



Операционные результаты

1 квартал 2015 года

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

Краткий обзор

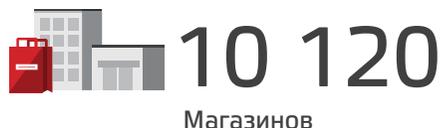
Российская
продуктовая
розничная сеть

№1

по выручке
и количеству
магазинов



Мультиформатная модель развития,
включающая магазины у дома,
гипермаркеты, магазины «Магнит Семейный»,
а также магазины дрогери



№3

в Европе
по рыночной
капитализации



\$24 млрд.

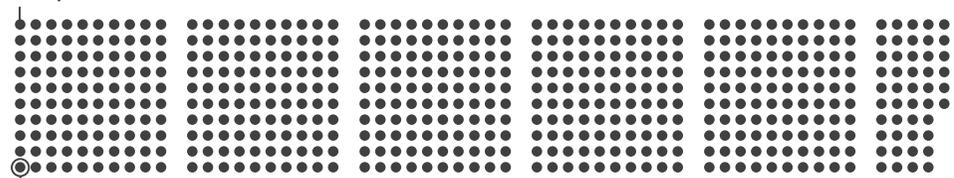
Рыночная
капитализация



доля на
продовольственном
розничном
рынке России

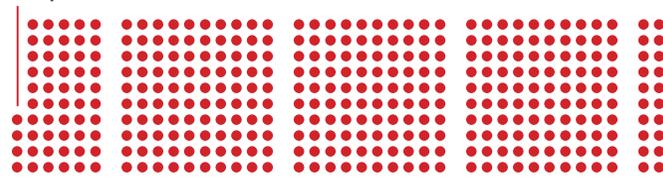
Структура акционеров по состоянию на 31.12.2014

В свободном обращении
54,6%



0,1%

Сергей Галицкий, CEO
37,6%

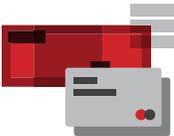


Другие
3,3%



Lavreno Ltd. (Кипр)
4,5%

Ключевые показатели

 **₽ 764 млрд.** (**\$20 млрд.**) Выручка за 2014 г.

Маржа чистой прибыли

6,25%

Маржа EBITDA

11,25%

Чистый долг/
LTM EBITDA

0,9

Прогноз на 2015 год

Новые магазины

 **1 200** Магазинов у дома

 **90** Гипер-маркетов

 **800** Магазинов дрогери

Рост выручки, руб.

28-32%

Маржа EBITDA

9,5-11,0%

Капитальные затраты

65 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



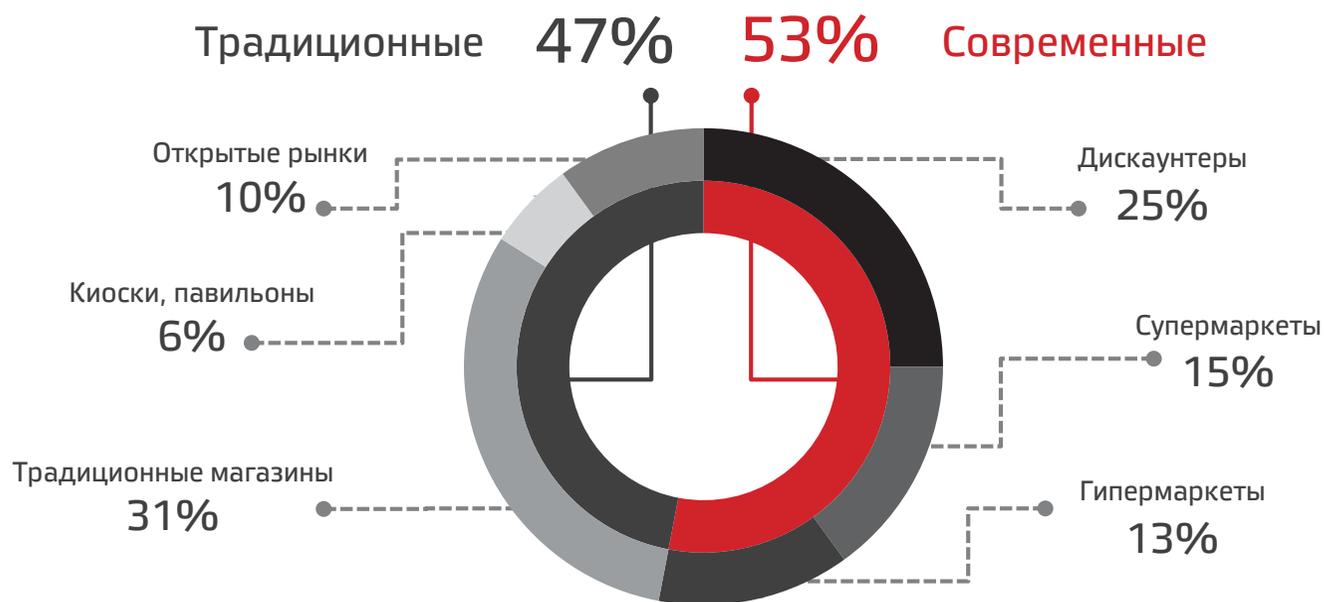
320
млрд. долл.

