



**Контакты:** Андрей Самодин  
+7 495 960 24 80  
[andrey.samodin@mdlz.com](mailto:andrey.samodin@mdlz.com)

## **Mondelēz International принимает стратегические меры по фокусированию своего снекового портфеля и ускорению увеличения прибыльности, а также сообщает о положительных результатах деятельности в 1 квартале**

### **Фокусирование портфеля**

- Объединение кофейного бизнеса с компанией D.E Master Blenders 1753 ведущей мировой компании по производству кофе. Оборот новой компании составит более 7 млрд. долл. США (5 млрд. евро)
- Получение доходов в форме наличных денежных средств, которые после вычета всех налогов составят приблизительно 5 млрд. долл. США, и 49%-ного участия в новой компании
- После завершения сделки снеки будут генерировать около 85% чистой выручки Mondelēz International

### **Увеличение прибыльности**

- Стимулирование программы реформ цепи поставок и меры по значительному сокращению накладных расходов в целях уменьшения операционных издержек до сопоставимого с лучшими образцами уровня
- Программа реструктуризации, стоимостью 3,5 млрд. долл. США, из которых 2,5 млрд. долл. США в форме наличных денежных средств, позволит получить не менее 1,5 млрд. долл. США экономии к 2018 году
- Увеличение прибыли от основной деятельности компании в 2016 году; в настоящее время запланированного на уровне 15-16%
- Экономия создаст возможности для последующего увеличения прибыльности и после 2016 года

### **Положительные результаты деятельности в 1 квартале**

- Органическая чистая выручка<sup>1</sup> выросла на 2,8%, включая влияние снижения выручки кофейного бизнеса в размере -0,6 п.п.
- Доход от основной деятельности (Adjusted operating income) увеличился на 140 базисных пунктов до 12,2%
- Прибыль на акцию (Adjusted EPS) увеличилась на 17,1%, составив 0,39 долл. США (исходя из постоянного валютного курса)
- Высокие показатели доли рынка<sup>2</sup>, более 60% выручки обеспечено благодаря удержанию или наращиванию доли
- Выкуплены акции на сумму 0,5 млрд. долл. США
- Подтверждение прогноза прибыли на 2014 год, уменьшение заявленного целевого значения роста органической прибыли приблизительно на 3% как отражение глобального замедления роста категорий



Москва – 28 мая 2014 года – Mondelez International, Inc. (код в Системе автоматической котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам NASDAQ – MDLZ) сообщила о результатах деятельности в 1 квартале 2014 года. Кроме того, компания объявила о своем намерении объединить свой кофейный бизнес с бизнесом компании D.E Master Blenders 1753 B.V. с целью создания крупнейшей мировой компании по производству кофе. По завершении сделки Mondelez International получит доходы в форме наличных денежных средств, которые после вычета всех налогов составят около 5 млрд. долл. США, а также 49%-ное участие в новой компании.

Компания также объявила о своих планах по сокращению операционных издержек до сопоставимого с лучшими в своем классе, благодаря программе реорганизации, которая, как ожидается, позволит к 2018 году сэкономить не менее 1,5 млрд. долл. США, предоставляя дополнительную возможность увеличения прибыльности выше пересмотренного целевого значения на 2016 год в 15-16%.

«Стратегические действия и меры, направленные на уменьшение издержек, о которых мы объявили, подчеркивают нашу решительность работать с минимальными затратами, стать более фокусированным и гибким глобальным лидером на рынке снеков, - отметила Айрин Розенфельд, председатель совета директоров и исполнительный директор Mondelez International. - Как следует из результатов нашей работы за 1 квартал, налицо существенный прогресс в достижении наших целей по прибыльности, при этом мы продолжаем демонстрировать непрерывный рост и наращивать доли рынка. Наши стратегические действия и меры, направленные на уменьшение издержек, укрепят наш основной снековый бизнес, упростят наши операции и будут стимулировать нашу способность обеспечивать прибыльность мирового уровня. В то же время, наши акционеры продолжают участвовать в будущем росте категории «кофе» благодаря нашей доле в капитале прогрессивной, более фокусированной кофейной компании».

