



Операционные результаты

2015 год



Краткий обзор

Российская
продуктовая
розничная сеть

№1

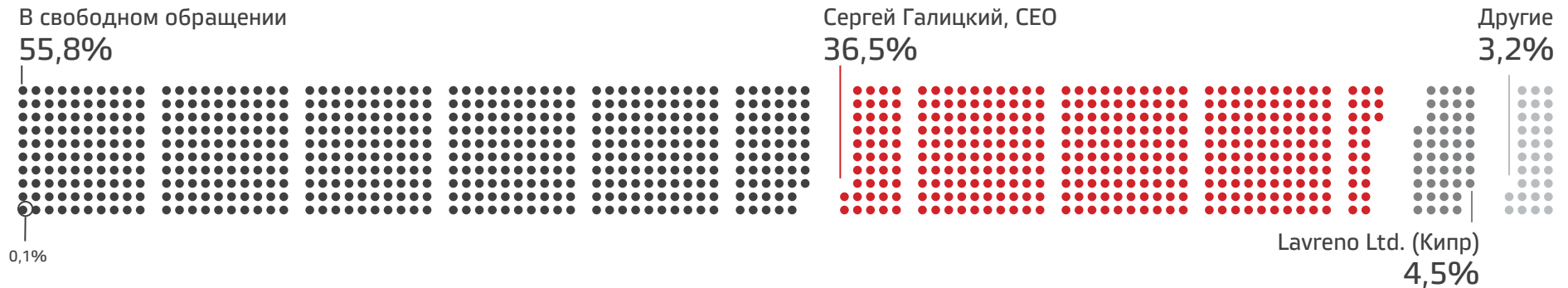
по выручке
и количеству
магазинов



Мультиформатная модель развития,
включающая магазины у дома,
гипермаркеты, магазины «Магнит Семейный»,
а также магазины дрогери



Структура акционеров по состоянию на 30.06.2015



По состоянию на 31.12.2015 г.
Источник: Компания, Thomson Reuters,
*прогнозы Компании

Ключевые показатели



Выручка за 2015 г.
₽ 951 млрд.

Выручка за 2015 г.

Рост выручки год к году
24,5%

Рост выручки год к году

Маржа чистой прибыли

6,19%

Маржа EBITDA

10,93%

Чистый долг / LTM EBITDA

0,9*

Прогноз на 2016 год

Новые магазины



900-950 Магазинов у дома



80 Гипер-маркетов



1200 Магазинов дрогери

Капитальные затраты

65-70 млрд. руб.

Стратегия

Рост



Мультиформатный
органический
рост магазинов



Географический
охват



Плотность
расположения
магазинов

Цена-Качество



Низкие
цены



Высокое
качество



Ассортимент

Эффективность



Управление
затратами

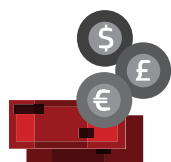


Вертикальная
интеграция



Централизация

Российский рынок розничной торговли



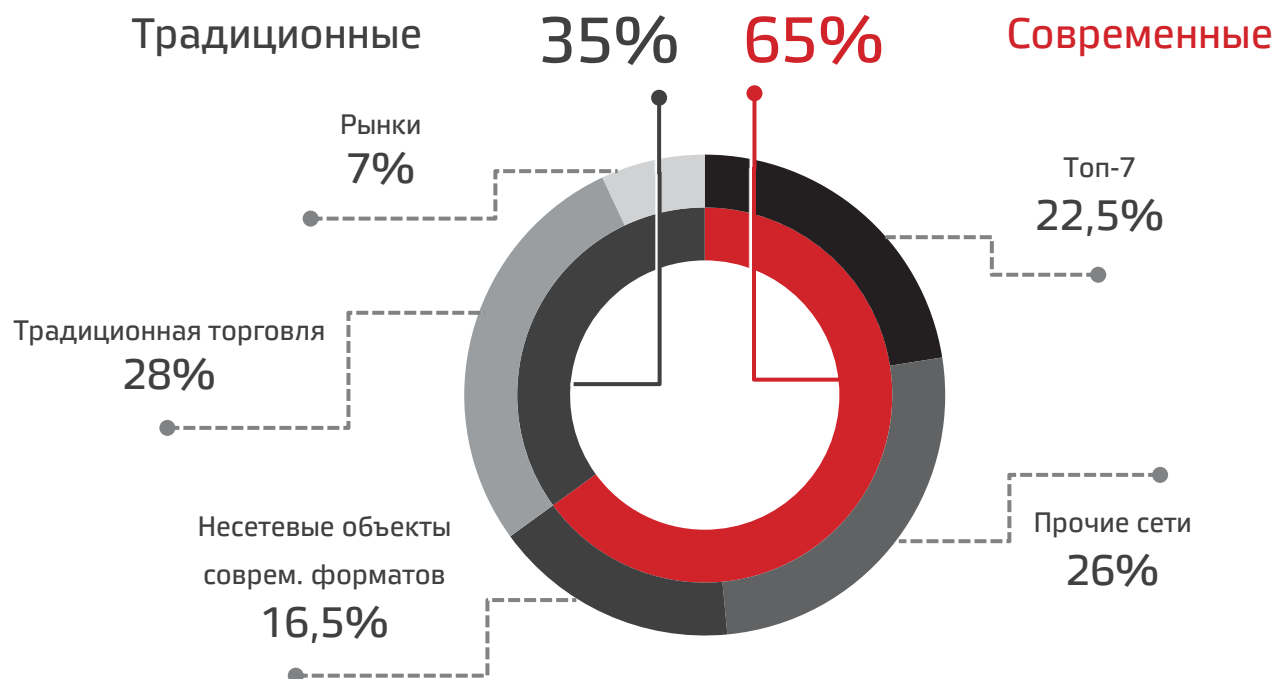
320
млрд. долл.

