



«ЛЕНТА» ОБЪЯВЛЯЕТ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО ЗА ГОД, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2019 ГОДА

Санкт-Петербург, Россия; 25 февраля 2020 г. – «Лента ПиЭлСи» (Лента) или «Компания»), одна из крупнейших розничных сетей в России, объявляет консолидированные финансовые результаты по МСФО за год, завершившийся 31 декабря 2019 г.

Основные финансовые показатели за 2019 г.:

- Выручка выросла на 1,0% до 417,5 млрд рублей (2018: 413,6 млрд рублей), при этом розничная выручка увеличилась на 4,0% до 408,0 млрд рублей (2018: 392,2 млрд рублей), а оптовая выручка сократилась на 55,5%;
- Валовая маржа выросла до 22,0% (+0,5 п.п. против 2018 г.) на фоне положительного влияния от снижающейся доли низко-маржинального оптового бизнеса в выручке и незначительного роста розничной маржи;
- Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы увеличились до 18,3% от выручки (+1,6 п.п. в сравнении с 2018 г.) на фоне комбинированного эффекта от роста расходов на персонал, более высоких расходов на амортизацию в виду изменения срока полезного использования по объектам благоустройства и увеличения затрат на аренду в связи с индексацией арендных ставок;
- Скорректированная EBITDA составила 34,0 млрд рублей, опустившись на 6,2% (2018: 36,2 млрд), рентабельность – 8,1% (2018: 8,8%);
- Неденежные расходы в размере около 14,1 млрд рублей, включая обесценение активов на сумму 11,8 млрд рублей и расходы на амортизацию ввиду изменения срока полезного использования по объектам благоустройства на сумму около 2,3 млрд рублей;
- Чистые процентные расходы увеличились на 1,9% до 9,3 млрд рублей по сравнению с 2018 г. (9,1 млрд рублей), так как увеличение общей задолженности нивелировало снижение средней стоимости долга;
- Чистый убыток¹ на фоне неденежных расходов составил 2,1 млрд рублей с отрицательной рентабельностью на уровне 0,5% по сравнению с чистой прибылью 11,7 млрд рублей и рентабельностью 2,9% в 2018 году;
- Чистые денежные средства от операционной деятельности до выплаты процентов и налога на прибыль составили 42,8 млрд рублей по сравнению с 32,4 млрд рублей в 2018 г. (+32,1%), что в основном обусловлено изменениями в оборотном капитале;
- Капитальные вложения составили 14,1 млрд рублей, что на 36,1% меньше по сравнению с 2018 г. (22,1 млрд рублей), главным образом, за счет снижения темпов развития сети в сравнении с предыдущим годом, строгого контроля над расходами и изменения порядка платежей для некоторых проектов, не связанных с развитием сети;
- Компания сгенерировала положительный поток свободных денежных средств в размере 17,0 млрд рублей в 2019;
- Чистый долг на 31 декабря 2019 г. составил 77,1 млрд рублей против 93,3 млрд рублей на конец 2018 г. и 99,3 млрд рублей на 30 июня 2019 г.;
- Показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» составил 2,3х против 2,6х на 31 декабря 2018 г. и 2,7х на момент 30 июня 2019 г.

Основные операционные показатели за 2019 г.:

- В 2019 году открыто в общей сложности 8 новых гипермаркетов и 3 супермаркета, 3 гипермаркета и 7 супермаркетов были закрыты в тот же период;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 31 декабря 2019 г. составило 380, в том числе 249 гипермаркетов и 131 супермаркет общей торговой площадью 1 489 497 кв.м (+1,5% против показателя на 31 декабря 2018 г.);

¹ Чистый убыток означает «Прибыль/(убыток) за период» в консолидированной финансовой отчетности.

