



Операционные результаты

1 полугодие 2016 года

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

# 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 дрогери

По состоянию на 30.06.2016 г.



По состоянию на 30.06.2016 г.

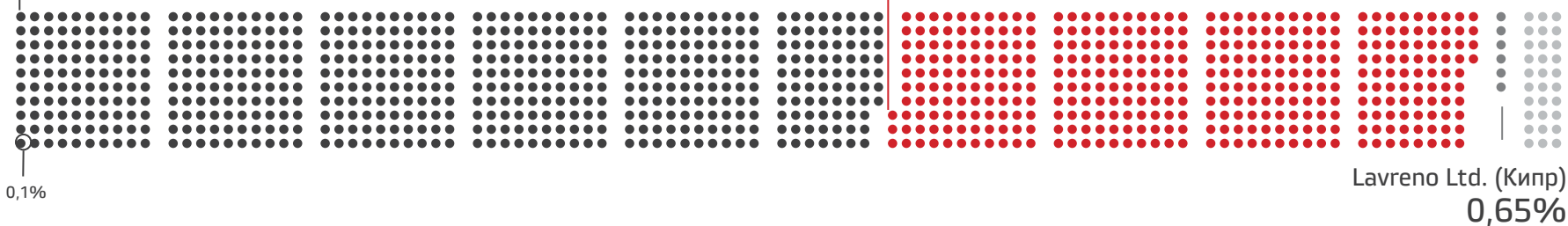


## Структура акционеров по состоянию на 31.12.2015

В свободном обращении  
57,70%

Сергей Галицкий, CEO  
38,67%

Другие  
2,98%



## Ключевые показатели

Показатели за 1П 2016 г.

 **₽ 522 млрд.**

**14,7%**  
Рост выручки  
год к году

Маржа  
чистой прибыли

**5,01%**

Маржа  
EBITDA

**9,89%**

Чистый долг/  
LTM EBITDA

**0,9\***

\*По состоянию на 31.12.2015 г.

## Прогноз на 2016 год

Новых магазинов у дома

 **1 000-1 100**

Новых гипермаркетов

 **80**

Новых магазинов дрoгери

 **1 200**

Рост  
выручки, руб.

**14-16%**

Маржа  
EBITDA

**10-10,5%**

Капитальные  
затраты

**67 млрд. руб.**

# Стратегия

## Рост



Мультиформатный органический рост магазинов



Географический охват



Плотность расположения магазинов

## Цена-Качество



Низкие цены



Высокое качество



Ассортимент

## Эффективность



Управление затратами

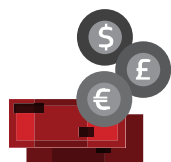


Вертикальная интеграция



Централизация

# Российский рынок розничной торговли



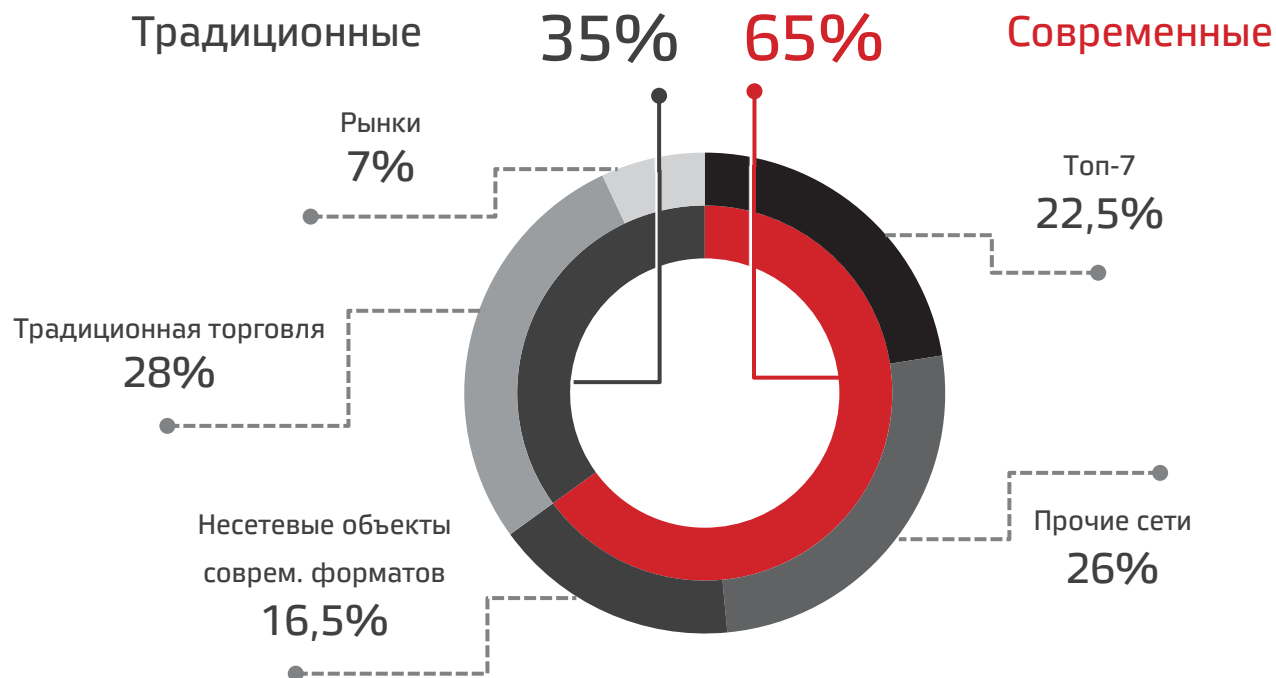
**522**  
млрд. руб.