Объем рынка
за 2014 год

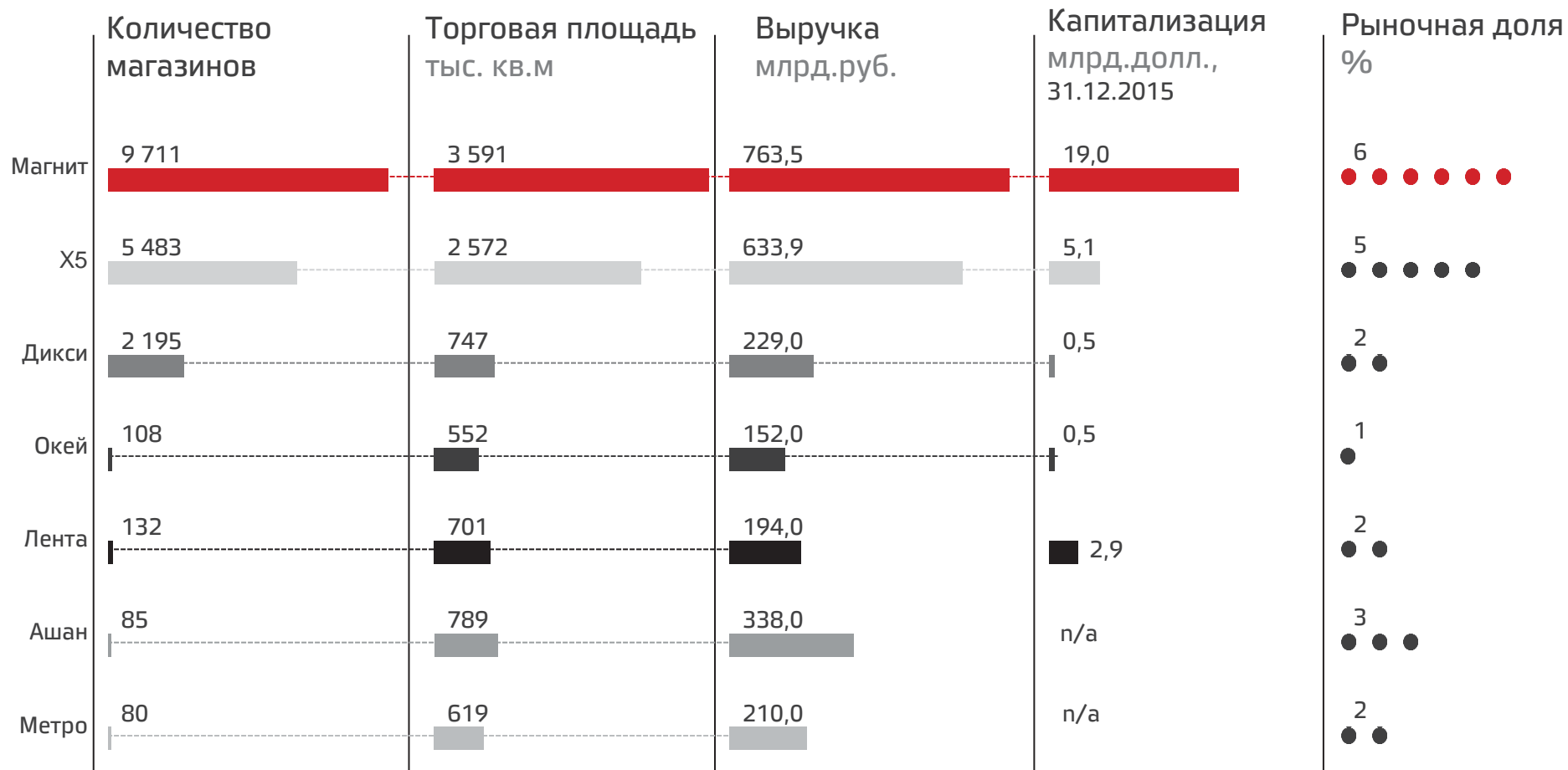
65 %

Доля
современных
форматов
розничной
торговли

Структура рынка по форматам



Магнит и конкуренты



География сети

2 361

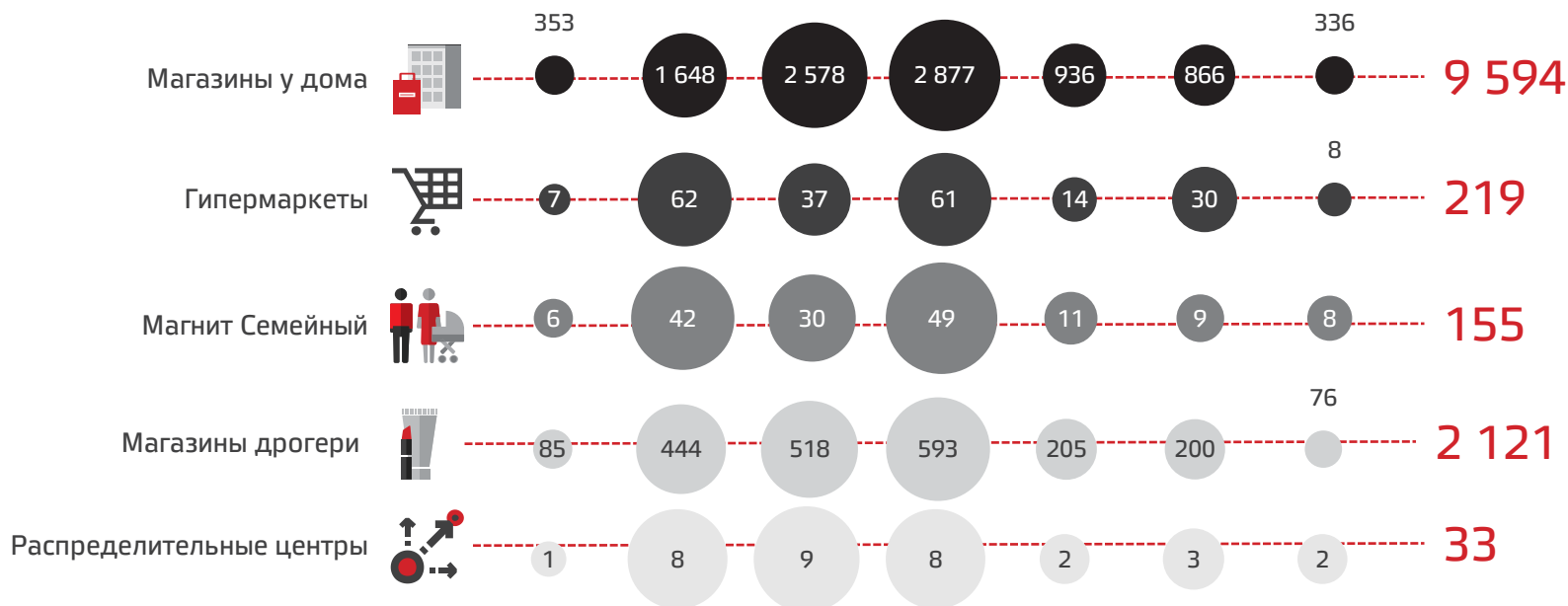
Населенный пункт

7

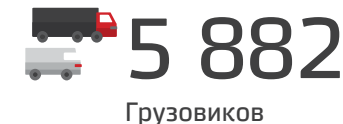
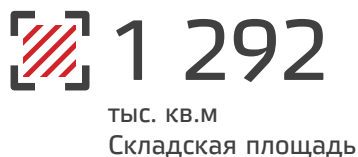
федеральных округов



Северо-Кавказский Южный Центральный Северо-Уральский Приволжский Западный Сибирский



Система логистики



Центральный ●●●●●●●●●● 9



3763

Приволжский ●●●●●●●●●● 8



3101

Южный ●●●●●●●●●● 8



2396

Уральский ●●●● 3



1428

Северо-Кавказский ●● 1



366

Северо-Западный ●●● 2



669

Сибирский ●●● 2



366

Уровень централизации

%

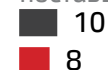
■ 2015 г. ■ Цель

Магазины у дома

Доставка из РЦ