- «Лента» изменила свой подход к признанию оптовой и розничной выручки и пересмотрела эти показатели за 4 квартал и 2018 год и 4 квартал и 2019 год. Пересмотр не оказал влияния на рост совокупной выручки Компании;
- Сопоставимые («LFL»)² розничные продажи выросли на 0,1% без НДС. Это эквивалентно росту розничных продаж на 0,9% с НДС на фоне повышения налоговой ставки с 1 января 2019 г.;
- LFL средний чек увеличился на 0,1%, LFL трафик остался без изменений в 2019 г.;
- Число активных держателей карт лояльности «Лента»³ на 31 декабря 2019 г. увеличилось на 10,1% год-к-году и достигло 15,8 млн человек;
- «Лента» открыла новый распределительный центр в Москве общей площадью 70 990 кв.м и увеличила площадь склада в Новосибирске до 71 837 кв.м. Оба объекта содержат новые функции, которые должны помочь оптимизировать закупки и логистику в компании, а также поддержать централизацию и дальнейшее развитие знаковых категорий товаров «Ленты».

Ключевые события после отчетного периода:

- 21 февраля 2020 года «Лента» получила сертификат о временной регистрации на Кипре на основании заявления, поданного в Департамент регистрации и ликвидации компаний. В результате вступления Редомициляции в силу Компания была переименована в «Лента ПиЭлСи», а также утвердила новые учредительный договор и устав. Кроме того, вступило в силу новое депозитарное соглашение. Ознакомиться с новыми учредительными документами, а также со всеми соответствующими заявлениями Компании можно на сайте компании www.lentainvestor.com.

Генеральный директор «Ленты» Герман Тинга прокомментировал:

«2019 год был непростым для операционной деятельности компании, но мы предприняли меры, чтобы сохранить стабильность бизнеса и приспособиться к меняющимся рыночным условиям. Кроме того, этот год стал поворотным для «Ленты» как с точки зрения изменений в структуре акционеров, так и с точки зрения эволюции нашей стратегии. Как и годом ранее, в 2019 году мы значительно снизили темпы экспансии, чтобы сосредоточиться на эффективности работы наших магазинов и прибыльности. В результате наша торговая площадь увеличилась всего на 1,5%, кроме того, мы закрыли несколько неприбыльных гипермаркетов. Слабые макроэкономические показатели, агрессивная конкуренция и растущая промо-активность в сочетании с нашими собственными упущениями в работе с непродуктивным ассортиментом оказали влияние на нашу рентабельность по EBITDA в 2019, которая снизилась до 8,1% с 8,8% в 2018 году.

В текущих условиях наши гипермаркеты испытывают наибольшие трудности. Это было особенно заметно в третьем и четвертом квартале: результатом сокращения частоты визитов и уменьшения количества товаров в корзине стало снижение сопоставимых продаж. Тем не менее мы сохранили сильные позиции на рынке, что подтверждается притоком новых покупателей, которые выбрали магазины «Ленты». Своим приоритетом на этот год мы видим работу над дальнейшим совершенствованием покупательского опыта, ассортимента и повышением эффективности коммуникации с покупателями. Всё это должно способствовать улучшению результатов деятельности нашего ключевого бизнеса.

Наконец, я бы хотел отметить, что удовлетворен работой наших супермаркетов в предыдущем году. Этот формат был большим вызовом для нас, продемонстрировав слабые показатели в 2018 году. Мы назначили отдельную команду и внедрили ряд инициатив, направленных на повышение ценности предложения в наших супермаркетах. В результате мы увидели значительные улучшения в уровне EBITDA, которая оставалась положительной на протяжении всего 2019 года.

² Магазины «Лента» включаются в расчет показателя сопоставимости (LFL) спустя 12 месяцев после окончания месяца, в котором они были открыты.

³ Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2019 года.



Я уверен в перспективах этого формата, хотя он по-прежнему представляет относительно малую часть нашего бизнеса».

Финансовый директор «Ленты» Руд Педерсен прокомментировал:

«В 2019 году мы работали над инициативами, направленными на улучшение операционной эффективности и денежного потока. Наши усилия начали давать результаты, и мы уже видим улучшение динамики части коммерческих, общехозяйственных и административных расходов во второй половине года на фоне оптимизации численности персонала, маркетинговых расходов и других операционных затрат. Наша команда также достигла хороших результатов в управлении оборотным капиталом, что, в совокупности с нашим строгим контролем над капитальными затратами, позволило сгенерировать значительный поток свободных денежных средств на уровне около 17 млрд рублей. С учетом нового этапа развития компании и наших собственных усилий мы по-прежнему нацелены на сохранение положительного уровня свободного денежного потока и обеспечение прибыльности для акционеров.

