



Презентация для инвесторов за 2 квартал 2024 года

Июль 2024



Заявление об ограничении ответственности

Информация, содержащаяся в данной презентации, была подготовлена МКПАО «Лента» (далее – Компания). Представленные здесь заключения основаны на общей информации, собранной на момент подготовки материала, и могут быть изменены без дополнительного извещения. Компания полагается на информацию, полученную из источников, которые она считает надёжными; тем не менее, Компания не гарантирует её точность или полноту. Содержание данной презентации не было верифицировано Компанией или кем-либо от её лица будь то консультантами или другой независимой третьей стороной. Информация, содержащаяся в настоящей презентации, не должна ни в каких целях считаться полной, точной или беспристрастной. Компания не давала и не даёт от своего имени, от имени акционеров, директоров, должностных лиц или служащих, или любых иных лиц, никаких заверений или гарантий, как ясно выраженных, так и подразумеваемых, в отношении точности, полноты или объективности содержащейся в презентации информации или мнений. Соответственно, ни один из директоров Компании, её акционеров, должностных лиц или служащих, или любых иных лиц, не принимает на себя никакой ответственности за любые потери любого рода, которые могут быть понесены в результате любого использования данной презентации или её содержания, или же иным образом в связи с этой презентацией.

Информация и мнения, содержащиеся в настоящей презентации (включая и не ограничиваясь заявлениями относительно будущих событий, указанных ниже), действительны на дату выпуска настоящей презентации и могут быть изменены без уведомления. Темы, поднятые в настоящей презентации, могут включать заявления в отношении будущих событий.

Определённые утверждения в данной Презентации Компании могут представлять заявления прогнозного характера. Любые утверждения, отражающие ожидания или прогнозы на будущее, включая утверждения об операционной деятельности, положении на рынке, тенденциях в секторе, общем экономическом положении, предстоящих затратах и финансовых результатах, являются заявлениями прогнозного характера. Заявления прогнозного характера могут быть идентифицированы, по таким словам, как "ожидает", "предвидит", "планирует", "намеревается", "прогнозирует", "заявляет" и подобным.

Любые утверждения в данных материалах, не являющиеся констатацией исторических фактов, включая (но не ограничиваясь) заявления в отношении финансового положения; бизнес стратегии; планов и задач, касающихся будущих операций; перспектив роста и развития; планов и потенциала будущего роста; роста спроса на товары; экономических прогнозов; рыночных трендов; развития рынков и любые прочие заявления в отношении будущего Компании сопряжены с известными и неизвестными рисками, неопределённостями и прочими факторами, в связи с которыми фактические результаты деятельности Компании, итоги и достижения могут существенно отличаться от любых будущих результатов, итогов или достижений, отражённых в или предполагаемых такими прогнозными заявлениями. Такие прогнозные заявления основаны на ряде предположений относительно текущих и будущих бизнес-планов, а также текущей и будущей среды компании или её Группы.

Эти предположения в значительной степени подвержены неопределённости и непредвиденным обстоятельствам, которые трудно или невозможно предсказать и которые находятся за рамками контроля Компании, поэтому она может не реализовать озвученные планы, ожидания, убеждения или прогнозы. Прошлые результаты не должны рассматриваться в качестве индикатора или гарантии будущих результатов. Компания не даёт никаких гарантий, явных или подразумеваемых, в отношении будущих результатов. Данные заявления относительно будущих событий действительны только на дату, когда они были сделаны; Компания, совет директоров, сотрудники, директора, должностные лица, агенты или консультанты не принимают на себя никаких обязательств по дополнению, изменению, обновлению или пересмотру каких-либо прогнозных заявлений, содержащихся в настоящей презентации, чтобы они отражали фактические результаты, изменения в допущениях или изменения в факторах, повлиявших на данные заявления, изменения в ожиданиях Компании или любые изменения в событиях, условиях или обстоятельствах, на которых были основаны данные заявления. Вышеуказанные лица не обязаны обновлять или поддерживать актуальность совершенно любой информации, отражённой в данной презентации.

Определённая финансовая информация, включённая в данную презентацию, в том числе финансовые показатели не по МСФО могли быть не проаудированы, проверены или подтверждены независимой аудиторской компанией.

Включение такой финансовой информации в эту или иную презентацию не следует рассматривать как заверение или гарантию со стороны Компании, консультантов, аффилированных лиц, их директоров, должностных лиц или сотрудников относительно точности или полноты представления такой информации о финансовом состоянии или результатах деятельности Компании.

Некоторые цифровые данные, включённые в настоящую презентацию, были округлены. Соответственно, итоговые значения в ряде таблиц или графиков могут не совпадать с арифметической суммой цифр, к которым они относятся.

Настоящая презентация не представляет собой предложение продажи, или же побуждения любого предложения подписки на, или покупки любых ценных бумаг. Понимается, что ни одно положение данного отчёта/презентации не создаёт основу какого-либо контракта либо обязательства любого характера.

Настоящая презентация не предназначена для распространения или использования физическими или юридическими лицами, которые являются гражданами или резидентами или находятся на территории, в штате, стране или другой юрисдикции, в которой публикация, доступность или использование данных материалов будут противозаконным или потребуют какой-либо регистрации, лицензирования или другого разрешения в рамках данной юрисдикции.

Настоящая презентация не является публичной офертой или рекламой ценных бумаг, или иными видом рекламы в Российской Федерации, а также не является приглашением к проведению деловых переговоров, заключению сделок купли/продажи/передачи ценных бумаг на территории Российской Федерации. Никакая часть настоящей презентации или факт её распространения не должны составлять основу или быть связаны с каким-либо договором, обязательством или инвестиционным решением.