Доставка поставщиком



Гипермаркеты

Доставка из РЦ



Доставка поставщиком

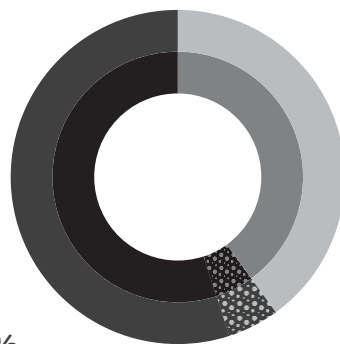


Поставщики

5 800 Внутренние поставщики

1 200

Федеральные поставщики



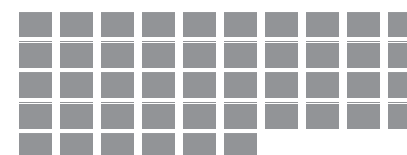
55%

45%

Ассортимент

4 600

Местные поставщики



Прямой импорт



9 %

Доля
прямого импорта
в выручке



757

Действующих
контрактов

Частная марка



596

Товарных
позиций



11 %

Доля в выручке

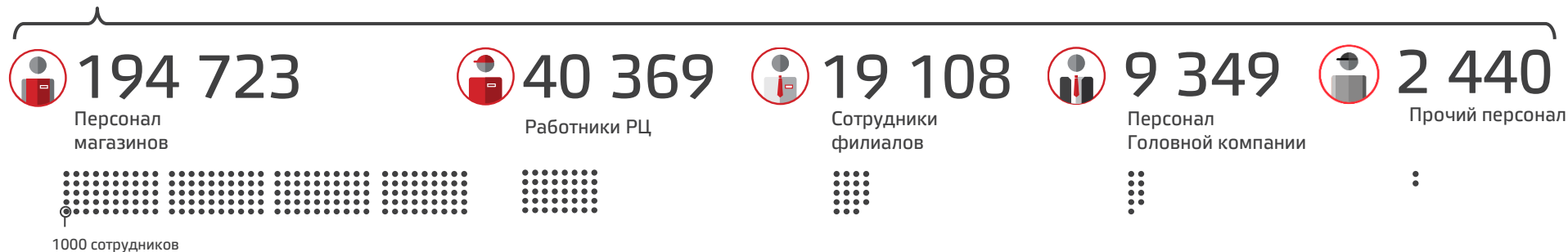


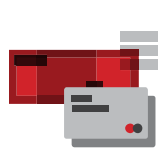
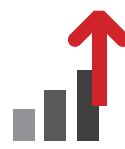
84%

Доля
продовольственных
товаров

Персонал

 **265 989** Сотрудников



 **₽ 28 617** Среднемесячная заработная плата*  **4%** Рост заработной платы*

Источник: Компания,
по состоянию на 31.12.2015 г.
* по состоянию на 30.06.2015 г.

Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество
продукции



Ассортимент

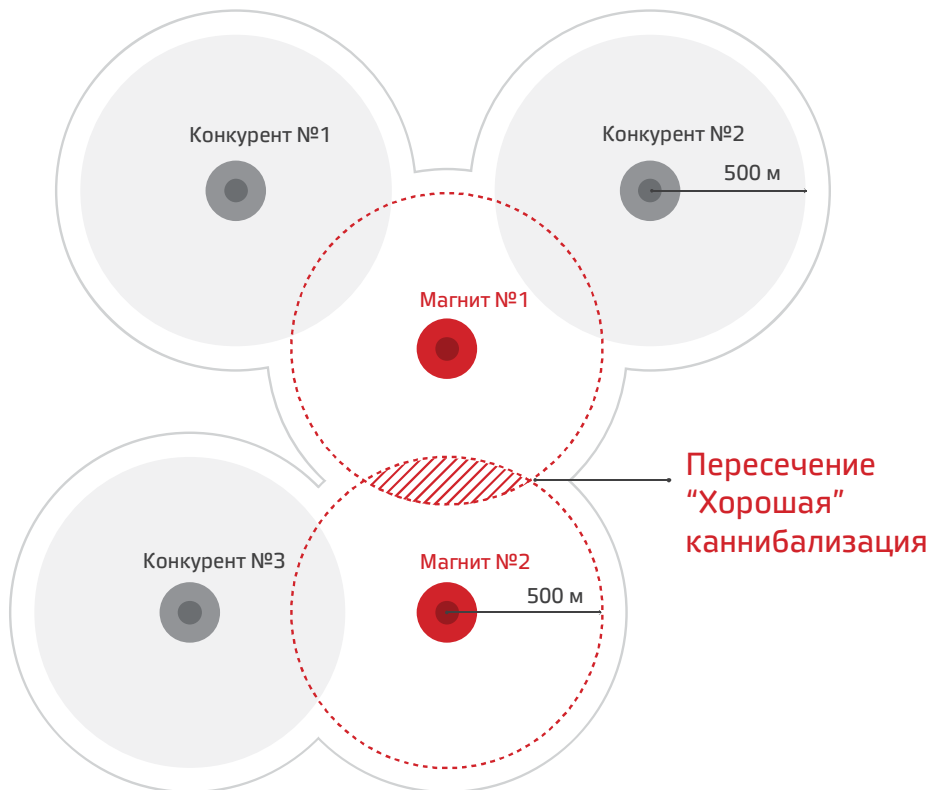


Надежность



Атмосфера

Область пересечения продаж



5 000
(1 500–1 600 семей)

человек —
минимальное
население



₽4 000-9 500

Ежемесячный
семейный
бюджет
на продукты
питания



43-45 %

Доля продуктов
питания
в семейном
бюжете



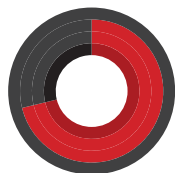
Магазин у дома



Магазин у дома

Описание формата

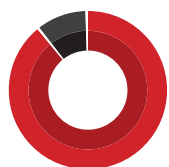
Площадь магазина



455 кв.м
Общая
площадь

325 кв.м
Торговая
площадь

Доля в обороте



89% Прод. товары

11% Непрод. товары

Структура собственности магазинов




25% Собственных

75% Аренданных

Ключевые операционные показатели


Средний чек

 **₽ 244,01**
\$4,0

Трафик
Чеков/кв.м/день

 **2,8**

Плотность продаж
Выручка/кв.м/год

 **₽ 245 306**
\$4 024

LFL 12M 2015 – 12M 2014, %

8,14 Средний чек, руб.

-0,79 Трафик

7,29 Выручка

Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды

● ● ●
3 года

В случае собственности

● ● ● ● ● ● ● ●
4-6 лет

Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади, тыс. руб.

Собственность **35-105**
Аренда **10-19**

Достижение зрелости

● ● ● ● ● ● ● ●
6 месяцев



Гипермаркет



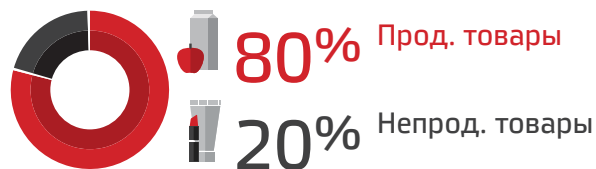
Гипермаркет

Описание формата

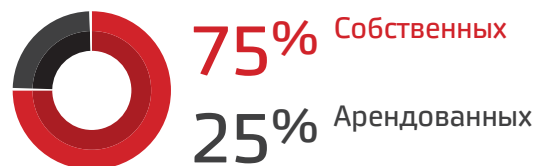
Площадь магазина



Доля в обороте



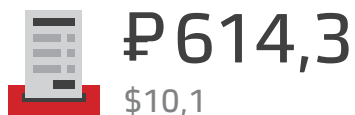
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2015 г.

Ключевые операционные показатели

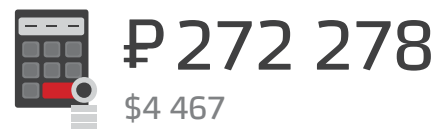
Средний чек



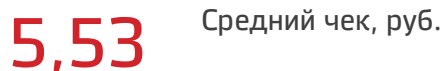
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M 2015 – 12M 2014, %



Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади, тыс. руб.

