

М.ВидеоЭльдорадо

# ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2022 ГОД



# ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Информация, содержащаяся в данной презентации, была подготовлена ПАО «М.видео» (далее – Компания). Представленные здесь заключения основаны на общей информации, собранной на момент подготовки материала, и могут быть изменены без дополнительного извещения. Компания полагается на информацию, полученную из источников, которые она считает надёжными; тем не менее, Компания не гарантирует её точность или полноту. Содержание данной презентации не было верифицировано компанией или кем-либо от её лица будто консультантами или другой независимой третьей стороной. Информация, содержащаяся в настоящей презентации, не должна ни в каких целях считаться полной, точной или беспристрастной. Компания не давала и не даёт от своего имени, от имени акционеров, директоров, должностных лиц или служащих, или любых иных лиц, никаких заверений или гарантий, как ясно выраженных, так и подразумеваемых, в отношении точности, полноты или объективности содержащейся в презентации информации или мнений. **Соответственно, ни один из директоров Компании, её акционеров, должностных лиц или служащих, или любых иных лиц, не принимает на себя никакой ответственности за любые потери любого рода, которые могут быть понесены в результате любого использования данной презентации или её содержания, или же иным образом в связи с этой презентацией.**

Информация и мнения, содержащиеся в настоящей презентации (включая и не ограничиваясь заявлениями относительно будущих событий, указанных ниже), действительны на дату выпуска настоящей презентации и могут быть изменены без уведомления. Темы, поднятые в настоящей презентации, могут вызывать заявления в отношении будущих событий.

Данные материалы содержат заявления относительно будущих событий и пояснения, представляющие собой прогноз таких событий. Любые утверждения в данных материалах, не являющиеся констатацией исторических фактов, включая (но не ограничиваясь) заявления в отношении финансового положения; бизнес стратегии; планов и задач, касающихся будущих операций; перспектив роста и развития; планов и потенциала будущего роста; роста спроса на товары; экономических прогнозов; рыночных трендов; развития рынков и любые прочие заявления в отношении будущего Компании или её Группы сопряжены с известными и неизвестными рисками, неопределённостями и прочими факторами, в связи с которыми фактические результаты деятельности Компании, итоги и достижения могут существенно отличаться от любых будущих результатов, итогов или достижений, отражённых в или предполагаемых такими прогнозными заявлениями. Такие прогнозные заявления основаны на ряде предположений относительно текущих и будущих бизнес-планов, а также текущей и будущей среды компании или её Группы. Эти предположения в значительной степени подвержены неопределённости и непредвиденным обстоятельствам, которые трудно или невозможно предсказать, и которые находятся за рамками контроля компании, поэтому она может не реализовать

**озвученные планы, ожидания, убеждения или прогнозы. Прошлые результаты не должны рассматриваться в качестве индикатора или гарантии будущих результатов. Компания не даёт никаких гарантий, явных или подразумеваемых, в отношении будущих результатов. Данные заявления относительно будущих событий действительны только на дату, когда они были сделаны; компания, совет директоров, сотрудники, директора, должностные лица, агенты или консультанты не принимают на себя никаких обязательств по дополнению, изменению, обновлению или пересмотру каких-либо прогнозных заявлений, содержащихся в настоящей презентации, чтобы они отражали фактические результаты, изменения в допущениях или изменения в факторах, повлиявших на данные заявления, изменения в ожиданиях компании или любые изменения в событиях, условиях или обстоятельствах, на которых были основаны данные заявления. Вышеуказанные лица не обязаны обновлять или поддерживать актуальность совершенно любой информации, отражённой в данной информации.**

Определённая финансовая информация, включённая в данную презентацию, включая (но не ограниченная) финансовые показатели не по МСФО могли быть не аудированы, проверены или подтверждены независимой аудиторской компанией. Включение такой финансовой информации в эту или другую связанную презентацию не следует рассматривать как заверение или гарантию со стороны компании, консультантов, аффилированных лиц, их директоров, должностных лиц или сотрудников относительно точности или полноты представления такой информации о финансовом состоянии или результатах деятельности компании или её группы.

Некоторые цифровые данные, включённые в настоящую презентацию, были округлены. Соответственно, итоговые значения в ряде таблиц или графиков могут не совпадать с арифметической суммой цифр, к которым они относятся.

Настоящая презентация не представляет собой предложение продажи, или же поощрение любого предложения подписки на, или покупки любых ценных бумаг. Понимается, что ни одно положение данного отчёта/презентации не создаёт основу какого-либо контракта либо обязательства любого характера.

Настоящая презентация не предназначена для распространения или использования физическими или юридическими лицами, которые являются гражданами или резидентами или находятся на территории, в штате, стране или другой юрисдикции, в которой публикация, доступность или использование данных материалов будет противозаконным или потребует какой-либо регистрации, лицензирования или другого разрешения в рамках данной юрисдикции.

В любой стране-члене Европейской экономической зоны, принявшей положение ЕС 2017/1129 с поправками (вместе с любыми применимыми

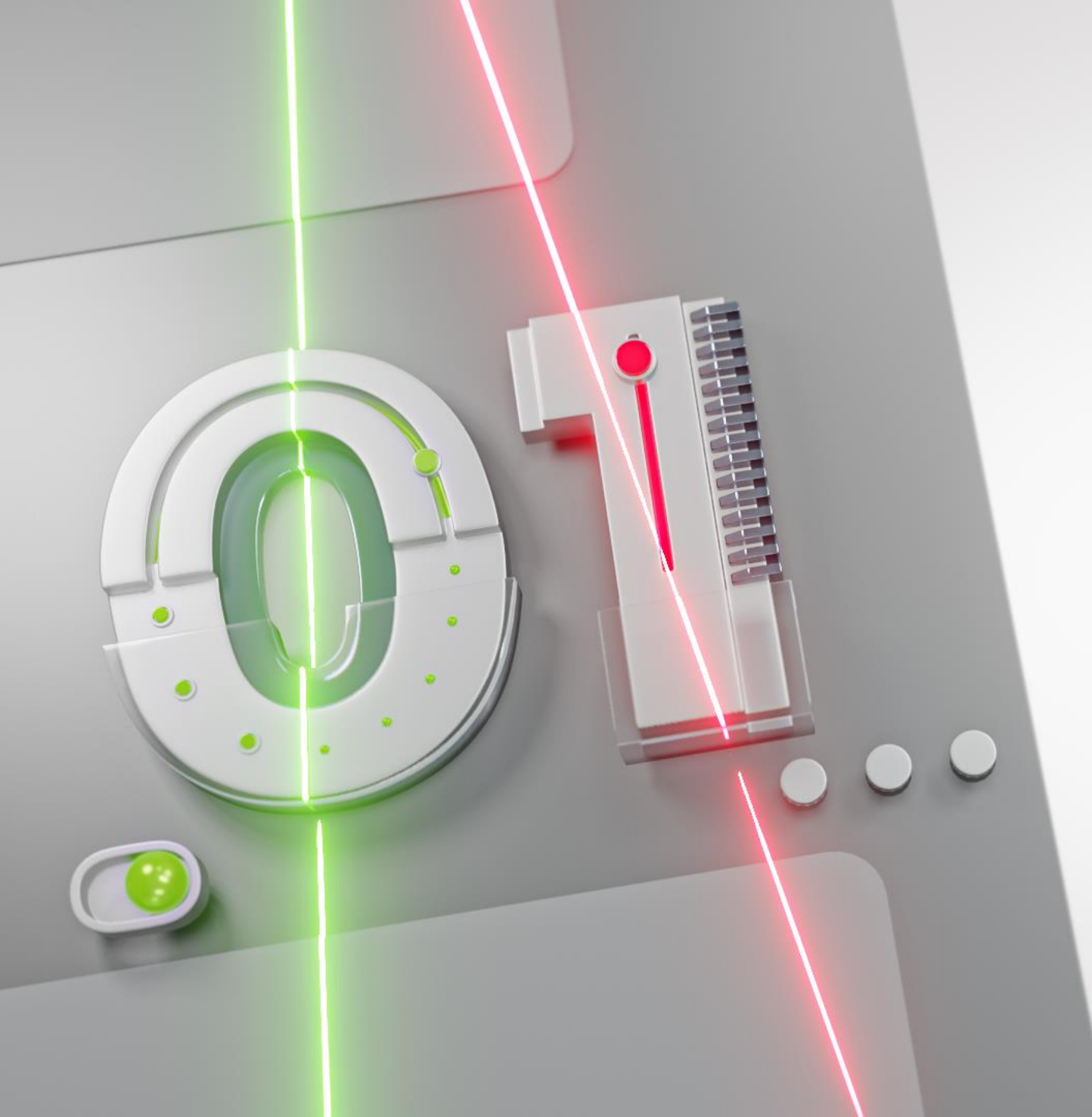
мерами по внедрению в любой стране-члене, согласно «Регламенту о проспектах эмиссии ценных бумаг»), настоящая презентация адресована исключительно квалифицированным инвесторам (в соответствии со значением, указанным в статье 2(е) Регламента). Также, в Соединённом Королевстве настоящая презентация может распространяться и быть адресована только (i) лицам, находящимся за пределами Соединённого Королевства, или (ii) инвестиционным специалистам, подпадающим под действие статьи 19(5) Закона о финансовых услугах и рынках от 2000 г., приказа от 2005 г., или (iii) юридическим лицам с высоким уровнем дохода, а также иным лицам, которым данная презентация может быть передана на законных основаниях, подпадающих под действие статьи 49(2)(a)-(d) приказа (все подобные лица вместе именуется как «Релевантные лица»). Любые инвестиции или инвестиционная деятельность, которых касается данное сообщение, будут доступны и будут осуществляться только Релевантными лицами. Любое лицо, не являющееся Релевантным лицом, не должно действовать в соответствии или полагаться на этот документ или какое-либо его содержание. Ни настоящая презентация, ни какая-либо её часть или копия не могут быть переданы или перевезены на территорию Австралии, Канады или Японии, прямо или косвенно распространены на территории Канады, Японии, а также среди аналитиков по ценным бумагам или людей, проживающих на территории данных юрисдикций.

