

*Ложкарева Александра Валерьевна, студент,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва*

*Ложкарева Виктория Валерьевна, студент,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва*

*Романова Наталья Викторовна, кандидат экономических наук,  
доцент Департамента «Корпоративные финансы  
и корпоративное управление» Финансового университета  
при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ВЕДУЩИХ ПРОДУКТОВЫХ РИТЕЙЛЕРОВ: ПРОБЛЕМЫ И ОЖИДАНИЯ**

**Аннотация:** в настоящее время крупными компаниями российского ритейла считаются ПАО «Магнит» и «X5 Group». Несмотря на ряд сложностей в национальной экономике в последние три года, присутствие данных корпораций остается уверенным и стойким. В статье был проведен сравнительный анализ ПАО «Магнит» и «X5 Group», рассмотрено их финансовое положение. Также были описаны причины динамичного развития компаний.

**Ключевые слова:** Магнит, X5 Group, финансовые показатели, конкуренция, пандемия, онлайн – сервисы, санкционное давление.

**Abstract:** Currently, some Russian retailers are considering «Magnit» and «X5 Group». Despite several difficulties in the national economy over the past three years, the presence of these corporations remains confident and persistent. The article carried out a comparative analysis of «Magnit» and «X5 Group», consideration of

their financial position. There were also reasons for the dynamic development of companies.

**Key words:** Magnit, X5 Group, financial indicators, pandemic, online services, sanctions pressure.

Предмет: торговые ритейлы

Предмет: финансовая деятельность

Розничная торговля активно развивается в России. По данным Росстат в 2020 году общий оборот розничной торговли возрос в 2 раза по сравнению с 2010 годом, и составил 33 873, 7 млрд. руб., в то время как оборот розничной торговли пищевыми продуктами составляет чуть больше половины от общего значения и также наблюдается рост данного показателя [4, с. 41].

Оборот оптовой торговли на 2020 год составил 84 417,2 млрд. руб. За прошедшее десятилетие данное значение увеличилось в 2,6 раза. Кроме того, стоит отметить, что доля розничной и оптовой торговли занимает важнейшую долю в структуре ВВП, поскольку именно через торговлю удовлетворяются первичные потребности людей [4, с. 100].

Такие компании, как X5 Retail Group N.V. и ПАО «Магнит», являются крупнейшими розничными сетями в России. Их начало деятельности приходится на 90-е годы двадцатого века. Развитие X5 Group стартовало с 1995 года открытием первого супермаркета «Перекресток» (далее - Перекресток). Вторая рассматриваемая компания появилась на юге России – в Краснодарском крае – и начала свою деятельность в 1994 году. Со временем небольшие региональные магазины переросли в национальных игроков на продовольственном рынке.

Период с 2020 года по настоящее время можно считать непростым для развития бизнеса как в России, так и во всем мире. Распространение коронавирусной инфекции, восстановление деятельности компаний после жестких ограничений из-за пандемии, а после в феврале 2022 года начало специальной военной операции стали серьезными испытаниями на пути

организаций. Данные события вносили изменения в вектор развития компаний, становились мотивирующими факторами для принятия инновационных решений.

Учитывая этот важный аспект, целесообразно более подробно рассмотреть, как в таких сложных экономических условиях развивались представители российского продуктового ритейла X5 Group и ПАО «Магнит».

На рисунке 1 представлен график, отражающий динамику открытия магазинов двух крупных продуктовых ритейлеров России в течение трех лет.

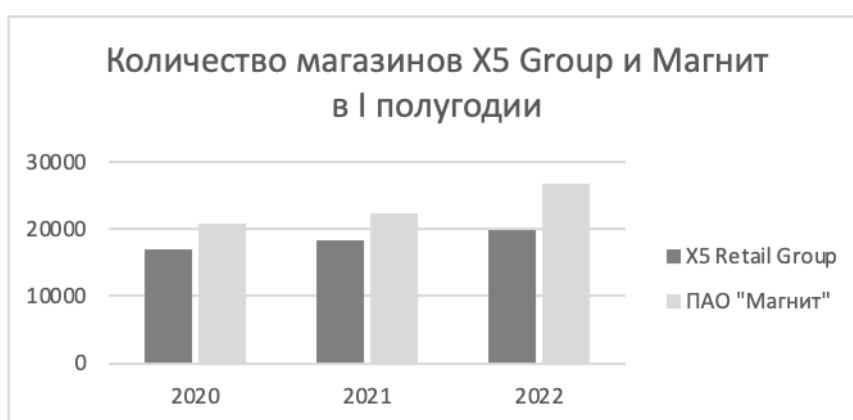


Рисунок 1 – Количество магазинов X5 Group и Магнит в 1 полугодии 2020–2022 гг.