Собственность 56-98

Аренда 31-41

Достижение зрелости



8-15 месяцев



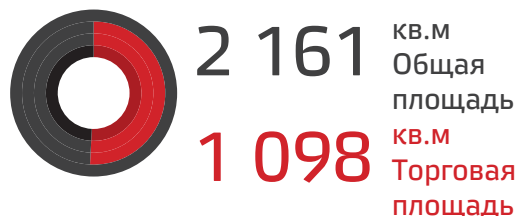
Магнит Семейный



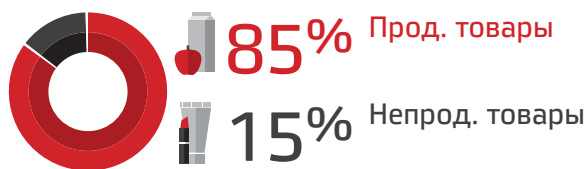
Магнит Семейный

Описание формата

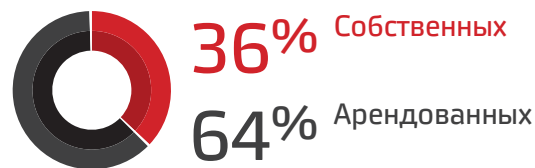
Площадь магазина



Доля в обороте



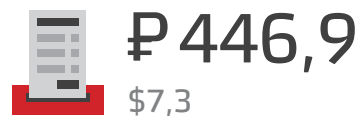
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

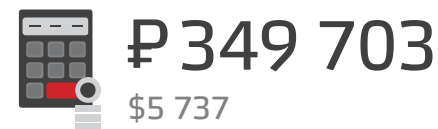
Средний чек



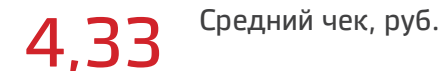
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M 2015 – 12M 2014, %



Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади, тыс. руб.

Собственность 71-112

Аренда 31-54

Достижение зрелости





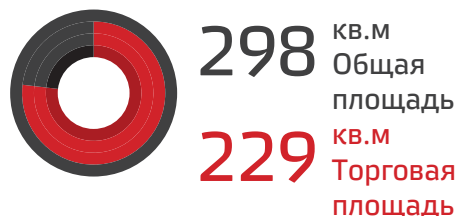
Магазин дрогери



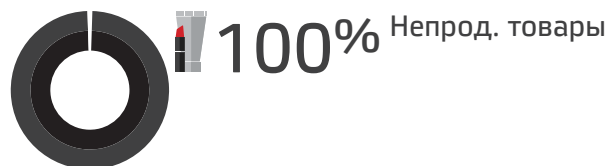
Магазин дрогери

Описание формата

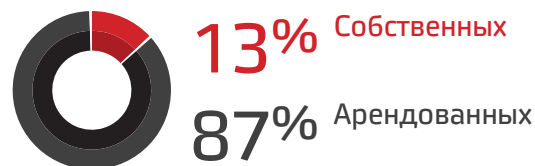
Площадь магазина



Доля в обороте



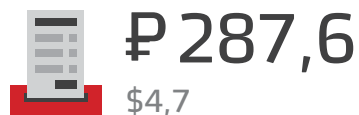
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

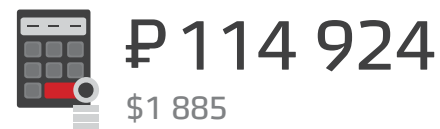
Средний чек



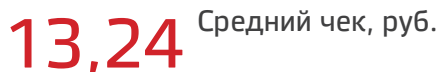
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



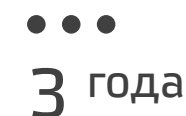
LFL 12M 2015 – 12M 2014, %



Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади, тыс. руб.

Собственность 20-70

Аренда 9-16

Достижение зрелости



Описание форматов

Формат	Площадь магазина, кв.м	Средний чек	Трафик Чеков/кв.м/день	Плотность продаж Выручка/кв.м./год	Ассортимент	LFL 12M 2015-12M 2014 %	Структура собственности магазинов	Срок окупаемости, лет	Стоимость нового магазина на кв.м общей площади, тыс. руб.	Достижение зрелости, месяцы
	● Общая ● Торговая				● Прод.товары ● Непрод.товары	● Ср. чек ● трафик/ Выручка	● Собственность ● Аренда			
Магазин у дома	● 455 ● 325	● P.244,01 ● \$4,0	● 2,8	● P.245 306 ● \$4 024	● 89% ● 11%	■ 8,14 -0,79 ■ 7,29	● 25% ● 75%	■ 3 (аренда) ■ 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	■ 6
Гипермаркет	● 6 615 ● 2918*	● P.614,25 ● \$10,1	● 1,2	● P.272 278 ● \$4 467	● 80% ● 20%	■ 5,53 -3,80 ■ 1,51	● 75% ● 25%	■ 6-9	Собственность 56 - 98 Аренда 31 - 41	■ 8-15
Магазин drogери	● 298 ● 229	● P.287,6 ● \$4,7	● 1,0	● P.114 924 ● \$1 885	● 100%	■ 13,24 ■ 5,62 ■ 19,61	● 13% ● 87%	■ 3 (аренда) ■ 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	■ 6
Магнит Семейный	● 2 161 ● 1 098	● P.446,9 ● \$7,3	● 2,0	● P.349 703 ● \$5 737	● 85% ● 15%	■ 4,33 -3,55 ■ 0,62	● 36% ● 64%	■ 6-9	Собственность 71 - 112 Аренда 31 - 54	■ 8-15

