

ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 30 СЕНТЯБРЯ 2014 ГОДА

Санкт-Петербург, Россия; 16 октября 2014 года – «Лента Лтд» (Lenta Ltd) (LSE, MOEX: LNTA / «Лента» или Компания), одна из крупнейших розничных сетей в России, объявляет консолидированные операционные результаты и размер выручки за третий квартал, завершившийся 30 сентября 2014 года¹.

Основные операционные показатели за третий квартал 2014 года:

- Выручка в третьем квартале 2014 года выросла на 32,9% до 48,5 млрд рублей (третий квартал 2013 года: 36,5 млрд рублей);
- Сопоставимые продажи («LFL»)² выросли на 8,9% по сравнению с показателем третьего квартала 2013 года;
- LFL трафик увеличился на 4,2% при одновременном росте LFL среднего чека на 4,5%;
- В третьем квартале 2014 года открыто 5 гипермаркетов и 2 супермаркета;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 30 сентября 2014 года составило 103, в том числе 87 гипермаркетов и 16 супермаркетов;
- Общая торговая площадь Компании по состоянию на 30 сентября 2014 года составила 569 803 кв.м (+37,0% по сравнению с показателем на 30 сентября 2013 года);
- Число активных держателей карт лояльности³ «Лента» достигло 6,0 млн человек (+35% год-к-году), около 90% совокупных продаж в третьем квартале 2014 года было осуществлено с использованием карт лояльности.

Основные операционные показатели за девять месяцев 2014 года:

- Выручка за девять месяцев 2014 года выросла на 36,3% до 134,4 млрд рублей (девять месяцев 2013 года: 98,7 млрд рублей);
- Сопоставимые продажи выросли на 12,0% по сравнению с показателем за девять месяцев 2013 года;
- LFL трафик увеличился на 5,4% при одновременном росте LFL среднего чека на 6,3%;
- За девять месяцев 2014 года открыто 10 гипермаркетов и 6 супермаркетов.

Ключевые события третьего квартала 2014 года и после отчетного периода:

- Национальное рейтинговое агентство повысило кредитный рейтинг ООО «Лента» (основное операционное подразделение Lenta Ltd.) по национальной шкале с «АА-» до «АА»;
- «Лента» договорилась о снижении требований к финансовым ковенантам по кредитному соглашению с ЕБРР;
- Компания существенно улучшила условия кредитного соглашения с ВТБ Капитал в части обеспечения долга, его стоимости и значения финансовой ковенанты.

Генеральный директор «Ленты» Ян Дюннинг прокомментировал:

¹ Показатели в данном пресс-релизе являются предварительными, не проверены и не подтверждены аудиторами. Незначительные отклонения в % изменениях или в общих суммах возможны из-за округления. Данная сноска распространяется на все показатели в данном сообщении.

² Магазины «Лента» включаются в расчет показателя сопоставимости (LFL) спустя 12 месяцев после окончания месяца, в котором они были открыты.

³ Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 30 сентября 2014 года.

«В третьем квартале «Лента» успешно реализовывала свою стратегию развития, несмотря на напряженную макроэкономическую ситуацию, в том числе, в условиях запрета на импорт в Россию отдельных категорий товаров, продовольственной инфляции и ослабления рубля. Рост выручки Компании по итогам девяти месяцев составил 36%, став результатом 12%-ого увеличения сопоставимых продаж и роста торговой площади на 37%, частично обусловленного опережающим запуском новых магазинов. Исходя из этого, мы подтверждаем свой прогноз по росту выручки на уровне 34-38% по итогам 2014 года.

Мы продолжаем реализацию программы развития сети магазинов и намерены полностью выполнить план на 2014 год, открыв в ноябре-декабре большое число гипермаркетов и супермаркетов. Программа открытия магазинов на 2015 год реализуется довольно успешно, поэтому мы подтверждаем нашу долгосрочную цель по увеличению торговых площадей «Ленты» вдвое в течение трех лет до декабря 2016 года.

В тоже время, мы должны быть очень внимательны к рынку, потому что покупатели уже начали менять свое поведение, приспосабливаясь к меняющимся экономическим условиям в стране. Мы продолжаем адаптировать свое предложение, инвестируя в цены и промо-акции, используя аналитические данные программы карты лояльности «Лента», чтобы дать возможность нашим покупателям сэкономить».

