

## ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 30 СЕНТЯБРЯ 2017 ГОДА

Санкт-Петербург, Россия; 19 октября 2017 года – «Лента Лтд» (Lenta Ltd) (LSE, MOEX: LNTA / «Лента» или Компания), одна из крупнейших розничных сетей России, объявляет консолидированные операционные результаты и продажи за третий квартал, завершившийся 30 сентября 2017 года.

### Основные операционные показатели за третий квартал 2017 года:

- Выручка в третьем квартале 2017 года увеличилась на 18,7% до 89,6 млрд рублей (третий квартал 2016 года: 75,4 млрд рублей);
- Сопоставимые продажи (LFL)<sup>1</sup> выросли на 0,7% по сравнению с показателем третьего квартала 2016 года;
- LFL трафик снизился на 1,5% при одновременном увеличении LFL среднего чека на 2,2%;
- В третьем квартале 2017 года открыто 6 гипермаркетов и 5 супермаркетов;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 30 сентября 2017 года составило 265, в том числе 201 гипермаркет и 64 супермаркета;
- Общая торговая площадь Компании увеличилась до 1 202 866 кв. м по состоянию на 30 сентября 2017 года (+24,9% по сравнению с показателем на 30 сентября 2016 года);
- Число активных держателей карт лояльности<sup>2</sup> «Лента» достигло 11,8 млн человек (+20% год-к-году), около 94% совокупных продаж в третьем квартале 2017 года осуществлено с использованием карт лояльности.

### Основные операционные показатели за девять месяцев 2017 года:

- Выручка за девять месяцев 2017 года выросла на 17,4% до 253,1 млрд рублей (девять месяцев 2016 года: 215,5 млрд рублей);
- LFL продажи сократились на 1,0% по сравнению с показателем девяти месяцев 2016 года;
- LFL трафик снизился на 2,1% при одновременном росте LFL среднего чека на 1,2%;
- В течение девяти месяцев 2017 года открыто 10 гипермаркетов и 16 супермаркетов.

### Ключевые события в течение и после отчетного периода:

- «Лента» подписала соглашение об аренде 14 гипермаркетов в Москве и регионах России, работающих под брендом «НАШ»;
- Компания перешагнула отметку в 200 гипермаркетов и открыла первые супермаркеты в Екатеринбурге;

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

<sup>2</sup> Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 30 сентября 2017 года.

- Аналитическое кредитное рейтинговое агентство АКРА присвоило «Ленте» кредитный рейтинг A+(RU) с прогнозом «стабильный».

**Генеральный директор «Ленты» Ян Дюннинг** прокомментировал:

*«Динамика роста выручки «Ленты» ускорилась в третьем квартале 2017 года до 19%. Мы довольны первой реакцией покупателей на те изменения, что мы сделали в нашем предложении, ассортименте, маркетинговой активности и коммуникациях. Эти усилия позволили обеспечить рост сопоставимых продаж. Хотя дефляция и каннибализация продолжают оказывать некоторое давление на бизнес «Ленты», наши инициативы привели к существенному улучшению LFL трафика и среднего чека, показатели которых укрепились от месяца к месяцу на протяжении всего третьего квартала. Мы полностью удовлетворены работой магазинов, приобретенных у Kesko в прошлом году – в сентябре рост сопоставимых продаж<sup>3</sup> в них достиг 60%, что наглядно демонстрирует привлекательность предложения «Ленты».*

*Мы довольны темпами развития обоих наших форматов - гипермаркетов и супермаркетов. Последние показали в третьем квартале внушительный рост сопоставимых продаж на уровне 5%. Мы продолжаем придерживаться нашего амбициозного плана развертывания этого формата в текущих и новых городах присутствия. Программа открытий новых гипермаркетов реализуется очень хорошо. Мы улучшили свой прогноз по запуску магазинов до примерно 40 гипермаркетов на фоне заключения соглашения об аренде 14 бывших гипермаркетов «НАШ». Сегодня эти магазины закрыты на реконструкцию, но откроются под брендом «Лента» уже в ноябре.*