### **Создание ведущей мировой компании по производству кофе**

Mondelez International объявила о своем намерении объединить своей кофейный бизнес с компанией D.E Master Blenders 1753 B.V. в целях создания ведущей мировой компании по производству кофе. Новая компания на мировом рынке кофе, оцениваемом в 81 млрд. долл. США, будет называться Jacobs Douwe Egberts и займет лидирующее положение более чем в двух десятках стран, а также будет иметь сильные позиции на развивающихся рынках. Благодаря большему фокусу и увеличению масштаба, компания сможет более эффективно вести операционную деятельность, инвестировать в



инновации, производство и развитие рынка в целях получения прибыли от возможностей существенного роста в категории «кофе».

Ожидается, что выручка Jacobs Douwe Egberts составит более 7 млрд. долл. США (5 млрд. евро), а маржа EBITDA (показатель прибыльности до вычета процентов, налогов, износа и амортизации) - 15-19% (high-teens). В 2013 году оборот кофейного бизнеса Mondelez International составил около 3,9 млрд. долл. США (2,9 млрд. евро), а маржа EBITDA находилась в пределах 15-19% (high-teens).

По завершении предложенных сделок Mondelez International получит денежное вознаграждение в размере около 5 млрд. долл. США и 49%-ную долю участия в капитале Jacobs Douwe Egberts, которая позволит ее акционерам участвовать в совместной деятельности и в будущем росте новой компании. Mondelez International ожидает, что сделка будет совершена в течение 2015 года с учетом ограниченных отлагательных условий, в том числе разрешений регулирующих органов. Компания предполагает, что сделка приведет к росту доходов в первый полный год после ее завершения.

Компания намерена использовать бóльшую часть денежных поступлений в целях расширения своей программы по выкупу акций при условии наличия одобрения со стороны Совета директоров, а остаток будет использован для сокращения долга и в общих корпоративных целях. Компания будет поддерживать инвестиционный кредитный рейтинг и обеспечивать доступ к краткосрочным коммерческим бумагам (Tier 2 commercial paper).

### **Нацеленность на лучшие в классе уровни затрат**

В связи с предполагаемой кофейной сделкой Mondelez International также объявила о планах по созданию более экономичной, простой и фокусированной организации за счет сокращения операционных издержек до сопоставимого с лучшими в классе посредствам бюджетирования с нуля, а также за счет модернизации цепи поставок.

Для этих целей Совет директоров одобрил рассчитанную до конца 2018 года программу реструктуризации в размере 3,5 млрд. долл. США (Программа реструктуризации 2014-2018 гг.), из которых 2,5 млрд. долл. США составляют наличные денежные средства и 1 млрд. долл. США неденежных затрат. Программа реструктуризации нацелена, в первую очередь, на такие области как выходное пособие, списание активов и другие связанные с производством единовременные затраты. По



ожиданиям компании, наибольшая часть издержек по программе придется на 2015 и 2016 гг. Капитальные затраты в размере 2,2 млрд. долл. США, направленные на поддержку программы, уже включены в предыдущий прогноз компании по приблизительно 5% чистой выручки в течение нескольких следующих лет.

Как ожидает компания, Программа реструктуризации 2014-2018 гг. позволит сэкономить к 2018 году в годовом исчислении не менее 1,5 млрд. долл. США. Каждая мера - более низкие накладные расходы и снижение издержек в цепи поставок – составит около половины всех сбережений. Уменьшение накладных расходов будет обеспечено как за счет сокращения общего числа сотрудников, так и за счет сокращения иных затрат.

«Объявление о кофейной сделке создает возможность дополнительного уменьшения издержек в цепи поставок и сокращения накладных расходов, а также ускоряет внедрение лучших в своем классе практик управления затратами на глобальном уровне, - отметил Дэйв Бреартон, исполнительный вице-президент и финансовый директор. - Средства, сэкономленные благодаря данной программе реструктуризации, позволят ранее предполагаемого срока осуществить нашу программу по увеличению прибыльности. Так, мы увеличиваем цели по увеличению дохода от основной деятельности (Adjusted operating income) за 2016 год до 15-16% вместо прежних 14-16%. После 2016 года мы ожидаем, что сэкономленные средства обеспечат будущий рост и дополнительное увеличение прибыльности».

