



Результаты

1 квартал 2018 года

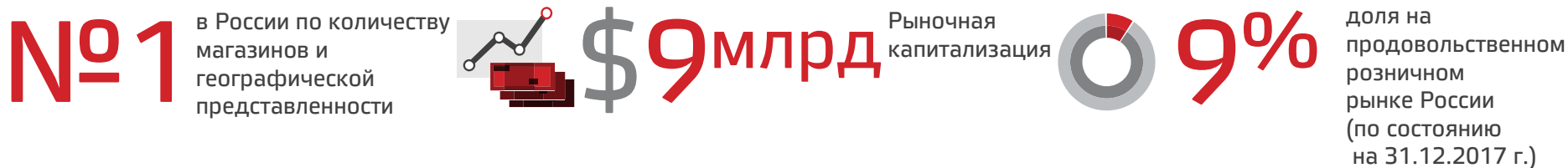
A solid red horizontal bar located at the bottom of the page.

# Краткий обзор

По состоянию на 31.03.2018 г.



По состоянию на 31.03.2018 г.



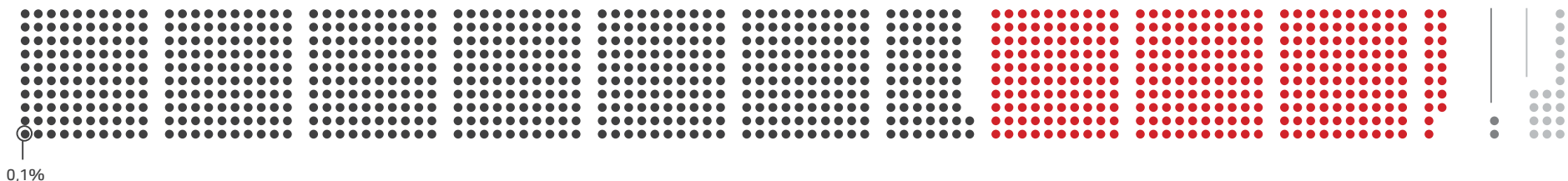
## Структура акционеров по состоянию на 31.12.2017 г.

В свободном обращении  
66,2%

Сергей Галицкий, CEO  
31,8%

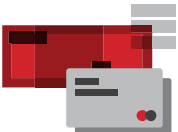
Lavreno Ltd. (Кипр)  
0,2%

Другие  
1,8%



# Ключевые показатели

Показатели за 2017 г.

Выручка за 2017 г.  
 **₽ 1,14 трлн.**

Рост выручки год к году  
**6,4%**

Маржа  
чистой прибыли  
**3,11%**

Маржа  
EBITDA  
**8,03%**

Чистый долг/  
LTM EBITDA  
**1,2**

## Прогноз на 2018 год

Новых магазинов у дома (Gross)

 **1 500**

Количество обновленных магазинов

 **1 200**

Новых гипермаркетов и «Магнит Семейный» (Gross)

 **20**

Новых магазинов drogери (Gross)

 **700**

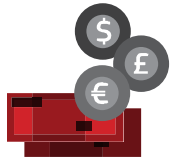
Рост выручки, руб.

**7-9%**

Сарех, млрд. руб.

**55**

# Российский рынок розничной торговли



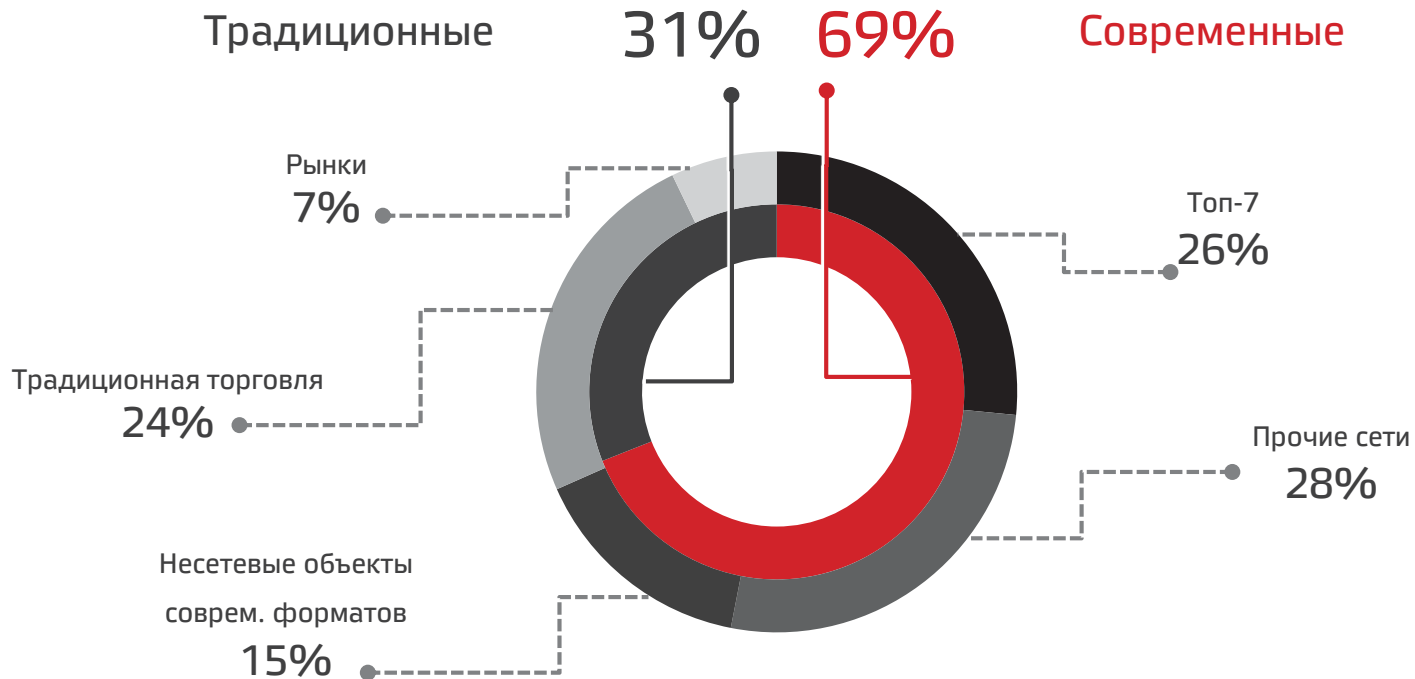
14,4  
трлн. руб.