Объем рынка
за 2014 год

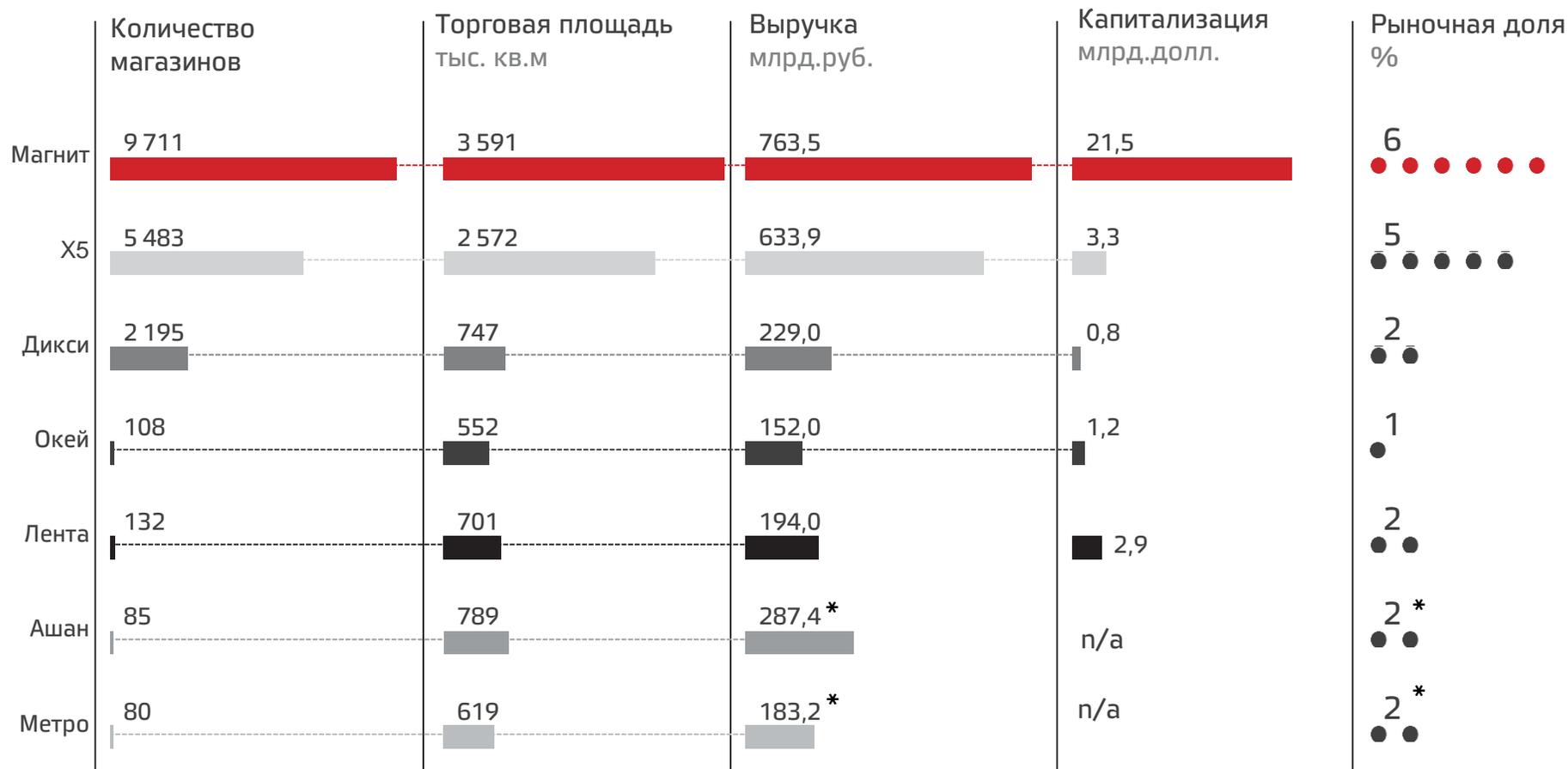
53%

Доля
современных
форматов
розничной
торговли

Структура рынка по форматам



Магнит и компании-аналоги



