



Презентация для инвесторов за 2 квартал 2025 года

Июль 2025



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.



«Группа Лента» - федеральный игрок с потенциалом для взрывного роста

Основные результаты 2 квартала 2025 года



**#1 сеть
гипермаркетов
в России**



**> 650
населенных
пунктов**



**5 800+
магазинов**



**>75 тыс.
сотрудников**

Ключевые результаты

+25,3%

динамика выручки,
год к году

+18,2%

Динамика торговой
площади

+12,3%

динамика сопоставимых
продаж, г-к-г

+427

новых магазинов (net)¹
за 2 квартал

+32,3%

динамика валовой прибыли ²,
г-к-г

+123 б.п.

динамика валовой маржи ²,
г-к-г

+32,9%

динамика EBITDA ²,
г-к-г

+48 б.п.

динамика рентабельности
EBITDA ², г-к-г

¹ С учётом приобретения торговой сети «Молния» ² Все финансовые показатели основаны на данных до применения IFRS-16 за 2 квартал 2025 года.



Важные события 2023-2025 годов





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

888 млрд ₽

выручка в 2024¹,
+99% к 2020

2,8 млн кв. м

торговой площади
на конец 2 квартала 2025,
+83% к 2020

~28% доля

в канале «Гипермаркет»²,
+3 п.п. к 2020

~5% доля

в канале «Онлайн»³,
+1 п.п. к 2020
при положительной
unit-экономике и
рентабельности EBITDA

8,4% EBITDA Margin

по итогам 2 кв. 2025,
+0,5 п.п. к 2 кв. 2024

¹ Выручка «Ленты» с учетом результатов «Улыбки Радуги» с даты консолидации – 1 декабря 2024 года | ² Прогноз «Инфолайна» на конец 2024 года, продажи канала и выручка «Ленты» включают онлайн-продажи через гипермаркеты | ³ Доля рассчитана на базе прогнозов за 1 полугодие 2025 года, в расчёте учтён прогноз продаж через собственный и партнёрские сервисы | Финансовые показатели основаны на данных до применения IFRS-16



Мы планируем заработать 1 трлн ₽ выручки в 2025 году

ГИПЕРМАРКЕТЫ

Наращивать 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,

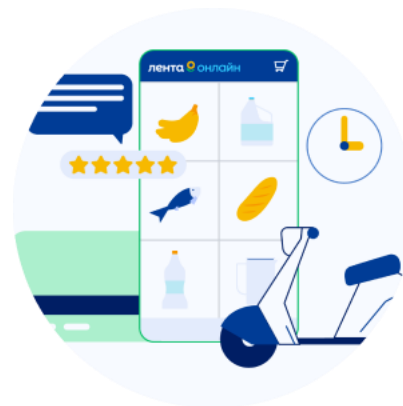
оставаясь лидером по LFL-росту и эффективности в домашних регионах



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

группа  лента

Что такое «Лента»?





Сегодня «Лента» трансформируется в мультибрендовую платформу для развития бизнесов



Широкая география

> 650 населённых пунктов¹

Близость к покупателям

> 5 800 торговых точек

3 400 магазинов у дома

353 супермаркета

268 гипермаркетов

1 798 дрогери

Логистическая инфраструктура

25 РЦ и более 1 000 грузовиков

Команда

> 75 тыс. сотрудников

Клиентская аудитория

> 1 100 млн чеков в 2024 г.

> 12 млн MAU² цифровых платформ «Ленты»³

¹ Суммарно на 30.06.2025 | ² MAU – среднемесячное количество посетителей | ³ Собственные онлайн-сервисы Ленты



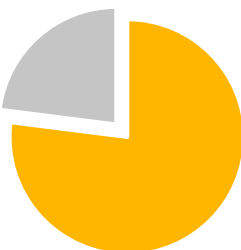
«Гипер Лента» – лидер в «больших коробках»

268

гипермаркет

1 373

тыс. кв. м торговая площадь



76%

доля собственных торговых площадей

51,8%

доля в выручке «Ленты»¹

24+ тыс.

SKU на полках

5 122 кв. м

средняя торговая площадь

21,3%

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 Во 2 кв. 2025 года



«Супер Лента» – возможность выбора по оптимальным ценам

353

супермаркетов

271

тыс. кв. м торговая площадь

31%

доля собственных торговых площадей

10,3%

доля в розничной выручке «Ленты»¹

7,0+ тыс.

SKU на полках

770 кв. м

средняя торговая площадь

14,8%

доля СТМ в продажах¹



Покупательские миссии



закупка свежих товаров



покупка для ежедневного приёма пищи



небольшая закупка впрок



покупка для приятных моментов



покупка готовой еды

¹ Во 2 кв. 2025 года



«Монетка» – быстрорастущая сеть магазинов у дома

3 400

магазина у дома

901

тыс. кв. м торговая площадь

99%

торговых площадей
магазинов у дома
находятся в аренде

32,4%

доля в розничной выручке «Ленты»¹

4,0+ тыс.

