



Финансовые результаты

1 полугодие 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 дрогери



1 959

Населенных пунктов



8 618

Магазинов



3 189

Тыс. кв.м.
Торговая площадь



5 697

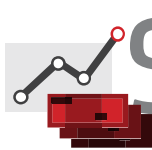
Грузовиков



24

РЦ

№2 в Европе
по рыночной
капитализации



\$28 млрд.

Рыночная
капитализация

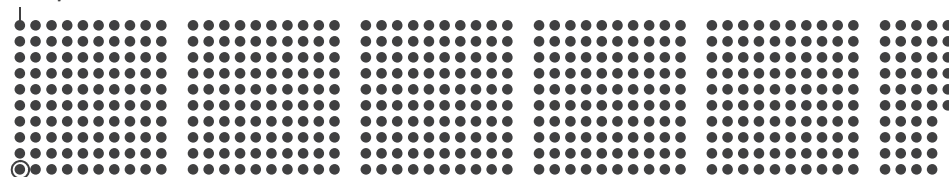


>6%

доля на
продовольственном
розничном
рынке России

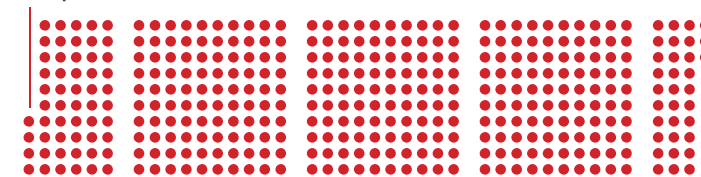
Структура акционеров по состоянию на 30.06.2014 г.

В свободном обращении
54,6%

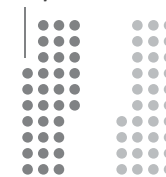


0,1%

Сергей Галицкий, CEO
38,7%



Другие
3,3%



Lavreno Ltd. (Кипр)
3,4%



Ключевые показатели

 **₽ 349,0 млрд.** (\$10,0 млрд.) Выручка за 1П 2014

Маржа чистой прибыли

5,61%

Маржа EBITDA

10,47%

Чистый долг/
LTM EBITDA

0,9

Дивидендная доходность*

1,31%

Коэффициент выплаты дивидендов*

36%

Прогноз на 2014 год

Новые магазины



1 100

Магазинов у дома



80

Гипер-маркетов



300-350

Дрогери

Рост выручки, руб.

26-29%

Маржа EBITDA

10,6-10,9%

Капитальные затраты

1,7-1,8 млрд. долл.

*По состоянию на 31.12.2013 г.