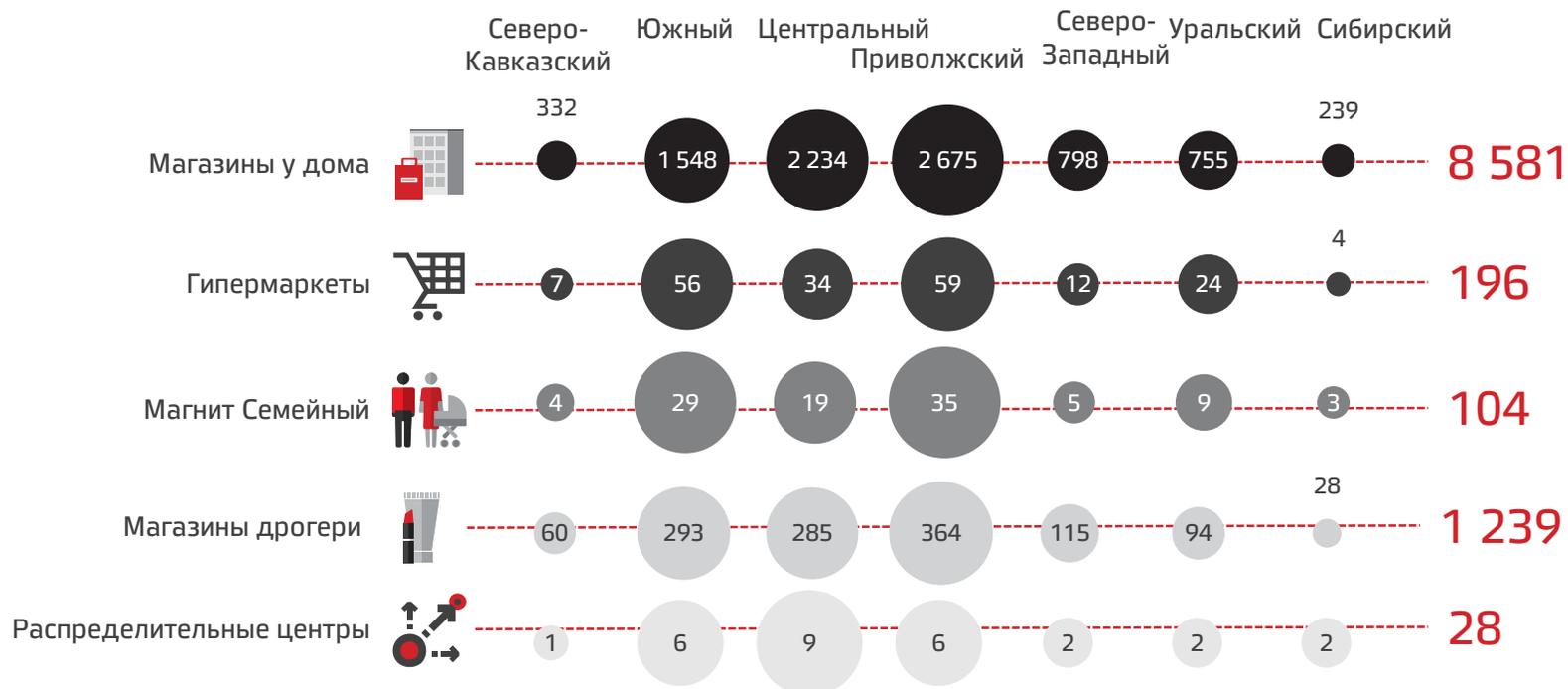
*По состоянию на 31.12.2013 г.

Источник: по состоянию на 31.12.2014 г.; данные компаний, Инфолайн, Bloomberg, расчеты Магнита