SKU на полках

265 кв. м

средняя торговая площадь

10,0%

доля СТМ в продажах¹



Покупательские миссии



закупка свежих товаров



покупка для ежедневного
приёма пищи



небольшая закупка впрок

¹. Во 2 кв. 2025 года



«Улыбка Радуги» – ТОП-2 сеть на рынке drogery РФ

1 798

магазина у дома

240

тыс. кв. м торговая площадь

100%

торговых площадей
магазинов у дома
находятся в аренде

4,4%

доля в розничной выручке «Ленты»¹

10,0+ тыс.

SKU на полках

130 кв. м

средняя торговая площадь

30,3%

доля СТМ в продажах¹



Покупательские миссии



уходовая косметика и товары
личной гигиены



товары для ухода за домом



декор и парфюмерия

¹. Во 2 кв. 2025 года



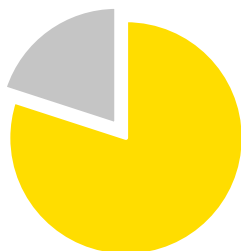
Онлайн-сервисы – важный драйвер роста выручки «Ленты»

1 000+

магазинов, подключённых
к онлайн доставке

10+

онлайн-партнёров



65%

доля продаж
собственного
онлайн-бизнеса¹

6,9%

доля в общей выручке «Ленты»¹

25+ тыс.

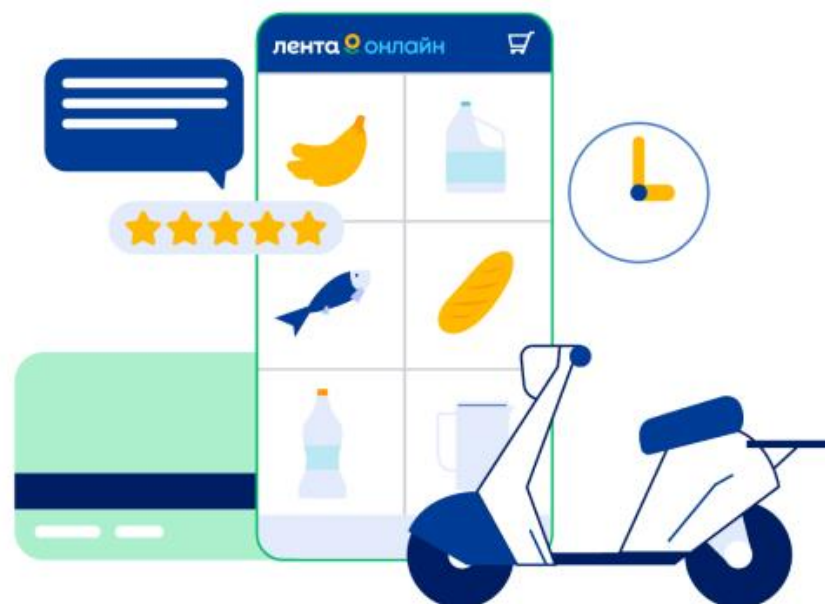
SKU доступно в онлайн

2 796 руб.

средний чек¹

Положительная

unit-экономика и рентабельность EBITDA



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

¹ Во 2 кв. 2025 года



Логистические возможности



25

Распределительных центров (РЦ)