Объем рынка  
за 2015 год

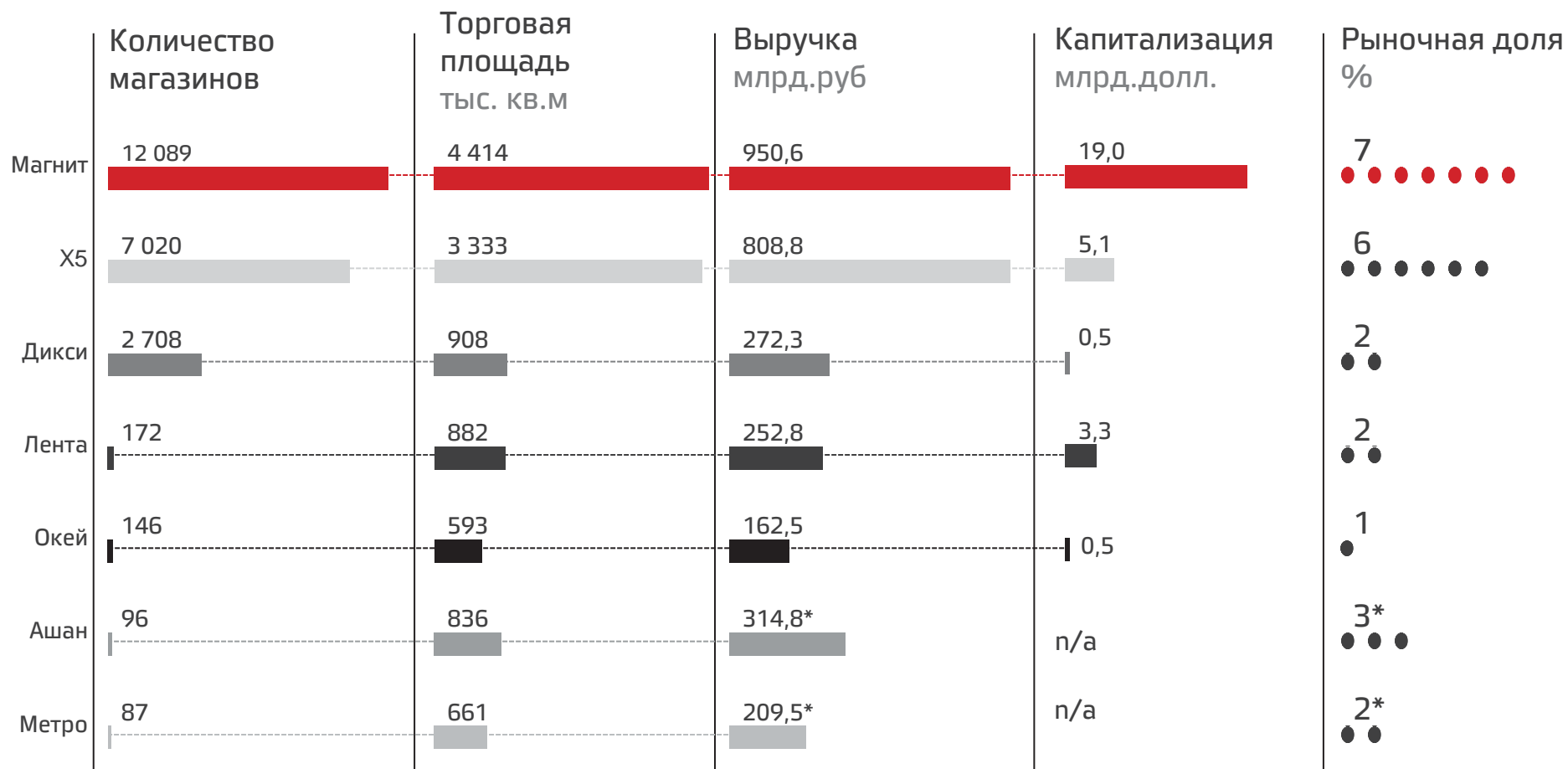


Доля  
современных  
форматов  
розничной  
торговли

## Структура рынка по форматам



# Магнит и компании-аналоги

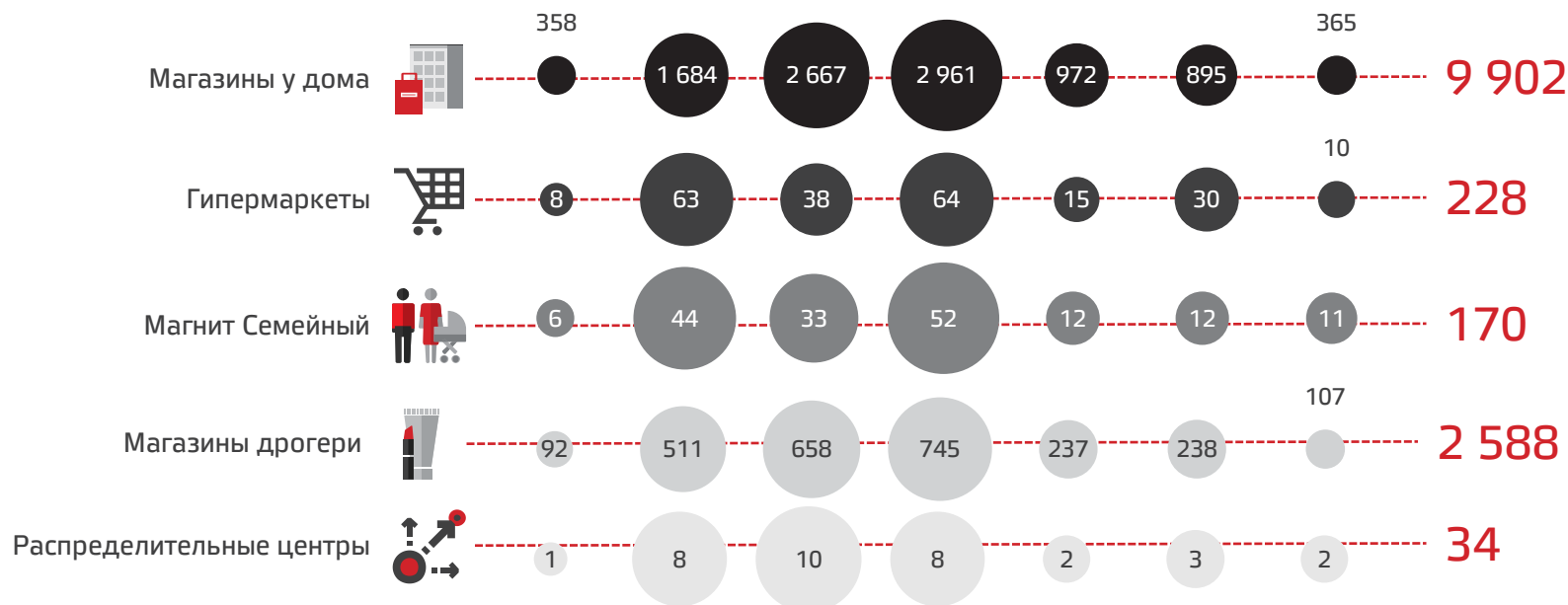


\* Источник: по состоянию на 31.12.2014 г.; данные компаний, Инфолайн, Thomson Reuters, расчеты Магнита

