

Продуктовый ритейл: итоги 2020 года

БРОКЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В
АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

2020 год поставил много задач для компаний продуктовой розничной торговли во всём мире. Ограничения в Москве, продлившиеся с мая по июль, стали испытанием для внутренних процессов компаний. Конкуренция среди крупнейших ритейлеров в значительной степени сместилась на онлайн-каналы продаж. Сотрудничество с различными партнерами и разработка собственных платформ, внедрение новых форматов, выход за рамки традиционного ритейла стали основными трендами минувшего года.

Доли рынка продуктовых ритейлеров

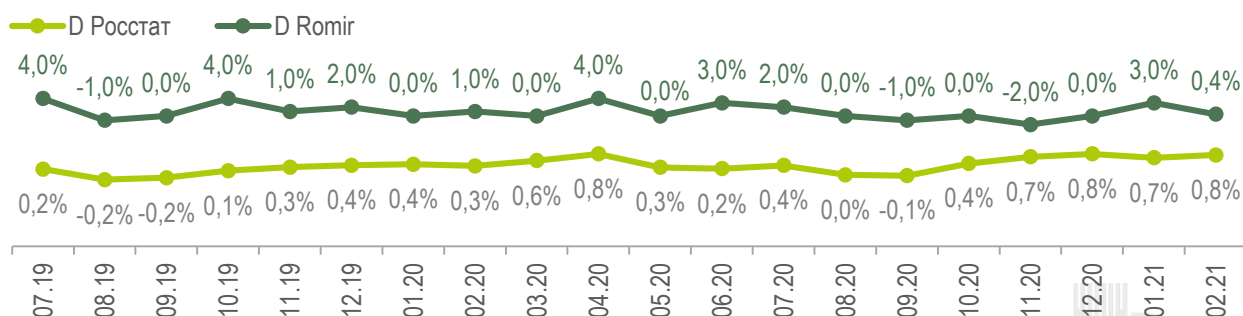
	2020	2019
1 X5	12,8%	11,5%
2 Магнит	8,8%	7,6%
3 ДКБР	6,6%	5,7%
4 Лента	2,7%	2,5%
5 Ашан	1,5%	1,5%
6 Светофор	1,3%	0,7%
7 Metro	1,2%	1,1%
8 O'KEY	1,1%	1,0%
9 Монетка	0,8%	0,7%
10 Вкусвилл	0,8%	0,6%
Топ-10	37,4%	33,30%

Источник: сайт X5 Retail Group.

По данным Infoline, рынок e-grocery за прошедший 2020 год вырос в три раза, до 135 млрд руб (с НДС). Более половины, 81.2 млрд рублей, приходится на Москву и Московскую область. В разных регионах разные ритейлеры лидировали в секторе e-grocery: «Утконос» – в Московском регионе, Igooods – в Санкт-Петербурге, «Сбермаркет» – в Краснодаре, Казани, Екатеринбурге и других городах России. Совокупный рейтинг возглавила не занимающая лидерских позиций ни в одном регионе X5 Retail Group. В 2023 году Группа планирует увеличить долю на рынке e-grocery до 20%.

ЦЕНЫ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Весной 2020 года X5, Магнит и Metro обнулили наценку на социально значимые товары. С 16 декабря 2020 года X5 заново обнулила наценку, на фоне того, как премьер-министр России Михаил Мишустин подписал постановления для сдерживания роста цен на отдельные виды товаров. Представители Магнита в ответ прокомментировали, что в торговой сети и так цены на социально значимые товары находились на минимальном или нулевом уровне. Лента в последней трети декабря также начала удерживать цены на социально-значимые, продовольственные и непродовольственные товары ниже уровня рынка.



Дефлятор FMCG «Ромир» и индекс инфляции по данным Росстата (в % к предшествующему периоду)

Источники: Romir, Росстат



СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

В мае 2020 г. исполнительным директором Магнита стал Флориан Янсен из Lamoda. Вместе с ним из интернет-магазина одежды пришли:

- директор по информационным технологиям Валентин Щитов,
- директор по инновационному развитию и партнерству Павел Орлов,
- директор по трансформации Пол Роговски,
- директор по аналитике и управлению данными Фабиан Шефер.

А в сентябре генеральным директором «Ленты» был назначен бывший коммерческий директор «Магнита» Владимир Сорокин.

