнит

«Почта России» тестирует онлайн-доставку продуктов из «Магнита»

«Почта России» тестирует доставку продуктов из «Магнита» почтальонами на дом, рассказал в интервью ТАСС в рамках Восточного экономического форума (ВЭФ) гендиректор «Почты России» Николай Подгузов.

«В тех отделениях, где есть розничные точки «Магнита», есть возможность оставить заказ на товары «Магнита», и почтальон сможет принести эти товары. Сейчас такая возможность тестируется в рамках пилота», - рассказал Подгузов. По его словам, такая возможность будет особенно востребована в сельской местности.

Глава «Почты России» отметил, что стороны будут уделять особое внимание этому направлению «Мы будем развивать его дополнительно. Я считаю, что доставка еды - это одно из таких перспективных направлений, над которым нам, в том числе, надо работать», - добавил он.

Источник: <https://tass.ru/vef-2018/articles/5551989>

«Магнит» внедрил новую схему поставок Pooling

Розничная сеть «Магнит» запустила новую схему — Pooling — сборную доставку грузов от разных контрагентов с помощью транспортной компании в распределительные центры ритейлера. Тестирование стартовало в июне 2018 г. В нем приняли участие крупнейшие поставщики непродовольственных товаров: Johnson & Johnson, L'oreal, Beiersdorf, Reckitt Benckiser, а также транспортная компания FM Logistic. Разработчиком электронной платформы Pooling.me выступила компания Artlogic.

Зарегистрировавшись на сайте автоматизированной платформы Pooling.me, поставщик размещает заказ на определенную дату, указывая пункт назначения и объем товара. Консолидация заказов происходит на складе транспортной компании. Pooling позволяет поставщикам сократить логистические затраты в среднем на 10–30% и не зависеть от размера заказа и частоты поставок, что особенно актуально для небольших компаний.

— «Магнит ориентирован на повышение эффективности, причем не только своей, но и поставщиков. Мы всегда стремимся находить взаимовыгодные решения. Затраты на транспорт играют большую роль в цене товара. Чем меньше поставщик, тем дороже ему обходится доставка в сеть. Проект Pooling позволяет малому и среднему бизнесу иметь приемлемый уровень транспортных расходов и дает возможность расширить географию поставки.

Таким образом, маленькие компании могут быть такими же эффективными, как крупные. На этапе тестирования мы сократили товарные запасы на 8%, а поток транспортных средств — на 14%. Когда к проекту подключится больше поставщиков и транспортных компаний, результаты будут значительно выше, — прокомментировала директор департамента по работе с поставщиками розничной сети «Магнит» Анастасия Сорокоумова.

В настоящее время на этапе тестирования формирование заказов происходит на складе транспортной компании в Москве, откуда они отгружаются во все распределительные центры «Магнит».

— Для FM Logistic участие в данном проекте является стратегическим. Мы заинтересованы в том, чтобы транспортные услуги стали доступны широкому кругу поставщиков. Именно объединение интересов и ресурсов всех сторон проекта позволила создать передовую схему, которая отвечает современным запросам участников рынка, является гибкой и эффективной, — уточнила Маргарита Табунова, директор по транспортным операциям FM Logistic.

За время реализации тестового проекта было отгружено около 5 000 паллет. Из них около 60% всего объема — по специальному pooling-тарифу. Поставщики, участвующие в пилоте, сэкономили на логистике около 1,5 млн рублей. Сроки доставки в среднем сократились на 10%.

— В Johnson & Johnson мы постоянно ищем новые возможности и тестируем инновационные подходы для повышения эффективности логистических процессов. В большинстве случаев объем доставки нашей продукции в распределительные центры «Магнит» составляет от 2 до 10 паллет. Заказывать отдельную машину для доставки очень дорого, поэтому мы ищем способы сокращения затрат. Россия стала первой страной, которая реализовала подобную схему, и наш опыт очень заинтересовал коллег из Европы, Азии и США. Johnson & Johnson рассматривает проект, как один из самых перспективных в области оптимизации затрат на логистику, — рассказал руководитель отдела операционной логистики компании Johnson&Johnson Михаил Чушков.

Все участники позитивно оценивают результаты тестирования и заинтересованы в развитии проекта.

— Наш проект не просто оптимизирует доставку, но и является воплощением концепции sharing economy — «экономики совместного пользования» — когда каждый участник получает свою выгоду. Мы планируем дальнейшее развитие проекта: подключение новых поставщиков, торговых сетей и транспортных компаний, увеличение количества товарных категорий и включение алкогольной и пищевой продукции, расширение географии доставки, — прокомментировал директор по развитию компании-разработчика Artlogic Павел Васильев.

