



Операционные результаты

9 месяцев 2017 года

A thick red horizontal bar is located at the bottom of the page.

Краткий обзор

По состоянию на 30.09.2017 г.



По состоянию на 30.09.2017 г.



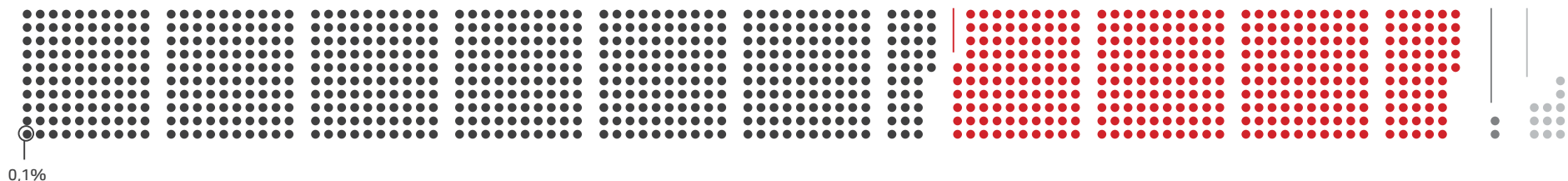
Структура акционеров по состоянию на 30.06.2017 г.

В свободном обращении
63,5%

Сергей Галицкий, CEO
35,1%


Lavreno Ltd. (Кипр)
0,2%

Другие
1,1%



Ключевые показатели

Показатели за 9М 2017 г.

Выручка за 9М 2017 г.
 **₽ 841 млрд.**

Рост выручки год к году
6,44%

Маржа
чистой прибыли
3,29%

Маржа
EBITDA
8,26%

Чистый долг/
LTM EBITDA
1,3 По
состоянию на
30.06.2017г.

Прогноз на 2017 год

Новых магазинов у дома(Gross)

 **2 100**

Новых магазинов у дома(Net)

 **2 000+**

Новых гипермаркетов(Gross)

 **39**

Новых гипермаркетов(Net)

 **21**

Новых магазинов дрoгери(Gross)

 **800**

Новых магазинов дрoгери(Net)

 **670**

Рост выручки, руб.

8-10%

Среднесрочная Стратегия

Рост



Мультиформатный органический рост магазинов



Географический охват



Плотность расположения магазинов

Вертикальная интеграция



Производство



С/х производство



Частная Марка

Эффективность



Управление затратами

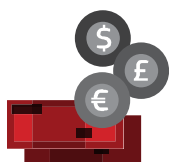


Новые Технологии



Централизация

Российский рынок розничной торговли



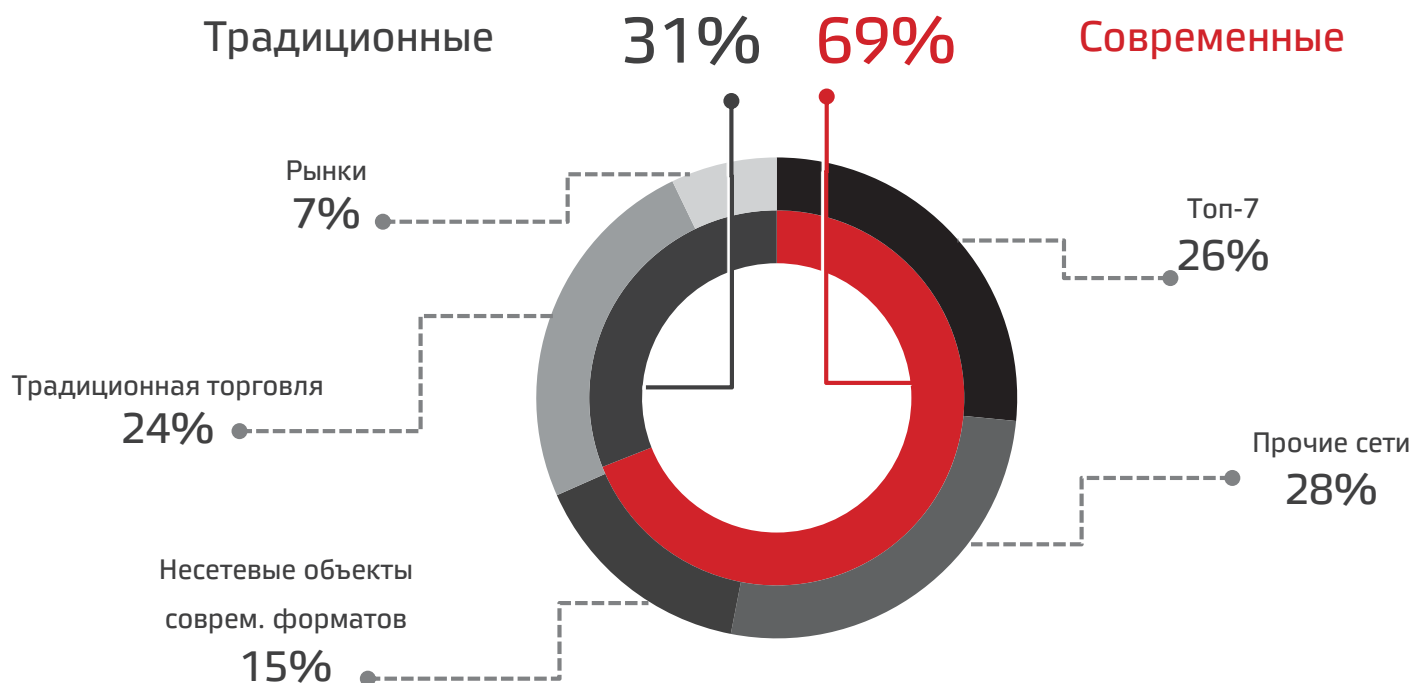
13,7
трлн. руб.