Среди социальных программ от ритейлеров в прошлом году можно выделить #МагнитЗабота, в рамках которой было предоставлено более 250 тыс продуктовых наборов, в партнерстве с Coca-Cola, Мон'Дэлис Русь, Mars, Фонд продовольствия «Русь».

В ноябре Магнит вновь сотрудничал с Фондом продовольствия «Русь» и компанией Humanventure в программе поддержки нуждающихся семей с детьми «Продовольственная карта». С 2015 года с фондом «Русь» сотрудничает X5 Retail Group в рамках проекта «Корзина доброты».

В 2020 году лидеры сектора FMCG запускали программы в поддержку пенсионеров и работников медицинской сферы: X5 Retail Group запустила поставку продовольствия в 79 больниц 17 регионов – всего помощь получили более 70 тысяч врачей. Также компания запустила бесплатный сервис доставки продуктов пенсионерам и людям с ограниченными возможностями.

Магнит выдал более 150 тысяч специальных карт лояльности для медицинских сотрудников. Совместно с ОНФ Магнит также запустил проект «Тележка добра» в помощь пожилым и маломобильным гражданам. «Лента» запустила благотворительную акцию в поддержку Российского Красного Креста и борьбы с пандемией. В апреле 2020 года компания внедрила скидку для медицинских работников во всех городах присутствия.

«Лента» и «Карусель» (X5 Retail Group), у которых снизился трафик после введения режима самоизоляции, начали предлагать бесплатные поездки на такси клиентам при условии покупки на определенную сумму.

По итогам года расходы в связи с пандемией у «Ленты» составили 1.5 млрд рублей, у «Магнита» – 2.8 млрд рублей. У X5 Retail Group расходы составили 3,5 млрд рублей (0,2% выручки), включая расходы на арендные каникулы арендаторам помещений Группы в марте-июне, средства индивидуальной защиты, дезинфекцию помещений.

НОВЫЕ ФОРМАТЫ

В сентябре был запущен проект «Магнит Аптека», в начале ноября - собственная «Магнит Доставка» по Москве, в конце ноября - собственная доставка из краснодарских магазинов «Магнит Семейный», в начале декабря, вместе с Delivery Club – доставка заказов из магазинов «Магнит Косметик» в Екатеринбурге и Краснодаре.

Всего на настоящее время у Магнита шесть онлайн-проектов доставки – собственных и партнерских. С конца августа прошлого года компания начала сотрудничать с сервисом экспресс-доставки Delivery Club, а с конца сентября – с Яндекс.Едой. Все проекты пилотные.

В течение 2020 года вначале Магнит, затем - X5 Retail Group, а следом – и Лента в январе 2021 года начали тестировать новый **формат «жестких» дискаунтеров**. Так, Магнит планирует расширить сеть «Наша цена» до 100 точек в 2021 году, а X5 планирует наиболее активно развивать магазины «Чижик» в следующем году (в 2021 Группа планирует открыть около 50 магазинов такого формата).

X5 Retail Group запустила экспресс-доставку из Пятерочки и Перекрестка в 13 регионах (охват на конец 2020 года). В ноябре Группа запустила агрегатор экспресс-доставки «Около». Кроме того, Группа в течение года развивала логистический проект 5Post (11 937 пунктов выдачи на конец года).

Количество ежедневных онлайн-заказов X5 увеличилось с 300 в январе 2020 года до 35 000 – 38 000 в конце декабря. В результате компании удалось вырваться на первое место по онлайн-торговле по итогам 2020 года, согласно данным Infoline (13% - доля рынка).

В сентябре было объявлено о единой системе идентификации покупателя X5 ID, которая позже была задействована в магазине «Пятерочка #налету» с полностью автоматизированной системой покупок – первый магазин такого формата открылся в октябре 2020 года.

В марте 2021 года Группа X5 совместно со Сбер и Visa запустила в супермаркетах «Перекрёсток» сервис оплаты взглядом на кассах самообслуживания – «Оплата одним взглядом». Сервис доступен клиентам Сбербанка.

За 2020 год «Лента» запустила онлайн-витрину на виртуальной торговой площадке AliExpress, экспресс-доставку «Ленточка» – в более, чем 70 городах, внедрила во многих городах присутствия технологию самовывоза “click & collect”, расширила сотрудничество с ресторанными сетями, с «Хоум Кредит Банк».

