



Финансовые результаты

2014 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 drogery



2 108

Населенных пунктов



9 711

Магазинов



3 591

Тыс. кв.м.
Торговая площадь



5 938

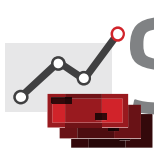
Грузовиков



27

РЦ

№3 в Европе
по рыночной
капитализации



\$21 млрд.

Рыночная
капитализация

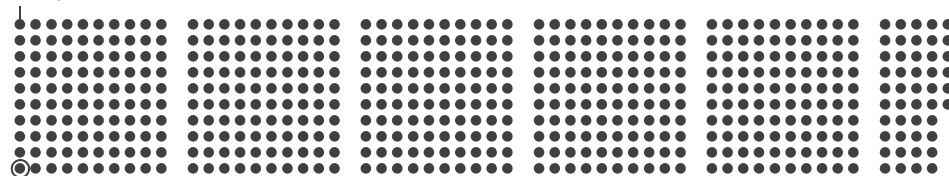


>6%

доля на
продовольственном
розничном
рынке России

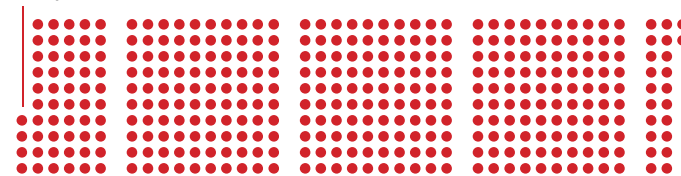
Структура акционеров

В свободном обращении
54,6%



0,1%

Сергей Галицкий, CEO
37,6%



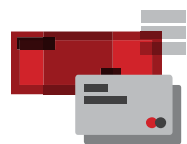
Другие
3,3%



Lavreno Ltd. (Кипр)
4,5%



Ключевые показатели



₽ 764 млрд. (\$20 млрд.)

Выручка
за 2014 г.

Маржа
чистой прибыли

6,25%

Маржа
EBITDA

11,25%

Чистый долг/
LTM EBITDA

0,9

Прогноз на 2015 год

Новые магазины



1 200

Магазинов
у дома



90

Гипер-
маркетов



800

Магазинов
дрогери

Рост
выручки, руб.

26-32%

Маржа
EBITDA

9,5-11,0%

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



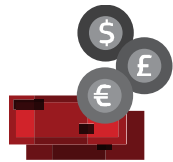
Вертикальная интеграция



Централизация



Российский рынок розничной торговли



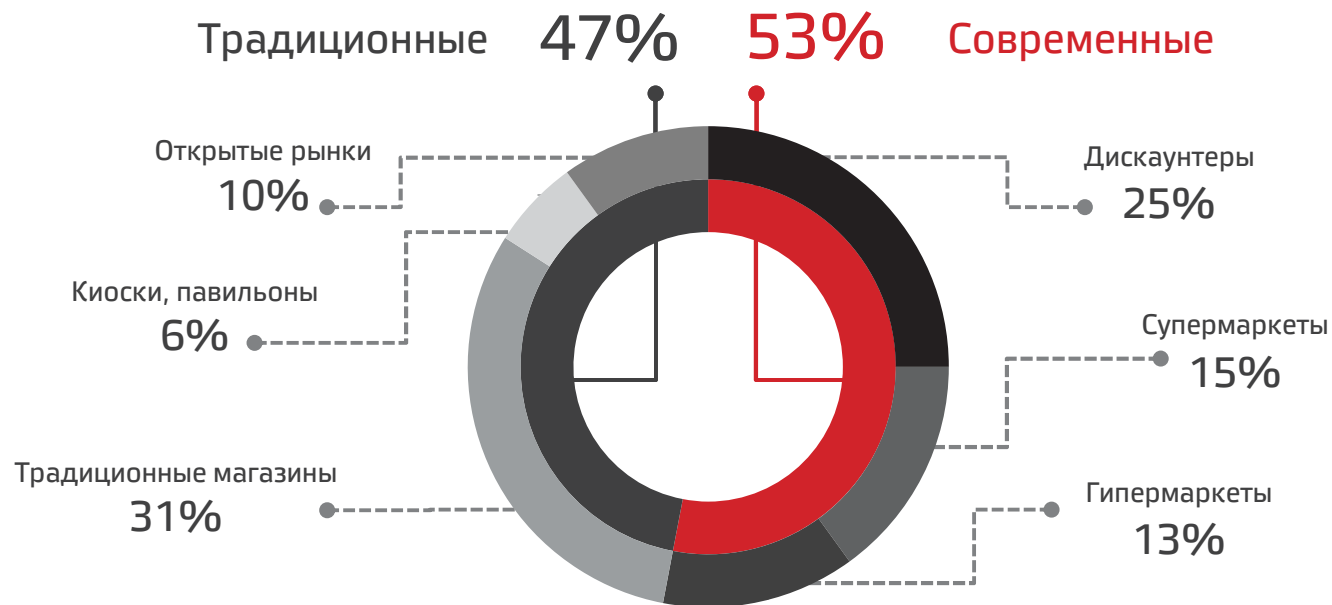
320
млрд. долл.

