

Источник: «Заря» - 2013-02-07

«Евроопт»: каковы реалии?



Только 17,5% населения малых городов удовлетворены работой местной торговли

Об этом сообщил во время пресс-конференции генеральный директор ООО «Евроторг» (сеть магазинов «Евроопт») Андрей Зубков, ссылаясь на данные проведенного социологического

исследования.

Как сообщает БелТА, оно было проведено [Институтом социологии Национальной Академии наук Беларуси](#) совместно с международной аналитической компанией Nielsen. Социологи выясняли, насколько население малых городов удовлетворено работой местных продовольственных магазинов и ожидает ли прихода в регионы операторов крупной сетевой торговли.

Большинство семей в малых городах тратит на продукты питания более половины семейного бюджета. Среди основных недостатков в работе продовольственных магазинов малых городов Беларуси почти 70% жителей отметили высокие цены; около половины опрошенного населения - невозможность купить все необходимое в одном магазине и не всегда хорошее качество продуктов.

В ряде городов большинство жителей указали на высокий уровень цен на продукты питания в местных продовольственных магазинах: в Щучине - 99%, Лепеле - 83%, Островце - 81,1%, Бельничках - 79%. Каждый третий житель недоволен небольшим ассортиментом продуктов, низким уровнем обслуживания покупателей, каждый пятый - неудобным графиком работы магазинов.

Результаты исследования показали, что 95,8% жителей глубинки хотят, чтобы сеть «Евроопт» пришла в их города. В Костюковичах таких среди опрошенных 99%, в Щучине и Бельничках - по 98%, в Островце - 97,3%. Среди опрошенных жителей городов Ивацевичи, Щучин, Костюковичи, Островец, Постава, Марьяна Горка нет ни одного человека, который возражал бы против открытия магазина «Евроопт».

Выяснилось, что чем ниже уровень удовлетворенности населения работой местных магазинов, тем выше социальный запрос на открытие магазинов сети «Евроопт» в малых городах Беларуси. Вывод социологов: в малых городах четко сформулирован общественный запрос: «Откройте у нас «Евроопт»!» Однако предприятие столкнулось с противодействием на уровне местной власти. «Мы подготовили типовый проект магазина с распределительным центром для развозной торговли автолавками. Уже год мы настойчиво пытаемся реализовать соответствующую программу в 100 малых городах Беларуси. Однако только в 10% случаев наши договоренности на местном уровне оказались успешными. Нами получены земельные участки, идет их документальное оформление для подготовки к строительству. В остальных случаях мы получили или категорический отказ от предоставления земельных участков, или были предложены заведомо неподходящие участки для строительства торгового объекта», - заявил Андрей Зубков.

В малых городах и прилегающих к ним населенных пунктах проживают около двух миллионов граждан страны. Генеральный директор крупнейшего белорусского БелТА. «Евроопт»: каковы реалии?

ритейлера считает, что эти люди сегодня не имеют прямого доступа к современным формам торговли, в том числе и к ценовым преимуществам крупных сетевых операторов, которые помогают экономить более 25% от стоимости товара, предлагая при этом широкий ассортимент. По его словам, именно крупные частные операторы розничной торговли могут вдохнуть новую жизнь в регионы. «Вместе с низкими ценами и широким ассортиментом качественных товаров в глубинке они внедряют новый уровень обслуживания и, соответственно, стандарт жизни населения», - сказал Андрей Зубков.

По его словам, цены на товары в сети магазинов «Евроопт» в среднем на 24-51% ниже, чем у конкурентов. Это подтверждают результаты мониторинга цен в сети «Евроопт» и других сетях, который регулярно проводит компания. Так, на минувшей неделе был проведен ценовой замер 500 наиболее востребованных позиций в 18 торговых объектах сетей-конкурентов «Евроопта» по всей стране. Он показал, что цены в магазинах «Евроопт» в среднем на 24-51% ниже, чем у конкурентов, проинформировал Андрей Зубков.