Среди других ритейлеров есть магазины без кассиров у Metro («Фасоль») и Азбуки вкуса.

В течение года компания Лента развивала собственные бренды и получила награду в трех номинациях на Private Label Awards.



ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ

Ещё в октябре 2021 года было объявлено на Дне инвестора, что планируется запуск медиа-платформы о еде и некоторых дополнительных сервисов.

Магнит первым из ритейлеров вошел в Ассоциацию больших данных.

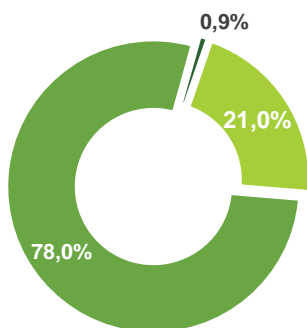
В сентябре 2020 года Группа Х5 запустила систему бесконтактных покупок – «Экспресс-скан», через мобильное приложение. В 2021 году Группа начнет трансформировать свой онлайн-гипермаркет «Перекресток впрок» в FMCG-маркетплейс, ассортимент площадки увеличится с 50 тыс SKU в 2020 году до 112 тыс. SKU (товарных единиц). Планируется, что в 2021 году «Перекресток прок» должен выйти на положительный уровень EBITDA, без учета бизнеса маркетплейса.

В 2020 году все три компании внедряли проекты с использованием искусственного интеллекта: так, «Ленте» удалось повысить эффективность рекламных кампаний в два с половиной раза при использовании таргетированной рекламы. Компания также улучшила процесс поиска соискателей с помощью роботов и внедрила систему прогнозирования спроса, тестировала инновационную систему навигации для покупателей, расширила проект по ускорению обслуживания покупателей с использованием чат-бота Set Galya, внедрила облачную систему управления медиаконтентом.

Х5 и Магнит также применяют искусственный интеллект и анализ больших данных в вовлечении покупателей, ценообразовании, прогнозировании спроса, навигации и в других направлениях.

Структура акционерного капитала Ленты

- В свободном обращении
- ООО "Севергрупп"
- Квази-казначейские акции



В начале 2020 года «Лента» сменила регистрацию с Британских Виргинских островов на Кипр, а в феврале была завершена перерегистрация в РФ.

СТРАТЕГИИ

В рамках стратегии «Ленты» развитие гипермаркетов является основой для следующего этапа развития. Приоритет – на трансформации основного бизнеса, развитии в онлайн-сегменте, изменении существующих и внедрении новых форматов (CVP), организационная трансформация. В марте 2021 года «Лента» объявила о перезапуске программы лояльности.

Стратегия Группы Х5 на 2021-2023 гг. предусматривает присутствие на всех этапах «клиентского пути», что включает в себя дальнейшую цифровую трансформацию, новые пилотные проекты и развитие сопутствующих сервисов. Кроме того, Х5 планирует и дальше закрывать точки сети «Карусель» или переводить их в формат «Перекресток».

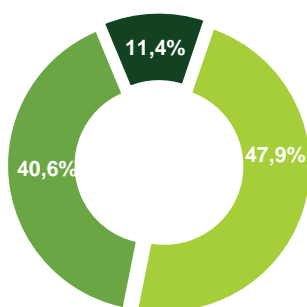
Основной целью Магнита в рамках стратегии до 2025 года является укрепление текущих федеральных лидерских позиций, в том числе, путем улучшения CVP, совершенствования внутренних процессов, точечного увеличения присутствия на рынке с учетом будущих возможностей в области M&A, развития дополняющих направлений бизнеса.

30 млрд руб.**выплата по финальным дивидендам за 2020 год**

50 млрд рублей - за весь год.
Годовое общее собрание акционеров пройдет 12 мая 2021 г.