Объем рынка
за 2014 год

53%

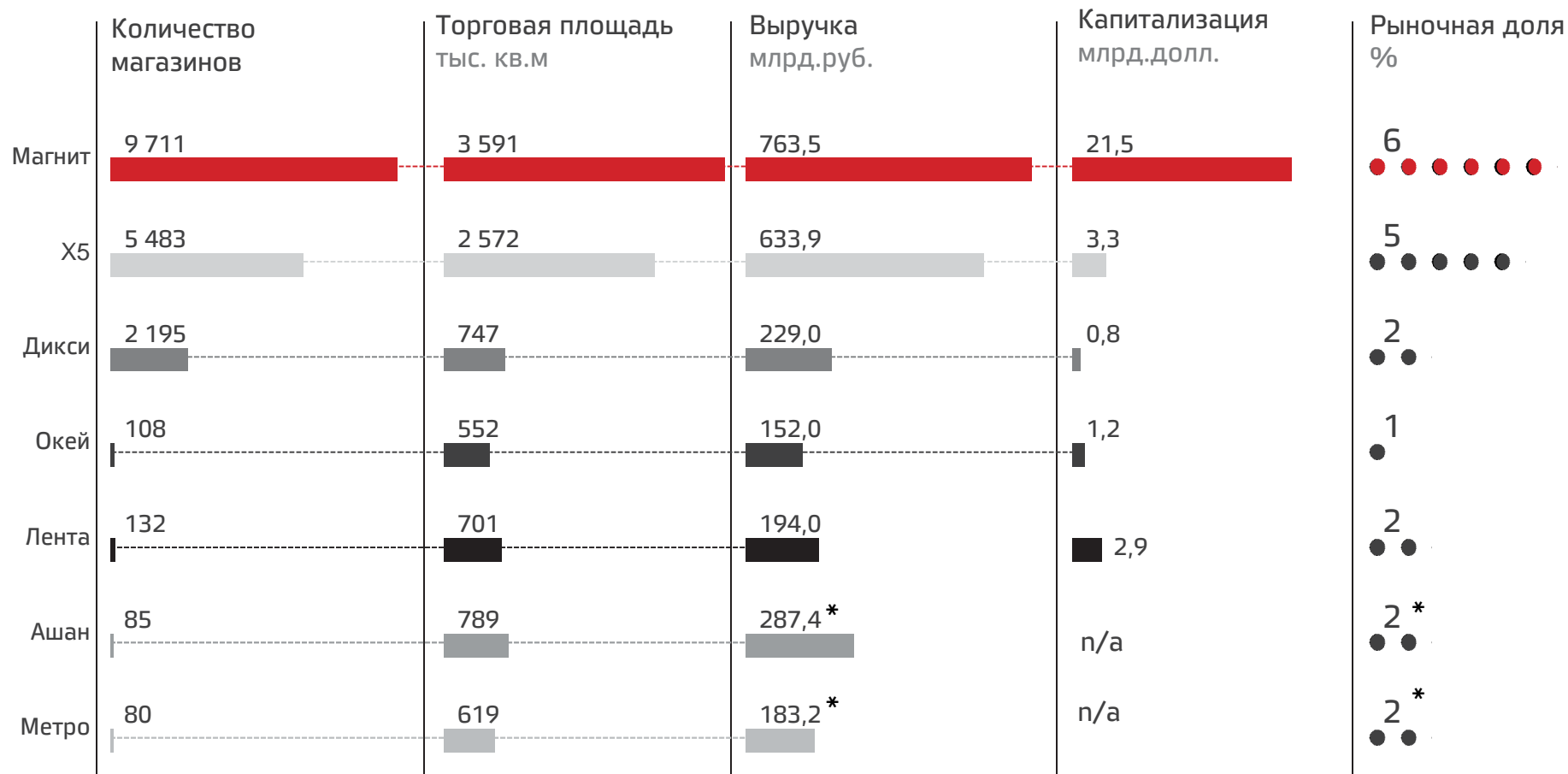
Доля
современных
форматов
розничной
торговли

Структура рынка по форматам





Магнит и компании-аналоги



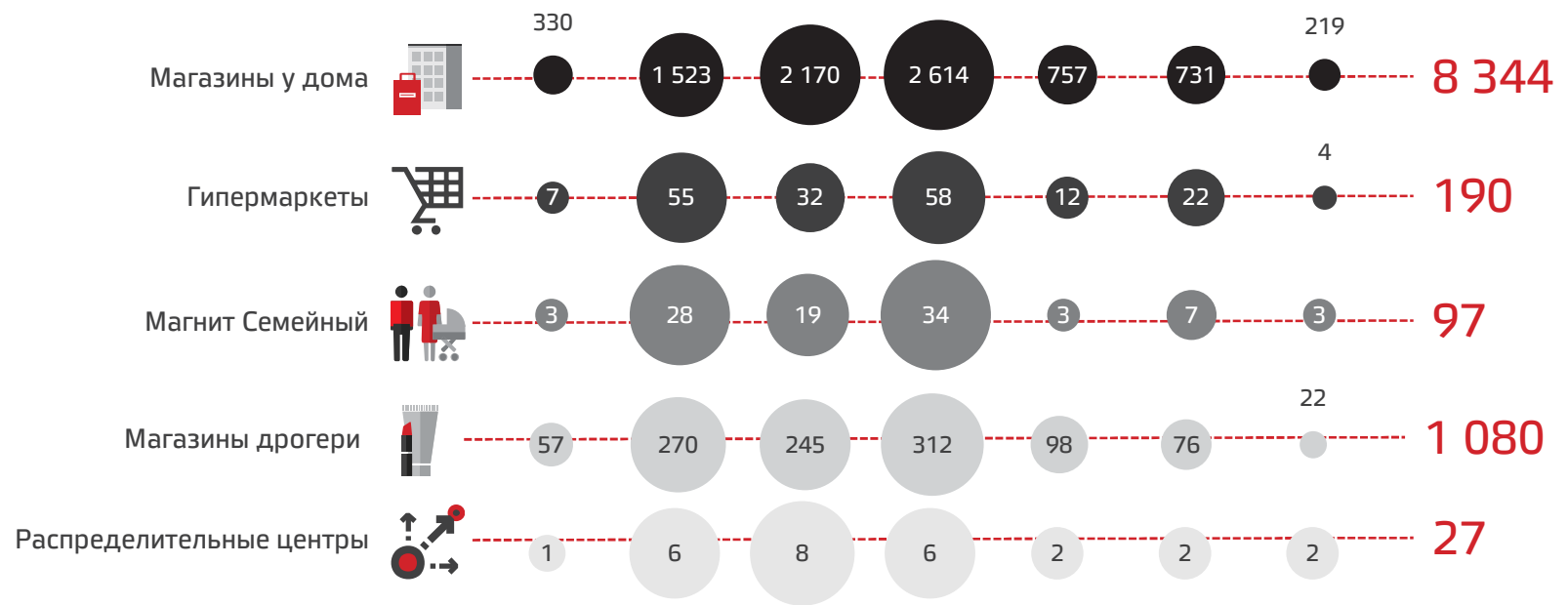
*По состоянию на 31.12.2013 г.

