



«ЛЕНТА» ОБЪЯВЛЯЕТ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО ЗА ГОД, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2018 ГОДА

Санкт-Петербург, Россия; 22 февраля 2019 г. – «Лента Лтд» (Лента» или «Компания»), одна из крупнейших розничных сетей в России, объявляет консолидированные финансовые результаты по МСФО за год, завершившийся 31 декабря 2018 г.

Основные финансовые показатели за 2018 г.:

- Выручка выросла на 13,2% до 413,6 млрд рублей (2017: 365,2 млрд рублей), при этом розничная выручка увеличилась на 13,6% до 392,1 млрд рублей (2017: 345,0 млрд рублей), а оптовая выручка – на 6,0%;
- Скорректированная EBITDA¹ составила 36,2 млрд рублей, что на 2,0% выше показателя за 2017 г. (35,5 млрд рублей), рентабельность – 8,8% (2017: 9,7%). Рост EBITDA в 2018 году был под давлением со стороны относительно слабых результатов третьего квартала, но в четвертом квартале рост EBITDA вернулся в позитивную зону;
- Валовая маржа выросла до 21,5% (+0,1 п.п. против 2017 г.) ввиду более выгодных условий от поставщиков и лучшей эффективности LFL магазинов, эффект от которых был почти полностью нивелирован возросшими потерями, увеличившейся долей промо-активностей и незначительно возросшими вследствие большей централизации расходами на логистику;
- Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы увеличились до 16,7% от выручки (+1,4 п.п. в сравнении с 2017 г.) по причине роста расходов на персонал в результате индексации заработной платы по второму полугодии 2017 г., увеличения амортизационных отчислений на фоне развития сети, а также роста затрат на аренду ввиду большого объема новой арендованной торговой площади, добавленной в конце 2017 г.;
- Капитальные вложения составили 22,1 млрд рублей, что на 18,8% меньше год-к-году (2017: 27,3 млрд рублей), главным образом, за счет снижения темпов органического развития сети в сравнении с 2017 г. и сокращения объема инвестиций в приобретение земельных участков и строительство будущих магазинов;
- Чистые денежные средства от операционной деятельности до выплаты процентов и налога на прибыль составили 32,4 млрд рублей по сравнению с 34,8 млрд рублей в 2017 г. (-6,9%), что в основном обусловлено изменениями в оборотном капитале;
- Чистые процентные расходы сократились на 13,4% до 9,1 млрд рублей (2017: 10,5 млрд рублей) вследствие снижения процентных ставок несмотря на увеличение среднего размера долга;
- Чистая прибыль² снизилась на 11,1% и составила 11,8 млрд рублей (2017: 13,3 млрд рублей), рентабельность по чистой прибыли составила 2,9%. Снижение чистой прибыли в основном обусловлено разовыми налоговыми выгодами, полученными в 2017 г.;
- Чистый долг на 31 декабря 2018 г. составил 93,3 млрд рублей и практически не изменился по сравнению с аналогичным показателем на конец 2017 г. («Чистый долг/Скорректированная EBITDA» – 2.6x).

¹ 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 однократными неоперационными расходами и доходами.

² Чистая прибыль означает «Прибыль за период» в консолидированной финансовой отчетности.



Основные операционные показатели за 2018 г.:

- В 2018 г. открыто в общей сложности³ 13 гипермаркетов и 38 супермаркетов, торговая площадь выросла на 84,7 тыс. кв.м;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 31 декабря 2018 г. составило 379, в том числе 244 гипермаркета и 135 супермаркетов общей торговой площадью 1 467 482 кв.м (+6,1% против показателя на 31 декабря 2017 г.);
- Сопоставимые продажи («LFL»)⁴ в 2018 г. выросли на 1,3%, заметно увеличившись в четвертом квартале;
- LFL средний чек в 2018 г. увеличился на 0,8%;
- LFL трафик вырос в отчетном периоде на 0,5%;
- Число активных держателей карт лояльности «Лента»⁵ на 31 декабря 2018 г. увеличилось на 17% год-к-году и достигло 14,4 млн человек.
- В конце 2018 г. запущено новое мобильное приложение «Лента», которое скачано более 1,4 млн раз на момент публикации данного пресс-релиза.

