



Результаты

2018 год

Краткий обзор

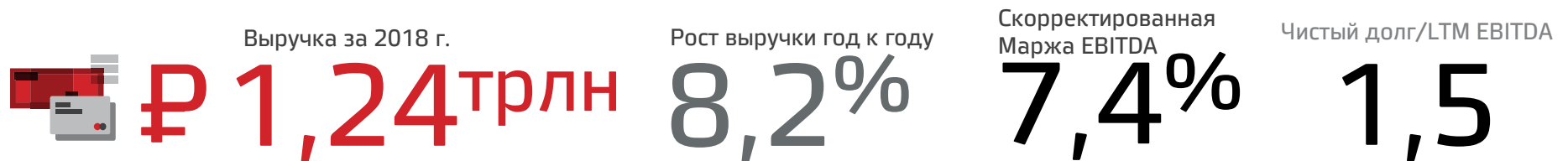
По состоянию на 31.12.2018 г.



По состоянию на 31.12.2018 г.



По состоянию на 31.12.2018 г.



География сети

2 976

Населенных пунктов

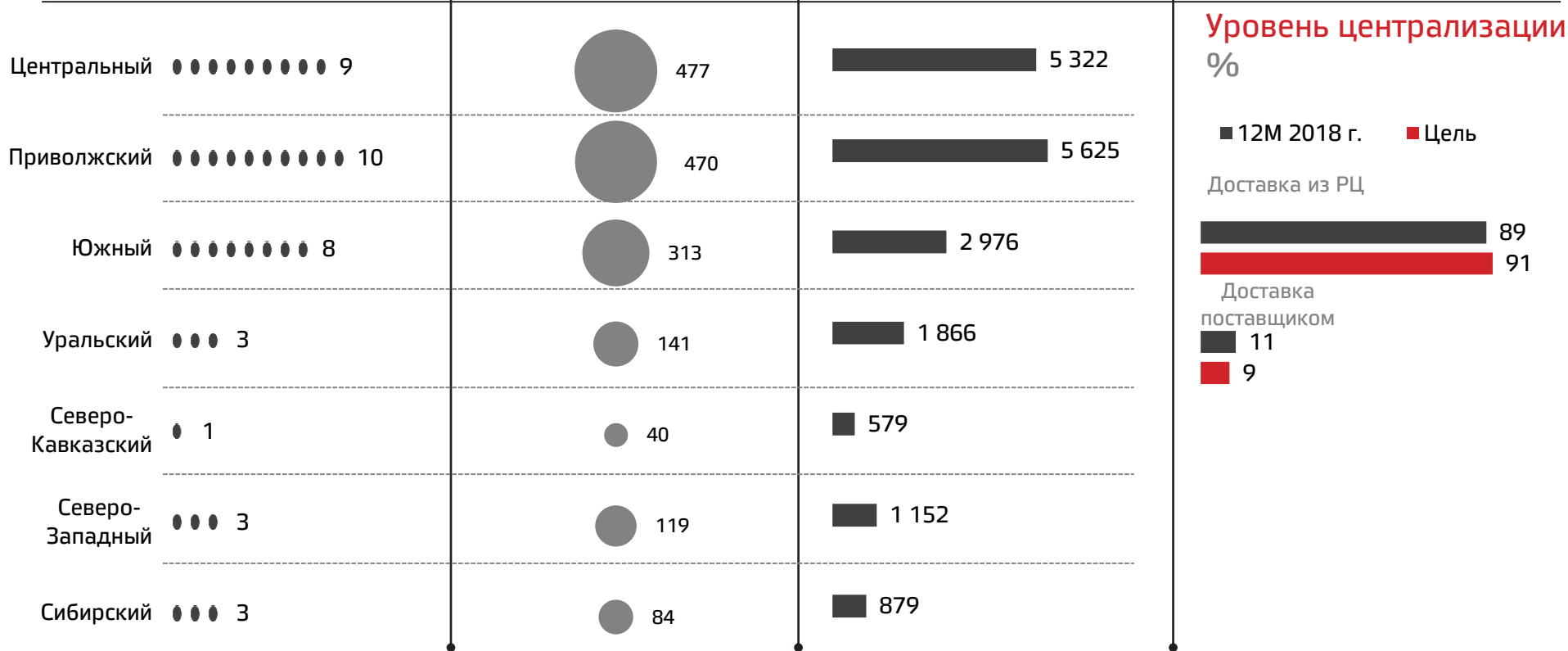
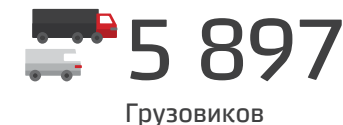
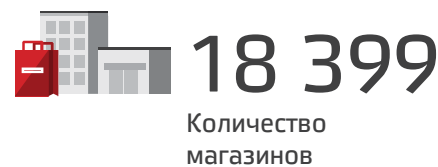
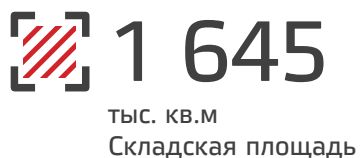
7

