



Финансовые результаты

2017 год



Краткий обзор

По состоянию на 31.12.2017 г.

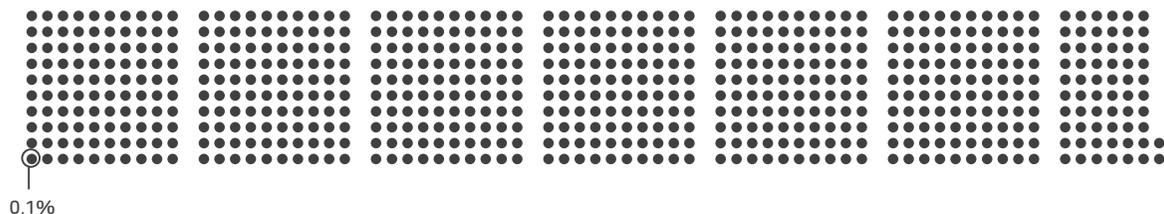


По состоянию на 31.12.2017 г.

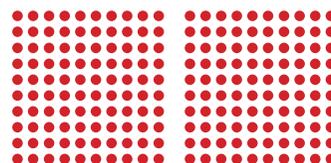


Структура акционеров по состоянию на 31.12.2017 г.

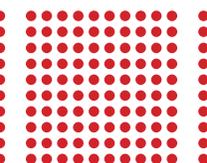
В свободном обращении
66,2%



Сергей Галицкий, CEO
31,8%



Lavreno Ltd. (Кипр)
0,2%

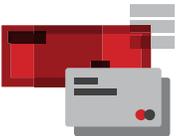


Другие
1,8%



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 drogери (Gross)

 **700**

Рост выручки, руб.

7-9%

Сарех, млрд. руб.

55

Российский рынок розничной торговли



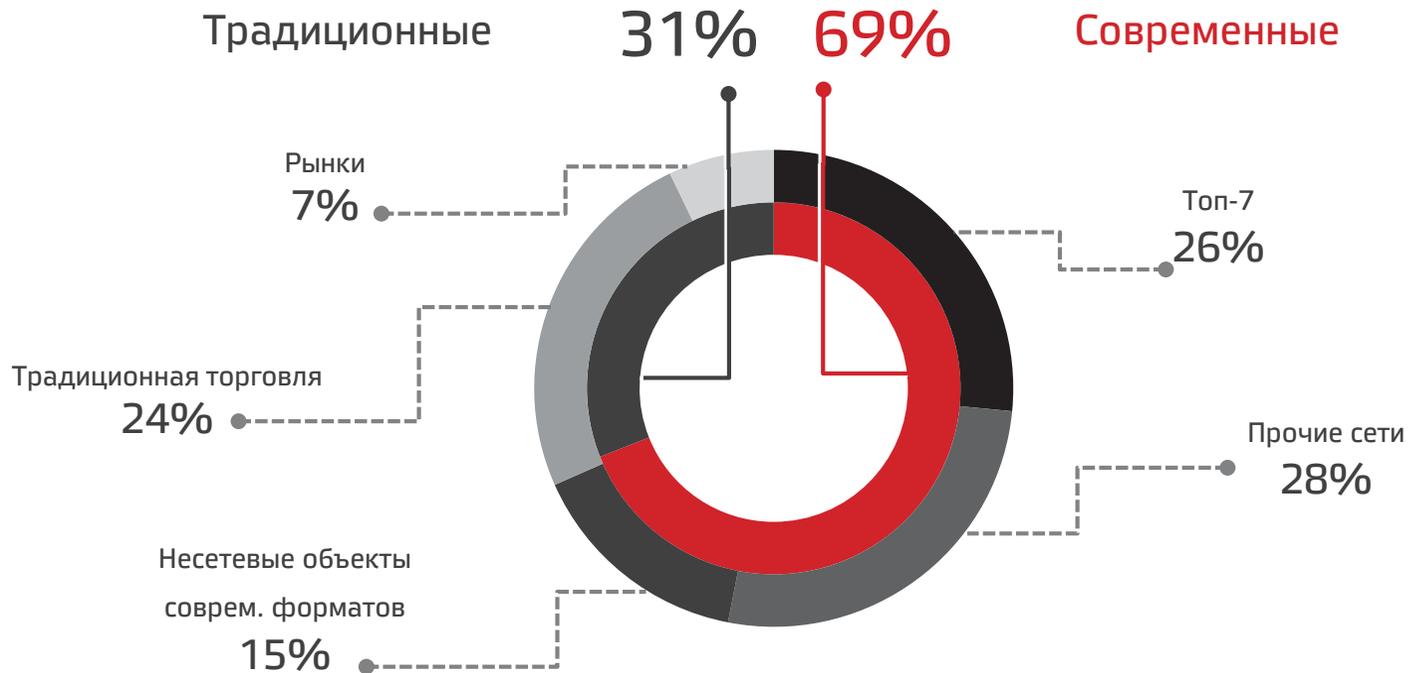
14,4
трлн. руб.

