

Сетевой рынок сегодня



Ахмеджанов Илья Сергеевич

Директор департамента по категорийному менеджменту
Сибирского округа

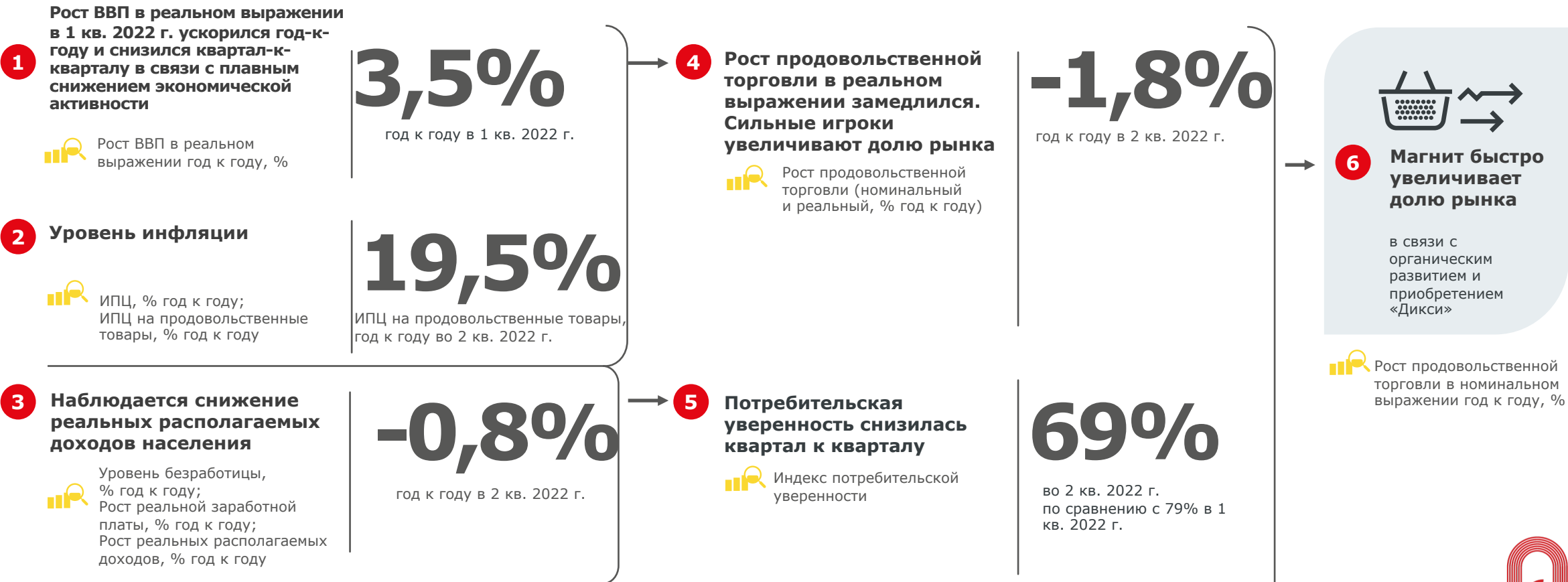
**27 октября 2022 г.
г. Новосибирск**



Обзор российского рынка

Потенциал продуктового ритейла в России

Стабильный экономический рост поддержит розничный рынок



1 Рынок продовольственного ритейла в России велик

#8

Рынок продовольственного ритейла в России один из крупнейших в мире и превосходит Италию, Испанию и Польшу



Рынок продуктовой розницы в 2021 году

2 Сохраняется большой потенциал для роста

22%

Доля традиционной торговли в России все ещё сравнительно высока...



Современная торговля в сравнении с традиционной

3 Рынок современной торговли в России фрагментирован

#2

Магнит – второй крупнейший продовольственный ритейлер в России



Доля ТОП-5 розничных сетей



ТОП-10 российских продовольственных ритейлеров

4 Основной рост создают федеральные сети

+11%

Рост выручки топ-10 ритейлеров, год к году

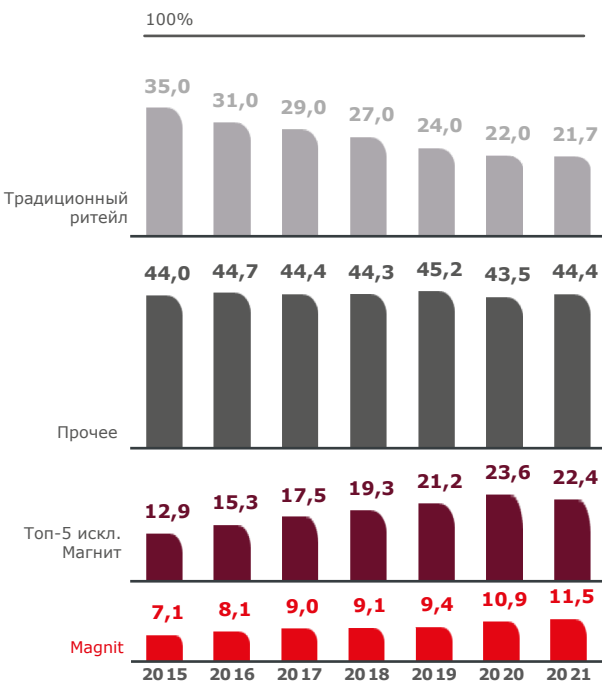


Динамика роста продуктовой розницы

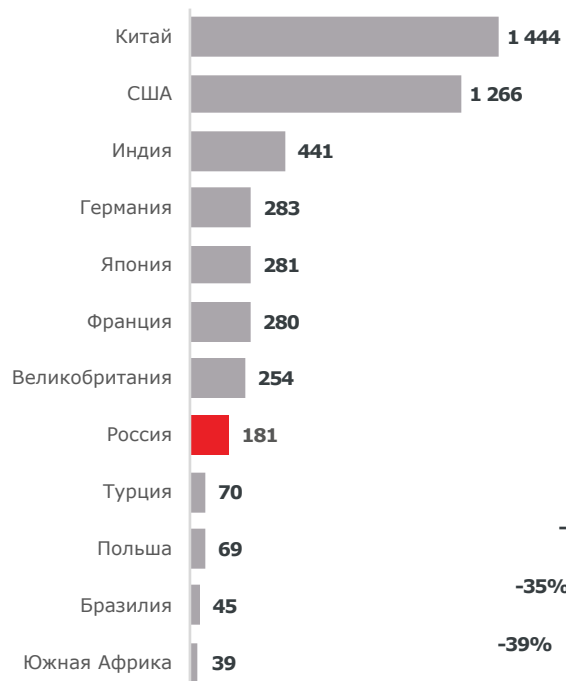
Потенциал продуктового ритейла в России



1 Доля рынка, %



2 Рынок продуктового ритейла, млрд долл. США



3 Современный ритейл по сравнению с традиционным



4 Доля топ-5 розничных сетей, %



Источник: Infoline, Euromonitor, анализ Компании 2021



Наши конкурентные преимущества

- ✓ Мультиформатная модель
- ✓ Широкое присутствие в регионах и лучшее предложение ассортимента от местных производителей
- ✓ Собственное производство и частная марка
- ✓ Устойчивое развитие



№1 ритейлер в России

По количеству магазинов с уникальной инфраструктурой

26 731

магазин

9 258

Торговая площадь,
тыс. кв. м

45

Распределительных
центров

5 412

Грузовиков



Стабильный рост выручки

существенная доля на рынке, сильная рентабельность по EBITDA и низкая долговая нагрузка

38,7%

Рост выручки
за 2 кв. 2022 года,
год к году

11,5%

Доля на
продовольственном
розничном рынке
России за 2021 год

6,9%

EBITDA маржа
за 1 кв. 2022 года

1,6

Чистый долг /
EBITDA,
По состоянию на
31.03.2022 г.

