



Операционные 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 магазины косметики



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

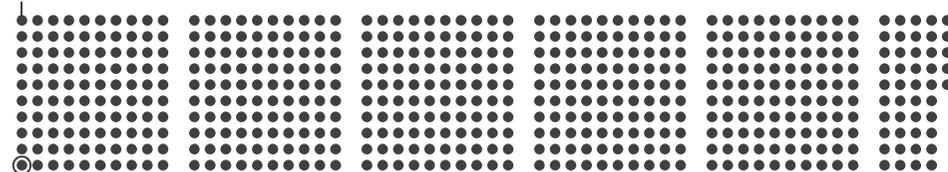


>6%

доля на  
продовольственном  
розничном  
рынке России

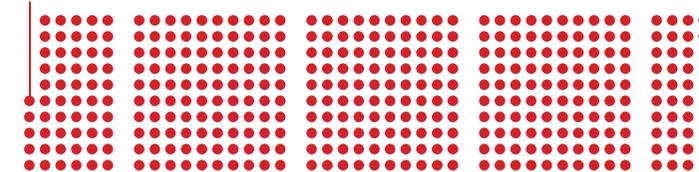
## Структура акционеров по состоянию на 31.12.2013 г.

В свободном обращении  
54,5%

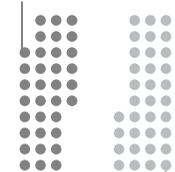


0,1%

Сергей Галицкий, CEO  
38,7%



Другие  
3,4%



Lavreno Ltd. (Кипр)  
3,4%

По состоянию на 30.06.2014 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	Маржа EBITDA	Чистый долг/LTM EBITDA	Доход по дивидендам	Коэффициент выплаты дивидендов
6,14%	11,16%	1,0	1,31%	30%

## Прогноз на 2014 год

### Новые магазины

**1 100** Магазинов у дома

**80** Гипер-маркетов

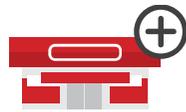
**300-350** Магазинов косметики

Рост выручки, руб.	Маржа EBITDA	Капитальные затраты
26-29%	10,6-10,9%	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



