



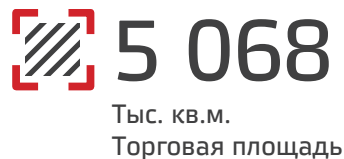
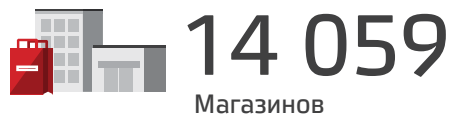
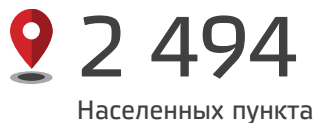
Финансовые результаты

2016 год

A thick red horizontal bar is located at the bottom of the page.

Краткий обзор

По состоянию на 31 декабря 2016 года



№1 в Европе
по рыночной
капитализации

21 млрд Рыночная
капитализация

8% доля на
продовольственном
розничном
рынке России

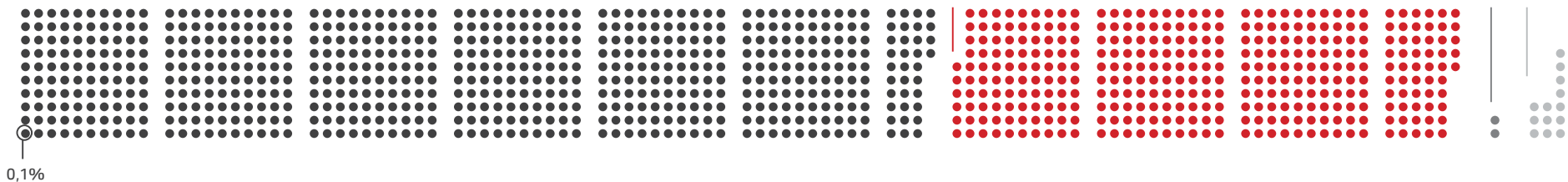
Структура акционеров

В свободном обращении
63,4%

Сергей Галицкий, CEO
35,1%

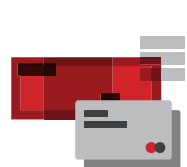
Lavreno Ltd. (Кипр)
0,2%

Другие
1,3%



Ключевые показатели

Показатели за 2016 г.



Выручка за 2016 г.

₽ 1,07 трлн.

Рост выручки год к году

13,07 %

Маржа
чистой прибыли

5,06%

Маржа
EBITDA

10,03%

Чистый долг/
LTM EBITDA

1,0

Прогноз на 2017 год

Новых магазинов у дома



1 700

Новых гипермаркетов



15+

Новых «Магнит Семейный»



25+

Новых магазинов дрoгeри

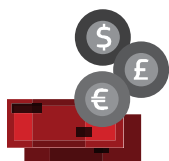


1 000

Рост выручки, руб.

9-13%

Российский рынок розничной торговли



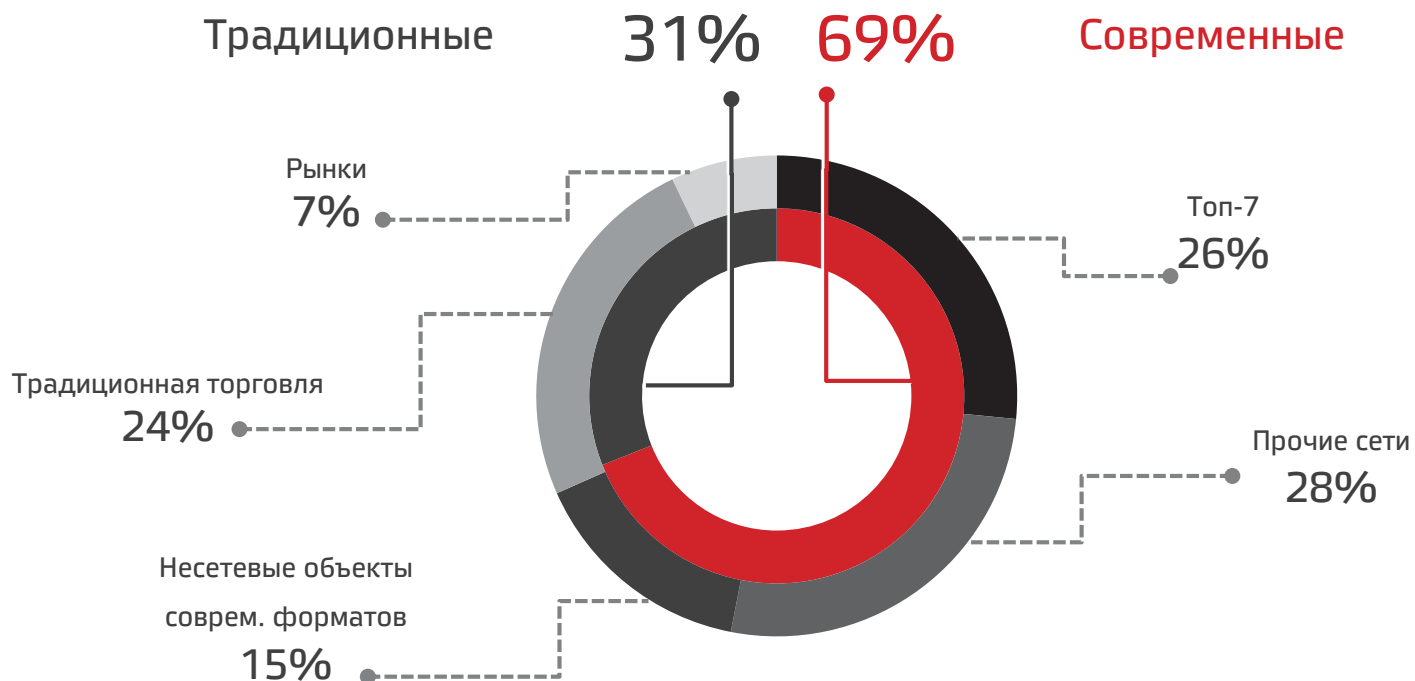
13,7
трлн. руб.