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

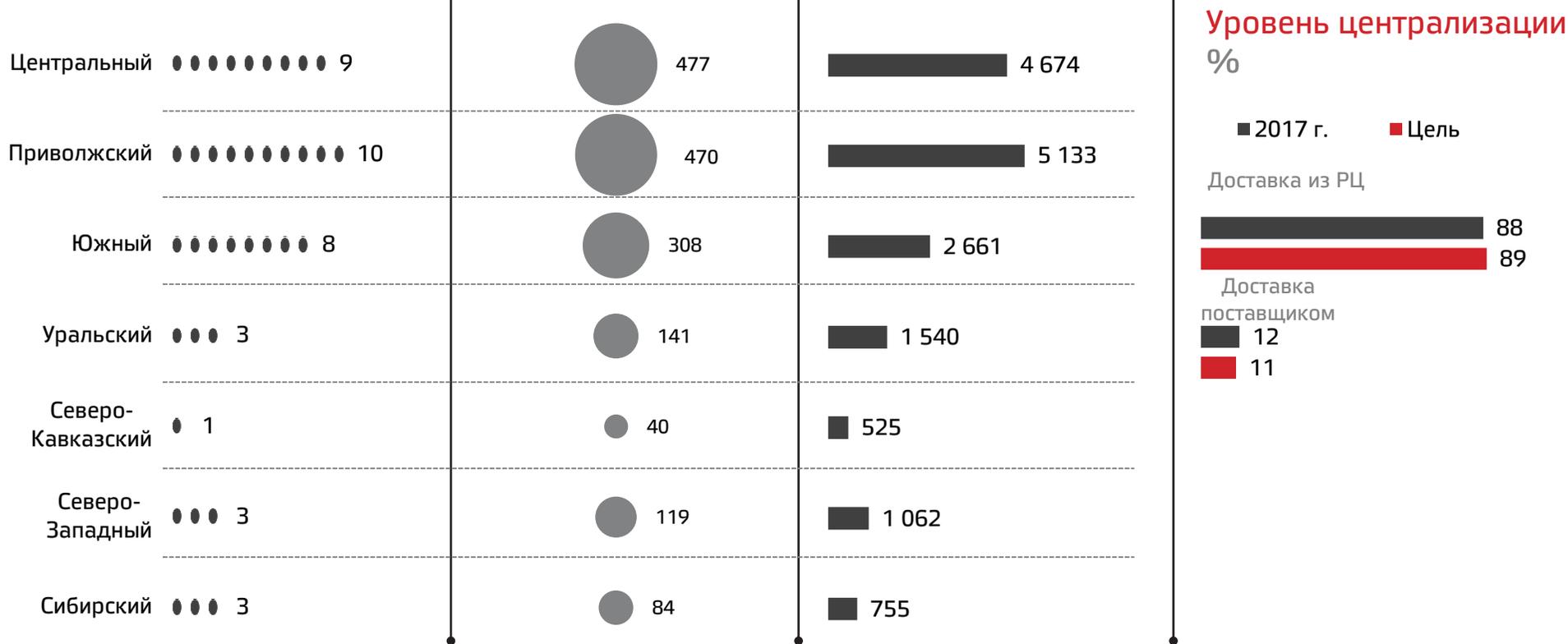
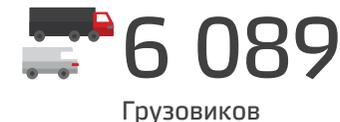
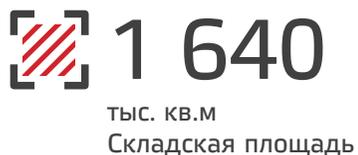
7