Федеральных Округов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2018 г.

Система логистики



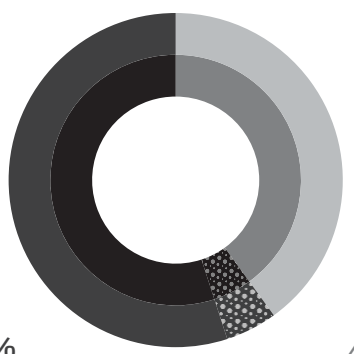
Поставщики

5 900

Внутренние поставщики

1 200

Федеральные поставщики



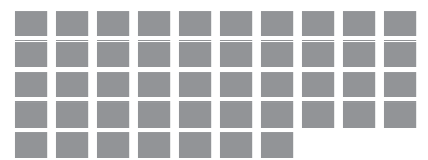
55%

45%

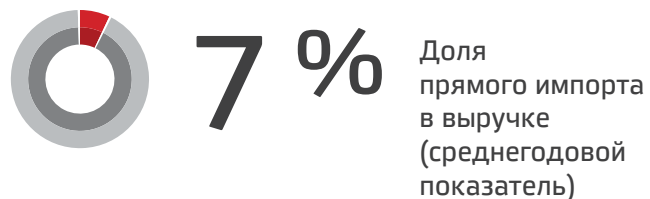
Ассортимент

4 700

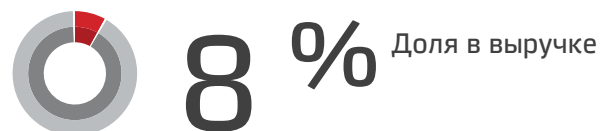
Местные поставщики



Прямой импорт



Частная марка



Персонал

 **295 882** Сотрудника



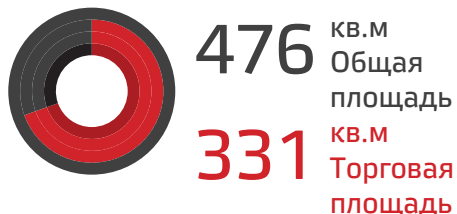
 **₽ 34 485** Среднемесячная заработная Плата*

Источник: Компания,
по состоянию на 31.12.2018 г
*по состоянию на 30.06.2018 г.

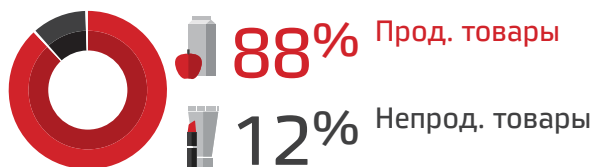
Магазин у дома

Описание формата

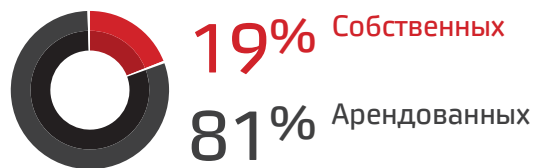
Площадь магазина



Доля в обороте



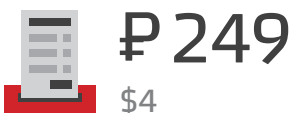
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2018 г.