«Лента» - федеральный игрок с потенциалом для взрывного роста

Основные результаты 2 квартала 2024 года



#1 сеть
гипермаркетов
в России



> 650
населенных
пунктов



3 100+
магазинов



>75 тыс.
сотрудников

Ключевые результаты

+59,7%

динамика выручки,
год к году

+308,2%

Динамика торговой
площади

+14,6%

динамика сопоставимых
продаж «Ленты», г-к-г

+198

новых магазинов (net)¹
за 2 квартал

+29,7%

динамика онлайн-
продаж, год к году

+68,1%

динамика валовой прибыли,
г-к-г

+110 bps

динамика валовой маржи,
г-к-г

+178,2%

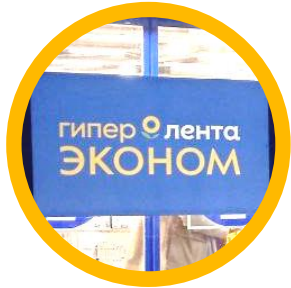
динамика EBITDA,
г-к-г

+337 bps

динамика рентабельности
EBITDA, г-к-г

¹ С учётом приобретения торговой сети «Монетка» | Все финансовые показатели основаны на данных до применения IFRS-16

Важные события 2023 года



Февраль

Запуск пилотного формата
«Гипер Эконом»
в Санкт-Петербурге



Март

Открытие десяти
«Зоомакетов»



Май

Открытие распределительного
центра в Воронеже



Июнь

Открытие гипермаркета
в Воронеже



Июль

Открытие ресторана
самообслуживания
«Лента FRESH»



Июль

Открытие гипермаркета
в Сургуте



Июнь

Запуск оплаты покупок через
мобильное приложение
(Лента Pay)



Октябрь

Приобретение торговой сети
«Монетка»



Октябрь

Стратегический апдейт



Декабрь

Открытие «Эконома» в Рязани



Декабрь

Открытие второго тест-центра СТМ
в Иванове



Мы приближаемся к достижению целей 2025 года



Увеличить выручку до 1 трлн ₽



Стать ближе к покупателю за счёт экспансии



Сохранить лидерство в канале гипермаркетов



Развивать онлайн-продажи



Оставаться наиболее прибыльным ритейлером

Промежуточные результаты

767 млрд ₽
неконсолидированной суммарной выручки в 2023¹,
+72% к 2020

2,3 млн кв. м
торговой площади на конец 2023,
+53% к 2020

~29% доля в канале «Гипермаркет»²,
+3,3 п.п. к 2020

~7,5% доля в канале «Онлайн»³,
+3 п.п. к 2020
при положительной unit-экономике

8,0% EBITDA Margin⁴
по итогам 4 кв. 2023,
+1,5 п.п. к 4 кв. 2022

¹ Неконсолидированная суммарная выручка «Ленты» и «Монетки» за полный 2023 год, «Лента» учитывает результаты «Монетки» в консолидированных финансовых результатах с 4 квартала 2023 | ² Прогноз «Инфолайна» на конец 2023 года, продажи канала и выручка «Ленты» включают онлайн-продажи через гипермаркеты | ³ Доля рассчитана на базе прогноза от Data Insight на 2023 год, в расчёте учтён прогноз продаж через собственный и партнёрские сервисы | ⁴ Финансовые показатели основаны на данных до применения IFRS-16



Мы планируем заработать 1 трлн ₺ выручки в 2025 году

ГИПЕРМАРКЕТЫ

Нарращивать долю в канале и повышать эффективность

за счёт улучшения клиентского предложения и оптимизации издержек



СУПЕРМАРКЕТЫ

Повысить эффективность модели супермаркетов

для подготовки ускоренного органического развития



МАГАЗИНЫ У ДОМА

Открывать 500 и более магазинов в год,

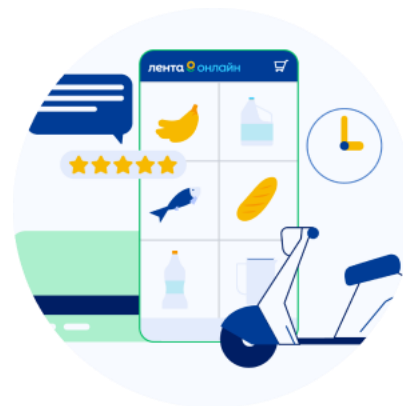
оставаясь лидером по LFL-росту и эффективности в домашних регионах



ОНЛАЙН

Улучшать клиентское предложение и операционную модель

для обеспечения эффективного роста



КОРПОРАТИВНЫЙ ЦЕНТР

Становиться лучше самих себя каждый год,

развивая культуру непрерывного совершенствования





Мы хотим стать чемпионом российского ретейла



« Наша задача —

создать магазин, который будет лучше конкурентов по совокупности параметров, чтобы преимущества, которые мы создаём для покупателей, были настолько значимы, что они, не задумываясь, шли за покупками в «Ленту»



Генеральный директор «Ленты»
Владимир Сорокин



Ключевые финансовые приоритеты до 2025 года

**Рост выручки с CAGR > 20%
в 2022-2025 до 1 трлн ₽**

**Улучшение EBITDA
до уровня > 7% в 2025**

при ~9% у зрелого бизнеса и инвестициях
в экспансию малых форматов и онлайн

**CapEx не более 5%
от выручки Компании**

без учёта потенциальных M&A сделок
при строгом контроле за доходностью
всех проектов развития

**Снижение уровня долговой
нагрузки Net Debt/EBITDA
до 1,5x в 2025**

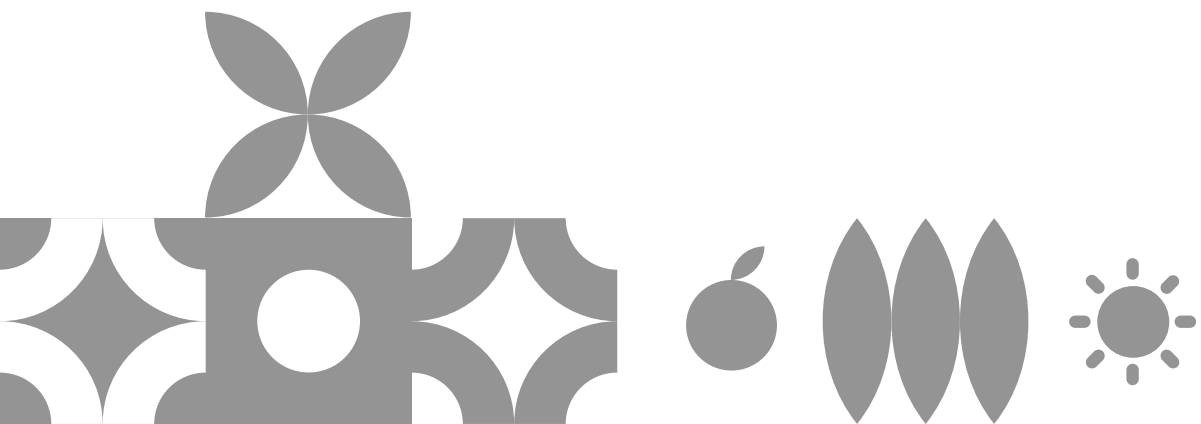
с учётом увеличения инвестиций в экспансию
и логистическую инфраструктуру

**Потенциал для начала
дивидендных выплат**

возможные дивиденды в среднесрочной
перспективе в соответствии
с дивидендной политикой Компании¹



Что такое «Лента»?





