



«ЛЕНТА» ОБЪЯВЛЯЕТ АУДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО ЗА ГОД, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2014 Г.

Санкт-Петербург, Россия; 12 марта 2015 г. – «Лента Лтд» (Lenta Ltd) (LSE, MOEX: LNTA/«Лента» или «Компания»), одна из крупнейших розничных сетей в России, объявляет аудированные консолидированные финансовые результаты по МСФО за год, завершившийся 31 декабря 2014 г.¹.

Основные финансовые показатели за 2014 г.:

- Выручка выросла на 34,5% до 194,0 млрд рублей (2013: 144,3 млрд рублей);
- Скорректированная EBITDA² увеличилась на 29,8% и составила 21,4 млрд рублей (2013: 16,5 млрд рублей), рентабельность - 11,0% (2013: 11,4%);
- Валовая рентабельность выросла до 22,6% (+0,8 п.п. в сравнении с 2013 г.) за счет более выгодных условий от поставщиков;
- Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы увеличились до 14,5% от выручки (+1,4 п.п. в сравнении с 2013 г.) ввиду роста доли арендованных магазинов и связанных с этим расходов, увеличения амортизационных отчислений, а также роста доли новых магазинов;
- Капитальные вложения составили 35,1 млрд рублей, что на 48,6% больше, чем в 2013 г. (23,6 млрд рублей), ввиду более обширной программы запуска новых магазинов в 2014 г., инвестиций в проекты новых магазинов, планируемых к открытию в 2015-2016 гг., а также строительства двух новых распределительных центров (РЦ);
- Чистые денежные средства от операционной деятельности до выплаты процентов составили 23,5 млрд рублей по сравнению с 15,9 млрд рублей в 2013 г. (+48%), что обусловлено увеличением EBITDA и снижением чистого оборотного капитала;
- Чистые процентные расходы составили 6,8 млрд рублей, что на 59,9% выше аналогичного показателя за 2013 г. (4,3 млрд рублей) вследствие увеличения объема заимствований и роста процентных ставок;
- Чистая прибыль³ выросла на 27,0% до 9,1 млрд рублей (2013: 7,1 млрд рублей), рентабельность – 4,7%; и
- Чистый долг на 31 декабря 2014 г. составил 59,2 млрд рублей, а показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» - 2,8x.

Основные операционные показатели за 2014 г.:

- В течение 2014 г. открыт 31 гипермаркет и 14 супермаркетов;
- Общее число гипермаркетов на 31 декабря 2014 г. составило 108. Общая торговая площадь «Ленты», с учетом 24 действующих супермаркетов, на 31 декабря 2014 г. достигла 701 150 кв.м (+38,7% в сравнении с показателем на 31 декабря 2013 г.);
- Сопоставимые («LFL») продажи выросли на 10,6% по сравнению с 2013 г.;
- LFL средний чек в 2014 г. увеличился на 6,0%;
- LFL трафик в 2014 г. вырос на 4,4%; и
- Число активных держателей карт лояльности выросло на 35% и на 31 декабря 2014 г. составило 6,5 млн.

¹ Отдельные показатели не соотносятся с консолидированной финансовой отчетностью по МСФО за год, завершившийся 31 декабря 2013 года, и отражают поправки, которые указаны в Примечании 2 к консолидированной финансовой отчетности по МСФО.

² Скорректированная EBITDA рассчитывается путем исключения из отчетной EBITDA (в соответствии с Примечанием 6 к финансовой отчетности по МСФО) изменений, связанных с изменением учетных оценок, а также с одноразовыми неоперационными расходами и доходами.

³ Чистая прибыль означает «Прибыль за период» в консолидированной финансовой отчетности.

⁴ Магазины «Ленты» включаются в расчет показателя сопоставимости (LFL) спустя 12 месяцев после окончания месяца, в котором они были открыты.

