

ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 30 ИЮНЯ 2017 ГОДА

Санкт-Петербург, Россия; 20 июля 2017 г. – «Лента Лтд» (Lenta Ltd) (LSE, MOEX: LNTA / «Лента» или Компания), одна из крупнейших розничных сетей России, объявляет консолидированные операционные результаты и продажи за второй квартал, завершившийся 30 июня 2017 г.

Основные операционные показатели за второй квартал 2017 г.:

- Выручка во втором квартале 2017 г. увеличилась на 16,3% до 85,6 млрд рублей (второй квартал 2016 г.: 73,6 млрд рублей);
- Сопоставимые продажи (LFL)¹ снизились на 2,0% по сравнению с показателем второго квартала 2016 г.;
- LFL трафик сократился на 2,9% при одновременном увеличении LFL среднего чека на 0,9%;
- Во втором квартале 2017 г. открыто 7 супермаркетов;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 30 июня 2017 г. составило 254: 195 гипермаркетов и 59 супермаркетов;
- Общая торговая площадь Компании увеличилась до 1 173 416 кв. м по состоянию на 30 июня 2017 г. (+27,1% по сравнению с показателем на 30 июня 2016 г.);
- Число активных держателей карт лояльности² «Лента» достигло 11,5 млн человек (+23% год-к-году), около 94% совокупных продаж во втором квартале 2017 г. осуществлено с использованием карт лояльности.

Основные операционные показатели за первое полугодие 2017 г.:

- Выручка в первом полугодии 2017 г. выросла на 16,7% до 163,5 млрд рублей (1П2016: 140,1 млрд рублей);
- LFL продажи снизились на 1,8% по сравнению с показателем первого полугодия 2016 г.;
- LFL трафик сократился на 2,4% при одновременном росте LFL среднего чека на 0,6%;
- «Лента» начала экспансию формата «супермаркет» в Новосибирске, открыв в первом полугодии 2017 г. 3 магазина в городе;
- В первом полугодии 2017 г. открыто четыре новых гипермаркета и 11 супермаркетов, при этом один супермаркет закрыт.

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

- «Лента» завершила размещение облигаций на сумму 5 млрд рублей со сроком обращения 3 года, полугодовым купоном и ставкой 8,7% годовых;
- «Лента» выпустила 98 217 новых обыкновенных акций (491 085 ГДР) в рамках программы мотивации менеджмента (MIP) и долгосрочной программы мотивации (LTIP)³. В результате уставный капитал Компании увеличился до 97 416 963 акций (487 084 815 ГДР).

Генеральный директор «Ленты» Ян Дюннинг прокомментировал:

«Лента» показала высокие темпы роста – выручка во втором квартале 2017 г. выросла на 16,3%, несмотря на непростые макроэкономические условия. Хотя динамика оказалась

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, закончившихся 30 июня 2017 г.

³ 31 744 акций (158 720 ГДР) в рамках программы LTIP являются казначейскими.

немного ниже показателей первого квартала текущего года, мы полны оптимизма относительно будущих результатов на фоне текущих тенденций в продажах: после разочаровывающего апреля, на результатах которого сказались аномально холодная погода, продажи в мае были на уровне средних по кварталу, а уже в июне мы показали очень сильные результаты и вышли на позитивный рост LFL. Эту тенденцию мы видим и в июле.

«Лента» продолжает привлекать новых покупателей темпами, превышающими динамику роста продаж. Тем не менее, быстрая экспансия Компании в городах присутствия приводит к ощутимому эффекту каннибализации. Особенно заметен он в Санкт-Петербурге на фоне покупки в конце 2016 г. российского бизнеса Kesko в сфере торговли продовольственными товарами. Мы очень довольны динамикой развития приобретенных магазинов – прирост сопоставимых продаж в них достиг 30% в июне⁴, что свидетельствует о большой привлекательности предложения «Ленты» для покупателей. Тем не менее, такой рост неизбежно оказывает давление на результаты других магазинов в регионе.

В течение отчетного квартала команда «Ленты» запустила несколько новых инициатив в области маркетинга и коммуникаций, категорийного менеджмента и программы лояльности. Все они направлены на стимулирование роста продаж. Мы удовлетворены полученными результатами, которые позволили вернуться к позитивной динамике LFL продаж в июне, и надеемся закрепить успех во втором полугодии».

Развитие сети магазинов

Во втором квартале 2017 г. «Лента» открыла 7 супермаркетов: три арендованных магазина в Москве, три арендованных магазина в Санкт-Петербурге и один собственный магазин в Новосибирске. Общее количество магазинов в сети увеличилось до 254 (195 гипермаркетов и 59 супермаркетов).