Сегодня «Лента» трансформируется в мультибрендовую платформу для развития бизнесов



Широкая география

> 650 населённых пунктов¹

Близость к покупателям

> 3 100 торговых точек

> 2 500 магазинов у дома

319 супермаркетов

262 гипермаркет

Логистическая инфраструктура

19 РЦ и более 1 000 собственных грузовиков

Команда

> 75 тыс. сотрудников

Клиентская аудитория

> 645 млн чеков в 2023 г.

> 12 млн MAU² цифровых платформ «Ленты»³

¹ Суммарно на 30.06.2024 | ² MAU – среднемесячное количество посетителей | ³ Собственные онлайн-сервисы Ленты



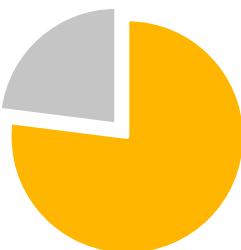
«Гипер Лента» – лидер в «больших коробках»

262

гипермаркет

1 400

тыс. кв. м торговая площадь



77%

доля собственных торговых площадей

57,8%

доля в выручке «Ленты»¹

25+ тыс.

SKU на полках

5 340 кв. м

средняя торговая площадь

21,0%

доля СТМ в продажах¹



Покупательские миссии



покупка на любой случай



большая семейная закупка на неделю



закупка на праздник или вечеринку



покупка сезонных непродовольственных товаров



закупка профессиональными клиентами (B2B)

¹ В 2 кв. 2024 года, с учётом онлайн продаж



«Супер Лента» – возможность выбора по оптимальным ценам

319

супермаркетов

240

тыс. кв. м торговая площадь

10,1%

доля в розничной выручке «Ленты»¹

7,5+ тыс.

целевое количество SKU на полках

750 кв. м

средняя торговая площадь

15,1%

доля СТМ в продажах¹

Покупательские миссии



закупка свежих товаров



покупка для ежедневного приёма пищи



небольшая закупка впрок



покупка для приятных моментов



покупка готовой еды



22%

доля собственных торговых площадей

¹ В 2 кв. 2024 года, с учётом онлайн-продаж



«Монетка» – быстрорастущая сеть магазинов у дома

2 574

магазина у дома¹

718

тыс. кв. м торговая площадь

99%

торговых площадей
магазинов у дома
находятся в аренде

31,3%

доля в розничной выручке «Ленты»²

3,6 тыс.

SKU на полках

280 кв. м

средняя торговая площадь

10,9%

доля СТМ в продажах²



Покупательские миссии



закупка свежих товаров



покупка для ежедневного приёма пищи



небольшая закупка впрок

¹. Начиная с 2 кв. 2024 года, включая магазины ВинГараж² В 2 кв. 2024 года



Онлайн-сервисы – важный драйвер роста выручки «Ленты»

600+

магазинов, подключённых к онлайн доставке

10+

онлайн-партнёров



57%

доля продаж собственного онлайн-бизнеса¹

7,3%

доля в общей выручке «Ленты»¹

25+ тыс.

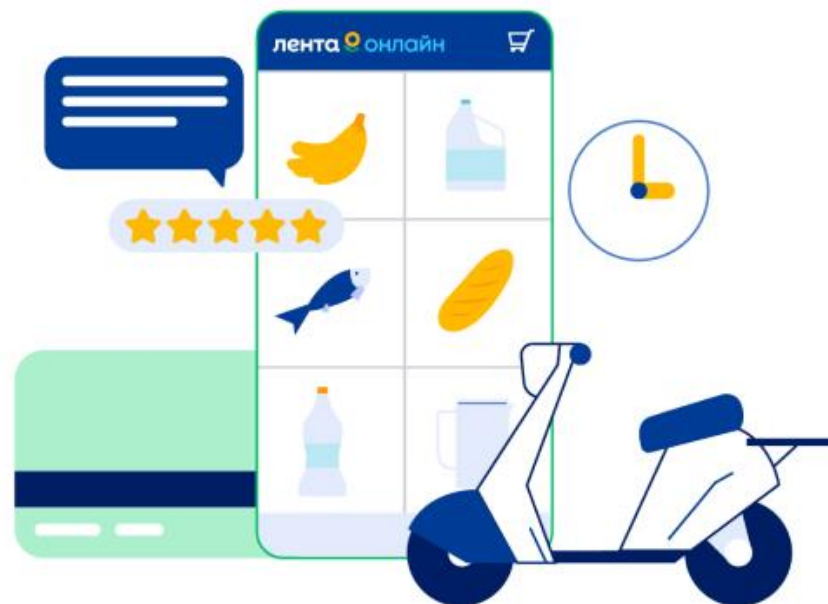
SKU доступно в онлайн

2 544 руб.

средний чек¹

Положительная

unit-экономика и рентабельность



Покупательские миссии



большая семейная закупка на неделю



закупка на праздник или вечеринку



закупка профессиональными клиентами (B2B)



покупка сезонных непродовольственных товаров



дозакупка маленькой корзины



покупка непродовольственных товаров через маркетплейсы



Логистические возможности



19

Распределительных центров (РЦ)



