



Цифровые решения и инновации

Цифровизация является ключевым драйвером изменений в ритейле. «Магнит» внедряет цифровые решения как во внутренние бизнес-процессы, так и в работу сервисов и магазинов, в рамках которых происходит взаимодействие с покупателями. Все это в конечном итоге направлено на улучшение качества клиентского сервиса.

Стратегия развития цифровых технологий

В условиях быстро меняющегося рынка и развития технологичных отраслей экономики в 2025 г. «Магнит» разработал стратегию развития цифровых технологий. Стратегия направлена на повышение конкурентоспособности Компании посредством создания цифровой экосистемы, которая обеспечит комплексное и качественное предложение для клиентов.

В основе реализации стратегии лежат развитие омниканальной модели бизнеса и создание новых бизнес-направлений на стыке ритейла и технологий. При этом определяющими факторами успеха являются скорость запуска новых направлений и их гибкость к меняющимся потребностям клиентов.

Ключевые шаги в реализации стратегии включают в себя:

- продуктовую трансформацию – переход на кросс-функциональный продуктовый подход, который подразумевает объединение сотрудников бизнес-департаментов и ИТ-специалистов в одну команду с общими целями и задачами;
- форматную трансформацию – разделение управления ИТ-продуктами между бизнес-форматами с сохранением возможности использования ИТ-продуктов на уровне Группы;
- инвестиции в развитие ИТ-инфраструктуры и платформенных решений;
- инвестиции в ключевые программы развития бизнеса;
- инвестиции в R&D¹, в том числе в роботизацию и искусственный интеллект;
- повышение операционной эффективности и производительности административного персонала;
- развитие ИТ-бренда работодателя.



Подход к поиску инноваций

Центр развития инноваций «Магнита» отвечает за поиск, тестирование и внедрение новых технологий в деятельность Компании. Главная задача Центра – находить инновационные решения, обладающие коммерческой ценностью и возможностью масштабирования на всю сеть «Магнит».

Центр помогает в организации полного цикла подготовки и проведения тестирования технологических решений, начиная от исследования лучших практик и формирования технического задания и заканчивая подбором подрядчиков, оценкой экономической эффективности, технической и административной поддержкой.

Процесс поиска инноваций строится на системном анализе внутренних и внешних источников. Помимо работы с инициативами сотрудников, Центр развития инноваций «Магнита» проводит активный поиск на рынке: посещает отраслевые мероприятия, проводит мониторинг специализированных витрин технологических компаний и стартапов, изучает аналитические исследования, а также анализирует активности ключевых игроков рынка. В 2025 г. Центр развития инноваций запустил исследовательские сервисы, нацеленные на формирование и проверку гипотез для создания новых сервисов и продуктов. За 2025 г. было подготовлено 15 исследований.

Технологический конкурс «Окно открытых инноваций»

Центр развития инноваций в партнерстве с Московским инновационным кластером запустил открытый конкурс для технологических компаний. Цель конкурса – поиск инновационных решений с наиболее высоким потенциалом для пилотирования внутри Компании под потребности четырех бизнес-форматов сети «Магнит» и сети «ДИКСИ». На конкурс поступило свыше 170 заявок. 15 компаний были отобраны и презентовали свои решения на демо-дне при участии Генерального директора ПАО «Магнит». Четыре компании-победителя получили возможность протестировать свои технологии в розничных форматах сети «Магнит».

Демо-день Индустриального центра компетенций «Торговля»

Центр развития инноваций традиционно выступил организатором питч-сессии на демо-дне Индустриального центра компетенций «Торговля», где отобрали стартапы и создали площадку для диалога между инновационными компаниями и ритейлом. На мероприятии было представлено более 20 решений в сфере импортозамещения, охватывающих логистику, автоматизацию, аналитику, энергоэффективность и маркетинг.



«Твоя идея»

Сотрудники как непосредственные участники операционной деятельности могут видеть узкие места и потенциал для улучшения процессов в повседневной работе. Поэтому важно создавать условия и мотивацию для того, чтобы они предлагали свои идеи.

В «Магните» действует проект «Твоя идея», благодаря которому каждый сотрудник может предложить варианты улучшения бизнес-процессов.

Всего за 2025 г. на платформу поступило свыше 4 тыс. идей от сотрудников, из них до этапа реализации/реализовано дошло 34 инициативы, направленные на автоматизацию процессов, снижение ручного труда, повышение точности операций и улучшение качества обслуживания клиентов. Совокупный финансовый эффект с учетом инициатив, находящихся в реализации, составляет свыше 815 млн руб. в год.

