



Операционные результаты

1 квартал 2014 года

---

# Краткий обзор

Российская  
продуктовая  
розничная сеть

## №1

по выручке  
и по количеству  
магазинов



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



1 905

Населенных пунктов



8 256

Магазинов



3 069

Тыс. кв.м.  
Торговая площадь



5 720

Грузовиков

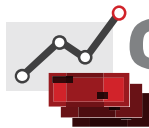


23

РЦ

## №3

в Европе  
по рыночной  
капитализации



## \$26 млрд.

Рыночная  
капитализация

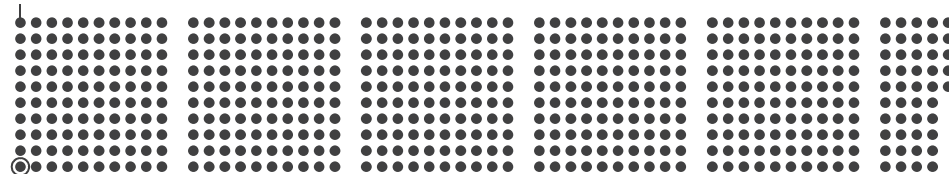


## >6%

доля на  
продовольственном  
розничном  
рынке России

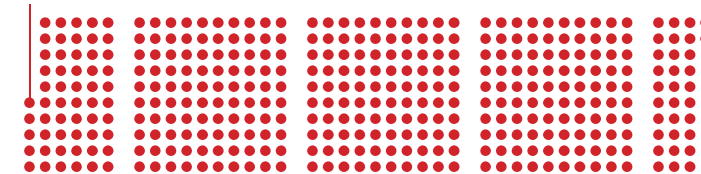
## Структура акционеров по состоянию на 31.12.2013 г.

В свободном обращении  
54,5%



0,1%

Сергей Галицкий, CEO  
38,7%



Другие  
3,4%



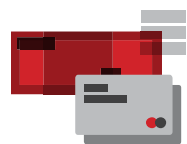
Lavreno Ltd. (Кипр)  
3,4%

По состоянию на 31.03.2014 г.

Источник: Компания, Bloomberg, аудированная отчетность по МСФО за 2013 г.



## Ключевые показатели



**₽ 579,7 млрд. (\$18,2 млрд.)** Выручка за 2013 год

Маржа чистой прибыли

**6,14%**

Маржа EBITDA

**11,16%**

Чистый долг/LTM EBITDA

**1,0**

Доход по дивидендам

**1,31%**

Коэффициент выплаты дивидендов

**30%**

## Прогноз на 2014 год

Новые магазины



**1 100** Магазинов у дома



**80** Гипер-маркетов



**300-350** Магазинов косметики

Рост выручки, руб.

