



Операционные результаты

9 месяцев 2014 года

Краткий обзор

Российская
продуктовая
розничная сеть

№1

по выручке
и по количеству
магазинов



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



2 019

Населенных пунктов



9 020

Магазинов



3 327

Тыс. кв.м.
Торговая площадь



5 674

Грузовиков

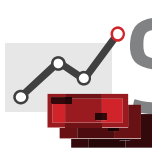


25

РЦ

№2

в Европе
по рыночной
капитализации



\$27 млрд.

Рыночная
капитализация

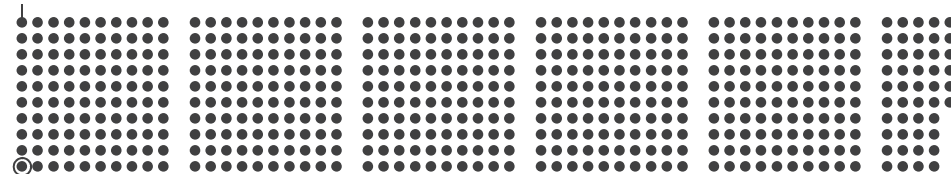


>6%

доля на
продовольственном
розничном
рынке России

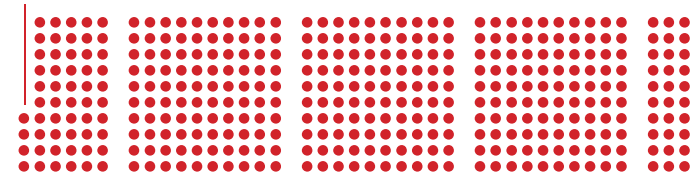
Структура акционеров по состоянию на 30.06.2014 г.

В свободном обращении
54,6%



0,1%

Сергей Галицкий, CEO
38,7%



Другие
3,3%



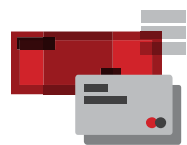
Lavreno Ltd. (Кипр)
3,4%

По состоянию на 30.09.2014 г.

Источник: Компания, Bloomberg, отчетность по МСФО за 1П 2014 г.



Ключевые показатели



₽ 349,0 млрд. (\$10,0 млрд.)

Выручка за 1П 2014

Маржа чистой прибыли

5,61%

Маржа EBITDA

10,47%

Чистый долг/LTM EBITDA

0,9

Дивидендная доходность*

1,31%

Коэффициент выплаты дивидендов*

36%

Прогноз на 2014 год

Новые магазины



1 100

Магазинов у дома



80

Гипер-маркетов



300-350

Магазинов дрогери

Рост выручки, руб.

31-32%

Маржа EBITDA

11,2-11,4%

Капитальные затраты

1,7-1,8 млрд. долл.

*По состоянию на 31.12.2013 г.

