

Время выполнения заданий – 180 минут
Максимальное количество баллов – 100

Внимательно прочитайте текст. На основе информации, изложенной в тексте, выполните 7 заданий, предложенных вам после текста.

ИНФЛЯЦИЯ СРАБОТАЛА НА ТОРГОВЛЮ

Ведущие игроки рынка завершили представление текущей отчетности

Основные выводы из отчетности публичных российских ретейлеров за третий квартал: росту выручки способствуют сделки M&A, из-за продовольственной инфляции увеличивается средний чек, по-прежнему активно развиваются онлайн-продажи.

На неделе по итогам третьего квартала отчитались сразу несколько российских ретейлеров: X5 Group (FIVE; сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»), «Магнит» (MGNT), «Лента» (LNTA) и Fix Price (FIXP).

Как покупки конкурентов отражаются на результатах

«Магнит» показал самую высокую динамику выручки в третьем квартале: рост на 27,7%, до 489,3 млрд руб. Для сравнения: в первом квартале продажи увеличились только на 5,8%, до 397,9 млрд руб., во втором — на 9,6%, до 424,3 млрд руб.

Отчасти это следствие покупки сети «Дикси», которую «Магнит» закрыл в конце июля 2021-го: за 87,6 млрд руб. были приобретены свыше 2,4 тыс. магазинов «Дикси», а также 39 суперсторов «Мегамарт». Однако, как отмечает аналитик Райффайзенбанка по потребительскому рынку Егор Makeев, значительный вклад в рост выручки внес и сам «Магнит»: ретейлер продемонстрировал сильные сопоставимые продажи (выручка сопоставимых точек без учета новых открытий) — рост на 8,6%. В расчет этого показателя магазины «Дикси» не входят. У других отчитавшихся компаний рост сопоставимых продаж не превысил 5%.

Улучшила благодаря сделкам M&A свои операционные показатели и «Лента», которая этим летом за €215 млн (около 19,5 млрд руб.) приобрела сеть супермаркетов «Билла». В третьем квартале продажи «Ленты» выросли год к году на 13,3% год, до 118,2 млрд руб. В апреле — июне выручка компании падала на 0,2%, до 110,8 млрд руб.

В четверг на момент закрытия торгов на Лондонской фондовой бирже «Магнит» вновь стал самым дорогим российским продовольственным ретейлером. Бумаги компании подорожали на 0,45%, до \$18,95, а капитализация достигла почти \$9,7 млрд. В то же время стоимость ГДР крупнейшего по обороту ретейлера X5 Group снизилась на 2,56%, к концу торгов бумаги стоили \$34,28, а капитализация составила \$9,3 млрд. «Магнит» обходит по капитализации своего конкурента второй раз за месяц: так, к закрытию торгов на Лондонской бирже 12 октября капитализация «Магнита» достигла \$9,201 млрд, X5 — \$9,149 млрд. До того, как уступить лидерство по капитализации X5 Group в феврале 2018 года, Краснодарский ретейлер удерживал его почти семь лет.

Что помогает наращивать продажи

Главным драйвером роста сопоставимых продаж стал увеличившийся средний чек, отмечает в своей отчетности лидер отрасли X5 Group. Сопоставимый средний чек ретейлеров растет значительно быстрее трафика, эти «паруса» надувает усиливающаяся инфляция, указывает руководитель департамента анализа рынка акций «Атон» Виктор Дима.

Продовольственная инфляция в третьем квартале 2021 года составила 8,1%, достигнув максимального значения 9,2% в сентябре в сравнении с 7,3% во втором квартале 2021 года. Ранее глава Минэкономразвития Максим Решетников пояснял, что разгону продовольственной инфляции способствовали два фактора: нетипичное удорожание овощей и фруктов, а также ускорение роста цен на мясо.

Снижение сопоставимого трафика из отчитавшихся ретейлеров зафиксировала «Лента». Как поясняет Дима, вероятнее всего, в этих данных нашла отражение нормализация потребительского поведения и конкуренция с онлайн-торговлей — в прошлом году меньше посещали магазины, но наращивали объем корзины, большой формат «Ленты» способствовал таким покупкам, сейчас же потребители вернулись к обычным паттернам потребления и чаще предпочитают магазины более мелких форматов.