Источник: отчетность по МСФО за 1П 2014 г., расчеты Компании



Стратегия

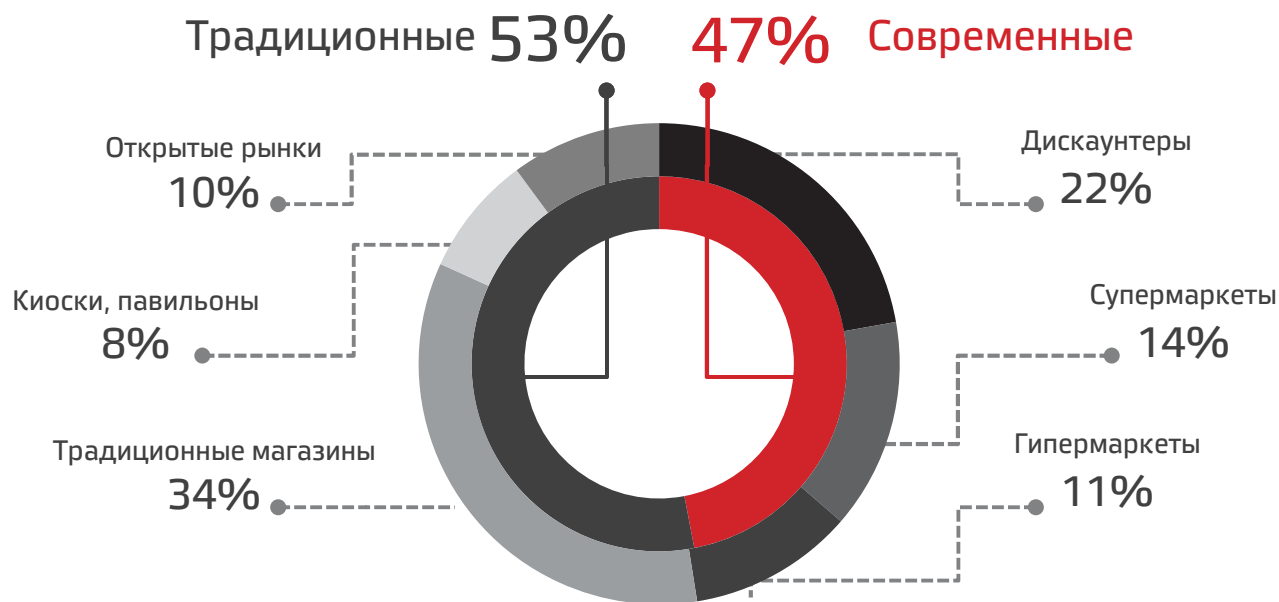




Российский рынок розничной торговли

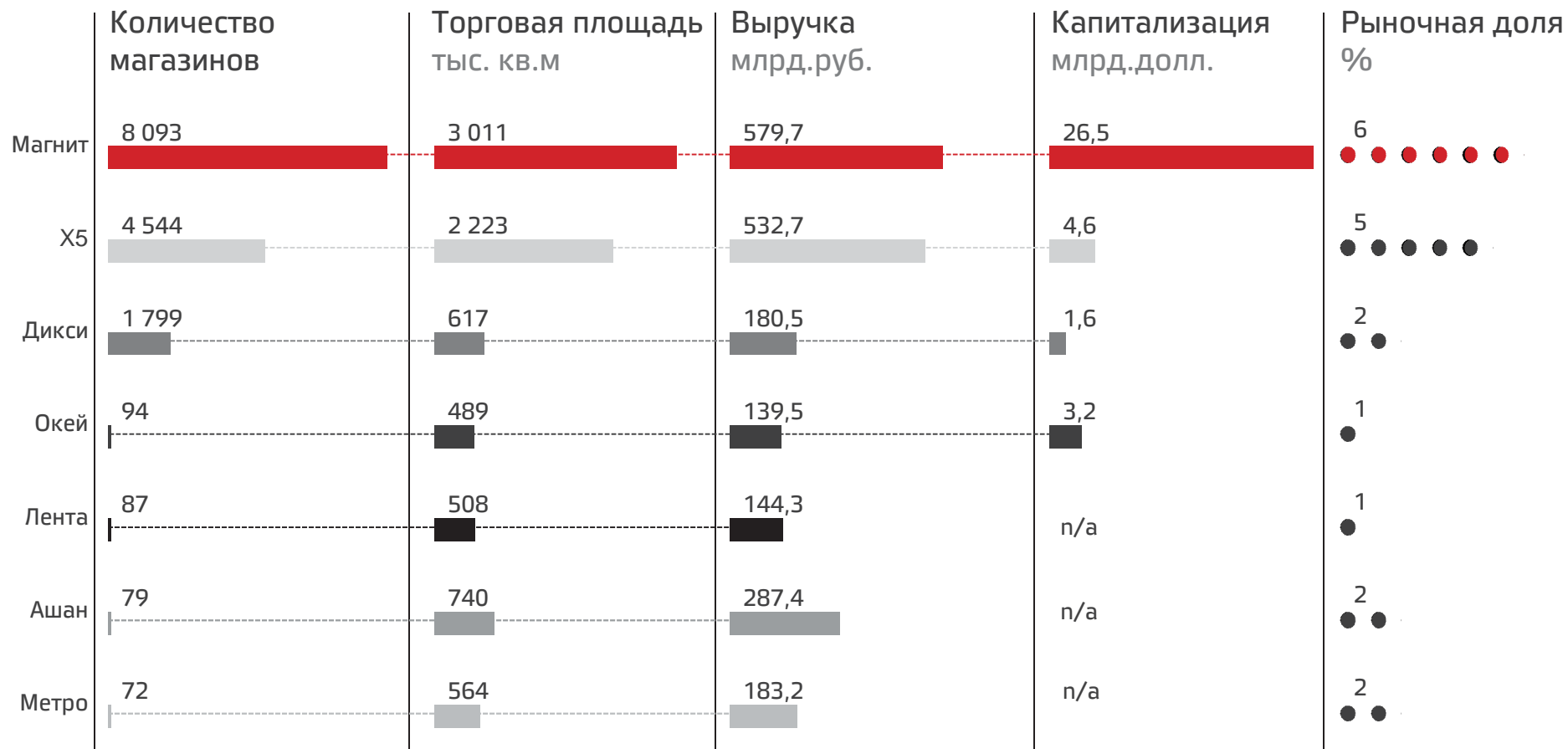


Структура рынка по форматам





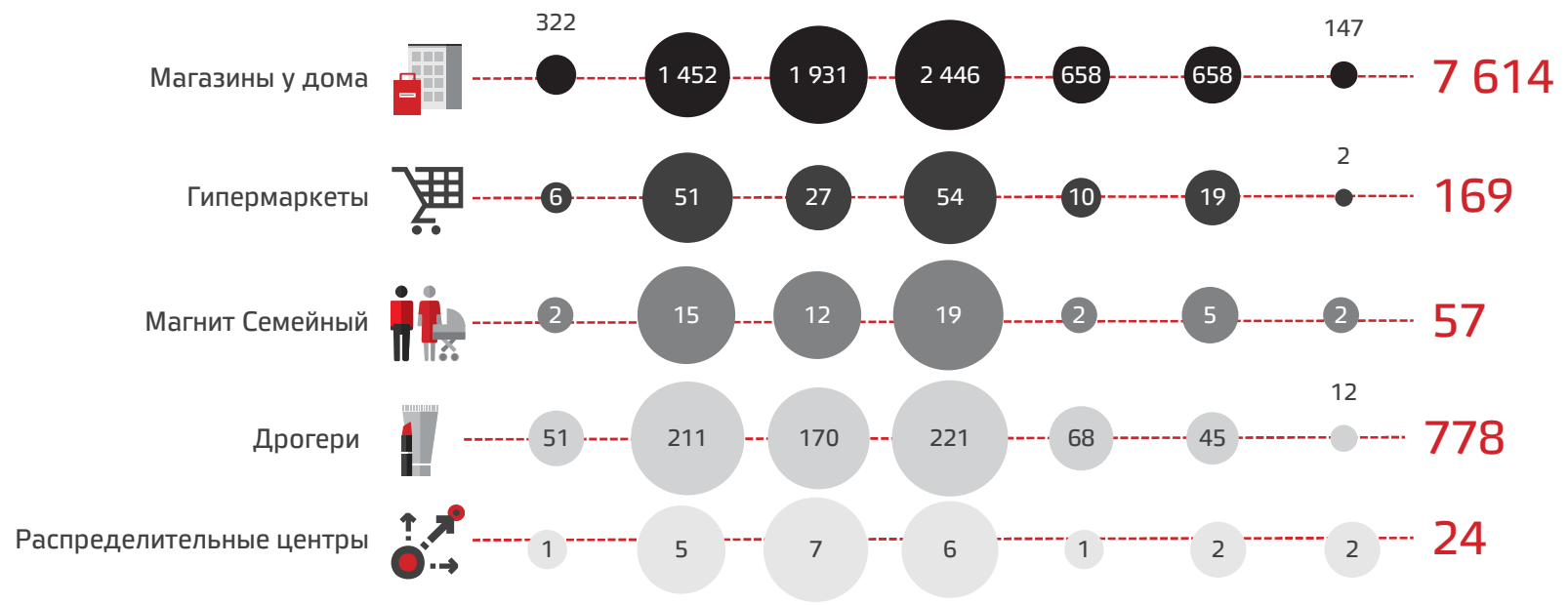
Магнит и конкуренты



