



# Презентация для инвесторов за 9 месяцев 2023 года

Октябрь 2023

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.

## ЛЕНТА ЗАНИМАЕТ ВЫГОДНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ, ЧТОБЫ СТАТЬ ЛИДЕРОМ РОСТА НА СЛЕДУЮЩЕМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ



**Крупнейшая сеть**  
гипермаркетов в  
России<sup>1</sup>



Федеральный охват в  
**200+** населенных  
пунктах



**35+** миллионов  
Лояльных покупателей<sup>2</sup>



**96%** выручки от  
покупок с  
использованием карты  
лояльности<sup>3</sup>



**109%**  
взрывной рост онлайн-  
продаж  
(за 2022 г.)



**530+** магазинов,  
подключенных к Лента  
Онлайн<sup>3</sup>

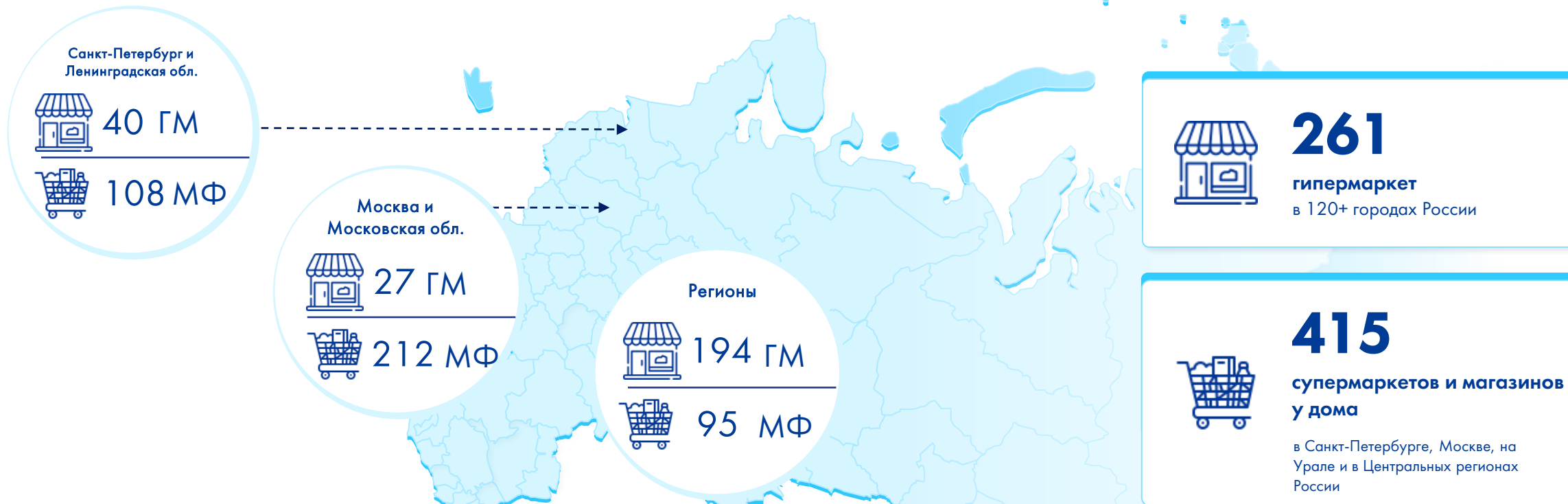


**8,0** миллионов  
активных пользователей  
приложения Lenta.App<sup>4</sup>

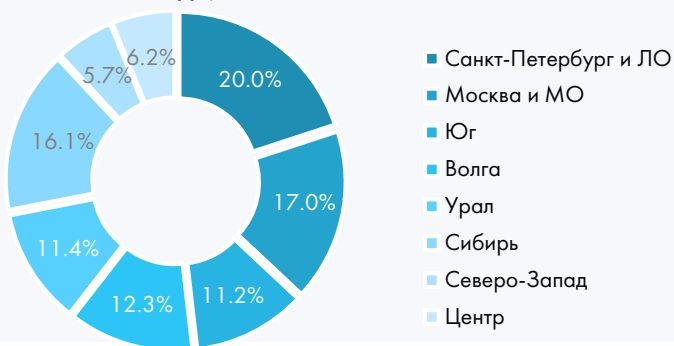


**12**  
Онлайн Партнеров

# Федеральное присутствие

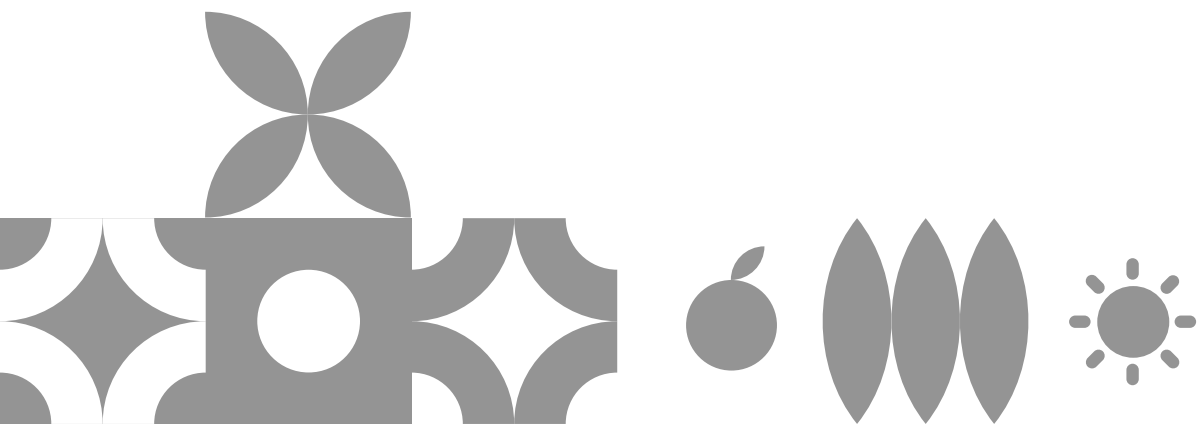


**РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ ПО РЕГИОНАМ**  
ЗА 9М 2023 ГОДА, % (с учетом розничных продаж утконоса)





# Форматы



# Мы хотим быть ближе к потребителю, поэтому будем развивать наши малые форматы и онлайн

Покупательские миссии									
	Большая запланированная покупка на ближайшее время	Небольшая закупка продуктов питания Dry & Fresh	Покупка свежих продуктов, чтобы съесть сразу (snack)	Пополнение свежих продуктов в ближайшем магазине	Большая плановая покупка на длительный срок	Быстрая/спонтанная покупка Dry (домой)	Быстрая спонтанная покупка Dry (съесть сразу)	Плановая закупка Non-food (durables)	Плановая закупка Non-food (near food)

ГМ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
СМ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Магазины у дома	✓	✓	✓	✓		✓	✓		
Онлайн	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓

✓ Основной фокус

○ Вторичный фокус

Количество магазинов	261
<b>Основные параметры<sup>1</sup></b>	
Средняя торговая площадь, кв. м	5 500
Среднее количество SKUs	24 тыс.
Доля собственных торговых площадей	77,3%
Доля непродовольственных товаров в продажах	21,5%
Доля СТМ в продажах	18,7%

## Основной фокус



Большая плановая покупка на ближайшее время



Большая плановая покупка на длительный срок



Плановая закупка Non-food (durables)



Плановая закупка Non-food (near food)

- Небольшая закупка продуктов питания Dry & Fresh
- Покупка свежих товаров, чтобы съесть сразу (snack)
- Пополнение свежих товаров в ближайшем магазине
- Быстрая/спонтанная покупка DRY (домой)
- Быстрая/спонтанная покупка DRY (съесть сразу)

Основной фокус

Вторичный фокус

Количество магазинов	285
<b>Основные параметры<sup>1</sup></b>	
Средняя торговая площадь, кв. м	860
Среднее количество SKUs	7,3 тыс.
Доля собственных торговых площадей	25,1%
Доля непродовольственных товаров в продажах	8,3%
Доля СТМ в продажах	15,7%

## Основной фокус



Небольшая закупка продуктов питания Dry & Fresh



Большая плановая покупка на ближайшее время



Большая плановая покупка на длительный срок

- Покупка свежих товаров, чтобы съесть сразу (snack)
- Пополнение свежих товаров в ближайшем магазине
- Быстрая/спонтанная покупка DRY (домой)
- Быстрая/спонтанная покупка DRY (съесть сразу)
- Плановая закупка non-food (durables)

Основной фокус

Вторичный фокус



Количество магазинов	130
<b>Основные параметры<sup>1</sup></b>	
Средняя торговая площадь, кв. м	450
Количество SKUs	5,3 тыс.
Доля собственных торговых площадей	3,1%
Доля непродовольственных товаров в продажах	9,5%
Доля СТМ в продажах	20,0%