Федеральных Округов

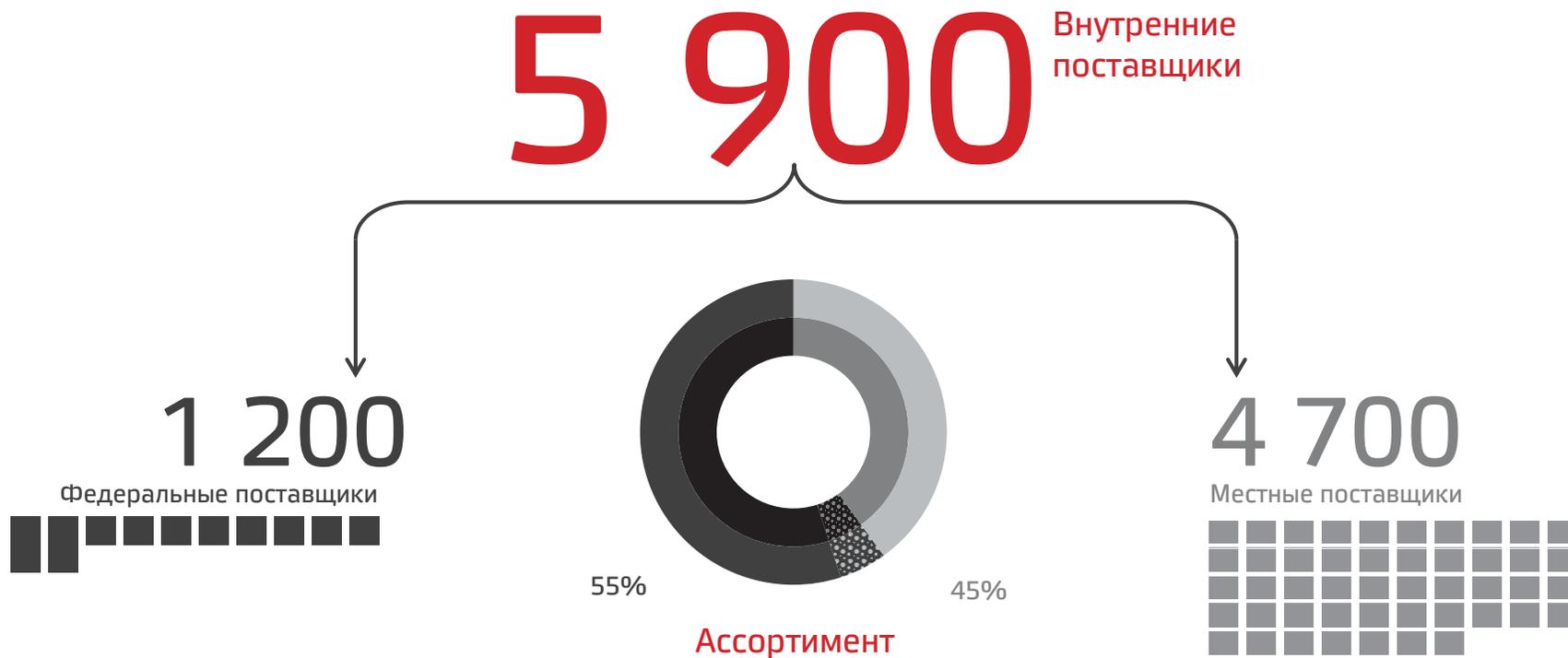


Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2017г.

