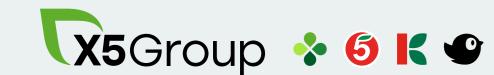


Конференция «Диалог X5»

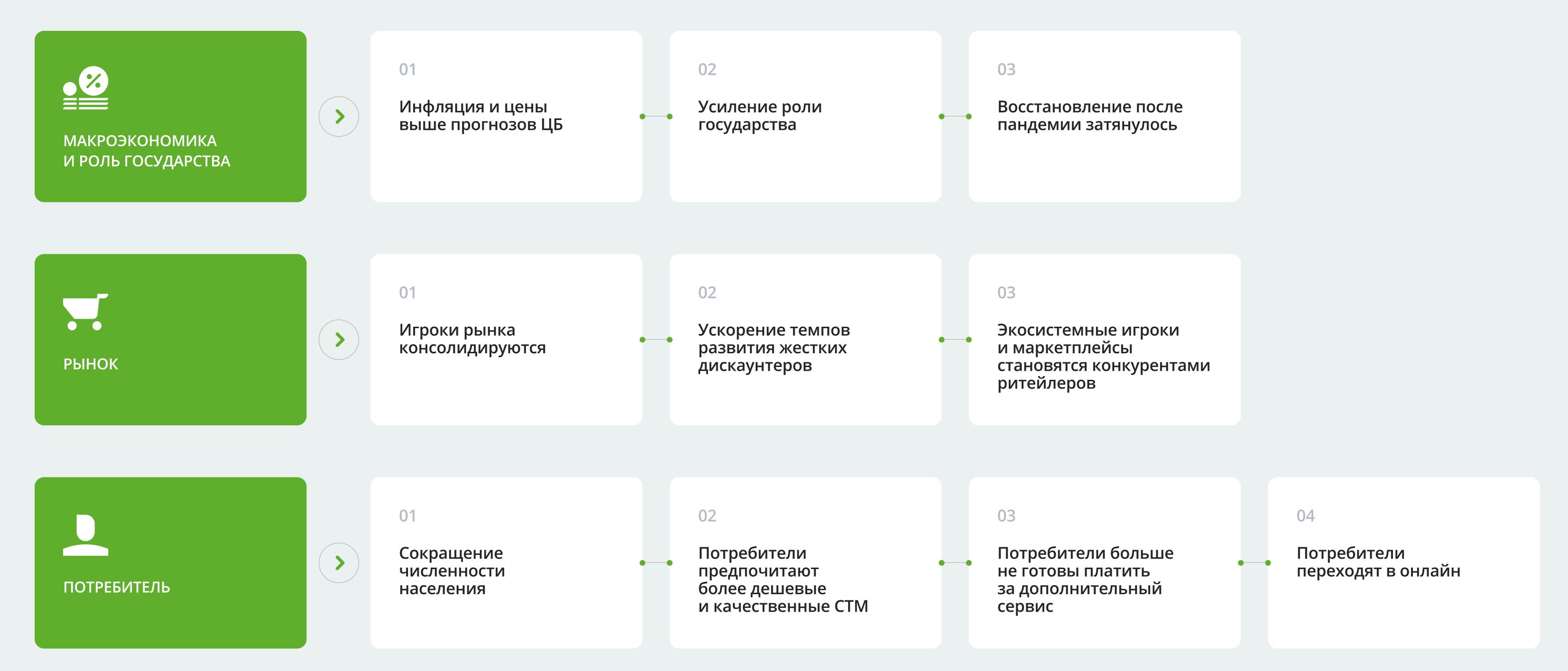
Презентация СЕО Х5

Игорь Шехтерман





Тенденции российского рынка продуктовой розницы





Х5 сегодня

Начиная с 2015 года X5 росла быстрее рынка и конкурентов. Так, в последний год рынок вырос всего на 2%, в то время как рост X5 составил 9%.

ЛИДЕРСТВО НА РЫНКЕ

1

место по выручке среди продуктовых ритейлеров в России

ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

12,8%

доля рынка продуктовой офлайн-розницы — первое место на рынке

+1,3 п. п. к 2019

12,6%

доля рынка продуктовой онлайн-розницы — первое место на рынке

+2,4 п. п. к 2019

22

место в рейтинге крупнейших ритейлеров мира* 13,7

MAU во втором квартале 2021

18 295**

магазинов

+1270 к 30 июня 2020

1,050 трлн руб.

