



# Презентация для инвесторов за 4 квартал 2024 года

Март 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.



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

Основные результаты 4 квартала 2024 года



**#1** сеть  
гипермаркетов  
в России



**> 650**  
населенных  
пунктов



**5 100+**  
магазинов



**>75 тыс.**  
сотрудников

## Ключевые результаты

**+18,4%**

динамика выручки,  
год к году

**+14,0%**

Динамика торговой  
площади

**+11,3%**

динамика сопоставимых  
продаж, г-к-г

**+1 845**

новых магазинов (net)<sup>1</sup>  
за 4 квартал

**+13,7%**

динамика валовой прибыли <sup>2</sup>,  
г-к-г

**-89 bps**

динамика валовой маржи <sup>2</sup>,  
г-к-г

**+19,7%**

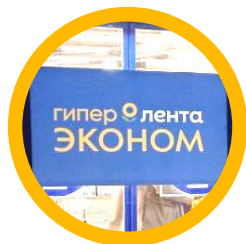
динамика EBITDA <sup>2</sup>,  
г-к-г

**+9 bps**

динамика рентабельности  
EBITDA <sup>2</sup>, г-к-г

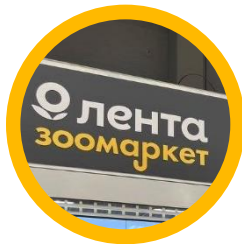
<sup>1</sup> С учётом приобретения торговой сети «Улыбка Радуги» <sup>2</sup> Все финансовые показатели основаны на данных до применения IFRS-16 за 4 квартал 2024 года.

# Важные события 2023-2024 годов



**Февраль '23**

Запуск пилотного формата  
«Гипер Эконом»  
в Санкт-Петербурге



**Март '23**

Открытие десяти  
«Зоомакетов»



**Июнь '23**

Запуск оплаты покупок через  
мобильное приложение  
(Лента Pay)



**Февраль '24**

Запуск винно-продуктовых  
магазинов ВинГараж



**Октябрь '23**

Приобретение торговой сети  
«Монетка»



**Июль '23**

Открытие ресторана  
самообслуживания  
«Лента FRESH»



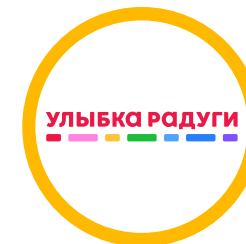
**Июль '24**

Запуск компактного  
гипермаркета в Самаре



**Август '24**

Расширение формата  
«Точки Табака»



**Декабрь '24**

Приобретение сети формата  
дрогери «Улыбка радуги»



# 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 ретейлером

## Промежуточные результаты

**888** млрд ₺  
выручка в 2024<sup>1</sup>,  
**+99%** к 2020

**2,7** млн кв. м  
торговой площади  
на конец 2024,  
**+72%** к 2020

**~29%** доля  
в канале «Гипермаркет»<sup>2</sup>,  
**+3,3 п.п.** к 2020

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

**8,1%** EBITDA Margin<sup>4</sup>  
по итогам 4 кв. 2024,  
**+1,6 п.п.** к 4 кв. 2022

<sup>1</sup> Выручка «Ленты» с учетом результатов «Улыбки Радуги» с даты консолидации – 1 декабря 2024 года | <sup>2</sup> Прогноз «Инфолайна» на конец 2023 года, продажи канала и выручка «Ленты» включают онлайн-продажи через гипермаркеты | <sup>3</sup> Доля рассчитана на базе прогноза от Data Insight на 2023 год, 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

**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,**

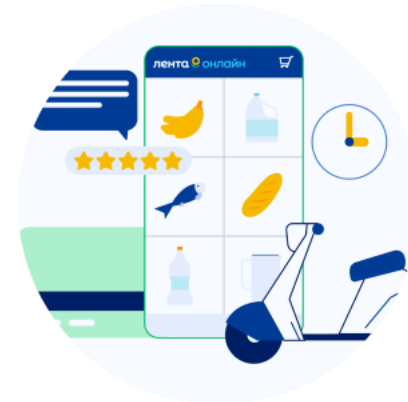
оставаясь лидером по LFL-росту и эффективности в домашних регионах