660 тыс. кв. м

Площадь распределительных центров



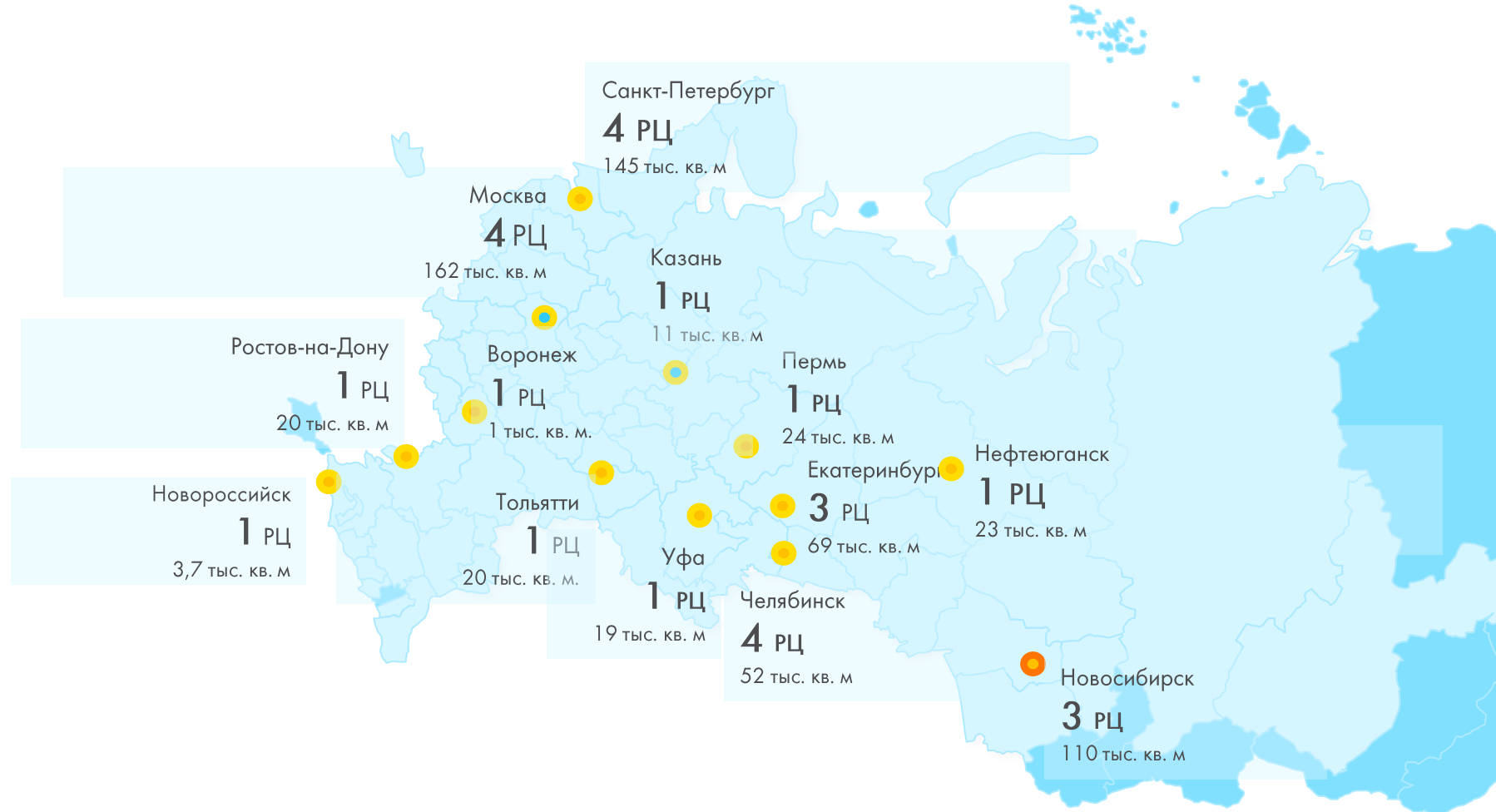
64%

Доля собственных площадей



76%

Уровень централизации¹



¹ Во 2 кв. 2025 года



Операционные результаты за 2 квартал 2025 года

Количество магазинов

268 (+5)

Гипермаркета

353 (+34)

Супермаркетов

3 400 (+294)

Магазинов у дома

1 798 (+78)

Дрогери

Площадь, тыс кв.м.

1 372 (+16)

Гипермаркета

271 (+37)

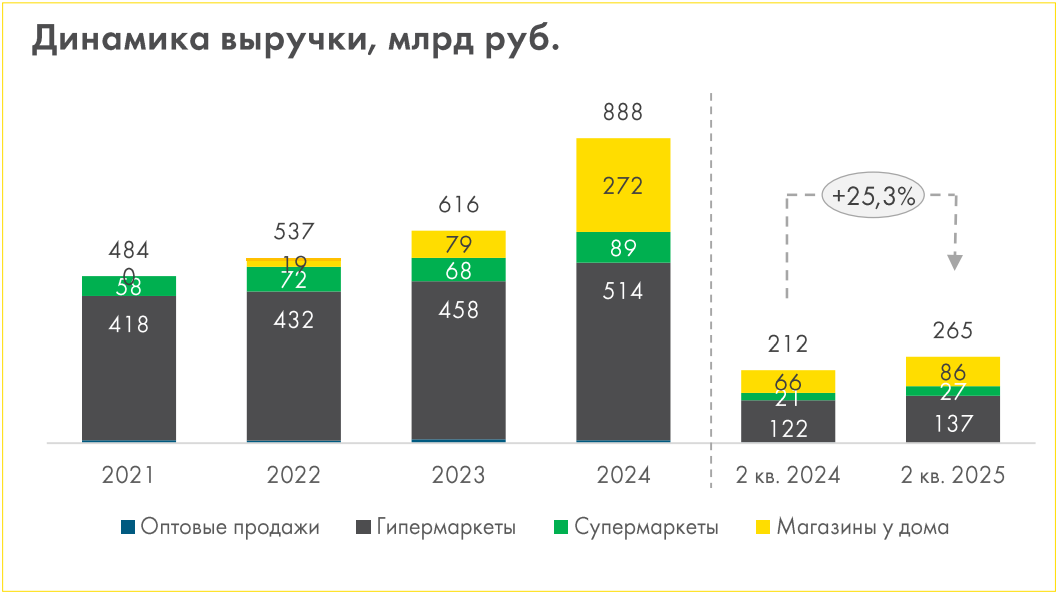
Супермаркетов

901 (+68)

