

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И  
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ СЕТИ  
«ЛЕНТА»**

Выполнила: студентка магистратуры  
**Шеломанова Полина**

Компания «Лента» — самая быстрорастущая компания на российском розничном рынке. «Лента» — первая по размеру торговых площадей сеть гипермаркетов в России и пятая среди крупнейших розничных сетей страны по размеру выручки (за 2016 год).

«Лента» отличается от других ритейлеров — ее бизнес выстроен по международному типу, но поскольку компания выросла на российском рынке, здесь знают всё об особенностях развития розничного рынка России. «Лента» уже сейчас присутствует в 78 городах страны и не собирается на этом останавливаться — в планах компании расширение и освоение новых регионов.



**ЛЕНТА**  
**СУПЕРМАРКЕТ**



**ЛЕНТА**

## **«Лента» — компания со стремительным развитием**

В 1993 году в Петербурге был открыт первый гипермаркет в формате торгового склада cash & carry. Тогда он еще не имел ничего общего с современными магазинами «Лента».

В 1999 году появился совершенно новый торговый комплекс, принципы работы которого были взяты из зарубежной практики и приспособлены под российскую действительность. Это стало прорывом в российском ритейле и фундаментом для бизнеса «Ленты».

С этого момента «Лента» начала стремительно развиваться. По итогам 2016 года компания открыла 51 гипермаркет и 17 супермаркетов, тем самым перевыполнив план по открытиям на год. В планах компании на 2017 год – открыть не менее 30 гипермаркетов и около 50 супермаркетов, в том числе и в регионах, и увеличить торговые площади примерно на 200 000 кв.м.





свыше  
1166197  
кв.м торговых  
площадей



более  
45  
тысяч сотрудников

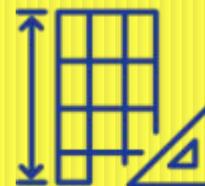


выручка порядка  
253  
млрд. рублей



5%  
супермаркетов

присутствие в  
78  
городах России



5700  
кв.м – средняя площадь  
гипермаркета

**7**  
**собственных**  
**распределительных**  
**центров**

**195**  
**гипермаркетов**

**50**  
**супермаркетов**

# Итоги 2016 года

## Финансовые показатели

**306,4 млрд**  
**+21,2%**

---

выручка  
(руб.)

**67,8 млрд**  
**+20,4%**

---

валовая прибыль  
(руб.)

**31,8 млрд**  
**+13,1%**

---

скорректированный  
показатель  
EBITDA (руб.)

**11,2 млрд**  
**+8,9%**

---

чистая прибыль  
(руб.)

## ДРУГИЕ ДОСТИЖЕНИЯ 2016 Г.



11

Мы приобрели 11 гипермаркетов у розничной сети Kesko. После ребрендинга магазины вновь открылись одновременно, в один день.



480 145

На конец отчетного года общее число держателей социальных карт «Ленты» превысило 1,8 млн человек, 480 145 из которых стали участниками программы в 2016 г.



44,8

В 2016 г. общий объем обучения, предоставленного Компанией, составил свыше 1,47 млн человеко-часов – в среднем 44,8 часов на одного сотрудника.



95%

95% свежих продуктов питания закупается в России.



17

В 2016 г. «Лента» открыла 17 супермаркетов – рекордный годовой показатель, – доведя их общее количество до 49.



11 000

В 2016 году «Лента» создала около 11 000 новых рабочих мест и приняла на новые должности 19 000 сотрудников.

## Основные финансовые показатели за 2016 год:

- Выручка выросла на 20%
- Скорректированная EBITDA составила 31,8 млрд рублей (2015 г.: 28,1 млрд рублей), рентабельность – 10,4% (2015 г.: 11,1%);
- Валовая маржа снизилась до 22,1% (-0,2 п.п. против 2015 г.) ввиду дополнительных инвестиций в цены, эффект от которых не удалось полностью компенсировать за счет более выгодных условий от поставщиков, улучшений в логистической цепи и роста эффективности собственного производства;
- Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы увеличились до 15,2% от выручки (+0,9 п.п. в сравнении с 2015 г.) по причине увеличения маркетинговых и прочих расходов, связанных с быстрым развитием сети и ростом амортизационных расходов, эффект от которых превысил результаты операционных улучшений и рост эффективности сети;
- Капитальные вложения составили 54,3 млрд рублей, что на 73,0% больше год-к-году (2015 г.: 31,4 млрд рублей) за счет быстрого органического роста и приобретения российского бизнеса Kesko в сфере торговли продовольственными товарами;
- Чистые денежные средства от операционной деятельности до выплаты процентов и налога на прибыль составили 27,9 млрд рублей по сравнению с 25,9 млрд рублей в 2015 г. (+7,7%), что, в основном, обусловлено ростом показателя EBITDA;
- Чистые процентные расходы сократились на 0,5% до 9,2 млрд рублей (2015 г.: 9,3 млрд рублей) вследствие снижения ставок, эффект от которого нивелировал влияние роста общего объема заимствований;
- Чистая прибыль выросла на 8,9% и составила 11,2 млрд рублей (2015 г.: 10,3 млрд рублей), рентабельность – 3,7%;

