



«Лента» объявляет финансовые результаты по МСФО за год, завершившийся 31 декабря 2016 года

Санкт-Петербург, Россия; 16 февраля 2017 г. – «Лента Лтд» (LSE, MOEX: LNTA/«Лента» или «Компания»), одна из крупнейших розничных сетей в России, объявляет консолидированные финансовые результаты по МСФО за год, завершившийся 31 декабря 2016 г.

Основные финансовые показатели за 2016 год:

- Выручка выросла на 21,2% до 306,4 млрд рублей (2015 г.: 252,8 млрд рублей);
- Скорректированная EBITDA¹ составила 31,8 млрд рублей (2015 г.: 28,1 млрд рублей), рентабельность – 10,4% (2015 г.: 11,1%);
- Валовая маржа снизилась до 22,1% (-0,2 п.п. против 2015 г.) ввиду дополнительных инвестиций в цены, эффект от которых не удалось полностью компенсировать за счет более выгодных условий от поставщиков, улучшений в логистической цепи и роста эффективности собственного производства;
- Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы увеличились до 15,2% от выручки (+0,9 п.п. в сравнении с 2015 г.) по причине увеличения маркетинговых и прочих расходов, связанных с быстрым развитием сети и ростом амортизационных расходов, эффект от которых превысил результаты операционных улучшений и рост эффективности сети;
- Капитальные вложения составили 54,3 млрд рублей, что на 73,0% больше год-к-году (2015 г.: 31,4 млрд рублей) за счет быстрого органического роста и приобретения российского бизнеса Kesko в сфере торговли продовольственными товарами;
- Чистые денежные средства от операционной деятельности до выплаты процентов и налога на прибыль составили 27,9 млрд рублей по сравнению с 25,9 млрд рублей в 2015 г. (+7,7%), что, в основном, обусловлено ростом показателя EBITDA;
- Чистые процентные расходы сократились на 0,5% до 9,2 млрд рублей (2015 г.: 9,3 млрд рублей) вследствие снижения ставок, эффект от которого нивелировал влияние роста общего объема заимствований;
- Чистая прибыль² выросла на 8,9% и составила 11,2 млрд рублей (2015 г.: 10,3 млрд рублей), рентабельность – 3,7%;
- Чистый долг на 31 декабря 2016 г. составил 89,2 млрд рублей (показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» – 2.8x).

Основные операционные показатели за 2016 год:

- В 2016 г. открыт 51 гипермаркет и 17 супермаркетов в чистом выражении, что соответствует прогнозу Компании;
- Общее количество гипермаркетов на 31 декабря 2016 г. составило 191. Общая торговая площадь «Ленты», с учетом 49 супермаркетов, достигла 1 146 148 кв.м (+29,9% в сравнении с 31 декабря 2015 г.);
- «Лента» открыла седьмой собственный распределительный центр (РЦ). РЦ расположен в Москве и ориентирован на работу с супермаркетами;
- Сопоставимые продажи («LFL»)³ в 2016 г. выросли на 3,9%;
- LFL средний чек в 2016 г. увеличился на 4,0%;
- LFL трафик сократился на 0,1% в 2016 г.;

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.

³ Магазины «Лента» включаются в расчет показателя сопоставимости (LFL) спустя 12 месяцев после окончания месяца, в котором они были открыты.



- Число активных держателей карт лояльности «Лента»⁴ к 31 декабря 2016 г. увеличилось на 25% год-к-году и достигло 10,5 млн человек.

Ключевые события после отчетного периода:

- Компания подписала контракты с ADG Group на аренду помещений для открытия 36 супермаркетов (общей площадью около 47 000 кв.м и торговой площадью 30 300 кв.м) в торговых и развлекательных центрах в Москве в 2018-2019 гг.;
- Компания подписала соглашение о покупке восьми площадок в Новосибирске, которые будут использованы под строительство супермаркетов «Лента».

Генеральный директор «Ленты» Ян Дюннинг прокомментировал:

«Лента» оправдала рыночные ожидания, продемонстрировав рост выручки на 21%, а также высокую рентабельность на уровне 10,4%, несмотря на неблагоприятную ситуацию в макроэкономике и потребительском секторе.

