

## ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 30 ИЮНЯ 2018 ГОДА

Санкт-Петербург, Россия; 24 июля 2018 года – «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 2018 г.

### Основные операционные показатели за второй квартал 2018 г.:

- Выручка во втором квартале 2018 г. выросла на 16,6% до 99,8 млрд рублей (второй квартал 2017 г.: 85,6 млрд рублей);
- Сопоставимые продажи («LFL»)<sup>1</sup> выросли на 3,5% по сравнению с показателем второго квартала 2017 г.;
- LFL трафик увеличился на 1,5% при одновременном росте LFL среднего чека на 2,0%;
- Во втором квартале 2018 г. открыт один новый гипермаркет и восемь супермаркетов, один супермаркет закрыт;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 30 июня 2018 г. составило 346, в том числе 233 гипермаркета и 113 супермаркетов;
- Общая торговая площадь Компании по состоянию на 30 июня 2018 г. составила 1 403 145 кв.м (+19,6% по сравнению с показателем на 30 июня 2017 г.);
- Число активных держателей карт лояльности «Лента»<sup>2</sup> достигло 13,4 млн человек (+16% год-к-году), около 96% совокупных продаж во втором квартале 2018 г. было осуществлено с использованием карт лояльности.

### Основные операционные показатели за первое полугодие 2018 года:

- Выручка в первом полугодии 2018 г. выросла на 18,2% до 193,2 млрд рублей (первое полугодие 2017 г.: 163,5 млрд рублей);
- Сопоставимые продажи выросли на 4,8% по сравнению с показателем первого полугодия 2017 г.;
- LFL трафик увеличился на 1,1% при одновременном росте LFL среднего чека на 3,7%;
- В первом полугодии 2018 г. открыто два новых гипермаркета и 17 супермаркетов, один супермаркет закрыт;

### Ключевые события второго квартала 2018 года и после отчетного периода:

- «Лента» и «Райффайзенбанк» запустили кобрендинговую программу лояльности, которая объединяет в себе преимущества программы лояльности «Лента» и кэшбэк в виде бонусных баллов от банка;
- «Лента» эмитировала 91 302 новые обыкновенные акции (456 510 ГДР) в рамках Программы премирования менеджмента (MIP) и Долгосрочной программы премирования сотрудников (LTIP). В результате уставный капитал Компании увеличился до 97 508 265 акций (487 541 325 ГДР);

Генеральный директор «Ленты» Ян Дюннинг прокомментировал:

*«Лента» продолжает демонстрировать быстрый рост – выручка во втором квартале 2018 г. увеличилась на 16,6% несмотря на непростые рыночные условия.*

*LFL трафик рос в течение всего квартала, но был частично нивелирован замедлением роста покупательской корзины, что было обусловлено другим по сравнению с прошлым годом набором промо-активностей, а также Чемпионатом мира по футболу, который оказал*

<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 июня 2018 г.

позитивное влияние на наши супермаркеты, но негативно сказался на наших гипермаркетах. Мы очень довольны существенным улучшением сопоставимых продаж в супермаркетах, достигнутым за счет изменений в предложении, которые были сделаны в этом формате ранее в этом году.

Мы продолжаем реализовывать серию инициатив, направленных на улучшение предложения для покупателей и дальнейший рост продаж. Мы по-прежнему видим много возможностей для роста, но наш основной фокус лежит в области повышения эффективности и увеличения акционерной стоимости».

### Развитие сети магазинов

Во втором квартале 2018 г. «Лента» открыла один собственный гипермаркет в Ярославле, четыре собственных и четыре арендованных супермаркета. Компания также закрыла один арендованный супермаркет в Москве. В результате чего общее число магазинов достигло 346 (233 гипермаркета и 113 супермаркетов). В течение отчетного периода Компания не выходила в новые города и сегодня присутствует в 84 городах России.

