



Презентация для инвесторов за 9 месяцев 2022

Октябрь 2022

Заявления прогнозного характера

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» СЕГОДНЯ

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



Крупнейшая сеть
гипермаркетов в
России*



Федеральный охват в
200+ населенных
пунктах



25+ миллионов
Лояльных покупателей



6,8 миллионов
активных пользователей
приложения Lenta.App**



137%
взрывной рост онлайн-
продаж
(за 9 месяцев 2022 г.)



600+ магазинов,
подключенных к Лента
Онлайн



96% выручки от
покупок с
использованием карты
лояльности



8,1%
Ведущая в отрасли
рентабельность по
ЕБИТДА***



* По показателю общих розничных продаж
** Аудитория в 3 кв. 2022 г.
*** На 31 декабря 2021 г.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ПРИСУТСТВИЕ

Санкт-Петербург и Ленинградская обл.

40 ГМ

115 МФ

Москва и Московская обл.

27 ГМ

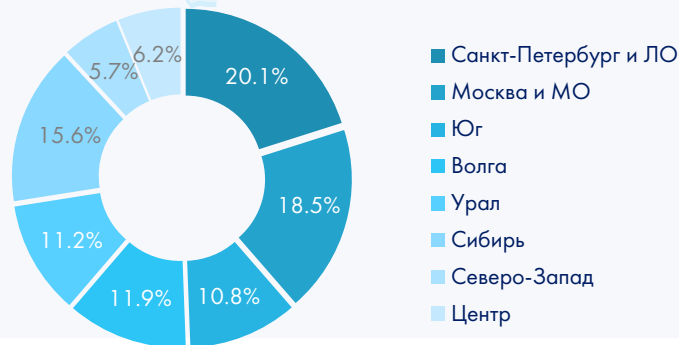
279 МФ

Регионы

187 ГМ

163 МФ

РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ ПО РЕГИОНАМ
ЗА 3 КВ. 2022 Г., % (С УЧЕТОМ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ УТКОНОСА)



254 гипермаркета в 100+ городах России

557 супермаркетов и магазинов у дома в Санкт-Петербурге, Москве, на Урале и в Центральных регионах России



НАША СТРАТЕГИЯ



НАША СТРАТЕГИЯ ПРОСТА: УДВОИТЬ БИЗНЕС С САМОЙ ВЫСОКОЙ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ НА РЫНКЕ

ВДВОЕ УВЕЛИЧИТЬ ВЫРУЧКУ 2020 Г. ЗА СЧЕТ БЛИЗОСТИ К ПОКУПАТЕЛЮ

01



Основной бизнес - ГМ

- **LFL выше инфляции** через улучшенное предложение, опыт и персонализацию
- Растущая доля рынка
- Потенциальная трансформация в гибридные магазины/дарксторы

02



Экспансия

- ~1.5 млн м2 в основном за счет СМ и магазинов у дома

Как?

- Органический рост в регионах с высокой долей рынка и лояльностью к бренду
- Значительные М&А в других регионах

03



Online

- **10% доля рынка в 2025**
- Федеральное присутствие
- Покрытие всех покупательских миссий
- Партнерства с маркетплейсами

04



EBITDA

- Определен план по постоянному повышению операционной эффективности

+ 550 МЛРД РУБ ВЫРУЧКИ

>8%

МЫ ПЛАНИРУЕМ УДВОИТЬ БИЗНЕС В БЛИЖАЙШИЕ 5 ЛЕТ, НАША ЦЕЛЬ - СТАТЬ ЧЕМПИОНАМИ



Улучшить текущее предложение основного бизнеса



Стать ближе к клиенту



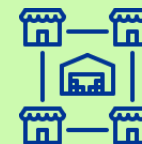
Чемпионское предложение



Великолепный клиентский опыт



Лучшая индивидуализация



Рост в малых форматах СМ и Лента Мини



Развитие онлайн

НЕПРЕРЫВНОЕ УЛУЧШЕНИЕ

НАШИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ 2025

Рост



Удвоить выручку до
1 триллиона рублей

Прибыльность



Удерживать позиции
самого прибыльного
ритейлера в России

Конкурентоспособность



Стать игроком #1 или
#2 на рынках или в
сегментах присутствия
«Ленты»

Возврат на инвестиции



Достичь ведущего в
секторе уровня
совокупной доходности
акционеров (TSR)

Стратегический апдейт



МЫ ХОТИМ БЫТЬ БЛИЖЕ К ПОТРЕБИТЕЛЮ, ПОЭТМОУ 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	✓	✓	✓	✓		✓	✓		
Online	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓



Основной фокус



Вторичный фокус



Гипермаркеты

Количество магазинов	254
Основные параметры ¹	
Торговая площадь, кв. м	2 500 – 9 000
Количество SKUs	15 – 30 тыс.
Доля собственных торговых площадей	78,0%
Доля непродовольственных товаров в продажах	22,7%
Доля СТМ в продажах	16,1%

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	349
Основные параметры ¹	
Торговая площадь, кв. м	700 – 1 500
Количество SKUs	4,6 – 12 тыс.
Доля собственных торговых площадей	21,0%
Доля непродовольственных товаров в продажах	9,1%
Доля СТМ в продажах	11,2%

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

Магазины у дома

Количество магазинов	208
Основные параметры ¹	
Торговая площадь, кв. м	200 - 850
Количество SKUs	3,5 – 6,8 тыс.
Доля собственных торговых площадей	5,2%
Доля непродовольственных товаров в продажах	10,8%
Доля СТМ в продажах	16,6%

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

Результаты за 9 месяцев 2022 г.



ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2022



80

Новых магазинов
(gross)



3,2%

Рост торговой
площади г-к-г



15,7%

Рост розничных
продаж г-к-г



3,8%

LFL Сопоставимые
продажи г-к-г*



137%

Рост онлайн
продаж г-к-г**



87%

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



5,9%

Рентабельность
ЕБИТДА
IAS 17



1,8x

Чистый долг к
ЕБИТДА (LTM)
IAS 17 на 30.09.2022



* Результаты магазинов «Биллы» входят в LFL результаты частично (только сентябрь). Магазины «Семьи» не входят в базу LFL
** С учетом результатов «Утконоса» с 1 февраля 2022 г.

