



«ЛЕНТА» СООБЩАЕТ О РОСТЕ ПРОДАЖ НА 11,1%, ОНЛАЙН ПРОДАЖ – НА 108,9% ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА

30 января 2023
Санкт-Петербург,
Россия

МКПАО «Лента» (LSE: LNTA, MOEX: LENT), одна из крупнейших розничных сетей России, сегодня объявляет операционные результаты за четвёртый квартал и полный 2022 год.

Основные результаты за полный 2022 год^{1,2}

- Продажи выросли на 11,1% год к году до 537,4 млрд руб.
- Розничные продажи достигли 530,2 млрд руб., увеличившись на 11,4% год к году.
- Сопоставимые продажи (LFL) выросли на 2,3%, в то время как LFL-средний чек увеличился на 5,0%.
- Общее количество магазинов достигло 820, включая 259 гипермаркетов и 561 магазин малых форматов.
- Общая торговая площадь увеличилась на 1,9% и составила 1 788,2 тыс. кв. м.
- Онлайн-продажи выросли на 108,9% год к году до 40,4 млрд руб.

Основные результаты за 4 квартал 2022 года^{1,2}

- Продажи выросли на 0,6% год к году до 148,2 млрд руб.
- Розничные продажи достигли 145,8 млрд руб., увеличившись на 0,7% год к году.
- Сопоставимые продажи (LFL) снизились на 1,3% в результате снижения LFL-среднего чека на 0,5% и LFL-трафика на 0,8%.
- Компания открыла 1 гипермаркет и 24 магазина малых форматов на валовой основе
- Онлайн-продажи выросли на 59,4% год к году до 11,2 млрд руб.

1. Включая результаты «Утконоса» с 1 февраля 2022 года

2. Сопоставимые результаты включают результаты магазинов сети «Билла» с сентября и результаты магазинов сети «Семья» с октября 2022 года

**Владимир
Сорокин,**
Генеральный директор



В 2022 году весь российский бизнес столкнулся с исключительными вызовами, потребовавшими от нашей команды решительных мер - перенастройки каналов поставок, установления взаимоотношений с новыми поставщиками, налаживания процессов расчётов с иностранными контрагентами. Несмотря на все сложности, мы смогли решить поставленные перед нами задачи, стали ещё более гибкими и эффективными, продолжили развиваться.

Важным событием четвёртого квартала стало открытие гипермаркета в Томске, который мы отстроили заново после пожара в 2021 году. Новый магазин стал первым гипермаркетом, который «Лента» открыла в 2022 году.

Приоритетным направлением нашей работы в 2022 году было совершенствование модели магазинов «Мини Лента», и мы видим результаты проделанной работы, а именно постепенное улучшение показателей в наших магазинах у дома. В частности, в ноябре и декабре нам удалось вывести LFL-трафик этих магазинов в положительную зону. Мы планируем и дальше наращивать количество магазинов формата «Мини Лента», для этого мы, в том числе, расширяем наш автопарк. В 4 квартале 2022 года мы приобрели 22 среднетоннажных грузовика КамАЗ КОМПАС-12, которые, с учётом уже имеющегося автопарка, будут использованы для доставки товаров в магазины малых форматов. Несмотря на уход иностранных дистрибуторов грузовых автомобилей из России, мы смогли в сжатые сроки найти замену на российском рынке.

В 2022 году покупатели продолжили экономить и постепенно переходили на более дешёвые товары. В течение года мы провели работу по пересмотру нашего ассортимента, подстраивая его соответствующим образом под потребности наших покупателей. Мы расширили линейку товаров в более низких ценовых сегментах, активно работали с промо и персональными предложениями для наших клиентов. Мы видим, что покупатели положительно оценивают изменения в предложении магазинов сети, и ценовое восприятие «Ленты» улучшается.

Говоря про онлайн-направление, мы продолжаем процесс объединения операционных моделей «Ленты Онлайн» и «Утконоса», а также стремимся расширять и совершенствовать наше онлайн-предложение для покупателей. Сервис «Лента Онлайн» начал доставлять заказы круглосуточно: на сегодняшний день к круглосуточной доставке подключено 40 гипермаркетов и супермаркетов «Ленты» в 11 городах, и мы не собираемся останавливаться на достигнутом и планируем масштабировать сервис по всей России.