**22-24%**

Маржа EBITDA

**10,2-10,7%**

Капитальные затраты

**1,7-1,8 млрд. долл.**



# 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

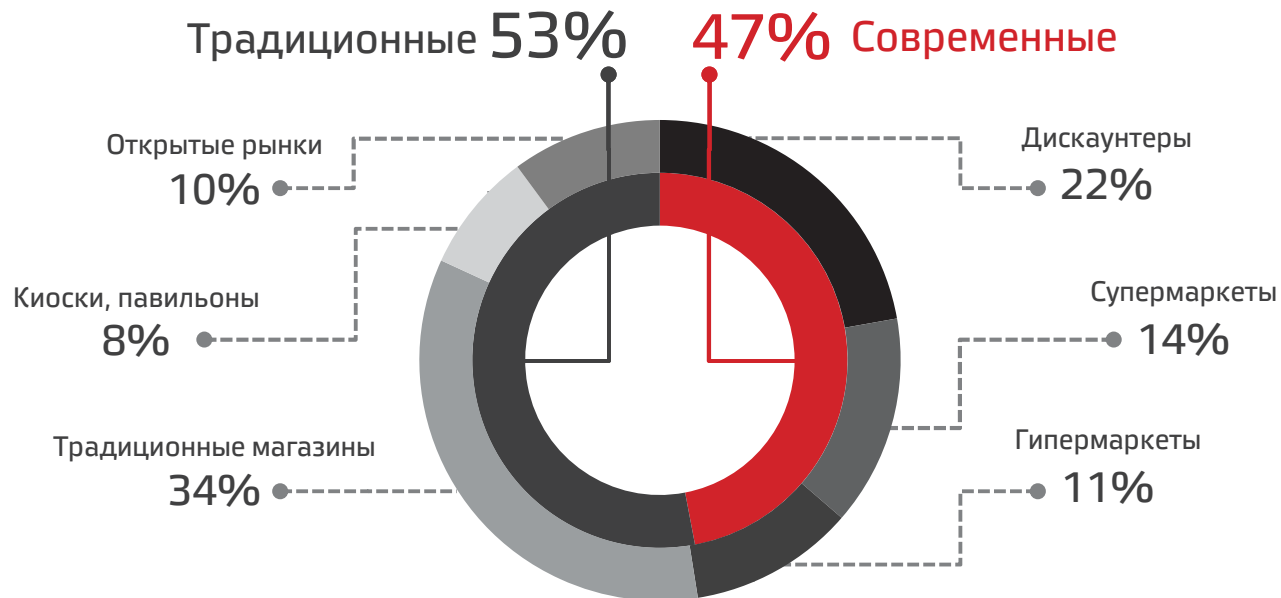


311 млрд. долл.  
Объем рынка за 2013 год



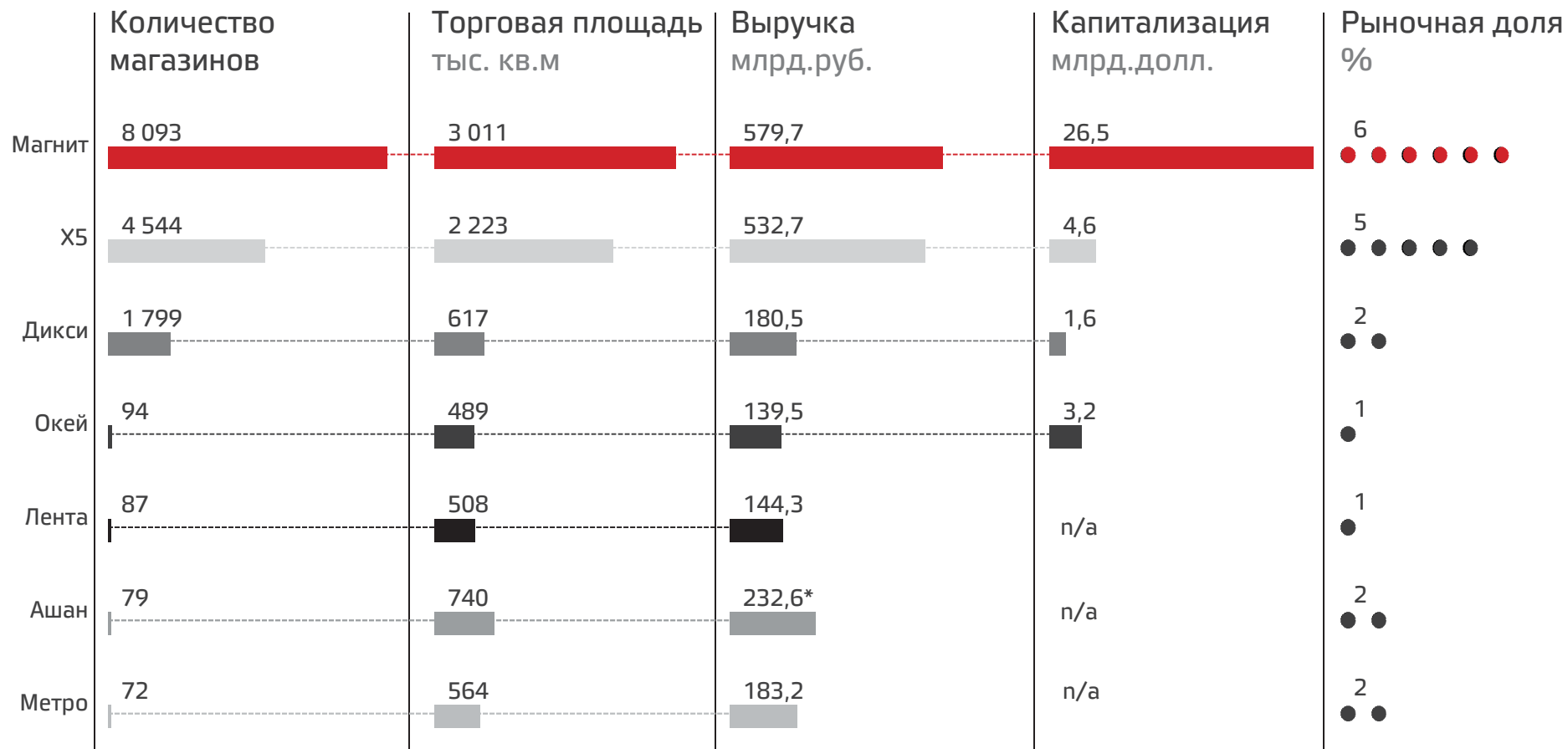
Доля современных форматов розничной торговли