чистая розничная выручка в первом полугодии 2021

9,5%, г-к-г, к аналогичному периоду 2020

23,6 млрд руб.

GMV во втором квартале 2021 66

регионов присутствия

+1 регион к 2020 + усиление позиций в имеющихся регионах 61 млн

активных лояльных клиентов

+13,6 млн к 2019

^{*} Источник: Euromonitor

^{**} По состоянию на 30 июня 2021 года



Партнеры Х5

>6,3 _{тыс.}

поставщиков

>1,3 _{тыс.}

новых российских поставщиков

до 30%

доля местных производителей в ассортименте X5 в регионах

>90%

доля отечественной продукции в ассортименте X5

«Советы рынка»

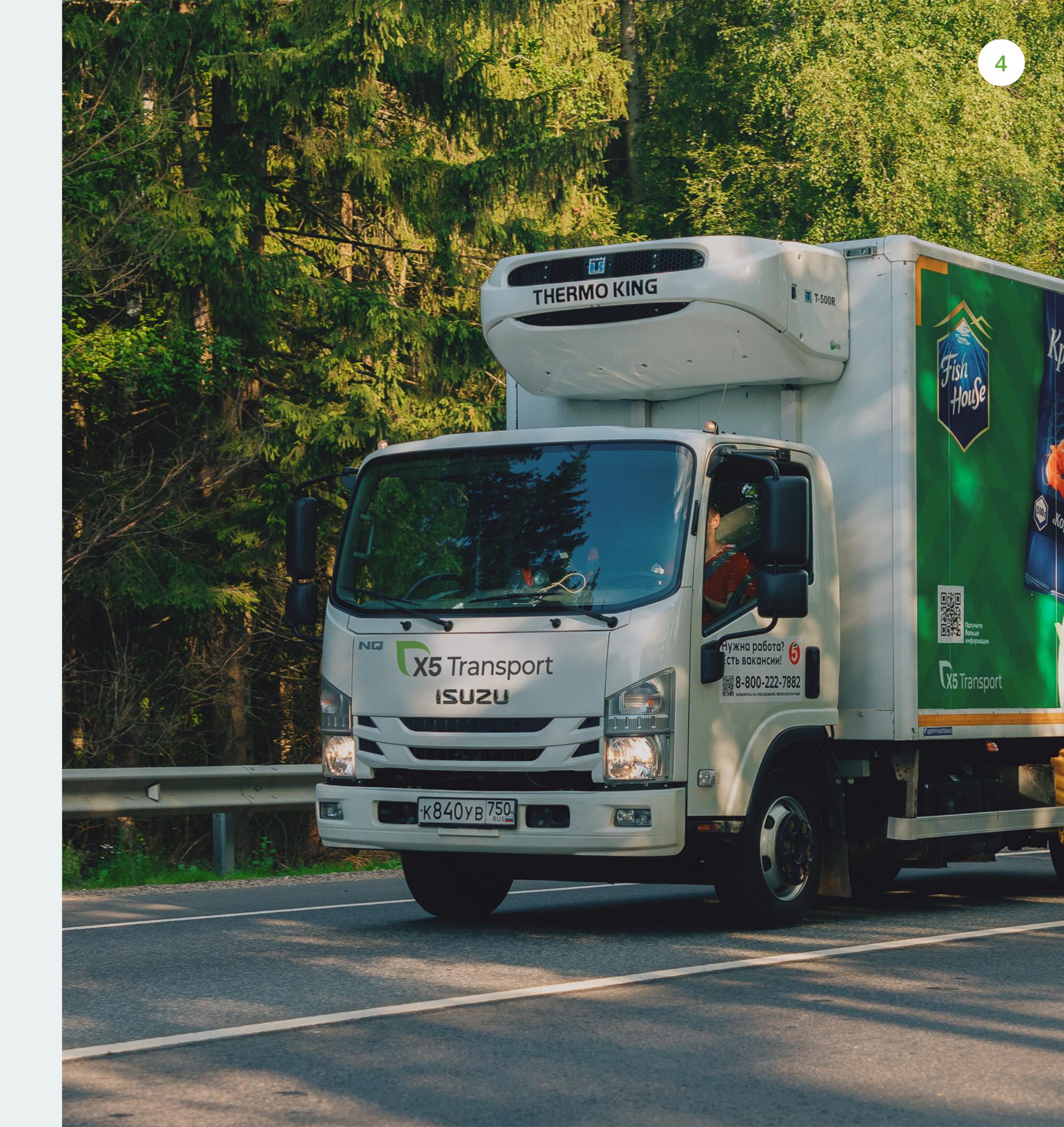
совместно с представителями ТПП

Партнерство

с корпорацией по развитию малого и среднего бизнеса