События после отчетного периода:

- Руслан Исмаилов, который ранее работал Дивизионным директором, назначен Директором формата «Супермаркет».

Генеральный директор «Ленты» Герман Тинга прокомментировал:

«Это был сложный год для Компании, учитывая то давление, которое мы испытывали со стороны слабой макроэкономики и покупательской среды. Однако мы закончили его ростом и позитивными трендами. Несмотря на в целом негативный фон, по итогам 2018 г. мы снова показали лучший в отрасли уровень рентабельности по EBITDA – 8,8%. Сильный операционный денежный поток и снизившиеся капитальные затраты позволили нам почти достичь положительного свободного денежного потока.»

На фоне хороших результатов в первом полугодии, третий квартал был особенно трудным. Динамика LFL розничных продаж находилась в отрицательной зоне, мы испытывали большие сложности с доходностью. Но в четвертом квартале продажи заметно выросли, Компания вернулась к улучшению показателей LFL продаж, EBITDA и рентабельности год-к-году. Мы довольны динамикой в первые семь недель 2019 г. – сопоставимые розничные продажи растут быстрее, чем в четвертом квартале прошлого года, и быстрее инфляции, наблюдаем хороший трафик и рост покупательской корзины. Мы рассчитываем продолжить этот тренд в течение года.»

Мы увидели позитивные тенденции в формате гипермаркетов - рост продаж опережал динамику прироста торговой площади, LFL розничные продажи росли, а рентабельность осталась на хорошем уровне. Формат супермаркетов демонстрировал более слабые показатели, EBITDA падала первые девять месяцев года, особенно в третьем квартале. Но в четвертом квартале супермаркеты показали рост EBITDA. Мы видим будущее у этого формата, но нам необходимо быстро внедрить улучшения, чтобы реализовать его потенциал. Мы активно обновляем команду, и мне приятно отметить, что новым руководителем формата назначен Руслан Исмаилов.»

Мы продолжим развивать наш бизнес, реализуя ряд инициатив, направленных на рост продаж, а также повышение доходности, конкурентоспособности и уровня возврата

³ В ноябре 2018 г. в Санкт-Петербурге в результате пожара был закрыт гипермаркет площадью 7 219 кв.м. Магазин планируется отремонтировать и запустить в работу в течение 2019 г. В течение отчетного периода было закрыто 3 супермаркета: два супермаркета в Москве торговой площадью 963 кв.м и 721 кв.м, а также один магазин в Туле торговой площадью 702 кв.м.

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

⁵ Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2018 года.



инвестиций. Хотя нам многое еще предстоит сделать, у нас есть четкая стратегия, а также мотивированная управленческая команда и весь инструментарий, чтобы ее реализовать».

Развитие сети магазинов и системы логистики

В 2018 г. «Лента» открыла 13 новых гипермаркетов и 38 новых супермаркетов, увеличив количество гипермаркетов до 244, а супермаркетов – до 135. В отчетном периоде Компания вышла в четыре новых города и концу года была представлена в 88 российских городах⁶. Общая торговая площадь «Ленты» на 31 декабря 2018 г. составила 1 467 482 кв. м, что на 6,1% больше, чем на конец 2017 г.

С начала 2019 г. Компания открыла один собственный гипермаркет формата компакт в Казани, увеличив общее число магазинов в сети до 380, в том числе 245 гипермаркетов в 88 городах и 135 супермаркетов в Москве, Санкт-Петербурге, Центральной России, Сибири и на Урале. Общая торговая площадь Компании на 22 февраля 2019 г. составляет 1 472 714 кв.м (+6,6% год-к-году).

«Лента» продолжает инвестировать в развитие логистики. В 2018 г. Компания добавила более 20 000 кв.м складских площадей, чтобы поддержать рост. Это включает в себя открытие нового овощехранилища и упаковочной площадки в Рязани площадью 6 786 кв.м, которая позволит «Ленте» обеспечить возросший спрос на высококачественные овощи локального производства по конкурентным ценам. На 31 декабря 2018 г. Компания управляла восемью собственными и четырьмя арендованными складскими комплексами общей площадью 270 000 кв.м.

