



БИТВА ЗА УРАЛ

ГОСТЕПРИИМНЫЙ УРАЛ НЕ ЖДЕТ СЕТЕВЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ И ТОРГОВЫЕ СЕТИ С РАСПРОСТЕРТЫМИ ОБЪЕКТАМИ — МЕСТНЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ СОЗДАЮТ СОВРЕМЕННЫЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ И ПРИ ПОДДЕРЖКЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ АДМИНИСТРАЦИЙ УСПЕШНО ПРОТИВОСТОЯТ НАТИСКУ ФЕДЕРАЛОВ.



Текст и фото: Александр ПЫПИН

С

транной волей властей страны в Уральский федеральный округ оказались включены всего шесть российских регионов (за бортом официального Урала остались Пермская и Оренбургская области, Башкортостан). Однако их потенциалу и возможностям позавидовали бы десятки других. В результате концентрации в регионе предприятий ТЭКа и металлургии, продукция которых востребована на внутреннем и мировом рынках, по валовому региональному продукту он опережает все округа, кроме Центрального. Внешнеторговый товарооборот за 2006 г. превысил 55 млрд USD. В округе находятся Свердловская и Челябинская области — формировавшиеся веками центры металлургии и машиностроения с крупнейшими российскими предприятиями: Магнитогорским, Нижне-Тагильским, Челябинским металлургическими комбинатами, Уралмашем и другими. С востока к ним примыкает Тюменская обл., в состав которой включены Ханты-Мансийский (Югра) и Ямало-Ненецкий (Ямал) автономные округа. Эти территории активно осваиваются недавно — около 50 лет и являются базовыми регионами нефте- и газодобычи для крупнейших российских компаний — «Роснефть», «Газпром», «Лукойл», «ТНК-ВР», «Сургутнефтегаз». Почти 68% всей добытой российской нефти приходится на Уральский федеральный округ. Не меньше и газа. В результате ажиотажного спроса на энергоресурсы на мировом рынке два нефтегазоносных округа (Югра и Ямал) при населении в 2 млн человек формируют 23% российских налогов. Эти же два округа наряду с Москвой входят в тройку субъектов РФ с самым высоким уровнем заработной платы. Бельмом на благоприятных экономических показателях Урала выглядят только «достиже-

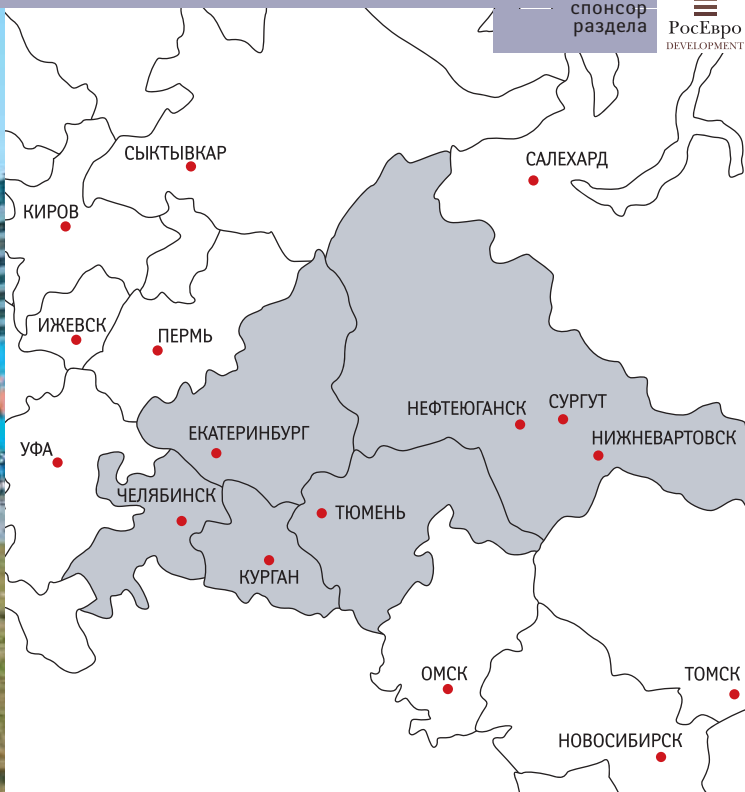
ния» Курганской обл., где средний доход населения — на уровне неблагоприятной Тверской обл. Но и с учетом этого региона в округе всего 13% населения с доходами ниже прожиточного минимума, в то время как на Юге России таковых 20%. Уровень жизни на территории Уральского федерального округа превышает среднероссийский на 15–20%.

В 2006 г. в Уральском округе зафиксирован наибольший прирост оборота розничной торговли среди округов — на 19%. Это более чем в 2 раза превышает московский показатель. При том что в округе проживает только 8% населения страны, на него приходится уже 10% оборота розничной торговли страны — столько же, сколько на северо-западе и чуть меньше, чем на юге. При этом крупнейшими потребительскими рынками являются Тюменская обл. с округами (3,8% от оборота розничной торговли страны) и Свердловская обл. (3,5% от оборота страны). Среди городов округа по обороту розничной торговли лидирует Екатеринбург — 160 млрд руб. за 2006 г. Это третий после Москвы и Санкт-Петербурга по емкости рынка город. За ним следуют Челябинск, Тюмень, Сургут, Магнитогорск, Нижневартовск, Нижний Тагил. Курган с 300-тысячным населением плетется в хвосте — его оборот почти на порядок меньше, чем в Екатеринбурге. По показателям на душу населения лидируют северные города: Сургут, Нижневартовск, Ханты-Мансийск — с «московскими» оборотами розничной торговли на душу населения.