## Основной фокус



Небольшая закупка продуктов питания Dry & Fresh



Покупка свежих продуктов, чтобы съесть сразу (snack)



Пополнение свежих продуктов в ближайшем магазине



Быстрая / спонтанная покупка Dry (домой)



Быстрая / спонтанная покупка Dry (съесть сразу)



Большая плановая покупка на ближайшее время

Основной фокус

Вторичный фокус

1. По результатам 9М 2023 года



Приобретение торговой сети  
**«Монетка»**





# МОНЕТКА

## сегодня - #10 продуктовый ритейлер в РФ<sup>1</sup> с привлекательным CVP и эффективной бизнес-моделью

**2 120**  
магазинов у дома<sup>2</sup>  
157 открытий с начала 2023 года

**606** тыс. м<sup>2</sup>  
торговая площадь<sup>2</sup>

**+19,9%**  
динамика LFL продаж в 2022 году,  
г-к-г

**192** млрд руб.  
LTM выручка  
на 30.06.2023

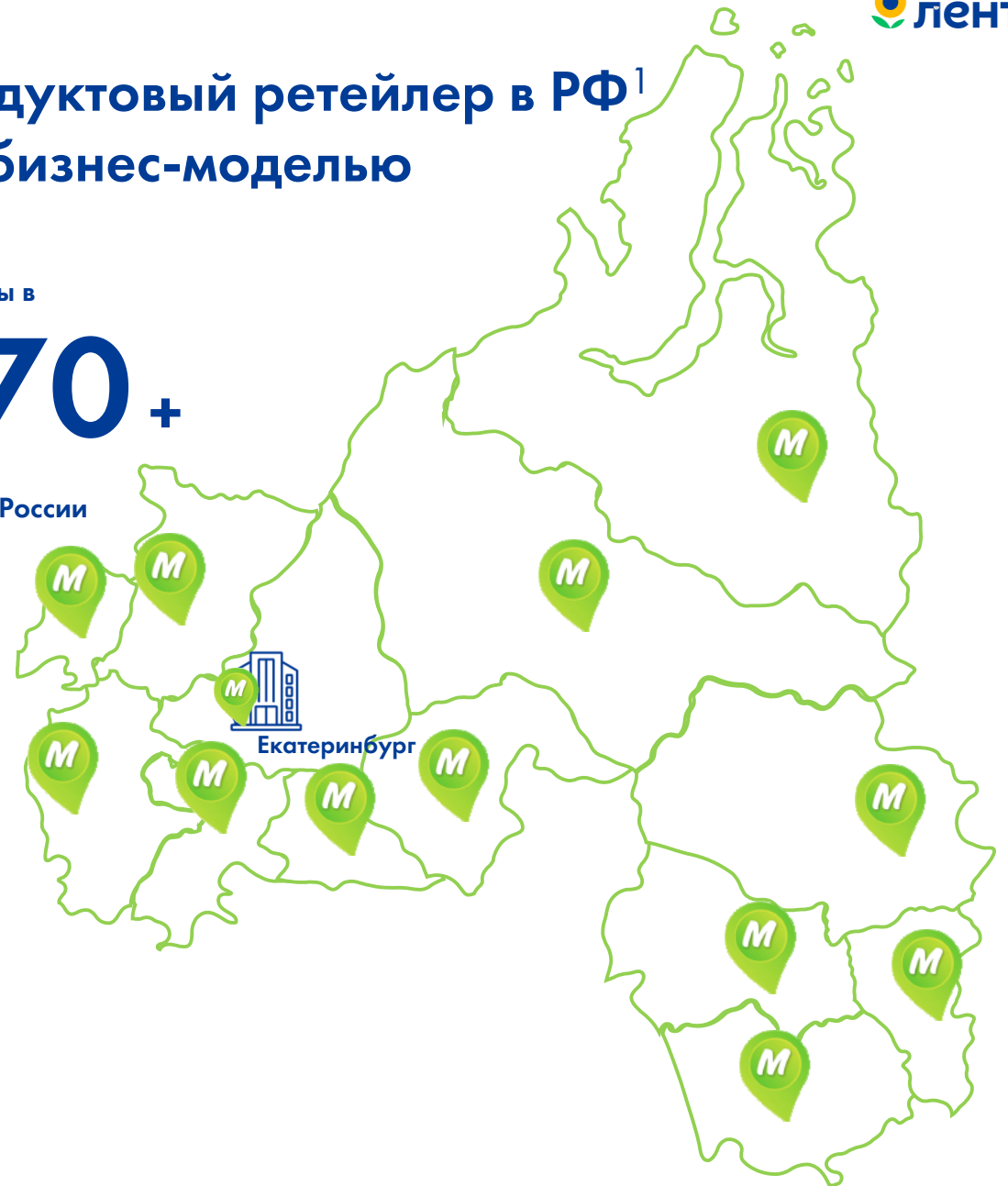
**>23** тыс.  
сотрудников<sup>2</sup>

**>110** тыс. м<sup>2</sup>  
общая площадь  
5 распределительных центров<sup>2</sup>

Магазины в

# 470+

городах России



1. По размеру выручки по итогам 2022 года (оценка Infoline). 2. На 2 октября 2023 года

1

## Достижение стратегических целей

Сделка соответствует стратегическим целям «Ленты» по увеличению выручки через экспансию в формате «магазин у дома». Благодаря сделке торговая площадь магазинов малых форматов «Ленты» **увеличится почти в 2,4 раза до 902 тыс. м2**

2

## Успешная модель

«Монетка» - опрятный и чистый магазин шаговой доступности с вежливым персоналом, где гарантированно наличие качественных товаров ежедневного спроса по постоянно низким ценам

3

## Синергии

Выручка «Ленты» с учетом «Монетки» вырастет **более чем на 30%**, что позволит существенно усилить позиции объединенной компании с точки зрения «закупочной силы»

4

## Существенный рост доли рынка

После сделки доля Компании<sup>1</sup> в РФ **увеличится на 37%**. В Тюменской, Свердловской, Кемеровской областях, ЯНАО, ХМАО, Пермском крае доля компании превысит 10%

5

## Фундамент для органического роста

Дальнейший органический рост формата «магазинов у дома» будет идти за счет открытых магазинов под брендом «Монетка»







# Параметры сделки



## Важные вехи

- Сделка одобрена Советом директоров МКПАО «Лента»
- ФАС РФ удовлетворила ходатайство о согласовании сделки с одновременной выдачей предписания об осуществлении действий, направленных на обеспечение конкуренции
- Лента начнет консолидировать результаты «Монетки» с октября 2023 года



## Периметр сделки

- LTM Выручка на 30 июня 2023 - 192 млрд руб.
- 2 120 магазинов
- 5 распределительных центров
- 560+ автомобилей



## Финансирование сделки

- Для финансирования сделки использовались собственные свободные денежные средства Компании, а также было привлечено дополнительное долговое финансирование
- «Лента» сохраняет долгосрочную цель по снижению уровня долговой нагрузки до 1.5x Net Debt / EBITDA (IAS 17)



# Магазин «Монетки»: основные характеристики

**290** м<sup>2</sup>

средняя торговая площадь  
магазина

**3 600** SKU

ассортимент магазина

**~340**

тыс. руб. на м<sup>2</sup> в год  
плотность продаж

**~17%**

доля локального ассортимента  
в продажах

**30+**

собственных торговых марки  
(СТМ)

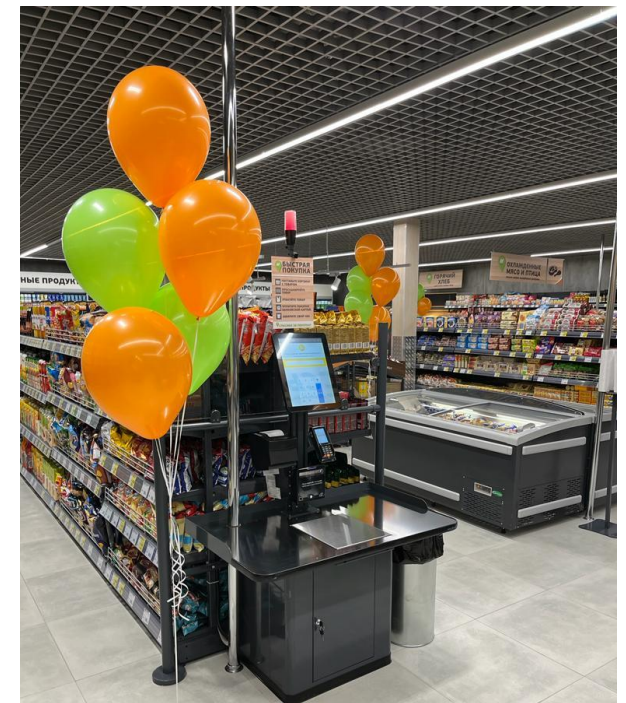
**349** руб.

