



Финансовые результаты

2017 год

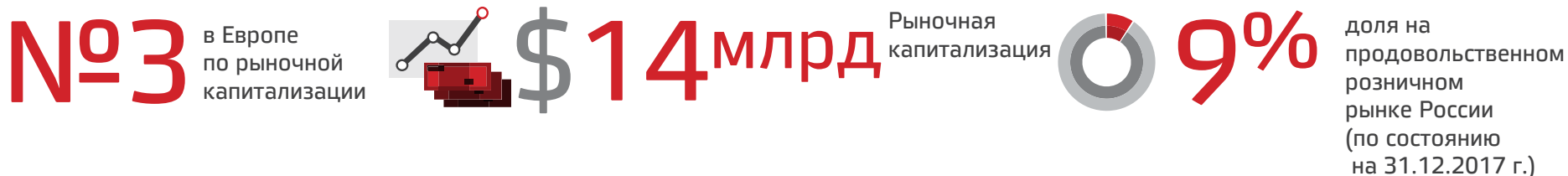
A thick red horizontal bar is located at the bottom of the page.

Краткий обзор

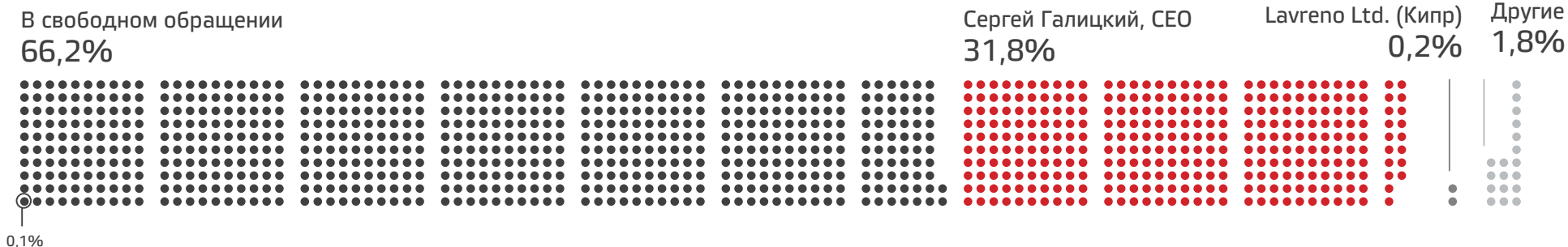
По состоянию на 31.12.2017 г.



По состоянию на 31.12.2017 г.




Структура акционеров по состоянию на 31.12.2017 г.



Ключевые показатели

Показатели за 2017 г.

Выручка за 2017 г.
 **₽ 1,14 трлн.**

Рост выручки год к году
6,4%

Маржа
чистой прибыли
3,11%

Маржа
EBITDA
8,03%

Чистый долг/
LTM EBITDA
1,2

Прогноз на 2018 год

Новых магазинов у дома (Gross)

 **1 500**

Количество обновленных магазинов

 **1 200**

Новых гипермаркетов и «Магнит Семейный» (Gross)

 **20**

Новых магазинов дрoгeри (Gross)

 **700**

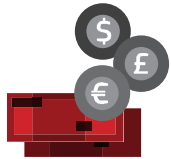
Рост выручки, руб.

7-9%

Сарех, млрд. руб.

55

Российский рынок розничной торговли



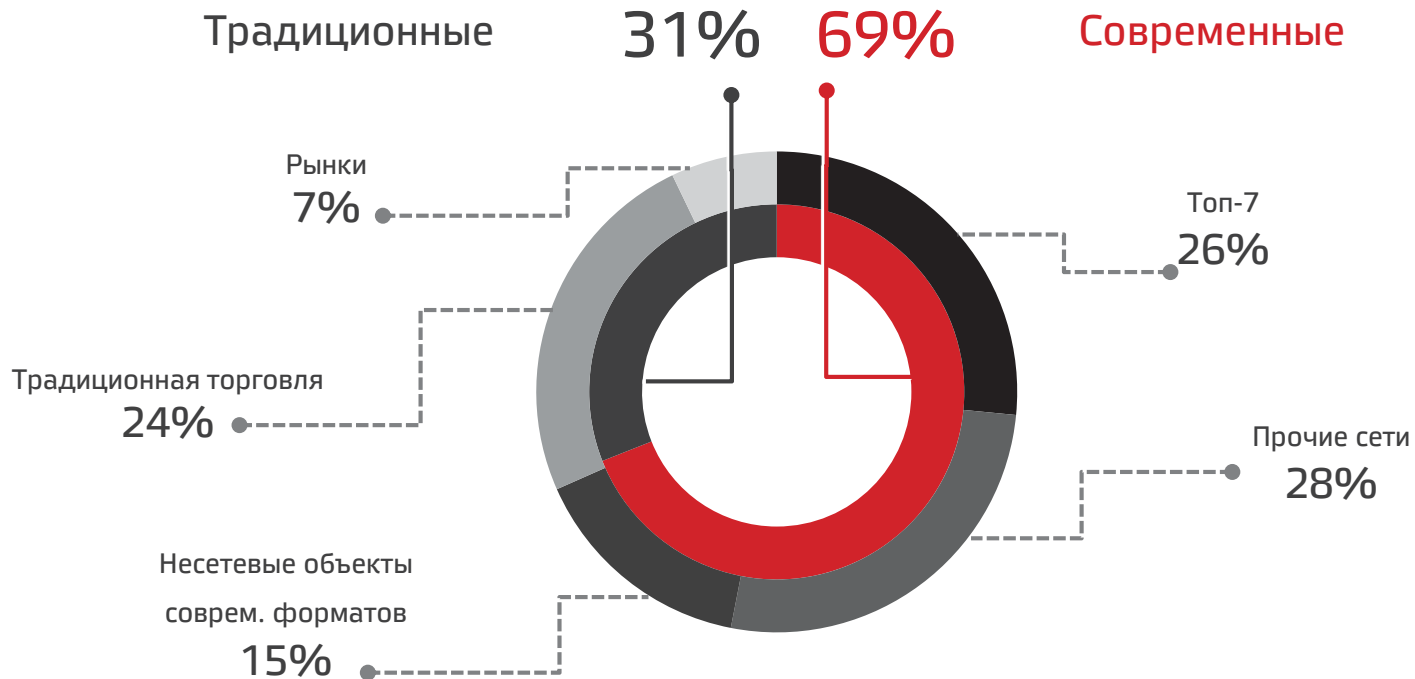
14,4
трлн. руб.