Настоящая презентация не является предложением ценных бумаг для продажи в Соединённых Штатах Америки. Соответственно, ни настоящая презентация, ни какая-либо её часть или копия не могут быть переданы или перевезены на территорию Соединённых Штатов Америки, её территории и владения, любой штат и округ Колумбия. То же самое касается прямого или косвенного распространения на территории Соединённых Штатов Америки, её территорий и владений, любого штата и округа Колумбии, за исключением случаев освобождения от регистрации в соответствии с Законом о ценных бумагах от 1933 года («Закон о ценных бумагах»). Ценные бумаги Компании не были и не будут зарегистрированы в соответствии с законом о Ценных бумагах и не могут быть предложены или проданы на территории Соединённых Штатов Америки, за исключением случаев, когда регистрация ценных бумаг не требуется.

Настоящая презентация не является публичной офертой или рекламой ценных бумаг, или иным видом рекламы в Российской Федерации, а также не является приглашением к проведению деловых переговоров, заключению сделок купли/продажи/передачи ценных бумаг на территории Российской Федерации.

Никакая часть настоящей презентации или факт её распространения не должны составлять основу или быть связаны с каким-либо договором, обязательством или инвестиционным решением. Настоящая презентация не является рекомендацией в отношении ценных бумаг компании.

Просматривая эту презентацию, вы соглашаетесь соблюдать вышеизложенные ограничения и условия. В частности, вы выражаете согласие, гарантируете и обязуетесь, что вы прочли и согласны соблюдать содержание настоящего заявления об ограничении ответственности.



- **ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**

- ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- ПРИЛОЖЕНИЕ

# КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2022 ГОДА



## Общие продажи

**489** млрд руб.

GMV<sup>1</sup>

**-14%**

Динамика год-к-году



## Онлайн

**67%**

Доля общих онлайн-продаж<sup>2</sup>

**48%**

Доля продаж на мобильной платформе<sup>3</sup> от GMV



## Розничная сеть

**1 226**

Магазинов

**92%**

Доля продаж с использованием инфраструктуры магазинов



## Импорт

**25%**

Доля импорта<sup>4</sup>

**>15**

Количество стран-партнёров<sup>4</sup>



## Валовая маржа<sup>5</sup>

**20,6%**

Валовая маржа за 2022

**+2,3** пп

Рост валовой маржи год-к-году

(1) Показатель GMV (gross merchandise value) включает покупки в розничных магазинах (включая заказы самовывозом), оплаченные и доставленные на дом онлайн-заказы, а также оплаченные отгрузки со складов юридическим лицам. Покупки в магазинах и онлайн заказы могут совершаться физическими и юридическими лицами. GMV включают продажи товаров и сервисов, которые могут быть собственными и агентскими. GMV включает НДС, идёт за вычетом скидок, предоставленных покупателям, а также за вычетом возвратов, совершённых за отчётный период. Показатель GMV не является выручкой Компании; (2) Включают продажи через вебсайт, колл-центр, мобильные приложения клиента и продавца, маркетплейсы; (3) Включают продажи через мобильные приложения клиента и продавца; (4) Доля импорта и количество стран-партнёров на конец 2022; (5) Для корректного сопоставимого представления финансовых результатов Группы в отчётность за 2021 год были внесены корректировки по исключению из результатов 2021 года оценочных начислений бонусов Поставщиков, неподтверждённых впоследствии; 4  
Примечание: финансовые результаты Группы М.Видео-Эльдорадо представлены в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17, если не указано иное. Источник: Данные Компании.

# ВОЗМОЖНОСТИ И ЗОНЫ РОСТА



## Риски

- Уход дистрибьюторов
- Рост валютных рисков из-за развития импортных операций
- Неопределённая макроэкономическая ситуация



## Возможности

- Независимость от крупных производителей
- Возможность гибкого выбора поставщиков из разных стран
- Поддержка системообразующих предприятий государством



## Зоны роста и инвестиционная привлекательность Группы

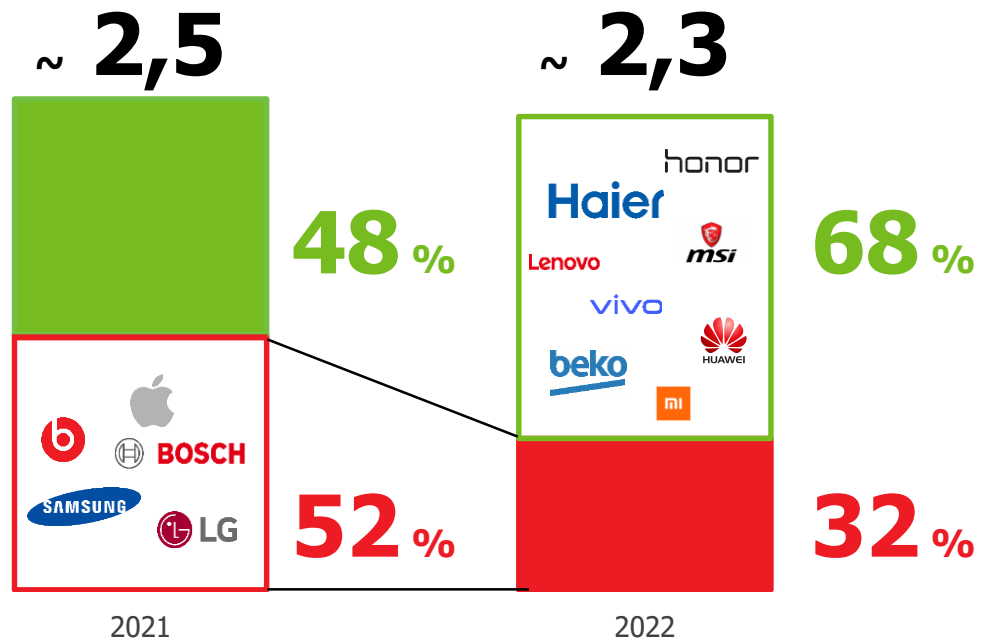
- Обширный успешный опыт вывода новых иностранных и локальных брендов на российский рынок
- Получение эффекта от завершившегося цикла высоких инвестиций Группы в технологическое развитие и логистическую инфраструктуру, составивших в период 2020–22 ~ 20 млрд руб.
- Доверие покупателей и экосистемный подход, включающий высокую экспертизу и вовлеченность продавцов, дополнительные сервисы, собственную гарантию и сервисное обслуживание, что особенно важно для дорогостоящей техники



# ОБНОВЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОНИКИ



Рыночная динамика<sup>1</sup>, трлн руб.