3 963 населенных пунктов

7 федеральных округов



Мы присутствуем во всех густонаселенных регионах

Северо-Кавказский Южный Центральный Приволжский Северо-Западный Уральский Сибирский Всего

Магазины у дома	Северо-Кавказский	Южный	Центральный	Приволжский	Северо-Западный	Уральский	Сибирский	Всего
Магазины у дома	491	2 621	4 482	4 465	1 900	1 733	1 056	16 748
Супермаркеты	19	122	85	124	37	56	24	467
Дрогери	249	1 308	1 842	1 813	693	804	447	7 156
Магазины у дома			1 743		583			2 326
МЕГАМАРТ Супермаркеты						29		29
РЦ	1	8	14	10	4	5	3	45

Магнит

Дикси

Продуктовый ритейл в новых условиях



 **MAGNIT**

Фокус на покупателе

Ориентированный на покупателя процесс принятия решений, основанный на программе лояльности (ключевой источник данных) / персонализации на основе искусственного интеллекта и больших данных

Совершенствование CVP и кластеризация для лучшего удовлетворения потребностей клиентов

Улучшенное позиционирование бренда (вкл. заботу, безопасность, устойчивое развитие и выгодное ценностное предложение)

E2E предложение покупателям за рамками офлайн – формирование экосистемы

Лучший работодатель

Гибкий и проактивный подход к привлечению персонала

Активные инвестиции в кадры для обеспечения лучшей квалификации персонала и непрерывности бизнеса

«Командный подход»: эффективное кросс-функциональное сотрудничество

Оценка талантов и вертикальная мобильность

Гибкое и инновационное мышление



Эффективные и перспективные каналы

Увеличение доли рынка, за счет «умной» экспансии, в том числе за счет M&A

Активное изучение новых направлений продаж, ниш / рынков

Оmnikanальность, вкл. электронную коммерцию

Гибкие закупки, вкл. партнерства с поставщиками, четкое и качественное предложение в СП/СТМ³ для укрепления позиционирования

Современная эффективная платформа

Четко синхронизованные функциональные стратегии

Эффективные бизнес-процессы

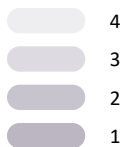
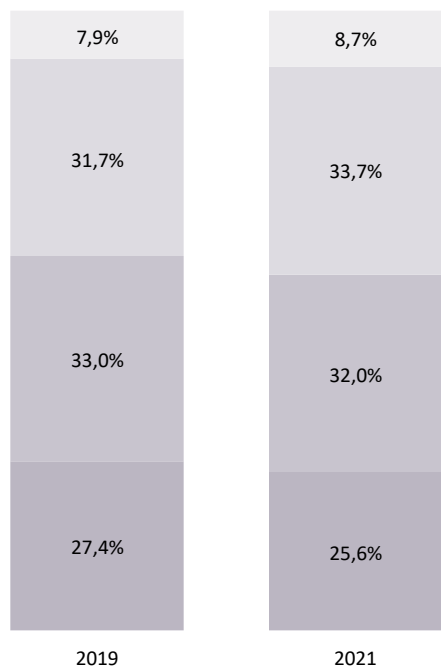
Гибкая организационная структура, четкое разделение ответственности в сочетании с культурой предпринимательства

Гибкая, надежная и масштабируемая платформа: ИТ, промышленные решения и данные

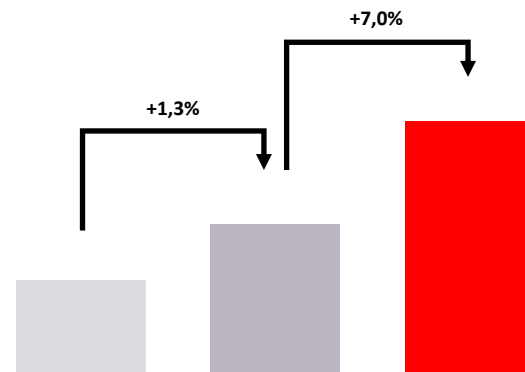
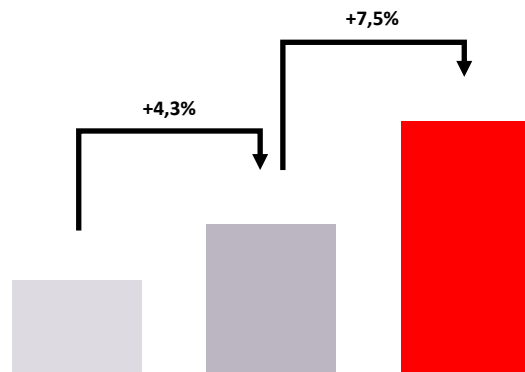
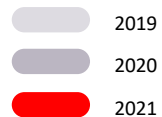
Технологическое направление с фокусом на продукт

1. Net promoter score (индекс лояльности покупателей) / Consumer satisfaction index (индекс удовлетворенности покупателей) | 2. Исследование о вовлеченности и удовлетворенности сотрудников | 3. Собственная торговая марка

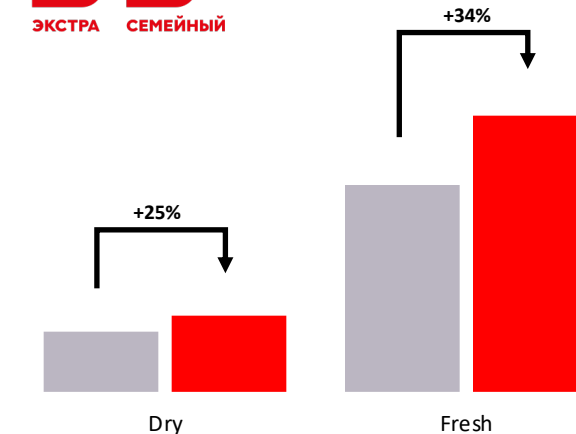
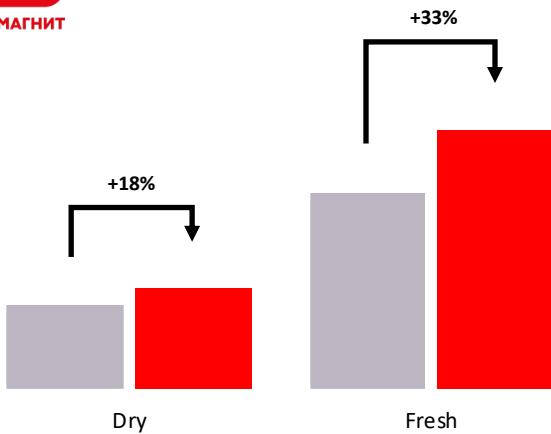
ДОЛЯ ЦС В ОБОРОТЕ



