



Финансовые результаты

1 полугодие 2015 года

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



2 233

Населенных пункта



10 728

Магазинов



3 928

Тыс. кв.м.
Торговая площадь



5 926

Грузовиков



29

РЦ

№2

в Европе
по рыночной
капитализации



\$26 млрд.

Рыночная
капитализация

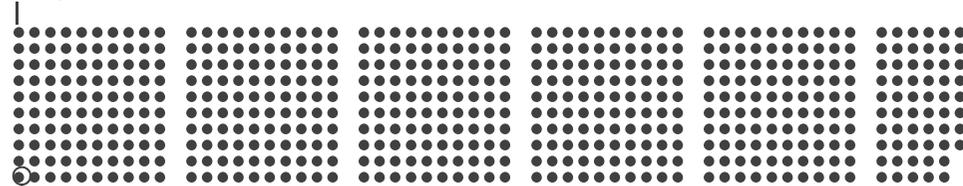


>6%

доля на
продовольственном
розничном
рынке России*

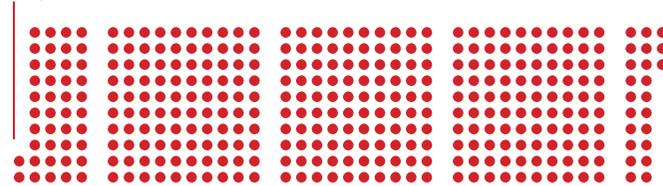
Структура акционеров по состоянию на 30.06.2015

В свободном обращении
55,8%

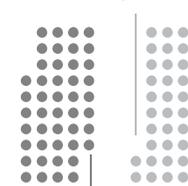


0,1%

Сергей Галицкий, CEO
36,5%



Другие
3,2%



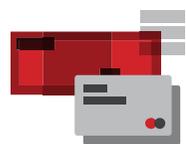
Lavreno Ltd. (Кипр)
4,5%

По состоянию на 30.06.2015 г.

Источник: * по состоянию на 31.12.2014, Компания, Bloomberg



Ключевые показатели



₽ 455 млрд.

Выручка
за 1П 2015 г.

30,3%

Рост выручки
год к году

Маржа
чистой прибыли

5,56%

Маржа
EBITDA

10,69%

Чистый долг/
LTM EBITDA

0,9

Прогноз на 2015 год

Новые магазины



1 350

Магазинов
у дома



90

Гипер-
маркетов



950

Магазинов
дрогери

Рост
выручки, руб.

26-28%

Маржа
EBITDA

10,5-11,3%

Капитальные
затраты

65 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



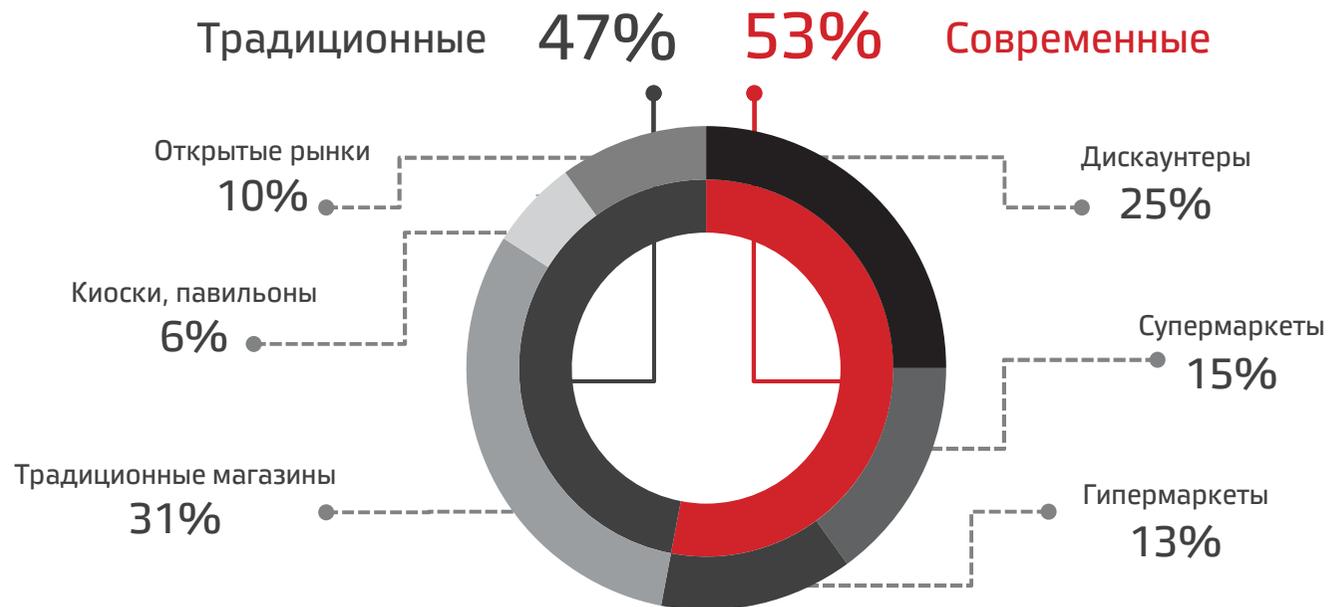
320
млрд. долл.