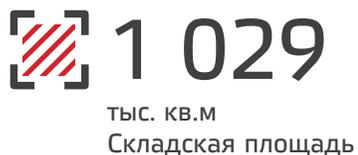
География сети

2 180 населенных пунктов

7 федеральных округов



Система логистики



Центральный ●●●●●●●●●● 9



■ 3157

Приволжский ●●●●●●●● 6



■ 2758

Южный ●●●●●●●● 6



■ 2039

Уральский ●● 2



■ 1008

Северо-Кавказский ● 1



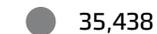
■ 350

Северо-Западный ●● 2



■ 551

Сибирский ●● 2



■ 257

Уровень централизации %

■ 1 Кв 2015 г. ■ Цель

Магазины у дома

Магнит



Услуги 3-х лиц



Гипермаркеты

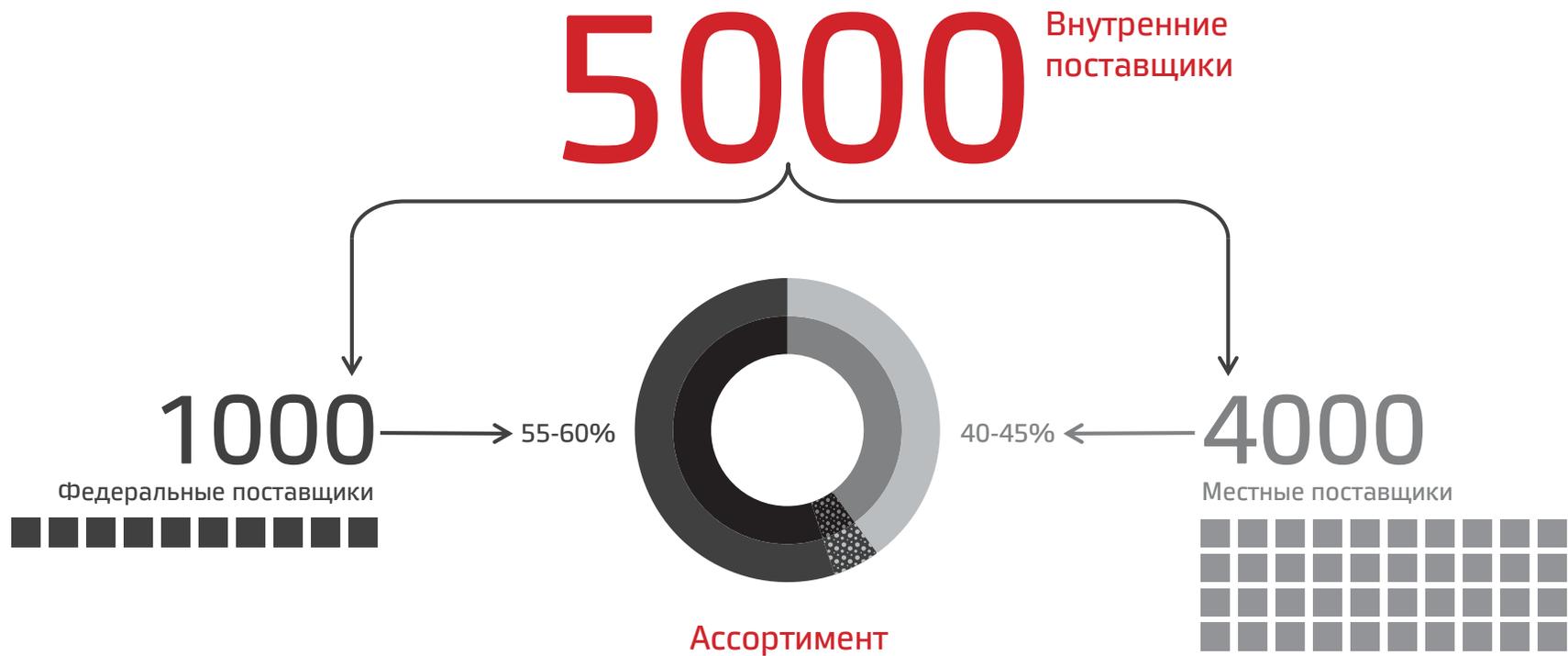
Магнит



Услуги 3-х лиц



Поставщики



Прямой импорт



860 Действующих контрактов

Частная марка



86% Доля продовольственных товаров

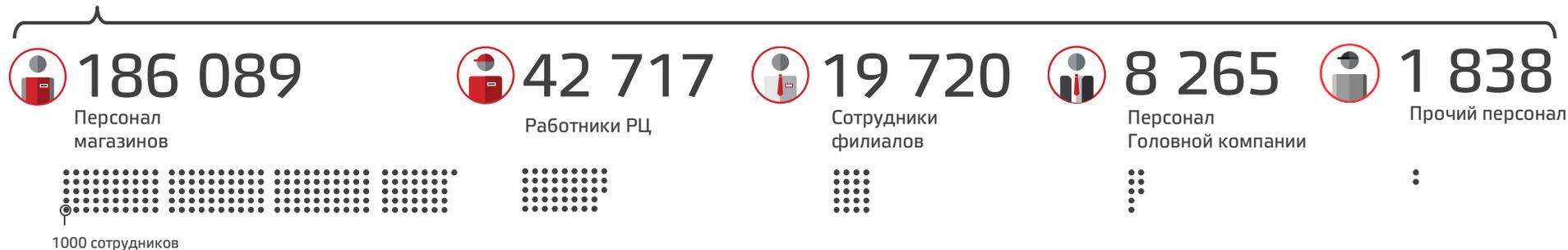
Персонал



258 629

 Сотрудников

Среднее количество сотрудников – 230 627



₽ 28 143

Среднемесячная заработная плата*

9%

Рост заработной платы*

Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество
продукции



Ассортимент

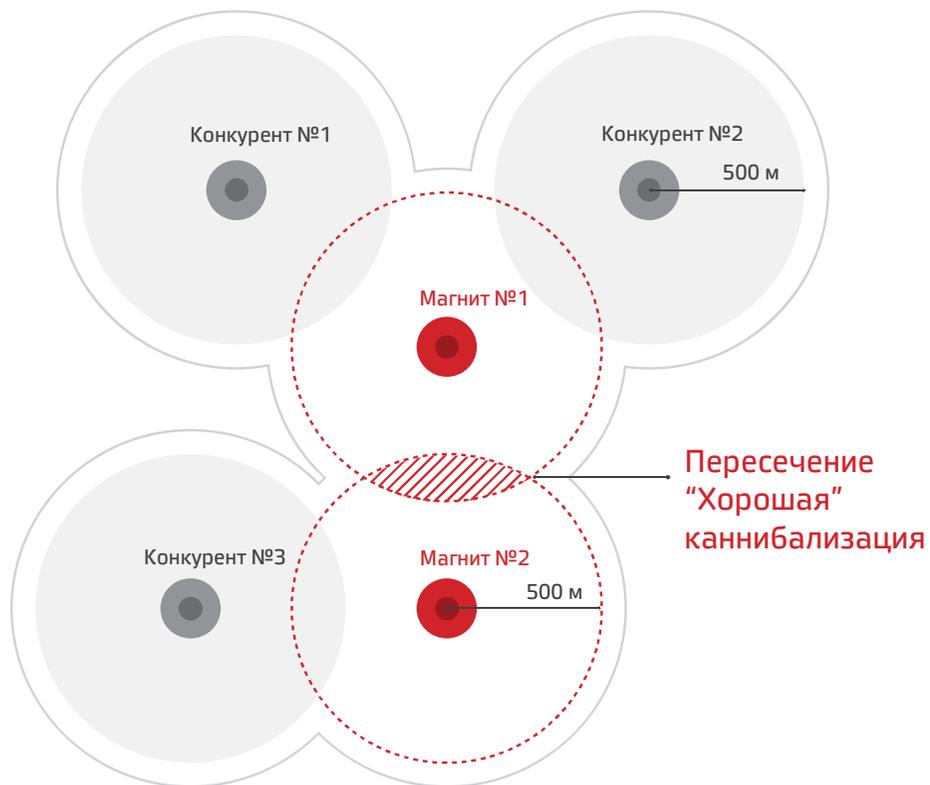


Надежность



Атмосфера

Область пересечения продаж



5 000

человек —
минимальное
население

(1 500–1 600 семей)



₽4 000-9 500

Ежемесячный
семейный
бюджет
на продукты
питания



40%

Доля продуктов питания
в семейном бюджете



Магазин у дома



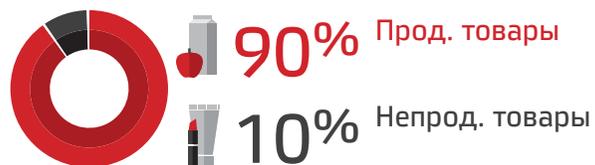
Магазин у дома

Описание формата

Площадь магазина



Ассортимент

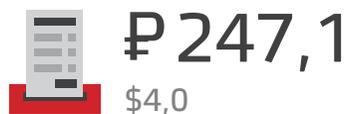


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

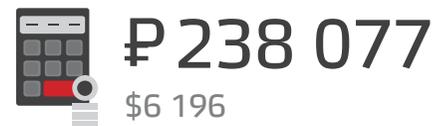
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



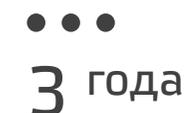
LFL 1Кв 2015 – 1Кв 2014, %



Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



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

