

ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 31 МАРТА 2019 ГОДА

Санкт-Петербург, Россия; 25 апреля 2019 г. – «Лента Лтд» (Lenta Ltd) (LSE, MOEX: LNTA/ «Лента» или Компания), одна из крупнейших розничных сетей России, объявляет консолидированные операционные результаты и продажи за первый квартал, завершившийся 31 марта 2019 г.

Основные операционные показатели за первый квартал 2019 г.:

- Совокупная выручка в первом квартале 2019 г. выросла на 6,0% до 99,0 млрд рублей (первый квартал 2018 г.: 93,4 млрд рублей), в том числе выручка от розничных продаж увеличилась на 9,9% до 97,1 млрд рублей (первый квартал 2018 г.: 88,3 млрд рублей), а оптовая сократилась на 61,5%;
- Сопоставимые («LFL») ¹ розничные продажи выросли на 5,0% без НДС по сравнению с показателем первого квартала 2018 г. Это эквивалентно росту сопоставимых розничных продаж на 5,9% с НДС на фоне недавнего повышения налога;
- LFL розничный трафик вырос на 3,8% при одновременном росте LFL розничного среднего чека на 1,2%;
- В первом квартале 2019 г. открыт один гипермаркет, четыре супермаркета и один гипермаркет были закрыты;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 31 марта 2019 г. составило 375, в том числе 244 гипермаркета и 131 супермаркет;
- Общая торговая площадь Компании по состоянию на 31 марта 2019 г. составила 1 464 461 кв.м (+5,1% по сравнению с показателем на 31 марта 2018 г.);
- Число активных держателей карт лояльности «Лента» ² достигло 14,8 млн человек (+14,2% год-к-году), около 96% совокупных продаж в первом квартале 2018 г. было осуществлено с использованием карт лояльности.

Ключевые события первого квартала 2019 г. и после отчетного периода:

- Руд Педерсен назначен финансовым директором (CFO) Компании и вошел в состав Совета директоров Lenta Ltd. по должности;
- Руслан Исмаилов, прежде работавший дивизиональным директором, назначен на должность директора формата Супермаркет;
- ООО «Севергрупп» объявила о договоренности приобрести ценные бумаги «Ленты» у TRG и ЕБРР, представляющие 34,44% и 7,47% прав голоса в Компании соответственно. Цена приобретения составит 3,6 долл. США за одну ГДР по каждому отдельному договору купли продажи в случае выполнения их условий;
- «Лента» объявила о прекращении программы обратного выкупа. С момента начала ее реализации, держателям ГДР было выплачено в совокупности приблизительно 980,8 млн рублей посредством приобретения 4 552 610 ГДР по средней цене, равной 3,28 долл. США. Приобретенные ГДР составляют 0,93% всех ГДР Компании.

Генеральный директор «Ленты» Герман Тинга прокомментировал:

«В первом квартале 2019 г. «Лента» показала уверенный рост продаж на уровне 10%, что вдвое превышает динамику увеличения торговой площади. Показатель роста сопоставимых розничных продаж в 5% стал самым высоким за последние три года. Хотя экономическая ситуация остается по-прежнему слабой, мы с воодушевлением смотрим на приток новых

¹ Магазины «Лента» включаются в расчет показателя сопоставимости (LFL) спустя 12 месяцев после окончания месяца, в котором они были открыты. Компания не вводила изменения в методике подсчета базы LFL; показатели совокупной выручки и сопоставимых продаж приведены без НДС для наилучшего отражения динамики год-к-году;

² Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 31 марта 2019 г.

покупателей, который стал ключевым фактором роста LFL продаж. Мне особенно приятно отметить прогресс, которого нам удалось достичь в супермаркетах, где сопоставимые розничные продажи выросли на 22% на фоне 19% увеличения трафика. Как и ожидалось, в первом квартале сократились оптовые продажи, и этот тренд продолжится на протяжении всего года, оказывая влияние на динамику роста совокупных продаж.

Несмотря на то, что рыночные условия все еще достаточно сложные, мы видим все больше и больше признаков того, что промо-активность на рынке стабилизируется. Доля промо «Ленты» в первом квартале практически не изменилась, что привело к небольшой инфляции на полке в марте после периода почти двухлетней дефляции.

Наши планы развития остаются неизменными. Мы сфокусированы на избранных проектах с наиболее привлекательными показателями возврата инвестиций. Мы закрыли небольшое число неэффективных арендованных магазинов, что, как мы ожидаем, положительно скажется на доходности в будущем.

Несмотря на возможные изменения в составе акционеров «Ленты», я хочу сделать акцент на том, что менеджмент Компании остается сфокусированным на бизнесе и покупателях. У нас есть четкая стратегия, мы уверены, что сможем улучшить наш бизнес в 2019 г. и далее».