Развитию сетевой торговли способствует не только состоятельность местных жителей, но и высокая степень урбанизации в округе. К сельскому относится 20% населения (в среднем по стране 27%), при этом в 17 городах с численностью населения более 100 тыс. человек



ТЦ «Южный», г. Тюмень



ПЕРВЫЙ ЭШЕЛОН ОСВОЕНИЯ РЕГИОНА – ЕКАТЕРИНБУРГ И ЧЕЛЯБИНСК, ЗАТЕМ СЕТИ ПРИНЯЛИСЬ ЗА ТЮМЕНЬ

КАРТА УФО

проживает почти половина жителей Урала. Степень урбанизации растет. С 2002 г. в крупных и средних городах прибавилось 150 тыс. жителей, при том что в целом население округа слабо сокращается: в 2006 г. на 27 тыс. человек умерло больше, чем родилось. Снижает перспективы развития торговли не только сокращение числа потребителей (пусть слабое), но и сложная логистика в нефтегазодобывающих районах, занимающих территорию с половину Европы. Между небольшими городами сотни километров, порой непреодолимых в суровые зимы. Челябинскую и Свердловскую области, где плотность населения в 6 раз выше и приемлемая транспортная инфраструктура, осваивать проще, чем север.

УРАЛЬСКИЕ САМОЦВЕТЫ

Экспансия федеральных торговых сетей и девелоперов на Урал долгие годы, да порой и сейчас сдерживается протекционистской политикой некоторых местных чиновников. Приход торговых сетей и девелоперов в Тюменскую обл. в большей степени сдерживался неразвитой логистикой и наличием в стране более близких и перспективных городов для освоения. В результате только в последние 3–4 года в регионе начали активно действовать и развиваться федеральные структуры, но к тому времени местные бизнесмены успели занять прочные позиции на рынке.

Сетевая продовольственная торговля наиболее мощное развитие получила в Екатеринбурге и Челябинске, где работают сотни сетевых магазинов. Причем, несмотря на то, что Челябинск от столицы Урала отделяет пара сотен километров, взаимопроникновения торговых сетей не происходило до последнего времени. В Екатеринбурге родились и развились такие продуктовые сети, как «Купец», «Кировский», «Монетка», «Мегамаст/Минимарт». В Челябинске – «Незабудка» и «Молния». Последние годы четыре екатеринбургских сети, совокупный оборот которых превышает 1 млрд USD, а число магазинов – 300, занялись активной экспансией в многочисленные города и поселки Свердловской обл. (население 3,1 млн человек) и соседние регионы – Курганскую, Челябинскую, Тюменскую, Пермскую области, Башкортостан, ХМАО. «Купец» в рамках девелоперских проектов компании «Кит-Кэпитал» собирается осваивать и более удаленные регионы. Не отставала от екатеринбургских собратьев и челябинская «Незабудка», начавшая экспансию в города Челябинской обл. и Башкортостан (в формате гипермаркета). В Тюмени сетевая продовольственная торговля не развивалась – только в 2006 г. была создана местным холдингом «Партнер» торговая сеть «Пчелка», которая намерена в будущем освоить города Тюменской обл., ХМАО, ЯНАО.

Освоение федеральными сетями столицы Урала происходит непросто. Первую попытку предприняла только

«РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЕКАТЕРИНБУРГА, ТЮМЕНИ, ЧЕЛЯБИНСКА НАЧАЛ БУРНО РАЗВИВАТЬСЯ ЗА СЧЕТ ПОЯВЛЕНИЯ ФОРМАТНЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ».

ЯН БОЖЕ, ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ «БРАВЫЙ БРИГАДИР»

«НАШ ОПЫТ РАБОТЫ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ПРИ ПРАВИЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ *DIY*-ФОРМАТ МОЖЕТ ХОРОШО РАБОТАТЬ В ГОРОДАХ ОКРУГА С НАСЕЛЕНИЕМ ДО 100 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ».

ЯН БОЖЕ, ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ «БРАВЫЙ БРИГАДИР»



➤ в 2003 г. «Пятерочка» — тогда местный предприниматель подписал договор коммерческой концессии. Сделка вызвала бурю негодования у местных сетей, пытавшихся заблокировать экспансию, да и партнер попался «Пятерочке» незавидный — в 2005 г. бизнес у него был выкуплен. Хотя на дворе уже конец 2007 г., в третьем по объемам продовольственной торговли городе страны представлены одинокий «Ашан», не менее одинокие «Рамстор» и «Гроссмарт». Конечно, можно отнести к федеральным сетям «Мегамарт», являющийся подразделением «Юниленда», но эта структура развивалась обособленно, без оглядки на центр.

Проще проходило освоение Челябинска — здесь без таких проблем, как в Екатеринбурге, развились «Магнит», «Дикси» и «Пятерочка» — по франчайзингу. Сеть челябинских «Пятерочек», создававшаяся с 2002 г. местным предпринимателем, с 2006 г. поэтапно выкупается компанией Х5. Жесткая конкуренция на рынке и высокие темпы роста региональной экспансии привели к тому, что в последние годы ведущие местные сети («Купец», «Кировский», «Монетка», «Незабудка») активно искали заемные и инвестиционные ресурсы для продолжения завоевания рынка, рассматривая различные варианты — от облигационных займов до продажи доли в компании. В 2006 г. владельцы быстрорастущей сети «Незабудка» продали доли в компании инвестиционным фондам *Baring Vostok Capital Partners* и *Eagle Venture Partners*. Однако в дальнейшем им пришлось в 2007 г. уступить эту сеть «Гроссмарту». Быстрый рост сделал ее неуправляемой, а персонал неконтролируемым. Вызванный спасти положение экспат Гарри Вильсон в смятении от традиций местного бизнеса сбежал, не проработав и года.

При небольшой, по сравнению с Екатеринбургом, емкости рынка Челябинска (меньше почти вдвое) и высокой концентрации сетевой торговли сделки по продаже сетей более сильным игрокам стали неизбежными. И хотя на челябинские сети претендовали соседи из Екатеринбурга, предпочтение было отдано обладающим большим ресурсом федералам. Первой, еще до «Незабудки», продалась сеть «Сезам» — «Мосмарту», который открыл взамен магазины «Мосмарт-Экспресс». Не выдержала конкуренции и московская сеть «12 месяцев» — в 2005 г. она купила магазин, а в 2006 г. вынуждена была его продать.