Источник: отчетность по МСФО за 1П 2014 г., расчеты Компании



Стратегия

Рост



Мультиформатный органический рост магазинов



Географический охват



Плотность расположения магазинов

Цена-Качество



Низкие цены



Высокое качество



Ассортимент

Эффективность



Управление затратами



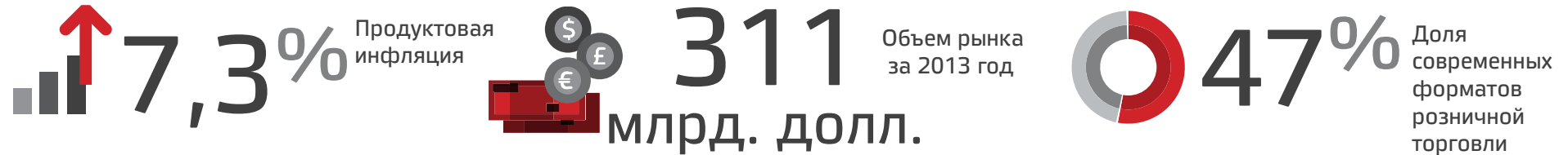
Вертикальная интеграция



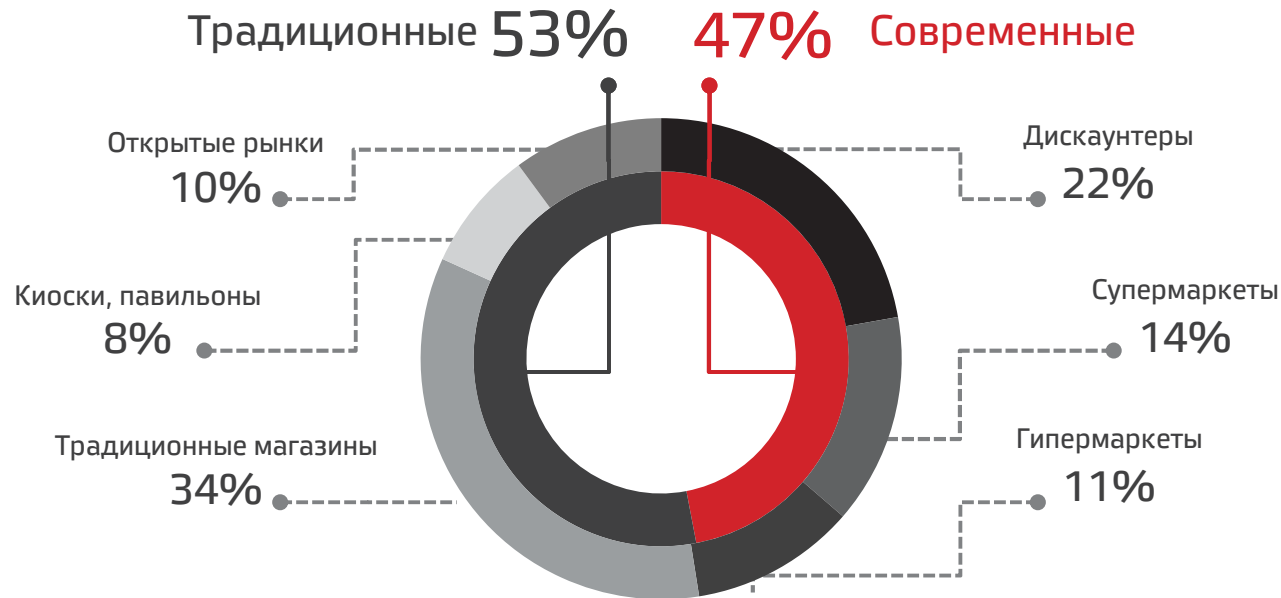