Источник: по состоянию на 31.12.2014 г.; данные компаний, Инфолайн, Bloomberg, расчеты Магнита

География сети

2 108 населенных пунктов

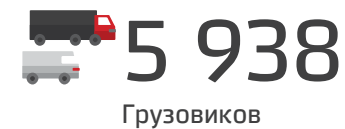
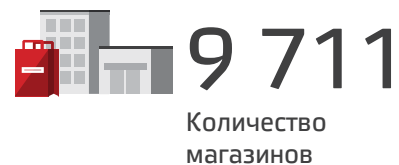
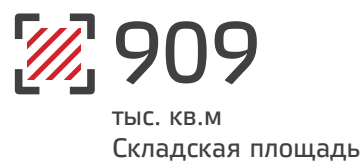
7 федеральных округов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2014 г.



Система логистики



Регион	РЦ	тыс. кв.м Складская площадь	Количество магазинов
Центральный	8	357,506	3000
Приволжский	6	147,883	2698
Южный	6	178,328	1980
Уральский	2	92,782	936
Северо-Кавказский	1	34,503	343
Северо-Западный	2	71,860	520
Сибирский	2	26,064	234

Уровень централизации %

■ 2014 г. ■ Цель

Магазины у дома



Услуги 3-х лиц



Гипермаркеты

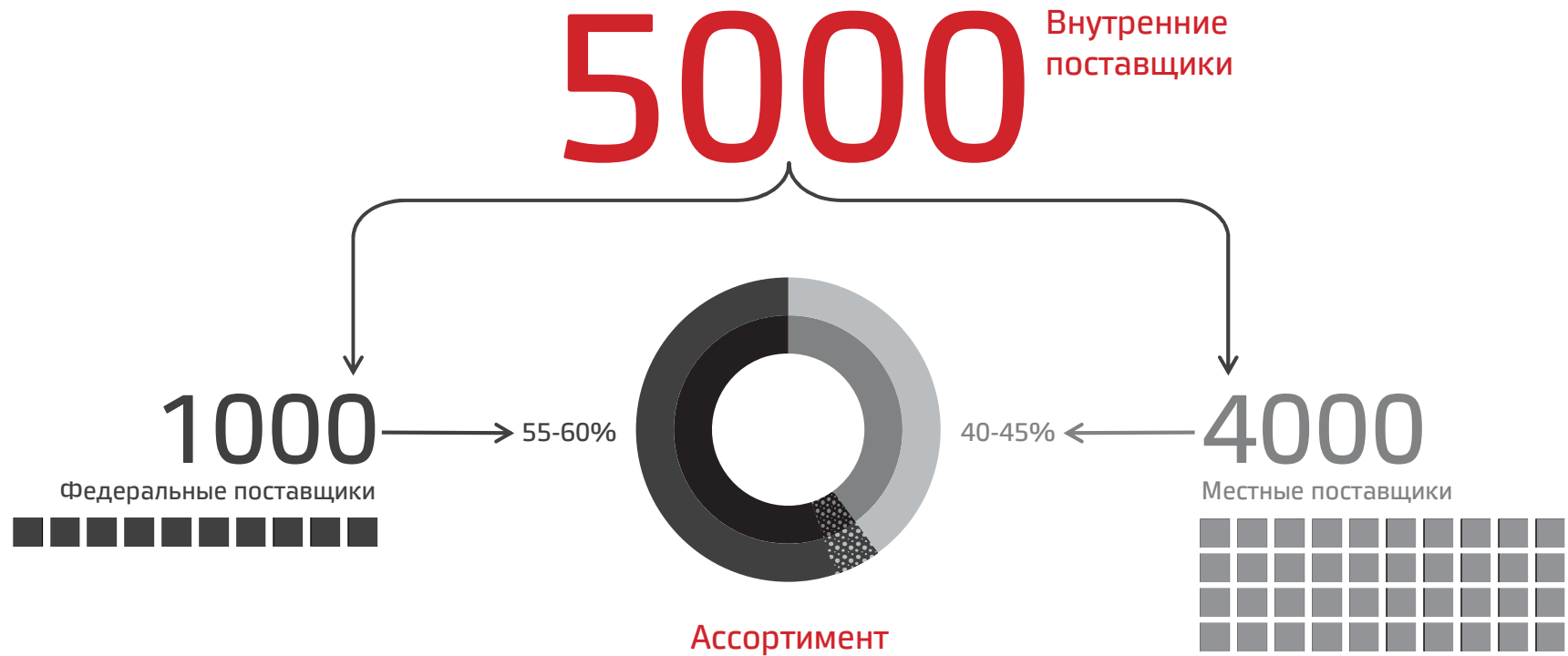


Услуги 3-х лиц





Поставщики





Прямой импорт



860 Действующих контрактов

Частная марка



88% Доля продовольственных товаров



Персонал



257 551

 Сотрудник

Среднее количество сотрудников – 207 853



184 680

Персонал магазинов



1000 сотрудников



45 081

Работники РЦ



18 229

Сотрудники филиалов



9 561

Персонал Головной компании



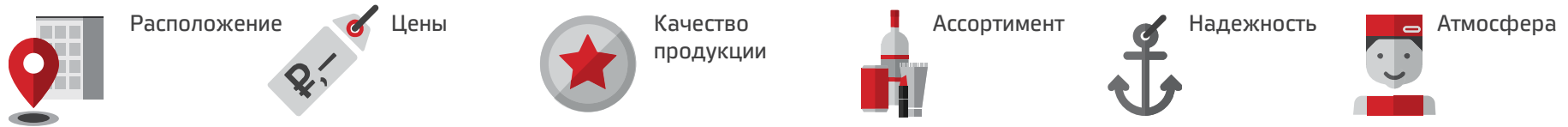
₽ 28 143

 Среднемесячная заработная плата

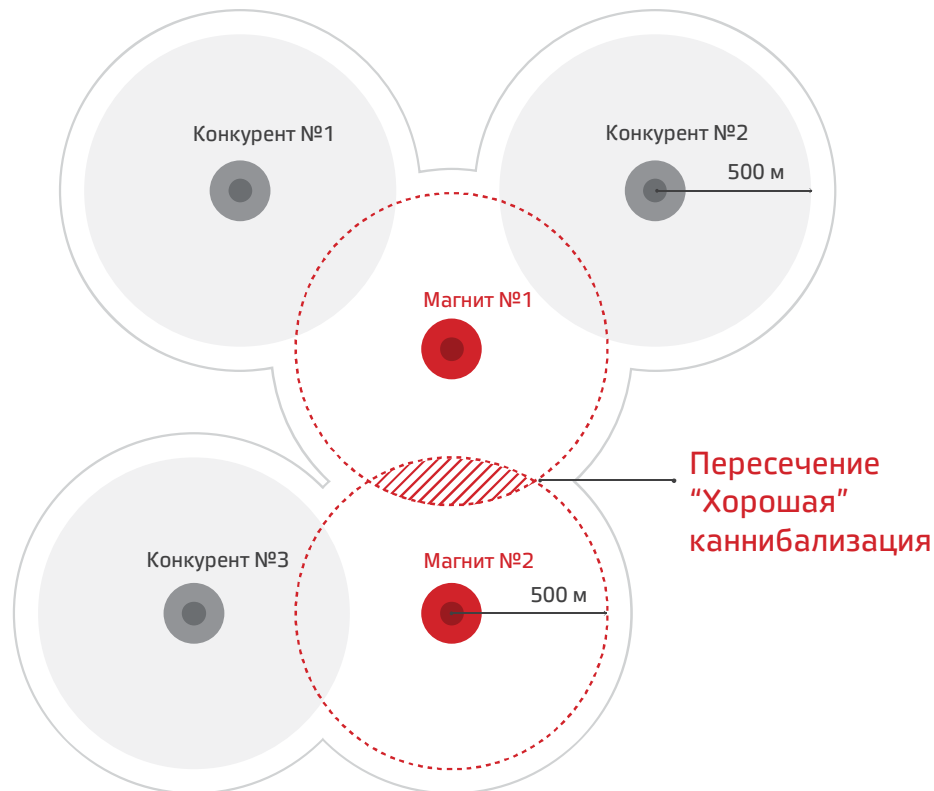
9%

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

40% Доля продуктов питания в семейном бюджете



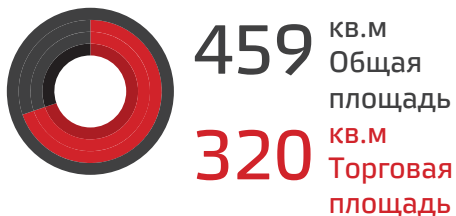
Магазин у дома