## Структура рынка по форматам





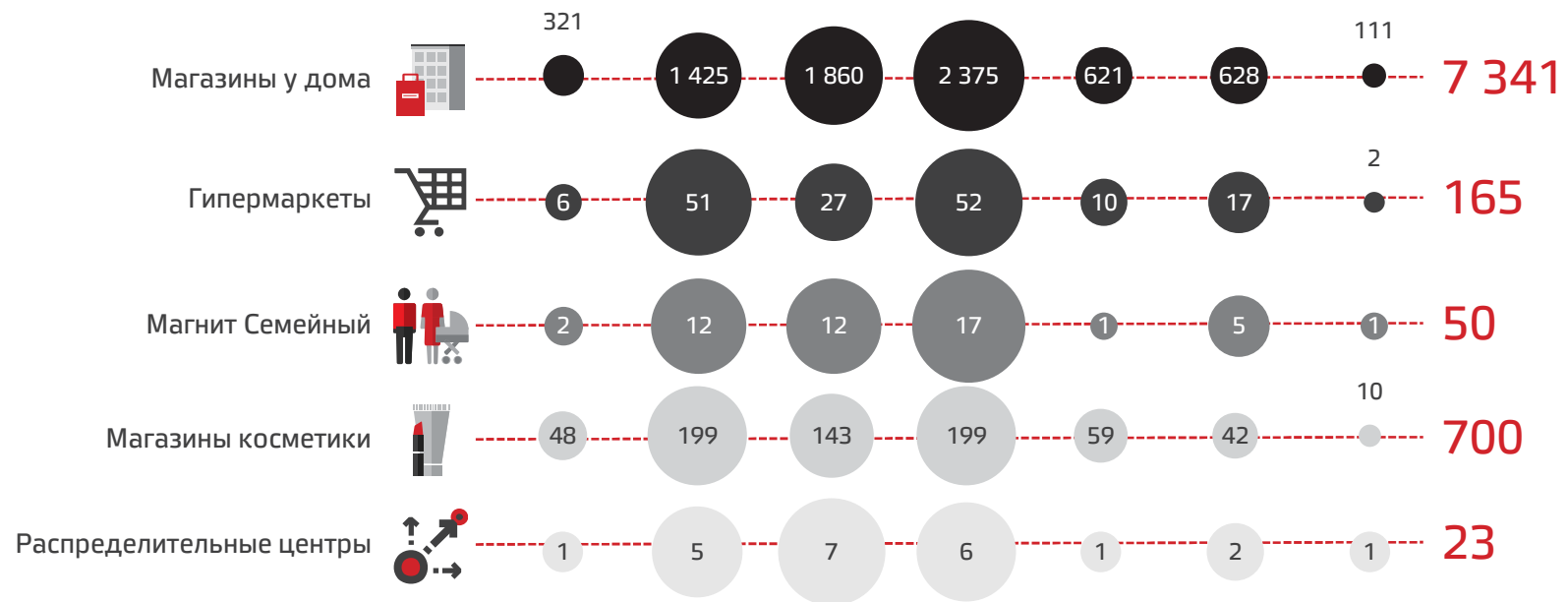
# Магнит и конкуренты



# География сети

**1 905** населенных пунктов

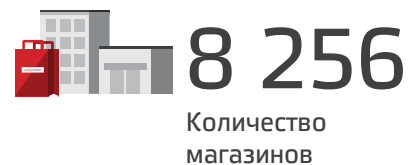
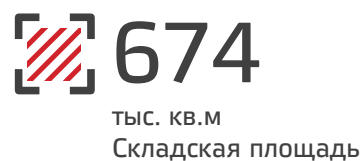
**7** федеральных округов



Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2014 г.



# Система логистики



Регион	РЦ	Складская площадь (тыс. кв.м)	Количество магазинов
Центральный	7	259,075	2552
Приволжский	6	147,883	2448
Южный	5	111,832	1753
Уральский	2	92,782	622
Северо-Кавказский	1	34,503	333
Северо-Западный	1	21,060	419
Сибирский	1	7,114	129