Повышение уровня свободных денежных средств и наших операционных показателей остается нашим ключевым приоритетом в текущем году. Несмотря на это мы не исключаем, что будем рассматривать возможности для дальнейшего укрепления позиций компании на рынке. Это может включать рост в существующих и новых форматах, а также дальнейшую реализацию потенциала в он-лайн сегменте».

Операционные показатели «Ленты»

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	На 31 дек. 4 кв. 2019	На 31 дек. 4 кв. 2018	Изм.	Изм. (%)	На 31 дек. 2019	На 31 дек. 2018	Изм.	Изм. (%)
Выручка (рублей, млн)	117 893	119 586	(1 693)	(1,4%)	417 500	413 562	3 938	1,0%
Розн. выручка (рублей, млн)	115 285	115 449	(164)	(0,1%)	407 986	392 199	15 787	4,0%
Гипермаркеты	105 524	106 390	(866)	(0,8%)	373 012	364 758	8 253	2,3%
Супермаркеты	9 761	9 059	702	7,7%	34 974	27 441	7 534	27,5%
Опт. выручка (рублей, млн)	2 608	4 136	(1 528)	(37,0%)	9 514	21 363	(11 850)	(55,5%)

«Лента» обновила операционные показатели за 2018 и 2019 годы, предоставленные в январе, также пересмотрев результаты предыдущих кварталов. Эти изменения отражают устранение различий в признании выручки в операционном и финансовом учете Компании.

Рост год-к-году	1П 2019	2П 2019	2019
Совокупные продажи	3,1%	-0,9%	1,0%
Розничные продажи	7,2%	1,2%	4,0%
LFL розничные продажи	2,9%	-2,2%	0,1%
LFL траффик	2,2%	-1,9%	0,0%
LFL средний чек	0,7%	-0,3%	0,1%

Совокупные продажи «Ленты» в 2019 г. увеличились на 1,0% по сравнению с 2018 г на фоне роста розничных продаж на 4,0% и снижения оптовых на 55,5%. Это обусловлено ростом розничных продаж в новых магазинах, открытых в отчетном периоде; в магазинах, открытых в 2018 г., но еще не успевших войти в панель LFL; ростом сопоставимых розничных продаж на 0,1%. Чистый прирост торговой



площади Компании к 31 декабря 2019 г. составил 1,5% по сравнению с аналогичным показателем на конец 2018 г.

После высоких показателей первого полугодия, продажи во втором полугодии оказались под давлением на фоне снижения инфляции, более высокой промо-активности и сокращения сопоставимых продаж, особенно ярко выраженного в четвертом квартале. Рост LFL розничных продаж составил 0,1% в отчетном периоде, что было вызвано увеличением LFL среднего чека на 0,1% на фоне неизменного LFL трафика по сравнению с 2018 г.

В 2019 году Компания зафиксировала значительное снижение сопоставимых продаж непродовольственных товаров на уровне 7,4% (без НДС). Результаты оказались слабыми на фоне высокой базы 2018 г., где сопоставимые продажи непродовольственных товаров сохраняли положительную динамику в течение года из-за пересмотра ассортимента и успешных промо-кампаний. Спрос на аналогичный ассортимент значительно снизился из-за ухудшения макроэкономической ситуации. Компания продолжит работать над предложением в этой категории, чтобы удовлетворить покупательский спрос и обеспечить положительную динамику в продажах непродовольственных товаров.

В тоже время сопоставимые продажи продовольственных товаров выросли на 1,2% (без НДС) в результате позитивных изменений в ассортименте, закупках и маркетинговых коммуникациях в течение года. В 2019 году Компания запустила новые инициативы и сосредоточилась на развитии знаковых категорий – части продуктового ассортимента, призванной привлечь покупателей в магазины. В результате этих усилий знаковые категории показали рост LFL продаж на уровне 3,5% (без НДС).