■ Продажи поставщиков, приостановивших деятельность / существенно снизивших поставки на территорию РФ

■ Продажи поставщиков, полностью сохранивших деятельность и новых брендов



Факторы восстановления и роста рынка

- Восстановление Индекса потребительских настроений<sup>2</sup>, свидетельствует о росте потребительского оптимизма, и ожидаемой реализации отложенного спроса 2022 года
- Продолжение роста проникновения товаров бытовой техники и электроники на российском рынке до уровня развитых экономик
- Расширение числа представленных на рынке брендов, в том числе за счёт развития локальных брендов и производств
- Исторически при системных кризисах рынок восстанавливался и возобновлял рост уже в течение 12–18 месяцев с момента начала кризиса<sup>3</sup>

(1) На графике указаны логотипы только основных брендов, состав брендов не является исчерпывающим. Структура продаж 2022 года приведена по оценке компании и не учитывает распределение 1 квартала 2022. Источник: данные Компании; (2) согласно исследованию крупного международного маркетингового агентства; (3) сравнительный анализ международного маркетингового агентства, данные и анализ Компании

# GMV 2022

## Общие продажи (GMV)

(млрд руб.)

■ Доля общих онлайн-продаж<sup>1</sup>

□ Доля продаж на мобильной платформе<sup>2</sup>

31%

45%

48%

505

571

489

68%

67%

234 млрд

Продажи  
через  
мобильную  
платформу

2020

2021

2022

## Активные идентифицированные клиенты<sup>3</sup>

(млн человек)

□ Доля транзакций активных идентифицированных клиентов

82%

86%

89%

18,7

19,7

18,3

2020

2021

2022

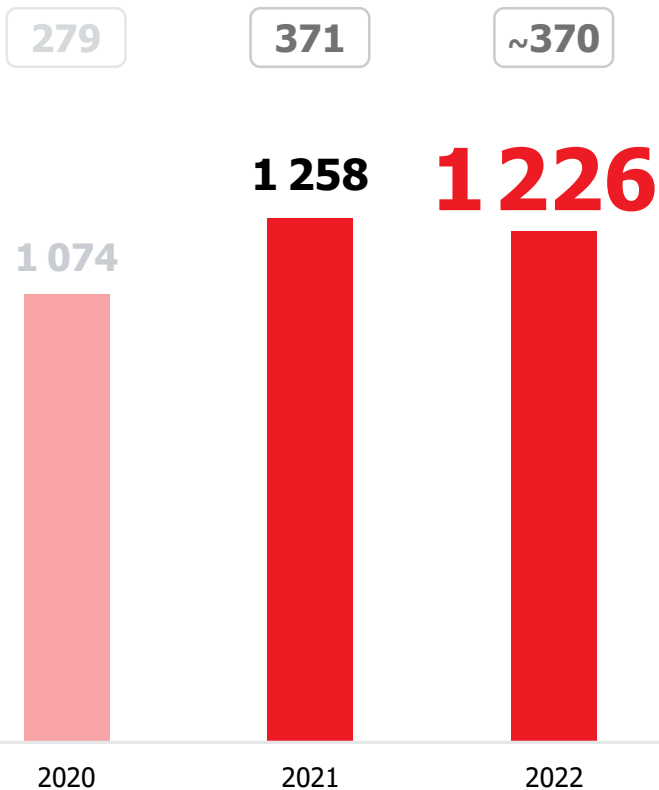
(1) Включают продажи через вебсайт, колл-центр, мобильные приложения клиента и продавца, маркетплейсы; (2) Включают продажи через мобильные приложения клиента и продавца; (3) Компания определяет активных идентифицированных клиентов, как покупателей, которые авторизовались и совершили в течение года хотя бы одну покупку в любом канале продаж. Источник: Данные Компании.

# КОЛИЧЕСТВО МАГАЗИНОВ И СТРУКТУРА GMV

## Количество магазинов

(на конец периода)

□ Количество городов



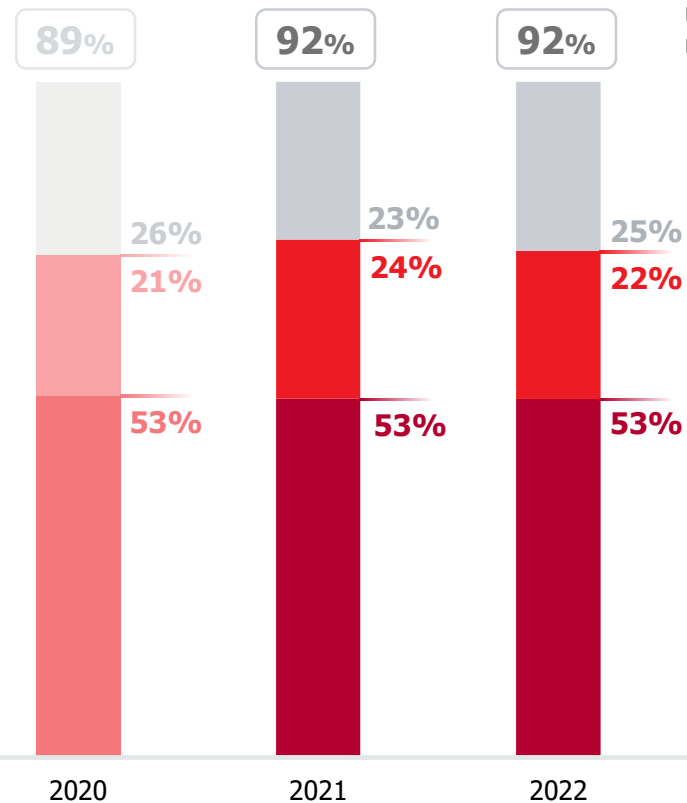
**97%**

сети розничных магазинов Группы сохранено в 2022 году

## Структура GMV по каналам выдачи

(млрд руб.)

■ Магазин ■ Самовывоз ■ Доставка на дом □ Доля заказов, выполненных с помощью розничной инфраструктуры



**Рост год-к-году**

рост доли заказов с доставкой на дом

**+2пп**



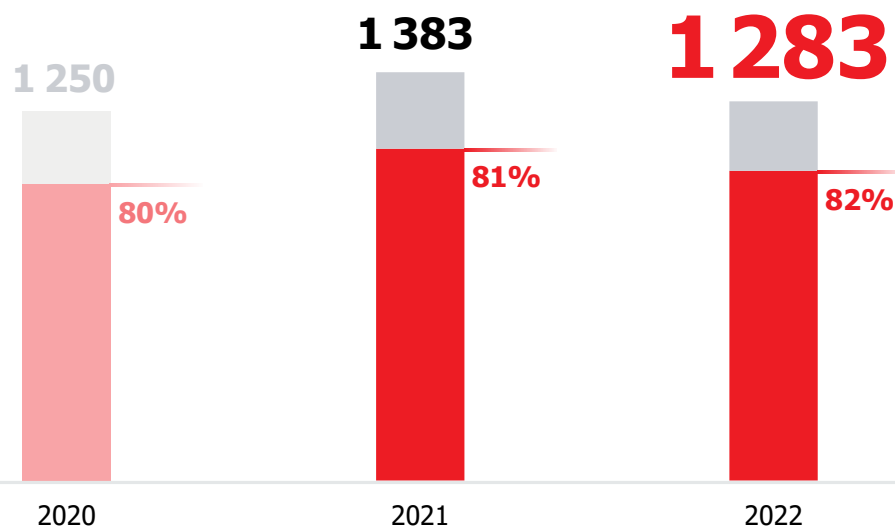
# ПРИЛОЖЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЯ: САМЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ КАНАЛ

## Трафик

(млн посещений)

■ Онлайн (Веб + Приложение покупателя)

■ Магазины



Трафик приложения  
покупателя

**+32%**

Общий трафик  
Группы

**-7%**

Рост среднего  
чека<sup>1</sup>

**+5%**

- В 2022 общий трафик Группы составил 1 283 млн посещений. Структура трафика продолжает меняться в пользу онлайн каналов, достигнув 82% доли в общем объёме посещений. Темпы снижения трафика в 2 раза ниже темпов снижения выручки и составили по году -7%
- Приложение покупателя демонстрировало высокие результаты на протяжении всего 2022: рост трафика +32% позволил каналу занять 35% от общего объёма посещений
- Средний чек Группы вырос на 5%<sup>1</sup> ГкГ за счёт всплеска рыночного спроса в 1КВ на фоне макроэкономической неопределённости и волатильности курса валюты