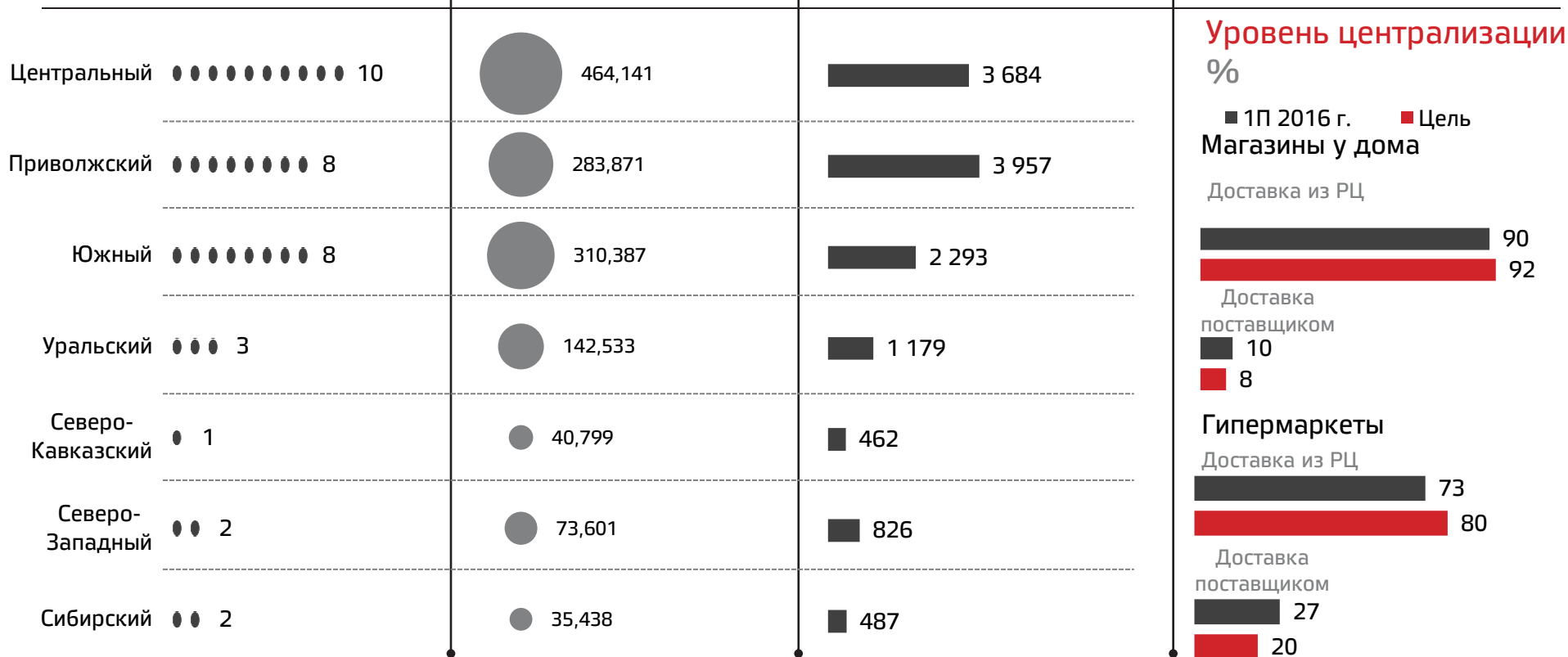
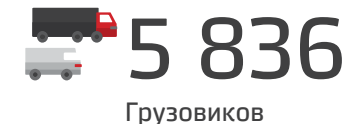
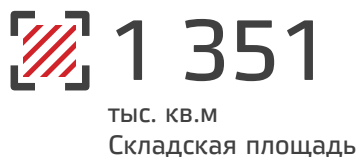
# География сети

**2 397** Населенный пункт

**7** федеральных округов



# Система логистики



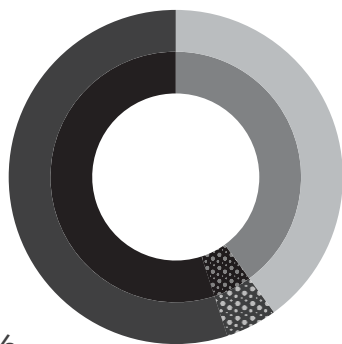


# Поставщики

**5 800** Внутренние поставщики

**1 200**

Федеральные поставщики



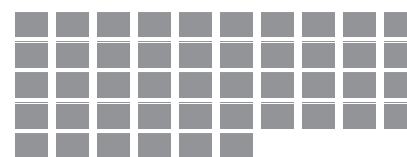
55%

45%

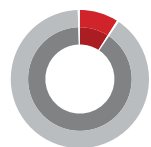
Ассортимент

**4 600**

Местные поставщики



## Прямой импорт



9 %

Доля  
прямого импорта  
в выручке



757

Действующих  
контрактов

## Частная марка



611

Товарных  
позиций



11 %

Доля в выручке

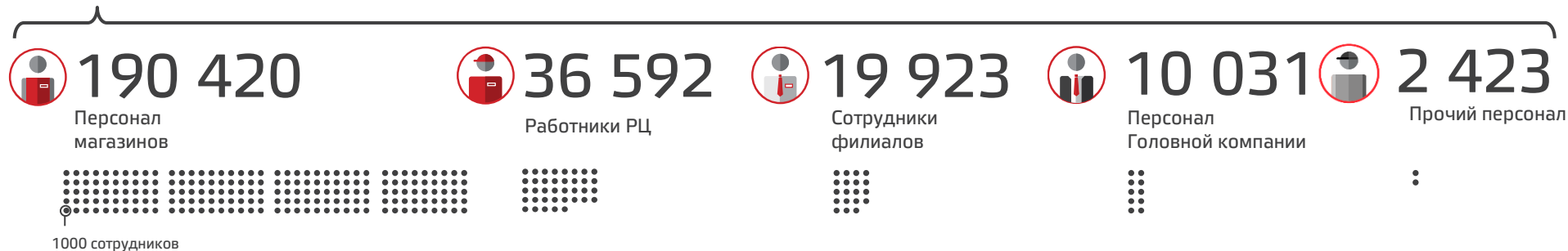


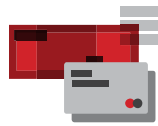
84 %

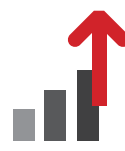
Доля  
продовольственных  
товаров

# Персонал

 **259 389** Сотрудников\*



 **₽ 29 636** Среднемесячная заработная плата\*\*

 **5%** Рост заработной платы\*\*

Источник: Компания,  
\*по состоянию на 30.06.2016 г.  
\*\*по состоянию на 31.12.2015 г.

# Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество  
продукции



Ассортимент

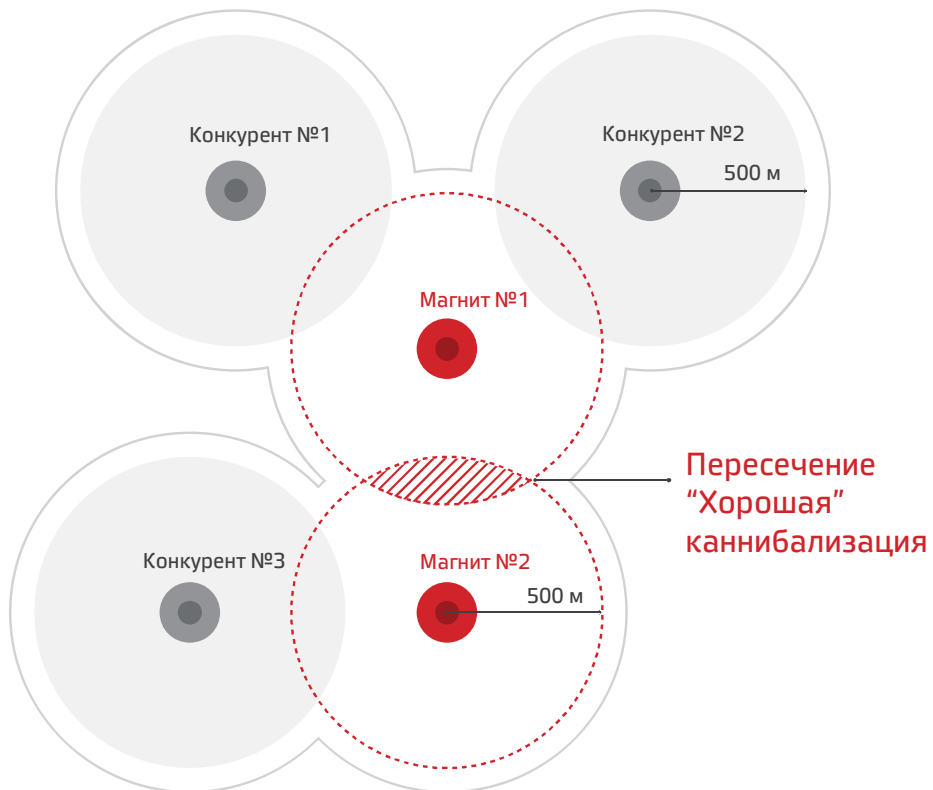


Надежность



Атмосфера

# Область пересечения продаж



**5 000**  
(1 500–1 600 семей)

человек —  
минимальное  
население



**₽4 000-9 500**

Ежемесячный  
семейный  
бюджет  
на продукты  
питания



**43-45 %**

Доля продуктов  
питания  
в семейном  
бюжете



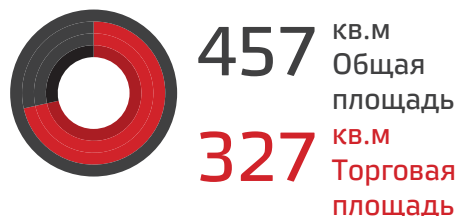
# Магазин у дома



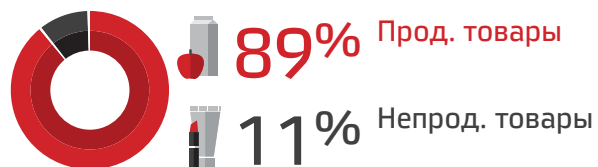
# Магазин у дома

## Описание формата

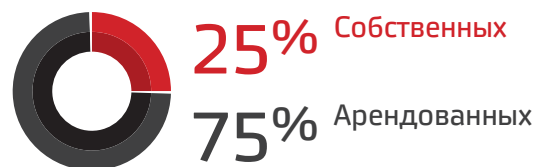
Площадь магазина



Доля в обороте



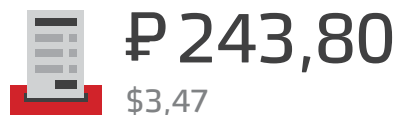
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2016 г.

## Ключевые операционные показатели

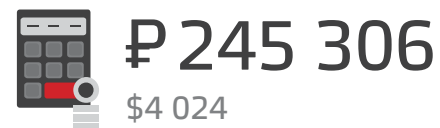
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2016 – 1П 2015, %

-0,36 Средний чек, руб.

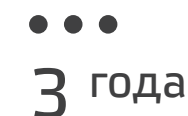
2,21 Трафик

1,85 Выручка

## 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





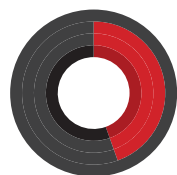
# Гипермаркет



# Гипермаркет

## Описание формата

Площадь магазина

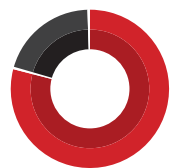


**6 503** кв.м  
Общая площадь

**2 897** кв.м  
Торговая площадь

М: До 3 000  
Ср: 3 000-6 000  
Б: Более 6 000

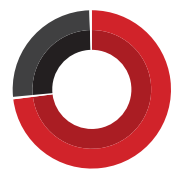
Доля в обороте



**80%** Прод. товары

**20%** Непрод. товары

Структура собственности магазинов



**73%** Собственных

**27%** Аренданных

Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2016 г.

## Ключевые операционные показатели

Средний чек

**₽ 596,91**  
\$8,5

Трафик  
Чеков/кв.м/день

**1,1**

Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год

**₽ 272 278**  
\$4 467

LFL 1П 2016 – 1П 2015,%  
**-2,48** Средний чек, руб.