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

«Лента»

Анна Мелешина

Директор по связям с общественностью и государственными органами
+7 812 363 28 53
Anna.Meleshina@lenta.com

Альберт Аветиков

Директор по связям с инвесторами
+7 812 363 28 44
Albert.Avetikov@lenta.com

Instinctif Partners

Международные СМИ
Марк Уолтэр и Тони Фрэнд
+44 20 7457 2020
Mark.Walter@instinctif.com

Российские СМИ
Антон Карпов
+7 495 660 05 91
Anton.Karpov@instinctif.com

Развитие сети магазинов

В третьем квартале 2014 года «Лента» открыла пять гипермаркетов (два собственных магазина формата «стандарт» в Новосибирске и Нижнекамске, собственный магазин формата «компакт» в Йошкар-Оле и два арендованных гипермаркета формата «суперкомпакт» в Москве и Московской области), увеличив количество гипермаркетов до 87. Компания также открыла два арендованных супермаркета, увеличив их общее число до 16. Общая торговая площадь на 30 сентября 2014 года составила 569 803 кв.м, что на 37,0% больше аналогичного показателя на 30 сентября 2013 года. Всего с начала 2014 года «Лента» открыла 10 гипермаркетов и 7 супермаркетов. Общая торговая площадь на 16 октября 2014 года составила 570 673 кв.м, что на 37,2% больше аналогичного показателя за тот же период 2013 года.

	На 30 сент. 3 кв. 2014	На 30 сент. 3 кв. 2013	Изм.	Изм. (%)	На 30 сент. 9 мес. 2014	На 30 сент. 9 мес. 2013	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	103	68	35	51,5%	103	68	35	51,5%
<i>Гипермаркеты</i>	<i>87</i>	<i>63</i>	<i>24</i>	<i>38,1%</i>	<i>87</i>	<i>63</i>	<i>24</i>	<i>38,1%</i>
<i>Супермаркеты</i>	<i>16</i>	<i>5</i>	<i>11</i>	<i>220,0%</i>	<i>16</i>	<i>5</i>	<i>11</i>	<i>220,0%</i>

Количество новых магазинов⁴	7	7	-	-	16	12	4	33,3%
<i>Гипермаркеты</i>	5	3	2	66,7%	10	7	3	42,9%
<i>Супермаркеты</i>	2	4	-2	-50,0%	6	5	1	20,0%
Общая торговая площадь (кв.м)	569 803	415 989	153 813	37,0%	569 803	415 989	153 813	37,0%
<i>Гипермаркеты</i>	550 906	410 096	140 810	34,3%	550 906	410 096	140 810	34,3%
<i>Супермаркеты</i>	18 896	5 893	13 003	220,7%	18 896	5 893	13 003	220,7%
Добавленная торговая площадь (кв.м)⁴	27 526	21 093	6 433	30,5%	63 518	41 679	22 839	52,4%
<i>Гипермаркеты</i>	25 140	16 200	8 940	55,2%	57 065	35 786	21 279	59,5%
<i>Супермаркеты</i>	2 386	4 893	-2 507	-51,2%	6 453	5 893	560	9,5%

Операционные показатели «Ленты»

Расширение торговых площадей и динамичный рост сопоставимых продаж позволили увеличить выручку в третьем квартале 2014 года на 32,9%. Общая выручка в отчетном периоде составила 48,5 млрд рублей по сравнению с 36,5 млрд рублей годом ранее. Выручка «Ленты» в июле и августе росла темпами, сопоставимыми с динамикой первого полугодия 2014 года, однако в сентябре ее прирост оказался ниже ввиду высокой базы, а также эффекта худшего качества календарных дней. В течение аналогичного периода прошлого года (с 10 сентября по 14 октября 2013 года) «Лента» проводила масштабную промо-кампанию, приуроченную к 20-летию Компании. Кампания обеспечила рост выручки по итогам сентября 2013 года на 44,4%, а также увеличение сопоставимых продаж на 20,3% - самый высокий показатель по итогам месяца для «Ленты» с 2011 года. В первом полугодии 2013 года Компания показала рост сопоставимых продаж на уровне 7,5%, а в июле и августе 2013 года – 7,8% и 11,8% соответственно.

В третьем квартале 2014 года «Лента» продолжила реализацию программы электронных маркетинговых коммуникаций, призванной увеличить трафик покупателей через рассылку индивидуальных специальных предложений (так, например, в августе около 0,5 млн покупателей воспользовались купонами «Спасибо», что помогло повысить трафик в магазинах). Количество активных держателей карт лояльности увеличилось по состоянию на 30 сентября до 6,0 млн человек (+35% год-к-году).

Рост сопоставимых продаж на 8,9% в третьем квартале был подкреплен увеличением LFL трафика на 4,2%. Средний чек вырос на 4,5% до 1 111 рублей благодаря инфляции. Все регионы продемонстрировали отличную сопоставимую динамику роста благодаря существенному увеличению трафика покупателей и размера продуктовой корзины.

Расширение «Ленты» привело к увеличению числа зрелых магазинов, входящих в расчет показателя сопоставимости (LFL). По итогам девяти месяцев 2014 года 13 гипермаркетов и четыре супермаркета вошли в базу LFL, включая четыре гипермаркета и три супермаркета в третьем квартале.