Объем рынка
за 2016 год

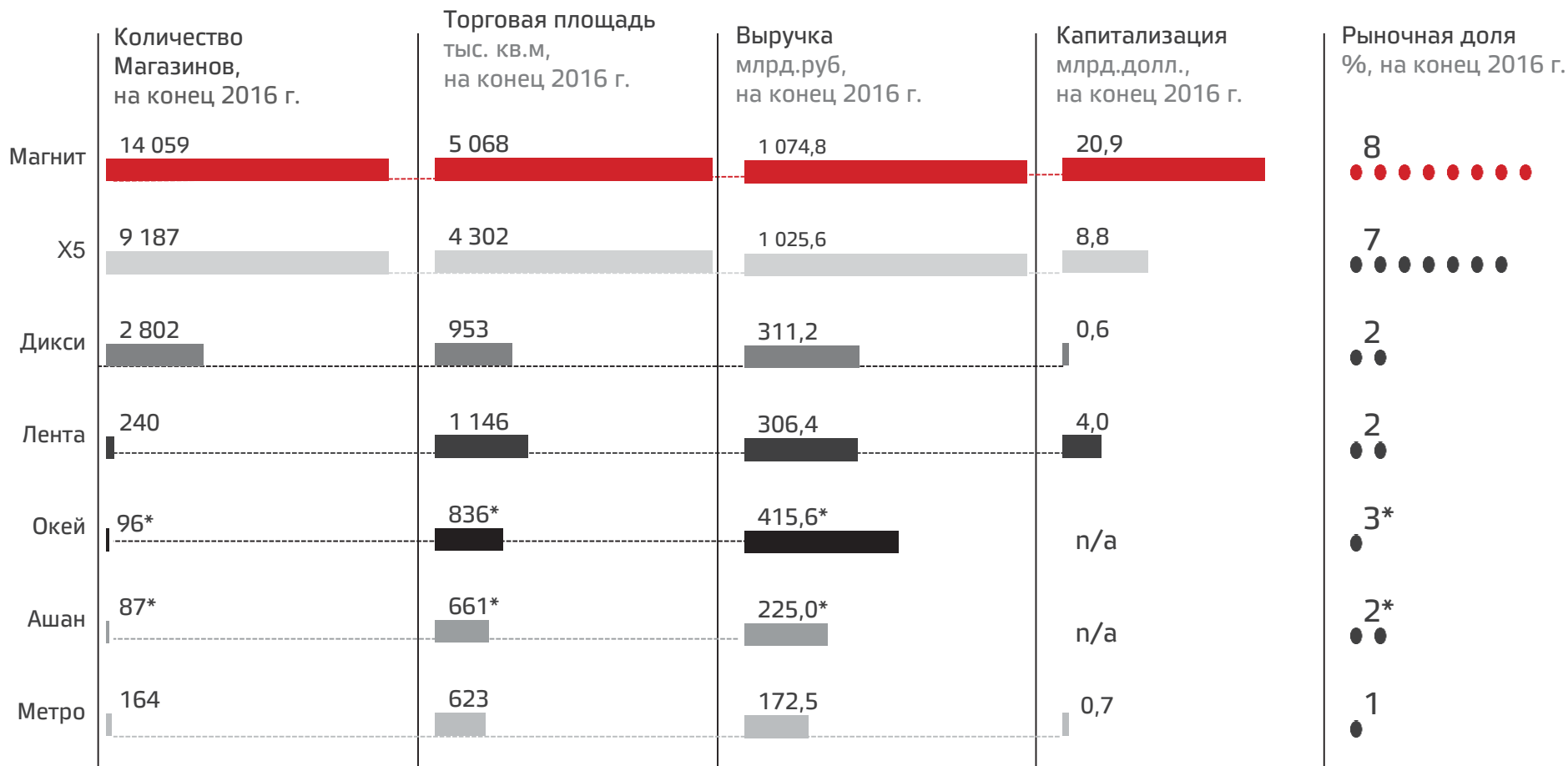
69%

Доля
современных
форматов
розничной
торговли
за 2016 год

Структура рынка по форматам



Магнит и компании-аналоги



* По состоянию на 31.12.2015 г.;

Источники: данные компаний, Инфолайн, Thomson Reuters, расчеты Магнита

География сети

2 494

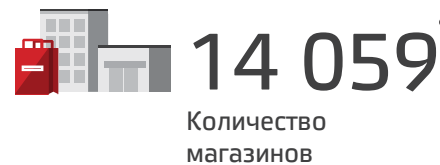
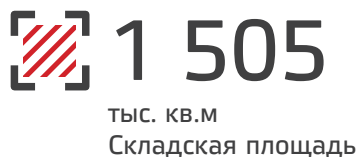
Населенных пункта