Централизация



Российский рынок розничной торговли

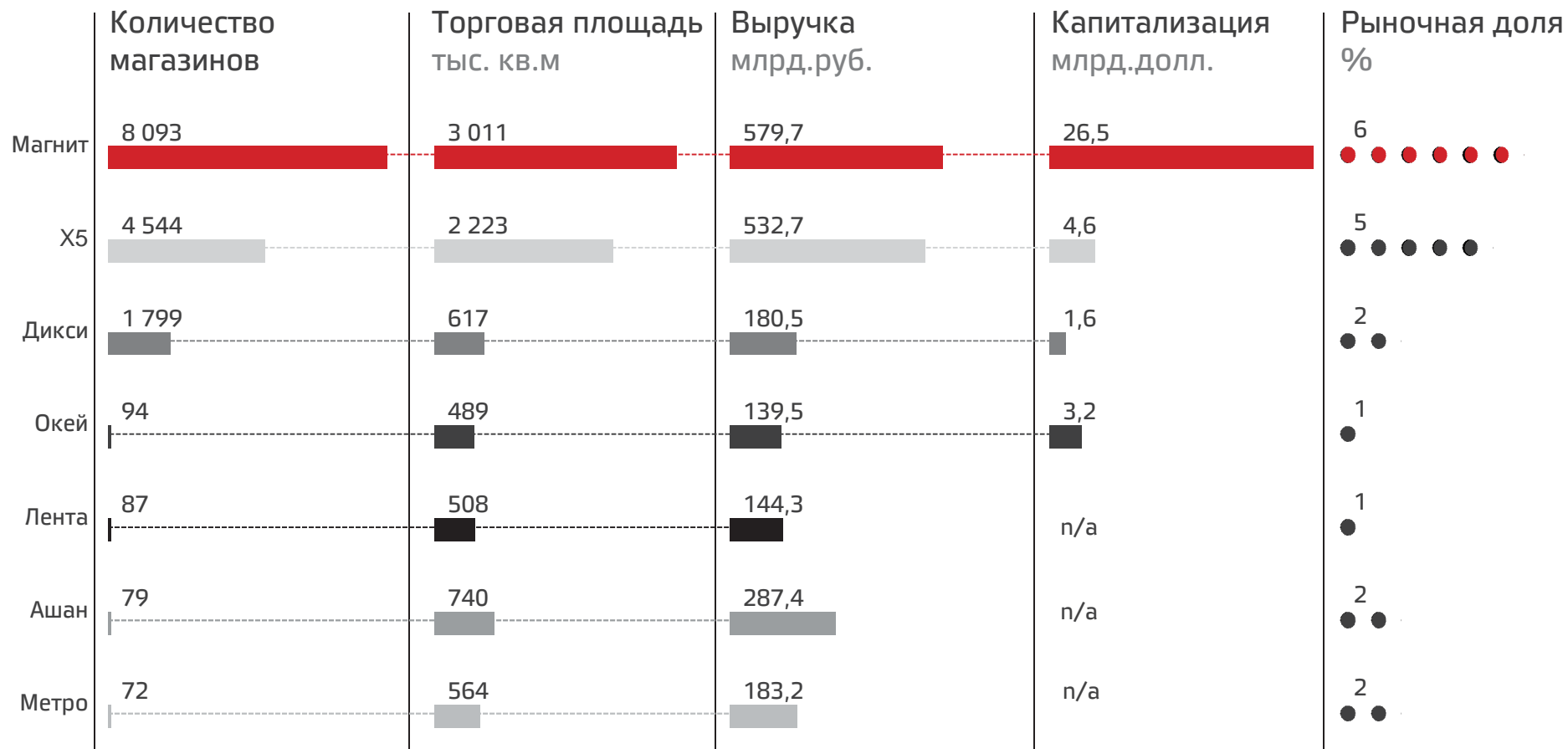


Структура рынка по форматам





Магнит и конкуренты

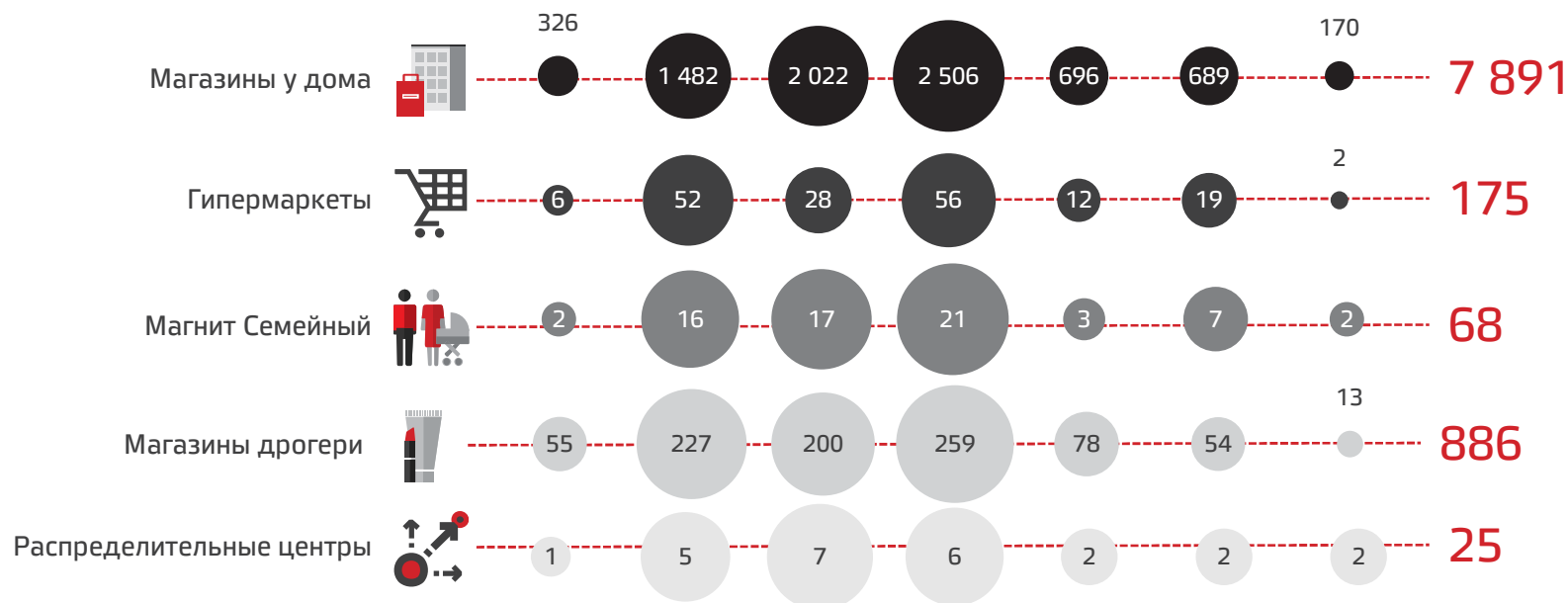




География сети

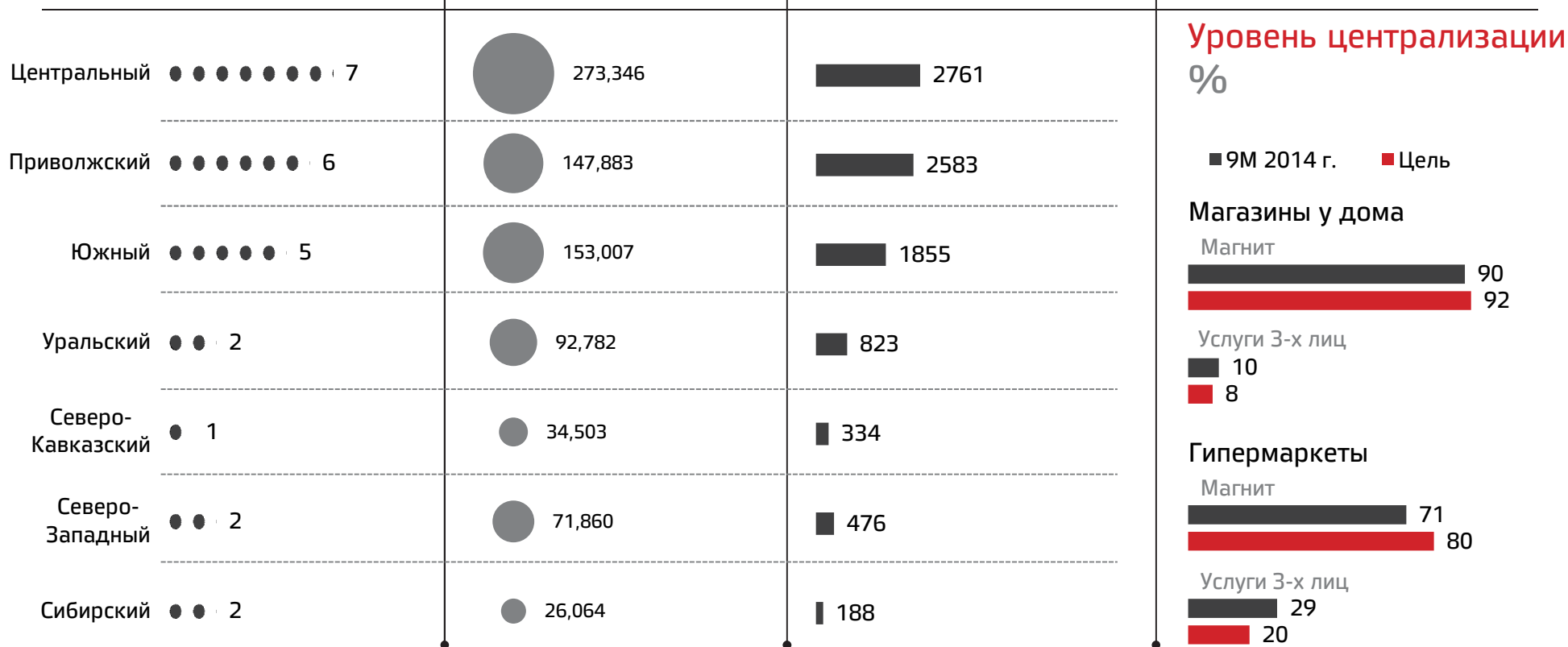
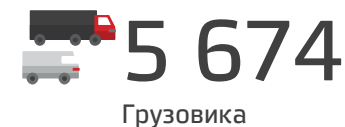
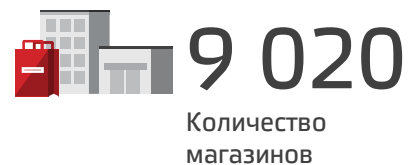
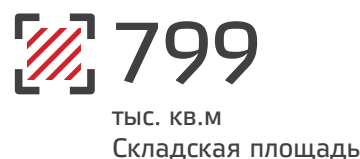
2 019 населенных пунктов

