

# О развитии X5 Group в Ханты-Мансийском автономном округе

**Руководитель GR Макро Урал  
Сухоруков Денис**



# О компании

**X5 Group** — ведущая продуктовая розничная компания России. Управляет портфелем брендов сетевых магазинов «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Карусель», «Чижик», цифровыми бизнесами «Vprok.ru Перекресток», «Около», 5Post, а также собственными службами логистики, прямого импорта и рядом цифровых сервисов для партнёров.

**X5Group**

**X5 Import**

**X5 Ready Food**

**X5 Transport**

**X5 Dialog**





# Стратегия X5

**Наша цель** – создавать ценность для акционеров и общества за счёт выхода на новый уровень технологичности и конкурентоспособности, оставаясь выбором **номер один на рынке еды**



## Лидерство на рынке еды

15%

доля X5 на продуктовом рынке к 2023 году

20%

доля X5 на онлайн-рынке продуктов питания к 2023 году



## Обязательства перед акционерами

рост стоимости акций и дивидендов



## Лидерство в цифровизации

38 млн

активных пользователей в месяц в мобильных приложениях и цифровых каналах X5 к 2023 году

5%

доля цифровых бизнесов X5 в выручке к 2023 году



## Забота о сообществе

применение стратегии устойчивого развития бизнеса

# Мультиформатное предложение X5

Количество магазинов\*

Чистая выручка, II квартал 2022 г.

Чистая выручка, 12М 2021 г.

Количество SKU

Количество лояльных клиентов

Средний чек\*

Оmnиканальное предложение



**Магазины у дома**

18 558

> 530 млрд руб.

> 1779 млрд руб.

4500–6500

~46 млн

438,6 руб.

Офлайн-магазины,  
экспресс-доставка



**Супермаркеты**

986

> 91 млрд руб.

> 337 млрд руб.

8000–15 000

> 14 млн

655,1 руб.

Офлайн-магазины,  
самовывоз, экспресс-доставка



**Гипермаркеты**

26

> 4,4 млрд руб.

> 31 млрд руб.

22 000–30 000

1045,5 руб.



**Жесткие дискаунтеры**

153

> 6,8 млрд руб.

> 2 млрд руб.

~ 800

689,1 руб.

Офлайн-магазины

# Цифровой бизнес

## Формат

## Количество заказов\*

## Средний чек, пункты выдачи\*

## Количество торговых точек, партнеры



### Vprok.ru Перекрёсток

Онлайн-гипермаркет

> 1,28 млн

4745 руб.

6 dark stores (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород)



### 5Post

Логистическая платформа доставки непродовольственных товаров

> 5 млн посылок

> 23 000 магазинов с постаматами и ПВЗ

Партнеры: AliExpress, Wildberries, Беру, М.Видео, Joom, Читай-город, Лабиринт, Oriflame



### Экспресс-доставка

Доставка из магазина и dark stores (магазина-склада)

> 5,3 млн

1776 руб.

1718 магазина (Москва, МО, Казань, Санкт-Петербург, ЛО, Краснодар, Ростов-на-Дону, Воронеж, Сочи, Ниж. Новгород, Самара, Екатеринбург, Челябинск, Уфа, Новосибирск и другие)

# Собственные торговые марки (СТМ)

X5 стремится предлагать покупателям широкий ассортимент, в том числе за счет линейки товаров под СТМ

## Стратегия развития СТМ:

- › Активное наращивание доли СТМ
- › Разработка новых, инновационных СТМ
- › Обновление системы контроля качества продукции СТМ
- › Развитие регионального сорсинга производителей СТМ



**20,8%**  
доля в выручке



**15,2%**  
доля в выручке

В портфеле ТС5 присутствует  
более 150 собственных торговых марок



# Ключевые выгоды от развития СТМ для поставщиков X5

## Плюсы





# «Пятёрочка» в территории «ВОСТОК»



2019

Алтайский край  
Республика Алтай  
Иркутская область



2020

Кемеровская область  
Красноярский край  
Новосибирская область



01.06.2022

Омская область  
Республика Хакасия  
Томская область

**+ Тюменская область, ХМАО, ЯНАО (с 01.09.2022)**

# Переход к партнерской модели управления магазином

## 2022

## 2023

## 2024+

### ПАРТНЕРСКАЯ МОДЕЛЬ

**5** 1150+ магазинов  90 магазинов

- **Завершение пилота** партнерской модели: делегирование полномочий по управлению бюджетом и персоналом
- **Внедрение новой программы** обучения и оценки / наставничества, формирование SLA поддержки магазинов офисом
- **Создание территорий** (мини ТС), сокращение уровней управления операциями