средний чек\*

Подход к ценообразованию

**«Всегда низкие цены»**

Every Day Low Price (EDLP) / Every Day Promo Price (EDPP)



## Основной фокус интеграции: сохранение успешной операционной модели «Монетки» и реализация синергий

### Сохранение операционных процессов

- Сохранение бренда «Монетка»
- Сохранение операционных процессов «Монетки»
- Органическая экспансия в регионах присутствия и «соседних» регионах
- Сохранение команды «Монетки». Запуск программы удержания топ-менеджмента

### Получение синергии

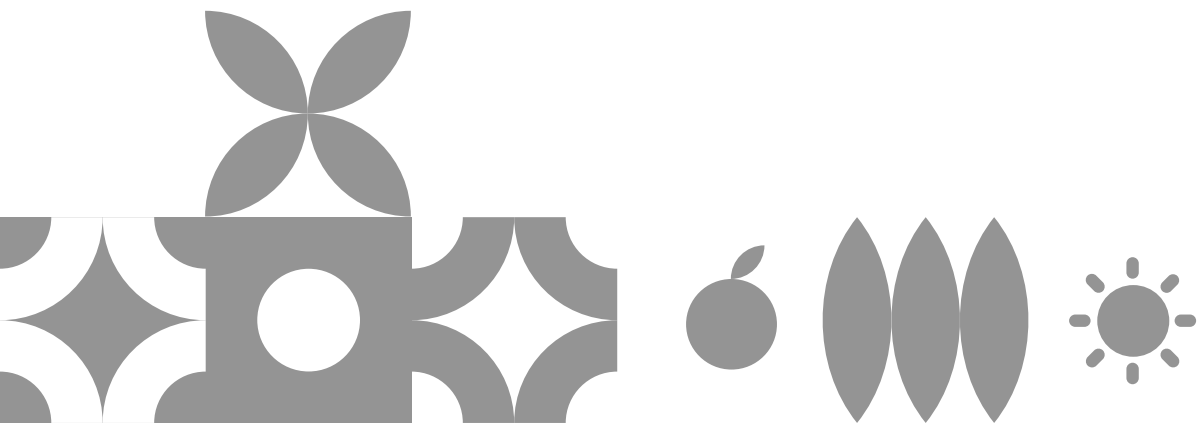
- Снижение закупочных цен пересекающегося ассортимента федеральных и локальных поставщиков
- Усиление позиций в прямом импорте и СТМ
- Усиление экспертизы «Ленты» в локальных брендах в регионах присутствия «Монетки»
- Двусторонний обмен лучшими практиками
- Кросс-синергии в ИТ, логистике, и других операционных процессах
- Поиск возможных путей сокращения расходов

### Объединение корпоративных процессов

- Консолидация МСФО отчетности с октября 2023 года
- Унификация процессов принятия решений, касающихся стратегии, инвестиций, юридических вопросов
- Унификация подходов в управлении персоналом



# Результаты 9 месяцев 2023 года





# Основные результаты за 9 месяцев 2023 года



29

Новых магазинов  
(gross)



-3,2%

Динамика  
торговой площади  
г-к-г



1,0%

Рост продаж  
г-к-г\*



0,1%

Рост розничных  
продаж г-к-г\*



3,2%

Рост продаж в  
гипермаркетах г-к-г



1,3%

Рост LFL выручки  
г-к-г\*



21,7%

Рост онлайн  
продаж г-к-г\*



40,5%

Рост количества  
онлайн-заказов  
г-к-г\*

# Операционные результаты 9 месяцев 2023 года

## Количество магазинов

**261**

Гипермаркет  
(2 гипермаркета открыты за период)

**415**

Магазинов малых форматов  
(146 магазинов закрыто, net за 9 месяцев 2023 года)

## Торговая площадь

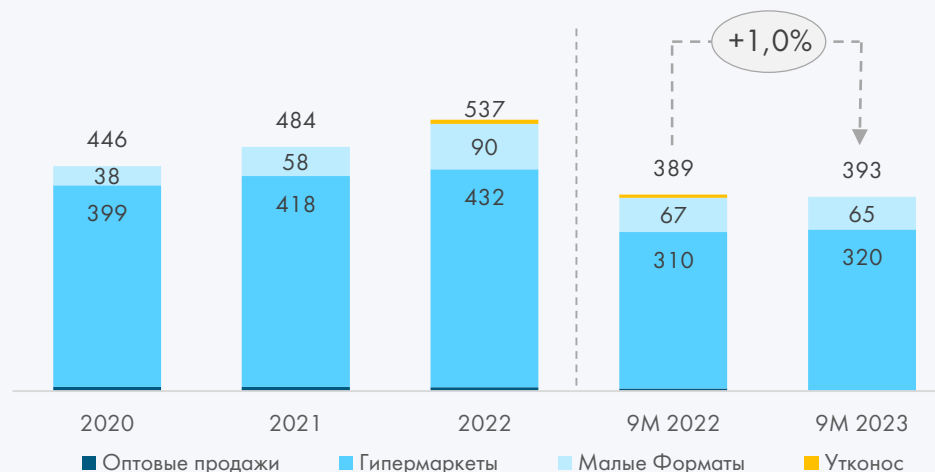
**1 427** кв. м

Гипермаркеты  
(1,2% рост г-к-г)

**296** кв. м

Магазины малых форматов  
(-20,0% снижение г-к-г\*)

## Динамика продаж, млрд руб.



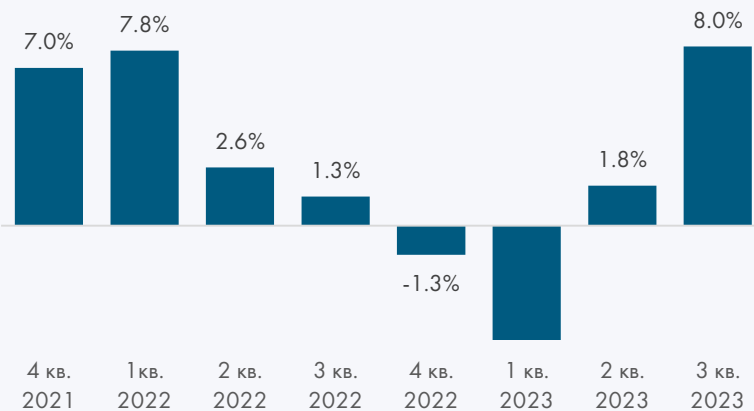
**-0,7%**

Динамика среднего чека, г-к-г

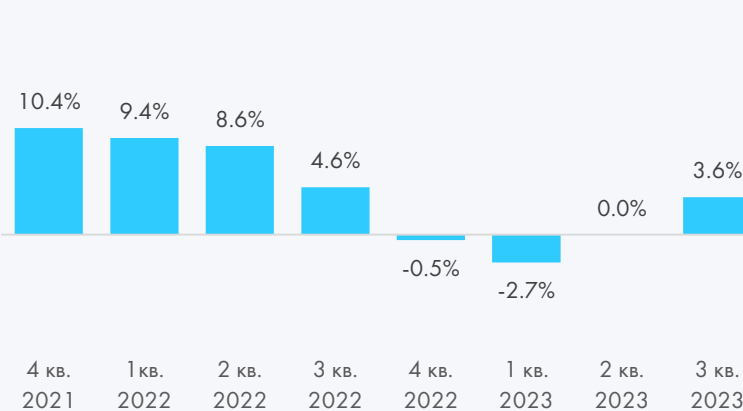
**0,8%**

Рост количества чеков, г-к-г

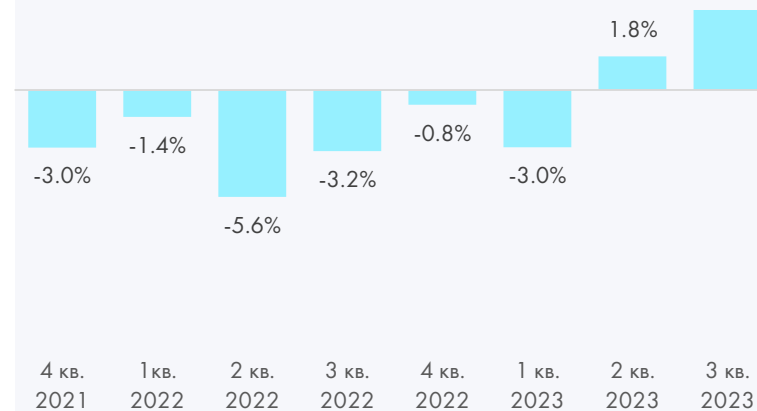
## Сопоставимые продажи (LFL)\*, Δ% г-к-г



