



# Стратегия X5 Group по работе с ведущими партнёрами

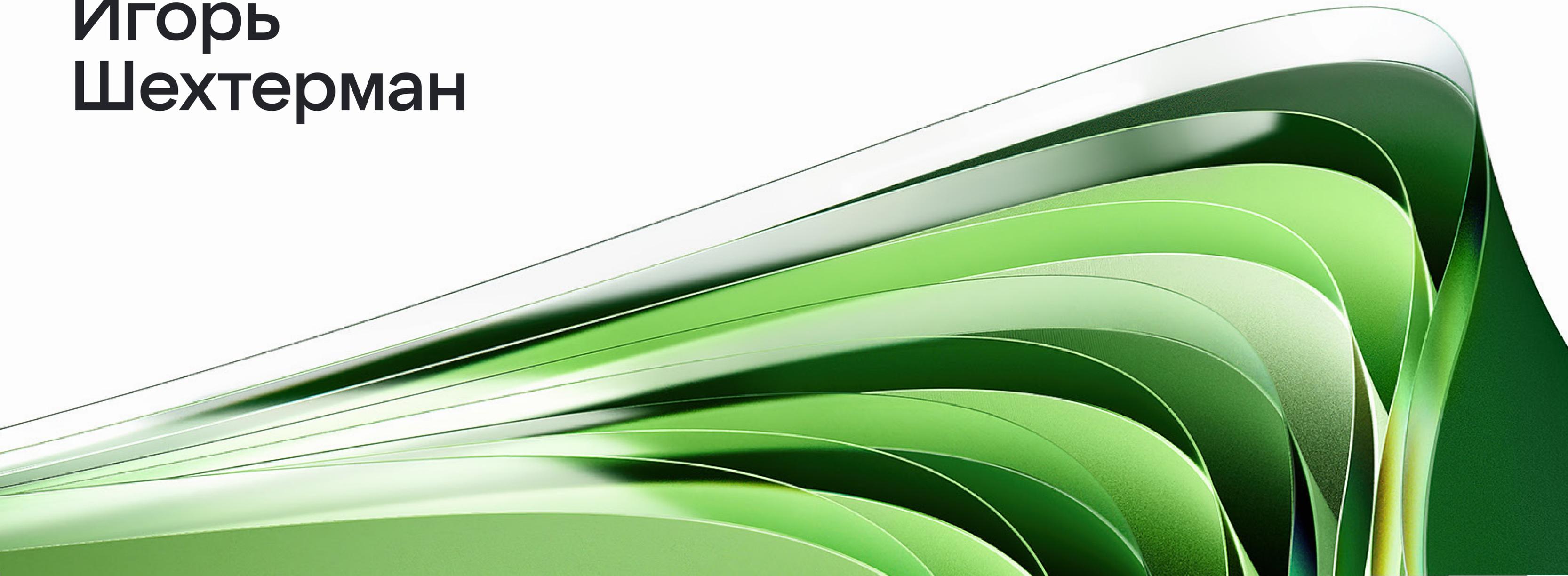
Игорь Шехтерман

Екатерина Лобачева

Владимир Салахутдинов

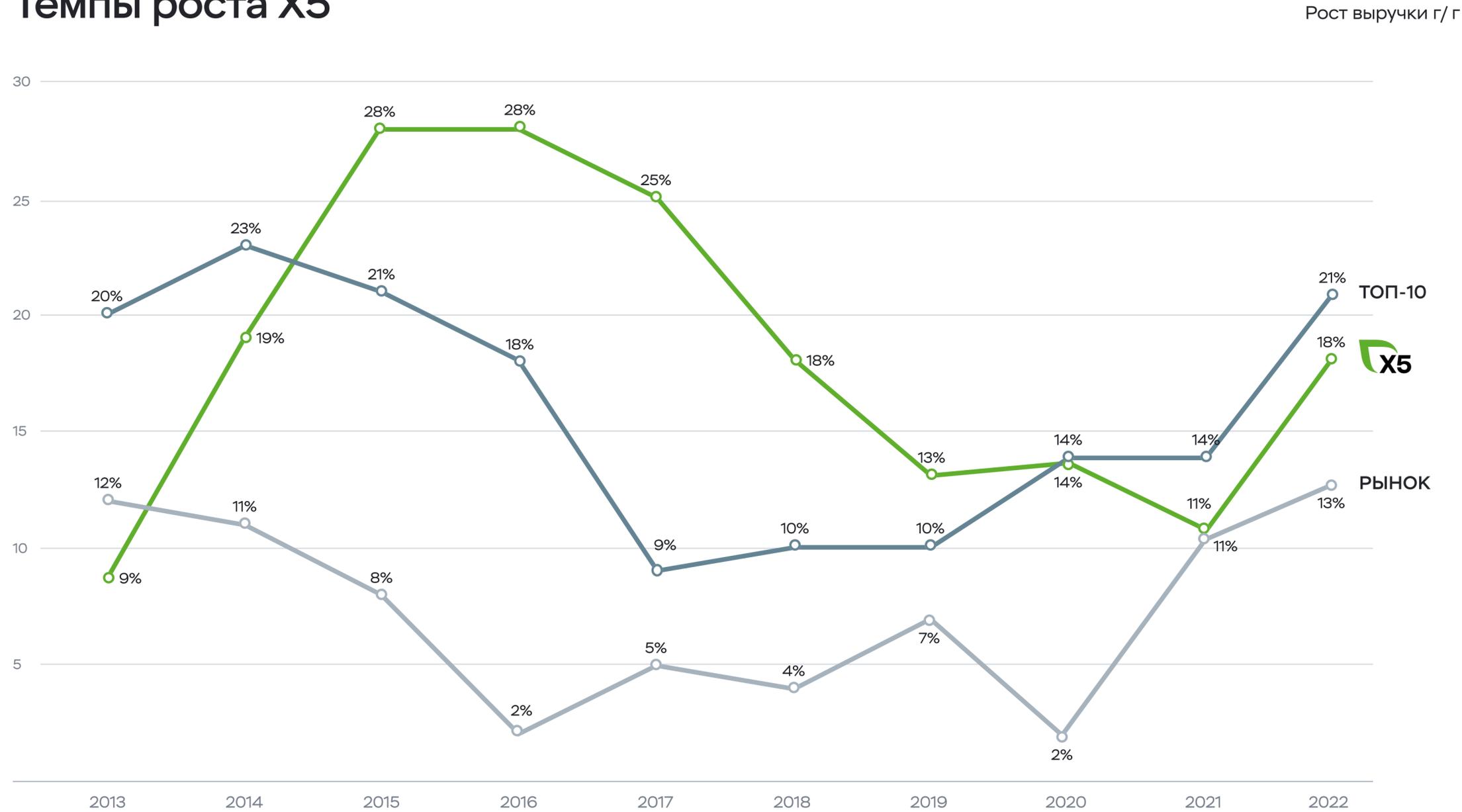


**Игорь  
Шехтерман**



# Российский рынок продуктового ритейла

## Темпы роста X5



Источники: Infoline, данные X5

Рынок привлекательный, несмотря на растущую конкуренцию

**21** ТРЛН РУБ.

Рынок продуктового ритейла в России в 2022 году

**33,5%**

Доля топ-5 игроков в России в 2022 году

# Тренды рынка



**Ценовое давление на покупателя продолжает усиливаться**

**61%**

покупателей экономит и выбирает магазины с низкими ценами

**73%**

покупателей считают низкие цены основным фактором выбора магазина

**41%**

покупателей целенаправленно ищут скидки в магазинах



**Покупатель, экономя, не готов жертвовать качеством**

**50%**

покупателей отметили фактор уверенности в качестве как самый важный при выборе товара

**+6 п.п.**

г/г (к 1 кварталу 2022 года)



**СТМ – реальная альтернатива брендам**

**2×**

темп роста продаж собственных марок и брендов Food выше, чем брендов в 2022 году

**7 из 10**

покупателей готовы или уже переключились на СТМ в 2022 году

**48%**

считают СТМ товарами хорошего качества по выгодной цене



**Локальный патриотизм**

**~25%**

покупателей стали чаще покупать локальную продукцию, 68% из них целенаправленно поддерживают локальных производителей

**83%**

Доля локальных продуктов в продажах торговых сетей в 2023 году

**85–90%**

Доля локальных продуктов к 2027 году

# Макротренд: онлайн

Доля онлайн-продаж продолжает расти, текущий run-rate показывает рост минимум X2 в 2026 году.