Объем рынка
за 2017 год



Доля
современных
форматов
розничной
торговли
за 2016 год

Структура рынка по форматам



Магнит и компании-аналоги



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

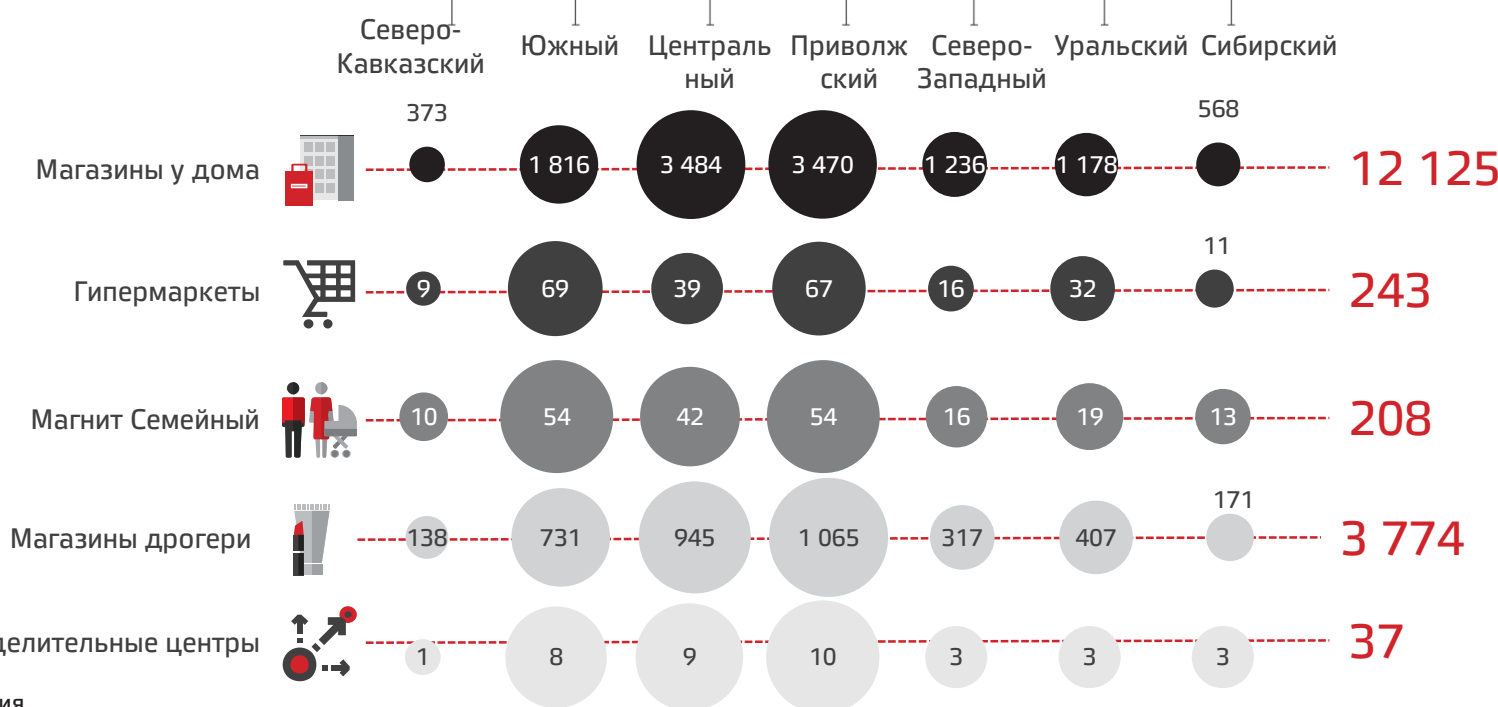
География сети

2 709

Населенных пунктов

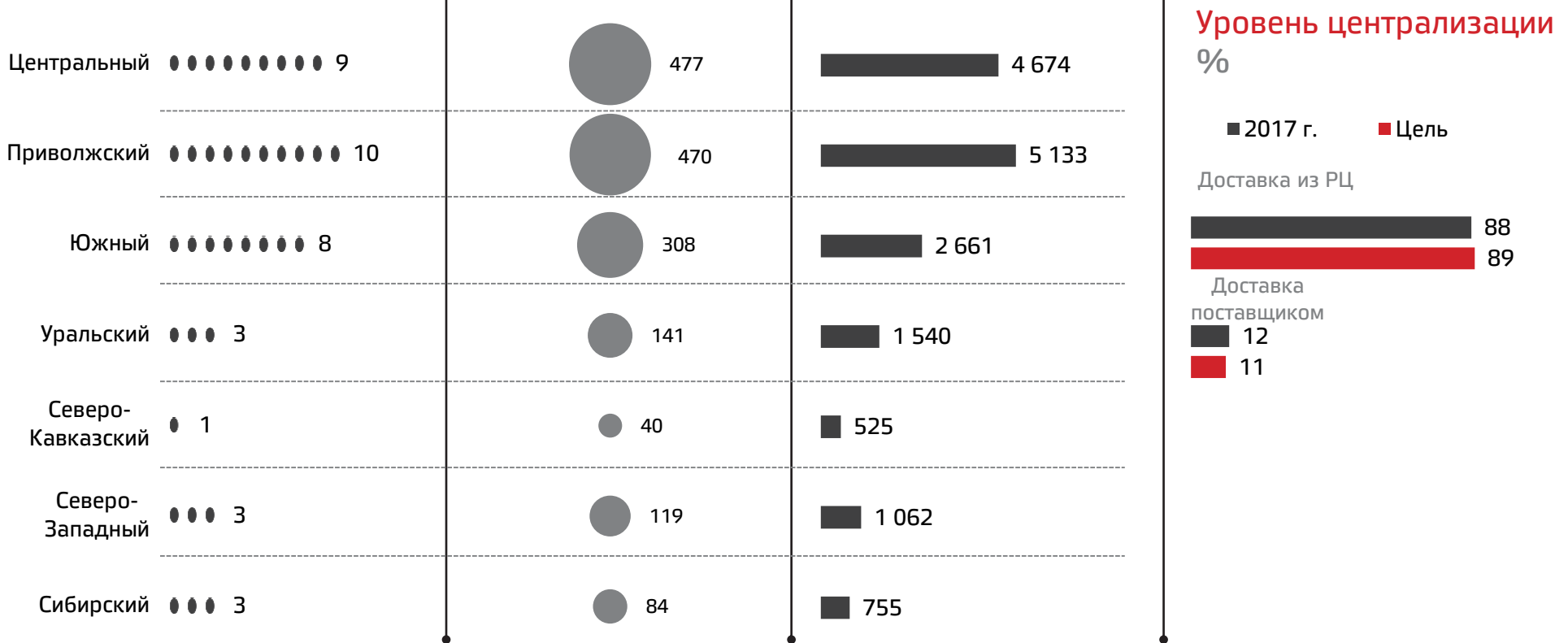
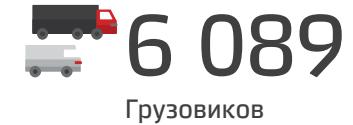
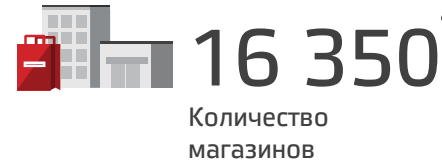
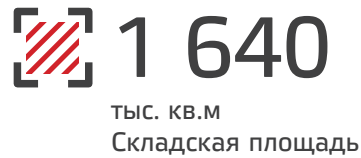
7

Федеральных Округов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2017г.

Система логистики



Поставщики



Прямой импорт



7 %

Доля
прямого импорта
в выручке
(среднегодовой
показатель)



