


**МАГНИТ**

Результаты

1 полугодие 2018 года



# Краткий обзор

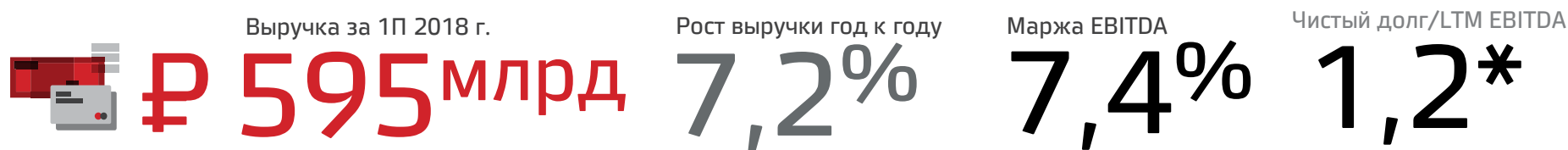
По состоянию на 30.06.2018 г.



По состоянию на 30.06.2018 г.

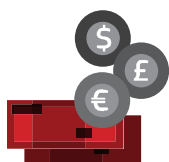


По состоянию на 30.06.2018 г.



\*по состоянию на 31.12.2017 г.

# Российский рынок розничной торговли



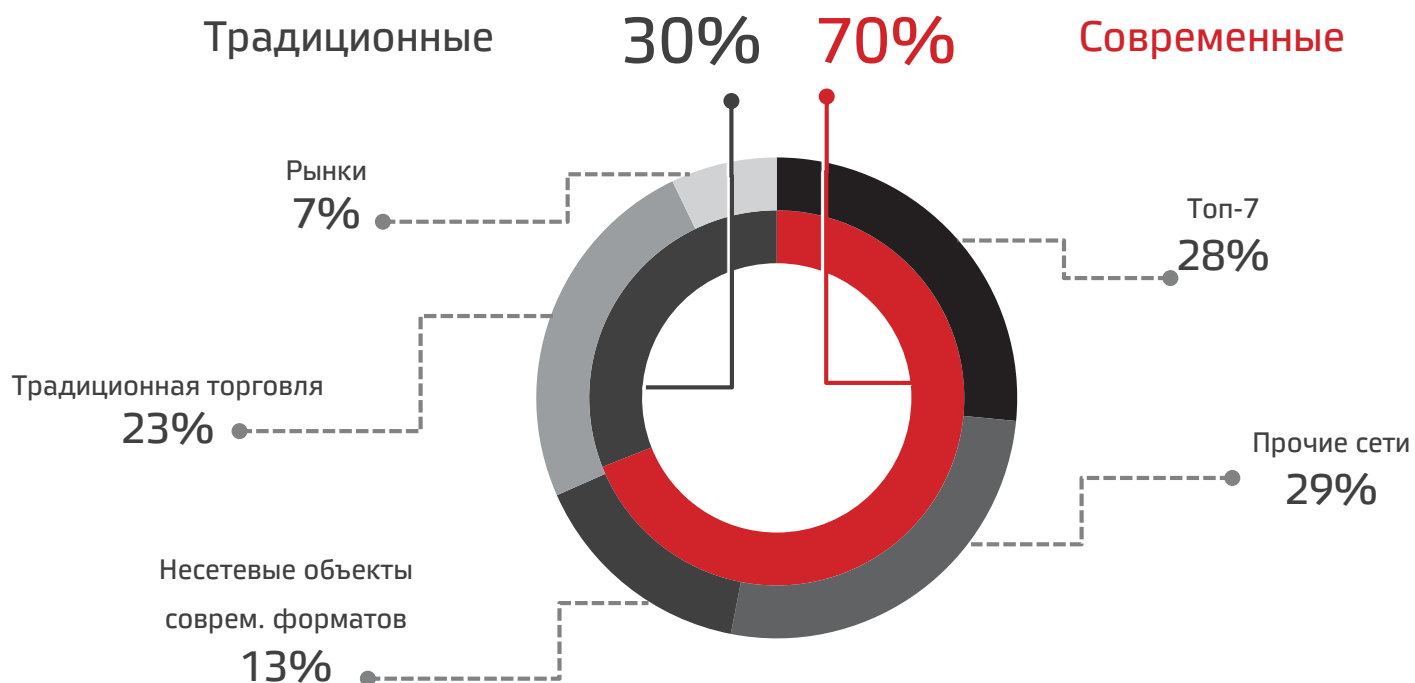
14  
трлн. руб.