## Уровень централизации %

■ 1 Кв 2014 г. ■ Цель

### Магазины у дома



### Услуги 3-х лиц



### Гипермаркеты



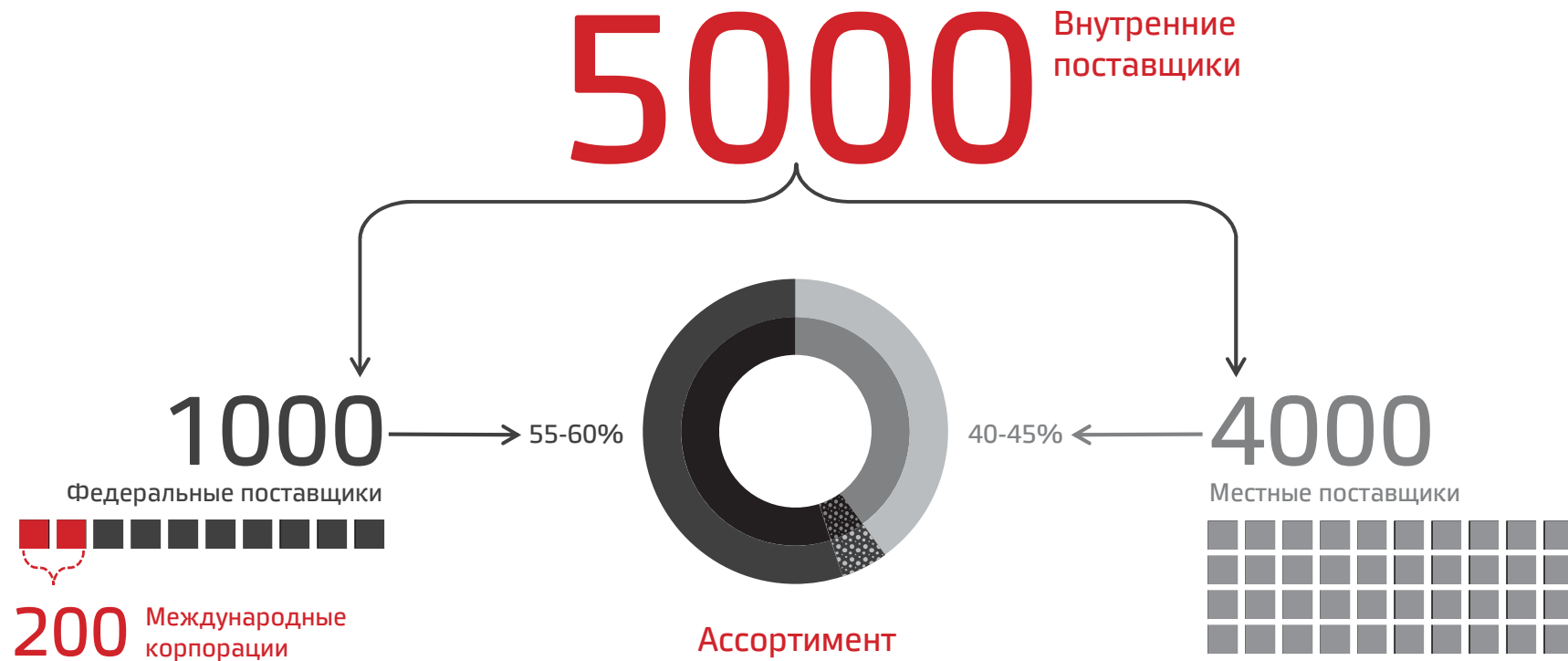
### Услуги 3-х лиц







# Поставщики



## Прямой импорт



---

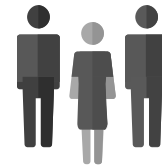
## Частная марка



# Персонал



**194 949** Сотрудников



**0** Иностранных работников



**133 765**

Персонал магазинов



1000 сотрудников



**41 990**

Работники РЦ



**11 723**

Сотрудники филиалов

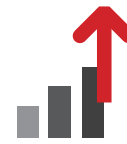


**7 470**

Персонал Головной компании

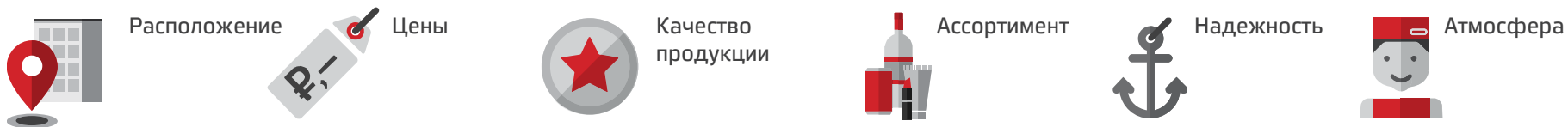


**₽ 25 899** Среднемесячная заработная плата\*

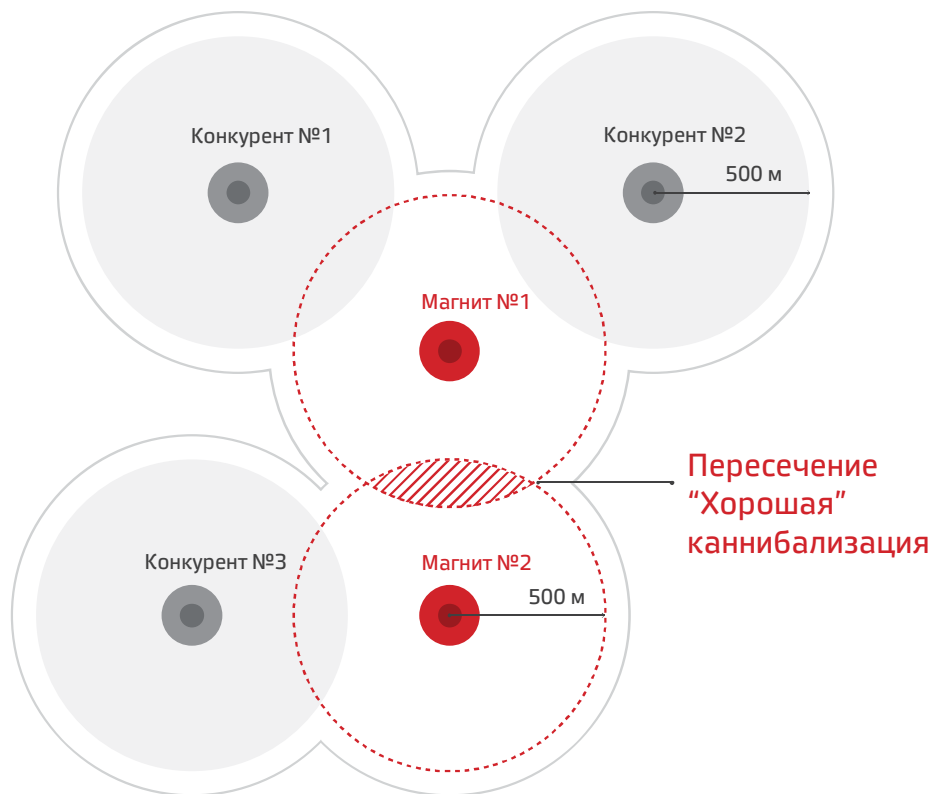


**13%** Рост заработной платы\*

# Конкурентные преимущества



# Область пересечения продаж



**5 000** человек — минимальное население  
(1 500–1 600 семей)

**₽4 000-9 500** Ежемесячный семейный бюджет на продукты питания

**35%** Доля продуктов питания в семейном бюджете



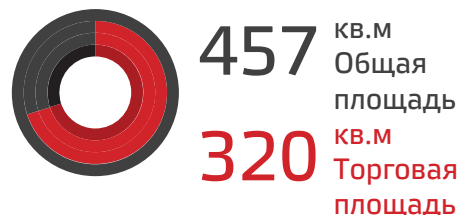
# Магазин у дома



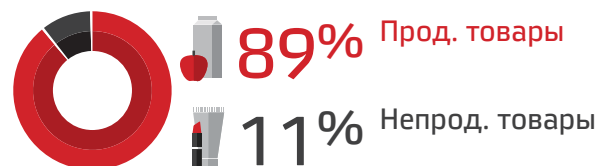
# Магазин у дома

## Описание формата

Площадь магазина



Ассортимент

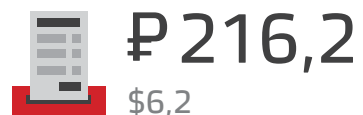


Структура собственности магазинов



## Ключевые операционные показатели

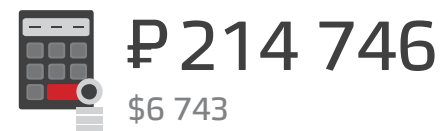
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



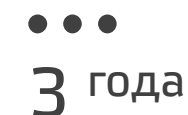
LFL 1Кв 2014-1Кв 2013,%



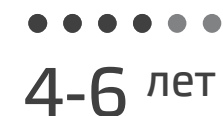
## Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



Стоимость нового магазина  
на кв.м общей площади

Собственность \$1 100-2 800  
Аренда \$250-500

Достижение зрелости





# Гипермаркет





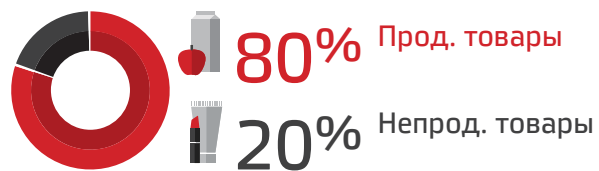
# Гипермаркет

## Описание формата

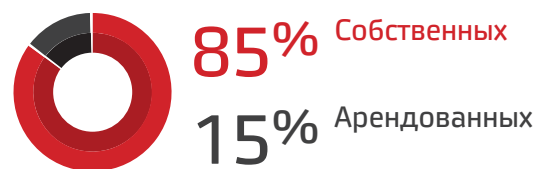
Площадь магазина



Ассортимент



Структура собственности магазинов



## Ключевые операционные показатели

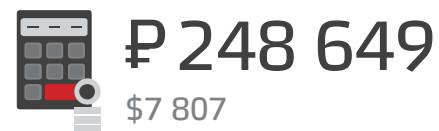
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1Кв 2014-1Кв 2013,%



## Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина  
на кв.м общей площади

Собственность \$1 700-2900

Аренда \$700-900

Достижение зрелости







# Магнит Семейный

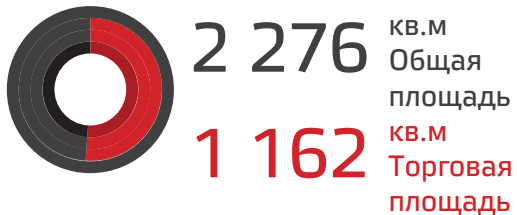


# Магнит Семейный

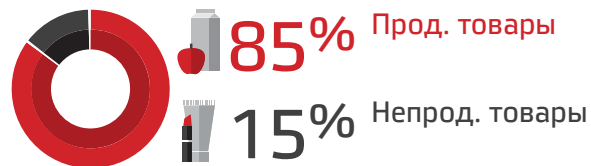
## Ключевые

### Описание формата

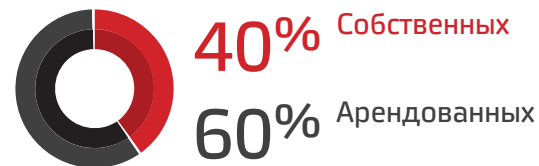
Площадь магазина



Ассортимент

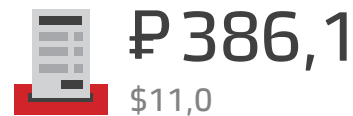


Структура собственности магазинов



### операционные показатели

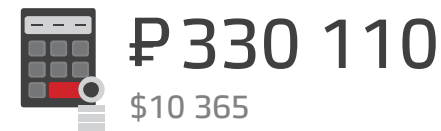
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1Кв 2014-1Кв 2013, %

5,27 Средний чек, руб.

9,93 Трафик

15,73 Выручка

### Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина  
на кв.м общей площади

Собственность \$2 000-2 600

Аренда \$800-1 400

Достижение зрелости





# Магазины косметики



# Магазины косметики

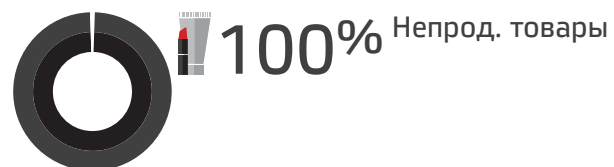
## Ключевые

### Описание формата

Площадь магазина



Ассортимент

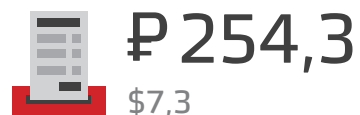


Структура собственности магазинов



### операционные показатели

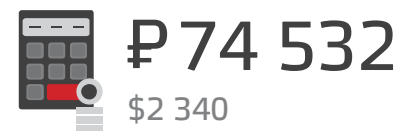
Средний чек



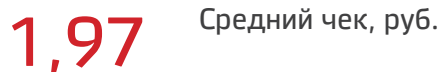
Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год

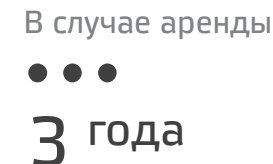


LFL 1Кв 2014 -1Кв 2013,%



### Открытие

Срок окупаемости



В случае собственности



Стоимость нового магазина  
на кв.м общей площади

Собственность \$800-2 500

Аренда \$200-450

Достижение зрелости





# Описание форматов

Магазин у дома	Площадь магазина, кв.м	Средний чек	Трафик Чеков/кв.м/день	Плотность продаж Выручка/кв.м/год	Ассортимент	LFL 1Кв 2014-1Кв 2013 %	Структура собственности магазинов	Срок окупаемости, лет	Стоимость нового магазина на кв.м общей площади	Достижение зрелости, месяцы	Легенда	
											● Общая	● Торговая
 Магазин у дома	457 320	P.216,2 \$6,2	2,8	P.214 746 \$6 743	 89% 11%	5,32 0,61 5,96	 29% 71%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность \$1 100-2 800 Аренда \$ 250-500	6		
 Гипермаркет	7 058 2991*	P.557,5 \$16,0	1,2	P.248 649 \$7 807	 80% 20%	4,34 4,62 9,17	 85% 15%	6-9	Собственность \$1 700-2 900 Аренда \$ 700-900	8-15		
 Магазин косметики	318 239	P.254,3 \$7,3	1,0	P.74 532 \$2 340	 100%	1,97 50,54 53,50	 30% 70%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность \$800-2 500 Аренда \$200-450	6		
 Магнит Семейный	2 276 1 162	P.386,1 \$11,0	2,3	P.330 110 \$10 365	 85% 15%	5,27 9,93 15,73	 40% 60%	6-9	Собственность \$2 000-2 600 Аренда \$800-1 400	8-15		

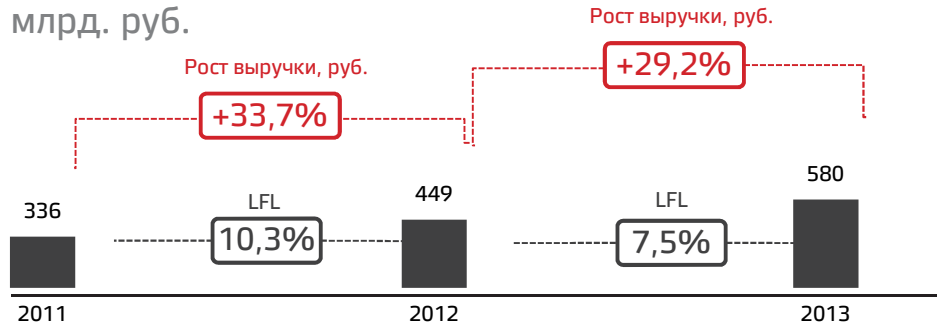
Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2014 г.; \*Не включает торговую площадь, предназначенную для сдачи в аренду