Мы продолжили улучшать условия от поставщиков, развивать сеть дистрибуции и эффективность собственного производства в магазинах, одновременно инвестируя в цены даже в непростых рыночных условиях. Нам вновь удалось увеличить эффективность сопоставимых магазинов за счет оптимизации процессов и экономии на масштабе. Однако, позитивный эффект от этих инициатив был нивелирован инвестициями в быстрое развитие сети и дополнительными маркетинговыми расходами, которые пришлось понести на фоне высокой чувствительности покупателей к промо-активностям.

Наш прогноз на кратко- и среднесрочную перспективу остается весьма сдержанным. Динамика располагаемых доходов домохозяйств, которая стала отрицательной в номинальном и реальном выражении, привела к дальнейшему снижению темпов роста рынка продовольственных товаров. Покупательская способность населения продолжает снижаться. В сочетании с высокой чувствительностью покупателей к ценам и их ориентации на промо-акции, это оказывает дополнительное давление на ритейлеров. Мы не видим признаков улучшения потребительского поведения в краткосрочной перспективе».

Развитие сети магазинов и системы логистики

В 2016 г. «Лента» открыла 51 гипермаркет и 17 супермаркетов, увеличив количество гипермаркетов до 191, а супермаркетов – до 49. В отчетном периоде Компания вышла в восемь новых городов и концу года была представлена в 77 российских городах⁵. Общая торговая площадь «Ленты» на 31 декабря 2016 г. составила 1 146 148 кв. м, что на 29,9% больше, чем по состоянию на конец 2015 г.

С начала 2017 г. Компания открыла один арендованный гипермаркет формата «компакт» в Липецке, увеличив общее число магазинов в сети до 241, в том числе 192 гипермаркета в 77 городах и 49 супермаркетов в Москве, Санкт-Петербурге и Центральном регионе. Общая торговая площадь на 16 февраля 2017 г. составляет 1 151 668 кв.м.

«Лента» продолжает инвестировать в развитие логистики. Во втором полугодии 2016 г. Компания запустила в работу РЦ в Москве, который ориентирован на обслуживание супермаркетов. Средний уровень централизации по итогам отчетного периода вырос до 50,8% по сравнению с 46,1% в 2015 г.

⁴ Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2016 года.

⁵ В соответствии с методологией «Ленты» по расчету количества городов присутствия, с 1 мая 2015 года все магазины, расположенные в Москве и Московском регионе, а также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области относятся к Москве и Санкт-Петербургу соответственно.



Операционные результаты

Совокупный объем продаж «Ленты» в 2016 г. увеличился на 21,2% по сравнению с 2015 г. Положительная динамика была обусловлена ростом продаж в новых магазинах, открытых в отчетном периоде, в магазинах, открытых в 2015 г., но еще не успевших войти в панель LFL, а также увеличением сопоставимых продаж на 3,9%. Торговые площади Компании к 31 декабря 2016 г. выросли на 29,9% по сравнению с аналогичным показателем по состоянию на конец 2015 г.

Ситуация в макроэкономике и потребительском секторе оставалась сложной и продолжала оказывать давление на доходы покупателей несмотря на снижение инфляции. Покупатели оставались очень чувствительными к ценам и ориентировались на промо-акции на фоне дефицита доходов – динамика реальных располагаемых доходов домохозяйств оставалась отрицательной, в результате чего темпы роста продаж продовольственных товаров остались практически без изменений. Эта тенденция была особенно заметна во второй половине 2016 г.