В отчетном периоде «Лента» увеличила торговую площадь на 10 172 кв.м. Общая торговая площадь на 30 июня 2018 г. составила 1 403 145 кв.м, что на 19,6% превышает аналогичный показатель 2017 г.

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	На 30 июня 2кв. 2018	На 30 июня 2кв. 2017	Изм.	Изм. (%)	На 30 июня 2П 2018	На 30 июня 2П 2017	Изм.	Изм. (%)
<b>Количество магазинов</b>	<b>346</b>	<b>254</b>	<b>92</b>	<b>36,2%</b>	<b>346</b>	<b>254</b>	<b>92</b>	<b>36,2%</b>
Гипермаркеты	233	195	38	19,5%	233	195	38	19,5%
Супермаркеты	113	59	54	91,5%	113	59	54	91,5%
<b>Количество новых магазинов<sup>3</sup></b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>14,3%</b>	<b>18</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>28,6%</b>
Гипермаркеты	1	0	1	-	2	4	-2	-50,0%
Супермаркеты	7	7	0	-	16	10	6	60,0%
<b>Общая торговая площадь<sup>4</sup> (кв.м)</b>	<b>1 403 145</b>	<b>1 173 416</b>	<b>229 729</b>	<b>19,6%</b>	<b>1 403 145</b>	<b>1 173 416</b>	<b>229 729</b>	<b>19,6%</b>
Гипермаркеты	1 307 534	1 118 953	188 581	16,9%	1 307 534	1 118 953	188 581	16,9%
Супермаркеты	95 611	54 463	41 148	75,6%	95 611	54 463	41 148	75,6%
<b>Добавленная торговая площадь (кв.м)</b>	<b>10 172</b>	<b>5 815</b>	<b>4 357</b>	<b>74,9%</b>	<b>21 034</b>	<b>27 268</b>	<b>-6 234</b>	<b>-22,9%</b>
Гипермаркеты	4 793	0	4 793	-	9 951	19 090	-9 139	-47,9%
Супермаркеты	5 379	5 815	-436	-7,5%	11 083	8 178	2 905	35,5%

### Операционные показатели «Ленты»

Расширение торговых площадей и рост сопоставимых продаж позволили увеличить выручку во втором квартале 2018 г. на 16,6%. Общая выручка Компании во втором квартале составила 99,8 млрд рублей по сравнению с 85,6 млрд рублей годом ранее.

Компания продолжила реализацию серии инициатив, запущенных в 2017 г. и призванных повысить привлекательность предложения «Ленты» для покупателей. Эти инициативы включали

<sup>3</sup> В отчетном периоде. В мае 2018 г. Компания закрыла арендованный супермаркет торговой площадью 721 кв. м в Москве. В январе 2017 г. Компания закрыла один арендованный супермаркет в Электростали (Московский регион) торговой площадью 1 135 кв.м.

в себя изменения в ассортименте (в том числе запуск нескольких новых частных марок), маркетинге, программе лояльности «Ленты» и коммуникациях с покупателями.

«Лента» усилила фокус на реализацию программы цифровых маркетинговых коммуникаций, призванной увеличить трафик и размер корзины покупателей через рассылку им индивидуальных предложений. Количество активных держателей карт лояльности увеличилось по состоянию на 30 июня 2018 г. до 13,4 млн человек (+16% год-к-году), а доля покупок, совершенных по карте лояльности, увеличилась до 96%, или +3 п.п. год-к-году.

Рост выручки в гипермаркетах во втором квартале составил 14,8% и был обусловлен, в первую очередь, увеличением торговой площади на 16,9%. Трафик в сопоставимых магазинах продолжил улучшаться по сравнению с прошлым кварталом. Рост среднего LFL чека несколько замедлился и был практически нейтральным в силу менее выраженного тренда на рост качества корзины.