Компания сохранила фокус на реализацию программы цифровых маркетинговых коммуникаций как средства привлечения покупателей. Мобильное приложение «Лента», запущенное в октябре 2018 г., уже установили более 4,8 млн покупателей. Прямая коммуникация с покупателями через приложение показала многообещающий рост продаж. Компания продолжит развивать приложение с помощью серии обновлений, постоянно улучшающих его функциональность. Цель «Ленты» – перейти на недорогую цифровую коммуникацию с покупателями, используя преимущества индивидуальных данных, полученных через программу лояльности, чтобы обеспечить лучший покупательский опыт. Компания ожидает, что это приведет к росту лояльности, продаж и снижению маркетинговых расходов.

Развитие сети магазинов, системы логистики и оценка эффективности

В 2019 году «Лента» открыла восемь гипермаркетов и три супермаркета, в то время как три гипермаркета и семь супермаркетов были закрыты, таким образом, общее число гипермаркетов составило 249, супермаркетов – 131. Компания сохранила свое присутствие в 88 российских городах⁴. Общая торговая площадь «Ленты» на 31 декабря 2019 г. составила 1 489 497 кв. м, что на 1,5% больше год-к-году.

В 2019 году «Лента» приняла решение провести полный анализ эффективности работы магазинов и выявить точки с низким потенциалом достижения ожидаемой доходности. В результате проведенной оценки, Компания закрыла семь супермаркетов и три гипермаркета в течение года. Еще три гипермаркета могут быть закрыты по итогам переговоров об аренде. Компания примет решение о продолжении операционной деятельности этих магазинов в случае достижения положительного результата в переговорах об условиях аренды.

Во втором полугодии Компания добавила 21 магазин к базе оценки эффективности, что привело к дополнительным затратам на обесценение в размере около 2,8 млрд рублей. «Лента» не планирует закрывать ни один из этих магазинов.

«Лента» продолжает инвестировать в развитие логистики. В 2019 г. «Лента» открыла новый распределительный центр в Москве общей площадью около 70 990 кв.м, а также расширила площадь действующего склада в Новосибирске с 39 137 кв.м до 71 837 кв.м. Увеличенная площадь

⁴ 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.



распределительного центра главным образом отражает решение Компании усовершенствовать стандарты цепи поставок, добавив разные температурные зоны для категорий фрэш и замороженных продуктов, а также добавить отдельные блоки для знаковых категорий, чтобы поддержать их централизацию и дальнейшее развитие.

Финансовые результаты 2019

млн рублей	МСФО 17						
	1П 2018	1П 2019	2П 2018	2П 2019	2018	2019	% изм. 2019 – 2018
Выручка	193 220	199 211	220 342	218 289	413 562	417 500	1,0%
Валовая прибыль	42 319	44 855	46 475	46 803	88 794	91 659	3,2%
<i>Валовая маржа</i>	<i>21,9%</i>	<i>22,5%</i>	<i>21,1%</i>	<i>21,4%</i>	<i>21,5%</i>	<i>22,0%</i>	<i>0,5 п.п</i>
Коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы, в % от	17,1%	19,1%	16,4%	17,6%	16,7%	18,3%	1,6 п.п
Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы ⁵ в % от	12,5%	13,9%	12,2%	12,8%	12,3%	13,3%	0,9 п.п
EBITDA⁶	20 030	19 235	22 228	21 067	42 258	40 302	(4,6%)
<i>Рентабельность по EBITDA</i>	<i>10,4%</i>	<i>9,7%</i>	<i>10,1%</i>	<i>9,7%</i>	<i>10,2%</i>	<i>9,7%</i>	<i>(0,5 п.п)</i>
<i>Расходы на аренду, в % от выручки</i>	<i>1,5%</i>	<i>1,6%</i>	<i>1,4%</i>	<i>1,5%</i>	<i>1,5%</i>	<i>1,5%</i>	<i>-</i>
EBITDA	17 112	16 144	19 082	17 816	36 194	33 959	(6,2%)
<i>Рентабельность EBITDA</i>	<i>8,9%</i>	<i>8,1%</i>	<i>8,7%</i>	<i>8,2%</i>	<i>8,8%</i>	<i>8,1%</i>	<i>(0,7 п.п)</i>
Операционная прибыль до обесценения	11 226	8 756	12 990	10 495	24 217	19 251	(20,5%)
Обесценение активов	(200)	(9 005)	68	(2 845)	(132)	(11 850)	89,7x
Операционная прибыль/(убыток)	11 027	(250)	13 058	7 651	24 084	7 401	(69,3%)
Прибыль до налогообложения	6 354	(4 829)	8 464	3 089	14 817	(1 740)	(111,7%)
Чистая прибыль	5 161	(4 453)	6 634	2 349	11 794	(2 104)	(117,8%)
<i>Рентабельность по чистой прибыли</i>	<i>2,7%</i>	<i>(2,2%)</i>	<i>3,0%</i>	<i>1,1%</i>	<i>2,9%</i>	<i>(0,5%)</i>	<i>(3,4 п.п)</i>

