



Операционные результаты

9 месяцев 2016 года



# Краткий обзор

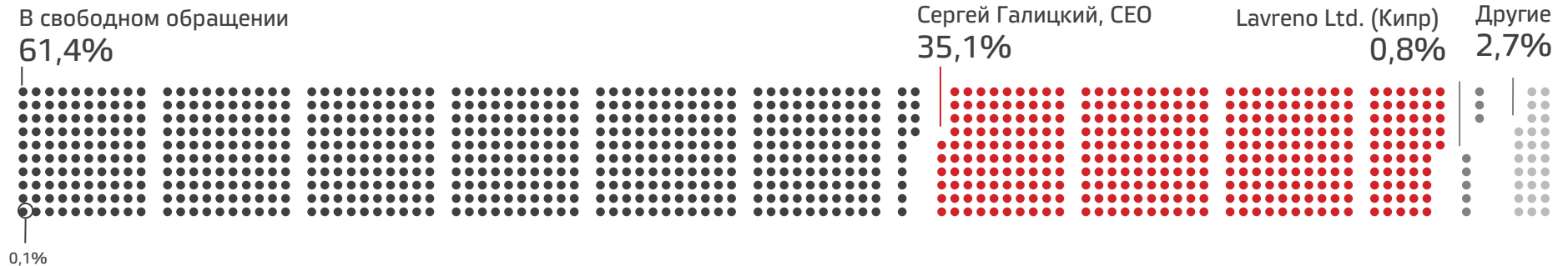
По состоянию на 30.09.2016 г.



По состоянию на 30.09.2016 г.

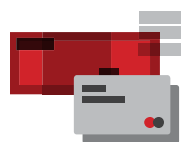


## Структура акционеров по состоянию на 30.06.2016



## Ключевые показатели

Показатели за 9М 2016 г.