### Результаты 1 квартала

В 1 квартале рост органической чистой выручки соответствовал ожиданиям, компания обеспечила уверенное улучшение рентабельности (Adjusted operating income margin) и двузначный рост как для дохода от основной деятельности (Adjusted operating income), так и для доходности на акцию на основе постоянного валютного курса.

Согласно представленного отчета, чистая выручка составила 8,6 млрд. долл. США, снизившись на 1,2%, а операционная прибыль составила 843 млн. долл. США, поднявшись на 1,1%. Разводненная прибыль на акцию составила 0,09 долл. США, включая уменьшение на 18 центов в связи с расходами на погашение задолженности<sup>3</sup> и снижение на 9 центов в связи с переоценкой чистых денежных активов в Венесуэле<sup>4</sup>.



	Заявленная чистая выручка		Рост органической чистой выручки			
	1 кв. 2014 г.	% изменение по сравнению с предыдущим годом	1 кв. 2014 г.	Влияние соотношения «объем/ассортимент»	Влияние изменения отпускной цены	Ключевые бренды
Латинская Америка	\$ 1356	(3,0)%	14,7 %	(1,4) п.п.	16,1 п.п.	14,7 %
Азиатско-Тихоокеанский регион	1223	(10,5)	(2,7)	(3,8)	1,1	(3,9)
Восточная Европа, Ближний Восток и Африка	838	(2,9)	7,9	5,6	2,3	11,3
Европа	3557	2,9	(1,0)	0,9	(1,9)	1,1
Северная Америка	1667	0,5	2,5	1,0	1,5	5,0
<b>Mondelēz International</b>	<b>\$ 8641</b>	<b>(1,2)%</b>	<b>2,8 %</b>	<b>0,3 п.п.</b>	<b>2,5 п.п.</b>	<b>4,8 %</b>

#### Комментарий по органической чистой выручке

Органическая чистая выручка выросла на 2,8%, включая негативное влияние в размере 0,6 п.п. от снижения выручки кофейного бизнеса, на что оказали влияние более низкие цены на кофе-бобы. В совокупности рост цен составил 2,5%, что связано с повышением цен в большинстве некофейных категорий в каждом регионе. Влияние отношения объема к ассортименту проданной продукции (далее - соотношение «объем/ассортимент») незначительно выросло, несмотря на более высокие цены. Негативное влияние в размере 0,4 п.п. в связи с попаданием Пасхи во второй квартал оказалось меньше ожидаемого. Компания продемонстрировала высокие показатели доли рынка, более 60% выручки обеспечено благодаря удержанию или наращиванию доли.

Рост органической чистой выручки на развивающихся рынках<sup>5</sup> составил 6,7%, а в на развитых рынках<sup>6</sup> – 0,2%. В совокупности рост ключевых брендов составил 4,8%. Каждый из таких брендов, как *TUC*, *Club Social*, *belVita* и *Chips Ahoy!* (категория «печенье»), *Cadbury Dairy Milk* и *Milka* (категория «шоколад»), а также напитки *Tang* продемонстрировали, по меньшей мере, высокие однозначные значения роста.

#### **Ключевые аспекты с разбивкой по регионам:**

- Латинская Америка: органическая чистая выручка выросла на 14,7%, преимущественно за счет увеличения отпускной цены, особенно в инфляционных экономиках Венесуэлы и Аргентины. Рост в Бразилии составил высокие однозначные



значения, так как поскольку уверенный двузначный рост в сегменте растворимых напитков и печенья был частично нивелирован за счет переноса сезонного пасхального спроса на шоколад на более позднее время.

- Азиатско-Тихоокеанский регион: органическая чистая выручка снизилась на 2,7%. Более низкое соотношение «объем/ассортимент» в большей степени свойственно Китаю, где слабые продажи печенья в прошлом году нивелировали хорошие результаты продаж жевательной резинки. Квартальные показатели Индии продемонстрировали рост в пределах 14-16% (mid-teens) за счет продаж шоколада и растворимых напитков.