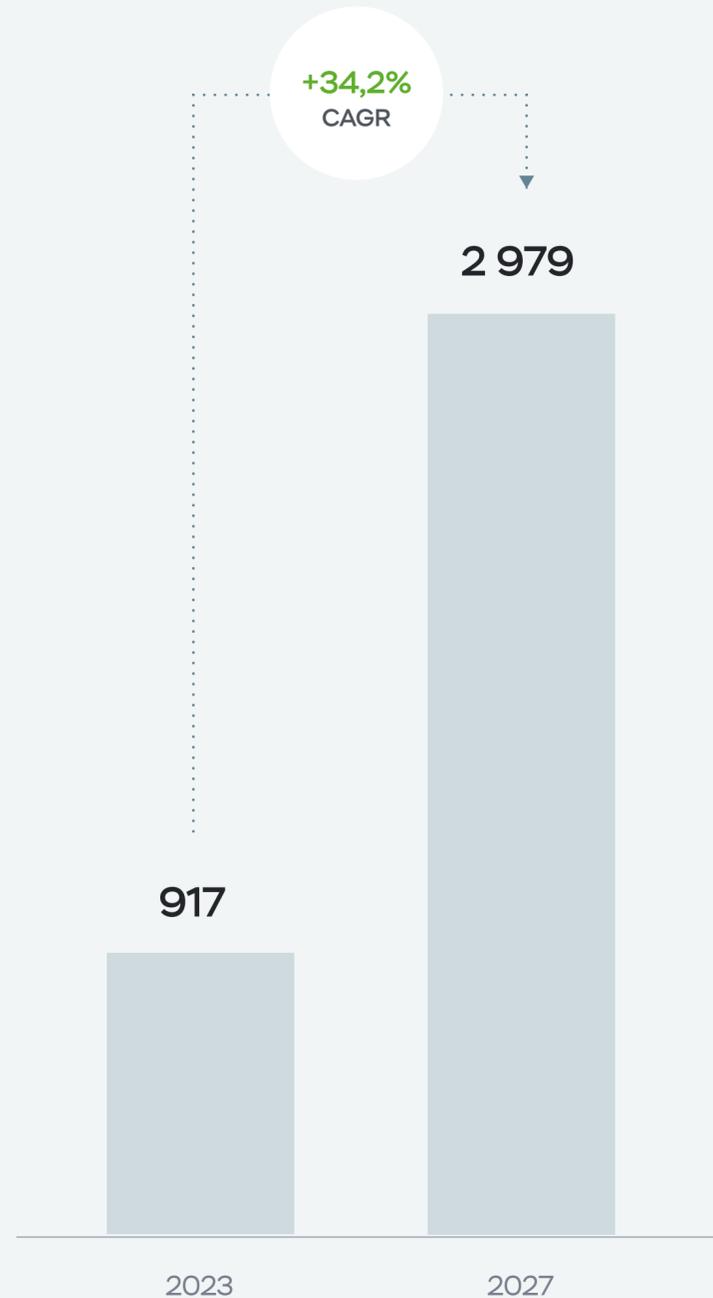
**Амбиция X5** – создать самый эффективный на рынке бизнес в e-grocery

ДОЛЯ ОНЛАЙН НА РЫНКЕ FOOD RETAIL, %



Источники: INFOline и прогнозы торговых сетей X5

Рынок онлайн, млрд руб.



## ДРАЙВЕРЫ РОСТА РЫНКА



Ключевой потенциал роста – регионы



Экспресс-доставка – самый большой и растущий сегмент



Доля закупок впрок в онлайн сокращается



Сегмент сверхбыстрых доставок обеспечивается двумя игроками – Самокат и Яндекс Лавка

## ТРЕНДЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ



Возможность покупки онлайн становится стандартом сервиса; при этом потребитель не всегда готов платить за него



Покупатель заказывает чаще, но с меньшим средним чеком, в частности из-за бесплатной и быстрой доставки



Ритейлеры вынуждены инвестировать в бесплатную доставку и искать способы обеспечивать доходность канала

# X5 сегодня

Ведущая российская продуктовая розничная компания создаёт, развивает и управляет портфелем брендов сетевых магазинов, каждый с уникальным ценностным предложением

## ЛИДЕРСТВО НА РЫНКЕ



> **25** ЛЕТ

на рынке продуктовой  
розницы



**6,3** МЛРД

покупок в год



**13,2** %

доля рынка продуктовой  
розницы по итогам 2022 года



**№1**

по выручке среди  
продуктовых ритейлеров  
в России

## ОБЩИЕ ФАКТЫ



**22 682**

магазина<sup>1</sup>



**6,6** ТЫС.

поставщиков



**72**

региона присутствия<sup>1</sup>



> **358** ТЫС.