Многофункциональная платформа для решения бизнес-задач партнеров и поставщиков





Долговременное лидерство Х5 на рынке продуктовой розницы

X5 сохранит лидерство как в офлайн, так и онлайн grocery-сегменте в РФ



Точки роста



ЖЕСТКИЕ ДИСКАУНТЕРЫ — ЧИЖИК

До конца 2021 года планируется открыть до 70 магазинов

20 магазинов на 11 августа 2021



РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ КАНАЛОВ ПРОДАЖ

Выделение цифровых бизнесов в отдельную структуру (X5 Digital) для масштабного расширения цифровых каналов продаж и успешной конкуренции с экосистемными игроками.



РАЗВИТИЕ В НОВЫХ РЕГИОНАХ (ДФО)

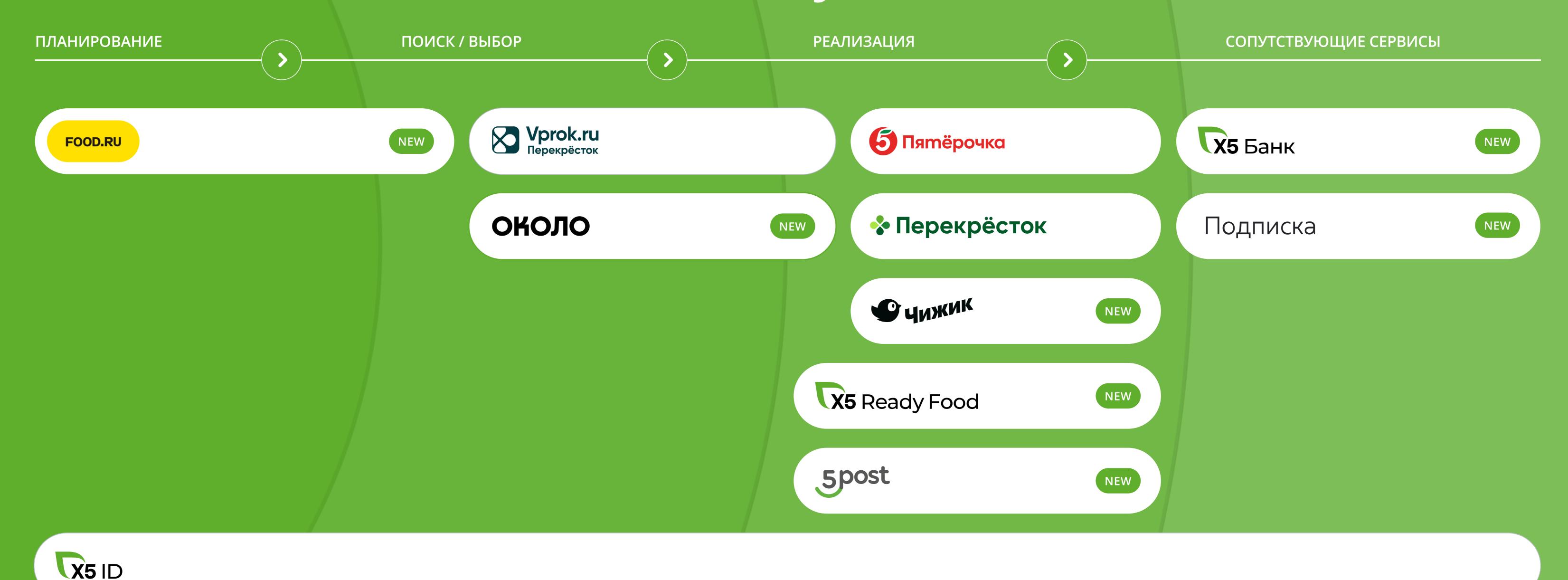
Х5 рассматривает возможность выхода в регионы ДФО:

- С наибольшим спросом на розничную торговлю
- Платежеспособностью населения
- Со способностью поставщиков обеспечивать ассортимент востребованных категорий (например, фреш)



Бизнес X5 сегодня: присутствие на всех этапах клиентского пути

Присутствие X5 на всех этапах **клиентского пути** обеспечивает долгосрочные конкурентные преимущества





Приоритеты



Рост сопоставимых продаж выше основных конкурентов и рост плотности продаж

за счёт операционной эффективности, улучшения ассортимента и CVP

Лидерство в сегменте продуктовой розницы и рост доли рынка



Лидерство

в экспресс-доставке продуктов

Рост производительности

труда до лучших бенчмарков магазинов

за счёт автоматизации и оптимизации процессов



Роллаут харддискаунтера Чижик



Рост вовлечённости

офисного и операционного персонала

через изменение культуры и внедрение предпринимательской модели мотивации для магазинов







Что наша стратегия дает поставщикам?



Рост доли рынка Х5

возможность роста доли рынка поставщика



Лидерство в ценовом восприятии и обновление CVP с фокусом на удобство

лучшая площадка для продажи ваших брендов



Повышение эффективности X5

возможности для инвестиций в продажи ваших брендов



Инвестиции в инфраструктуру

расширение географии ваших продаж



Персонализация предложений

точное попадание и высокая результативность ваших инвестиций в продвижение брендов



Продукты Big Data X5

новый, детальный уровень знаний о покупателях вашего бренда и новые возможности продвижения



Развитие диджитал и омниканальности

расширение каналов продаж вашего бренда



Прямое влияние покупателей на формирование полки за счет продуктов Big Data

новые возможности для любимых покупателями брендов



Новые логистические решения и инструменты для поставщиков



Рост инвестиций в персонал X5

новое качество сервиса при продаже ваших брендов





Планета

Цели до 2030

30%

Снизить выбросы парниковых газов

30%

Снижение коэффициента образования отходов

30%

Использование возобновляемой энергии в собственных операционных процессах

Цели до 2023

Увеличить **до 95%** долю перерабатываемых твердых отходов, образующихся в торговых сетях

до 40% долю пригодных к переработке пищевых продуктов, которые потеряли товарный вид до истечения срока годности

до 50% и выше долю СТМ в более экологичной упаковке



Здоровье

Цели до 2030

Развивать принципы и практики отслеживания ответственного происхождения товаров среди поставщиков

Расширять ассортимент товаров для здорового образа жизни

Цели до 2023

Увеличить **до 50%** долю свежей продукции, фруктов и овощей

Постоянно развивать систему контроля качества продукции

Увеличивать долю покупателей, которые считают, что торговые сети X5 помогают вести здоровой образ жизни

Расширять ассортимент товаров для здорового образа жизни



Сообщества

Цели до 2030

до **30** % Увеличение количества семей в год, получивших продовольственную помощь в рамках проекта «Корзина доброты»

Цели до 2023

Увеличить в **два раза** количество семей, получающих продовольственную помощь благодаря проекту «Корзина доброты»

Подключить 100% магазинов «Пятёрочка» и «Перекрёсток» к программе «Островок безопасности» по помощи потерявшимся или дезориентированным людям

Развивать программы заботы о местных сообществах

Развивать партнёрские программы с малым и средним бизнесом, фермерами и локальными производителями



Сотрудники

Цели до 2030

#1

в рейтинге российских работодателей среди компаний сектора продовольственного ритейла

