



Операционные результаты

1 квартал 2017 года

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

Краткий обзор

По состоянию на 31.03.2017 г.



По состоянию на 31.03.2017 г.

№2 в Европе по рыночной капитализации



18 млрд

Рыночная капитализация



8%

доля на продовольственном розничном рынке России (по состоянию на 31.12.2016 г.)

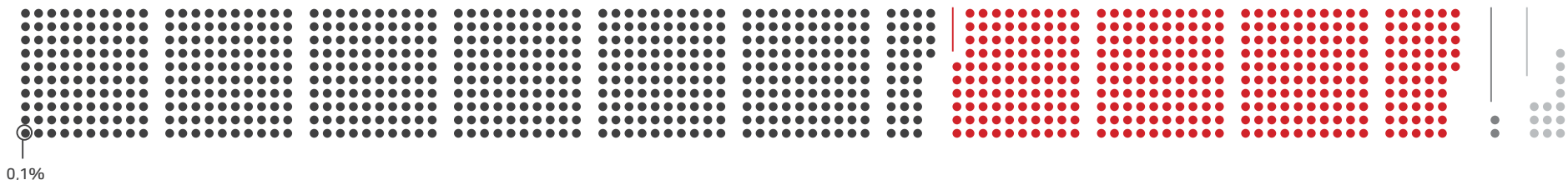
Структура акционеров по состоянию на 31.12.2016 г.

В свободном обращении
63,4%

Сергей Галицкий, CEO
35,1%

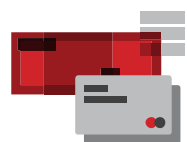
Lavreno Ltd. (Кипр)
0,2%

Другие
1,3%



Ключевые показатели

Показатели за 2016 г.



Выручка за 2016 г.

₽ 1,07 трлн.

Рост выручки год к году

13,07 %

Маржа
чистой прибыли

5,06%

Маржа
EBITDA

10,03%

Чистый долг/
LTM EBITDA

1,0

Прогноз на 2017 год

Новых магазинов у дома



1 700

Новых гипермаркетов



15+

Новых «Магнит Семейный»



25+

Новых магазинов дрoгeри

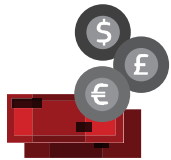


1 000

Рост выручки, руб.

9-13%

Российский рынок розничной торговли



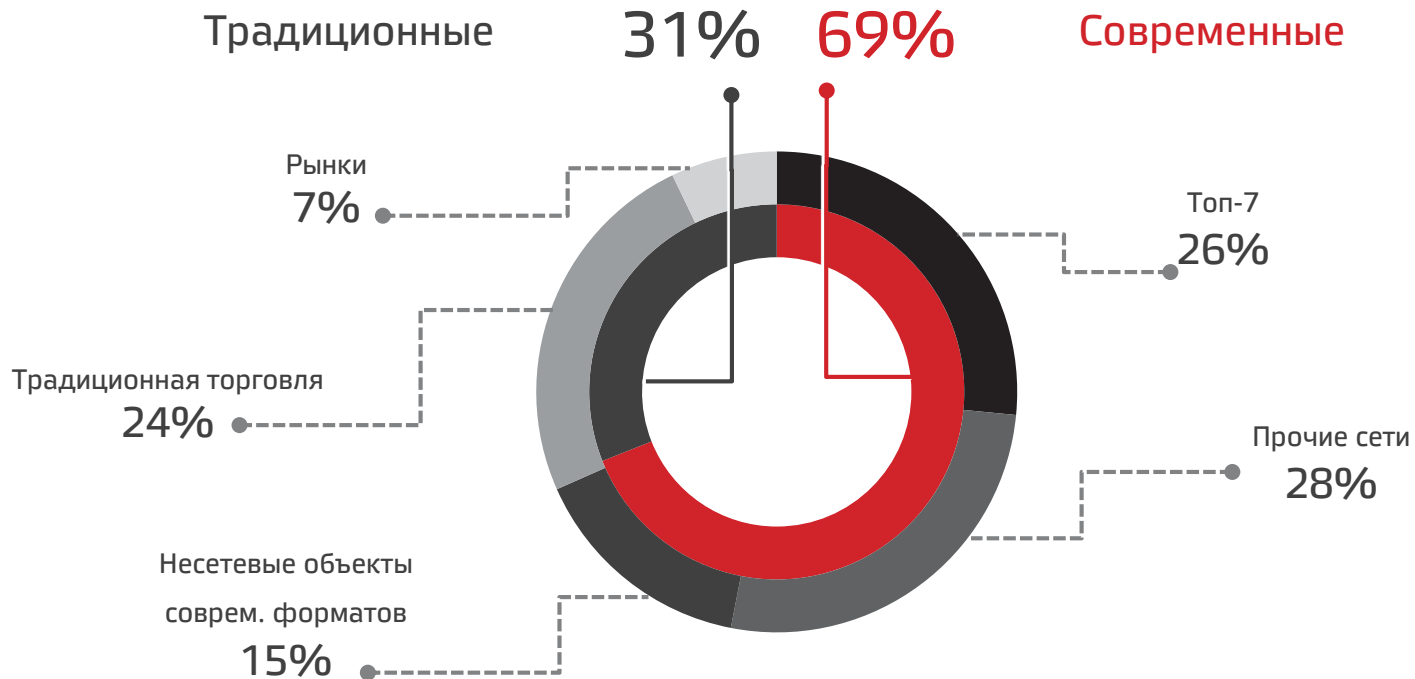
13,7
трлн. руб.