**-7,86** Трафик

**-10,15** 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





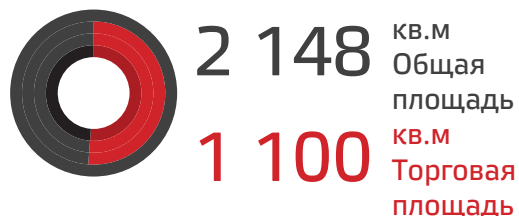
# Магнит Семейный



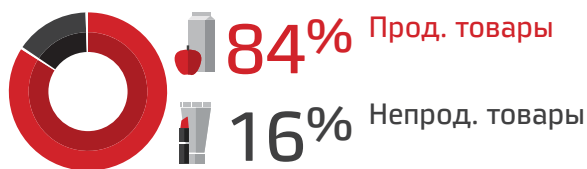
# Магнит Семейный

## Описание формата

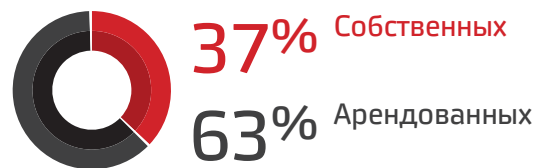
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов

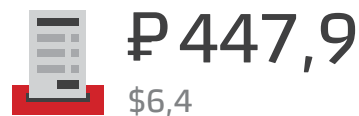


Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2016 г.

## Ключевые

## операционные показатели

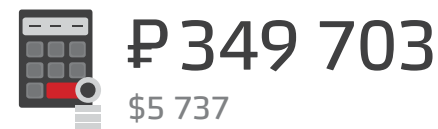
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2016 – 1П 2015, %  
Средний чек, руб.

-2,31

-4,03  
Трафик

-6,25  
Выручка

## Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 71-112  
Аренда 31-54

Достижение зрелости





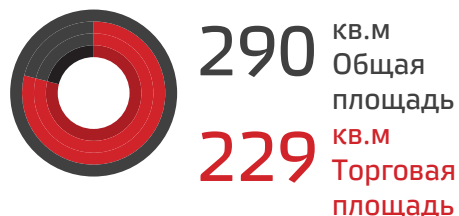
# Магазин дрогери



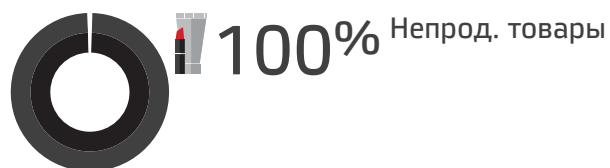
# Магазин дрогери

## Описание формата

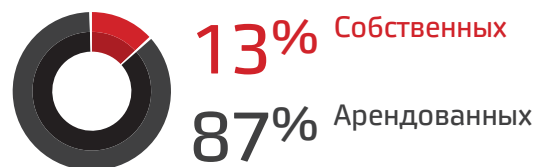
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов



## Ключевые

## операционные показатели

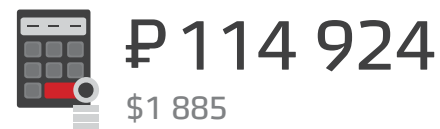
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2016 – 1П 2015, %

10,86 Средний чек, руб.

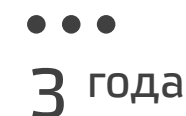
-4,00 Трафик

6,42 Выручка

## 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 1П 2016-1П 2015 %	Структура собственности магазинов	Срок окупаемости, лет	Стоимость нового магазина на кв.м общей площади, тыс. руб.	Достижение зрелости, месяцы
	● Общая ● Торговая				● Прод.товары ● Непрод.товары	● Ср. чек ● трафик/ Выручка	● Собственность ● Аренда			
Магазин у дома	457 327	R.243,8 \$3,5	2,7	R.245 306 \$4 024	89% 11%	-0,36 2,21 1,85	25% 75%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	6
Гипермаркет	6 503 2 897*	R.596,9 \$8,5	1,1	R.272 278 \$4 467	80% 20%	-2,48 -7,86 -10,15	73% 27%	6-9	Собственность 56 - 98 Аренда 31 - 41	8-15
Магазин drogery	290 229	R.305,3 \$4,4	0,9	R.114 924 \$1 885	100%	10,86 -4,00 6,42	13% 87%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
Магнит Семейный	2 148 1 100	R.447,9 \$6,4	1,9	R.349 703 \$5 737	84% 16%	-2,31 -4,03 -6,25	37% 63%	6-9	Собственность 71 - 112 Аренда 31 - 54	8-15

# Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	2014	2015	2014 / 2015 Рост год к году
<b>Чистая выручка</b>	<b>763 527,25</b>	<b>950 613,34</b>	24,5%
Себестоимость реализации	(543 006,69)	(679 792,53)	25,2%
<b>Валовая прибыль</b>	<b>220 520,56</b>	<b>270 820,81</b>	22,8%
<i>Валовая маржа, %</i>	28,88%	28,49%	
SG&A	(134 169,75)	(167 420,12)	24,8%
Прочие доходы, нетто	(501,27)	483,77	-196,5%
<b>EBITDA</b>	<b>85 909,67</b>	<b>103 972,94</b>	21,0%
<i>Маржа EBITDA, %</i>	11,25%	10,94%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(17 609,67)	(21 116,73)	19,9%
<b>EBIT</b>	<b>68 300,00</b>	<b>82 856,21</b>	21,3%
Чистые финансовые расходы	(6 273,47)	(11 660,29)	85,9%
Прибыль до налогообложения	62 026,53	71 195,92	14,8%
Налоги	(14 340,69)	(12 134,72)	-15,4%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	23,12%	17,04%	
<b>Чистая прибыль</b>	<b>47 685,84</b>	<b>59 061,20</b>	23,9%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	6,25%	6,21%	

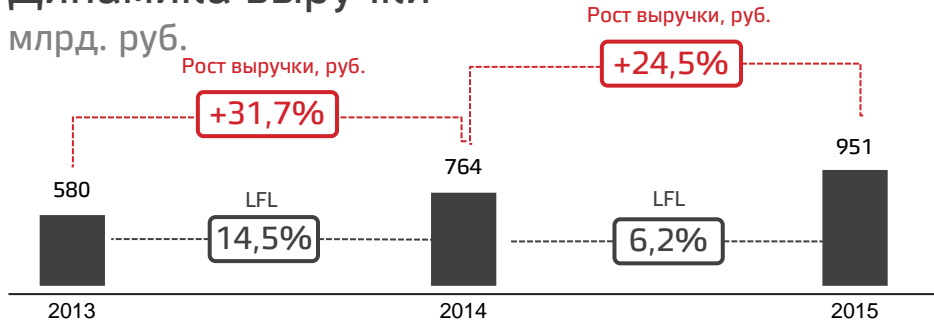
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)

Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2014-2015

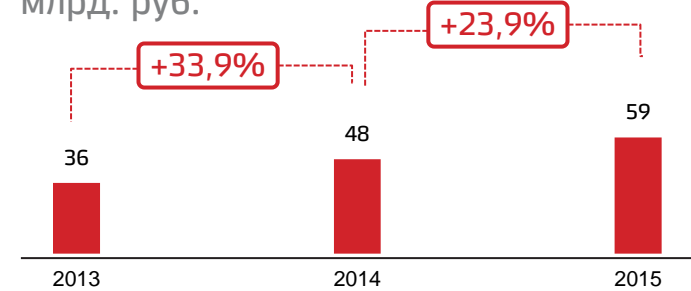
Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

# Выручка и расходы

Динамика выручки  
млрд. руб.