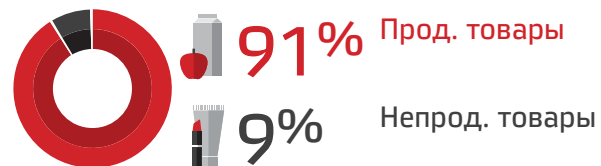
Магазин у дома

Описание формата

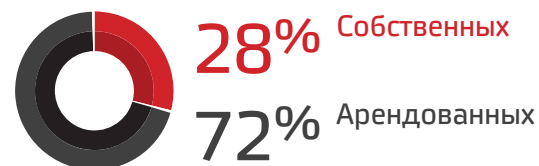
Площадь магазина



Ассортимент

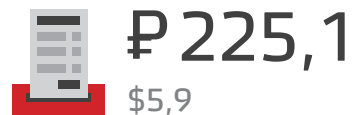


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

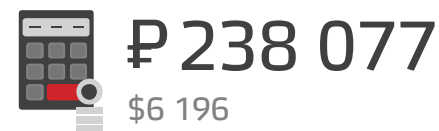
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



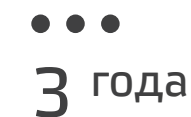
LFL 2014-2013, %



Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

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

Достижение зрелости





Гипермаркет





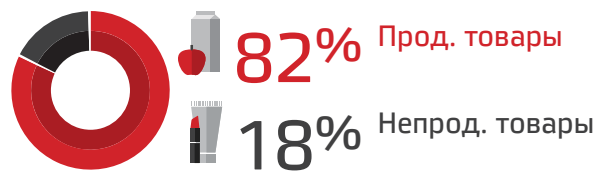
Гипермаркет

Описание формата

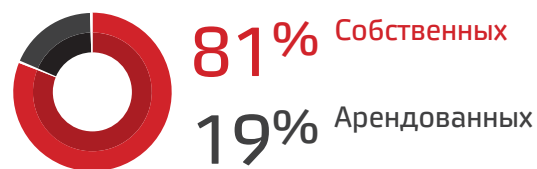
Площадь магазина



Ассортимент



Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

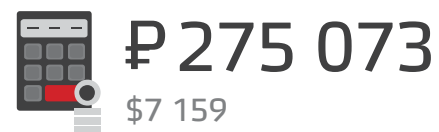
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 2014-2013,%



Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$1700-2900

Аренда \$800-900

Достижение зрелости





Магнит Семейный



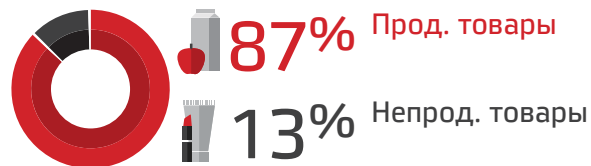
Магнит Семейный

Описание формата

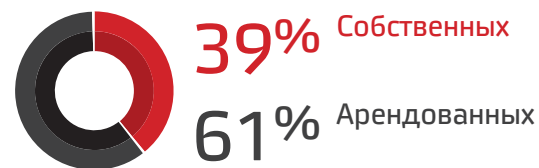
Площадь магазина



Ассортимент

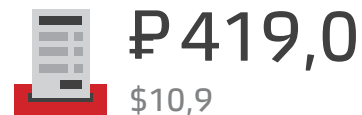


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

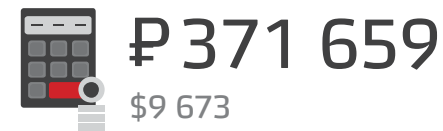
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 2014-2013, %

9,28 Средний чек, руб.