7 федеральных округов



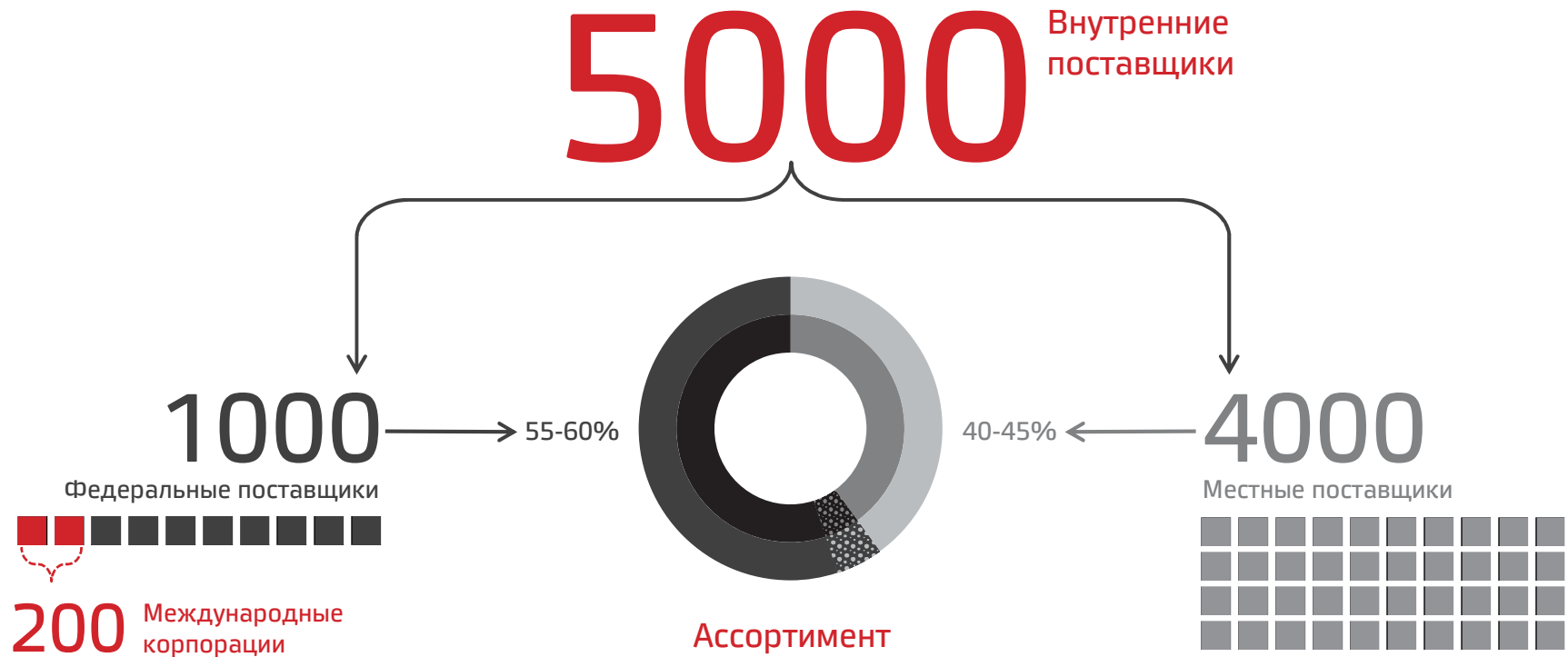


Система логистики





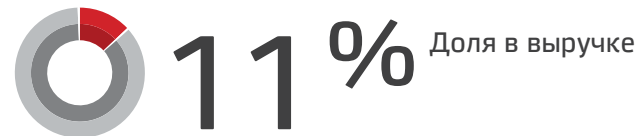
Поставщики



Прямой импорт



Частная марка



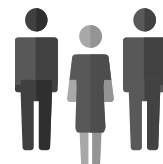


Персонал



241 848 Сотрудника

Среднее количество сотрудников – 201 910



0 Иностраннх работников



170 905

Персонал магазинов



1000 сотрудников



43 996

Работники РЦ



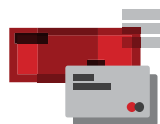
17 913

Сотрудники филиалов

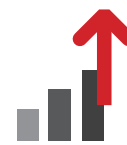


9 043

Персонал Головной компании



₽ 27 376 Среднемесячная заработная плата*

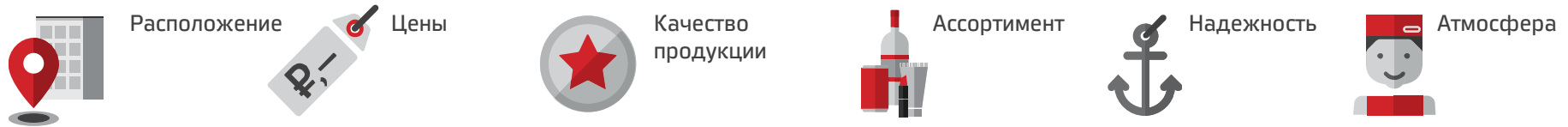


10% Рост заработной платы*

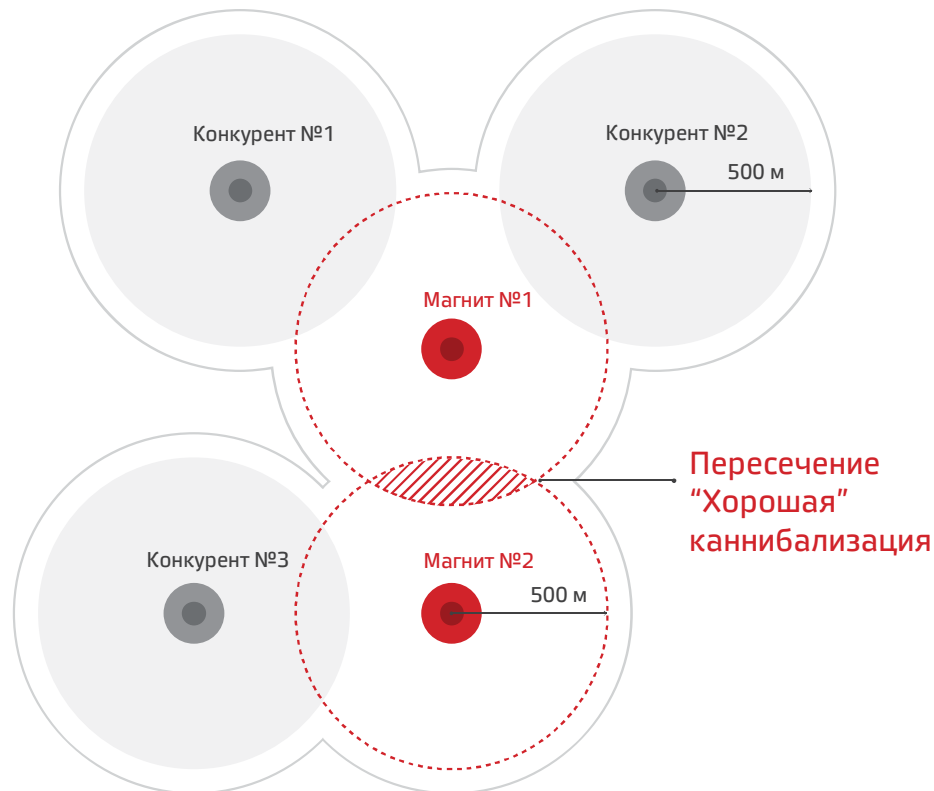
Источник: Компания, по состоянию на 30.09.2014 г.

* по состоянию на 30.06.2014 г.