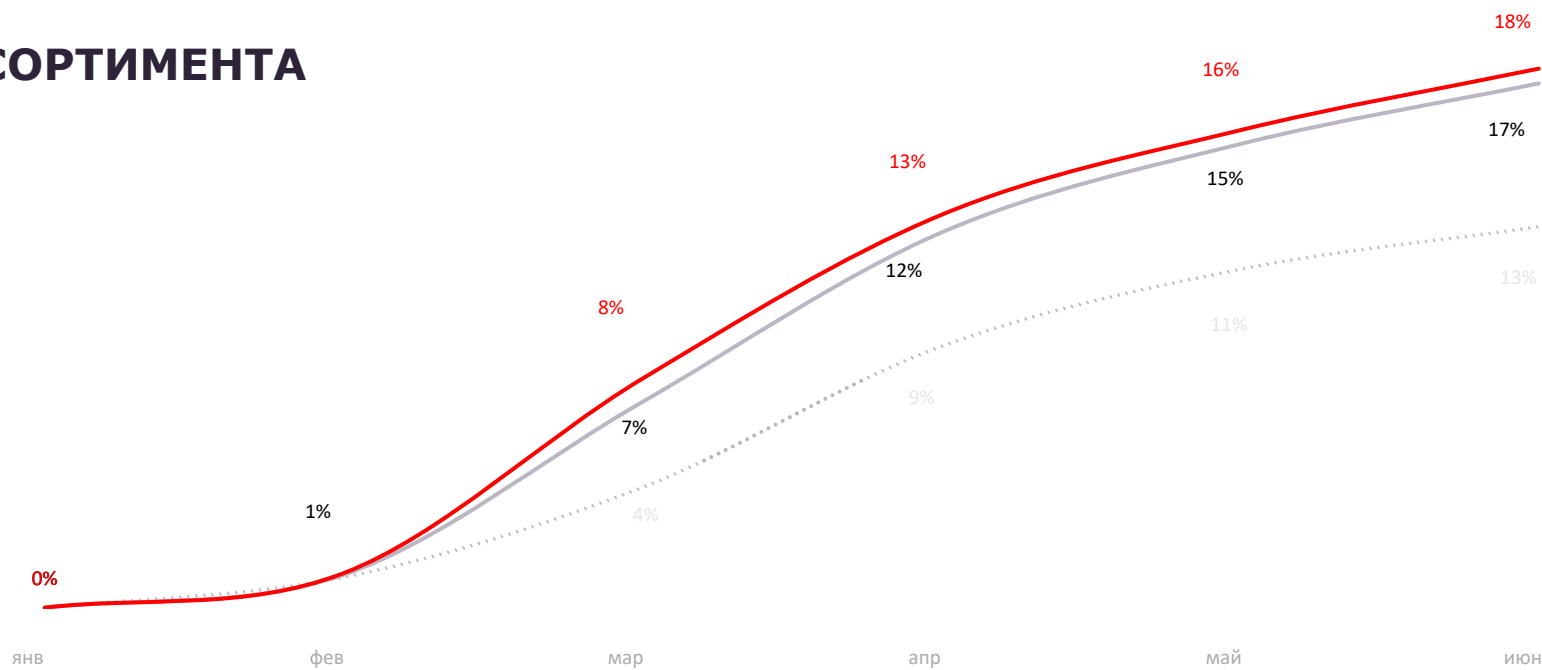
УВЕЛИЧЕНИЕ SKU НА 1 ТТ



КОЛИЧЕСТВО SKU МЕСТНЫХ ТОВАРОВ НА 1 ТТ



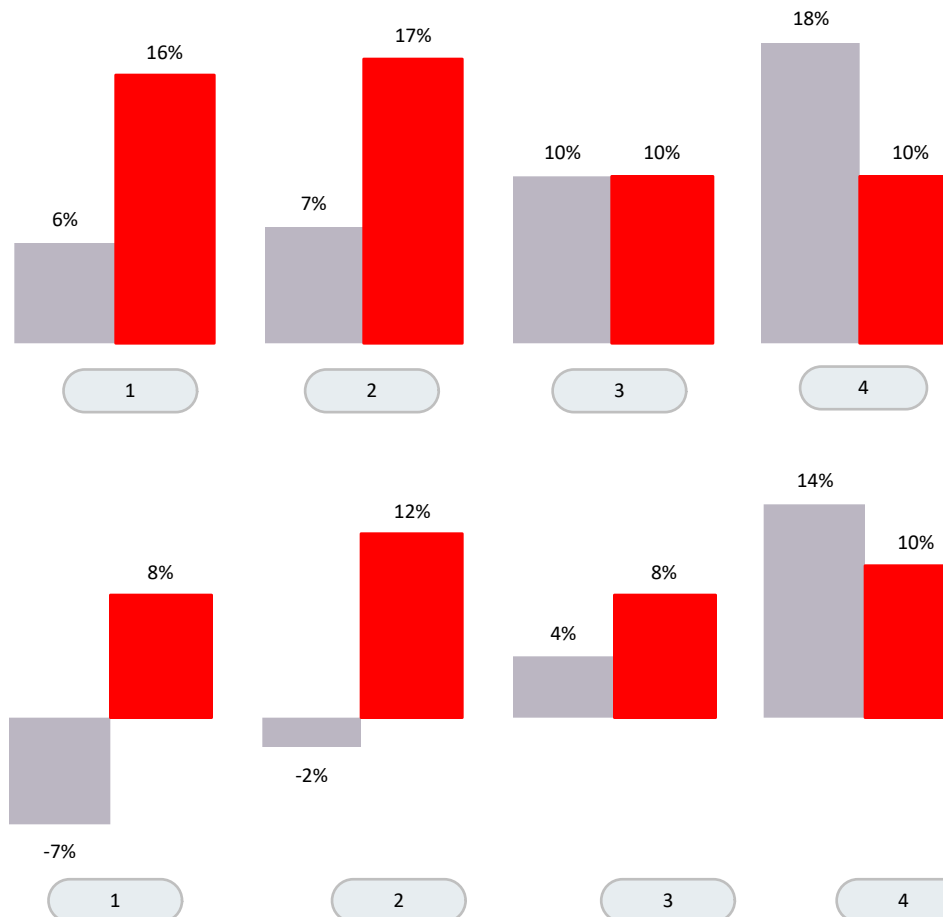
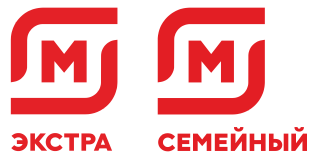
% РОТАЦИИ АССОРТИМЕНТА



ДИНАМИКА ПРОДАЖ, руб.