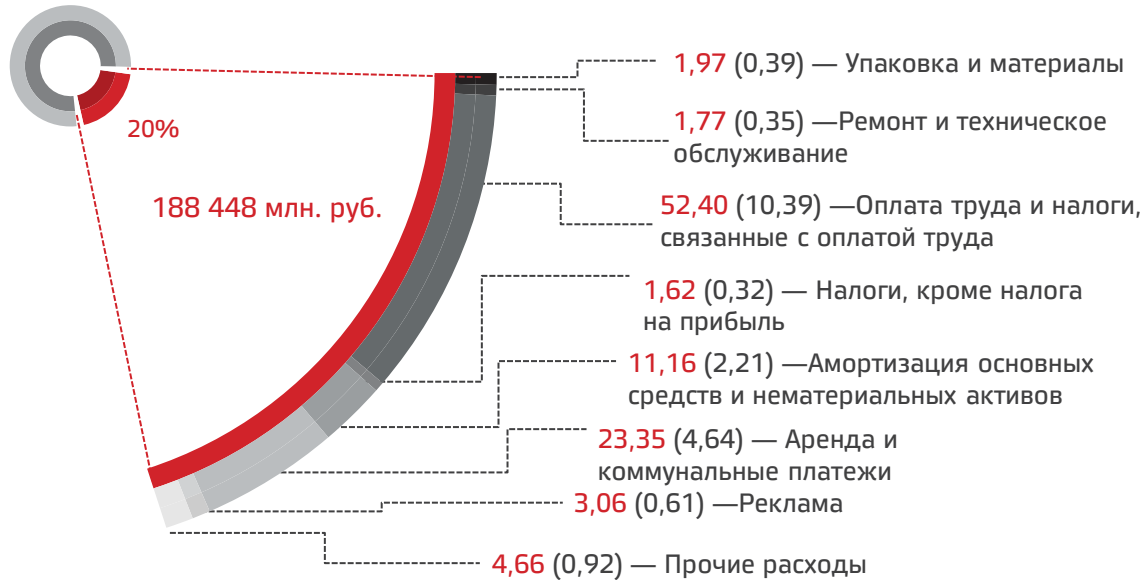
Динамика чистой прибыли  
млрд. руб.



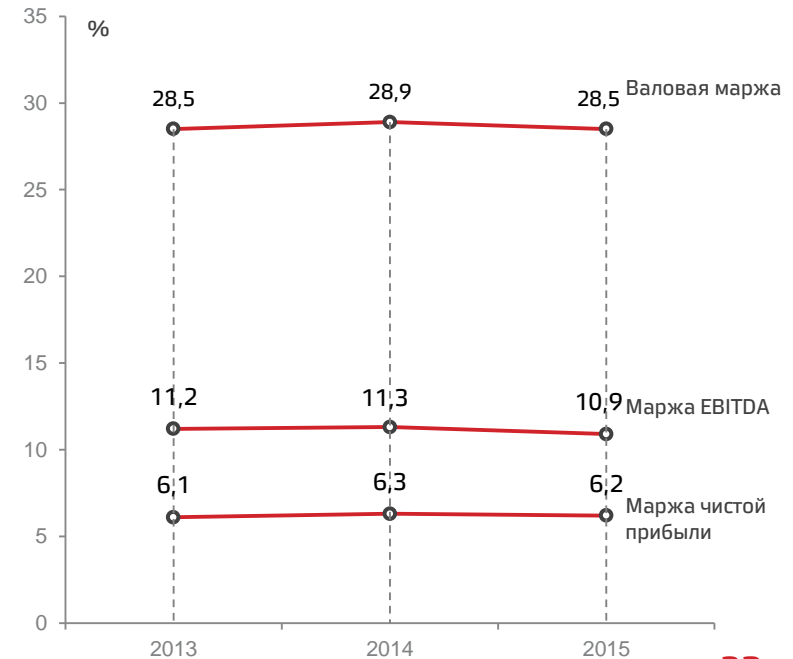
## Структура SG&A

Выручка — 951 млрд. руб.