Операционные результаты

Совокупные продажи «Ленты» в 2018 г. увеличились на 13,2% по сравнению с 2017 г за счет роста розничных продаж на 13,6% и оптовых – на 0,6%. Эта динамика обусловлена увеличением продаж в новых магазинах, открытых в отчетном периоде; в магазинах, открытых в 2017 г., но еще не успевших войти в панель LFL; ростом сопоставимых розничных продаж на 1,3%. Чистый прирост торговой площади Компании к 31 декабря 2018 г. составил 6,1% по сравнению с аналогичным показателем на конец 2017 г.

Рост LFL розничных продаж на 1,3% в 2018 г. был выше аналогичного показателя в 2017 г. Рост продаж во втором полугодии отчетного периода несколько замедлился по сравнению с динамикой в первом полугодии, что стало результатом существенного падения продаж в оптовом сегменте в четвертом квартале, замедления темпов ввода новых торговых площадей во втором полугодии, а также отрицательной динамики LFL розничных продаж в третьем квартале, которая была компенсирована положительными темпами LFL розничных продаж в четвертом квартале.

«Лента» усилила фокус на реализацию программы цифрового маркетинга. Новое мобильное приложение «Лента» за период с четвертого квартала 2018 г. было установлено 1,4 млн покупателей. Прямая коммуникация с покупателями через приложение за счет персональных предложений привела к впечатляющему росту продаж. Компания продолжит развивать приложение за счет поэтапных обновлений, увеличивающих его функционал. Цель Компании – перейти к низкочастотным цифровым коммуникациям с покупателями и в полной мере реализовать преимущество наличия данных по операциям по картам лояльности для улучшения покупательского опыта, увеличения лояльности, роста продаж и снижения расходов.

<i>рост год-к-году</i>	1П 2018	2П 2018	2018	2017
Совокупные продажи	18,2%	9,3%	13,2%	19,2%
<i>Розничные продажи</i>	<i>15,4%</i>	<i>12,2%</i>	<i>13,6%</i>	<i>16,8%</i>

⁶ В соответствии с методологией «Ленты» по расчету количества городов присутствия, с 1 мая 2015 года все магазины, расположенные в Москве и Московской области, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области относятся к Москве и Санкт-Петербургу соответственно.



LFL розничные продажи	1,7%	0,9%	1,3%	-2.0%
LFL розничный трафик	1,2%	-0,1%	0,5%	-1,2%
LFL розничный чек	0,5%	1,0%	0,8%	-0.8%

Финансовые результаты 2018 г.

По итогам 2018 г. «Лента» показала уверенный рост выручки в сочетании существенным улучшением условий от поставщиков, повышением эффективности LFL магазинов и цепочки поставок. Но достигнутый эффект был частично нивелирован инвестициями в цены, сделанными на фоне высокой промо-активности на рынке, увеличением товарных потерь, индексацией заработной платы, а также ростом амортизационных отчислений, расходов на аренду и маркетинг. В результате скорректированная EBITDA выросла на 2,0% до 36,2 млрд рублей, а рентабельность по скорректированной EBITDA составила 8,8% (-97 б.п.).

Чистая прибыль в 2018 г. снизилась на 11,1% и составила 11,8 млрд рублей. Такая динамика обусловлена ростом амортизационных отчислений и более высокой эффективной ставкой налога на прибыль на уровне 20,4%, которые были частично компенсированы снижением процентных расходов. В результате рентабельность по чистой прибыли сократилась до 2,9%.

Ключевые показатели отчета о прибылях и убытках

млн рублей	1П 2017	1П 2018	2П 2017	2П 2018	2017	2018	% изм. 2018 – 2017
Выручка	163 531	193 220	201 647	220 342	365 178	413 562	13,2%
Валовая прибыль	35 534	42 319	42 701	46 475	78 236	88 794	13,5%
<i>Валовая маржа</i>	<i>21,7%</i>	<i>21,9%</i>	<i>21,2%</i>	<i>21,1%</i>	<i>21,4%</i>	<i>21,5%</i>	<i>0,05п.п</i>
Коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы, в % от выручки	15,9%	17,2%	14,9%	16,3%	15,4%	16,7%	1,37п.п
<i>Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы⁷, в % от выручки</i>	<i>11,8%</i>	<i>12,6%</i>	<i>11,3%</i>	<i>12,2%</i>	<i>11,5%</i>	<i>12,4%</i>	<i>0,86п.п</i>
Скорректированная EBITDAR⁸	17 601	19 986	22 106	22 194	39 706	42 180	6,2%
<i>Рентабельность по скорректированной EBITDAR</i>	<i>10,8%</i>	<i>10,3%</i>	<i>11,0%</i>	<i>10 1%</i>	<i>10,9%</i>	<i>10,2%</i>	<i>-0,67п.п</i>
<i>Расходы по аренде, в % от выручки</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,5%</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,4%</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,4%</i>	<i>0,29п.п</i>
Скорректированная EBITDA	15 623	17 112	19 871	19 082	35 495	36 194	2,0%