Приход в Челябинск гипермаркетов тормозится наличием здесь мощнейшей сети «Молния» — в ее составе шесть гипермаркетов, и к 2009 г. их число может возрасти до 10. Пока конкурирует с ними только «Наш Гипермаркет», открывшийся в 2007 г. В Екатеринбурге тоже начинается уход с продуктового рынка наиболее слабых игроков — «Гроссмарт» прикупил три магазина сети «Интенсивник» и парочку «Пятачков».

Не забывают федеральные сети и про другие города. Так, «Вестер» выйдет на уральский розничный рынок с Кургана, выступив якорным арендатором ТРЦ «ГиперСити», и планирует в будущем открыть гипермаркеты и супермаркеты в Челябинской и Тюменской областях. «Перекресток» планирует начать работу в Челябинске и уже работает в Тюмени. «Лента» и «Мосмарт» также открылись в этом городе.

В будущем с востока ожидается экспансия сибирских сетей. «Холидей классик» хочет построить в Сургуте даже распределительный центр, что говорит о серьезности его намерений, возможен и приход «АЛПИ». Феде-

РЕГИОН	ЧИСЛЕННОСТЬ ПОСТОЯННОГО НАСЕЛЕНИЯ НА 1 ЯНВАРЯ 2007 Г., ЧЕЛ.	ЧИСЛЕННОСТЬ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ НА 1 ЯНВАРЯ 2007 Г., ЧЕЛ.	ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, МЛН РУБ. В 2006 Г.	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ ДОМОВ, ТЫС. КВ. М ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ, 2006 Г.	ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ТЫС. USD, 2006 Г.	СРЕДНЕМЕСЯЧНАЯ НОМИНАЛЬНАЯ НАЧИСЛЕННАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ОДНОГО РАБОТНИКА, РУБ. 2006 Г.	ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, 2006 Г.	БЕЗРАБОТНЫЕ, ТЫС. ЧЕЛ. ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫЕ НА 1 ЯНВАРЯ 2007 Г.	ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРИРОСТ НАСЕЛЕНИЯ НА 1000 ЧЕЛ. В 2006 Г.
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	12 230 524	9 720 146	866 635.3	4 187,6	4 290 034	14 391,4	11 871,7	116,3	-2,4
КУРГАНСКАЯ ОБЛ.	969 304	548 829	39 879,4	146,4	13 733	7267,7	6301,1	14,4	-5,9
СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	4 399 738	3 659 383	303 375,7	1280,1	1 389 827	10 942,5	11 046,3	35,6	-4,6
ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	3 345 127	2 647 989	324 693,8	1526,5	1 423 265	23 854	18 180,4	35,8	3,9
ХАНТЫ-МАНСКИЙ АВТ. ОКРУГ — ЮГРА	1 488 297	1 357 177	172 428,3	620,4	1 226 560	26 936,8	21 750,4	16,9	6,9
ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АВТ. ОКРУГ	538 575	457 838	61 973,3	215,8	133 209	32 929,6	26 766,3	7,0	7,4
ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	3 516 355	2 863 945	198 686,4	1234,5	1 463 209	9364,9	8511,3	30,5	-4,7

ТАБЛИЦА 1. НЕКОТОРЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УФО



«ОПЫТ РАБОТЫ НАШИХ МУЛЬТИПЛЕКСОВ В ТЮМЕНИ И ЧЕЛЯБИНСКЕ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ТАКОЙ ФОРМАТ ХОРОШО ВОСПРИНИМАЕТСЯ ЖИТЕЛЯМИ ОКРУГА».

СЕРГЕЙ КИТИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «СИНЕМА ПАРК»

ральная «Карусель» закружится в Челябинске и Екатеринбурге. По мере насыщения рынка ряд сетей, для которых регион не является приоритетным, будут вынуждены свернуть свою деятельность, как это сделала «12 месяцев». В роли фаворитов сегодня видятся «Гросс-март», «Пятерочка», «Магнит» и «Мосмарт».

Экспансия иногородних непродовольственных сетей на Урал и в Зауралье происходила и происходит более спокойно. Например, в Екатеринбурге несколько лет назад крупнейшей сетью электроники и бытовой техники была сеть «Кардинал», однако сегодня ее доля на рынке города ничтожна. По данным компании «Техносила», к концу 2007 г. доля федеральных сетей электроники и бытовой техники в Екатеринбурге превысит 70%. Крупнейшая челябинская сеть «Рембыттехника» уже несколько лет работает под вывеской «Эксперт». Активно осваивают города Тюменской обл. и ее округов сети второго эшелона: «Линия Тока», «Техношок», «Домо». Последняя отметилась двумя сделками — в 2006 г. приобрела сеть «КГБ» с магазинами в Сургуте, Лянторе и Когалыме, а в 2007 г. шесть магазинов «Биг-Маг» в Тюмени. «Техносила» намерена осваивать не крупные города Урала по франчайзингу — в Свердловской обл. уже действуют два магазина-франчайзи под брендом «Техносилы» — в Ревде и пос. Рефтинский.

Такие непродовольственные сети, как «Эльдорадо», «Л`Этуаль», «Евросеть», «Связной», проникли в десятки населенных пунктов, включая самые удаленные северные Новый Уренгой и Ноябрьск. При этом, формируя структуру управления, федеральные сети не признают официального деления и больше склоняются к географическому пониманию Урала, включая в зону ответственности своих уральских филиалов и Пермь, и Уфу, и порой Ижевск с Оренбургом. Тюмень же для них — уже Сибирь.

Первый эшелон освоения региона — Екатеринбург и Челябинск, затем сети принялись за Тюмень, Магнитогорск, города Свердловской и Челябинской областей.

