

# Достижения в 2022 году

В 2022 году мы столкнулись с рядом внешних и внутренних вызовов. Чтобы обеспечить устойчивость Компании, нам пришлось адаптировать действующие бизнес-процессы и пересмотреть подход ко многим составным частям нашего бизнеса. При этом Компания успешно справилась со своей ключевой задачей – своевременно и в полном объеме обеспечила покупателей качественным и свежим товаром.

Несмотря на трудности, мы продолжили органический рост, открывая новые магазины и тестируя новые форматы. Мы сконцентрировались на вопросах эффективности и локализации. Расширили

собственные производства, что способствует росту нашей независимости от колебаний внешнего рынка, создает новые рабочие места и формирует уверенность в качестве продукции, которую мы предлагаем нашим покупателям. Контракты с локальными поставщиками, на которых мы сфокусировали дополнительное внимание в отчетном периоде, оказывают благоприятное влияние на экономику в регионах и поддерживают доверие покупателей. Мы много сделали в направлении роста эффективности управления цепочками поставок – оптимизировали склады и торговое пространство, проложили новые для компании транспортные

маршруты. Наша логистика доказала свой иммунитет в самых непростых ситуациях.

Одна из наших задач – следить за изменениями и давать на них адекватный ответ. Мы внимательно смотрим за рынком и покупательским поведением, ищем новые ниши, чтобы быть еще ближе и удобнее для покупателя.

Впереди у нас много работы по дальнейшей оптимизации процессов, повышению эффективности, локализации и работе с партнерами. Каждый день мы продолжаем работать над тем, чтобы быть лучшим магазином, который выбирает каждая семья.



## Стратегические приоритеты на 2022 год



Рост сопоставимых продаж (LFL)



«Умный» органический рост, основанный на возврате от инвестиций



Развитие новых форматов



Консолидация и повышение рентабельности магазинов под брендом «ДИКСИ»



Улучшение цикла оборотного капитала

## Ключевые результаты года



**1 736**  
открыто новых магазинов (gross)



**26,7%**  
составил общий рост выручки



**на 12,1%**  
выросли сопоставимые продажи



**72 тыс.**  
онлайн-заказов в день



**32,6 млрд руб.**  
достиг оборот онлайн-продаж по итогам года



**на 70%**  
прирост EBITDA «ДИКСИ» после интеграции, что позволило приблизить маржу «ДИКСИ» к «Магниту»



**на 10,6 дня**  
сократилась оборачиваемость запасов. Высвобождено 42,1 млрд руб.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Показатель рассчитан по данным управленческой отчетности в соответствии с МСБУ 17.

## География присутствия

	Магазины у дома <sup>2</sup>	Супермаркеты <sup>3</sup>	Дрогери	Магазины у дома	Распределительные центры
Северо-Кавказский	518	19	255		1
Южный	2 713	122	1 323		8
Центральный	4 596	85	1 876	1 742	14
Приволжский	4 607	124	1 833		10
Северо-Западный	2 059	37	706	466	4
Уральский	1 812	82	826		4
Сибирский	1 111	24	457		3
<b>Всего</b>	<b>17 416</b>	<b>493</b>	<b>7 276</b>	<b>2 208</b>	<b>44</b>
	«Магнит»			«ДИКСИ»	

**27 405**  
магазинов

**4 068**  
населенных пунктов

**7**  
федеральных округов<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Магазины у дома «Магнит» включают также магазины «Магнит Сити» и «Моя цена».  
<sup>3</sup> Супермаркеты «Магнит» включают супермаркеты «Магнит Семейный» и суперсторы.  
<sup>4</sup> 12 магазинов формата «дрогери» открыто в Узбекистане.