<i>рост год-к-году</i>	1П 2016	2П 2016	2016	2015
Продажи	21,9%	20,6%	21,2%	30,3%
LFL продажи	5,2%	2,9%	3,9%	9,1%
<i>LFL трафик</i>	2,1%	-2,0%	-0,1%	3,9%
<i>LFL чек</i>	3,0%	5,0%	4,0%	5,0%

Финансовые результаты

В 2016 г. «Лента» продемонстрировала отличные результаты, которые полностью соответствуют ожиданиям. Компания удалось достичь существенного улучшения условий от поставщиков, повысить эффективность цепочки поставок и собственного производства в магазинах. Но достигнутого эффекта оказалось недостаточно, чтобы компенсировать влияние существенных инвестиций в цены, которые были сделаны с целью сглаживания инфляционного давления на покупателей «Ленты». Тем не менее, Компании не удалось полностью нивелировать дополнительный эффект на затраты от высоких темпов роста, что привело к снижению рентабельности по скорректированной EBITDA на 0,7 п.п. до 10,4%.

Чистая прибыль в 2016 г. выросла на 8,9% до 11,2 млрд рублей за счет увеличения EBITDA, чья динамика была частично сдержана ростом амортизационных отчислений и налога на прибыль. Рентабельность по чистой прибыли составила 3,7%. Наибольшее влияние на этот показатель оказала более высокая эффективная ставка налога на прибыль в размере 23,0%, при том, что размер процентных расходов в отчетном периоде остался практически на уровне 2015 г.

Ключевые показатели отчета о прибылях и убытках

млн рублей	1П 2015	1П 2016	2П 2015	2П 2016	2015	2016	% изм. 2016 – 2015
Выручка	114 897	140 087	137 866	166 267	252 763	306 352	21,2%



Валовая прибыль	24 877	30 656	31 428	37 112	56 305	67 768	20,4%
<i>Валовая маржа</i>	<i>21,7%</i>	<i>21,9%</i>	<i>22,8%</i>	<i>22,3%</i>	<i>22,3%</i>	<i>22,1%</i>	<i>-0,2 п.п.</i>
Коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы, в % от выручки	14,6%	15,5%	14,0%	14,9%	14,3%	15,2%	0,9 п.п.
Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы ⁶ , в % от выручки	11,1%	11,7%	10,8%	11,2%	10,9%	11,4%	0,5 п.п.
Скорректированная EBITDAR⁷	13 030	15 372	17 721	19 822	30 752	35 195	14,4%
<i>Рентабельность по скорректированной EBITDAR</i>	<i>11,3%</i>	<i>11,0%</i>	<i>12,9%</i>	<i>11,9%</i>	<i>12,2%</i>	<i>11,5%</i>	<i>-0,7 п.п.</i>
<i>Расходы по аренде, в % от выручки</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,0%</i>	<i>1,0%</i>	<i>1,1%</i>	<i>1,1%</i>	<i>0,1 п.п.</i>
Скорректированная EBITDA	11 747	13 676	16 333	12 084	28 080	31 759	13,1%
<i>Рентабельность по скорректированной EBITDA</i>	<i>10,2%</i>	<i>9,8%</i>	<i>11,8%</i>	<i>10,9%</i>	<i>11,1%</i>	<i>10,4%</i>	<i>-0,7 п.п.</i>
Операционная прибыль	9 015	10 076	13 317	13 619	22 332	23 695	6,1%
Прибыль до налогообложения	3 789	5 650	9 083	8 903	12 872	14 553	13,1%
Чистая прибыль	2 966	4 326	7 323	6 876	10 288	11 202	8,9%
<i>Рентабельность по чистой прибыли</i>	<i>2,6%</i>	<i>3,1%</i>	<i>5,3%</i>	<i>4,1%</i>	<i>4,1%</i>	<i>3,7%</i>	<i>-0,4 п.п.</i>

Валовая рентабельность снизилась на 0,2 п.п. до 22,1%. Несмотря на то, что «Лента» получила преимущества от более привлекательных условий у поставщиков, лучшей эффективности цепочки поставок и собственного производства в магазинах, их позитивный эффект был частично нивелирован дальнейшими инвестициями в цены и промо-акции, направленными на сглаживание инфляционного воздействия на покупателей. Заметное снижение среднего расстояния доставки товаров (на 9% до 579 км/паллет в 2016 г. против 635 км/паллет в 2015 г.) в сочетании с более высоким уровнем централизации (50,8%) привело к снижению доли расходов на логистику по итогам отчетного периода до 1,2% от выручки против 1,3% годом ранее, даже несмотря на открытие гипермаркетов в удаленных локациях. Маржа собственного производства в магазинах увеличилась на 42 б.п. благодаря росту числа проектов централизации, количества магазинов, работающих в концепции «материнские-дочерние» и другим операционным улучшениям. Быстрая экспансия и высокая доля недавно открытых

⁶ Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы определяется 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.