744

Действующих
контракта

Частная марка



600

Товарных
позиций



9

%

Доля в выручке

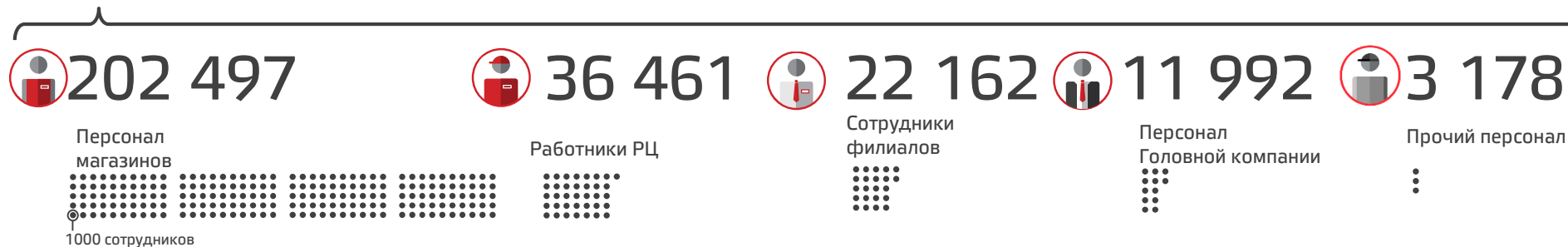


82%

Доля
продовольственных
товаров

Персонал

 **276 290** Сотрудников



 **₽ 33 695** Среднемесячная заработная плата

Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество
продукции



Ассортимент

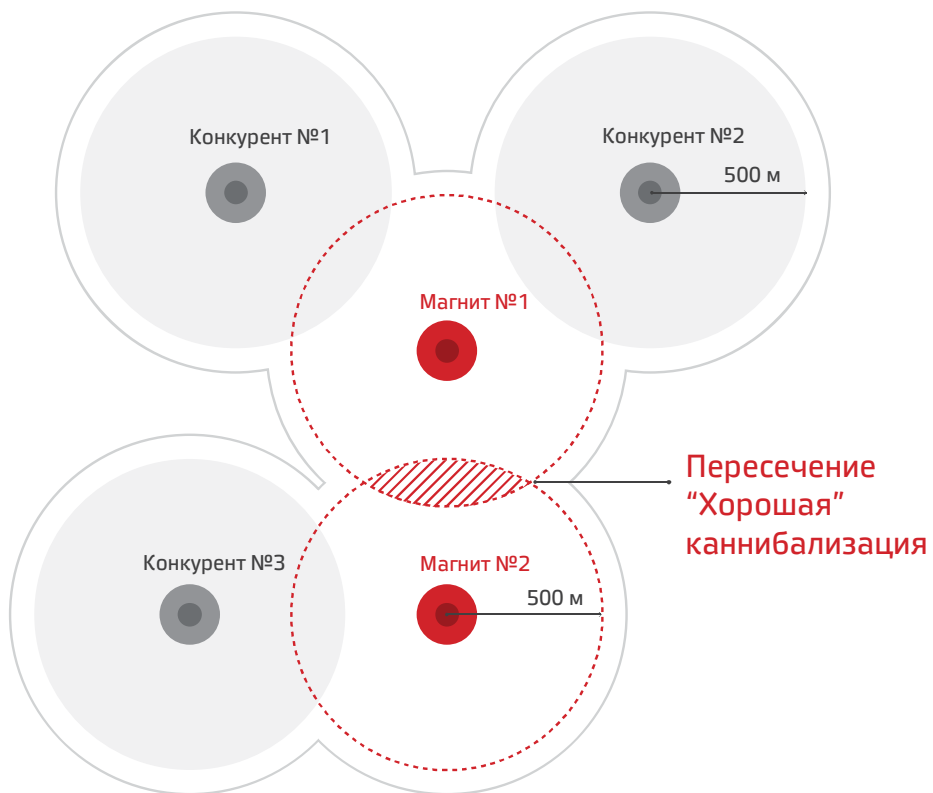


Надежность



Атмосфера

Область пересечения продаж



5 000

человек —
минимальное
население

(1 500–1 600 семей)



₽4 000-9 500

Ежемесячный
семейный
бюджет
на продукты
питания



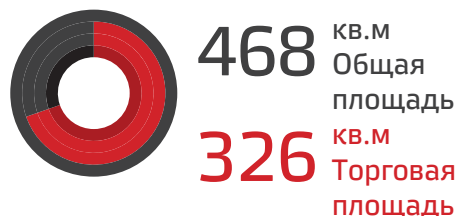
43-45 %

Доля продуктов
питания
в семейном
бюджете

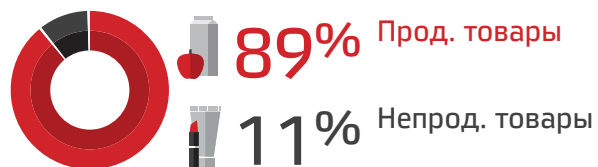
Магазин у дома

Описание формата

Площадь магазина



Доля в обороте

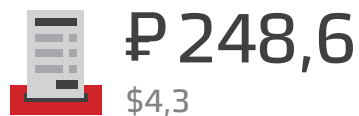


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

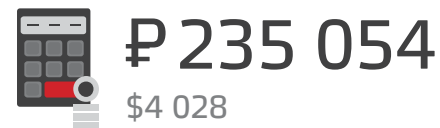
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



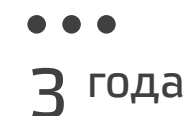
LFL 12M2017 – 12M2016, %



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



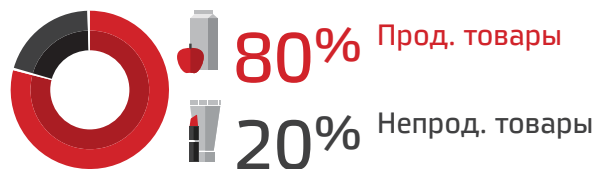
Гипермаркет

Описание формата

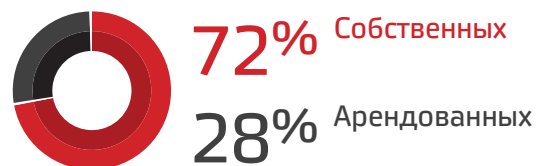
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2017 г.

Ключевые операционные показатели

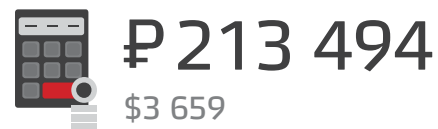
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M2017 – 12M2016, %



Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 65-105

Аренда 31-41

Достижение зрелости



8-15 месяцев

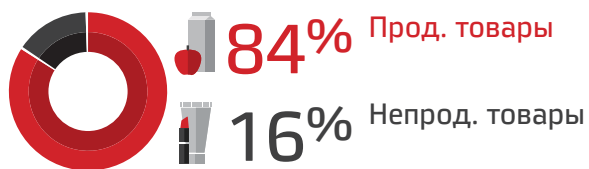
Магнит Семейный

Описание формата

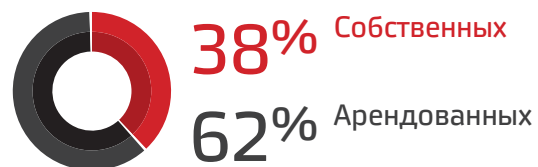
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов

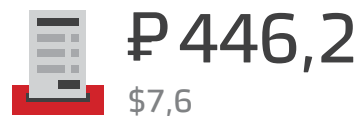


Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2017 г.