577 ТЫС. КВ. М

Площадь распределительных центров



76%

Доля собственных площадей



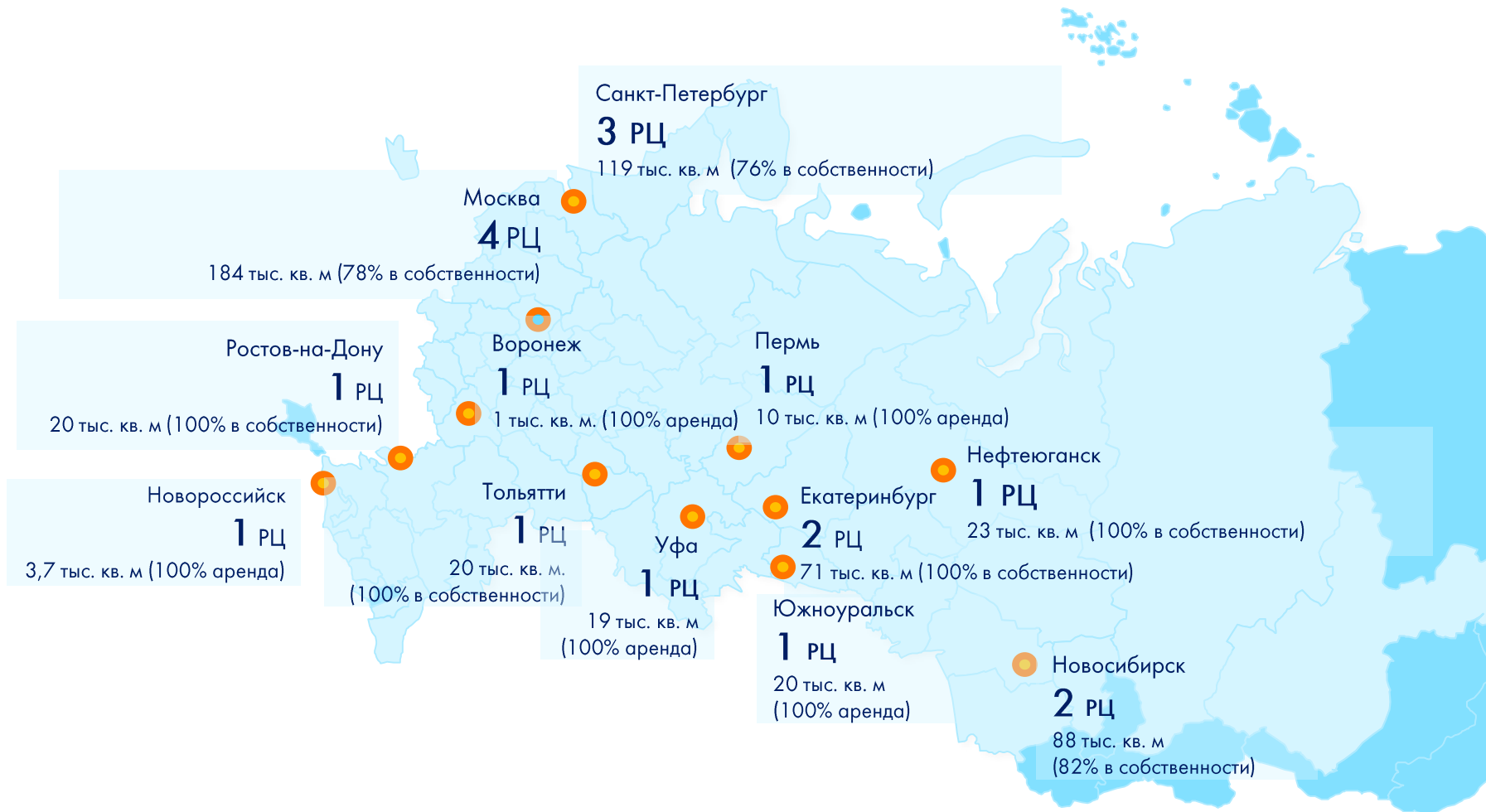
1 000+

Собственные грузовые автомобили



74%

Уровень централизации¹



¹ В 2 кв. 2024 года, без учёта «Монетки»



Операционные результаты 2 квартала 2024 года

Количество магазинов

262

Гипермаркет
(1 магазин открыт (net))

319

Супермаркетов
(3 магазина открыто (net))

2 574

Магазинов у дома
(194 магазина открыто (net))

Торговая площадь

1 400 тыс. кв. м

Гипермаркеты

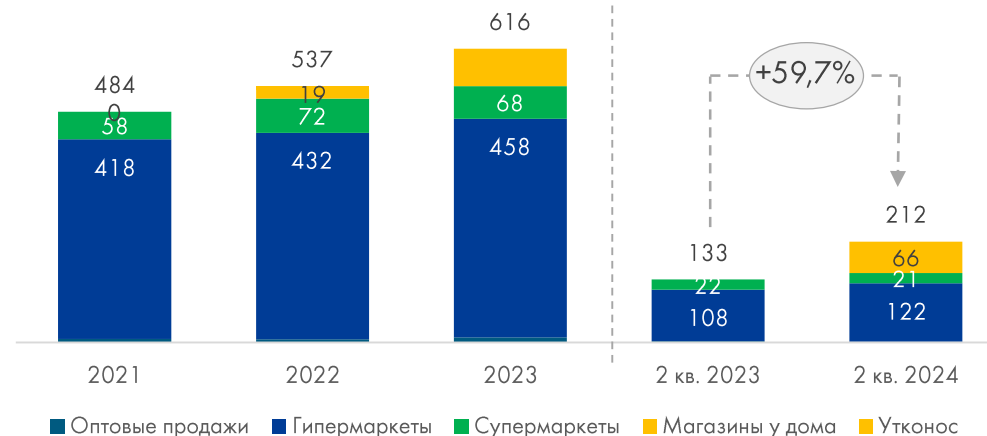
240 тыс. кв. м

Супермаркеты

717 тыс. кв. м

Магазины у дома

Динамика выручки, млрд руб.



