

Обзор инвестиционной привлекательности

«Магнит». Все важное — рядом

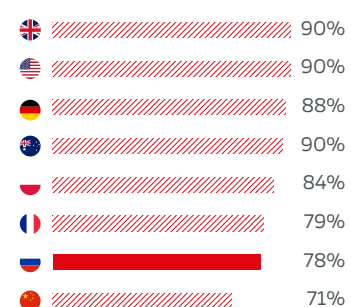
Потенциал рынка

Мы предлагаем доступ на крупный рынок с возможностями для органического роста и консолидации

- Крупный рынок с возрастающей долей современных продукто-вых ритейлеров и возможно-стями для органического роста
- Фрагментированный рынок с высоким потенциалом для дальнейшей консолидации
- Доля крупных игроков на рынке увеличивается
- Новые ниши и способы выйти на стремительно разви-вающийся рынок с посто-яннно растущим сегментом онлайн-продаж

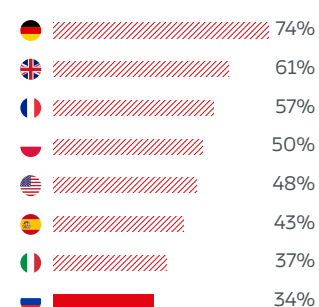
Российский рынок предлагает дополнительные возможности для роста

Доля современного ритейла, 2020, %



Возможности консолидации рынка

Доля Топ-5 ритейлеров, 2020, %

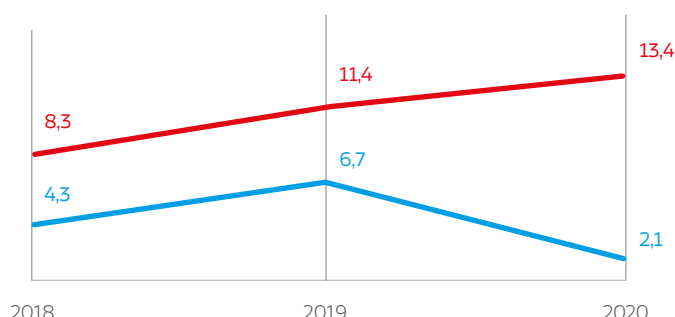


Ведущий игрок в секторе

«Магнит» — один из крупнейших продуктовых ритейлеров в России с развитой инфраструктурой, обширной базой лояльных покупателей, узнаваемым брендом и растущей долей на рынке

- Мультиформатное предложение, четыре основных формата в таких сегментах, как продукты питания, косметика и аптеки
- Широкий географический охват: 21 564 магазина, 3 752 города в 7 федеральных округах
- 11% — рыночная доля в продовольственной торговле
- Обслуживание покупателей во всех густонаселенных регионах России (66 регионов, 43 млн карт лояльности)
- Развитая цепочка поставок по всей стране, 38 распределительных центров и один из крупнейших в России собственных парков грузовых автомобилей
- Единственный ритейлер в России с вертикальной интеграцией - 17 собственных продовольственных предприятий и сельскохозяйственных комплексов

Рост оборота продуктового ритейла по сравнению с общим ростом продаж «Магнита», 2018-2020, %



* с учетом НДС.

Амбиции роста

Ускоряем темпы роста Компании с акцентом на доходность для дальнейшего расширения рыночной доли

- Ускоряем органический рост с фокусом на доходность, созда-ющий дополнительную акцио-нерную стоимость
- «Умное» расширение — высокие требования к доходности при открытии магазинов
- Высокие требования к доход-ности при запуске новых проектов
- Программа редизайна сети магазинов «Магнит» с целью повышения плотности продаж
- Создание ведущей платформы онлайн-доставки продуктов питания, способной поддерживать 5%+ оборота
- Активное изучение новых смежных сегментов, создающих дополни-тельную акционерную стоимость

Повышение эффективности

Мы обладаем огромным потенциалом для развития бизнеса

- Дальнейшая проработка ценностного предложения для покупателей (CVP) с целью повышения плотности продаж и увеличения рентабельности
- CVP-инициативы, направленные на улучшение покупатель-ского опыта и восприятия
- Повышение плотности продаж, в том числе за счет ускорения программы редизайнов и совершенствования процессов
- Развитие предложений для покупателей, дополняющих основной бизнес
- Стабильное улучшение маржи EBITDA (МСБУ 17) в период 2021-2025 гг. до уровня 8%, позволяющее нарастить денежный поток
- Обеспечение эффективности с целью получения более высо-кой доходности

+97 б.п.

рост маржи по EBITDA в 2020 г. (МСБУ 17)

+6,5%

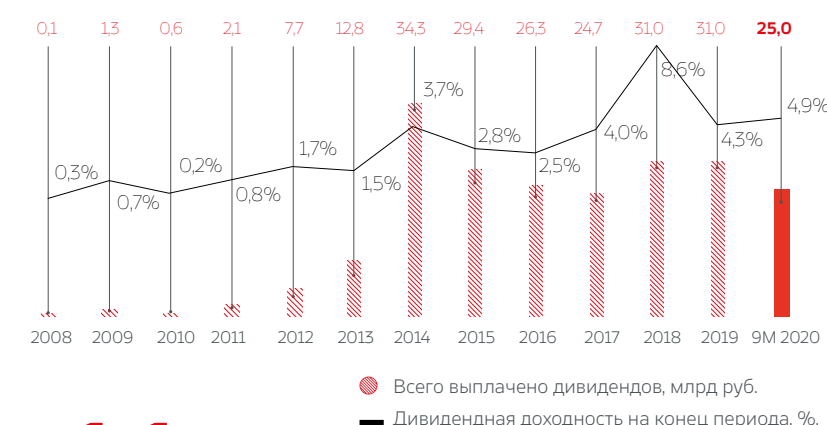
рост плотности продаж в 2020 г.

Дивиденды

Строгая дисциплина в вопросах управления капиталом с фокусом на доходность при принятии инвестиционных решений, что обеспечивает суще-ственные дивидендные выплаты

- Открытие качественных торго-вых объектов, что ведет к большей окупаемости инвестиций
- Поддержание оптимальной долговой нагрузки на уровне 1,5x чистый долг/EBITDA (IAS17)
- Четкий план по улучшению оборотного капитала с акцентом на оптимизацию оборачиваемости запасов в днях
- Создание дополнительной стои-мости для акционеров, что способ-ствует стабильным существенным дивидендным выплатам

Объем выплаченных дивидендов и дивидендная доходность «Магнита», 2008-2020 гг.



85 млрд руб.

чистый денежный поток в 2020 г.

1,1x

уровень долговой нагрузки (IAS17) на 31.12.2020 г.