Я хочу поблагодарить нашу команду за проделанную работу и самоотдачу. 2023 год – юбилейный для нас, «Ленте» исполнится 30 лет. Я уверен, что в этот знаковый для нас год мы станем ещё сильнее, продолжив последовательную реализацию нашей стратегии.



Операционные результаты за 4 квартал и 2022 год, год к году

Выручка³

	4 кв. 2022	4 кв. 2021	Изм.	Изм. (%)	12M 2022	12M 2021	Изм.	Изм. (%)
Выручка (млн руб.)	148 157	147 316	841	0,6%	537 401	483 641	53 760	11,1%
Розничные продажи	145 816	144 813	1 003	0,7%	530 197	475 787	54 409	11,4%
Гипермаркеты ⁴	121 703	122 652	-949	-0,8%	431 867	418 061	13 806	3,3%
Малые форматы	22 992	22 161	831	3,7%	90 478	57 727	32 751	56,7%
«Утконос» ⁵	1 121	-	1 121	-	7 852	-	7 852	-
Оптовые продажи ⁶	2 341	2 503	-162	-6,5%	7 204	7 853	-649	-8,3%
Средний чек (руб.)	1 116	1 146	-30	-2,6%	1 051	1 092	-41	-3,8%
Гипермаркеты ⁴	1 452	1 458	-6	-0,4%	1 351	1 284	68	5,3%
Малые форматы	494	524	-30	-5,8%	494	525	-30	-5,8%
«Утконос»	3 599	-	3 599	-	4 115	-	4 115	-
Кол-во чеков (млн)	131	126	4	3,4%	505	436	69	15,8%
Гипермаркеты ⁴	84	84	0	-0,4%	320	326	-6	-1,9%
Малые форматы	47	42	4	10,1%	183	110	73	66,4%
«Утконос»	0,3	-	0,3	-	2	-	2	-

Магазины и торговая площадь

	4 кв. 2022	4 кв. 2021	Изм.	Изм. (%)	12M 2022	12M 2021	Изм.	Изм. (%)
Розничные магазины (на конец периода)	820	757	63	8,3%	820	757	63	8,3%
Гипермаркеты ⁴	259	258	1	0,4%	259	258	1	0,4%
Открыто	1	0	1	-	1	7	-6	-85,7%
Закрыто	0	1	-1	-	0	3	-3	-
Малые форматы	561	499	62	12,4%	561	499	62	12,4%
Открыто	24	90	-66	-73,3%	104	369	-265	-71,8%
Закрыто	16	6	10	-	42	9	33	-
Новая торговая площадь (кв. м на конец периода)	7 896	29 167	-21 271	-72,9%	33 233	236 385	-203 152	-85,9%
Гипермаркеты ⁴	5 252	-5 225	10 477	0,0%	5 252	9 780	-4 528	-46,3%
Малые форматы	2 644	34 392	-31 748	-92,3%	27 981	226 605	-198 624	-87,7%
Общая торговая площадь (кв. м на конец периода)	1 788 216	1 754 983	33 233	1,9%	1 788 216	1 754 983	33 233	1,9%
Гипермаркеты ⁴	1 415 820	1 410 568	5 252	0,4%	1 415 820	1 410 568	5 252	0,4%
Малые форматы	372 396	344 415	27 981	8,1%	372 396	344 415	27 981	8,1%

Сопоставимые результаты (LFL)⁷

	4 кв. 2022			12M 2022		
	Выручка	Средний чек	Трафик	Выручка	Средний чек	Трафик
Итого розница	-1,3%	-0,5%	-0,8%	2,3%	5,0%	-2,6%
Гипермаркеты	-0,4%	-0,4%	-0,1%	3,0%	5,7%	-2,6%
Малые форматы	-6,2%	-4,1%	-2,2%	-3,6%	-0,8%	-2,8%