Ключевые

операционные показатели

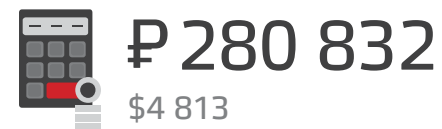
Средний чек



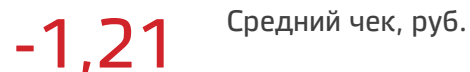
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M2017 – 12M2016, %



Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 71-122

Аренда 31-54

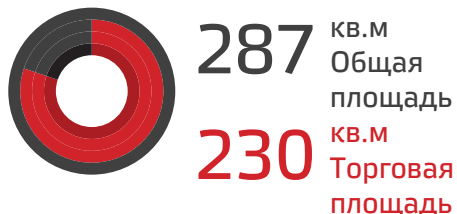
Достижение зрелости



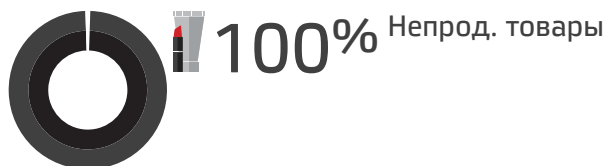
Магазин дрогери

Описание формата

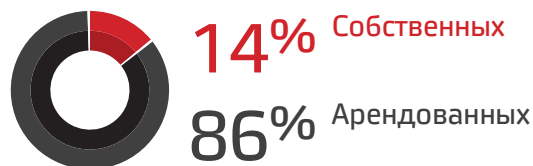
Площадь магазина



Доля в обороте



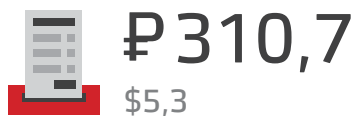
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

Средний чек



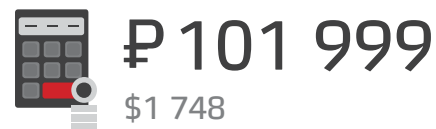
Трафик

Чеков/кв.м/день

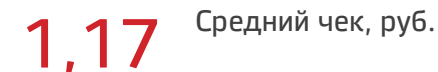


Плотность продаж

Выручка/кв.м/год



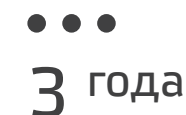
LFL 12M2017 – 12M2016, %



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 12M2017-12M2016 %	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	468 326	P.248,6 \$4,3	2,5	P.235 054 \$4 028	89% 11%	1,23 -2,63 -1,42	21% 79%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	6
Гипермаркет	6 388 2 887*	P.587,4 \$10,1	1,0	P.213 494 \$3 659	80% 20%	-2,53 -7,91 -10,24	72% 28%	6-9	Собственность 65 - 105 Аренда 31 - 41	8-15
Магазин drogery	287 230	P.310,7 \$5,3	0,9	P.101 999 \$1 748	100%	1,17 -1,14 0,02	14% 86%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
Магнит Семейный	2 112 1 101	P.446,2 \$7,6	1,7	P.280 832 \$4 813	84% 16%	-1,21 -6,70 -7,82	38% 62%	6-9	Собственность 71 - 122 Аренда 31 - 54	8-15

Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	2016	2017	2016 / 2017 Рост год к году
Чистая выручка	1 074 811,55	1 143 314,41	6,4%
Себестоимость реализации	(779 052,55)	(838 671,51)	7,7%
Валовая прибыль	295 759,01	304 642,89	3,0%
Валовая маржа, %	27,52%	26,65%	
SG&A	(192 390,19)	(220 245,12)	14,5%
Прочие доходы, нетто	4 286,24	7 157,47	67,0%
ЕБИТДА	107 793,02	91 777,64	(14,9%)
Маржа ЕБИТДА,%	10,03%	8,03%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(25 825,63)	(33 715,70)	30,6%
ЕБИТ	81 967,38	58 061,94	(29,2%)
Чистые финансовые расходы	(13 187,42)	(12 638,17)	(4,2%)
Прибыль до налогообложения	68 779,96	45 423,77	(34,0%)
Налоги	(14 370,97)	(9 884,80)	(31,2%)
Эффективная налоговая ставка	20,89%	21,76%	
Чистая прибыль	54 408,99	35 538,97	(34,7%)
Маржа чистой прибыли, %	5,06%	3,11%	

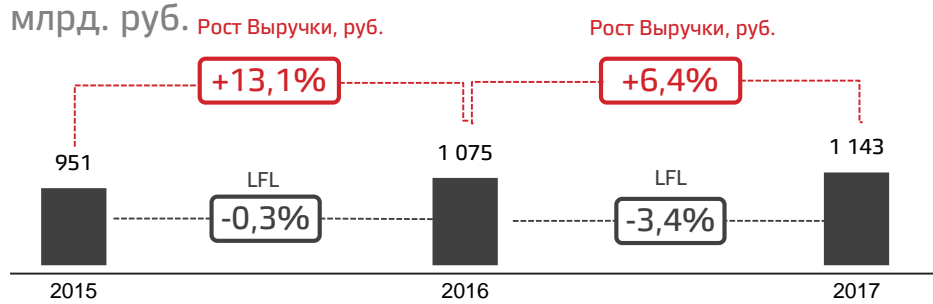
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)

Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2016-2017

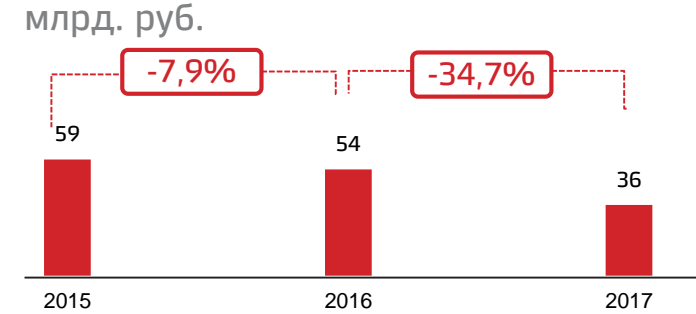
Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы

Динамика выручки



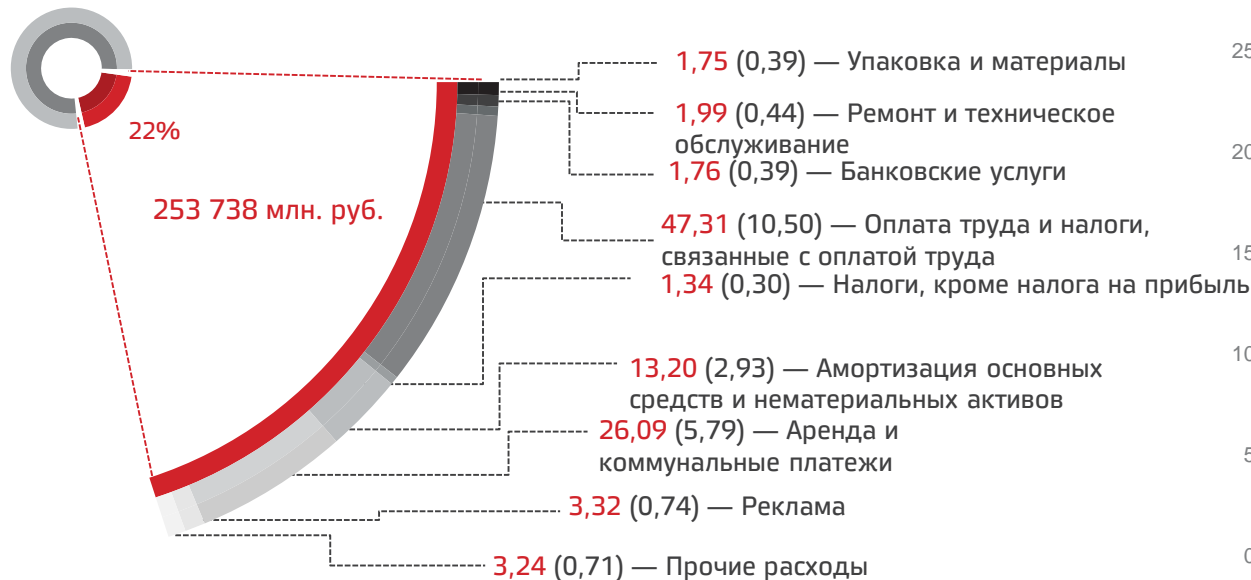
Динамика чистой прибыли



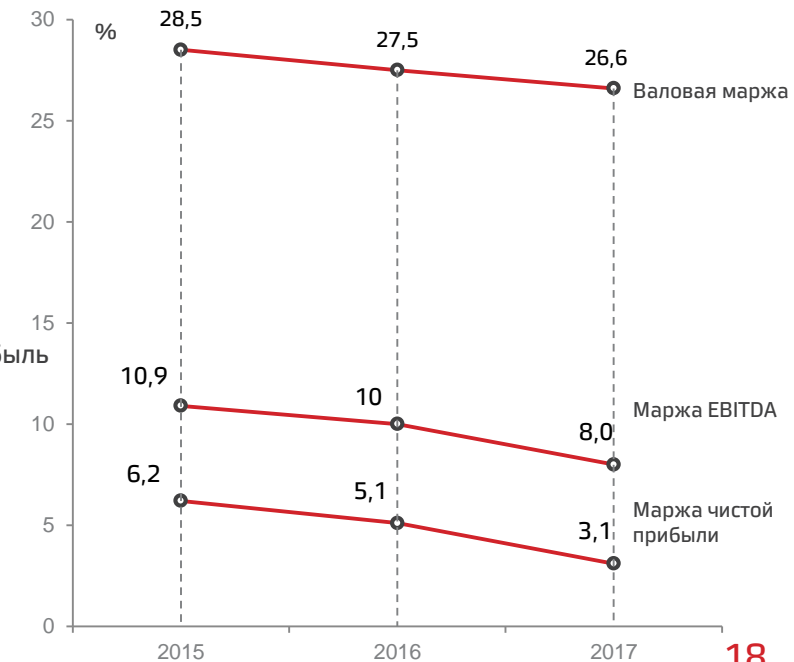
Структура SG&A 2017

Выручка – 1 143 млрд. руб.