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

2 522

Населенных пункта

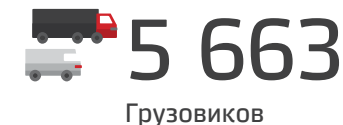
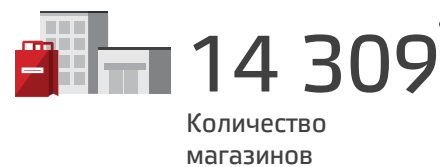
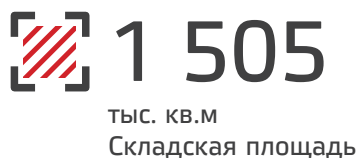
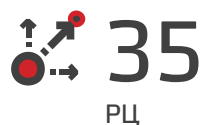
7

Федеральных округов



Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2017г.

Система логистики



Центральный ●●●●●●●●●● 9



3 978

Приволжский ●●●●●●●●●● 9



4 583

Южный ●●●●●●●●●● 8



2 434

Уральский ●●●● 3



1 266

Северо-Кавказский ●● 1



496

Северо-Западный ●●● 2



956

Сибирский ●●●● 3



596

Уровень централизации %

■ 1 Кв 2017 г. ■ Цель

Доставка из РЦ



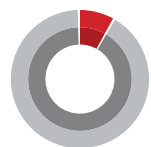
Доставка поставщиком



Поставщики



Прямой импорт



8 %

Доля
прямого импорта
в выручке
(среднегодовой
показатель)



751

Действующий
контракт

Частная марка



602

Товарных
позиций



10 %

Доля в выручке



83 %

Доля
продовольственных
товаров

Персонал

 **274 886** Сотрудников



 **₽ 32 893** Среднемесячная заработная плата*

Источник: Компания,
по состоянию на 31.03.2017 г.
*по состоянию на 31.12.2016 г.

Конкурентные преимущества



Расположение



Цены



Качество
продукции



Ассортимент

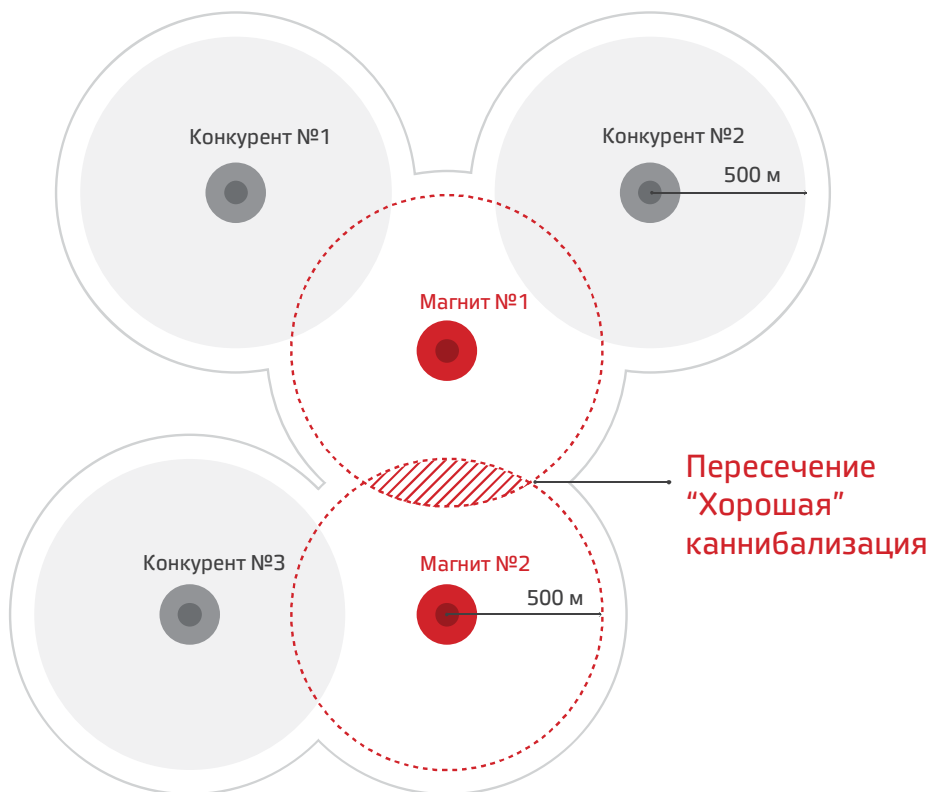


Надежность



Атмосфера

Область пересечения продаж



5 000

человек —
минимальное
население

(1 500–1 600 семей)