В отчетном квартале «Лента» увеличила торговую площадь на 5 815 кв.м. На 30 июня 2017 г. общая торговая площадь составила 1 173 416 кв.м, что на 27,1% превышает показатель на 30 июня 2016 г.

| | На 30 июня 2кв.2017 | На 30 июня 2кв.2016 | Изм. | Изм. (%) | На 30 июня 1П2017 | На 30 июня 1П2016 | Изм. | Изм. (%) |
|---|---------------------------|---------------------------|----------------|---------------|-------------------------|-------------------------|----------------|---------------|
| Количество магазинов | 254 | 189 | 65 | 34,4% | 254 | 189 | 65 | 34,4% |
| Гипермаркеты | 195 | 147 | 48 | 32,7% | 195 | 147 | 48 | 32,7% |
| Супермаркеты | 59 | 42 | 17 | 40,5% | 59 | 42 | 17 | 40,5% |
| Количество новых магазинов⁵ | 7 | 9 | -2 | -22,2% | 15 | 18 | -3 | -16,7% |
| Гипермаркеты | 0 | 5 | -5 | -100,0% | 4 | 8 | -4 | -50,0% |
| Супермаркеты | 7 | 4 | 3 | 75,0% | 11 | 10 | 1 | 10,0% |
| Общая торговая площадь (кв.м) | 1 173 416 | 922 862 | 250 554 | 27,1% | 1 173 416 | 922 862 | 250 554 | 27,1% |
| Гипермаркеты | 1 118 953 | 882 443 | 236 510 | 26,8% | 1 118 953 | 882 443 | 236 510 | 26,8% |
| Супермаркеты | 54 463 | 40 419 | 14 044 | 34,7% | 54 463 | 40 419 | 14 044 | 34,7% |
| Добавленная торговая площадь (кв.м) | 5 815 | 26 797 | -20 982 | -78,3% | 28 403 | 48 179 | -19 776 | -41,0% |
| Гипермаркеты | 0 | 24 641 | -24 641 | -100,0% | 19 090 | 41 271 | -22 181 | -53,7% |

⁴ Магазины, приобретенные у Kesko, не входят в LFL панель «Ленты». Расчет продаж по этим магазинам сделан на основе периода, когда магазины принадлежали Kesko.

⁵ В течение отчетного периода.

Операционные показатели «Ленты»

Расширение торговых площадей позволило частично компенсировать небольшое снижение сопоставимых продаж, в результате чего выручка во втором квартале 2017 г. выросла 16,3%. Общая выручка Компании в отчетном квартале составила 85,6 млрд рублей по сравнению с 73,6 млрд рублей за аналогичный период 2016 г.

«Лента» продолжила реализацию программы цифровых маркетинговых коммуникаций, направленную на повышение трафика покупателей и рост корзины путем рассылки индивидуальных специальных предложений. Количество активных держателей карт лояльности выросло по состоянию на 30 июня 2017 г. до 11,5 млн человек (+23% год-к-году), а доля покупок, совершенных по карте лояльности, увеличилась примерно на 2 п.п. до 94%.

Снижение сопоставимых продаж на 2,0% во втором квартале 2017 г. было обусловлено сокращением LFL трафика на 2,9% и увеличением среднего чека на 0,9%. Сопоставимые продажи продовольственных товаров снизились на 2,0%, в то время как LFL продажи непродовольственных товаров сократились на 1,3%.

«Лента» продолжила привлекать покупателей у конкурентов – динамика числа уникальных покупателей превысила темпы роста выручки как в новых, так и в LFL гипермаркетах и супермаркетах. Несмотря на хорошие показатели новых магазинов (не входящих в LFL панель), LFL трафик в отчетном квартале оставался в отрицательной зоне ввиду эффекта каннибализации. Компания предпринимает усилия по привлечению новых покупателей в старые магазины и увеличению частоты визитов покупателей в магазины, что нашло свое отражение в возврате к позитивной динамике LFL продаж в июне.

Средний LFL чек вырос по сравнению с предыдущим кварталом, несмотря на дефляцию на полке и стабильное число товаров в корзине, чей негативный эффект был нивелирован стремлением покупателей приобретать более дорогостоящие товары.

Снижение LFL продаж на 2,0% во втором квартале 2017 г. стало результатом сочетания нескольких факторов – ростом числа покупателей с одной стороны, а с другой стороны – эффектом каннибализации от новых магазинов «Ленты» и дефляцией на полке.

Во втором квартале 2017 г. три гипермаркета и девять супермаркетов вошли в базу LFL.

| | Рост LFL продаж | Рост LFL среднего чека | Рост LFL трафика | Рост LFL продаж | Рост LFL среднего чека | Рост LFL трафика |
|--------------------|-----------------|------------------------|------------------|-----------------|------------------------|------------------|
| | 2 кв. 2017 | 2 кв. 2017 | 2 кв. 2017 | 1П2017 | 1П2017 | 1П2017 |
| «Лента», всего (%) | -2,0% | 0,9% | -2,9% | -1,8% | 0,6% | -2,4% |
| Гипермаркеты | -2,1% | 0,8% | -2,8% | -2,0% | 0,6% | -2,5% |
| Супермаркеты | 0,4% | 4,0% | -3,4% | 0,7% | 2,5% | -1,8% |

Во втором квартале 2017 г. средний чек в гипермаркетах уменьшился до 1 150 рублей (-1,4% в сравнении с вторым кварталом 2016 г.), что ниже, чем увеличение на 0,8% размера среднего LFL чека в гипермаркетах. Такая динамика отражает более высокую долю новых магазинов, находящихся в стадии активного развития и не входящих в LFL панель. Средний чек в супермаркетах во втором квартале снизился на 0,3% до 540 рублей, в то время как LFL средний чек показал рост на 4,0%.