Онлайн-продажи³

	4 кв. 2022	4 кв. 2021	Изм.	Изм. (%)	12M 2022	12M 2021	Изм.	Изм. (%)
Онлайн-выручка (млн руб.)	11 210	7 033	4 178	59,4%	40 400	19 340	21 060	108,9%
Онлайн-партнеры	4 287	3 619	669	18,5%	12 059	10 625	1 434	13,5%
«Лента Онлайн» ⁸	5 802	3 414	2 388	69,9%	20 489	8 715	11 774	135,1%
«Утконос» ⁹	1 121	-	1 121	-	7 852	-	7 852	-
Средний онлайн-чек (руб.)	2 189	1 957	232	11,8%	2 252	1 851	401	21,7%
Онлайн-партнеры	1 941	1 844	97	5,3%	1 913	1 808	105	5,8%
«Лента Онлайн» ⁸	2 230	2 093	137	6,5%	2 107	1 906	202	10,6%
«Утконос» ⁹	3 599	-	3 599	-	4 102	-	4 102	-
Кол-во онлайн-заказов (тыс.)	5 121	3 593	1 528	42,5%	17 938	10 448	7 490	71,7%
Онлайн-партнеры	2 208	1 962	246	12,5%	6 302	5 875	427	7,3%
«Лента Онлайн» ⁸	2 601	1 631	970	59,5%	9 722	4 573	5 149	112,6%
«Утконос» ⁹	312	-	312	-	1 914	-	1 914	-

Операционные результаты по месяцам за 4 квартал 2022 года см. в Приложении 1

3. Включая результаты «Утконоса» с даты консолидации (1 февраля 2022 года)

4. Данные за прошедшие периоды скорректированы в соответствии с решением Компании отнести четыре магазина сети «Семья» к формату «Гипермаркет»

5. Включает только розничную выручку «Утконоса» (B2C)

6. Оптовые продажи включают оптовую выручку «Утконоса» (B2B)

7. Сопоставимые результаты включают результаты магазинов сети «Билла» с сентября и результаты магазинов сети «Семья» с октября 2022 года

8. «Лента Онлайн» включает Click & Collect

9. Включает как розничные продажи «Утконоса» (B2C), так и оптовые продажи (B2B)

Операционные результаты за 4 квартал 2022 года

+0,6%

рост продаж,
год к году

В четвертом квартале 2022 года продажи «Ленты» выросли на 0,6% и достигли 148,2 млрд руб. Розничные продажи увеличились на 0,7% до 145,8 млрд руб. по сравнению с 144,8 млрд руб. в четвертом квартале 2021 года благодаря органическому росту торговой площади на 1,9%, что было частично нивелировано снижением сопоставимых продаж на 1,3%. Общая плотность продаж в четвертом квартале 2022 года снизилась на 0,4% год к году.

В четвертом квартале 2022 года «Лента» продолжила фиксировать изменение модели потребительского поведения, преимущественно обусловленное снижением реальных располагаемых доходов и потребительской уверенности населения. Миграционный отток наиболее обеспеченных слоев населения, замедление темпов инфляции и замедление темпов прироста оборота розничной торговли также оказали давление на результаты Компании. На сегодняшний день покупатели «Ленты» склонны к приобретению товаров более низкого ценового сегмента, а также к сокращению расходов на крепкий алкоголь и непродовольственные товары, включая бытовую технику, детские игрушки и сезонные непродовольственные товары. Одновременно с этим продолжается замедление темпов роста онлайн-канала «Ленты».

+3,4%

рост количества
чеков, год к году

В четвертом квартале 2022 года, благодаря органическому расширению сети и постепенному улучшению результатов формата «Мини Лента», количество чеков увеличилось на 3,4%, в то время как средний чек снизился на 2,6%, что, в основном, произошло в результате увеличения доли малых форматов в общих розничных продажах.

Доля оптовых продаж, включая B2B продажи «Утконоса» с даты консолидации, в общей выручке «Ленты» составила 1,6%. Оптовые продажи снизились на 6,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

-1,3%

снижение
сопоставимых продаж,
год к году

В четвертом квартале 2022 года сопоставимые продажи снизились на 1,3% в результате снижения розничного LFL-трафика на 0,8% и среднего чека на 0,5%.