## 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

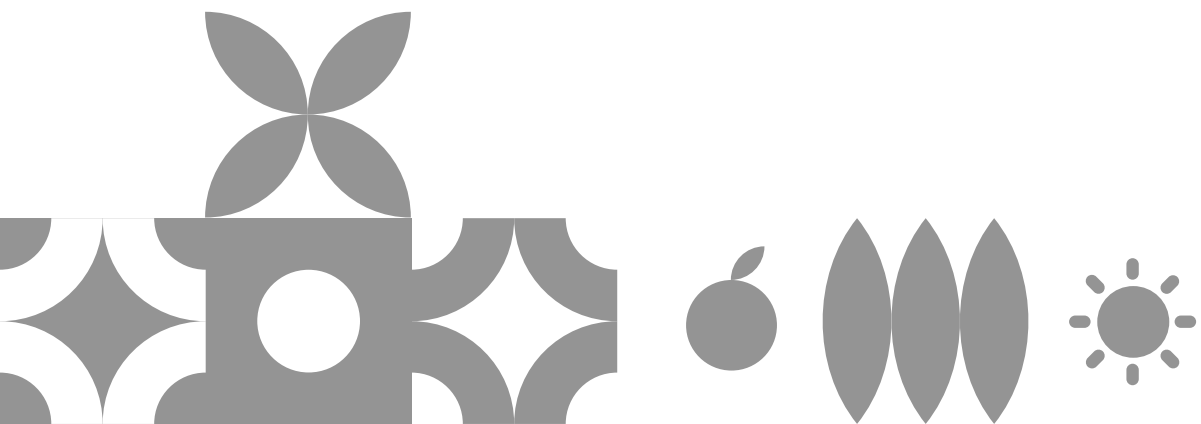
**Потенциал для начала  
дивидендных выплат**

возможные дивиденды в среднесрочной  
перспективе в соответствии  
с дивидендной политикой Компании<sup>1</sup>





# Что такое «Лента»?





# Сегодня «Лента» трансформируется в мультибрендовую платформу для развития бизнесов



## Широкая география

> 650 населённых пунктов<sup>1</sup>

## Близость к покупателям

> 5 100 торговых точек

> 2 800 магазинов у дома    320 супермаркетов

264 гипермаркет    > 1 600 дрогери

## Логистическая инфраструктура

22 РЦ и более 1 000 грузовиков

## Команда

> 75 тыс. сотрудников

## Клиентская аудитория

> 1 100 млн чеков в 2024 г.

> 12 млн MAU<sup>2</sup> цифровых платформ «Ленты»<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Суммарно на 31.12.2024 | <sup>2</sup> MAU – среднемесячное количество посетителей | <sup>3</sup> Собственные онлайн-сервисы Ленты



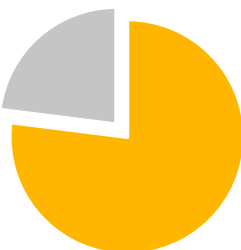
# «Гипер Лента» – лидер в «больших коробках»

# 264

гипермаркет

# 1 367

тыс. кв. м торговая площадь



# 76%

доля собственных торговых площадей

# 58,7%

доля в выручке «Ленты»<sup>1</sup>

# 25+ тыс.

SKU на полках

# 5 180 кв. м

средняя торговая площадь

# 20,2%

доля СТМ в продажах<sup>1</sup>



## Покупательские миссии



покупка на любой случай



большая семейная закупка на неделю



закупка на праздник или вечеринку



покупка сезонных непродовольственных товаров



закупка профессиональными клиентами (B2B)