Объем рынка
за 2014 год

53%

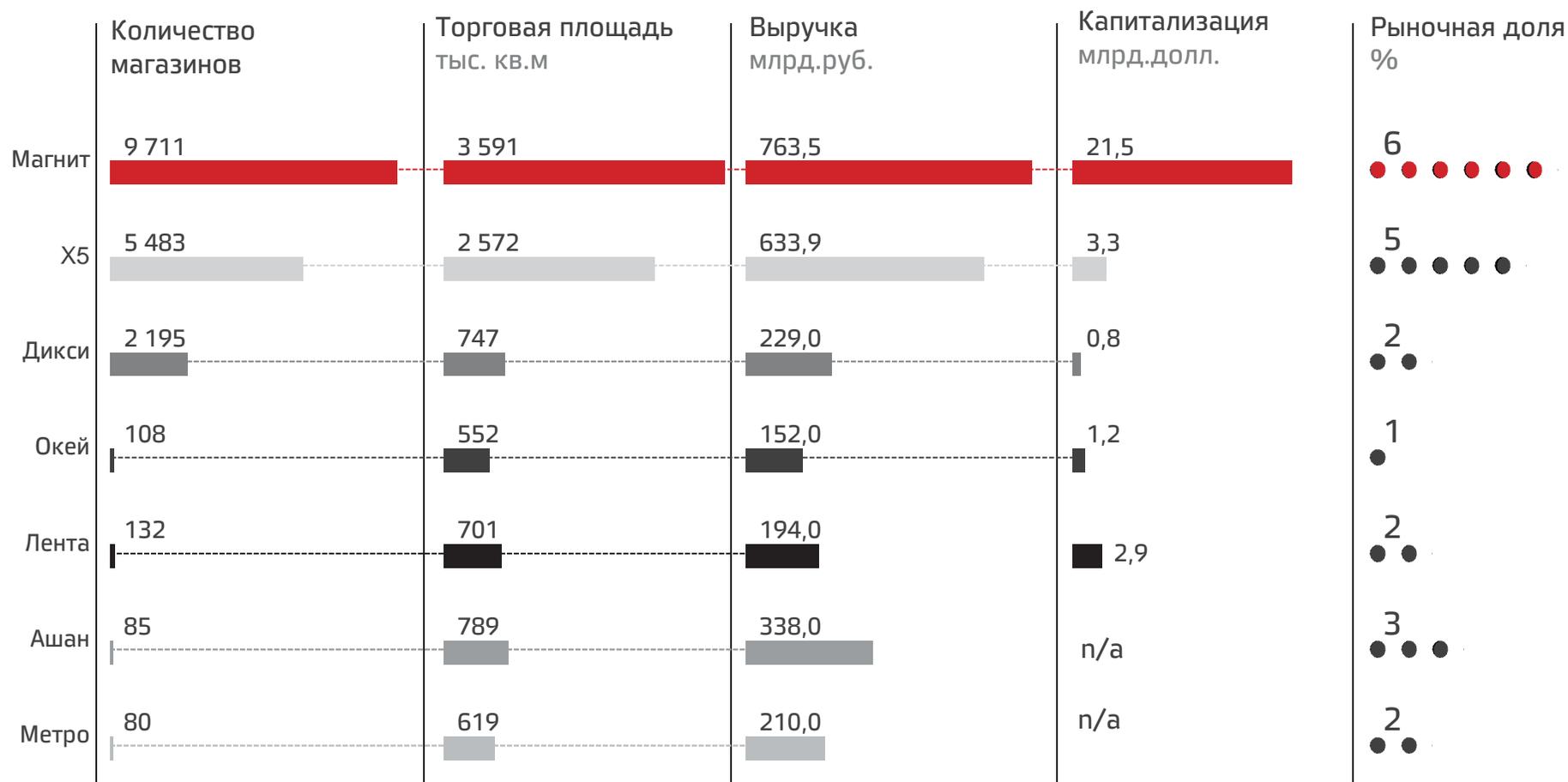
Доля
современных
форматов
розничной
торговли

