



# ЛЕНТА

**ARFI**

Financial Communications &  
Investor Relations Alliance

Поиск инвесторов в условиях кризиса

VIII Международный Конкурс IR-кейсов НП "АРФИ"



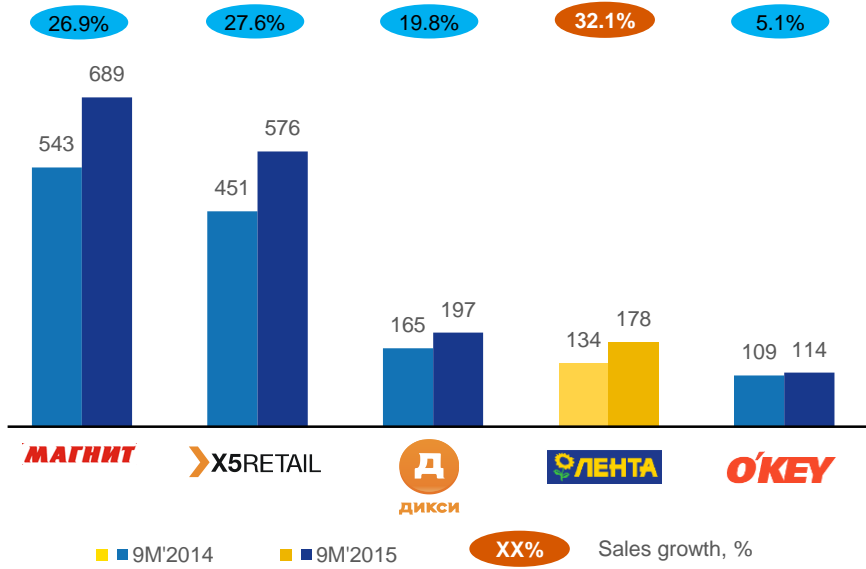
Декабрь, 2015

# О Ленте

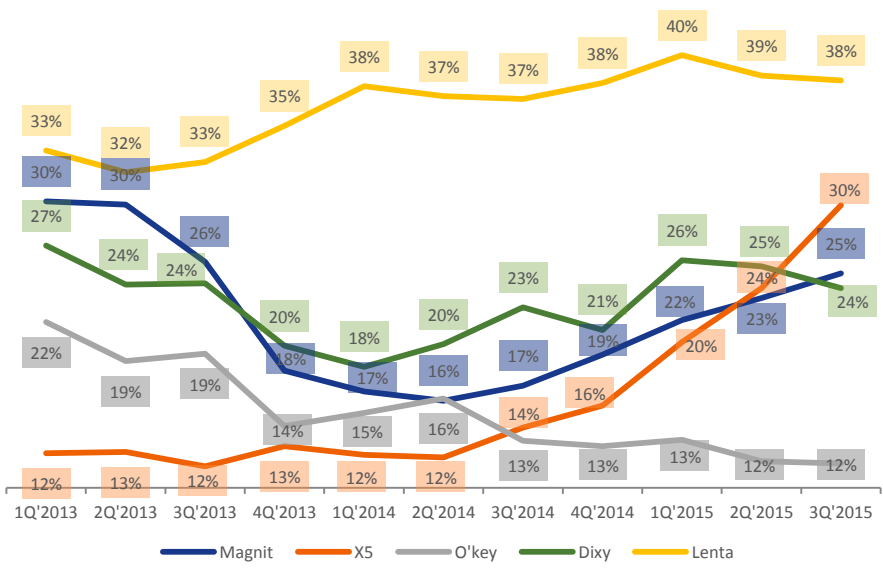
- ◆ Лента – самая быстрорастущая сеть гипермаркетов на территории России (6-е место по продажам по итогам 2014 года);
- ◆ 194 млрд. рублей продаж в 2014г.;
- ◆ 125 гипермаркета и 27 супермаркетов;
- ◆ 83% недвижимости в собственности Ленты;
- ◆ 805 713 кв.м. торговых площадей
- ◆ 100% бизнеса находится на территории России

Листинг (март 2014 г.)	Лондонская фондовая биржа Московская фондовая биржа
Тикеры	LNTA LI, LNTA RM
Free float, %	57.5%
Капитализация	~USD 3.8 млрд.
Выручка (1П2014)	114.9 млрд. рублей
ЕБИТДА маржа (1П2014)	10.2%