Объем рынка
за 2016 год

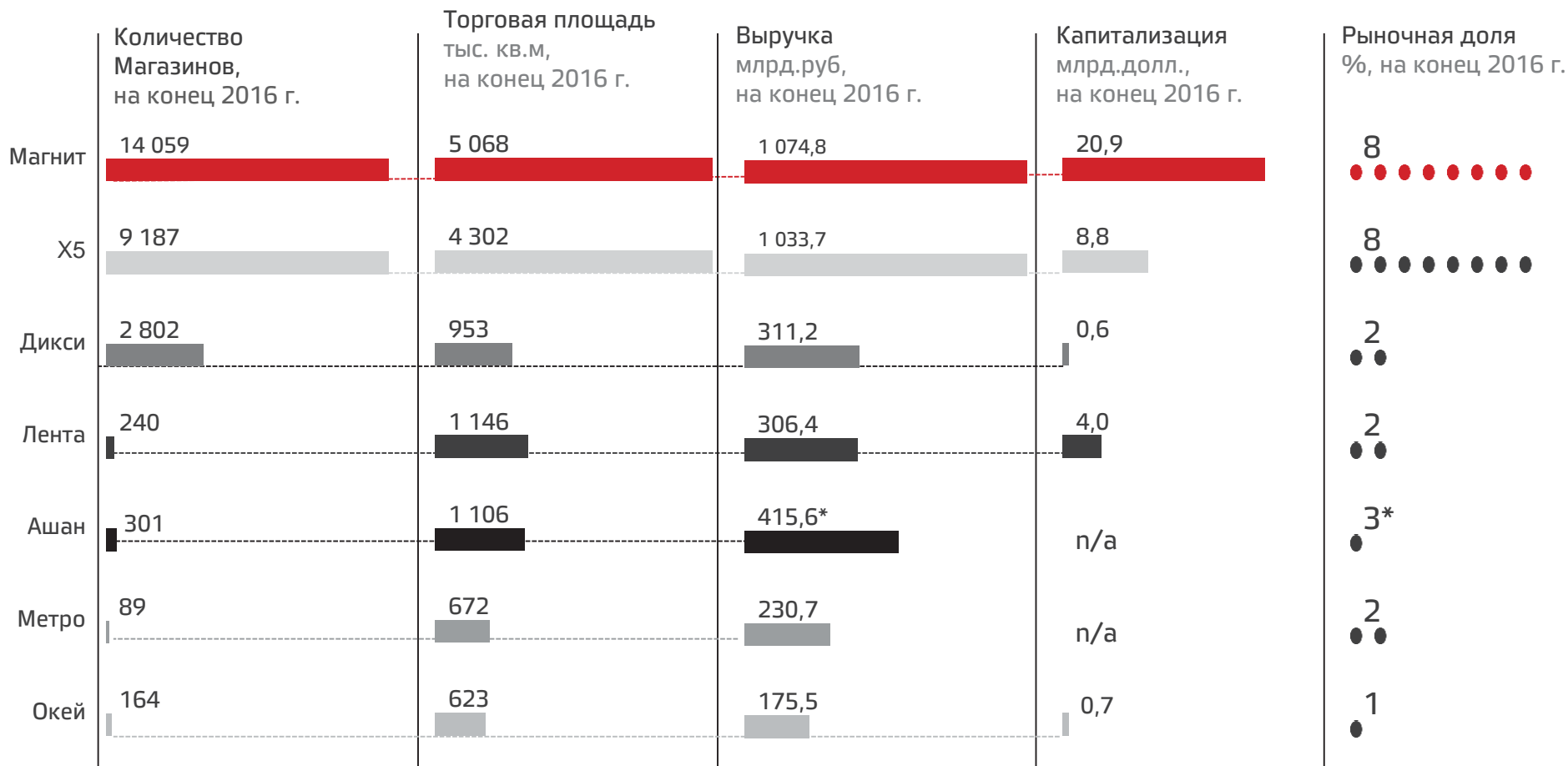
69%

Доля
современных
форматов
розничной
торговли
за 2016 год

Структура рынка по форматам



Магнит и компании-аналоги



* По состоянию на 31.12.2015 г.;