Структура рынка по форматам





Магнит и компании-аналоги

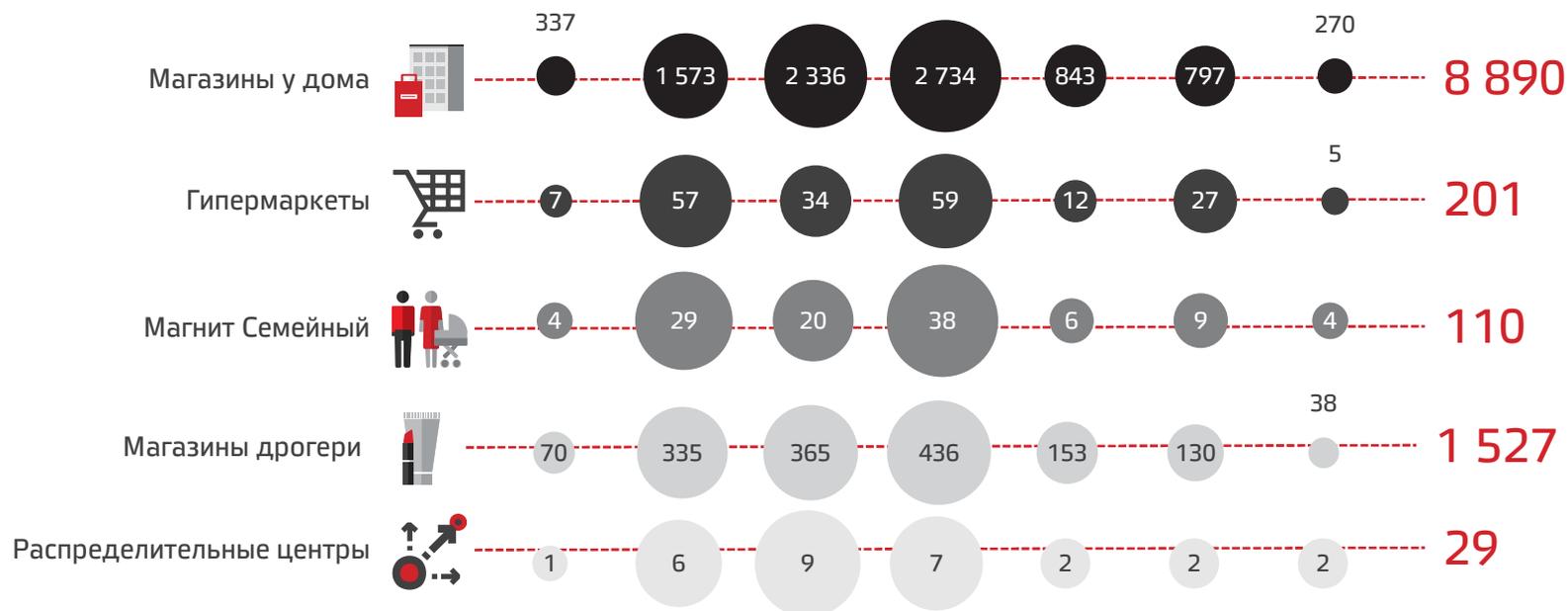




География сети

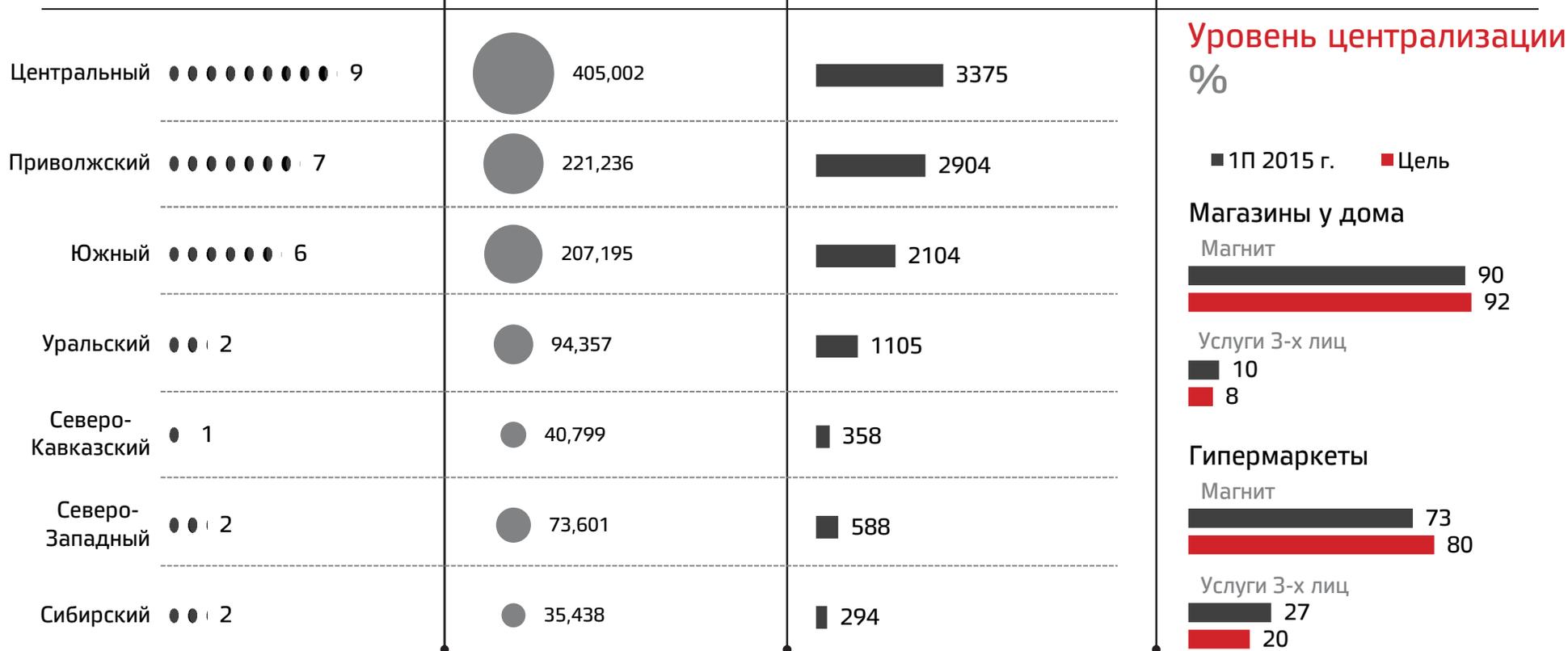
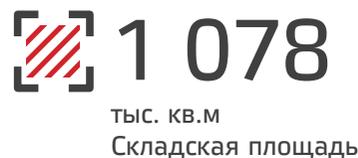
2 233 населенных пунктов