Кроме прямых выгод сотрудники создали значительный нефинансовый эффект:

- сокращение более 50 тыс. часов трудозатрат в год;
- снижение рисков штрафов до 500+ млн руб.;
- повышение качества учета, снижение ошибок и объема пересчетов;
- ускорение внутренних процессов.

В 2025 г. мы внедрили новую систему мотивации: начисление баллов «Магнит Плюс» за реализованные идеи, которые приносят эффект. Таким образом мы стремимся сделать рационализаторство не только полезным, но и вознаграждаемым, а также мотивировать сотрудников не просто предлагать идеи, а доводить их до результата.

¹ R&D (Research and Development) – исследования и разработки.

Программы развития бизнеса

«Магнит» инвестирует в программы развития бизнеса, ориентированные как на совершенствование действующих форматов, так и на создание новых бизнес-направлений.

Ключевой задачей развития текущих бизнес-форматов и функций является повышение их операционной эффективности и увеличение производительности труда сотрудников, в том числе за счет внедрения цифровых инструментов и автоматизации процессов.

Одной из таких инициатив является развитие бэк-офиса – инструмента собственной разработки для обеспечения высокой жизнестойкости функционирования магазинов. Создание единой системы бэк-офиса позволяет существенно снизить нагрузку на персонал торговых точек благодаря комплексной оптимизации и унификации рабочих процессов. Платформа интегрирует все ключевые цифровые инструменты сотрудника магазина, включая систему товарного учета и управления товародвижением, терминалы сбора данных и мобильные принтеры, формируя единую и удобную рабочую среду.

В 2025 г. развитие системы бэк-офиса осуществлялось в соответствии со следующими задачами:

- анализ и оптимизация операционных процессов;
- внедрение решений для автоматизации рутинных операций с целью сокращения трудозатрат;
- разработка интуитивно понятных пользовательских интерфейсов, требующих минимального количества времени для обучения;
- митигация санкционных и ресурсных рисков за счет перехода на новые технологии разработки.

Для сотрудников магазинов и директоров групп, филиалов, округов в 2025 г. «Магнит» запустил приложение «МДрайв» – собственную единую платформу управления магазинами. Платформа консолидирует информацию о работе магазина, а также предоставляет доступ сотрудникам ко всем необходимым операционным инструментам.

Мобильная аналитическая платформа

Система избавляет директоров магазинов и групп от рутинного сбора информации, предоставляя им готовую аналитику по продажам, товарным запасам, NPS¹ и другим ключевым метрикам в мобильном приложении. Это ускоряет процесс принятия решений и повышает эффективность управления.

Платформа управления приоритетами

Система консолидирует ключевые задачи в одном инструменте, что кратно повышает скорость их выполнения и операционную дисциплину в целом. К 2026 г. планируется, что система будет самостоятельно назначать наиболее приоритетные задачи сотрудникам, тем самым снижая нагрузку на руководителей и повышая скорость реагирования на выявленные проблемы.

«МДрайв»

Инструмент контроля за соблюдением стандартов работы

Система является единым инструментом для проведения всех аудитов и проверок по чек-листам, а также консолидирует их результаты в единой базе данных. В результате повышается прозрачность и эффективность анализа выявленных несоответствий, что впоследствии способствует созданию надежной основы для внедрения улучшений.

Рабочий интерфейс для сотрудников операций

Система предоставляет сотрудникам магазинов, групп и филиалов единый мобильный интерфейс для доступа ко всем необходимым инструментам. Это повышает мобильность сотрудников, избавляет их от привязки к конкретным рабочим местам и делает рабочие процессы непрерывными и более эффективными.

Ключевым достижением отчетного года стала трансформация системы управления корпоративной мобильностью EMM² (Enterprise Mobility Management) в единую платформу управления ключевыми устройствами торговых объектов.

В 2025 г. в единый контур управления, помимо мобильных устройств, были интегрированы кассы самообслуживания (КСО), а также запущен пилотный проект по подключению классических кассовых аппаратов. Кроме этого, была внедрена система мониторинга состояния оборудования в режиме реального времени. Система определяет не только геолокацию оборудования, но и комплексные технические метрики, включая уровень работоспособности, историю перемещений и случаи возникновения сбоев.

Благодаря проведенным мероприятиям удалось существенно сократить простой торгового оборудования и время на проведение инвентаризации. Создан технологический фундамент для дистанционного устранения неисправностей, что в перспективе минимизирует необходимость выездов технических специалистов в магазины.