Объем рынка  
за 2017 год



Доля  
современных  
форматов  
розничной  
торговли  
за 2016 год

## Структура рынка по форматам



# Магнит и компании-аналоги



Источники: данные компаний, Инфолайн, Thomson Reuters, расчеты Магнита

# География сети

2 764

Населенных пунктов

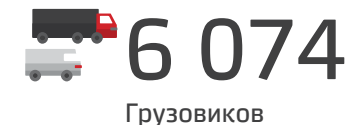
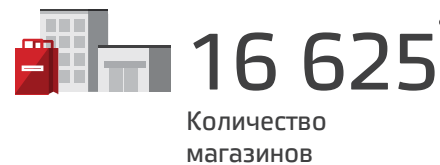
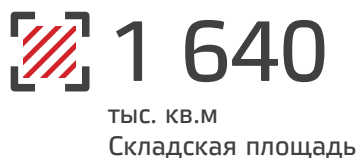
7

Федеральных Округов



Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2018 г.

# Система логистики



Центральный ●●●●●●●●●● 9

Приволжский ●●●●●●●●●● 10

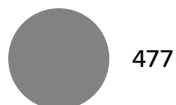
Южный ●●●●●●●● 8

Уральский ●●● 3

Северо-Кавказский ● 1

Северо-Западный ●●● 3

Сибирский ●●● 3



■ 4 750

■ 5 207

■ 2 711

■ 1 580

■ 523

■ 1 074

■ 780

**Уровень централизации**  
%

■ 1 кв 2018 г. ■ Цель

Доставка из РЦ



Доставка поставщиком

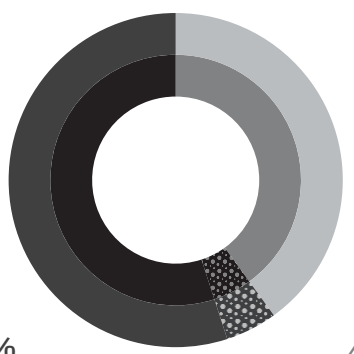
■ 11  
■ 10

# Поставщики

**5 900** Внутренние поставщики

**1 200**

Федеральные поставщики



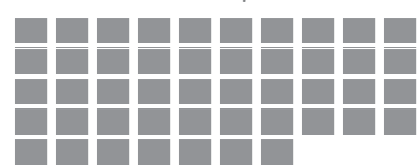
55%

45%

Ассортимент

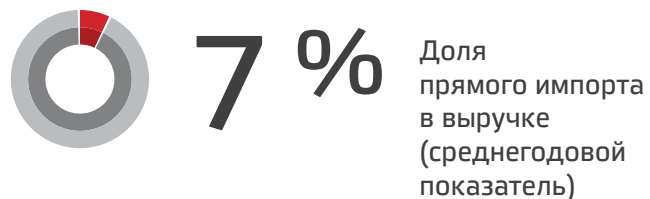
**4 700**

Местные поставщики

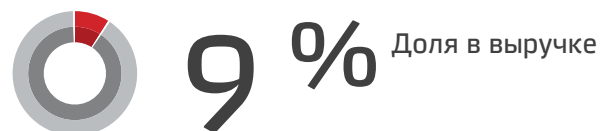




## Прямой импорт



## Частная марка



# Персонал

 **271 828** Сотрудников



 **₽ 33 695** Среднемесячная заработная плата\*

Источник: Компания,  
по состоянию на 31.03.2018 г.  
\*по состоянию на 31.12.2017 г.

# Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество  
продукции



Ассортимент

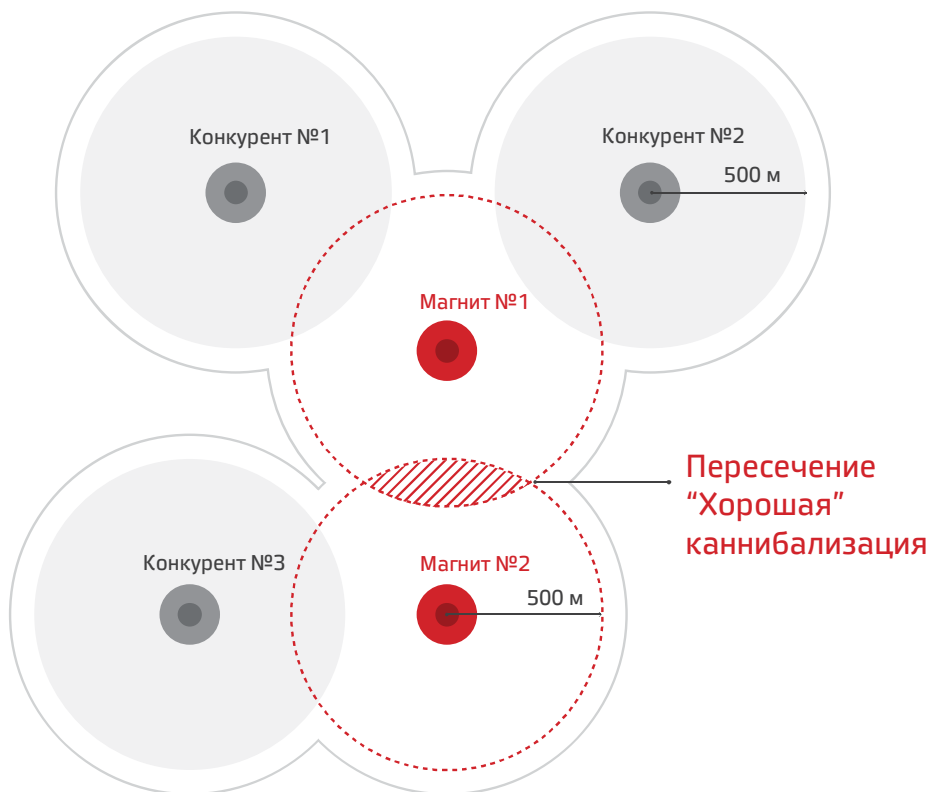


Надежность



Атмосфера

# Область пересечения продаж



5 000

человек —  
минимальное  
население

(1 500–1 600 семей)



₽ 8 000–12 000

Ежемесячный  
семейный  
бюджет  
на продукты  
питания



43-45 %

Доля продуктов  
питания  
в семейном  
бюджете

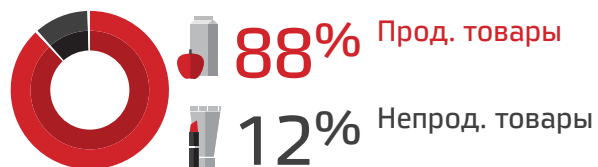
# Магазин у дома

## Описание формата

Площадь магазина



Доля в обороте



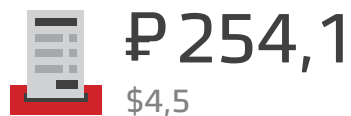
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2018 г.

## Ключевые операционные показатели

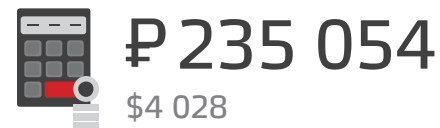
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1Кв 2018 – 1Кв 2017, %

-0,07 Средний чек, руб.

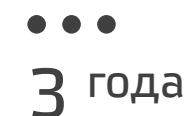
-3,76 Трафик

-3,83 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

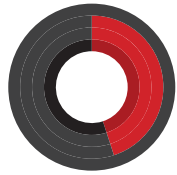
Достижение зрелости



# Гипермаркет

## Описание формата

Площадь магазина



**6 372** кв.м  
Общая площадь

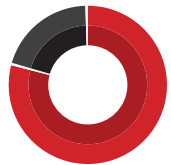
**2 867** кв.м  
Торговая площадь

М: До 3 000

Ср: 3 000-6 000

Б: Более 6 000

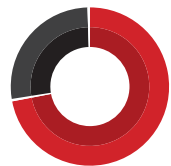
Доля в обороте



**80%** Прод. товары

**20%** Непрод. товары

Структура собственности магазинов



**72%** Собственных

**28%** Аренданных

Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2018 г.