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

География сети

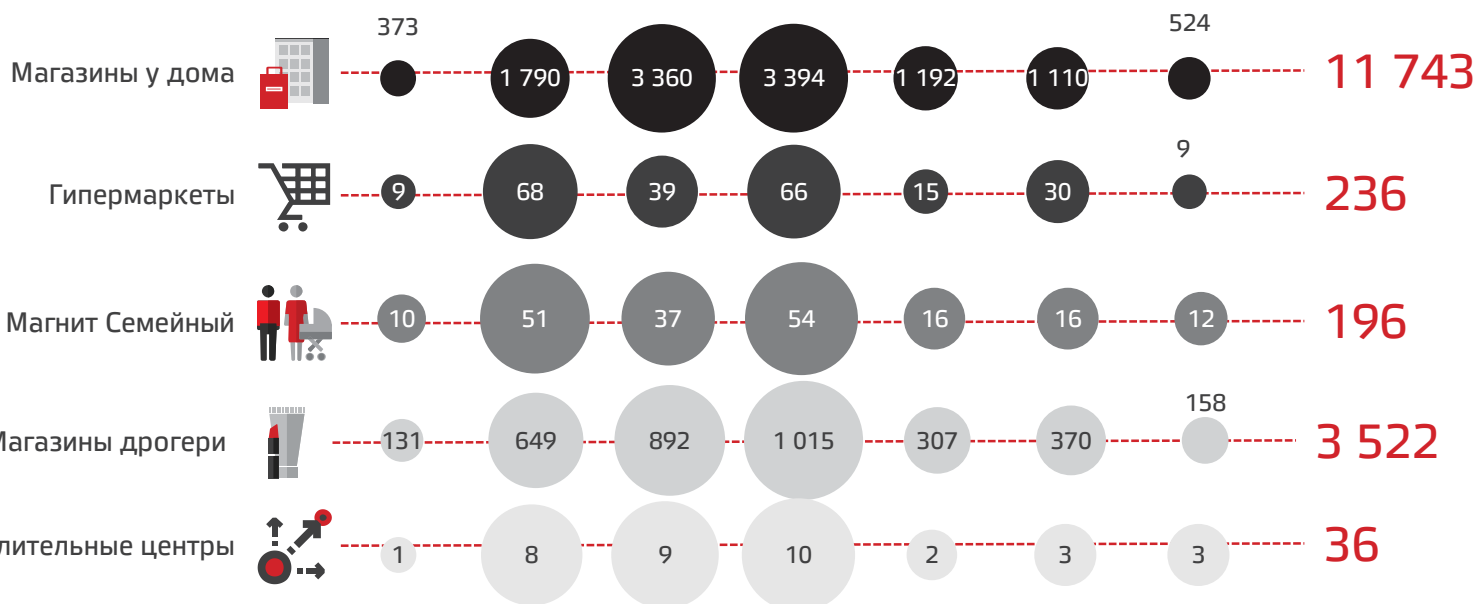
2 664

Населенных пункта

7

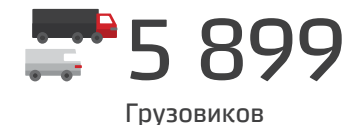
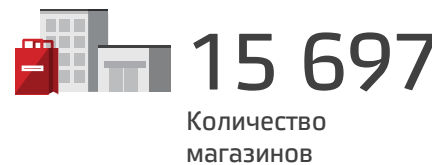
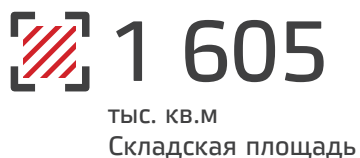
Федеральных Округов

Северо-Кавказский Южный Централь-ный Приволж-ский Северо-Западный Уральский Сибирский



Источник: Компания, по состоянию на 30.09.2017г.

Система логистики



Центральный ●●●●●●●●●● 9

Приволжский ●●●●●●●●●● 10

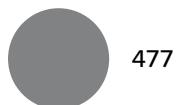
Южный ●●●●●●●● 8

Уральский ●●● 3

Северо-Кавказский ● 1

Северо-Западный ●● 2

Сибирский ●●● 3



■ 4 483

■ 4 988

■ 2 551

■ 1 431

■ 518

■ 1031

■ 695

Уровень централизации
%

■ 9М 2017 г. ■ Цель

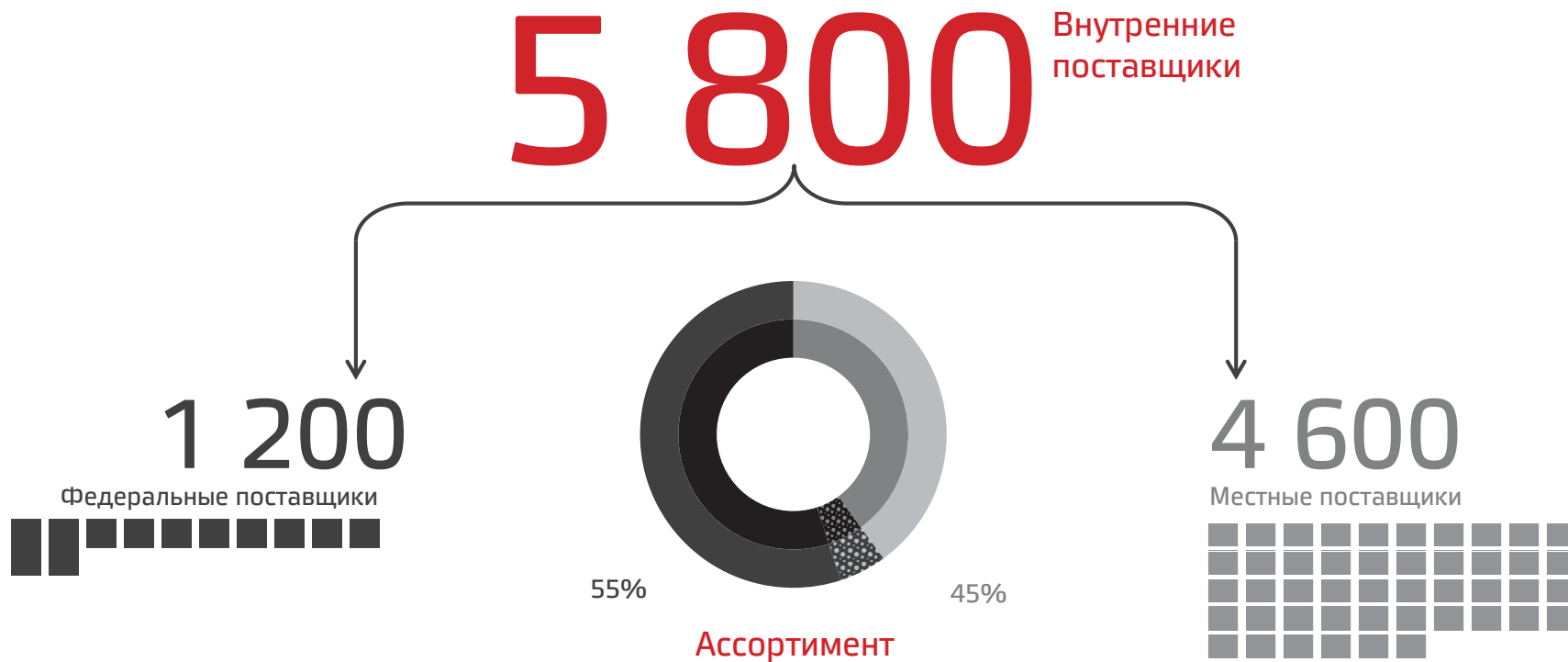
Доставка из PC



Доставка поставщиком



Поставщики



Прямой импорт



9 %

Доля
прямого импорта
в выручке
(среднегодовой
показатель)