Выручка за 9М 2016 г.  
**₹ 790 млрд.**

Рост выручки год к году  
**14,4%**

Маржа чистой прибыли

**5,18%**

Маржа EBITDA

**10,16%**

Чистый долг/  
LTM EBITDA

**1,1\***

## 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

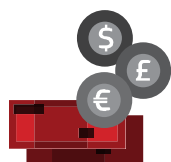


Вертикальная интеграция



Централизация

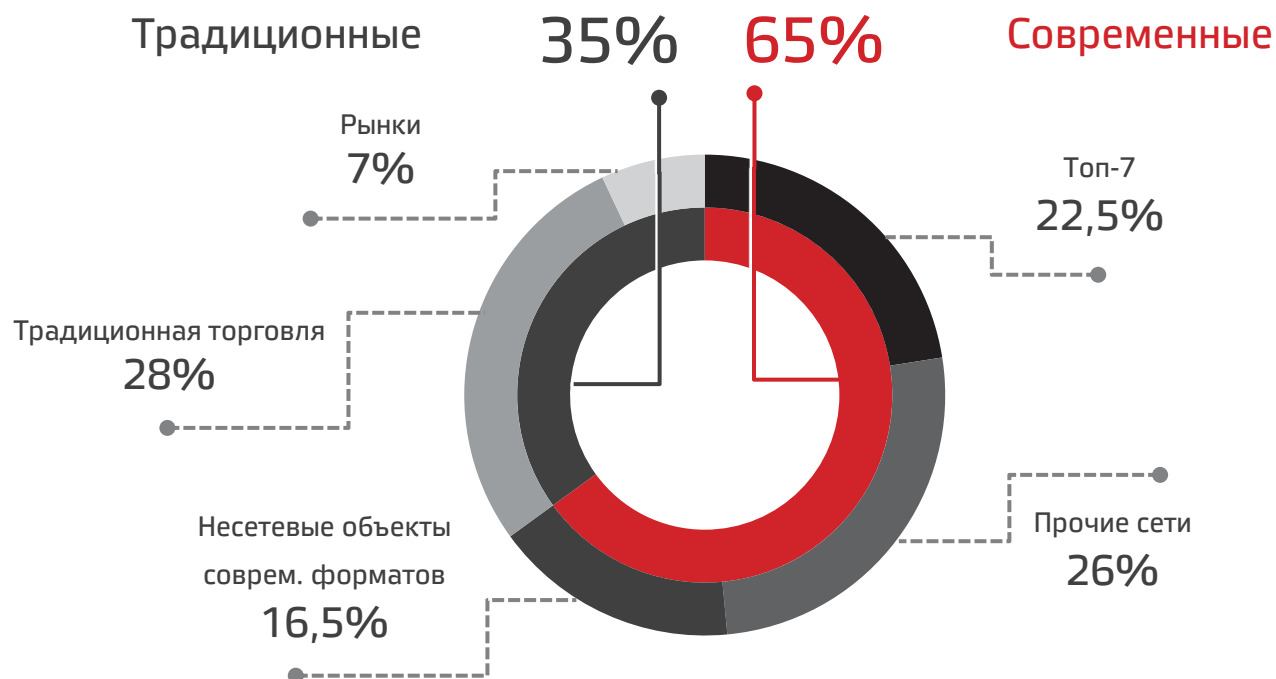
# Российский рынок розничной торговли



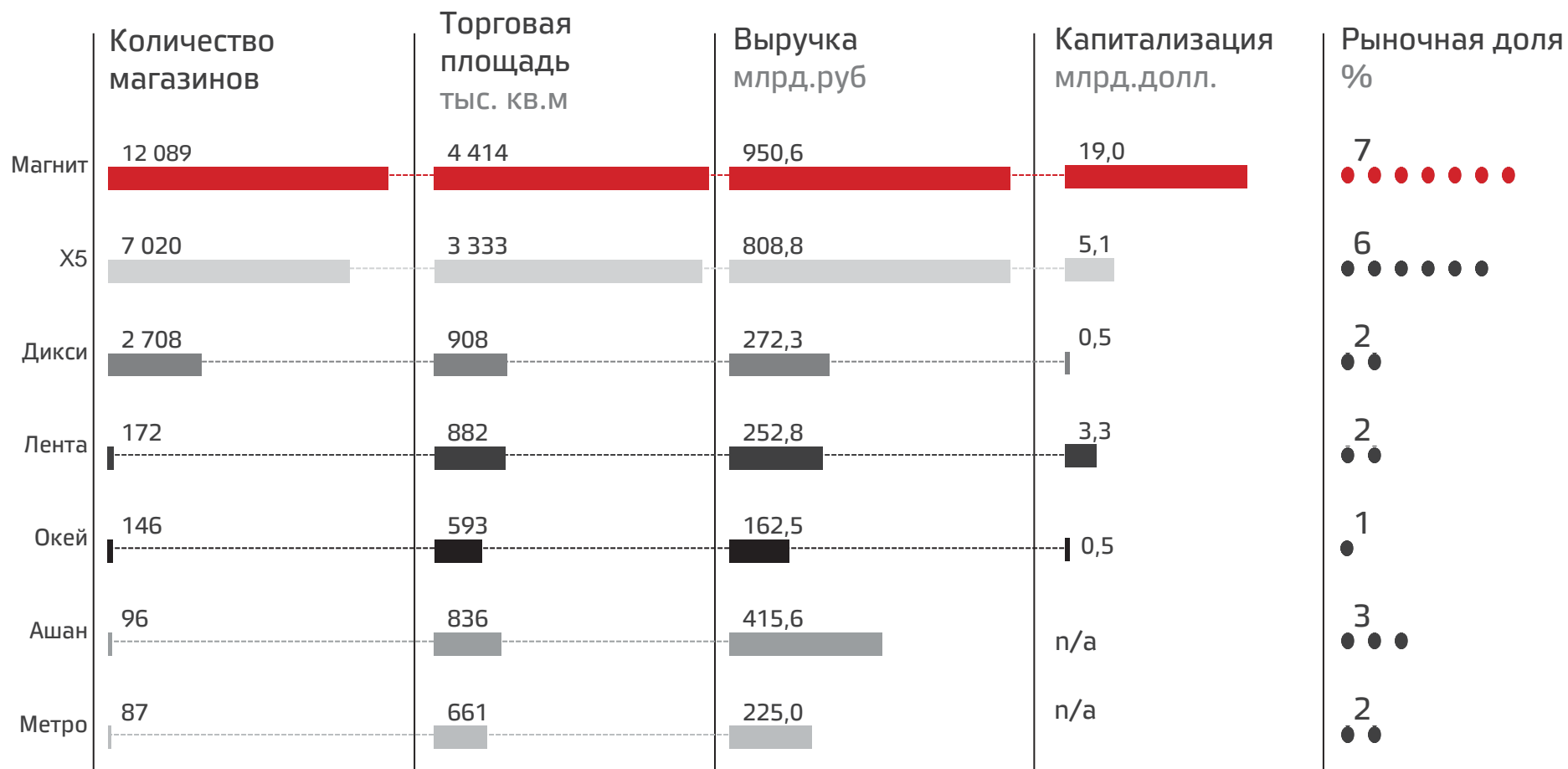
**13 410** млрд. руб.  
Объем рынка за 2015 год