*На протяжении последних нескольких месяцев команда «Ленты» запустила целую серию новых инициатив, призванных увеличить нашу привлекательность для покупателей, лучше дифференцировать нас на рынке и усилить конкурентные преимущества. У нас впереди еще много работы, но мы довольны первым результатом, который позволил выйти на позитивный LFL рост по итогам квартала. Мы рассчитываем укрепить эту тенденцию в следующие месяцы».*

#### **Развитие сети магазинов**

В третьем квартале 2017 года «Лента» открыла 6 гипермаркетов: четыре собственных магазина формата «компакт» (Каменск-Уральский, Тюмень, Астрахань, Москва), один арендованный гипермаркет формата «компакт» (Оренбург) и один собственный магазин формата «суперкомпакт» (Оренбург). В итоге Компания преодолела планку в 200 гипермаркетов по всей России. В отчетном периоде «Лента» вышла в один новый город и сегодня представлена в 79 городах страны.

В отчетном периоде Компания также открыла пять новых супермаркетов: три собственных магазина в Екатеринбурге, один арендованный супермаркет в Новосибирске и один арендованный магазин в Санкт-Петербурге. С запуском первых супермаркетов на Урале, «Лента» теперь представлена 64 магазинами в пяти регионах (Москва, Санкт-Петербург, Центр, Сибирь и Урал).

В отчетном квартале «Лента» увеличила торговую площадь на 29 450 кв.м. На 30 сентября 2017 года общая торговая площадь составила 1 202 866 кв.м, что на 24,9% превышает показатель на 30 сентября 2016 года. При этом торговая площадь гипермаркетов выросла на 24,0%, а супермаркетов – на 44,0%.

	На 30 сент. 3кв.2017	На 30 сент. 3кв.2016	Изм.	Изм. (%)	На 30 сент. 9м2017	На 30 сент. 9м2016	Изм.	Изм. (%)
<b>Количество магазинов</b>	<b>265</b>	<b>197</b>	<b>68</b>	<b>34,5%</b>	<b>265</b>	<b>197</b>	<b>68</b>	<b>34,5%</b>
Гипермаркеты	201	155	46	29,7%	201	155	46	29,7%
Супермаркеты	64	42	22	52,4%	64	42	22	52,4%

<sup>3</sup> Магазины, приобретенные у Kesko, не входят в LFL панель. Расчет сопоставимых продаж сделан на основе периода, когда эти магазины принадлежали Kesko.

<b>Количество новых магазинов<sup>4</sup></b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>37,5%</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<i>Гипермаркеты</i>	6	8	-2	-25,0%	10	16	-6	-37,5%
<i>Супермаркеты</i>	5	-	5	-	16	10	6	60,0%
<b>Общая торговая площадь (кв.м)</b>	<b>1 202 866</b>	<b>963 370</b>	<b>239 496</b>	<b>24,9%</b>	<b>1 202 866</b>	<b>963 370</b>	<b>239 496</b>	<b>24,9%</b>
<i>Гипермаркеты</i>	1 144 650	922 951	221 699	24,0%	1 144 650	922 951	221 699	24,0%
<i>Супермаркеты</i>	58 216	40 419	17 797	44,0%	58 216	40 419	17 797	44,0%
<b>Добавленная торговая площадь (кв.м)</b>	<b>29 450</b>	<b>40 508</b>	<b>-11 058</b>	<b>-27,3%</b>	<b>57 853</b>	<b>88 687</b>	<b>-30 834</b>	<b>-34,8%</b>
<i>Гипермаркеты</i>	25 697	40 508	-14 811	-36,6%	44 787	81 779	-36 992	-45,2%
<i>Супермаркеты</i>	3 753	-	3 753	-	13 066	6 908	6 158	89,1%

После отчетного периода Компания открыла один собственный гипермаркет в Екатеринбурге, три арендованных супермаркета в Москве и Санкт-Петербурге, в результате чего общая торговая площадь на дату публикации этого пресс-релиза составила 1 210 245 кв.м.