Ключевые операционные показатели

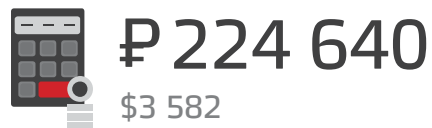
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M 2018 – 12M 2017, %

0,0 Средний чек, руб.

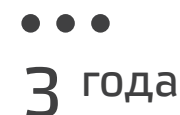
-2,8 Трафик

-2,8 Выручка

Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



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

26

Стоимость редизайна на кв.м общей площади, тыс. руб.

20

Стоимость легкого редизайна на кв.м общей площади, тыс. руб.

10

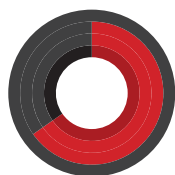
Достижение зрелости



Супермаркет

Описание формата

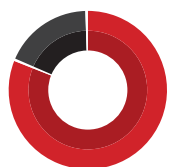
Площадь магазина



4 306 кв.м
Общая площадь

2 017 кв.м
Торговая площадь

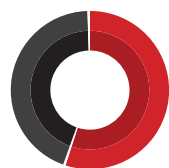
Доля в обороте



81% Прод. товары

19% Непрод. товары

Структура собственности магазинов



55% Собственных

45% Арендovaných

Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2018 г.

Ключевые операционные показатели

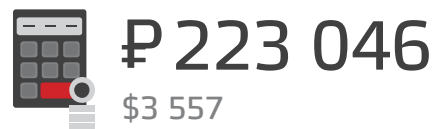
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 12M 2018 – 12M 2017, %

-2,0 Средний чек, руб.

-1,3 Трафик

-3,3 Выручка

Открытие

Срок окупаемости



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

40

Стоимость редизайна
на кв.м общей площади, тыс. руб.

30

Стоимость легкого редизайна
на кв.м общей площади, тыс. руб.

15

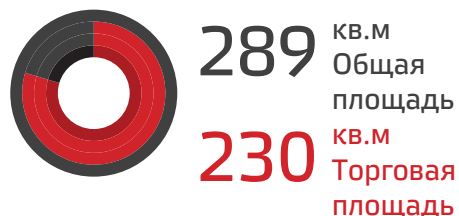
Достижение зрелости



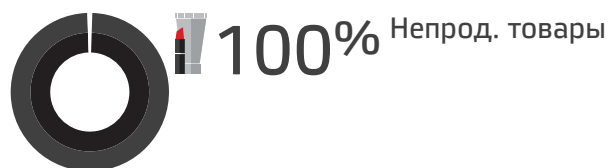
Магазин дрогери

Описание формата

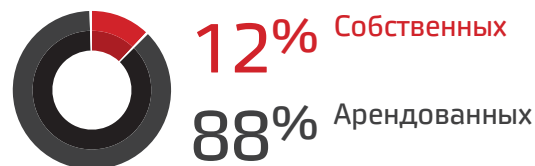
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

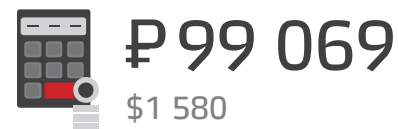
Средний чек



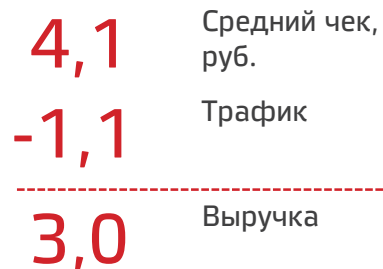
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год