Объем рынка  
за 2017 год

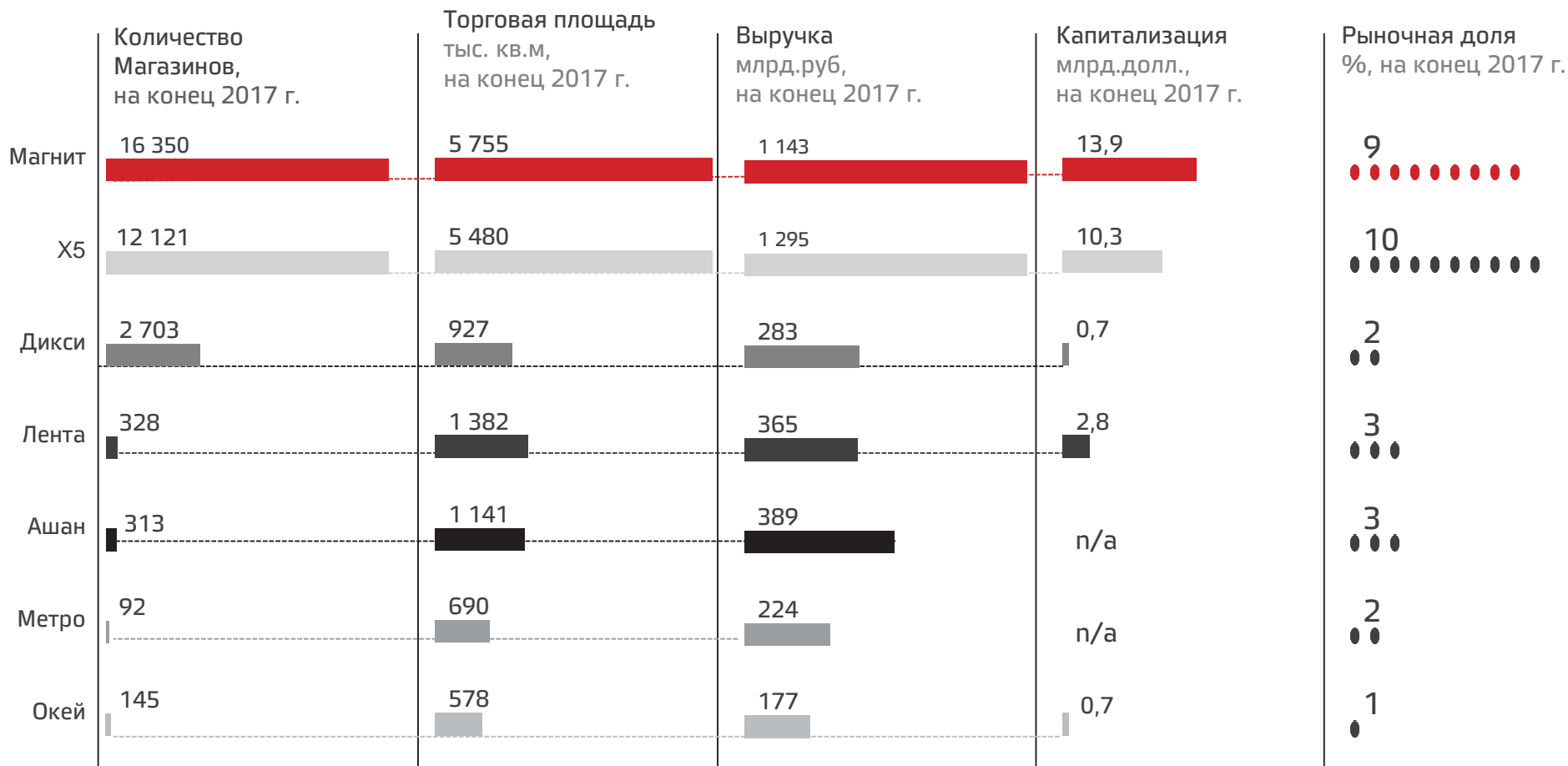


Доля  
современных  
форматов  
розничной  
торговли  
за 2017 год

## Структура рынка по форматам



# Магнит и компании-аналоги



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

# География сети

2 808

Населенных пунктов

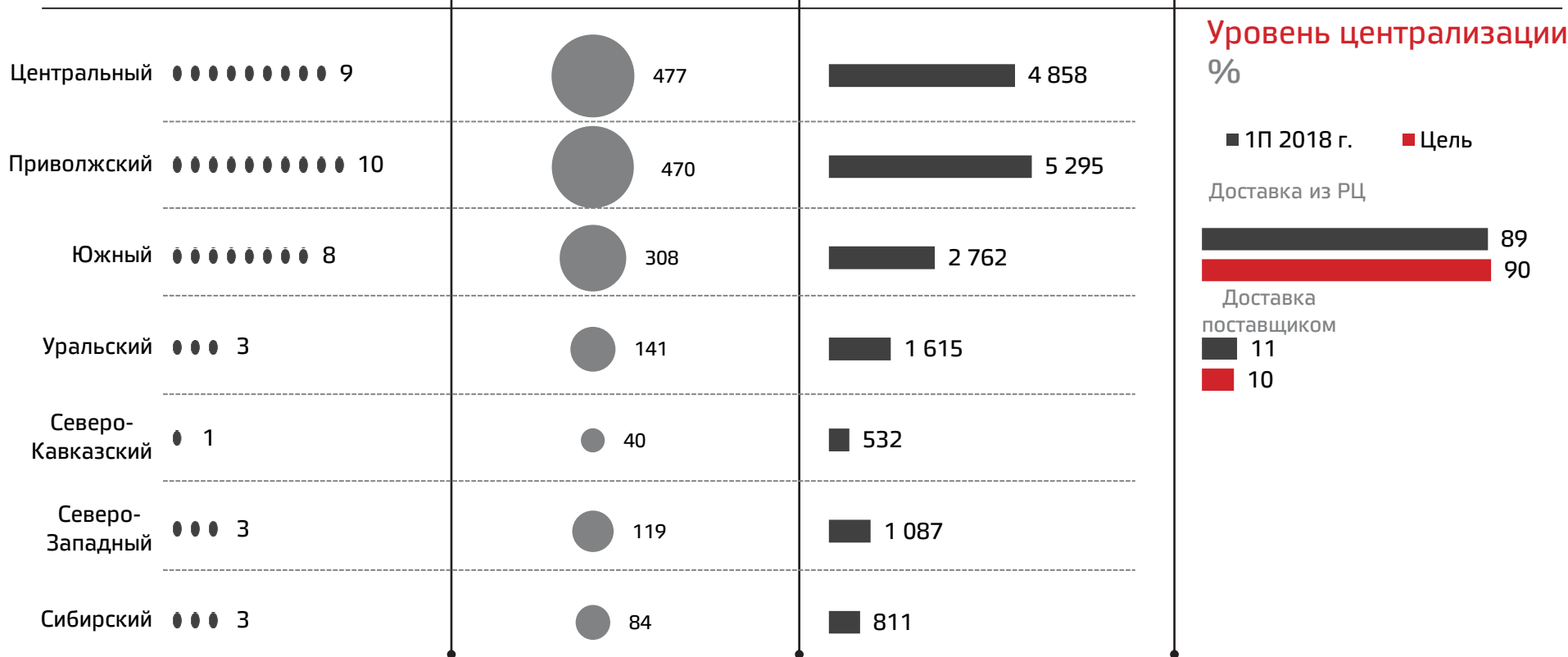
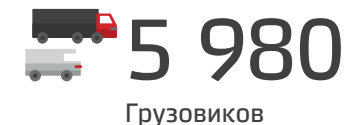
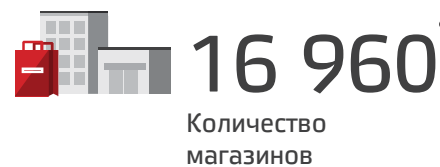
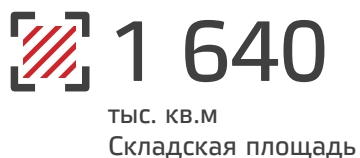
7

Федеральных Округов



Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2018 г.

# Система логистики



## Уровень централизации %

■ 1П 2018 г. ■ Цель

Доставка из РЦ



Доставка поставщиком



# Поставщики



## Прямой импорт



7 %

Доля  
прямого импорта  
в выручке  
(среднегодовой  
показатель)



744

Действующих  
контракта

## Частная марка



716

Товарных  
позиций



9 %

Доля в выручке



78%

Доля  
продовольственных  
товаров



# Персонал

 **275 434** Сотрудника



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

Источник: Компания,  
по состоянию на 30.06.2018 г.  
\*по состоянию на 31.12.2017 г.

# Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество  
продукции



Ассортимент

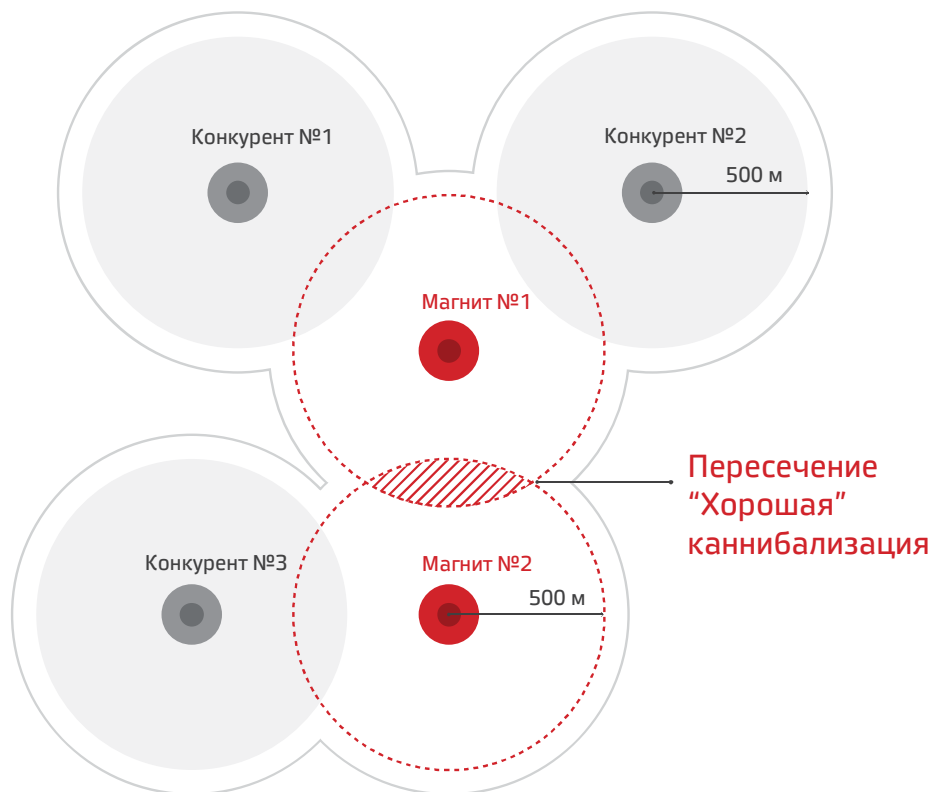


Надежность



Атмосфера

# Область пересечения продаж



5 000

человек —  
минимальное  
население

(1 500–1 600 семей)



₽ 8 000–12 000

Ежемесячный  
семейный  
бюджет  
на продукты  
питания



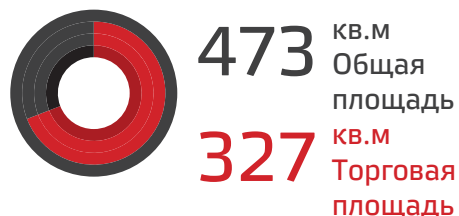
43-45 %

Доля продуктов  
питания  
в семейном  
бюджете

# Магазин у дома

## Описание формата

Площадь магазина



Доля в обороте



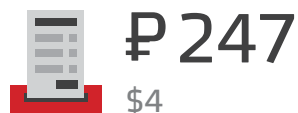
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2018 г.

## Ключевые операционные показатели

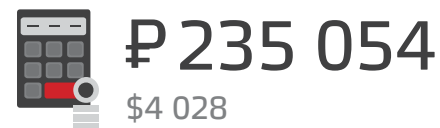
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2018 – 1П 2017, %

-1,8 Средний чек, руб.

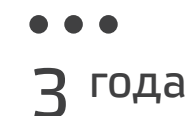
-3,0 Трафик

-4,7 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

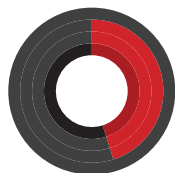
Достижение зрелости



# Гипермаркет

## Описание формата

Площадь магазина



**6 340** кв.м  
Общая  
площадь

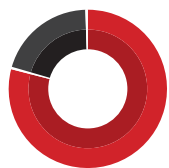
**2 861** кв.м  
Торговая  
площадь

М: До 3 000

Ср: 3 000-6 000

Б: Более 6 000

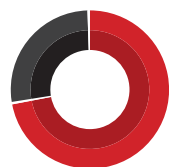
Доля в обороте



**80%** Прод. товары

**20%** Непрод. товары

Структура собственности магазинов



**72%** Собственных

**28%** Аренданных

Источник: Компания, по состоянию на 30.06.2018 г.

## Ключевые операционные показатели

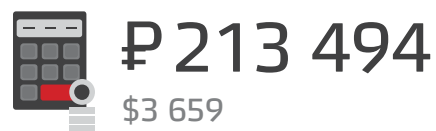
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2018 – 1П 2017, %