### Операционные показатели «Ленты»

Расширение торговых площадей и рост сопоставимых продаж позволили увеличить выручку в третьем квартале 2017 года на 18,7%. Общая выручка Компании в третьем квартале составила 89,6 млрд рублей по сравнению с 75,4 млрд рублей за аналогичный период 2016 года.

«Лента» продолжила реализацию программы цифровых маркетинговых коммуникаций, направленную на повышение трафика покупателей путем рассылки индивидуальных специальных предложений. Количество активных держателей карт лояльности выросло по состоянию на 30 сентября 2017 года до 11,8 млн человек (+20% год-к-году), а доля покупок, совершенных по карте лояльности, достигла 94%, увеличившись на 2 п.п.

Шаги, предпринятые Компанией во втором и третьем кварталах с целью увеличить привлекательность предложения «Ленты» для покупателей, начали приносить результаты и поддержали продажи в третьем квартале и в гипермаркетах, и в супермаркетах. Эти инициативы включали в себя изменения в ассортименте, маркетинге и коммуникациях.

Рост выручки в гипермаркетах в третьем квартале составил 18,2%, что выше 16,1% во втором квартале, и сопровождался улучшением сопоставимых продаж, которые нивелировали чуть меньший темп ввода новых торговых площадей.

Динамика роста выручки в формате «супермаркет» заметно ускорилась – с 22,4% по второму квартале до 30,9% в третьем квартале 2017 года. Это обусловлено увеличением торговой площади и уверенным ростом сопоставимых продаж на уровне 5,0%, что на 4,4 п.п. больше, чем в предыдущем квартале, когда темпы роста сопоставимых продаж составили 0,4%. Доля супермаркетов в совокупной выручке «Ленты» увеличилась по итогам отчетного периода до 4,8%.

«Лента» продолжает показывать быстрый рост в Московском регионе. Компания вышла на московский рынок в 2013 году, и сейчас здесь оперирует 36 гипермаркетов и 14 супермаркетов сети, доля которых в общей торговой площади «Ленты» составляет 8,7%. Выручка Компании в Москве увеличилась в отчетном квартале на 35,5% год-к-году, а доля региона в совокупной выручке Компания выросла до 11,4%.

	<b>3 кв. 2017</b>	<b>3 кв. 2016</b>	<b>Изм.</b>	<b>Изм. (%)</b>	<b>9м 2017</b>	<b>9м 2016</b>	<b>Изм.</b>	<b>Изм. (%)</b>
<b>Выручка (рублей, млн)</b>	<b>89 555</b>	<b>75 419</b>	<b>14 136</b>	<b>18,7%</b>	<b>253 086</b>	<b>215 506</b>	<b>17,4%</b>	<b>89 555</b>
<i>Гипермаркеты</i>	85 217	72 105	13 112	18,2%	240 662	205 789	16,9%	85 217

<sup>4</sup> В течение отчетного периода.

Супермаркеты	4 338	3 315	1 023	30,9%	12 423	9 717	2 707	27,9%	4 338
<b>Средний чек (рублей)</b>	<b>1 093</b>	<b>1 100</b>	<b>-7</b>	<b>-0,6%</b>	<b>1 086</b>	<b>1 103</b>	<b>-16</b>	<b>-1,5%</b>	<b>1 093</b>
Гипермаркеты	1 159	1 159	-	-	1 146	1 158	-12	-1,0%	1 159
Супермаркеты	518	523	-5	-0,9%	541	549	-8	-1,4%	518
<b>Трафик покупателей (млн)</b>	<b>81,9</b>	<b>68,6</b>	<b>13,3</b>	<b>19,5%</b>	<b>233,0</b>	<b>195,4</b>	<b>37,5</b>	<b>19,2%</b>	<b>81,9</b>
Гипермаркеты	73,5	62,2	11,3	18,2%	210,0	177,7	32,3	18,2%	73,5
Супермаркеты	8,4	6,3	2,0	32,1%	23,0	17,7	5,3	29,7%	8,4

В третьем квартале средний чек в гипермаркетах практически не изменился и составил 1 159 рублей. При этом LFL средний чек в гипермаркетах увеличился на 2,3%, отражая высокую долю новых магазинов, которые еще не вошли в LFL панель. Средний чек в супермаркетах снизился в третьем квартале на 0,9% до 518 рублей, в то время как LFL средний чек вырос на 4,4%. 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 третьем квартале 2017 года вырос на 19,5% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, в том числе на 18,2% в гипермаркетах и на 32,1% в супермаркетах.