₽4 000-9 500

Ежемесячный
семейный
бюджет
на продукты
питания



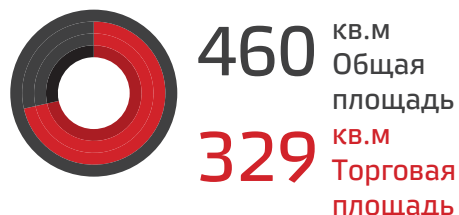
43-45 %

Доля продуктов
питания
в семейном
бюжете

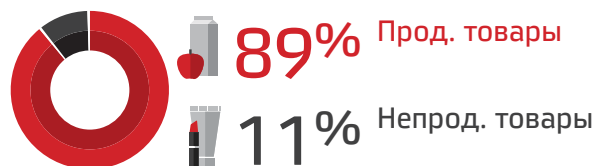
Магазин у дома

Описание формата

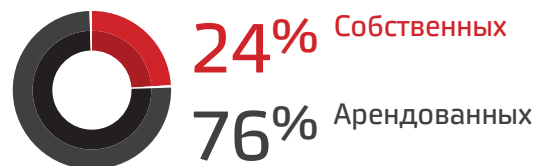
Площадь магазина



Доля в обороте

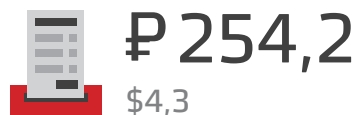


Структура собственности магазинов



Ключевые операционные показатели

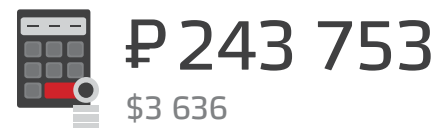
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1Кв 2017 – 1Кв 2016, %

1,80 Средний чек, руб.

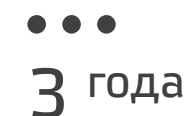
-3,81 Трафик

-2,08 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



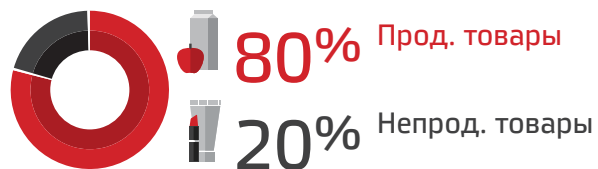
Гипермаркет

Описание формата

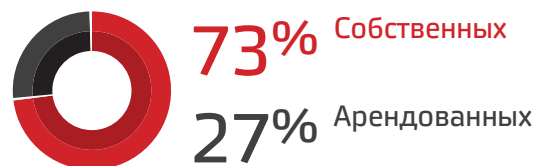
Площадь магазина



Доля в обороте



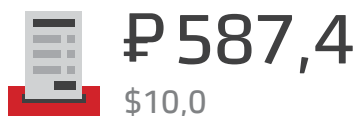
Структура собственности магазинов



Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2017 г.

Ключевые операционные показатели

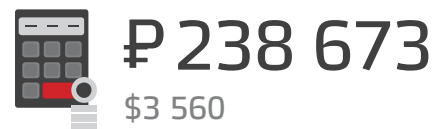
Средний чек



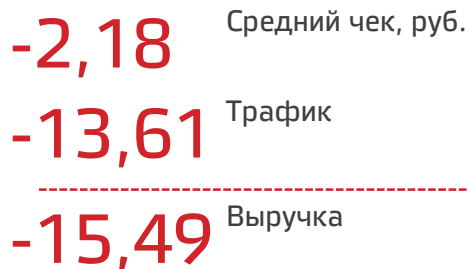
Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год