757

Действующий
контракт

Частная марка



597

Товарных
позиций



10 %

Доля в выручке

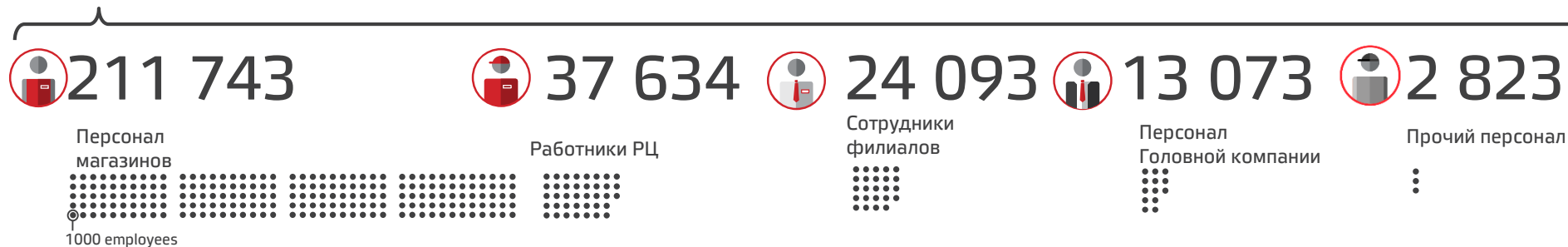


82 %

Доля
продовольственных
товаров

Персонал

 **289 366** Сотрудников



 **₽ 33 475** Среднемесячная заработная плата*

Источник: Компания,
по состоянию на 30.09.2017 г.
*по состоянию на 30.06.2017 г.

Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество
продукции



Ассортимент

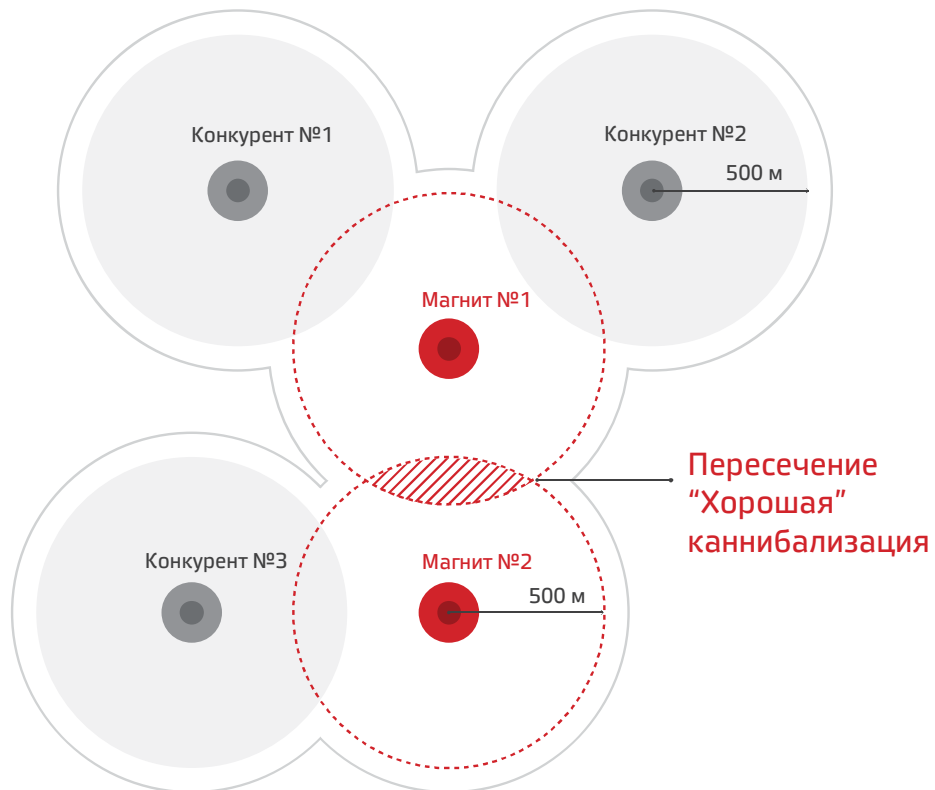


Надежность



Атмосфера

Область пересечения продаж



5 000

человек —
минимальное
население

(1 500–1 600 семей)