7 федеральных округов



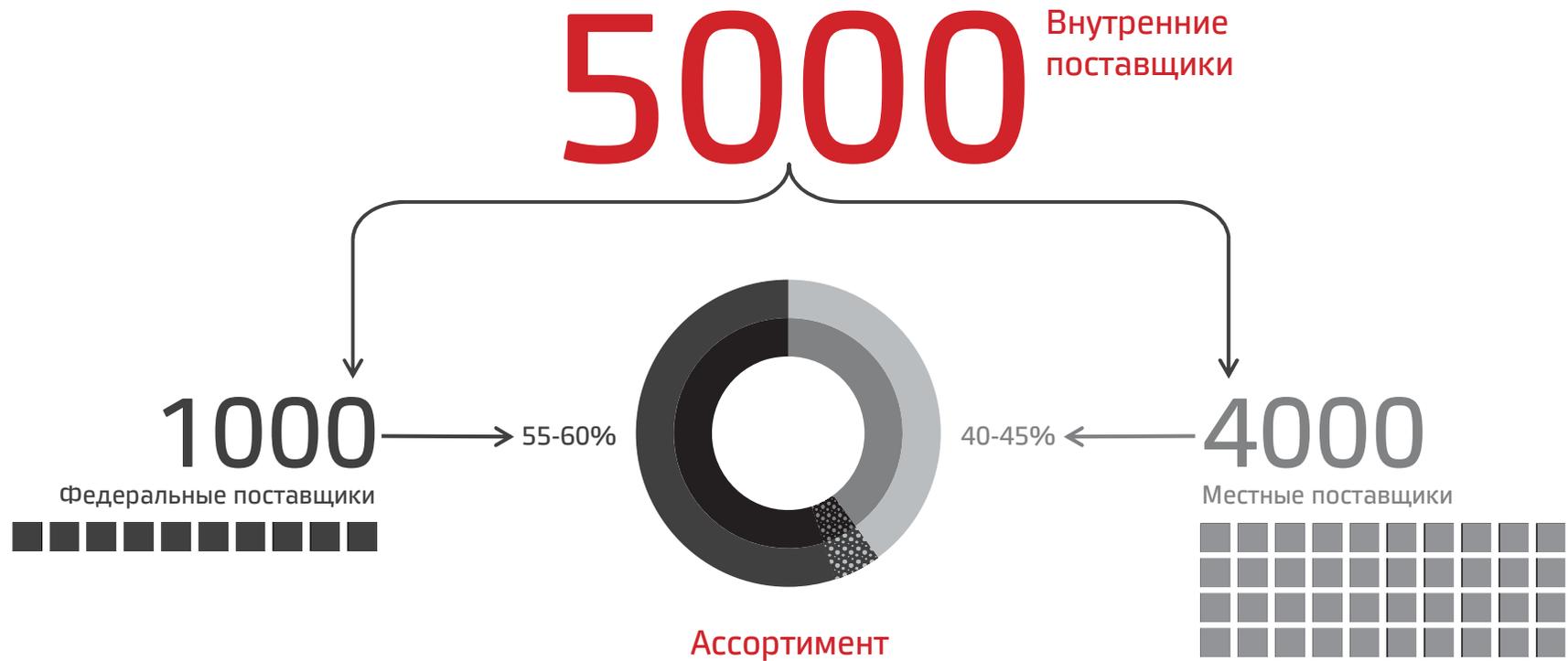


Система логистики





Поставщики



Прямой импорт



Частная марка





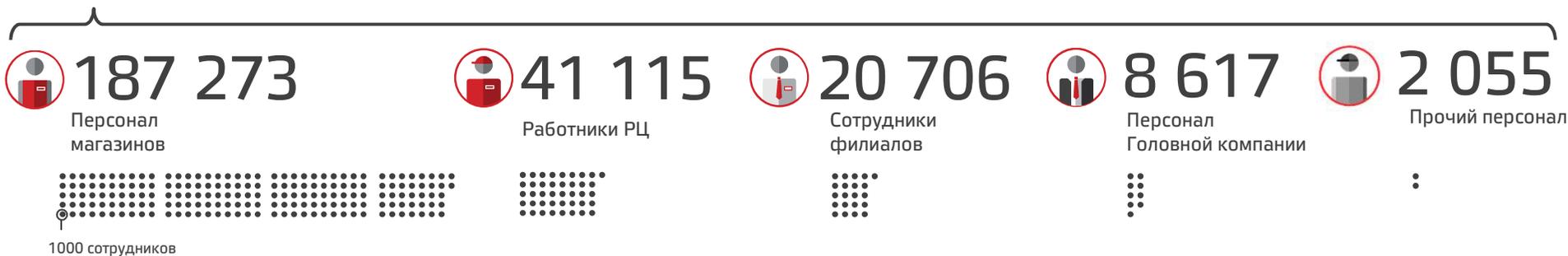
Персонал



259 766

Сотрудников

Среднее количество сотрудников – 230 928



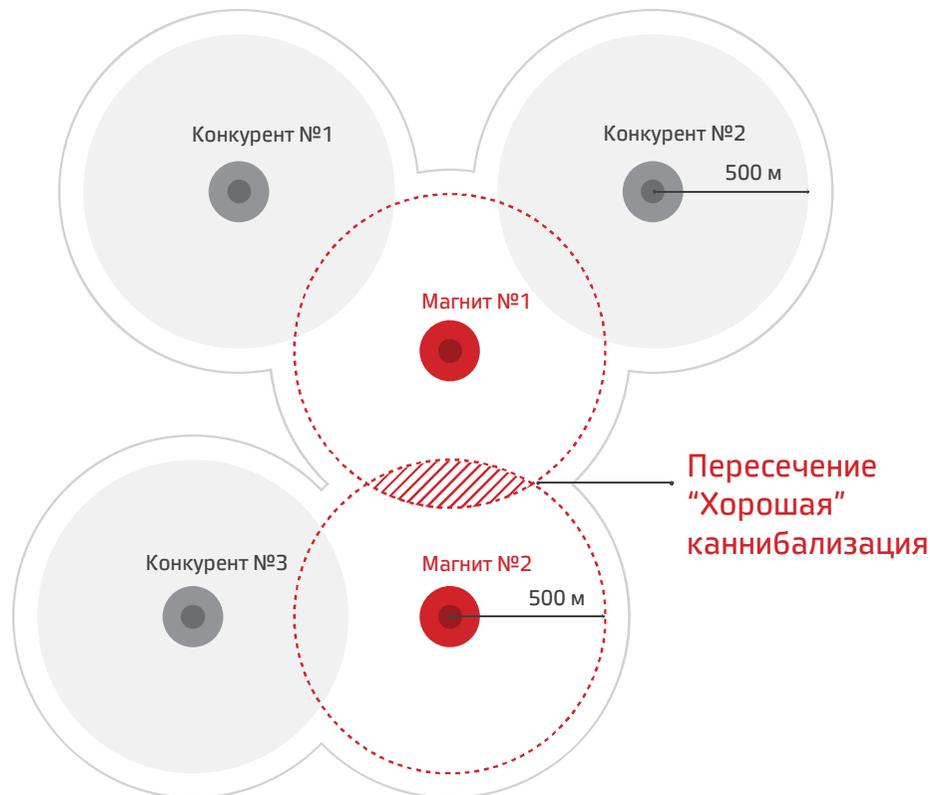
₽ 28 617 Среднемесячная заработная плата

4% Рост заработной платы

Конкурентные преимущества



Область пересечения продаж



5 000 человек — минимальное население
(1 500–1 600 семей)

₽ 4 000-9 500 Ежемесячный семейный бюджет на продукты питания

43-45 % Доля продуктов питания в семейном бюджете



Магазин у дома



Магазин у дома

Описание формата

Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

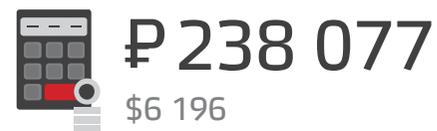
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год

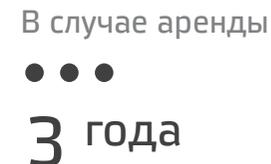


LFL 1П 2015 – 1П 2014, %



Открытие

Срок окупаемости



В случае собственности



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

Собственность 42-108
Аренда 10-19

Достижение зрелости





Гипермаркет





Гипермаркет

Описание формата

Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2015 г.

Ключевые операционные показатели

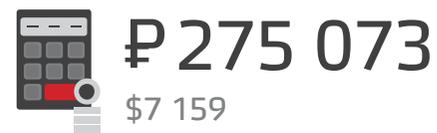
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2015 – 1П 2014,%



Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 65-111

Аренда 31-35

Достижение зрелости



8-15 месяцев



Магнит Семейный



Магнит Семейный

Ключевые

Описание формата

Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов



операционные показатели

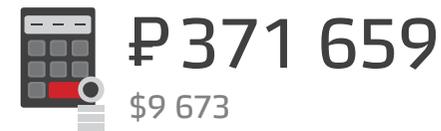
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2015 – 1П 2014,%



Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 81-108

Аренда 31-54

Достижение зрелости





Магазин дрогери



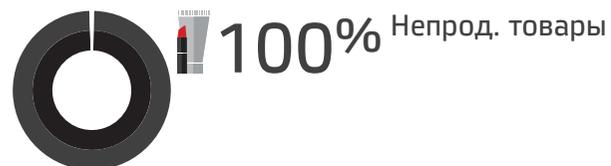
Магазин дрогери

Описание формата

Площадь магазина



Доля в обороте



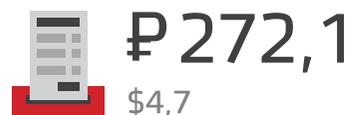
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

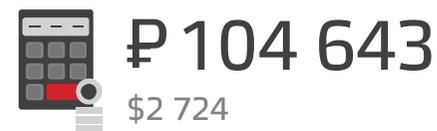
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2015 – 1П 2014, %

12,21 Средний чек, руб.

11,32 Трафик

24,92 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 31-96

Аренда 12-19

Достижение зрелости

● ● ● ● ● ●
6 месяцев

Описание форматов

	Площадь магазина, кв.м	Средний чек	Трафик Чеков/ кв.м/день	Плотность продаж Выручка/ кв.м./год	Ассортимент	LFL 1Кв 2015- 1Кв 2014 %	Структура собственности магазинов	Срок окупаемости, лет	Стоимость нового магазина на кв.м общей площади, тыс. руб.	Достижение зрелости, месяцы
	● Общая ● Торговая									
<p>Магазин у дома</p>	 454 322	 P.244,0 \$4,3	 2,8	 P.238 077 \$6 196	 90% 10%	 12,06 -0,15 11,89	 27% 73%	 3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 42 - 108 Аренда 10 - 19	 6
<p>Гипермаркет</p>	 6 770 2934*	 P.620,5 \$10,8	 1,2	 P.275 073 \$7 159	 80% 20%	 10,16 -1,36 8,66	 79% 21%	 6-9	Собственность 65 - 111 Аренда 31 - 35	 8-15
<p>Магазин дрогери</p>	 300 229	 P.272,1 \$4,7	 1,1	 P.104 643 \$2 724	 100%	 12,21 11,32 24,92	 17% 83%	 3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 31 - 96 Аренда 12 - 19	 6
<p>Магнит Семейный</p>	 2 230 1 116	 P.448,7 \$7,8	 2,2	 P.371 659 \$9 673	 85% 15%	 9,82 -0,91 8,82	 37% 63%	 6-9	Собственность 81 - 108 Аренда 31 - 54	 8-15

Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2015 г.; *Не включает торговую площадь, предназначенную для сдачи в аренду

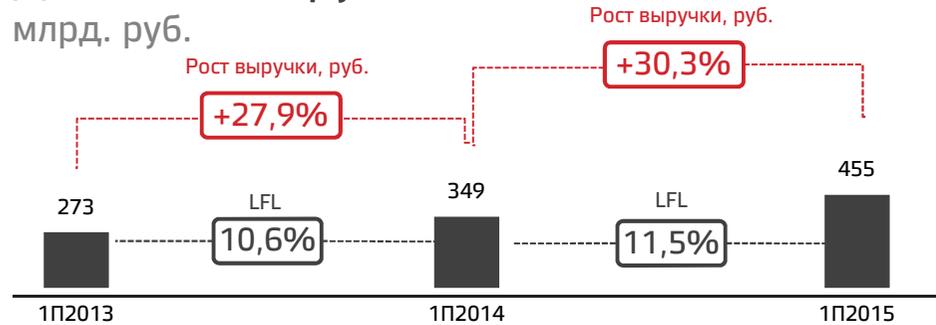
Отчет о прибылях и убытках

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%
ЕБИТДА	36 549,60	48 627,66	33,0%
<i>Маржа ЕБИТДА, %</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%	

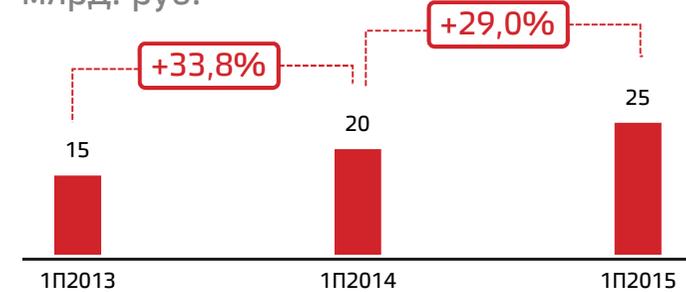
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)
 Источник: Компания
 Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/ или процентного изменения обусловлены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

Выручка и расходы

Динамика выручки млрд. руб.

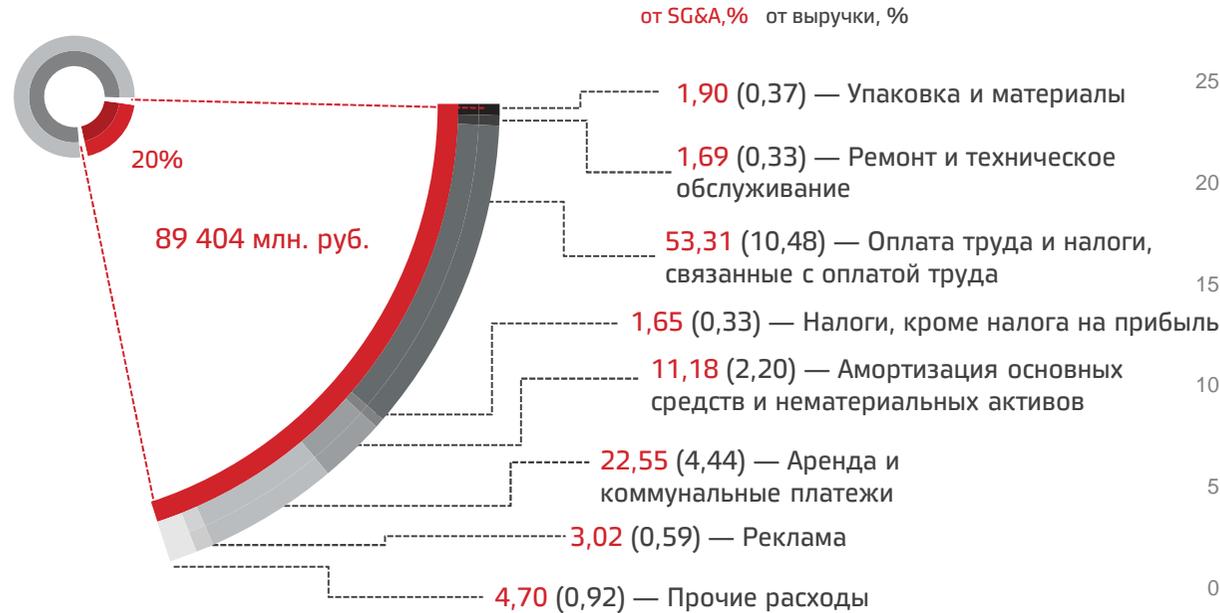


Динамика чистой прибыли млрд. руб.