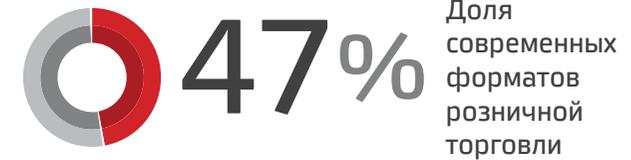
Централизация



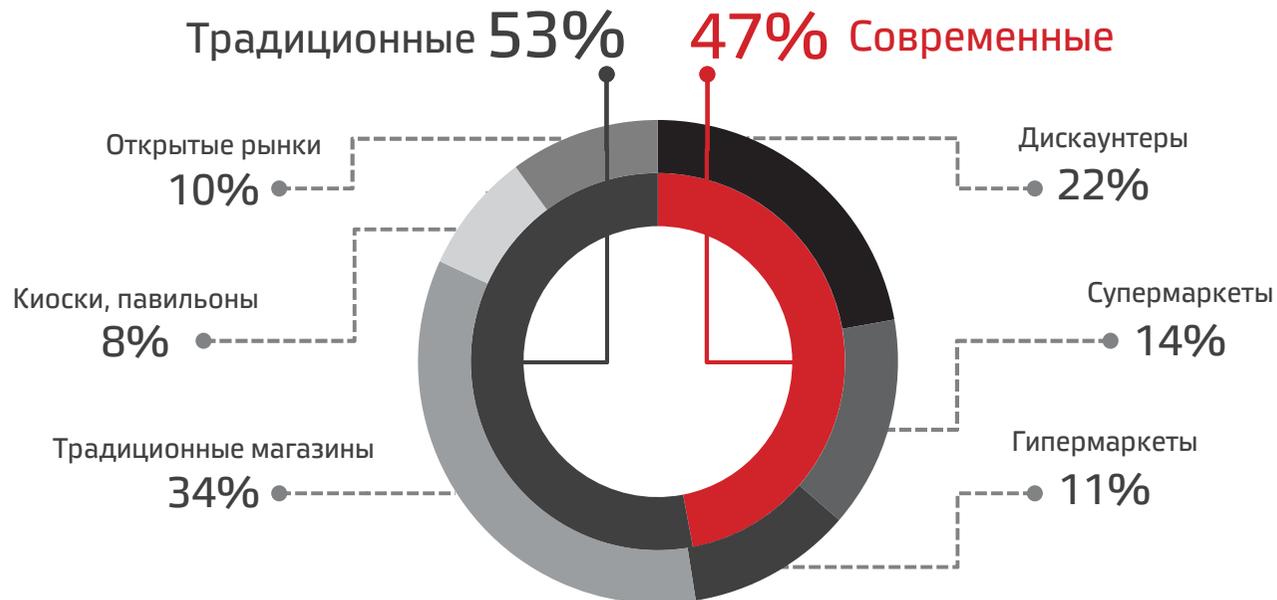
# Российский рынок розничной торговли



311 млрд. долл. Объем рынка за 2013 год

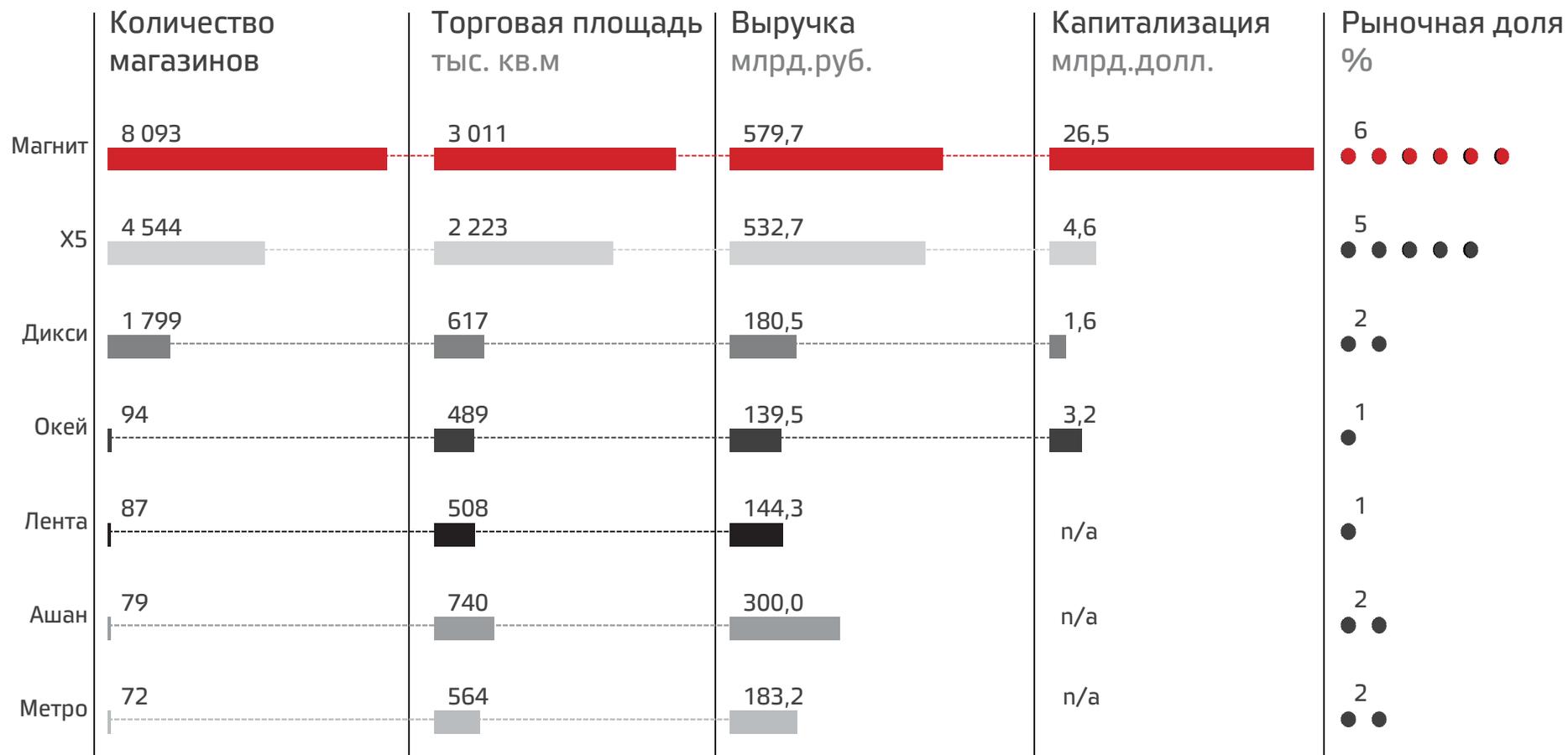


## Структура рынка по форматам





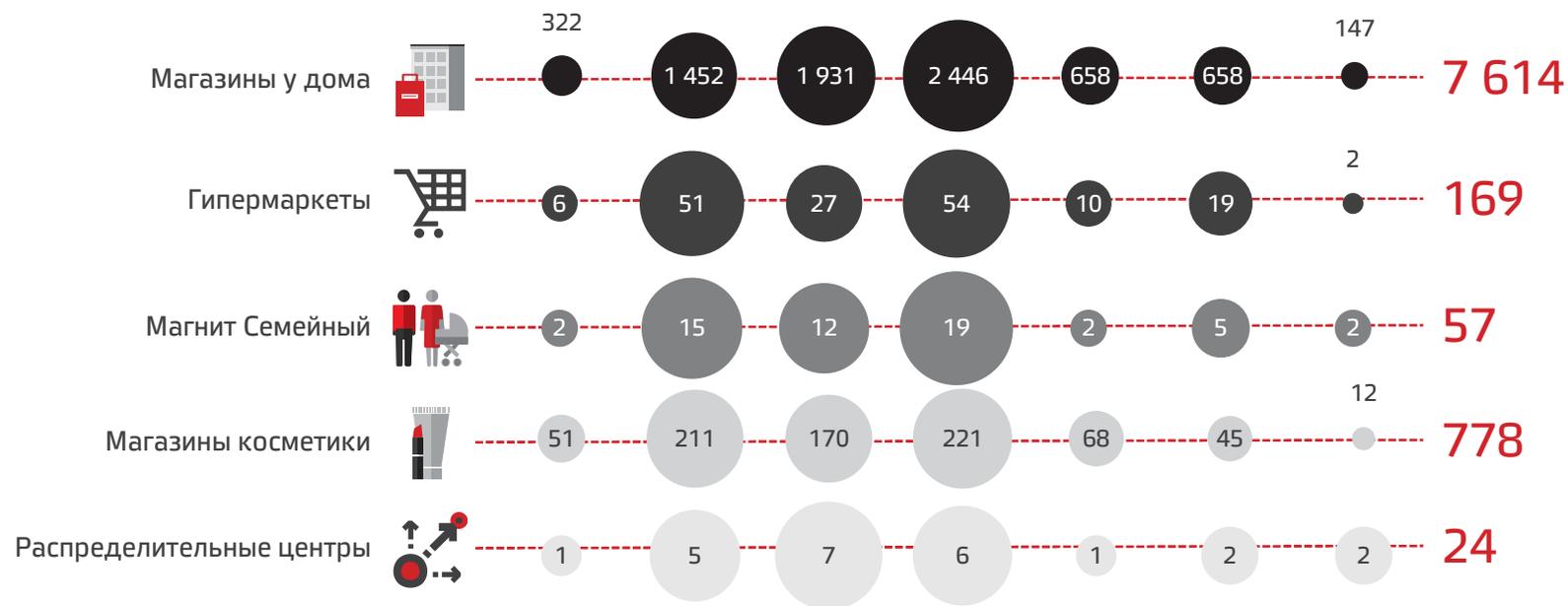