7

Федеральных округов



Система логистики



Центральный ●●●●●●●●●● 9



■ 4 058

Приволжский ●●●●●●●●●● 9



■ 4 367

Южный ●●●●●●●●●● 8



■ 2 406

Уральский ●●●● 3



■ 1 223

Северо-Кавказский ●● 1



■ 493

Северо-Западный ●●● 2



■ 934

Сибирский ●●●● 3



■ 578

Уровень централизации %

■ 2016 г. ■ Цель
Магазины у дома

Доставка из РЦ



Доставка поставщиком



Гипермаркеты

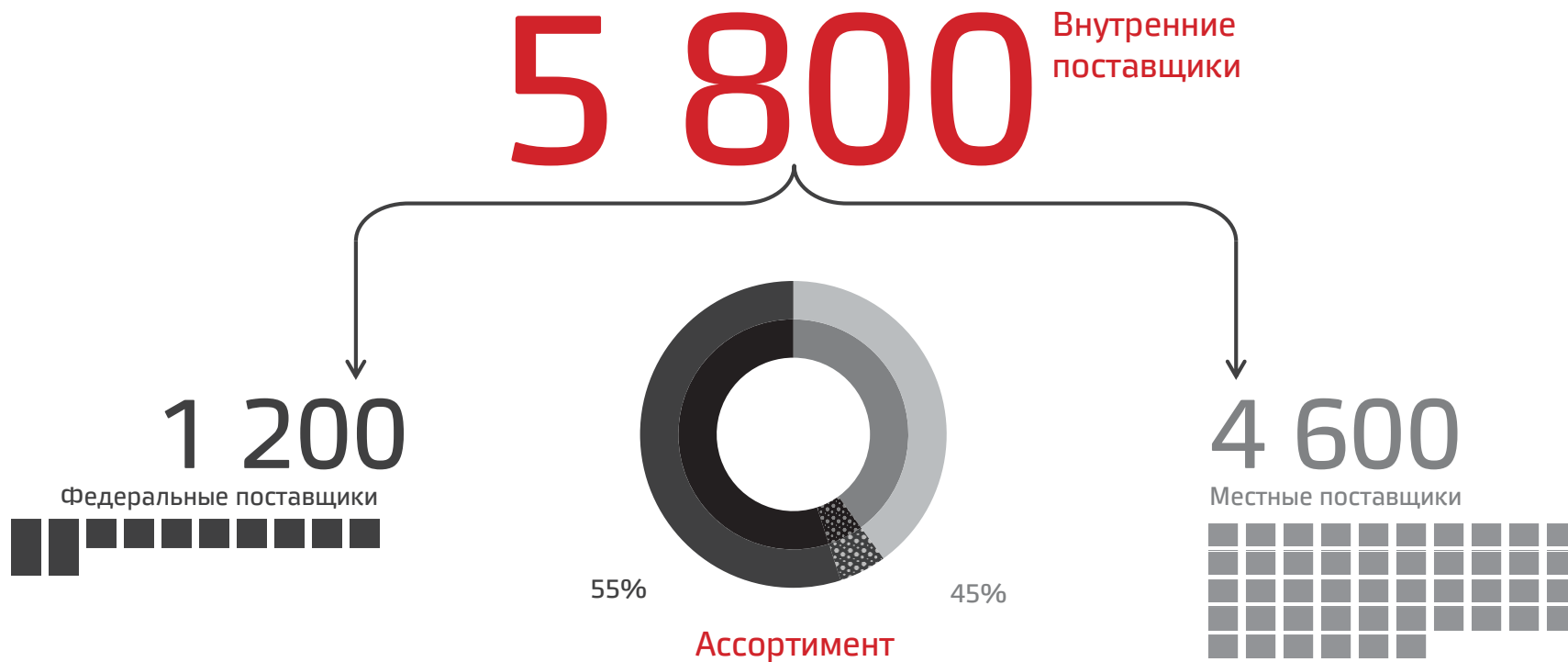
Доставка из РЦ



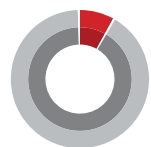
Доставка поставщиком



Поставщики



Прямой импорт



8 %

Доля
прямого импорта
в выручке
(среднегодовой
показатель)



751

Действующий
контракт

Частная марка



616

Товарных
позиций



10 %

Доля в выручке



83 %

Доля
продовольственных
товаров

Персонал

 **271 369** Сотрудников



 **₽ 32 893** Среднемесячная заработная плата

Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2016 г.

Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество
продукции



Ассортимент

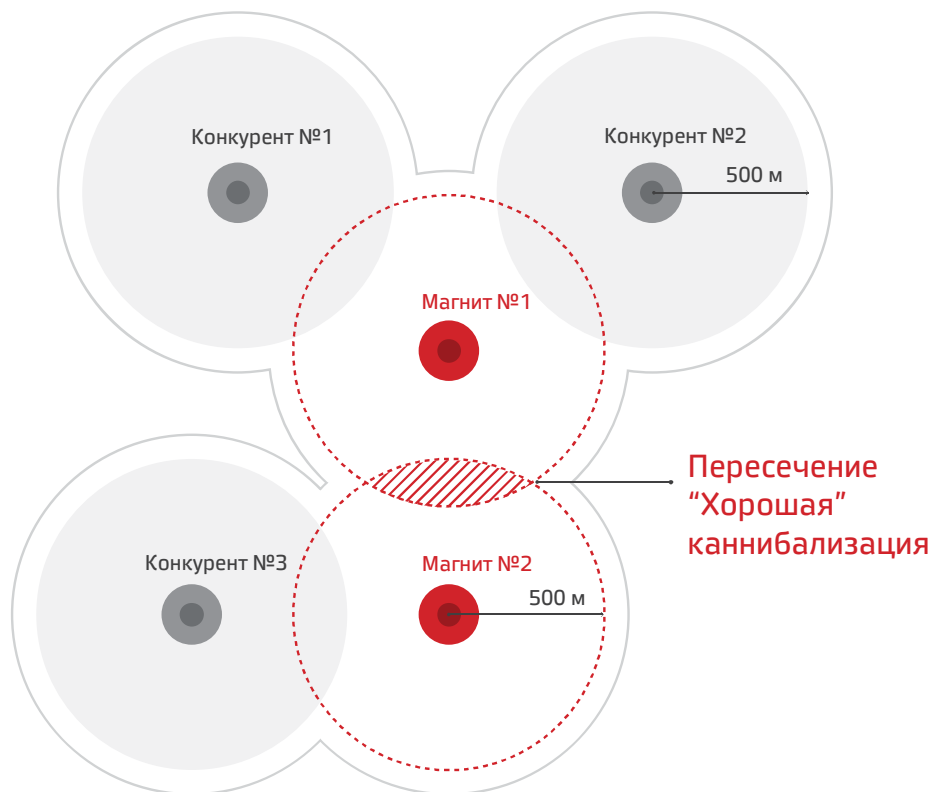


Надежность



Атмосфера

Область пересечения продаж



5 000

человек —
минимальное
население

(1 500–1 600 семей)