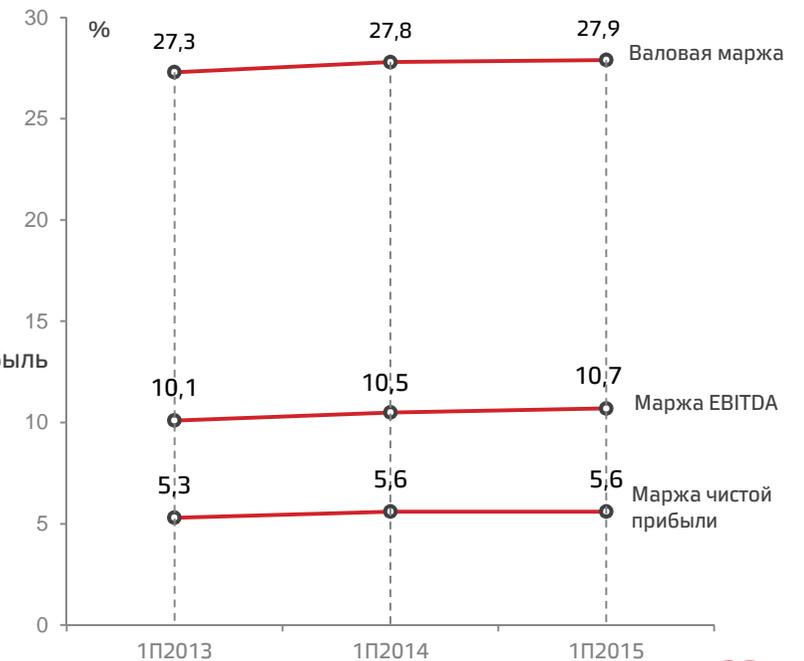


Структура SG&A

Выручка — 455 млрд. руб.