Структура акционерного капитала Х5

- CTF Holdings S.A. (эфф. владение)
- В свободном обращении
- Intertrust Trustees Ltd (Axon Trust)

**ДИВИДЕНДЫ**

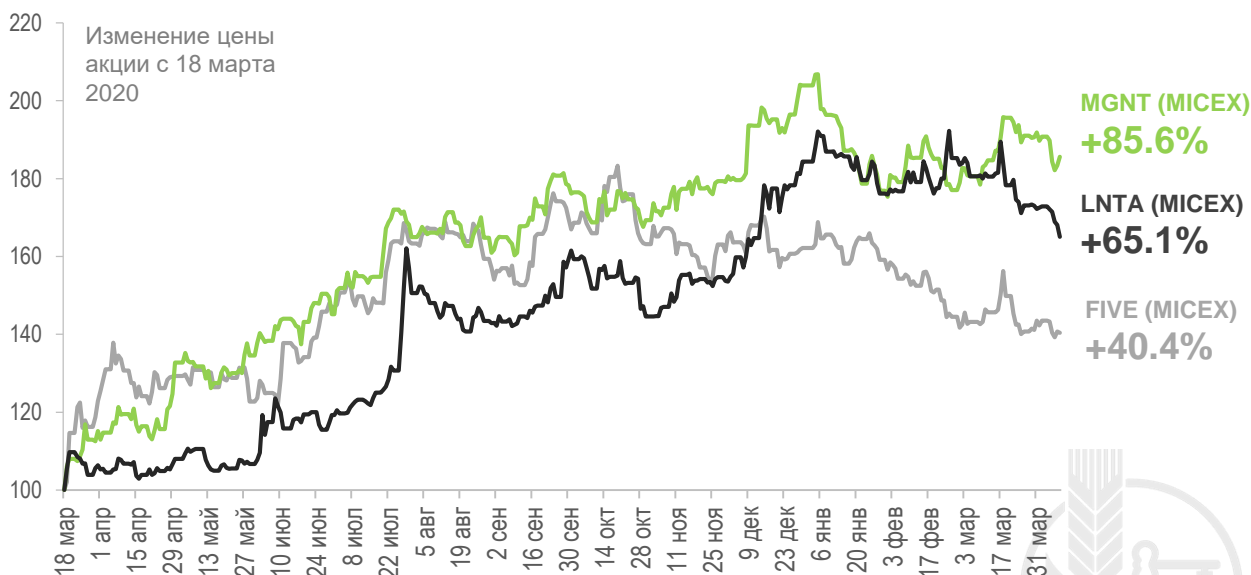
В ноябре 2020 года Наблюдательный совет Х5 одобрил изменения в дивидендной политике и рекомендовал выплату промежуточных дивидендов за 9 месяцев 2020 года – сумма составит 20 млрд рублей (73,645 рублей на ГДР), то есть, 75,15% чистой прибыли за 9 месяцев 2020 года по МСФО 16.

В рамках новой политики Компания планирует выплаты промежуточных полугодовых дивидендов, денежный поток будет новой базой для расчета дивидендов. Пороговое значение для выплаты дивидендов: коэффициент чистый долг/ЕБИТДА ниже 2.0 (МСБУ 17). При этом компания не планирует значительного сокращения долговой нагрузки.

30 июня компания разместила облигации серии 001P-12 с офертой через три года на сумму 10 млрд рублей.

На дне инвестора в марте «Лента» сообщила, что рассматривает SPO – IPO прошёл в феврале 2014 года, с тех пор было два SPO в марте и в октябре 2015 года. Бумаги торгуются на Лондонской фондовой бирже и на Московской бирже. Компания ни разу не платила дивиденды, однако в планах компании - в 2021 году утвердить дивидендную политику и начать выплаты с 2022 года.

24 декабря был объявлен размер дивиденда за 9 месяцев 2020 года – 245.31 руб., дивидендная доходность составила 4,9%. С 2007 года компания выплачивала дивиденды дважды в год.

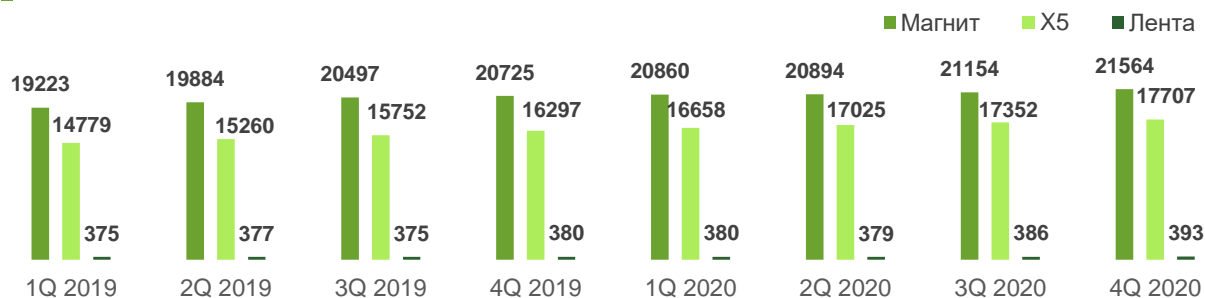


Источник: Московская биржа, исторические данные с 18.03.2020 по 09.04.2021.