Валовая рентабельность выросла до 22,0% с 21,5% в 2018. Позитивный эффект в основном вызван значительным снижением доли низко маржинальных оптовых продаж в общей выручке Компании в течение года. Дополнительный позитивный эффект был обеспечен ростом розничной выручки, так как рост доли промо в % от продаж на 4 п.п. год-к-к-году был полностью компенсирован совокупным

⁵ Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы определяется как коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы до уплаты расходов на аренду земли, оборудования и помещений и амортизацию.

⁶ EBITDA это EBITDA до уплаты расходов на землю, оборудование и аренду помещений



эффектом от более высокой рентабельности промо и лучшего покрытия промо-кампаний поставщиками.

Развитие собственного производства и увеличение объемов привело к росту издержек на 43 б.п. Товарные потери увеличились на 13 б.п. в результате продолжающихся изменений в закупках, в том числе за счет большего объема прямого импорта, а также прямых контрактов с поставщиками. В то же время, «Лента» зафиксировала снижение товарных потерь в категории фрэш в результате целенаправленных усилий компании.

Доля затрат на цепочку поставок в % от выручки выросла на 17 б.п. до 1,3% в 2019 против 1,2% в 2018 г. Рост в основном обусловлен более высокими ценами на топливо, а также более высокими расходами на персонал в связи с увеличением собственного автопарка и запуском новых распределительных центров. Тем не менее транспортные расходы были в большей степени компенсированы увеличением доли собственных перевозок, ростом доходности цепи поставок и продолжающимся повышением эффективности транспортных перевозок. Средний уровень централизации вырос до 60,5% в сравнении с 56,9% в 2018 г.

Расходы на персонал в % от выручки увеличились на 56 б.п. год-к-году в связи с единоразовой выплатой компенсации менеджменту компании, включая сумму 116,5 млн рублей, относящуюся к изменениям в структуре акционеров, и дальнейшим развитием сети магазинов. Профессиональные услуги в % от выручки увеличились на 12 б.п. в основном в связи с ростом доли платежей покупателей по дебетовым и кредитным картам в дополнение к единоразовой выплате 332 млн в рамках МТО⁷ и редомициляции. Рост тарифов по всей стране привел к увеличению расходов на коммунальные услуги, уборку и ремонт на 27 б.п.

В результате скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы в % от выручки выросли на 0,9 п.п. до 13,3% в 2019 г. по сравнению с результатом прошлого года. Расходы на аренду выросли на 5 б.п. до 1,5% от выручки в результате индексации арендных ставок 2019 года в связи с ИПЦ.

В результате факторов, описанных выше, EBITDA в 2019 году достигла 34,0 млрд руб., рентабельность составила 8,1%.

Амортизация в % от выручки увеличилась на 59 б.п. год-к-году в связи с пересмотром Компанией срока полезного использования по объектам благоустройства с 30 до 7 лет (практика показывает, что фактический срок эксплуатации таких объектов не превышает 7 лет). Как следствие Компания признала дополнительные неденежные расходы на сумму около 2,3 млрд рублей в 2019.

Совокупные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы в % от выручки выросли до 18,3% в отчетный период, по сравнению с 16,7% в 2018 г.

