



Mail.Ru Group, Магнит: кооперация эффективнее конкуренции. Good Time to Market

МАГНИТ И DELIVERY CLUB (СП MAIL.RU И СБЕРБАНКА) ЗАПУСТИЛИ ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКУ ПРОДУКТОВ

Пользователям приложения Delivery Club до конца года станет доступна доставка во все районы Москвы, Санкт-Петербурга и в 15 крупных городах России. В Москве пользователям Delivery Club доступны для заказа около 5 тыс. товарных позиций Магнита. Сотрудничество позволит обеим компаниям сделать серьезный шаг в конкуренции с другими игроками, значительно выиграть время для выхода на региональные рынки, помимо дополнительной выручки, получить синергию на уровне операционных и капитальных затрат.

WIN-WIN SITUATION

Магнит - крупнейший ретейлер по числу магазинов в России: 20,894 тыс. магазинов, включая 14,581 тыс. магазинов "у дома". Одна из лучших логистических систем и сетей в ретейле (Магнит) будут усилены крупнейшим сервисом такси и курьерской доставки, цифровыми технологиями и доступом к подавляющему числу пользователей интернета в России (Mail). Delivery Club будет заниматься доставкой и собирать заказы в магазинах. Позднее сборка уйдет ретейлеру. Речь при этом идет о значительном количестве SKUs. Стоит отметить, что X5 делает акцент на доставке за 60 минут, в то время как Delivery Club вместе с Магнитом анонсировали доставку за 30-45 минут. Сотрудничество позволит компаниям выиграть время на доработку недостающих компонентов бизнеса. Кооперация необязательно отменяет планы собственного развития eCommerce и доставки каждой из компаний в долгосрочной перспективе, но, как минимум, позволяет начать получать выручку раньше, сэкономить на развертывании сети и развитии собственных цифровых продуктов, наработать экспертизу в новых областях.

ОПЕРАЦИОННО, ВОЗМОЖНО, САМОЕ ДАЛЬНОВИДНОЕ РЕШЕНИЕ В СЕКТОРЕ

Большое количество игроков рынка eCommerce может снизить доходность инвестиций. Выиграют игроки, которые предоставят наиболее широкий спектр товаров (включая и непищевой ретейл), будут обладать эффективным каналом взаимодействия с потребителем (посредством online) и смогут достичь максимального эффекта от масштаба в плане операционных и капитальных затрат. Кооперация, возможно, правильное долгосрочное решение, которое позволит новому рынку избежать "детских болезней": излишней ценовой конкуренции, дублирования инвестиций в логистическую инфраструктуру, ИТ,

маркетинг. Появляется перспектива нового бизнеса с сохранением отраслевой специализации игроков.

КАРАНТИН УСКОРИЛ РАЗВИТИЕ РЫНКА, КОНКУРЕНЦИЯ УСИЛИЛАСЬ. ВРЕМЯ ИГРАЕТ БОЛЬШУЮ РОЛЬ

За последние несколько месяцев на фоне карантина существенно выросла востребованность продуктовых онлайн-магазинов. Традиционные и новые игроки - X5, Магнит, Детский мир, Ozon, Yandex, Mail - стали активнее развивать сегмент eCommerce, доставки. Яндекс недавно увеличил пакет в Yandex.Market и, вероятно, интенсифицирует развитие бизнеса. Китайская такси платформа DiDi запустила бизнес такси в России, не исключая выход в смежные сегменты. Детский мир на прошлой неделе представил новую стратегию масштабной экспансии. На этом фоне кооперация Магнита и Mail выглядит своевременной и должна позволить компаниям остаться бенефициарами растущего нового рынка.

БУРНО РАСТУЩИЙ РЫНОК ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ

По данным Data Insight, CAGR eCommerce в России в 2020-2024 гг. составит порядка 33%, при этом рынок ретейла вырастет более чем в три раза, eCommerce будет составлять около 19% от продаж против 6% в 2019 г. В 2020 г. оборот рынка российского eGrocery может достичь 130 млрд руб. против 35 млрд руб. в 2019 г., по оценкам Infoline.

MAIL.RU: КОМБИНАЦИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

На наш взгляд, новость является позитивной для Mail, хотя может пройти некоторое время, прежде чем рынок ее воспримет. Известно, что в перспективе Яндекс может выкупить долю Uber в Яндекс.Такси, что приведет к возможному IPO сервиса и кристаллизации стоимости этой части бизнеса. Нельзя исключать, что данной практике монетизации инвестиций в итоге последует и Mail. Компания продемонстрировала сильные результаты 2K20 в

условиях кризиса как в сегменте рекламы, так и в сегменте игр. Даже с учетом нормализации данный тренд, вероятно, сохранится и в 3K20. В дополнение, в ноябре ожидается включение акции Mail в индекс MSCI.