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

35% Доля продуктов питания в семейном бюджете



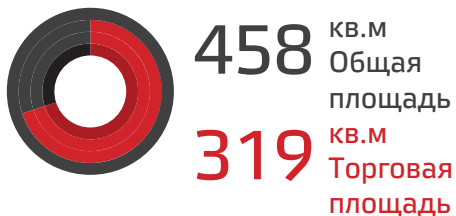
Магазин у дома



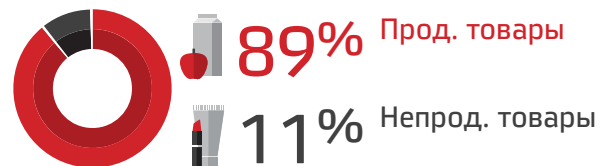
Магазин у дома

Описание формата

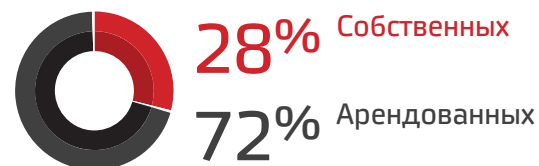
Площадь магазина



Ассортимент

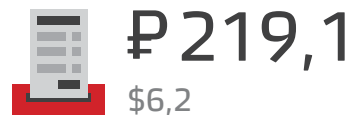


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

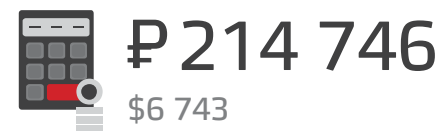
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 9M2014-9M2013, %

8,56 Средний чек, руб.

3,42 Трафик

12,27 Выручка

Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды

•••
3 года

В случае собственности

•••••
4-6 лет

Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$1 100-2 800
Аренда \$250-500

Достижение зрелости

•••••
6 месяцев



Гипермаркет





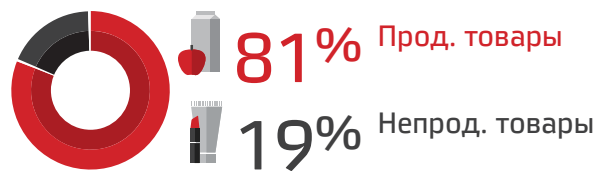
Гипермаркет

Описание формата

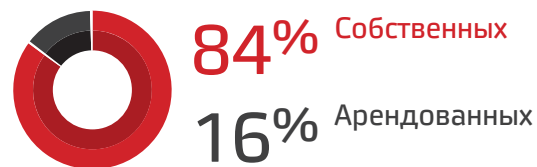
Площадь магазина



Ассортимент



Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

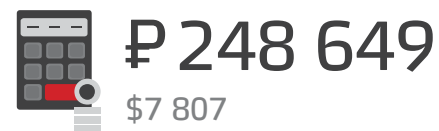
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 9M2014-9M2013,%



Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$1 700-2900

Аренда \$700-900

Достижение зрелости





Магнит Семейный



Магнит Семейный

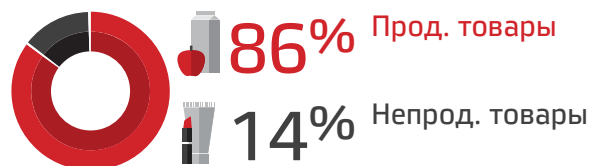
Ключевые

Описание формата

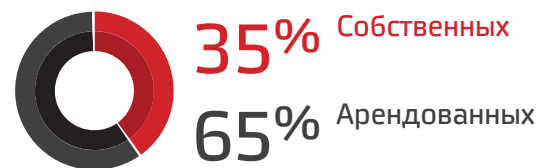
Площадь магазина



Ассортимент

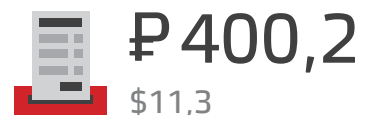


Структура собственности магазинов



операционные показатели

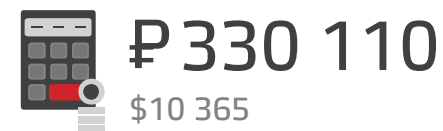
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 9M 2014 -9M 2013, %

8,14 Средний чек, руб.

9,94 Трафик

18,88 Выручка

Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$2 000-2 600

Аренда \$800-1 400

Достижение зрелости





Магазин дрогери



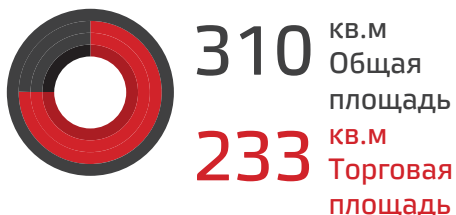


Магазин дрогери

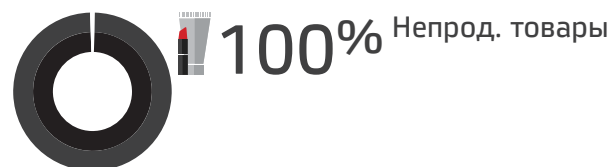
Ключевые

Описание формата

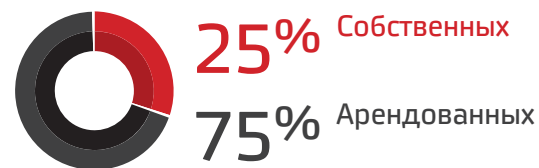
Площадь магазина



Ассортимент

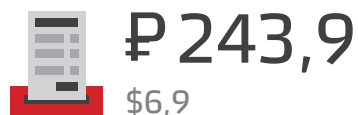


Структура собственности магазинов



операционные показатели

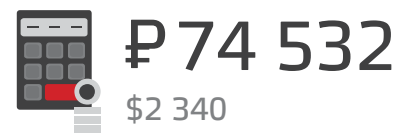
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 9M 2014 -9M 2013,%
Средний чек, руб.

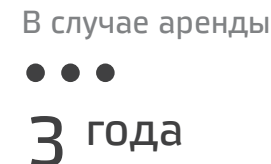
3,40

41,22 Трафик

46,03 Выручка

Открытие

Срок окупаемости



В случае собственности



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$800-2 500

Аренда \$200-450

Достижение зрелости



Описание форматов

Магазин у дома	Гипермаркет	Магазин drogери	Магнит Семейный	Площадь магазина, кв.м	Средний чек	Трафик Чеков/кв.м/день	Плотность продаж Выручка/кв.м/год	Ассортимент	LFL 9M 2014-9M2013 %	Структура собственности магазинов	Срок окупаемости, лет	Стоимость нового магазина на кв.м общей площади	Достижение зрелости, месяцы
				● Общая ● Торговая	● Прод.товары ● Непрод.товары	● Ср.чек ● Трафик/Выручка	● Собственность ● Аренда	Собственность Аренда					
 458 319	 7 052 2983*	 310 233	 2 224 1 159	P.219,1 \$6,2	P.214 746 \$6 743	2,9	89% 11%	8,56 3,42 12,27	28% 72%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность \$1 100-2 800 Аренда \$ 250-500	6	
				P.568,2 \$16,1	P.248 649 \$7 807	1,3	81% 19%	6,78 5,80 12,97	84% 16%	6-9	Собственность \$1 700-2 900 Аренда \$ 700-900	8-15	
				P.243,9 \$6,9	P.74 532 \$2 340	1,1	100%	3,40 41,22 46,03	25% 75%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность \$800-2 500 Аренда \$200-450	6	
				P.400,2 \$11,3	P.330 110 \$10 365	2,3	86% 14%	8,14 9,94 18,88	35% 65%	6-9	Собственность \$2 000-2 600 Аренда \$800-1 400	8-15	