₽4 000-9 500

Ежемесячный
семейный
бюджет
на продукты
питания



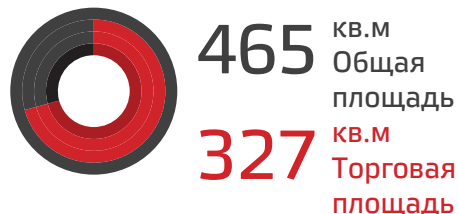
43-45 %

Доля продуктов
питания
в семейном
бюжете

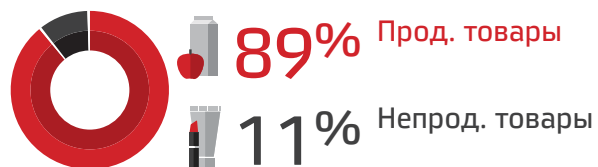
Магазин у дома

Описание формата

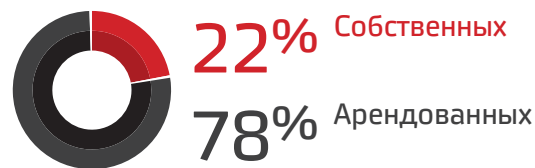
Площадь магазина



Доля в обороте

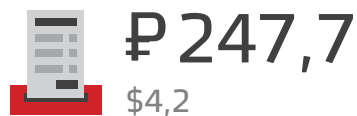


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

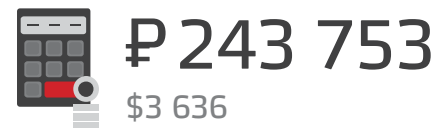
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



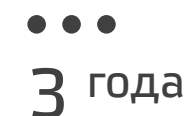
LFL 9M 2017 – 9M 2016, %



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

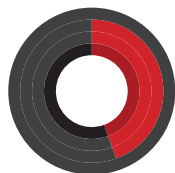
Достижение зрелости



Гипермаркет

Описание формата

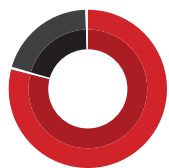
Площадь магазина



6 476 кв.м
Общая площадь
2 908 кв.м
Торговая площадь

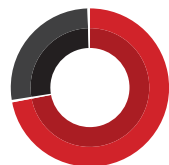
М: До 3 000
Ср: 3 000-6 000
Б: Более 6 000

Доля в обороте



80% Прод. товары
20% Непрод. товары

Структура собственности магазинов



72% Собственных
28% Аренданных

Источник: Компания, по состоянию на 30.09.2017 г.

Ключевые операционные показатели

Средний чек

₽ 580,6
\$10,0

Трафик
Чеков/кв.м/день

1,0

Плотность продаж
Выручка/кв.м/год

₽ 238 673
\$3 560

LFL 9М 2017 – 9М 2016, %

-1,96 Средний чек, руб.
-9,65 Трафик
-11,42 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

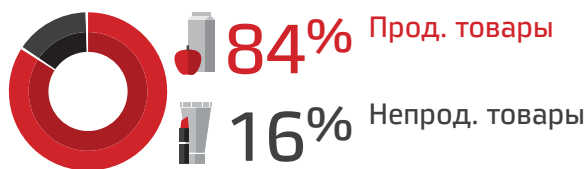
Магнит Семейный

Описание формата

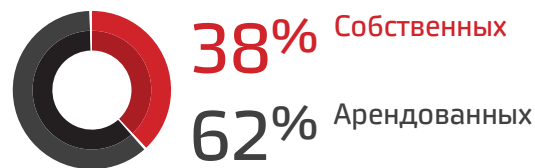
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов

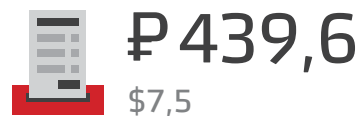


Источник: Компания, по состоянию на 30.09.2017 г.

Ключевые

операционные показатели

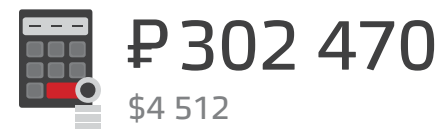
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 9M 2017 – 9M 2016, %



Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 71-122

Аренда 31-54

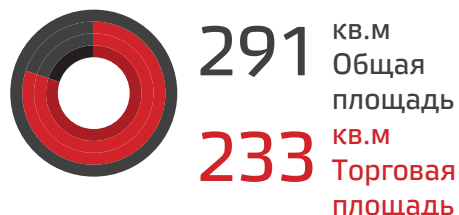
Достижение зрелости



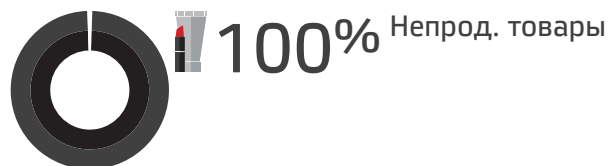
Магазин дрогери

Описание формата

Площадь магазина



Доля в обороте



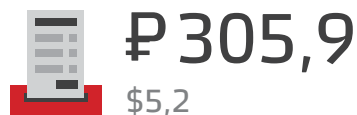
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

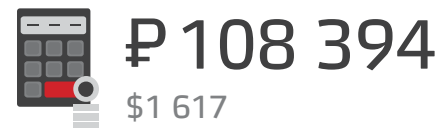
Средний чек



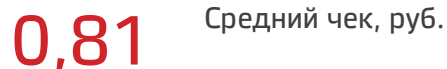
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



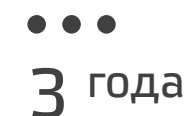
LFL 9М 2017 – 9М 2016, %



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 9M2017-9M2016 %	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	465 327	P.247,7 \$4,2	2,5	P.243 753 \$3 636	89% 11%	2,34 -2,86 -0,59	22% 78%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	6
Гипермаркет	6 476 2 908*	P.580,6 \$10,0	1,0	P.238 673 \$3 560	80% 20%	-1,96 -9,65 -11,42	72% 28%	6-9	Собственность 65 - 105 Аренда 31 - 41	8-15
Магазин drogery	291 233	P.305,9 \$5,2	0,9	P.108 394 \$1 617	100%	0,81 0,27 1,08	12% 88%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
Магнит Семейный	2 113 1 101	P.439,6 \$7,5	1,7	P.302 470 \$4 512	84% 16%	-1,27 -7,97 -9,14	38% 62%	6-9	Собственность 71 - 122 Аренда 31 - 54	8-15

