

ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ И ГОД, ЗАВЕРШИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2017 Г.

Санкт-Петербург, Россия; 25 января 2018 г. – «Лента Лтд» (Lenta Ltd) (LSE, MOEX: LNTA/ «Лента» или Компания), одна из крупнейших розничных сетей России, объявляет консолидированные операционные результаты и продажи за четвертый квартал и год, завершившиеся 31 декабря 2017 г.

Основные операционные показатели за четвертый квартал 2017 г.:

- Выручка в четвертом квартале 2017 г. выросла на 23,4% до 112,1 млрд рублей (четвертый квартал 2016 г.: 90,8 млрд рублей);
- Сопоставимые продажи («LFL»)¹ выросли на 5,2% по сравнению с показателем четвертого квартала 2016 г.;
- LFL трафик вырос на 0,6% при одновременном росте LFL среднего чека на 4,6%;
- В четвертом квартале 2017 г. открыто 30 новых гипермаркетов и 33 новых супермаркета;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 31 декабря 2017 г. составило 328, в том числе 231 гипермаркет и 97 супермаркетов;
- Общая торговая площадь Компании по состоянию на 31 декабря 2017 г. составила 1 382 111 кв.м (+20,6% по сравнению с показателем на 31 декабря 2016 г.);
- Число активных держателей карт лояльности «Лента»² достигло 12,3 млн человек (+17% год-к-году), около 95% совокупных продаж в четвертом квартале 2017 г. было осуществлено с использованием карт лояльности.

Основные операционные показатели за 2017 г.:

- Выручка за 2017 г. выросла на 19,2% до 365,2 млрд рублей (2016 г.: 306,4 млрд рублей);
- Сопоставимые продажи выросли на 0,9% по сравнению с показателем за 2016 г.;
- LFL трафик сократился на 1,4% при одновременном росте LFL среднего чека на 2,3%;
- «Лента» вышла с форматом «супермаркет» в Сибирь и на Урал;
- В 2017 г. открыто 40 новых гипермаркетов и 49 новых супермаркетов, торговая площадь выросла на 236 тыс. кв.м, что соответствует прогнозу Компании на 2017 г.

Ключевые события четвертого квартала 2017 г. и после отчетного периода:

- «Лента» подписала соглашение с ГК «Холидей» о покупке 22 супермаркетов в Сибири, 6 из которых были открыты в декабре;
- «Лента» стала членом EMD, ведущего европейского закупочного союза, что позволит ей получить преимущество от участия в крупнейшей в мире закупочной сети;
- Компания запустила продажи продуктов под брендом Pirkka (частная марка, выпускаемая финской компанией Kesko) в своих магазинах в нескольких регионах;
- В целях повышения эффективности цепочки поставок Компания приобрела 130 грузовиков MAN с рефрижераторными полуприцепами;
- С 1 декабря 2017 г. Стивен Хеллман назначен неисполнительными членом Совета директоров Компании.

Генеральный директор «Ленты» Ян Дюннинг прокомментировал:

«В четвертом квартале 2017 г. динамика роста продаж «Ленты» ускорилась до 23% благодаря увеличению сопоставимых продаж на 5,2% и росту торговой площади на 21%. Покупатели позитивно реагировали на предпринимаемые нами изменения в предложении,

¹ Магазины «Лента» включаются в расчет показателя сопоставимости (LFL) спустя 12 месяцев после окончания месяца, в котором они были открыты.

² Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2017 г.

ассортименте, маркетинге и коммуникациях «Ленты», что привело к заметному росту как LFL чека, так и LFL трафика. Нам особенно приятно отметить, что LFL трафик вышел в положительную зону впервые за год. Хотя мы по-прежнему наблюдали негативный эффект от каннибализации и дефляции, их влияние стало ослабевать.

Компания продолжает активно развиваться. Мы вновь выполнили свои обещания по развитию обоих форматов, открыв за год 40 новых гипермаркетов и 49 новых супермаркетов. В течение 2017 г. мы удвоили сеть супермаркетов, открыв больше магазинов, чем за предыдущие четыре года с момента запуска формата в 2013 году. Кроме того, мы добились заметного успеха в развитии сети в Москве, открыв 10 новых гипермаркетов и 11 новых супермаркетов, увеличив торговую площадь и продажи в четвертом квартале в регионе более чем на 70% год-к-году.