Источник: Компания, по состоянию на 30.09.2014 г.; *Не включает торговую площадь, предназначенную для сдачи в аренду

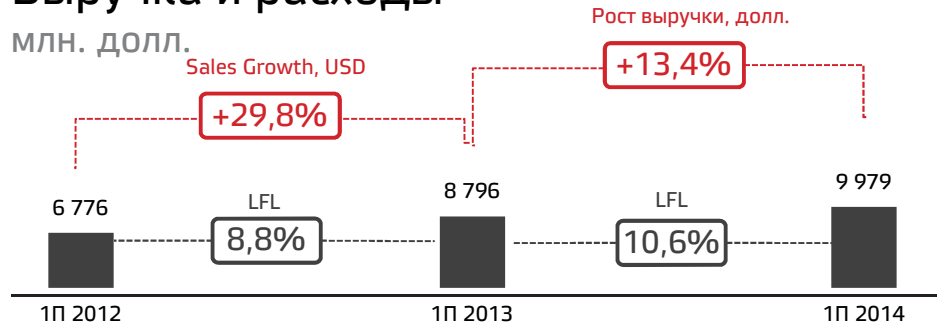
Отчет о прибылях и убытках

Млн. долл.	1П 2013	1П 2014	1П 2013 / 1П2014 Рост год к году
Чистая выручка	8 796,43	9 978,59	13,4%
Себестоимость реализации	(6 398,47)	(7 201,70)	12,6%
Валовая прибыль	2 397,96	2 776,89	15,8%
<i>Валовая прибыль, %</i>	27,26%	27,83%	
SG&A	(1 518,88)	(1 760,15)	15,9%
Прочие доходы/(расходы)	10,86	27,32	151,5%
ЕБИТДА	889,94	1 044,88	17,4%
<i>Маржа ЕБИТДА, %</i>	10,12%	10,47%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(217,72)	(242,70)	11,5%
ЕБИТ	672,22	802,19	19,3%
Чистые финансовые расходы	(72,15)	(80,69)	11,8%
Прибыль до налогообложения	600,07	721,50	20,2%
Налоги	(131,15)	(161,52)	23,2%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	21,86%	22,39%	
Чистая прибыль	468,91	559,99	19,4%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	5,33%	5,61%	

Выручка и расходы

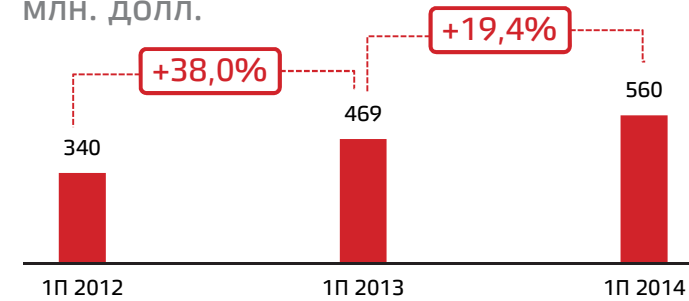
Выручка и расходы

млн. долл.



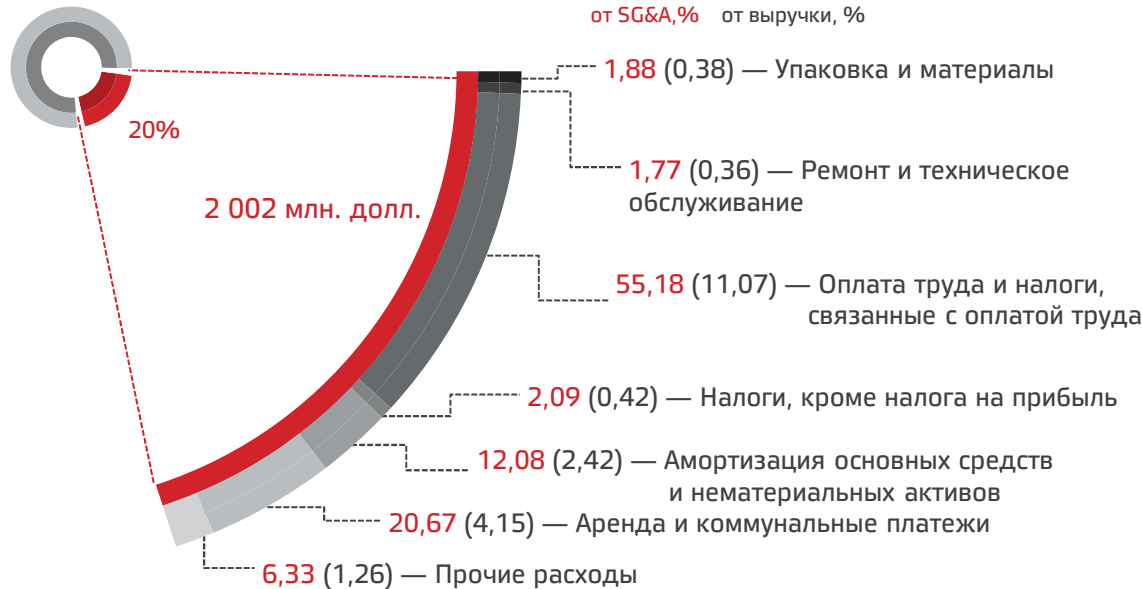
Динамика чистой прибыли

млн. долл.