Развитие сети магазинов

В первом квартале 2019 г. «Лента» открыла один собственный компактный гипермаркет в Казани торговой площадью 5 232 кв.м. Компания также решила закрыть один арендованный компактный гипермаркет в Москве (торговой площадью 5 044 кв.м) и четыре арендованных супермаркета³. В результате закрытия этих магазинов чистая торговая площадь «Ленты» в отчетном периоде немного сократилась. Общая торговая площадь Компании год-к-году выросла на 5,1% до 1 464 461 кв.м на 31 марта 2019 г.

После отчетного периода «Лента» открыла один супермаркет в Московской области, увеличив число магазинов до 244 гипермаркетов и 132 супермаркетов общей торговой площадью 1 465 426 кв.м (рост на 5,5% год-к-году) на дату публикации настоящего пресс-релиза. «Лента» представлена в 88 российских городах.

	Квартальные показатели			
	На 31 марта / 1 кв. 2019	На 31 марта / 1 кв. 2019	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	375	337	38	11,3%
Гипермаркеты	244	232	12	5,2%
Супермаркеты	131	105	26	24,8%
Количество новых магазинов	-4	9	-13	-144,4%
Гипермаркеты	0	1	-1	-
Супермаркеты	-4	8	-12	-150,0%
Общая торговая площадь (кв.м)	1 464 461	1 393,160	71 301	5,1%
Гипермаркеты	1 353 653	1 303,375	50 278	3,9%
Супермаркеты	110 808	89 530	21 278	24,0%
Добавленная торговая площадь (кв.м.)	-3 021	10 862	-13 883	-127,8%
Гипермаркеты	188	5 158	-4 970	-96,4%
Супермаркеты	-3 209	5 002	-8 211	-164,0%

³ Два супермаркета в Москве, один в Ногинске (Московская область) и один в Гатчине (Ленинградская области) общей торговой площадью 3 209 кв.м были закрыты в течение 1 квартала 2019 г.

Операционные показатели «Ленты»

Расширение торговых площадей и существенный рост сопоставимых розничных продаж позволили увеличить розничную выручку в первом квартале 2019 г. на 9,9%. Общая выручка Компании в первом квартале составила 99,0 млрд рублей, что на 6,0% больше по сравнению с аналогичным показателем 2018 года. Снижение продаж оптовым покупателям на 61,5% обуславливает разницу между динамикой роста розничной выручки и совокупной выручки в первом квартале. «Лента» ожидает падение оптовых продаж год-г-году на протяжении всего 2019 г.

Компания продолжила реализацию серии инициатив, 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 марта 2019 г. до 14,8 млн человек (+14% год-к-году), а доля транзакций, совершенных по карте лояльности, составила 96%. Мобильное приложение «Лента», запущенное в четвертом квартале 2018 г., уже установили более 1,8 млн покупателей. Компания продолжит развивать приложение, чтобы обеспечить лучший покупательский опыт, увеличение лояльности, рост продаж и снижение маркетинговых расходов.

Рост розничной выручки в гипермаркетах в первом квартале составил 6,9%, при этом торговая площадь формата увеличилась на 3,9%. Сопоставимые розничные продажи в формате гипермаркетов выросли на 4,0% против 1,8% роста кварталом ранее, что позволило компенсировать меньшие темпы ввода новых торговых площадей.

Рост розничной выручки в формате «супермаркет» в первом квартале 2019 г. составил 55,0%, что обусловлено увеличением торговой площади на 24% и значительным улучшением динамики роста сопоставимых розничных продаж. Доля супермаркетов в совокупной розничной выручке «Ленты» увеличилась по итогам отчетного периода до 8,8% против 7,8% в четвертом квартале 2018 г.

	Квартальные показатели			
	1 кв. 2019	1 кв. 2018	Изм.	Изм. (%)
Выручка (рублей, млн)	99 025	93 441	5 584	6,0%
Розн. выручка (рублей, млн)	97 056	88 325	8 731	9,9%
<i>Гипермаркеты</i>	88 468	82 784	5 684	6,9%
<i>Супермаркеты</i>	8 588	5 542	3 047	55,0%
Опт. выручка (рублей, млн)	1 970	5 116	(3 146)	(61,5%)
Розн. средний чек (рублей)	998	1 018	(20)	(2,0%)
<i>Гипермаркеты</i>	1 101	1 089	13	1,2%
<i>Супермаркеты</i>	507	516	(9)	(1,8%)
Розн. трафик (млн)	97,3	86,8	10,5	12,1%
<i>Гипермаркеты</i>	80,3	76,0	4,3	5,6%
<i>Супермаркеты</i>	17,0	10,7	6,2	57,8%

Средний розничный чек в гипермаркетах вырос на 1,2% до 1 101 рубля. При этом LFL средний розничный чек в гипермаркетах увеличился на 2,2%. Средний розничный чек в супермаркетах снизился в первом квартале на 1,8% до 507 рублей, в то время как LFL средний розничный чек вырос на 2,3%. В обоих форматах разница в динамике роста среднего и LFL среднего чеков обусловлена эффектом от вхождения в течение отчетного периода в LFL-панель магазинов, находящихся на стадии роста.