₽4 000-9 500

Ежемесячный
семейный
бюджет
на продукты
питания



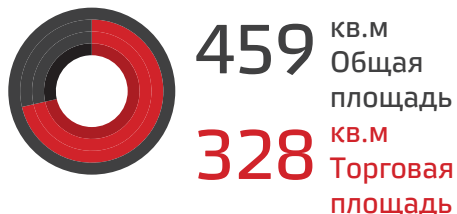
43-45 %

Доля продуктов
питания
в семейном
бюжете

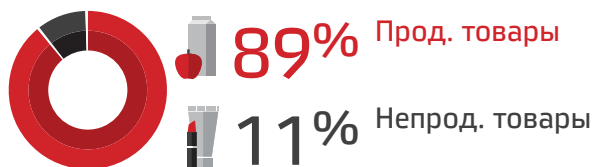
Магазин у дома

Описание формата

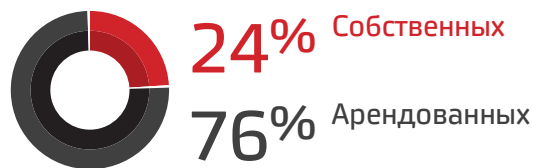
Площадь магазина



Доля в обороте



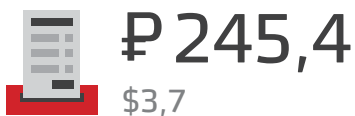
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2016 г.

Ключевые операционные показатели

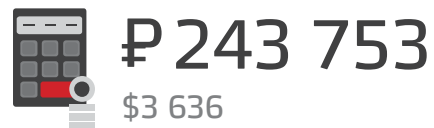
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



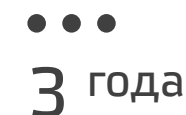
LFL 12M 2016 – 12M 2015, %



Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



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

Собственность 35-105

Аренда 10-19

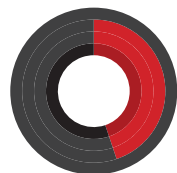
Достижение зрелости



Гипермаркет

Описание формата

Площадь магазина



6 435 кв.м
Общая
площадь

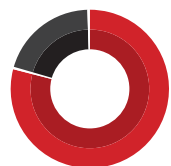
2 885 кв.м
Торговая
площадь

М: До 3 000

Ср: 3 000-6 000

Б: Более 6 000

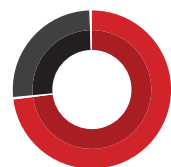
Доля в обороте



80% Прод. товары

20% Непрод. товары

Структура собственности магазинов



73% Собственных

27% Аренданных

Ключевые операционные показатели

Средний чек

₽ 601,6
\$9,0

Трафик
Чеков/кв.м/день

1,1

Плотность продаж
Выручка/кв.м/год

₽ 238 673
\$3 560

LFL 12M 2016 – 12M 2015, %

-0,85 Средний чек, руб.

-9,32 Трафик

-10,09 Выручка

Открытие

Срок окупаемости

●●●●●●●●●●
6-9 лет

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

Собственность **56-98**

Аренда **31-41**

Достижение зрелости

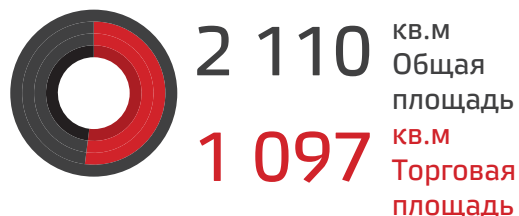
●●●●●●●●●●

8-15 месяцев

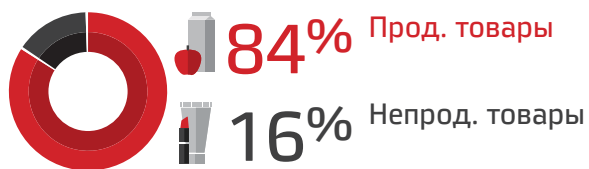
Магнит Семейный

Описание формата

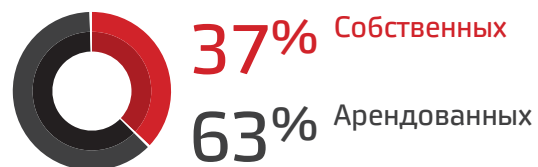
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов

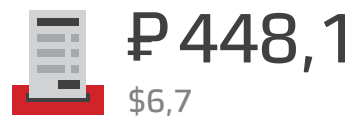


Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2016 г.

Ключевые

операционные показатели

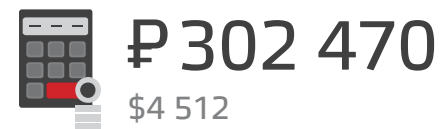
Средний чек



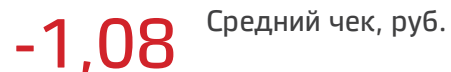
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M 2016 – 12M 2015, %



Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 71-112

Аренда 31-54

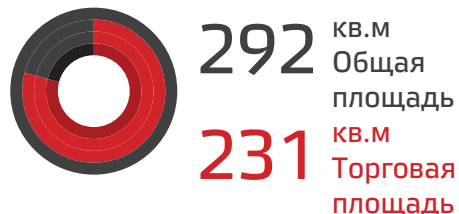
Достижение зрелости



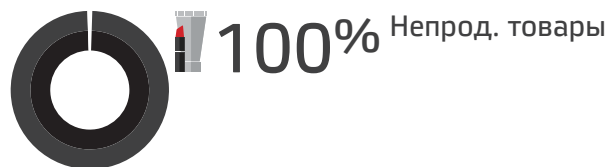
Магазин дрогери

Описание формата

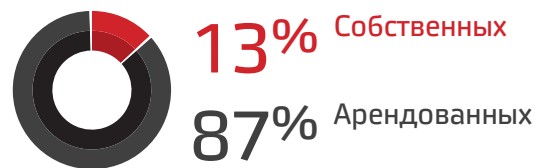
Площадь магазина



Доля в обороте



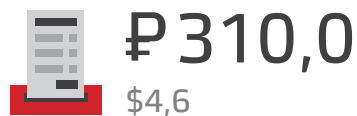
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

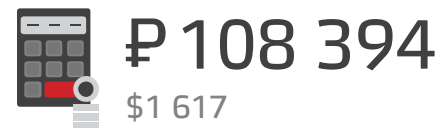
Средний чек



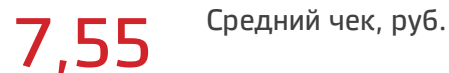
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



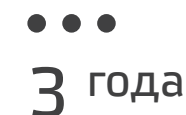
LFL 12M 2016 – 12M 2015, %



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 12M2016-12M2015 %	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			
Магазин у дома	● 459 ● 328	P.245,4 \$3,7	2,7	P.243 753 \$3 636	89% 11%	0,32 2,05 2,38	24% 76%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	6
Гипермаркет	● 6 435 ● 2 885*	P.601,6 \$9,0	1,1	P.238 673 \$3 560	80% 20%	-0,85 -9,32 -10,09	73% 27%	6-9	Собственность 56 - 98 Аренда 31 - 41	8-15
Магазин дрогери	● 292 ● 231	P.310,0 \$4,6	0,9	P.108 394 \$1 617	100%	7,55 -2,50 4,87	13% 87%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
Магнит Семейный	● 2 110 ● 1 097	P.448,1 \$6,7	1,8	P.302 470 \$4 512	84% 16%	-1,08 -6,04 -7,05	37% 63%	6-9	Собственность 71 - 112 Аренда 31 - 54	8-15

Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	2015	2016	2015 / 2016 Рост год к году
Чистая выручка	950 613,34	1 074 811,55	13,1%
Себестоимость реализации	(679 792,53)	(779 052,55)	14,6%
Валовая прибыль	270 820,81	295 759,01	9,2%
Валовая маржа, %	28,49%	27,52%	
SG&A	(167 420,12)	(192 390,19)	14,9%
Прочие доходы, нетто	483,77	4 286,24	786,0%
ЕБИТДА	103 972,93	107 793,02	3,7%
Маржа ЕБИТДА, %	10,94%	10,03%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(21 116,73)	(25 825,63)	22,3%
ЕБИТ	82 856,21	81 967,38	-1,1%
Чистые финансовые расходы	(11 660,29)	(13 187,42)	13,1%
Прибыль до налогообложения	71 195,92	68 779,96	-3,4%
Налоги	(12 134,72)	(14 370,97)	18,4%
Эффективная налоговая ставка	17,04%	20,89%	
Чистая прибыль	59 061,20	54 408,99	-7,9%
Маржа чистой прибыли, %	6,21%	5,06%	

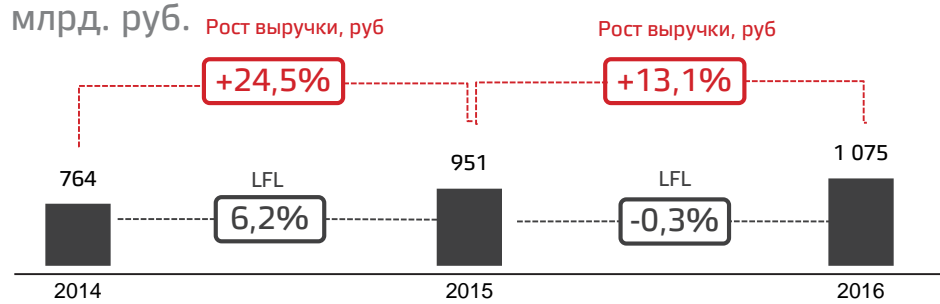
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)

Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2015-2016

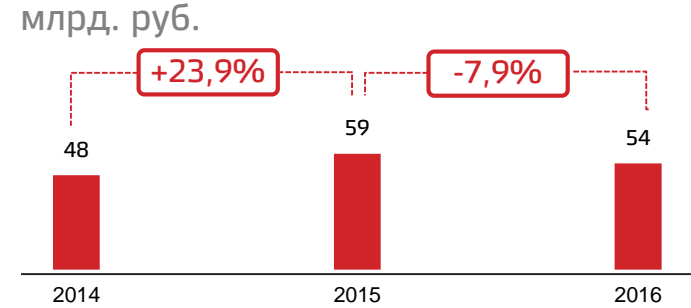
Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы

Динамика выручки



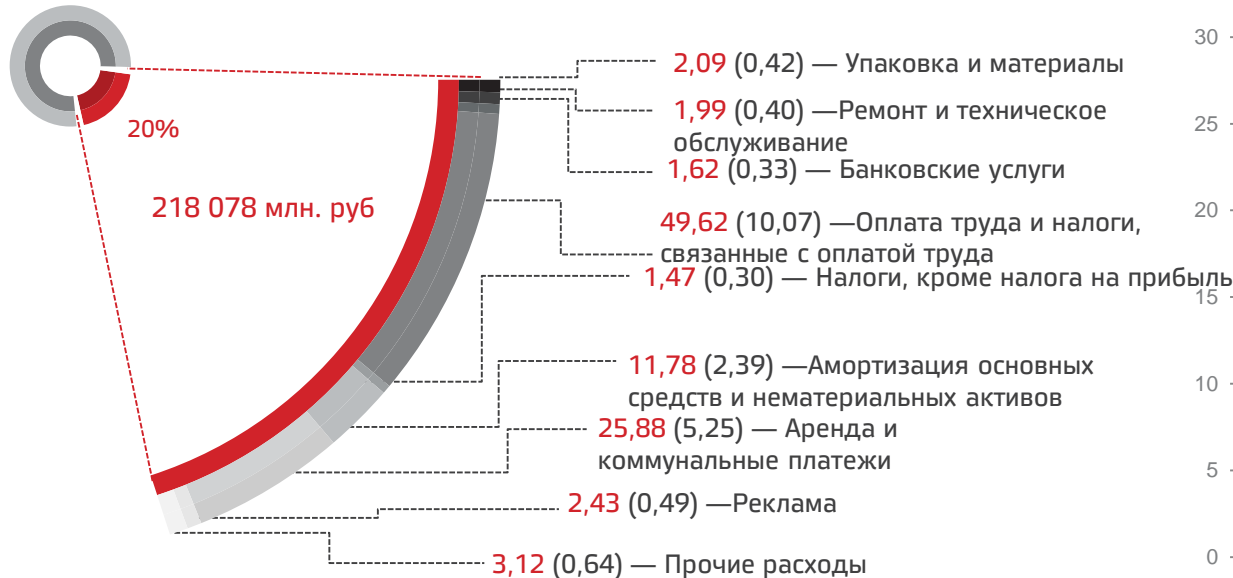
Динамика чистой прибыли



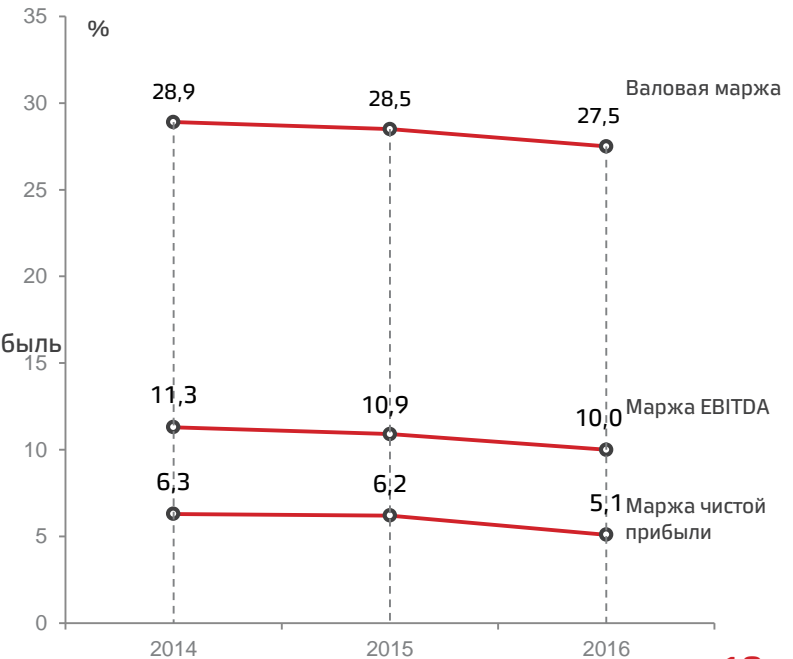
Структура SG&A 2016

Выручка — 1 075 млрд. руб.