В четвертом квартале 2022 года «Лента» продолжила работу по совершенствованию программы лояльности и активно работала над подбором ассортимента и промо. В декабре была запущена акция лояльности «Пять шагов до бесплатного товара», которая оказала положительное влияние на трафик и привела к увеличению среднего количества чеков на клиента. В четвертом квартале 2022 года количество клиентов, активировавших новую карту лояльности, составило 1,5 млн, при этом общее количество выпущенных карт лояльности достигло 26,9 млн. Доля операций с использованием карт лояльности незначительно увеличилась по сравнению с третьим кварталом 2022 года и составила 97,3% от общего объема розничных продаж без учета «Утконоса».

-0,8%

снижение продаж в ГМ,
год к году

На долю формата «Гипермаркеты» пришлось 83,5% общей розничной выручки в четвертом квартале 2022 года. Продажи формата «Гипермаркеты» сократились на 0,8% на фоне снижения сопоставимого среднего чека на 0,4% и снижения LFL-трафика на 0,1%. «Лента» продолжает повышать эффективность операций в магазинах, как результат плотность продаж в гипермаркетах увеличилась на 3,0% по сравнению с прошлым годом. В четвертом квартале 2022 года «Лента» открыла один гипермаркет в Томске. Магазин был восстановлен после пожара, произошедшего в 2021 году.

+3,7%

рост продаж в малых
форматах,
год к году

В 2022 году «Лента» приостановила реализацию значительного количества проектов открытия магазинов малых форматов в связи с макроэкономическими условиями и неопределенностью рыночной конъюнктуры. В четвертом квартале 2022 года было открыто 24 новых магазина малых форматов. «Лента» также закрыла 16 точек, не соответствующих критериям эффективности, в результате чего общее количество магазинов малых форматов на конец года составило 561. В отчетном периоде магазины малых форматов продемонстрировали рост выручки на 3,7%, что в основном обусловлено органическим расширением сети. LFL-продажи магазинов малых форматов снизились на 6,2% в результате снижения сопоставимого среднего чека на 4,1% и LFL-трафика на 2,2%.

+59,4%рост онлайн-продаж,
год к году

В четвертом квартале 2022 года онлайн-канал «Ленты» показал уверенный рост продаж. Общий объем онлайн-продаж, включая продажи «Утконоса», за отчетный период составил 11,2 млрд рублей, увеличившись на 59,4% год к году, что соответствует общей динамике рынка e-grocery России. При этом общий объем онлайн-заказов вырос на 42,5% и составил 5,1 млн заказов. Средний чек «Ленты Онлайн» вырос на 6,5% год к году и составил 2 230 руб. В четвертом квартале 2022 года онлайн-продажи через Партнёров начали восстанавливаться и переломили отрицательный тренд двух предыдущих кварталов. Продажи через Партнёров выросли вдвое по сравнению с третьим кварталом 2022 года. Продажи «Утконоса» замедлились в связи с интеграцией операционной модели «Утконоса» и фокусом на повышение операционной эффективности. Доля онлайн-продаж составила 7,6% от общего объема продаж «Ленты» по сравнению с 4,8% в аналогичном периоде предыдущего года и 6,9% в третьем квартале 2022 года.

За более детальной информацией, пожалуйста, обращайтесь по указанным ниже контактам:

Лента

Татьяна Власова
Директор по взаимодействию с инвесторами и сделкам по слиянию и поглощению
tatyana.vlasova@lenta.com

Lenta

Мария Филиппова
Директор по связям с общественностью и государственными органами
maria.filippova@lenta.com

О Компании

МКПАО «Лента» (LSE: LNTA, MOEX: LENT) – ведущий многоформатный продуктовый и FMCG ритейлер в России. Компания развивает форматы гипермаркетов, супермаркетов, а также формат магазинов у дома под брендом «Мини Лента». «Лента» также дает покупателям возможность совершать покупки онлайн, используя свои сервисы «Лента Онлайн», сервисы онлайн-партнёров и платформы «Утконос». «Лента» является крупнейшей сетью гипермаркетов в России и четвёртой среди крупнейших продуктовых ритейлеров страны по выручке. Компания была основана в 1993 году в Санкт-Петербурге. По состоянию на 31 декабря 2022 года под управлением «Ленты» находилось 259 гипермаркетов, 561 супермаркет и магазин «Мини Лента» общей торговой площадью почти 1,79 млн кв. м в более чем 200 населенных пунктах России. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв. м, средняя площадь супермаркета – 800 кв. м, средняя торговая площадь магазинов формата «Мини Лента» – 450 кв. м. Компания располагает 14 распределительными центрами по всей России. В 2022 году выручка «Ленты» составила 537 млрд руб. (около 7,6 млрд долларов США).