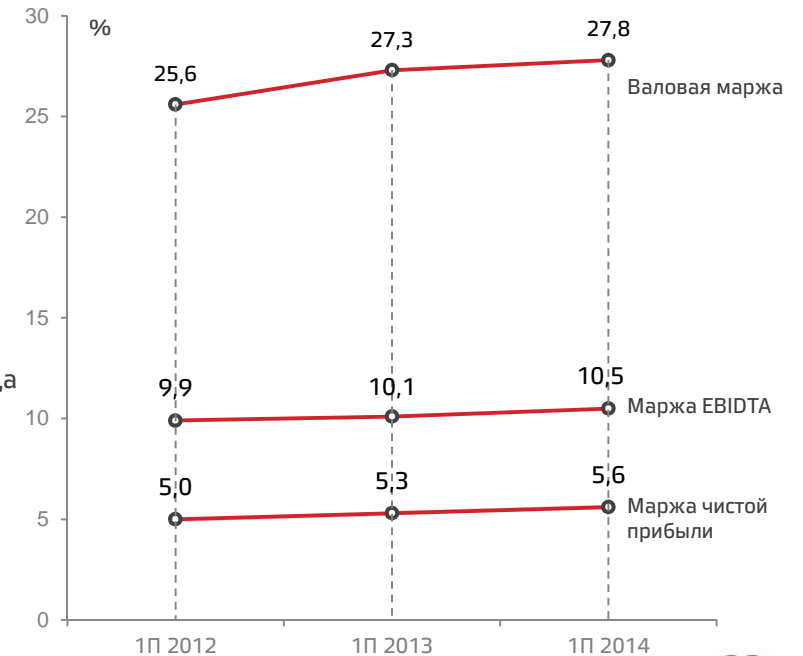


Структура SG&A

Выручка — 9 979 млн. долл.



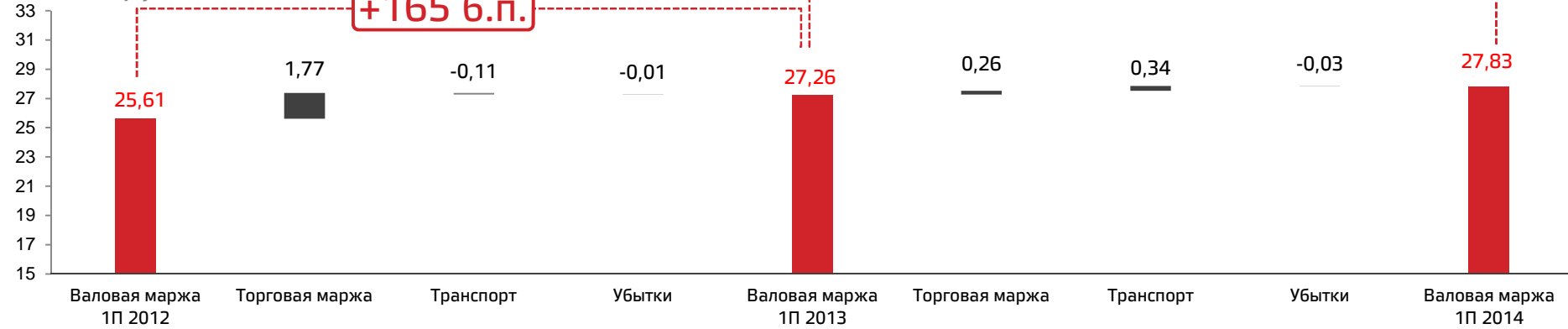
Динамика рентабельности



Источник: отчетность по МСФО за 1П 2012 – 1П2014 гг.

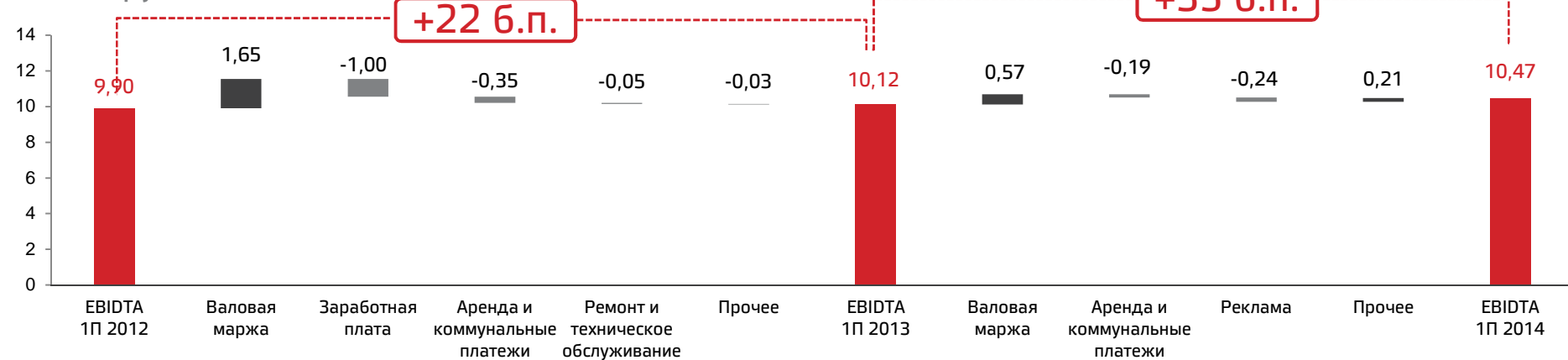
Мост валовой маржи

% от выручки



Мост маржи EBITDA

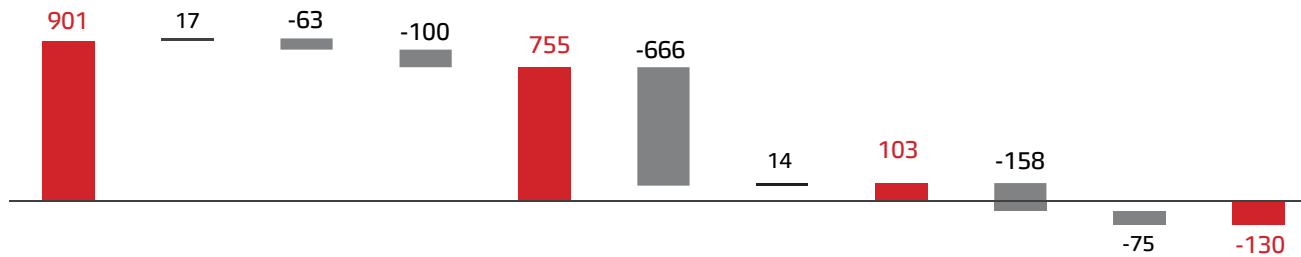
% от выручки



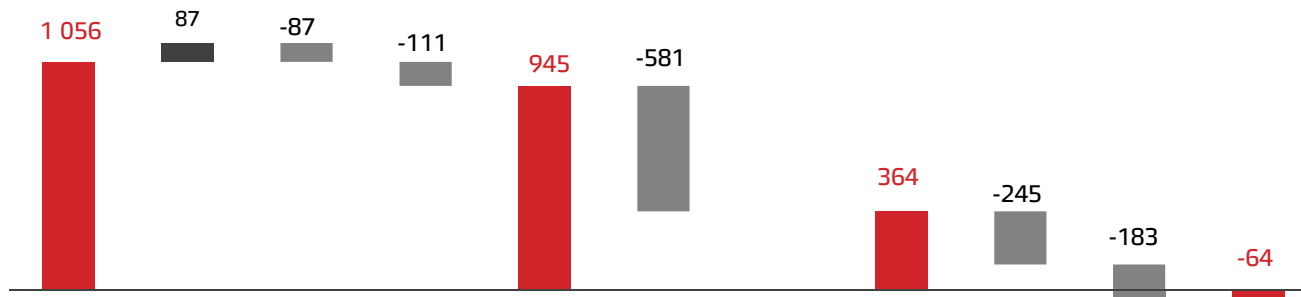
Свободный денежный поток

млн. долл.