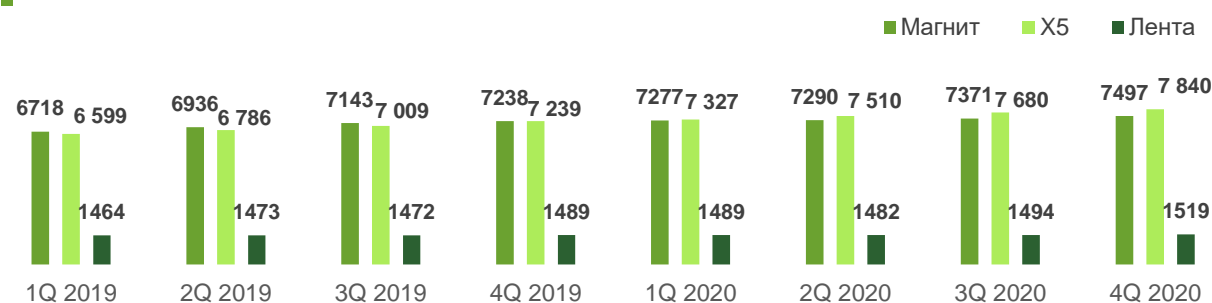


ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

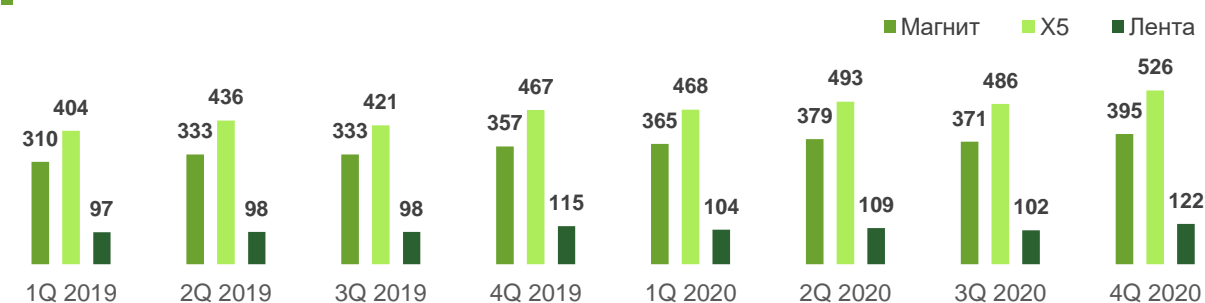
Количество точек



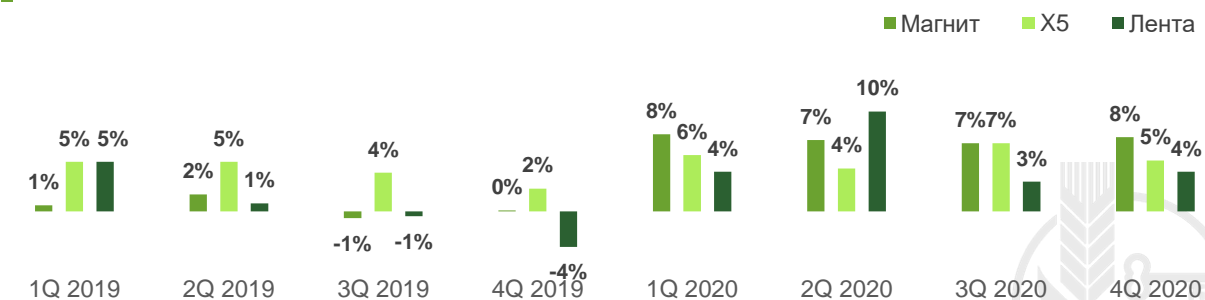
Общая торговая площадь, тыс м кв.