Мы весьма удовлетворены первыми результатами работы 14 бывших гипермаркетов «НАШ», которые были открыты в ноябре 2017 г. под брендом «Лента». Продажи в 11 гипермаркетах, приобретенных Компанией у Kesko в 2016 г., также показывают отличную динамику роста. Способность «Ленты» добиваться успеха в сложных рыночных условиях как с приобретенными магазинами, так и с собственными, подтверждает привлекательность нашего предложения для покупателей. В декабре, мы приобрели у ГК «Холидей» 22 супермаркета в Сибири.

В результате активного развития изменилась и позиция «Ленты» на рынке. Будучи крупнейшей сетью гипермаркетов в России, мы уверены, что теперь стали третьим крупнейшим продовольственным ритейлером в стране.

В 2018 г «Лента» продолжит предпринимать усилия по наращиванию продаж за счет дальнейшего улучшения покупательского предложения. Мы также ожидаем в текущем году определенных улучшений в макроэкономической ситуации и потребительском спросе».

Развитие сети магазинов

В четвертом квартале 2017 г. «Лента» открыла 30 новых гипермаркетов, увеличив общее количество магазинов этого формата в сети до 231 по всей России. Компания вышла в пять новых городов и теперь присутствует в 84 российских городах.

В отчетном периоде Компания также открыла 33 новых супермаркета, в том числе первые магазины на Урале. С запуском первых на Урале, сеть супермаркетов «Ленты» охватывает уже пять регионов (в том числе Москву, Санкт-Петербург, Центральный регион, Сибирь и Урал) и включает в себя 97 магазинов. Доля супермаркетов в продажах Компании выросла к концу 2017 г. до 6,1%.

В отчетном квартале «Лента» увеличила торговую площадь на 179 593 кв.м. Общая торговая площадь на 31 декабря 2017 г. составила 1 382 111 кв.м, что на 20,6% превышает аналогичный показатель 2016 г. При этом роста торговой площади в формате «гипермаркет» составил 18,0%, а в формате «супермаркет» - 82,6%.

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	На 31 дек. 4 кв. 2017	На 31 дек. 4 кв. 2016	Изм.	Изм. (%)	На 31 дек. 2017	На 31 дек. 2016	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	328	240	88	36,7%	328	240	88	36,7%
Гипермаркеты	231	191	40	20,9%	231	191	40	20,9%
Супермаркеты	97	49	48	98,0%	97	49	48	98,0%
Количество новых магазинов³	63	43	20	46,5%	88	68	20	29,4%
Гипермаркеты	30	36	-6	-16,7%	40	51	-11	-21,6%
Супермаркеты	33	7	26	371,4%	48	17	31	182,4%

³ В отчетном периоде. В январе 2017 г. Компания закрыла один арендованный супермаркет в Электростали (Московский регион) торговой площадью 1 135 кв.м.

Общая торговая площадь⁴ (кв.м)	1 382 111	1 146 148	235 963	20,6%	1 382 111	1 146 148	235 963	20,6%
Гипермаркеты	1 297 583	1 099 863	197 720	18,0%	1 297 583	1 099 863	197 720	18,0%
Супермаркеты	84 528	46 285	38 243	82,6%	84 528	46 285	38 243	82,6%
Добавленная торговая площадь (кв.м)	179 245	182 778	-3 533	-1,9%	235 963	263 765	-27 802	-10,5%
Гипермаркеты	152 933	176 912	-23 979	-13,6%	197 720	250 991	-53 271	-21,2%
Супермаркеты	26 312	5 866	20 446	348,6%	38 243	12 774	25 469	199,4%

Изменения в размере торговой площади

В 2017 г. реконструкция и переоборудование магазинов привело к сокращению торговой площади в одних магазинах и ее увеличению в других. Так, торговая площадь гипермаркетов «Ленты» сократилась на 372 кв. м, а торговая площадь супермаркетов увеличилась на 6 кв. м, что привело в итоге к сокращению торговой площади «Ленты» на 366 кв.м (-0,03% от общей торговой площади). В результате общая торговая площадь составила 1 382 111 кв. м на 31 декабря 2017 г.

Все изменения торговой площади отражены на сайте Компании по адресу <http://www.lentainvestor.com/en/about/lentas-geography/our-hypermarkets>, а также по ссылке <http://www.lentainvestor.com/en/about/lentas-geography/our-supermarket>.