В первом полугодии менеджмент компании принял решение о пересмотре базиса при тестировании активов на предмет обесценения. «Лента» провела тест на обесценение активов на низшем уровне агрегации активов, способных генерировать движение денежных средств, то есть на уровне индивидуального магазина. В 2019 году снижение справедливой рыночной стоимости было применено в отношении 100 объектов (в том числе 55 гипермаркетов и 40 супермаркетов), включая уже закрытые магазины и магазины, которые могут быть закрыты, несколько проектов на стадии реализации; а также земли, объекты благоустройства, здания и оборудование. Компания признала единоразовый неденежный убыток от обесценения на сумму около 11,8 млрд рублей в 2019 году.

Чистые процентные расходы выросли на 1,9% до 9,3 млрд рублей, так как увеличение общего долга превзошло снижение его стоимости. В целом средневзвешенная эффективная процентная ставка снизилась на 40 б.п с 8,6% в 2018 г до 8,2% в 2019, сократившись до 7,8% в четвертом квартале года. Компания достигла этого в результате комбинированного эффекта от улучшения условий по крупным долгосрочным кредитным соглашениям, погашений долга и рефинансирования.

⁷ В 2019 году ООО «Севергрупп» приобрела 34,45% и 7,47% выпущенных и находящихся в обращении голосующих акций «Ленты» у ТРГ и ЕБРР. В результате, «Севергрупп» 30 апреля 2019 выпустила Предложение на всех выпущенных ценных бумагах и ГДР «Ленты» (МТО – Обязательное тендерное предложение).



В 2019 году «Лента» зафиксировала налоговую льготу в результате понесенных операционных убытков, которая была нивелирована дополнительными начислениями налога на прибыль. В результате Компания признала налоговые расходы в сумме 363 млн рублей.

В отчетном периоде Компания признает чистый убыток в размере 2,1 млрд рублей в сравнении с 11,8 млрд рублей чистой прибыли в 2018 г. Результат по большей части обусловлен негативным влиянием перечисленных выше неденежных расходов на общую сумму 14,1 млрд рублей.

млн рублей	МСФО 16					
	МСФО 16 эффект	1П 2019	МСФО 16 эффект	2П 2019	МСФО 16 эффект	2019
Выручка	-	199 211	-	218 289	-	417 500
Валовая прибыль	187	45 043	171	46 975	358	92 017
<i>Валовая маржа</i>	<i>0,1 п.п</i>	<i>22,6%</i>	<i>0,1 п.п</i>	<i>21,5%</i>	-	<i>22,0%</i>
Коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы, в % от	(0,3 п.п)	18,8%	(0,4 п.п)	17,2%	(0,3 п.п)	18,0%
Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы ⁸ в % от	-	13,9%	-	12,8%	-	13,3%
ЕБИТДАР⁹	187	19 422	176	21 243	363	40 665
<i>Рентабельность по ЕБИТДАР</i>	-	<i>9,7%</i>	-	<i>9,7%</i>	-	<i>9,7%</i>
<i>Расходы на аренду, в % от выручки</i>	<i>(1,3 п.п)</i>	<i>0,3%</i>	<i>(1,2 п.п)</i>	<i>0,3%</i>	<i>(1,2 п.п)</i>	<i>0,3%</i>
ЕБИТДА	2 680	18 824	2 866	20 682	5 547	39 506
<i>Рентабельность ЕБИТДА</i>	<i>1,3 п.п</i>	<i>9,4%</i>	<i>1,3 п.п</i>	<i>9,5%</i>	<i>1,4 п.п</i>	<i>9,5%</i>
Операционная прибыль до обесценения	833	9 589	982	11 477	1 815	21 066
Обесценение активов	-	(9 005)	-	(2 845)	-	(11 850)
Операционная прибыль/(убыток)	833	583	982	8 633	1 815	9 216
Прибыль до налогообложения	(470)	(5 299)	(393)	2 696	(863)	(2 603)
Чистая прибыль	(376)	(4 829)	(314)	2 035	(690)	(2 794)
<i>Рентабельность по чистой прибыли</i>	<i>(0,2 п.п)</i>	<i>(2,4%)</i>	<i>(0,2 п.п)</i>	<i>0,9%</i>	<i>(0,2 п.п)</i>	<i>(0,7%)</i>

⁸ Скорректированные коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы определяется как коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы до уплаты расходов на аренду земли, оборудования и помещений и амортизацию.