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 неопределённостью, так как относятся к событиям и обстоятельствам, которые ещё 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 её 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.

Операционные результаты за 4 квартал 2022 года по месяцам

Выручка³

	Октябрь	г/г	Ноябрь	г/г	Декабрь	г/г
Выручка (млн руб.)	42 295	0,2%	42 120	1,5%	63 743	0,1%
Розничные продажи	41 737	0,9%	41 400	2,0%	62 678	-0,3%
Гипермаркеты ⁴	33 975	-1,3%	34 137	0,2%	53 591	-1,1%
Малые форматы	7 157	3,1%	6 989	7,0%	8 845	1,9%
«Утконос» ⁵	605	-	274	-	242	-
Оптовые продажи ⁶	557	-33,4%	719	-17,7%	1 064	34,4%
Средний чек (руб.)	997	-0,8%	1 024	-4,0%	1 296	-2,7%
Гипермаркеты	1 297	1,3%	1 332	-1,8%	1 676	-0,5%
Малые форматы	462	-5,1%	475	-5,9%	542	-6,0%
«Утконос»	3 770	-	3 568	-	3 262	-
Кол-во чеков (млн)	42	1,7%	40	6,3%	48	2,5%
Гипермаркеты	26	-2,5%	26	2,1%	32	-0,5%
Малые форматы	15	8,7%	15	13,7%	16	8,4%
«Утконос»	0,2	-	0,1	-	0,1	-

Магазины и торговая площадь

	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Розничные магазины (на конец периода)	801	812	820
Гипермаркеты ⁴	258	259	259
Открыто	0	1	0
Закрыто	0	0	0
Малые форматы	543	553	561
Открыто	2	13	9
Закрыто	12	3	1
Новая торговая площадь (кв. м на конец периода)	-5 174	8 711	4 359
Гипермаркеты ⁴	0	5 252	0
Малые форматы	-5 174	3 459	4 359
Общая торговая площадь (кв. м на конец периода)	1 775 147	1 783 857	1 788 216
Гипермаркеты ⁴	1 410 568	1 415 820	1 415 820
Малые форматы	364 579	368 037	372 396

Онлайн-продажи³

	Октябрь	г/г	Ноябрь	г/г	Декабрь	г/г
Онлайн-выручка (млн руб.)	3 304	75,9%	3 253	45,1%	4 654	52,3%
Онлайн-партнеры	936	-10,8%	1 263	8,9%	2 088	32,6%
«Лента Онлайн» ⁸	1 763	112,7%	1 715	58,5%	2 324	54,6%
«Утконос» ⁹	605	-	274	-	242	-
Средний онлайн-чек (руб.)	2 245	21,5%	2 104	9,9%	2 212	7,1%
Онлайн-партнеры	1 927	11,4%	1 850	3,4%	2 009	0,5%
«Лента Онлайн» ⁸	2 136	5,6%	2 182	5,5%	2 347	9,0%
«Утконос» ⁹	3 770	-	3 568	-	3 262	-
Кол-во онлайн-заказов (тыс.)	1 471	44,7%	1 546	32,0%	2 104	42,2%
Онлайн-партнеры	486	-20,0%	683	5,4%	1 039	32,0%
«Лента Онлайн» ⁸	825	101,4%	786	50,3%	990	41,8%
«Утконос» ⁹	160	-	77	-	74	-

3. Включая результаты «Утконоса» с даты консолидации (1 февраля 2022 года)

4. Данные за прошедшие периоды пересчитаны в соответствии с решением Компании отнести четыре магазина сети «Семья» к категории «Гипермаркеты»

5. Включает только розничную выручку «Утконоса» (B2C)

6. Оптовые продажи включают оптовую выручку Утконоса (B2B)

7. Сопоставимые результаты включают результаты магазинов сети «Билла» с сентября и результаты магазинов сети «Семья» с октября

8. «Лента Онлайн» включает Click & Collect

9. Включает как розничные продажи «Утконоса» (B2C), так и оптовые продажи (B2B)