

## 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.

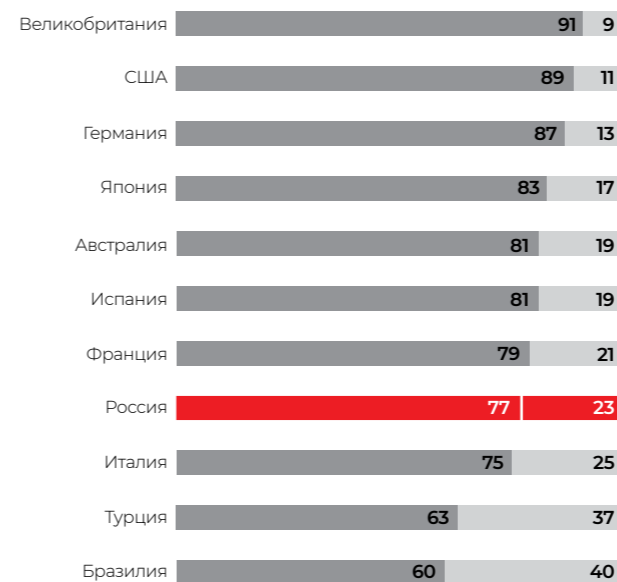


Фрагментированный рынок с высоким потенциалом для дальнейшей консолидации.



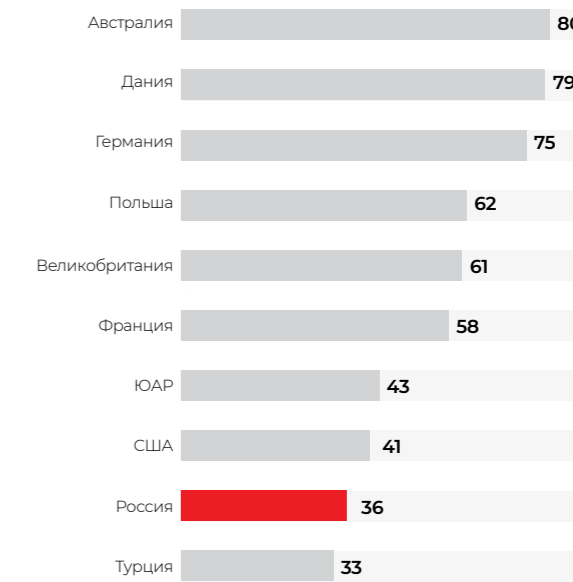
Новые ниши и возможности развития на рынке с постоянно растущим сегментом онлайн-продаж.

### 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**

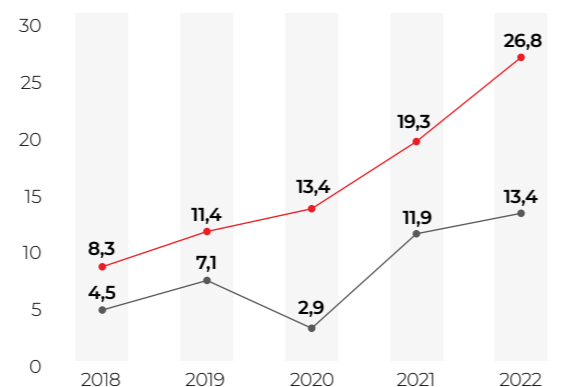
распределительных центра и один из крупнейших в России собственных парков грузовых автомобилей

- ▶ 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 ридизайна 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 (CVP<sup>1</sup>) 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.



<sup>1</sup> 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»