⁷ Скорректированная EBITDAR определяется как скорректированная EBITDA до уплаты расходов на аренду земли, оборудования и помещений.



магазинов наряду с большим числом супермаркетов привели к увеличению складских запасов и, как результат, к росту товарных потерь на 19 б.п.

Быстрый органический рост и приобретение 11 гипермаркетов в Санкт-Петербурге у компании Kesko привели к росту коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки до 15,2% (+0,9 п.п. год-к-году). Такая динамика, главным образом, стала результатом возросших маркетинговых расходов, нацеленных на укрепление лояльности и привлечение трафика покупателей, а также ростом коммунальных платежей на фоне увеличения числа магазинов и роста тарифов. Дальнейшие операционные улучшения, несмотря на заметный рост количества недавно открытых магазинов, привели к большей производительности труда, в результате чего затраты на персонал в % от выручки остались практически неизменными – 5,7% по итогам 2016 г. Тем не менее, в сопоставимых магазинах, открытых до 31 декабря 2015 г., последовательные усилия по сокращению затрат привели к дальнейшему снижению коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки на 34 б.п. по сравнению с 2015 г. в основном за счет оптимизации расходов на персонал.

Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от выручки в 2016 г. увеличились всего на 0,5 п.п. по сравнению с аналогичным показателем 2015 г. – до 11,4%, главным образом за счет более высоких маркетинговых и коммунальных расходов. Совокупные коммерческие, общехозяйственные и административные расходы увеличились также ввиду роста амортизационных отчислений, но при этом расходы на аренду остались практически неизменными (1,1% от выручки) благодаря более высокой доле собственных торговых площадей среди новых магазинов.

Под влиянием факторов, описанных выше, скорректированная EBITDA в 2016 г. показала меньшую динамику роста, чем выручка, и составила 31,8 млрд рублей (+13,1% в сравнении с 2015 г.), рентабельность по скорректированной EBITDA – 10,4%.

млн рублей	2016	2015	% изм. 2016 – 2015
Скорректированная EBITDA	31 759	28 080	13,1%
<i>Разовые расходы и доходы⁸</i>	369	(61)	-
Отчетная EBITDA⁹	31 390	28 018	12,0%

Чистые процентные расходы сократились на 0,5% до 9,2 млрд рублей ввиду снижения процентных ставок на рынке, что позволило компенсировать эффект от более высокого уровня долговой нагрузки Компании, обусловленного необходимостью финансирования программы открытия новых магазинов, развития цепочки поставок и приобретения российского бизнеса Kesko в сфере торговли продовольственными товарами. Средневзвешенная стоимость долга «Ленты» в отчетном периоде снизилась на 180 б.п. в сравнении с 2015 г. и составила 11,9%. Компания снижала стоимость долга на протяжении всего отчетного периода – с 12,5% в первом квартале 2016 г. до 11,2% в четвертом квартале. Такая динамика была обусловлена, главным образом, продолжающимся снижением ставок MosPrime, а также улучшением условий по крупным долгосрочным обязательствам Компании. «Лента» ожидает, что эффективная стоимость долга в первом квартале 2017 г. снизится до 10,9% (исходя из текущих ставок MosPrime).

⁸ Разовые расходы и доходы в 2016 г. представляют собой профессиональные услуги, связанные с деятельностью в области слияний и поглощений. В 2015 г. они представляли собой профессиональные услуги, связанные с оптимизацией юридической структуры группы, разработкой программы мотивации сотрудников и расходами и доходами, связанными со сделками на рынке капитала в марте и октябре 2015 г.

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.