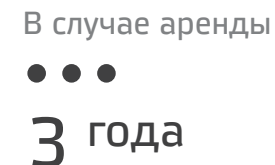


LFL 12M 2018 – 12M 2017, %



Открытие

Срок окупаемости



В случае собственности



Достижение зрелости



Отчет о прибылях и убытках

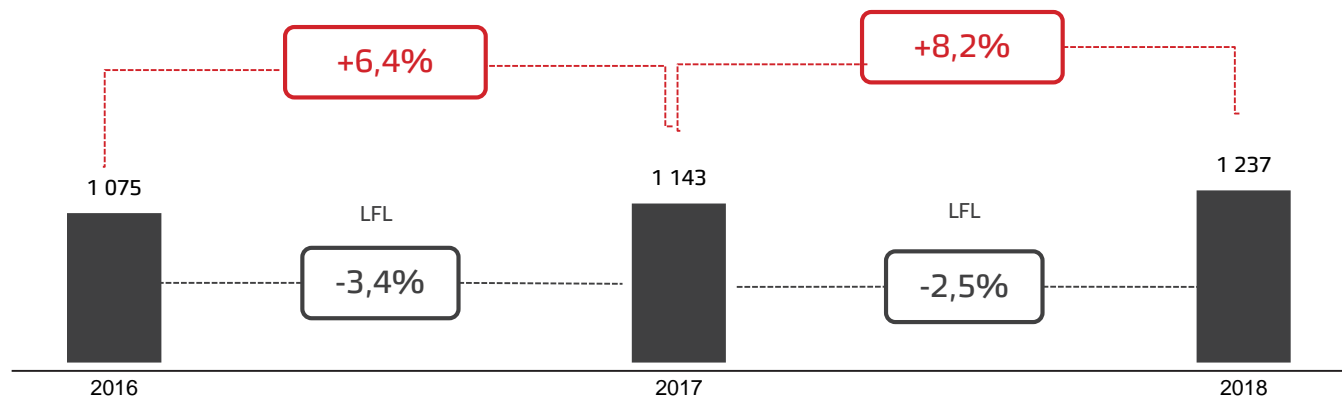
Млн. руб.	2017	2018	2017 / 2018 Рост год к году
Чистая выручка	1 143 314	1 237 015	8,2%
Себестоимость реализации	(853 817)	(940 559)	10,2%
Валовая прибыль	289 498	296 457	2,4%
Валовая маржа, %	25,3%	24,0%	
SG&A	(204 877)	(214 432)	4,7%
Прочие доходы, нетто	7 024	7 802	11,1%
EBITDA	91 644	89 827	(2,0%)
Маржа EBITDA,%	8,0%	7,3%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(33 716)	(36 461)	8,1%
EBIT	57 928	53 366	(7,9%)
Чистые финансовые расходы	(12 504)	(10 341)	(17,3%)
Прибыль до налогообложения	45 424	43 025	(5,3%)
Налоги	(9 885)	(9 213)	(6,8%)
Эффективная налоговая ставка	21,8%	21,4%	
Чистая прибыль	35 539	33 812	(4,9%)
Маржа чистой прибыли, %	3,1%	2,7%	

Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2017 и на основании данных управленческого учета за 2018 г. Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением. В 4 квартале 2018 года Компания пересмотрела состав расходов по обработке товаров, которые включаются в себестоимость приобретения товаров. Компания применила изменение учетной политики ретроспективно и пересчитала сопоставимые данные за весь 2017-2018 год.