# Магнит и конкуренты



# География сети

**1 959** населенных пунктов

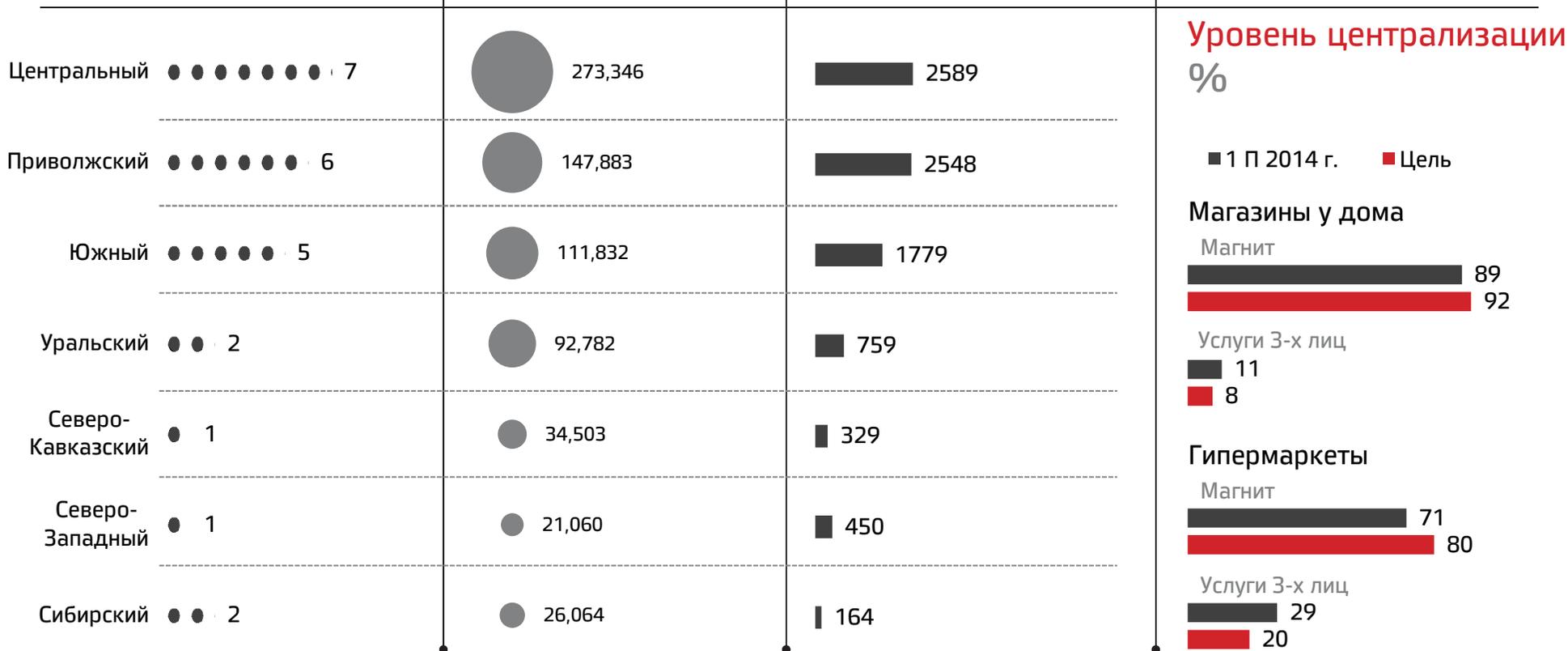
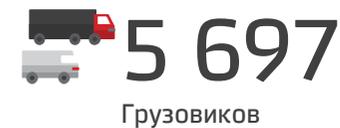
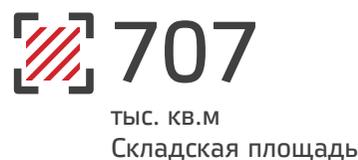
**7** федеральных округов



Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2014 г.



# Система логистики





# Поставщики



## Прямой импорт



800 Действующих контрактов

## Частная марка



627

Количество Наименований товаров



12% Доля в выручке



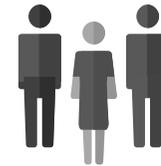
86% Доля продовольственных товаров

# Персонал



**197 251**

Сотрудников  
(среднее количество)