	Рост LFL продаж 3 кв. 2014	Рост LFL среднего чека 3 кв. 2014	Рост LFL трафика 3 кв. 2014	Рост LFL продаж 9 мес. 2014	Рост LFL среднего чека 9 мес. 2014	Рост LFL трафика 9 мес. 2014
«Лента» всего (%)	8,9%	4,5%	4,2%	12,0%	6,3%	5,4%

⁴ В течение отчетного периода

Гипермаркеты	8,9%	4,6%	4,0%	12,0%	6,4%	5,3%
Супермаркеты	13,6%	0,1%	13,4%	23,1%	0,7%	22,3%

В третьем квартале 2014 года средний чек в гипермаркетах вырос до 1 088 рублей (+1,8% в сравнении с третьим кварталом 2013 года), что несколько ниже динамики LFL среднего чека (+4,6%) вследствие увеличившейся доли новых магазинов в сети. Небольшое снижение размера общего среднего чека на 0,5% в третьем квартале вызвано возросшей долей супермаркетов в сети. При этом размер среднего чека в обоих форматах вырос.

Общий трафик покупателей в третьем квартале 2014 года вырос на 28,5% в сравнении с аналогичным периодом 2013 года, в том числе на 25,3% в гипермаркетах и более чем в 5 раз в новом для «Ленты» формате супермаркетов, запущенном в апреле 2013 года.

Динамика развития супермаркетов «Лента» в третьем квартале 2014 года соответствовала нашим ожиданиям, несмотря на незрелость магазинов (только пять супермаркетов из 16 работают более одного года по данным на 30 сентября 2014 года). В третьем квартале 2014 года доля супермаркетов в выручке «Ленты» увеличилась до 2,9%, по сравнению с 0,7% в третьем квартале 2013 года.

	3 кв. 2014	3 кв. 2013	Изм.	Изм. (%)	9 мес. 2014	9 мес. 2013	Изм.	Изм. (%)
Выручка (рублей, млн)	48 547	36 540	12 008	32,9%	134 447	98 671	35 776	36,3%
Гипермаркеты	47 153	36 294	10 859	29,9%	130,945	98 381	32 563	33,1%
Супермаркеты	1 395	246	1 149	467,0%	3 502	289	3 213	1 110,6%
Средний чек (рублей)	1 054	1 059	-6	-0,5%	1 061	1 055	6	0,6%
Гипермаркеты	1 088	1 069	19	1,8%	1 091	1 059	31	3,0%
Супермаркеты	507	448	59	13,2%	526	442	83	18,8%
Трафик покупателей (млн)	46,1	34,5	11,6	33,6%	126,7	93,5	33,2	35,5%
Гипермаркеты	43,3	33,9	9,4	27,6%	120,1	92,9	27,2	29,3%
Супермаркеты	2,7	0,5	2,2	400,7%	6,7	0,7	6,0	919,0%

Прогноз

Принимая во внимание количество открытых за девять месяцев 2014 года гипермаркетов и супермаркетов, а также прогресс, достигнутый в части строительства новых магазинов, мы подтверждаем свои изначальные планы по открытию 24 гипермаркетов и 15 супермаркетов в 2014 году. Компания ожидает, что запуск такого количества магазинов позволит увеличить торговую площадь к концу 2014 года не менее чем на 30%. Мы поддерживаем хорошую динамику реализации перспективных проектов магазинов и подтверждаем нашу долгосрочную цель по удвоению торговых площадей в течение трех лет до декабря 2016 года. Наш прогноз роста выручки по итогам 2014 года в диапазоне 34-38% остается неизменным. Однако мы не застрахованы от возможных изменений в потребительском поведении в случае ухудшения макроэкономической ситуации.

О Компании

«Лента» – одна из крупнейших розничных сетей в России и вторая по размеру сеть гипермаркетов в стране (по размеру выручки за 2013 г.). Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 87 гипермаркетами в 50 городах по всей России и 17 супермаркетами в Москве и Московской области с общей торговой площадью около 570 673 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет 6 400 кв.м. Компания оперирует четырьмя распределительными центрами для гипермаркетов.

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 2013 г. штат компании составлял около 27 800 человек.

Менеджмент компании сочетает значительный международный опыт с глубоким знанием российского рынка и обширным опытом работы в России. Крупнейшими акционерами «Ленты» являются TPG Capital, Европейский банк реконструкции и развития и VTB Capital Private Equity, которые придерживаются высоких стандартов корпоративного управления. «Лента» имеет листинг на Лондонской фондовой бирже и Московской Бирже под торговым кодом «LNTA».

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.