# Отчет о прибылях и убытках

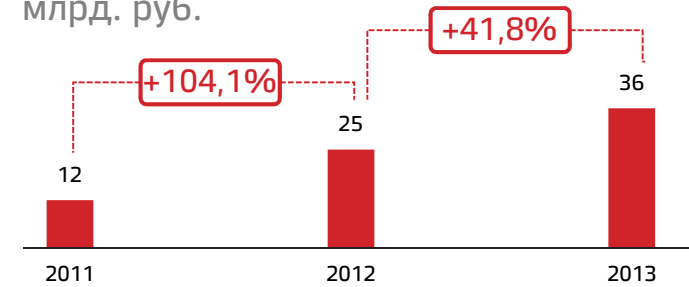
Млн. руб.	2012	2013	2012 / 2013 Рост год к году
<b>Чистая выручка</b>	<b>448 661,13</b>	<b>579 694,88</b>	29,21%
Себестоимость реализации	(329 609,34)	(414 431,89)	25,73%
<b>Валовая прибыль</b>	<b>119 051,79</b>	<b>165 262,99</b>	38,82%
<i>Валовая маржа, %</i>	26,53%	28,51%	
SG&A	(72 777,04)	(101 720,52)	39,77%
Прочие доходы/(расходы)	1 105,73	1 178,76	6,60%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>47 380,48</b>	<b>64 721,23</b>	36,60%
<i>Маржа ЕБИТДА, %</i>	10,56%	11,16%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(11 269,67)	(14 184,35)	25,86%
<b>ЕБИТ</b>	<b>36 110,82</b>	<b>50 536,88</b>	39,95%
Чистые финансовые расходы	(3 797,77)	(4 782,83)	25,94%
Прибыль до налогообложения	32 313,04	45 754,05	41,60%
Налоги	(7 195,87)	(10 133,67)	40,83%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	22,27%	22,15%	
<b>Чистая прибыль</b>	<b>25 117,17</b>	<b>35 620,38</b>	41,82%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	5,60%	6,14%	

# Выручка и расходы

## Динамика выручки млрд. руб.

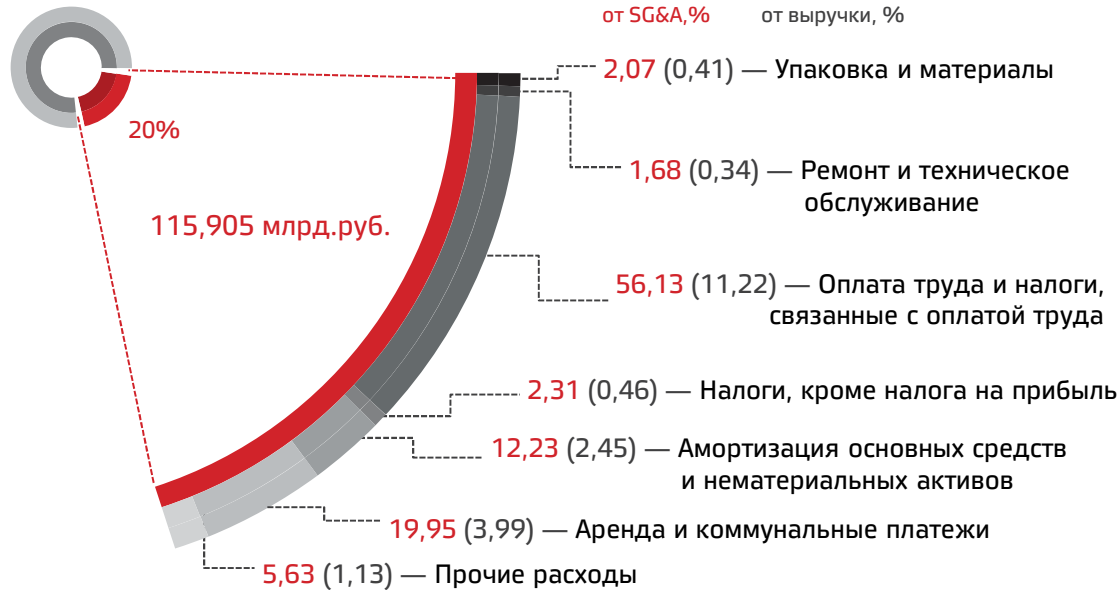


## Динамика чистой прибыли млрд. руб.

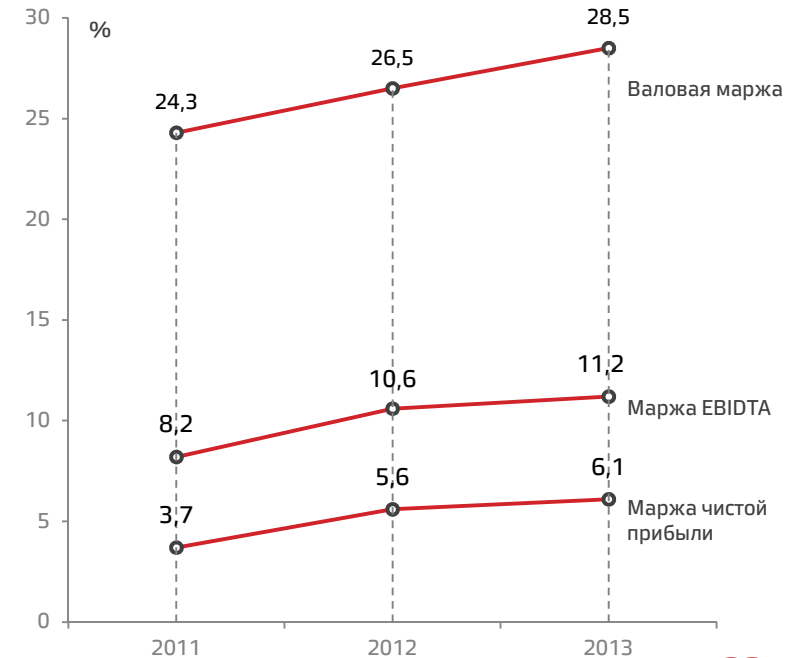


## Структура SG&A

Выручка — 580 млрд. руб.