Магазинов у дома

240 (+10)

Дрогери

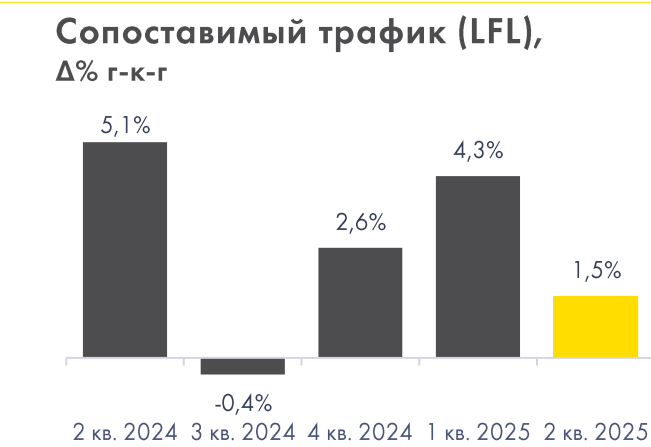
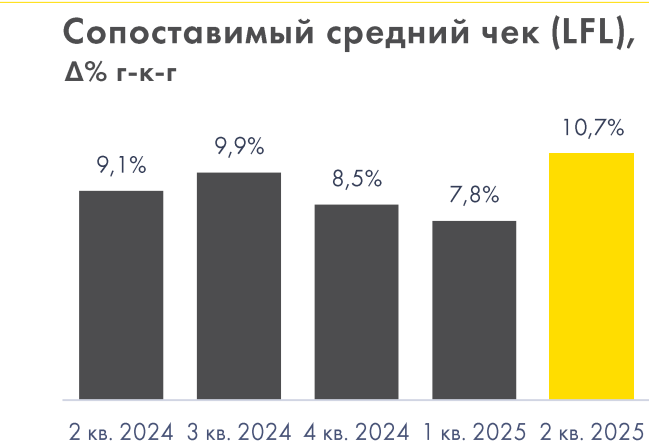
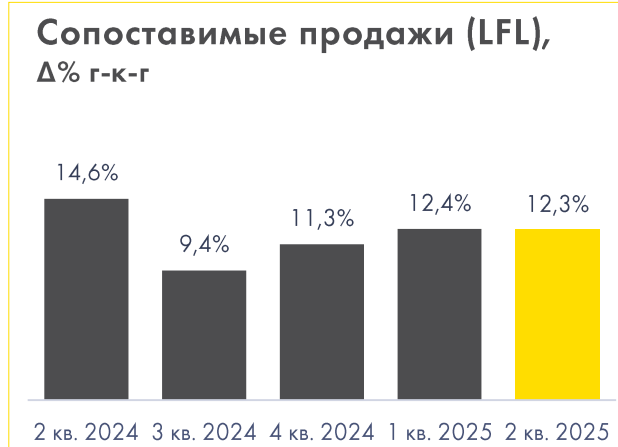