<sup>1</sup> В 4 кв. 2024 года, с учётом онлайн продаж



# «Супер Лента» – возможность выбора по оптимальным ценам

# 320

супермаркетов

# 235

тыс. кв. м торговая площадь

# 9,8%

доля в розничной выручке «Ленты»<sup>1</sup>

# 6,5+ тыс.

целевое количество SKU на полках

# 730 кв. м

средняя торговая площадь

# 14,7%

доля СТМ в продажах<sup>1</sup>

## Покупательские миссии



закупка свежих товаров



покупка для ежедневного приёма пищи



небольшая закупка впрок



покупка для приятных моментов



покупка готовой еды



# 23%

доля собственных торговых площадей

<sup>1</sup> В 4 кв. 2024 года, с учётом онлайн-продаж



# «Монетка» – быстрорастущая сеть магазинов у дома

# 2 894

магазина у дома

# 29,6%

доля в розничной выручке «Ленты»<sup>1</sup>

# 270 кв. м

средняя торговая площадь

# 3,5+ тыс.

SKU на полках

# 10,7%

доля СТМ в продажах<sup>1</sup>

# 786

тыс. кв. м торговая площадь

# 99%

торговых площадей  
магазинов у дома  
находятся в аренде



## Покупательские миссии



закупка свежих товаров



покупка для ежедневного приёма пищи



небольшая закупка впрок

<sup>1</sup>. В 4 кв. 2024 года



# Онлайн-сервисы – важный драйвер роста выручки «Ленты»

# 600+

магазинов, подключённых к онлайн доставке

# 10+

онлайн-партёров



# 69%

доля продаж собственного онлайн-бизнеса<sup>1</sup>

# 6,4%

доля в общей выручке «Ленты»<sup>1</sup>

# 25+ тыс.

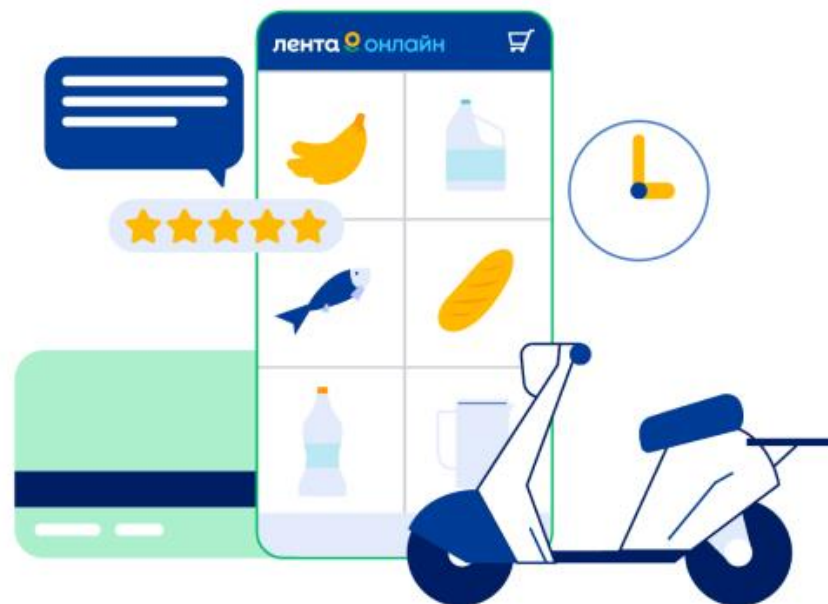
SKU доступно в онлайн

# 2 656 руб.

средний чек<sup>1</sup>

# 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

<sup>1</sup> В 4 кв. 2024 года



# Логистические возможности



22

Распределительных центров (РЦ)