8,87 Трафик

18,97 Выручка

Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$2 100-2 800

Аренда \$800-1 400

Достижение зрелости





Магазин дрогери



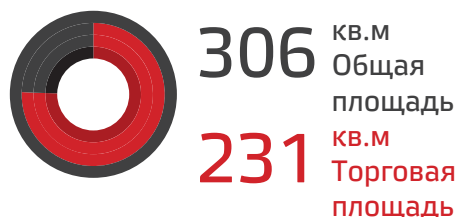


Магазин дрогери

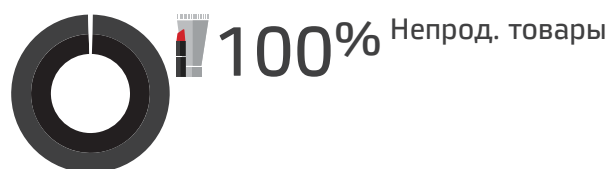
Ключевые

Описание формата

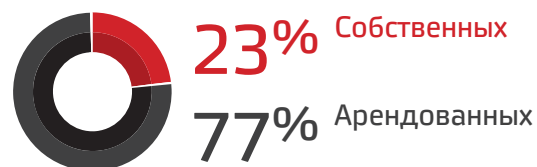
Площадь магазина



Ассортимент

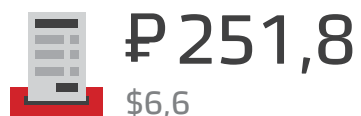


Структура собственности магазинов



операционные показатели

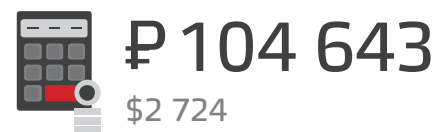
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 2014-2013,%
Средний чек, руб.

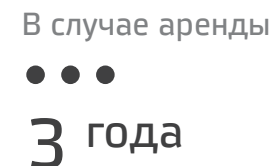
3,76

35,69 Трафик

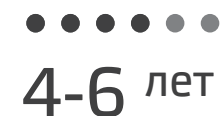
40,79 Выручка

Открытие

Срок окупаемости



В случае собственности



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$800-2 500

Аренда \$300-500

Достижение зрелости



Описание форматов

	Площадь магазина, кв.м	Средний чек	Трафик Чеков/ кв.м/день	Плотность продаж Выручка/ кв.м./год	Ассортимент	LFL 2014- 2013 %	Структура собственности магазинов	Срок окупаемости, лет	Стоимость нового магазина на кв.м общей площади	Достижение зрелости, месяцы
	● Общая ● Торговая									
<p>Магазин у дома</p>	<p>459 320</p>	<p>P.225,1 \$5,9</p>	<p>2,8</p>	<p>P.238 077 \$6 196</p>	<p>91% 9%</p>	<p>9,81 3,68 13,85</p>	<p>28% 72%</p>	<p>3 (аренда) 4-6 (собств.)</p>	<p>Собственность \$1 100-2 800 Аренда \$ 250-500</p>	<p>6</p>
<p>Гипермаркет</p>	<p>6 872 2943*</p>	<p>P.587,8 \$15,3</p>	<p>1,2</p>	<p>P.275 073 \$7 159</p>	<p>82% 18%</p>	<p>7,98 5,63 14,05</p>	<p>81% 19%</p>	<p>6-9</p>	<p>Собственность \$1 700-2 900 Аренда \$ 800-900</p>	<p>8-15</p>
<p>Магазин дрогери</p>	<p>306 231</p>	<p>P.251,8 \$6,6</p>	<p>1,0</p>	<p>P.104 643 \$2 724</p>	<p>100%</p>	<p>3,76 35,69 40,79</p>	<p>23% 77%</p>	<p>3 (аренда) 4-6 (собств.)</p>	<p>Собственность \$800-2 500 Аренда \$300-500</p>	<p>6</p>
<p>Магнит Семейный</p>	<p>2 240 1 124</p>	<p>P.419,0 \$10,9</p>	<p>2,1</p>	<p>P.371 659 \$9 673</p>	<p>87% 13%</p>	<p>9,28 8,87 18,97</p>	<p>39% 61%</p>	<p>6-9</p>	<p>Собственность \$2 100-2 800 Аренда \$800-1 400</p>	<p>8-15</p>

Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2014 г.; *Не включает торговую площадь, предназначенную для сдачи в аренду