Система логистики



Поставщики



Прямой импорт



7 %

Доля
прямого импорта
в выручке
(среднегодовой
показатель)



744

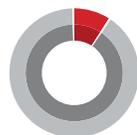
Действующих
контракта

Частная марка



600

Товарных
позиций



9

% Доля в выручке



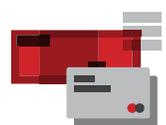
82%

Доля
продовольственных
товаров

Персонал

 **276 290** Сотрудников



 **₽ 33 695** Среднемесячная заработная плата

Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество
продукции



Ассортимент

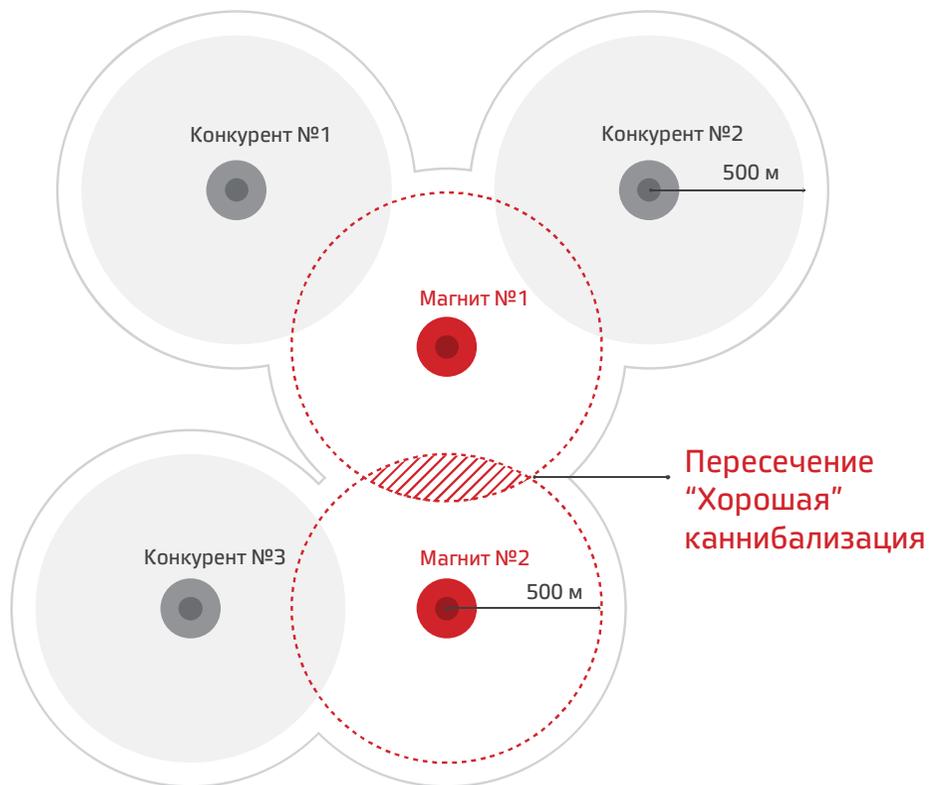


Надежность



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



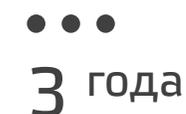
LFL 12M2017 – 12M2016, %



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



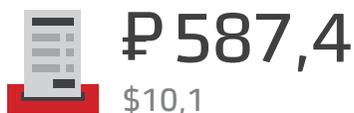
Структура собственности магазинов



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

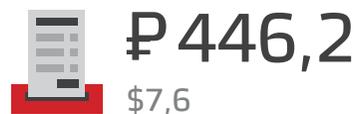


Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2017 г.

Ключевые

операционные показатели

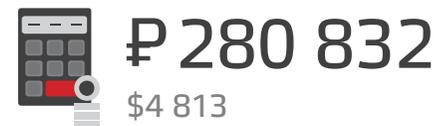
Средний чек



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

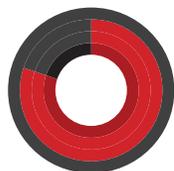
Достижение зрелости



Магазин дрогери

Описание формата

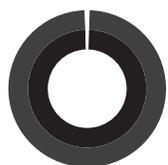
Площадь магазина



287 кв.м
Общая
площадь

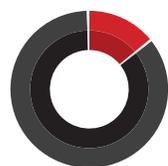
230 кв.м
Торговая
площадь

Доля в обороте



100% Непрод. товары

Структура собственности магазинов



14% Собственных

86% Арендованных

Ключевые

операционные показатели

Средний чек

₽310,7
\$5,3

Трафик
Чеков/кв.м/день

0,9

Плотность продаж
Выручка/кв.м/год

₽101 999
\$1 748

LFL 12M2017 – 12M2016, %

1,17 Средний чек, руб.