февраль
июнь



ДЕТСКАЯ КОСМЕТИКА

(JOHNSONS BABY VS ТИК-ТАК, АЛИСА)



ПОДГУЗНИКИ

(PAMPERS VS ELIBELL, WATASHI)



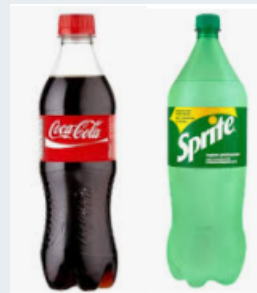
СНЭКИ

(PRINGLES VS РЕКЕ)



НАПИТКИ

(ПЕПСИ, КОЛА VS ЧЕРНОГОЛОВКА, ОЧАКОВО)



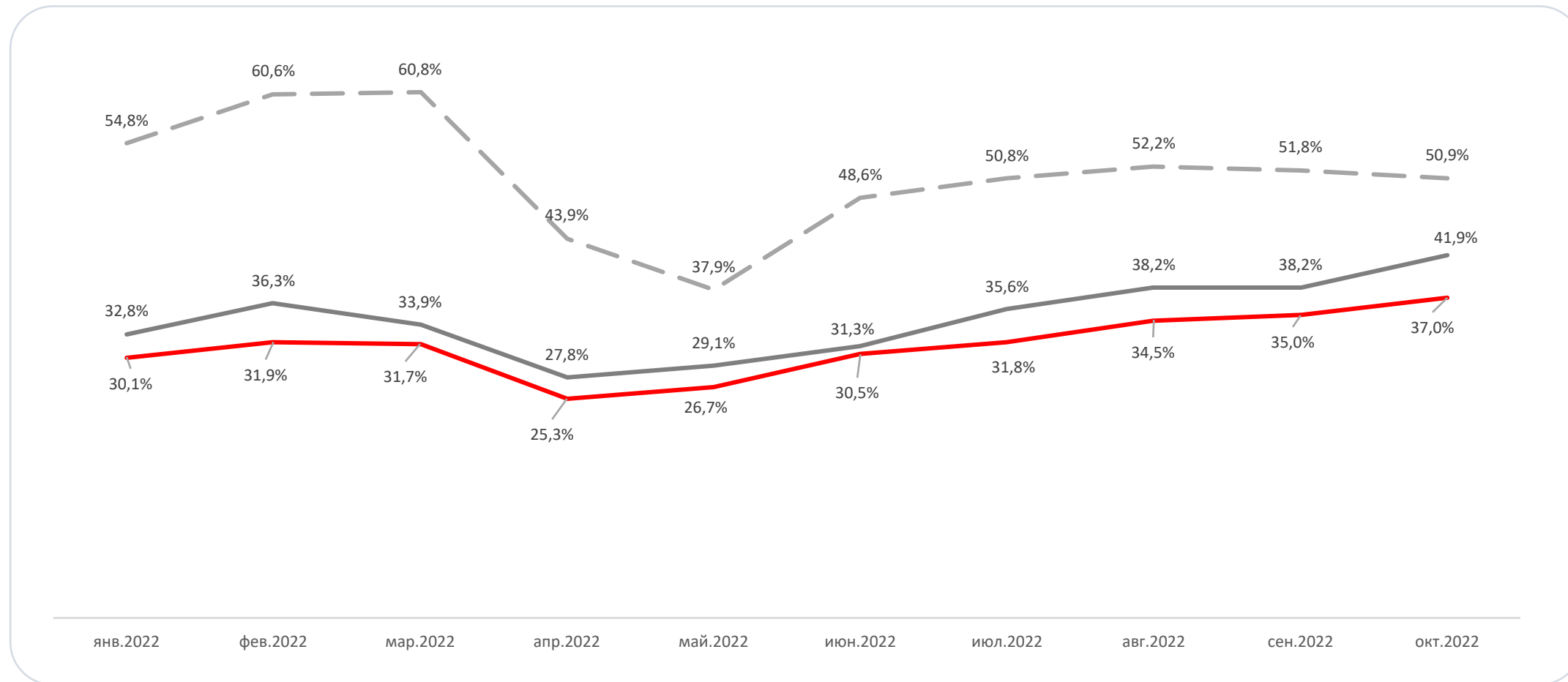
ЗАВТРАКИ

(НЕСКВИК VS ХРУТКА)



ДОЛЯ ПРОМО, %

- MM
- БФ
- МК



Усиление региональной поддержки



2022 VS 2021

+68

активностей

+48

фестивалей

+16

ярмарок

+4

недели местных производителей

Неделя местных производителей

Все категории
Все округа

Неделя местных производителей

Все категории
Все округа
Фокус на молочные продукты

Неделя местных производителей

Все категории
Все округа
Фокус на фермерский ассортимент

Неделя местных производителей

Все категории
Все округа

янв фев мар апр май июн июл авг сен окт ноя дек

Молочные продукты, мясные полуфабрикаты
Региональные новинки

Окрошка
Молочные продукты

Ураза Байрам
Комплиментарные категории к сезону гриля

Курбан Байрам
День металлурга
День Ж/Д
День ВМФ

День шахтёра
День нефтяника
Дни городов Татарстана, Коми, Кузбасса

Молочные продукты
Национальный хлеб

Региональные новинки
Комплиментарные категории к сезону НГ

АКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА ЯНВАРЬ - ИЮНЬ 2022

- Общее количество SKU – 1 849



ПОКУПАЙТЕ АЛТАЙСКОЕ

ПОКУПАЙТЕ НОВОСИБИРСКОЕ

Новосибирский хлеб

ЖАОР ШБ
1599400203 54006
24.10.2020 20:00



9999999999999

- Магнит поддерживает местных производителей: с 2020 г. продукция локальных поставщиков в Сибири выделена специальными топперами
- Открытость к диалогу с местными производителями – участие компании в ярмарках, торгово-закупочных сессиях, тематических конференциях.