+18,2%

Рост торговой площади, г-к-г

+19,0%

Рост количества чеков, г-к-г



+65,6%

Динамика собственных онлайн-продаж, г-к-г

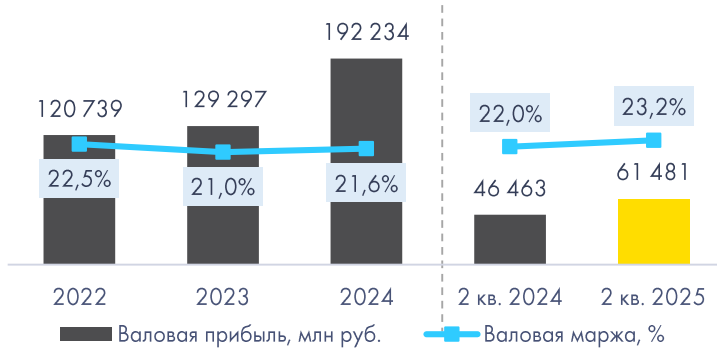
+8,6%

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

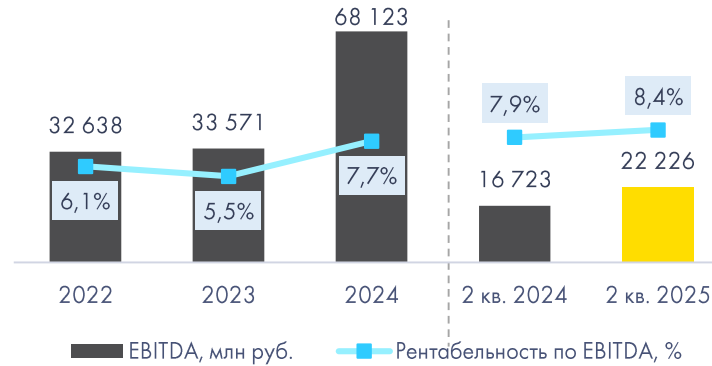


Финансовые результаты за 2 квартал 2025 года, IAS 17

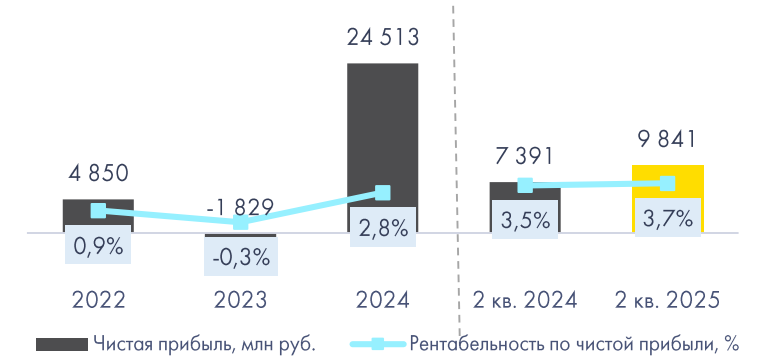
Валовая прибыль



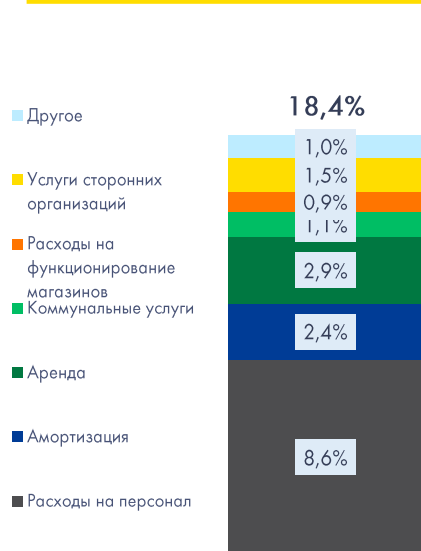
EBITDA



Чистая прибыль



SG&A в % от выручки



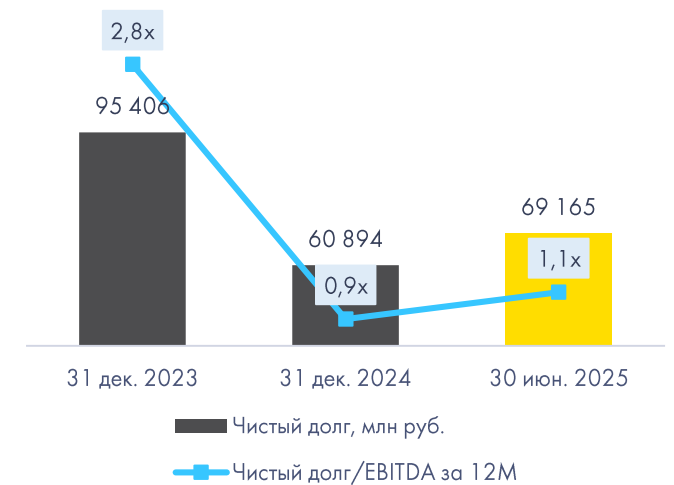
- SG&A в % от выручки: ↑ 89 б.п. в основном за счёт роста расходов на персонал, аренду и профессиональные услуги, а также присоединения сети «Улыбка радуги», в бизнесе которой расходы в процентах от выручки выше, чем в других форматах Группы.
- Расходы на оплату труда и соответствующие налоги: ↑ 87 б.п. на фоне роста доли новых магазинов, присоединения сети «Улыбка радуги», а также сохраняющейся конкуренции на рынке труда.
- Расходы на аренду: ↑ 36 б.п. в результате роста количества открытий в форматах магазинов у дома и дрогери, которые открываются на арендных площадях.
- Расходы на функционирование магазинов: ↓ 31 б.п. в основном за счёт снижения расходов на уборку и расходов на охрану.
- Расходы на профессиональные услуги увеличились на 34 б.п. в основном в связи с разовой реклассификацией статьи расходов с прочих расходов на профессиональные услуги.