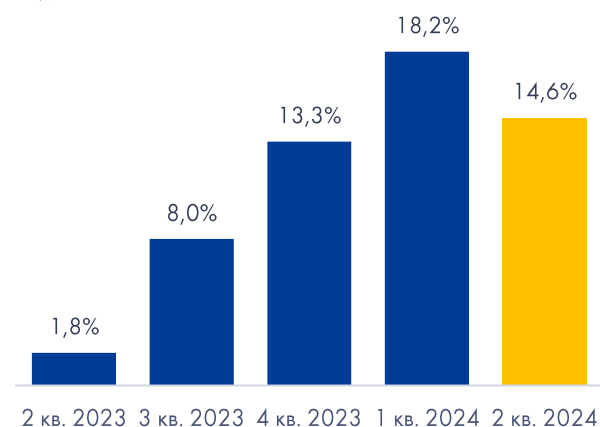
-26,9%

Динамика среднего чека, г-к-г

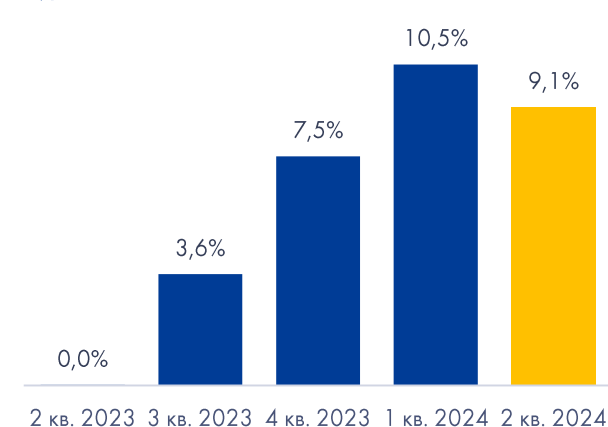
+121,8%

Рост количества чеков, г-к-г

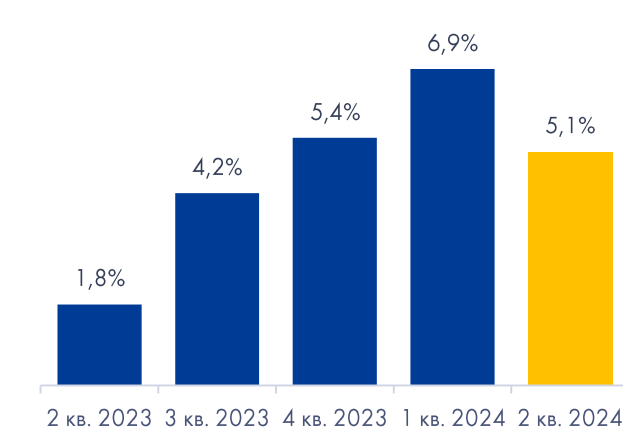
Сопоставимые продажи (LFL)¹, Δ% г-к-г



Сопоставимый средний чек (LFL)¹, Δ% г-к-г



Сопоставимый трафик (LFL)¹, Δ% г-к-г



+29,7%

Динамика онлайн-продаж, г-к-г

+24,2%

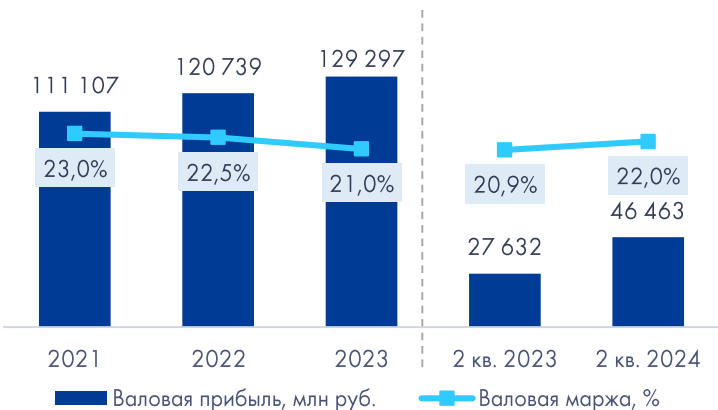
Рост среднего чека в онлайн заказе, г-к-г

¹ Сопоставимые результаты не включают результаты торговой сети «Монетка»

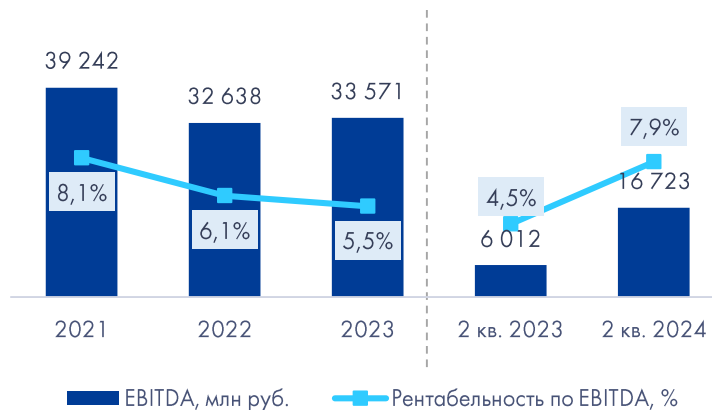


Финансовые результаты за 2 квартал 2024 года, IAS 17

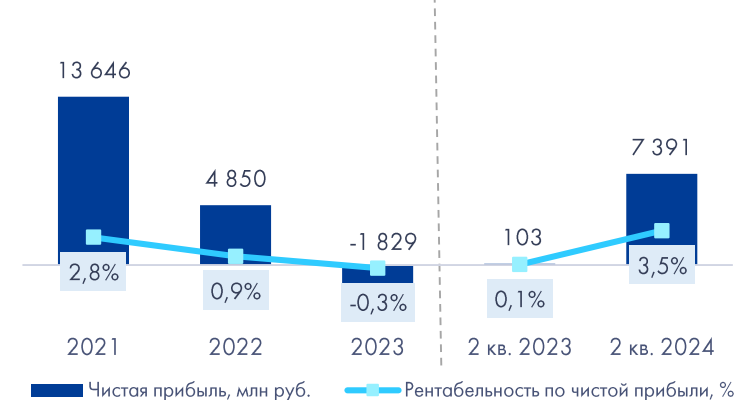
Валовая прибыль



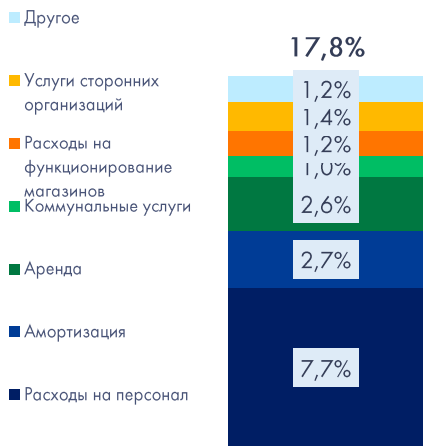
EBITDA



Чистая прибыль



SG&A в % от выручки



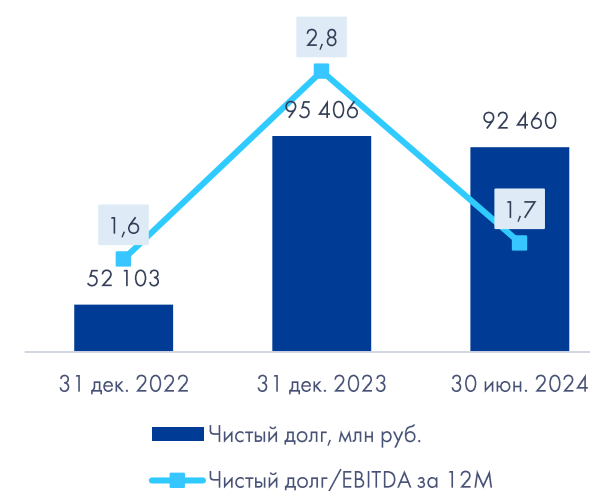
- SG&A в % от выручки: ↓ 274 б.п. в результате снижения расходов на функционирование магазинов, расходов на рекламу и расходов на персонал
- Расходы на оплату труда и соответствующие налоги: ↓ 38 б.п. в результате консолидации «Монетки», а также повышении производительности труда в онлайн-бизнесе.
- Расходы на аренду: ↑ 33 б.п. в результате роста торговых площадей в аренде после приобретения сети «Монетка»
- Расходы на функционирование магазинов: ↓ 71 б.п. из-за снижения расходов на уборку, расходов на ремонт, техническое обслуживание и охрану
- Услуги сторонних организаций: ↓ 96 б.п. на фоне снижения расходов на рекламу на 70 б.п. и на профессиональные услуги на 26 б.п.