Розничная выручка, млрд рублей



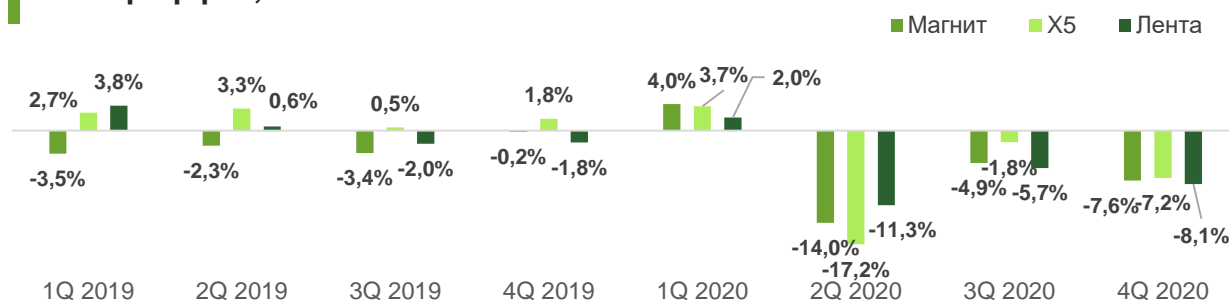
LFL продажи, %



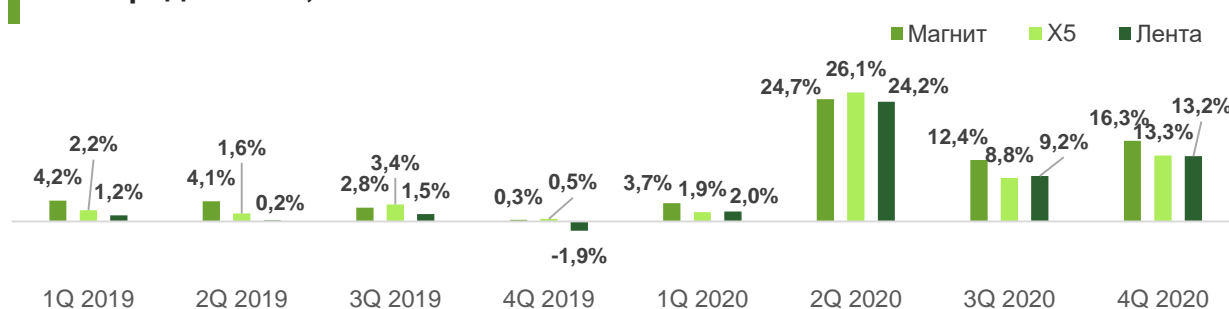
Источник: операционные результаты «Магнит», X5 Retail Group, «Лента»

ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (Продолжение)