География сети

1 959 населенных пунктов

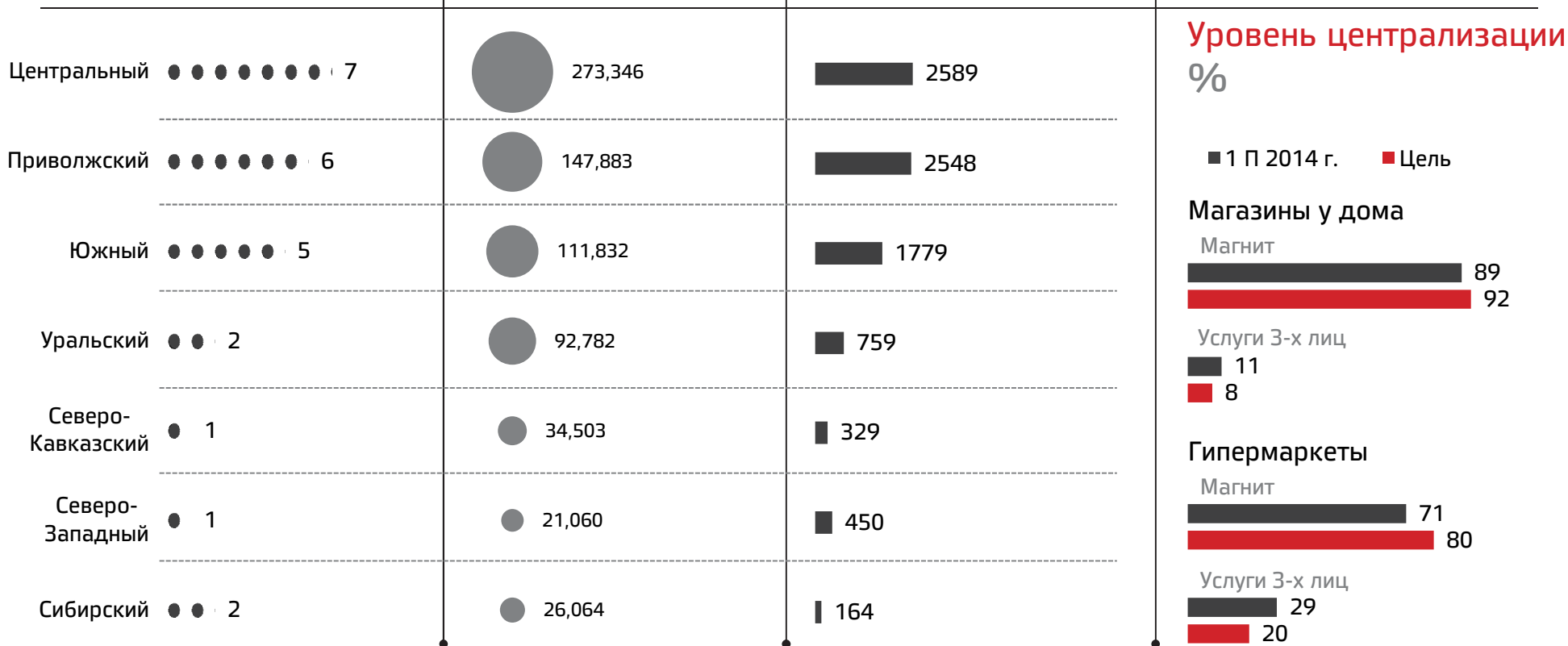
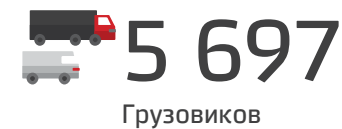
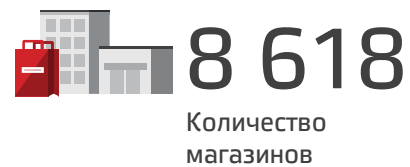
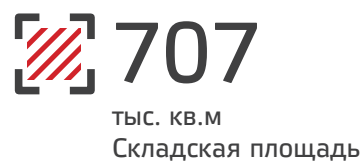
7 федеральных округов



Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2014 г.