Совокупный розничный трафик покупателей «Ленты» в первом квартале 2019 г. вырос на 12,1% по сравнению с аналогичным периодом 2018 г., в том числе на 5,6% в гипермаркетах и на 57,8% в супермаркетах.

В первом квартале 2019 г. в базу LFL вошли 15 гипермаркетов и 21 супермаркет.

В отчетном периоде сопоставимые розничные продажи показали рост на уровне 5,0% (без НДС). Это заметное улучшение показателя по сравнению с предыдущим кварталом и самый высокий уровень роста с 2015 г. Во многом такая динамика обусловлена увеличением на 3,8% сопоставимого розничного трафика. Сопоставимые розничные продажи продовольственных товаров увеличились на 5,4%, в то время как LFL розничные продажи непродовольственных товаров выросли на 1,8% год-к-году.

Увеличенная ставка НДС, утвержденная Правительством России в 2018 г., стала применяться в первом квартале. Сопоставимые розничные продажи с учетом НДС выросли на 5,9%, что на 0,9% больше, чем сопоставимые продажи без НДС, в результате более высокой ставки НДС.

	Квартальные показатели		
	Рост LFL продаж 1 кв. 2019	Рост LFL среднего чека 1 кв. 2019	Рост LFL трафика 1 кв. 2019
«Лента», розница (без НДС)	5,0%	1,2%	3,8%
<i>Гипермаркеты</i>	<i>4,0%</i>	<i>2,2%</i>	<i>1,7%</i>
<i>Супермаркеты</i>	<i>21,8%</i>	<i>2,3%</i>	<i>19,1%</i>

«Лента» продолжает привлекать уникальных покупателей в свои магазины, как в новые, так и в LFL гипермаркеты и супермаркеты. Увеличение LFL розничных продаж в гипермаркетах на 4,0% было обусловлено ускорением динамики роста трафика на фоне практически не изменившегося в сравнении с предыдущим кварталом роста среднего чека. Трафик покупателей в сопоставимых гипермаркетах вырос на 1,7% год-к-году – небольшое снижение частоты покупок было более чем компенсировано притоком новых покупателей. Рост LFL среднего розничного чека в гипермаркетах остался стабильным на уровне 2,2% на фоне устойчивого тренда на покупки более дорогих товаров, который компенсировал снижение среднего числа товаров в корзине и дефляцию на полке в первом квартале. Дефляция в отчетном периоде была на самом низком уровне за последние два года, а в марте Компания зафиксировала инфляцию впервые с февраля 2017 г.

Сопоставимые розничные продажи в супермаркетах в первом квартале 2019 г. выросли на 21,8% по сравнению с 7,6% в предыдущем квартале. Высокий розничный трафик продолжил стимулировать рост LFL розничных продаж, ставший результатом заметного увеличения числа новых уникальных покупателей и немного возросшей частоты покупок. «Лента» продолжила внедрять тактические изменения в предложении, в том числе расширяла ассортимент и оптимизировала маркетинговые активности, чтобы повысить привлекательность магазинов для покупателей. LFL розничный чек растет второй квартал подряд (+2,2% в отчетном периоде) несмотря на дефляцию на полке.

Увеличение LFL розничных продаж «Ленты» на 5,0% стало результатом сочетания нескольких факторов: значительного увеличения числа покупателей при немного снизившейся частоте покупок и уверенного тренда на приобретение более дорогих товаров, которые были частично нивелированы эффектом дефляции и снижением среднего числа товаров в корзине.

Прогноз

«Лента» подтверждает планы открыть в 2019 г. в рамках программы развития около 8 новых гипермаркетов. Компания также намерена открыть около 7 новых супермаркетов. Капитальные затраты «Ленты» в 2019 г. ожидаются на уровне 15 млрд рублей.

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 244 гипермаркетами в 88 городах России и 132 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1 465 426 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв.м, средняя площадь супермаркета – 800 кв.м. Компания оперирует двенадцатью 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 2018 г. штат Компании составлял около 45 759 человек⁴.

Менеджмент компании сочетает значительный международный опыт с глубоким знанием российского рынка и обширным опытом работы в России. Крупнейшими акционерами «Ленты» являются TRG 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

Руководитель службы по связям с общественностью и государственными органами

Тел.: +7 812 380-61-31 доб.: 1892

E-mail: maria.filippova@lenta.com

NW Advisors

Антон Карпов и Виктория Афонина

Тел.: +7 495 795 06 23

E-mail: lenta@nwadvisors.com

Заявления прогнозного характера

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

⁴ В эквиваленте полных штатных единиц (full time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в 2018 г. составил 43 283 сотрудника.