Операционные результаты 9М 2022

Количество магазинов

254

Гипермаркета

557

Магазинов малых форматов
(54 магазина открыто,
net за 9М 2022)

Торговая площадь

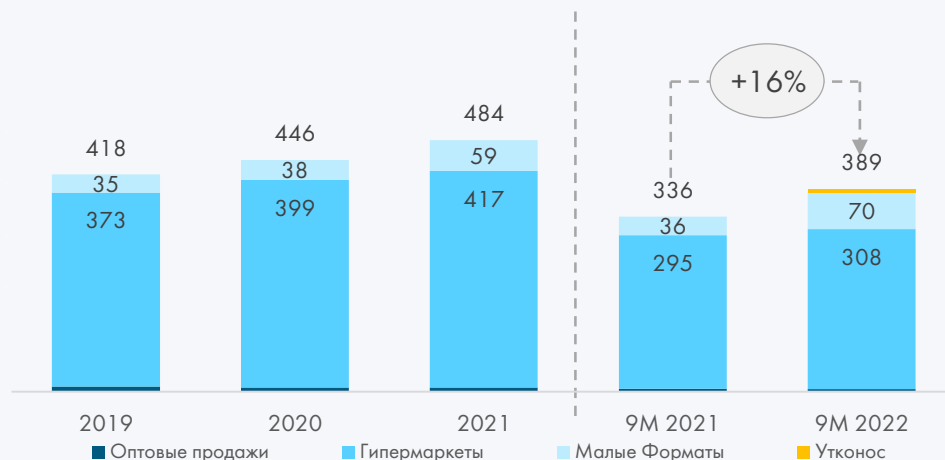
1 401 кв. м

Гипермаркеты

379 кв. м

Магазины малых форматов
(18,7% рост г-к-г*)

Динамика продаж, млрд руб.



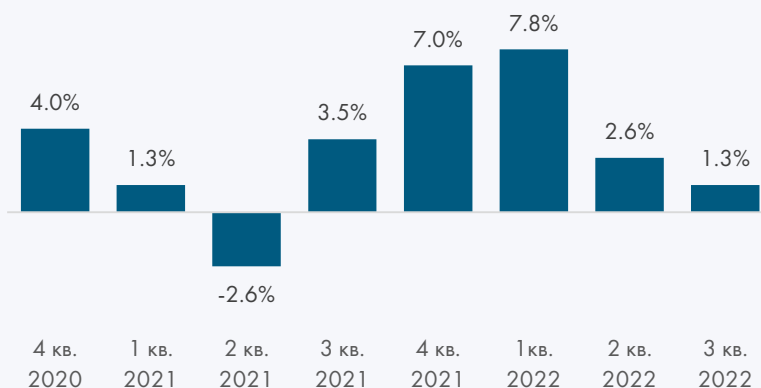
-3,9%

Динамика среднего чека, г-к-г

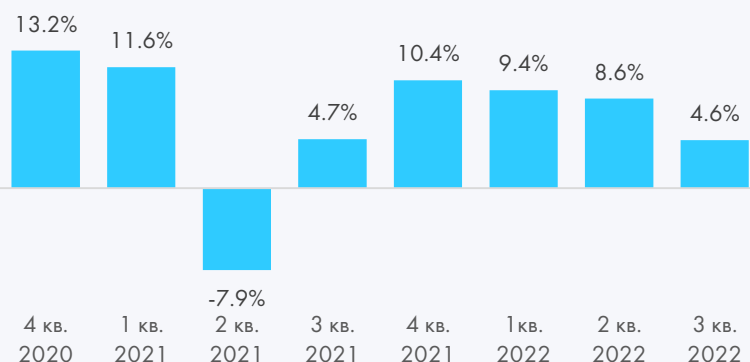
20,9%

Динамика количества чеков, г-к-г

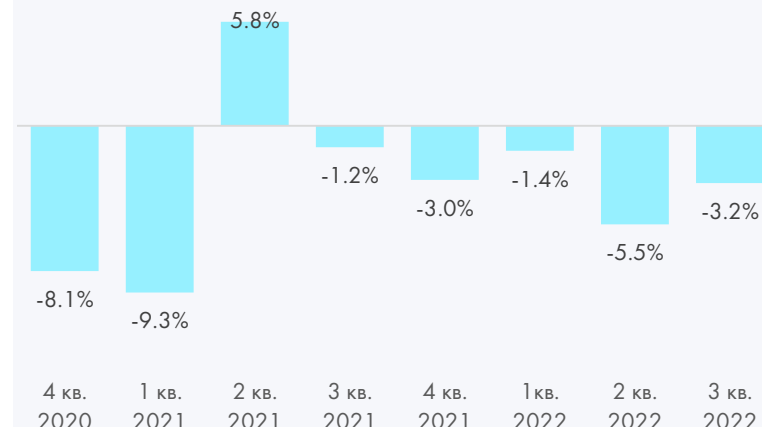
Сопоставимые продажи (LFL)*, Δ% г-к-г



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










Сопоставимый трафик (LFL)*, Δ% г-к-г



* Результаты магазинов «Биллы» входят в LFL результаты частично (только сентябрь). Магазины «Семьи» не входят в базу LFL

Информация о форматах

	Гипермаркеты	Магазины малых форматов
 Количество магазинов	254	557**
 Торговая площадь, кв. м	1 401 291	379 029
 Собственные торговые площади, %	78,0%	17,0%
 Плотность продаж, тыс руб./кв. м*	296,4	258,2
 Структура розничных продаж***	81,5%	18,5%
 Средний чек, руб.	1 283	459
 Среднее количество SKUs	27 515	6,971



* Отношение розничных продаж за последние 12 месяцев к средней торговой площади за последние 5 кварталов

** Включая Мини Лента

*** Без учета розничных продаж Утконоса

Логистические возможности



14

Распределительных центров (РЦ)