ГОРОД	ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, 2006 Г., ТЫС. ЧЕЛ.
ЕКАТЕРИНБУРГ	1308
ЧЕЛЯБИНСК	1093
ТЮМЕНЬ	543
МАГНИТОГОРСК	413
НИЖНИЙ ТАГИЛ	380
КУРГАН	330
СУРГУТ	291
НИЖНЕВАРТОВСК	241
ЗЛАТОУСТ	190
КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ	183
МИАСС	155
КОПЕЙСК	138
ПЕРВОУРАЛЬСК	133
НЕФТЕЮГАНСК	113
НОВЫЙ УРЕНГОЙ	113
НОЯБРЬСК	109
ТОБОЛЬСК	101
СУММАРНОЕ НАСЕЛЕНИЕ ГОРОДОВ С ЧИСЛЕННОСТЬЮ БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ	5834
ПРОЦЕНТ НАСЕЛЕНИЯ УФО, ПРОЖИВАЮЩЕГО В КРУПНЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДАХ	48

ИСТОЧНИК: ГОСКОМСТАТ РОССИИ

ТАБЛИЦА 2. ГОРОДА УФО С ЧИСЛЕННОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ БОЛЕЕ 100 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

К 2005–2007 гг. сети добрались и до северных городов — Сургута, Нижневартовска, Ноябрьска и элитного югорского поселения — 40-тысячного Ханты-Мансийска, сосредоточившего в своих руках административные ресурсы, а также финансовые потоки доходов от нефти и газа, плавно перетекающие затем в Тюмень и Екатеринбург. К примеру, гипермаркеты «М.Видео» открылись в Ханты-Мансийске и Сургуте только в 2007 г.



12 лет на рынке рекрутинга и кадрового консалтинга

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА ПО КЛЮЧЕВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ:

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

СТРОИТЕЛЬСТВО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



www.apl-group.ru

тел. +7(495) 988-82-56

НАЗВАНИЕ СЕТИ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.	ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛ.	ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.	КУРГАНСКАЯ ОБЛ.	ХАНТЫ-МАНСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ	ЯМАЛО-НЕНЕЦКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ
METRO	+	+	+	-	-	-
«Магнит»	-	+	-	-	-	-
«Лента»	-	-	+	-	-	-
«Седьмой Континент»	-	+	-	-	-	-
«Пятерочка»	+	+	-	-	-	-
«Перекресток»	-	-	+	-	-	-
«Рамстор»	+	-	-	-	-	-
«Патэрсон»	-	+	-	-	-	-
«Гроссмарт» (+ «Незабудка»)	+	+	-	-	-	-
«Эксперт»	+	+	+	+	+	+
«Эльдорадо»	+	+	+	+	+	+
«Евросеть»	+	+	+	+	+	+
«Связной»	+	+	+	+	+	+
«Беталинк»	+	+	+	-	-	-
Sela	+	+	+	+	+	+
«Синема Парк»	-	+	+	-	-	-
«Интеркино»	-	-	+	-	+	-
«Киномакс»	+	+	+	-	-	-
«Киноплекс»	+	-	-	-	-	-
Crazy Park	+	+	-	-	-	-
«Планета Боулинг»	+	-	-	-	-	-
«МИР»	+	+	+	-	+	-
«Техносила»	+	-	+	-	-	+
«Техношок»	-	-	+	-	+	-
«Линия Тока»	+	+	+	+	+	+
DOMO	-	-	+	-	+	-
«Л'Этуаль»	+	+	+	-	+	+
«Старик-Хоттабыч»	+	+	-	-	-	-
«Арбат-Престиж»	+	+	-	-	-	-
«Рив Гош»	+	-	-	-	-	-
«Спортмастер»/«Спортландия»	+	+	+	+	+	-
«Детский мир»	+	+	-	-	-	-
«Банана-Мама»	+	+	+	-	+	-
«Иль де Ботэ»	+	+	+	-	+	-
«Купец»	+	+	-	+	-	-
«Кировский»	+	-	-	-	-	-
«Юнивел»	+	+	+	+	+	+
OBI	+	-	-	-	-	-
«Трест-СКМ»	+	+	+	-	-	-
«Ашан»	+	-	-	-	-	-
«Молния»	-	+	-	-	-	-
«Монетка»	+	+	+	+	+	-
«Мегамакт»/«Минимарт»	+	-	+	-	-	-
«Дикси»	-	+	-	-	-	-
«Мосмарт» (+«Сезам»)	-	+	+	-	-	-
«Ригла»	+	-	-	-	+	+
«36°6»	+	+	+	-	-	-
«Росинтер»+«Ростикс»	+	-	+	-	+	-
«Снежная Королева»	+	+	+	-	+	-
Число присутствующих сетей	36	33	29	10	19	10

ТАБЛИЦА 3. ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ СЕТЕЙ В УФО 2006 Г.

> Для «Снежной Королевы» этот регион как родной — в Екатеринбурге уже два магазина этой сети, а в Тюмени, Челябинске и Сургуте по одному. Многие придирчивые к качеству ТЦ сети оказались готовы идти в регион только при появлении современных проектов. И дождалась к 2005–2007 гг. «Гостиного Двора» в Магнитогорске, «Фокуса» и «Горок» в Челябинске, «Гудвина» в Тюмени, «Гринвича», «Парк Хауса», «Карнавала» и «МЕГИ» в Екатеринбурге.

Если на рынке косметики, бытовой техники, одежды у иногородних сетевых структур нет на Урале солидных конкурентов, то торговля товарами для дома местными предпринимателями уже поднята на высокий уровень. К примеру, «Трест СКМ» развивает мультиформатную сеть магазинов «Стройарсенал», «СуперСтрой», «Бравый Бригадир» в Свердловской, Челябинской, Тюменской областях, Пермском крае, Башкортостане — как в крупнейших городах, так и в городах с населением до 50 тыс. жителей. В 2007 г. компания привлекала в качестве инвестора ирландскую *Quinn Group* и теперь планирует застроить *DIY*-гипермаркетами «Стройарсенал» Нижний Новгород, Набережные Челны, Ижевск, Уфу, Волгоград, Омск, Новосибирск, Казань, Самару и Чебоксары. В Тюмени несколько центров стройматериалов открыл холдинг «Партнер». Ему же принадлежит гипермаркет товаров для дома «Южный». Тюменская сеть магазинов напольных покрытий «Топай по хорошему!» работает в Новосибирске, Томске, Сургуте, Нефтеюганске, Челябинске. Из «пришельцев» на Урале работает только *OBI*, хотя о намерениях и планах заявили все. К примеру, сеть «Санта-Хаус» планирует открыться на площадях опального девелопера Артура Никитина — в ТК «КС» и в Тюмени на площадях ТЦ «Овентал». Есть планы у новосибирского «Чудодома», который уже работает в Магнитогорске и Челябинске, и у многих других. Сеть обувных магазинов от Москвы до Новосибирска развивает фабрика обуви из Челябинска «Юнивел» — более 50 точек продаж.

