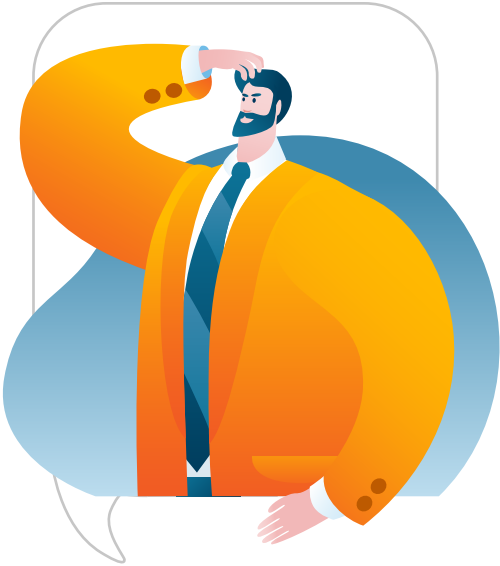


Факторы инвестиционной привлекательности

Ожидается, что в результате приобретения в 2021 г. «Дикси», пятого по величине ритейлера в России, «Магнит» значительно усилит свои конкурентные преимущества на российском рынке продуктовой розницы.

Широкое присутствие бренда «Дикси» в стратегически важных московском и петербургском регионах, на которые в 2020 г. приходилось 29% российского рынка продуктовой розницы, позволило существенно укрепить позиции Компании в обеих столицах, в том числе за счет более чем двукратного увеличения доли рынка в Москве и Санкт-Петербурге. Интеграция активов «Дикси» позволит получить синергетический эффект в сфере закупок, категорийного менеджмента и технологий, а также добиться снижения затрат с помощью оптимизации различных бизнес-процессов. Вкупе со значительным увеличением доли Компании в сегменте электронной торговли и расширением ее ценностного предложения и линейки товаров СТМ эти изменения принесут дополнительный доход нашим акционерам и пользу покупателям.



5 причин инвестировать в «Магнит»

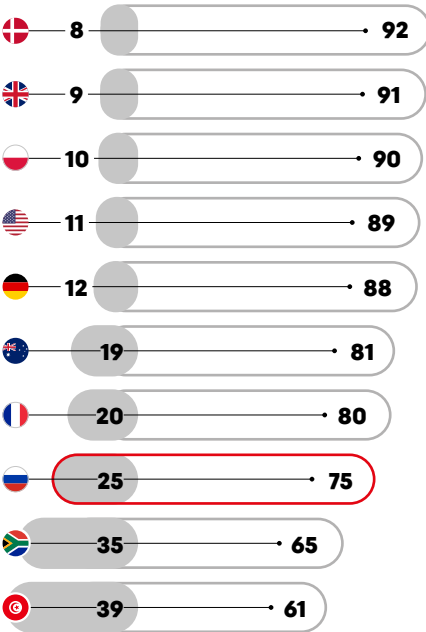
Потенциал рынка

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

- Большой рынок с возрастающей долей современных форматов продуктового ритейла и возможностями для органического роста
- Фрагментированный рынок с высоким потенциалом для дальнейшей консолидации
- Увеличение доли крупных игроков на рынке
- Новые ниши и возможности развития на рынке с постоянно растущим сегментом онлайн-продаж

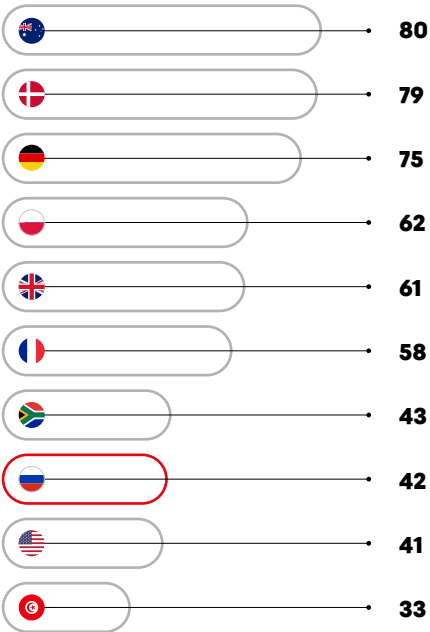
Российский рынок предлагает дополнительные возможности для роста