В третьем квартале 2017 года в базу LFL вошли шесть гипермаркетов и один супермаркет.

Рост сопоставимых продаж на 0,7% в третьем квартале был обусловлен увеличением LFL среднего чека на 2,2%, которое позволило нивелировать снижение LFL трафика на 1,5%. Сопоставимые продажи продовольственных товаров увеличились на 1,2%, в то время как сопоставимые продажи непродовольственных товаров сократились на 2,5%.

	Рост LFL продаж	Рост LFL среднего чека	Рост LFL трафика	Рост LFL продаж	Рост LFL среднего чека	Рост LFL трафика
	3 кв. 2017	3 кв. 2017	3 кв. 2017	9м2017	9м2017	9м2017
«Лента», всего (%)	0,7%	2,2%	-1,5%	-1,0%	1,2%	-2,1%
Гипермаркеты	0,5%	2,3%	-1,7%	-1,1%	1,2%	-2,2%
Супермаркеты	5,0%	4,4%	0,6%	2,2%	3,1%	-0,9%

«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 по сравнению с предыдущими кварталами, но все еще остается отрицательным в гипермаркетах ввиду эффекта каннибализации. Супермаркеты продемонстрировали заметное улучшение трафика, сопоставимые показатели которого вернулись в положительную зону.

LFL средний чек улучшился в сравнении с предыдущим кварталом несмотря на дефляцию цен на полке. Эффект дефляции был с лихвой компенсирован продолжающейся переориентацией покупателей на более дорогие товары (пятый квартал подряд), а также ростом количества товаров в корзине, который мы отметили впервые с начала года.

Тем не менее, позитивный эффект от роста количества покупателей, их переориентации на более дорогие товары и увеличения числа SKU в корзине был частично нивелирован эффектом каннибализации от новых магазинов и дефляцией на полке. В результате рост сопоставимых продаж Компании по итогам третьего квартала составил 0,7%.

### Прогноз

«Лента» подтверждает прогноз по открытию в 2017 году около 40 новых гипермаркетов, в том числе 14 арендованных гипермаркетов, ранее функционировавших под брендом «НАШ». Прогноз по открытию новых супермаркетов также остается без изменений на уровне около 50 магазинов по итогам года. Мы также подтверждаем прогноз по уровню капитальных затрат в

2017 году на уровне 30-35 млрд рублей, включая инвестиции в реконструкцию бывших магазинов «НАШ».

#### **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 202 гипермаркетами в 79 городах по всей России и 67 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге и Центральном регионе с общей торговой площадью 1 210 245 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<sup>5</sup> 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»**

Тел.: +7 812 336 39 97

E-mail: [pr@lenta.com](mailto:pr@lenta.com)

#### **Российские СМИ:**

##### **FTI Consulting**

Антон Карпов и Виктория Афонина

Тел.: +7 495 795 06 23

E-mail: [lenta@fticonsulting.com](mailto:lenta@fticonsulting.com)

#### **Международные СМИ:**

##### **FTI Consulting**

Леонид Финк

Тел.: +44 7497 783 705

E-mail: [Leonid.Fink@fticonsulting.com](mailto:Leonid.Fink@fticonsulting.com)

*Этот документ содержит заявления, которые являются или могут считаться «прогнозируемыми 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.*

---

<sup>5</sup> В эквиваленте полных штатных единиц (full-time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в 2016 году составил 35 677 сотрудников.