**5** 2600+ магазинов  100% магазинов

- **Масштабирование** партнерской модели
- **Расширение полномочий для директоров с высоким потенциалом предпринимательства:** влияние на ассортимент, товарный запас, ценообразование, локальный маркетинг
- **Культурная трансформация** в офисах и магазинах

**5** 100% магазинов  100% магазинов

- Применение партнерской модели как **единого стандарта управления** магазином в Пятерочке и Перекрестке

### ФРАНЧАЙЗИНГ

Разработка бизнес-модели и стратегии франчайзинга

Пилот франшизы на 200 магазинах, включая развитие директоров-предпринимателей до уровня франчайзи и привлечение внешних франчайзи

Масштабирование и внедрение франшизы как одного из базовых сценариев развития

# Единая программа лояльности

Единая программа лояльности — критичный инструмент удержания и привлечения клиентов для обеспечения LFL роста

## ПРИНЦИПЫ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

Формируется под нейтральным брендом, охватывает все сервисы X5 и предполагает возможность дальнейшего масштабирования на связанные бизнесы

Включает партнерские бизнесы из разных сфер жизни покупателя (non food-retail, отдых, здоровье, самовыражение и т.д.) усиливают Value Proposition

Единый кошелек баллов — клиент тратит накопленные баллы в любом из бизнесов по единому курсу

Карты лояльности всех бизнесов-участников привязаны к единому счету и принимаются без ограничений внутри программы

### ЭТАП 1

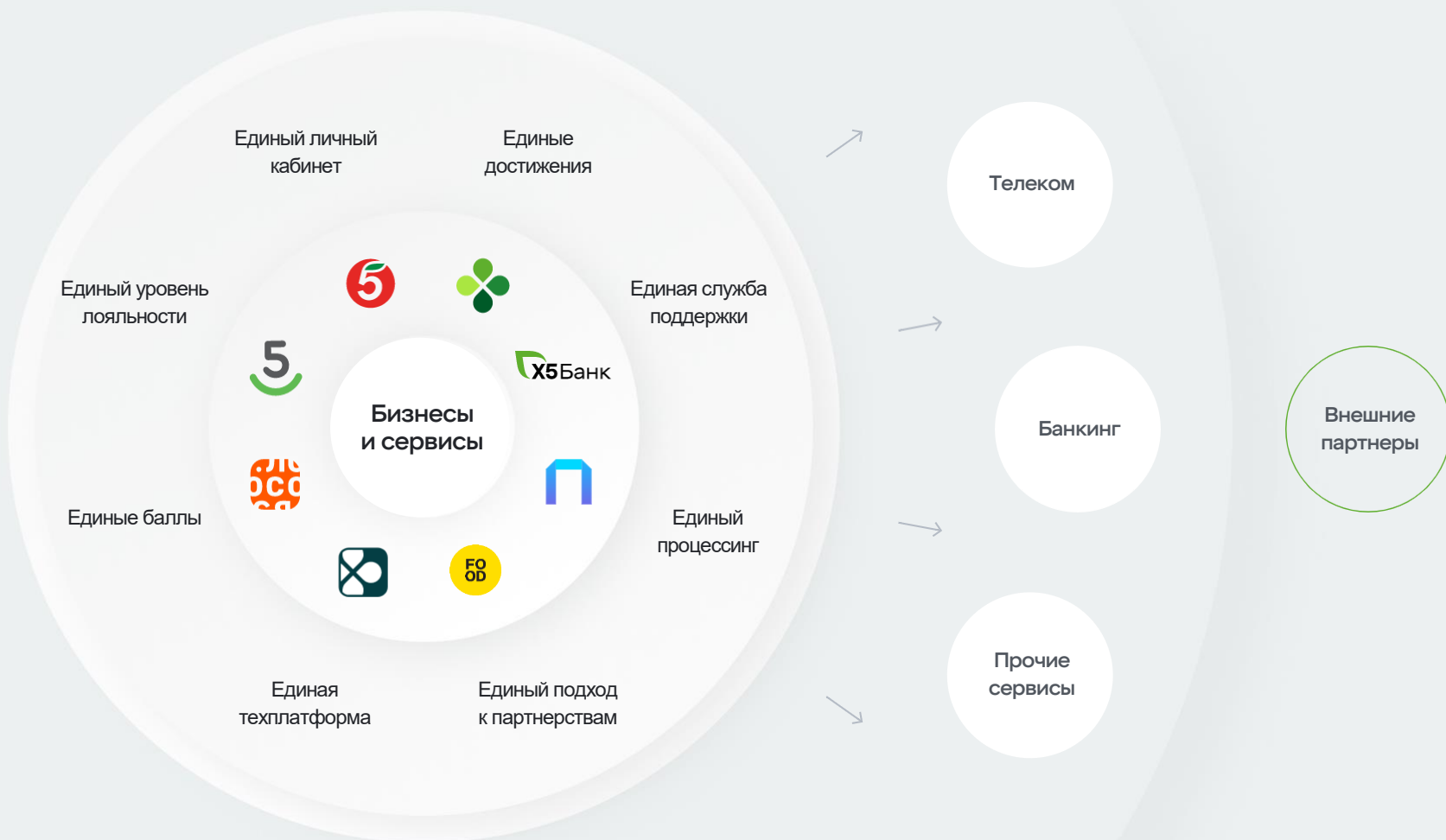
#### ВНЕДРЕНИЕ ЕДИНОЙ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ X5