Доля современного ритейла, 2021, %



Возможности консолидации рынка

Доля топ-5 ритейлеров, 2021, %



— Традиционный ритейл
— Современный ритейл

Источник: Euromonitor, 2021

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, в рамках которого четыре основных формата представлены такими сегментами, как продукты питания, косметика и аптеки
- Широкий охват: 26 077 магазинов, 3 898 населенных пунктов, 7 федеральных округов

- Рыночная доля в продовольственной рознице на уровне 11,5%
- Обслуживание покупателей во всех густонаселенных регионах России (67 регионов, 58,7 млн карт лояльности)
- Развитая цепочка поставок, включающая 45 распределительных центров и один из крупнейших в России собственных парков грузовых автомобилей
- Единственный в России вертикально интегрированный ритейлер: 17 собственных производственных площадок и агропромышленных комплексов

Амбиции роста

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

- Повышение темпов органического роста с акцентом на создании дополнительной акционерной стоимости
- «Умное» развитие с высокими требованиями к доходности при открытии новых магазинов

- Анализ возможности приобретения малых и средних компаний для повышения акционерной стоимости и укрепления рыночных позиций
- Высокие требования к доходности при запуске новых проектов
- Программа редизайна сети магазинов «Магнит» с целью повышения плотности продаж
- Создание ведущей платформы онлайн-доставки продуктов, способной обслуживать > 5% оборота

Рост оборота продуктового ритейла и продаж «Магнита», 2018–2021, %



— Продуктовый ритейл, год к году*
— Сеть магазинов «Магнит», год к году*
* с учетом НДС

+13 б.п.
рост рентабельности по EBITDA в 2021 г. (МСБУ 17)

+4,7%
рост плотности продаж в 2021 г.

Повышение эффективности

Мы обладаем огромным потенциалом для развития бизнеса

- Дальнейшее совершенствование ценностного предложения для покупателей (CVP) с целью повышения плотности продаж и увеличения рентабельности

- CVP-инициативы, направленные на улучшение покупательского опыта и восприятия
- Повышение плотности продаж, в том числе за счет ускорения программы редизайна и совершенствования процессов
- Расширение предложения для покупателей, дополняющего основной бизнес

- Улучшение рентабельности по EBITDA до уровня 8% в период 2021–2024 гг. и последующий рост 8%+ (МСБУ 17) с 2025 г., несмотря на развитие канала электронной коммерции и формата дискаунтеров
- Продолжение работы по повышению эффективности с целью получения более высокой доходности

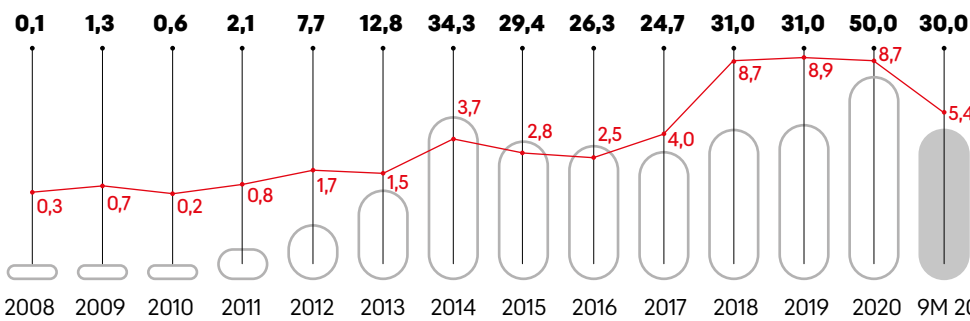
Дивиденды

Строгая дисциплина в вопросах управления капиталом с акцентом на доходность при принятии инвестиционных решений для существенных дивидендных выплат

- Открытие качественных торговых объектов как способ повышения окупаемости инвестиций
- Поддержание показателя «Чистый долг / EBITDA» на оптимальном уровне около 1,5x (МСБУ 17)

- Четкий план по улучшению оборотного капитала с акцентом на оптимизацию оборачиваемости запасов в днях
- Создание дополнительной стоимости для акционеров для стабильно высоких дивидендных выплат

Объем дивидендов и дивидендная доходность «Магнита», 2008–2021 гг.



— Дивидендная доходность на конец периода, %
— Всего выплачено дивидендов, млрд руб.
magnit.com

64,2* млрд руб.

чистый денежный поток в 2021 г.
* без учета «Дикси»

1,5x

уровень долговой нагрузки (МСБУ 17) на декабрь 2021 г.

¹ Агрегированные данные Росстата по Москве и Московской области и Санкт-Петербургу и Ленинградской области за 2020 г.