CAPEX

10,4 млрд руб.
+53%, рост г-к-г

Динамика обусловлена открытиями в форматах магазины у дома и дрогери

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

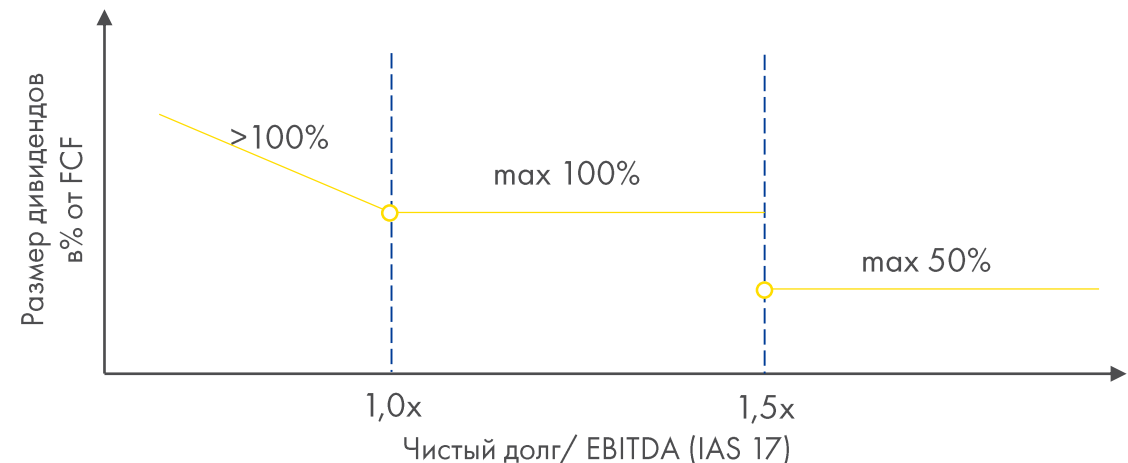
Инвестирование в прибыльный рост продаж в действующих магазинах, органический и неорганический рост, в т.ч. за счёт

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

03

Распределение дивидендов

Принцип определения размера дивидендных выплат



группа  лент

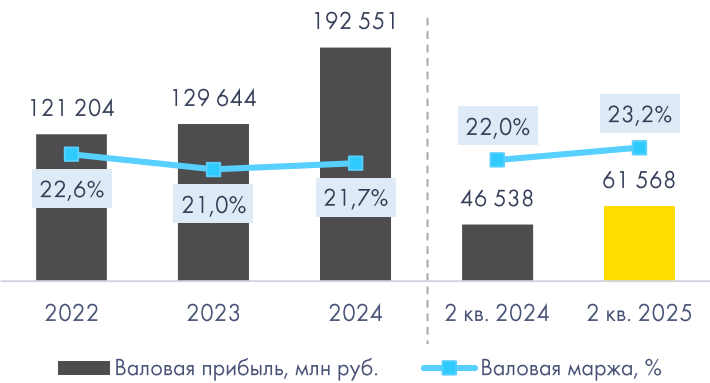
Приложения



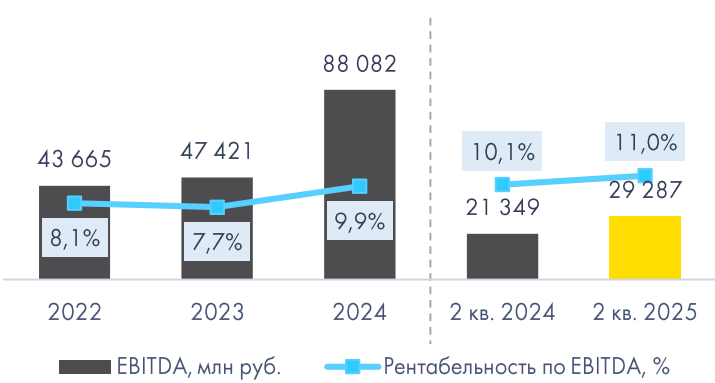


Финансовые результаты за 2 квартал 2025 года, МСФО-16

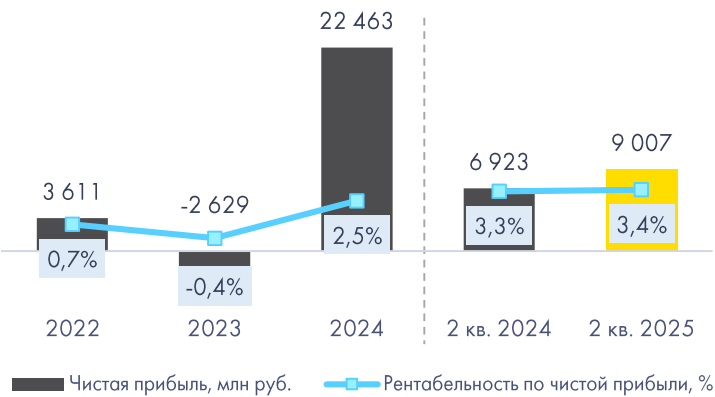
Валовая прибыль



EBITDA



Чистая прибыль



SG&A в % от выручки



- SG&A в % от выручки: ↑ 42 б.п. в основном за счёт роста расходов на персонал, аренду и профессиональные услуги, а также присоединения сети «Улыбка радуги», в бизнесе которой расходы в процентах от выручки выше, чем в других форматах Группы.
- Расходы на оплату труда и соответствующие налоги: ↑ 87 б.п. на фоне роста доли новых магазинов, присоединения сети «Улыбка радуги», а также сохраняющейся конкуренции на рынке труда.
- Расходы на функционирование магазинов: ↓ 31 б.п. в основном за счёт снижения расходов на уборку и расходов на охрану.
- Расходы на профессиональные услуги увеличились на 34 б.п. в основном в связи с разовой реклассификацией статьи расходов с прочих расходов на профессиональные услуги.