⁷ Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы определяются как коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы до уплаты расходов на аренду земли, оборудования и помещений, амортизацию и одноразовых неоперационных расходов, включая оплату профессиональных услуг в области сделок по слияниям и поглощениям.

⁸ Скорректированная EBITDAR определяется как скорректированная EBITDA до уплаты расходов на аренду земли, оборудования и помещений.



Рентабельность по скорректированной EBITDA	9,6%	8,9%	9,9%	8,7%	9,7%	8,8%	-0,94п.п
Операционная прибыль	10 880	11 027	14 697	13 058	25 577	24 084	-5,8%
Прибыль до налогообложения	5 560	6 354	9 612	8 463	15 172	14 817	-2,3%
Чистая прибыль	4 492	5 161	8 772	6 634	13 264	11 794	-11,1%
Рентабельность по чистой прибыли	2,7%	2,7%	4,4%	3,0%	3,6%	2,9%	-0,78п.п

Валовая рентабельность выросла на 0,05 п.п. до 21,5%. Несмотря на то, что «Лента» добилась более привлекательных условий у поставщиков и лучшей эффективности цепочки поставок, их позитивный эффект был нивелирован инвестициями в цены и промо-акции, а также увеличением товарных потерь. Рост доли промо в % от продаж составил почти 4 п.п. год-к-к-году, но был компенсирован более высокой рентабельностью промо, достигнутой за счет лучшего покрытия промо-кампаний поставщиками и использования новых маркетинговых инструментов, в том числе цифровых.

Товарные потери были ключевым фактором давления на валовую рентабельность. Они выросли в 2018 г. на 0,67 п.п. до 2,5% вследствие изменений в системе закупок (в том числе ввиду роста операций прямого импорта, а также прямых контрактов с поставщиками и фермерами), увеличения доли свежих продуктов и быстрой экспансии формата супермаркет. Мы видим много возможностей для сокращения товарных потерь в перспективе.

Эффект от повышения эффективности перевозок и более высокого уровня централизации поставок (56,9%, +3,3 п.п. год-к-году) был частично нивелирован ростом транспортных тарифов, что в итоге привело к увеличению затрат на логистику в % от выручки до 1,2% в 2018 г. (+0,12 п.п.). Тем не менее, этот рост был полностью компенсирован существенно большим доходом от цепочки поставок, чем в прошлом году.

Компания продолжила сочетать строгий контроль над расходами с дополнительными инвестициями в маркетинг, направленными на увеличение продаж. Достигнутые операционные улучшения в магазинах были нивелированы индексацией заработной платы в октябре 2017 г. на уровень выше инфляции, что привело к увеличению расходов на персонал в % от выручки на 50 б.п. до 6,1% по итогам 2018 г. Затраты на маркетинг в отчетном периоде увеличились на 16 б.п. в сравнении с предыдущим годом на фоне дополнительных инвестиций в новые инструменты и технологии, что позволило запустить цифровые каналы коммуникации с покупателями, сохранив при этом традиционные способы взаимодействия. Расходы на профессиональные услуги выросли на 15 б.п. год-к-году, главным образом, за счет внедрения новых программных и сервисных продуктов, а также стремительного роста доли электронных расчетов покупателей дебетовыми и кредитными картами. Заметный рост затрат на клининговые и коммунальные услуги стал результатом значительного роста тарифов на рынке.

Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от выручки в 2018 г. увеличились на 0,9 п.п. по сравнению с аналогичным показателем 2017 г. - до 12,4%, главным образом за счет увеличения расходов на персонал, маркетинг, клининговые и коммунальные услуги. Совокупные коммерческие, общехозяйственные и административные расходы увеличились ввиду роста амортизационных отчислений (+21 б.п. год-к-году), связанного с экспансией сети, и увеличения затрат на аренду (+29 б.п.), которые, в свою очередь, стали результатом ввода большего объема новой арендованной торговой площади в четвертом квартале 2017 г. Совокупные коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от выручки выросли по итогам 2018 г. на 137 б.п. до 16,7%.

Под влиянием факторов, описанных выше, скорректированная EBITDA в 2018 г. показала меньшую динамику роста, чем выручка, и составила 36,2 млрд рублей (+2,0% в сравнении с 2017 г.), рентабельность по скорректированной EBITDA - 8,8%.



млн рублей	2017	2018	% изм. 2018 – 2017
Скорректированная EBITDA	35 495	36 194	2,0%
<i>Разовые расходы и доходы</i>	5	-	-
Отчетная EBITDA⁹	35 490	36 194	2,0%

Чистые процентные расходы сократились на 13,4% до 9,1 млрд рублей, поскольку более высокий средний уровень заимствований был перекрыт эффектом от снижения процентных ставок. Средневзвешенная стоимость долга «Ленты» в отчетном периоде снизилась и составила 8,6% (-164 б.п. против 2017 г.). Компании удавалось снижать стоимость долга на протяжении всего 2018 г. – с 9,1% в первом квартале до 8,3% в четвертом квартале. Такая динамика была обусловлена, главным образом, улучшением условий по крупным долгосрочным обязательствам Компании, рефинансированием дорогого долга, а также понижением ставок купона по выпускам облигаций. Этот результат был достигнут несмотря на заметное повышение ставок MosPrime во второй половине 2018 г., особенно в четвертом квартале, когда трехмесячная ставка MosPrime выросла на 90 б.п. по сравнению с первым кварталом года. В ответ на этот тренд Компания решила обезопасить себя от потенциального роста ставок путем рефинансирования долга, подлежащего погашению в 2019 г. за счет привлечения заимствований по фиксированным ставкам во втором полугодии 2018 г. В результате на конец отчетного периода 98% долга «Ленты» составляли долгосрочные обязательства с длительными сроками погашения, а около 77% долга было привлечено по фиксированной ставке. На конец 2018 г. стоимость только одного займа «Ленты» была привязана к ставке MosPrime.

Эффективная ставка налога на прибыль выросла с 12,6% в 2017 г. до 20,4% по итогам отчетного периода. Существенно более низкая эффективная ставка налога в 2017 г. была обусловлена разовым положительным эффектом от признания налогового убытка будущих периодов от юридических лиц Kesko, приобретенных в 2016 г. Базовая эффективная ставка налога на прибыль осталась неизменной. В результате чистая прибыль снизилась на 11,1% до 11,8 млрд рублей, рентабельность – 2,9%.

Финансовые результаты второго полугодия 2018 г.

Совокупная выручка во втором полугодии 2018 г. выросла на 9,3% год-к-году до 220,3 млрд рублей. Динамика роста в этом периоде была ниже, чем в первом полугодии 2018 г. ввиду замедления темпов ввода новых торговых площадей и существенного сокращения оптовых продаж. Во втором полугодии LFL розничные продажи снизились до 0,9% на фоне слабого показателя третьего квартала – 0,6%.

Несмотря на то, что валовая рентабельность во втором полугодии 2018 г. была ниже, чем в первом, ее показатели существенно улучшились в четвертом квартале, как квартал-к-кварталу, так и год-к-году. Рост рентабельности в четвертом квартале был выше, чем в предыдущем, за счет лучшего покрытия промо-активностей поставщиками и более высокой рентабельности промо. Большая предсказуемость поставок, более эффективные коммуникации и планирование позволили немного замедлить достаточно высокий рост товарных потерь год-к-году. Компания видит высокий потенциал возможностей для снижения товарных потерь в 2019 г.