## Сопоставимый средний чек (LFL)\*, Δ% г-к-г



## Сопоставимый трафик (LFL)\*, Δ% г-к-г



\* Сопоставимые результаты включают результаты магазинов сети «Билла» с сентября 2022 и результаты магазинов сети «Семья» с октября 2022 года



15

Распределительных центров (РЦ)



454 тыс. кв. м

Площадь распределительных центров



81%

Доля собственных площадей



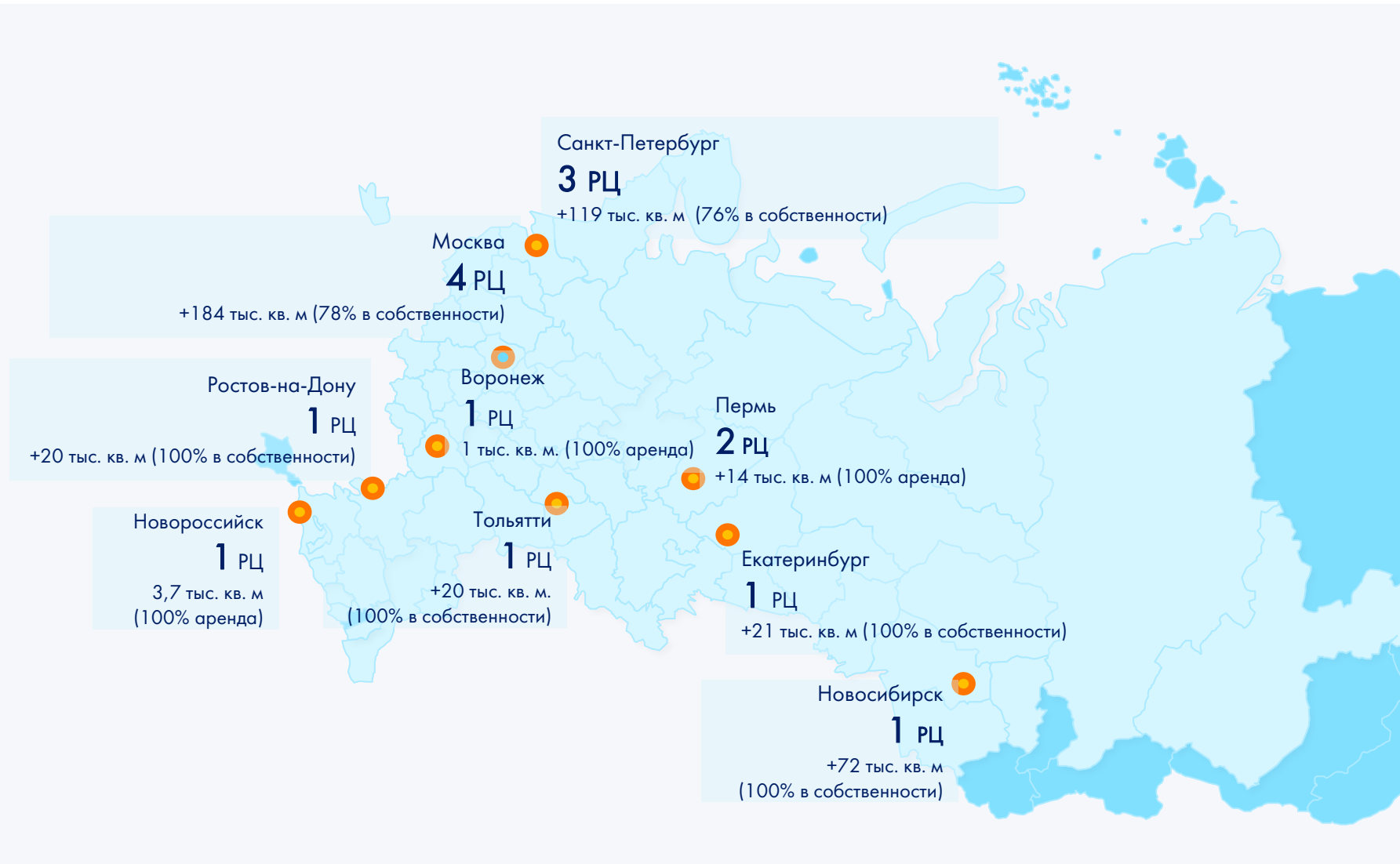
415

Собственные грузовые автомобили



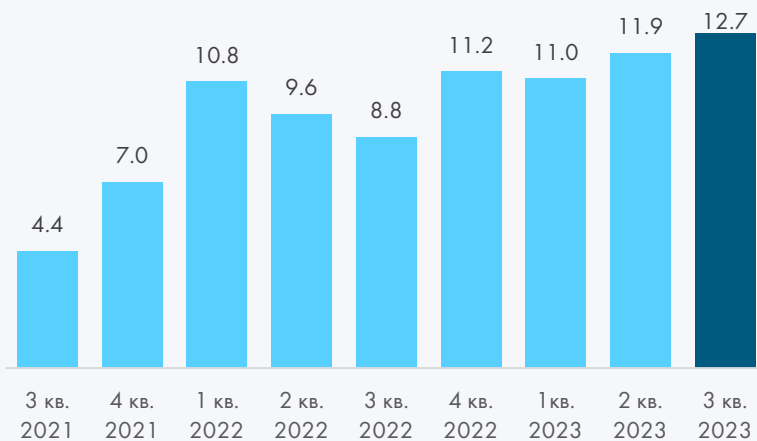
74,1%

Уровень централизации\*\*

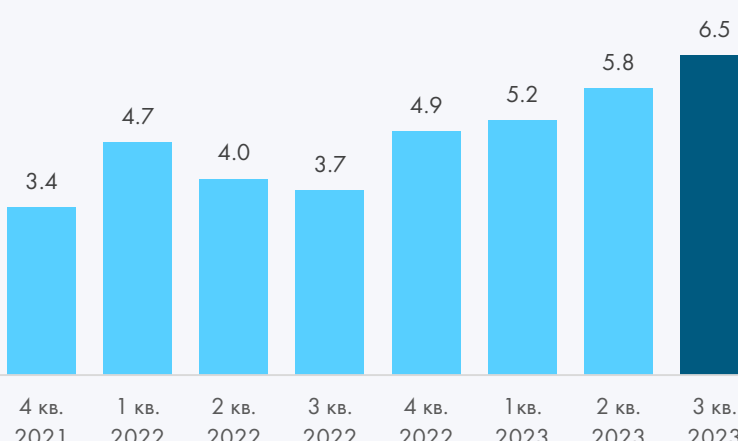


\*Без учета автомобилей и РЦ, используемых сервисом Утконос. \*\* За 9 месяцев 2023 года

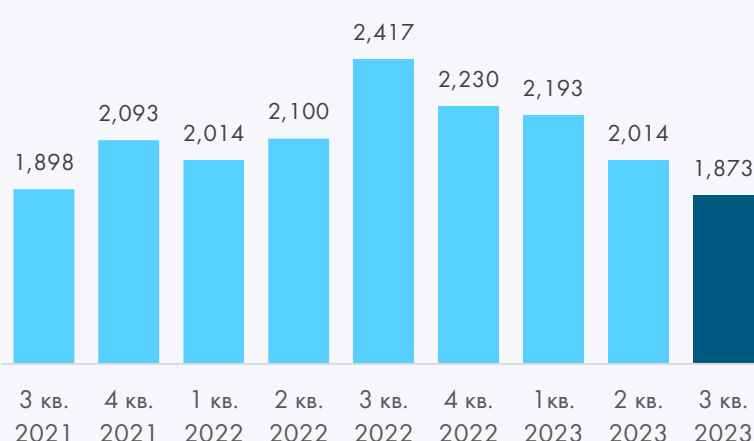
## Онлайн-выручка, млрд руб.



## Онлайн заказы, млн



## Средний чек в Лента-Онлайн, руб.



## Структура онлайн-продаж<sup>2</sup>



## Уникальная комбинация активов, позволяющая стать чемпионом Онлайн-ритейла



**Широкое географическое покрытие**

**261 гипермаркет**  
трансформируемых в гибридные магазины или дарксторы



**Сильные коммерческие условия**

- Широкий ассортимент с хорошими условиями закупок
- Отличный выбор более чем 30 тыс. SKUs
- Уникальное предложение лучших товаров СТМ



**Значительный трафик посетителей онлайн<sup>3</sup>**

- 64 млн жителей в зоне обслуживания
- 35+ млн активированных карт лояльности

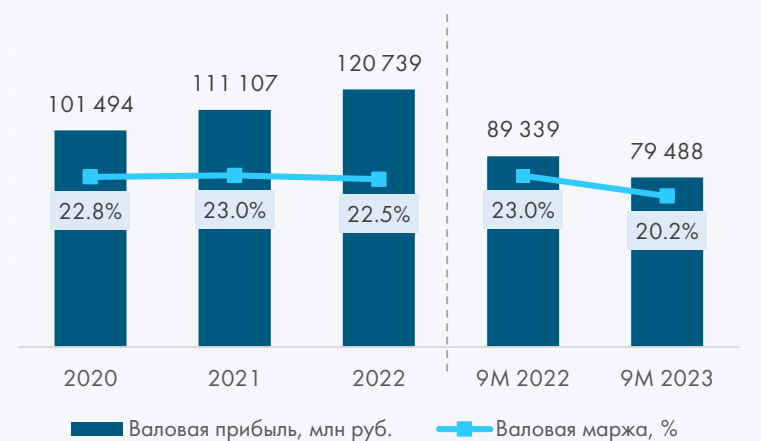
1. Результаты Онлайн включают результаты Утконоса с даты консолидации бизнеса (1 февраля 2022 г.)