Рост выручки в формате «супермаркет» ускорился до 51,5% по итогам отчетного квартала. Такие темпы обусловлены быстрым увеличением торговой площади, а также существенным улучшением динамики сопоставимых продаж, которая составила 0,5% против -4,0% в предыдущем квартале. Ключевым фактором роста сопоставимых продаж стал рост на 1% LFL трафика, ставший результатом тактических изменений в предложении, в том числе улучшений в ассортименте и маркетинговой активности. Доля супермаркетов в совокупной выручке «Ленты» увеличилась по итогам отчетного квартала до 6,3%.

«Лента» продолжает показывать быстрый рост выручки в Московском регионе – по итогам второго квартала 2018 г. она увеличилась на 52,8% год-к-году, в том числе на 67,3% в формате «гипермаркет». Компания нарастила торговую площадь в Москве и Московской области на 71,8% год-к-году. «Лента» вышла на московский рынок в 2013 г., и сейчас управляет здесь 24 гипермаркетами и 46 супермаркетами, доля которых в общей торговой площади Компании составляет 12,2%. Доля «московской» выручки «Ленты» в совокупной выручке составляет 14%.

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	2 кв. 2018	2 кв. 2017	Изм.	Изм. (%)	1П 2018	1П 2017	Изм.	Изм. (%)
<b>Выручка (рублей, млн)</b>	<b>99 775</b>	<b>85 587</b>	<b>14 188</b>	<b>16,6%</b>	<b>193 216</b>	<b>163 531</b>	<b>29 685</b>	<b>18,2%</b>
<i>Гипермаркеты</i>	93 518	81 455	12 063	14,8%	181 354	155 445	25 908	16,7%
<i>Супермаркеты</i>	6 257	4 131	2 126	51,5%	11 863	8 085	3 777	46,7%
<b>Средний чек (рублей)</b>	<b>1 052</b>	<b>1 091</b>	<b>-38</b>	<b>-3,5%</b>	<b>1 064</b>	<b>1 083</b>	<b>-19</b>	<b>-1,7%</b>
<i>Гипермаркеты</i>	1 143	1 150	-7	-0,6%	1 149	1 139	10	0,9%
<i>Супермаркеты</i>	482	540	-58	-10,8%	500	555	-55	-9,9%
<b>Трафик покупателей (млн)</b>	<b>94,8</b>	<b>78,5</b>	<b>16,3</b>	<b>20,8%</b>	<b>181,6</b>	<b>151,1</b>	<b>30,5</b>	<b>20,2%</b>
<i>Гипермаркеты</i>	81,8	70,8	11,0	15,5%	157,9	136,5	21,4	15,7%
<i>Супермаркеты</i>	13,0	7,6	5,3	69,8%	23,7	14,6	9,2	62,8%

Во втором квартале средний чек в гипермаркетах снизился на 0,6% до 1 143 рублей. При этом LFL средний чек в гипермаркетах увеличился на 2,1%. Разница в темпе обусловлена высокой долей новых магазинов, которые еще не вошли в LFL панель. Средний чек в супермаркетах снизился во втором квартале на 10,8% до 482 рублей, а LFL средний чек сократился на 0,5%. 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» во втором квартале 2018 г. вырос на 20,8% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г., в том числе на 15,5% в гипермаркетах и на 69,8% в супермаркетах.

Во втором квартале 2018 г. в базу LFL вошли 1 гипермаркет и шесть супермаркетов.

Рост сопоставимых продаж на 3,5% во втором квартале был обусловлен увеличением LFL трафика на 1,5% и LFL среднего чека на 2,0%. Сопоставимые продажи продовольственных товаров увеличились на 3,5%, а LFL продажи непродовольственных товаров выросли на 3,2% год-к-году.