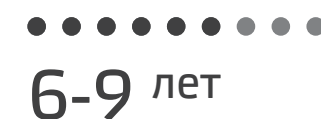


LFL 1Кв 2017 – 1Кв 2016, %



Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 56-98

Аренда 31-41

Достижение зрелости

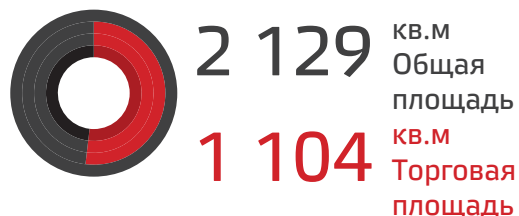


8-15 месяцев

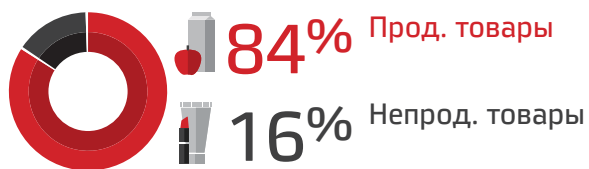
Магнит Семейный

Описание формата

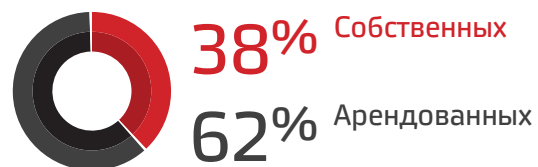
Площадь магазина



Доля в обороте



Структура собственности магазинов

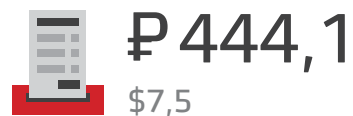


Источник: Компания, по состоянию на 31.03.2017 г.

Ключевые

операционные показатели

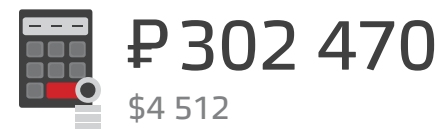
Средний чек



Трафик
Чеков/кв.м/день



Плотность продаж
Выручка/кв.м/год



LFL 1Кв 2017 – 1Кв 2016, %
Средний чек, руб.

-2,40

-11,09 Трафик

-13,22 Выручка

Открытие

Срок окупаемости



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

Собственность 71-122

Аренда 31-54

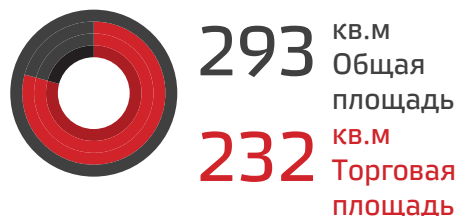
Достижение зрелости



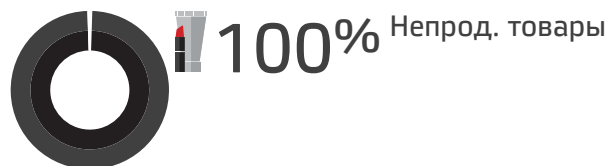
Магазин дрогери

Описание формата

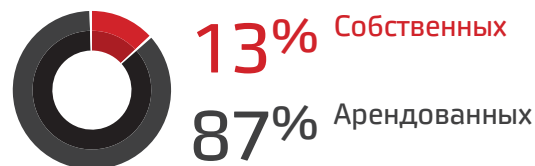
Площадь магазина



Доля в обороте



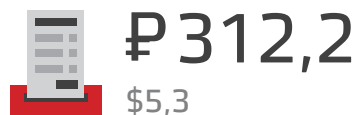
Структура собственности магазинов



Ключевые

операционные показатели

Средний чек



Трафик

Чеков/кв.м/день



Плотность продаж

Выручка/кв.м/год



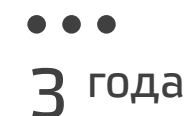
LFL 1Кв 2017 – 1Кв 2016, %



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 1Кв2017-1Кв2016 %	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	● 460 ● 329	Р.254,2 \$4,3	2,5	Р.243 753 \$3 636	89% 11%	1,80 -3,81 -2,08	24% 76%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 35 - 105 Аренда 10 - 19	6
Гипермаркет	● 6 440 ● 2 888*	Р.587,4 \$10,0	1,0	Р.238 673 \$3 560	80% 20%	-2,18 ■ -13,61 ■ -15,49	73% 27%	6-9	Собственность 56 - 98 Аренда 31 - 41	8-15
Магазин дрогери	● 293 ● 232	Р.312,2 \$5,3	0,9	Р.108 394 \$1 617	100%	0,14 -0,21 -0,07	13% 87%	3 (аренда) 4-6 (собств.)	Собственность 20 - 70 Аренда 9 - 16	6
Магнит Семейный	● 2 129 ● 1 104	Р.444,1 \$7,5	1,6	Р.302 470 \$4 512	84% 16%	-2,40 ■ -11,09 ■ -13,22	38% 62%	6-9	Собственность 71 - 122 Аренда 31 - 54	8-15

Отчет о прибылях и убытках

За год

Млн. руб.	2015	2016	2015 / 2016 Рост год к году
Чистая выручка	950 613,34	1 074 811,55	13,1%
Себестоимость реализации	(679 792,53)	(779 052,55)	14,6%
Валовая прибыль	270 820,81	295 759,01	9,2%
Валовая маржа, %	28,49%	27,52%	
SG&A	(167 420,12)	(192 390,19)	14,9%
Прочие доходы, нетто	483,77	4 286,24	786,0%
EBITDA	103 972,93	107 793,02	3,7%
Маржа EBITDA,%	10,94%	10,03%	
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(21 116,73)	(25 825,63)	22,3%
EBIT	82 856,21	81 967,38	-1,1%
Чистые финансовые расходы	(11 660,29)	(13 187,42)	13,1%
Прибыль до налогообложения	71 195,92	68 779,96	-3,4%
Налоги	(12 134,72)	(14 370,97)	18,4%
Эффективная налоговая ставка	17,04%	20,89%	
Чистая прибыль	59 061,20	54 408,99	-7,9%
Маржа чистой прибыли, %	6,21%	5,06%	