2. За 9 месяцев 2023 года

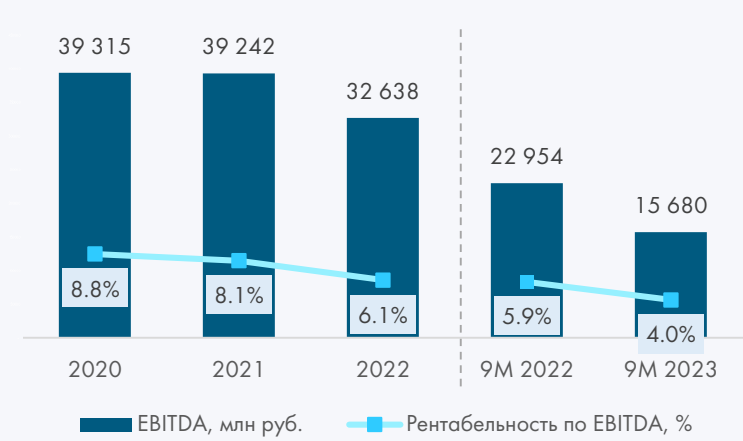
3. На 30 сентября 2023 г.

# Финансовые результаты за 9 месяцев 2023 год, IAS 17

## Валовая прибыль и валовая маржа



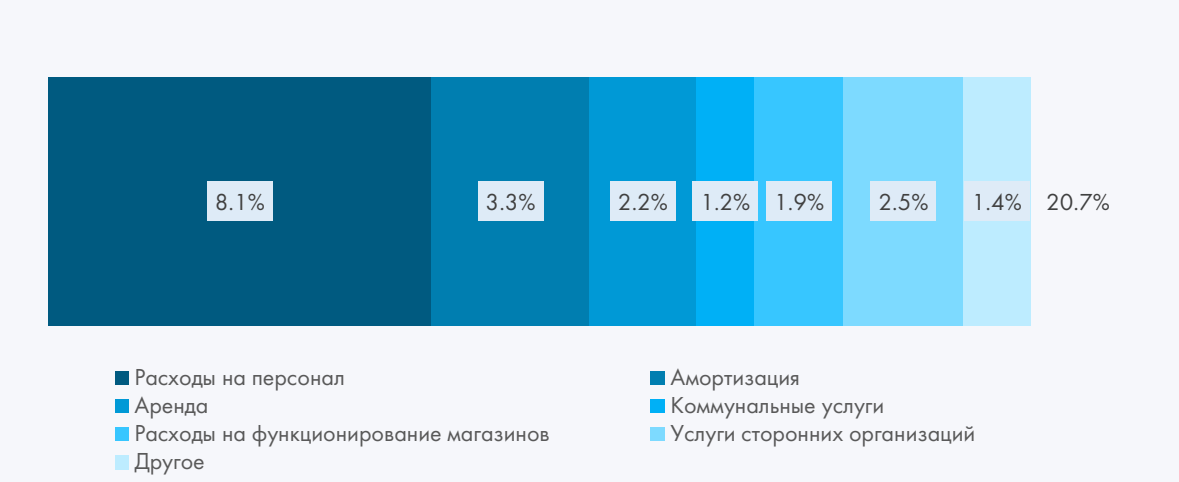
## EBITDA и рентабельность по EBITDA



## Чистая прибыль и рентабельность по чистой прибыли



## SG&A в % от выручки



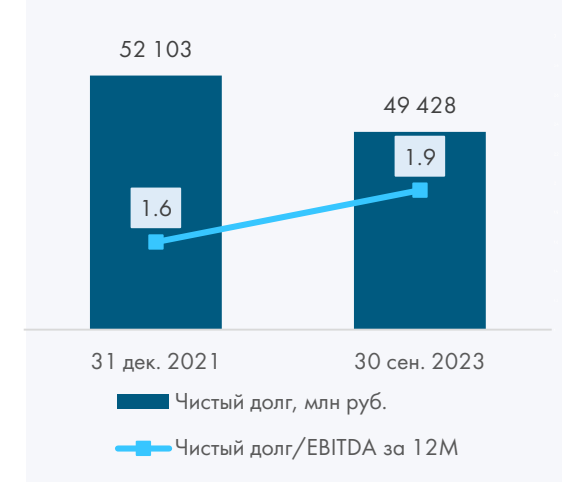
## CapEx

**5,6 млрд руб.**

**-38,0% рост г-к-г**

Преимущественно из-за снижения расходов на открытие новых магазинов

## Финансовое положение



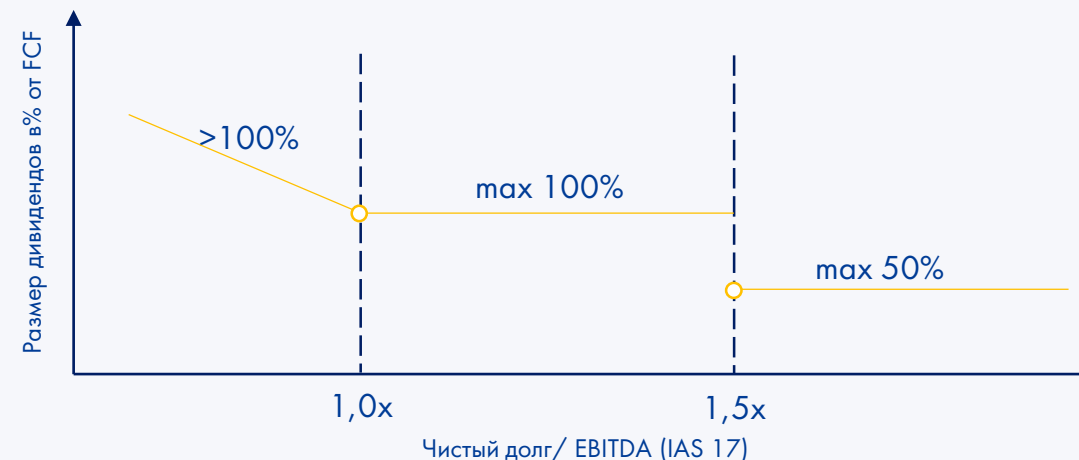
## Основные принципы дивидендной политики:

- Компания стремится выплачивать дивиденды ежегодно, при этом могут выплачиваться и промежуточные дивиденды при условии, что текущее финансовое положение Компании является стабильным;
- средняя сумма дивидендов по результатам календарного года не должна быть выше 100% размера свободного денежного потока (FCF) Компании и ее дочерних компаний, рассчитанного на основе консолидированной финансовой отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, полученного за соответствующий отчетный период, при условии что коэффициент «чистый долг/EBITDA», рассчитанный по Консолидированной финансовой отчетности (IAS 17), будет находиться ниже значения 1,5x, при этом Компания может делать корректировку на сезонные колебания оборотного капитала;
- если коэффициент «чистый долг/EBITDA» будет находиться ниже значения 1,0x, то размер выплаченных дивидендов может превысить 100% размера свободного денежного потока Компании;
- при условии роста коэффициента «чистый долг/EBITDA» выше значения 1,5x Компания может перейти к дивидендной политике, предполагающей выплату дивидендов, средняя сумма которых по результатам календарного года не должна быть выше 50% размера свободного денежного потока, за соответствующий отчетный период, до тех пор, пока значение коэффициента «чистый долг/EBITDA» не уменьшится до 1,5x или ниже.