- Восточная Европа, Ближний Восток и Африка: органическая чистая выручка выросла на 7,9%, благодаря сильному соотношению «объем/ассортимент» и умеренным ценам. Рост выручки в данном регионе носит всеобъемлющий характер: Россия продемонстрировала высокие однозначные значения роста, а в Странах сотрудничества Персидского залива<sup>7</sup>, Турции и Египте имел место уверенный двузначный рост, который нивелировал двузначное падение в Украине в связи с политической и экономической нестабильностью.

- Европа: органическая чистая выручка снизилась на 1%. Цены в регионе были ниже как результат более низкой стоимости кофе-бобов. Снижение выручки от кофе привело к уменьшению роста на 1,5 п.п. Соотношение «объем/ассортимент» увеличилось примерно на 1 п.п., несмотря на такие факторы, как попадание Пасхи во второй квартал и краткосрочное недовольство потребителей в связи с повышением цен во всех категориях, кроме кофе.

- Северная Америка: рост органической чистой выручки составил 2,5%, что явилось следствием продолжающихся высоких показателей доли рынка и средние однозначные значения роста продаж печенья. Рост в данной категории был в равной степени обеспечен соотношением «объем/ассортимент» и ценовой политикой. Снижение объема продаж жевательной резинки продолжило замедляться, поскольку рыночная доля в США увеличивается третий квартал подряд.



	Заявленная информация		Скорректированная информация		
	1 квартал 2014 года	по сравнению с предыдущим годом (Rpt Fx)	1 квартал 2014 года	по сравнению с предыдущим годом (Rpt Fx)	по сравнению с предыдущим годом (Cst Fx)
Валовая прибыль (Gross profit)	\$ 3204	(1,2)%	\$ 3205	(1,1)%	2,3 %
Маржа валовой прибыли	37,1 %	– п.п.	37,1 %	(0.1) п.п.	
Операционная прибыль	\$ 843	1,1 %	\$ 1,053	11,7 %	15,8 %
Маржа операционной прибыли	9,8 %	0,3 п.п.	12,2 %	1,4 п.п.	
Чистый доход <sup>8</sup> (Net earnings)	\$ 163	(69,6)%	\$ 669	5,2 %	
Разводненная прибыль на акцию	\$ 0,09	(70,0)%	\$ 0,39	11,4 %	17,1 %

Комментарий по операционной прибыли и доходу на акцию

Исходя из постоянного валютного курса, валовая прибыль<sup>1</sup> (Adjusted gross profit) выросла на 2,3%. валовая прибыльность осталась фактически неизменной по сравнению с предыдущим годом, поскольку повышение цен и весомый вклад возросшей эффективности цепи поставок перекрыл увеличение затрат на производство.

Рост дохода от основной деятельности (Adjusted operating income) составил 15,8% (исходя из постоянного валютного курса), что было обусловлено снижением административно-хозяйственных расходов и увеличением валовой прибыли. В результате постоянно принимаемых мер компании по оптимизации издержек снизились накладные расходы. Расходы на рекламу и поддержку потребителей также снизились, поскольку компания осуществила в прошлом году значительно более обширные инвестиции и обеспечила эффективность за счет консолидации рекламных провайдеров, сокращения расходов на неэффективную рекламу и переноса расходов в недорогие цифровые издания.



Рост прибыли на акцию (Adjusted EPS) составил 17,1% (исходя из постоянного валютного курса), что было полностью обусловлено ростом операционной прибыли. Ниже операционной прибыли, доход от программы по выкупу акций и более низкие расходы по выплате процентов были перекрыты действующей налоговой ставкой в 20,7%, по сравнению с 4%-ной ставкой, действовавшей в предыдущем году<sup>1</sup>.

### Выкуп акций

В течение 1 квартала компания осуществила выкуп собственных обыкновенных акций на сумму 0,5 млрд. долл. США по средней цене 34,20 долл. США за акцию.