Ян Дюннинг, Генеральный директор «Ленты», прокомментировал:

«Мы рады, что «Лента» продолжает расти быстрее рынка, второй год подряд демонстрируя самые высокие в отрасли темпы роста выручки и торговой площади.

Мы увеличили темпы развития «Ленты» за счет роста числа открытий новых магазинов и расширения географии присутствия на российском рынке, который, по-прежнему, заключает в себе много возможностей. В течение года мы увеличили общую торговую площадь на 39% и, несмотря на более сложную макроэкономическую ситуацию, чувствуем себя уверенно на пути к достижению нашей долгосрочной цели – удвоению торговой площади к концу 2016 г. Рост операционной эффективности и



2014 г. полностью нивелировал эффект от увеличения доли «молодых» магазинов и позволил более чем на 50% нарастить денежный поток от операционной деятельности. При этом нам удалось удержать рентабельность практически на уровне 2013 г. с тенденцией к росту в пересчете год-на-год во второй половине 2014 г.

«Лента» адаптировала предложение к изменившимся предпочтениям покупателей, в результате чего мы зафиксировали рост продаж и трафика в начале 2015 г. Бизнес-модель «Ленты», построенная по принципу «низкая цена/низкие затраты», хорошо подходит для нынешних непростых рыночных условий и дает нам возможность помочь покупателям сгладить болезненный эффект от роста инфляции. Все это придает нам дополнительную уверенность в дальнейшем росте бизнеса «Ленты».

За более детальной информацией, пожалуйста, обращайтесь на www.lentainvestor.com или по указанным ниже контактам:

«Лента»

Анна Мелешина

Директор по связям с общественностью и государственными органами

+7 812 363 28 53

Anna.Meleshina@lenta.com

Альберт Аветиков

Директор по связям с инвесторами

+7 812 363 28 44

Albert.Avetikov@lenta.com

Instinctif Partners

Международные СМИ

Марк Уолтэр и Тони Фрэнд

+44 20 7457 2020

Mark.Walter@instinctif.com

Российские СМИ

Антон Карпов

+7 495 660 05 91

Anton.Karpov@instinctif.com

Леонид Финк

+44 (0)20 7457 2015

Leonid.Fink@instinctif.com

Развитие сети магазинов и системы логистики

В 2014 г. «Лента» открыла 31 гипермаркет и 14 супермаркетов, увеличив количество гипермаркетов до 108, а число супермаркетов – до 24. Общая торговая площадь на 31 декабря 2014 г. составила 701 150 кв.м, что на 38,7% больше аналогичного показателя на конец 2013 г. С начала 2015 г. Компания открыла два собственных гипермаркета формата «стандарт» в Великом Новгороде и Челябинске, а также собственный гипермаркет формата «компакт» в Энгельсе, увеличив общее число магазинов до 135, в числе которых 111 гипермаркетов в 62 городах России и 24 супермаркета в Москве и Московской области. Общая торговая площадь «Ленты» на 12 марта 2015 г. составляет 720 590 кв.м.

«Лента» продолжает инвестировать значительные средства в развитие логистики, открыв в 2014 г. два новых РЦ в Ростове-на-Дону и Тольятти. Кроме того, Компания начала строительство нового РЦ в Екатеринбурге, с запуском которого логистическая сеть «Ленты» покроет все ее регионы присутствия. Средний уровень централизации в 2014 г. вырос до 39,7% по сравнению с 36,7% в 2013 г.

Операционные результаты

Темпы роста выручки «Ленты» в 2014 г. увеличились до 34,5% в сравнении с 31,3% в 2013 г. благодаря росту продаж в магазинах, открытых в 2014 г., в магазинах, открытых в 2013 г., но еще не успевших войти в панель LFL, а также за счет увеличения сопоставимых продаж на 10,6%. Рост продаж в новых магазинах произошел благодаря увеличению темпов открытия новых магазинов в 2013-2014 гг. По состоянию на 31 декабря 2014 года общая торговая площадь Компании превышала аналогичный показатель на 31 декабря 2013 г. на 38,7%, что стало результатом открытия в отчетном периоде 31 гипермаркета и 14 супермаркетов.