Расходы на персонал, существенно возросшие как % от выручки в третьем квартале в результате индексации заработной платы в 2017 г., практически не изменились в четвертом квартале. В 2018 г. Компания не проводила индексацию заработной платы. Позитивные изменения также появились в коммунальных расходах, которые остались неизменными после роста в третьем квартале. Аналогичный позитивный тренд от квартала к кварталу был замечен и в маркетинговых расходах – удалось добиться их заметного снижения в четвертом квартале, несмотря на то, что

⁹ 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.



Компания находится в стадии перехода от классических маркетинговых инструментов к цифровым. Затраты на аренду в % от выручки в четвертом квартале снизились против третьего квартала 2018 г. за счет более высокой доли собственных торговых площадей и низкой базы. Предварительные расходы на запуск магазинов также сократились за счет снижения темпов развития сети год-к-году. В результате давление на коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в последнем квартале заметно ослабло.

Несмотря на то, что ключевой для «Ленты» формат гипермаркетов продолжал показывать здоровый рост, вклад в EBITDA супермаркетов в течение первых трех кварталов существенно снизился. Тем не менее, в четвертом квартале сопоставимые розничные продажи выросли, и это привело к смене тренда в динамике EBITDA. В результате, в последнем квартале 2018 г. траектория темпов EBITDA и рентабельности по EBITDA изменилась в положительную сторону.

Движение денежных средств и финансовое положение

Чистые денежные средства от операционной деятельности до уплаты процентов и налога на прибыль в 2018 г. составили 32,4 млрд рублей в сравнении с 34,8 млрд рублей годом ранее. Снижение показателя на 6,9% обусловлено изменениями в рабочем капитале. Существенный рост запасов в 2018 г. в сравнении с предыдущим годом связан с расширением ассортимента. Снижение кредиторской задолженности стало результатом быстрого роста операций прямого импорта на условиях предоплаты, но с более высокой рентабельностью. Некоторые из этих трендов стали результатом вступления в силу с 1 января 2017 г. нового Закона о торговле.

Капитальные вложения в 2018 г. снизились на 18,8% по сравнению с 2017 г. и составили 22,1 млрд рублей. Сокращение инвестиций стало следствием замедления темпов органического развития обоих форматов, более высокой доли супермаркетов в новой торговой площади (35% в 2018 г. против 17% в 2017 г.) и снижения объема предварительных инвестиций в будущие магазины по сравнению с прошлым годом. Капитальные вложения были профинансированы в основном из операционного денежного потока.

Общий долг Компании на 31 декабря 2018 г. составлял 127,1 млрд рублей, объем свободных денежных средств – 33,8 млрд рублей, Чистый долг – 93,3 млрд рублей. Существенный рост общего долга в сочетании с большим объемом свободных денежных средств относительно 2017 г. не привел к существенному изменению Чистого долга на конец 2018 г. Новые долгосрочные займы по низкой фиксированной ставке были привлечены в начале второго полугодия 2018 г. Эти обязательства дали возможность обеспечить стабильную стоимость долга в ситуации роста рыночных ставок, а также значительный объем денежных средств на конец 2018 г., достаточных для покрытия всех сделок рефинансирования в 2019 г. и части 2020 г. Весь долг «Ленты» номинирован в российских рублях и на 98% состоит из долгосрочных обязательств со средним сроком погашения около 2 лет. По состоянию на 31 декабря 2018 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» находился на уровне 2,6х, показатель «Чистый долг, скорректированный на лизинг/Скорректированная EBITDAR¹⁰» составлял 3,3х, а коэффициент «Скорректированная EBITDA/Чистые проценты» – 3,9х. На 31 декабря 2017 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» находился на уровне 2,6х, показатель «Чистый долг, скорректированный на лизинг/Скорректированная EBITDAR» составлял 3,2х, а коэффициент «Скорректированная EBITDA/Чистые проценты» – 3,4х.

Новые стандарты отчетности

С января 2019 г. Компания перешла на новый стандарт по учету аренды (IFRS 16). Финансовая отчетность по IFRS за первое полугодие 2019 года, публикация которой запланирована на август 2019 г., будет подготовлена в соответствии с новыми стандартами. «Лента» перейдет на IFRS 16, используя модифицированный ретроспективный подход, согласно которому показатели прошлого года не будут скорректированы, а обязательства по аренде и активы, представляющие собой право на пользование, будут признаны на дату перехода на IFRS 16.