453 тыс. кв. м

Площадь распределительных центров



81%

Доля собственных площадей



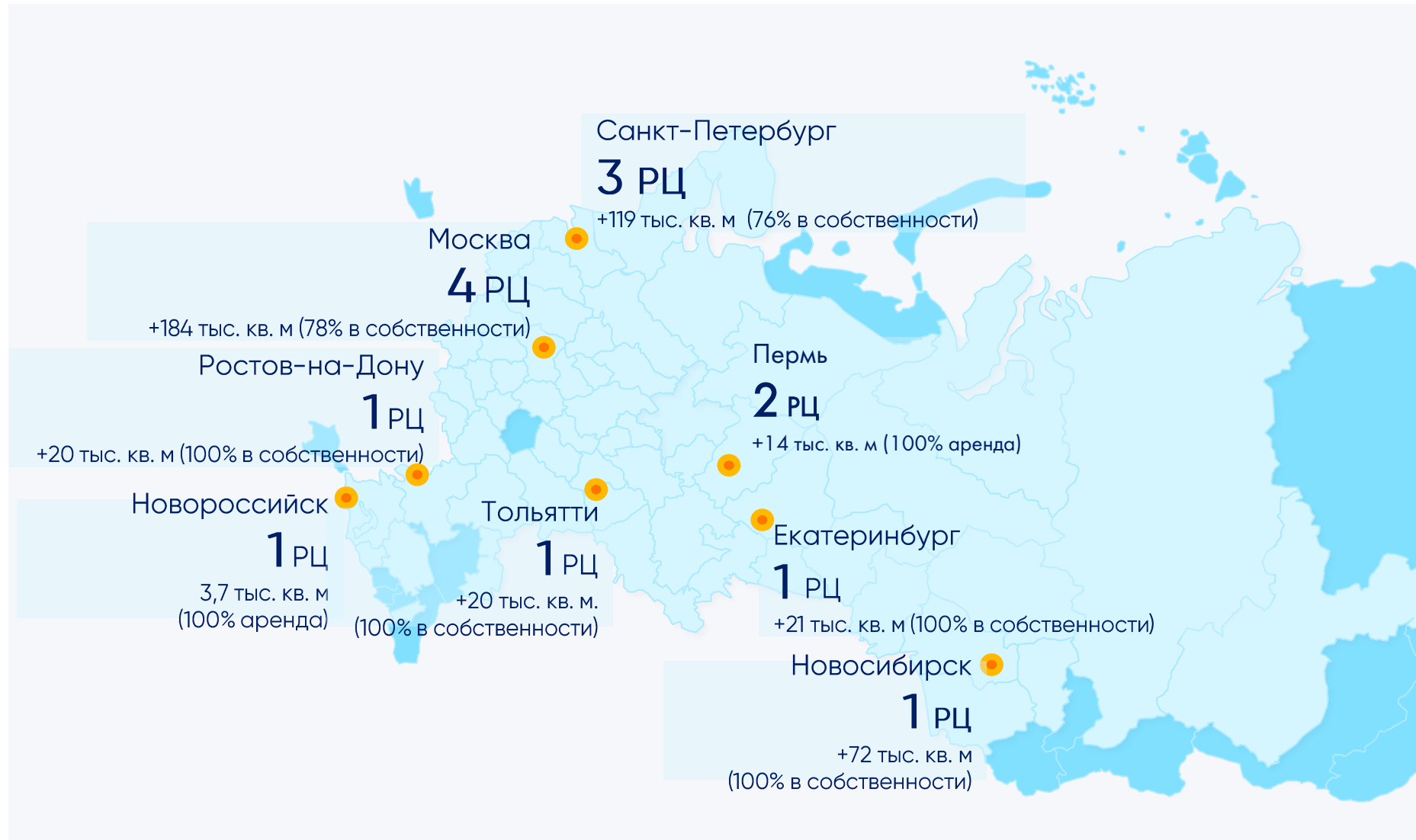
352

Собственные грузовые автомобили



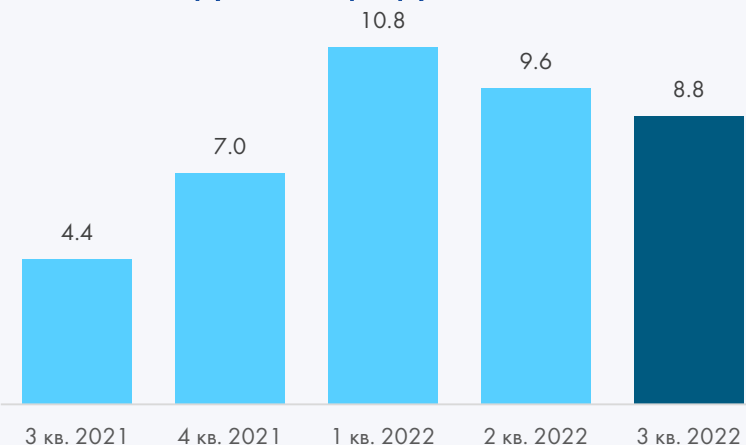
71,6%

Уровень централизации

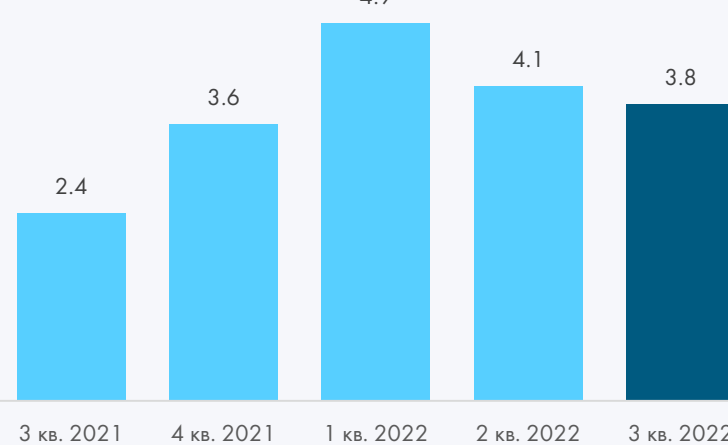


Результаты Онлайн¹

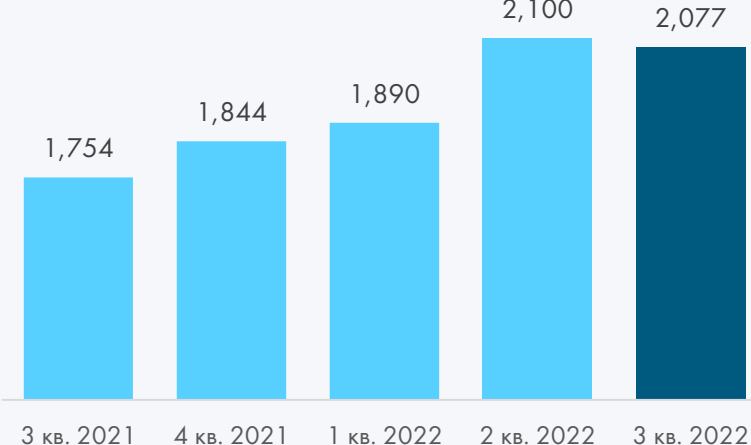
Онлайн-выручка, млрд руб.