## Ключевые операционные показатели

Средний чек

**₽571,0**  
\$10,0

Трафик  
Чеков/кв.м/день

**0,9**

Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год

**₽213 494**  
\$3 659

LFL 1Кв 2018 – 1Кв 2017, %

**-2,96** Средний чек, руб.

**-1,96** Трафик

**-4,86** Выручка

## Открытие

Срок окупаемости

●●●●●●●●●●  
**6-9 лет**

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

Собственность **65-105**

Аренда **31-41**

Достижение зрелости

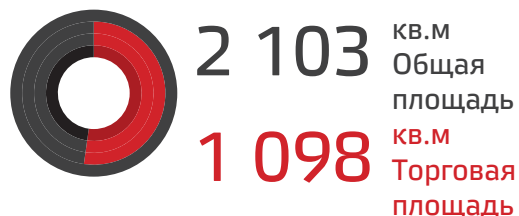
●●●●●●●●●●

**8-15** месяцев

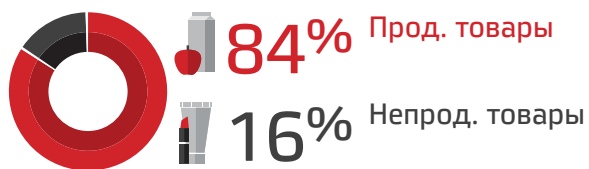
# Магнит Семейный

## Описание формата

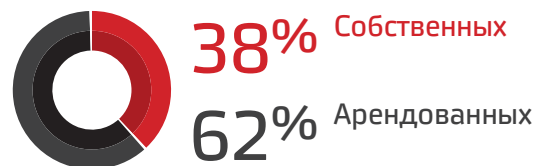
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов

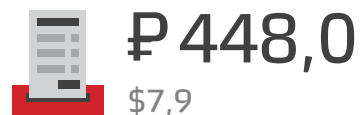


Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2018 г.

## Ключевые

## операционные показатели

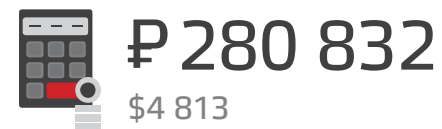
Средний чек



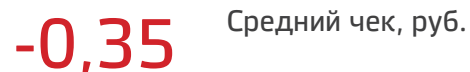
Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1Кв 2018 – 1Кв 2017, %



## Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 71-122

Аренда 31-54

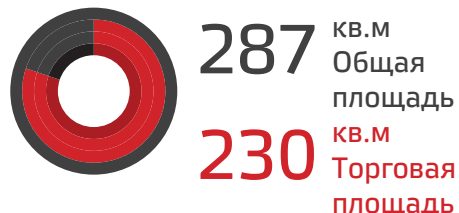
Достижение зрелости



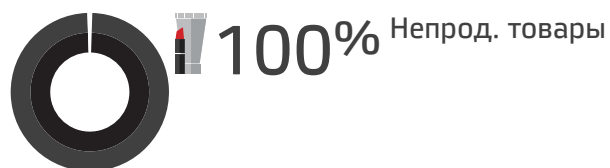
# Магазин дрогери

## Описание формата

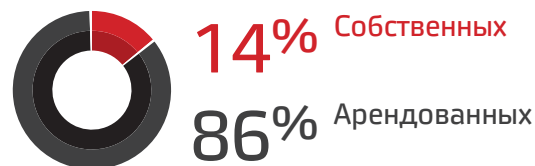
Площадь магазина



Доля в обороте



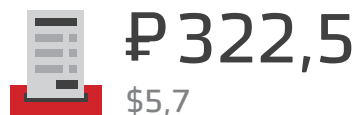
Структура собственности магазинов



## Ключевые

## операционные показатели

Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



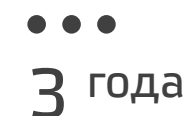
LFL 1Кв 2018 – 1Кв 2017, %



## 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 1Кв 2018-1Кв 2017 %	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	470 327	P.254,1 \$4,5	2,4	P.235 054 \$4 028	88% 12%	-0,07 -3,76 -3,83	21% 79%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	6
Гипермаркет	6 372 2 867*	P.571,0 \$10,0	0,9	P.213 494 \$3 659	80% 20%	-2,96 -1,96 -4,86	72% 28%	6-9	Собственность 65 - 105 Аренда 31 - 41	8-15
Магазин drogery	287 230	P.322,5 \$5,7	0,8	P.101 999 \$1 748	100%	4,53 -4,24 0,10	14% 86%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
Магнит Семейный	2 103 1 098	P.448,0 \$7,9	1,6	P.280 832 \$4 813	84% 16%	-0,35 -2,81 -3,15	38% 62%	6-9	Собственность 71 - 122 Аренда 31 - 54	8-15



# Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	2016	2017	2016 / 2017 Рост год к году
<b>Чистая выручка</b>	<b>1 074 811,55</b>	<b>1 143 314,41</b>	6,4%
Себестоимость реализации	(779 052,55)	(838 671,51)	7,7%
<b>Валовая прибыль</b>	<b>295 759,01</b>	<b>304 642,89</b>	3,0%
Валовая маржа, %	27,52%	26,65%	
SG&A	(192 390,19)	(220 245,12)	14,5%
Прочие доходы, нетто	4 286,24	7 157,47	67,0%
<b>EBITDA</b>	<b>107 793,02</b>	<b>91 777,64</b>	(14,9%)
Маржа EBITDA,%	10,03%	8,03%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(25 825,63)	(33 715,70)	30,6%
<b>EBIT</b>	<b>81 967,38</b>	<b>58 061,94</b>	(29,2%)
Чистые финансовые расходы	(13 187,42)	(12 638,17)	(4,2%)
Прибыль до налогообложения	68 779,96	45 423,77	(34,0%)
Налоги	(14 370,97)	(9 884,80)	(31,2%)
Эффективная налоговая ставка	20,89%	21,76%	
<b>Чистая прибыль</b>	<b>54 408,99</b>	<b>35 538,97</b>	(34,7%)
Маржа чистой прибыли, %	5,06%	3,11%	

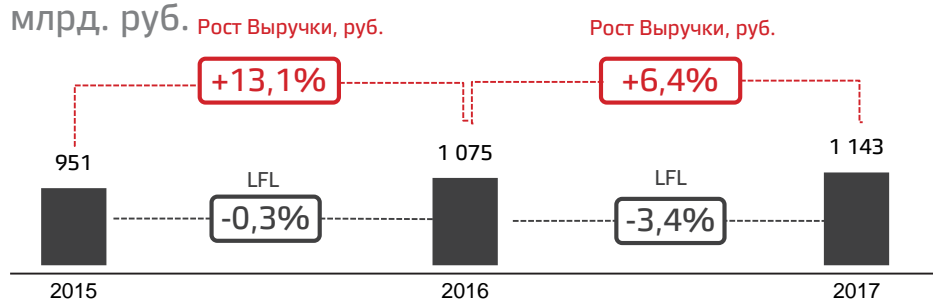
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)

Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2016-2017

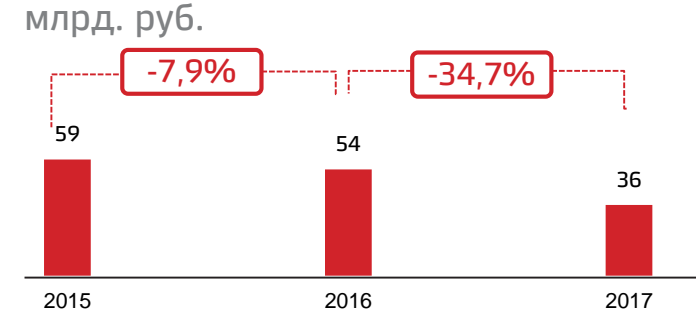
Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