CAPEX

10,4 млрд руб.
+53%, рост г-к-г

Динамика обусловлена открытиями в форматах магазины у дома и дрoгeри

Финансовое положение





Квартальные операционные результаты

	2022	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2023	2023	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025
Выручка, млрд руб.	537,4	124,6	132,5	136,0	222,7	615,5	202,0	211,6	210,9	263,7	888,3	248,8	265,2
Розничная выручка	530,2	122,5	129,5	132,7	219,9	604,7	199,7	209,9	209,3	261,4	880,2	246,3	262,7
Гипермаркеты	431,9	100,8	107,5	111,8	137,7	457,8	118,6	122,2	120,9	152,7	514,4	130,2	137,3
Супермаркеты	90,5	21,7	22,0	20,9	19,1	67,9	21,1	21,3	21,1	25,9	89,4	26,2	27,4
Магазины у дома	-	-	-	-	63,1	78,9	60,1	66,3	67,2	78,1	271,6	78,2	86,0
Дрогери	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,5	4,5	11,6	11,8
Оптовые продажи	7,2	2,2	3,0	3,3	2,8	11,3	2,2	1,8	1,7	2,4	8,0	2,4	2,5
Количество магазинов	820	827	773	676	2 819	2 819	2 957	3 155	3 295	5 149	5 149	5 420	5 847
Гипермаркеты	259	259	260	261	261	261	261	262	263	264	264	263	268
Супермаркеты	561	568	513	415	246	246	316	319	323	320	320	319	353
Магазины у дома	-	-	-	-	2 312	2 312	2 380	2 574	2 701	2 894	2 894	3 106	3 400
Дрогери	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 663	1 663	1 720	1 798
Торговая площадь, тыс. кв. м	1 788,2	1 788,9	1 768,2	1 722,8	2 324,7	2 324,7	2 311,8	2 357,9	2 379,1	2 610,2	2 610,2	2 656,1	2 787,0
Гипермаркеты	1 415,8	1 415,8	1 421,2	1 427,0	1 427,0	1 427,0	1 395,4	1 400,0	1 393,0	1 366,9	1 366,9	1 359,4	1 372,8
Супермаркеты	372,4	373,1	347,0	295,9	212,8	212,8	239,9	240,0	239,8	235,0	235,0	234,7	271,2
Магазины у дома	-	-	-	-	684,9	684,9	676,5	717,9	745,6	786,2	786,2	832,2	900,7
Дрогери	-	-	-	-	-	-	-	-	-	221,3	221,3	228,6	239,7
LFL продажи	2,3%	-5,6%	1,8%	8,0%	13,3%	4,6%	18,2%	14,6%	9,4%	11,3%	12,7%	12,4%	12,3%
Гипермаркеты	3,0%	-4,9%	4,1%	8,7%	12,1%	5,2%	16,8%	12,8%	7,5%	9,5%	11,4%	10,3%	11,3%
Супермаркеты	-3,6%	-8,7%	-9,0%	4,1%	22,0%	0,7%	26,8%	27,1%	21,1%	22,4%	24,2%	24,8%	24,9%
Магазины у дома	-	-	-	-	10,8%	9,0%	14,0%	11,2%	9,8%	11,9%	11,7%	12,5%	10,3%
LFL трафик	-2,6%	-3,0%	1,8%	4,2%	5,4%	2,0%	6,9%	5,1%	-0,4%	2,6%	1,8%	4,3%	1,5%
Гипермаркеты	-2,6%	-3,2%	3,2%	3,9%	2,5%	1,6%	4,4%	1,7%	-0,9%	1,8%	1,7%	2,5%	1,9%
Супермаркеты	-2,8%	-2,6%	-0,7%	4,9%	13,4%	2,9%	13,2%	13,3%	9,1%	9,2%	11,1%	11,0%	7,0%
Магазины у дома	-	-	-	-	0,1%	1,3%	1,4%	-1,4%	-2,4%	1,4%	-0,3%	2,4%	-0,1%
LFL средний чек	5,0%	-2,7%	0,0%	3,6%	7,5%	2,6%	10,6%	9,1%	9,9%	8,5%	10,6%	7,8%	10,7%
Гипермаркеты	5,7%	-1,8%	0,9%	4,6%	9,4%	3,6%	12,0%	10,8%	8,4%	7,5%	9,5%	7,6%	9,2%
Супермаркеты	-0,8%	-6,3%	-8,4%	-0,7%	7,6%	-2,2%	11,9%	12,2%	11,0%	12,1%	11,8%	12,4%	16,8%
Магазины у дома	-	-	-	-	10,7%	7,6%	12,4%	12,8%	12,5%	10,3%	12,0%	9,9%	10,5%