МАГНИТ: МАКСИМАЛЬНОЕ БЫСТРОЕ ВХОЖДЕНИЕ В РЫНОК ECOMMERCE

На наш взгляд, ретейлеры имеют возможность выиграть от развития eCommerce, взаимодействуя сразу с несколькими игроками, зарабатывая на использовании своей инфраструктуры помимо собственного продукта доставки. Магнит запустил цифровую трансформацию в начале 2020 г. и объявил, о привлечении команды из онлайн-ретейлера Lamoda. Сотрудничество позволит значительно ускорить развитие.

MAIL, СБЕРБАНК: ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ И СВОЕВРЕМЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В БЫСТРОРАСТУЩИЙ РЫНОК

СП в сфере транспорта и еды (online-to-offline) Сбербанка и Mail в августе получило от обеих сторон на равных условиях дополнительное финансирование в размере 12 млрд руб. После дополнительного финансирования Сбербанк и Mail сохраняют равные доли в СП (по 45%). Инвестиции направят на расширение направлений и бизнесов, которые не входили в периметр сделки между Сбербанком и Mail на момент ее закрытия в декабре 2019 г. Среди них картографический сервис 2ГИС, сервис экспресс-доставки продуктов Самокат (75,6% консолидировано в мае). Менеджмент уверен в перспективах не только доставки еды из ресторанов, но и новых направлений - заказа продуктов питания и работающих только на доставку локальных кухонь и магазинов (dark kitchen и dark store), дополнительных сервисов транспорта (помимо традиционных услуг такси или каршеринга).

МАГНИТ - ФОКУС НА ОПЕРАЦИОННУЮ КООПЕРАЦИЮ?

До недавнего времени у Магнита не было крупных проектов в области eGrosery, пилотные проекты были запущены в 2020 г. лишь в Ростове и Волгограде. Магнит планирует запустить пилотный проект по собственной доставке продуктов питания и начать тестировать формат eGrosery в ноябре 2020 г., также компания тестирует доставку товаров из аптек. Магнит планирует выйти в направление ePharma к сентябрю текущего года. В планах компании - запуск омниканальной платформы для заказов продуктов. Сейчас Магнит производит доставку продуктов благодаря партнерам. В центральном регионе доставку осуществляет iGooods, в Краснодарском крае - Broniboy. Также ретейлер тестирует экспресс-доставку с Яндекс.Лавкой в Москве и Pony Express в Ростове-на-Дону и Волгограде, поддерживая склады партнеров. Компания сможет занять лидирующие позиции в eCommerce в центральном регионе и в Южном округе, как благодаря сильной логистике Магнита, так и благодаря налаживанию партнерских отношений с проектами, в т.ч. с Delivery Club.

График 1: Распределение заказов в интернет-магазинах, 2019 г.