1П 2013



1П 2014



Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками – **36 дней**

Оборачиваемость запасов – **44 дня**

Рабочий капитал – **120 млн. долл.** по состоянию на 30.06.2014 г.

<p>Скорректир. EBITDA</p> <p>Изменения в рабочем капитале</p> <p>Чистые процентные расходы</p> <p>Уплаченные налоги</p> <p>OCF</p> <p>Скорректирована на убыток от выбытия основных средств, резерв по сомнительной дебиторской задолженности, прибыль по курсовым разницам, финансовые расходы, прибыль от выбытия дочерней компании и инвестиционные доходы</p>	<p>Сарех</p> <p>Проч. денеж. потоки от инвест. д-ти</p> <p>FCF</p> <p>Выплата дивидендов</p> <p>Проч. денеж. потоки от инвест. д-ти</p> <p>CF</p> <p>Рассчитывается как прирост стоимости активов + отчисления по основным средствам за соответствующий период</p> <p>Не включает денежный поток от финансовой деятельности</p>
---	---

Баланс

Млн. долл.	2012	2013	1П 2014
АКТИВЫ			
Основные средства	5 226,8	5 962,8	6 144,5
Прочие внеоборотные активы	130,0	176,1	169,5
Денежные средства и их эквиваленты	410,0	181,2	110,9
Запасы	1 350,7	1 713,9	1 769,4
Торговая и прочая дебиторская задолженность	19,2	19,3	16,0
Авансы выданные	88,1	96,9	70,5
Налоги к возмещению	1,0	0,9	2,5
Краткосрочные финансовые активы	28,9	35,1	41,9
Расходы будущих периодов	6,0	7,7	6,5
ИТОГО АКТИВЫ	7 260,7	8 193,9	8 331,7
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал	3 267,3	3 854,7	4 070,1
Долгосрочный долг	1 259,2	1 144,0	1 618,4
Прочие долгосрочные обязательства	202,8	258,6	270,5
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 413,1	1 471,8	1 489,9
Краткосрочный долг	827,1	1 109,7	394,8
Дивиденды к выплате	-	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	291,2	355,1	488,0
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	7 260,7	8 193,9	8 331,7

Анализ капитальных затрат

Незавершенное строительство и здания	Машины и оборудование	Прочие активы	Земля	Приобретение дочерних компаний
906	362	258	68	53

2013 г.¹
\$1,647 млрд.

План на 2014

\$1,775 млрд.

Гипермаркеты	Грузовики	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
80	400	4	1 100							350
700	85	240	220	140	60	100	50	50	30	100

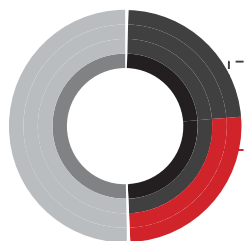
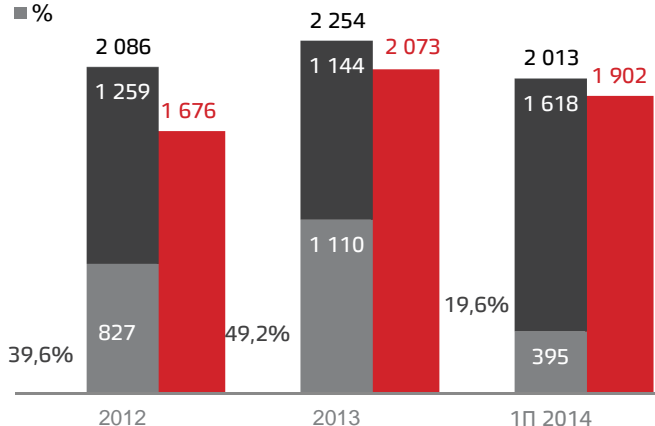
Капитальные затраты за 1П 2014 г. составляют 581 млн. долл.
 Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2013 г.; расчеты Компании

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга

млн. долл.

- Чистый долг
- Краткосрочный долг
- Долгосрочный дол
- %

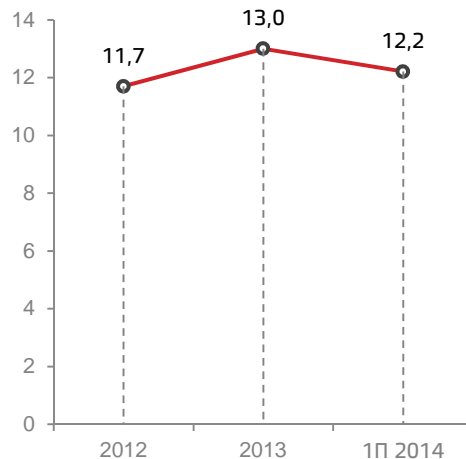


Долгосрочный долг составляет **80%**

Около **38%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Безупречная кредитная история Компании

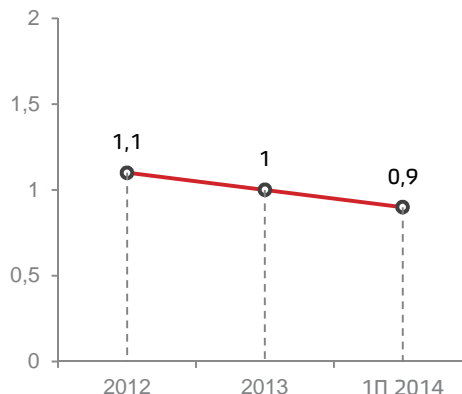
Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA - **0,9**



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

Чистый долг/ EBITDA за последние 12М



Отсутствие риска изменения процентной ставки: выплата процентов осуществляется по фиксированным процентным ставкам