Источник: <https://www.retail.ru/news/153592/>

«Магнит» внес 60 млрд рублей в имущество своей операционной «дочки»

Совет директоров ПАО «Магнит» на заседании 6 сентября одобрил договор о внесении компанией вклада в имущество АО «Тандер» (операционной компании группы компаний «Магнит») в размере 60 млрд рублей. Об этом говорится в сообщении ритейлера.

Источником этого вклада будут средства, полученные в результате погашения задолженности по внутригрупповому займу АО «Тандер» в пользу ПАО «Магнит». Отмечается, что благодаря этому вкладу улучшится кредитный профиль АО «Тандер» — основной компании-заемщика в группе «Магнит».

Источник: <https://www.finam.ru/analysis/newsitem/magnit-vnes-60-mlrd-rubleiy-v-imushество-svoeiy-operacionnoiy-dochki-20180907-18268/>

Ашан

Auchan в России делает ставку на магазины "у дома"

Французский ритейлер Auchan планирует ускорить развитие в России с 2020 года и будет делать ставку на новый для компании формат - небольшие магазины "у дома".

В 2018 году Auchan откроет шесть гипермаркетов (пять из них уже открыты), в планах на 2019 год - два новых гипермаркета, сказал журналистам генеральный директор "Ашан Ритейл Россия" Франсуа Реми.

"На будущий год у нас планируется открытие двух больших гипермаркетов в Пушкино и Домодедово, а также нескольких супермаркетов и магазинов "Сити" (формат компактных городских гипермаркетов, которые развивает Auchan), но ускоренное развитие у нас планируется в 2020-2021 году", - сообщил он.

По его словам, в 2020 году компания планирует открыть около 20 магазинов, в основном - в формате "у дома".

"Мы думаем с 2020 года открывать порядка 20 магазинов, но это будут в большем количестве магазины маленького формата. Традиционно Auchan работал на рынке гипермаркетов, сейчас мы развиваемся на рынке супермаркетов, но мы хотим развивать формат "ультра-прокси", то есть совсем маленьких магазинов площадью 200-600 кв. м.", - сообщил Ф.Реми.

Auchan работает на российском рынке с 2002 года. Компания была лидером в сегменте гипермаркетов, но по итогам 2017 года уступила первое место по выручке "Ленте". В настоящее время Auchan развивает в России четыре формата - классические гипермаркеты, ситисторы - компактные гипермаркеты, супермаркеты (все - под брендом "Ашан") и магазины "у дома" ("Мой Ашан").

Сейчас ритейлер занимается обновлением магазинов. Он уже открыл четыре магазина в новом концепте - по одному в каждом формате.

По словам Ф.Реми, эти магазины показывают результаты "намного лучше", чем другие магазины компании. "Они соответствуют нашим ожиданиям. Мы довольны реакцией наших клиентов на эту новую коммерческую модель, которая очень отличается от нашей исторической модели", - сказал он. Но перед масштабированием новой модели ее предстоит "отрегулировать", добавил он.

Если раньше ритейлер делал акцент на низкой цене и объемах, то теперь он делает упор на "положительных впечатлениях клиента", отметил Ф.Реми. Компания меняет ассортимент, усиливает его в категориях fresh и премиум, улучшает сервисы в магазинах. При этом у нее нет цели становиться премиум-ритейлером - она хочет сохранить имидж дискаунтера, сказал Ф.Реми.

Источник: <http://www.finmarket.ru/news/4849627>

Крупная французская сеть гипермаркетов собралась запустить в Украине маркетплейс

Девелоперское подразделение французской группы Auchan – компания Ceetrus может запустить в Украине маркетплейс.

Об этом заявила коммерческий директор Ceetrus Анна Корягина, передает retailers.

"Мы также думаем о маркет-плейсе. Это тот формат, который уже был внедрен нашими французскими коллегами. То есть, это возможность представить торговый центр не только офлайн, но и обеспечить взаимодействие между ТЦ и клиентами онлайн", - рассказала Корягина.

Отмечается, что такая модель уже работает во Франции с 2015 года. Auchan маркетплейс во Франции не ограничивается только электронной торговлей. Он интегрирован в существующую кросс-канальную стратегию компании, поэтому покупки и возврат возможны из физических магазинов.

Создание маркетплейса было частью глобальной стратегии Auchan, связанной с расширением присутствия и в других странах. На сайте маркетплейса представлены различные категории товаров: от продуктов питания до детских игрушек, мебели и техники.