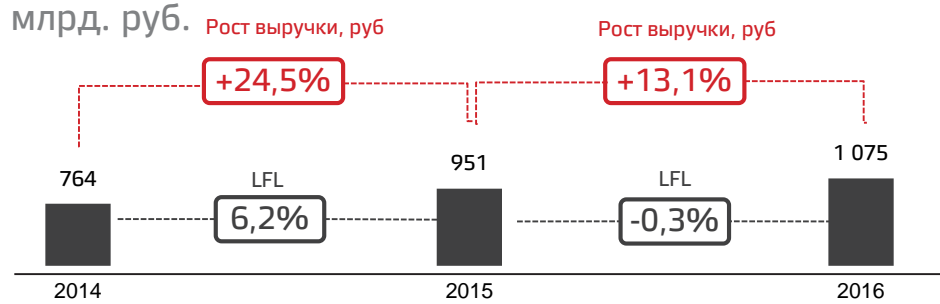
SG&A представлены за вычетом суммы амортизации основных средств и нематериальных активов (кроме амортизации производственных активов, учтенной в составе себестоимости реализации)

Источник: расчеты Компании, произведенные на основании аудированной отчетности по МСФО за 2015-2016

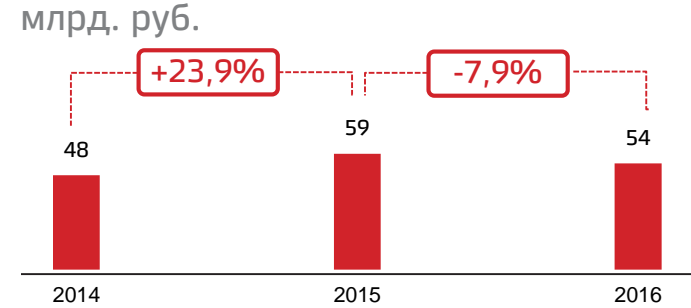
Незначительные отклонения в расчете итогов, промежуточных итогов и/или процентного изменения обусловлены округлением