Отчет о прибылях и убытках

Млн. руб.	1П2016	1П2017	1П2016 / 1П2017 Рост год к году
Чистая выручка	521 527,57	555 024,83	6,4%
Себестоимость реализации	(379 464,58)	(402 478,35)	6,1%
Валовая прибыль	142 062,99	152 546,49	7,4%
Валовая маржа, %	27,24%	27,48%	
SG&A	(92 661,97)	(106 643,26)	15,1%
Прочие доходы, нетто	2 138,69	2 783,77	30,2%
ЕБИТДА	51 599,85	48 789,94	-5,4%
Маржа ЕБИТДА,%	9,89%	8,79%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(12 101,38)	(16 447,62)	35,9%
ЕБИТ	39 498,47	32 342,32	-18,1%
Чистые финансовые расходы	(6 853,38)	(6 280,43)	-8,4%
Прибыль до налогообложения	32 645,09	26 061,89	-20,2%
Налоги	(6 537,85)	(5 313,44)	-18,7%
Эффективная налоговая ставка	20,03%	20,39%	
Чистая прибыль	26 107,24	20 748,45	-20,5%
Маржа чистой прибыли, %	5,01%	3,74%	

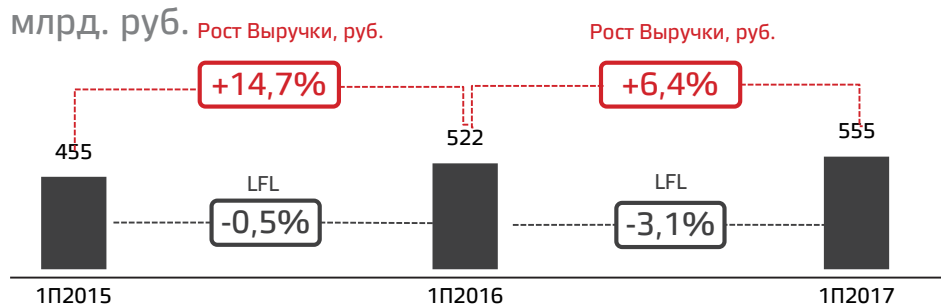
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)

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

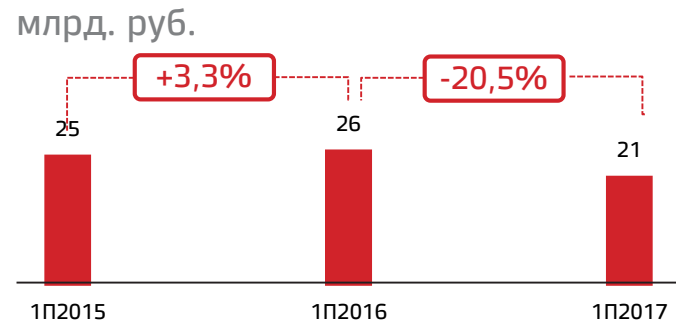
Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы

Динамика выручки

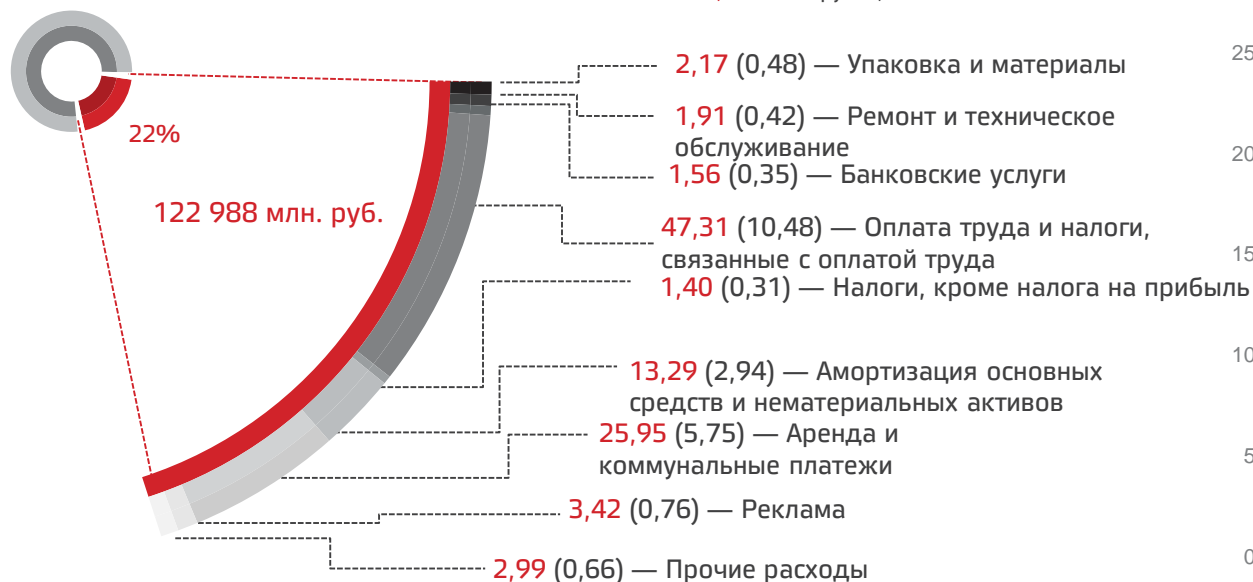


Динамика чистой прибыли

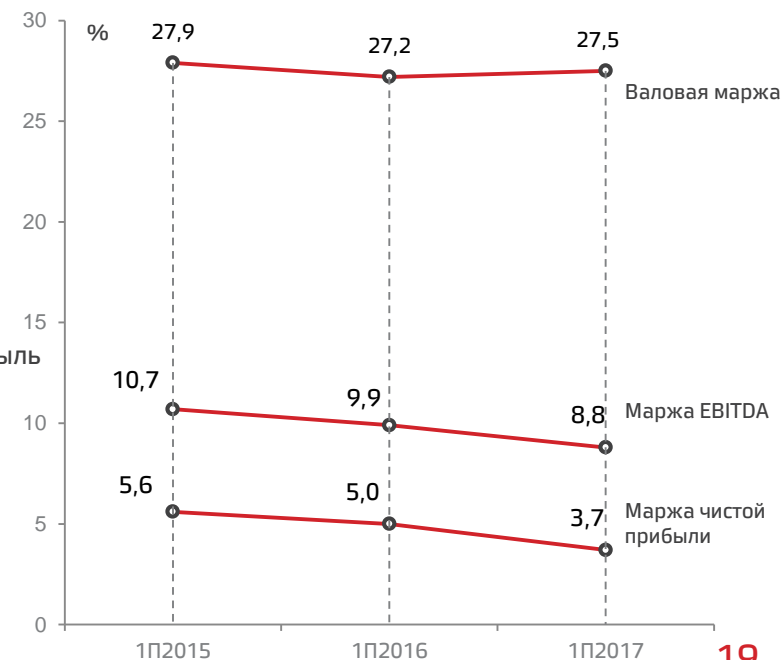


Структура SG&A 1П 2017

Выручка – 555 млрд. руб.



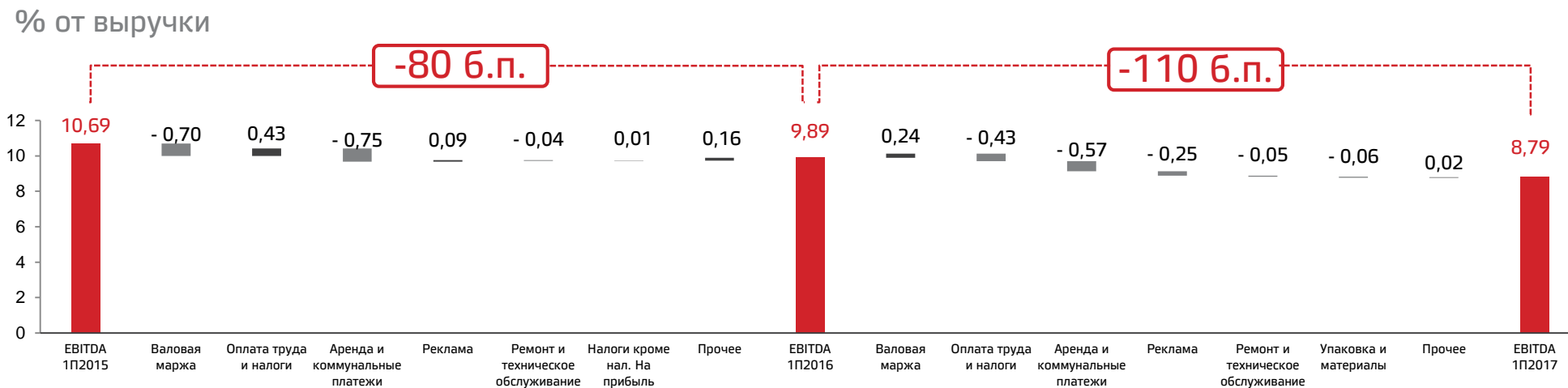
Динамика рентабельности



Мост валовой маржи

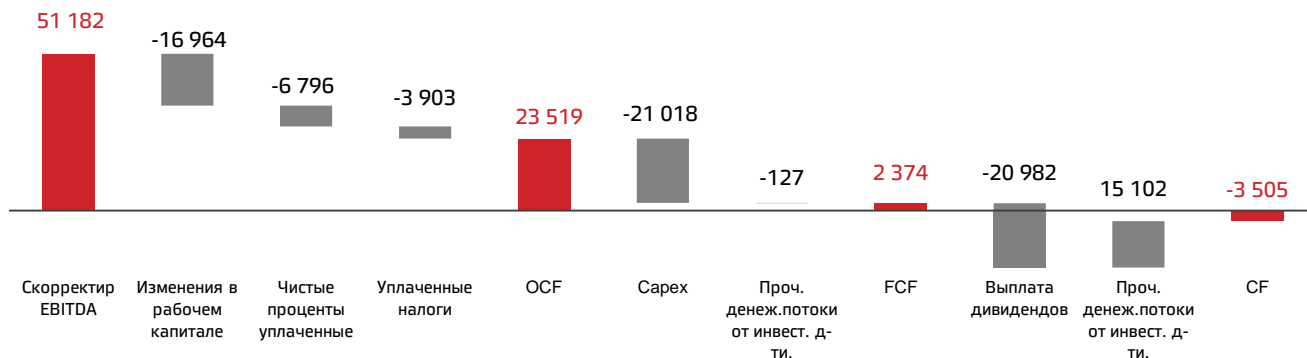


Мост маржи EBITDA



Свободный денежный поток

млн. руб.
1П 2016

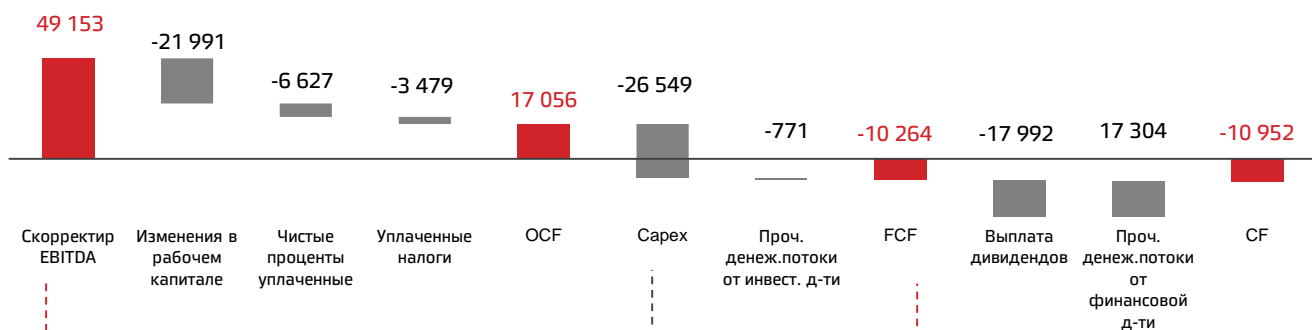


Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками 35 дней.