	Квартальные показатели			Показатели с начала года		
	Рост LFL продаж 2кв. 2018	Рост LFL среднего чека 2кв. 2018	Рост LFL трафика 2кв. 2018	Рост LFL продаж 2П 2018	Рост LFL среднего чека 2П 2018	Рост LFL трафика 2П 2018
<b>«Лента» всего (%)</b>	<b>3,5%</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,5%</b>	<b>4,8%</b>	<b>3,7%</b>	<b>1,1%</b>
<i>Гипермаркеты</i>	<i>3,7%</i>	<i>2,1%</i>	<i>1,5%</i>	<i>5,1%</i>	<i>3,7%</i>	<i>1,4%</i>
<i>Супермаркеты</i>	<i>0,5%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>1,0%</i>	<i>-1,6%</i>	<i>0,4%</i>	<i>-2,0%</i>

«Лента» продолжает привлекать уникальных покупателей в свои магазины, как в новые, так и в LFL гипермаркеты и супермаркеты. Динамика LFL трафика в отчетном периоде улучшилась по сравнению с предыдущим кварталом до 1,5% в гипермаркетах и вернулась в положительную зону в супермаркетах. Рост показателя в гипермаркетах был обусловлен увеличением числа покупателей при достаточно стабильной частоте визитов. Супермаркеты показали существенное улучшение LFL трафика на фоне предыдущего квартала главным образом за счет увеличения частоты визитов покупателей.

Динамика LFL среднего чека осталась положительной на уровне 2,0%, хотя и ниже, чем кварталом ранее. Переориентация покупателей на более дорогие товары, продолжающаяся уже восьмой квартал подряд, вновь стала основным фактором роста покупательской корзины, который полностью нивелировал эффект дефляции на полке, при этом число товаров в корзине осталось практически неизменным. Отрицательная динамика среднего чека в LFL супермаркетах стала результатом менее выраженного роста качества корзины в этом формате.

Рост LFL продаж «Ленты» на 3,5% стал результатом сочетания нескольких факторов – увеличения числа покупателей, сильного тренда на приобретение более дорогих товаров и небольшого роста числа товаров в корзине, однако был частично нивелирован эффектом дефляции.

## Прогноз

«Лента» подтверждает планы по открытию в 2018 г. около 20 новых гипермаркетов и около 50 новых супермаркетов, а также инвестиционную программу в размере 30-35 млрд рублей.

29 августа 2018 г. Компания объявит финансовые результаты по МСФО за первое полугодие 2018 г. Исходя из данных предварительной управленческой отчетности, «Лента» ожидает показать рост скорректированной EBITDA на уровне 10% и рентабельность по скорректированной EBITDA на уровне 8,9% (примерно на 0,7 п.п. ниже год-к-году). Ожидается, что показатель валовой маржи увеличится благодаря более выгодным условиям от поставщиков и другим улучшениям. Позитивный эффект от реализации мероприятий по повышению эффективности в сопоставимых магазинах в первой половине года был более чем нивелирован ростом расходов на персонал, ставшим следствием увеличения заработных плат в четвертом квартале 2017 г., а также выраженным ростом расходов на аренду на фоне возросшего объема арендуемых площадей в обоих форматах во втором полугодии 2017 г. В результате, улучшения валовой маржи не смогли полностью компенсировать рост коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки. Компания рассчитывает, что позитивный тренд в валовой марже продолжится во второй половине года, в то время как давление коммерческих, общехозяйственных и административных расходов будет ослабевать на фоне взросления магазинов.

## 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 233 гипермаркетами в 84 городах России и 112 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1 402 182 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 600 кв.м, средняя площадь супермаркета – 800 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 2017 г. штат Компании составлял около 53 100 человек<sup>[1]</sup>.

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 доб.: 1892  
E-mail: [maria.filippova@lenta.com](mailto:maria.filippova@lenta.com)

**NW Advisors**  
Антон Карпов и Виктория Афонина  
Тел.: +7 495 795 06 23  
E-mail: [lenta@nwadvisors.com](mailto:lenta@nwadvisors.com)

#### **Заявления прогнозного характера**

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.

---

[1] В эквиваленте полных штатных единиц (full time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в 2017 г. Составил 42 366 сотрудников.