606 тыс. кв. м

Площадь распределительных центров



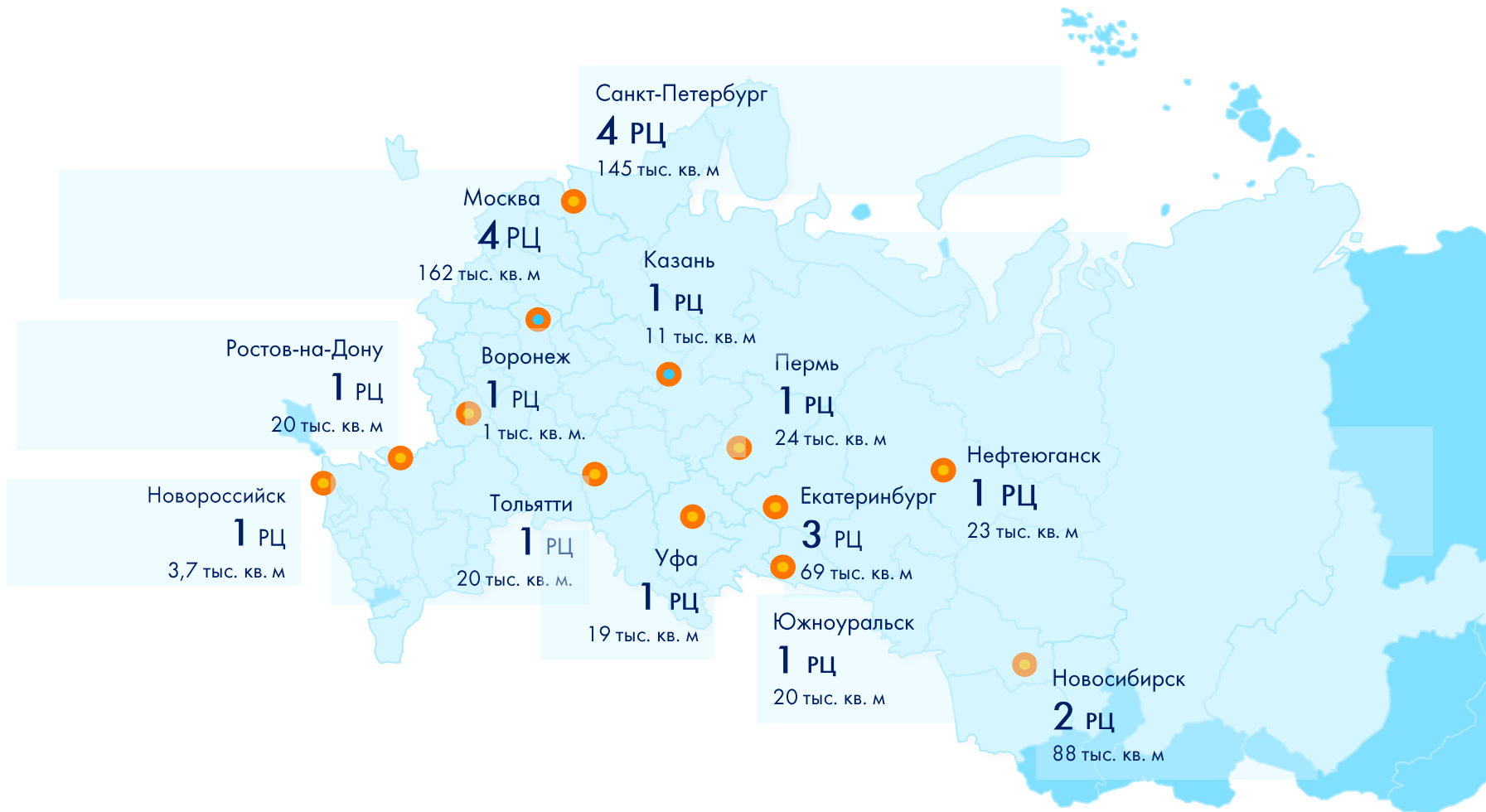
69%

Доля собственных площадей



76%

Уровень централизации<sup>1</sup>



<sup>1</sup> В 4 кв. 2024 года



# Операционные результаты 4 квартала 2024 года

## Количество магазинов

**264 (+1)**

Гипермаркета

**320 (-3)**

Супермаркетов

**2 894 (+193)**

Магазинов у дома

**1 663**

Магазина дрогери

## Площадь, тыс кв.м.

**1 367 (-29)**

Гипермаркета

**235 (-11)**

Супермаркетов

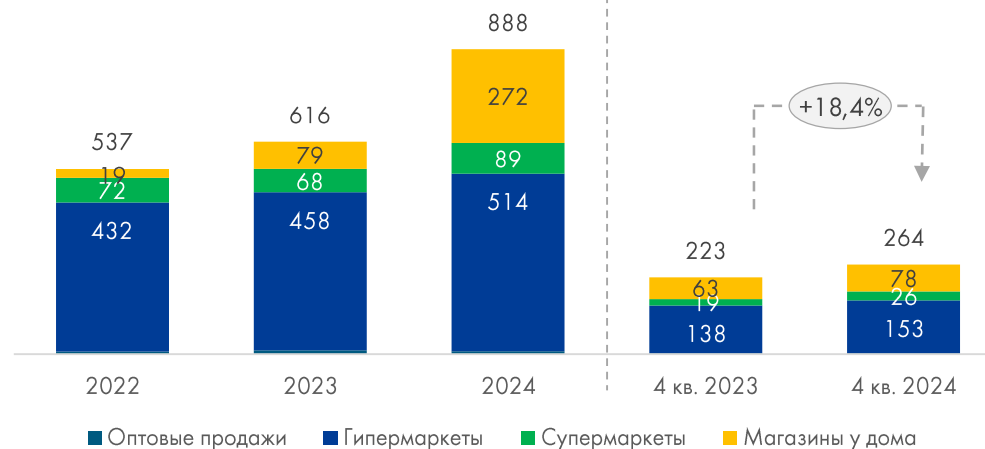
**786 (+139)**

Магазинов у дома