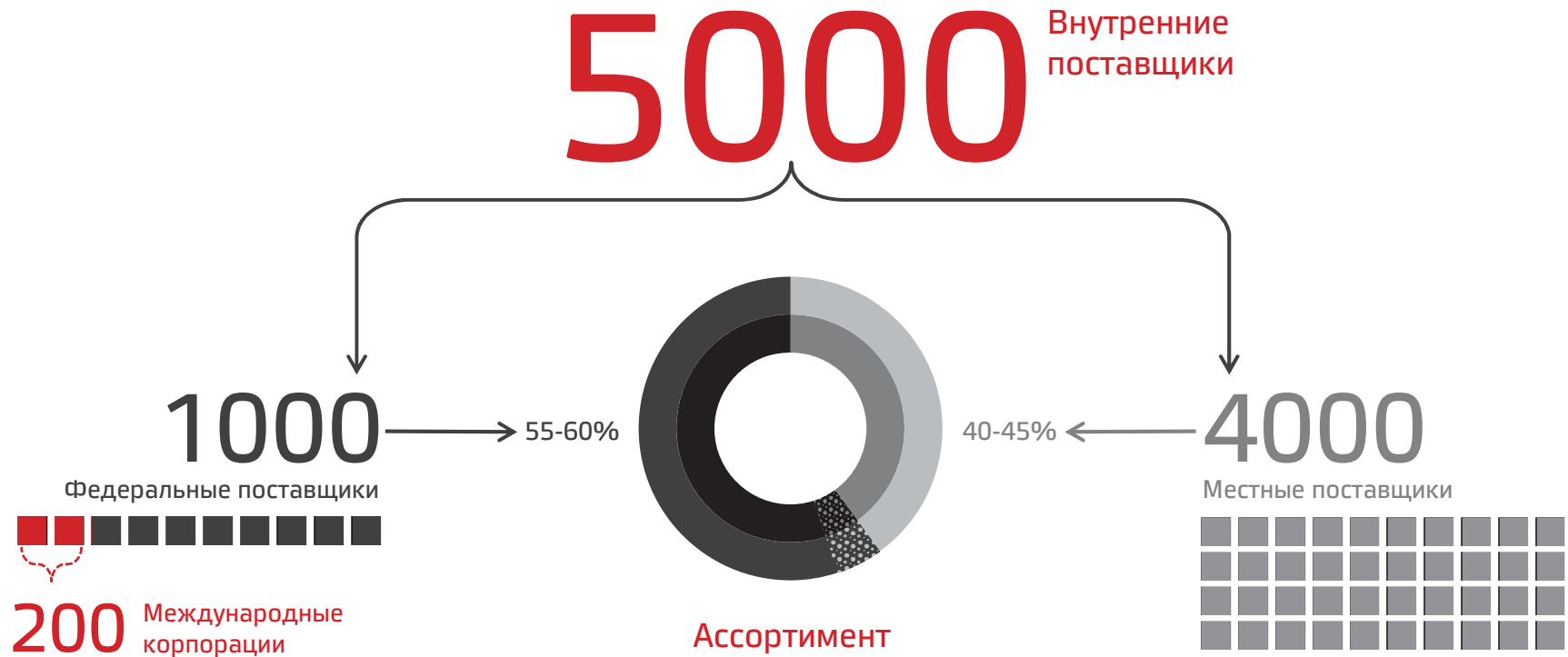


Система логистики





Поставщики



Прямой импорт



800 Действующих контрактов

Частная марка



86% Доля продовольственных товаров

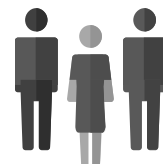


Персонал



229 272 Сотрудника

Среднее количество сотрудников – 197 251



0 Иностраннх работников



161 438

Персонал магазинов



10000 сотрудников



42 144

Работники РЦ



17 034

Сотрудники филиалов

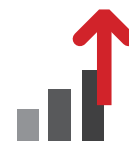


8 656

Персонал Головной компании

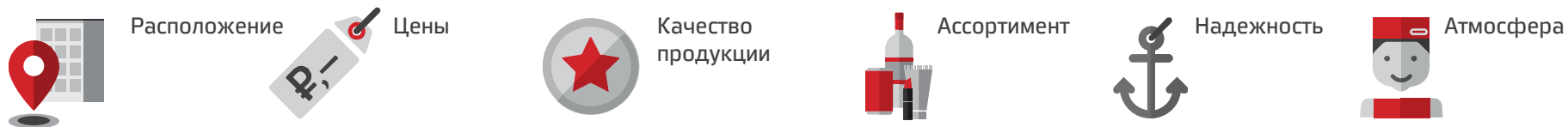


₽ 27 376 Среднемесячная заработная плата

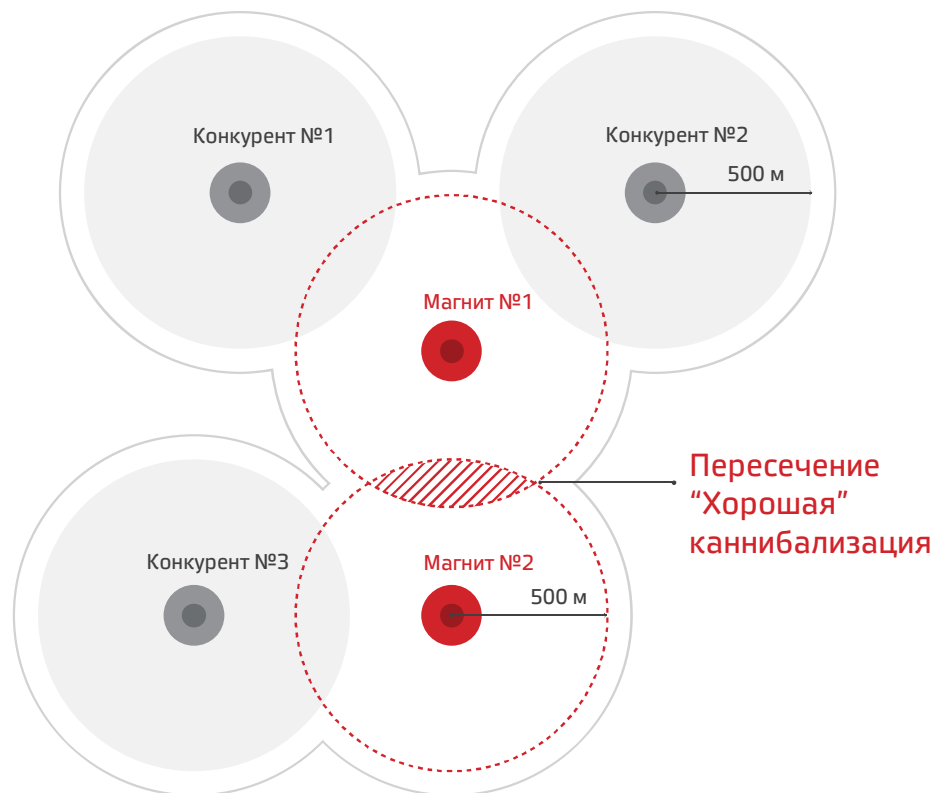


10% Рост заработной платы

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



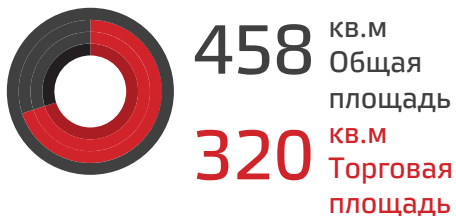
Магазин у дома



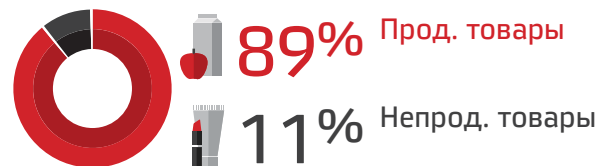
Магазин у дома

Описание формата

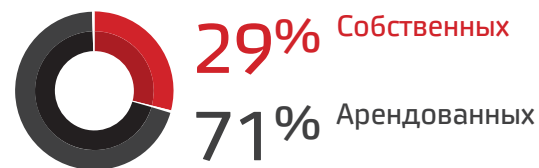
Площадь магазина



Ассортимент

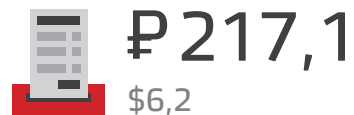


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

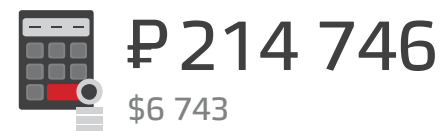
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2014-1П 2013, %

7,23 Средний чек,
руб.