сотрудников<sup>1</sup>

# Миссия X5

Наша миссия —  
быть лучшим местом для  
покупок на Земле,  
превосходя ожидания

Наше видение —  
мы работаем для клиента  
через партнёрство на  
результат



Клиент



Партнёрство



Результат



# Цели и приоритеты X5



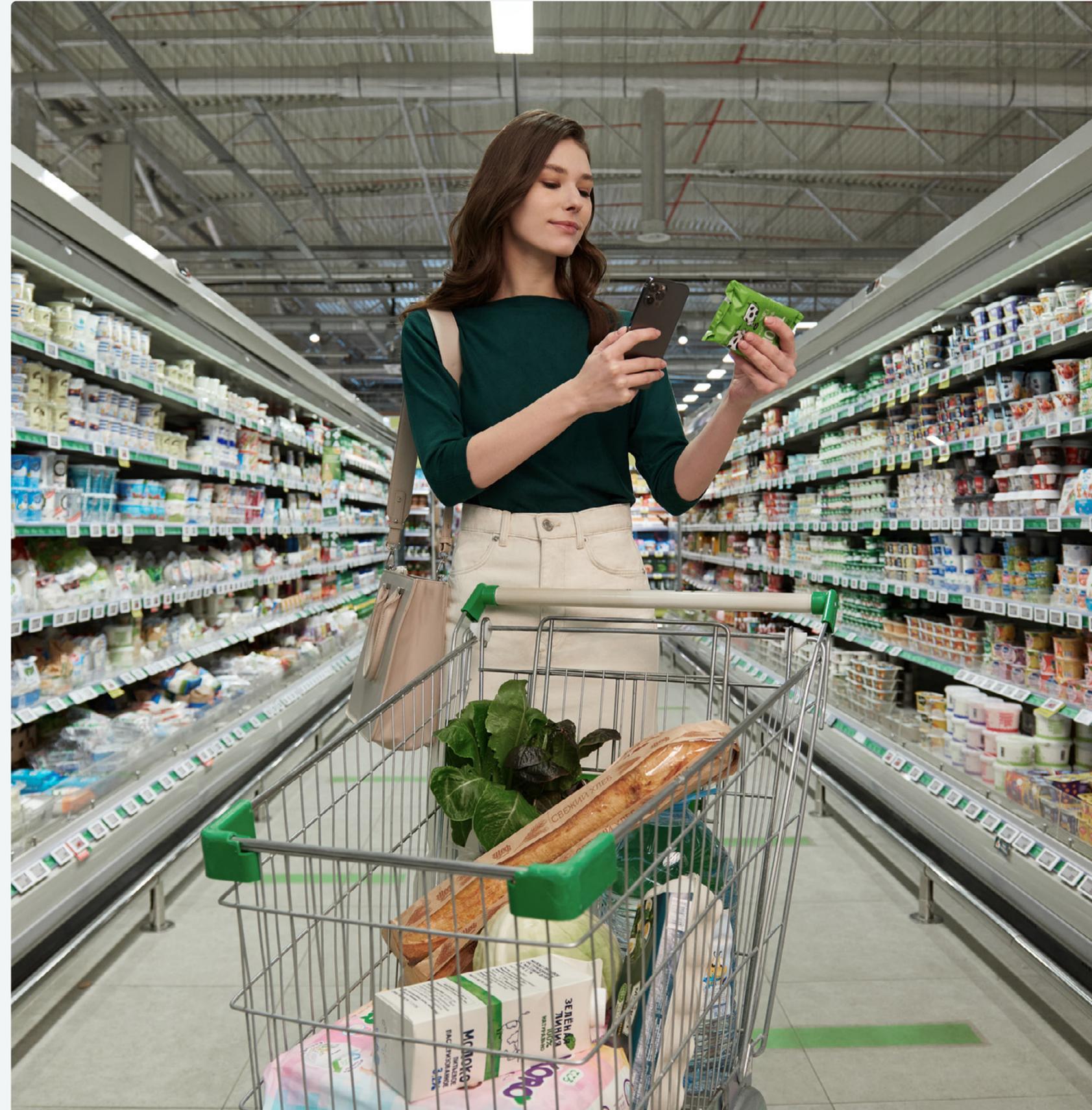
- По темпу прироста доли рынка
- По доле рынка в сегменте жёстких дискаунтеров, магазинов у дома и супермаркетов
- По восприятию в области ESG
- По продажам готовой еды



Самый эффективный бизнес на рынке e-grocery



Лучший на рынке уровень автоматизации и цифровизации



# Главные послания поставщикам

01

У каждой сети уникальное CVP, коммерческие условия едины.

Закупочная сила X5 распространяется на все активы

02

Стратегические партнёрства – выбор партнёров на перспективу

03

Место на полке определяется по следующим критериям:

- соответствие CVP сети и выбору клиента
- экономическая эффективность
- качество