Выручка и расходы За год

Динамика выручки



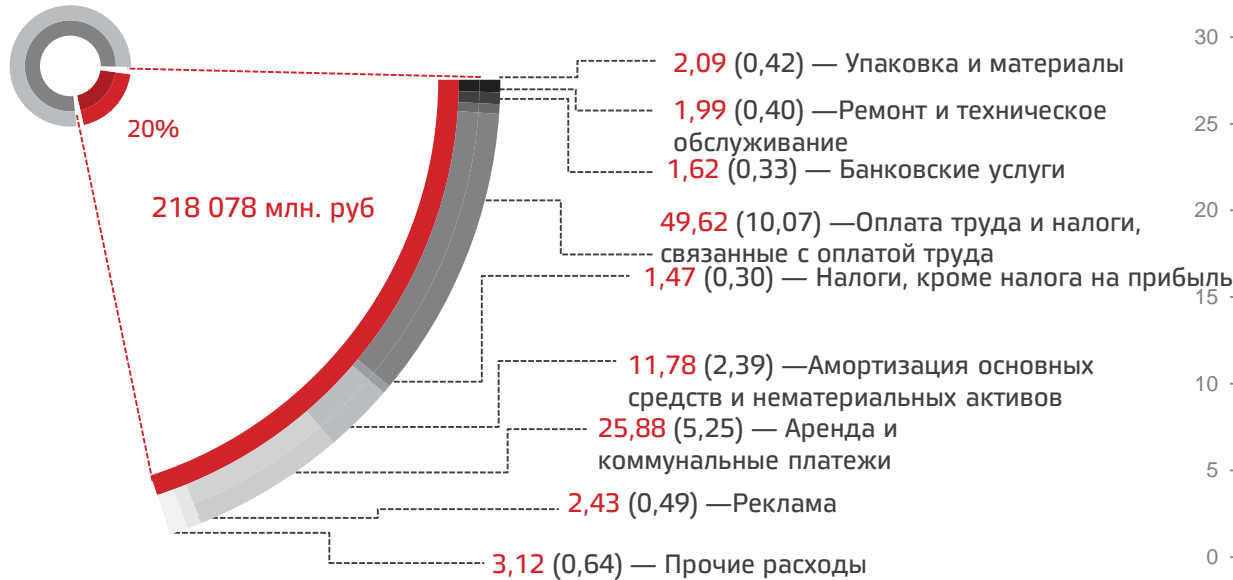
Динамика чистой прибыли



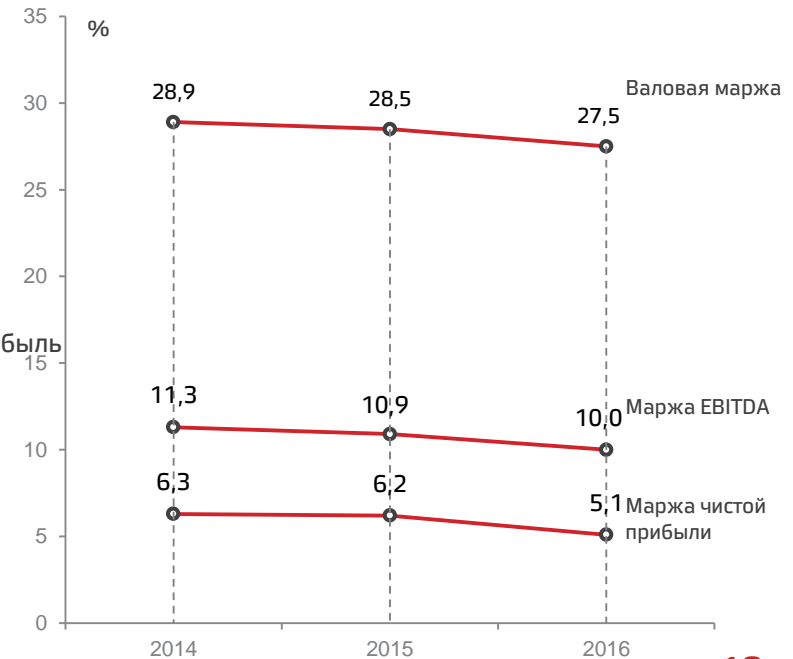
Структура SG&A 2016

Выручка — 1 075 млрд. руб.