⁹ ЕБИТДАР это ЕБИТДА до уплаты расходов на землю, оборудование и аренду помещений

Движение денежных средств и финансовое положение

млн рублей	МСФО 17			МСФО 16	
	2018	2019	Изм., % 2019 –2018	МСФО 16 эффект	2019
Денежные средства от операционной деятельности	32 416	42 835	32,1%	5 599	48 434
<i>Изменения в оборотном капитале</i>	<i>(4 400)</i>	<i>7 422</i>	<i>2,7x</i>	<i>57</i>	<i>7 479</i>
<i>Чистые проценты и уплаченные налоги на прибыль</i>	<i>(10 789)</i>	<i>(11 767)</i>	<i>9,1%</i>	<i>(2 795)</i>	<i>(14 562)</i>
Чистые денежные средства от операционной деятельности	21 627	31 068	43,7%	2 804	33 872
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	(22 144)	(14 008)	(36,7%)	44	(13 964)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	20 020	22 540	12,6%	(2 848)	19 692
Чистый прирост/(уменьшение) в денежных средствах и эквивалентах	19 503	39 600	2,0x	-	39 600

Чистые денежные средства от операционной деятельности до уплаты процентов и налога выросли на 32,1% и составили 42,8 млрд рублей в сравнении с 32,4 млрд рублей в 2018 г. Компания улучшила складские запасы, что привело к улучшению оборотного капитала в отчетном периоде. Дополнительный позитивный эффект был достигнут за счет более высокой кредиторской задолженности чем в 2018 г. на фоне улучшения условий для поставщиков.

Капитальные вложения в 2019 г. были на 36,1% ниже 2018 года и составили 14,1 млрд рублей. Сокращение отражает эффект от замедления темпа органического роста, строгого контроля над расходами и изменения порядка платежей для некоторых проектов, не связанных с развитием сети. На 31 декабря 2019 года Группа имеет зафиксированные контрактами обязательства на капитальные вложения в собственность, растения и оборудование, а также нематериальные активы на общую сумму 6,2 млрд рублей без учета НДС (на 31 декабря 2018: 11,5 млрд рублей без учета НДС).

В результате в отчетном периоде Компания сгенерировала свободный поток денежных средств на уровне 17 млрд рублей.

млн рублей	31 декабря 2019	30 июня 2019	31 декабря 2018
Общий долг	150 541	170 260	127 080
<i>Долгосрочные долговые обязательства</i>	<i>82 110</i>	<i>87 064</i>	<i>106 341</i>
<i>Краткосрочные долговые обязательства</i>	<i>68 431</i>	<i>83 197</i>	<i>20 739</i>
Денежные средства и эквиваленты	73 405	70 969	33 805
Чистый долг	77 136	99 291	93 275



Чистый долг/ЕБИТДА	2,3х	2,7х	2,6х
--------------------	------	------	------

По состоянию на 31 декабря 2019 г. Компания имела долговые обязательства в размере 150,5 млрд рублей и свободные денежные средства в размере 73,4 млрд рублей, чистый долг Компании составлял 77,1 млрд рублей. Кроме того, «Лента» располагала 89,1 млрд рублей кратко- и долгосрочных кредитных линий.

Новые долгосрочные займы с относительно низкими зафиксированными ставками были открыты в начале первого квартала 2019 года и вскоре после закрытия второго квартала. Эти заимствования позволили Компании обеспечить более низкую стоимость долга и сохранить необходимый объем денежных средств для покрытия нужд рефинансирования в 2019 и, частично, 2020 годах. Все заимствования «Ленты» номинированы в российских рублях и не обременены залогом. 69,6% долга являются долгосрочными, 21,2% из которого подлежит выплате в течение 1 года.

На 31 декабря 2019 года показатель «Чистый долг/ЕБИТДА» находился на уровне 2,3х, коэффициент «Скорректированный на аренду чистый долг/Скорректированная ЕБИТДАР¹⁰ - 3,6х, а «Скорректированная ЕБИТДА/Чистые проценты» – 3,7х. На 31 декабря 2018 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная ЕБИТДА» составлял 2,6х, коэффициент «Скорректированный на аренду чистый долг/Скорректированная ЕБИТДАР - 3,4х, а «Скорректированная ЕБИТДА/Чистые проценты» – 3,9х.