Оборачиваемость запасов 64 дня

1П 2017



Рабочий капитал: 61 424 млн. руб. по состоянию на 30.06.2017

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

Баланс

МЛН. РУБ.	2015	2016	1П2017
АКТИВЫ			
Основные средства	265 995,94	289 945,35	300 106,95
Прочие внеоборотные активы	6 380,79	6 080,58	6 346,18
Денежные средства и их эквиваленты	8 390,90	16 559,27	5 607,38
Запасы	116 471,59	134 915,71	150 360,84
Торговля и прочая дебиторская задолженность	993,67	844,12	971,62
Авансы выданные	5 295,73	5 208,27	5 175,78
Налоги к возмещению	96,67	447,81	644,15
Краткосрочные финансовые активы	246,78	215,88	261,54
Расходы будущих периодов	320,91	458,77	552,33
Налог на прибыль к возмещению	-	239,73	1 223,60
ИТОГО АКТИВЫ	404 192,98	454 915,49	471 250,36
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал	165 140,60	196 076,97	210 451,03
Долгосрочный долг	59 411,19	77 499,90	32 975,88
Прочие долгосрочные обязательства	12 998,59	15 625,65	18 417,11
Торговая и прочая кредиторская задолженность	88 372,22	83 923,32	77 348,72
Краткосрочный долг	44 817,12	50 105,88	111 582,61
Дивиденды к выплате	16 993,86	11 936,87	319,59
Прочие краткосрочные обязательства	16 459,40	19 746,90	20 155,42
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	404 192,98	454 915,49	471 250,36

Анализ капитальных затрат



2016 год
50 млрд. руб.

¹CAPEX в 1П2017 – 26 549 млн. руб.

Источник: расчеты Компании, произведенные на основании данных ревьюированной отчетности по МСФО за 2016 г.

Долговая нагрузка

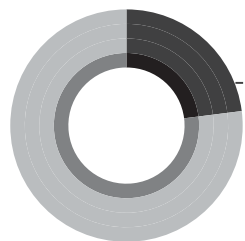
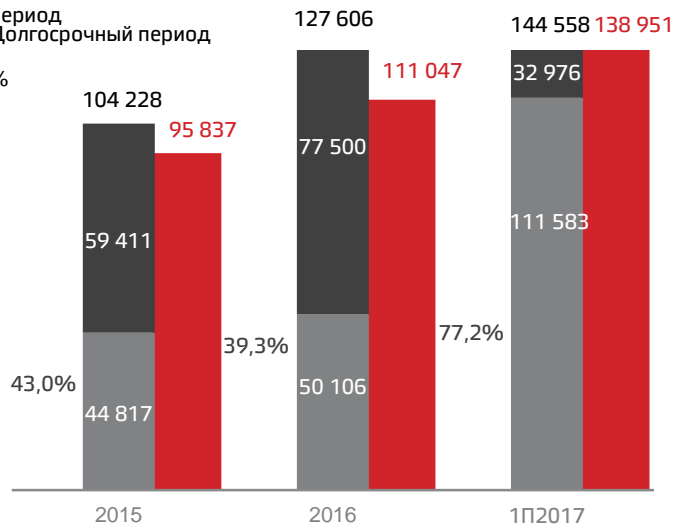
Динамика уровня долга

млн. руб.

■ Чистый долг

■ Краткосрочный период
■ Долгосрочный период

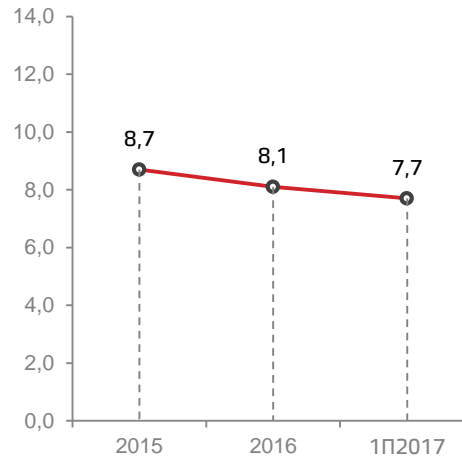
■ %



Долгосрочный долг составляет **23%**

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Кредитный профиль

Безупречная кредитная история Компании

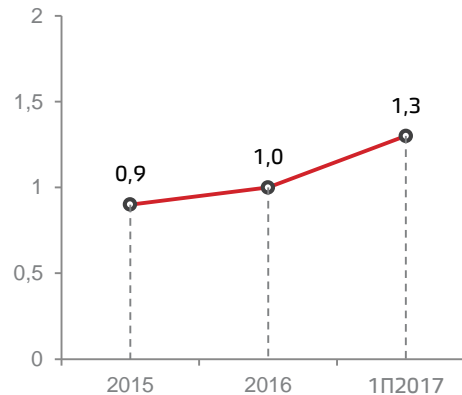
Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA – **1,3**



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
<http://ir.magnit.com>

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