**221**

Магазина дрогери

## Динамика выручки, млрд руб.



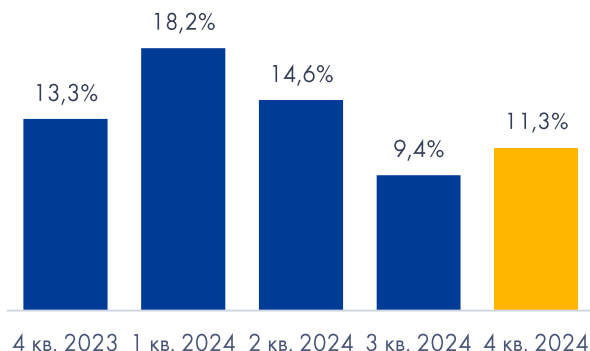
**+1,8%**

Динамика среднего чека, г-к-г

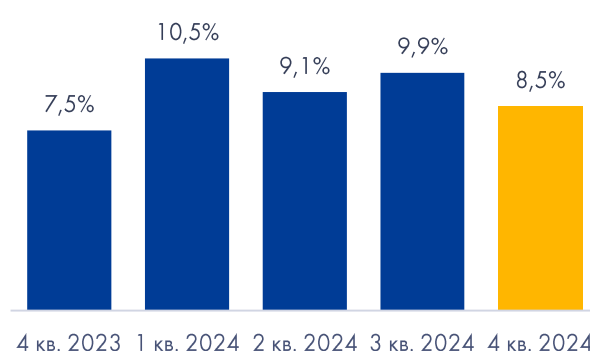
**+16,7%**

Рост количества чеков, г-к-г

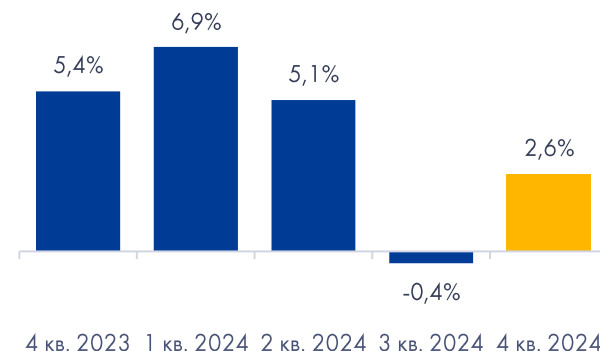
## Сопоставимые продажи (LFL), Δ% г-к-г



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



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



**+16,4%**

Динамика собственных онлайн-продаж, г-к-г

**+12,8%**

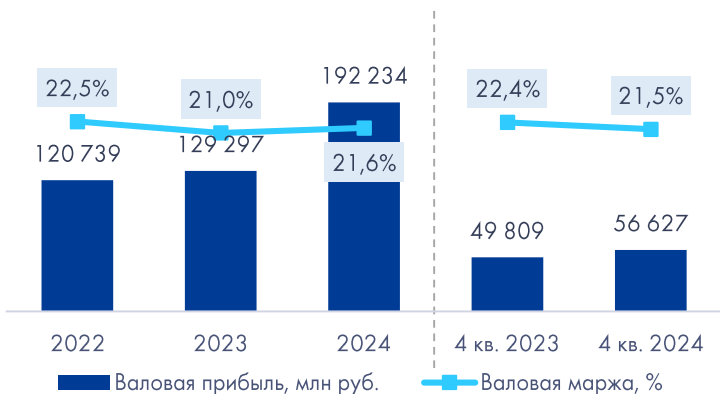
Рост среднего чека в онлайн заказах, г-к-г



