



Факторы инвестиционной привлекательности

«Магнит» обеспечивает инвесторам доступ на крупный рынок

Мы предлагаем инвесторам доступ на крупный рынок с возможностями для органического роста и дальнейшей консолидации отрасли.

1

Большой рынок с возрастающей долей современных форматов продуктового ритейла и возможностями для органического роста

3

Тренд на увеличение доли крупных игроков на рынке

2

Фрагментированный рынок с высоким потенциалом для дальнейшей консолидации

4

Новые ниши и возможности развития на рынке с постоянно растущим сегментом онлайн-продаж



«Магнит» формирует узнаваемый бренд с высокой лояльностью

«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: 31 483 магазина, 4 594 населенных пункта, восемь федеральных округов.
- Рыночная доля в продовольственной рознице – 13,2%¹.
- Обслуживание покупателей во всех густонаселенных регионах России (72 региона, 80 млн карт лояльности).
- Развитая цепочка поставок, включающая 51 распределительный центр и один из крупнейших в России собственных парков грузовых автомобилей.
- Вертикально интегрированный ритейлер: 21 собственная производственная площадка, включая семь агропромышленных комплексов.

«Магнит» обеспечивает высокую дивидендную доходность

Мы придерживаемся строгой дисциплины в вопросах управления капиталом с акцентом на доходность при принятии инвестиционных решений.

- Открытие качественных торговых объектов как способ повышения окупаемости инвестиций.
- Поддержание показателя «Чистый долг / EBITDA» на оптимальном уровне.
- Четкий план по улучшению оборотного капитала с акцентом на оптимизации оборачиваемости запасов в днях.
- Создание дополнительной стоимости для акционеров для обеспечения стабильно высоких дивидендных выплат.

«Магнит» реализует технологический потенциал для развития бизнеса

Мы ускоряем темпы роста Компании с акцентом на увеличении доходности для дальнейшего расширения доли рынка.

- 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 магазинов для повышения плотности продаж.
- Создание ведущей платформы онлайн-доставки продуктов, способной обслуживать более 5% оборота.
- Проактивное изучение новых и смежных сегментов, создающих дополнительную акционерную стоимость.

Мы последовательно реализуем огромный потенциал Компании для развития бизнеса.

- Дальнейшее совершенствование CVP. В 2023 г. Компания представила концепцию трех новых CVP для магазинов «ДИКСИ», магазинов «Магнит у дома» и формата «Магнит Аптека».
- CVP-инициативы, направленные на улучшение покупательского опыта и восприятия с фокусом на расширение ассортимента СТМ, фермерских и ЗОЖ-продуктов, а также на обновленные решения по оформлению торговых залов.
- Повышение плотности продаж, в том числе за счет ускорения программы редизайна и совершенствования процессов.
- Расширение предложения для покупателей, дополняющего основной бизнес: в 2023 г. Компания в пилотном режиме запустила ultra-convenience формат, а также формат жестких дискаунтеров В1.

¹ Источник: анализ Компании.