ПОКУПАЙТЕ ОМСКОЕ

Цель: занять лидирующую позицию по удовлетворённости местными товарами среди ключевых конкурентов



ИТОГИ 2021 ГОДА

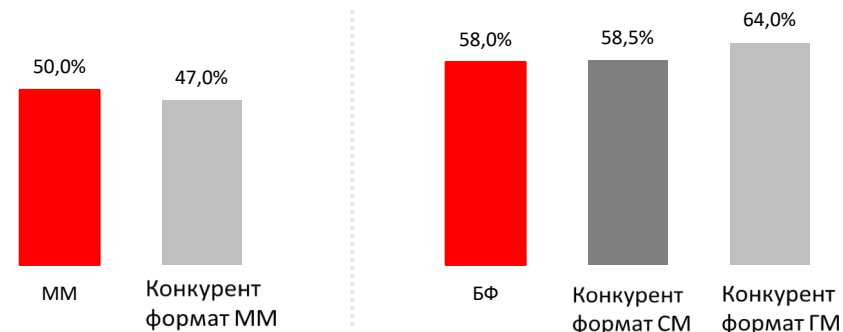
- Кол-во SKU местных товаров было увеличено на 28% по ММ и на 31% по БФ
- Кол-во региональных SKU было увеличено на 47% и 61% соответственно
- Фор-т у дома опережает основных конкурентов по уровню удовлетворённости местными товарами*:

	3Q'20	4Q'20	1Q'21	2Q'21	3Q'21	4Q'21
«Магнит»	50,8	50,5	53,8	52,3	50,7	53,1
«Дикси»	40,3	40,6	42,6	42,3	40,8	41,7
Конкурент формат ММ	50,4	52,2	54,3	52,9	49,1	52,0

- БФ отстаёт от основных конкурентов по уровню удовлетворённости*:

	3Q'20	4Q'20	1Q'21	2Q'21	3Q'21	4Q'21
«Магнит» ГМ	58,8	59,2	61,2	61,1	57,1	59,2
Конкурент формат СМ	56,5	59,2	59,5	57,7	52,6	61,0
Конкурент формат ГМ	64,5	63,5	68,1	64,3	60,5	68,2

УДОВЛЕТВОРЁННОСТЬ ТОВАРОМ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, АПРЕЛЬ-МАЙ 2022**



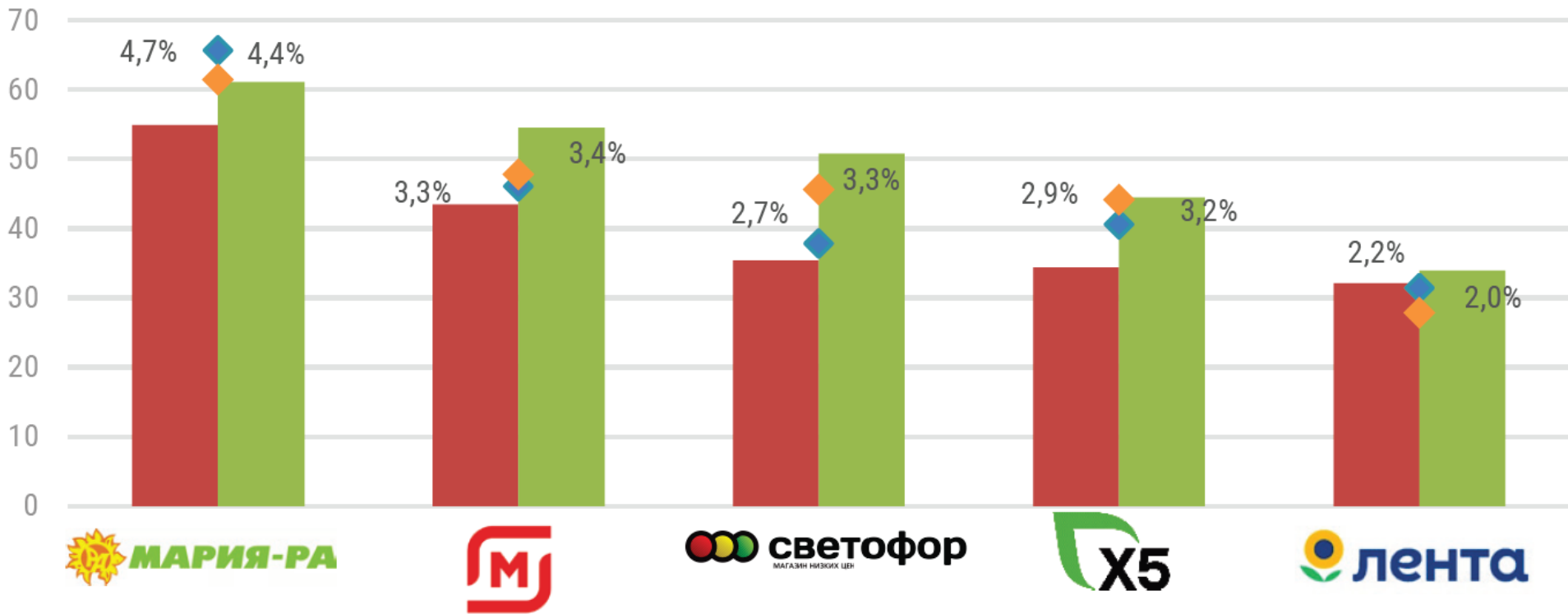
* - источник: GFK

** - источник: IPSOS. Бренд трекинг

Ритейл в Сибири



Выручка и доля в РТО Food TOP-5 сетей FMCG на рынке СФО и ДФО



■ I пол. 2021, млрд руб.

■ I пол. 2022, млрд руб.

◆ Доля на рынке Food СФО+ДФО I пол. 2021, % (пр. шкала)

◆ Доля на рынке Food СФО+ДФО I пол. 2022, % (пр. шкала)

Источник: оценка INFOLine, ФСГС



Сибирский округ:

1606 торговые точки в форматах:

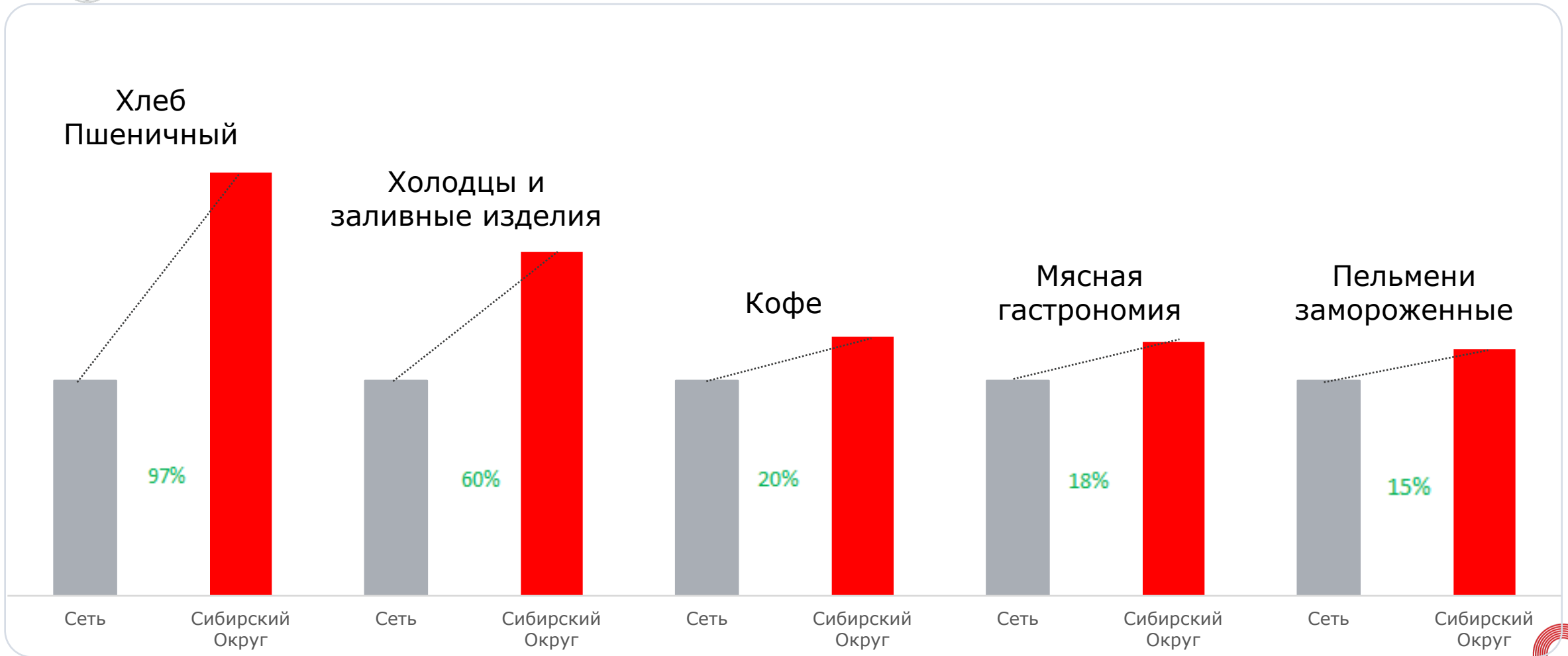
- «Магнит у дома»
- «Магнит Косметик»
- «Магнит Аптека»
- «Гипермаркет Семейный»
- «Магнит Опт»

8 Регионов присутствия:

- Новосибирская область
- Кемеровская область
- Омская область
- Красноярский край
- Томская область
- Алтайский край
- Республика Алтай
- Республика Хакасия

3 Распределительных центра:

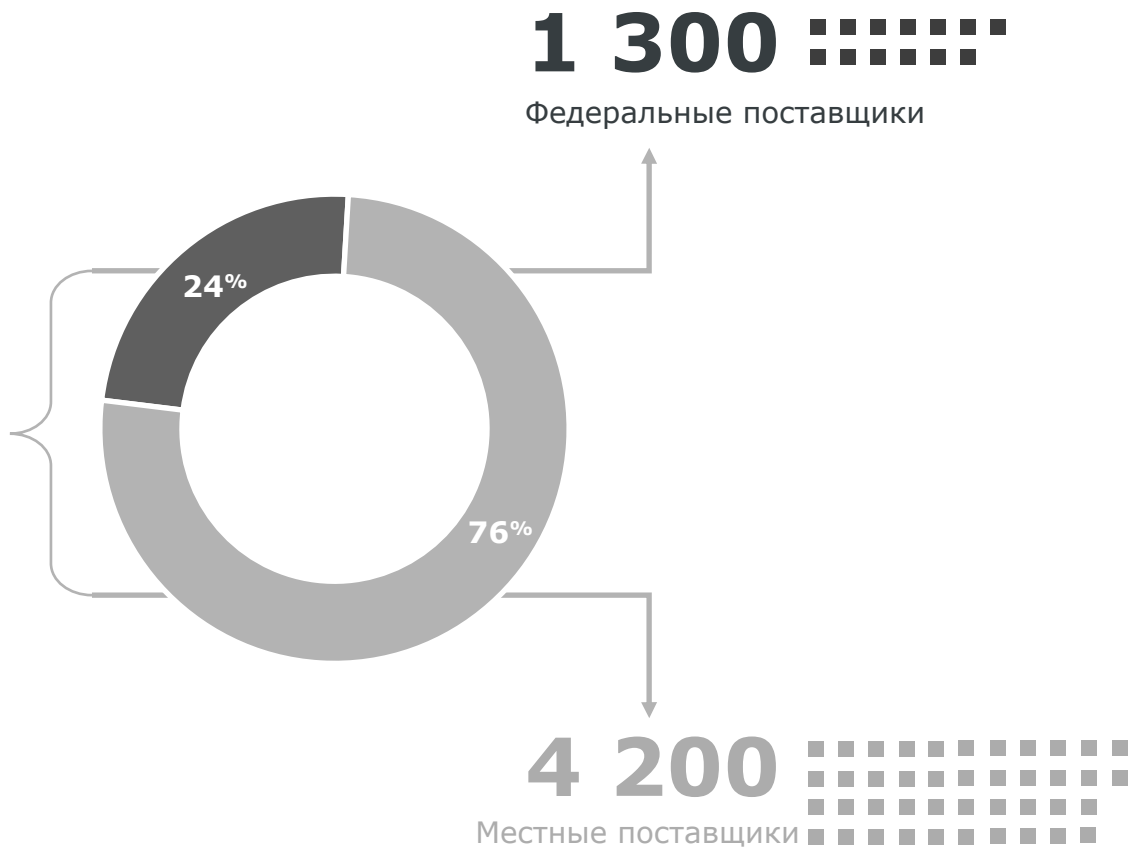
- Кемерово
- Новосибирск
- Омск



Взаимодействие с поставщиками



5 500
Внутренние поставщики



Доля локальных поставщиков в товарообороте «Магнит» в Сибири

> 53%

доля местных поставщиков в ассортименте социально-значимых товаров

430+
локальных КА

763+
НОВИНОК
за 2022 год

Доля местных поставщиков в продажах:



98%

Хлеб и хлебобулочные изделия



81%

Птица



70%

Мясо



51%

Молочная продукция



30%

Сыр



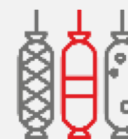
13%

БАН



26%

Мука



35%

Мясной гастроном



34%

Замороженная продукция

- **Единые правила работы для всех поставщиков**
- **Официальный корпоративный портал**
- **Правила заполнения форм**

Предложение должно содержать:

- официальное письмо
- информацию о представленности продукции по регионам
- долю поставщика на рынке
- рейтинги продаж продукции
- возможную географию поставок
- прайс-листы продукции
- наглядные материалы, демонстрирующие внешний вид продукта

• Этапы заключения договора



1 Размещение коммерческого предложения на портале SRM
<https://srm.tander.ru/>



- официальное письмо
- представленность по регионам
- доля поставщика на рынке
- рейтинги продаж продукции

- география поставок
- прайс-листы
- наглядные материалы

2 Изучение КП сотрудниками Магнит до 45 рабочих дней



Преимущества:

- собственное производство и склад
- постоянный товарный запас
- EDI
- транспортно-логистическая инфраструктура
- практики устойчивого развития

Возможные причины отказа:

- наполненность ассортиментной матрицы Магнит
- несоответствие КП условиям отбора
- недостоверная информация

3 Предоставление образцов (по запросу)

4 Анализ образцов и КП в целом по соотношению «цена-качество» до 3 месяцев



КП отвечает требованиям «Магнит»

КП отклонено

↓
Требуется доработка КП

5 Заключение договора



Электронный обмен данными

(EDI - Electronic data interchange) — обмен коммерческой информацией посредством передачи по электронным каналам связи данных в стандартизированном формате.