от SG&A, % от выручки, %



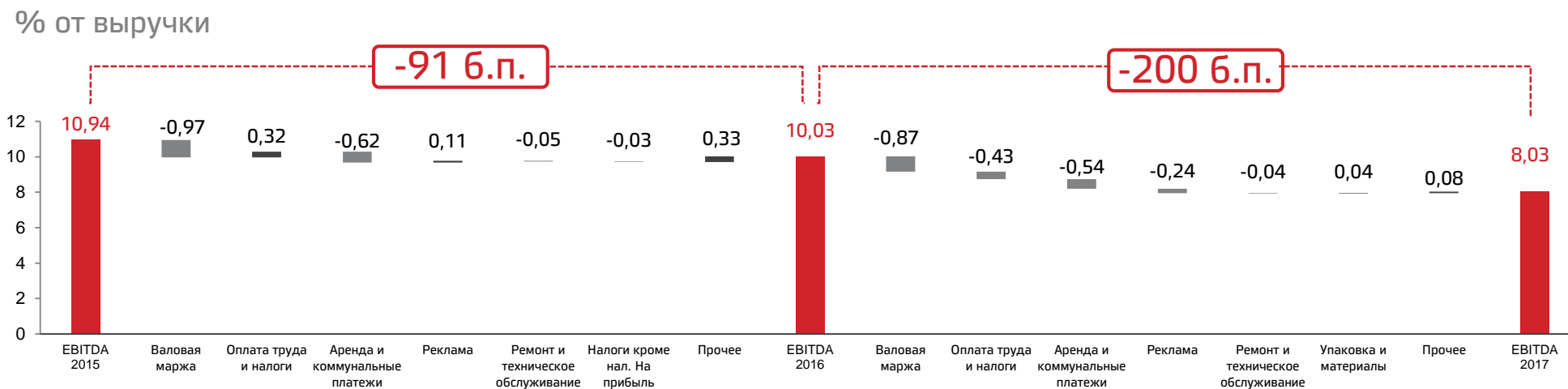
Динамика рентабельности



Мост валовой маржи

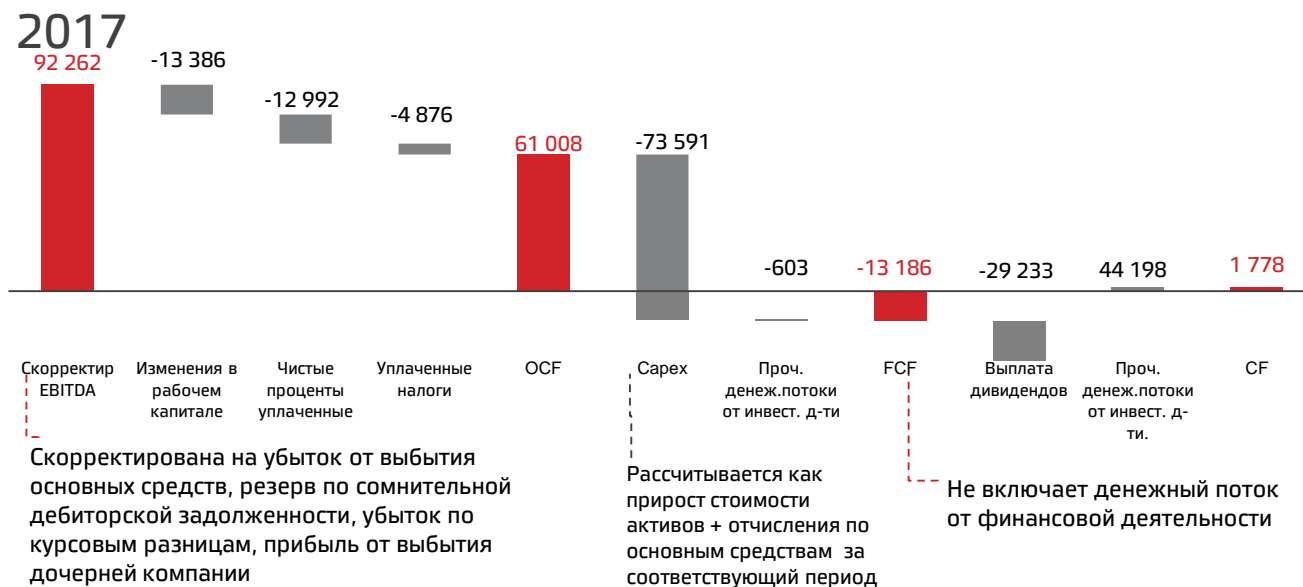
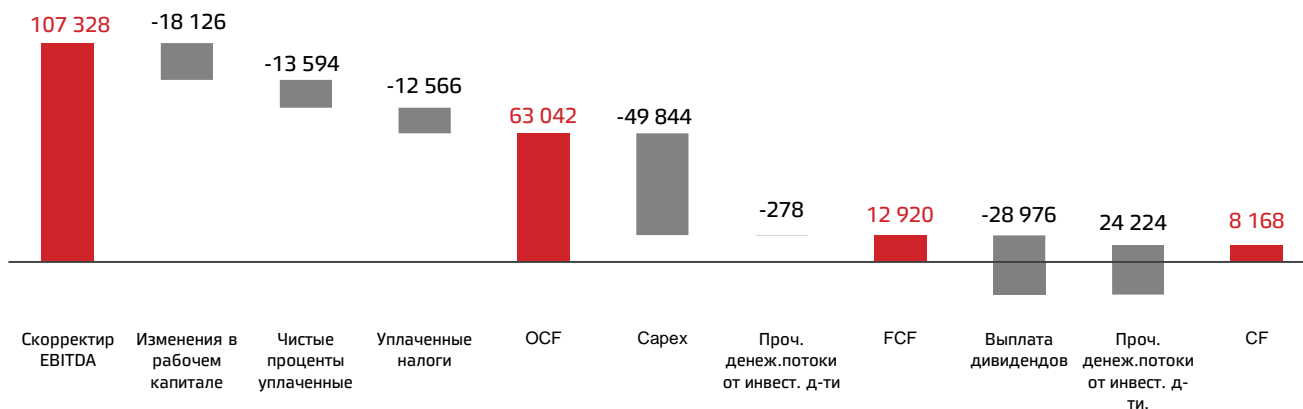


Мост маржи EBITDA



Свободный денежный поток

млн. руб.
2016



Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками 38 дней.