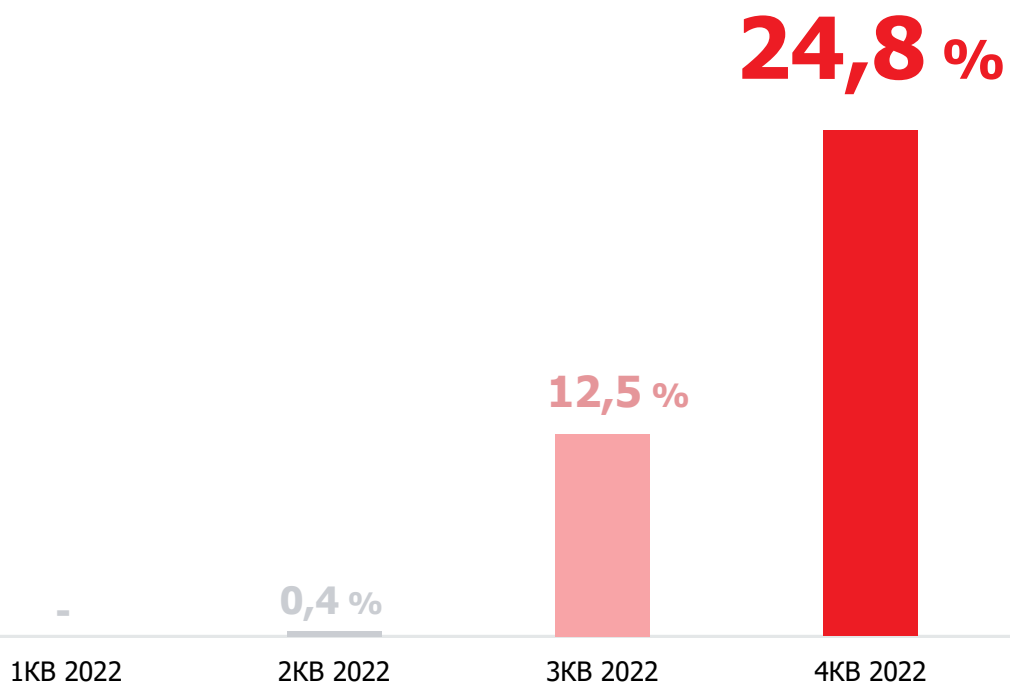
(1) Активных идентифицированных клиентов - покупателей, которые авторизовались и совершили в течение года хотя бы одну покупку в любом канале продаж. Источник: Данные Компании.

# ПРОДАЖИ ИМПОРТНОГО ТОВАРА ДОСТИГЛИ 25% ОТ GMV В 4КВ2022

## Динамика импортного товара

(%)

■ Доля импорта в GMV



- На конец 4КВ 2022 Группа обладала подписанными соглашениями с поставщиками более, чем из 15 стран, обеспечивающими поставку высокооборотных товаров от бытовой до цифровой техники. В 1КВ 2023 доля импорта достигла ~30%
- Импорт позволяет Группе заместить продажи брендов, ушедших с рынка РФ. Компания продолжит развитие данного направления и ожидает улучшение его экономики за счёт роста объёмов и оптимизации коммерческих условий

# РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И БИЗНЕСА

## Вовлечение клиентов

- перезапущен журнал М.Клик
  - переработана карточка товара
- => **рост просмотров обзоров ГкГ**

## Синергия ассортимента

Появился заказ витринных товаров М.Видео в Эльдорадо

=> **более широкий выбор для клиентов**

## Фокус на выгодных предложениях

Показана лучшая цена по сравнению с конкурентами

=> **простота и прозрачность сравнения цен**

## Удобное оформление заказа

Запущена новая корзина товара, в которой можно управлять всеми частями заказа, оплачивать части заказа одним чеком

=> **упрощение оформления заказа и рост конверсии**

## Быстрая оплата во всех точках касания

Запущены новые способы оплаты, включая SberPay и СБП в онлайн и магазинах

=> **покупки ещё удобнее, рост доли OneRetail заказов**

## Продолжена персонализация клиентского опыта

- персональная цена в приложении на всех этапах заказа
- улучшены модели персональных рекомендаций



## Технологии для бизнеса

- Создана собственная ИТ-компания М.Тех в структуре Группы
- Разработаны собственные ИТ-решения, в том числе модели на основе больших данных в логистике, планировании ассортимента
- В партнёрстве с электронной торговой площадкой B2B-Center запущен сервис сквозной автоматизации закупок

# РАЗВИТИЕ НОВОГО ФОРМАТА МАГАЗИНОВ М.КОМПАКТ



## М.Компакт — новый формат экспансии Группы

- Инвестиции **x3** раза ниже<sup>1</sup>
- Ассортимент **4,5 тыс. SKU**
- Площадь **500—600 м<sup>2</sup>**
- Целевая **рентабельность** по EBITDA уже в 1-й год работы



- ▲ **Больше** возможностей для экспансии
- ▲ **Выше** оборот на 1 м<sup>2</sup>
- ▲ **Ниже** арендный платёж

## Первые магазины



## Открылись<sup>2</sup>:

- Москва
- Зеленодольск
- Казань
- Ишимбай
- Воткинск

**Планируются дальнейшие открытия в различных городах России**

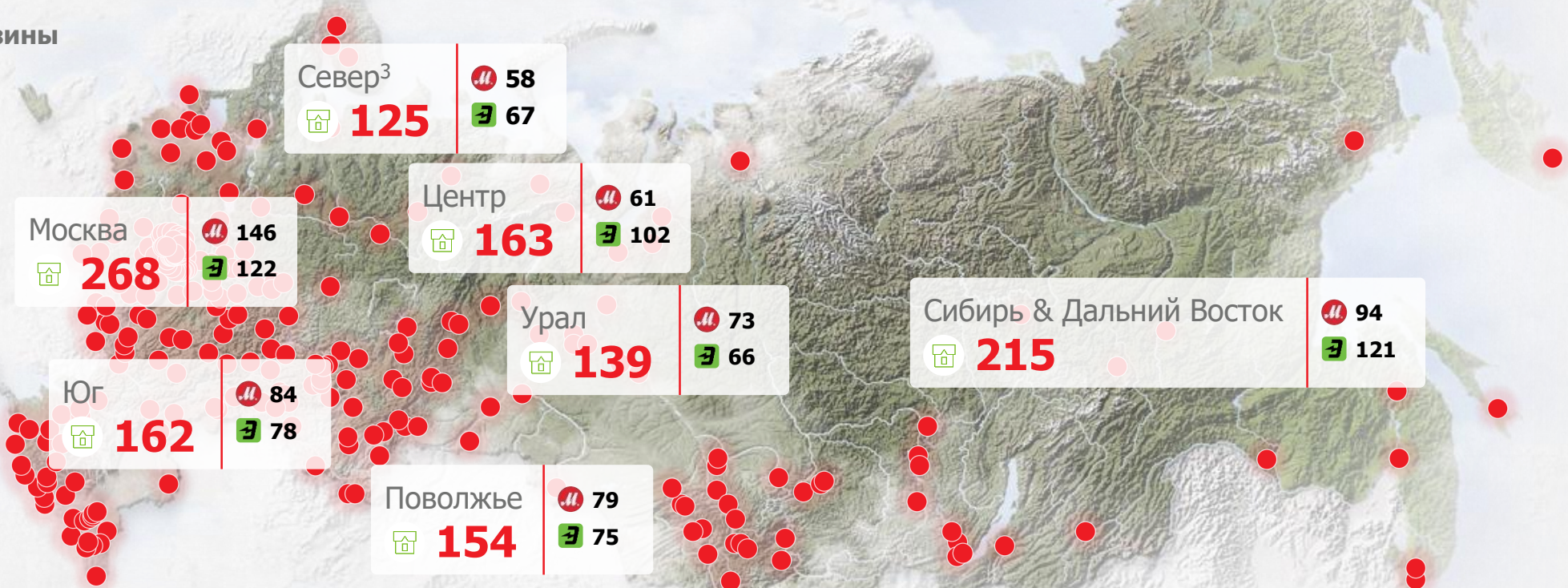
(1) По сравнению с расходами на открытие магазинов М.Видео стандартного формата; (2) по состоянию на 02.05.2023. Источник: данные Компании.