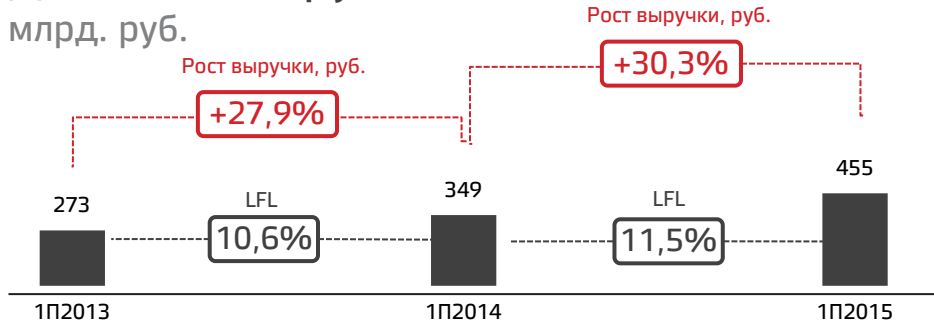
Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	1П 2014	1П 2015	1П 2014 / 1П 2015 Рост год к году
Чистая выручка	349 047,11	454 808,63	30,3%
Себестоимость реализации	(251 912,59)	(327 748,22)	30,1%
Валовая прибыль	97 134,52	127 060,41	30,8%
<i>Валовая маржа, %</i>	27,83%	27,94%	
SG&A	(61 569,24)	(79 406,25)	29,0%
Прочие доходы, нетто	955,52	937,45	-1,9%
EBITDA	36 549,60	48 627,66	33,0%
<i>Маржа EBITDA, %</i>	10,47%	10,69%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(8 489,36)	(10 033,63)	18,2%
ЕБИТ	28 060,24	38 594,03	37,5%
Чистые финансовые расходы	(2 822,41)	(5 865,82)	107,8%
Прибыль до налогообложения	25 237,83	32 728,21	29,7%
Налоги	(5 649,76)	(7 462,55)	32,1%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	22,39%	22,80%	
Чистая прибыль	19 588,07	25 265,66	29,0%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	5,61%	5,56%	

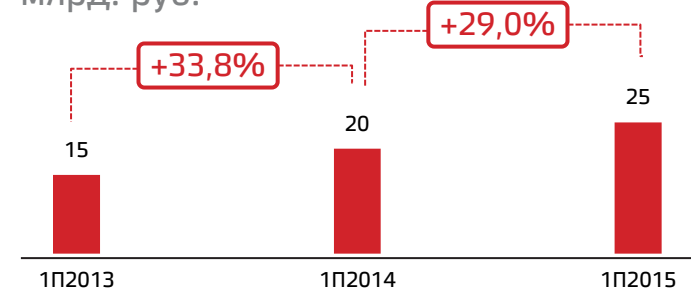
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)
 Источник: Компания
 Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы

Динамика выручки млрд. руб.

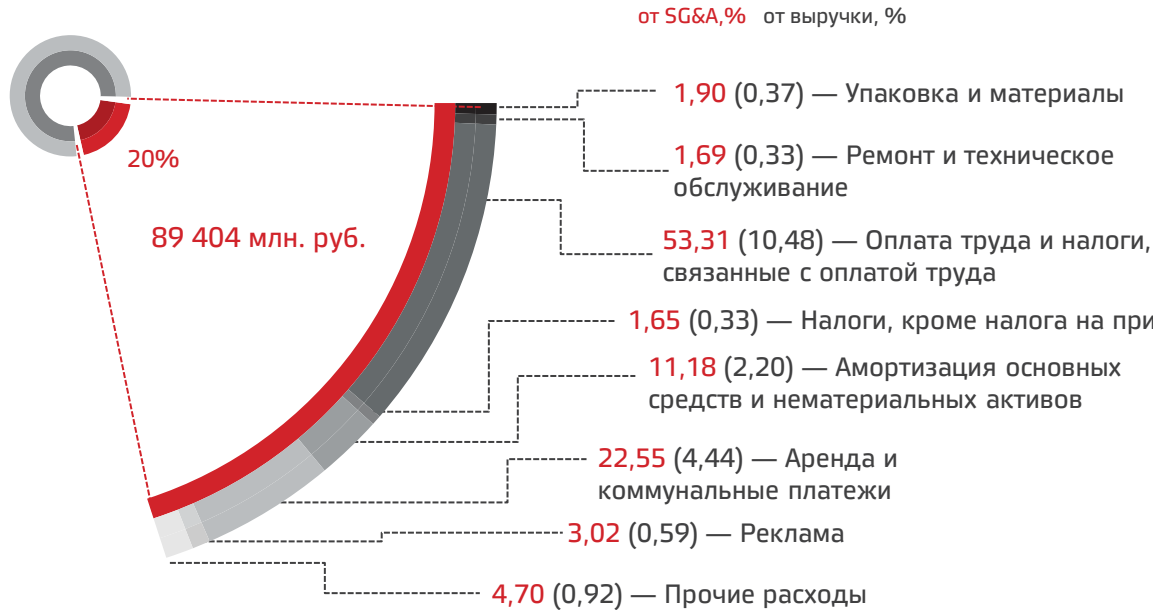


Динамика чистой прибыли млрд. руб.

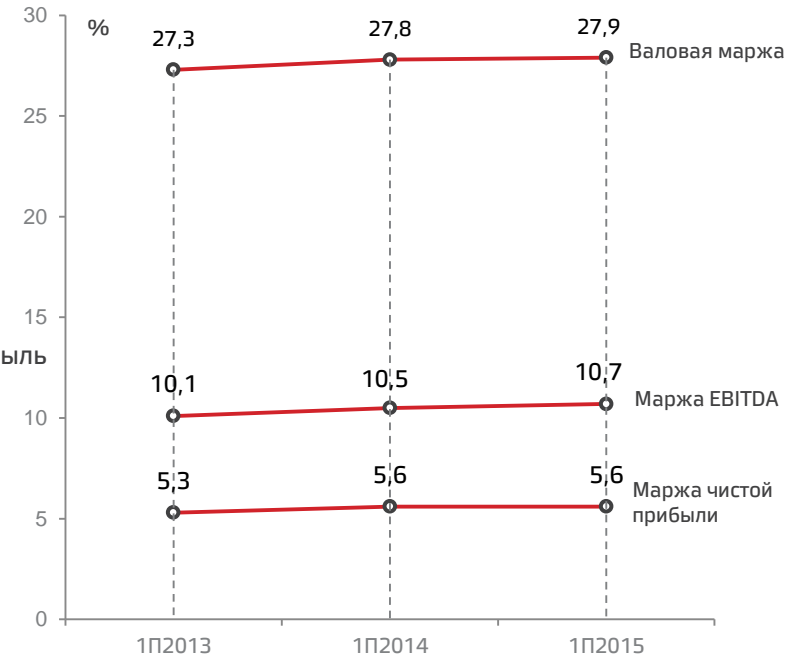


Структура SG&A

Выручка — 455 млрд. руб.