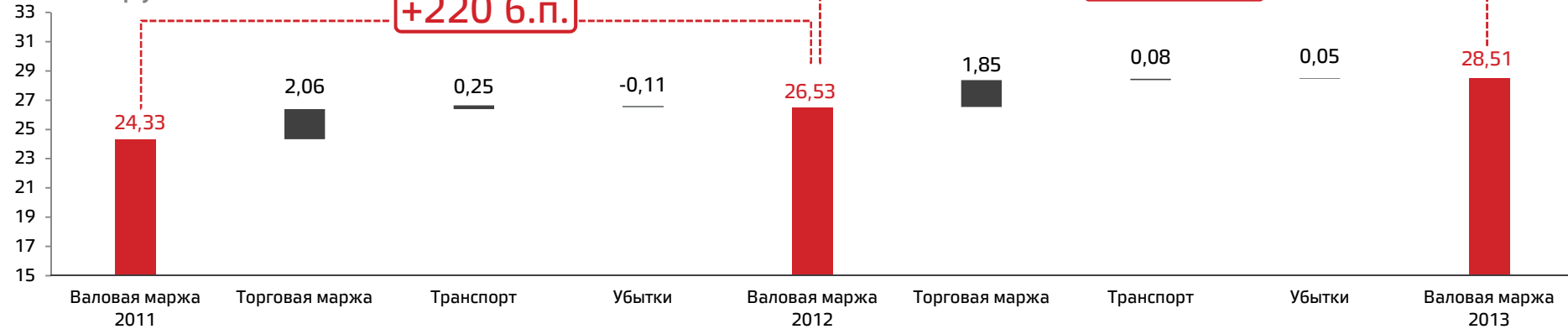


## Динамика рентабельности



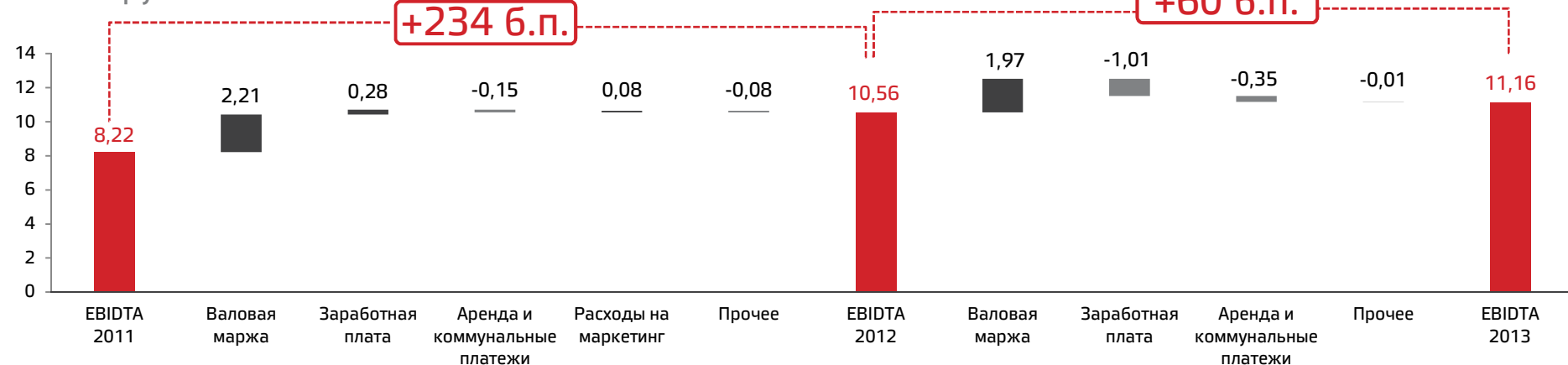
## Мост валовой маржи

% от выручки



## Мост маржи EBITDA

% от выручки



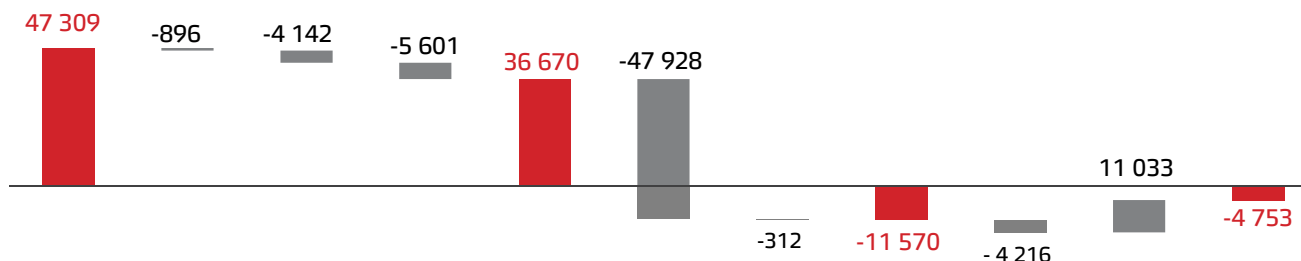




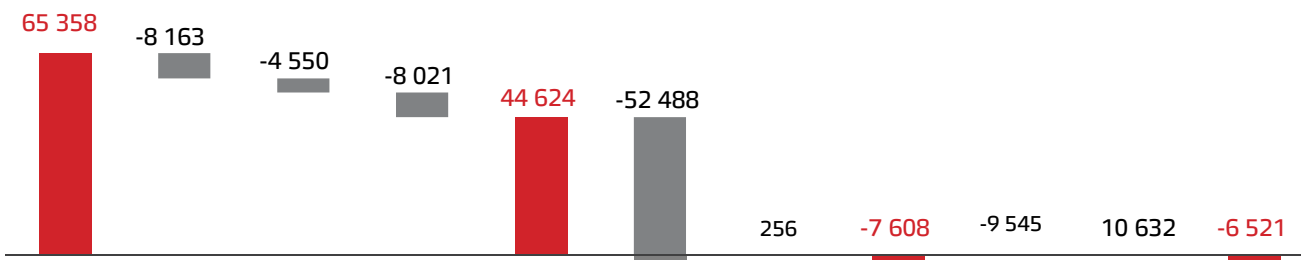
# Свободный денежный поток

млн. руб.