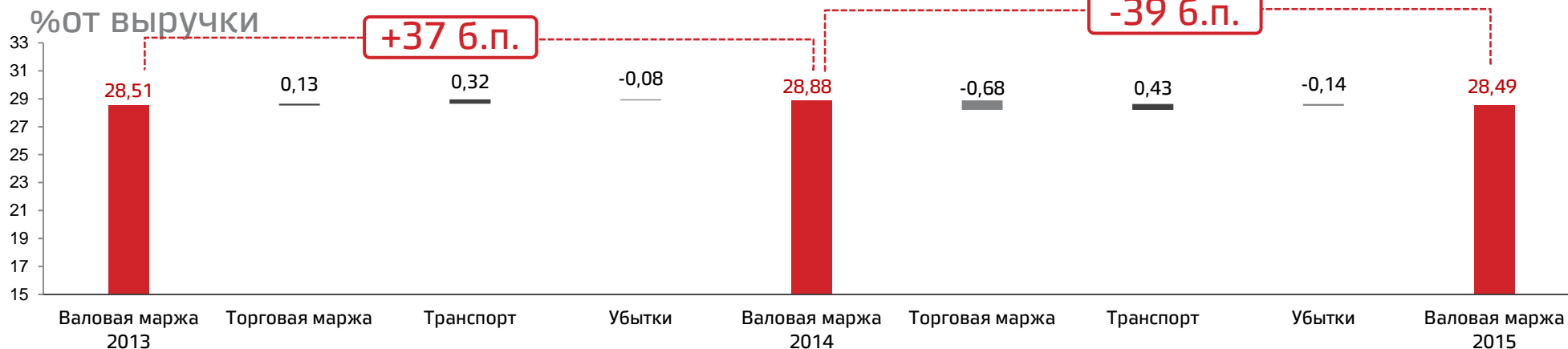
от SG&A, % от выручки, %



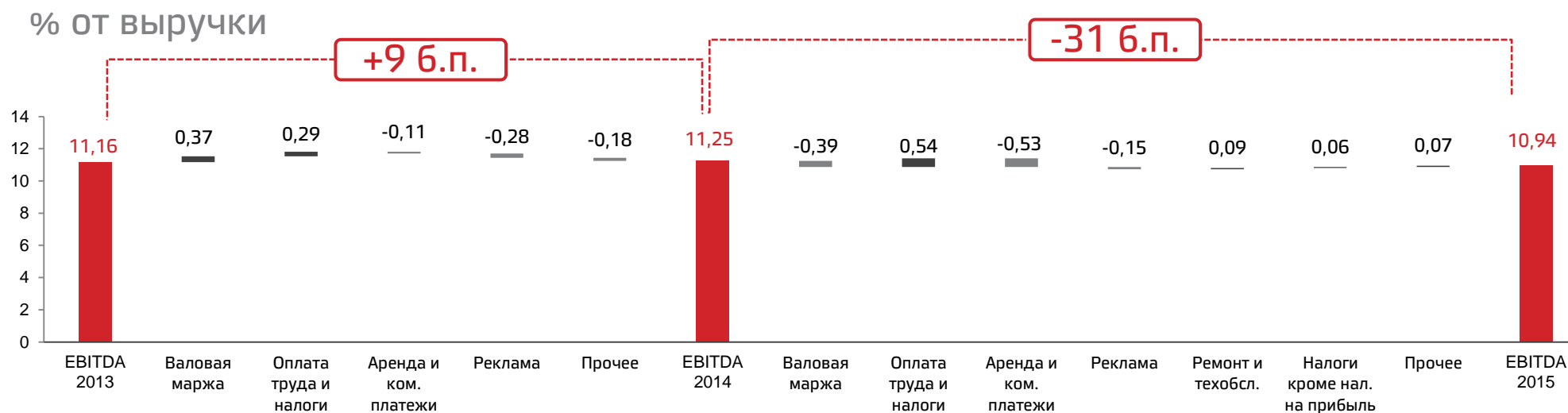
## Динамика рентабельности



# Мост валовой маржи



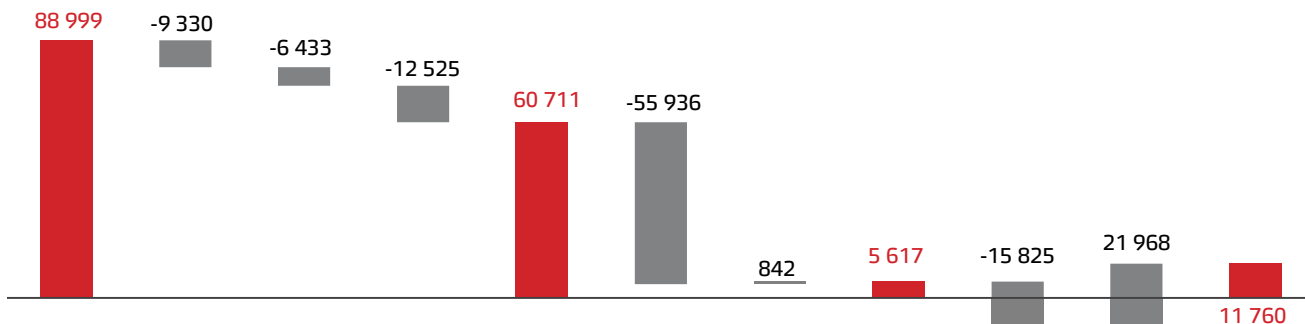
# Мост маржи EBITDA



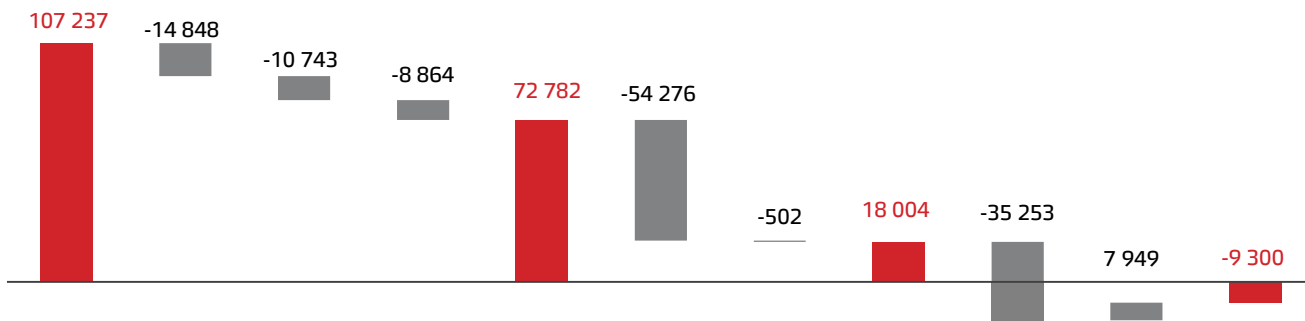


# Свободный денежный поток

млн. руб.  
2014



2015



Скорректир. EBITDA  
Изменения в рабочем капитале  
Чистые проценты уплаченные  
Уплаченные налоги  
OCF

Скорректирована на убыток от выбытия основных средств, резерв по сомнительной дебиторской задолженности, убыток по курсовым разницам, прибыль от выбытия дочерней компании

Сарех  
Проч. денеж. потоки от инвест. д-ти  
FCF  
Выплата дивидендов  
Проч. денеж. потоки от финансовой д-ти  
CF

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

Не включает денежный поток от финансовой деятельности

## Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками **41 день**.