Несмотря на то, что в целом темпы роста продаж и LFL продаж во второй половине 2014 г. были ниже на фоне снижения покупательского спроса и ограничений на импорт определенных категорий товаров, в



ноябре динамика роста продаж улучшилась и еще сильнее укрепилась в декабре. В результате, выручка «Ленты» по итогам 2014 г. выросла в рамках озвученного ранее прогноза. Значительный рост LFL продаж продовольственных товаров на уровне 12,1% был частично нивелирован 2%-ым ростом LFL продаж непродовольственного ассортимента, в результате чего сопоставимые продажи Компании по итогам 2014 г. в целом выросли на 10,6%.

<i>рост год-к-году</i>	1П 2014	2П 2014	2014	2013
Продажи	38,3%	31,6%	34,5%	31,3%
LFL продажи	13,8%	8,2%	10,6%	10,0%
<i>LFL трафик</i>	6,1%	3,0%	4,4%	1,8%
<i>LFL чек</i>	7,3%	5,1%	6,0%	8,1%

Финансовые результаты

В 2014 г. «Лента» продемонстрировала отличные результаты, показав лучшую в отрасли динамику роста выручки, а также темпы роста валовой маржи на уровне рынка. Небольшое снижение показателя скорректированной EBITDA произошло в основном в результате растущей доли арендованных магазинов и отрицательного эффекта изменения операционного леввериджа на фоне интенсивного развития сети. При этом показатель рентабельности по чистой прибыли находился под давлением от растущих процентных расходов, но испытывал положительный эффект от снижения размера эффективной ставки налога.

Ключевые показатели отчета о прибылях и убытках

<i>млн рублей</i>	1П 2013	1П 2014	2П 2013	2П 2014	2013	2014	% изм. 2014 – 2013
Выручка	62 131	85 899	82 135	108 089	144 266	193 988	34,5%
Валовая прибыль	13 174	18 384	18 288	25 473	31 462	43 857	39,4%
<i>Валовая маржа</i>	<i>21,2%</i>	<i>21,4%</i>	<i>22,3%</i>	<i>23,6%</i>	<i>21,8%</i>	<i>22,6%</i>	<i>0,8 п.п.</i>
Коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы, в % от выручки	13 1%	15,1%	13,1%	14,0%	13,1%	14,5%	1,4 п.п.
<i>Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы, в % от выручки¹</i>	<i>10,9%</i>	<i>12,1%</i>	<i>10,8%</i>	<i>11,2%</i>	<i>10,9%</i>	<i>11,6%</i>	<i>0,8 п.п.</i>
Скорректированная EBITDAR²	6 894	8 707	10 173	14 079	17 067	22 786	33,5%

¹ Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы определяется как коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы до уплаты расходов на аренду земли, оборудования и помещений, амортизацию и однократных неоперационных расходов.

² Скорректированная EBITDAR определяется как скорректированная EBITDA до уплаты расходов на аренду земли, оборудования и помещений.



Рентабельность по скорректированной EBITDAR	11,1%	10,1%	12,4%	13,0%	11,8%	11,7%	-0,1 п.п.
Расходы на аренду, в % от выручки	0,4%	0,7%	0,5%	0,8%	0,4%	0,7%	0,3 п.п.
Скорректированная EBITDA	6 666	8 122	9 801	13 255	16 467	21 377	29,8%
Рентабельность по скорректированной EBITDA	10,7%	9,5%	11,9%	12,3%	11,4%	11,0%	-0,4 п.п.
Операционная прибыль	5 498	6 589	8 302	11 070	13 801	17 659	28,0%
Прибыль до налогообложения	3 302	3 642	5 890	7 286	9 192	10 928	18,9%
Чистая прибыль	2 553	2 678	4 594	6 397	7 147	9 075	27,0%
Рентабельность по чистой прибыли	4,1%	3,1%	5,6%	5,9%	5,0%	4,7%	-0,3 п.п.