Онлайн заказы, млн



Средний чек в Лента-Онлайн, руб.



Структура онлайн-продаж²

27%

Доля продаж через онлайн-партнеров

50%

Доля продаж Лента-Онлайн (вкл. Click & Collect)

23%

Доля продаж Утконоса

Уникальная комбинация активов, позволяющая стать чемпионом Онлайн-ритейла



Широкое географическое покрытие

254 гипермаркета

трансформируемых в гибридные магазины или дарксторы



Сильные коммерческие условия

- Широкий ассортимент с хорошими условиями закупок
- Отличный выбор более чем 35k SKUs
- Уникальное предложение лучших товаров СТМ



Значительный трафик посетителей онлайн³

- 95% узнаваемость бренда
- 64 млн жителей в зоне обслуживания
- 21 млн активированных карт лояльности

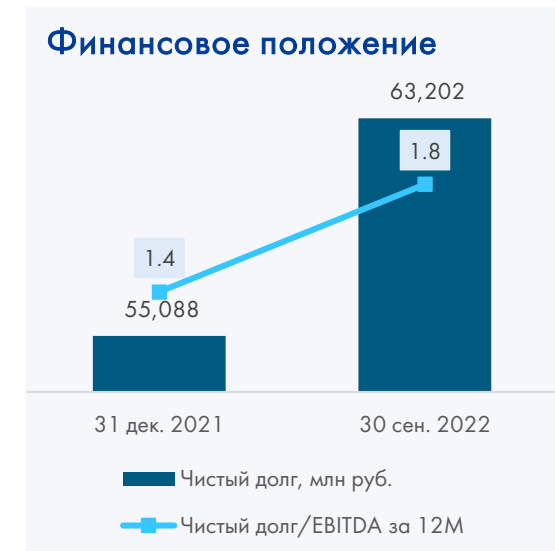
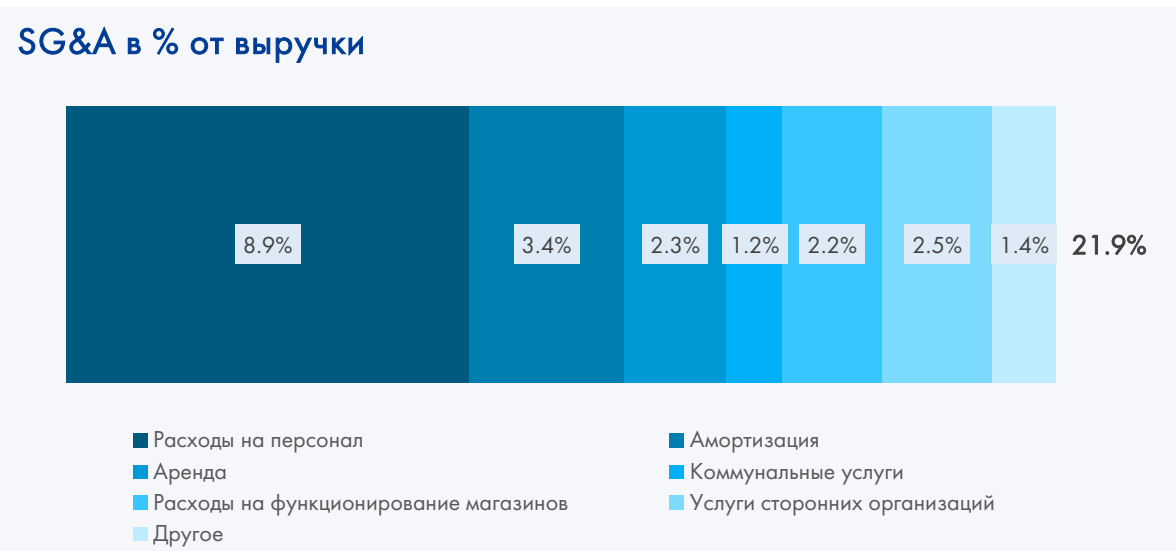
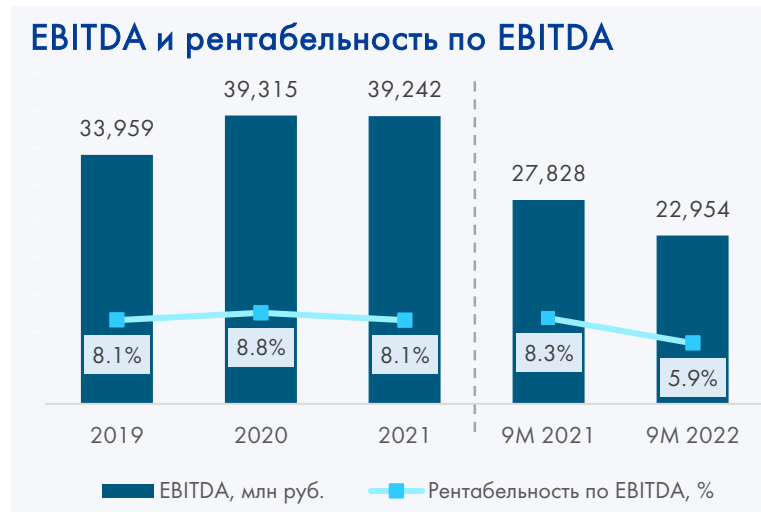
1. Результаты Онлайн включают результаты Утконоса с даты консолидации бизнеса (1 февраля 2022 г.)

2. За 9 мес. 2022 г.

3. На 31 декабря 2021 г.