**65%**  
Доля современных форматов розничной торговли

## Структура рынка по форматам



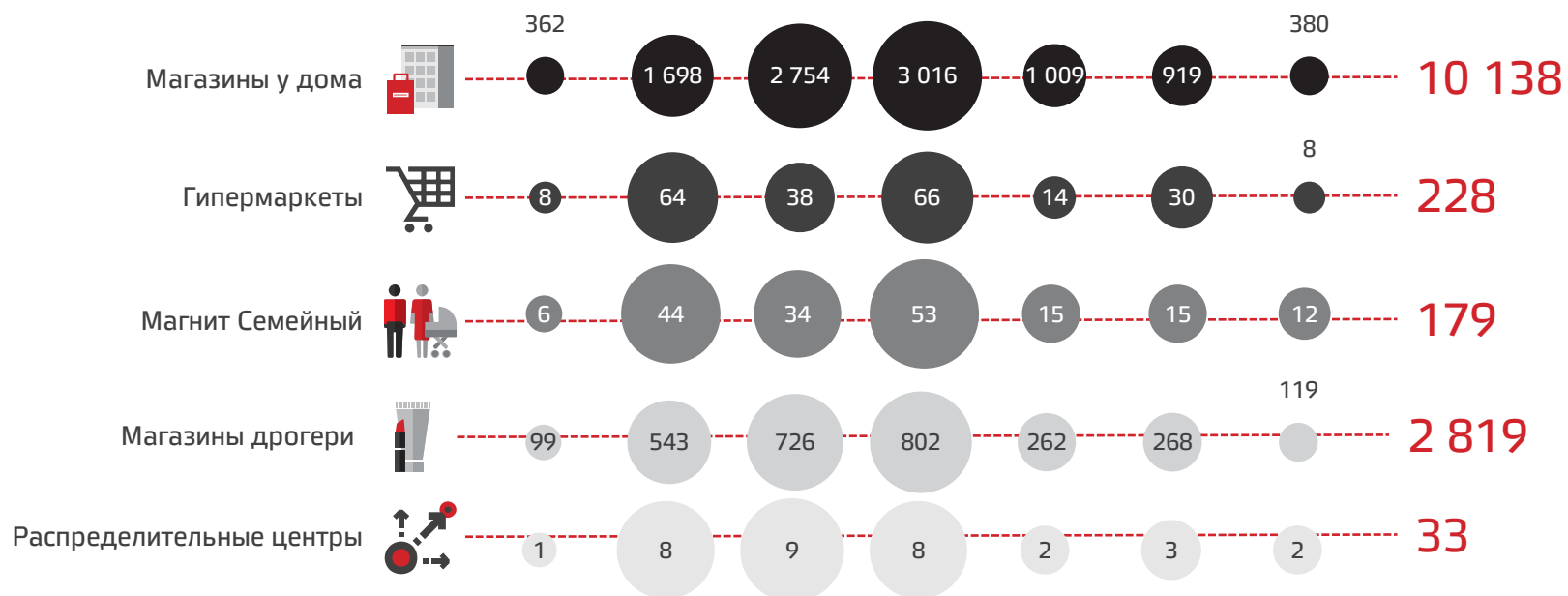
# Магнит и компании-аналоги



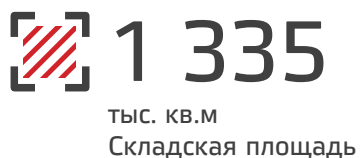
# География сети

**2 436** Населенных пунктов

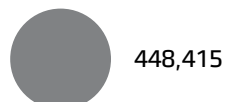
**7** федеральных округов



# Система логистики



Центральный ●●●●●●●●●● 9



■ 3 856

Приволжский ●●●●●●●●●● 8



■ 4 082

Южный ●●●●●●●●●● 8



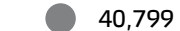
■ 2 340

Уральский ●●●● 3



■ 1 237

Северо-Кавказский ●● 1



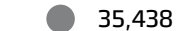
■ 473

Северо-Западный ●●● 2



■ 865

Сибирский ●●● 2



■ 511

## Уровень централизации %

■ 9М 2016 г. ■ Цель  
Магазины у дома

Доставка из РЦ



Доставка поставщиком



## Гипермаркеты

Доставка из РЦ

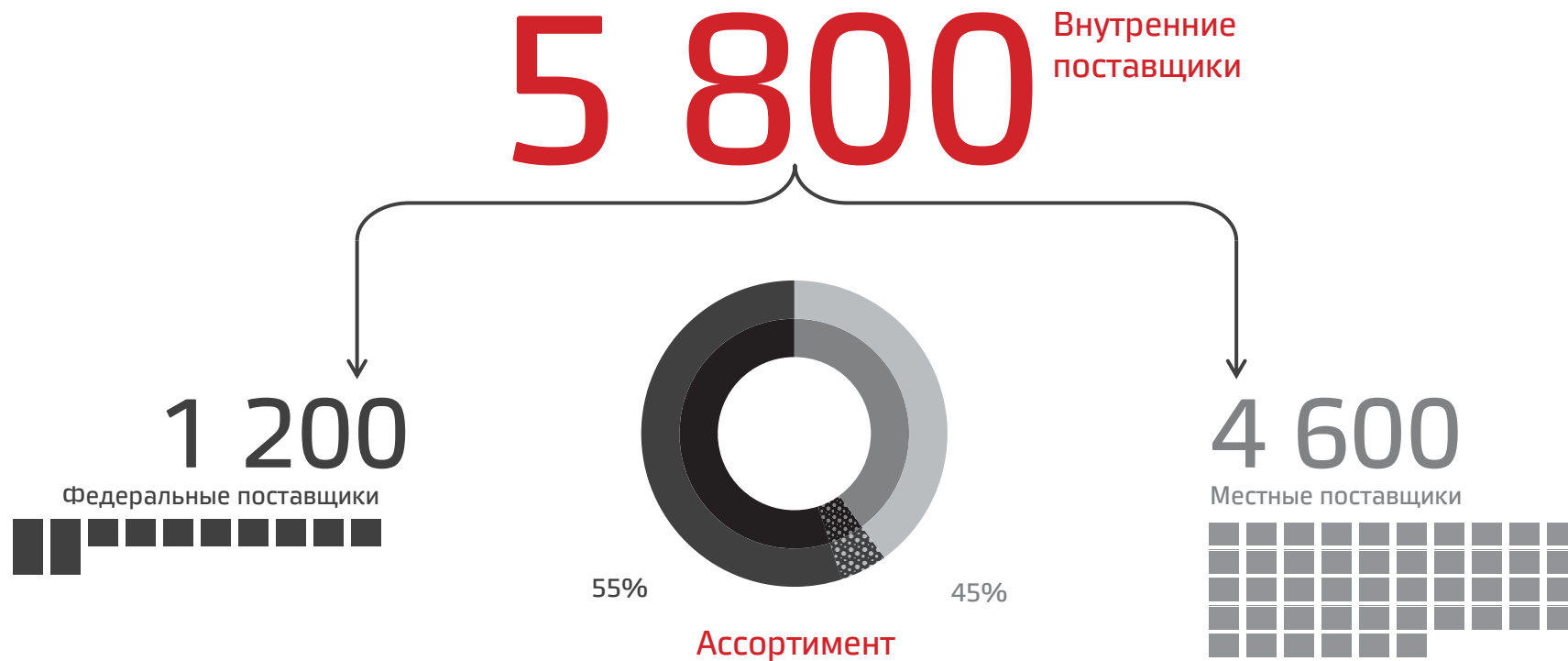


Доставка поставщиком

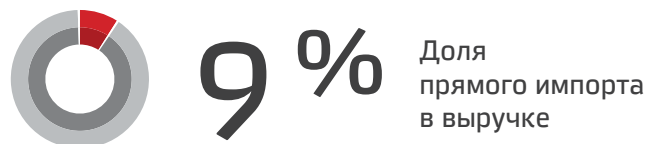




# Поставщики



## Прямой импорт

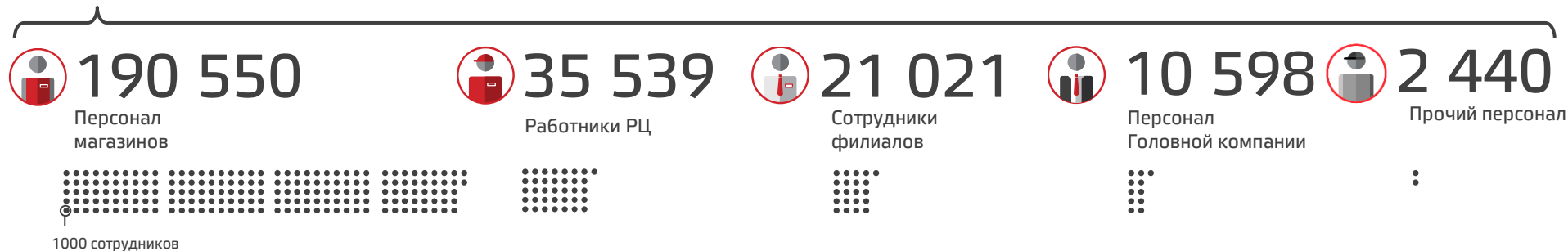


## Частная марка



# Персонал

 **261 148** Сотрудников



 **₽ 31 650** Среднемесячная заработная плата\*  **11%** Рост заработной платы\*

Источник: Компания,  
по состоянию на 30.09.2016 г.  
\*по состоянию на 30.06.2016 г.

# Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество  
продукции



Ассортимент

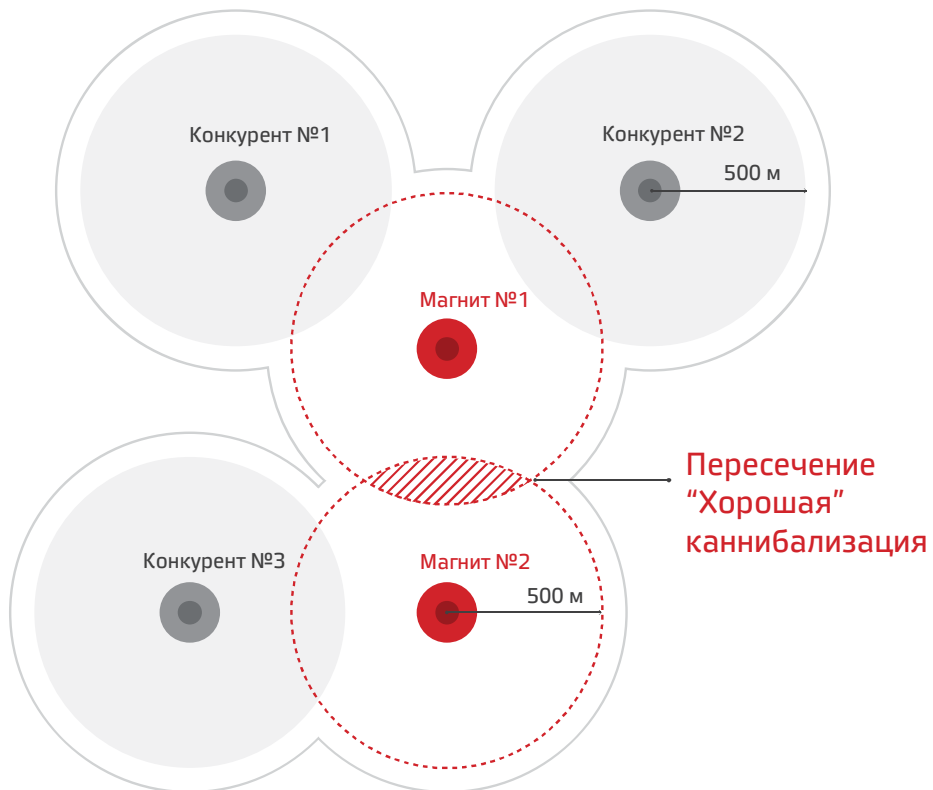


Надежность



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



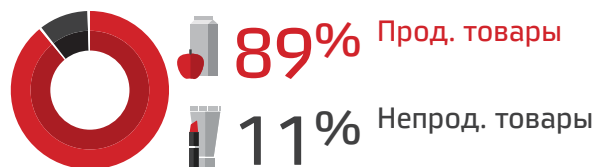
# Магазин у дома

## Описание формата

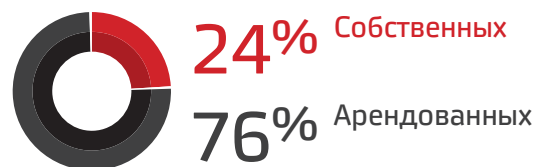
Площадь магазина



Доля в обороте

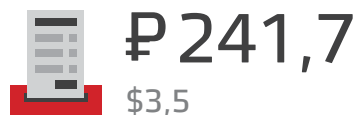


Структура собственности магазинов



## Ключевые операционные показатели

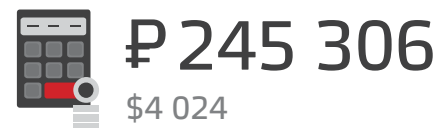
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



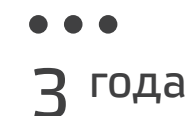
LFL 9М 2016 – 9М 2015, %



## 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





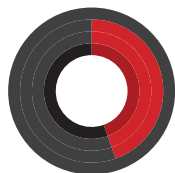
# Гипермаркет



# Гипермаркет

## Описание формата

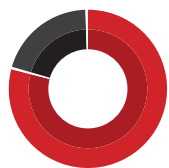
Площадь магазина



**6 491** кв.м  
Общая площадь  
**2 892** кв.м  
Торговая площадь

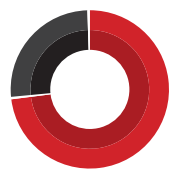
М: До 3 000  
Ср: 3 000-6 000  
Б: Более 6 000

Доля в обороте



**80%** Прод. товары  
**20%** Непрод. товары

Структура собственности магазинов



**73%** Собственных  
**27%** Аренданных

## Ключевые

## операционные показатели

Средний чек

**₽ 592,2**  
\$8,7

Трафик  
Чеков/кв.м/день

**1,1**

Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год

**₽ 272 278**  
\$4 467

LFL 9M 2016 – 9M 2015, %

**-1,44** Средний чек, руб.  
**-8,28** Трафик  
**-9,60** 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**





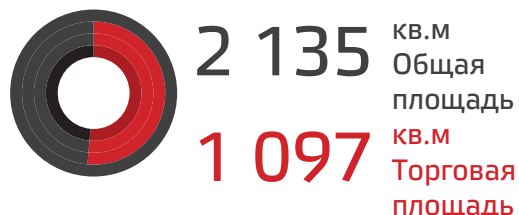
# Магнит Семейный



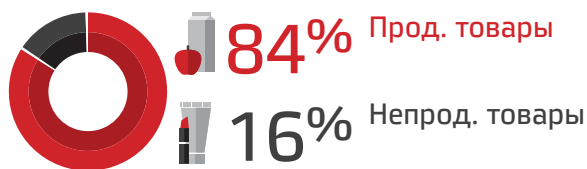
# Магнит Семейный

## Описание формата

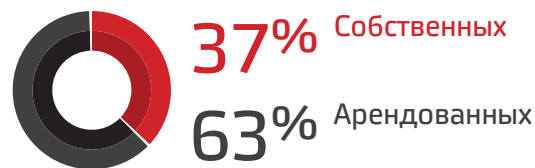
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов

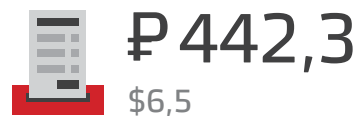


Источник: Компания, по состоянию на 30.09.2016 г.

