

Примеры из практики (продолжение)

Расширение сети мягких дискаунтеров «Моя цена»

В 2022 г. «Магнит» открыл в 62 регионах России более 500 новых дискаунтеров «Моя цена» – магазинов площадью 100–300 кв. м, с простым зонированием и ассортиментом примерно из 2 тыс. наименований товаров.

Новые магазины открылись как в крупных городах, так и в небольших населенных пунктах с населением до 2 тыс. человек, что позволяет повышать доступность товаров и обеспечивать продовольственную безопасность. Больше всего дискаунтеров открылось в Татарстане, Челябинской области и Краснодарском крае, а их общее число увеличилось до 700.

В дискаунтерах можно приобрести по специальной цене упаковки товаров таких категорий, как фрукты, овощи, бакалея, молочные продукты, кондитерские изделия, детское питание, напитки, корма для домашних животных, бытовая химия и т. д.

Такие торговые точки востребованы покупателями и отвечают актуальному тренду на бережливое потребление. Цены в них в среднем на 15% ниже, чем в магазинах у дома, а в некоторых категориях снижение составляет 30–40%. При этом формат дискаунтера позволяет оптимизировать численность персонала (в среднем до 5 человек в сравнении с 11 в магазинах у дома при сохранении качества сервиса) и избежать

затрат на дополнительное оборудование за счет максимально эффективного использования торгового пространства.

Если в ряде других развитых стран формат дискаунтеров изменил вектор развития рынка, то в России конкуренция в этом сегменте невелика, что создает значительный потенциал для роста. В 2021 г. уровень проникновения дискаунтеров в России составлял 3,3%, а к 2025 г., как ожидается, вырастет приблизительно до 11%¹. С учетом того, что реальные располагаемые доходы российского населения сокращаются с 2012 г., можно утверждать, что макроэкономические условия также способствуют развитию этого формата. Особенно хорошо он подходит для небольших и удаленных населенных пунктов с уровнем доходов населения ниже среднего, где открытие магазинов у дома может оказаться менее выгодным.

Порядка 20% товарооборота магазинов «Моя цена» обеспечивают товары СТМ «Магнита». В будущем планируется нарастить их долю до 50% и запустить отдельную линейку СТМ для дискаунтеров.

на 40%

ниже инвестиции в открытие дискаунтеров, чем в открытие аналогичных по размеру магазинов у дома

на 52%

выросли их сопоставимые продажи в 2022 г.

x2

плотность продаж в сравнении с первыми запусками

Результаты 2022 года

- ▶ Рост эффективности продаж, несмотря на ограниченный ассортимент.
- ▶ Более высокая торговая маржа в сравнении с магазинами у дома за счет значительной доли товаров СТМ.
- ▶ Более высокая рентабельность переформатированных магазинов за счет повышения плотности продаж и снижения коммерческих, общехозяйственных и административных расходов.
- ▶ Рост оборачиваемости товаров за счет представленности позиций высокого спроса.

¹ Альфабанк, ИА «INFOLine», декабрь 2022 г.

Оптимизация логистики

В торговой сети масштабов «Магнита» логистика становится одной из важнейших составляющих работы. В 2022 г. мы активно работали над ее совершенствованием и пробовали новые форматы, которые, возможно, вскоре станут стандартами отрасли.

Доставка товаров по Северному морскому пути

В ноябре «Магнит» первым из российских продуктовых ритейлеров запустил тестирование доставки по Северному морскому пути. Шесть сорокафутовых контейнеров были отправлены из Китая на российском арктическом контейнеровозе «Мончегорск» напрямую в порт Санкт-Петербурга.

По итогам «Магнит» оценил экономический эффект от запуска логистического коридора и в данный момент

отрабатывает необходимые операционные процессы. Регулярные поставки через Северный морской путь могут начаться уже с весны 2023 г.

Потенциально «Магнит» может отправлять по новому коридору значительный объем непродовольственных товаров из Китая и стран Азиатско-Тихоокеанского региона и распределять их по своим крупным логистическим комплексам в центральной и южной части России.

«Магнит» оптимизирует работу с поставщиками в логистике

Компания существенно упростила структуру отгрузок продукции в сеть и вместе с партнерами начала работать по схеме сквозной цепочки поставок. «Магнит» берет на себя часть логистики поставщиков, что увеличивает скорость доставки, повышает оборачиваемость товаров и снижает расходы на дистрибуцию.

~30

дней составляет время в пути

на 10 дней

меньше, чем при использовании мультимодальной доставки

до 15%

составит снижение затрат для «Магнита»

>5,5%

может составить среднее снижение затрат по некоторым категориям товаров

Экономия на логистике создает дополнительные возможности для снижения цены товаров, повышения доступности и привлекательности продукции для покупателей. Сквозная цепочка поставок позволяет максимально синхронизировать все логистические процессы логистики от производителя до покупателя, снизить объемы товарных запасов, сократить сроки поставок и повысить оборачиваемость.