Согласно Mirakl, бизнес-модель маркет-плейса позволяет расширить ассортимент гипермаркета без инвестиций в складские помещения. Первыми ритейлерами, которые стали продаваться и на маркет-плейсе Auchan, стали поставщик кофе Les Cafes Henri и шоколад The Knights of Argouges.

Источник: <https://biz.nv.ua/consmarket/krupnaja-frantsuzskaja-set-hipermarketov-sobralas-zapustit-v-ukraine-marketplejs-2493630.html>

Лента

«Лента» начала строить магазин в новом спальном квартале Барнаула

Федеральная сеть продуктовых магазинов «Лента» продолжает строить здания в Барнауле. Очередная площадка расположена в квартале «Балтийская крепость». Как сообщают источники altapress.ru, ритейлер планирует представить здесь формат супермаркета.

Здание закладывают между Северо-Власихинской, 106 и Балтийская, 105. Участок граничит с новым кварталом «Времена года», а также находится в шаговой доступности от «Янтарного», «Матрешек» и ЖК «Адмиралъ». На участок уже зашла строительная техника. О том, что там будет «Лента», сообщают сотрудники управляющей компании «Балтийская крепость».

Ранее федеральные СМИ писали о том, что «Лента» притормозила с открытием новых точек из-за задержек со строительством. Уже ясно: в этом году введут на 20% точек меньше, чем планировалось. До этого компания заявляла о 50 супермаркетах и 20 гипермаркетах в городах России.

В Барнауле ожидают несколько «Лент» в новом для ритейлера формате супермаркетов. Эти магазины существенно меньше по площади в отличие от гипермаркетов и предлагают меньший набор товаров.

Новые торговые точки в краевой столице в большой долей вероятности откроются в бывшем магазине «Формула М2», около рынка «Докучаево» (ул. Попова, 70а).

По данным сайта «Лента», сейчас в Барнауле работают три гипермаркета и три супермаркета. К открытию готовится магазин на ул. Сергея Семенова, 9 в квартале «Дружный».

Источник: <https://altapress.ru/realty/story/lenta-nachala-stroit-magazin-v-novom-spalnom-kvartale-barnaula-228056>

Metro Cash & Carry

Metro начинает процесс продажи гипермаркетов Real

Немецкий ритейлер Metro AG начал процесс продажи сети гипермаркетов Real и планирует в будущем сосредоточиться только на оптовой торговле, заявила компания.

"Правление Metro решило сегодня начать процесс продажи сети гипермаркетов Real, а также связанных с ней деловых операций", — заявила компания.

Как отмечается в заявлении, причиной продажи стало намерение компании сфокусироваться только на оптовой торговле.

Источник: <https://1prime.ru/business/20180913/829230374.html>

Другие темы

ГК «О`КЕЙ» Объявляет о назначении нового генерального директора

O`KEY Group S.A. (LSE: OKEY, Fitch – 'B+'), одна из крупнейших российских розничных сетей по торговле продуктами питания, объявляет о назначении Армина Бургера на пост генерального директора. Г-н Бургер также останется генеральным директором «ДА!». Миодраг Боройевич продолжит работать в Группе в качестве советника.

Совет директоров принял решение назначить Армина Бургера генеральным директором Группы Компаний «О`КЕЙ» в дополнение к его текущему посту генерального директора бизнеса дискаунтеров под брендом «ДА!». Г-н Бургер на протяжении пяти лет успешно развивал сеть дискаунтеров под брендом «ДА!». Он является одним из активных участников разработки стратегии Группы, включая разработку новой концепции компактного гипермаркета. Он обладает глубоким пониманием российского бизнеса розничной торговли. В своей новой должности г-н Бургер сосредоточится на ускорении темпов трансформации бизнеса Группы и развитии обоих форматов.

Миодраг Боройевич займет пост советника генерального директора и Совета директоров Группы. Г-н Боройевич продолжит участвовать в развитии формата гипермаркетов Группы.

Источник: <https://www.okmarket.ru/about/press/news/ok-o-key-obyavlyayet-o-naznachenii-novoogo-generalnogo-direktora/>

Спар не будет продан

Продуктовая сеть Spar не будет продана компании «Мираторг», сообщают «Тульские PRяники».

Данные о том, что последний тульский владелец сетевого продуктового ретейла, возможно, ведет переговоры о продаже бизнеса, не подтвердились.