Собственность 42-108

Аренда 10-19

Достижение зрелости





Гипермаркет



Гипермаркет

Описание формата

Площадь магазина



6 813 кв.м
Общая
площадь

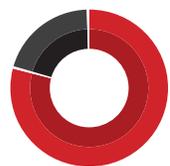
2 944 кв.м
Торговая
площадь

М: До 3 000

Ср: 3 000-6 000

Б: Более 6 000

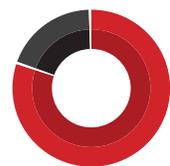
Ассортимент



79% Прод. товары

21% Непрод. товары

Структура собственности магазинов



80% Собственных

20% Аренданных

Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2015 г.

Ключевые операционные показатели

Средний чек

₽ 634,9
\$10,2

Трафик
Чеков/кв.м/день

1,2

Плотность продаж
Выручка/кв.м/год

₽ 275 073
\$7 159

LFL 1 Кв 2015 - 1 Кв 2014, %

14,38 Средний чек, руб.

0,47 Трафик

14,91 Выручка

Открытие

Срок окупаемости

●●●●●●●●●●
6-9 лет

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

Собственность **65-111**

Аренда **31-35**

Достижение зрелости

●●●●●●●●●●

8-15 месяцев



Магнит Семейный



Магнит Семейный

Описание формата

Площадь магазина



Ассортимент



Структура собственности магазинов

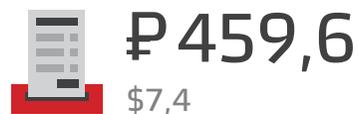


Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2015 г.

Ключевые

операционные показатели

Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1Кв 2015 – 1Кв 2014, %
15,23 Средний чек, руб.

1,79 Трафик

17,29 Выручка

Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 81-108
Аренда 31-54

Достижение зрелости





Магазин дрогери



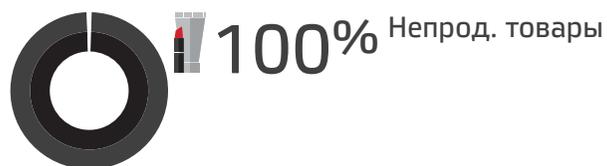
Магазин дрогери

Описание формата

Площадь магазина



Ассортимент



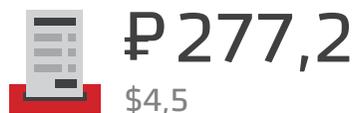
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

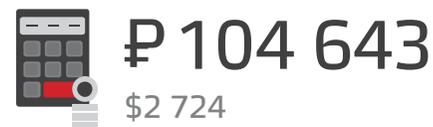
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



