

РИТЕЙЛЕРЫ НАСТРАИВАЮТСЯ НА НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ

РИА «Новости»

«Пыль осела, и все начали оглядываться, что же в итоге получилось», - заметил Хасис, напомнив, что у торговых компаний для переподписания договоров есть полгода переходного периода.

Глава X5 сообщил, что его компания начала вести переговоры со своими поставщиками по перезаключению договоров поставок. «Мы пересчитываем все условия, существовавшие ранее, в чистую цену. Если поставщик хочет заключить договор по маркетинговым услугам, то это - отдельно, в соседнюю дверь», - сказал он, добавив, что также будут жестко придерживаться только 10-процентного ограничения по «объемной скидке».

По его мнению, из-за действия закона о торговле в первую очередь произойдет не перераспределение прибыли между сетями и поставщиками, а перераспределение сил между поставщиками. «Закон есть закон, рынок есть рынок. Считаю, чуда не произойдет - прибыльность производителей не увеличится: потребители из-за закона о торговле больше есть не станут, а повышать розничные цены мы не позволим», - заявил он, добавив, что существенно будет сокращаться доля ряда крупных поставщиков.

«В целом мы улучшим ассортимент, и тот, который останется - будет продаваться в большем объеме с меньшими издержками», - заметил Хасис. По его словам, компания еженедельно проводит тендеры по отбору поставщиков. «Но, например, вчера, в тендере участвовало 48 поставщиков и 16 из них сразу же были дисквалифицированы потому, что их товары несмотря на наличие документов, не соответствовали и минимальному уровню качества... Поэтому, единственное подразделение которые мы сейчас укрепляем - это подразделение контроля за качеством», - продолжил глава X5.

X5 RETAIL GROUP ОТМЕЧАЕТ РОСТ КРАЖ В СВОИХ МАГАЗИНАХ В СВЯЗИ С КРИЗИСОМ

Прайм-ТАСС

X5 Retail Group отмечает рост краж в своих магазинах в связи с кризисом. Об этом заявил главный исполнительный директор компании Лев Хасис. «Кризис поспособствовал росту креатива при попытке украсть», - сказал он.

В частности, по словам Л.Хасиса, ежемесячно задерживается порядка 20 тыс покупателей, а также от 700 до 1000 сотрудников при попытке что-нибудь украсть.

X5 RETAIL GROUP В ТЕЧЕНИЕ 3 ЛЕТ ПРИДЕТ В СИБИРЬ

Финмаркет новости

X5 Retail Group намерена в течение ближайших 3 лет выйти на розничный рынок Сибирского федерального округа, сказал глава X5 Лев Хасис.

По его словам, в 2010 году «органический выход в Сибирь не планируется. Это возможно, только если купить местного игрока с заметной долей рынка, но если не получится, то в 2011 или 2012 году мы будем выходить самостоятельно».

Лев Хасис добавил, что денежные потоки, которые генерирует компания, позволят ей открывать не менее 100 магазинов ежегодно без привлечения дополнительных средств. Новые заимствования могут быть необходимы лишь для проведения сделок слияния и поглощения, уточнил глава X5.

В октябре-декабре 2009 года X5 открыла 155 новых магазинов, увеличив чистую торговую площадь на 100 тыс. кв.м (включая покупку 82 магазинов сети «Патэрсон» совокупной торговой площадью 63 тыс. кв.м). За 2009 год ритейлер открыл 271 новый магазин, увеличив чистую торговую площадь на 189 тыс. кв.м. и увеличил складскую площадь на 118 тыс. кв.м.

На 31 декабря 2009 года под управлением компании находилось 1 372 магазина чистой торговой площадью 1,06 млн. кв.м., включая 1 039 дискаунтеров, 275 супермаркетов и 58 гипермаркетов.