**0**

Иностранных  
работников

Общее количество сотрудников – 229 272



**136 070**

Персонал  
магазинов

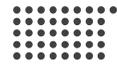


1000 сотрудников



**41 476**

Работники РЦ



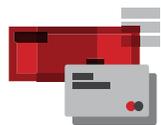
**12 104**

Сотрудники  
филиалов



**7 601**

Персонал  
Головной компании



**₽ 25 899**

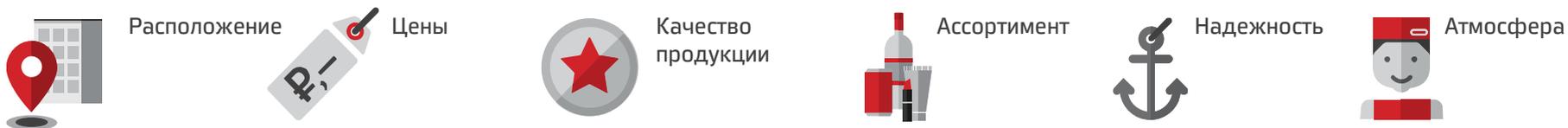
Среднемесячная  
зарплатная  
плата\*



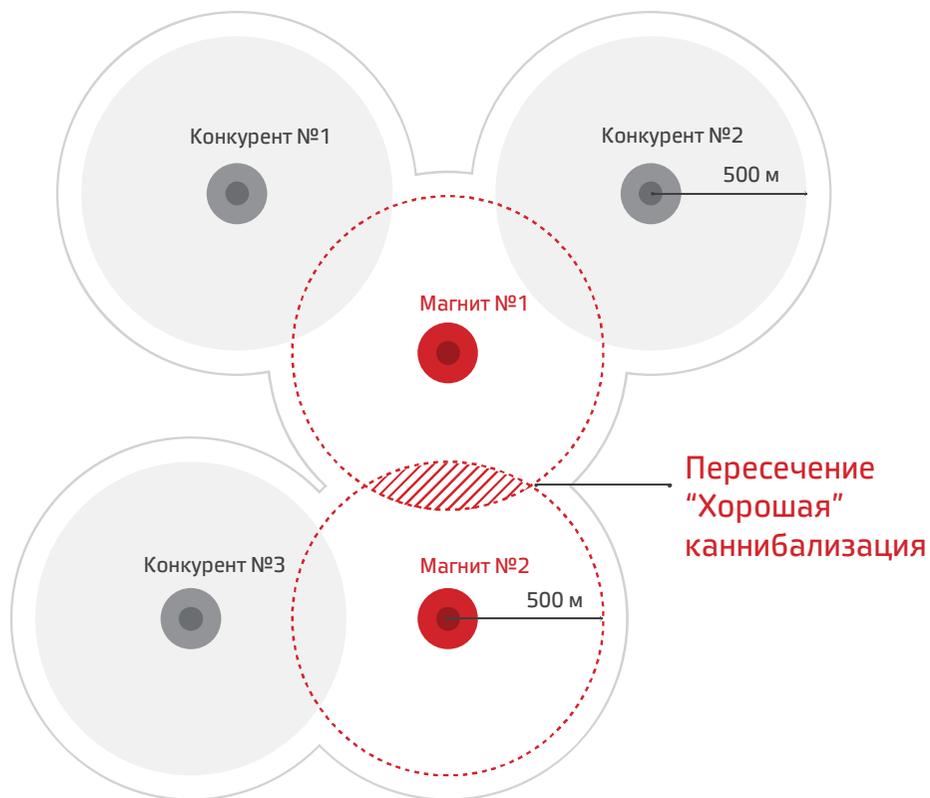
**13%**

Рост  
зарплатной  
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

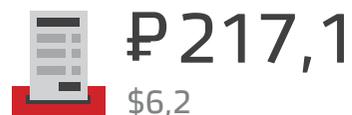


Структура собственности магазинов



## Ключевые операционные показатели

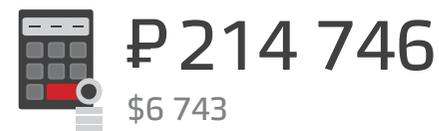
Средний чек



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





Обзор операционных результатов



# Гипермаркет

## Описание формата

Площадь магазина



Ассортимент



Структура собственности магазинов



## Ключевые операционные показатели

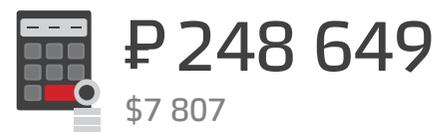
Средний чек



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

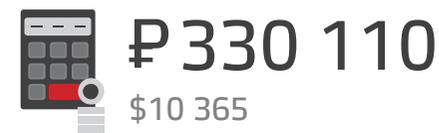
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2014 -1П 2013,%