CapEx

6,8 млрд руб.
3x рост г-к-г

Динамика обусловлена ростом количества открытий в 2 кв. 2024 года

Финансовое положение





Дивиденды

Основные принципы дивидендной политики:

- Дивидендная политика была принята Советом директоров МКПАО «Лента» в ноябре 2021 года
- 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 её 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

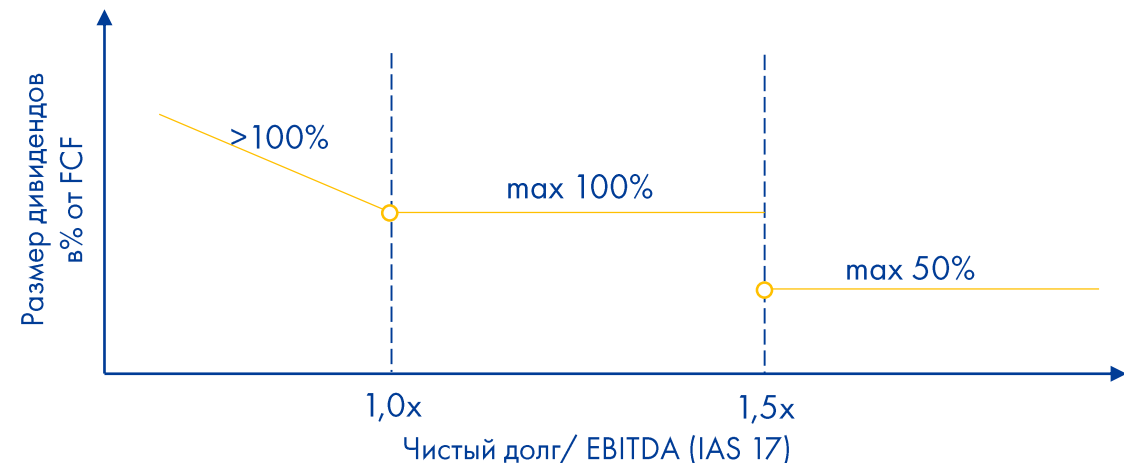
Инвестирование в прибыльный рост продаж в действующих магазинах, органический и неорганический рост, в т.ч. за счёт

- улучшения существующих магазинов;
- открытия новых магазинов и развитие онлайн-бизнеса;
- участия в консолидации рынка (M&A).