Валовая рентабельность выросла на 0,8 п.п. до 22,6% на фоне повышения эффективности сети дистрибуции и улучшения условий со стороны поставщиков, эффект от которых был частично нивелирован инвестициями Компании в цены и промо-активности, направленными на сдерживание инфляции для покупателей. Увеличение доли новых магазинов ожидаемо привело к росту товарных потерь, однако на фоне роста продаж в этих магазинах во втором полугодии 2014 г. ситуация с потерями улучшилась.

Основное влияние на динамику коммерческих, общехозяйственных и административных расходов оказал рост амортизационных отчислений вследствие активного развития сети и логистической инфраструктуры, а также увеличение расходов на аренду на фоне роста доли арендованных торговых площадей. Меры по сокращению издержек и быстрое развитие новых магазинов привели к увеличению скорректированных коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки во второй половине 2014 г. против 2013 г. всего на 0,4 п.п. из 0,9 п.п. роста общих коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки. Показатель роста скорректированных коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки в первой половине 2014 г. против 2013 г. составил 1,2 п.п. из 1,9 п.п. увеличения общих коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки.

Рост эффективности зрелых магазинов был частично нивелирован увеличением доли новых магазинов, находящихся в фазе выхода на плановые показатели работы (на 31 декабря 2014 г. доля торговой площади моложе трех лет выросла до 59% в сравнении с 49% на конец 2013 г.).

На фоне описанных выше факторов, динамика роста скорректированной EBITDA и операционной прибыли оказались немного ниже темпов увеличения выручки. Скорректированная EBITDA за 2014 г. выросла до 21,4 млрд рублей (+29,8% по сравнению с 2013 г.), а рентабельность по скорректированной EBITDA составила 11,0%.

млн рублей	2014	2013	% изм. 2014 – 2013
Скорректированная EBITDA	21 377	16 467	29,8%
Разовые расходы и доходы ¹	(58)	(350)	-
Отчетная EBITDA²	21 318	16 118	32,3%

¹ Разовые расходы и доходы в 2014 г. и 2013 г. представляют собой профессиональные услуги связанные с оптимизацией юридической структуры группы, разработкой программы мотивации сотрудников и доходами от IPO в марте 2014 г.

² Отчетная EBITDA (в соответствии с Примечанием 6 к финансовой отчетности по МСФО), включает все операционные доходы и расходы до вычета расходов по уплате процентов, налогов и начисленной амортизации, а также некоторые другие расходы.



Чистые процентные расходы выросли на 59,9% до 6,8 млрд рублей за счет увеличения объема заимствований, привлекаемых для финансирования программы открытия магазинов и расширения логистической инфраструктуры в 2014 г., а также инвестиций в будущее развитие сети. Несмотря на рост ставки Mosprime в 2014 г. в среднем на 350 б.п.³ по сравнению с 2013 г., средневзвешенная стоимость долга «Ленты» в отчетном периоде увеличилась только на 64 б.п. до 12,0%. Это обусловлено применением программ хеджирования, улучшением условий по некоторым долгосрочным кредитным линиям, привлечением дополнительных долгосрочных ресурсов по низким ставкам, а также увеличением доли краткосрочных кредитных линий.

Чистая прибыль выросла на 28,2% до 9,1 млрд рублей. Более высокий темп роста чистой прибыли по сравнению с динамикой прибыли до налогообложения обусловлен снижением эффективной ставки налога с 22,3% в 2013 г. до 17,0% в 2014 г. Уменьшение ставки налога связано с изменениями в налогообложении товарных потерь. Скорректированный подход к налогообложению товарных потерь действует с 2014 г. При этом повторная подача налоговых деклараций за период 2011-2013 гг. обеспечила разовый налоговый эффект в размере 504 млн рублей.