Больших успехов добились местные предприниматели в развитии кинопоказа — работает одна из крупнейших сетей страны «Премьер-Зал» — 15 кинотеатров в Свердловской обл. с 21 залом. В Сургуте образована компания «Интеркино» с кинотеатрами в Сургуте и Тюмени. К тому же компания представляет различные концепции («Крошка-Картошка» и др.) в ресторанных дворах многих ТЦ округа. Первый мультиплекс в Челябинске ввела в строй местная компания «Империя Игр». Только вторым был федеральный «Синема Парк». Кроме «Синема Парка», открывшего мультиплексы в Челябинске и Тюмени и проектирующего мультиплекс в центре Екатеринбурга, не менее масштабные замыслы у компании «ИнвестКиноПроект». Она открыла мультиплекс в Екатеринбурге, а также собирается запустить проект в Челябинске. Когда-то мощнейший игрок на рынке кинопоказа «Титаник-Синема» («Екатеринбург Арт»), открывший в Москве 16-зальный мультиплекс и элитный кинотеатр «Романов-Синема», в 2007 г. закончил свое существование, продавшись ИГ «Союз». Однако покупателю достались такие «скелеты в шкафу», поэтому не удивительно, что разгорелся большой конфликт между продавцом и покупателем. Между тем при-

«УРАЛЬСКИЙ РЕГИОН ПЕРСПЕКТИВЕН ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ. В НАШИХ ПЛАНАХ — УВЕЛИЧИТЬ ПРИСУТСТВИЕ ЗДЕСЬ В 5 РАЗ».

МАКСИМ КАРМАНОВ, ДИРЕКТОР ПО ПРОДАЖАМ СЕТИ «ЭКОНИКА»

надлежавшая им сеть мультимедиа-магазинов «Титаник» теперь возрождается под брендом «Блокбастер.Ру». Помимо «Интеркино» созданием ресторанных двориков в округе занимается и подразделение «Купца» — «Ресторанный двор "Пир"». Развивается в регионе и сеть «МакПи» — уральский аналог «Макдоналдса», так и не открывшего до сих пор на Урале ни одного заведения. Компания «Лидер», строящая в Екатеринбурге аквапарк «Лимпопо», теперь создает сеть таких аквапарков в крупнейших российских городах.

ЭКЗАМЕН ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА

Если в противостоянии экспансии федеральных продовольственных сетей наибольших успехов добились предприниматели и чиновники Екатеринбурга, то их челябинские собратья наилучшим образом противостоят нашествию девелоперов различного толка. К примеру, в Тюмени и Екатеринбурге *Metro Cash&Carry* открыли в 2005 г., а в Челябинске (и то даже в пригороде — Копейске) только в 2007 г. Доступ к земельным участкам имеют только местные бизнесмены, да и они сильно зависят от отношения к ним властей. Смена мэра Челябинска способствовала активной реализации одних проектов и замораживанию других. Екатеринбург придерживался другой политики — проекты там удается реализовывать, но только избранным — тем, кто доказал свою состоятельность в других городах, прошедших «экзамен». Первым проник «Молл Менеджмент», построивший «Парк Хаус», проданный затем австрийцам из *Meinl European Land*, затем открылась «МЕГА», третьим стал холдинг *DVI*, которому было что показать в соседней Перми.

Пока федеральные девелоперы с трудом получали доступ к площадкам в регионах, местные структуры благодаря высоким инвестиционным возможностям региона смогли построить немало объектов. В Екатеринбурге торговые комплексы начали появляться еще в 1990-х гг. — «Универбыт», «Успенский». Затем построены «Дирижабль», «Екатерининский» и другие. Однако объекты европейского уровня вводятся в строй только последние 2–3 года. В Челябинске и вовсе до 2007 г. отсутствовали полноценные ТРК. Первыми ласточками стали введенные в строй местными девелоперами «Фокус» и «Горки». В Екатеринбурге и Челябинске до 2011 г. планируется ввести по десятку крупных современных ТРК — рынок ждет насыщение. Старые объекты вынуждены будут реконструироваться. Так, к 2011 г. должен преобразиться екатеринбургский «Дирижабль». И кто знает, может быть, на месте «Успенского» через пять лет вновь будет театр, как это было до его открытия.

В Тюмени, в отличие от Челябинска, первые проекты федеральных девелоперов уже появились — проектирует центры *DVI* и «РосЕвроДевелопмент». Но они, как и в двух крупнейших городах УрФО, будут работать не на пустом рынке. Два комплекса ввела в строй местная компания «Сибинтел» — «Премьер» и «Гулливер». Другие местные девелоперы уже построили и еще возведут добрый десяток объектов. В Кургане проектов гораздо меньше. В крупнейший — «Курган-Сити»

(90 тыс.кв.м) местный девелопер сумел привлечь «Вестер», «Техносилу», *Star Sinema*, «Детский мир», «Модис», «Арбат-Престиж», боулинг *AMF*. В Магнитогорске помимо уже действующих ТЦ скоро откроется *Jazz Mall* с «Патэрсоном» и «Кронверк-Синема». В Екатеринбурге родился один из крупнейших российских сетевых девелоперов торговых центров — «Кит-Кэпитал», проекты которого развиваются в Екатеринбурге, крупнейших городах Свердловской обл., Кургане, а также в Центре и на Юге России и даже на Украине.