Источник: составлено автором на основе [5], [6].

По графику на рисунке 1 видно, что ПАО «Магнит» опережает ритейлер X5 Group по общему количеству магазинов в России. По состоянию на конец 1 полугодия 2022 год их количество составило 26 731 магазин. К магазинам ПАО «Магнит» относятся как магазины у дома, супермаркеты, так и магазины с товарами для здоровья и красоты (дрогеры). Резкое увеличение значения в 1 полугодии 2022 года отчетливо видно на графике. Такой рост объясняется приобретением 2477 магазинов «Дикси» в 3 квартале 2021 году, из которых 2438 магазинов у дома и 39 супермаркетов [5].

Анализируя изменения на графике, можно увидеть, что в течение трех лет происходит рост количества магазинов X5 Group. Необходимо отметить, что увеличение осуществлялось равномерно – по динамике виден диапазон 7,5 -

8%.

Основными магазинами, которые составляют большую долю X5 Retail Group N.V., являются «Пятерочка» и «Перекресток» (далее – Перекресток). Стоит отметить, что с осени 2020 года компания открыла новые розничные магазины – «Чижик». Их особенностью являются более низкие цены на продовольствие в сравнение со средними ценами на рынке. Доля магазинов «Чижик» в общей доле сети X5 Group несопоставима с крупнейшими сетями, однако, сейчас X5 Group нацелена на расширение «жестких дискаунтеров», и ежеквартально их число возрастает [7].

Распространение коронавирусной инфекции COVID-19 в России стало мотивирующим фактором для компаний во внедрении инновационных решений с целью «не уйти в минус». В период локдаунов многие люди старались меньше контактировать с незнакомыми, из-за чего число клиентов в продуктовых магазинах сокращалось.

Для того, чтобы обеспечить комфортные условия для приобретения продуктов питания, компании начали запускать собственные доставки. Так, в 2019 году X5 Retail Group начала реализацию проекта - экспресс-доставка из магазинов «Пятерочка». В связи с большим спросом на данный тип услуги (в 2020 году ежедневно оформлялось около 10 тысяч заказов) компания начала ускоренно развивать этот сервис. Далее X5 Retail Group запустила проект по быстрой доставке уже из магазинов «Перекресток». Таким образом, факт появления в России COVID-19 стало, своего рода, локомотивом для цифровой трансформации компании [6].

На рисунке 2 представлена информация о количестве заказов из экспресс-доставок магазинов X5 Group за 1 полугодие 2020-2022 гг. Анализируя показатели, представленные на данном графике, можно отметить, что в течение трех лет внедренные сервисы доставки пользуются большой популярностью среди клиентов X5 Group. И несмотря на снижение заболеваемости и снятия ограничений, они внесли большой вклад в общее число проданных товаров через магазины «Пятерочка» и «Перекресток».



Рисунок 2 – Количество заказов из экспресса доставок Пятерочки и Перекрестка 1 полугодие, тыс.

Источник: составлено автором на основе [5], [6].

В свою очередь ПАО «Магнит» в 2020 году запустил новые собственные сервисы онлайн – доставки, а также принял участие в запуске партнерских. У компании существует три вида доставки: экспресс – покупка, закупка впрок и E-pharma. Главное отличие первых двух состоит во времени ожидания продуктов, третий же тип предлагает лекарственные препараты и базовые товары.

Онлайн сервисы активно набирают обороты. За 1 полугодие 2022 года уже видны положительные результаты данного инновационного решения. В первом полугодии 2021 г. среднее количество заказов в день составляло 15 тысяч и более, в то время как в этот же период в 2022 г. данное значение увеличилось в 4,5 раза и составило более 67,5 тыс.

Также необходимо отметить, что онлайн-доставка Магнита начинает охватывать все большее число российских городов: если в 1-ом полугодии 2021 г. такой способ покупок распространялся на 106 городов, то на 30 июня 2022 г. их количество увеличилось до 452 – как видно, рост данного показателя значительный [5].

Тяжелая экономическая ситуация в стране на фоне различных событий за последние три года не повлияла негативным образом на финансовые показатели компаний.

На Рис. 3 представлена выручка двух крупных продуктовых ритейлеров России – X5 Group и ПАО «Магнит» за 1 полугодие 2020–2022 гг.