### Прогноз

Показатель	Прогнозы на следующий 2014 год	
	Нижнее пороговое значение	Верхнее пороговое значение
Рост органической чистой выручки	Вместе с ростом категорий или выше, ~3%	
Рост дохода от основной деятельности (Adjusted operating income)	10-12% (исходя из постоянного валютного курса)	
Рентабельность (Adjusted operating income margin)	Высокий 12%-ный диапазон	
Прибыль на акцию (Adjusted EPS) – Постоянный валютный курс <sup>9</sup>	\$ 1,73	\$ 1,78
Расчетное влияние валютного курса <sup>10</sup>	(0,06)	(0,06)
Прибыль на акцию (Adjusted EPS)	\$ 1,67	\$ 1,72

«Благодаря хорошим результатам 1 квартала, мы продолжаем придерживаться плана обеспечить увеличение дохода от основной деятельности (Adjusted operating income) и прибыли на акцию (Adjusted EPS), - отметил Дейв Бреартон.

Тем не менее, рост выручки в наших глобальных категориях замедлился приблизительно до 3% по сравнению с предыдущими двумя кварталами, в основном, в связи со слабостью развивающихся рынков и снижением цен на кофе. Мы предполагаем, что данные тенденции продолжатся во 2 квартале и приведут к такому же, как в 1 квартале, росту выручки.

Мы ожидаем, что в то время, как в течение года влияние более высоких цен на кофе-бобы позитивно скажется на росте выручки, сохранится сложная обстановка на





развивающихся рынках и мы столкнемся с трудностями при реализации стратегических инициатив. В результате, по нашим прогнозам, рост выручки немного увеличится во второй половине года. На конец года мы ожидаем рост органической чистой выручки на уровне глобального роста категорий, или около 3%».

## Примечания

1. Финансовые показатели, не относящиеся к Общепринятым принципам бухгалтерского учета (non-GAAP).
2. Эффективность сегмента рынка – доля продаж (%), которая приходится на определенную товарную категорию (печенье, шоколад, жевательная резинка, конфеты, кофе, растворимые напитки, сыр) на основных рынках, где компания увеличила или сохранила свою долю по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года (по данным агентства Global Nielsen, опубликованным в отношении исследуемых рынков за соответствующие периоды до декабря 2013 г.)
3. 6 февраля 2014 года компания завершила предложение о покупке за 1,6 млрд. долл. США некоторых выпущенных под высокий процент долгосрочных долговых обязательств и до налогообложения зафиксировала потери в размере 494 млн долл. США. В результате этой операции завершённой в декабре 2013 г., компания по состоянию на 31 марта 2014 г. уменьшила средневзвешенные издержки на содержание долга приблизительно с 6% до 4,6%.
4. 31 марта 2014 г. компания переоценила оцененные в венесуэльской национальной валюте денежные средства и до налогообложения зафиксировала убытки в размере 142 млн долл. США. Влияние этой переоценки на чистые денежные средства в Венесуэле в текущем и в прошлых годах больше не включается в такие финансовые показатели, не относящиеся к ОПБУ, как доход от основной деятельности (Adjusted operating income) и прибыль на акцию (Adjusted EPS).
5. Развивающиеся рынки – страны Латинской Америки и Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки, Азиатско-Тихоокеанского региона (за исключением Австралии, Новой Зеландии и Японии), а также следующие страны европейского региона: Польша, Чешская Республика, Словацкая Республика, Венгрия, Болгария, Румыния, страны Балтийского региона и страны Восточно-Адриатического региона.
6. Развитые рынки – страны Северной Америки и Европы (за исключением стран, отнесенных к категории развивающихся рынков, а также Австралии, Новой Зеландии и Японии, входящих в число стран Азиатско-Тихоокеанского региона).
7. Страны сотрудничества арабских государств Персидского залива – Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты.
8. Чистая прибыль Mondelez International.
9. Ориентировочное значение прибыли на акцию (Adjusted EPS) в диапазоне \$1,73-1,78 основано на средних валютных курсах 2013 года.
10. Оценка валютных курсов включает влияние валютных курсов, зафиксированное в отчете о результатах компании за первые три месяца 2014 года и оценочное влияние валютных курсов на оставшиеся девять месяцев, полученное благодаря использованию спотовых курсов на момент завершения операций 30 апреля 2014 г.