## 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

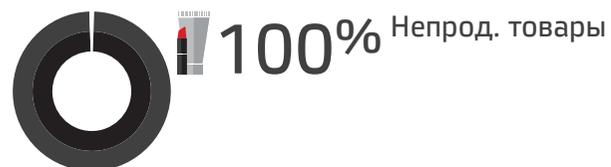
## Ключевые

### Описание формата

Площадь магазина



Ассортимент

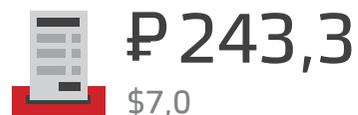


Структура собственности магазинов



### операционные показатели

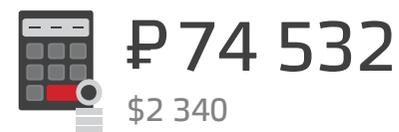
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



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

**3,05**

**45,11** Трафик

**49,54** Выручка

### Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды

•••  
**3** года

В случае собственности

•••••  
**4-6** лет

Стоимость нового магазина  
на кв.м общей площади

**Собственность \$800-2 500**

**Аренда \$200-450**

Достижение зрелости

•••••  
**6** месяцев

# 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>● Общая ● Торговая</p> <p>458 320</p>	<p>P.217,1 \$6,2</p>	<p>2,9</p>	<p>P.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>● Общая ● Торговая</p> <p>7 058 2985*</p>	<p>P.566,7 \$16,2</p>	<p>1,3</p>	<p>P.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>Магазин косметики</p>	<p>● Общая ● Торговая</p> <p>314 236</p>	<p>P.243,3 \$7,0</p>	<p>1,0</p>	<p>P.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>● Общая ● Торговая</p> <p>2 297 1 176</p>	<p>P.396,8 \$11,3</p>	<p>2,3</p>	<p>P.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

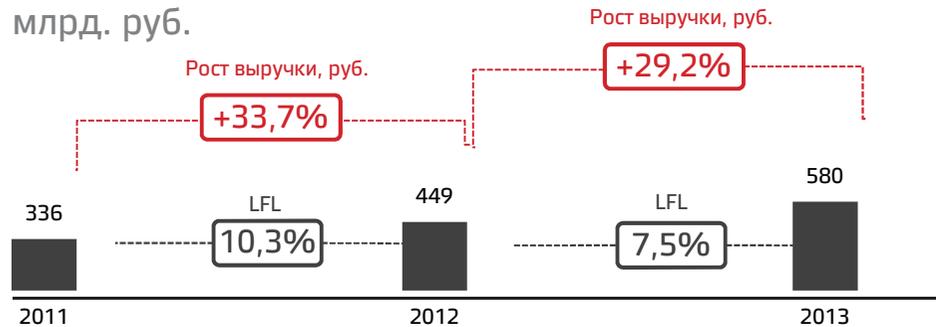


# Отчет о прибылях и убытках

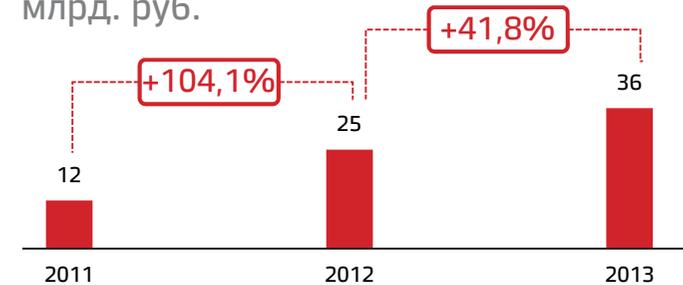
Млн. руб.	2012	2013	2012 / 2013 Рост год к году
<b>Чистая выручка</b>	<b>448 661,13</b>	<b>579 694,88</b>	29,21%
Себестоимость реализации	(329 609,34)	(414 431,89)	25,73%
<b>Валовая прибыль</b>	<b>119 051,79</b>	<b>165 262,99</b>	38,82%
<i>Валовая маржа, %</i>	26,53%	28,51%	
SG&A	(72 777,04)	(101 720,52)	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.