Финансовые результаты за 9 месяцев 2022 IAS 17



Дивиденды

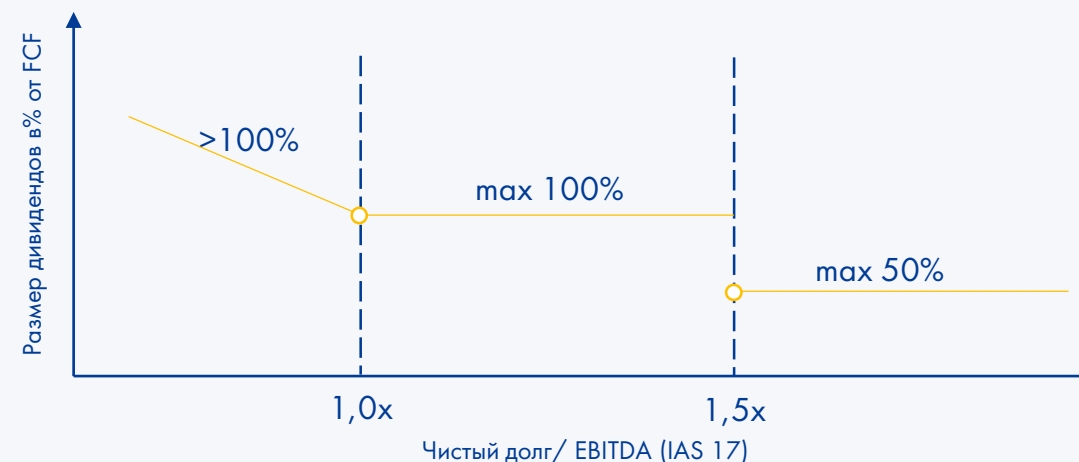
Основные принципы дивидендной политики:

- 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

	2019	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	2020	1 кв. 2021	2 кв. 2021	3 кв. 2021	4 кв. 2021	2021	1 кв. 2022	2 кв. 2022	3 кв. 2022
Выручка, млрд руб.	417,5	106,0	111,0	104,4	124,2	445,5	107,3	110,8	118,2	147,3	483,6	132,4	130,1	126,8
Розничная выручка	408,0	104,4	109,1	102,3	121,8	437,5	105,9	109,0	116,1	144,8	475,8	130,5	128,7	125,1
Гипермаркеты	373,0	94,5	99,7	93,3	111,7	399,3	96,2	99,5	99,5	121,7	416,8	104,7	101,9	101,2
Малые форматы	35,0	9,8	9,4	8,9	10,7	38,2	9,7	9,6	16,6	23,2	59,0	23,7	24,3	21,9
Утконос	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,2	2,6	2,0
Оптовые продажи	9,5	1,7	1,9	2,1	2,4	8,1	1,4	1,7	2,2	2,5	7,9	1,8	1,4	1,7
Количество магазинов	380	380	379	386	393	393	394	406	674	757	757	795	809	811
Гипермаркеты	249	249	248	250	254	254	254	255	255	254	254	254	254	254
Малые форматы	131	131	131	136	139	139	140	151	419	503	503	541	555	557
Торговая площадь, тыс. кв. м	1 489	1 489	1 482	1 494	1 519	1 519	1 522	1 529	1 726	1 755	1 755	1 772	1 779	1 780
Гипермаркеты	1 379	1 379	1 371	1 379	1 401	1 401	1 404	1 407	1 407	1 401	1 401	1 401	1 401	1 401
Малые форматы	111	111	111	115	118	118	118	122	319	354	354	371	377	379
LFL продажи	0,1%	4,0%	10,1%	3,0%	4,0%	5,4%	1,3%	(2,6%)	3,5%	7,0%	2,4%	7,8%	2,6%	1,3%
Гипермаркеты	(0,7%)	3,2%	10,0%	2,7%	4,3%	5,1%	1,9%	(2,3%)	4,2%	7,9%	3,1%	8,6%	2,5%	2,3%
Малые форматы	11,8%	12,4%	11,6%	5,6%	0,6%	9,5%	(5,0%)	(5,7%)	(4,0%)	(2,8%)	(4,3%)	(0,1%)	2,9%	(6,8%)
LFL трафик	0,0%	2,0%	(11,3%)	(5,7%)	(8,1%)	(5,5%)	(9,3%)	5,8%	(1,2%)	(3,0%)	(2,1%)	(1,4%)	(5,5%)	(8,1%)
Гипермаркеты	(1,6%)	0,4%	(10,8%)	(5,6%)	(7,4%)	(5,8%)	(8,1%)	5,4%	(0,4%)	(2,3%)	(1,5%)	(1,0%)	(6,1%)	(3,1%)
Малые форматы	10,0%	9,6%	(14,0%)	(5,9%)	(11,6%)	(3,9%)	(14,7%)	7,7%	(5,0%)	(6,3%)	(5,0%)	(3,6%)	(3,0%)	(3,7)
LFL средний чек	0,1%	2,0%	24,2%	9,2%	13,2%	11,6%	11,6%	(7,9%)	4,7%	10,4%	4,7%	9,4%	8,6%	10,3%
Гипермаркеты	0,9%	2,8%	23,2%	8,8%	12,6%	11,6%	10,9%	(7,3%)	4,6%	10,5%	4,6%	9,7%	9,2%	5,6%
Малые форматы	1,6%	2,6%	29,8%	12,3%	13,7%	14,0%	11,3%	(12,4%)	1,1%	3,7%	0,8%	3,6%	6,1%	(3,2%)



Отчет о финансовом положении (IFRS 16)

