

ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ И ГОД, ЗАВЕРШИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2014 ГОДА

Санкт-Петербург, Россия; 29 января 2015 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 четвертый квартал и год, завершившиеся 31 декабря 2014 года¹.

Основные операционные показатели за четвертый квартал 2014 года:

- Выручка в четвертом квартале 2014 года выросла на 30,6% до 59,5 млрд рублей (четвертый квартал 2013 года: 45,6 млрд рублей), включая более сильный рост продаж в декабре;
- Сопоставимые продажи («LFL»)² выросли на 7,6% по сравнению с показателем четвертого квартала 2013 года, включая двузначный рост сопоставимых продаж в декабре;
- LFL средний чек увеличился на 5,6% при одновременном росте LFL трафика на 1,9%;
- В четвертом квартале 2014 года был открыт 21 гипермаркет и 8 супермаркетов;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 31 декабря 2014 года составило 132, в том числе 108 гипермаркетов и 24 супермаркета;
- Общая торговая площадь Компании по состоянию на 31 декабря 2014 года составила 701 150 кв.м (+38,7% по сравнению с показателем на 31 декабря 2013 года), что существенно выше первоначального прогноза по росту на 30%;
- Число активных держателей карт лояльности³ «Лента» достигло 6,5 млн человек (+35% год-к-году), около 90% совокупных продаж в четвертом квартале 2014 года было осуществлено с использованием карт лояльности.

Основные операционные показатели за 2014 год:

- Выручка за 2014 год выросла на 34,5% до 194,0 млрд рублей (2013 год: 144,3 млрд рублей), что соответствует прогнозу, данному Компанией в ходе IPO в феврале 2014 года;
- Сопоставимые продажи выросли на 10,6% по сравнению с показателем за 2013 год;
- LFL средний чек увеличился на 6,0% при одновременном росте LFL трафика на 4,4%;
- В течение 2014 года открыт 31 гипермаркет и 14 супермаркетов, что существенно выше годового плана Компании по открытию 24 гипермаркетов.

Ключевые события четвертого квартала 2014 года и после отчетного периода:

- «Лента» завершила сделку по приобретению трех гипермаркетов «Бимарт» в Центральной России (два магазина в Иваново и один во Владимире);
- «Лента» подписала соглашение с ЮниКредит Банком об открытии пятилетней необеспеченной кредитной линии в размере 11,5 млрд рублей на финансирование инвестиционной программы.

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 31 декабря 2014 года.

«В 2014 году «Лента» продолжила активно расти, открыв рекордное число магазинов - 31 гипермаркет и 14 супермаркетов, и увеличив торговую площадь на 39%. Несмотря на высокую динамику развития, наш операционный персонал и подразделения, ответственные за запуск новых магазинов, сработали как никогда слаженно и уверенно. Полученный результат существенно превышает наш план, который предусматривал открытие 24 гипермаркетов в 2014 году.

Доходы покупателей сегодня находятся под возрастающим давлением. Бизнес-модель Компании, сочетающая в себе низкие операционные затраты и разумные цены на полке, позволяет ей хорошо адаптироваться под изменения потребительского поведения. Нам удалось эффективно настроить ассортимент, цены и промо-активности под новые условия, обеспечив рост выручки по итогам года на 34,5% по сравнению с 31,3% в 2013 году. Второй год подряд мы демонстрируем самый высокий рост продаж среди всех российских публичных ритейлеров. В 2014 году мы показали уверенный рост LFL продаж на уровне 10,6%, причем показатель LFL продаж продовольственных товаров был выше – 12,1%, в то время как продажи в сегменте непродовольственных товаров оказались под давлением. Основываясь на неаудированной отчетности мы ожидаем маржу по скорректированной EBITDA выше текущего консенсуса аналитиков.

Очевидно, что в 2015 году российскую экономику ждут новые трудности. В этих условиях «Лента» будет фокусировать свои усилия на повышении своей ценности для покупателей и росте эффективности. Мы сформировали обширную программу развития на ближайшие годы, однако будем внимательно следить за рынком и открывать новые магазины в таком количестве, чтобы обеспечить высокий темп окупаемости инвестиций в сочетании с финансовой устойчивостью бизнеса в целом. В 2014 году мы ввели около 195 000 кв. м торговых площадей, поэтому мы сохраняем планы по удвоению торговой площади «Ленты» в течение трех лет до декабря 2016 года».