## Самый высокий рост выручки за 9 месяцев 2015 г.

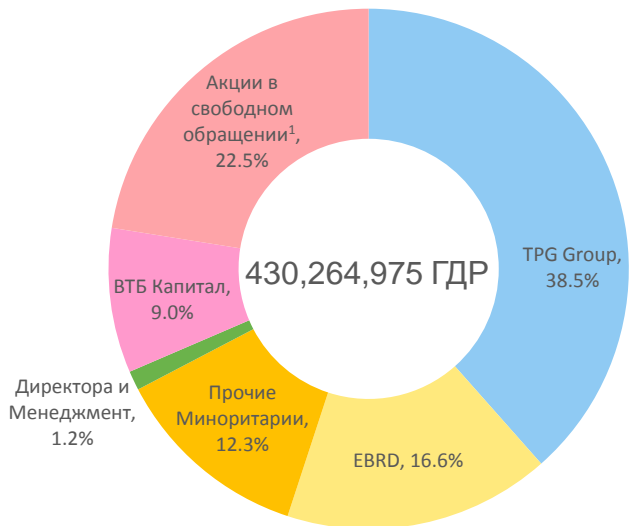


## Самый быстрый рост площади за последние 3 года



# Акционерный капитал

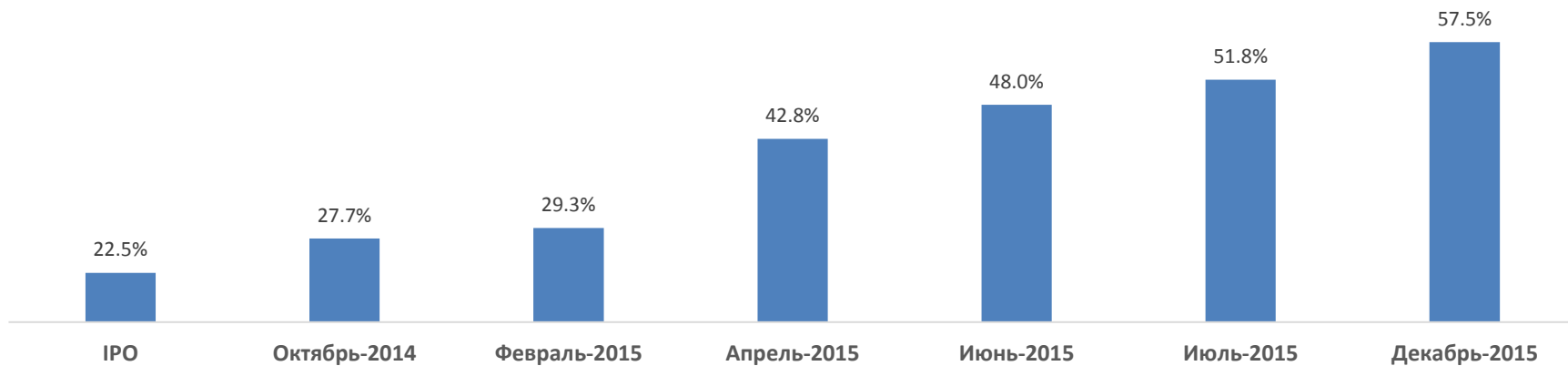
Структура акционерного капитала после IPO



Структура акционерного капитала на 27/11/2015



Один из самых высоких показателей Free Float



# Ситуация на фондовом рынке

IPO Ленты в марте 2014 года было последним размещением российской компании на Лондонской бирже.

В течении 2014 года в связи с возросшими политическими рисками, девальвацией рубля и падением фондового рынка мы столкнулись со снижением эффективности привычных методик поиска инвесторов:

- EM, GEM и Russian dedicated фонды не имели дополнительных денег для инвестиций в Россию в связи с оттоком средств;
- Фонды, инвестирующие в компании из индекса MSCI Russia, не могли инвестировать в связи с отсутствием Ленты в индексе;
- Фонды, уже имеющие позиции в компаниях ритейл сектора России и EM, не могли инвестировать в связи с тем, что не могут одновременно инвестировать в несколько компаний одного сектора.