Оборачиваемость запасов **52 дня**

Рабочий капитал : **18 233 млн. руб.**  
по состоянию на 31.12.2015

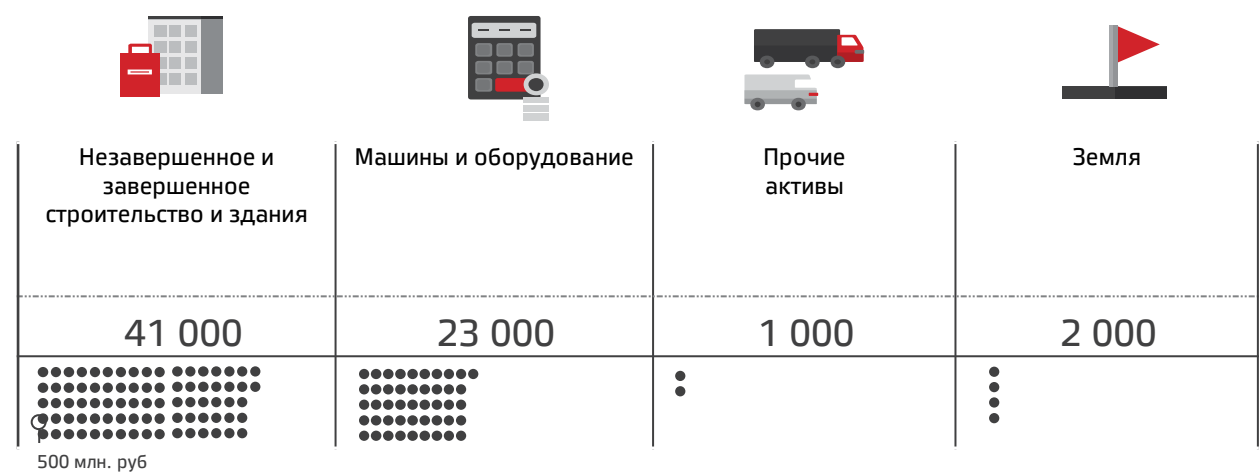
# Баланс

МЛН. РУБ.	2013	2014	2015
<b>АКТИВЫ</b>			
Основные средства	195 158,25	232 968,80	265 995,94
Прочие внеоборотные активы	5 762,40	6 043,82	6 380,79
Денежные средства и их эквиваленты	5 931,13	17 691,54	8 390,90
Запасы	56 095,41	81 475,66	116 471,59
Торговая и прочая дебиторская задолженность	631,53	813,26	993,67
Авансы выданные	3 171,05	4 849,30	5 295,73
Налоги к возмещению	27,99	69,38	96,67
Краткосрочные финансовые активы	1 150,64	475,18	246,78
Расходы будущих периодов	252,15	242,53	320,91
Налог на прибыль к возмещению	–	131,86	–
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>268 180,55</b>	<b>344 761,33</b>	<b>404 192,98</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Капитал	126 162,14	143 651,62	165 140,60
Долгосрочный долг	37 441,50	44 410,14	59 411,19
Прочие долгосрочные обязательства	8 462,32	10 617,70	12 998,59
Торговая и прочая кредиторская задолженность	48 170,71	66 794,61	88 372,22
Краткосрочный долг	36 319,76	51 256,67	44 817,12
Дивиденды к выплате	0,03	14 372,03	16 993,86
Прочие краткосрочные обязательства	11 624,09	13 658,56	16 459,40
<b>ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>268 180,55</b>	<b>344 761,33</b>	<b>404 192,98</b>

# Анализ капитальных затрат



2015 год (фактически) <sup>1</sup>  
**54 млрд. руб.**



2016 год (приблизительно) <sup>2</sup>  
**67 млрд. руб.**

<sup>1</sup> Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2015

<sup>2</sup> Источник: расчеты Компании

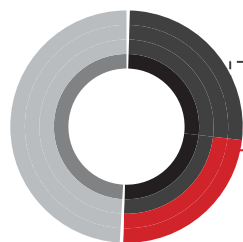
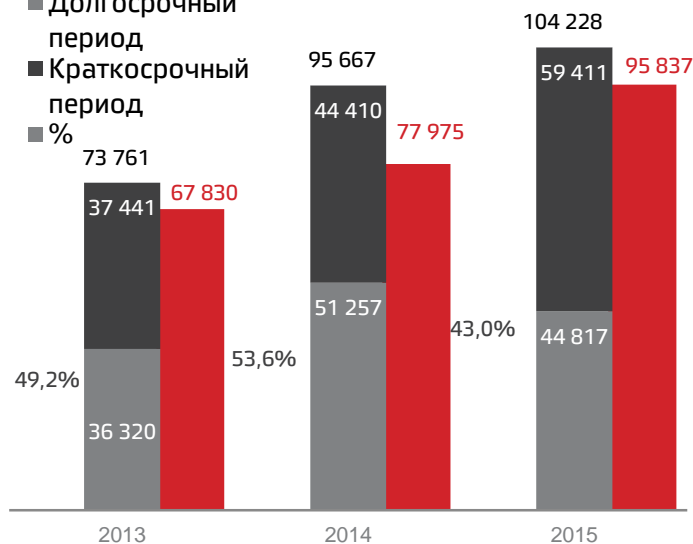
# Долговая нагрузка

## Динамика уровня долга

млн. руб.

■ Чистый долг

■ Долгосрочный период  
■ Краткосрочный период  
■ %

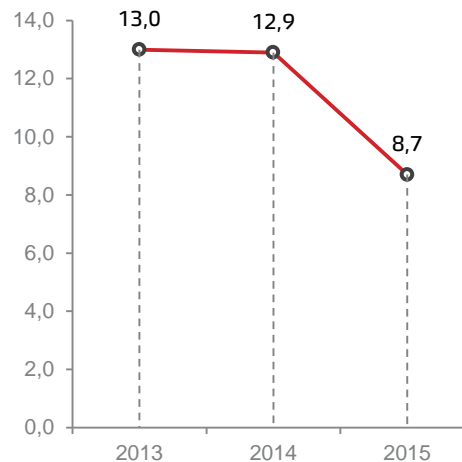


Долгосрочный долг составляет **57%**

Около **51%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

## Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Безупречная кредитная история Компании

Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA за последние 12М - **0,9**

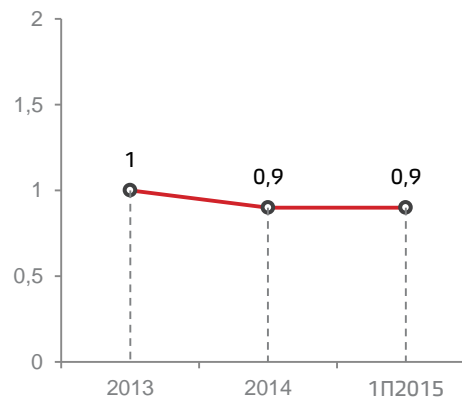


**Отсутствие валютного риска:** 100% долга номинировано в рублях, что соответствует валюте выручки

**Незначительное изменение риска процентной ставки:**

выплата процентов в основном осуществляется по фиксированным процентным ставкам

Чистый долг / EBITDA за последние 12М



## Контактная информация

Тимоти Пост  
Директор по работе с инвесторами

+7 (961) 511-7678  
[post@ir.magnit.com](mailto:post@ir.magnit.com)  
<http://ir.magnit.com>

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