Эффект от МСФО 16

В 2019 г. «Лента» применяла стандарт МСФО 16, который изменяет принципы учета операционной аренды, используя модифицированный ретроспективный подход, согласно которому показатели прошлого года в финансовом отчете не были скорректированы

Согласно МСФО 16, выручка «Ленты» увеличилась до 359 млн на фоне снижения затрат на цепочку поставок на сумму, соответствующую операционному лизингу центров дистрибуции. В результате валовая маржа составила 22,0% против данных МСФО 17.

Коммерческие, общехозяйственные и админ. расходы сократились на 1,5 млрд рублей в силу исключения расходов на аренду в размере 5,2 млрд рублей согласно новому стандарту. В то же время Компания признала дополнительную амортизацию на сумму около 3,7 млрд рублей. Операционная прибыль до обесценения составила 21,1 млрд рублей согласно МСФО 16 против 19,3 млрд рублей по МСФО 17. С учетом обесценения «Лента» зафиксировала операционную прибыль в размере 9,2 млрд рублей по новому стандарту против операционной прибыли в размере 7,4 млрд рублей по МСФО 17.

Процентные расходы по МСФО 16 выросли на 2,8 млрд рублей на фоне процентных расходов по лизинговым обязательствам, в то время как налоговая выгода увеличилась на 173 млн рублей в связи с дополнительными амортизационными расходами. В результате, чистый убыток, согласно новому стандарту, достиг 2,6 млрд рублей против 2,0 млрд рублей по МСФО 17.

Чистые изменения в денежных средствах совпадают по МСФО 16 и МСФО 17, необходимые переклассификации произведены в рамках отчета по денежным средствам.

Прогноз

«Лента» ожидает увеличения торговой площади на уровне около 3% в 2020 году. Эта цифра отражает решение компании сосредоточиться на улучшении показателей работы магазинов и операционной эффективности. Тем не менее, «Лента» продолжит поиск привлекательных возможностей для роста и развития в существующих и новых форматах, а также дальнейшее развитие в формате он-лайн.

В 2020 «Лента» продолжит работать над оптимизацией коммерческих, общехозяйственных и административных расходов. Компания ожидает, что в результате реализации приоритетов, установленных на этот год, рентабельность по ЕБИТДА в 2020 г. окажется выше, чем в 2019.

¹⁰ Скорректированный на аренду чистый долг рассчитывается как чистый долг плюс операционная аренда, помноженная на ставку капитализации на уровне 8,0х, согласно методологии кредитных рейтинговых агентств.



«Лента» планирует инвестировать в капитальные затраты около 4% выручки в 2020 году. Это включает в себя меньший уровень инвестиций в органический рост и логистическую инфраструктуру по сравнению с 2019 годом. В то же время «Лента» увеличит затраты на IT, цифровой маркетинг и другие проекты, направленные на улучшение покупательского опыта в магазинах и последующий рост операционной эффективности.

Настоящий план по развитию и капитальным затратам, а также последующая работа по оптимизации операционных денежных средств позволят сгенерировать положительный баланс свободных денежных средств в 2020 году.

Полная финансовая отчетность «Лента ПиЭлСи» за 2011-2019 гг. доступна на сайте www.lentainvestor.com.

О компании

«Лента» – первая по величине сеть гипермаркетов и четвертая среди крупнейших розничных сетей страны. Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 249 гипермаркетами в 88 городах России и 131 супермаркетом в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1 489 497 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв.м, средняя площадь супермаркета – 840 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 2019 г. штат Компании составлял около 48 391 человек¹¹

Менеджмент компании сочетает значительный международный опыт с глубоким знанием российского рынка и обширным опытом работы в России. Крупнейшими акционерами «Ленты» являются «Севергрупп», 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.

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

«Лента»

Мария Филиппова
Директор по связям с общественностью и
государственными органами
Тел.: +7 812 380-61-31 доб.: 1892
E-mail: maria.filippova@lenta.com

NW Advisors

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 «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

¹¹ В эквиваленте полных штатных единиц (full time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в 2019 г. составил 51 908 сотрудника



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.