

Наша миссия, культура и ценности

Миссия «Магнита» – стать магазином № 1 для каждой российской семьи.

Мы непрерывно совершенствуем операционную деятельность, руководствуемся профессиональным подходом во всех областях деятельности и стремимся обеспечить высочайшее качество и уровень сервиса для наших клиентов.

«Магнит» придерживается принципов командной работы и уважительного отношения друг к другу и к покупателям, приветствует открытый и конструктивный диалог и эффективное кросс-функциональное сотрудничество.

Мы внедряем в свою работу лучшие практики и инновационные технологии и стремимся построить лучшее будущее для всех.

Наша Стратегия устойчивого развития до 2025 г. «Ритейл со смыслом» ставит амбициозные цели и способствует развитию корпоративной культуры и внедрению принципов устойчивого развития во все аспекты и процессы нашего бизнеса.



Наши ценности

Покупатель всегда в центре внимания.

Забота о покупателях

Мы выстраиваем долгосрочные отношения с покупателями. Члены нашей команды пользуются магазинами «Магнит» и хорошо понимают потребности клиентов.

Сила в сотрудничестве

Мы добиваемся успехов благодаря командной работе и учитываем мнение сотрудников.

Нацеленность на результат

Мы всегда достигаем целей и стремимся работать с максимальной эффективностью.

Ответственное отношение к работе

Мы строго следуем принципам Компании и несем ответственность за свои решения.

Факторы инвестиционной привлекательности

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.



Увеличение доли крупных игроков на рынке.

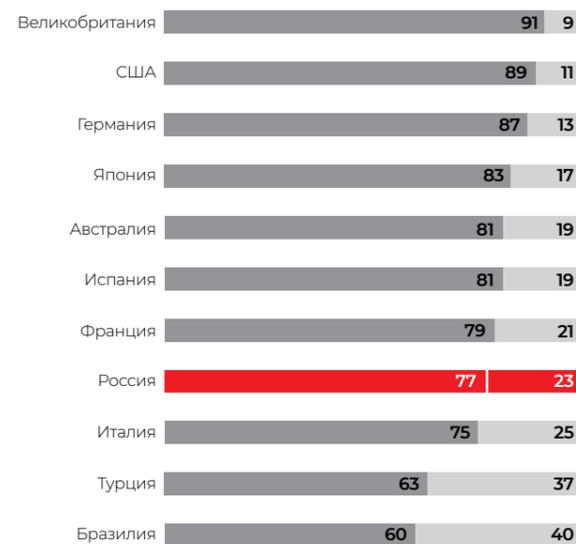


Фрагментированный рынок с высоким потенциалом для дальнейшей консолидации.



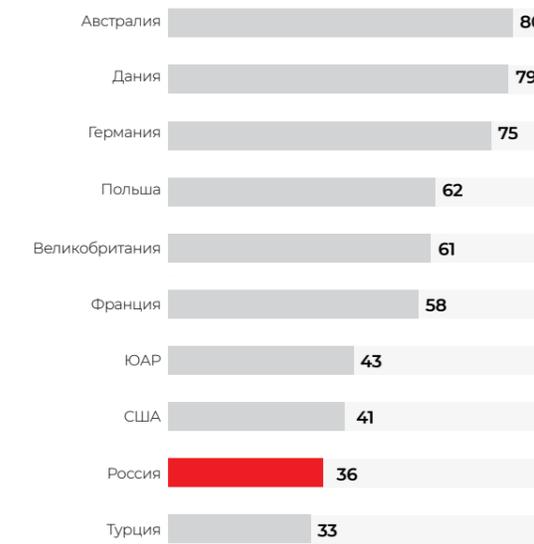
Новые ниши и возможности развития на рынке с постоянно растущим сегментом онлайн-продаж.

Доля современного и традиционного ритейла в 2022 году, %



● Современный ритейл ● Традиционный ритейл

Доля топ-5 ритейлеров в 2022 году, %



Источник: Euromonitor, 2022

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



Продукты питания



Косметика



Аптеки

- ▶ Широкий охват:

27 405
магазинов

4 068
населенных пунктов

7
федеральных округов

12,8%
рыночная доля в продовольственной рознице

Обслуживание покупателей во всех густонаселенных регионах России

67
регионов обслуживания

68 млн
пользователей карт лояльности

- ▶ Развитая цепочка поставок

44

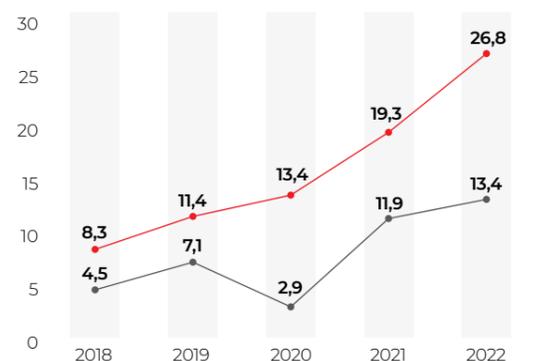
распределительных центра и один из крупнейших в России собственных парков грузовых автомобилей

- ▶ Единственный в России вертикально интегрированный ритейлер

20

собственных производственных площадок и агропромышленных комплексов

Рост продаж «Магнита»



— Рост продаж «Магнита», % год к году (с учетом НДС)
— Рост оборота продуктового ритейла, % год к году (с учетом НДС)

Источники: Федеральная служба государственной статистики, Данные «Магнита»

Амбиции роста

Мы ускоряем темпы роста Компании с акцентом на доходности 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.



Проактивное изучение новых смежных сегментов, создающих дополнительную акционерную стоимость.



+5,3%

рост торговой площади год к году в 2022 г.

+9%

рост объема производства на предприятиях Компании в 2022 г.

Повышение эффективности

Мы обладаем огромным потенциалом для развития бизнеса.



Дальнейшее совершенствование ценностного предложения для покупателей (CVP¹) 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.



¹ Customer Value Proposition.

Дивиденды

Мы придерживаемся строгой дисциплины в вопросах управления капиталом с акцентом на доходности 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 возможности осуществления стабильно высоких дивидендных выплат.



2,1x

уровень долговой нагрузки (МСФО 16) на 31 декабря 2022 г.

Дивидендная доходность ПАО «Магнит» за 2008–2021 гг.



Источник: данные «Магнита»