Эффективная ставка налога на прибыль увеличилась с 20,1% в 2015 г. до 23,0% по итогам отчетного периода. Ключевым фактором роста стал внутригрупповой кредит, который сгенерировал в 2015 г. подлежащий вычету убыток, в 2016 г. – облагаемый налогом доход, а также разовая постоянная разница по сделке с Kesko. Базовая эффективная ставка налога на прибыль оставалась стабильной. Чистая прибыль выросла на 8,9% до 11,2 млрд рублей.

Движение денежных средств и финансовое положение

Чистые денежные средства от операционной деятельности до уплаты процентов и налога на прибыль в 2016 г. составили 27,9 млрд рублей в сравнении с 25,9 млрд рублей годом ранее.

Капитальные вложения в 2016 г. увеличились на 73,0% по сравнению с 2015 г. и составили 54,3 млрд рублей. Рост инвестиций преимущественно обусловлен высокими темпами органического роста Компании: приобретением земельных участков и строительством гипермаркетов в сочетании с более высокой долей собственной торговой площади (83% новой торговой площади в 2016 г. против 66% годом ранее). Кроме того, на рост показателя повлияла сделка по приобретению в четвертом квартале 2016 г. российского бизнеса Kesko в сфере торговли продовольственными товарами стоимостью в 11,4 млрд рублей. Капитальные вложения были профинансированы из операционного денежного потока и за счет долга.

По состоянию на 31 декабря 2016 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» находился на уровне 2,8х, а коэффициент «Скорректированная EBITDA/Чистые проценты» – 3,4х. На 31 декабря 2015 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» составлял 1,9х, а «Скорректированная EBITDA/Чистые проценты» – 3,0х. Рост долговой нагрузки, главным образом, обусловлен приобретением российского бизнеса Kesko в сфере торговли продовольственными товарами в четвертом квартале 2016 г. Все заимствования «Ленты» номинированы в российских рублях и на 80% являются долгосрочными со средним сроком погашения в 2,3 года. Общий долг Компании на 31 декабря 2016 г. составлял 102,2 млрд рублей. На конец отчетного периода «Лента» располагала свободными денежными средствами в размере 13,0 млрд рублей, 44,2 млрд рублей неиспользованных кратко- и долгосрочных кредитных линий, а также дополнительные 32 млрд рублей в рамках кредитных лимитов, одобренных банками.

Прогноз

Прогноз по открытию новых магазинов, размер капитальных вложений на 2017 г., а также новые стратегические цели и инициативы Компании на средне- и долгосрочную перспективу будут озвучены на Дне Стратегии «Ленты» и опубликованы 16 февраля в 14:00 по британскому времени.

Полная финансовая отчетность «Лента Лтд» за 2016, 2015, 2014, 2013, 2012, и 2011 гг. доступна на сайте www.lentainvestor.com.

О Компании

«Лента» – первая по размеру торговых площадей сеть гипермаркетов и пятая среди крупнейших розничных сетей страны (по размеру выручки за 2015 г.). Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 192 гипермаркетами в 77 городах по всей России и 49 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге и Центральной России с общей торговой площадью 1 151 668 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 800 кв.м, средняя площадь супермаркета – 900 кв.м. Компания оперирует семью собственными 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 2016¹⁰ г. штат Компании составлял около 45 689 человек.

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 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.

Более детальная информация на www.lentainvestor.com или по указанным ниже контактам:

«Лента»

Анна Мелешина
Директор по связям с общественностью и
государственными органами
Тел.: +7 812 363 28 53
E-mail: anna.meleshina@lenta.com

FTI Consulting

Российские СМИ:
Антон Карпов и Виктория Афонина
Тел.: +7 495 795 06 23
E-mail: lenta@FTIconsultig.com

Анастасия Кузнецова
Менеджер по корпоративным коммуникациям
Тел.: +7 812 336 39 97
E-mail: a.kuznetsova@lenta.com

Заявления прогнозного характера

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

¹⁰ В эквиваленте полных штатных единиц (full-time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в 2016 году составил 35 677 сотрудников.