Выручка и расходы

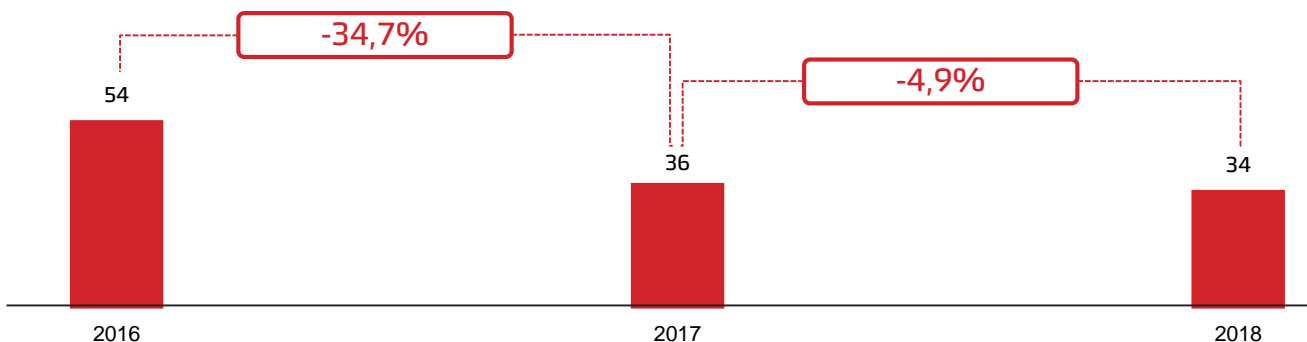
Динамика выручки

млрд. руб.



Динамика чистой прибыли

млрд. руб.



Источник :расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2016, 2017 и на основании данных управленческого учета за 2018 г.

По новой методике магазин включается в базу LFL спустя 12 месяцев с даты открытия.

Ранее в базу расчета показателей LFL включались магазины всех форматов, проработавшие не менее 12 месяцев до начала последнего месяца отчетного периода.

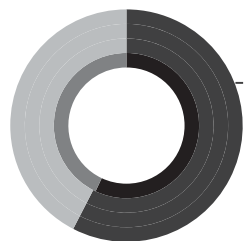
Баланс

млн. руб.	2017	2018
АКТИВЫ		
Внеоборотные активы	336 786	383 301
Денежные средства и их эквиваленты	18 337	26 748
Запасы	162 205	187 828
Прочие оборотные активы	8 997	13 470
ИТОГО АКТИВЫ	526 325	611 347
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Капитал	259 307	253 652
Долгосрочный долг	86 338	93 764
Прочие долгосрочные обязательства	22 622	28 923
Торговая и прочая кредиторская задолженность	99 142	130 624
Краткосрочный долг	40 122	70 827
Прочие краткосрочные обязательства	18 793	33 556
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	526 325	611 347

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга

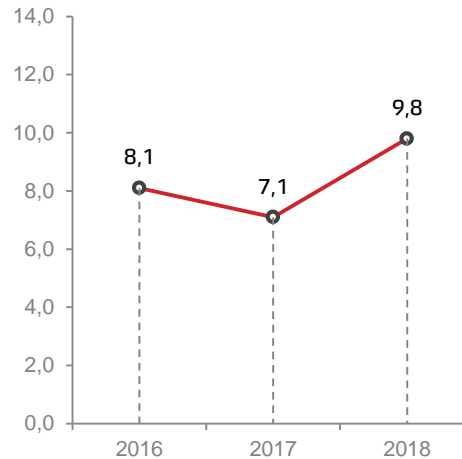
млн. руб.



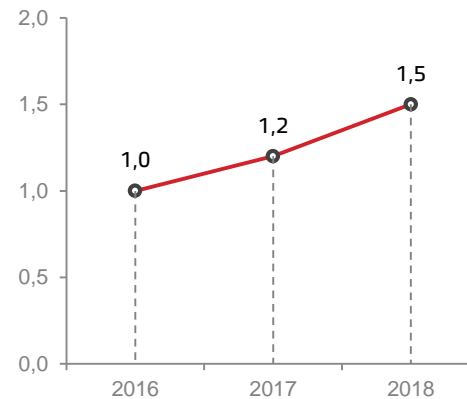
Долгосрочный долг составляет **57%**

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Net Debt / LTM EBITDA



Кредитный профиль



Безупречная кредитная история Компании

Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA – **1,5**



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

Незначительное изменение риска процентной ставки: выплата процентов преимущественно осуществляется по фиксированным процентным ставкам