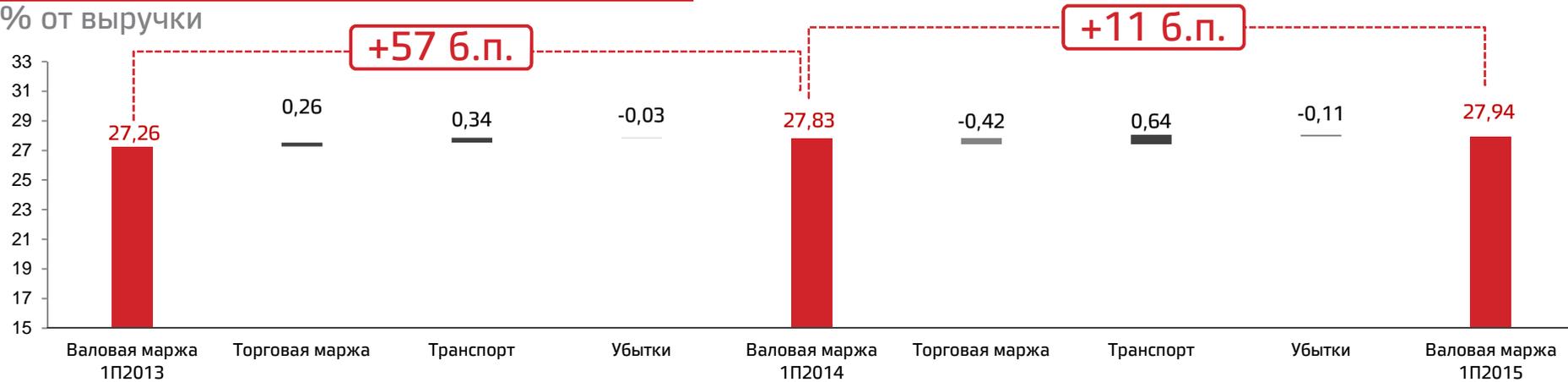


Динамика рентабельности



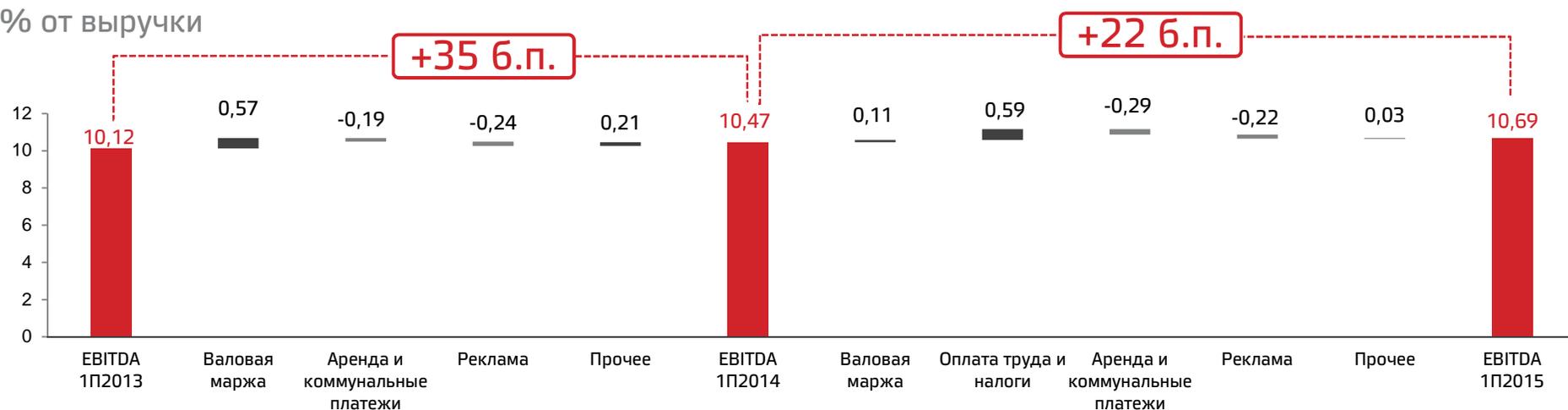
Мост валовой маржи

% от выручки



Мост маржи EBITDA

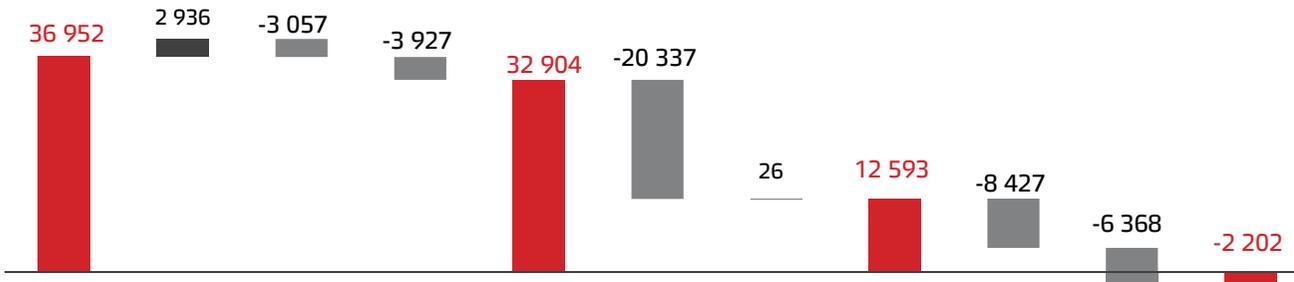
% от выручки



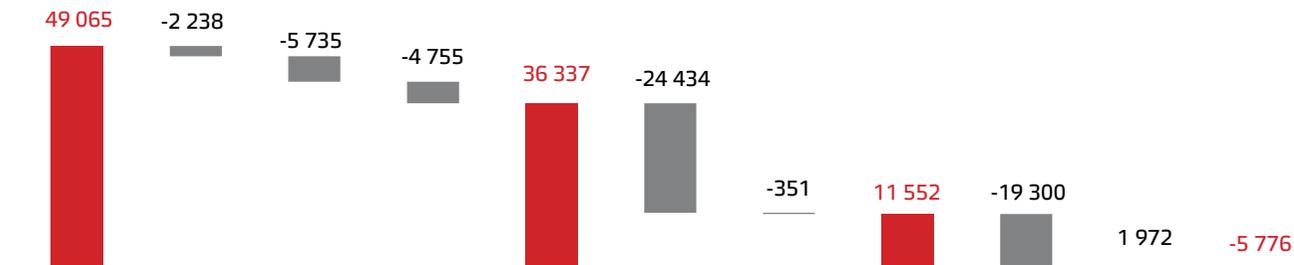
Свободный денежный поток

млн. руб.

1П 2014



1П 2015



Скорректир. EBITDA

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

Изменения в рабочем капитале

Чистые проценты уплаченные

Уплаченные налоги

OCF

Сарех

Проч. денеж. потоки от инвест. д-ти

FCF

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

Выплата дивидендов

Не включает денежный поток от финансовой деятельности

Проч. денеж. потоки от финансовой д-ти

CF

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



2014¹ год

56 млрд. руб.

План на 2015 г.

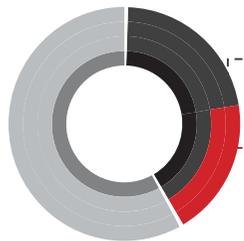
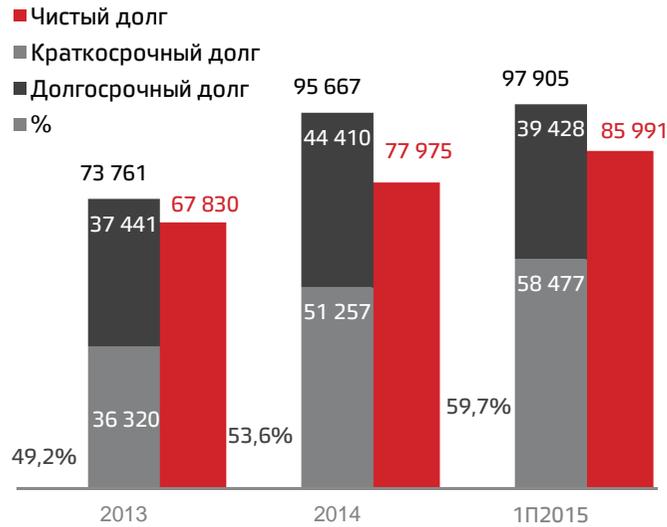
65 млрд. руб.



¹ Капитальные затраты за 1П 2015 г. составляют 24 434 млн. руб.
Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2014 г.; расчеты Компании

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга млн. руб.

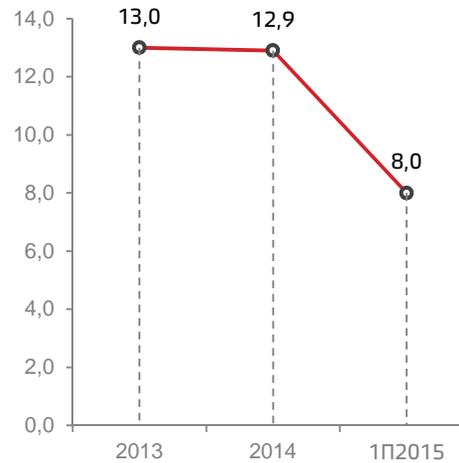


Долгосрочный долг составляет **40%**

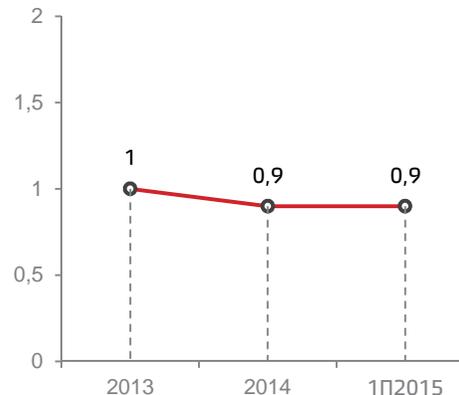
Около **26%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Чистый долг / EBITDA за последние 12М



Кредитный профиль



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



Контактная информация



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