Операционные показатели «Ленты»

Расширение торговых площадей и рост сопоставимых продаж позволили увеличить выручку в четвертом квартале 2017 г. на 23,4%. Общая выручка Компании в четвертом квартале составила 112,1 млрд рублей по сравнению с 90,8 млрд рублей годом ранее.

Компания продолжила реализацию серии инициатив, запущенных в 2017 г. и призванных повысить привлекательность предложения «Ленты» для покупателей. Эти инициативы включали в себя изменения в ассортименте (в том числе запуск нескольких новых частных марок), программе лояльности «Ленты» и коммуникациях с покупателями.

«Лента» усилила фокус на реализацию программы электронных маркетинговых коммуникаций, призванной увеличить трафик и размер корзины покупателей через рассылку им индивидуальных предложений. Количество активных держателей карт лояльности увеличилось по состоянию на 31 декабря 2017 г. до 12,3 млн человек (+17% год-к-году), а доля транзакций, совершенных по карте лояльности, увеличилась до 95%, или +2 п.п. год-к-году.

Рост выручки в гипермаркетах в четвертом квартале ускорился до 22,4% по сравнению с 18,2% в третьем квартале 2017 г. Существенное ускорение динамики сопоставимых продаж до 5,4% против 0,5% кварталом ранее полностью нивелировало чуть меньший темп ввода новых торговых площадей.

Динамика роста выручки в формате «супермаркет» также заметно ускорилась – с 30,9% в третьем квартале до 43,7% в четвертом квартале 2017 г. Это в основном обусловлено заметным увеличением торговой площади, при этом рост сопоставимых продаж снизился до 1,4%. Доля супермаркетов в совокупной выручке «Ленты» увеличилась по итогам отчетного периода до 5,1%.

«Лента» продолжает показывать быстрый рост в Московском регионе. Компания вышла на московский рынок в 2013 г., и сейчас управляет здесь 24 гипермаркетами и 43 супермаркетами, доля которых в общей торговой площади «Ленты» составляет 12,2%. Открыв в течение 2017 г. 11 гипермаркетов и 10 супермаркетов, Компания увеличила торговую площадь в Москве и Московской области на 72%. Выручка «Ленты» в регионе увеличилась в отчетном квартале на 76,5% год-к-году, а доля региона в совокупной выручке Компания выросла до 14,4%.

⁴ Торговая площадь приведена с учетом изменений в общей торговой площади магазинов, как указано ниже.

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	4 кв. 2017	4 кв. 2016	Изм.	Изм. (%)	2017	2016	Изм.	Изм. (%)
Выручка (рублей, млн)	112 090	90 846	21 244	23,4%	365 176	306 352	58 824	19,2%
<i>Гипермаркеты</i>	106 326	86 835	19 491	22,4%	346 989	292 624	54 364	18,6%
<i>Супермаркеты</i>	5 764	4 011	1 753	43,7%	18 188	13,728	4 460	32,5%
Средний чек (рублей)	1 220	1 221	-2	-0,1%	1 124	1 135	-11	-1,0%
<i>Гипермаркеты</i>	1 302	1 283	20	1,5%	1 190	1 192	-3	-0,2%
<i>Супермаркеты</i>	562	599	-38	-6,3%	548	563	-15	-2,7%
Трафик покупателей (млн)	91,9	74,4	17,5	23,5%	324,9	269,8	55,0	20,4%
<i>Гипермаркеты</i>	81,6	67,7	13,9	20,6%	291,7	245,4	46,2	18,8%
<i>Супермаркеты</i>	10,3	6,7	3,6	53,3%	33,2	24,4	8,8	36,2%

В четвертом квартале средний чек в гипермаркетах вырос на 1,5% до исторического максимума в 1 302 рубля. При этом LFL средний чек в гипермаркетах увеличился на 4,5%. Разница в темпе обусловлена высокой долей новых магазинов, которые еще не вошли в LFL панель. Средний чек в супермаркетах снизился в третьем квартале на 6,3% до 562 рублей, в то время как LFL средний чек вырос на 3,2%. Как и в гипермаркетах, разница в динамике обусловлена большой долей новых магазинов, которые еще не вошли в панель для расчета LFL показателей.