Движение денежных средств и финансовое положение

Чистые денежные средства от операционной деятельности до уплаты процентов и налога на прибыль в 2014 г. составили 23,5 млрд рублей в сравнении 15,9 млрд рублей в 2013 г. Это обусловлено увеличением EDITDA и улучшением оборачиваемости оборотного капитала.

«Лента» увеличила капитальные вложения в 2014 г. на 48,6% до 35,1 млрд рублей (23,6 млрд рублей в 2013 г.), что отражает рост числа открытий новых магазинов, а также инвестиции в дальнейшее развитие сети (в том числе инвестиции в приобретение земли и строительство магазинов) и увеличение емкости логистической инфраструктуры. Компания существенно нарастила вложения в будущее развитие – инвестиции в покупку земли и новые гипермаркеты, планируемые к открытию в 2015 г. и далее, составили около 48% от всей программы капитальных вложений в 2014 г. Рост инвестиций был профинансирован за счет значительного денежного потока от операционной деятельности и роста чистого долга Компании. В течение 2014 г. «Лента» подписала новые долгосрочные кредитные соглашения с ЕБРР (4,6 млрд рублей), Сбербанком (10 млрд рублей) и UniCredit (11,5 млрд рублей).

По состоянию на 31 декабря 2014 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» находился на уровне 2,8х, а «Скорректированная EBITDA/Чистые проценты» - 3,1х. На 31 декабря 2013 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» Компании находился на уровне 2,4х, а «Скорректированная EBITDA/Чистые проценты» - 3,9х. Долг «Ленты» полностью номинирован в российских рублях, при этом на 31 декабря 2014 г. примерно 84% его объема составляют долгосрочные обязательства со средним сроком погашения через 2,8 лет. В дополнение к текущим обязательствам в размере 71,4 млрд рублей, на 31 декабря 2014 г. «Лента» располагала 36,3 млрд рублей в неиспользованных кратко- и долгосрочных кредитных линиях (17,3 млрд рублей из которых долгосрочные), а также свободными денежными средствами в размере 12,0 млрд рублей. Коэффициенты долга «Ленты» полностью соответствуют ковенантам, зафиксированных в кредитных соглашениях.

Операционные результаты после отчетного периода

С ноября 2014 г. по февраль 2015 г. выручка «Ленты» активно росла от месяца к месяцу. Период с начала 2015 г. и до 10 марта оказался особенно успешным – выручка Компании увеличилась на 37,4%, в то время как LFL продажи выросли на 15,1%. Эти результаты обусловлены исключительно высоким темпом роста LFL трафика на уровне 7,7%, что является лучшим показателем с сентября 2013 г., когда «Лента» проводила масштабную маркетинговую кампанию, приуроченную к 20-летию юбилею Компании. LFL средний чек увеличился на 6,6%, несмотря на снижение числа позиций в покупательской корзине, которое было частично компенсировано инфляционным эффектом. На фоне динамичного 17,7% роста сопоставимых продаж продовольственных товаров, LFL продажи товаров непродовольственного ассортимента с начала года оставались на невысоком уровне, продолжая тенденцию 4 квартала 2014 г. Мы считаем, что описанные выше тренды отражают растущее давление на доходы покупателей, привлекательность для них бизнес-модели «Ленты», построенной по принципу «низкие цены/низкие затраты», а также предпринятые Компанией в последние месяцы усилия по адаптации своего предложения к изменившимся потребностям покупателей.

Меры по повышению эффективности и снижению товарных потерь дали впечатляющие результаты в январе и феврале. Кроме того, мы начали извлекать ощутимые преимущества от инвестиций в развитие логистики, в том числе, в новые РЦ и собственный парк грузовиков. В результате, несмотря на рост доли

³ Средняя трехмесячная ставка Mosprime в 2014 г. составляла 10,5%, против 7,0% в 2013 г. Данные Bloomberg.