В этой связи он подчеркнул, что сеть «Евроопт» планирует продолжить активное развитие, в том числе в регионах Беларуси. В то же время руководитель компании высказал недоумение по поводу предложения предпринимательских союзов ограничить присутствие крупных торговых сетей на рынке на уровне 10%. Назвав данное предложение «весьма странным, не имеющим прецедентов ни в одной европейской стране», Андрей Зубков подчеркнул, что оно «не имеет экономического обоснования, зато в нем явно присутствует желание не допустить появления крупных торговых операторов в регионах». В этом контексте он отметил, что, например, в России законом об основах государственного регулирования торговой деятельности, вступившим в силу в феврале 2010 года, порог установлен на уровне 25%. Причем в прошлом году Минэкономразвития было заявлено, что эта норма будет пересмотрена в сторону увеличения до 35%. А в Литве, например, уже сейчас сеть Maxima занимает 38% рынка розничной торговли. «Наши соседи резонно полагают, что искусственное ограничение присутствия ритейлеров на рынке приводит к снижению стимулов для здоровой конкуренции. А это, в свою очередь, неминуемо влечет за собой повышение цен», - сказал Андрей Зубков. Кстати, позиция Министерства торговли, которое предлагает ввести ограничение в 30%, более взвешенная и экономически обоснованная, кроме того, она учитывает международный опыт.

Он пояснил, что маленькие сети с несколькими магазинами по определению не могут предложить покупателю наименьшие цены. Крупная сеть позволяет получить наибольший дисконт от производителей, а также максимально сократить логистические издержки. В качестве примера Андрей Зубков привел поставку фруктов из Латинской Америки. Товарной партией на мировых рынках, по его словам, считается корабль, однако «Евроопт» пока не может себе позволить закупку партии фруктов такого объема в Эквадоре, Коста-Рике, Колумбии или Гватемале. «Мы просто еще слишком малы для этого, а потому вынуждены пользоваться услугами европейского посредника, что, естественно, отражается на цене», - пояснил руководитель компании. Введение же порогового ограничения на уровне 10%, по его мнению, будет сдерживать развитие и «Евроопта», и других торговых сетей, что отрицательно скажется на цене для конечного потребителя, резюмировал Андрей Зубков.

БелТА

КОМПЕТЕНТНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

БелТА. «Евроопт»: каковы реалии?

Вадим КРАВЦОВ, начальник управления торговли и услуг Брестского облисполкома:

- Сразу же хочу обозначить четкую позицию областной и местных властей по поводу расширения крупных торговых сетей в глубинку. Мы ни в коем случае не против того, чтобы такие сети развивались. Наоборот, все прекрасно понимают, что крупные магазины – это большой плюс для покупателей. Однако следует учитывать и то, что к нам крупные ретейлеры нередко обращаются за заключением инвестдоговоров с предоставлением им определенных льгот на основании Декрета Президента Республики Беларусь №10 от 06.08.2009 г. «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь». Но почему им должны предоставляться преференции по уплате НДС и выделению земельного участка? Все должны конкурировать в равных условиях. Поэтому и проводятся аукционы на приобретение земельных участков на общих основаниях. Если же такой аукцион признан несостоявшимся – тогда другое дело: местные власти и сами будут заинтересованы в таком инвесторе.

К тому же сегодня можно вести речь и о социальной ответственности этого бизнеса, в частности, внедрения скидок и дисконтных карт для пенсионеров, инвалидов и многодетных семей.

И еще одна немаловажная деталь. Развивая сеть в райцентрах, ООО «Евроторг» создает серьезную конкуренцию потребкооперации, которая работает не только в малых и средних городах, но и обслуживает себе в убыток малонаселенные деревни. Здесь тоже бизнес должен проявлять социальную ответственность. Хочешь торговать в райцентре – пожалуйста, но с условием - бери и малонаселенные сельские пункты в зону своего обслуживания. Только так в дальнейшем и будут развиваться крупные торговые сети. В ближайшее время магазин «Евроопт» будет открыт в Жабинке. Так вот, не дожидаясь его открытия, ООО «Евроторг» с 4 февраля организовало выезды в 22 малонаселенных сельских пункта с помощью автомагазина. Три раза в неделю в эти деревни ездят машины «Евроопта» и также три раза, но в другие дни – автолавки местной потребкооперации. Согласитесь, это нужный компромисс, который в условиях равной конкуренции позволит развиваться и совершенствоваться нашей торговле.

СПРАВКА «ЗАРИ»

Как сообщили «Заре» в управлении торговли и услуг облисполкома, на Брестчине в настоящее время действуют 13 магазинов «Евроопт»: 6 – в Барановичах, 5 – в Бресте, по 1 – в Пинске и Березе. Приблизительно в конце марта или начале апреля планируется открытие еще одного такого торгового объекта в Жабинке. Ведется строительство «Евроопта» и в Кобрине, открытие которого запланировано на 2014 год.