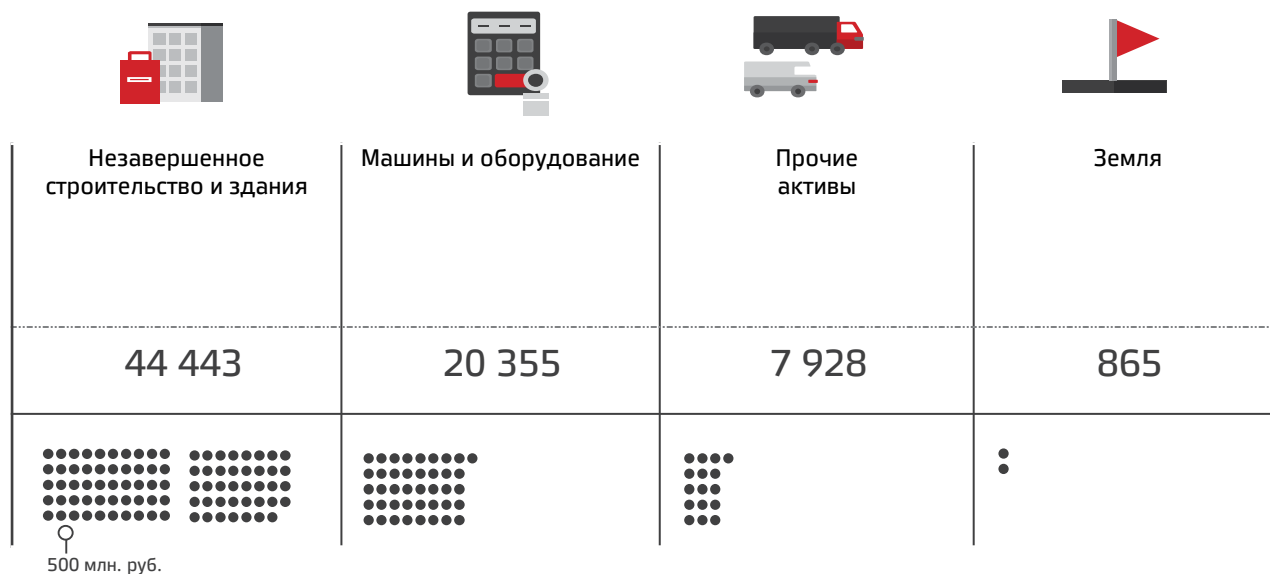
Оборачиваемость запасов 64 дня

Рабочий капитал: 53 296 млн. руб. по состоянию на 31.12.2017

Баланс

МЛН. РУБ.	2016	2017
АКТИВЫ		
Основные средства	289 945,35	329 826,90
Прочие внеоборотные активы	6 080,58	6 959,12
Денежные средства и их эквиваленты	16 559,27	18 337,42
Запасы	134 915,71	162 204,50
Торговая и прочая дебиторская задолженность	844,12	1 399,19
Авансы выданные	5 208,27	4 990,44
Налоги к возмещению	447,81	598,27
Краткосрочные финансовые активы	215,88	215,31
Расходы будущих периодов	458,77	640,44
Налог на прибыль к возмещению	239,73	1 153,66
ИТОГО АКТИВЫ	454 915,49	526 325,25
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Капитал	196 076,97	259 307,44
Долгосрочный долг	77 499,90	86 338,13
Прочие долгосрочные обязательства	15 625,65	22 622,29
Торговая и прочая кредиторская задолженность	83 923,32	99 142,15
Краткосрочный долг	50 105,88	40 121,93
Дивиденды к выплате	11 936,87	0,83
Прочие краткосрочные обязательства	19 746,90	18 792,48
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	454 915,49	526 325,25

Анализ капитальных затрат



2017 год
74 млрд. руб.

Долговая нагрузка

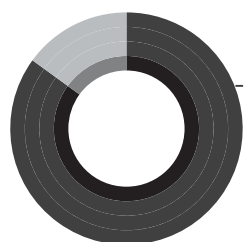
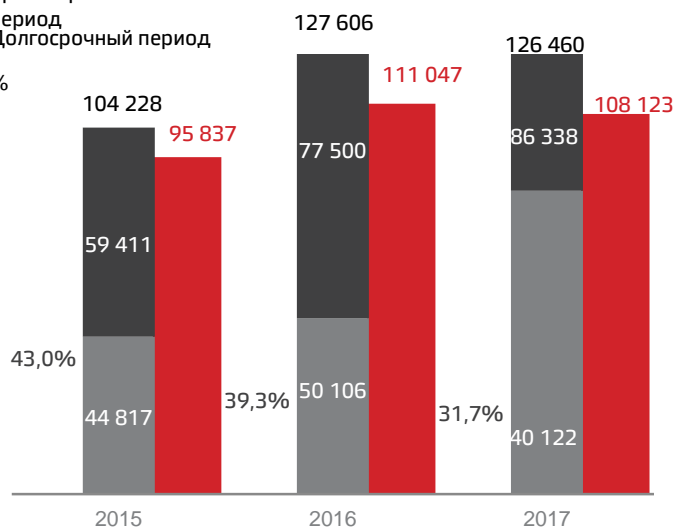
Динамика уровня долга

млн. руб.

■ Чистый долг

■ Краткосрочный период
■ Долгосрочный период

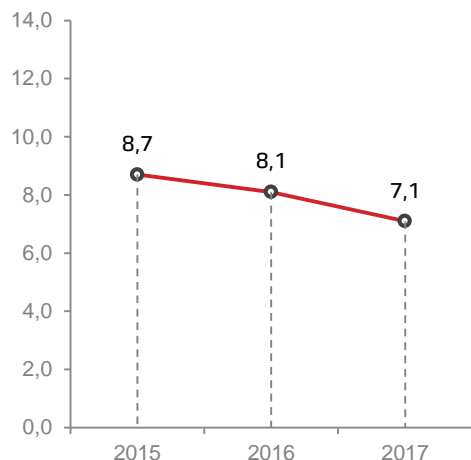
■ %



Долгосрочный долг составляет **68%**

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Кредитный профиль

Безупречная кредитная история Компании

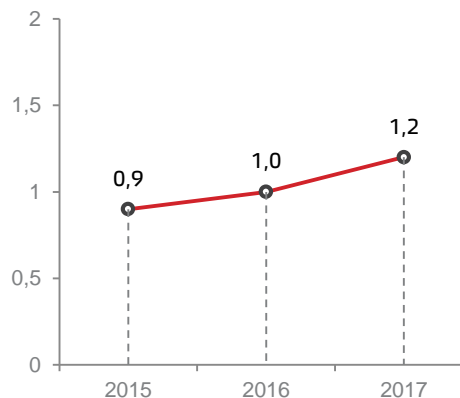
Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA – **1,2**



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

Net Debt / LTM EBITDA



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