1,90 Трафик

9,26 Выручка

Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды

•••
3 года

В случае собственности

•••••
4-6 лет

Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

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

Достижение зрелости

•••••
6 месяцев



Гипермаркет





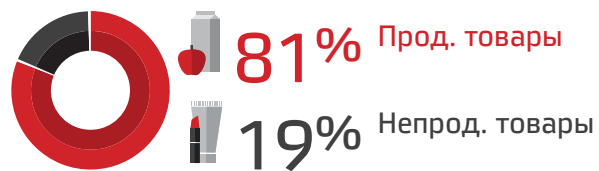
Гипермаркет

Описание формата

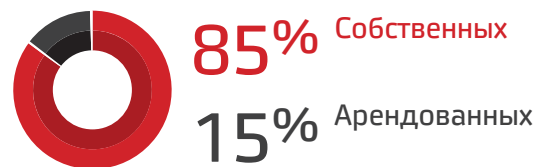
Площадь магазина



Ассортимент

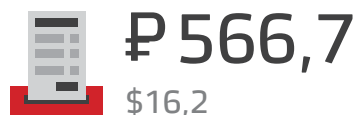


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

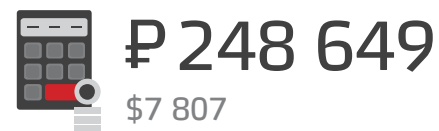
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2014-1П 2013,%



Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади



Достижение зрелости





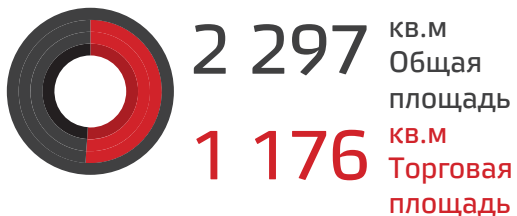
Магнит Семейный



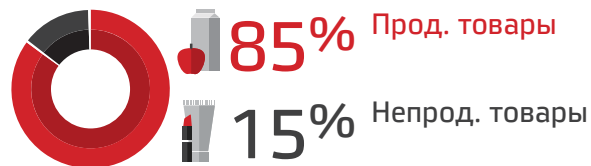
Магнит Семейный

Описание формата

Площадь магазина



Ассортимент



Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

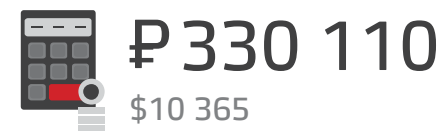
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2014 -1П 2013,%

7,51 Средний чек, руб.

9,96 Трафик

18,22 Выручка

Открытие

Срок окупаемости



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$2 000-2 600

Аренда \$800-1 400

Достижение зрелости





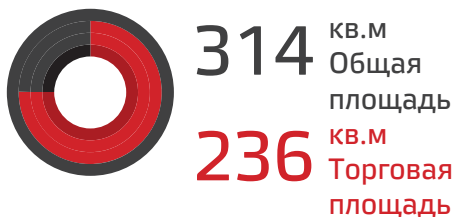
Дрогери



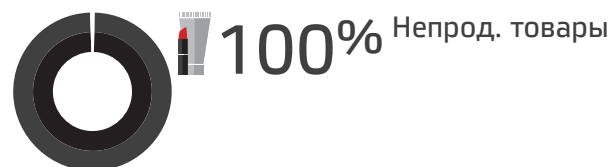
Дрогери

Описание формата

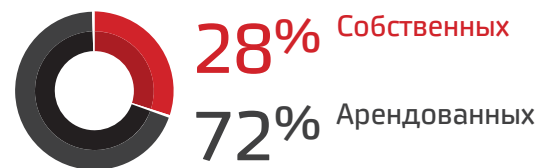
Площадь магазина



Ассортимент



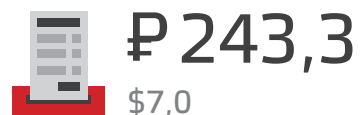
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

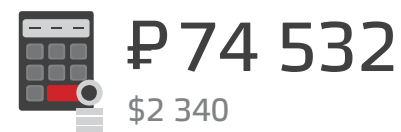
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2014 -1П 2013,%
Средний чек, руб.

3,05

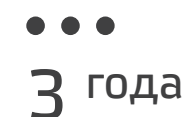
45,11 Трафик

49,54 Выручка

Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды



В случае собственности



Стоимость нового магазина
на кв.м общей площади

Собственность \$800-2 500

Аренда \$200-450

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 2014-1П 2013 %	Структура собственности магазинов	Срок окупаемости, лет	Стоимость нового магазина на кв.м общей площади	Достижение зрелости, месяцы
	● Общая ● Торговая									
<p>Магазин у дома</p>	<p>458 320</p>	<p>R.217,1 \$6,2</p>	<p>2,9</p>	<p>R.214 746 \$6 743</p>	<p>89% 11%</p>	<p>7,23 1,90 9,26</p>	<p>29% 71%</p>	<p>3 (аренда) 4-6 (собств.)</p>	<p>Собственность \$1 100-2 800 Аренда \$ 250-500</p>	<p>6</p>
<p>Гипермаркет</p>	<p>7 058 2985*</p>	<p>R.566,7 \$16,2</p>	<p>1,3</p>	<p>R.248 649 \$7 807</p>	<p>81% 19%</p>	<p>6,37 5,55 12,28</p>	<p>85% 15%</p>	<p>6-9</p>	<p>Собственность \$1 700-2 900 Аренда \$ 700-900</p>	<p>8-15</p>
<p>Дрогери</p>	<p>314 236</p>	<p>R.243,3 \$7,0</p>	<p>1,0</p>	<p>R.74 532 \$2 340</p>	<p>100%</p>	<p>3,05 45,11 49,54</p>	<p>28% 72%</p>	<p>3 (аренда) 4-6 (собств.)</p>	<p>Собственность \$800-2 500 Аренда \$200-450</p>	<p>6</p>
<p>Магнит Семейный</p>	<p>2 297 1 176</p>	<p>R.396,8 \$11,3</p>	<p>2,3</p>	<p>R.330 110 \$10 365</p>	<p>85% 15%</p>	<p>7,51 9,96 18,22</p>	<p>40% 60%</p>	<p>6-9</p>	<p>Собственность \$2 000-2 600 Аренда \$800-1 400</p>	<p>8-15</p>

Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2014 г.; *Не включает торговую площадь, предназначенную для сдачи в аренду

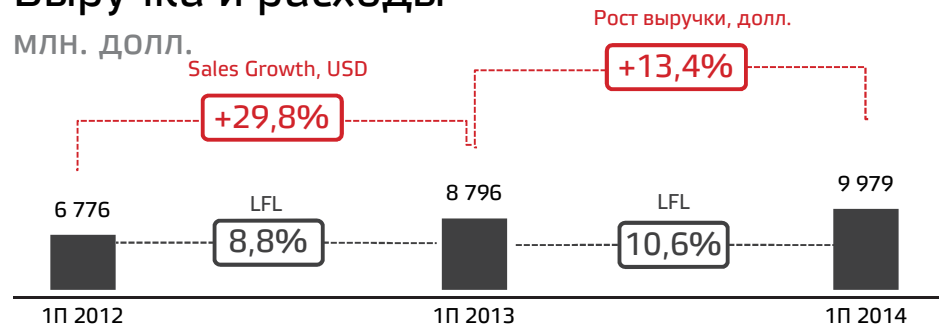
Отчет о прибылях и убытках

Млн. долл.	1П 2013	1П 2014	1П 2013 / 1П2014 Рост год к году
Чистая выручка	8 796,43	9 978,59	13,4%
Себестоимость реализации	(6 398,47)	(7 201,70)	12,6%
Валовая прибыль	2 397,96	2 776,89	15,8%
<i>Валовая прибыль, %</i>	27,26%	27,83%	
SG&A	(1 518,88)	(1 760,15)	15,9%
Прочие доходы/(расходы)	10,86	27,32	151,5%
ЕБИТДА	889,94	1 044,88	17,4%
<i>Маржа ЕБИТДА, %</i>	10,12%	10,47%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(217,72)	(242,70)	11,5%
ЕБИТ	672,22	802,19	19,3%
Чистые финансовые расходы	(72,15)	(80,69)	11,8%
Прибыль до налогообложения	600,07	721,50	20,2%
Налоги	(131,15)	(161,52)	23,2%
<i>Эффективная налоговая ставка</i>	21,86%	22,39%	
Чистая прибыль	468,91	559,99	19,4%
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	5,33%	5,61%	

Выручка и расходы

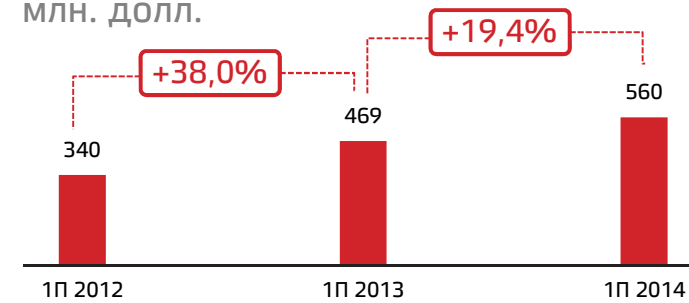
Выручка и расходы

млн. долл.



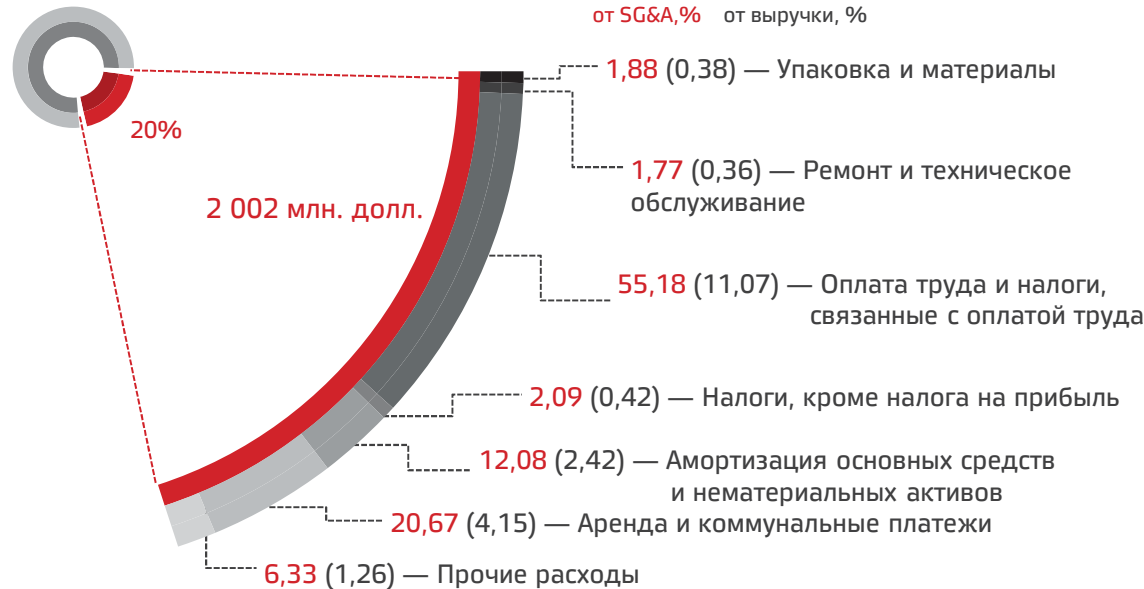
Динамика чистой прибыли

млн. долл.