03

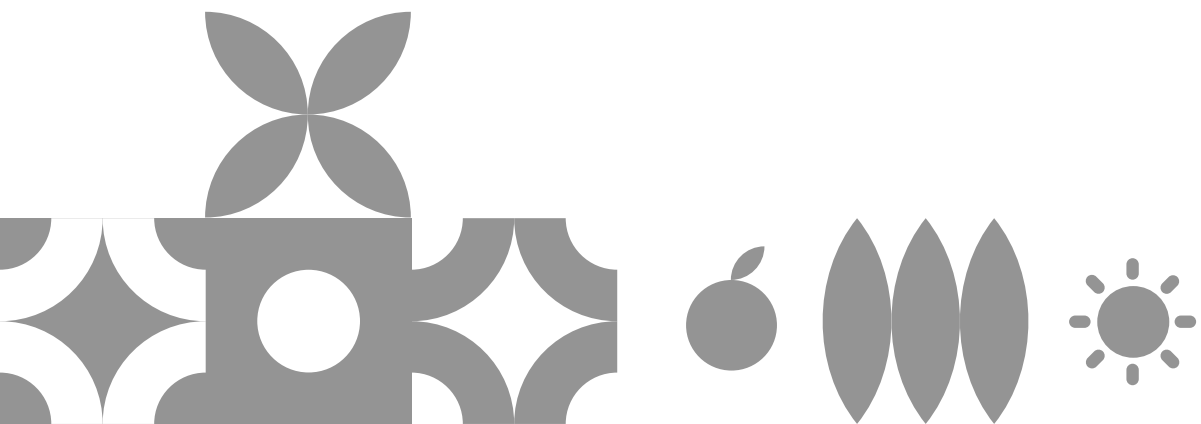
Распределение дивидендов

Принцип определения размера дивидендных выплат





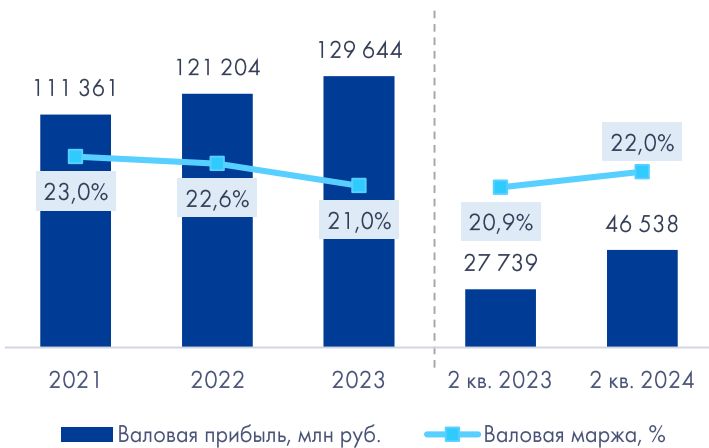
Приложения



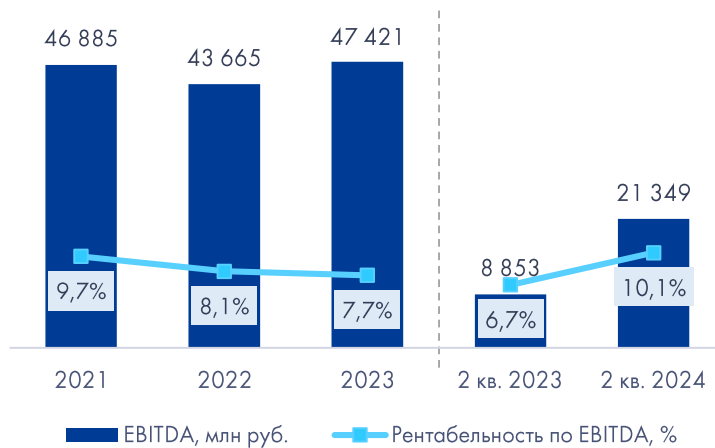


Финансовые результаты за 2 квартал 2024 года, МСФО-16

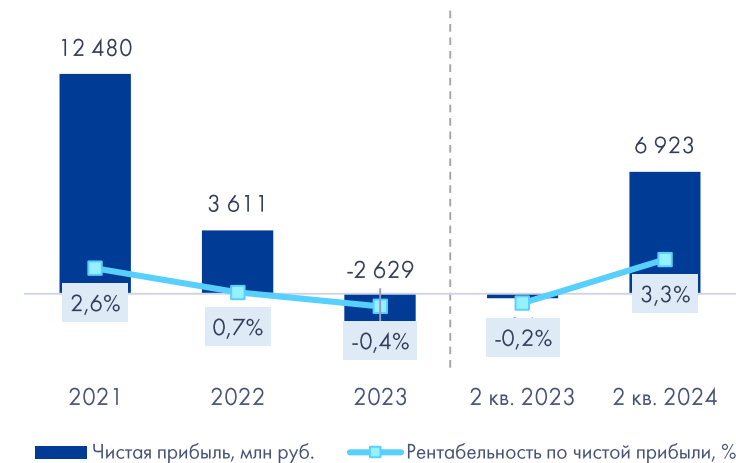
Валовая прибыль



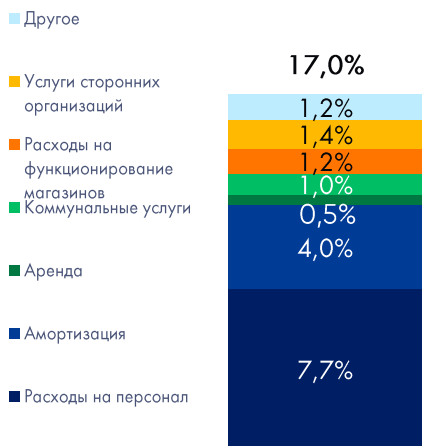
ЕБИТДА



Чистая прибыль



SG&A в % от выручки



- SG&A в % от выручки: ↓ 288 б.п. в результате снижения расходов на функционирование магазинов, расходов на рекламу и расходов на персонал
- Расходы на оплату труда и соответствующие налоги: ↓ 37 б.п. в результате консолидации «Монетки», а также повышении производительности труда в онлайн-бизнесе.
- Расходы на функционирование магазинов: ↓ 76 б.п. из-за снижения расходов на уборку, расходов на ремонт, техническое обслуживание и охрану
- Услуги сторонних организаций: ↓ 104 б.п. на фоне снижения расходов на рекламу на 72 б.п. и на профессиональные услуги на 32 б.п.

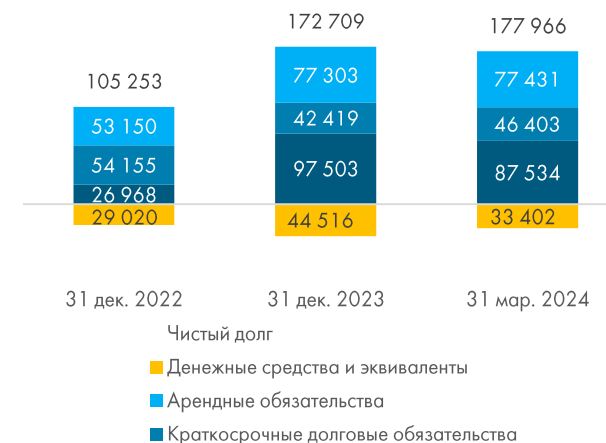
CapEx

6,8 млрд руб.

3x рост г-к-г

Динамика обусловлена ростом количества открытых в 2 квартале 2024 года.

Финансовое положение





Квартальные операционные результаты

	1 кв. 2022	2 кв. 2022	3 кв. 2022	4 кв. 2022	2022	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024
Выручка, млрд руб.	132,4	130,1	126,8	148,2	537,4	124,6	132,5	136,0	222,7	615,5	202,0	211,6
Розничная выручка	130,6	128,7	125,1	145,8	530,2	122,5	129,5	132,7	219,9	604,7	199,7	209,9
Гипермаркеты	105,6	102,7	101,9	121,7	431,9	100,8	107,5	111,8	137,7	457,8	118,6	122,2
Супермаркеты	22,8	23,5	21,2	23,0	90,5	21,7	22,0	20,9	19,1	67,9	21,1	21,3
Магазины у дома	-	-	-	-	-	-	-	-	63,1	78,9	60,1	66,3
Утконос	2,2	2,6	2,0	1,1	7,9	-	-	-	-	-	-	-
Оптовые продажи	1,8	1,4	1,7	2,3	7,2	2,2	3,0	3,3	2,8	11,3	2,2	1,8
Количество магазинов	795	809	811	820	820	827	773	676	2 819	2 819	2 957	3 155
Гипермаркеты	258	258	258	259	259	259	260	261	261	261	261	262
Супермаркеты	537	551	553	561	561	568	513	415	246	246	316	319
Магазины у дома	-	-	-	-	-	-	-	-	2 312	2 312	2 380	2 574
Торговая площадь, тыс. кв. м	1 772,4	1 778,7	1 780,3	1 788,2	1 788,2	1 788,9	1 768,2	1 722,8	2 324,7	2 324,7	2 311,8	2 357,9
Гипермаркеты	1 410,6	1 410,6	1 410,6	1 415,8	1 415,8	1 415,8	1 421,2	1 427,0	1 427,0	1 427,0	1 395,4	1 400,0
Супермаркеты	361,8	368,1	369,8	372,4	372,4	373,1	347,0	295,9	212,8	212,8	239,9	240,0
Магазины у дома	-	-	-	-	-	-	-	-	684,9	684,9	676,5	717,9
LFL продажи	7,8%	2,6%	1,3%	-1,3%	2,3%	-5,6%	1,8%	8,0%	13,3%	4,6%	18,2%	14,6%
Гипермаркеты	8,6%	2,5%	2,3%	-0,4%	3,0%	-4,9%	4,1%	8,7%	12,1%	5,2%	16,8%	12,8%
Супермаркеты	-0,1%	2,9%	-6,8%	-6,2%	-3,6%	-8,7%	-9,0%	4,1%	22,0%	0,7%	26,8%	27,1%
Магазины у дома	-	-	-	-	-	-	-	-	10,8%	9,0%	14,0%	11,2%
LFL трафик	-1,4%	-5,6%	-3,2%	-0,8%	-2,6%	-3,0%	1,8%	4,2%	5,4%	2,0%	6,9%	5,1%
Гипермаркеты	-1,0%	-6,1%	-3,1%	-0,1%	-2,6%	-3,2%	3,2%	3,9%	2,5%	1,6%	4,4%	1,7%
Супермаркеты	-3,6%	-3,0%	-3,2%	-2,2%	-2,8%	-2,6%	-0,7%	4,9%	13,4%	2,9%	13,2%	13,3%
Магазины у дома	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1%	1,3%	1,4%	-1,4%
LFL средний чек	9,4%	8,6%	4,6%	-0,5%	5,0%	-2,7%	0,0%	3,6%	7,5%	2,6%	10,6%	9,1%
Гипермаркеты	9,7%	9,2%	5,6%	-0,4%	5,7%	-1,8%	0,9%	4,6%	9,4%	3,6%	12,0%	10,8%
Супермаркеты	3,6%	6,1%	-3,7%	-4,1%	-0,8%	-6,3%	-8,4%	-0,7%	7,6%	-2,2%	11,9%	12,2%
Магазины у дома	-	-	-	-	-	-	-	-	10,7%	7,6%	12,4%	12,8%