Большинство федеральных девелоперов говорят о своем желании работать в крупнейших городах округа. Так, в «Молл Менеджмент» признаются, что ищут площадки в Челябинске и Тюмени, компанией проектируется второй «Парк Хаус» в Екатеринбурге на 60 тыс.кв.м. Компания *ADG Group* строит планы освоения таких городов, как Екатеринбург, Челябинск, Тюмень и Сургут. До конца этого года она собирается открыть в Уральском регионе два объекта и начать проектно-изыскательские работы по двум ТРЦ общей площадью около 100–150 кв.м. Рассматривает возможности освоения округа и «Торговый Квартал». **М**

Реклама

ЯШМА ЗОЛОТО
СЕТЬ ЮВЕЛИРНЫХ САЛОНОВ-МАГАЗИНОВ

Компания «ЯШМА ЗОЛОТО» арендует и приобретает в собственность торговые площади от 35 до 150 метров для открытия магазинов на территории России.

тел./факс: (495)901-98-61, моб.: (495)545-95-48
info@yashmazoloto.com | www.yashmozoloto.com



BATTLE OF URALS



HOSPITABLE URALS DOES NOT RECEIVE NETWORK DEVELOPERS AND DISTRIBUTION NETWORKS WITH OPEN ARMS – LOCAL BUSINESSMEN, CREATING COMPETITIVE TRADING OBJECTS, SUCCESSFULLY RESIST THE IMPACT OF FEDERALS.

Text by Alexander PYPIN

In total the Ural District includes six of regions of Russia. However tens of others would envy their potential and opportunities. As a result of concentration in the region of fuel and energy and metallurgy enterprises, it overtakes all districts on a total regional product, except for the central district. The foreign trade turnover in 2006 has exceeded 55 billion US dollars.

The district includes Sverdlovsk and Chelyabinsk regions having the largest industrial enterprises: metallurgical works in Magnitogorsk, Nizhni Tagil and Chelyabinsk and the Uralmash plant. From the east they are adjoined with the Tyumen region that includes Khanty-Mansiysk (Yugra) and Yamal-Nenets (Yamal) Autonomous Areas. These territories are intensively developed for about 50 years and are the base fields of oil and gas extraction for the leading Russian companies – Rosneft, Gazprom, Lukoil, TNK-BP and Surgutneftegas. About 68% of total Russian oil is produced in the Ural District. Two oil-n-gas producing areas (Yugra and Yamal) having population of 2 million people contribute 23% of Russian taxes. These two areas together with Moscow are the highest paid constituent territories in the Russian Federation. Life level in the Ural District is 15–20% higher than the average life level in Russia.

The greatest gain in retail trade turnover of 19% was noticed in Ural district in 2006. Ekaterinburg is a leader here, it gain being 160 billion roubles in 2006. It is followed by Chelyabinsk, Tyumen, Surgut, Magnitogorsk, Nizhnevartovsk and Nizhni Tagil. In Kurgan with a population of 300 thousand people, the turnover is much less than in Ekaterinburg. On parameters per head such cities as Surgut, Nizhnevartovsk and Khanty-Mansiysk are in the lead.

URAL SPLENDORS

Grocery store chains have got the most powerful development in Ekaterinburg and Chelyabinsk. In Ekaterinburg such grocery networks as the Kupets (the Merchant), Kirovsky, Monetka (The Coin), MegaMart/Minimart were started. In Chelyabinsk they were "Nezabudka" (Forget-me-not) and "Molnia". Development of federal networks in the capital of the Urals goes hard.

In 2006 the owners of a fast-growing "Nezabudka" network have sold shares in the company to investment funds, Baring Vostok Capital Partners and Eagle Venture Partners. However the latter had to concede this network to "Grossmart" in 2007. At high concentration of network trade in Chelyabinsk the "Nezabudka" and Sezam chains were sold to Mosmart. The Moscow network "12 months" has lost its ground in the competition.

"Vester" from Kurgan having acted as an anchor tenant of the "HyperCity" shopping mall will enter the Ural retail market soon. "Perekrestok" (Crossroad) also plans to start working in Chelyabinsk, and it is already working in Tyumen. Lenta and Mosmart also were started in the city. The most popular today are "Grossmart", "Pyaterochka", "Magnet" and "Mosmart"; whereas the outsiders are "Ramstor" and "Paterson".

Expansion of nonresident non-grocery chains to the Urals and trans-Ural areas comes easier. According to the Technosila company the share of federal store chains of electronics and home appliances in Ekaterinburg will exceed 70 % by the end of 2007. The largest Chelyabinsk network, "Rembyttehnika", for few years works under "Expert" label. The Liniya Toka, Technoshock and Domo, the second echelon networks, are actively developed in Tyumen region. The latter company made two purchase contracts – in 2006 it purchased

KGB chain in Surgut, Lyantor and Kogalym, and in 2007 it purchased 6 "BigMag" shops in Tyumen. The Technosila intends to master medium-sized Ural cities on franchisee; there are two Technosila stores in Sverdlovsk region already – in Revda and Reftinsky.

"Eldorado", "L'Etoile", "Euroset" and "Svyaznoy" stores were opened in tens of communities, including the most northern, such as Novy Urengoy or Noyabrsk.

The region became close for the "Snezhnaya Koroleva" (Snow Queen); there are two of their chain stores in Ekaterinburg and one each in Tyumen, Chelyabinsk and Surgut. Many of them first appeared here because of start of modern shopping malls – "Gostinyi Dvor" in Magnitogorsk, "Focus" and "Gorki" in Chelyabinsk, "Goodwin" in Tyumen, "Greenwich", "Park-House", "Carnival" and "Mega".

Housekeeping goods trade is realized by the local businesses in the region on the highest level. The SKM trust develops multisized store chains: "Stroyarsenal", "SuperStroy", "Bravy Brigadir" – in Sverdlovsk, Chelyabinsk, Tyumen, Perm regions and in Bashkortostan.