¹⁰ Чистый долг, скорректированный на аренду определяется как Чистый долг плюс операционная аренда умноженная на 8,0 в соответствии с подходом кредитных рейтинговых агентств.



Компания оценивает возможный эффект на финансовую отчетность в момент первичного перехода на IFRS 16 следующим образом: увеличение объема обязательств по аренде в диапазоне 37,3 млрд рублей +/-5%; рост объема активов, представляющих собой право на пользование, в диапазоне 35,7 млрд рублей +/-5%; соответствующая разница будет признана как снижение капитала. Вследствие перехода на IFRS 16 операционная прибыль Компании увеличится, но вырастут амортизационные и процентные расходы, что произойдет на фоне изменений в отчете по расходам на аренду, которые были классифицированы как операционная аренда по IAS 17.

Программа обратного выкупа

Совет директоров «Ленты» одобрил программу обратного выкупа ГДР в объеме до 11,6 млрд рублей и сроком с 29 октября 2018 г. до 29 октября 2019 г. В 2018 г. Компания выкупила около 1,2 млн ГДР, которые составляют около 0,24% уставного капитала, потратив 291 млн рублей. «Лента» продолжит программу обратного выкупа, но рассматривает и другие способы распределения прибыли между акционерами, в том числе открытый тендер или дивиденды. «Лента» ожидает, что возможные изменения в корпоративной структуре будут реализованы в 2019 г., что позволит рассматривать возможность дивидендных выплат с начала 2020 г.

Прогноз

В 2019 г. «Лента» планирует открыть около 8 новых гипермаркетов в рамках программы органического роста. Это число включает в себя компактный гипермаркет в Казани, открытый в январе текущего года, а также магазины, которые стояли в плане открытий прошлого года, но были перенесены на 2019 г. Компания также намерена открыть в текущем году около 7 новых супермаркетов.

Органический рост остается ключевым элементом стратегии развития «Ленты», однако Компания продолжит поиск привлекательных возможностей для приобретения новых активов в обоих форматах.

Компания предполагает, что программа капитальных затрат в 2019 г. составит 15 млрд рублей. Это включает в себя меньший уровень инвестиций в органический рост форматов гипермаркетов и супермаркетов, но больший объем вложений в новую логистическую инфраструктуру в Москве и Санкт-Петербурге, а также расширение имеющихся складских площадей в Новосибирске. Эти инвестиции позволят улучшить логистику, соблюсти новые регуляторные требования и поддержать изменения в закупочной деятельности. Капитальные затраты также предусматривают рост инвестиций в ИТ и некоторые другие проекты, связанные с цифровым маркетингом.

Полная финансовая отчетность «Лента Лтд» за 2011-2018 гг. доступна на сайте www.lentainvestor.com.

О компании

«Лента» – первая по величине сеть гипермаркетов и третья среди крупнейших розничных сетей страны. Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 245 гипермаркетами в 88 городах России и 135 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1 472 714 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв.м, средняя площадь супермаркета – 800 кв.м. Компания оперирует двенадцатью распределительными центрами.

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 2018 г. штат Компании составлял около 45 759 человек¹¹.

Менеджмент компании сочетает значительный международный опыт с глубоким знанием российского рынка и обширным опытом работы в России. Крупнейшими акционерами «Ленты» являются TPG Capital и Европейский банк реконструкции и развития, которые придерживаются высоких стандартов

¹¹ В эквиваленте полных штатных единиц (full time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в 2018 г. составил 43 283 сотрудника.



корпоративного управления. «Лента» имеет листинг на Лондонской фондовой бирже и Московской Бирже под торговым кодом «LNTA».

С кратким видео о бизнесе «Ленты» и проекте Big Data можно ознакомиться, перейдя по [ссылке](#).

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

«Лента»

Мария Филиппова

Руководитель службы по связям с общественностью и государственными органами

Тел.: +7 812 380-61-31 доб.: 1892

E-mail: maria.filippova@lenta.com

NW Advisors

Антон Карпов и Виктория Афонина

Тел.: +7 495 795 06 23

E-mail: lenta@nwadvisors.com

Заявления прогнозного характера

Этот документ содержит заявления, которые являются или могут считаться «прогнозными 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.