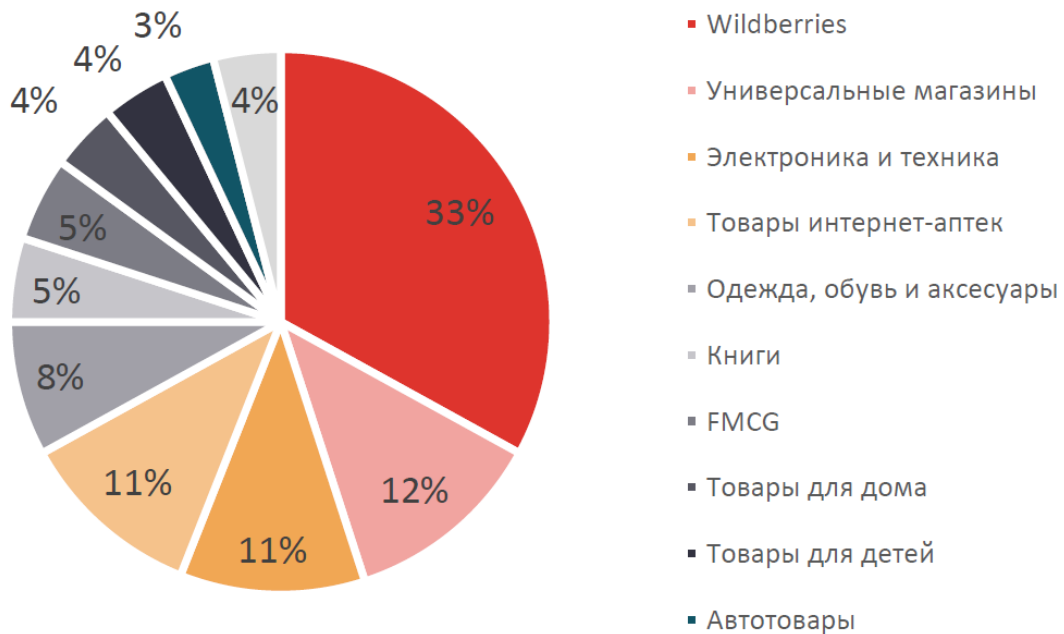


График 2: Объем рынка eCommerce

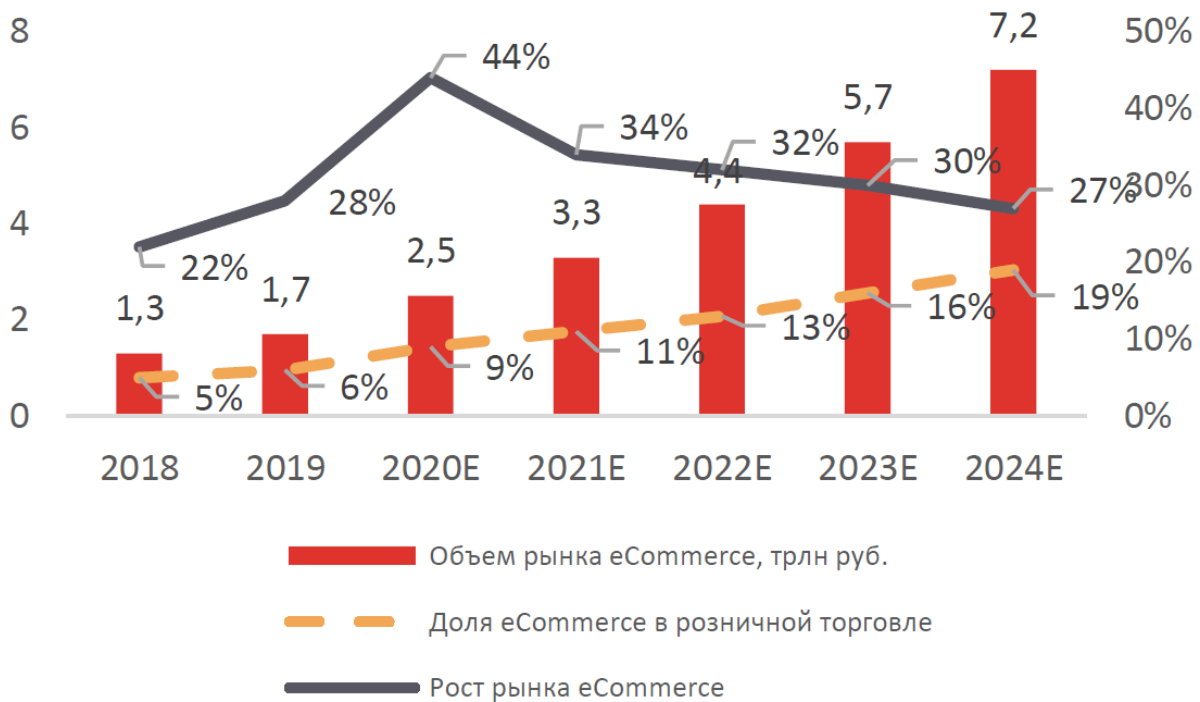