-1,14 Трафик

0,02 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 20-70

Аренда 9-16

Достижение зрелости

● ● ● ● ● ● ● ●
6 месяцев

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			
<p>Магазин у дома</p>	<p>● Общая: 468</p> <p>● Торговая: 326</p>	<p>Р.248,6</p> <p>\$4,3</p>	2,5	<p>Р.235 054</p> <p>\$4 028</p>	<p>89%</p> <p>11%</p>	<p>1,23</p> <p>-2,63</p> <p>-1,42</p>	<p>21%</p> <p>79%</p>	<p>3 (аренда)</p> <p>4-6 (собств.)</p>	<p>Собственность 35 - 105</p> <p>Аренда 10 - 19</p>	6
<p>Гипермаркет</p>	<p>● Общая: 6 388</p> <p>● Торговая: 2 887*</p>	<p>Р.587,4</p> <p>\$10,1</p>	1,0	<p>Р.213 494</p> <p>\$3 659</p>	<p>80%</p> <p>20%</p>	<p>-2,53</p> <p>-7,91</p> <p>-10,24</p>	<p>72%</p> <p>28%</p>	<p>6-9</p>	<p>Собственность 65 - 105</p> <p>Аренда 31 - 41</p>	8-15
<p>Магазин дрогери</p>	<p>● Общая: 287</p> <p>● Торговая: 230</p>	<p>Р.310,7</p> <p>\$5,3</p>	0,9	<p>Р.101 999</p> <p>\$1 748</p>	<p>100%</p>	<p>1,17</p> <p>-1,14</p> <p>0,02</p>	<p>14%</p> <p>86%</p>	<p>3 (аренда)</p> <p>4-6 (собств.)</p>	<p>Собственность 20 - 70</p> <p>Аренда 9 - 16</p>	6
<p>Магнит Семейный</p>	<p>● Общая: 2 112</p> <p>● Торговая: 1 101</p>	<p>Р.446,2</p> <p>\$7,6</p>	1,7	<p>Р.280 832</p> <p>\$4 813</p>	<p>84%</p> <p>16%</p>	<p>-1,21</p> <p>-6,70</p> <p>-7,82</p>	<p>38%</p> <p>62%</p>	<p>6-9</p>	<p>Собственность 71 - 122</p> <p>Аренда 31 - 54</p>	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%
EBITDA	107 793,02	91 777,64	(14,9%)
Маржа EBITDA,%	10,03%	8,03%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(25 825,63)	(33 715,70)	30,6%
EBIT	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%	

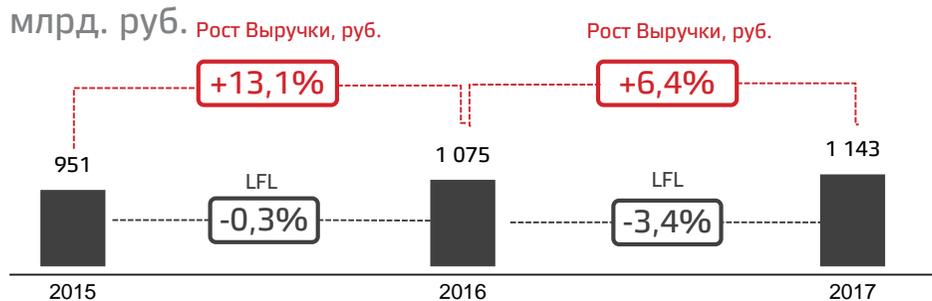
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)

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

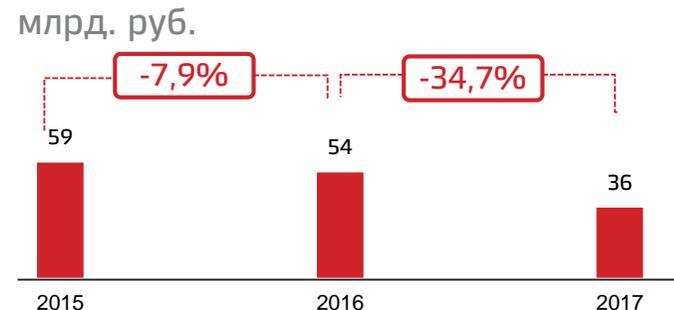
Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы

Динамика выручки



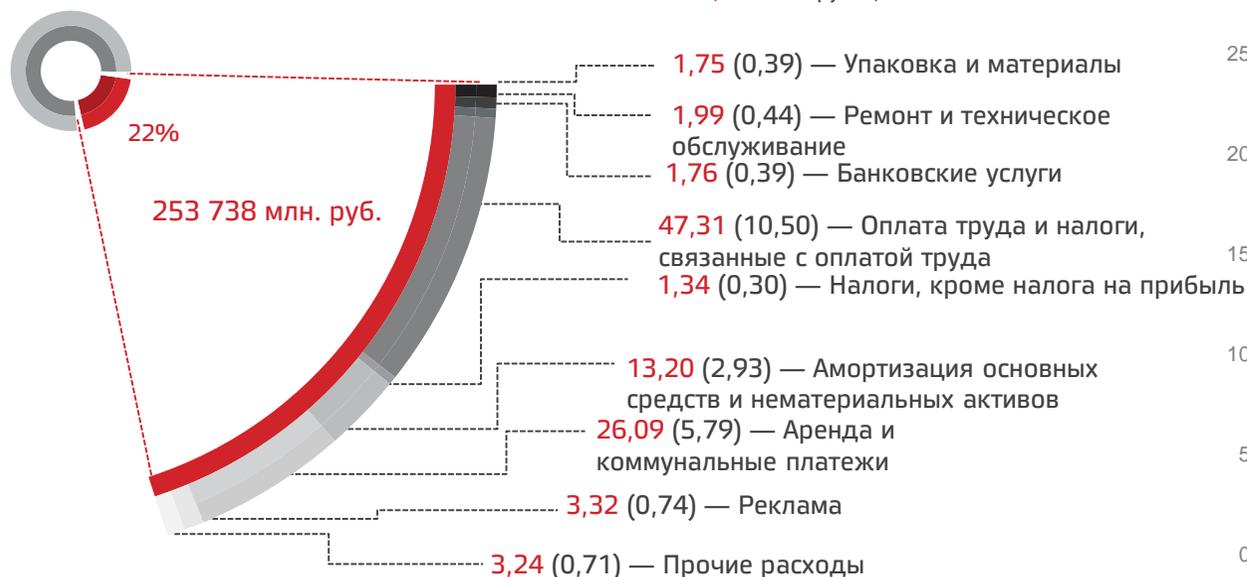
Динамика чистой прибыли



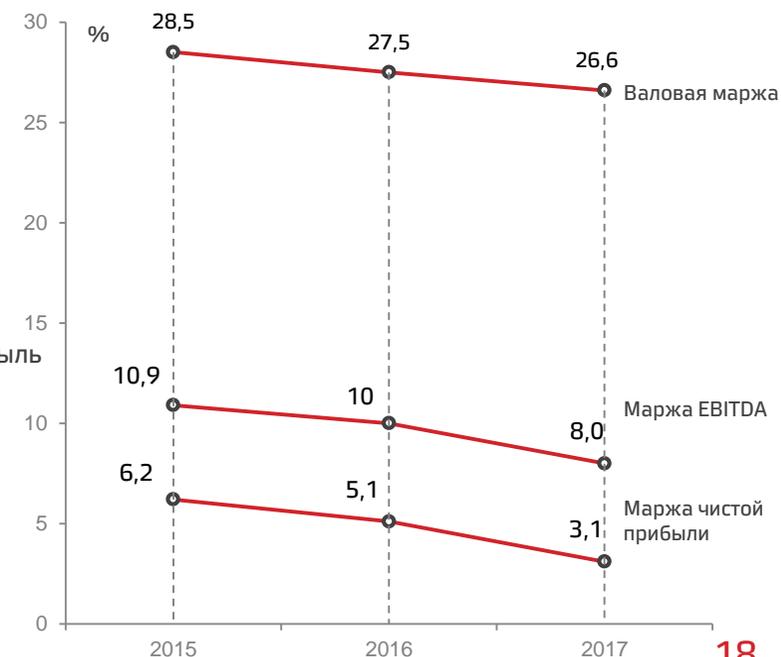
Структура SG&A 2017

Выручка – 1 143 млрд. руб.