Отчёт о финансовом положении (IFRS 16)

Активы, млн руб.	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	Капитал и обязательства, млн руб.	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021
Внеоборотные активы				Капитал	126 845	130 005	106,961
Основные средства	177 894	170 963	170 370	Долгосрочные обязательства			
Активы в форме права пользования	73 553	50 667	59 720	Долгосрочные кредиты и займы	97 503	26 968	66 912
Нематериальные активы	17 275	5 369	3 064	Долгосрочные обязательства по аренде	67 958	47 019	54 150
Прочие внеоборотные активы	52 540	9 428	9 126	Прочие долгосрочные обязательства	8 263	3 161	7 989
Итого внеоборотные активы	321 262	236 426	242 281	Итого долгосрочные обязательства	173 724	77 148	129 051
Оборотные активы				Краткосрочные обязательства			
Запасы	67 800	57 681	51 353	Торговая и прочая кредиторская задолженность	100 655	74 447	74 031
Торговая и прочая дебиторская задолженность	12 561	9 695	13 125	Краткосрочные кредиты и займы, краткосрочная часть долгосрочных кредитов и займов	42 419	54 155	21 502
Авансы выданные	6 349	6 607	2 903	Краткосрочные обязательства по аренде	9 344	6 131	6 398
Денежные средства и их эквиваленты	44 516	29 020	33 326	Прочие краткосрочные обязательства	9 181	5 676	5 345
Прочие оборотные активы	9 679	8 133	300	Итого краткосрочные обязательства	161 560	140 409	107 276
Итого оборотные активы	140 906	111 136	101 007	Итого обязательства	335 324	217 557	236 327
Итого активы	462 169	347 562	343 288	Итого капитал и обязательства	462 169	347 562	343 288



Отчёт о совокупном доходе

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	2023	2022	Изменение	2023	2022	Изменение
Выручка	615 923	537 401	14,6%	615 923	537 401	14,6%
Валовая прибыль	129 644	121 204	7,0%	129 297	120 739	7,1%
Валовая маржа, %	21,0%	22,6%	-151 б.п.	21,0%	22,5%	-147 б.п.
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	-118 766	-110 264	7,7%	-122 660	-112 987	8,6%
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от Выручки	-19,3%	-20,5%	124 б.п.	-19,9%	-21,0%	111 б.п.
EBITDA	47 421	43 665	8,6%	33 571	32 638	2,9%
Рентабельность EBITDA	7,7%	8,1%	-43 б.п.	5,5%	6,1%	-62 б.п.
Операционная прибыль	12 304	15 412	-20,2%	6 981	12 082	-42,2%
Рентабельность операционной прибыли	2,0%	2,9%	-87 б.п.	1,1%	2,2%	-111 б.п.
Чистые процентные расходы	-12 484	-10 017	24,6%	-6 642	-4 924	34,9%
Чисты (расходы)/доходы от курсовой разницы	-751	162	-	-270	-52	419,2%
Прибыль до налогообложения	-931	5 557	-	69	7 106	-99,0%
Чистая прибыль	-2 629	3 611	-	-1 829	4 850	-
Рентабельность чистой прибыли	-0,4%	0,7%	-	-0,3%	0,9%	-



Отчет о движении денежных средств

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	2023	2022	Изменение	2023	2022	Изменение
Прибыль до налога на прибыль	-931	5 557	-	69	7 106	-
Чистые корректировки по потерям от реализации активов, обесценения, амортизации и др.	47 815	37 879	26,2%	34 168	25 445	34,3%
Изменения в оборотном капитале	16 406	-2 736	-	16 650	-2 834	-
Денежные средства от операционной деятельности	63 290	40 700	55,5%	50 887	29 717	71,2%
Чистые уплаченные проценты и платежи по налогу на прибыль	-15 082	-14 633	3,1%	-9 209	-9 511	-3,2%
Чистые денежные средства от операционной деятельности	48 208	26 067	84,9%	41 678	20 206	106,3%
Чистые денежные средства использованные в инвестиционной деятельности	-85 525	-17 252	389,9%	-84 449	-17 290	389,5%
Чистые денежные средства, полученные от / (использованные в) финансовой деятельности	51 806	-12 967	-	58 449	-7 068	-
Эффект курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	8	-155	-	8	-155	-
Чистый прирост / (уменьшение) денежных средств и эквивалентов	15 497	-4 307	-	15 497	-4 307	-



Кирилл Зубков

Директор по взаимодействию с инвесторами и M&A
kirill.zubkov@lenta.com

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



Официальный сайт



Блог в Тинькофф
Пульс



Блог на СмартЛаб