В следующем году «Магнит» планирует завершить интеграцию всех кассовых устройств на торговых объектах с целью обеспечения полного контроля и высокого уровня обслуживания всего оборудования. Также планируется развивать функционал удаленного конфигурирования и управления приложениями для сокращения объема ручных операций, выполняемых техническими специалистами на торговых объектах, высвобождая их время для решения более сложных задач.

Структура устройств в системе EMM в 2025 году



Еще один пример автоматизации процессов – внедрение собственной F&R-системы прогнозирования спроса и планирования пополнения запасов, ключевая задача которой – повысить эффективность управления товародвижением. Преимуществами собственного F&R-решения являются полное владение исходным кодом, единый интерфейс, возможность гибкой подстройки под новые форматы и изменения бизнес-среды, а также максимальная степень автоматизации бизнес-процессов.

Подробнее о проекте, а также о развитии логистики см. в подразделе **«Развитие цепочки поставок»**.



¹ NPS (Net Promoter Score) – индекс потребительской лояльности.

² EMM (Enterprise Mobility Management) – процесс управления мобильностью ИТ-среды предприятия.



AdTech

Одной из стратегических задач «Магнита» в развитии бизнеса является создание новых бизнес-направлений на стыке ритейла и современных технологий. Это, с одной стороны, укрепляет экосистему Компании и обеспечивает комплексность в предоставлении услуг клиентам, а с другой стороны, формирует дополнительные источники дохода для Компании.

«Магнит AdTech» – новое бизнес-направление Компании, ключевая цель которого – разработка и запуск продуктивно-технической рекламной инфраструктуры и формирование необходимых коммерческих процессов, обеспечивающих основу для долгосрочного роста потенциала рекламной монетизации «Магнита».

В 2025 г. была разработана долгосрочная стратегия «Магнит AdTech». Она основана на реализации рекламного потенциала Компании через построение рекламной платформы Магнит ADS. Рекламная платформа откроет доступ к коммуникации с покупателями «Магнита», а также позволит привлекать новых клиентов-брендов, помогая им расти в Компании через передовые омниканальные решения. Мы развиваем рекламную платформу с фокусом на расширение инвентаря, запуск удобных точек входа и систем управления рекламными кампаниями, а также повышение точности и эффективности рекламных технологий через инфраструктурные инструменты. В долгосрочной перспективе планируется расширять применение омниканальных возможностей, в частности, развивать цифровую рекламу в магазинах, провести интеграцию с программой лояльности.

Инвестиции в исследования и разработки

Инвестиции в R&D «Магнита» охватывают такие направления, как роботизация складской и транспортной логистики, внедрение цифровых технологий в торговых точках, применение искусственного интеллекта.

В распределительных центрах внедряются автономные мобильные роботы AMR (Autonomous Mobile Robots) и LMR (Latent Mobile Robots), которые берут на себя нагрузку по перемещению грузов, Pick-to-Light-тележки² для сокращения времени сборки заказов, автоматизированные конвейеры. Также проводится тестирование дронов/сканеров инвентаризации со скоростью обработки до 2 тыс. паллет/час с автоматической выгрузкой данных. Параллельно разрабатывается система мониторинга складской техники для контроля работы и прогнозирования технического

обслуживания и ремонта. Роботизация РЦ способствует повышению безопасности сотрудников на рабочем месте, меньшей уязвимости процессов к человеческому фактору и росту стабильности логистики.

Подробнее о роботизации в логистике см. в подразделе 🔴 «Развитие цепочки поставок».

«Магнит» развивает концепцию «умный магазин», внедряя в работу торговых точек цифровые технологии, которые позволяют оптимизировать трудозатраты сотрудников за счет автоматизации рутинных процессов. Использование таких решений способствует и улучшению клиентского опыта, делая процесс покупок быстрее и удобнее. В результате магазины «Магнита» становятся более технологичными, современными и привлекательными для посещения.

Проекты «Магнит AdTech» 2025 года



Цифровые шелфбаннеры

Рекламная платформа Magnit ADS первой на российском ритейл-рынке внедрила цифровые шелфбаннеры – вертикальные дисплеи у полки в торговых залах. Они выступают в качестве инструмента таргетированной коммуникации с покупателем в момент принятия решения о покупке.

Благодаря шелфбаннерам рекламодатели смогут увеличивать свои продажи на полке.

- **17%** рост доли продаж рекламируемых брендов на шелфбаннерах
- **40%** опрошенных¹ назвали шелфбаннер наиболее полезным и удобным для получения информации о товарах и акциях



Верификации показов и кликов

Магнит ADS внедрила две ведущие в России адсервинговые системы, которые позволяют проводить независимую верификацию показов и кликов (click-out) для использования партнерами.