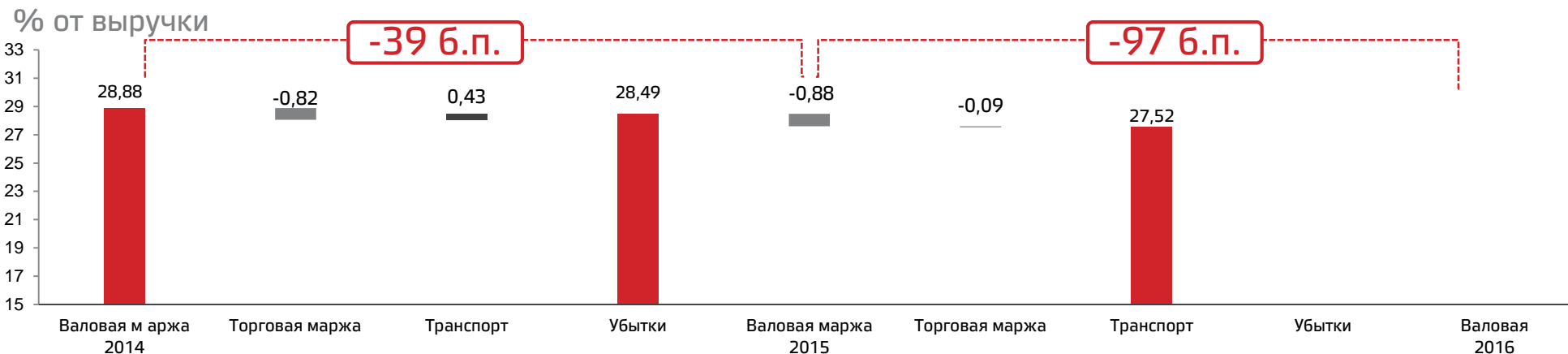
от SG&A, % от выручки, %



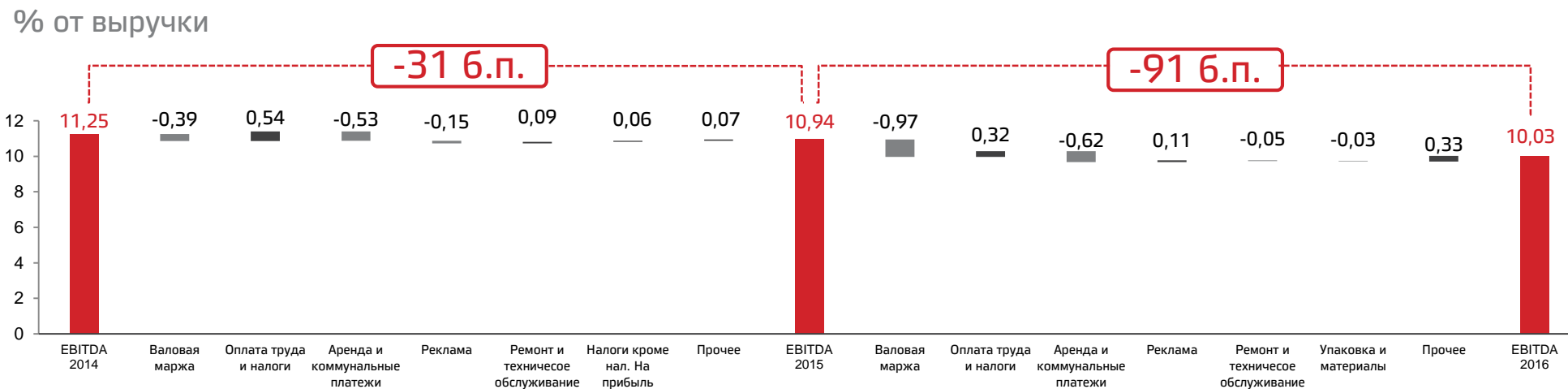
Динамика рентабельности



Мост валовой маржи



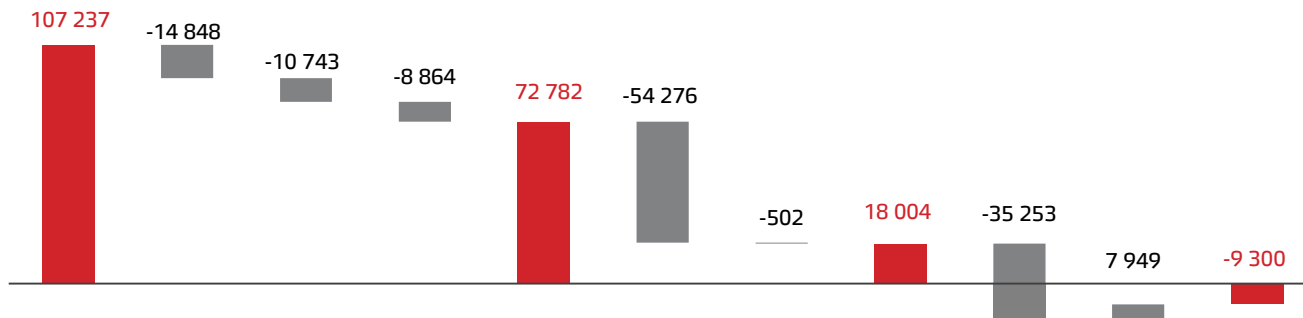
Мост маржи EBITDA За год



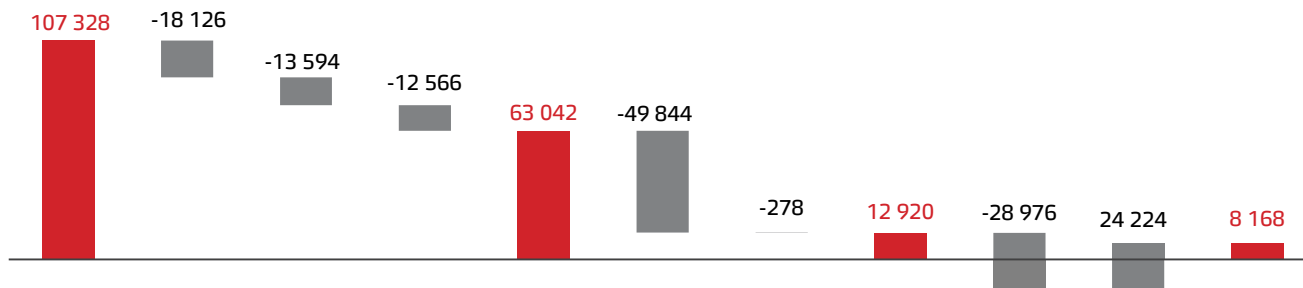
Свободный денежный поток

млн. руб.

2015



2016



Скорректированный 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
<p>Скорректирована на убыток от выбытия основных средств, резерв по сомнительной дебиторской задолженности, убыток по курсовым разницам, прибыль от выбытия дочерней компании</p>					<p>Рассчитывается как прирост стоимости активов + отчисления по основным средствам за соответствующий период</p>		<p>Не включает денежный поток от финансовой деятельности</p>			

Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками 39 дней.