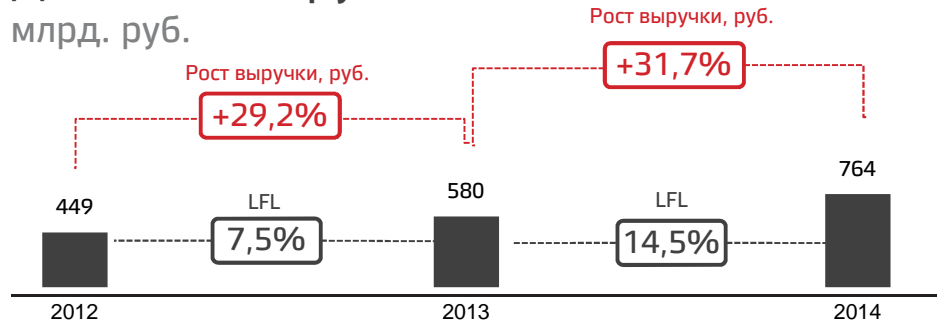
Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	2013	2014	2014 / 2013 Рост год к году
Чистая выручка	579 694,88	763 527,25	31,7%
Себестоимость реализации	(414 431,89)	(543 006,69)	31,0%
Валовая прибыль	165 262,99	220 520,56	33,4%
<i>Валовая маржа, %</i>	28,51%	28,88%	
SG&A	(101 729,77)	(134 169,75)	31,9%
Прочие доходы/(расходы)	1 178,76	(501,27)	-142,5%
ЕБИТДА	64 721,23	85 909,67	32,7%
<i>Маржа ЕБИТДА, %</i>	11,16%	11,25%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(14 184,35)	(17 609,67)	24,1%
ЕБИТ	50 536,88	68 300,00	35,1%
Чистые финансовые расходы	(4 782,83)	(6 273,47)	31,2%
Прибыль до налогообложения	45 754,05	62 026,53	35,6%
Налоги	(10 133,67)	(14 340,69)	41,5%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	22,15%	23,12%	
Чистая прибыль	35 620,38	47 685,84	33,9%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	6,14%	6,25%	

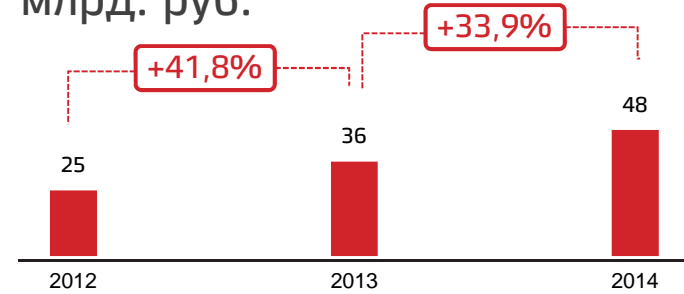
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)
 Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2013 – 2014 гг.
 Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/ или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы

Динамика выручки
млрд. руб.

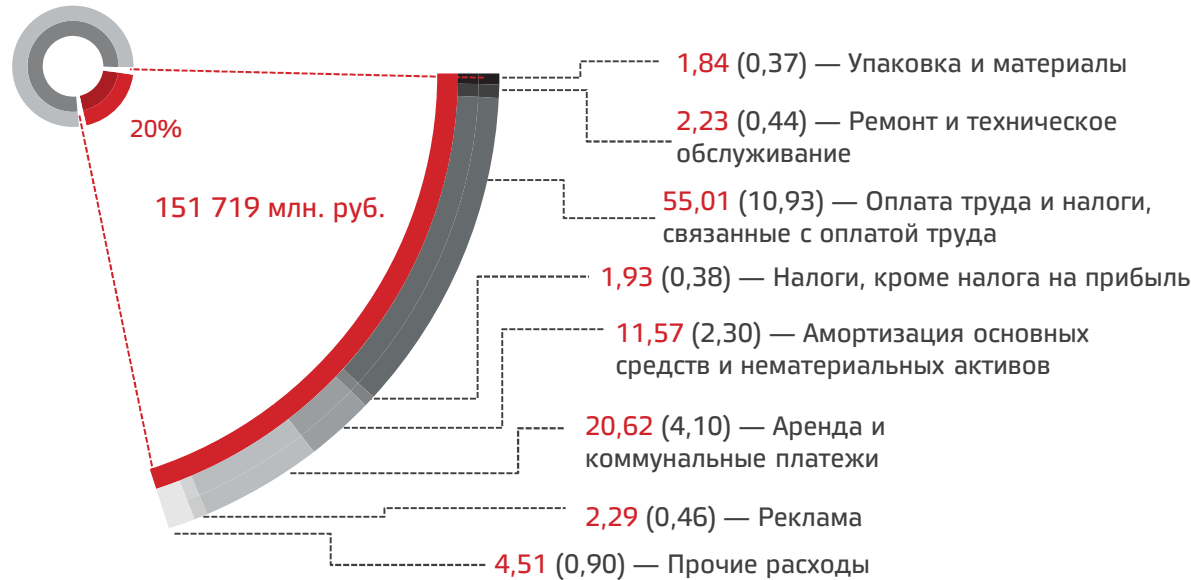


Динамика чистой прибыли
млрд. руб.

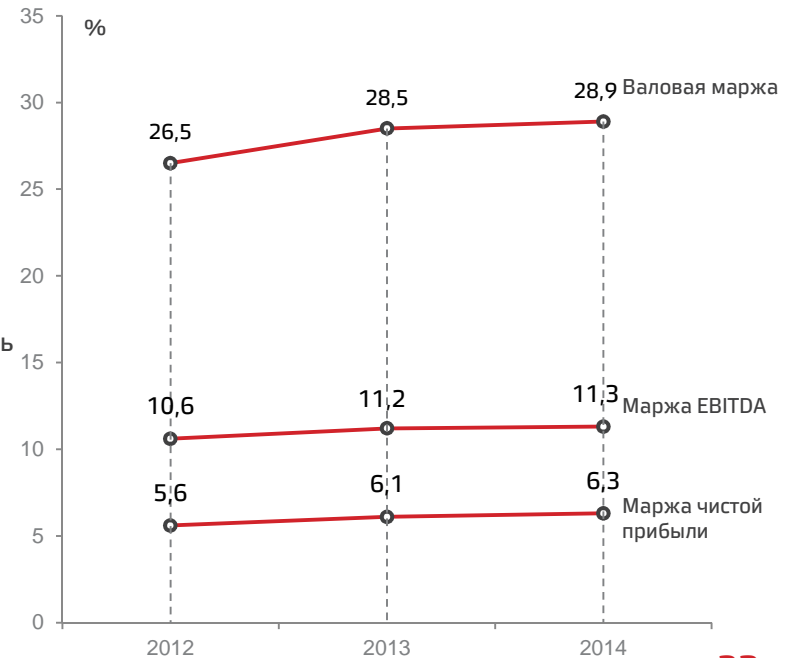


Структура SG&A

Выручка — 764 млрд. руб.