от SG&A, % от выручки, %



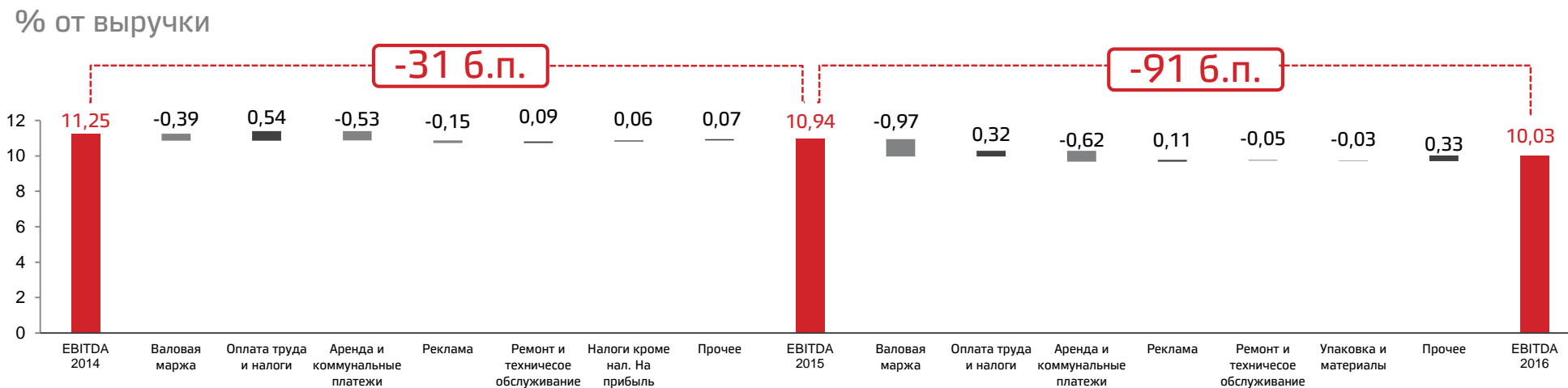
Динамика рентабельности



Мост валовой маржи За год



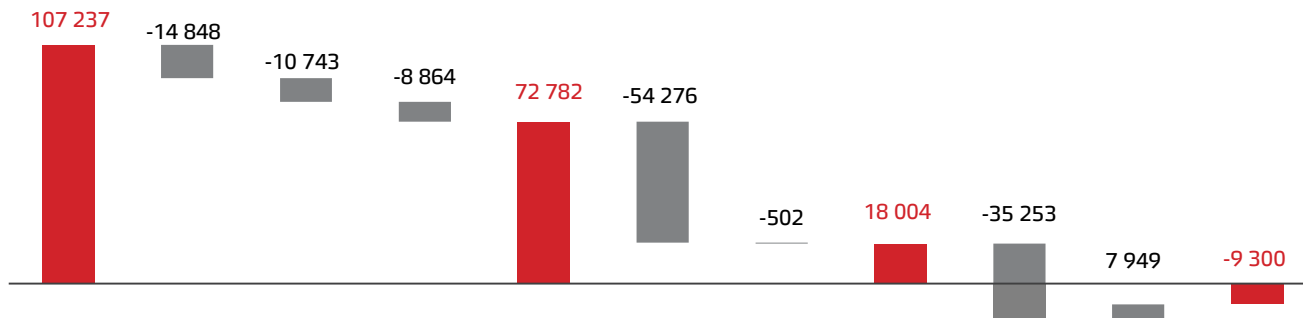
Мост маржи EBITDA За год



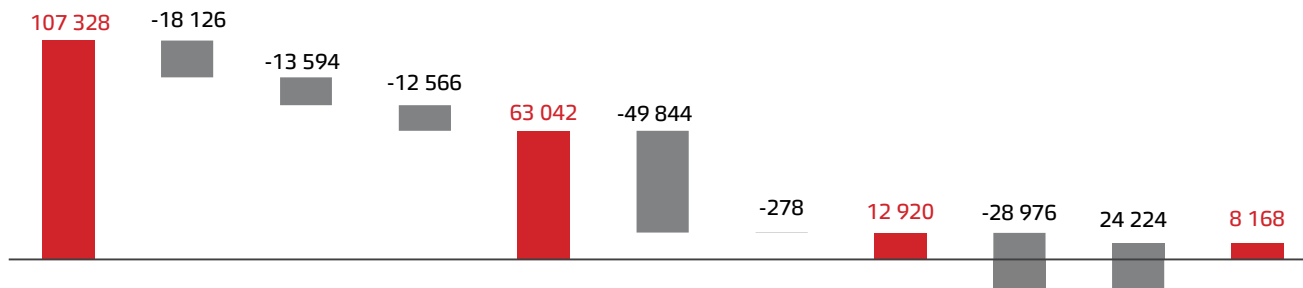
Свободный денежный поток За год

млн. руб.

2015



2016



Скорректированный EBITDA	Изменения в рабочем капитале	Чистые проценты уплаченные	Уплаченные налоги	OCF	Сарех	Проч. денеж. потоки от инвест. д-ти	FCF	Выплата дивидендов	Проч. денеж. потоки от финансовой д-ти	CF
<p>Скорректирована на убыток от выбытия основных средств, резерв по сомнительной дебиторской задолженности, убыток по курсовым разницам, прибыль от выбытия дочерней компании</p>					<p>Рассчитывается как прирост стоимости активов + отчисления по основным средствам за соответствующий период</p>		<p>Не включает денежный поток от финансовой деятельности</p>			

Анализ рабочего капитала

Средний срок расчета с поставщиками 39 дней.

Оборачиваемость запасов 58 дней

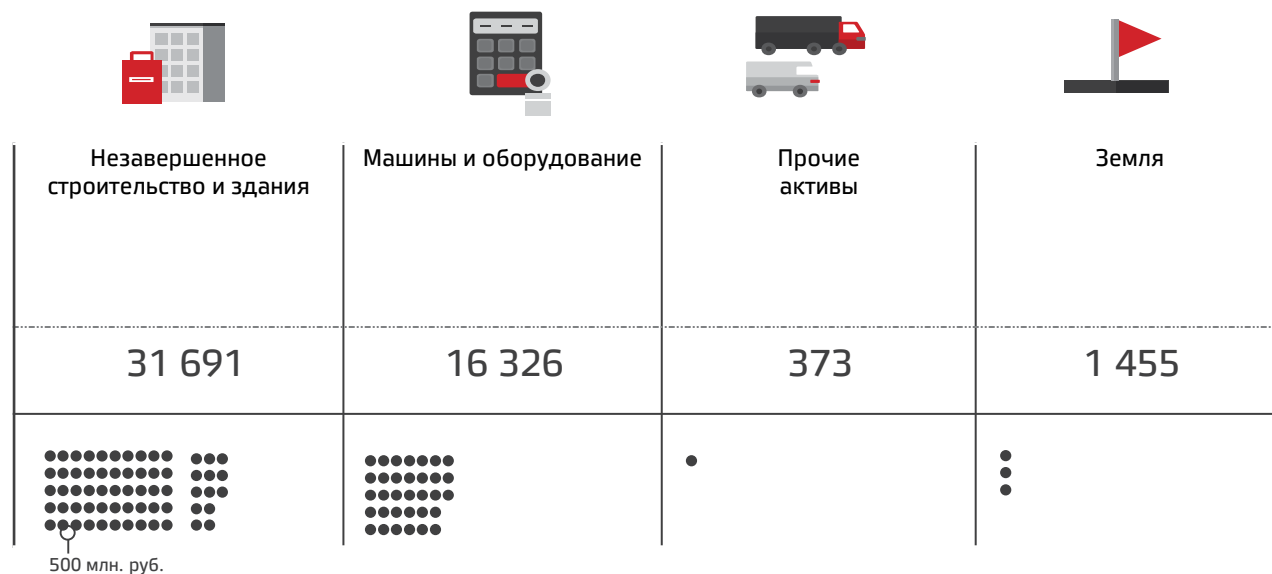
Рабочий капитал : 38 418 млн. руб. по состоянию на 31.12.2016 г.