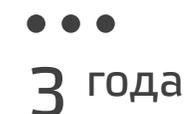
LFL 1Кв 2015 – 1Кв 2014, %



Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



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

Собственность 31-96

Аренда 12-19

Достижение зрелости



Описание форматов

Формат	Площадь магазина, кв.м	Средний чек	Трафик Чеков/кв.м/день	Плотность продаж Выручка/кв.м./год	Ассортимент	LFL 1Кв 2015-1Кв 2014 %	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	452 321	R.247,1 \$4,0	2,7	R.238 077 \$6 196	90% 10%	13,87 0,17 14,06	27% 73%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 42 - 108 Аренда 10 - 19	6
Гипермаркет	6 813 2944*	R.634,9 \$10,2	1,2	R.275 073 \$7 159	79% 21%	14,38 0,47 14,91	80% 20%	6-9	Собственность 65 - 111 Аренда 31 - 35	8-15
Магазин дрогери	304 230	R.277,2 \$4,5	1,1	R.104 643 \$2 724	100%	9,97 12,63 23,86	20% 80%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 31 - 96 Аренда 12 - 19	6
Магнит Семейный	2 243 1 117	R.459,6 \$7,4	2,1	R.371 659 \$9 673	84% 16%	15,23 1,79 17,29	38% 62%	6-9	Собственность 81 - 108 Аренда 31 - 54	8-15

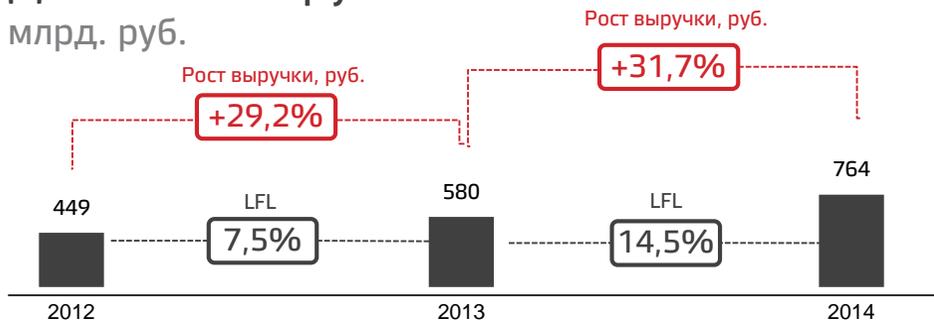
Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	2013	2014	2014 / 2013 Рост год к году
Чистая выручка	579 694,88	763 527,25	31,7%
Себестоимость реализации	(414 431,89)	(543 006,69)	31,0%
Валовая прибыль	165 262,99	220 520,56	33,4%
<i>Валовая маржа, %</i>	28,51%	28,88%	
SG&A	(101 729,77)	(134 169,75)	31,9%
Прочие доходы/(расходы)	1 178,76	(501,27)	-142,5%
EBITDA	64 721,23	85 909,67	32,7%
<i>Маржа EBITDA, %</i>	11,16%	11,25%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(14 184,35)	(17 609,67)	24,1%
ЕБИТ	50 536,88	68 300,00	35,1%
Чистые финансовые расходы	(4 782,83)	(6 273,47)	31,2%
Прибыль до налогообложения	45 754,05	62 026,53	35,6%
Налоги	(10 133,67)	(14 340,69)	41,5%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	22,15%	23,12%	
Чистая прибыль	35 620,38	47 685,84	33,9%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	6,14%	6,25%	

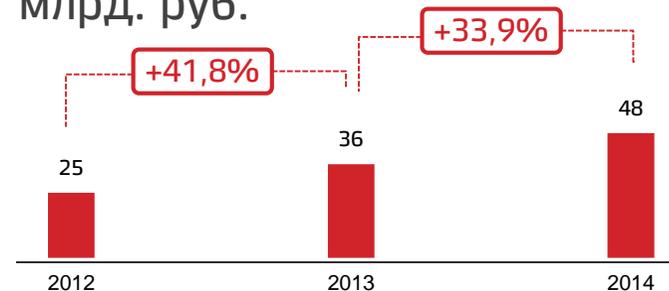
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)
 Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2013 – 2014 гг.
 Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы

Динамика выручки млрд. руб.



Динамика чистой прибыли млрд. руб.

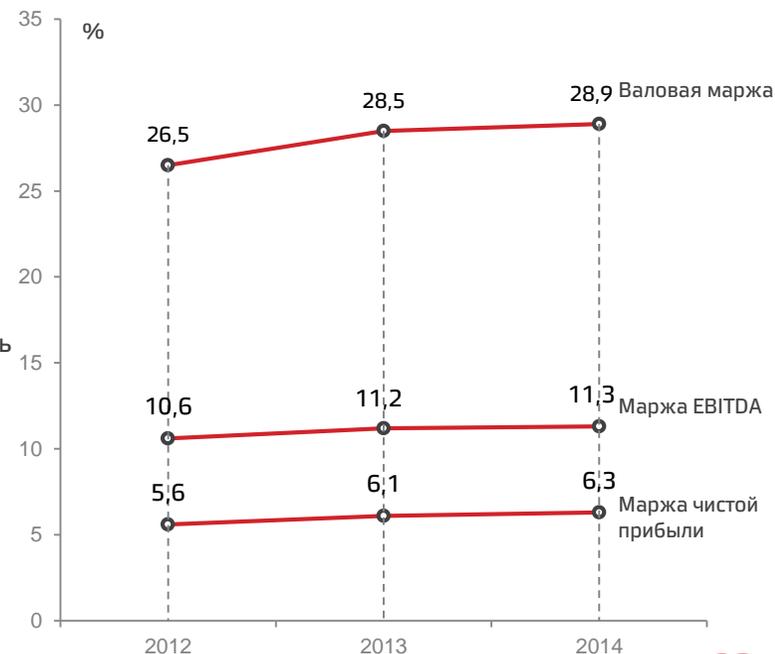


Структура SG&A

Выручка — 764 млрд. руб.