# ОНЛАЙН-БИЗНЕС, УСИЛЕННЫЙ ШИРОКИМ ГЕОГРАФИЧЕСКИМ ПРИСУТСТВИЕМ



Магазины



**1 226** магазинов  
в ~370 городах России<sup>1</sup>

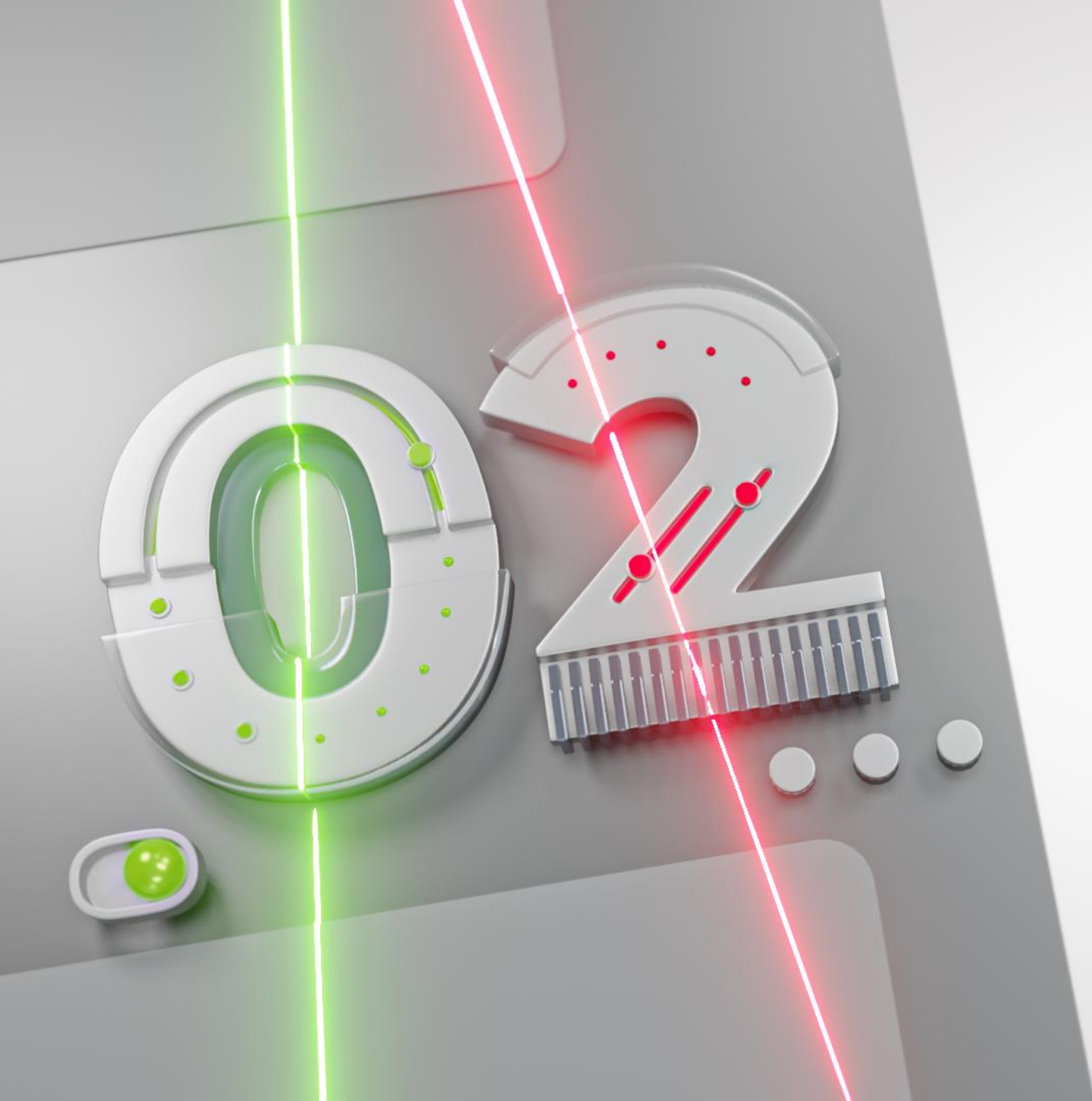
**100%** онлайн-покрытие  
в городах присутствия<sup>1</sup>

**82%** населения страны  
могут получить заказы в  
течение 24 часов<sup>2</sup>

**65%** товарных запасов  
находятся в магазинах<sup>1</sup> для  
доступности покупателям

**40%** всех заказов  
доступны для самовывоза в  
течение 15 минут<sup>2</sup>

(1) На 31 декабря 2022; (2) за 2022; (3) включая Санкт-Петербург. Источник: данные Компании.



- ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- **ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

- ПРИЛОЖЕНИЕ

# ВЫРУЧКА И ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ГРУППЫ В 2022

## Выручка Группы (без НДС)

(млрд руб.)

476



2021

402



2022

Доля продаж  
на мобильной  
платформе

2022

48%



2021

45%

## Валовая маржа<sup>1</sup> Группы

(млрд руб.)

18,4 %



2021

20,6 %



2022

↑ +2,3пп  
2022 / 2021

Валовая  
прибыль<sup>1</sup>

2022

83,0



2021

87,5

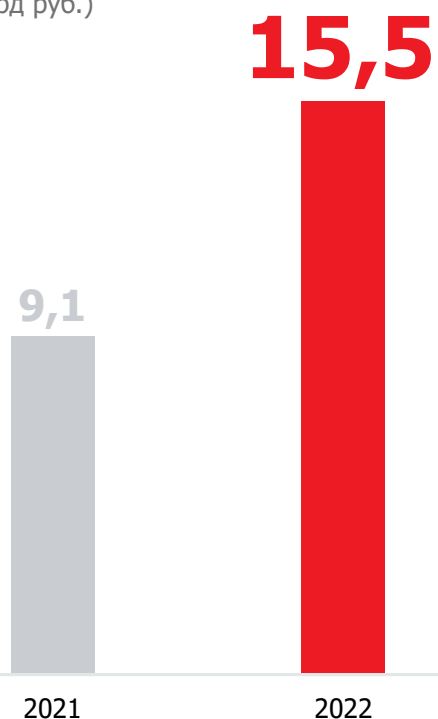
(1) Для корректного сопоставимого представления финансовых результатов Группы в отчётность за 2021 год были внесены корректировки по исключению из результатов 2021 года оценочных начислений бонусов Поставщиков, неподтверждённых впоследствии. Примечание: финансовые результаты Группы М.Видео-Эльдорадо представлены в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17, если не указано иное. Источник: Данные Компании.



# СКОРРЕКТИРОВАННАЯ EBITDA И ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ГРУППЫ В 2022

## Скорректированная EBITDA<sup>1</sup> Группы

(млрд руб.)



### Скорректированная EBITDA маржа

2022

3,8%

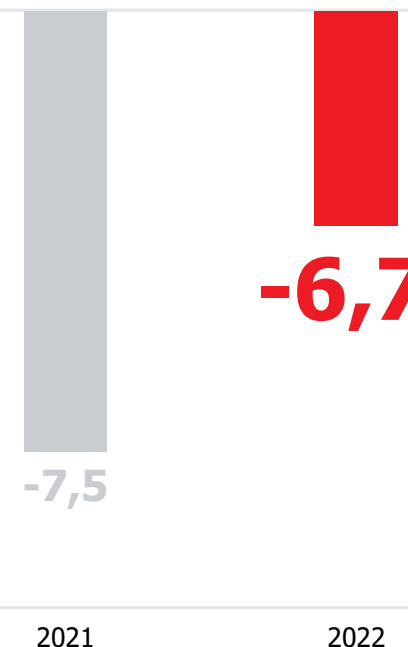


2021

1,9%

## Скорректированная чистая прибыль<sup>1</sup> Группы

(млрд руб.)



### Год-к-году

Снижение  
чистого убытка  
Группы

на **10,2%**

(1) Скорректированный показатель EBITDA и чистый убыток Группы за 2021 год приведён с учётом пересмотренной консолидированной финансовой отчётности, без учёта единовременных операций: дохода, полученного из-за переоценки активов goods.ru, прибыли от продажи goods.ru, дохода, полученного в связи с прощением субсидированного кредита, полученного в 2020 году в рамках программы государственной поддержки отраслей, наиболее пострадавших от пандемии, расходов на средства индивидуальной защиты. Суммарный объём единовременных операций в 2021 году составляет 10,4 млрд руб. Скорректированный чистый убыток 2021 года отражён без учёта единовременных операций, приведённых выше, принимая во внимание, что доход, полученный в связи с прощением субсидированного кредита налогом на прибыль не облагается. Скорректированный показатель EBITDA и чистый убыток Группы за 2022 год приведён без учёта единовременных операций: результата от продажи финансовых активов. Для корректного сопоставимого представления финансовых результатов Группы в отчётность за 2021 год были внесены корректировки по исключению из результатов 2021 года оценочных начислений бонусов Поставщиков, неподтверждённых впоследствии. Примечание: финансовые результаты Группы М.Видео-Эльдорадо представлены в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17, если не указано иное. Источник: Данные Компании. **16**

# РОСТ СКОРРЕКТИРОВАННОЙ ЕБИТДА ГРУППЫ В 2022

## Рост скорректированной ЕБИТДА

(млрд руб.)