Баланс

МЛН. РУБ.	2015	2016
АКТИВЫ		
Основные средства	265 995,94	289 945,35
Прочие внеоборотные активы	6 380,79	6 080,58
Денежные средства и их эквиваленты	8 390,90	16 559,27
Запасы	116 471,59	134 915,71
Торговая и прочая дебиторская задолженность	993,67	844,12
Авансы выданные	5 295,73	5,208,27
Налоги к возмещению	96,67	447,81
Краткосрочные финансовые активы	246,78	215,88
Расходы будущих периодов	320,91	458,77
Налог на прибыль к возмещению	-	239,73
ИТОГО АКТИВЫ	404 192,98	454 915,49
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Капитал	165 140,60	196 076,97
Долгосрочный долг	59 411,19	77 499,90
Прочие долгосрочные обязательства	12 998,59	15 625,65
Торговая и прочая кредиторская задолженность	88 372,22	83 923,32
Краткосрочный долг	44 817,12	50 105,88
Дивиденды к выплате	16 993,86	11 936,87
Прочие краткосрочные обязательства	16 459,40	19 746,90
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	404 192,98	454 915,49

Анализ капитальных затрат

За год



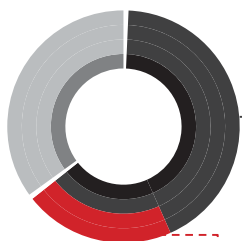
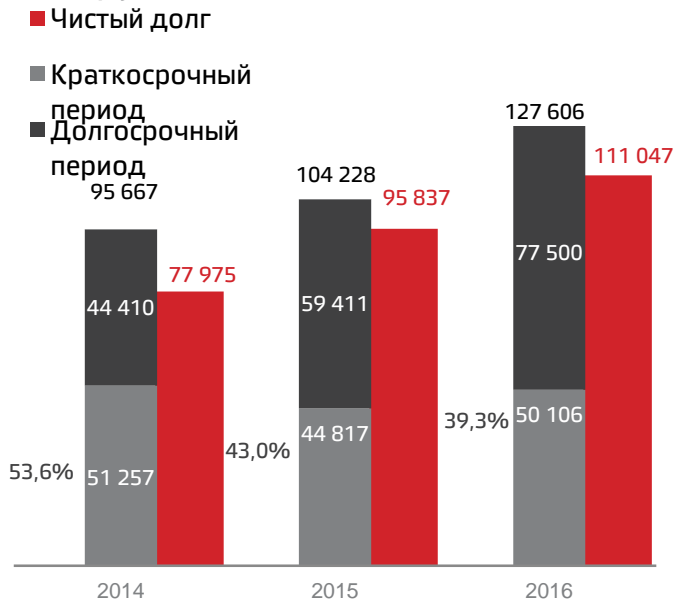
2016 год

50 млрд. руб.

Долговая нагрузка

Динамика уровня долга

млн. руб.



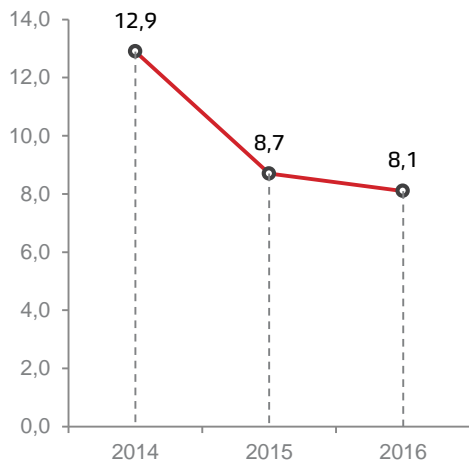
Долгосрочный долг составляет **61%**

Около **27%** долгосрочного долга составляют рублевые облигации

За год

Кредитные показатели

EBITDA / Финансовые расходы



Кредитный профиль

Безупречная кредитная история Компании

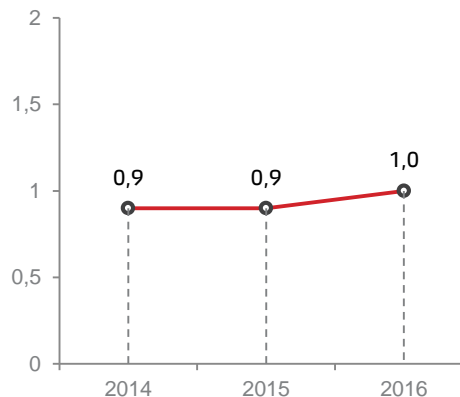
Сотрудничество с крупнейшими банками

Низкая долговая нагрузка: соотношение чистый долг / EBITDA за последние 12М – **1,0**



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

Чистый долг / EBITDA за последние 12М



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