Основная задача EDI — заменить обмен информацией и документами, осуществляемый на бумажных носителях, стандартизированным электронным документооборотом между компьютерными сетями.

Преимущества от использования EDI/ЭДО:

1. на 80% сокращается время обработки каждого документа на всей цепочке «заказ-поставка»
2. сокращается количество ошибок во всем документообороте
3. контролируются статусы документов, фиксируется дата и время получения документов
4. исключена потеря документов

**Моя
цена**

Свежесть



PREMIERE
of TASTE

BEAUTY
BOMB



Этапы

Инициация

Поставщик обращается с запросом об участии в СТМ к ДКМ Округа

**Первичная
обработка**

Выявление потребности поставщика, передача контакта в Департамент СТМ

**Обсуждение
сотрудничества**

Менеджер Департамента СТМ определяет возможности партнера, готовность к работе на условиях сети и сообщает дальнейшие шаги



Магнит предъявляет самые строгие требования к качеству закупаемых товаров

Продукция потенциального партнера проверяется на соответствие требованиям законодательных и нормативных документов

Проверка упаковки – наличие полной и достоверной информации на русском языке о товаре и его изготовителе

Проверка наличия у поставщиков документов, разрешающих производство и/или продажу, дистрибуцию товара

Аудит производственных площадок

Регулярно проверяется качество товара (срок годности, характеристики, товарный вид, условия хранения) непосредственно в магазинах

На этапе переговоров

При заключении договора и поставках в сеть



Дополнительные инструменты контроля качества:

- Дегустационная экспертиза
- Лабораторные исследования товаров
- Анализ обратной связи покупателей, поступающей на горячую линию
- Оценка качественных характеристик товара на этапе входа продукции на РЦ

Факторы, на которые влияет поставщик

Дискретность поставок
(кол-во поставок в неделю)

Логистическое плечо
(от заказа до прихода)

Остаточный срок
годности

Минимальная
партия, квант



Результаты

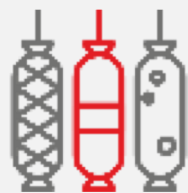
- Увеличение продаж
- Лояльность покупателей
- Снижение потерь

Промоакции в «Магнит» как эффективный метод стимулирования продаж



- 20%

ЭЛАСТИЧНОСТЬ:



2,5

Мясной гастроном



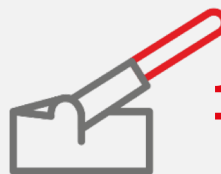
2,8

Молочная продукция



1,9

ЗПФ



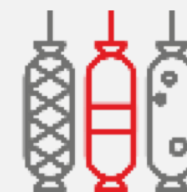
1,6

Сыр



- 25%

ЭЛАСТИЧНОСТЬ:



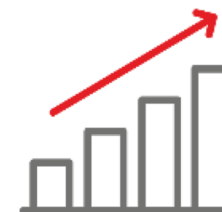
3,1

Мясной гастроном



2,3

ЗПФ





1490

Кабачки
9050

Перец
12490

5200

7000

Фермерство

Продукция локальных производителей и фермеров в сети «Магнит» не первый год выделяется специальными знаками и надписями в зависимости от региона — «Сделано на Алтае», «Сделано на Кубани», «Покупайте новосибирское» и другие атрибуты.

В 2021 году сеть нарастила число партнеров-фермеров в 2 раза, а товарооборот по фермерской продукции — в 10 раз.



Внедрено: короткие сроки оплаты фермерам и минимум бюрократии

1

Для фермеров в компании действует упрощенный стандартный договор с максимально коротким — до 5 дней — сроком оплаты поставки товара

2

Для фермеров действуют сниженные требования по уровню исполнения обязательств по договору и предусмотрены другие послабления

3

Критерии для фермеров – партнеров «Магнита»: доход — не более 200 млн руб. в год, производство и переработка конкретных видов сельскохозяйственной продукции: молока, мяса, яиц, рыбы; список категорий расширяется

4

Для заключения договора поставки фермеры могут подать заявку через специальный портал «Магнита» или напрямую в Департамент КМ Сибирского округа

Механизмы расширения доступа фермерской продукции в сети

Прямые контракты

- ▶ Поставка по упрощенным условиям при следующих требованиях:
- ▶ возможность упаковать и доставить продукцию до РЦ/магазинов
- ▶ наличие профессионального менеджмента / отдела реализации
- ▶ готовность к электронному документообороту
- ▶ готовность к обязательной маркировке и прослеживаемости в государственных информационных системах

Агро-контракция

- ▶ подходит для овощей открытого грунта — картофеля, лука, моркови, свеклы и капусты, а также плодовых культур, например яблок
- ▶ в рамках агро-контракта КФХ получает целевое авансирование — до 30% от объема будущего контракта
- ▶ цены поставки рассчитываются на период с возможностью корректировки в рамках обозначенного в контракте алгоритма

Фермерский кластер

Молочная продукция

Сыры

Яичные товары

Мясной гастроном*

Замороженная продукция*

Отличительные свойства фермерской продукции от индустриальной:

- Качество и полезные свойства (короткие сроки годности)
- Свежесть (местная и регулярная доставка до ТТ)
- Уникальная упаковка изготовленная с помощью ручного труда
- Дополнительные вкусы и уникальные свойства продукта



1. Определить вашего целевого покупателя
2. Обозначить текущие объемы выпуска продукции, и возможности/сроки по увеличению текущих объемов
3. Определить географию поставки (город/регион), и способ поставки (свой транспорт / консолидация грузов / сторонняя логистическая компания)
4. Определить механику продвижения продукции (дегустации/промо)
5. Выслать коммерческое предложение в АО «Тандер».

Руководитель категории
«Свежие товары»
(Молочная продукция, яйцо)

Бондин Евгений
mobile: +7 962 440 88 65
e-mail: bondin_ee@magnit.ru

Руководитель категории
«Ультрасвежие товары»
(Мясная гастрономия, ЗПФ)

Брисин Илья
mobile: +7 961 538 35 58
e-mail: brisin_ia@magnit.ru

Эффективное сотрудничество





Молочная продукция, сыры

Молоко
коровье

Дистрибуция – 259ТТ; ср. продажи в месяц – 5500 штук

Кефир

Дистрибуция – 209ТТ; ср. продажи в месяц – 2500 штук

Масло
сливочное

Дистрибуция – 90 ТТ; ср. продажи в месяц – 5000 штук

Сыр
полутвердый

Дистрибуция – 656 ТТ; ср. продажи в месяц – 4 300 кг



Развитие местных производителей: сыры



ООО «Молзавод Краснощеково» (Алтайский край)

рост оборота за 9 месяцев на **120%** от общего оборота за счет расширения на новые территории Сибирского округа, ввода новинок в ассортимент

«Томское молоко» (г. Томск)

рост оборота за 9 месяцев на **90%** от общего оборота за счет увеличения эффективности ассортиментной матрицы.