## Ключевые

## операционные показатели

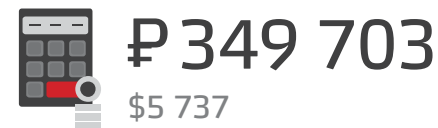
Средний чек



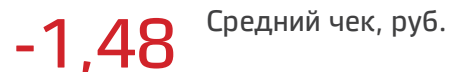
Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 9М 2016 – 9М 2015, %



## Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 71-112

Аренда 31-54

Достижение зрелости





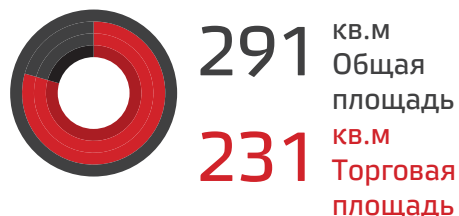
# Магазин дрогери



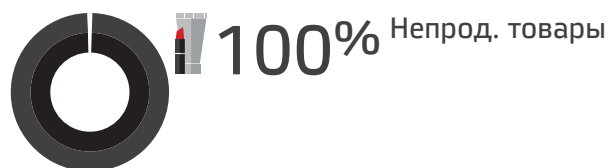
# Магазин дрогери

## Описание формата

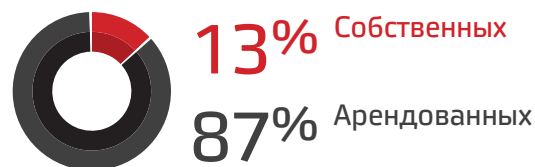
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов



## Ключевые

## операционные показатели

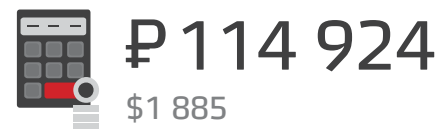
Средний чек



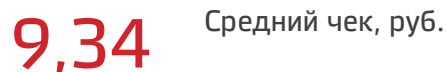
Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



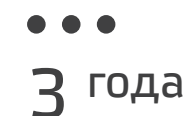
LFL 9М 2016 – 9М 2015, %



## 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

	Площадь магазина, кв.м	Средний чек	Трафик/Чеков/кв.м/день	Плотность продаж Выручка/кв.м./год	Ассортимент	LFL 9M2016-9M2015 %	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			
 Магазин у дома	● 464 ● 327	P.241,7 \$3,5	2,7	P.245 306 \$4 024	● 89% ● 11%	-0,29   2,88   2,59	● 24% ● 76%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	6
 Гипермаркет	● 6 491 ● 2 892*	P.592,2 \$8,7	1,1	P.272 278 \$4 467	● 80% ● 20%	-1,44   -8,28   -9,60	● 73% ● 27%	6-9	Собственность 56 - 98 Аренда 31 - 41	8-15
 Магазин дрогери	● 291 ● 231	P.305,6 \$4,5	0,9	P.114 924 \$1 885	● 100%	9,34   -3,91   5,07	● 13% ● 87%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
 Магнит Семейный	● 2 135 ● 1 097	P.442,3 \$6,5	1,9	P.349 703 \$5 737	● 84% ● 16%	-1,48   -4,70   -6,12	● 37% ● 63%	6-9	Собственность 71 - 112 Аренда 31 - 54	8-15

# Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	1П2015	1П2016	1П2015 / 1П2016 Рост год к году
<b>Чистая выручка</b>	<b>454 808,63</b>	<b>521 527,57</b>	14,7%
Себестоимость реализации	(327 748,22)	(379 464,58)	15,8%
<b>Валовая прибыль</b>	<b>127 060,41</b>	<b>142 062,99</b>	11,8%
<i>Валовая маржа, %</i>	27,94%	27,24%	
SG&A	(79 406,25)	(92 661,97)	16,7%
Прочие доходы, нетто	937,45	2 138,69	128,1%
<b>EBITDA</b>	<b>48 627,66</b>	<b>51 599,85</b>	6,1%
<i>Маржа EBITDA, %</i>	10,69%	9,89%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(10 033,63)	(12 101,38)	20,6%
<b>EBIT</b>	<b>38 594,03</b>	<b>39 498,47</b>	2,3%
Чистые финансовые расходы	(5 865,82)	(6 853,38)	16,8%
Прибыль до налогообложения	32 728,21	32 645,09	-0,3%
Налоги	(7 462,55)	(6 537,85)	-12,4%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	22,80%	20,03%	
<b>Чистая прибыль</b>	<b>25 265,66</b>	<b>26 107,24</b>	3,3%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	5,56%	5,01%	

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

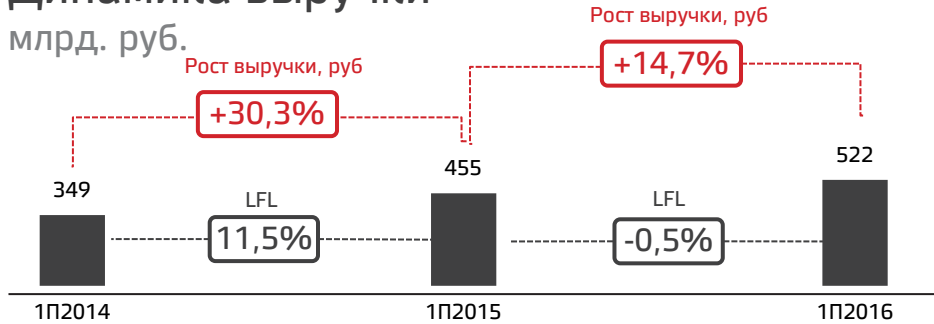
Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 1П2015-1П2016

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

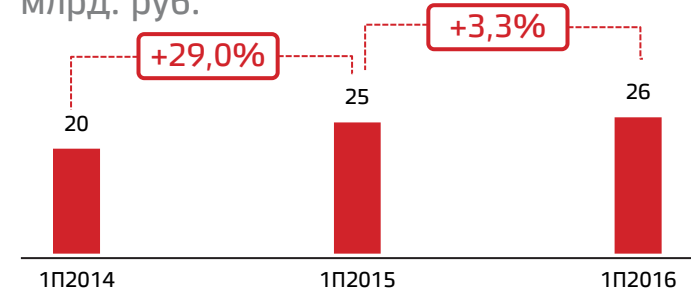


# Выручка и расходы

Динамика выручки  
млрд. руб.