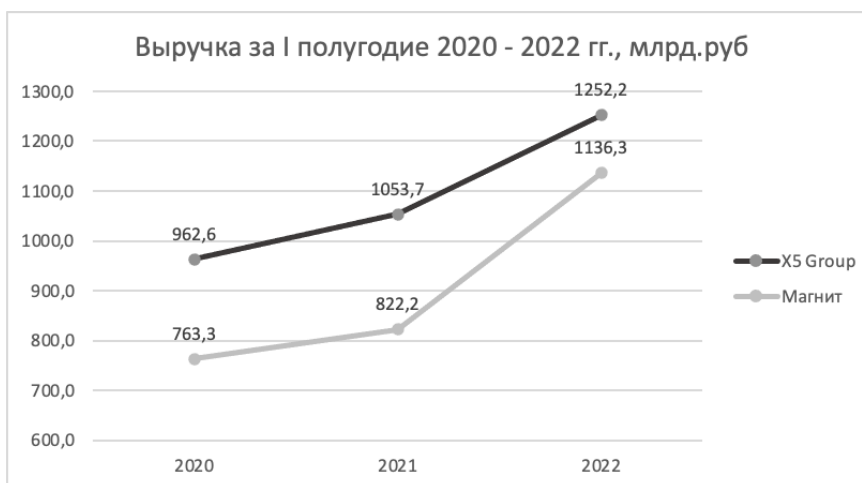


Рисунок 3 – Выручка Магнит и X5 Group за 1 полугодие 2020 – 2022 гг., млрд. руб.

Источник: составлено автором на основе [5], [6].

Как можно отметить по графику, представленному на рисунке 3, обе корпорации ежегодно увеличивали объем общей выручки.

В случае с X5 Retail Group особое влияние на рост выручки оказало развитие онлайн бизнеса (в большей степени - масштабирование экспресс-доставок), а также открытие новых магазинов и увеличение объемов продаж в сравнении с прошлыми годами.

По графику можно заметить, что на протяжении трех лет в первом полугодии выручка ПАО «Магнит» увеличивается быстрыми темпами: в 1 полугодии 2022 года выручка увеличилась на 38,2 % по сравнению с тем же периодом 2021 года.

Одной из причин роста выручки ПАО «Магнит» служит приобретение розничной сети «Дикси» и увеличение числа магазинов Магнит в стране.

Кроме этого значащим фактором в росте выручки компаний является инфляция, которая стремительно возросла в первом полугодии 2022 года в связи с ажиотажным спросом на продукты питания и товары первой необходимости. Согласно данным Росстата, инфляция с января по июль 2022

года составила 10,82% на продовольственные товары. Рост инфляции проявляется в повышении среднего чека клиента за рассматриваемый период [2].

Его прирост в первом полугодии 2022 года по сравнению с тем же периодом предыдущего года составил 9,19% у X5 Retail Group. В 2021 году средний чек увеличился, если сопоставлять с 2020 годом, лишь на 0,21%.

У ПАО «Магнит» показатели несколько другие: в магазинах у дома значение среднего чека составило 356 руб. в 1-м полугодии 2022 году, а его прирост по сравнению с 1-м полугодием 2021 г. - 15,4%, в то время как в этом же периоде в 2021 г. по сравнению с 2020 г. наблюдалось снижение среднего чека на 4%.

Это подтверждает мысль о том, что сильное воздействие на выручку оказало именно повышение среднего чека покупателя в связи с резким ростом инфляции.

Конкурентная борьба ПАО «Магнит» и X5 Retail Group, продолжающаяся уже долгие годы, стимулирует корпорации внедрять новые механизмы по улучшению финансовых показателей. Одним из основных индикаторов в этом состязании является чистая прибыль.

Значения по данному показателю представлены на рисунке 4.