**-4,7** Средний чек, руб.

**-1,2** Трафик

**-5,8** Выручка

## Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность **65-105**

Аренда **31-41**

Достижение зрелости

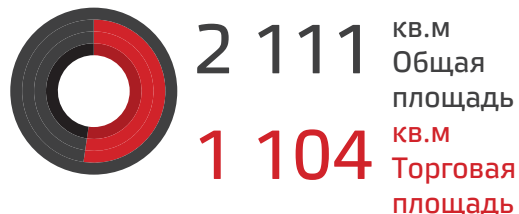


**8-15** месяцев

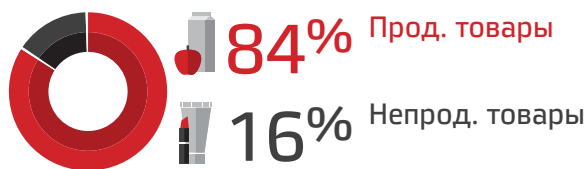
# Магнит Семейный

## Описание формата

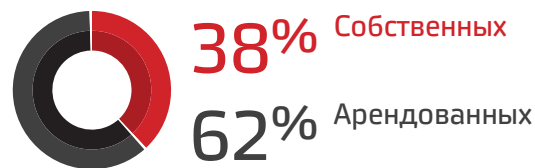
Площадь магазина



Доля в обороте



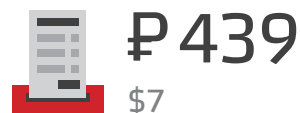
Структура собственности магазинов



## Ключевые

## операционные показатели

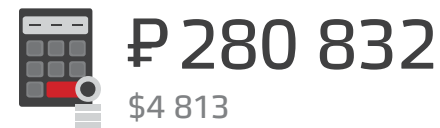
Средний чек



Трафик  
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год



LFL 1П 2018 – 1П 2017, %

-1,8 Средний чек, руб.

-2,8 Трафик

-4,5 Выручка

## Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 71-122

Аренда 31-54

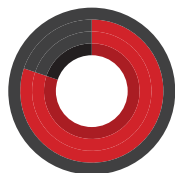
Достижение зрелости



# Магазин дрогери

## Описание формата

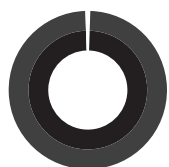
Площадь магазина



**287** кв.м  
Общая  
площадь

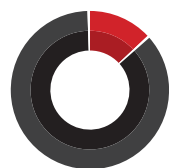
**230** кв.м  
Торговая  
площадь

Доля в обороте



**100%** Непрод. товары

Структура собственности магазинов



**13%** Собственных

**87%** Арендованных

## Ключевые

## операционные показатели

Средний чек

 **₽314**  
\$5

Трафик  
Чеков/кв.м/день

 **0,8**

Плотность продаж  
Выручка/кв.м/год

 **₽101 999**  
\$1 748

LFL 1П 2018 – 1П 2017, %

**3,7** Средний чек,  
руб.

**-3,1** Трафик

**0,4** Выручка

## Открытие

Срок окупаемости

В случае аренды

● ● ●  
**3** года

В случае собственности

● ● ● ● ● ● ● ●  
**4-6** лет

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

**Собственность 20-70**

**Аренда 9-16**

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 2018-1П 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	473 327	P.247 \$4	2,5	P.235 054 \$4 028	89% 11%	-1,8 -3,0 -4,7	21% 79%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	6
Гипермаркет	6 340 2 861*	P.558 \$9	1,0	P.213 494 \$3 659	80% 20%	-4,7 -1,2 -5,8	72% 28%	6-9	Собственность 65 - 105 Аренда 31 - 41	8-15
Магазин drogery	287 230	P.314 \$5	0,8	P.101 999 \$1 748	100%	3,7 -3,1 0,4	13% 87%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
Супермаркет	2 111 1 104	P.439 \$7	1,6	P.280 832 \$4 813	84% 16%	-1,8 -2,8 -4,5	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>1 074 812</b>	<b>1 143 314</b>	6,4%
Себестоимость реализации	(779 053)	(838 672)	7,7%
<b>Валовая прибыль</b>	<b>295 759</b>	<b>304 643</b>	3,0%
Валовая маржа, %	27,5%	26,6%	
SG&A	(192 390)	(220 245)	14,5%
Прочие доходы, нетто	4 286	7 157	67,0%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>107 793</b>	<b>91 778</b>	(14,9%)
Маржа ЕБИТДА,%	10,0%	8,0%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(25 826)	(33 716)	30,6%
<b>ЕБИТ</b>	<b>81 967</b>	<b>58 062</b>	(29,2%)
Чистые финансовые расходы	(13 187)	(12 638)	(4,2%)
Прибыль до налогообложения	68 780	45 424	(34,0%)
Налоги	(14 371)	(9 885)	(31,2%)
Эффективная налоговая ставка	20,9%	21,8%	
<b>Чистая прибыль</b>	<b>54 409</b>	<b>35 539</b>	(34,7%)
Маржа чистой прибыли, %	5,1%	3,1%	

