



Факторы инвестиционной привлекательности



«Магнит» обеспечивает
инвесторам доступ
на крупный рынок



Мы предлагаем инвесторам доступ на крупный рынок с возможностями для органического роста и дальнейшей консолидации отрасли.

- Большой рынок с возрастающей долей современных форматов продуктового ритейла и возможностями для органического роста.
- Фрагментированный рынок с высоким потенциалом для дальнейшей консолидации.
- Тренд на увеличение доли крупных игроков на рынке.
- Новые ниши и возможности развития на рынке с постоянно растущим сегментом онлайн-продаж.



«Магнит» формирует узнаваемый бренд
с высокой лояльностью



«Магнит» – один из крупнейших продуктовых ритейлеров в России с развитой инфраструктурой, обширной базой лояльных покупателей, узнаваемым брендом и растущей долей на рынке.

- Мультиформатное предложение, в рамках которого четыре основных формата представлены такими сегментами, как продукты питания, косметика и аптеки. «Магнит» представлен от дискаунтеров с базовым ассортиментом до премиальных супермаркетов и предоставляет возможности как для быстрой покупки готовой еды с собой, так и для закупки продуктов впрок, в том числе онлайн, что позволяет удовлетворить широкий спектр потребностей и предпочтений покупателей.
- Широкий охват: 33 440 магазинов, 4,9 тыс. населенных пунктов, 72 региона, 8 федеральных округов.
- Рыночная доля в продовольственной рознице – 13,6%¹.
- Широкая база лояльных клиентов (92 млн карт лояльности).
- Развитая цепочка поставок, включающая более 5,2 тыс. поставщиков, 52 распределительных центра и один из крупнейших в России собственных парков грузовых автомобилей.
- Единственный в России вертикально интегрированный ритейлер: 20 собственных производственных площадок, в том числе 7 агропромышленных комплексов.

¹ Источник: анализ Компании.



«Магнит» реализует технологический потенциал
для развития бизнеса



Мы активно развиваем бизнес с акцентом на увеличение доходности для дальнейшего расширения доли рынка.

- Высокие темпы органического роста с акцентом на создание дополнительной акционерной стоимости.
- Умное развитие с высокими требованиями к доходности при открытии новых магазинов и реализации новых проектов.
- Анализ возможности приобретения малых и средних компаний для повышения акционерной стоимости и укрепления рыночных позиций.
- Создание ведущей платформы онлайн-доставки продуктов, способной обслуживать более 5% оборота.
- Проактивное изучение новых и смежных сегментов, создающих дополнительную акционерную стоимость.

Мы последовательно реализуем огромный потенциал Компании для развития бизнеса.

- Дальнейшее совершенствование ценностного предложения для покупателей (CVP). В 2025 г. Компания разработала новую концепцию формата «Магнит у дома», провела ребрендинг «М.Косметик» и открыла первый флагманский магазин «М.Кос» в обновленной концепции, открыла первый фудмолл «Самбери».
- CVP-инициативы, направленные на улучшение покупательского опыта и восприятия с фокусом на расширение ассортимента СТМ, фермерских и ЗОЖ-продуктов, а также на обновленные решения по оформлению торговых залов.
- Повышение плотности продаж, в том числе за счет реализации программы редизайна и совершенствования процессов.
- Расширение предложения для покупателей, дополняющего основной бизнес: в 2025 г. Компания вышла в премиальный сегмент розницы за счет приобретения сети «Азбука вкуса», открыла первый магазин формата ultra-convenience под новым брендом «Заряд от Магнита», а также продолжила развивать фудтех-сервисы, запустив сервис «Магнит Рестораны».