Активы, млн руб.	30.06.2022	31.12.2021	31.12.2020	Капитал и обязательства, млн руб.	30.06.2022	31.12.2021	31.12.2020
Внеоборотные активы				Капитал	130 191	106,961	94 481
Основные средства	176 346	170 370	163 901	Долгосрочные обязательства			
Активы в форме права пользования	55 718	59 720	33 771	Долгосрочные кредиты и займы	25 975	66 912	45 941
Нематериальные активы	5 977	3 064	2 581	Долгосрочные обязательства по аренде	50 712	54 150	31 327
Прочие внеоборотные активы	17 922	9 126	1 003	Прочие долгосрочные обязательства	8 101	7 989	6 523
Итого внеоборотные активы	255 964	242 281	201 256	Итого долгосрочные обязательства	84 788	129 051	83 791
Оборотные активы				Краткосрочные обязательства			
Запасы	53 849	51 353	42 072	Торговая и прочая кредиторская задолженность	53 211	74 031	61 466
Торговая и прочая дебиторская задолженность	6 668	13 125	10 903	Краткосрочные кредиты и займы, краткосрочная часть долгосрочных кредитов и займов	57 154	21 502	33 011
Авансы выданные	4 912	2 903	1 754	Краткосрочные обязательства по аренде	6 148	6 398	3 114
Денежные средства и их эквиваленты	13 228	33 326	21 809	Прочие краткосрочные обязательства	5 464	5 345	2 598
Прочие оборотные активы	2 336	300	668	Итого краткосрочные обязательства	121,977	107 276	100 189
Итого оборотные активы	80 993	101 007	77 205	Итого обязательства	206,766	236 327	183 980
Итого активы	336 957	343 288	278 461	Итого капитал и обязательства	336,957	343 288	278 461

Отчет о совокупном доходе

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	2021	2020	Изменение	2021	2020	Изменение
Выручка	483 641	445 544	8,6%	483 641	445 544	8,6%
Валовая прибыль	111 361	101 816	9,4%	111 107	101 494	9,5%
<i>Валовая маржа, %</i>	<i>23,0%</i>	<i>22,9%</i>	<i>17 б.п.</i>	<i>23,0%</i>	<i>22,8%</i>	<i>19 б.п.</i>
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	(91 447)	(80 114)	14,1%	(93 066)	(81 538)	14,1%
<i>Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от Выручки</i>	<i>-18,9%</i>	<i>-18,0%</i>	<i>-93 б.п.</i>	<i>-19,2%</i>	<i>-18,3%</i>	<i>-94 б.п.</i>
ЕБИТДА	46 885	44 919	4,4%	39 242	39 315	-0,2%
<i>Рентабельность EBITDA</i>	<i>9,7%</i>	<i>10,1%</i>	<i>-39 б.п.</i>	<i>8,1%</i>	<i>8,8%</i>	<i>-71 б.п.</i>
Операционная прибыль	25 422	29 286	-13,2%	23 348	27 595	-15,4%
<i>Рентабельность операционной прибыли</i>	<i>5,3%</i>	<i>6,6%</i>	<i>-132 б.п.</i>	<i>4,8%</i>	<i>6,2%</i>	<i>-137 б.п.</i>
Чистые процентные расходы	(8 428)	(8 902)	-5,3%	(4 923)	(6 217)	-20,8%
Чисты расходы от курсовой разницы	(524)	(386)	35,8%	(497)	(247)	101,2%
Прибыль до налогообложения	16 470	19 998	-17,6%	17 928	21 131	-15,2%
Чистая прибыль	12 480	16 541	-24,6%	13 646	17 447	-21,8%
<i>Рентабельность чистой прибыли</i>	<i>2,6%</i>	<i>3,7%</i>	<i>-113 б.п.</i>	<i>2,8%</i>	<i>3,9%</i>	<i>-109 б.п.</i>



Отчет о совокупном доходе

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	1П 2022	1П 2021	Динамика	1П 2022	1П 2021	Динамика
Выручка	262 459	218 088	20,3%	262 459	218 088	20,3%
Валовая прибыль	63 102	49 722	26,7%	62 839	49 807	26,4%
<i>Валовая маржа, %</i>	<i>24,0%</i>	<i>22,8%</i>	<i>120 б.п.</i>	<i>23,9%</i>	<i>22,8%</i>	<i>144 б.п.</i>
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	-59 299	-42 103	43,5%	-60 504	-41 325	43,7%
<i>Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от Выручки</i>	<i>22,6%</i>	<i>19,3%</i>	<i>364 б.п.</i>	<i>-23,1%</i>	<i>18,9%</i>	<i>375 б.п.</i>
ЕБИТДА	20 686	17 472	0,2%	15 409	20 647	-11,8%
<i>Рентабельность EBITDA</i>	<i>7,9%</i>	<i>8,0%</i>	<i>-159 б.п.</i>	<i>5,9%</i>	<i>9,5%</i>	<i>-214 б.п.</i>
Операционная прибыль	7 991	9 847	-26,6%	6 593	10 884	-33,0%
<i>Рентабельность операционной прибыли</i>	<i>3,0%</i>	<i>4,52%</i>	<i>-195 б.п.</i>	<i>2,5%</i>	<i>4,99%</i>	<i>-200 б.п.</i>
Чистые процентные расходы	-4 910	-2 331	32,3%	-2 455	-3 711	5,3%
Чисты расходы от курсовой разницы	1 253	-610	-312,7%	357	-589	-158,5%
Прибыль до налогообложения	4 334	6 906	-34,2%	4 495	6 584	-34,9%
Чистая прибыль	3 230	5 363	-36,7%	3 358	5 105	-37,4%
<i>Рентабельность чистой прибыли</i>	<i>1,2%</i>	<i>2,5%</i>	<i>-111 б.п.</i>	<i>1,3%</i>	<i>2,3%</i>	<i>-118 б.п.</i>



Отчет о движении денежных средств

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	2021	2020	Изменение	2021	2020	Изменение
Прибыль до налога на прибыль	17 928	21 131	-15,2%	16 470	19 998	-17,6%
Чистые корректировки по потерям от реализации активов, обесценения, амортизации и др.	21 572	19 493	10,7%	30 650	26 190	17,0%
Изменения в оборотном капитале	2 076	(2 370)	-	2 319	(2 437)	-
Денежные средства от операционной деятельности	41 576	38 254	8,7%	49 439	43 751	13,0%
Чистые уплаченные проценты и платежи по налогу на прибыль	(7 991)	(11 046)	27,7%	(11 560)	(13 763)	16,0%
Чистые денежные средства от операционной деятельности	33 585	27 208	23,4%	37 879	29 988	26,3%
Чистые денежные средства использованные в инвестиционной деятельности	(30 815)	(7 409)	-315,9%	(30 779)	(7 374)	317,4%
Чистые денежные средства, (использованные в) / полученные от финансовой деятельности	9 218	(71 447)	-	4 888	(74 262)	-
Эффект курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	(471)	52	-	(471)	52	-
Чистый прирост / (уменьшение) денежных средств и эквивалентов	11 517	(51 596)	-	11 517	(51 596)	-