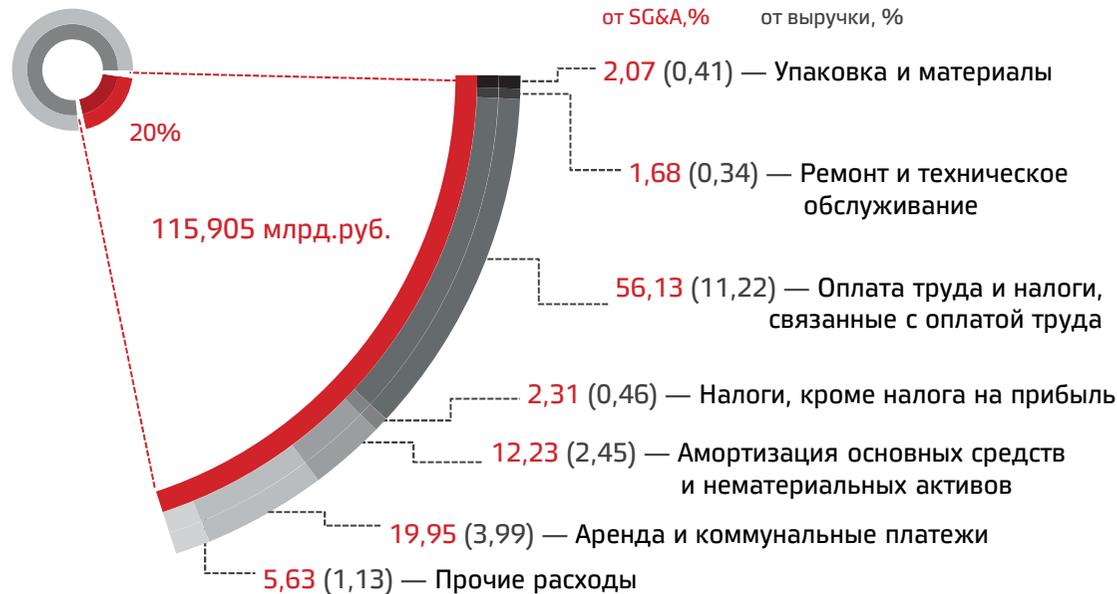


## Динамика чистой прибыли млрд. руб.

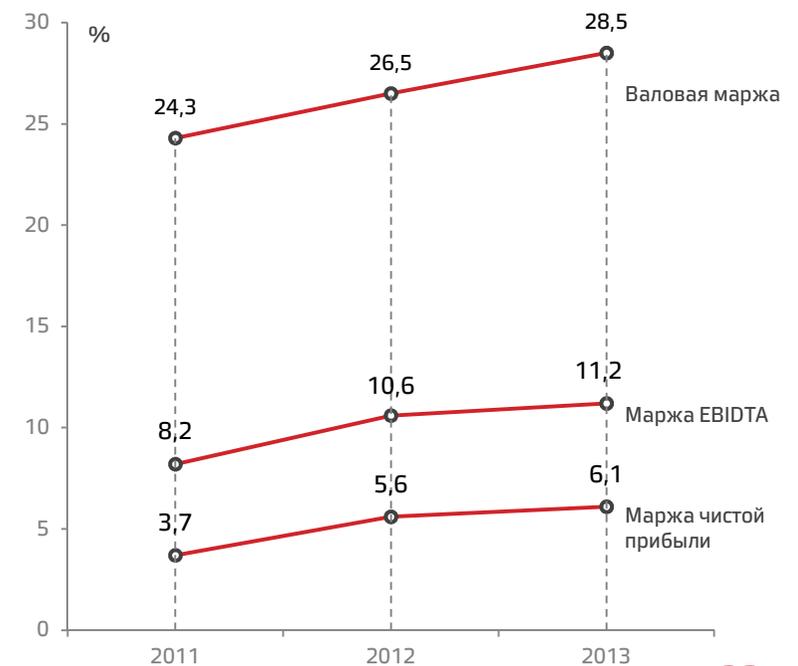


## Структура SG&A

Выручка — 580 млрд. руб.