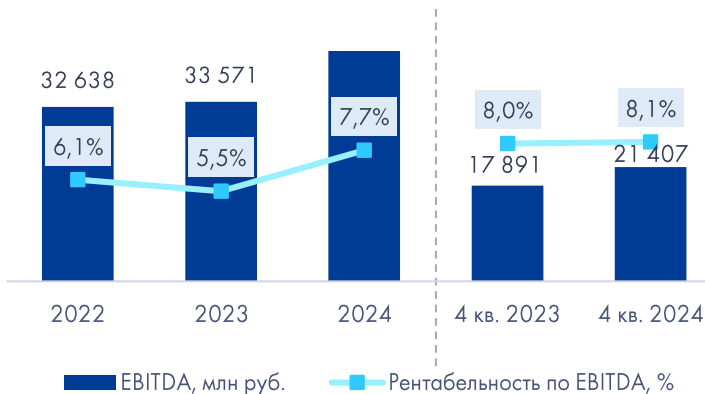


# Финансовые результаты за 4 квартал 2024 года, IAS 17

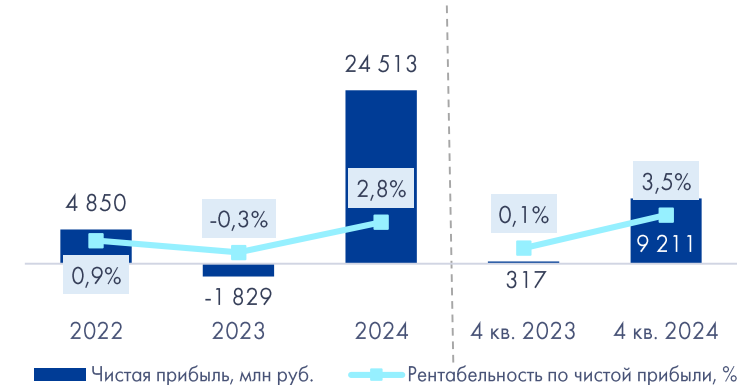
## Валовая прибыль



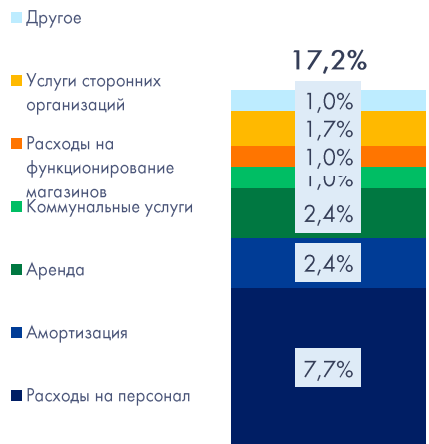
## EBITDA



## Чистая прибыль



## SG&A в % от выручки



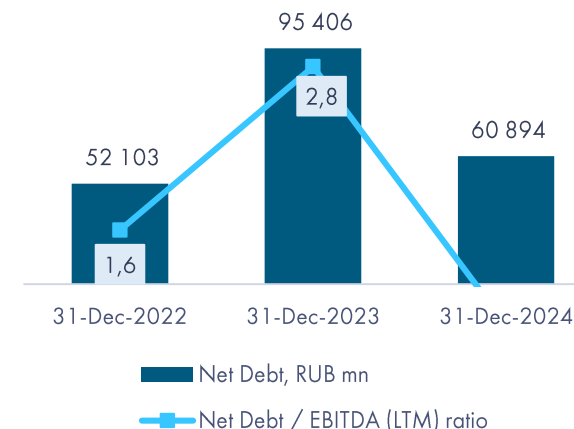
- SG&A в % от выручки: ↓ 136 б.п. в результате эффекта операционного рычага на фоне роста продаж, а также успешной работы над оптимизацией расходов на функционирование магазинов, рекламу и прочих затрат
- Расходы на оплату труда и соответствующие налоги: ↑ 37 б.п. на фоне сохраняющегося дефицита рабочей силы и общего роста заработных плат на российском рынке.
- Расходы на аренду: ↑ 7 б.п. в результате роста торговых площадей в аренде после приобретения сети «Монетка» и «Улыбка радуги»