LFL траффик, %

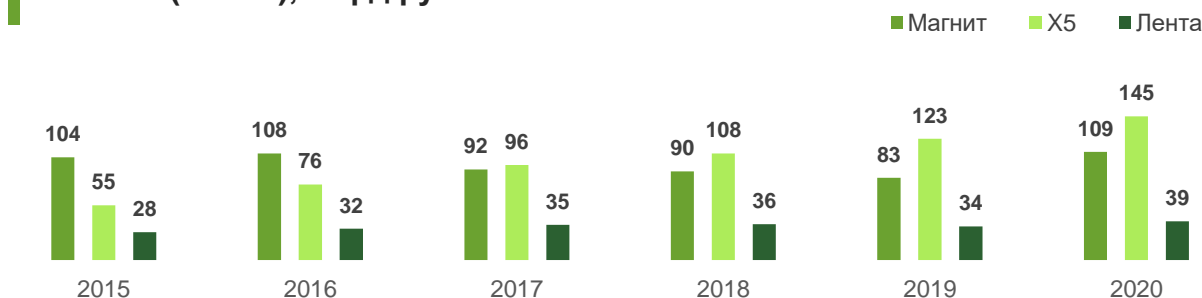


LFL средний чек, %

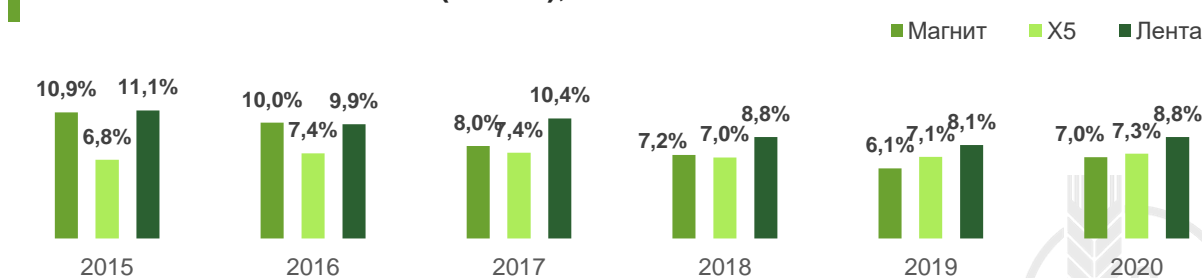


ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ЕВИТДА (IAS 17), млрд рублей



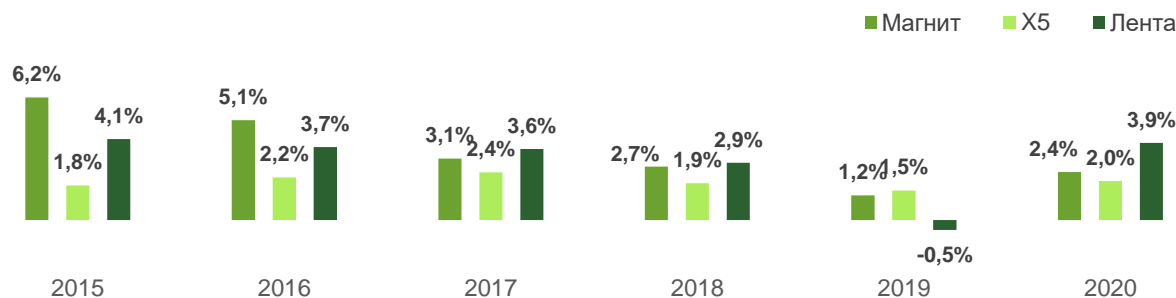
Рентабельность ЕВИТДА (IAS 17), %



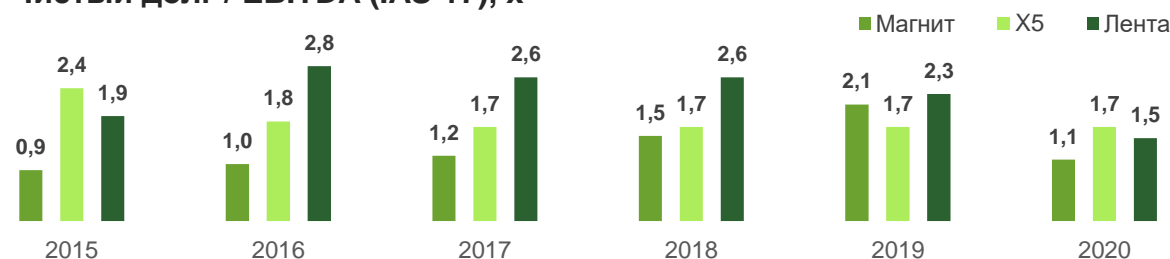
Источник: операционные и финансовые результаты по МСФО «Магнит», X5 Retail Group, «Лента», расчеты РСХБ

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (Продолжение)

Рентабельность чистой прибыли, %



Чистый долг / EBITDA (IAS 17), x



ЭКОЛОГИЯ

Основные направления X5 в области устойчивого развития:

- здоровый образ жизни и доступность качественных и полезных продуктов;
- ответственное потребление и использование ресурсов;
- поддержка местных сообществ через социальные инвестиции и благотворительные проекты;
- достойные условия труда и равные возможности для сотрудников.

«Лента» в рейтинг Forbes не вошла. За прошедшие два года компания вдвое увеличила продажи биоразлагаемых пакетов.

X5 Retail Group заняла третье место в рейтинге Forbes самых экологичных компаний. В декабре 2019 года компания утвердила стратегию в области устойчивого развития. Среди планов компании до 2030 года снижение выбросов парниковых газов на 30%, снижение коэффициента образования отходов на 30%, использование 30% возобновляемой энергии в собственных операционных процессах.

Магнит занял 11 место в том же рейтинге. К 2025 году Магнит планирует на 30% сократить выбросы парниковых газов, на 25% — расход воды и энергии и обеспечить сбор и переработку 100% пластика в магазинах и распределительных центрах, увеличение доли перерабатываемой, многоразовой или компостируемой упаковки до 50%.