Динамика рентабельности



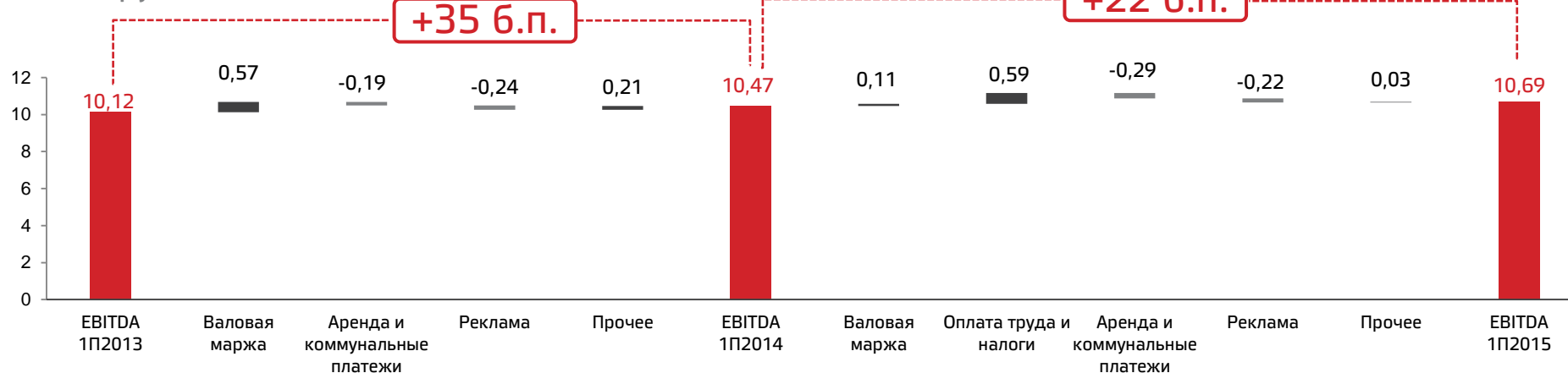
Мост валовой маржи

% от выручки



Мост маржи EBITDA

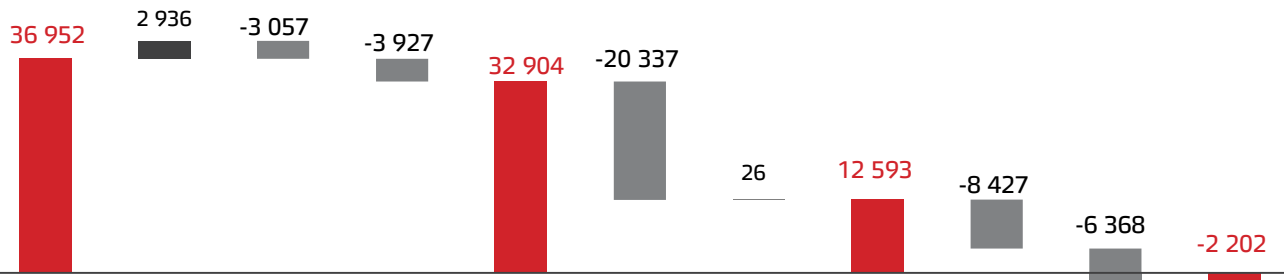
% от выручки



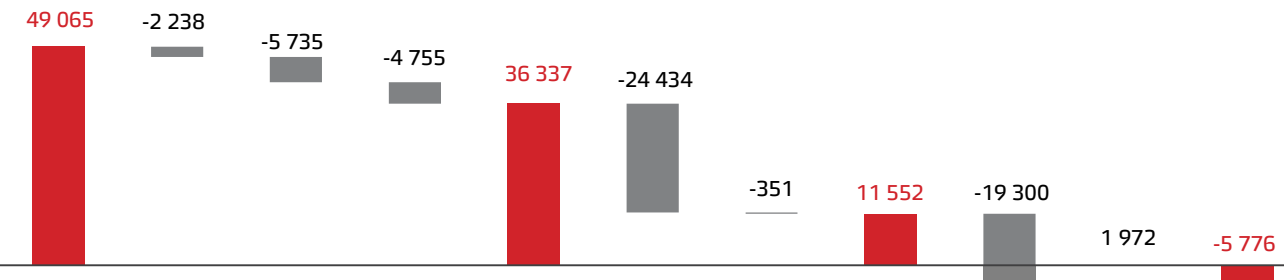
Свободный денежный поток

млн. руб.

1П 2014



1П 2015



Скорректир. EBITDA Изменения в рабочем капитале Чистые проценты уплаченные Уплаченные налоги OCF Сарех Проч. денеж. потоки от инвест. д-ти FCF Выплата дивидендов Проч. денеж. потоки от финансовой д-ти CF

Скорректирована на убыток от выбытия основных средств, резерв по сомнительной дебиторской задолженности, убыток по курсовым разницам, прибыль от выбытия дочерней компании

Рассчитывается как прирост стоимости активов + отчисления по основным средствам за соответствующий период

Не включает денежный поток от финансовой деятельности

Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками - **36 дней**.