Общий трафик покупателей во втором квартале 2017 г. вырос на 18,1% в сравнении с аналогичным периодом 2016 г., в том числе на 17,7% в гипермаркетах и на 22,8% в супермаркетах.

Во втором квартале 2017 г. формат супермаркетов показал рост LFL выручки на уровне 0,4%, а его доля в совокупной выручке «Ленты» в отчетном квартале составила 4,8%. Супермаркеты и 13 гипермаркетов «Лента», работающих в Москве и Московской области, продолжают демонстрировать высокую динамику роста продаж – на 22,4% выше аналогичного показателя

второго квартала 2016 г. Доля региона в общей выручке Компании по итогам отчетного квартала составила 10,7%.

| | 2 кв. 2017 | 2 кв. 2016 | Изм. | Изм. (%) | 1П 2017 | 1П 2016 | Изм. | Изм. (%) |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|----------------|----------------|---------------|--------------|
| Выручка (рублей, млн) | 85 586 | 73 562 | 12 025 | 16,3% | 163 531 | 140 087 | 23 444 | 16,7% |
| <i>Гипермаркеты</i> | <i>81 455</i> | <i>70 187</i> | <i>11 268</i> | <i>16,1%</i> | <i>155 445</i> | <i>133 685</i> | <i>21 761</i> | <i>16,3%</i> |
| <i>Супермаркеты</i> | <i>4 131</i> | <i>3 375</i> | <i>757</i> | <i>22,4%</i> | <i>8 085</i> | <i>6 402</i> | <i>1 683</i> | <i>26,3%</i> |
| Средний чек (рублей) | 1 091 | 1 108 | -17 | -1,5% | 1 083 | 1 104 | -22 | -2,0% |
| <i>Гипермаркеты</i> | <i>1 150</i> | <i>1 166</i> | <i>-16</i> | <i>-1,4%</i> | <i>1 139</i> | <i>1 157</i> | <i>-18</i> | <i>-1,6%</i> |
| <i>Супермаркеты</i> | <i>540</i> | <i>542</i> | <i>-2</i> | <i>-0,3%</i> | <i>555</i> | <i>564</i> | <i>-9</i> | <i>-1,6%</i> |
| Трафик покупателей (млн) | 78,5 | 66,4 | 12,1 | 18,1% | 151,1 | 126,9 | 24,2 | 19,1% |
| <i>Гипермаркеты</i> | <i>70,8</i> | <i>60,2</i> | <i>10,6</i> | <i>17,7%</i> | <i>136,5</i> | <i>115,5</i> | <i>21,0</i> | <i>18,2%</i> |
| <i>Супермаркеты</i> | <i>7,6</i> | <i>6,2</i> | <i>1,4</i> | <i>22,8%</i> | <i>14,6</i> | <i>11,4</i> | <i>3,2</i> | <i>28,4%</i> |

Прогноз

«Лента» подтверждает свой прогноз на 2017 г. по открытию около 30 гипермаркетов и около 50 супермаркетов, объем капитальных вложений запланирован на уровне 30-35 млрд рублей. Долгосрочные цели на период 2017-2020 гг. остаются неизменными.

30 августа 2017 г. Компания планирует опубликовать финансовые результаты по МСФО за первое полугодие 2017 г. На основании предварительных данных управленческой отчетности «Лента» ожидает рост скорректированной EBITDA приблизительно на 14% по итогам первого полугодия 2017 г., а рентабельность по скорректированной EBITDA на уровне 9,6% по сравнению с 9,8% в аналогичном периоде 2016 г. (снижение порядка 2 п.п.). Рентабельность по EBITDA в сопоставимых магазинах немного выросла, поэтому небольшое снижение рентабельности по EBITDA «Ленты» является результатом быстрых темпов развития Компании. Валовая маржа покажет небольшой рост за счёт более выгодных условий от поставщиков, эффект от которых был частично нивелирован дополнительными инвестициями в цены. Последовательные усилия по повышению эффективности в сопоставимых магазинах в первой половине 2017 г. полностью компенсируют эффект от дополнительных инвестиций в маркетинг и инфляцию стоимости коммунальных услуг. Тем не менее, большое число новых магазинов, находящихся в фазе роста, приведет к росту коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки. Это давление ослабнет во второй половине года, поскольку новые магазины продолжают динамично развиваться.

О компании

«Лента» – первая по размеру торговых площадей сеть гипермаркетов и четвертая среди крупнейших розничных сетей страны (по размеру выручки за первый квартал 2017 г.). Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 195 гипермаркетами в 78 городах по всей России и 59 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Центральном регионе с общей торговой площадью 1 173 416 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 700 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 2016^[1] г. штат Компании составлял 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](#).

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

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

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

Международные СМИ:
FTI Consulting
Леонид Финк
Тел.: +44 7497 783 705
E-mail: Leonid.Fink@fticonsulting.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 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.

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