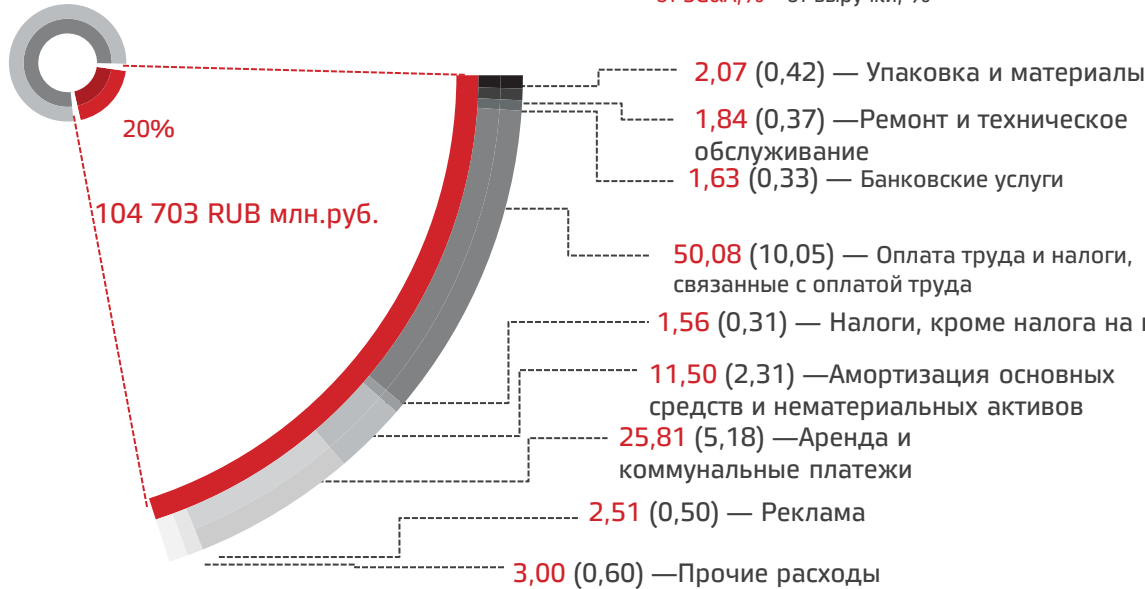


Динамика чистой прибыли  
млрд. руб.

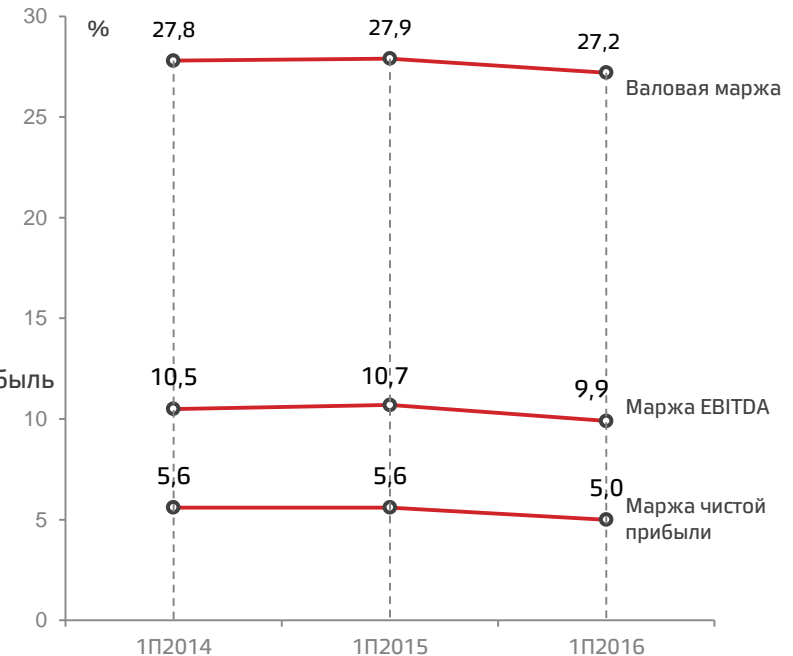


## Структура SG&A

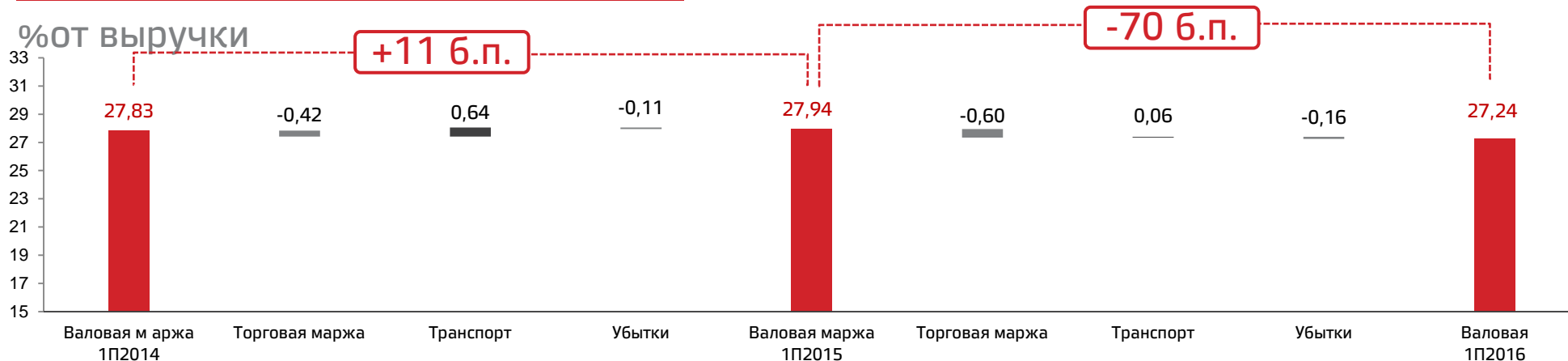
Выручка — 522 млрд. руб.