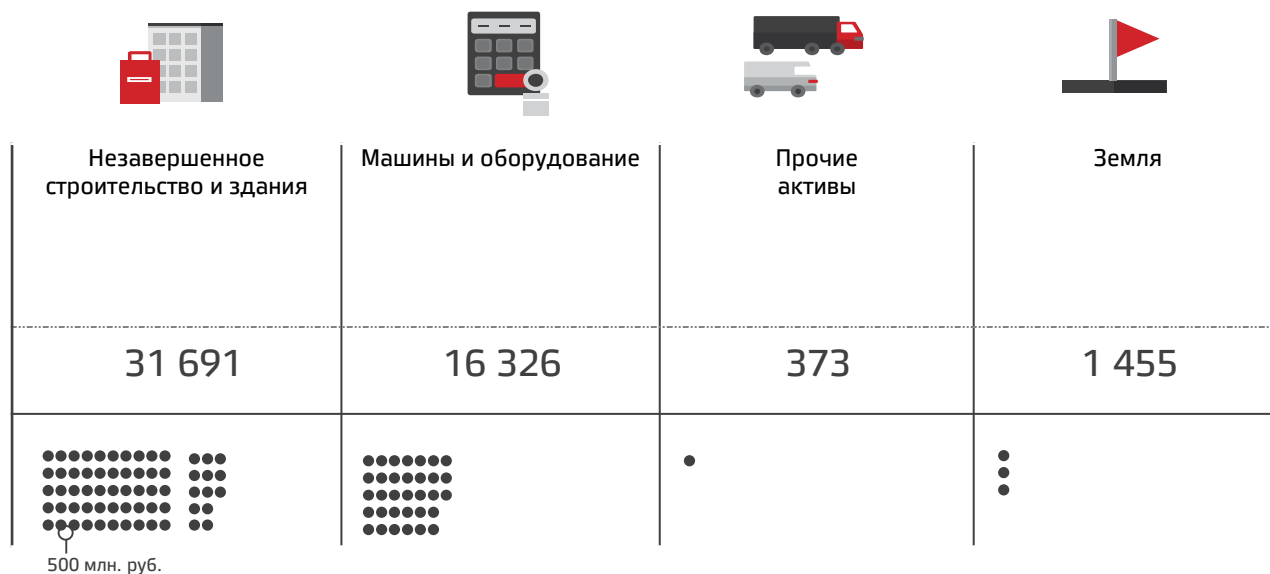
Оборачиваемость запасов 58 дней

Рабочий капитал : 38 418 млн. руб. по состоянию на 31.12.2016 г.

Баланс

МЛН. РУБ.	2015	2016
АКТИВЫ		
Основные средства	265 995,94	289 945,35
Прочие внеоборотные активы	6 380,79	6 080,58
Денежные средства и их эквиваленты	8 390,90	16 559,27
Запасы	116 471,59	134 915,71
Торговая и прочая дебиторская задолженность	993,67	844,12
Авансы выданные	5 295,73	5,208,27
Налоги к возмещению	96,67	447,81
Краткосрочные финансовые активы	246,78	215,88
Расходы будущих периодов	320,91	458,77
Налог на прибыль к возмещению	-	239,73
ИТОГО АКТИВЫ	404 192,98	454 915,49
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Капитал	165 140,60	196 076,97
Долгосрочный долг	59 411,19	77 499,90
Прочие долгосрочные обязательства	12 998,59	15 625,65
Торговая и прочая кредиторская задолженность	88 372,22	83 923,32
Краткосрочный долг	44 817,12	50 105,88
Дивиденды к выплате	16 993,86	11 936,87
Прочие краткосрочные обязательства	16 459,40	19 746,90
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	404 192,98	454 915,49

Анализ капитальных затрат

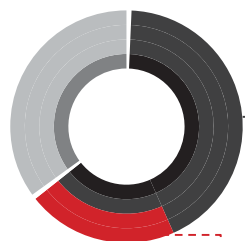
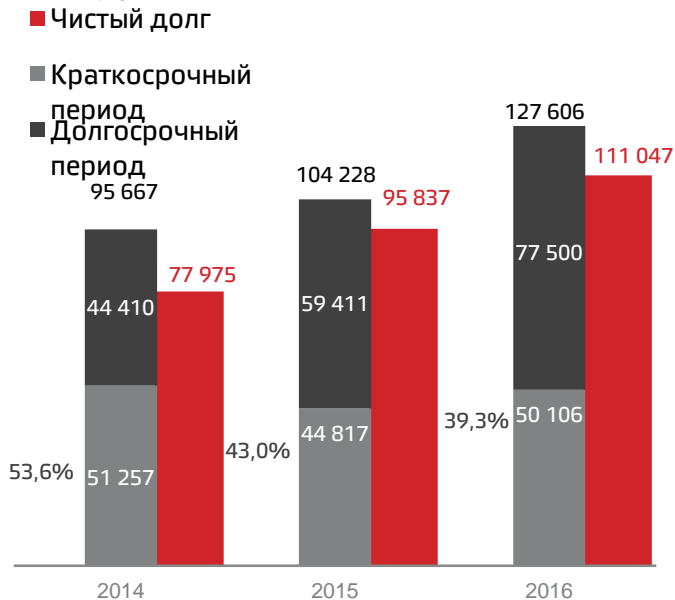


2016 год
50 млрд. руб.

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга

млн. руб.

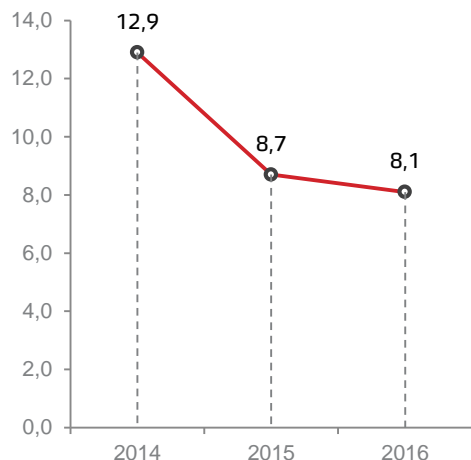


Долгосрочный долг составляет **61%**

Около **27%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Кредитный профиль

Безупречная кредитная история Компании

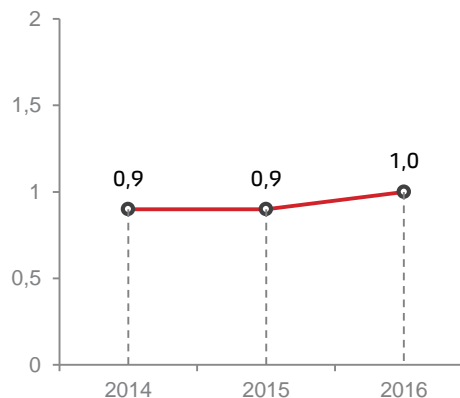
Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA за последние 12М – **1,0**



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

Чистый долг / EBITDA за последние 12М



Незначительное изменение риска процентной ставки:

выплата процентов в основном осуществляется по фиксированным процентным ставкам

Контактная информация

Тимоти Пост
Директор по работе с инвесторами

post@ir.magnit.com
<http://ir.magnit.com>

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