от SG&A, % от выручки, %



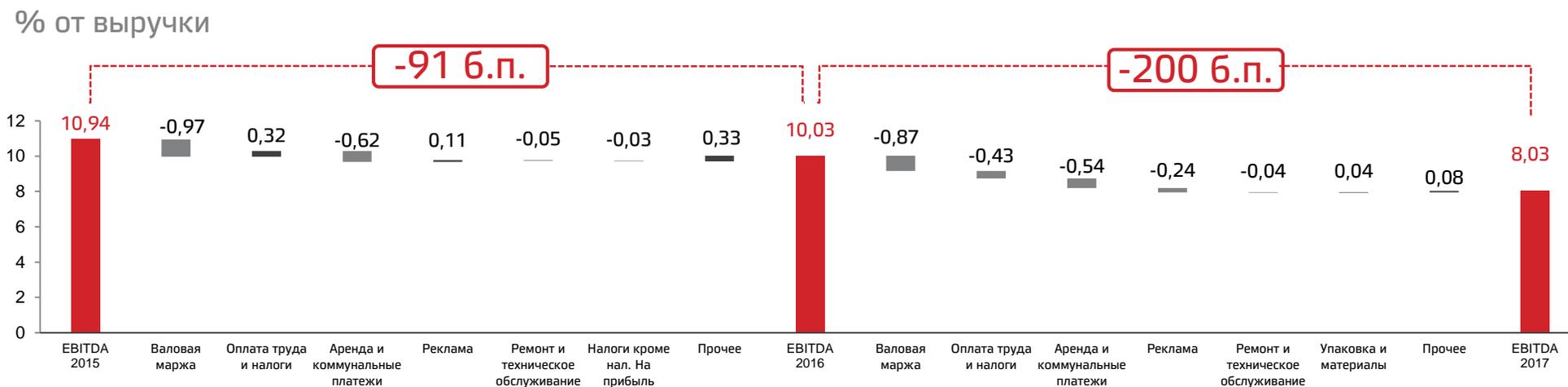
Динамика рентабельности



Мост валовой маржи

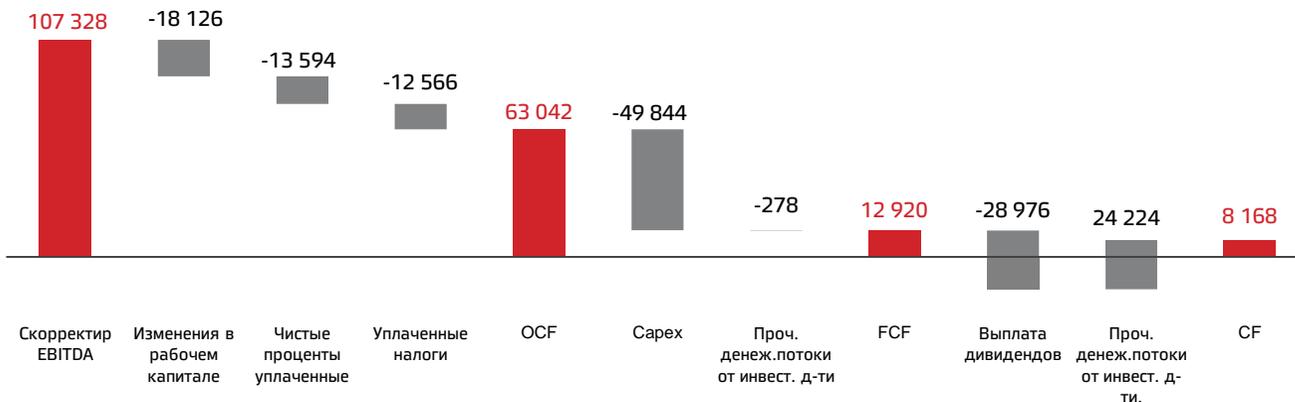


Мост маржи EBITDA



Свободный денежный поток

млн. руб.
2016



Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками 38 дней.