# Задача и выполнение

Для привлечения инвесторов в Ленту, упор был сделан на следующие виды фондов:

- Глобальные инвесторы с международным мандатом, не имеющие инвестиций в Россию;
- Глобальные ритейл и потребительские фонды;
- «Фанаты ритейла»;
- Суверенные инвестиционные фонды<sup>1</sup>;
- Международные пенсионные фонды;

Для достижение вышеупомянутых категорий инвесторов были предприняты следующие действия:

- Исследование состава акционеров глобальных игроков потребительского рынка;
- Участие в глобальных конференциях, в том числе и секторальных;
- Roadshow в «нетипичные» инвестиционные центры, где редко бывают российские компании (например Канада и континентальная Америка);
- Таргетирование потенциальных инвесторов во время составления расписания roadshow;

За 2015 год было проведено:

- 13 конференций, из них 3 глобальные retail and consumer;
- 25 инвестиционных центров посещено с отдельными roadshow;
- 2 roadshow с топ менеджментом после финансовых результатов;
- Проведены встречи с 236 инвестиционными фондами.

(1) Одним из суверенных инвестиционных фондов, участвовавшим в размещениях акций Ленты был РФПИ (Российский фонд прямых инвестиций), который стал якорным инвестором SPO проведённого в марте и вошёл в ТОП-5 инвесторов SPO проведённого в октябре.

# Результат

Описанный подход к поиску инвесторов позволил провести за 2015 год 3 сделки методом ускоренного формирования книги заявок (ABB<sup>1</sup>).

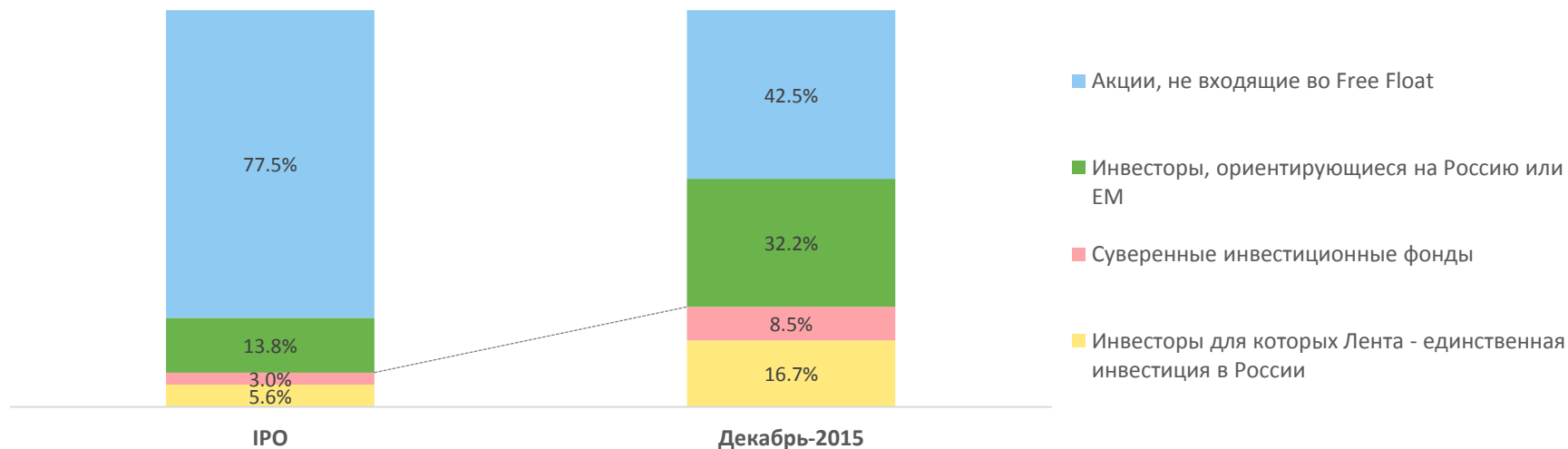
Общий объем привлеченных средств в 2015 году составил:

- USD 375.3 млн. по первично выпущенным акциям;
- USD 264.1 млн. по продаже долей существующего акционера.

Привлеченные средства позволили:

- Снизить долговую нагрузку Компании;
- Увеличить скорость развития сети магазинов Лента.

## Изменение структуры акционеров по сравнению с IPO



(1) Accelerated Book-building — сбор заявок на покупку ценных бумаг, предлагающихся при размещении. При ускоренном формировании книги заявок процесс сбора начинается сразу после закрытия биржи и заканчивается до начала следующего торгового дня.



## **Роман Сафиюлин**

Менеджер по взаимодействию с инвесторами

[roman.safiyulin@lenta.com](mailto:roman.safiyulin@lenta.com)

ул. Савушкина, 112

Санкт-Петербург, Россия