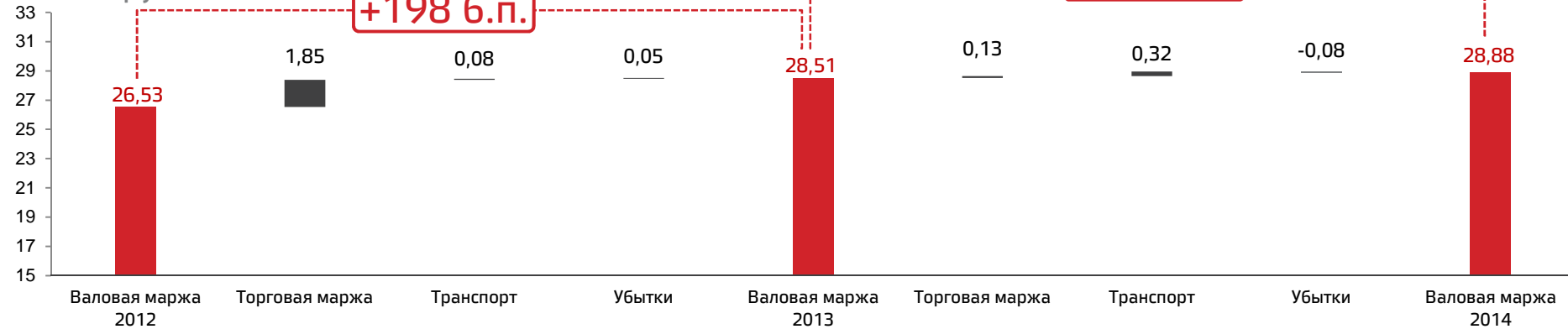
Динамика рентабельности



Источник: отчетность по МСФО за 2012–2014 гг.