## Стратегические приоритеты Ленты по распределению капитала

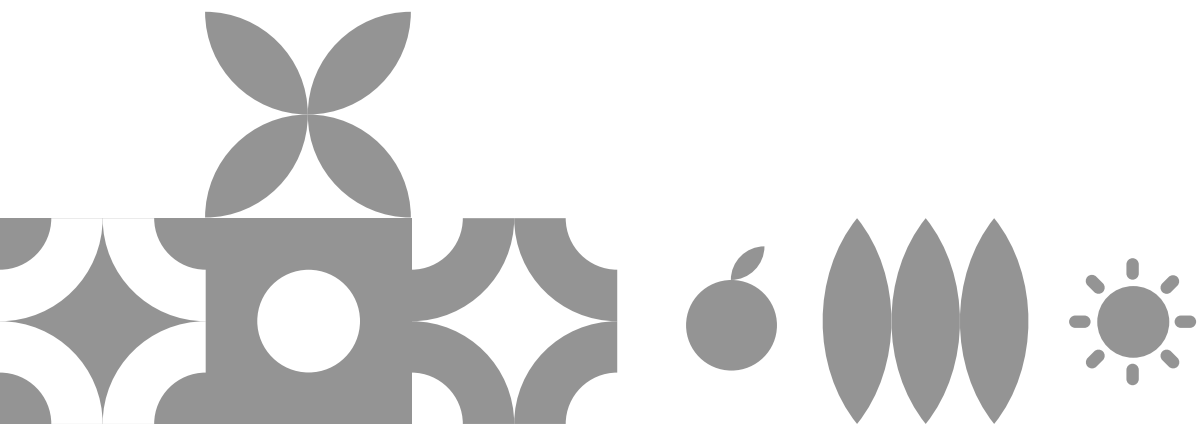
- 01.** Поддержание «здорового» уровня финансового левереджа: долгосрочная цель — 1,5x
- 02.** Инвестирование в прибыльный рост продаж в действующих магазинах, органический и неорганический рост
  - Улучшение существующих магазинов
  - Открытие новых магазинов и развитие онлайн-бизнеса
  - Консолидация рынка (M&A)
- 03.** Распределение дивидендов

## Принцип определения размера дивидендных выплат





# Приложения



# Квартальные операционные результаты



	2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021	3 кв. 2021	4 кв. 2021	2021	1 кв. 2022	2 кв. 2022	3 кв. 2022	4 кв. 2022	2022	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023
<b>Выручка, млрд руб.</b>	<b>445,5</b>	<b>107,3</b>	<b>110,8</b>	<b>118,2</b>	<b>147,3</b>	<b>483,6</b>	<b>132,4</b>	<b>130,1</b>	<b>126,8</b>	<b>148,2</b>	<b>537,4</b>	<b>124,6</b>	<b>132,5</b>	<b>136,0</b>
Розничная выручка	437,5	105,9	109,0	116,1	144,8	475,8	130,6	128,7	125,1	145,8	530,2	122,5	129,5	132,7
Гипермаркеты	399,3	96,2	99,5	99,7	122,7	418,1	105,6	102,7	101,9	121,7	431,9	100,8	107,5	111,8
Малые форматы	38,2	9,7	9,6	16,3	22,2	57,7	22,8	23,5	21,2	23,0	90,5	21,7	22,0	20,9
Утконос	-	-	-	-	-	0,0	2,2	2,6	2,0	1,1	7,9	-	-	-
Оптовые продажи	8,1	1,4	1,7	2,2	2,5	7,9	1,8	1,4	1,7	2,3	7,2	2,2	3,0	3,3
<b>Количество магазинов</b>	<b>393</b>	<b>394</b>	<b>406</b>	<b>674</b>	<b>757</b>	<b>757</b>	<b>795</b>	<b>809</b>	<b>811</b>	<b>820</b>	<b>820</b>	<b>827</b>	<b>773</b>	<b>676</b>
Гипермаркеты	254	254	255	259	258	258	258	258	258	259	259	259	260	261
Малые форматы	139	140	151	415	499	499	537	551	553	561	561	568	513	415
<b>Торговая площадь, тыс. кв. м</b>	<b>1 519</b>	<b>1 522</b>	<b>1 529</b>	<b>1 725,8</b>	<b>1 755,0</b>	<b>1 755,0</b>	<b>1 772,4</b>	<b>1 778,7</b>	<b>1 780,3</b>	<b>1 788,2</b>	<b>1 788,2</b>	<b>1 788,9</b>	<b>1 768,2</b>	<b>1 722,8</b>
Гипермаркеты	1 401	1 404	1 407	1 415,8	1 410,6	1 410,6	1 410,6	1 410,6	1 410,6	1 415,8	1 415,8	1 415,8	1 421,2	1 427,0
Малые форматы	118	118	122	310,0	344,4	344,4	361,8	368,1	369,8	372,4	372,4	373,1	347,0	295,9
<b>LFL продажи</b>	<b>5,4%</b>	<b>1,3%</b>	<b>-2,6%</b>	<b>3,5%</b>	<b>7,0%</b>	<b>2,4%</b>	<b>7,8%</b>	<b>2,6%</b>	<b>1,3%</b>	<b>-1,3%</b>	<b>2,3%</b>	<b>-5,6%</b>	<b>1,8%</b>	<b>8,0%</b>
Гипермаркеты	5,1%	1,9%	-2,3%	4,2%	7,9%	3,1%	8,6%	2,5%	2,3%	-0,4%	3,0%	-4,9%	4,1%	8,7%
Малые форматы	9,5%	-5,0%	-5,7%	-4,0%	-2,8%	-4,3%	-0,1%	2,9%	-6,8%	-6,2%	-3,6%	-8,7%	-9,0%	4,1%
<b>LFL трафик</b>	<b>-5,5%</b>	<b>-9,3%</b>	<b>5,8%</b>	<b>-1,2%</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-2,1%</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-5,6%</b>	<b>-3,2%</b>	<b>-0,8%</b>	<b>-2,6%</b>	<b>-3,0%</b>	<b>1,8%</b>	<b>4,2%</b>
Гипермаркеты	-5,8%	-8,1%	5,4%	-0,4%	-2,3%	-1,5%	-1,0%	-6,1%	-3,1%	-0,1%	-2,6%	-3,2%	3,2%	3,9%
Малые форматы	-3,9%	-14,7%	7,7%	-5,0%	-6,3%	-5,0%	-3,6%	-3,0%	-3,2%	-2,2%	-2,8%	-2,6%	-0,7%	4,9%
<b>LFL средний чек</b>	<b>11,6%</b>	<b>11,6%</b>	<b>-7,9%</b>	<b>4,7%</b>	<b>10,4%</b>	<b>4,7%</b>	<b>9,4%</b>	<b>8,6%</b>	<b>4,6%</b>	<b>-0,5%</b>	<b>5,0%</b>	<b>-2,7%</b>	<b>0,0%</b>	<b>3,6%</b>
Гипермаркеты	11,6%	10,9%	-7,3%	4,6%	10,5%	4,6%	9,7%	9,2%	5,6%	-0,4%	5,7%	-1,8%	0,9%	4,6%
Малые форматы	14,0%	11,3%	-12,4%	1,1%	3,7%	0,8%	3,6%	6,1%	-3,7%	-4,1%	-0,8%	-6,3%	-8,4%	-0,7%



# Отчет о финансовом положении (IFRS 16)

Активы, млн руб.	30.06.2023	31.12.2022	31.12.2021	Капитал и обязательства, млн руб.	30.06.2023	31.12.2022	31.12.2021
<b>Внеоборотные активы</b>				<b>Капитал</b>	<b>126 478</b>	<b>130 005</b>	<b>106,961</b>
Основные средства	164 500	170 963	170 370	<b>Долгосрочные обязательства</b>			
Активы в форме права пользования	47 018	50 667	59 720	Долгосрочные кредиты и займы	67 908	26 968	66 912
Нематериальные активы	5 858	5 369	3 064	Долгосрочные обязательства по аренде	45 021	47 019	54 150
Прочие внеоборотные активы	9 518	9 428	9 126	Прочие долгосрочные обязательства	2 686	3 161	7 989
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>226 895</b>	<b>236 426</b>	<b>242 281</b>	<b>Итого долгосрочные обязательства</b>	<b>115 615</b>	<b>77 148</b>	<b>129 051</b>
<b>Оборотные активы</b>				<b>Краткосрочные обязательства</b>			
Запасы	52 933	57 681	51 353	Торговая и прочая кредиторская задолженность	56 234	74 447	74 031
Торговая и прочая дебиторская задолженность	8 168	9 695	13 125	Краткосрочные кредиты и займы, краткосрочная часть долгосрочных кредитов и займов	21 207	54 155	21 502
Авансы выданные	4 769	6 607	2 903	Краткосрочные обязательства по аренде	5 649	6 131	6 398
Денежные средства и их эквиваленты	29 857	29 020	33 326	Прочие краткосрочные обязательства	6 618	5 676	5 345
Прочие оборотные активы	9 181	8 133	300	<b>Итого краткосрочные обязательства</b>	<b>89 709</b>	<b>140 409</b>	<b>107 276</b>
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>104 907</b>	<b>111 136</b>	<b>101 007</b>	<b>Итого обязательства</b>	<b>205 323</b>	<b>217 557</b>	<b>236 327</b>
<b>Итого активы</b>	<b>331 802</b>	<b>347 562</b>	<b>343 288</b>	<b>Итого капитал и обязательства</b>	<b>331 802</b>	<b>347 562</b>	<b>343 288</b>