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 четвертом квартале 2014 года «Лента» открыла 21 гипермаркет, увеличив их общее количество до 108. Компания также запустила восемь арендованных супермаркетов в Москве и Московской области, увеличив их общее число до 24.

За 12 месяцев 2014 года «Лента» открыла 31 гипермаркет (23 собственных магазина и восемь арендованных) и 14 арендованных супермаркетов. Среди новых гипермаркетов 15 магазинов было открыто в формате «стандарт», 13 – в формате «компакт» и три – «суперкомпакт». В Санкт-Петербурге был открыт один гипермаркет, в Москве – четыре, в Центральной России – семь, в Приволжском федеральном округе – пять, на Юге – четыре, семь магазинов было открыто в Сибири и три на Урале. За год компания вышла в 15 новых городов и сегодня представлена в 60 российских городах. По итогам года «Лента» ввела 195 483 кв. м. новых торговых площадей, что на 46,4% выше аналогичного показателя 2013 года. Общая торговая площадь Компании на 31 декабря 2014 года составила 701 150 кв.м, что на 38,7% больше, чем на конец 2013 года.

	На 31 дек. 4кв. 2014	На 31 дек. 4кв. 2013	Изм.	Изм. (%)	На 31 дек. 2014 год	На 31 дек. 2013 год	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	132	87	45	51,7%	132	87	45	51,7%
Гипермаркеты	108	77	31	40,3%	108	77	31	40,3%
Супермаркеты	24	10	14	140,0%	24	10	14	140,0%
Количество новых магазинов⁴	29	19	10	52,6%	45	31	14	45,2%
Гипермаркеты	21	14	7	50,0%	31	21	10	47,6%
Супермаркеты	8	5	3	60,0%	14	10	4	40,0%
Общая торговая площадь (кв.м)	701 150	505 667	195 483	38,7%	701 150	505 667	195 483	38,7%
Гипермаркеты	674 587	493 841	180 746	36,6%	674 587	493 841	180 746	36,6%
Супермаркеты	26 562	11 825	14 737	124,6%	26 562	11 825	14 737	124,6%
Добавленная торговая площадь (кв.м)⁴	131 347	89 702	41 645	46,4%	195 483	131 357	64 126	48,8%
Гипермаркеты	123 681	83 745	39 936	47,7%	180 746	119 531	61 215	51,2%
Супермаркеты	7 666	5 957	1 709	28,7%	14 737	11 825	2 912	24,6%

Операционные показатели «Ленты»

Расширение торговых площадей и динамичный рост сопоставимых продаж позволили увеличить выручку в четвертом квартале 2014 года на 30,6%. Общая выручка Компании в четвертом квартале составила 59,5 млрд рублей по сравнению с 45,6 млрд рублей годом ранее. Лента завершила отчетный квартал с сильным показателем общего роста продаж (34,3%) и двузначным значением роста сопоставимых продаж. Январь 2015 так же показывается высокие показатели роста продаж и сопоставимых продаж, аналогично декабрю предыдущего года.

В четвертом квартале 2014 года «Лента» продолжила реализацию программы электронных маркетинговых коммуникаций, призванной увеличить трафик покупателей через рассылку индивидуальных специальных предложений. Количество активных держателей карт лояльности увеличилось по состоянию на 31 декабря 2014 года до 6,5 млн человек (+35% год-к-году).

Увеличение сопоставимых продаж на 7,6% в четвертом квартале было подкреплено ростом LFL среднего чека на 5,6% до 1 258 рублей. Размер среднего чека увеличивался на фоне инфляции, однако уменьшение числа товаров в покупательской корзине несколько сдержало его рост. LFL трафик увеличился на 1,9%.

Активное развитие «Ленты» привело к увеличению числа зрелых магазинов, входящих в расчет показателя сопоставимости (LFL). По итогам 2014 года 19 гипермаркетов и шесть супермаркетов вошли в базу LFL, включая шесть гипермаркетов и два супермаркета в четвертом квартале.