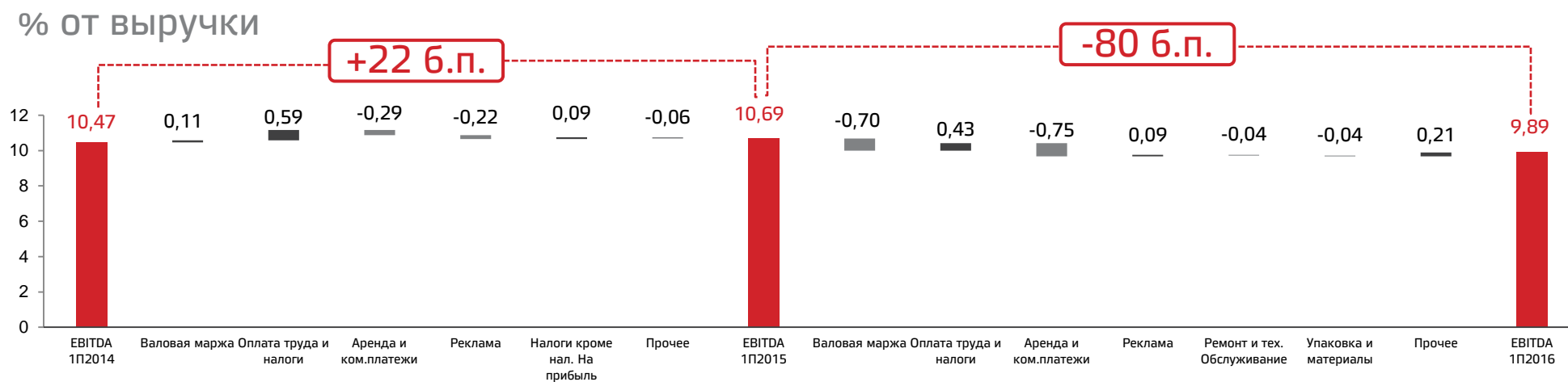
## Динамика рентабельности



# Мост валовой маржи



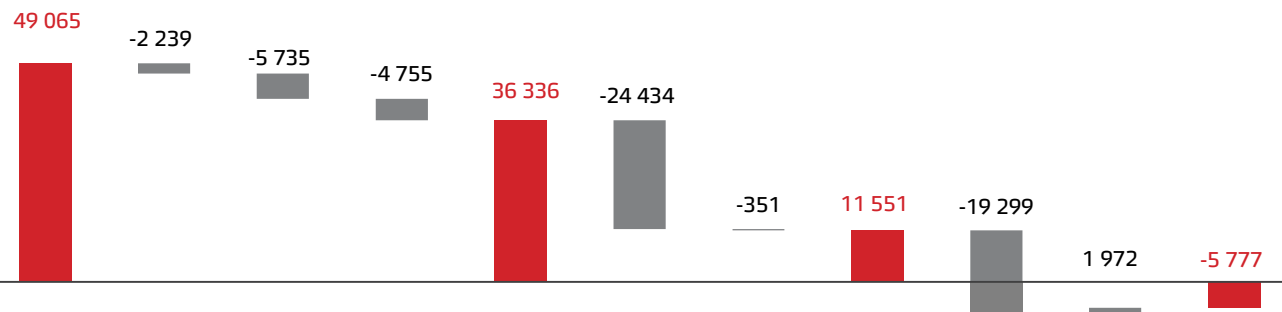
# Мост маржи EBITDA



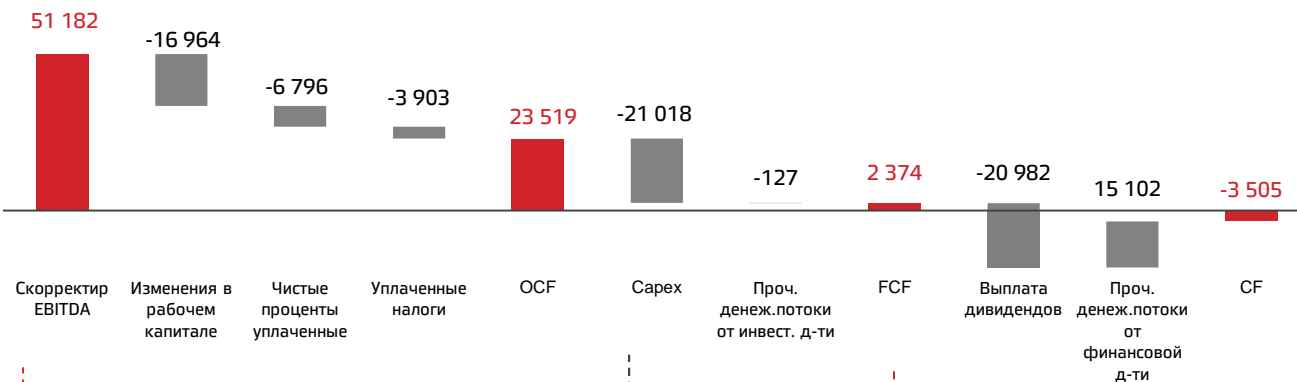


# Свободный денежный поток

млн. руб.  
1П 2015



1П 2016



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

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**.