Интеграция внешней верификации предоставляет рекламодателям возможность получать независимые и подтвержденные данные по факту показа и клика по объявлениям, а для «Магнита» – расширяет возможности запуска рекламных кампаний для клиентов, ориентированных на click-out.

После внедрения независимой верификации некоторые поставщики изъявили желание сотрудничать с «Магнит AdTech».



Рекламный кабинет

В 2025 г. «Магнит AdTech» запустил рекламный кабинет (CPO-платформу) собственной разработки, предоставляющий брендам производителей возможность контролировать рекламные кампании путем анализа охватов, переходов, кликов и покупок товаров. Интеграция платформы с программой лояльности «Магнита» позволяет отслеживать клиентов, которые взаимодействовали с товаром в приложении и затем купили его в офлайн-магазине. В дальнейшем планируется расширение функционала платформы и возможность гибкого управления бюджетом кампаний.

Цифровые технологии в магазинах «Магнит»



Электронные ценники и медиаполки

Электронные ценники обеспечивают моментальное и централизованное обновление данных о цене товара, а медиаполки, кроме этого, позволяют транслировать рекламу товаров. Технологии способствуют снижению нагрузки на сотрудников магазинов, позволяя уменьшить затраты на расходные материалы, повысить корректность ценников и в целом делают торговые точки более привлекательными.

В 2025 г. имели место точечные оснащения электронными ценниками без медиаполок в форматах «Магнит Аптека», «Заряд от Магнита», «М.Кос» и «Магнит у дома». Внедрение технологии направлено на повышение операционной эффективности и исключение ошибок, связанных с неактуальностью цены.

- **25 магазинов** различных форматов подключены к системе электронных ценников
- **99%** – корректность электронных ценников
- **До 10 секунд** – скорость обновления ценника



Умные весы

Умные весы автоматически распознают товар, размещенный на весовой платформе, что ускоряет процесс самостоятельного взвешивания, повышает удобство обслуживания и снижает операционную нагрузку на сотрудников.

Для оперативного мониторинга состояния весового оборудования в отчетном году был внедрен дашборд, который отражает эту информацию, включая работоспособность технологии распознавания, в режиме реального времени.

- **425 магазинов** оснащены умными весами
- **98%** – точность распознавания товаров
- **В 2 раза** сокращается процесс взвешивания товара

В начале 2026 г. был проведен пилот по внедрению компьютерного зрения по распознаванию весовых товаров (овощи, фрукты, кондитерские изделия) на кассах самообслуживания.

- К концу испытаний точность распознавания достигла 91% при скорости 9,1 секунды на позицию, что позволяет повысить эффективность зоны КСО:
- ускоряет проход через КСО **на 42%** относительно ручного поиска весовых товаров (15,7 сек). Это способствует росту пропускной способности в часы пик, а также высвобождению времени ассистентов;
 - способствует снижению фродовых операций **на 0,2%** за счет того, что система не позволяет подменить товар при взвешивании.

¹ По данным независимого исследования оценки восприятия цифровых рекламных форматов в магазинах «у дома», проведенного «Магнитом» с Formen Consulting в 2025 г.

² Тележки, оснащенные световыми подсказками для комплектовщика.



Кассы самообслуживания

В 2025 г. «Магнит» первым среди ритейлеров внедрил возможность подтверждения возраста на кассах самообслуживания с использованием цифрового ID, интегрированного в мессенджер MAX. На конец года технология была доступна в 16 тыс. магазинах сети – более чем на 55 тыс. КСО. Параллельно «Магнит» совместно с Центром биометрических технологий запустил альтернативный способ идентификации покупателя по биометрическим данным. Данное решение также позволяет подтвердить возраст на КСО без предъявления документов, подтверждающих личность, и установки дополнительных приложений. Внедренные решения позволяют снизить нагрузку на персонал магазинов. В дальнейшем цифровой ID может быть использован и в других областях, например, чтобы идентифицировать клиентов, зарегистрированных в программе лояльности, и предлагать им персонализированные акции и услуги.

Помимо этого, в отчетном году реализованы базовые механизмы, позволяющие развивать КСО в направлении заказа готовой еды. Функционал является адаптивным и позволяет переключать КСО на разные сценарии (классическая продажа, кухня).