Чистый доход за 31 декабря 2016 г. составил 89,2 млрд рублей (показатель «Чистый доход» к скорректированной EBITDA» – 2.8x).

## Динамика оборота продовольственных сетей в 2016 году

Название торговой сети	Выручка в 2016 году, млрд рублей	Прирост выручки к 2015 году, %
Магнит	1,069	12.81
X5 Retail Group	1,025	27.5
Дикси	311.2	14.3
Лента	306	21.2
Интерторг	80	7.7



# АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

## Гипермаркеты:

доля пяти крупнейших игроков – 67%

Суммарная торговая площадь: 5,8 млн кв. м

Прирост торговой площади в 2016 г.: +6%



Источник: данные Компании, данные агентства INFOLine на 31 декабря 2016 г.  
(по результатам исследования с охватом 190 крупнейших сетей розничной торговли)

## Магазины шаговой доступности / низких цен:

доля пяти крупнейших игроков – 75%

Суммарная торговая площадь: 11,0 млн кв. м

Прирост торговой площади в 2016 г.: +13%



Источник: данные Компании, данные агентства INFOLine на 31 декабря 2016 г.  
(по результатам исследования с охватом 190 крупнейших сетей розничной торговли)

«Лента» видит целый ряд возможностей для успешного развития в сегменте супермаркетов за счет эффективного использования своего опыта работы в сегменте гипермаркетов. Полное восстановление экономики на фоне текущей сложной ситуации неизбежно займет длительное время. Однако в промежуточный период тяжелая экономическая ситуация содействует более стремительным изменениям в структуре потребительских расходов и структуре рынка в пользу более крупных и более эффективных операторов.



## Стратегия в действии

### Укреплять

Продолжена работа по выявлению и реализации обширного потенциала устойчивого роста во всех ключевых регионах России.

+ Подробнее на странице 2



### Расширять

Благодаря ускоренной реализации программы по открытию новых магазинов мы третий год подряд стали самой быстрорастущей компанией в российском секторе розничной торговли.

+ Подробнее на странице 4



### Совершенствовать

Понимание меняющихся потребительских предпочтений позволяет нам более эффективно адаптировать ассортимент и специальные предложения под запросы наших покупателей.

+ Подробнее на странице 6





Обеспечение прибыльного  
роста сопоставимых продаж

Укрепление  
занятых позиций

Развитие форматов  
магазинов

Реализация  
потенциала развития



## У «Ленты» большие планы на будущее:

- В ближайшие годы войти в тройку ведущих мультиформатных продовольственных ритейлеров России
- Открыть не менее 30 гипермаркетов и 50 супермаркетов в 2017 году
- Удвоить количество торговых площадей в течение 3 лет (до конца 2020)
- Продолжить создавать новые рабочие места и обеспечивать акционерам доходность на уровне выше средней

## **Торговая сеть «Лента» объявила прогноз на 2017 год, а также представила долгосрочные цели до 2020 года.**

На 2017 год запланировано открытие около 30 новых гипермаркетов и около 50 новых супермаркетов. В пресс-службе «Ленты» также заявили о выходе в новые регионы, начать экспансию ритейлер планирует с Новосибирска. Заявленный объем капитальных вложений — около 40 млрд рублей.

В 2017 году компания планирует значительно увеличить количество супермаркетов. Придерживаясь консервативной финансовой политики, а также учитывая недавнее приобретение у компании Kesko 11 гипермаркетов, «Лента» приняла решение об открытии меньшего количества гипермаркетов в 2017 году по сравнению с прошлым годом (органический рост), при этом увеличивая количество открытий супермаркетов.

В долгосрочной перспективе компания намерена «войти в тройку ведущих мультиформатных продовольственных ритейлеров России и стать крупнейшей сетью гипермаркетов». Также в планах ритейлера создать новые форматы для роста собственного бизнеса

**Спасибо за внимание!**