Отчет о движении денежных средств

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	1П 2022	1П 2021	Динамика	1П 2022	1П 2021	Динамика
Прибыль до налога на прибыль	4 334	6 854	-34,2%	4 495	6 906	-34,9%
Чистые корректировки по потерям от реализации активов, обесценения, амортизации и др.	16 834	14 216	18,4%	11 328	10 740	5,5%
Изменения в оборотном капитале	-17 929	-10 353	-73,2%	-17 897	-10 216	-75,2%
Денежные средства, полученные от / (использованные в) операционной деятельности	3 239	10 447	-69,0%	-2 074	7 430	-
Чистые уплаченные проценты и платежи по налогу на прибыль	-7 946	-4 704	68,9%	-5 477	-3 323	64,8%
Чистые денежные, средства полученные от / (использованные в) операционной деятельности	-4 707	5 743	-	-7 551	4 107	-
Чистые денежные средства использованные в инвестиционной деятельности	-7 340	-4 851	51,3%	-7 359	-4 868	51,2%
Чистые денежные средства, (использованные в) / полученные от финансовой деятельности	-7 914	7 774	-	-5 051	9 427	-
Эффект курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	-138	-615	-77,6%	-138	-615	-77,6%
Чистый прирост / (уменьшение) денежных средств и эквивалентов	-20 099	8 051	-	-20 099	8 051	-

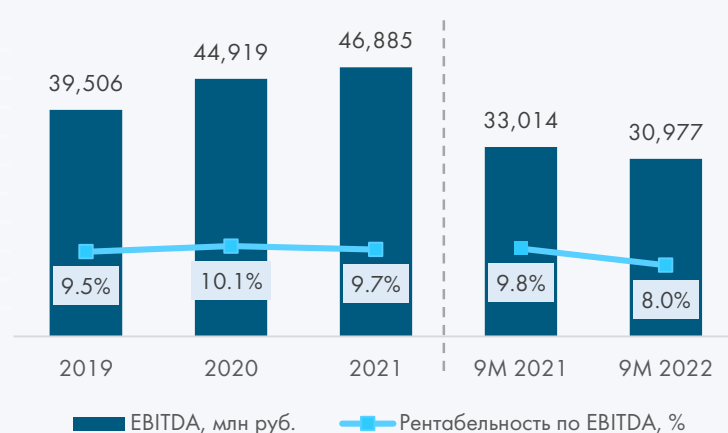


Финансовые результаты за 9 месяцев 2022 г. IFRS 16

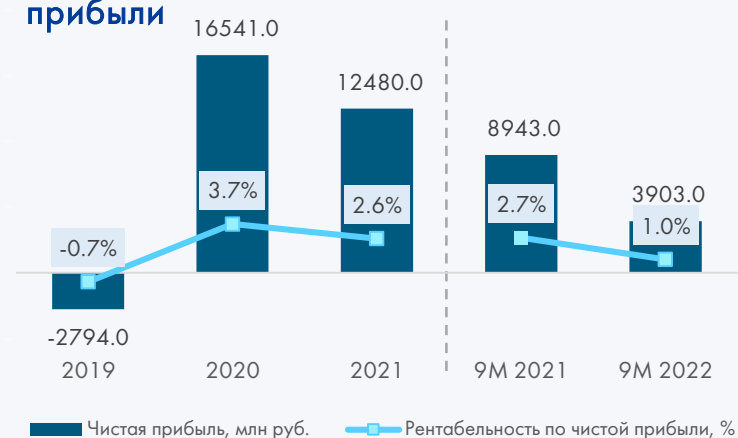
Валовая прибыль и валовая маржа



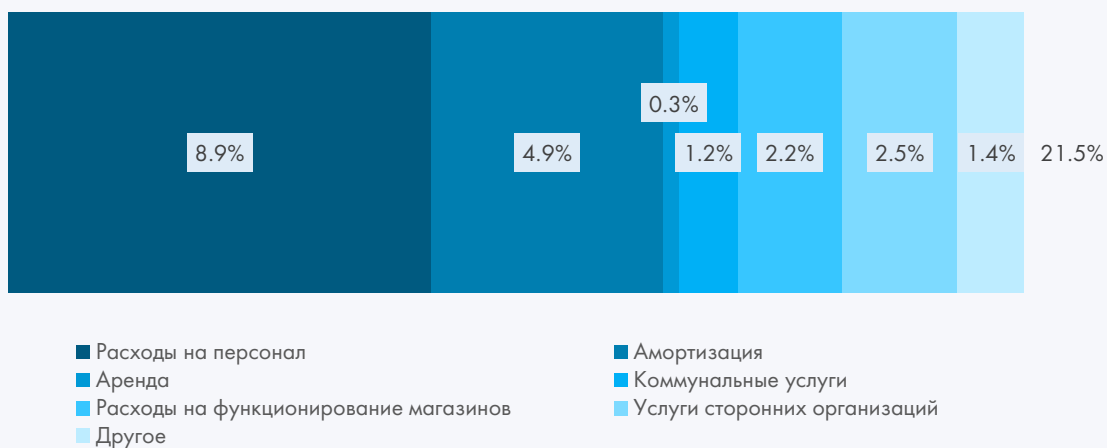
EBITDA и рентабельность по EBITDA



Чистая прибыль и рентабельность по чистой прибыли



SG&A в % от продаж



CapEx

9,0 млрд руб.