арендованных и новых магазинов, затраты на персонал и товарные потери снизились в процентах от выручки на фоне обратной динамики в 2014 г.

Прогноз

Исходя из текущей макроэкономической ситуации и нашего стремления обеспечивать устойчивое финансовое положение Компании, в 2015 г. «Лента» планирует открыть 20-25 гипермаркетов (в том числе как минимум 10 в первом полугодии 2015 г., три из которых уже открыты) и 10-15 супермаркетов. За последние два года Компании удалось сформировать качественный портфель земельных активов и сильные команды специалистов по развитию бизнеса, поэтому мы можем легко нарастить темпы развития сети до уровня 2014 г. как только позволят рыночные условия. В течение года «Лента» планирует инвестировать около 25 млрд рублей. Мы подтверждаем свою приверженность долгосрочной цели удвоить торговую площадь в течение трех лет к декабрю 2016 г.

Отталкиваясь от результатов последних двух месяцев, «Лента» прогнозирует рост выручки по итогам года на уровне 34-38%.

Полная финансовая отчетность «Лента Лтд» за 2014 г., а также за 2010, 2011, 2012 и 2013 гг. доступна на сайте www.lentainvestor.com.

О Компании

«Лента» – одна из крупнейших розничных сетей в России и вторая по размеру сеть гипермаркетов в стране (по размеру выручки за 2013 г.). Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 111 гипермаркетами в 62 городах по всей России и 24 супермаркетами в Москве и Московской области с общей торговой площадью около 720 590 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 6 300 кв.м. Компания оперирует пятью собственными распределительными центрами для гипермаркетов.

Компания развивает несколько форматов гипермаркетов с низкими ценами, которые отличаются маркетинговой и ценовой политикой, а также ассортиментом товаров местных производителей. По состоянию на 31 декабря 2014 г. штат Компании составлял около 35 100 человек⁴.

Менеджмент компании сочетает значительный международный опыт с глубоким знанием российского рынка и обширным опытом работы в России. Крупнейшими акционерами «Ленты» являются TRG Capital, Европейский банк реконструкции и развития и VTB Capital Private Equity, которые придерживаются высоких стандартов корпоративного управления. «Лента» имеет листинг на Лондонской фондовой бирже и Московской Бирже под торговым кодом «LNTA».

Заявления прогнозного характера

Этот документ содержит заявления, которые являются или могут считаться «прогноznыми заявлениями». Эти прогнозные заявления можно определить по тому факту, что они не относятся только к прошедшим или настоящим событиям. Эти прогнозные заявления можно определить по использованию таких слов, как «ожидает», «планирует», «оценивает», «намеревается», «рассчитывает», «намечает», «предполагает» и других аналогичных слов.

По своему характеру, прогнозные заявления связаны с риском и неопределенностью, так как относятся к событиям и обстоятельствам, которые еще не произошли и неподвластны контролю со стороны Компании. Как итог, реальные результаты в будущем могут существенно отличаться от запланированных, намеченных и ожидаемых результатов, указанных в наших прогнозных заявлениях.

Все прогнозные заявления, сделанные Компанией или от ее имени, актуальны только на дату сделанного соответствующего заявления. За исключением случаев, прямо предусмотренных соответствующим законодательством или регуляторными нормами, Лента не принимает на себя обязательства по распространению или публикации любых изменений в прогнозных заявлениях, содержащихся в данном документе, с целью отражения каких-либо изменений ожиданий Компании касательно этих вопросов или любых изменений событий, условий или обстоятельств, на которых основывается любое такое прогнозное заявление, после даты публикации данного документа.

⁴ В эквиваленте полных штатных единиц (full-time equivalent, FTE). Средний показатель FTE за 2014 год составил 27 200 сотрудников.