Оборачиваемость запасов - **47 дней**

Рабочий капитал: **7 171 млн. руб.** по состоянию на 30.06.2015 г.

Баланс

МЛН. РУБ.	2013	2014	1П2015
АКТИВЫ			
Основные средства	195 158,25	232 968,80	247 425,33
Прочие внеоборотные активы	5 762,40	6 043,82	6 344,84
Денежные средства и их эквиваленты	5 931,13	17 691,54	11 915,01
Запасы	56 095,41	81 475,66	86 930,23
Торговая и прочая дебиторская задолженность	631,53	813,26	731,37
Авансы выданные	3 171,05	4 849,30	3 175,85
Налоги к возмещению	27,99	69,38	162,03
Краткосрочные финансовые активы	1 150,64	475,18	387,48
Расходы будущих периодов	252,15	242,53	257,18
Налог на прибыль к возмещению	–	131,86	–
ИТОГО АКТИВЫ	268 180,55	344 761,33	357 329,32
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал	126 162,14	143 651,62	156 255,11
Долгосрочный долг	37 441,50	44 410,14	39 428,44
Прочие долгосрочные обязательства	8 462,32	10 617,70	11 641,24
Торговая и прочая кредиторская задолженность	48 170,71	66 794,61	64 503,32
Краткосрочный долг	36 319,76	51 256,67	58 477,16
Дивиденды к выплате	0,03	14 372,03	7 600,33
Прочие краткосрочные обязательства	11 624,09	13 658,56	19 423,72
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	268 180,55	344 761,33	357 329,32

Анализ капитальных затрат

Незавершенное строительство и здания	Машины и оборудование	Прочие активы	Земля
36 297	11 553	5 156	2 930

500 млн. руб.

2014¹ год

56 млрд. руб.

План на 2015 г.

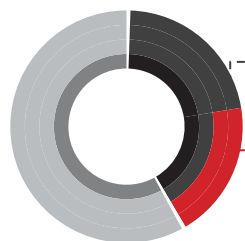
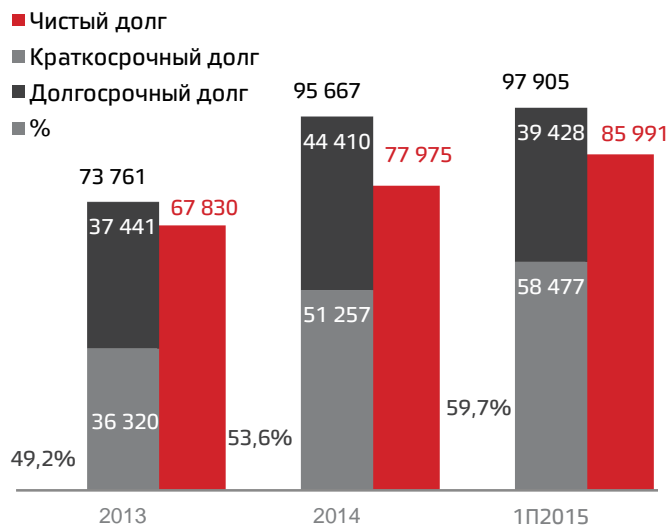
65 млрд. руб.

Гипермаркеты	РЦ	Магазины у дома	Приобретение и строительство магазинов у дома	Выкуп арендованных магазинов у дома	Теплицы	Земельные участки под гипермаркеты	Ремонт магазинов	Техническое обслуживание магазинов	Магазины дрогери
90	5	1 350							950
25 000	9 000	8 000	5 000	2 000	4 000	5 000	2 000	1 000	4 000

¹ Капитальные затраты за 1П 2015 г. составляют 24 434 млн. руб.
 Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2015 г.; расчеты Компании

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга млн. руб.

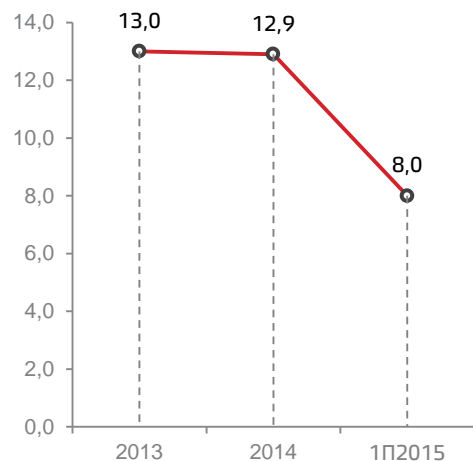


Долгосрочный долг составляет **40%**

Около **26%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Безупречная кредитная история Компании

Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA за последние 12М - **0,9**

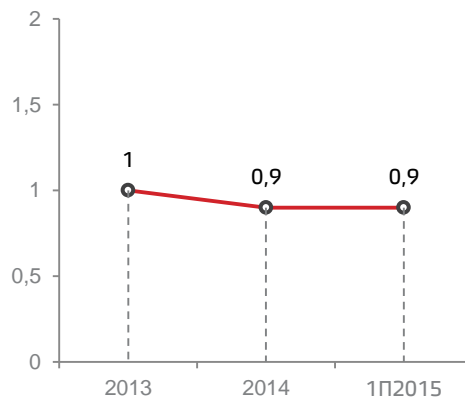


Отсутствие валютного риска: 100% долга номинировано в рублях, что соответствует валюте выручки

Отсутствие риска изменения процентной ставки:

выплата процентов осуществляется по фиксированным процентным ставкам

Чистый долг / EBITDA за последние 12М



Контактная информация

Тимоти Пост
Директор по работе с инвесторами

+7 (961) 511-7678
post@ir.magnit.com
<http://ir.magnit.com>

Россия, 350072, г. Краснодар,
ул. Солнечная, 15/2