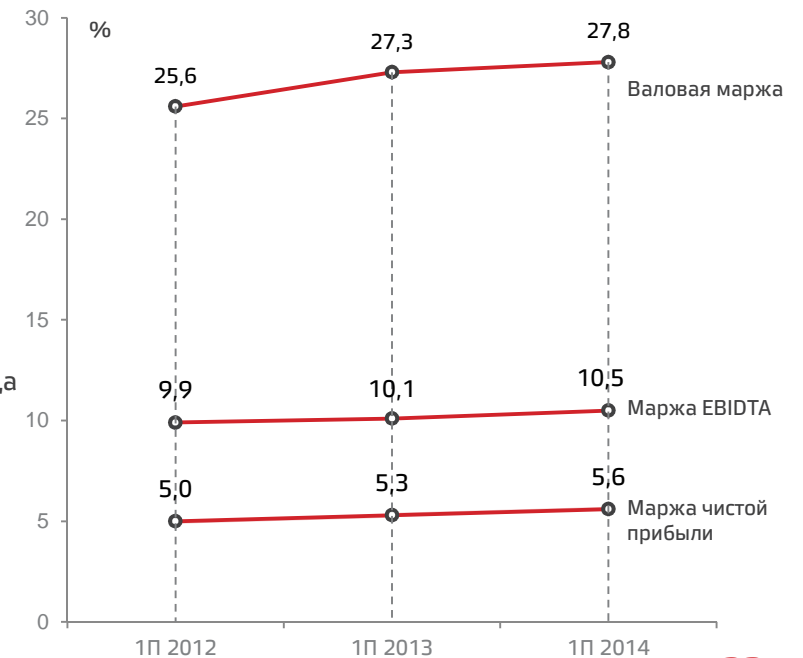


Структура SG&A

Выручка — 9 979 млн. долл.



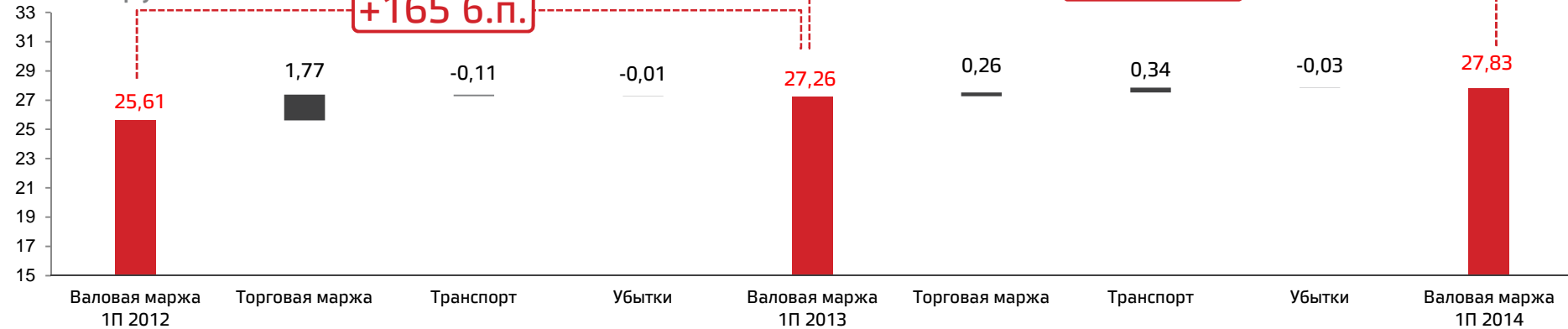
Динамика рентабельности



Источник: отчетность по МСФО за 1П 2012 – 1П2014 гг.