The "Partner" holding has started few stores of building materials in Tyumen. It also has the "Yuzhnyi" hypermarket. The Tyumen store chain of floor coverings "Topai po horoshemu!" (Step for good!) now operates in Novosibirsk, Tomsk, Surgut, Nefteyugansk and Chelyabinsk. OBI is the only "newcomer" on the Urals now, though "Santa Claus" store chain and "ChudoDom" from Novosibirsk declared their intentions to start. The shoe store chain from Moscow to Novosibirsk is developed by the "Unichel", Chelyabinsk footwear factory.

Local businessmen in the field of film projection have achieved great success: the "Premier Hall", one of the largest cinema networks is working



"ELDORADO", "L'ETOILE" STORES WERE OPENED IN TENS OF COMMUNITIES

here now – 15 cinemas in Sverdlovsk region having in total 21 halls. The "Interkino" company with cinema theaters in Surgut and Tyumen were launched. The local company "Imperia Igr" (Game Imperia) put in operation the first multiplex in Chelyabinsk. The second was "Cinema Park" started by the federal company. The "InvestKinoProekt" has started a multiplex in Ekaterinburg.

Besides the Interkino, restaurant areas are made by "Pir", restaurant department of Kupets Company. "MacPeak", local analog of McDonalds, is also fast developing in the Urals. McDonalds still has no restaurants in the Urals. The "Leader" Company having opened Limpopo aquapark in Ekaterinburg now works on creation of the chain in the largest cities in Russia.

EXAM FOR DEVELOPER

While federal developers drag their feet, local structures managed to build some facilities in the region. Shopping centers started to appear in Ekaterinburg by the end of nineties – Univerbyt, Uspensky. Then the Dirizhable (Zeppelin) and Yekaterinsky were built.

"Fokus" and "Gorky" were first to be constructed in Chelyabinsk. "Dirizhable" in Ekaterinburg is to be restyled by 2011.

Unlike Chelyabinsk, in Tyumen the first developer projects have already appeared. "DVI" and "Roseurodevelopment" are projecting shopping malls. The local company "Citybell" established two complexes "Premier" and "Gulliver". There are much less projects in Kurgan. The largest local developer "Kurgan-City" (90 thousand sq.meters) succeeded in involving of

"Vester", "Technosila", "Star Cinema", "Detskyi Mir", "Modis", "Arbat-Prestige" and AMF bowling. Besides already operating shopping malls in Magnitogorsk, the Jazz Mall with Paterson and Crownverk-Cinema will start operating soon. "Kit-Capital", one of the largest store chain developers was founded in Ekaterinburg, it started projects in largest cities of Sverdlovsk region and in Kurgan, as well as in the central and southern parts of Russia and in Ukraine.

The majority of federal developers express their desire to work in the largest cities of the district. So in "Mall Management" they admit their search for platforms in Chelyabinsk and Tyumen. ADG Group Company makes plans to open two objects in Uralsk region by the end of this year. The "Trading Quarter" considers the same opportunities. M

РЕЙТИНГ ЖУРНАЛА «МОЛЛ» ПО УРАЛЬСКОМУ ФЕДЕРАЛЬНОМУ ОКРУГУ

ГОРОД	НАБРАННЫЕ БАЛЛЫ
ЕКАТЕРИНБУРГ	129
ЧЕЛЯБИНСК	122
ТЮМЕНЬ	109
МАГНИТОГОРСК	97
СУРГУТ	78
ХАНТЫ-МАНСИЙСК	64
НИЖНЕВАРТОВСК	61
КУРГАН	54
НИЖНИЙ ТАГИЛ	51
МИАСС	31
ЗЛАТОУСТ	30
КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ	29
ПЕРВОУРАЛЬСК	26
НЕФТЕЮГАНСК	24
НОВЫЙ УРЕНГОЙ	15

ГОРОДА, НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ
В опросе приняли участие *Adidas*, «Синема Парк», «Техносила», «Эконика-Обувь», «Вестер», *Esprit*, «Бравый Бригадир», «Гроссмарт», «Беталинк» и другие.

ГОРОД	НАБРАННЫЕ БАЛЛЫ
ЕКАТЕРИНБУРГ	45
ЧЕЛЯБИНСК	42
ТЮМЕНЬ	39
СУРГУТ	23
КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ	20
НИЖНИЙ ТАГИЛ	20
ПЕРВОУРАЛЬСК	16
МАГНИТОГОРСК	12
НИЖНЕВАРТОВСК	9
ХАНТЫ-МАНСИЙСК	7
НЕФТЕЮГАНСК	6
МИАСС	4
ЗЛАТОУСТ	3
КУРГАН	2
НОВЫЙ УРЕНГОЙ	0

ГОРОДА, НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ
В опросе приняли участие «Молл Менеджмент», *Advantage Group*, «Торговый Квартал» и другие.

ПО МНЕНИЮ ОПРОШЕННЫХ КОМПАНИЙ, НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫЕ ПРОЕКТЫ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В УФО — ЕКАТЕРИНБУРГ: «ГРИНВИЧ», ТЮМЕНЬ: «ГУДВИН», ЧЕЛЯБИНСК: «ФОКУС»



МИХАИЛ ПЕЧЕРСКИЙ,
президент
компании
ADG Group

ЭКОНОМИКА В УРАЛЬСКОМ ОКРУГЕ развивается неравномерно. Но в целом регион перспективен для девелопмента. Тому есть несколько причин. Во-первых, показатель уровня заработной платы — один из самых высоких по России. Во-вторых, наличие свободных площадок для строительства. Одним из самых существенных недостатков для развития торговых центров является практически полное отсутствие в отдельных городах хороших логистических систем.

БЛАГОДАРЯ СТАБИЛИЗАЦИИ политической обстановки и росту товарооборота Уральский федеральный округ является одним из наиболее привлекательных регионов для инвестиций в область торговой недвижимости. Основным «аккумулятором» денежных потоков региона является Екатеринбург. Далее следуют Челябинск, Тюмень, Сургут и другие города. Несмотря



АНАТОЛИЙ ВАСИЛЬЕВ,
вице-президент,
директор по
развитию
бизнеса
компании
«Торговый
Квартал»

на то что за последние годы количество объектов торговой недвижимости в Екатеринбурге значительно выросло, потенциал рынка не исчерпан. По разным прогнозам, в ближайшие 5–10 лет в городе планируется возвести более 100 объектов.