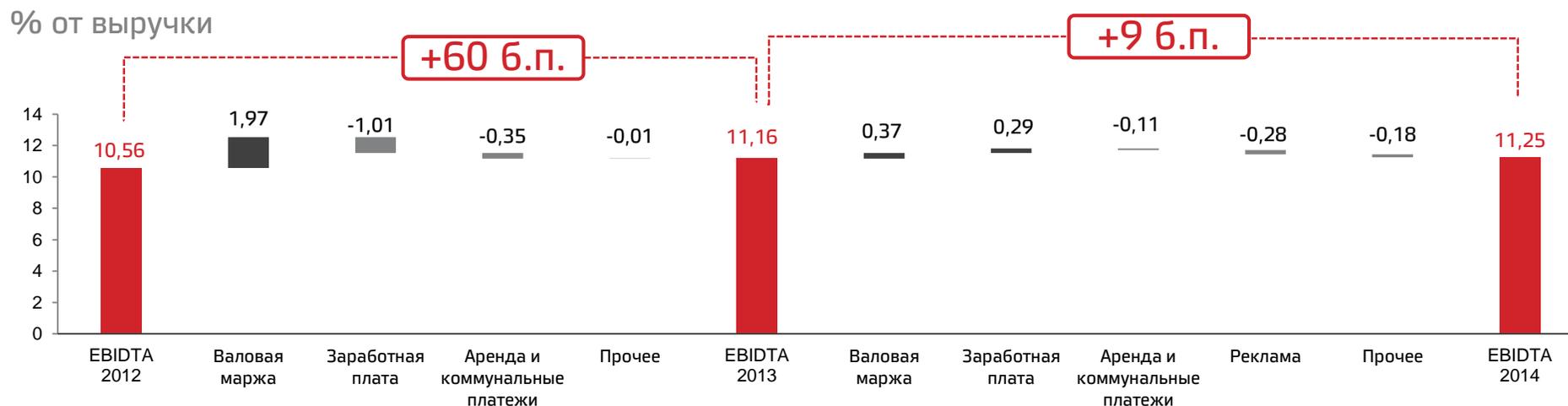
Динамика рентабельности



Мост валовой маржи



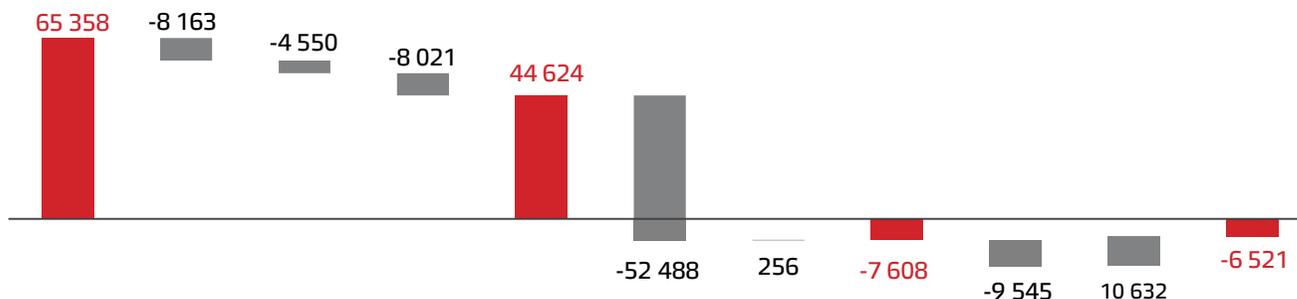
Мост маржи EBITDA



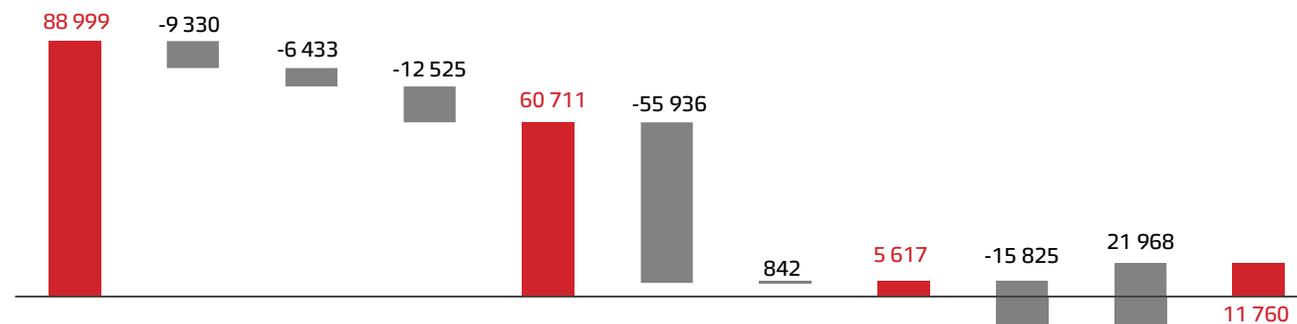
Свободный денежный поток

млн. руб.