# Отчет о совокупном доходе

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	1П 2023	1П 2022	Изменение	1П 2023	1П 2022	Изменение
<b>Выручка</b>	<b>257 153</b>	<b>262 459</b>	<b>-2,0%</b>	<b>257 153</b>	<b>262 459</b>	<b>-2,0%</b>
Валовая прибыль	51 993	63 102	-17,6%	51 778	62 839	-17,6%
<i>Валовая маржа, %</i>	<i>20,2%</i>	<i>24,0%</i>	<i>-382 б.п.</i>	<i>20,1%</i>	<i>23,9%</i>	<i>-381 б.п.</i>
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	-52 432	-59 299	-11,6%	-54 081	-60 504	-10,6%
<i>Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от Выручки</i>	<i>-20,4%</i>	<i>-22,6%</i>	<i>220 б.п.</i>	<i>-21,0%</i>	<i>-23,1%</i>	<i>202 б.п.</i>
<b>ЕБИТДА</b>	<b>14 327</b>	<b>20 686</b>	<b>-30,6%</b>	<b>8 637</b>	<b>15 409</b>	<b>-43,9%</b>
<i>Рентабельность EBITDA</i>	<i>5,6%</i>	<i>7,9%</i>	<i>-231 б.п.</i>	<i>3,4%</i>	<i>5,9%</i>	<i>-251 б.п.</i>
Операционная прибыль	1 957	7 991	-73,2%	-136	6 593	-
<i>Рентабельность операционной прибыли</i>	<i>0,8%</i>	<i>3,0%</i>	<i>-221 б.п.</i>	<i>-0,1%</i>	<i>2,5%</i>	<i>-</i>
Чистые процентные расходы	-4 943	-4 910	0,7%	-2 443	-2 455	-0,5%
Чисты расходы от курсовой разницы	-633	1 253	-	-200	357	-
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>-3 619</b>	<b>4 334</b>	<b>-</b>	<b>-2 779</b>	<b>4 495</b>	<b>-</b>
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-3 076</b>	<b>3 230</b>	<b>-</b>	<b>-2 404</b>	<b>3 358</b>	<b>-</b>
<i>Рентабельность чистой прибыли</i>	<i>-1,2%</i>	<i>1,2%</i>	<i>-</i>	<i>-0,9%</i>	<i>1,3%</i>	<i>-</i>

# Отчет о совокупном доходе

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	2022	2021	Изменение	2022	2021	Изменение
<b>Выручка</b>	<b>537 401</b>	<b>483 641</b>	<b>11,1%</b>	<b>537 401</b>	<b>483 641</b>	<b>11,1%</b>
Валовая прибыль	121 204	111 361	8,8%	120 739	111 107	8,7%
<i>Валовая маржа, %</i>	<i>22,6%</i>	<i>23,0%</i>	<i>-47 б.п.</i>	<i>22,5%</i>	<i>23,0%</i>	<i>-51 б.п.</i>
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	-110 264	-91 447	20,6%	-112 987	-93 066	21,4%
<i>Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от Выручки</i>	<i>-20,5%</i>	<i>-18,9%</i>	<i>-161 б.п.</i>	<i>-21,0%</i>	<i>-19,2%</i>	<i>-178 б.п.</i>
<b>ЕБИТДА</b>	<b>43 665</b>	<b>46 885</b>	<b>-6,9%</b>	<b>32 638</b>	<b>39 242</b>	<b>-16,8%</b>
<i>Рентабельность EBITDA</i>	<i>8,1%</i>	<i>9,7%</i>	<i>-157 б.п.</i>	<i>6,1%</i>	<i>8,1%</i>	<i>-204 б.п.</i>
Операционная прибыль	15 412	25 422	-39,4%	12 082	23 348	48,3%
<i>Рентабельность операционной прибыли</i>	<i>2,9%</i>	<i>5,3%</i>	<i>-239 б.п.</i>	<i>2,2%</i>	<i>4,8%</i>	<i>258 б.п.</i>
Чистые процентные расходы	-10 017	-8 428	18,9%	-4 924	-4 923	0,0%
Чисты расходы от курсовой разницы	162	-524	-	-52	-497	-89,5%
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>5 557</b>	<b>16 470</b>	<b>-66,3%</b>	<b>7 106</b>	<b>17 928</b>	<b>-60,4%</b>
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3 611</b>	<b>12 480</b>	<b>-71,1%</b>	<b>4 850</b>	<b>13 646</b>	<b>-64,5%</b>
<i>Рентабельность чистой прибыли</i>	<i>0,7%</i>	<i>2,6%</i>	<i>-191 б.п.</i>	<i>0,9%</i>	<i>2,8%</i>	<i>-192 б.п.</i>

# Отчет о движении денежных средств

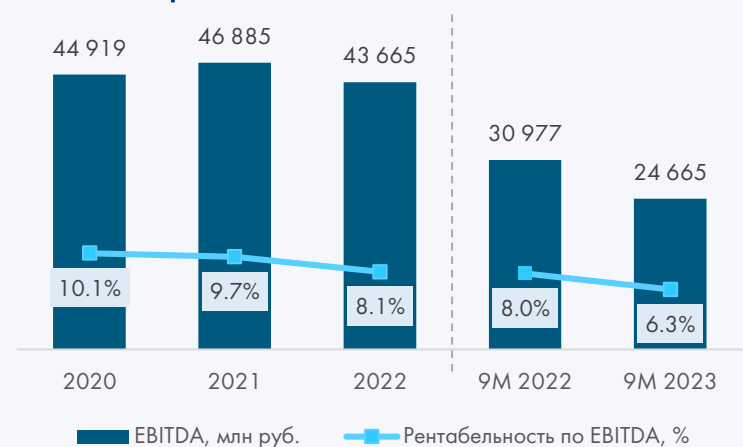
млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	1П 2023	1П 2022	Изменение	1П 2023	1П 2022	Изменение
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	<b>-3 619</b>	<b>4 334</b>	<b>-</b>	<b>-2 779</b>	<b>4 495</b>	<b>-</b>
Чистые корректировки по потерям от реализации активов, обесценения, амортизации и др.	18 335	16 834	8,9%	12 034	11 328	6,2%
Изменения в оборотном капитале	-9 313	-17 929	-48,1%	-9 028	-17 897	-49,6%
<b>Денежные средства от операционной деятельности</b>	<b>5 403</b>	<b>3 239</b>	<b>66,8%</b>	<b>227</b>	<b>-2 074</b>	<b>-</b>
Чистые уплаченные проценты и платежи по налогу на прибыль	-6 036	-7 946	-24,0%	-3 527	-5 477	-35,6%
<b>Чистые денежные средства от операционной деятельности</b>	<b>-633</b>	<b>-4 707</b>	<b>-86,6%</b>	<b>-3 300</b>	<b>-7 551</b>	<b>-56,3%</b>
Чистые денежные средства использованные в инвестиционной деятельности	-3 772	-7 340	-48,6%	-3 792	-7 359	-48,5%
Чистые денежные средства, (использованные в) / полученные от финансовой деятельности	5 239	-7 914	-	7 926	-5 051	-
Эффект курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	3	-138	-	3	-138	-
<b>Чистый прирост / (уменьшение) денежных средств и эквивалентов</b>	<b>837</b>	<b>-20 099</b>	<b>-</b>	<b>837</b>	<b>-20 099</b>	<b>-</b>