## Динамика рентабельности



## Мост валовой маржи

% от выручки



## Мост маржи EBITDA

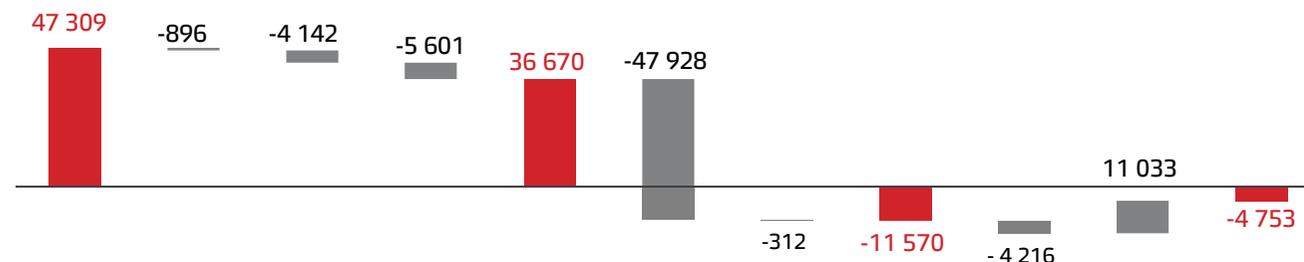
% от выручки



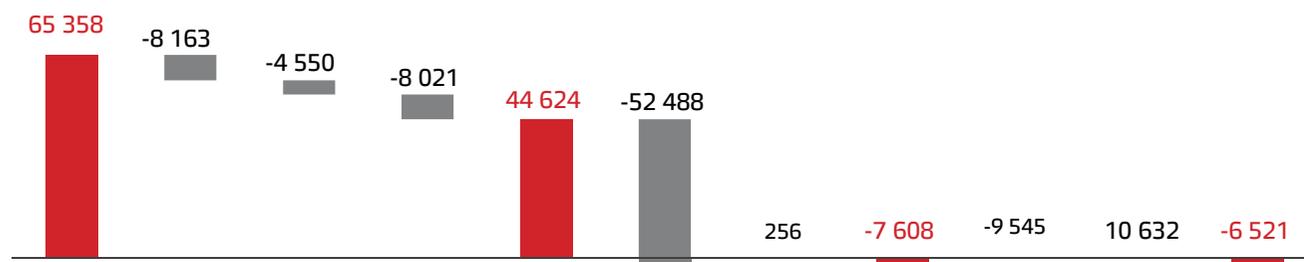
# Свободный денежный поток

млн. руб.

2012



2013



Скорректир. EBITDA  
Изменения в рабочем капитале  
Чистые процентные расходы  
Уплаченные налоги  
OCF  
Sарx  
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

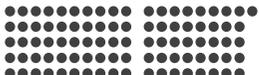
Рабочий капитал: 94 млн. руб. по состоянию на 31.12.2013 г.

# 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

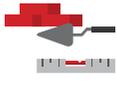
 Незавершенное строительство и здания	 Машины и оборудование	 Прочие активы	 Земля	 Приобретение дочерних компаний
906	362	258	68	53
				

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

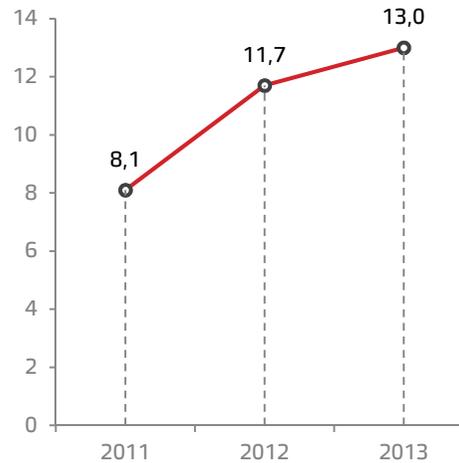
млн. руб.

- Чистый долг
- Краткосрочный долг
- Долгосрочный долг
- %

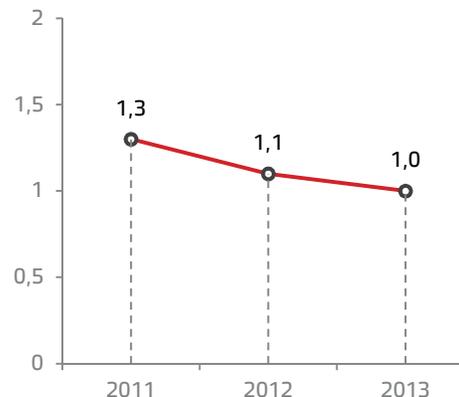


## Кредитные показатели

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