Формирование единой программы лояльности X5 как «ядра» для потенциального масштабирования и включения связанных активов

### ЭТАП 2

#### ПОДКЛЮЧЕНИЕ СВЯЗАННЫХ АКТИВОВ

Масштабирование единой программы лояльности на аффилированные компании



## X5 в ХМАО



Более **150** магазинов

Более **2200** рабочих  
мест

Первый магазин открыт  
в 2014 году



**14** супермаркетов

Более 350 рабочих мест

Первый магазин открыт  
в 2012 году



# Развитие торговых сетей X5 в ХМАО (2022-2023)



Прирост более **35%**

Более **500** рабочих  
мест

## Налоговые отчисления в бюджет ХМАО

	2020 г.	2021 г.	2 года
Налоги	120,1 млн. руб.	99,4 млн.руб.	
НДФЛ	143,1 млн. руб.	164,7 млн.руб	
<b>Итого:</b>	<b>263,2 млн. руб.</b>	<b>264,2 млн.руб.</b>	<b>&gt;500 млн.руб</b>

# Сотрудничество X5 с локальными производителями ХМАО



Компания работает более чем с  
**25 локальными поставщиками**

В торговых сетях X5 Group ежегодно  
реализуется более **300 наименований**  
**продукции производителей**  
**ХМАО.**

## Топ 10 товаропроизводителей ХМАО

ООО "Обь-регион"

ИП Просвиряков Андрей Степанович

ИП Герута Александр Иванович

СГМУП "Сургутский хлебозавод"

ИП Гулян Роберт Геворкович

ООО "Дерть"

ООО "Клен"

ООО "СлавтэкХлеб"

ООО "Гурман"

ПК Ханты-Мансийское ГорПО



# Результаты работы с производителями ХМАО за 2022 год:

**25** производителей представлены в Пятёрочке

---

РТО с локальными производителями **> 1 млрд.руб.** (2021)

---

РТО с локальными поставщиками за 6 месяцев 2021 и 2022 года  
**+ 19,8%**

---

Средневзвешенная доля локальных поставщиков в категориях  
составляет **17,1 %**

Доли местной продукции : хлеб – **75,1%**, молоко – **0,5 %**, мясная  
гастрономия – **34,2%**, птица – **14,5%**, свежие торты - **1 %**.

## Цель разработки гайдбука

Результатом работы является **готовая концепция оформления ритейл-пространства**, включающая в себя архитектурно-планировочные решения, развитие визуальной идентификации бренда, техническую детализацию конструктивных и технологических элементов бренда и **ритейл-пространства, которая благодаря проработанным точкам контакта, создаёт привязанность у потребителя**. Также гайдбук содержит в себе всю необходимую информацию технических стандартов для самостоятельного внедрения проекта.



## Кобрендинг



федеральная корпорация  
по развитию малого и среднего  
предпринимательства



X5 GROUP (Сеть магазинов «Пятёрочка»)



## Содержание гайдбука

### 1. Создание фирменного стиля

Логотип  
Цветовая палитра  
Шрифты  
Внутренняя навигация  
(информационные таблички, ценники, постеры)

### 2. Создание визуальной концепции торгового пространства

Вывеска (пропорции, размеры, материалы, правила размещения)  
Планировочные решения:

«Фермерский островок» по периметру торгового зала  
«Фермерский островок» в центре торгового зала  
Архитектурный проект планировочных решений  
Оборудование:

Холодильные витрины  
Кассовая стойка  
Торговый прилавок  
Напольный стеллаж  
Настольный стеллаж  
Дополнительные элементы в оформлении, в т.ч. система выкладки товаров  
Подбор отделочных материалов  
3D визуализация торгового пространства по необходимым планировочным решениям