Организация здорового и безопасного рабочего пространства для всех сотрудников

Цели до 2023

Достичь превышения уровня вовлечённости сотрудников **75%**

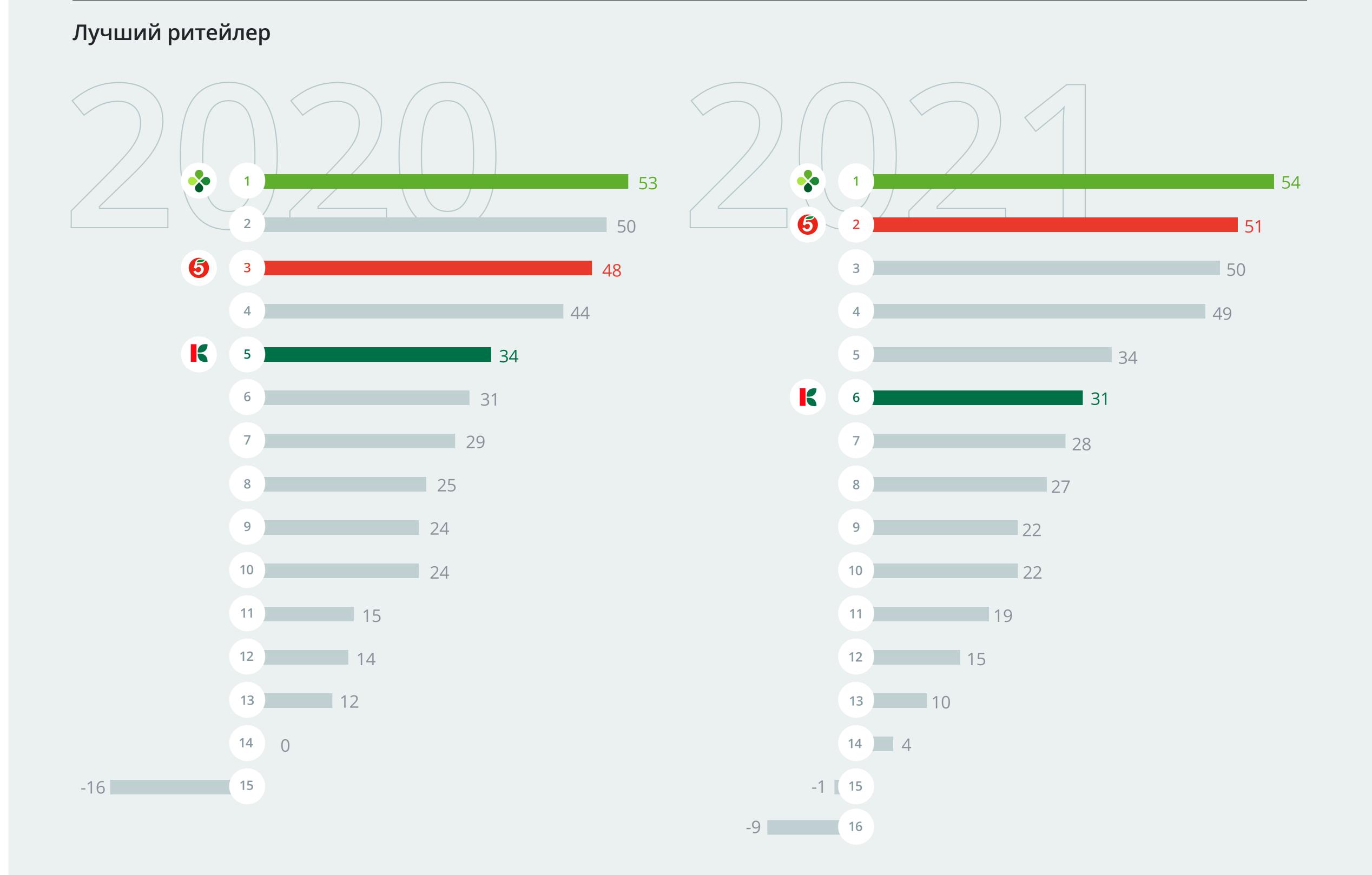
Достичь лидерства в рейтинге российских работодателей среди компаний сектора продовольственного ритейла

Организация здорового и безопасного пространства для всех сотрудников



Общая оценка X5

Наш драйвер — обратная связь от партнеров





Эффективное партнерство: наши ожидания от поставщиков



Лидерство X5 в ценовом восприятии



Соблюдение стабильных стандартов качества



Гарантия цены на согласованный объем закупки



Своевременное проведение переговорной кампании с достижением максимального партнерского результата



Правильный ассортимент



Партнерство в ESG