+39,5% рост г-к-г

Расходы на интеграцию магазинов «Билла» и «Семья» и онлайн бизнеса «Утконос», а также поддерживающий CapEx

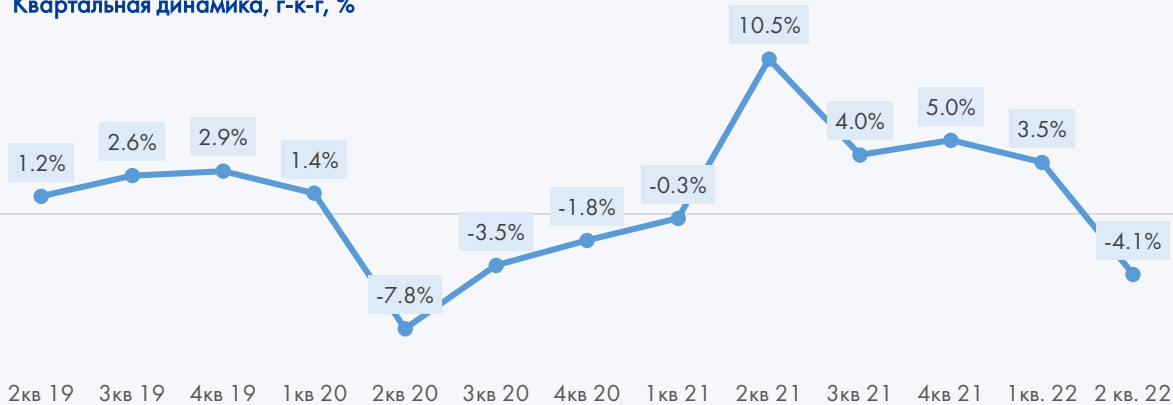
Финансовое положение



Динамика макроэкономических показателей

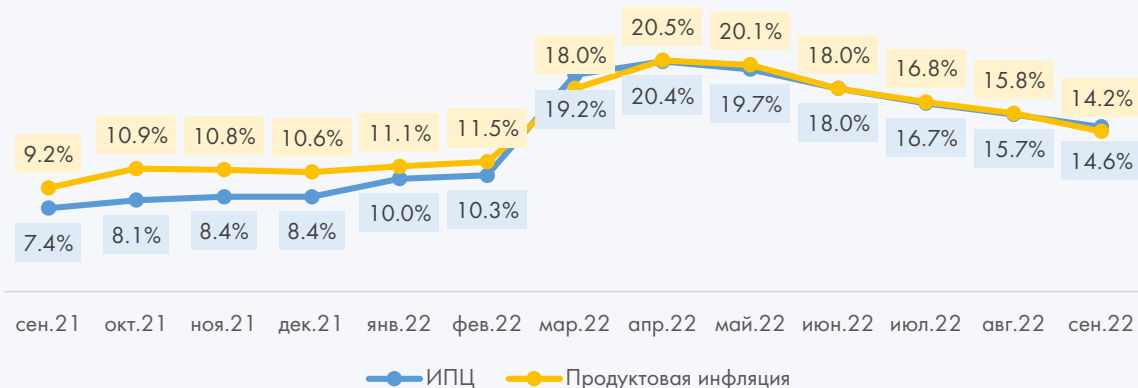
РЕАЛЬНЫЙ ВВП *

Квартальная динамика, г-к-г, %



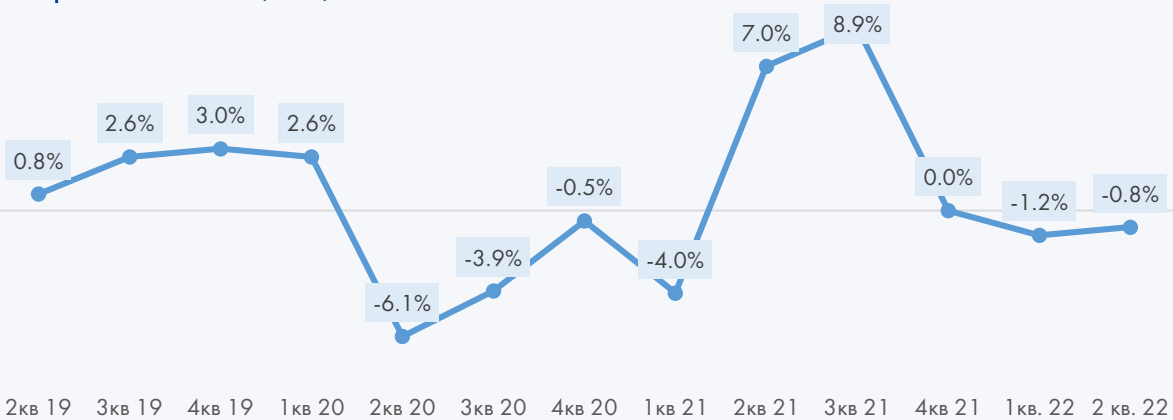
ИПЦ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ

Месячная динамика, г-к-г, %



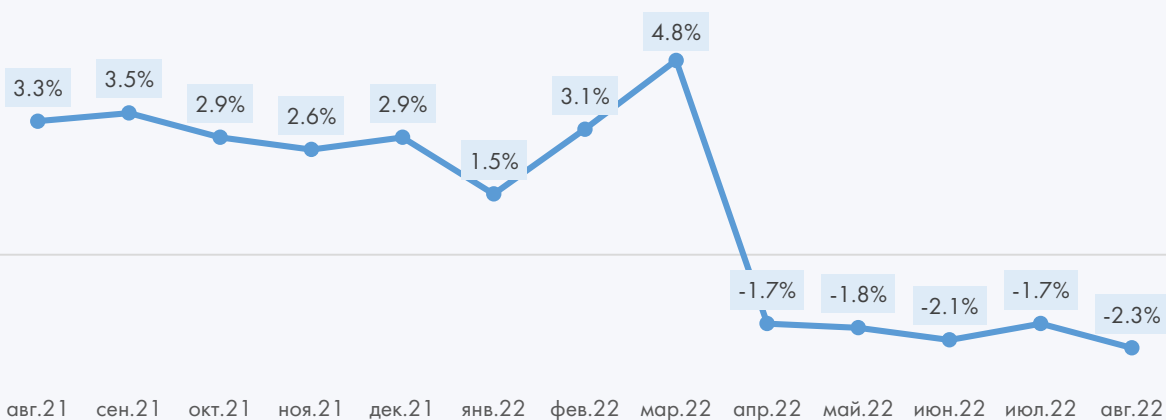
РЕАЛЬНЫЕ РАСПОЛАГАЕМЫЕ РАСХОДЫ

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
tatyana.vlasova@lenta.com

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