АЛЕКСАНДР АСТРЕЙКО,
генеральный
директор
федеральной
сети «Вестер»

УРАЛЬСКИЙ РЕГИОН является наиболее привлекательным для инвесторов, девело-

перов и сетевых операторов. Основной минус региона для развития крупноформатной сетевой торговли — недостаток качественных площадей. Плюс высокая потребность рынка в современных форматах торговли с высоким качеством обслуживания. Думаю, мы выбрали верный путь развития, начав экспансию на Урал с Кургана, так как его привлекательность заключается в отсутствии конкуренции среди розничных операторов.



ГЕОРГИЙ ТРЕФИЛОВ,
президент
холдинга
«Марта»
(сети «Билла»,
«Гроссмарт»)

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА экономических показателей крупных городов региона создала благоприятную почву для развития розничной торговли современных форматов в округе. Совсем недавно многие федеральные розничные сети оценивали УФО с осторожностью. Однако сегодня развитие в Уральском регионе крупные операторы определяют как приоритетное. **M**

MALL'S RATING FOR THE URAL FEDERAL DISTRICT

CITY	SCORE
EKATERINBURG	129
CHELYABINSK	122
TYUMEN	109
MAGNITOGORSK	97
SURGUT	78
KHANTY-MANSIYSK	64
NIZHNEVARTOVSK	61
KURGAN	54
NIZHNI TAGIL	51
MIASS	31
ZLATOUST	30
KAMENSK -URALSKI	29
PERVOURALSK	26
NEFTEYUGANSK	24
NOVYI URENGOI	15

MOST PROSPECTIVE CITIES FOR THE SHOPPING CHAINS DEVELOPMENT

Among the Companies inquired were Adidas, Cinema Park, Technosila, Ekonika -Obuv, Vester, Esprit, Bravyi Brigadir, Grossmart, Betalink and others

The most successful projects of the shopping centers in Ural Federal District – Ekaterinburg: Greenwich, Tyumen: Gudwin, Chelyabinsk: Focus.

CITY	SCORE
EKATERINBURG	45
CHELYABINSK	42
TYUMEN	39
SURGUT	23
KAMENSK -URALSKI	20
NIZHNI TAGIL	20
PERVOURALSK	16
MAGNITOGORSK	12
NIZHNEVARTOVSK	9
KHANTY-MANSISK	7
NEFTEYUGANSK	6
MIASS	4
ZLATOUST	3
KURGAN	2
NOVYI URENGOI	0

MOST PROSPECTIVE CITIES FOR THE SHOPPING CENTERS CONSTRUCTION

Among the Companies inquired were MALL Management, Advantage Group, Torgovyi kvartal and others.

YAN BOZHE,
operating director of "Bravyi Brigadir" chain

The Ural region is one of the most prospective ones for chain shopping development due to diversified economy, positive dynamics of social and demographic indices. The shopping real estate market of the largest cities – Ekaterinburg, Tyumen, Chelyabinsk started to develop actively due to appearance of format shopping areas. However this tendency is still weak in small towns. In spite of the active expansion of federal chains the local retailers have good prospects. If adjusted correctly, DIY format can work well in the cities of the federal district which have up to 100 ths. people.

MICHAEL PECHERSKI,
President of ADG Group Company

The development of economy in the Ural District is irregular. But as a whole, the region has prospects for development. There are several reasons for it. First, the level of salaries is one of the highest in Russia. Second, there are free construction sites available. One of the most essential drawbacks for development of shopping centers is practically complete

absence of good logistical systems in some cities.

ANATOLY VASILIEV,
Vice President, Director of Business development, the Company "Torgovyi Kvartal"

Due to stabilization of the political situation and to the growth of commodity circulation the Ural Federal District is one of the most attractive regions for commercial real investments. The main "accumulator" of cash flows is Ekaterinburg. It is followed by Chelyabinsk, Tyumen, Surgut and other cities. In spite of the fact that the number of the commercial real estate facilities in Ekaterinburg has significantly grown in recent years, the market potential is not exhausted yet. According to different forecasts in the nearest 5-10 years more than 100 facilities are supposed to be constructed.

ALEXANDER ASTREIKO,
Director General of Federal Chain "Vester"

The Ural region is the most attractive one for investors, developers and chain operators. The key minus of the region for development of large-format chain shopping is the lack of quality areas. The plus is the high demand of the market for up-to-date

shopping formats with the high service quality. I think we have chosen the correct way of development when we started our expansion to the Urals from Kurgan, because its attractiveness is in there being no competition among retail operators.

SERGEY KITIN,
Director General of JSC Cinema Park

To develop the chain of multiplexes such cities of the district are interesting as Ekaterinburg, Chelyabinsk, Tyumen. Magnitogorsk is also of interest. At the same time Ekaterinburg already has a lot of both working cinemas and their projects. The work experience of our multiplexes in Tyumen and Chelyabinsk shows that such a format is well accepted by the district residents. To be a success in the region it is important to build equally good multiplexes of the same format everywhere.

GEORGE TREFILOV,
The President of Holding "Marta" (store chain "Billa", "Grossmart")

The positive dynamics of economic indices of the large cities in the region created the favourable ground for development of retail trade of the up-to-date formats in the district. It was not long ago that federal retail chains gave rather conservative estimates to the Ural Federal District. However, the major operators define the development in the Ural region as a priority one.

KARMANOV MAXIM,
Sales Director of Ekonika Chain

The Ural region has good prospects for the chain trade development. For example, we plan a 5-time increase of our presence here. Gradually the customer flow moves from the spontaneous shopping places to the shopping centers and the shops of a street retail format. The factors that restrain the development of the retail chains are climatic conditions, far away distance from logistic distribution center. The most prospective cities for opening the shops are the cities with million residents and the main investment centers. **M**