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

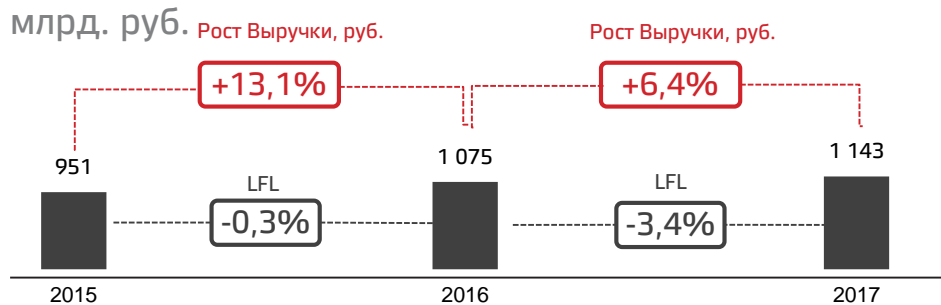
Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2016-2017

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

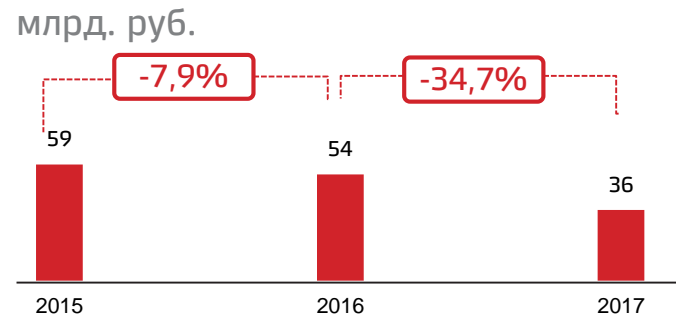


# Выручка и расходы

## Динамика выручки



## Динамика чистой прибыли



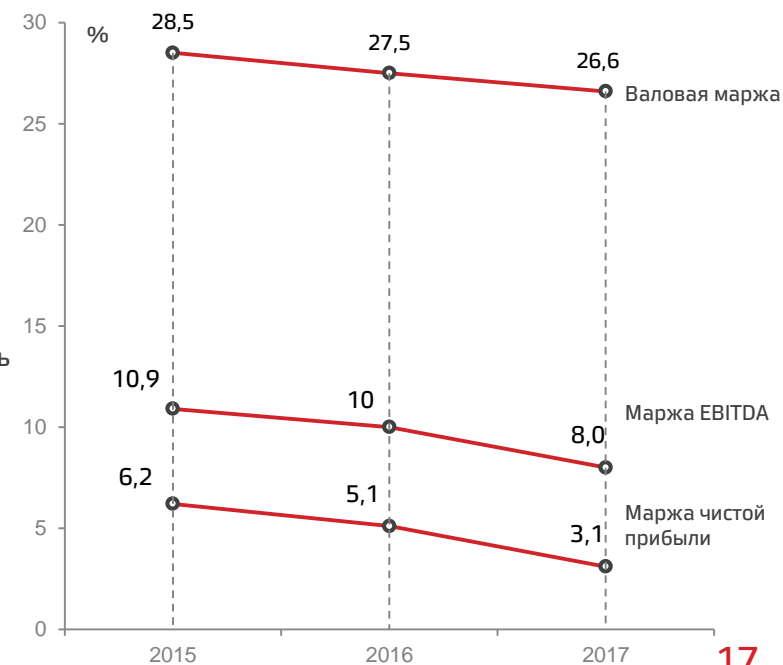
## Структура SG&A 2017

Выручка – 1 143 млрд. руб.