2013



2014



Скорректир. 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

Скорректирована на убыток от выбытия основных средств, резерв по сомнительной дебиторской задолженности, прибыль по курсовым разницам, финансовые расходы, прибыль от выбытия дочерней компании и инвестиционные доходы

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 - **38 дней**.

Оборачиваемость запасов - **46 дней**

Рабочий капитал: **6 927 млн. руб.** по состоянию на 31.12.2014 г.

Баланс

МЛН. РУБ.	2012	2013	2014
АКТИВЫ			
Основные средства	158 752,58	195 158,25	232 968,80
Прочие внеоборотные активы	3 948,69	5 762,40	6 043,82
Денежные средства и их эквиваленты	12 452,61	5 931,13	17 691,54
Запасы	41 025,62	56 095,41	81 475,66
Торговая и прочая дебиторская задолженность	584,02	631,53	813,26
Авансы выданные	2 677,20	3 171,05	4 849,30
Налоги к возмещению	28,94	27,99	69,38
Краткосрочные финансовые активы	876,66	1 150,64	475,18
Расходы будущих периодов	181,94	252,15	242,53
Налог на прибыль к возмещению	-	-	131,86
ИТОГО АКТИВЫ	220 528,26	268 180,55	344 761,33
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал	99 235,71	126 162,14	143 651,62
Долгосрочный долг	38 246,72	37 441,50	44 410,14
Прочие долгосрочные обязательства	6 159,09	8 462,32	10 617,70
Торговая и прочая кредиторская задолженность	42 920,57	48 170,71	66 794,61
Краткосрочный долг	25 121,90	36 319,76	51 256,67
Дивиденды к выплате	0,54	0,03	14 372,03
Прочие краткосрочные обязательства	8 843,73	11 624,09	13 658,56
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	220 528,26	268 180,55	344 761,33

Анализ капитальных затрат

Незавершенное строительство и здания	Машины и оборудование	Прочие активы	Земля
36 297	11 553	5 156	2 930

500 млн. руб.

2014 год

56 млрд. руб.

План на 2015 г.

65 млрд. руб.

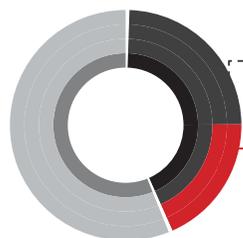
Гипермаркеты	РЦ	Магазины у дома	Приобретение и строительство магазинов у дома	Выкуп арендованных магазинов у дома	Теплицы	Земельные участки под гипермаркеты	Ремонт магазинов	Техническое обслуживание магазинов	Магазины дрoгери
90	5	1 200							800
25 000	9 000	8 000	5 000	2 000	4 000	5 000	2 000	1 000	4 000

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга

млн. руб.

- Чистый долг
- Краткосрочный долг
- Долгосрочный долг
- %

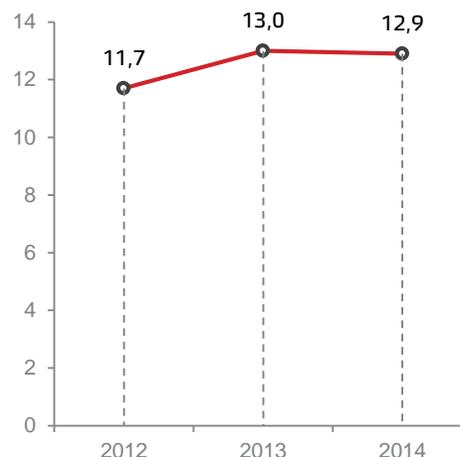


Долгосрочный долг составляет **46%**

Около **35%** 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 - **0,9**

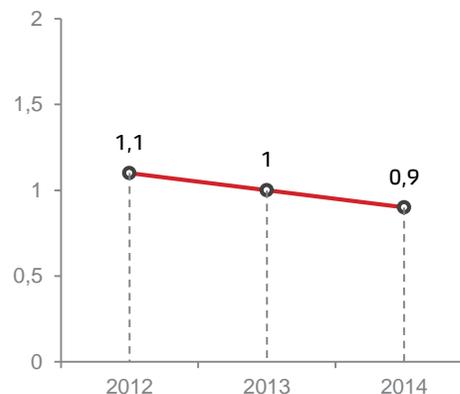


Отсутствие валютного риска: 100% долга номинировано в рублях, что соответствует валюте выручки

Отсутствие риска изменения процентной ставки:

выплата процентов осуществляется по фиксированным процентным ставкам

Чистый долг / EBITDA за последние 12M



Контактная информация

Тимоти Пост
Директор по работе с инвесторами

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

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