	Рост LFL продаж	Рост LFL среднего чека	Рост LFL трафика	Рост LFL продаж	Рост LFL среднего чека	Рост LFL трафика
	4 кв. 2014	4 кв. 2014	4 кв. 2014	2014 год	2014 год	2014 год
«Лента» всего (%)	7,6%	5,6%	1,9%	10,6%	6,0%	4,4%
Гипермаркеты	7,6%	5,6%	1,8%	10,6%	6,0%	4,3%
Супермаркеты	14,5%	9,4%	4,7%	17,2%	5,6%	11,0%

⁴ В течение отчетного периода

В четвертом квартале 2014 года средний чек в гипермаркетах вырос до 1 241 рублей (+3,2% в сравнении с четвертым кварталом 2013 года), что несколько ниже динамики LFL среднего чека (+5,6%) вследствие увеличившейся доли новых магазинов в сети. По состоянию на 31 декабря 2014 года доля торговой площади «Ленты» моложе трех лет составила 59% в сравнении с 48% на конец 2013 года. При этом доля магазинов, функционирующих менее одного года, достигла 29% против 26% годом ранее. Аналогичные тенденции были характерны и для супермаркетов, где средний чек в четвертом квартале вырос на 7,4% до 596 рублей в сравнении с 9,4% увеличением LFL среднего чека.

Общий трафик покупателей в четвертом квартале 2014 года вырос на 29,1% в сравнении с аналогичным периодом 2013 года, в том числе на 24% в гипермаркетах и примерно в 2,9 раза в новом для «Ленты» формате супермаркетов, запущенном в апреле 2013 года.

Динамика развития супермаркетов «Лента» в четвертом квартале 2014 года соответствовала нашим ожиданиям, несмотря на незрелость магазинов (только десять супермаркетов из 24 функционировали более одного года по состоянию на 31 декабря 2014 года). Супермаркеты показали внушительный рост LFL продаж в 14,5% по итогам четвертого квартала и 17,2% по итогам года. Важно отметить, что показатель сопоставимых продаж на квадратный метр в супермаркетах теперь превышают средний показатель по «Ленте». В четвертом квартале 2014 года доля супермаркетов в выручке «Ленты» увеличилась до 3,4%, по сравнению с 1,4% в третьем квартале 2013 года. Аналогичные показатели по итогам 2014 и 2013 годов составили 2,8% и 0,6% соответственно.

	4 кв. 2014	4 кв. 2013	Изм.	Изм. (%)	2014 год	2013 год	Изм.	Изм. (%)
Выручка (рублей, млн)	59 542	45 596	13 946	30,6%	193 988	144 266	49 722	34,5%
Гипермаркеты	57 537	44 954	12 582	28,0%	188 481	143 336	45 146	31,5%
Супермаркеты	2 005	641	1 364	212,6%	5 507	931	4 576	491,8%
Средний чек (рублей)	1 197	1 183	14	1,2%	1 099	1 092	7	0,6%
Гипермаркеты	1 241	1 202	38	3,2%	1 132	1 100	32	2,9%
Супермаркеты	596	555	41	7,4%	549	514	35	6,8%
Трафик покупателей (млн)	49,7	38,5	11,2	29,1%	176,5	132,1	44,4	33,6%
Гипермаркеты	46,4	37,4	9,0	24,0%	166,4	130,3	36,2	27,8%
Супермаркеты	3,4	1,2	2,2	191,0%	10,0	1,8	8,2	454,0%

Прогноз

Компания озвучит свой прогноз на текущий год 12 марта 2015 года одновременно с публикацией аудированных финансовых результатов по МСФО за 2014 год.

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 108 гипермаркетами в 60 городах по всей России и 24 супермаркетами в Москве и Московской области с общей торговой площадью около 701 150 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 6 200 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 2014 г. штат Компании составлял около 35 100 человек⁵.

⁵ В эквиваленте полных штатных единиц (full-time equivalent, FTE). Средний показатель FTE за 2014 год составил 27 200 сотрудников.

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 «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.