□ Скорректированная ЕБИТДА маржа

1,9%

1

2

3

4

5

3,8%

9,1

(4,5)

5,4

2,9

1,5

1,0

15,5

Скорректированная ЕБИТДА Группы 1 (2021)

Валовая прибыль 2

Расходы на персонал

Реклама и маркетинг

Банковские расходы

Прочее 3

Скорректированная ЕБИТДА Группы 1 (2022)

1

Снижение валовой прибыли в абсолютном выражении связано с падением GMV

2

Сокращение расходов на персонал в результате оптимизации уровней управления и автоматизации процессов

3

Снижение затрат на рекламу и маркетинг благодаря фокусу на более эффективные каналы продвижения и развитие коммуникации через собственную мобильную платформу

4

Снижение банковских расходов обусловлено снижением затрат на эквайринг и инкассацию наличных

5

Снижение прочих расходов обусловлено внедрением программы повышения операционной эффективности бизнеса

(1) Скорректированный показатель ЕБИТДА Группы за 2021 год приведён с учётом пересмотренной консолидированной финансовой отчётности без учёта единовременных операций: дохода, полученного из-за переоценки активов goods.ru, прибыли от продажи goods.ru, дохода, полученного в связи с прощением субсидированного кредита, полученного в 2020 году в рамках программы государственной поддержки отраслей, наиболее пострадавших от пандемии, расходов на средства индивидуальной защиты. Суммарный объём единовременных операций в 2021 году составляет 10,4 млрд руб. Скорректированный показатель ЕБИТДА Группы за 2022 год приведён без учёта единовременных операций: результата от продажи финансовых активов; (2) Для корректного сопоставимого представления финансовых результатов Группы в отчётность за 2021 год были внесены корректировки по исключению из результатов 2021 года оценочных начислений бонусов Поставщиков, неподтверждённых впоследствии; (3) Экономия в прочих расходах, не отражённых ранее. Примечание: финансовые результаты Группы М.Видео-Эльдорадо представлены в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17, если не указано иное. Источник: Данные Компании. 17

# ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА ГРУППЫ В 2022

## Чистый долг / Скорректированная EBITDA<sup>1</sup>

(x)

□ Средняя процентная ставка Группы

7,8%

10,2%

6,3 x

4,2 x

31.12.2021

31.12.2022

Чистый  
долг

31.12.2022

65,5

↑

31.12.2021

57,1

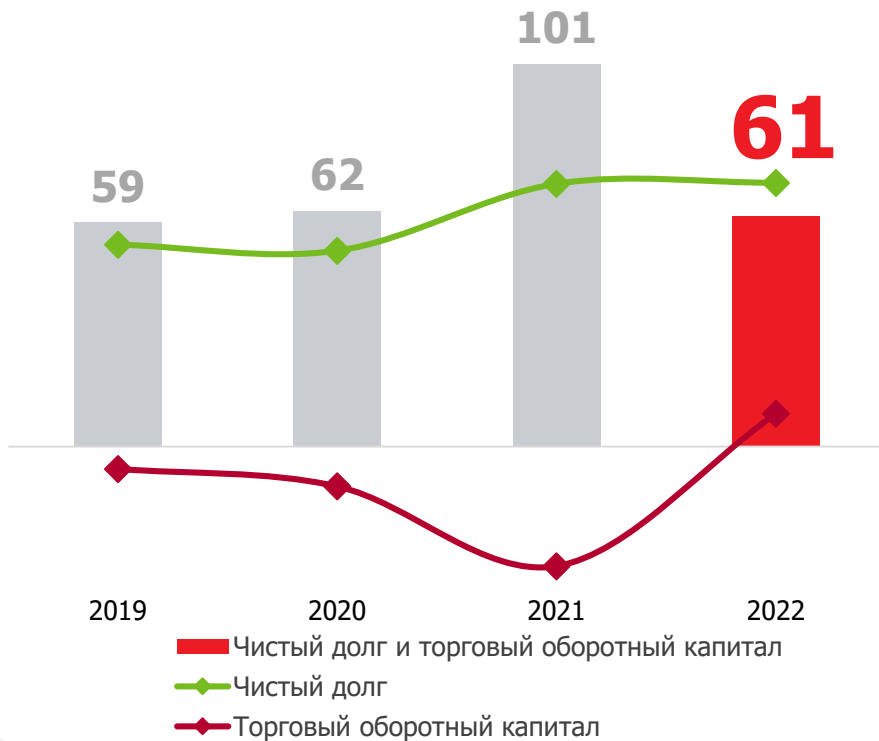
- Соотношение чистого долга к скорректированной EBITDA<sup>1</sup> снизилось на 2,0x ГкГ
- Изменение чистого долга обусловлено активными инвестициями в оборотный капитал для развития импортных операций, а также изменением товарного микса и структуры поставщиков

(1) Скорректированный показатель EBITDA Группы за 2021 год приведён с учётом пересмотренной консолидированной финансовой отчётности без учёта единовременных операций: дохода, полученного из-за переоценки активов goods.ru, прибыли от продажи goods.ru, дохода, полученного в связи с прощением субсидированного кредита, полученного в 2020 году в рамках программы государственной поддержки отраслей, наиболее пострадавших от пандемии, расходов на средства индивидуальной защиты. Суммарный объём единовременных операций в 2021 году составляет 10,4 млрд руб. Скорректированный показатель EBITDA Группы за 2022 год приведён без учёта единовременных операций: результата от продажи финансовых активов. Для корректного сопоставимого представления финансовых результатов Группы в отчётность за 2021 год были внесены корректировки по исключению из результатов 2021 года оценочных начислений бонусов Поставщиков, неподтверждённых впоследствии. Примечание: финансовые результаты Группы М.Видео-Эльдорадо представлены в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17, **18** если не указано иное. Источник: Данные Компании.

# ОПТИМИЗАЦИЯ ДОЛГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И РАСХОДОВ

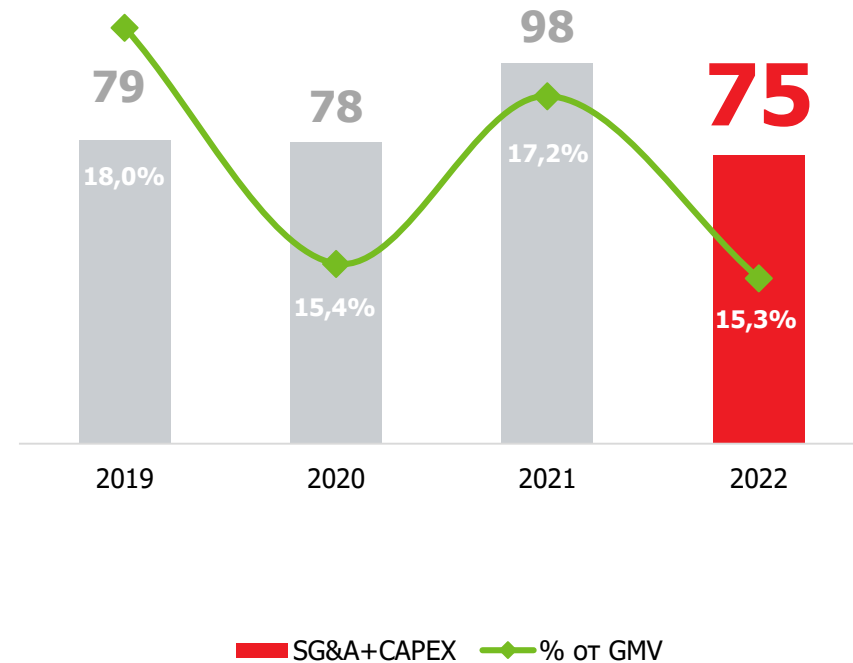
## Чистый долг и торговый оборотный капитал Группы (без НДС)

(на конец года, млрд руб.)