Для сравнения, Metro занял 20 место, при том, что компания была в шестой раз включена в индекс Dow Jones Sustainability – в России компания сокращает продажи пластиковой упаковки, собирает одноразовую экопосуду, передает батарейки на утилизацию, ведет проект «Авоська дарит надежду».

АО «Россельхозбанк»

Генеральная лицензия на осуществление банковских операций № 3349 (выдана Банком России 12.08.2015)
Лицензия на осуществление брокерской деятельности (выдана Федеральной службой по финансовым рынкам от 19.05.2005 №077-08455-100000)

Представленные в настоящем документе сведения носят исключительно информационный характер, оценки и мнения выражены с учетом ситуации на дату публикации документа. Настоящий документ не является предложением по покупке либо продаже финансовых инструментов и не должен рассматриваться как рекомендация к действиям.

Представленная информация не может рассматриваться в качестве гарантий или обещания будущей доходности вложений. Представленная информация, мнения и оценки подготовлены на основе публичных источников, которые рассматриваются Банком как надежные. Однако за достоверность предоставленной информации АО «Россельхозбанк» ответственности не несет. Информация и мнения, содержащиеся в настоящем документе, если прямо не указано иное, представлены АО «Россельхозбанк» на соответствующую дату. Банк оставляет за собой право по своему усмотрению без предварительного уведомления клиентов изменять либо не актуализировать информацию и мнения, содержащиеся в данном документе. Клиентам не следует полагаться исключительно на содержание данного документа в ущерб проведению собственного анализа. Банк, его аффилированные лица и сотрудники не несут ответственности за использование данной информации, за прямой или косвенный ущерб, наступивший вследствие использования представленной в настоящем документе информации, а также за ее достоверность. Банк не дает гарантий или заверений и не принимает какой-либо ответственности в отношении финансовых результатов, полученных на основании использования информации, содержащейся в настоящем документе. Стоимость инвестиций может как уменьшаться, так и увеличиваться, и клиент может в конечном счете не получить первоначально инвестированную сумму.

АО «Россельхозбанк» не несет ответственности перед клиентом за финансовые потери, являющиеся результатом изменения рыночных котировок, изменения курса валют, дефолта эмитента ценных бумаг и иных рыночных факторов.

АО «Россельхозбанк» не осуществляет деятельность по инвестиционному консультированию, не является инвестиционным советником и не предоставляет индивидуальных инвестиционных рекомендаций в рамках Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в документе, могут не соответствовать инвестиционному профилю клиента и его инвестиционным целям (ожиданиям).

Определение соответствия финансового инструмента либо операции интересам клиента, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является задачей клиента. Банк не несет ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данном документе, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.

Средства, инвестированные в рамках заключенных с Банком соглашений об оказании брокерских услуг и/или соглашений об оказании брокерских услуг с использованием индивидуального инвестиционного счета, не застрахованы в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177-ФЗ.

Клиент должен учитывать возможные риски, сопряженные с осуществлением операций на финансовых рынках. Все основные риски описаны в Приложениях 12.1 -12.4 к Регламенту оказания брокерских услуг АО «Россельхозбанк» № 15-Р, с которыми можно ознакомиться на официальном сайте Банка по адресу www.rshb.ru в разделе «Брокерское обслуживание». До совершения сделок с финансовыми инструментами клиентам следует ознакомиться с указанными документами, описывающими основные риски при инвестициях на финансовом рынке.

Всю информацию об условиях предоставления продуктов и услуг Банка, а также о тарифах клиент может получить на официальном сайте Банка по адресу www.rshb.ru, а также в офисах Банка.

Настоящим АО «Россельхозбанк» информирует о возможном наличии конфликта интересов при предложении упомянутых в документе продуктов, услуг, финансовых инструментов, который может возникнуть ввиду совмещения Банком различных видов профессиональной деятельности на финансовых рынках, а также тем, что Банк является эмитентом ценных бумаг. При урегулировании возникающих конфликтов интересов Банк руководствуется интересами своих клиентов.

Все права на представленную информацию принадлежат АО «Россельхозбанк». Данная информация не может воспроизводиться, передаваться и распространяться без предварительного письменного разрешения АО «Россельхозбанк».