# Выручка и расходы

## Динамика выручки



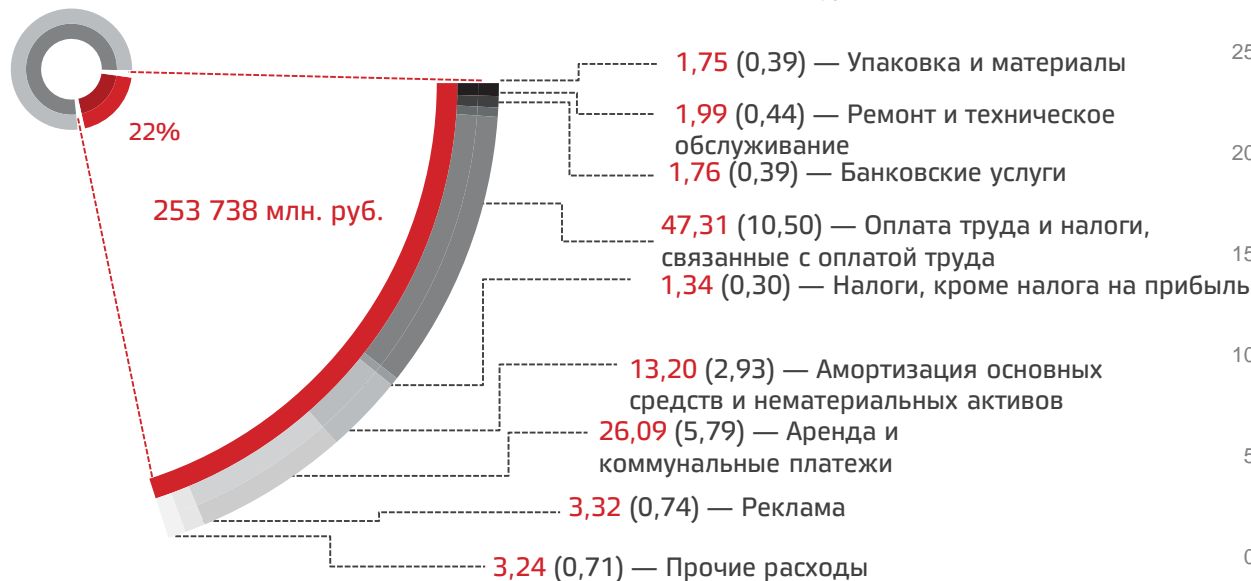
## Динамика чистой прибыли



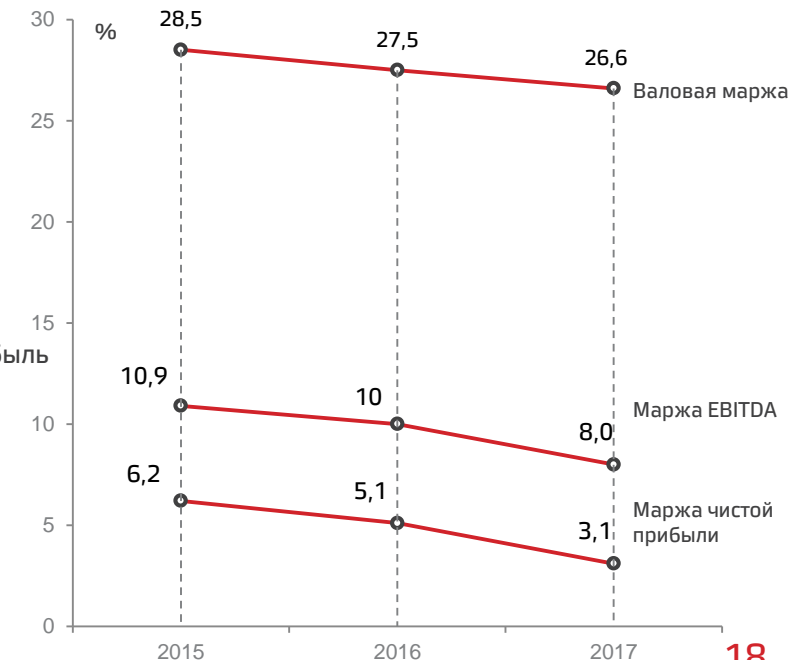
## Структура SG&A 2017

Выручка – 1 143 млрд. руб.