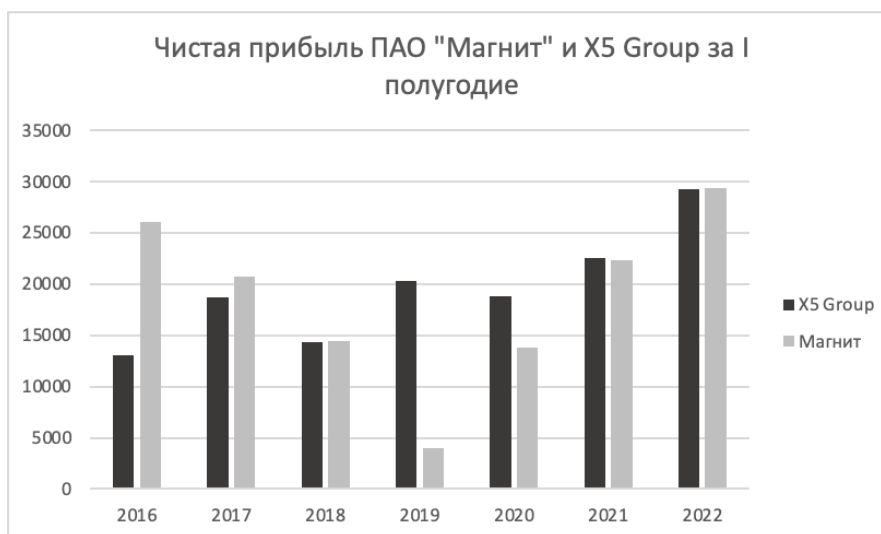


Рисунок 4 – Чистая прибыль ПАО «Магнит» и X5 Group за 1 полугодие 2020–2022 гг., млрд. руб.

Источник: составлено автором на основе [5], [6].

Как можно заметить на рисунке 4, в ритейле лидерство периодически переходит от одной организации к другой.

С первого полугодия 2016 года первое место по чистой выручке занимала компания «Магнит». Однако в первом полугодии 2019 года данная корпорация продемонстрировала худший результат за последнее время. По сравнению с предыдущим периодом – первым полугодием 2018г. прибыль сократилась на 72,3%. Резкое падение финансового показателя объяснялось руководством компании рядом причин.

Весной 2018 года пост генерального директора «Магнит» заняла Ольга Наумова (ранее работавшая на основного конкурента - X5 Group). С первых месяцев работы корпорация «Магнит» начала обновлять действующие магазины, увеличивать число специальных предложений, промоакций для посетителей. Однако данные меры не принесли положительных результатов также быстро, как это ожидалось, что отразилось на чистой выручке.

Кроме этого, среди причин, вызвавших резкое снижение чистой прибыли в 2019 году, были названы разовые расходы в результате крупного пожара в распределительном центре в Воронеже, повлекшего убытки размером более 1 млрд. руб., трансформацией в структуре менеджмента и ряд иных факторов [3].

После серьезного обвала чистой прибыли в 2019 г. ПАО «Магнит» начал набирать обороты с каждым годом. В первом полугодии 2021 года краснодарская сеть розничных магазинов практически выровнялась по данному финансовому показателю с X5 Group. А в том же периоде 2022 года она вышла на первую позицию, обогнав на 82 млн. руб. главного конкурента – X5 Group.

В качестве критериев сравнения также стоит учесть несколько финансовых показателей, которые позволяют оценить положение корпораций на рынке.

Для анализа долговой нагрузки компаний целесообразно обратить внимание на такой важный показатель, как коэффициент «чистый



долг/ЕВITDA», который представлен на рисунке 5.

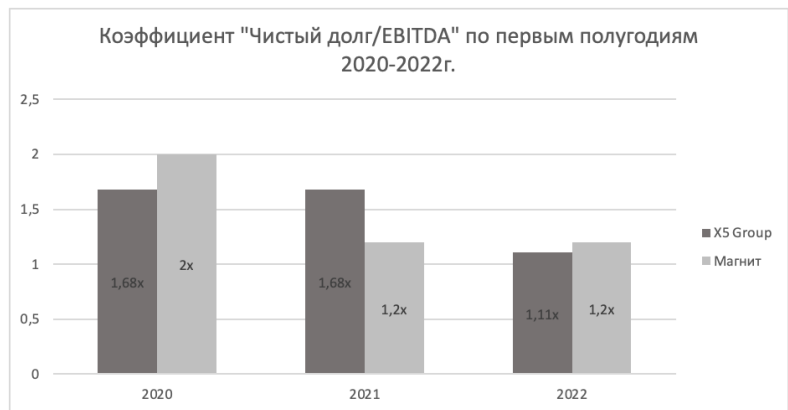


Рисунок 5 – Коэффициент «Чистый долг/ЕВITDA» Магнит и X5 Group по 1-м полугодиям 2020–2022 гг.

Источник: составлено автором на основе [5], [6]

Данные, полученные из финансовых отчетов компаний, дают понять, что в текущем году в первом полугодии долговая нагрузка незначительно выше у Магнита. Однако в том же периоде 2021 года лидерство было у X5 Group. Если говорить про текущий год, то двум рассматриваемым корпорациям необходимо чуть больше года работы для покрытия имеющихся долгов.

Еще один финансовый показатель, который отражает положение организаций, является рентабельность ЕВITDA. Благодаря ему можно оценить, как доходность, так и перспективность развития организации [1].