Бурный рост онлайн-продаж

Продовольственные сети активно наращивают свои дистанционные продажи. В июле — сентябре X5 Group в 2,5 раза, до 11,6 млрд руб., увеличила совокупный товарооборот «Vprok.ru Перекресток» и сервисов экспресс-доставки. Доля онлайн-продаж в выручке компании приблизилась к 2%. «Магнит» начал свои онлайн-продажи только в третьем квартале 2020 года, спустя год товарооборот составил 2,9 млрд руб., но в общих продажах он пока еще не дотягивает до 1%. У «Ленты» этот показатель превышает 3%. Компания не указывает товарооборот в этом сегменте, но называет выручку: она в третьем квартале увеличилась более чем в три раза, до 4,4 млрд руб.

Внешняя среда в сегменте онлайн-торговли продуктами питания оставалась очень конкурентной, «многие технологические игроки продвигали свои услуги со значительными маркетинговыми бюджетами», признает в своей отчетности X5 Group.

Единственный ретейлер, не раскрывший свои показатели в онлайн, — Fix Price. Компания пока только «аккуратно изучает» инструменты онлайн-продаж, так как в сегменте магазинов фиксированных цен традиционно дистанционные продажи не занимают большую долю. Однако товары сети уже доставляет «Сбермаркет».

Задание 1 (15 баллов)

Кратко поясните, что означают следующие термины:

1. сделка M&A
2. публичная компания
3. капитализация
4. операционные показатели
5. ГДР

Задание 2 (10 баллов)

Объясните в 3–5 предложениях, для чего компании проводят сделки M&A. Дайте определение сделкам типа M и сделкам типа A.

Задание 3 (20 баллов)

«В четверг на момент закрытия торгов на Лондонской фондовой бирже «Магнит» вновь стал самым дорогим российским продовольственным ретейлером. Бумаги компании подорожали на 0,45%, до \$18,95, а капитализация достигла почти \$9,7 млрд. В то же время стоимость ГДР крупнейшего по обороту ретейлера X5 Group снизилась на 2,56%, к концу торгов бумаги стоили \$34,28, а капитализация составила \$9,3 млрд. «Магнит» обходит по капитализации своего конкурента второй раз за месяц: так, к закрытию торгов на Лондонской бирже 12 октября капитализация «Магнита» достигла \$9,201 млрд, X5 — \$9,149 млрд. До того, как уступить лидерство по капитализации X5 Group в феврале 2018 года, краснодарский ретейлер удерживал его почти семь лет.»

Объясните, зачем компании размещают свои ценные бумаги на бирже. Укажите 3 преимущества и 3 недостатка публичного размещения акций.

Задание 4 (10 баллов)

На примере «Fix price» объясните, почему компании данного сегмента предпочитают традиционные каналы продаж.

Задание 5 (20 баллов)

«Продовольственная инфляция в третьем квартале 2021 года составила 8,1%, достигнув максимального значения 9,2% в сентябре в сравнении с 7,3% во втором квартале 2021 года. Ранее глава Минэкономразвития Максим Решетников пояснял, что разгону продовольственной инфляции способствовали два фактора: нетипичное удорожание овощей и фруктов, а также ускорение роста цен на мясо.»

Объясните, какое влияние оказывает инфляция на финансовые и операционные показатели компании. Укажите 3 преимущества и 3 недостатка роста инфляции для ретейлеров.

Задание 6 (10 баллов)

«Внешняя среда в сегменте онлайн-торговли продуктами питания оставалась очень конкурентной, «многие технологические игроки продвигали свои услуги со значительными маркетинговыми бюджетами», признает в своей отчетности X5 Group.»

Что означает термин «внешняя среда» в данном контексте? Объясните, от чего зависит уровень конкуренции, и для чего компаниям продвигать свои услуги в данном сегменте, даже при условии значительных маркетинговых затрат.

Задание 7 (15 баллов)

«Снижение сопоставимого трафика из отчитавшихся ретейлеров зафиксировала «Лента». Как поясняет Дима, вероятнее всего, в этих данных нашла отражение нормализация потребительского поведения и конкуренция с онлайн-торговлей — в прошлом году меньше посещали магазины, но наращивали объем корзины, большой формат «Ленты» способствовал таким покупкам, сейчас же потребители вернулись к обычным паттернам потребления и чаще предпочитают магазины более мелких форматов.»

Укажите возможные причины изменения поведения покупателей, а также какое влияние это может оказать на компанию в дальнейшем.