от SG&A, % от выручки, %



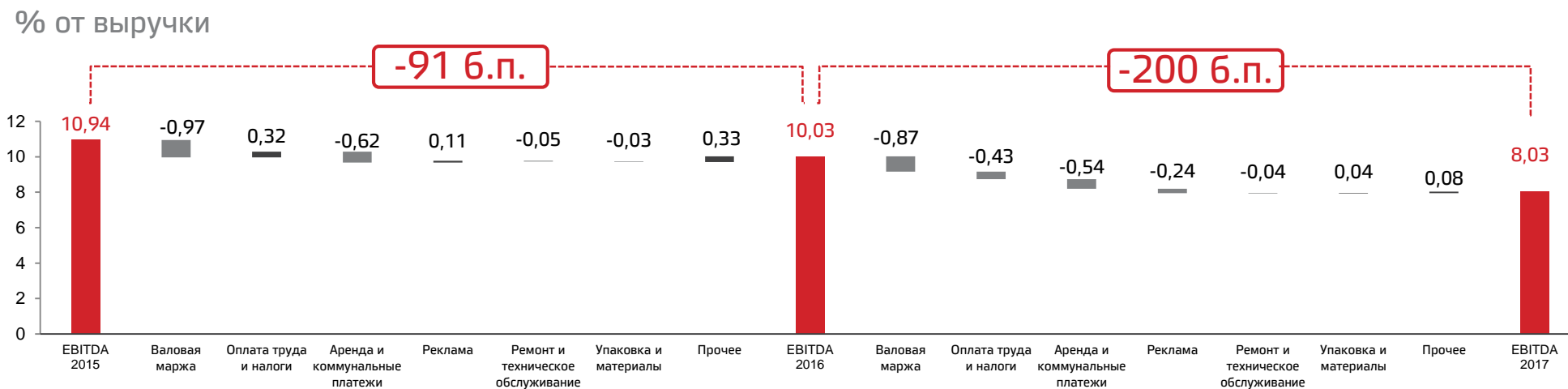
## Динамика рентабельности



# Мост валовой маржи

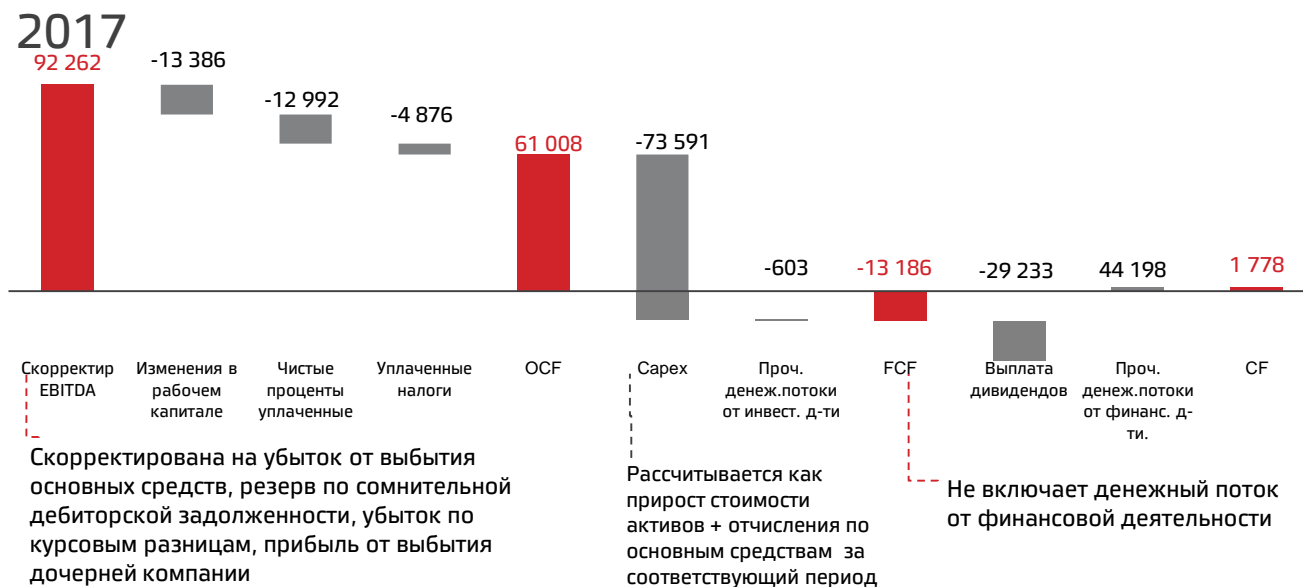
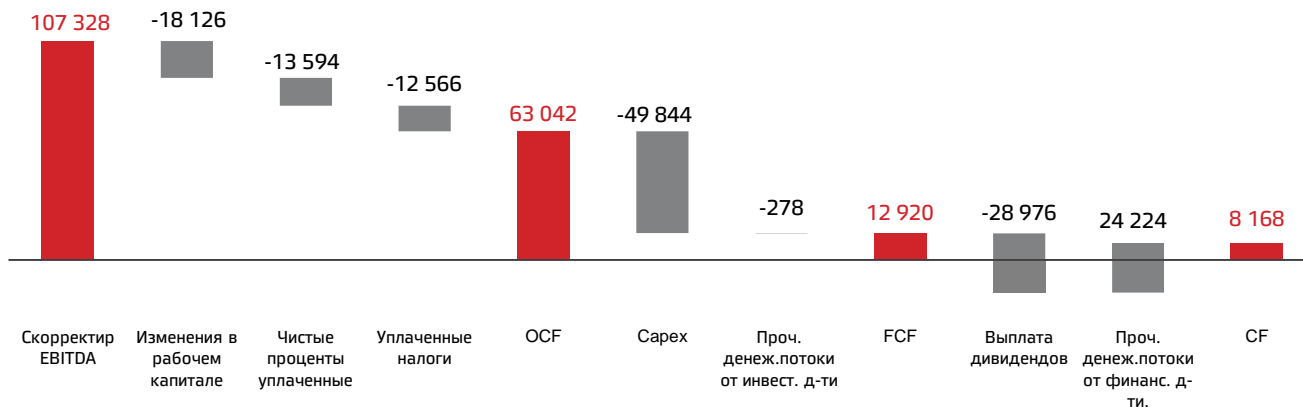


# Мост маржи EBITDA



# Свободный денежный поток

млн. руб.  
2016



## Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками 38 дней.