На рисунке 6 представлены значения по данному показателю в 1-м полугодии в 2020–2022 гг.

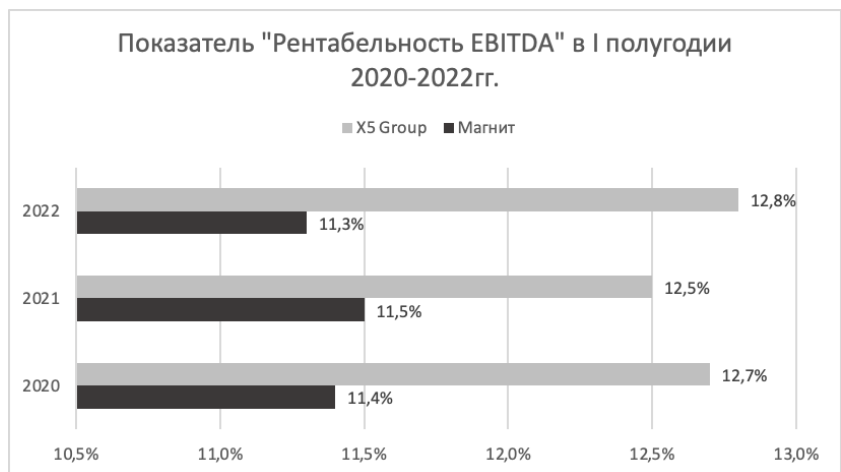


Рисунок 6 – Показатель «Рентабельность EBITDA»  
Магнит и X5 Group в 1-м полугодии в 2020–2022 гг.  
Источник: составлено автором на основе [5], [6].

Анализируя диаграмму, представленную на рисунке 6, можно сделать вывод о том, что ситуация у ПАО X5 Retail Group на протяжении трех лет лучше, чем у ПАО «Магнит».

Стоит отметить, что в условиях санкционного давления и экономического спада продуктовый ритейл защищен от различных рисков в связи с тем, что прежде всего, данная сфера ориентирована на внутреннее потребление. Анализ, представленный выше, показал, что даже в тяжелое экономическое время компаниям удастся наращивать прибыль и принимать положительные решения по внедрению инноваций.

Высокая конкуренция заставляет организации постоянно наращивать свои обороты, ответственно подходить к выбору стратегии, так как один неверный шаг может отбросить компанию назад в борьбе за лидерство.

В настоящее время ПАО «Магнит» и «X5 Group» показывают хорошие экономические результаты. Однако если рассматривать компании с точки зрения инвестора, то краснодарский ритейл будет более привлекательным. X5 Group - нидерландская структура. Данное обстоятельство не позволяет осуществлять дивидендные выплаты своим акционерам, что снижает привлекательность компании.

### **Библиографический список:**

1. Дашин А.К., Тагирова Т.Т. «Современный анализ отчёта о финансовых результатах для определения инвестиционного потенциала» // Вести научных достижений. Экономика и право. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyy-analiz-otchyota-o-finansovyh-rezultatah-dlya-opredeleniya-investitsionnogo-potentsiala> (дата обращения: 19.11.2022).
2. Индексы потребительских цен на товары и услуги по Российской

Федерации, месяцы (с 1991 г.). Росстат [Электронный ресурс] - Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ipc\\_mes-10.xlsx](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ipc_mes-10.xlsx) (дата обращения: 07.11.2022).

3. «Магнит» оценил ущерб от пожара в воронежском распределительном центре в 1,2 млрд.руб // Вести Воронеж [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://vestivrn.ru/news/2019/07/27/magnit-ocenil-usherb-ot-pozhara-v-voronezhskom-raspredelitelnom-centre-v-1-2-mlrd-rublei/> (дата обращения: 08.11.2022).

4. Торговля в России 2021 // Росстат [Электронный ресурс] - Режим доступа: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Torgov\\_2021.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Torgov_2021.pdf) (дата обращения: 05.11.2022).

5. Финансовые и операционные результаты // Официальный сайт компании «Магнит» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.magnit.com/ru/shareholders-and-investors/results-and-reports/#tabs-results-2022> (дата обращения: 02.11.2022).

6. Финансовые и операционные результаты // Официальный сайт компании «X5 Group» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.x5.ru/ru/investors/financial-and-operational-results/> (дата обращения: 02.11.2022).

7. «Чижик» открыл первые магазины в Нижнем Новгороде // Официальный сайт компании «X5 Group» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.x5.ru/ru/news/chizhik-otkryl-pervye-magaziny-v-nizhnem-novgorode/> (дата обращения: 07.11.2022).