2012



2013



Скорректир. EBITDA  
Изменения в рабочем капитале  
Чистые процентные расходы  
Уплаченные налоги  
OCF  
Сарех  
Проч. денеж. потоки от инвест. д-ти  
FCF  
Выплата дивидендов  
Проч. денеж. потоки от инвест. 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 – 39 дней

Оборачиваемость запасов – 42 дня











Рабочий капитал: 94 млн. руб. по состоянию на 31.12.2013 г.



# Баланс


















млн. руб.	2011	2012	2013
<b>АКТИВЫ</b>			
Основные средства	122 874,28	158 752,58	195 158,25
Прочие внеоборотные активы	3 233,44	3 948,69	5 762,40
Денежные средства и их эквиваленты	17 205,34	12 452,61	5 931,13
Запасы	29 144,38	41 025,62	56 095,41
Торговая и прочая дебиторская задолженность	532,70	584,02	631,53
Авансы выданные	1 800,49	2 677,20	3 171,05
Налоги к возмещению	39,27	28,94	27,99
Краткосрочные финансовые активы	172,39	876,66	1 150,64
Расходы будущих периодов	379,51	181,94	252,15
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>175 381,80</b>	<b>220 528,26</b>	<b>268 180,55</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Капитал	78 695,69	99 235,71	126 162,14
Долгосрочный долг	45 849,99	38 246,72	37 441,50
Прочие долгосрочные обязательства	4 167,65	6 159,09	8 462,32
Торговая и прочая кредиторская задолженность	33 566,29	42 920,57	48 170,71
Краткосрочный долг	6 000,19	25 109,64	36 319,76
Дивиденды к выплате	-	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	7 101,99	8 856,53	11 624,12
<b>ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>175 381,80</b>	<b>220 528,26</b>	<b>268 180,55</b>

# Анализ капитальных затрат

 Незавершенное строительство и здания	 Машины и оборудование	 Прочие активы	 Земля	 Приобретение дочерних компаний
906	362	258	68	53
				

2013 г.  
**\$1,647 млрд.**

План на 2014 г.  
**\$1,775 млрд.**

 Гипермаркеты	 Грузовики	 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 косметики
80	400	4	1 100							350
700	85	240	220	140	60	100	50	50	30	100
										

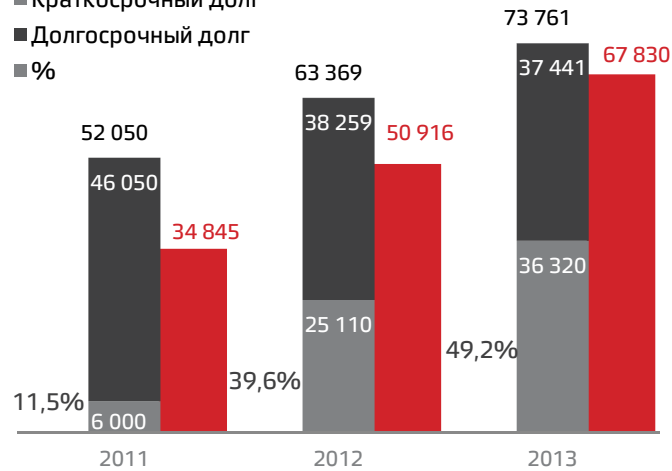


# Долговая нагрузка

## Динамика уровня долга

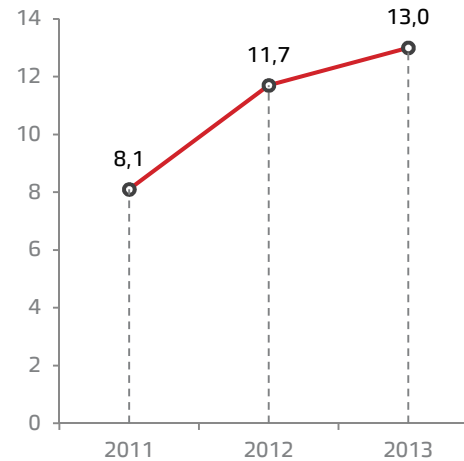
млн. руб.

- Чистый долг
- Краткосрочный долг
- Долгосрочный долг
- %

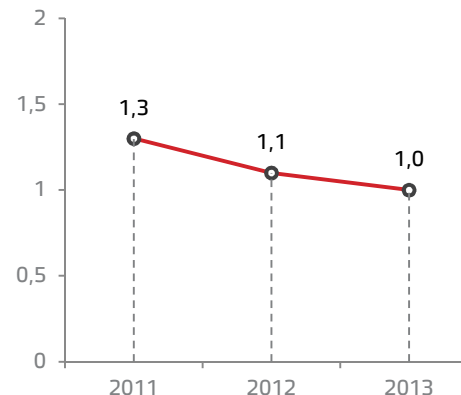


## Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Чистый долг / EBITDA за последние 12M



## Кредитный портфель



Безупречная кредитная история Компании

Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA - **1.0**



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

**Отсутствие риска изменения процентной ставки:** выплата процентов осуществляется по фиксированным процентным ставкам