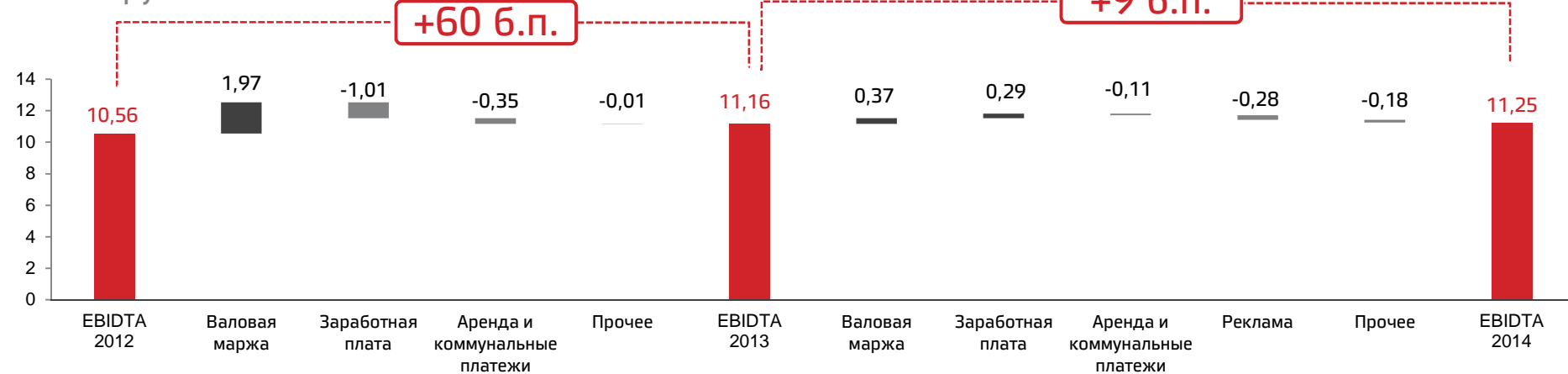
Мост валовой маржи

% от выручки



Мост маржи EBITDA

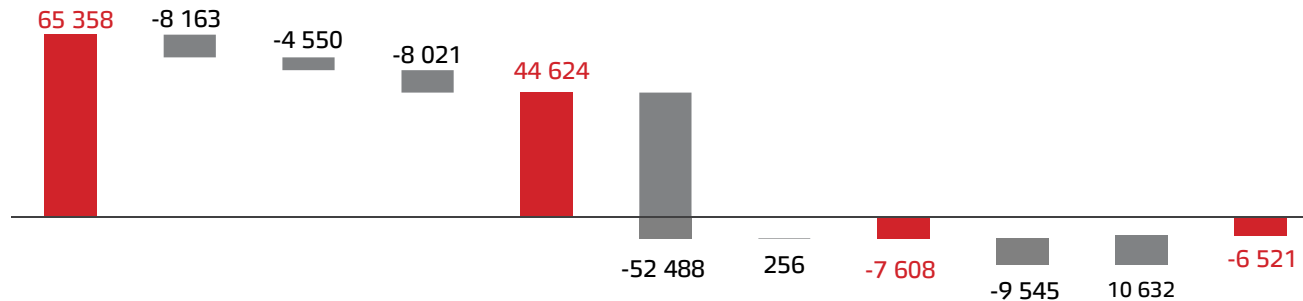
% от выручки



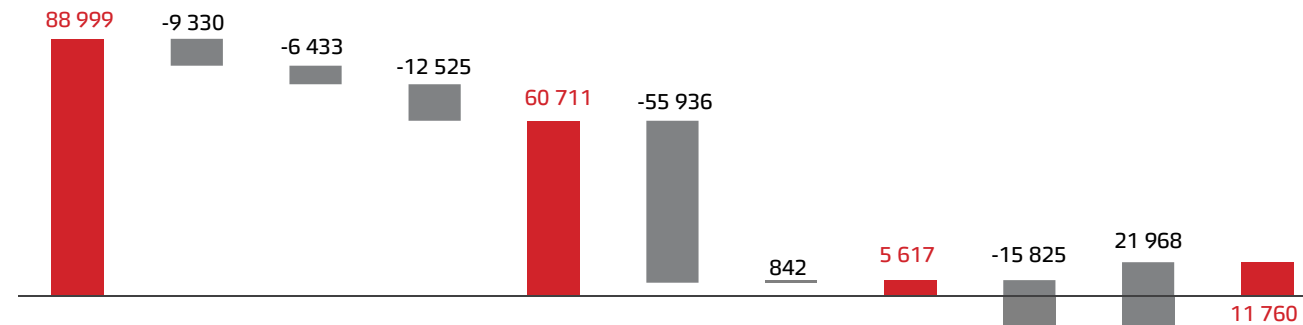
Свободный денежный поток

млн. руб.

2013



2014



Скорректир. EBITDA

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

Сарех

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

FCF

Не включает денежный поток от финансовой деятельности

Выплата дивидендов

Проч. денеж. потоки от финансовой д-ти

CF

Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками - **38 дней**.

Оборачиваемость запасов - **46 дней**

Рабочий капитал: **6 927 млн. руб.** по состоянию на 31.12.2014 г.



Баланс

МЛН. РУБ.	2012	2013	2014
АКТИВЫ			
Основные средства	158 752,58	195 158,25	232 968,80
Прочие внеоборотные активы	3 948,69	5 762,40	6 043,82
Денежные средства и их эквиваленты	12 452,61	5 931,13	17 691,54
Запасы	41 025,62	56 095,41	81 475,66
Торговая и прочая дебиторская задолженность	584,02	631,53	813,26
Авансы выданные	2 677,20	3 171,05	4 849,30
Налоги к возмещению	28,94	27,99	69,38
Краткосрочные финансовые активы	876,66	1 150,64	475,18
Расходы будущих периодов	181,94	252,15	242,53
Налог на прибыль к возмещению	-	-	131,86
ИТОГО АКТИВЫ	220 528,26	268 180,55	344 761,33
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал	99 235,71	126 162,14	143 651,62
Долгосрочный долг	38 246,72	37 441,50	44 410,14
Прочие долгосрочные обязательства	6 159,09	8 462,32	10 617,70
Торговая и прочая кредиторская задолженность	42 920,57	48 170,71	66 794,61
Краткосрочный долг	25 121,90	36 319,76	51 256,67
Дивиденды к выплате	0,54	0,03	14 372,03
Прочие краткосрочные обязательства	8 843,73	11 624,09	13 658,56
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	220 528,26	268 180,55	344 761,33

Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2012 - 2014 гг.

Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/ или процентного изменения обусловлены округлением



Анализ капитальных затрат

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

500 млн. руб.

2014 г.

56 млрд. руб.

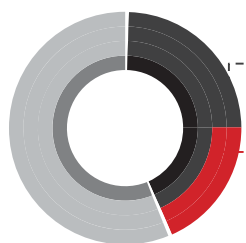
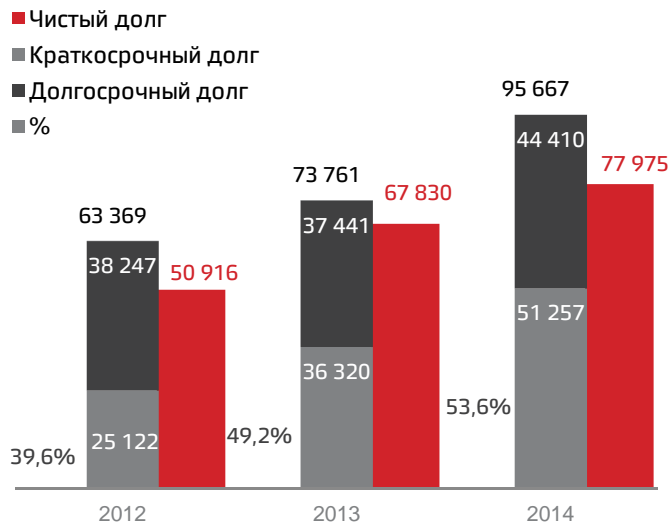
План на 2015 г.

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 дрoгeри
90	5	1 200							800
25 000	9 000	8 000	5 000	2 000	4 000	5 000	2 000	1 000	4 000

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга млн. руб.

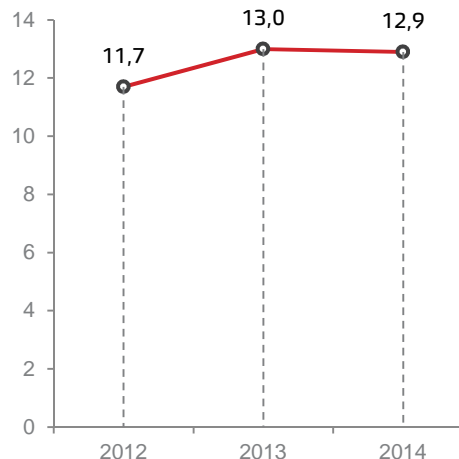


Долгосрочный долг составляет **46%**

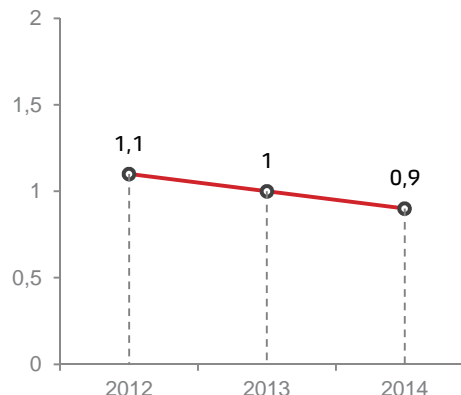
Около **35%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Чистый долг / EBITDA за последние 12M



Кредитный профиль



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

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