## О компании «Мон’дэлис Русь»

ООО «Мон’дэлис Русь» ([www.mdlz.ru](http://www.mdlz.ru), входит в группу компаний Mondelez International) работает на российском рынке почти 20 лет и является лидером в



категориях «шоколадные плитки», «сублимированный кофе» и «печенье»; а также занимает уверенное второе место по продажам жевательной резинки. Компания выпускает любимые россиянами бренды, такие как кофе *Jacobs Monarch* и *Carte Noire*, шоколад *Alpen Gold*, *Milka* и *Picnic*, печенье «Юбилейное», бисквит «Медвежонок Барни», соленый снек *TUC* и жевательная резинка *Dirol*. Количество сотрудников российских подразделений составляет порядка 3,2 тыс. человек, заводы расположены во Владимирской, Ленинградской и Новгородской областях. Компания активно инвестирует в российскую экономику и осуществляет масштабные социальные и благотворительные проекты. С 1994 года компания инвестиции компании в экономику России достигли \$1 млрд., объем инвестиций в социальную сферу за последние 3 года достиг \$5 млн.

### О компании **Mondelēz International**

Mondelēz International, Inc. (код в Системе автоматической котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам, NASDAQ- MDLZ) – мировой лидер по производству сне10-ков, оборот компании в 2013 году составил \$35 млрд. Создавая вкусные моменты радости в 165 странах мира, Mondelēz International является мировым лидером в категориях «печенье», «шоколад», «жевательная резинка», «леденцы», «кофе» и «растворимые напитки». Портфель компании включает бренды доходностью более 1 миллиарда долларов США, такие как печенье *Oreo*, *LU* и *Nabisco*, шоколад *Cadbury*, *Cadbury Dairy Milk* и *Milka*, жевательная резинка *Trident*, кофе *Jacobs*, растворимый напиток *Tang*. Mondelēz International гордится своим участием в рейтингах Standard and Poor's 500, NASDAQ 100 и Dow Jones Sustainability Index. Для более подробной информации посетите [www.mondelezinternational.com](http://www.mondelezinternational.com) и [www.facebook.com/mondelezinternational](https://www.facebook.com/mondelezinternational).

### Прогнозные заявления

Данный пресс-релиз содержит прогнозные заявления. Такие слова и словосочетания, как «будет», «ожидается», «намеревается», «планирует», «вероятно», «обеспечит», «нацелен», «прогноз», «программа» и подобные им выражения обозначают наши прогнозные заявления, включая, но не ограничиваясь, заявления про: начало сделки, сроки их совершения, финансовые и рыночные прогнозы для новой компании; количество полученных наличных средств и доля, полученная в результате сделки; эффект сделки и программы реструктуризации на наш бизнес и будущие финансовые показатели; выгоды от сделки для акционеров; издержки и экономия от программы реструктуризации и их распределение во времени; использование средств, полученных в



результате сделки; упрощение операций; будущие показатели, включая будущий рост выручки, операционной прибыли, доходов на акцию и различных видов прибыльности; рост на развивающихся рынках; экономические условия; цены на сырье; рост категорий; количество будущих капитальных вложений; возврат капитала акционерам; и наш Прогноз, включая рост органической чистой выручки (Organic net revenue growth), чистого дохода от основной деятельности (Adjusted operating income), рентабельности (Adjusted operating income margin), дохода на акцию в 2014 году. Данные прогнозные заявления могут быть пересмотрены под влиянием некоторых факторов, многие из которых находятся вне нашего контроля и могут повлиять на результаты Компании таким образом, что они будут отличаться от прогнозных заявлений. Такие факторы включают, но не ограничиваются: возможность, что сделка не будет совершена в обозначенное время, что сделка и программа реструктуризации не принесет ожидаемой выгоды; изменение предпосылок, на которых основана программа реструктуризации; риски работы на развивающихся рынках; волатильность цен на сырье и других производственных издержек; действия по ценообразованию; слабость экономики; низкие расходы потребителей; непредсказуемые вызовы нашему бизнесу; возрастающая конкуренция и изменения налогового законодательства. Просим вас также учитывать факторы риска, подлежащие изменениям, которые представлены в документах для Комиссии по ценным бумагам и биржам, включая Годовой отчет по форме 10-K. Mondelez International не берет на себя никаких обязательств по обновлению или пересмотру любых прогнозных заявлений, изложенных в данном пресс-релизе, за исключением случаев, оговоренных соответствующими требованиями законодательства.