## Динамика расходов (SG&A<sup>1</sup> + CAPEX)

(за год, млрд руб.)



- Объем долговых обязательств компании, включающих чистый долг и торговый рабочий капитал, снизился на более чем 39% к 2021 г. до 61 млрд руб.

- Группа снизила расходы (SG&A<sup>1</sup> + CAPEX) до 15,3% от GMV<sup>2</sup>

(1) SG&A расходы без учёта амортизации и SLA-корректировки. Для сопоставимости данные отражены без учета SLA-корректировки в результате изменения учётных оценок в отношении аренды в 2021 году. Группа провела анализ договоров аренды, в отношении которых считала корректировку для равномерного признания расходов по аренде. В результате массового пересмотра условий договоров аренды в 2020 году Группа пришла к выводу о том, что отсутствуют основания для дальнейшего начисления данной корректировки и есть все основания для списания накопленных обязательств; (2) Показатель GMV (gross merchandise value) включает покупки в розничных магазинах (включая заказы самовывозом), оплаченные и доставленные на дом онлайн-заказы, а также оплаченные отгрузки со складов юридическим лицам. Покупки в магазинах и онлайн заказы могут совершаться физическими и юридическими лицами. GMV включают продажи товаров и сервисов, которые могут быть собственными и агентскими. GMV включает НДС, идёт за вычетом скидок, предоставленных покупателям, а также за вычетом возвратов, совершённых за отчётный период. Показатель GMV не является выручкой Компании. Источник: данные Компании.

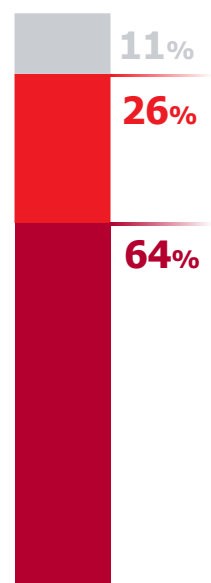
# ВЫХОД НА НОРМАЛИЗОВАННЫЙ УРОВЕНЬ КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

## Капитальные затраты

(%)

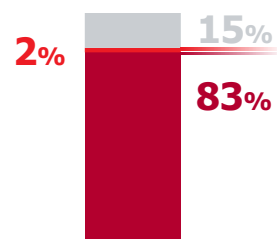
- ИТ продукты и проекты
- Экспансия, реконструкции
- Капитализируемое обслуживание

**15,1 млрд**



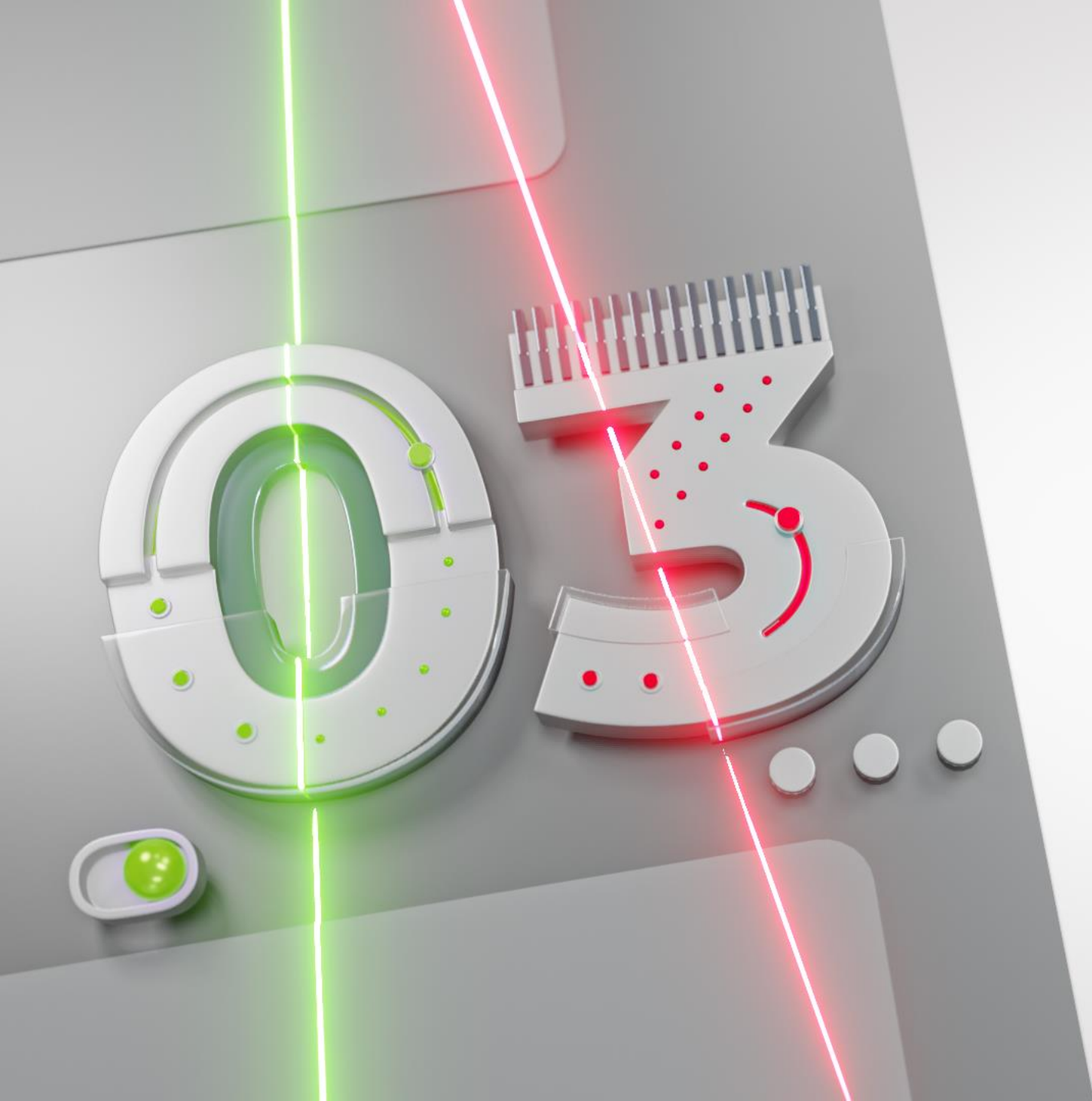
2021

**6,1 млрд**



2022

- **Компания завершила большой цикл инвестиций в ИТ-инфраструктуру** в рамках цифровой трансформации и обновления технологических платформ
- **В 2022 году экспансия была приостановлена в связи с макроэкономической неопределённостью.** Группой был разработан новый формат магазина М.компакт, инвестиции на открытие которого в 3 раза ниже стандартного, что позволит оптимизировать затраты в будущих периодах
- **ИТ-проекты были приоритизированы по наибольшей эффективности и влиянию на бизнес.** Были реализованы проекты по развитию клиентского сервиса, кабинета поставщика и оптимизации критически важных процессов



- ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

- ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- **ПРИЛОЖЕНИЕ**

# КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ

В миллионах российских рублей (без НДС)	2022			2021		
	МСФО 17	МСФО 17	Изменение ГкГ	МСФО 16	МСФО 16	Изменение ГкГ
<b>Выручка</b>	<b>402 462</b>	<b>476 364</b>	<b>-15,5%</b>	<b>402 462</b>	<b>476 364</b>	<b>-15,5%</b>
<b>Валовая прибыль<sup>1</sup></b>	<b>83 045</b>	<b>87 520</b>	<b>-5,1%</b>	<b>83 107</b>	<b>87 579</b>	<b>-5,1%</b>
<b>Валовая маржа, %</b>	<b>20,6%</b>	<b>18,4%</b>	<b>2,3пп</b>	<b>20,6%</b>	<b>18,4%</b>	<b>2,3пп</b>
Сопоставимые Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (без учёта SLA-корректировки <sup>2</sup> и амортизации)	(68 655)	(83 589)	<b>-17,9%</b>	(49 356)	(62 466)	<b>-21,0%</b>
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (без учёта амортизации)	(68 655)	(78 484)	<b>-12,5%</b>	(49 356)	(62 466)	<b>-21,0%</b>
Прочий операционный доход, нетто	1 066	5 904	-81,9%	1 058	5 989	-82,3%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>14 443</b>	<b>19 516</b>	<b>-26,0%</b>	<b>33 795</b>	<b>35 678</b>	<b>-5,3%</b>
<b>ЕБИТДА маржа, %</b>	<b>3,6%</b>	<b>4,1%</b>	<b>-0,5пп</b>	<b>8,4%</b>	<b>7,5%</b>	<b>0,9пп</b>
<b>Скорректированная ЕБИТДА<sup>3</sup></b>	<b>15 476</b>	<b>9 132</b>	<b>69,5%</b>	<b>34 828</b>	<b>25 294</b>	<b>37,7%</b>
<b>Скорректированная ЕБИТДА маржа<sup>3</sup>, %</b>	<b>3,8%</b>	<b>1,9%</b>	<b>1,9пп</b>	<b>8,7%</b>	<b>5,3%</b>	<b>3,3пп</b>
Амортизация	11 707	8 867	32,0%	27 060	25 338	6,8%
Финансовые расходы, нетто	12 672	7 906	60,3%	20 105	14 253	41,1%
Налог на прибыль	2 384	(476)	-	3 071	855	3,6x
<b>Чистый убыток</b>	<b>(7 552)</b>	<b>1 322</b>	<b>-</b>	<b>(10 299)</b>	<b>(4 003)</b>	<b>-</b>
<b>Чистая маржа, %</b>	<b>-1,9%</b>	<b>0,3%</b>	<b>-</b>	<b>-2,6%</b>	<b>-0,8%</b>	<b>-</b>
<b>Скорректированный Чистый убыток<sup>3</sup></b>	<b>(6 725)</b>	<b>(7 489)</b>	<b>-10,2%</b>	<b>(9 472)</b>	<b>(12 814)</b>	<b>-26,1%</b>
<b>Скорректированная Чистая маржа<sup>3</sup>, %</b>	<b>-1,7%</b>	<b>-1,6%</b>	<b>-0,1пп</b>	<b>-2,4%</b>	<b>-2,7%</b>	<b>0,3пп</b>

(1) Для корректного сопоставимого представления финансовых результатов Группы в отчётность за 2021 год были внесены корректировки по исключению из результатов 2021 года оценочных начислений бонусов Поставщиков, неподтверждённых впоследствии; (2) Для сопоставимости данные отражены без учёта SLA-корректировки в результате изменения учётных оценок в отношении аренды в 2021 году. Группа провела анализ договоров аренды, в отношении которых считала корректировку для равномерного признания расходов по аренде. В результате массового пересмотра условий договоров аренды в 2020 году Группа пришла к выводу о том, что отсутствуют основания для дальнейшего начисления данной корректировки и есть все основания для списания накопленных обязательств; (3) Скорректированный показатель ЕБИТДА и чистый убыток Группы за 2021 год приведён с учётом пересмотренной консолидированной финансовой отчётности, без учёта единовременных операций: дохода, полученного из-за переоценки активов goods.ru, прибыли от продажи goods.ru, дохода, полученного в связи с прощением субсидированного кредита, полученного в 2020 году в рамках программы государственной поддержки отраслей, наиболее пострадавших от пандемии, расходов на средства индивидуальной защиты. Суммарный объём единовременных операций в 2021 году составляет 10,4 млрд руб. Скорректированный чистый убыток 2021 года отражён без учёта единовременных операций, приведённых выше, принимая во внимание, что доход полученный в связи с прощением субсидированного кредита налогом на прибыль не облагается. Скорректированный показатель ЕБИТДА и чистый убыток Группы за 2022 год приведён без учёта единовременных операций: результата от продажи финансовых активов. Источник: Данные Компании.



# ДЕТАЛИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ, ОБЩЕХОЗЯЙСТВЕННЫХ И АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАСХОДОВ ГРУППЫ (SG&A)<sup>1</sup>

В миллионах российских рублей (без НДС)	2022	2021	Изменение ГкГ	2022	2021	Изменение ГкГ
	МСФО 17	МСФО 17		МСФО 16	МСФО 16	
<b>Расходы на персонал</b>	<b>23 178</b>	<b>28 533</b>	<b>-18,8%</b>	<b>23 178</b>	<b>28 533</b>	<b>-18,8%</b>
В % от Выручки	5,8%	6,0%	-0,2пп	5,8%	6,0%	-0,2пп
<b>Расходы на аренду и коммунальные услуги<sup>2</sup></b>	<b>21 920</b>	<b>23 972</b>	<b>-8,6%</b>	<b>4 792</b>	<b>4 701</b>	<b>+1,9%</b>
В % от Выручки	5,4%	5,0%	+0,4пп	1,2%	1,0%	+0,2пп
<b>Реклама и маркетинг</b>	<b>5 144</b>	<b>8 078</b>	<b>-36,3%</b>	<b>5 030</b>	<b>7 963</b>	<b>-36,8%</b>
В % от Выручки	1,3%	1,7%	-0,4пп	1,2%	1,7%	-0,4пп
<b>Банковские расходы</b>	<b>3 535</b>	<b>5 085</b>	<b>-30,5%</b>	<b>3 535</b>	<b>5 085</b>	<b>-30,5%</b>
В % от Выручки	0,9%	1,1%	-0,2пп	0,9%	1,1%	-0,2пп
<b>Складские услуги<sup>2</sup></b>	<b>4 253</b>	<b>5 315</b>	<b>-20,0%</b>	<b>2 196</b>	<b>3 578</b>	<b>-38,6%</b>
В % от Выручки	1,1%	1,1%	-0,1пп	0,5%	0,8%	-0,2пп
<b>Расходы на безопасность</b>	<b>2 476</b>	<b>2 320</b>	<b>+6,7%</b>	<b>2 476</b>	<b>2 320</b>	<b>+6,7%</b>
В % от Выручки	0,6%	0,5%	+0,1пп	0,6%	0,5%	+0,1пп
<b>Ремонт и обслуживание</b>	<b>2 168</b>	<b>2 590</b>	<b>-16,3%</b>	<b>2 168</b>	<b>2 590</b>	<b>-16,3%</b>
В % от Выручки	0,5%	0,5%	-0,0пп	0,5%	0,5%	-0,0пп
<b>Прочее</b>	<b>5 981</b>	<b>7 696</b>	<b>-22,3%</b>	<b>5 981</b>	<b>7 696</b>	<b>-22,3%</b>
В % от Выручки	1,5%	1,6%	-0,1пп	1,5%	1,6%	-0,1пп
<b>Сопоставимые SG&amp;A расходы (без учёта SLA-корректировки и амортизации)<sup>2</sup></b>	<b>68 655</b>	<b>83 589</b>	<b>-17,9%</b>	<b>49 356</b>	<b>62 466</b>	<b>-21,0%</b>
Сопоставимые SG&A расходы (без учёта SLA-корректировки и амортизации) <sup>2</sup>	17,1%	17,5%	-0,5пп	12,3%	13,1%	-0,8пп
SLA-корректировка учёта расходов по аренде <sup>2</sup>	-	(5 104)	-	-	-	-
<b>SG&amp;A расходы без учёта амортизации</b>	<b>68 655</b>	<b>78 484</b>	<b>-12,5%</b>	<b>49 356</b>	<b>62 466</b>	<b>-21,0%</b>
В % от Выручки	17,1%	16,5%	+0,6пп	12,3%	13,1%	-0,8пп
<b>Амортизация</b>	<b>11 707</b>	<b>8 867</b>	<b>+32,0%</b>	<b>27 060</b>	<b>25 338</b>	<b>+6,8%</b>
В % от Выручки	2,9%	1,9%	+1,0пп	6,7%	5,3%	+1,4пп
<b>Общие SG&amp;A расходы</b>	<b>80 362</b>	<b>87 351</b>	<b>-8,0%</b>	<b>76 417</b>	<b>87 804</b>	<b>-13,0%</b>
В % от Выручки	20,0%	18,3%	+1,6пп	19,0%	18,4%	+0,6пп

(1) Финансовые данные 2021 основаны на пересмотренной финансовой отчётности за 2021 год. В отчётность за 2021 год были внесены корректировки по исключению из результатов 2021 года оценочных начислений бонусов Поставщиков, неподтверждённых впоследствии; (2) Для сопоставимости данные отражены без учёта SLA-корректировки в результате изменения учётных оценок в отношении аренды в 2021 году. Группа провела анализ договоров аренды, в отношении которых считала корректировку признания расходов по аренде. В результате массового пересмотра условий договоров аренды в 2020 году Группа пришла к выводу о том, что отсутствуют основания для дальнейшего начисления данной корректировки и есть все основания для списания накопленных обязательств. Источник: Данные Компании. 23