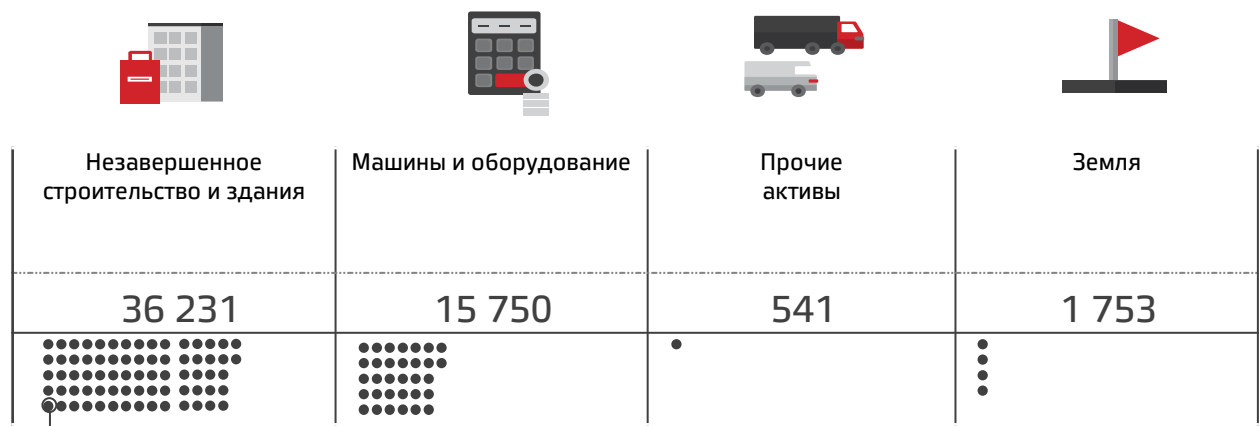
Оборачиваемость запасов **57 дней**

Рабочий капитал : **34 258 млн. руб.**  
по состоянию на 30.06.2016

# Баланс

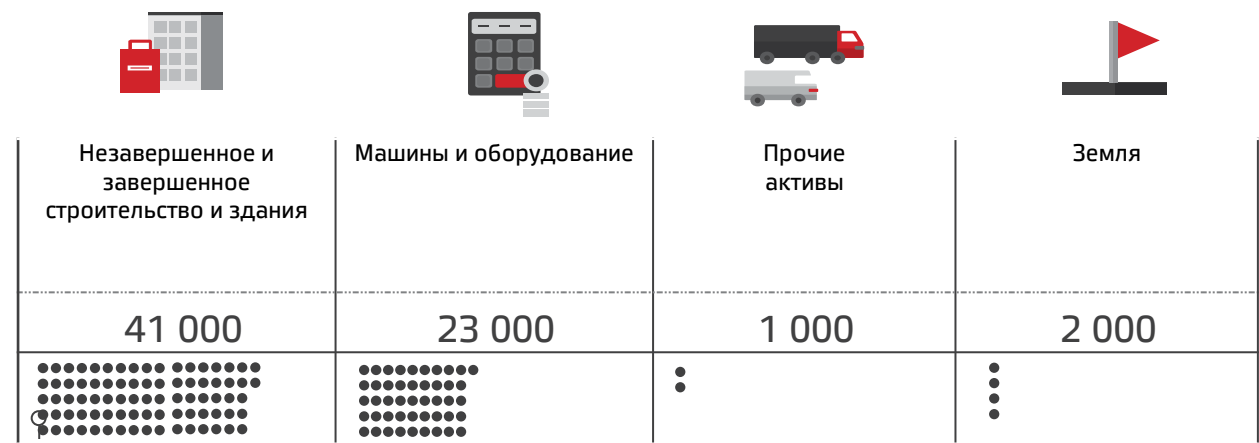
МЛН. РУБ.	2014	2015	1П2016
<b>АКТИВЫ</b>			
Основные средства	232 968,80	265 995,94	275 088,83
Прочие внеоборотные активы	6 043,82	6 380,79	6 102,59
Денежные средства и их эквиваленты	17 691,54	8 390,90	4 885,52
Запасы	81 475,66	116 471,59	123 665,09
Торговая и прочая дебиторская задолженность	813,26	993,67	672,00
Авансы выданные	4 849,30	5 295,73	4 147,20
Налоги к возмещению	69,38	96,67	376,07
Краткосрочные финансовые активы	475,18	246,78	268,87
Расходы будущих периодов	242,53	320,91	350,42
Налог на прибыль к возмещению	131,86	-	-
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>344 761,33</b>	<b>404 192,98</b>	<b>415 556,59</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Капитал	143 651,62	165 140,60	186 475,82
Долгосрочный долг	44 410,14	59 411,19	34 959,71
Прочие долгосрочные обязательства	10 617,70	12 998,59	14 024,63
Торговая и прочая кредиторская задолженность	66 794,61	88 372,22	73 498,37
Краткосрочный долг	51 256,67	44 817,12	85 207,60
Дивиденды к выплате	14 372,03	16 993,86	7,10
Прочие краткосрочные обязательства	13 658,56	16 459,40	21 383,36
<b>ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>344 761,33</b>	<b>404 192,98</b>	<b>415 556,59</b>

# Анализ капитальных затрат



500 млн. руб

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



500 млн. руб

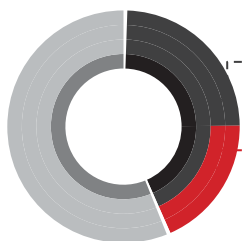
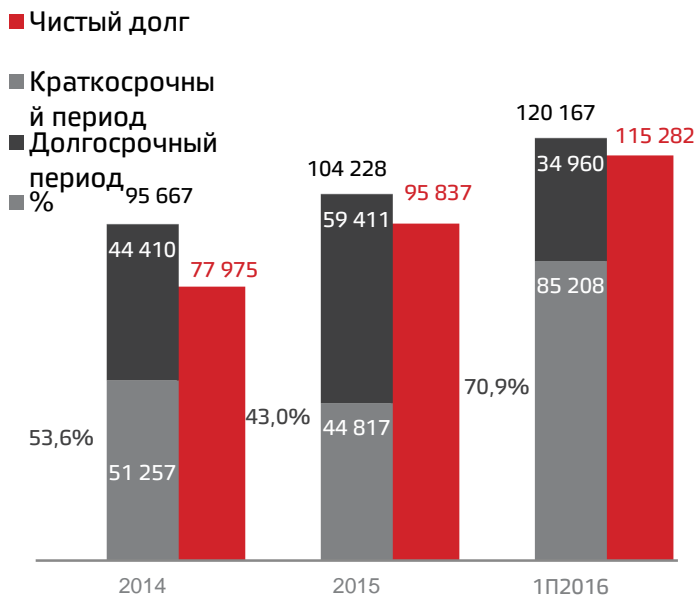
2016 год(приблизительно) <sup>2</sup>  
**67 млрд. руб.**

<sup>1</sup> Сареx за 1П2016 равен 21 018 млн. руб.

<sup>2</sup> Источник: расчеты Компании, произведенные на основании данных ревьюированной отчетности по МСФО за 2015г., расчеты Компании за 1П2016

# Долговая нагрузка

## Динамика уровня долга млн. руб.

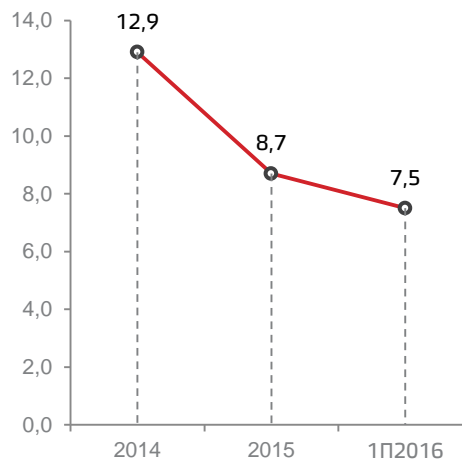


Долгосрочный долг составляет **29%**

Около **59%** 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 – **1,1**

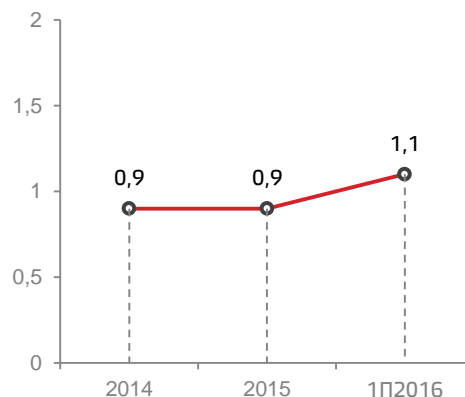


**Отсутствие валютного риска:** 100% долга номинировано в рублях, что соответствует валюте выручки

**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

[post@ir.magnit.com](mailto:post@ir.magnit.com)  
<http://ir.magnit.com>

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