

## Факторы инвестиционной привлекательности

### Потенциал рынка

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

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

### 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: 29 165 магазинов, 4 287 населенных пунктов, 7 федеральных округов.
- Рыночная доля в продовольственной рознице – 12,8%<sup>1</sup>.
- Обслуживание покупателей во всех густонаселенных регионах России (67 регионов, 76,4 млн карт лояльности).
- Развитая цепочка поставок, включающая 45 РЦ и один из крупнейших в России собственных парков грузовых автомобилей.
- Единственный в России вертикально интегрированный ритейлер: 20 собственных производственных площадок и агропромышленных комплексов.

### Амбиции роста

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.

### Повышение эффективности

Мы последовательно реализуем огромный потенциал Компании для развития бизнеса.

- Дальнейшее совершенствование ценностного предложения для покупателей (CVP). В 2023 г. Компания представила концепцию трех новых CVP для магазинов «ДИКСИ», «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 частности 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 «Магнит Рядом», а также формат жестких дискаунтеров В1.

### Дивиденды

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.

<sup>1</sup> Источник: анализ Компании.