Новосибирская область  
СППСК «Возрождение»



Ивановская область  
ООО «Редис»



Удмуртская Республика  
СПСК "Наш фермер"



Ханты-Мансийский  
автономный округ  
ООО «Реатоника»



# 5 ШАГОВ

**чтобы стать поставщиком  
крупнейшей торговой сети в РФ**





**Наша цель – обеспечение потребителей широким ассортиментом качественных товаров по экономически обоснованным ценам, удовлетворяющим требованию о соотношении цены и качества товаров.**

**Мы полагаем, что необходимыми условиями для достижения этой цели являются:**

- 1) соблюдение Компанией и Поставщиками требований законодательства Российской Федерации;
- 2) свободное волеизъявление и взаимовыгодное сотрудничество сторон;
- 3) предоставление Поставщикам равных возможностей для сотрудничества с Компанией.



# Принципы отбора поставщиков

## Единые стандарты

Компания осуществляет отбор Поставщиков на основании единых критериев, сформированных исходя из целей экономической эффективности.

## Прозрачность и открытость

В процессе взаимодействия с Поставщиками Компания обеспечивает им доступ к информации о принципах выбора Поставщика, к проекту договора поставки, а также к другой существенной для сотрудничества информации, размещенной на официальном сайте Компании.

## Конфиденциальность

Руководствуясь принципами прозрачности и открытости во взаимоотношениях с Поставщиками, Компания признает право Поставщика на коммерческую тайну и конфиденциальность предоставленной им Компанией информации. 4

## Эффективность

Компания стремится реализовывать через свои торговые сети качественные товары по экономически обоснованным ценам путем отбора наиболее выгодных условий сотрудничества с Поставщиками.

## Разумная предусмотрительность

В пределах возможного и должного Компания осуществляет проверку Поставщиков, товаров, в том числе условий производства товаров, на предмет добросовестности Поставщиков и соблюдения ими и производителями товаров требований законодательства Российской Федерации.

# Шаг №1

## Анализ рынка.

Конкурентная среда

Упаковка

Ценовая политика



Что мы можем предложить  
покупателю

Какого качества будет наш  
продукт?

Как его продать?



# Шаг 3. Коммерческое предложение



*Срок на рассмотрение и принятие решения по данному коммерческому предложению составляет не более 14 календарных дней.*



# Пожелания и рекомендации к оформлению коммерческого предложения

1. Просьба обязательно заполнить две части формы с перечислением предлагаемого ассортимента;
2. Просьба обязательно указывать валюту, в которой делается коммерческое предложение;
3. В случае предоставления коммерческого предложения в валюте, просьба обязательно указывать принимаемый для расчета курс валюты для пересчета в рубли;
4. Просьба обязательно указывать закупочные цены с НДС;
5. Для оперативного принятия решения по Вашему коммерческому предложению просьба заполнить все графы в форме (часть 1 и 2);
6. Вы также можете указать комментарии к ассортименту во второй части формы (его принципиальное отличие от уже имеющих аналогов, новизна, лучшее качество).

Пожалуйста, не прикрепляйте к письму дополнительные файлы (о необходимости предоставить дополнительную информацию будет сообщено отдельно).

The screenshots show the 'ПАРТНЕРЫМ' (Partners) section of the XSRetailGroup website. The main heading is 'Создать коммерческое предложение' (Create commercial offer). The form is divided into two main parts: 'Часть 1' (Part 1) and 'Часть 2' (Part 2). Part 1 includes fields for 'Валюта' (Currency), 'Курс валюты' (Exchange rate), and 'Закупочная цена с НДС' (Purchase price with VAT). Part 2 includes a list of products with columns for 'Артикул' (Article), 'Наименование' (Name), 'Единица измерения' (Unit of measurement), 'Цена' (Price), and 'Комментарий' (Comment). The screenshots also show the 'Партнер' (Partner) dropdown menu and the 'Создать' (Create) button.



# Шаг 4.

## Аудит

Проверка качества



Выезд на  
производственную  
площадку



Проверка всей  
документации

30  
дней

Качество товаров должно соответствовать требованиям санитарных, технических и всех иных применимых норм и стандартов Российской Федерации, Таможенного союза, ЕАЭС, а также требованиям Компании



## Шаг 5.

Заключение договора поставки.

Оформление  
договора

Служба  
безопасности

ФПИ  
(Присвоение PLU)

40  
дней



# Электронный обмен данными с поставщиками (EDI)

**Электронный обмен данными** (EDI - англ. Electronic Data Interchange) — это инструмент для обмена бизнес-данными между деловыми партнерами.