Ключевые финансовые результаты

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	1П 2025	1П 2024	Изменение	1П 2025	1П 2024	Изменение
Выручка	513 933	413 602	24,3%	513 933	413 602	24,3%
Валовая прибыль	116 465	89 528	30,1%	116 307	89 373	30,1%
Валовая маржа, %	22,7%	21,6%	102 б.п.	22,6%	21,6%	102 б.п.
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	(90 754)	(72 399)	25,4%	(96 450)	(75 710)	27,4%
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от Выручки	(17,7%)	(17,5%)	(15 б.п.)	(18,8%)	(18,3%)	(46 б.п.)
EBITDA	52 095	39 517	31,8%	38 531	29 734	29,6%
Рентабельность EBITDA	10,1%	9,6%	58 б.п.	7,5%	7,2%	31 б.п.
Операционная прибыль	31 289	22 195	41,0%	25 472	18 170	40,2%
Рентабельность операционной прибыли	6,1%	5,4%	72 б.п.	5,0%	4,4%	56 б.п.
Чистые процентные расходы	(12 170)	(9 291)	31,0%	(3 958)	(4 328)	(8,5%)
Чисты (расходы)/доходы от курсовой разницы	452	96	370,8%	116	21	452,4%
Прибыль до налогообложения	19 571	13 000	50,5%	21 630	13 863	56,0%
Чистая прибыль	14 314	10 248	39,7%	15 808	10 938	44,5%
Рентабельность чистой прибыли	2,8%	2,5%	31 б.п.	3,1%	2,6%	43 б.п.



Отчёт о финансовом положении (IFRS 16)

Активы, млн руб.	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023	Капитал и обязательства, млн руб.	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023
Внеоборотные активы				Капитал	163 302	148 988	126 845
Основные средства	184 993	178 073	177 894	Долгосрочные обязательства			
Активы в форме права пользования	91 460	85 297	73 553	Долгосрочные кредиты и займы	43 118	49 597	97 503
Нематериальные активы	22 477	21 212	17 275	Долгосрочные обязательства по аренде	87 164	79 260	67 958
Прочие внеоборотные активы	62 346	59 931	52 540	Прочие долгосрочные обязательства	14 888	12 393	8 263
Итого внеоборотные активы	361 275	344 129	321 262	Итого долгосрочные обязательства	173 724	173 724	173 724
Оборотные активы				Краткосрочные обязательства			
Запасы	89 290	88 582	67 800	Торговая и прочая кредиторская задолженность	107 663	126 033	100 655
Торговая и прочая дебиторская задолженность	6 560	7 732	12 561	Краткосрочные кредиты и займы, краткосрочная часть долгосрочных кредитов и займов	56 983	58 329	42 419
Авансы выданные	4 209	6 705	6 349	Краткосрочные обязательства по аренде	12 509	11 874	9 344
Денежные средства и их эквиваленты	30 936	47 032	44 516	Прочие краткосрочные обязательства	11 907	8 925	9 181
Прочие оборотные активы	5 265	1 218	9 679	Итого краткосрочные обязательства	189 063	295 160	161 560
Итого оборотные активы	136 260	151 270	140 906	Итого обязательства	334 233	346 411	335 324
Итого активы	497 534	495 398	462 169	Итого капитал и обязательства	497 534	495 398	462 169



Отчет о движении денежных средств

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	1 П 2025	1 П 2024	Изменение	1 П 2025	1 П 2024	Изменение
Прибыль до налога на прибыль	19 571	13 000	50,5%	21 630	13 863	56,0%
Чистые корректировки по потерям от реализации активов, обесценения, амортизации и др.	32 463	25 827	25,7%	16 801	15 741	6,7%
Изменения в оборотном капитале	(10 877)	(10 986)	(1,0%)	(10 498)	(10 960)	(4,2%)
Денежные средства от операционной деятельности	41 157	27 841	47,8%	27 933	18 644	49,8%
Чистые уплаченные проценты и платежи по налогу на прибыль	(15 119)	(11 276)	34,1%	(6 898)	(6 301)	9,5%
Чистые денежные средства от операционной деятельности	26 038	16 565	57,2%	21 035	12 343	70,4%
Чистые денежные средства использованные в инвестиционной деятельности	(26 880)	(9 169)	193,2%	(27 132)	(9 404)	188,5%
Чистые денежные средства, полученные от / (использованные в) финансовой деятельности	(15 255)	(10 457)	45,9%	(10 000)	(6 000)	66,7%
Эффект курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	-	9	-	-	9	-
Чистый прирост / (уменьшение) денежных средств и эквивалентов	(16 097)	(3 052)	427,4%	(16 097)	(3 052)	427,4%



Кирилл Зубков

Директор по взаимодействию с инвесторами

kirill.zubkov@lenta.com

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



Официальный сайт



Блог на СмартЛаб