Кассами самообслуживания оснащены:

- **99%** (436 торговых точек) супермаркетов
- **71,3%** (15 404 торговые точки) магазинов «у дома»
- **10,7%** (837 торговых точек) магазинов косметики

Проникновение в трафик:

- **54%** в супермаркетах
- **38%** в магазинах «у дома»
- **26%** в магазинах косметики



Повышение доступности с помощью цифровых ассистентов

Технология отправки сигналов OSA (On-Shelf Availability) – интеллектуальная система мониторинга ассортимента. Алгоритмы выявляют проблемные позиции и автоматически формируют задания персоналу для своевременного устранения проблемы с товаром (выкладка со склада, снятие виртуального остатка, замена ценника и т.д.).

Технология доступна в магазинах «Магнит у дома», супермаркетах, дискаунтерах B1 и магазинах ультрамалого формата.

За 2025 г. суммарный эффект от использования технологии составил 0,3% от товарооборота.

В 2025 г. на магазины «Магнит у дома», супермаркеты и магазины сети «М.Косметик» была масштабирована технология Image Recognition. С помощью мобильного приложения сотрудник может оперативно получить срез по состоянию выкладки и выполнить рекомендации по улучшению ее состояния: выставить недостающий товар или поправить планограммы. Комплексная работа с выкладкой позволит увеличить доступность товаров на полке по 30 тыс. SKU до 95% в среднем. В совокупности с соблюдением качества исполнения планограмм технология позволяет увеличить товарооборот торговых точек до 0,6% в среднем.



Сервис подбора косметики BeautyScan

BeautyScan – мультибрендовый интеллектуальный сервис диагностики кожи при помощи искусственного интеллекта, подбора программы ухода, ароматов, а также виртуальной примерки и подбора декоративной косметики, представленной в магазинах.

Сервис предлагает пользователям три модуля:

- Уходовая косметика – алгоритм на основе искусственного интеллекта определяет тип и состояние кожи непосредственно по изображению, после чего рекомендует персональную программу ухода.
- Декоративная косметика – система виртуальной примерки макияжа позволяет выбрать и примерить косметику исходя из потребности пользователя: по бренду, текстуре, цвету.
- Парфюмерия – модуль содержит три сценария подбора ароматов: ИИ-консультация, по семействам и нотам, цветовой тест.

Технология доступна **более чем в 2,5 тыс. магазинов** сети «М.Косметик».

Клиенты могут воспользоваться технологией при помощи:

- QR-кода, расположенного в торговом зале – масштабирован на 2 430 магазинов сети «М.Косметик»;
- Умного зеркала – панель установлена в 34 магазинах сети «М.Косметик».



Система оплаты Multi QR

Система оплаты Multi QR – современный и удобный способ безналичных расчетов для клиентов. Оплата происходит посредством сканирования QR-кода с терминала при помощи камеры смартфона или банковского приложения и подтверждается в мобильном приложении банка. Чек печатается автоматически после оплаты товара.

В 2025 г. к системе были подключены магазины сети «Магнит Аптека».

- **29 915 магазинов** различных форматов («Магнит у дома», магазины косметики, супермаркеты, дискаунтеры B1, магазины ультрамалого формата) используют систему оплаты Multi QR

Импортозамещение и обеспечение непрерывности бизнеса

«Магнит» проводит последовательную политику импортозамещения технологических решений. Стратегия Компании направлена на создание собственных ИТ-систем, что обеспечивает максимальную совместимость с бизнес-процессами и способствует достижению технологического суверенитета. При этом цель импортозамещения не ограничивается замещением ушедших с рынка зарубежных решений, – «Магнит» создает инновационные и уникальные продукты, часть из которых не имеет прямых аналогов на рынке.

В «Магните» полностью завершено импортозамещение инструментов корпоративной платформы данных и электронного документооборота, в работе также используются российские облачные решения. В 2025 г. был осуществлен переход на отечественные системы видеоконференцсвязи и запущен корпоративный мессенджер собственной разработки.

В 2025 г. «Магнит» инициировал стратегический проект по строительству собственных центров обработки данных (ЦОД). Данная инициатива направлена на обеспечение технологической независимости и повышение надежности хранения

и обработки данных. Создание собственной инфраструктуры ЦОД позволит оптимизировать затраты на ИТ в долгосрочной перспективе, а также обеспечит необходимую масштабируемость и безопасность данных в условиях развития цифровых сервисов Компании.

Сервисы «Магнита» первыми среди ритейлеров включены в «белый список» Минцифры России

Ключевые мобильные приложения и сервисы «Магнита» включены в «белый список» Минцифры России. Данный статус гарантирует их бесперебойную доступность для покупателей даже в периоды ограничений работы мобильного интернета. Это позволяет клиентам в любое время совершать покупки, пользоваться программой лояльности и всеми цифровыми сервисами Компании.