**Основная задача EDI** — заменить обмен информацией и документами, осуществляемый на бумажных носителях, стандартизированным электронным документооборотом между компьютерными сетями.



# Контакты сотрудников коммерческой функции

Зайти на сайт: <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/ContactPurchasingSpecialist.aspx>

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://www.x5.ru/ru/Pages/Partners/ContactPurchasingSpecialist.aspx>. The page header includes the X5 RETAIL GROUP logo and a search bar. A left sidebar contains a menu with categories such as 'Добросовестное партнёрство', 'Новым поставщикам', and 'Аккредитованным поставщикам'. The main content area features a large heading 'Связаться со специалистом по закупкам' and two paragraphs of text. Below the text is a section titled 'Как написать письмо нужному вам категорийному менеджеру?' with two numbered steps. At the bottom, there is a table with two columns: 'Категория' and 'Электронная почта', listing contact information for 'Газированные напитки, вода' and 'Пиво, слабоалкогольные напитки'.

## Связаться со специалистом по закупкам

Если Вы впервые обращаетесь в торговые сети X5, направьте коммерческое предложение с помощью формы на странице «[Отправить коммерческое предложение](#)».

Если Вы уже направили первичное коммерческое предложение на странице «Отправить коммерческое предложение» и хотите связаться со специалистом по закупкам торговых сетей по другим рабочим вопросам, обратитесь к менеджеру по интересующей вас категории товаров:

### Как написать письмо нужному вам категорийному менеджеру?

- 1 Найдите в списке электронных адресов категорию товаров, с которой вы работаете.
- 2 Напишите письмо, указав в его теме наименование торговой сети, с которой вы хотите работать. Например:  
Тема письма: «*Перекрёсток*», *краткое изложение сути письма*».

#### Контакты менеджеров по категориям

Категория	Электронная почта
Газированные напитки, вода	sparkling_drinks_water@x5.ru
Пиво, слабоалкогольные напитки	beer_lowalcohol@x5.ru



# Условия отбора поставщиков

## Ключевые требования:

- Качество товаров должно соответствовать применимых норм и стандартов РФ
  - Закупочная цена товаров должна быть конкурентоспособной
  - Мы работаем с Поставщиками с любым режимом налогообложения в рамках законодательства РФ. Поставщик зарегистрирован в установленном порядке в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя
- 

## При выборе Поставщика преимуществами являются:

- Наличие у Поставщика собственного производства
- Готовность Поставщика осуществлять электронный документооборот по системе EDI
- Готовность производить товары под СТМ Компании
- Наличие у Поставщика результатов прохождения аудита



The image features a background of wavy, horizontal green lines that create a sense of depth and movement. The lines vary in shade from a light, vibrant green to a darker, more muted green, giving the background a three-dimensional, topographical appearance. In the center of the image, there is a white logo consisting of a stylized, curved shape on the left and the text 'X5' on the right.

X5

# Контакты коммерческого департамента

## **ВСЕ КАТЕГОРИИ**

Елизарьев Иван, директор департамента

Тел. 8 (383) 210-50-75 доб. 58-308, e-mail: [Ivan.Elizarev@x5.ru](mailto:Ivan.Elizarev@x5.ru)

## **БАКАЛЕЯ**

Иванов Алексей, начальник управления

Тел. 8 (383) 210-50-75 доб. 58-441, e-mail: [AlexeIvanov@x5.ru](mailto:AlexeIvanov@x5.ru)

## **НАПИТКИ**

Логашева Юлия, и.о. начальника управления

Тел. 8 (383) 210-50-75, e-mail: [Yuliya.Logashova@x5.ru](mailto:Yuliya.Logashova@x5.ru)

## **НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ**

Щербакова Светлана, старший менеджер категории

Тел. 8 (383) 210-50-75, e-mail: [SvetlanaScherbakova@x5.ru](mailto:SvetlanaScherbakova@x5.ru)

## **СВЕЖАЯ ПРОДУКЦИЯ**

Ловчикова Ольга, начальник управления

Тел. 8 (383) 210-50-75 доб. 74-860, e-mail: [Olga.Lovchikova@x5.ru](mailto:Olga.Lovchikova@x5.ru)

## **ФРУКТЫ - ОВОЩИ**

Буханцева Инна, начальник управления

Тел. 8 (383) 210-50-75 доб. 58-366, e-mail: [Inna.Bukhantseva@x5.ru](mailto:Inna.Bukhantseva@x5.ru)