АО «ТД Киприно» (Алтайский край)

рост оборота за 9 месяцев на **60%** от общего оборота за счет оптимизации и расширения ассортиментной матрицы



В планах на 2022-2023 г.г. расширение поставщиков на новые территории отгрузок

Динамика товарооборота 2022 vs 2021

- **ООО «Краснощеково МЗ»** (Алтайский край) **+239%**
- **ООО «Томское молоко»** (Томская область) **+191%**
- **ОАО «Молоко»** (Красноярский край) **+167%**
- **ООО «Деревенский молочный завод»** (Кемеровская область) **+51%**
- **ООО «Завод натуральных молочных продуктов»** (Кемеровская область) **+37%**
- **ООО «Тогучинское молоко»** (Новосибирская область) **+23%**
- **ООО «Лузинский молочный завод»** (Омская область) **+20%**
- **АО «Барнаульский молочный комбинат»** (Алтайский край) **+13%**



Рост оборота поставщиков произошел за счет:

- Увеличения эффективности матрицы
- Ввода СТМ и расширения гео покрытия



Точки роста 2022

- Участие в длительном промо
- Расширение представленности
- Ввод продукции в ЭТМ



Динамика товарооборота 2022 vs 2021

- **ООО «ХЛЕБОПРОДУКТ» (Красноярск) +40%**
- **ООО «ХЛЕБ» (Красноярск) +25%**
- **АО «Сибирский хлеб» (Омск) +30%**
- **ХК "АЗ" ООО (Барнаул) +58%**
- **ОАО «Хлебодар» (Омск) +34%**
- **ЗАО «Хлебокомбинат «Инской» +20%**

Рост оборота поставщиков произошел за счет:

- расширения географии представленности; успешных позиций;
- ввода новинок;
- промо-мероприятий



Точки роста 2022

- расширение линейки неупакованных хлебов
- доставка на магазины «у дома» до 10:00 утра
- уровень сервиса 100%
- ввод местной продукции под собственной торговой маркой «Магнит»
- развитие групп мелкоштучных БИ, диетических и национальных хлебов



Динамика товарооборота 2022 vs 2021

- **«Гроспирон» +87%**
- **«Сибирский Гурман» +51%**
- **ООО «Сибирский холод» +19%**
- **«Кудряшовский мясокомбинат» +19%**
- **«Новосибирская птицефабрика» + 80%**
- **ООО «СПК» + 12%**

Рост оборота поставщиков произошел за счет:

- расширения представленности успешных SKU
- промо-мероприятий
- стабильности розничных цен на фоне роста цен других производителей



Точки роста 2022

- Развитие промо активности
- Улучшение коммерческой эффективности контрактов
- Ввод местной продукции под собственной торговой маркой «Магнит»
- Участие в проектах EDLP/EDPP





ЗАРЕЧЕНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ

2021

Ввод в ТС «Магнит» +3 SKU

География представленности – Кузбасс (филиалы Кемерово и Новокузнецк)

2022

География представленности в филиалах: Кемерово, Новокузнецк, Красноярск, Томск, Новосибирск, Барнаул.

Увеличение представленности в ТТ 2022/2021 **300 ТТ->700 ТТ**

Среднемесячный оборот, руб. 2022/2021 увеличился на **370%**

Точки роста 2022-2023

- Расширение ассортимента в зимний сезон – до 10 SKU;
- Ввод новых позиций;
- Расширение географии представленности
- Участие в промо проектах

В планах на 2022-2023 г.г.
расширение ассортимента поставщика



**Региональная команда
Сибирский округ**



В Сибирском округе категорийный менеджмент организован в 4 группы

1

Свежие продовольственные товары

- Яичные товары
- Детское питание
- Молочная продукция
- Сыры
- Майонез

2

Ультрасвежие продовольственные товары

- Мясная гастрономия
- Замороженная продукция
- Хлеб и хлебобулочные изделия
- Кулинария
- Мясо
- Птица
- Рыба и рыбная гастрономия

3

Фрукты и овощи

- Бананы, косточковые плоды
- Цитрусовые, семечковые плоды
- Корнеплоды, зелень
- Тепличные овощи
- Экзотические овощи и фрукты

4

Бакалея и напитки

- | | |
|----------------------------|-----------------------------|
| ▪ Безалкогольные напитки | ▪ Снэки |
| ▪ Слабоалкогольные напитки | ▪ Макароны изделия |
| ▪ Вино | ▪ Растительные масла |
| ▪ Крепкий алкоголь | ▪ Консервированные продукты |
| ▪ Табак | ▪ Корма для животных |
| ▪ Крупы | ▪ Специальное питание |
| ▪ Бобовые | ▪ Кондитерские изделия |
| ▪ Какао | ▪ Чай |
| ▪ Соусы | ▪ Кофе |
| | ▪ Пряности |

Головная компания

Косметика и бытовая химия

- Бытовая химия
- Изделия медицинского назначения
- Парфюмерия и декоративная косметика
- Специальное питание
- Уход и гигиена

Непродовольственные товары

- | | |
|-----------------------|----------------------------|
| ▪ Товары для дома | ▪ Элементы питания |
| ▪ Посуда | ▪ Товары для пикника |
| ▪ Игрушки | ▪ Автотовары |
| ▪ Пакеты | ▪ Бытовая техника |
| ▪ Канцелярия | ▪ Книги |
| ▪ Периодика | ▪ Электрика |
| ▪ Домашний текстиль | ▪ Товары для новорожденных |
| ▪ Товары для животных | |

Контакты для обращения
общий почтовый ящик: km_so@magnit.ru

* в случае отсутствия ответа в течение 5 рабочих дней обращаться к Руководителям категорий

Руководитель категории
«Ультрасвежие товары»

Брисин Илья
mobile: +7 961 538 35 58
e-mail: brisin_ia@magnit.ru

Руководитель категории
«Свежие товары»

Бондин Евгений
mobile: +7 962 440 88 65
e-mail: bondin_ee@magnit.ru

Руководитель категории
«Фрукты, овощи»

Рудиш Анна
mobile: +7 953 767 14 01
e-mail: rudish_av@magnit.ru

Руководитель категории
«Бакалея» и «Напитки»

Старцев Андрей
mobile: +7 999 570 25 06
e-mail: startcev_aa@magnit.ru



Директор департамента по
категорийному менеджменту

Ахмеджанов Илья
mobile: +7 918 382 87 88
e-mail: ahmedzhanov_is@magnit.ru



Спасибо за внимание!