Общий трафик покупателей «Ленты» в четвертом квартале 2017 г. вырос на 23,5% по сравнению с аналогичным периодом 2016 г., в том числе на 20,6% в гипермаркетах и на 53,3% в супермаркетах.

В четвертом квартале 2017 г. в базу LFL вошли 19 гипермаркетов и один супермаркет.

Рост сопоставимых продаж на 5,2% в четвертом квартале был обусловлен увеличением LFL трафика на 0,6% и LFL среднего чека на 4,6%. Сопоставимые продажи продовольственных товаров увеличились на 5,8%, в то время как LFL продажи непродовольственных товаров вышли в положительную зону впервые с конца 2016 г. и выросли на 1,4%.

	Квартальные показатели			Показатели с начала года		
	Рост LFL продаж 4 кв. 2017	Рост LFL среднего чека 4 кв. 2017	Рост LFL трафика 4 кв. 2017	Рост LFL продаж 2017	Рост LFL среднего чека 2017	Рост LFL трафика 2017
«Лента» всего (%)	5,2%	4,6%	0,6%	0,9%	2,3%	-1,4%
<i>Гипермаркеты</i>	5,4%	4,5%	0,9%	0,8%	2,2%	-1,4%
<i>Супермаркеты</i>	1,4%	3,2%	-1,7%	1,9%	3,1%	-1,1%

«Лента» продолжает привлекать в свои магазины покупателей темпами, опережающими динамику выручки. Темпы роста числа уникальных покупателей превысили динамику продаж как в новых, так и в LFL гипермаркетах и супермаркетах. LFL трафик в отчетном периоде улучшился благодаря росту частоты посещений, и вернулся в положительную зону несмотря на эффект каннибализации от новых магазинов. Супермаркеты продемонстрировали некоторое снижение динамики LFL продаж в сравнении с предыдущим кварталом, что обусловлено сезонными фактором.

LFL средний чек улучшился в сравнении с предыдущим кварталом, несмотря на дефляцию цен. Дефляционный эффект в четвертом квартале был сопоставим по уровню с третьим кварталом, однако после достижения «дна» в октябре наметилась тенденция к улучшению. Эффект дефляции был с лихвой компенсирован продолжающейся переориентацией покупателей на более дорогие товары (шестой квартал подряд), а также ростом количества товаров в корзине, который стал ключевым фактором улучшения LFL корзины в четвертом квартале.

Рост LFL продаж «Ленты» на 5,2% стал результатом сочетания нескольких факторов – увеличения числа покупателей, тренда на приобретение более дорогих товаров и существенного роста числа товаров в корзине, однако был частично нивелирован эффектом каннибализации от новых магазинов и дефляцией на полке.

Операционные результаты гипермаркетов, ранее работавших под брендом «НАШ»

В течение ноября Компания открыла 14 арендованных гипермаркетов, ранее работавших под брендом «НАШ» (семь в Москве, а остальные семь в Обнинске, Нижнем Новгороде, Челябинске, Перми, Рязани, Ярославле и Ростове-на-Дону). Перед тем как открыться под брендом «Лента», магазины были закрыты на переоборудование на три месяца. До конца года (около 6 недель работы в ноябре и декабре) магазины показали высокий уровень продаж, обеспечив 0,9% (примерно 3,2 млрд рублей) роста продаж «Ленты» по итогам 2017 г. Скорость выхода магазинов на плановые показатели свидетельствует о привлекательности предложения Компании для покупателей и высоком потенциале дальнейшего развития, несмотря на очень высокое конкурентное окружение.

Прогноз

Прогноз по открытию новых гипермаркетов и супермаркетов, а также размер капитальных вложений на 2018 г., будет озвучен после публикации финансовых результатов «Ленты» за 2017 г. в середине марта 2018 г.

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 231 гипермаркетом в 84 городах по всей России и 97 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге и Центральном регионе с общей торговой площадью 1 382 111 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 600 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 30 июня 2017 г. штат Компании составлял 40 383 человек⁵.

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.

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

«Лента»

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

Российские СМИ:

NW Advisors

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

Международные СМИ:

FTI Consulting

Леонид Финк
Тел.: +44 7497 783 705
E-mail: Leonid.Fink@fticonsulting.com

⁵ В эквиваленте полных штатных единиц (full time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в первом полугодии 2017 г. Составил 40 197 сотрудников.