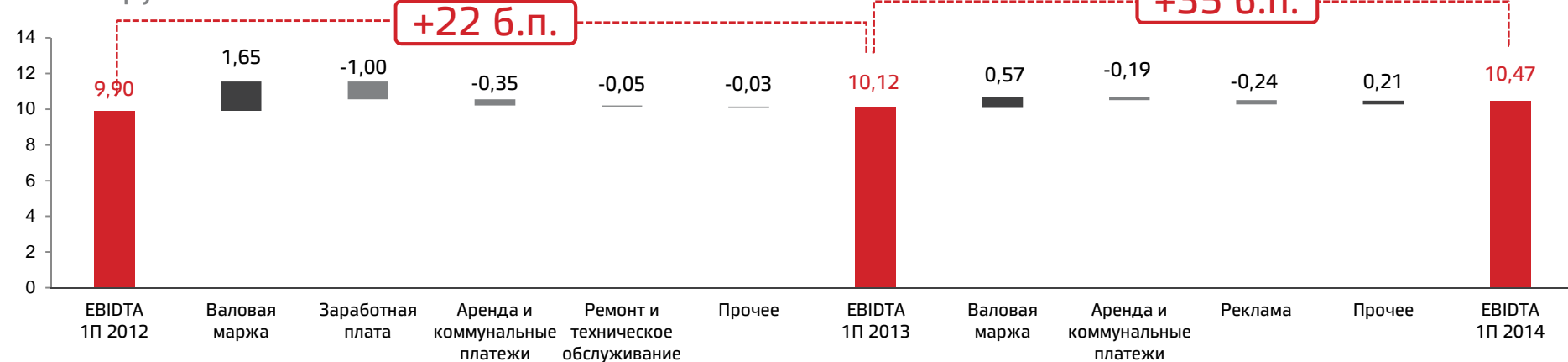
Мост валовой маржи

% от выручки



Мост маржи EBITDA

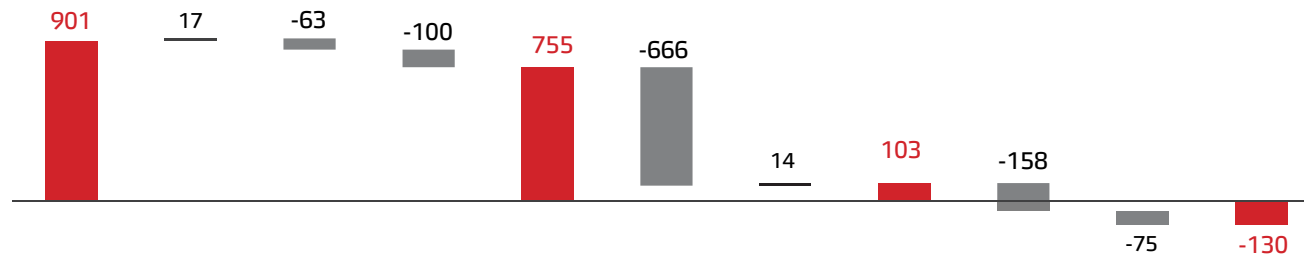
% от выручки



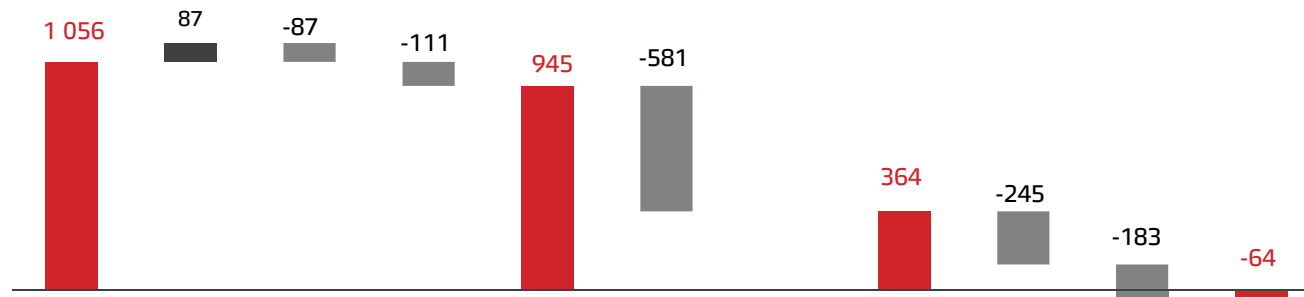
Свободный денежный поток

млн. долл.

1П 2013



1П 2014



Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками – **36 дней**

Оборачиваемость запасов – **44 дня**

Рабочий капитал – **120 млн. долл.** по состоянию на 30.06.2014 г.

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			

Баланс

Млн. долл.	2012	2013	1П 2014
АКТИВЫ			
Основные средства	5 226,8	5 962,8	6 144,5
Прочие внеоборотные активы	130,0	176,1	169,5
Денежные средства и их эквиваленты	410,0	181,2	110,9
Запасы	1 350,7	1 713,9	1 769,4
Торговая и прочая дебиторская задолженность	19,2	19,3	16,0
Авансы выданные	88,1	96,9	70,5
Налоги к возмещению	1,0	0,9	2,5
Краткосрочные финансовые активы	28,9	35,1	41,9
Расходы будущих периодов	6,0	7,7	6,5
ИТОГО АКТИВЫ	7 260,7	8 193,9	8 331,7
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал	3 267,3	3 854,7	4 070,1
Долгосрочный долг	1 259,2	1 144,0	1 618,4
Прочие долгосрочные обязательства	202,8	258,6	270,5
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 413,1	1 471,8	1 489,9
Краткосрочный долг	827,1	1 109,7	394,8
Дивиденды к выплате	-	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	291,2	355,1	488,0
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	7 260,7	8 193,9	8 331,7

Анализ капитальных затрат

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

2013 г.¹
\$1,647 млрд.

План на 2014

\$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	Дрогери
80	400	4	1 100							350
700	85	240	220	140	60	100	50	50	30	100

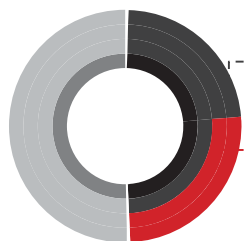
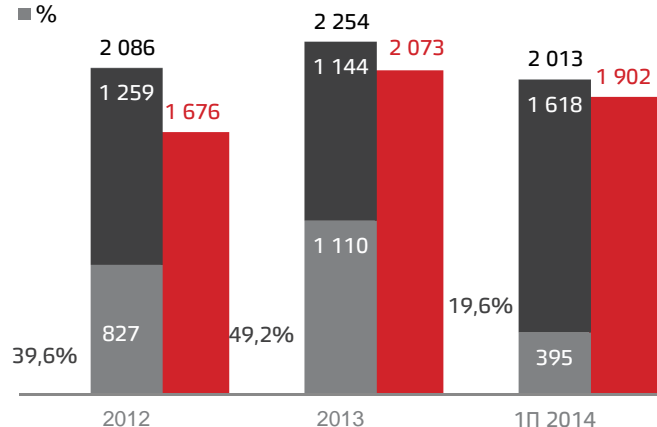
Капитальные затраты за 1П 2014 г. составляют 581 млн. долл.
 Источник: Компания, по состоянию на 31.12.2013 г.; расчеты Компании

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга

млн. долл.

- Чистый долг
- Краткосрочный долг
- Долгосрочный дол
- %

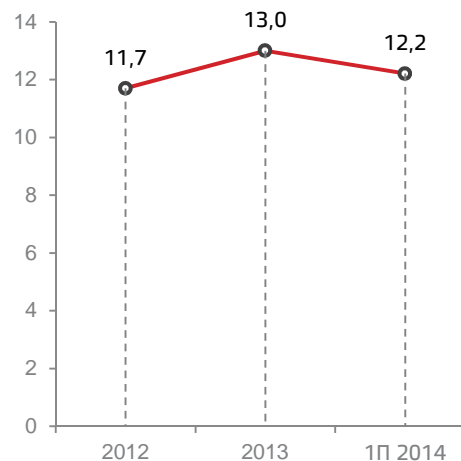


Долгосрочный долг составляет **80%**

Около **38%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Безупречная кредитная история Компании

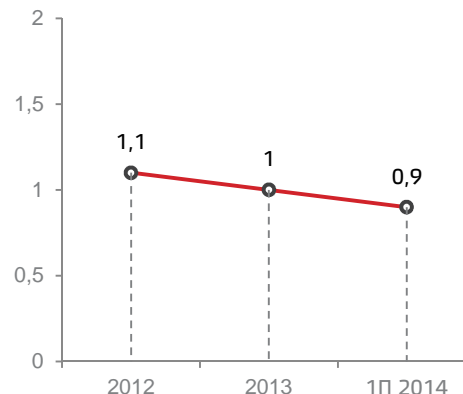
Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA - **0,9**



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

Чистый долг/ EBITDA за последние 12М



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