# Финансовые результаты за 9 месяцев 2023 года, IFRS 16

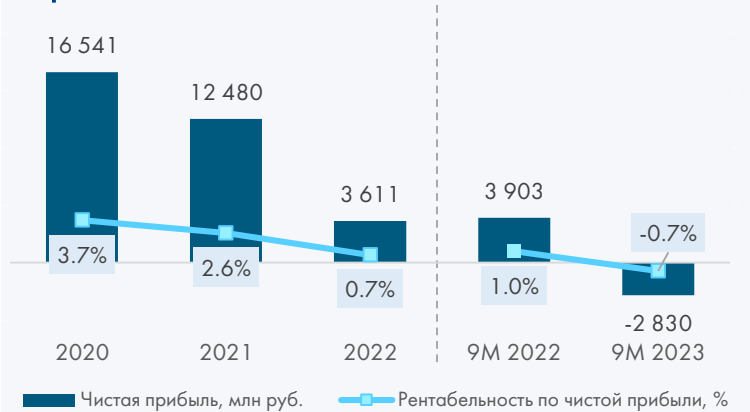
## Валовая прибыль и валовая маржа



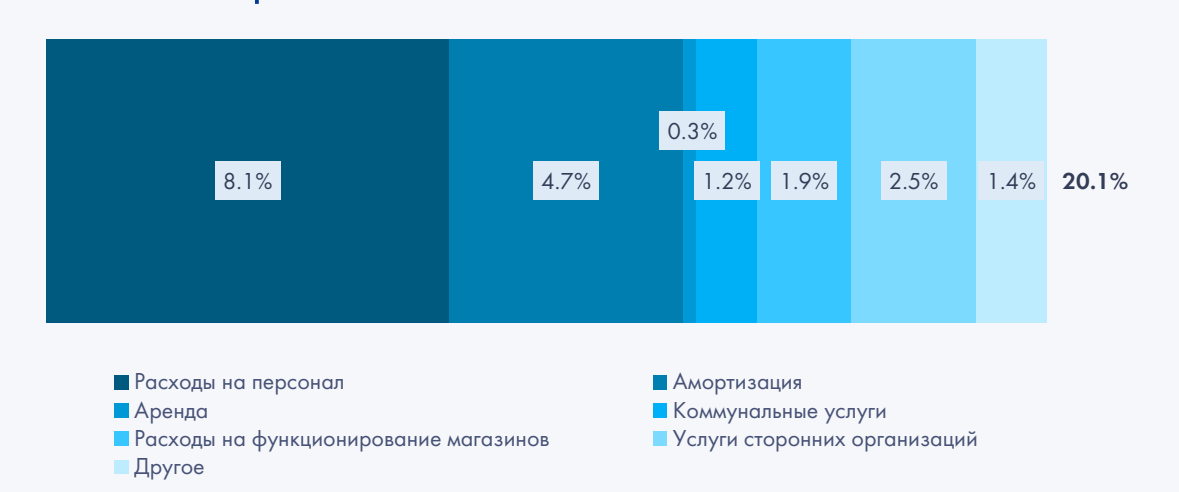
## EBITDA и рентабельность по EBITDA



## Чистая прибыль и рентабельность по чистой прибыли



## SG&A в % от продаж



## CapEx

**5,6 млрд руб.**  
**-38% рост г-к-г**  
 Преимущественно из-за сокращения количества новых открытий

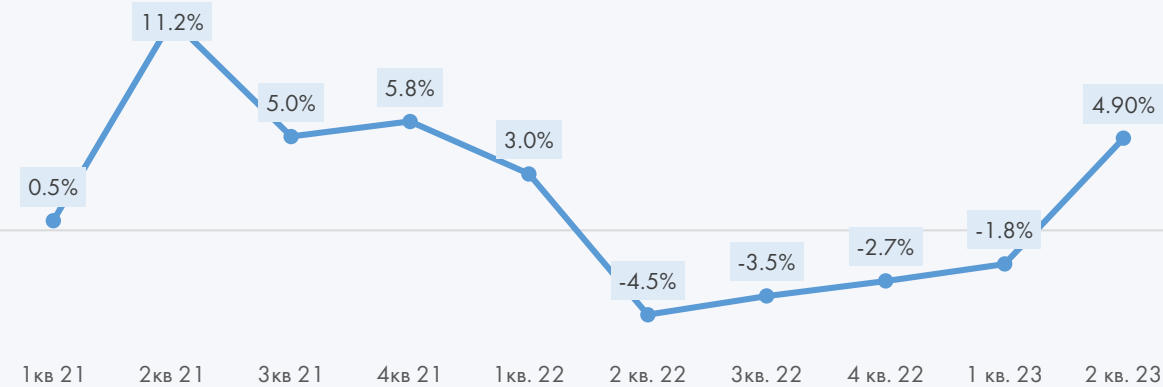
## Финансовое положение



# Динамика макроэкономических показателей

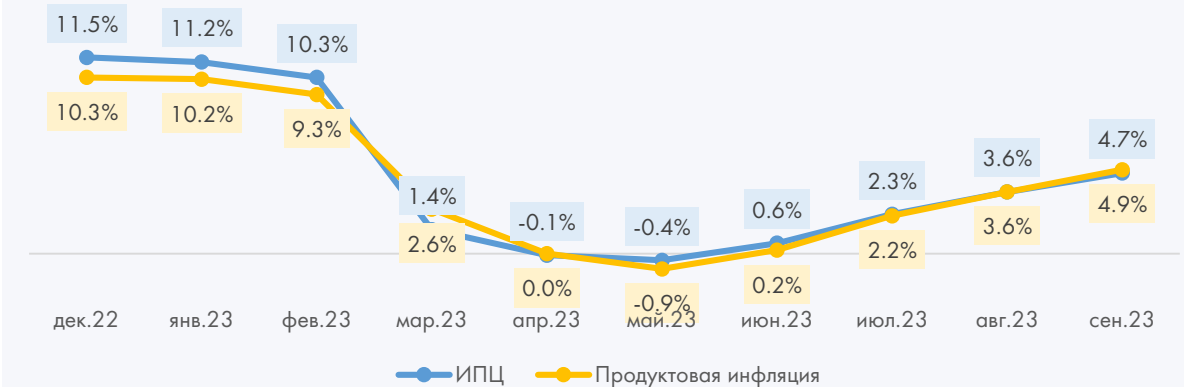
## РЕАЛЬНЫЙ ВВП\*

Квартальная динамика, г-к-г, %



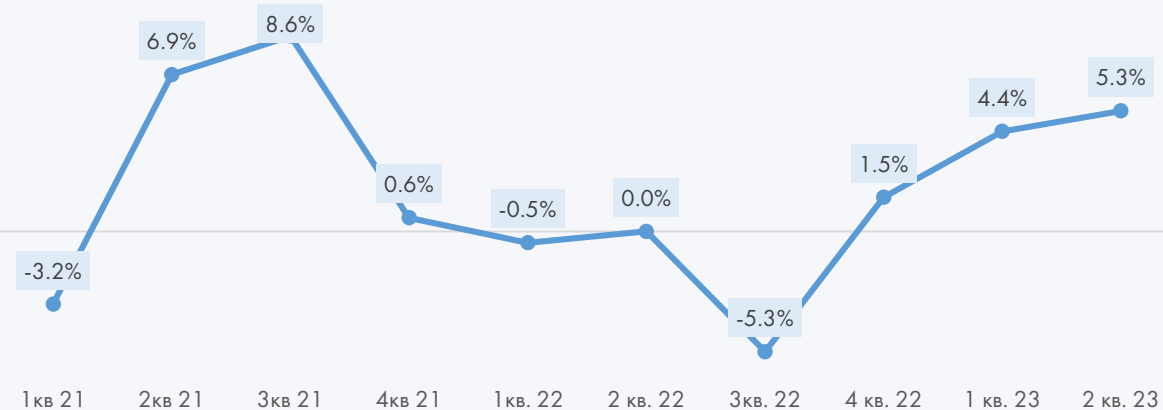
## ИПЦ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ

Месячная динамика, г-к-г, %



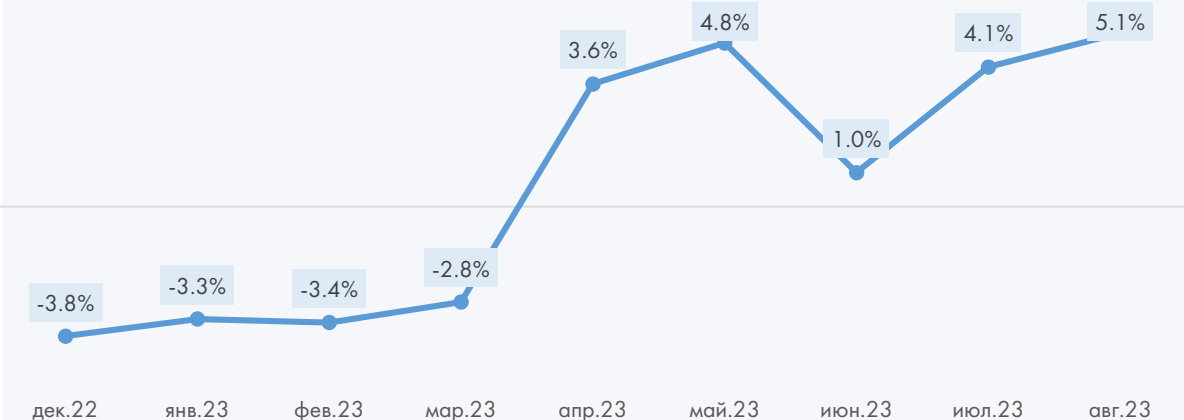
## РЕАЛЬНЫЕ РАСПОЛАГАЕМЫЕ РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

Квартальная динамика, г-к-г, %



## ИНДЕКС ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ (FOOD)

Месячная динамика, г-к-г, %



\* Индексы физического объема валового внутреннего продукта



# Татьяна Власова

Директор по взаимодействию с инвесторами и M&A

[tatyana.vlasova@lenta.com](mailto:tatyana.vlasova@lenta.com)

Санкт-Петербург,  
ул. Савушкина,  
д. 112, лит. Б