от SG&A, % от выручки, %



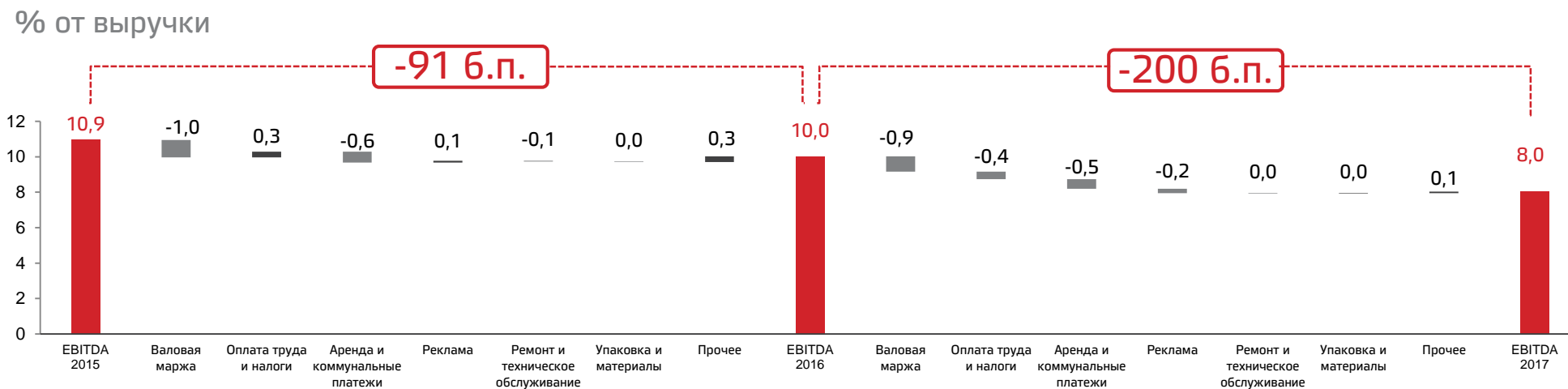
## Динамика рентабельности



# Мост валовой маржи

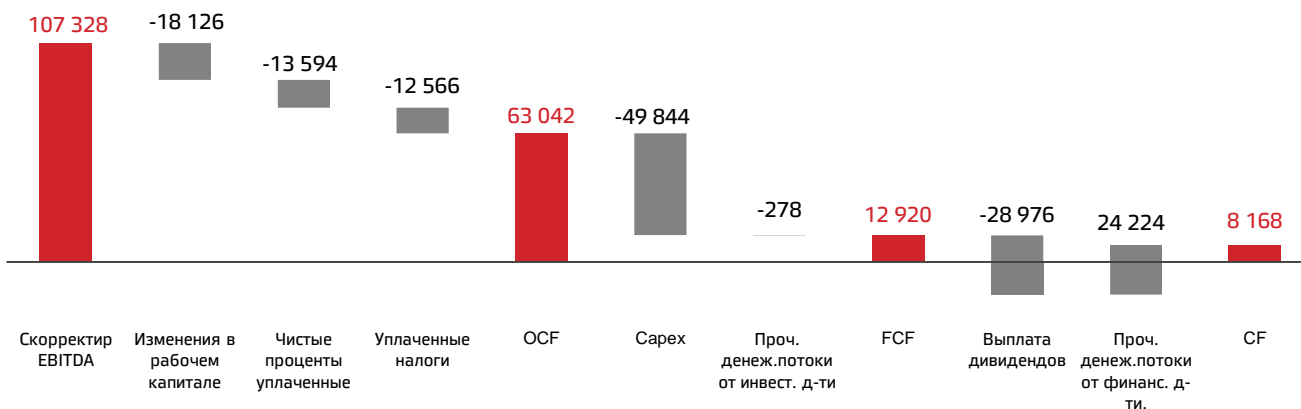


# Мост маржи EBITDA



# Свободный денежный поток

млн. руб.  
2016



## Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками 38 дней.