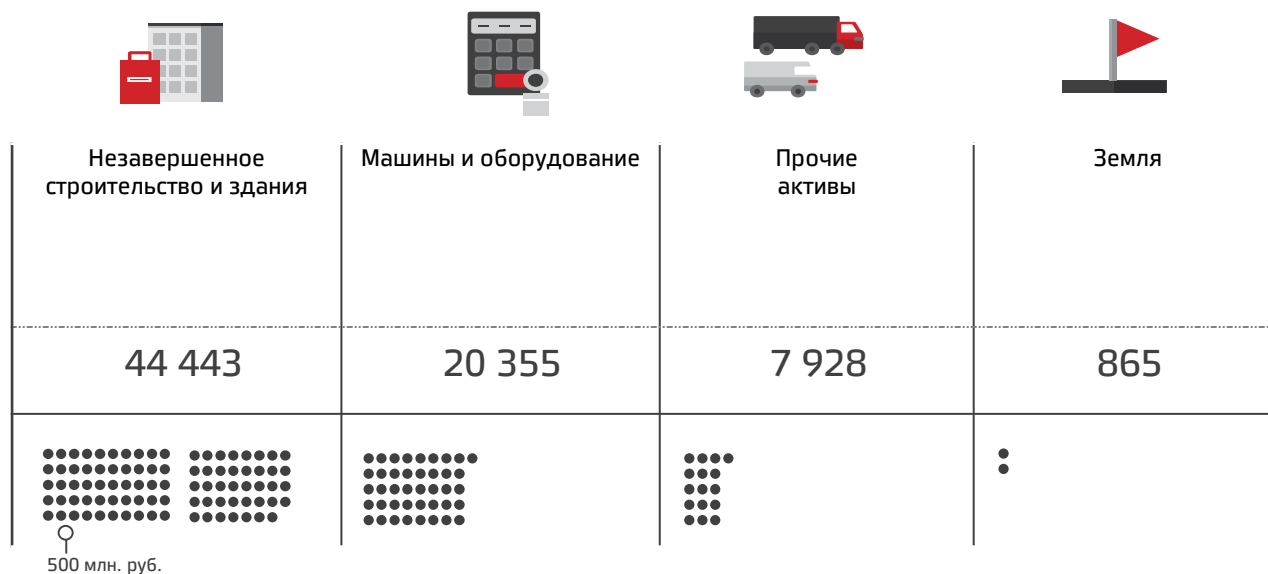
Оборачиваемость запасов 64 дня

Рабочий капитал: 53 296 млн. руб. по состоянию на 31.12.2017

# Баланс

МЛН. РУБ.	2016	2017
<b>АКТИВЫ</b>		
Основные средства	289 945,35	329 826,90
Прочие внеоборотные активы	6 080,58	6 959,12
Денежные средства и их эквиваленты	16 559,27	18 337,42
Запасы	134 915,71	162 204,50
Торговая и прочая дебиторская задолженность	844,12	1 399,19
Авансы выданные	5 208,27	4 990,44
Налоги к возмещению	447,81	598,27
Краткосрочные финансовые активы	215,88	215,31
Расходы будущих периодов	458,77	640,44
Налог на прибыль к возмещению	239,73	1 153,66
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>454 915,49</b>	<b>526 325,25</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
Капитал	196 076,97	259 307,44
Долгосрочный долг	77 499,90	86 338,13
Прочие долгосрочные обязательства	15 625,65	22 622,29
Торговая и прочая кредиторская задолженность	83 923,32	99 142,15
Краткосрочный долг	50 105,88	40 121,93
Дивиденды к выплате	11 936,87	0,83
Прочие краткосрочные обязательства	19 746,90	18 792,48
<b>ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>454 915,49</b>	<b>526 325,25</b>

# Анализ капитальных затрат



2017 год  
**74 млрд. руб.**

# Долговая нагрузка

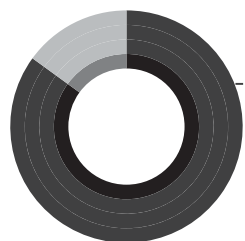
## Динамика уровня долга

млн. руб.

■ Чистый долг

■ Краткосрочный период  
■ Долгосрочный период

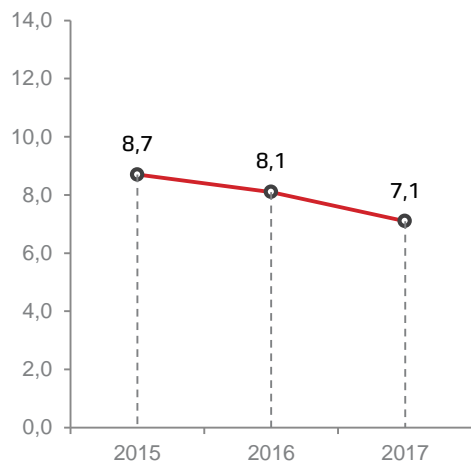
■ %



Долгосрочный долг составляет **68%**

## Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



## Кредитный профиль

Безупречная кредитная история Компании

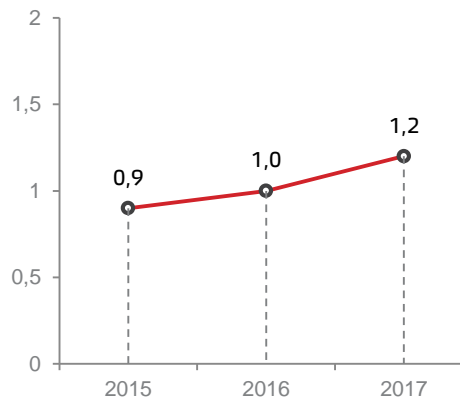
Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA – **1,2**



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

Net Debt / LTM EBITDA



**Незначительное изменение риска процентной ставки:**

выплата процентов в основном осуществляется по фиксированным процентным ставкам

## 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