График 3: Объем eCommerce на душу населения, 2019 г., \$

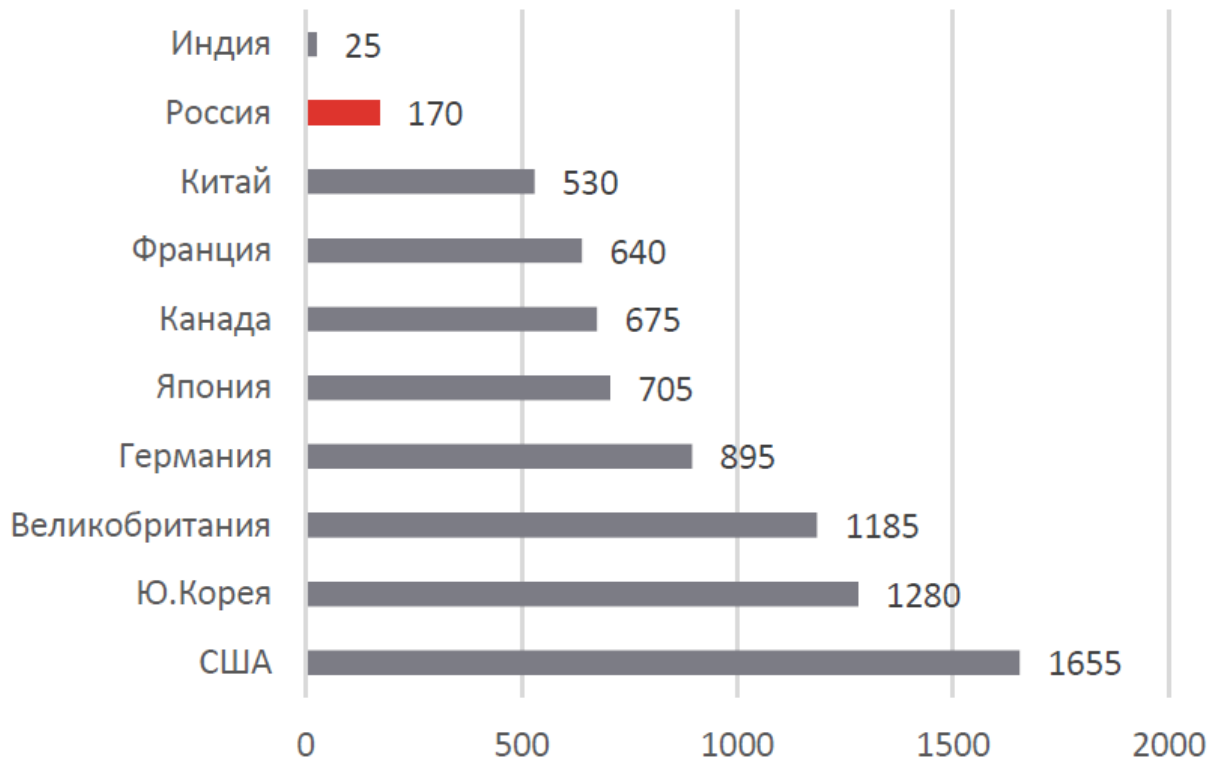
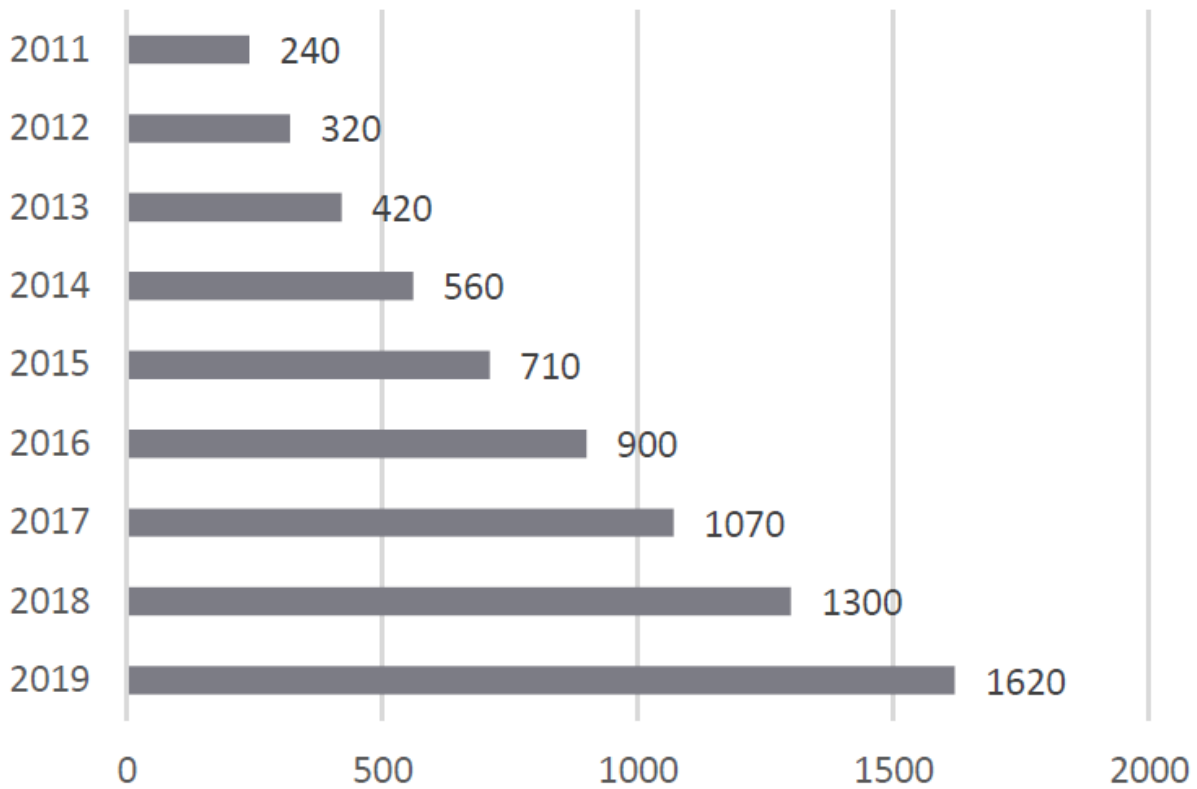