Учредители ООО «СПАР Тула» не обсуждали с кем бы то ни было и не проявляли никаких намерений относительно продажи активов — продуктовой сети «СПАР». Слухи о том, что торговая сеть выставлена на продажу, также, как и предположение о вероятном покупателе сети компанией «Мираторг», не соответствуют действительности», сообщают представители сети.

Источник: <https://www.retail.ru/news/153509/>

<https://www.pryaniki.org/view/article/1018837/>

Мордашов перевел два крупных актива на "Севергрупп" с кипрской Unifirm

Два крупных актива Алексея Мордашова - производитель фанеры "Свеза" и онлайн-ритейлер "Утконос" - сменили компанию-владельца. Вместо кипрской Unifirm Limited ими теперь владеет российская холдинговая компания бизнесмена ООО "Севергрупп".

В обоих случаях изменения в структуре собственности зарегистрированы на этой неделе, следует из данных системы "СПАРК-Интерфакс". "Севергрупп" отныне владеет 100% в обеих компаниях - ООО "Свеза" и ООО "Новый импульс-50" (операционная структура "Утконоса"). Изменение схемы владения связано с оптимизацией корпоративной структуры, сказал "Интерфаксу" представитель "Севергрупп".

Чуть раньше, летом этого года, "Севергрупп" стала прямым владельцем ПАО "Силовые машины" (в январе подпала под американские санкции) вместо кипрской Highstat. Реструктуризация активов проведена "с учетом реализуемых государством мер по деофшоризации экономики, а также с целью повышения прозрачности структуры компании и совершенствования корпоративных процедур", сообщали тогда "Силовые машины".

"Утконос" - единственный в РФ крупный продовольственный ритейлер, специализирующийся только на онлайн-продажах. В 2017 г. "Утконос" замедлил рост выручки и снова стал убыточным, следует из данных "СПАРКа". Выручка ООО "Новый импульс-50" в прошлом году выросла на 23,5%, до 8,3 млрд рублей (в 2016 г. рост составлял 27%). Чистый убыток составил 752 млн руб. по сравнению с прибылью в размере 343 млн руб. по итогам 2016 г.

Компания была создана в 2000 г. Ее ассортимент насчитывает более 40 тыс. наименований товаров, среди которых - продукты питания, товары для детей, бытовая химия, товары для животных. Сейчас "Утконос" перестраивает бизнес: ритейлер вернулся в офлайн-сегмент (начал доставку в терминалы PickPoint), хочет запустить маркетплейс и привлечь на площадку поставщиков FMCG (товаров быстрого спроса), небольших производителей, фермеров и развивать собственные торговые марки.

"Свеза" специализируется на выпуске фанеры. Производственный план группы на 2018 год - более 1,15 млн кубометров березовой фанеры. Производственные мощности находятся в Петербурге, Костромской, Вологодской и Свердловской областях, в Пермском крае. Чистая прибыль ООО "Свеза" в 2017 г, согласно "СПАРКу", сократилась до 6,3 млрд руб. с 7,3 млрд руб. в 2016 г.

Крупнейшим активом Мордашова, чье состояние Forbes в марте этого года оценивал в \$18,7 млрд, является 77%-ный пакет акций ПАО "Северсталь". Также он входит в консорциум инвесторов, контролирующей оператора Tele2, владеет долями в "Национальной медиа группе" и банке "Россия".

Источник: <https://www.interfax.ru/business/629166>

Tesco открывает сеть магазинов с низкими ценами

На следующей неделе в Великобритании откроется новая сеть магазинов низких цен. Tesco намерен потеснить с рынка германские дискаунтеры Aldi и Lidl путем разворачивания собственной сети Jack's, сообщает The Guardian. Самый первый магазин под этим брендом откроется сегодня в городке Чаттерис, в Кембриджшире.

В настоящий момент известно, что весь персонал и поставщики сети Jack's подписали договор о неразглашении коммерческой информации, а само руководство воздержалось от комментариев. Эксперты отмечают, что Tesco был вынужден разработать новый формат торговли из-за чрезвычайно агрессивной экспансии германских дискаунтеров: всего за четыре года Aldi и Lidl увеличили свою

долю рынка в Великобритании в розничном сегменте торговли продуктами питания и товарами повседневного спроса с 9% до 13%.

В Jack`s руководство Tesco планирует продавать в основном продукцию собственных брендов, так как товары без национальной и международной рекламной поддержки стоят значительно дешевле.

Источник: <https://www.retail.ru/news/153553/>

<https://www.theguardian.com/business/2018/sep/11/tesco-launch-discount-chain-aldi-lidl-jacks>