Оборачиваемость запасов 64 дня

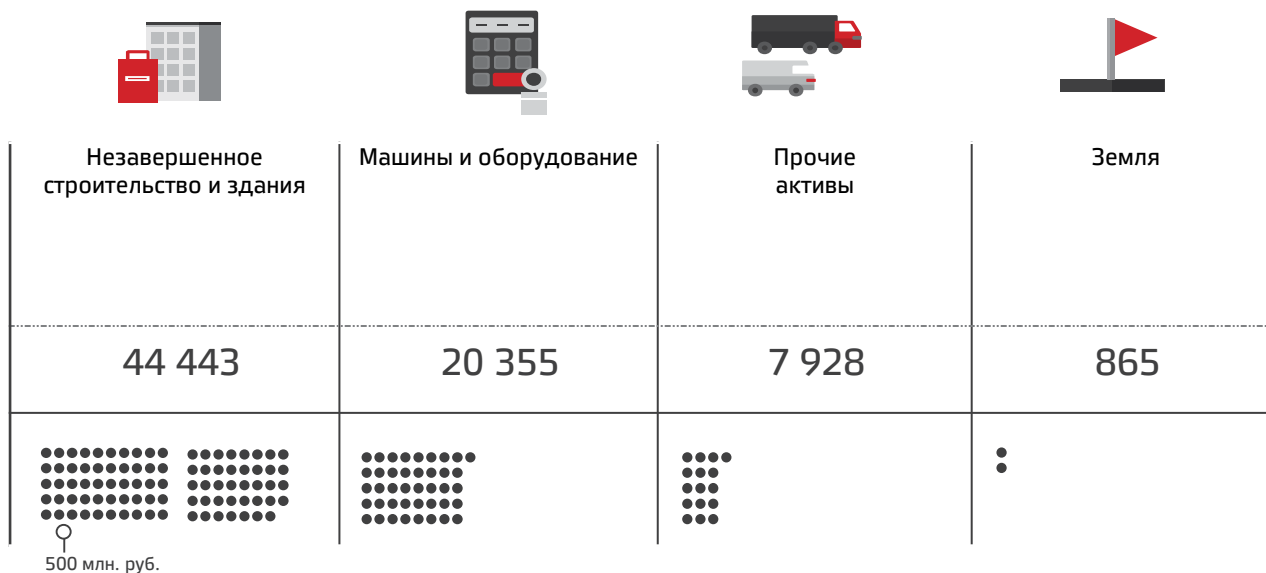


Рабочий капитал: 53 296 млн. руб. по состоянию на 31.12.2017

# Баланс

МЛН. РУБ.	2016	2017
<b>АКТИВЫ</b>		
Основные средства	289 945	329 827
Прочие внеоборотные активы	6 081	6 959
Денежные средства и их эквиваленты	16 559	18 337
Запасы	134 916	162 205
Торговая и прочая дебиторская задолженность	844	1 399
Авансы выданные	5 208	4 990
Налоги к возмещению	448	598
Краткосрочные финансовые активы	216	215
Расходы будущих периодов	459	640
Налог на прибыль к возмещению	240	1 154
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>454 915</b>	<b>526 325</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
Капитал	196 077	259 307
Долгосрочный долг	77 500	86 338
Прочие долгосрочные обязательства	15 626	22 622
Торговая и прочая кредиторская задолженность	83 923	99 142
Краткосрочный долг	50 106	40 122
Дивиденды к выплате	11 937	1
Прочие краткосрочные обязательства	19 747	18 792
<b>ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>454 915</b>	<b>526 325</b>

# Анализ капитальных затрат



2017 год

**74 млрд. руб.**

# Долговая нагрузка

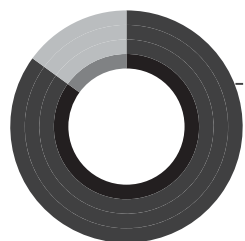
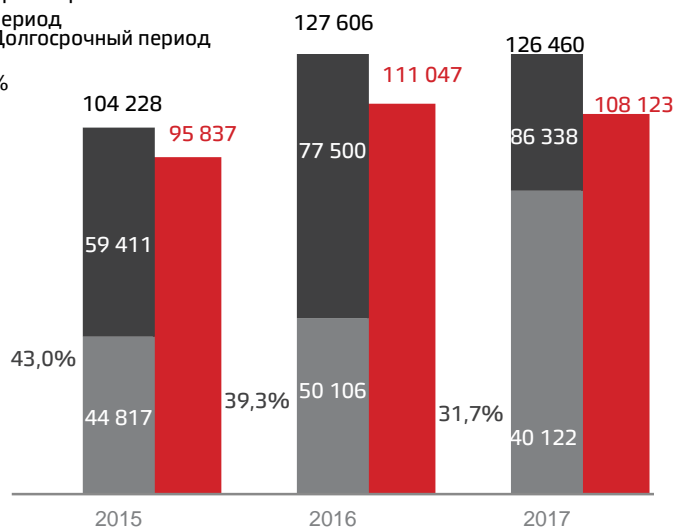
## Динамика уровня долга

млн. руб.

■ Чистый долг

■ Краткосрочный период  
■ Долгосрочный период

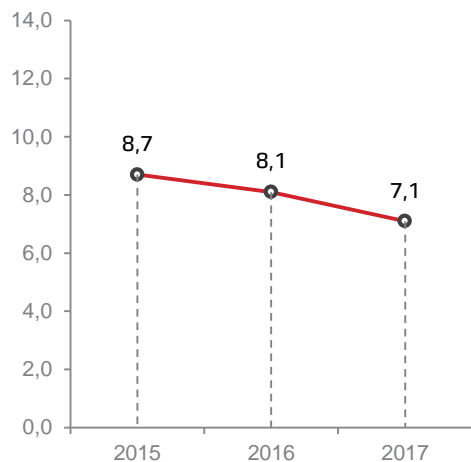
■ %



Долгосрочный долг составляет **68%**

## Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



## Кредитный профиль

Безупречная кредитная история Компании

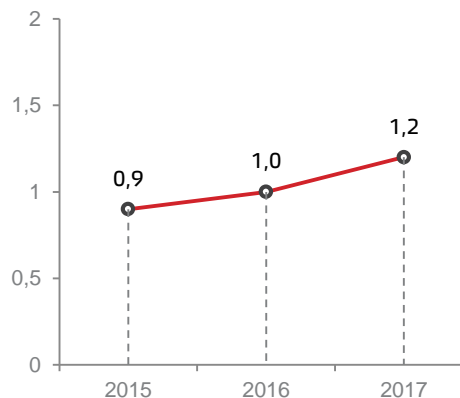
Сотрудничество с крупнейшими банками

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

Дина Свищёва  
Заместитель директора по работе с  
инвесторами

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

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