График 4: Онлайн-продажи в России, 2011-2019 гг., млрд руб.



КОНТАКТЫ

Торговые операции

Михаил Дуров | Трейдер по инструментам с фиксированной доходностью | Mikhail.Durov@iticapital.com

Продажи

Александр Панфилов | Руководитель отдела продаж инструментов с фиксированной доходностью | Aleksandr.Panfilov@iticapital.com

Аналитика

Искандер Луцко | Руководитель аналитического отдела, главный инвестиционный стратег | Iskander.Lutsko@iticapital.com

Ольга Николаева | Старший аналитик по инструментам с фиксированной доходностью | Olga.Nikolaeva@iticapital.com

Станислав Юдин | Старший аналитик рынка акций | Stanislav.Yudin@iticapital.com

Ирина Фомкина | Аналитик | Irina.Fomkina@iticapital.com

Кирилл Сосов | Аналитик | Kirill.Sosov@iticapital.com

Олег Макаров | Главный редактор | Oleg.Makarov@iticapital.ru

Представленная в настоящем документе информация подготовлена АО «ИК «Ай Ти Инвест» (далее — Компания, лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг № 045-07514-100000 от 17.03.2004 на осуществление брокерской деятельности предоставлена Центральным Банком Российской Федерации (Банком России)) и предназначена исключительно для ознакомления. Материалы, предоставленные Компанией, основаны на информации, полученной из открытых источников, которые рассматриваются Компанией как надежные. Компания не имеет возможности провести должную проверку такой информации и не несет ответственности за точность, полноту и достоверность материалов, предоставленных Компанией. При принятии инвестиционных решений инвестор должен провести собственный анализ финансового положения эмитента, процентных ставок, доходности и всех рисков, связанных с инвестированием в ценные бумаги и другие финансовые инструменты и при необходимости воспользоваться услугами финансовых, юридических и иных консультантов. Стоимость инвестиций может как снижаться, так и повышаться, и инвестор может потерять первоначально инвестированную сумму. Доходность в прошлом не гарантирует доходности в будущем. Материалы и сведения, предоставленные Компанией, носят исключительно информационный характер, предназначены для лиц, которые вправе получать такие материалы и сведения, и не должны рассматриваться как заверение об обстоятельствах, имеющих значение для заключения, исполнения или прекращения какой-либо сделки. Настоящий документ, включая любые его части и отдельные положения настоящего документа, не могут рассматриваться в качестве оферты (включая публичную

оферту), приглашения делать оферты, коммерческого намерения Компании заключить сделку на условиях, изложенных в документе, а также гарантий Компании в отношении последствий заключения какой-либо сделки и/или использования какого-либо инструмента. Представленная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, не является формой выражения мнения Компании и/или ее сотрудников о том, отвечает ли конкретная ценная бумага или финансовый инструмент вашим финансовым и/или иным интересам. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. Компания не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данных материалах. Настоящий документ, включая любые его части и положения, а также любые комментарии Компании и ее работников в отношении данного документа не могут рассматриваться в качестве консультации, совета, разъяснений Компании в отношении рассматриваемого или любых других финансовых инструментов и сделок. Любое использование информации, представленной в данном документе, включая любые части/разделы документа, допускается только на собственный страх и риск пользователя. Любое копирование и воспроизведение информации, представленной в данном документе, как в устной, так и в письменной форме, допускается только при условии предварительного разрешения (согласия) Компании. Представленная информация и мнения подлежат изменению без уведомления получателей данной информации и мнений.

РЕКВИЗИТЫ КОМПАНИИ ITI CAPITAL:

официальное юридическое наименование АО «ИК „Ай Ти Инвест“». ИНН: 7717116241, КПП 770301001, юридический адрес: 123112, г.Москва, Пресненская наб., д.10, этаж 13, пом.1, ком. 1–51

ТЕЛЕФОН:

(495) 933-32-35 | 8 800 200-32-35

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ:

<https://www.iticapital.ru/>