Оборачиваемость запасов 64 дня

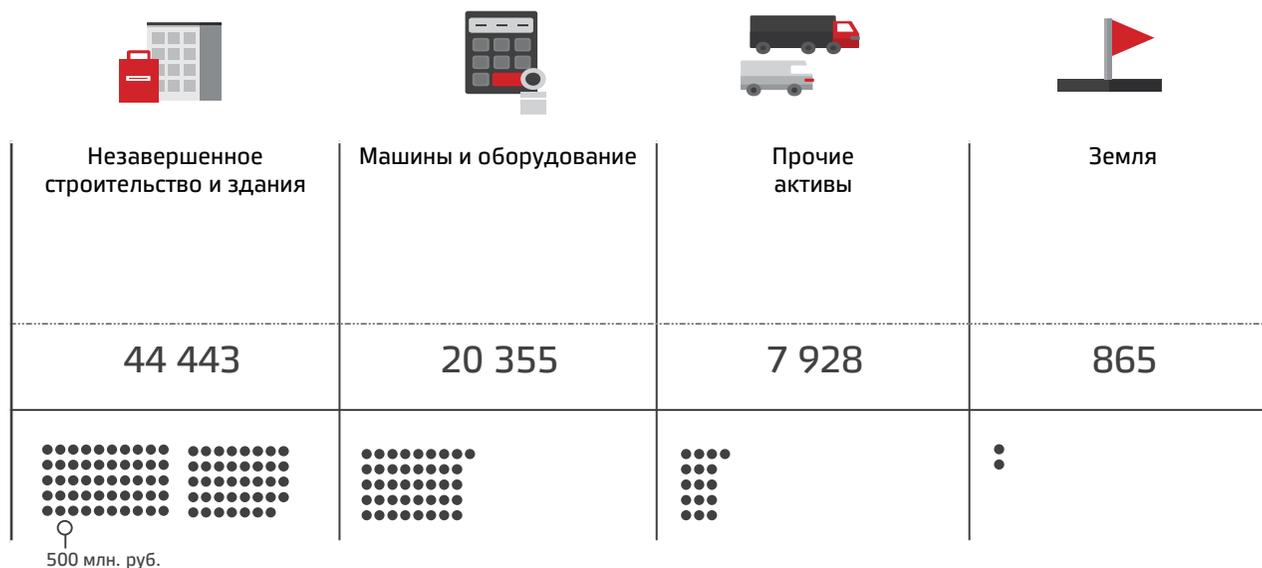
Рабочий капитал: 53 296 млн. руб. по состоянию на 31.12.2017



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

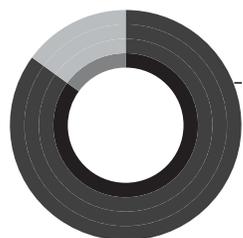
Динамика уровня долга

млн. руб.

■ Чистый долг

■ Краткосрочный период
■ Долгосрочный период

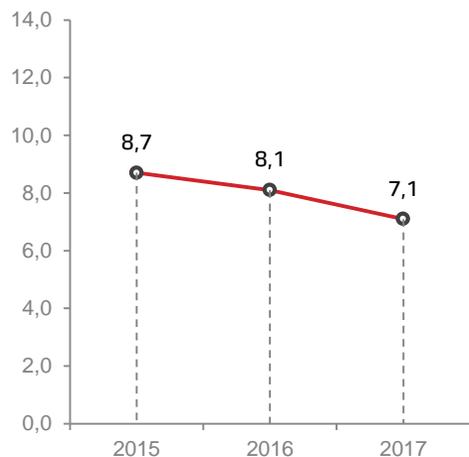
■ %



Долгосрочный долг составляет **68%**

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Кредитный профиль

Безупречная кредитная история Компании

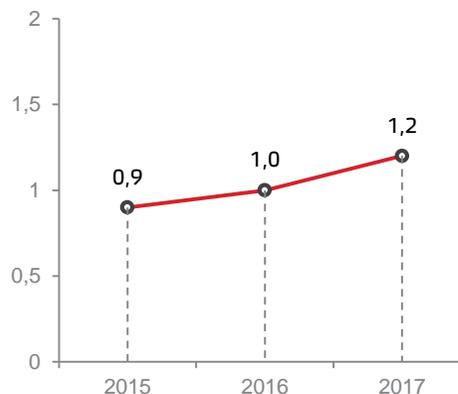
Сотрудничество с крупнейшими банками

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