- Расходы на функционирование магазинов: ↓ 25 б.п. из-за снижения расходов на уборку, расходов на ремонт, техническое обслуживание и охрану
- Расходы на рекламу и прочие расходы как процент от выручки продолжили снижение в четвертом квартале – на 19 б.п. и 63 б.п. год к году, соответственно.

## CapEx

**10,4 млрд руб.**  
2x рост г-к-г

Динамика обусловлена открытиями в форматах магазины у дома и закупками транспорта

## 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

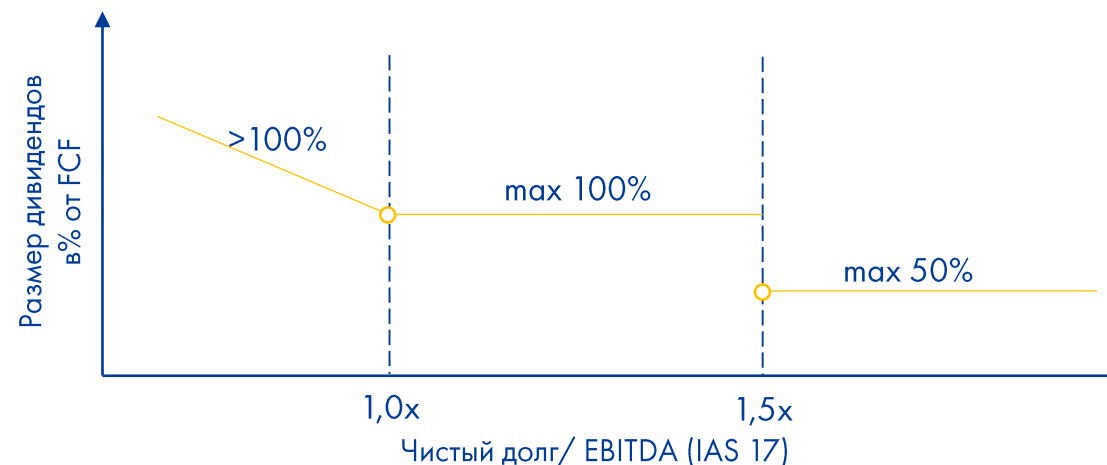
Инвестирование в прибыльный рост продаж в действующих магазинах, органический и неорганический рост, в т.ч. за счёт

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

### 03

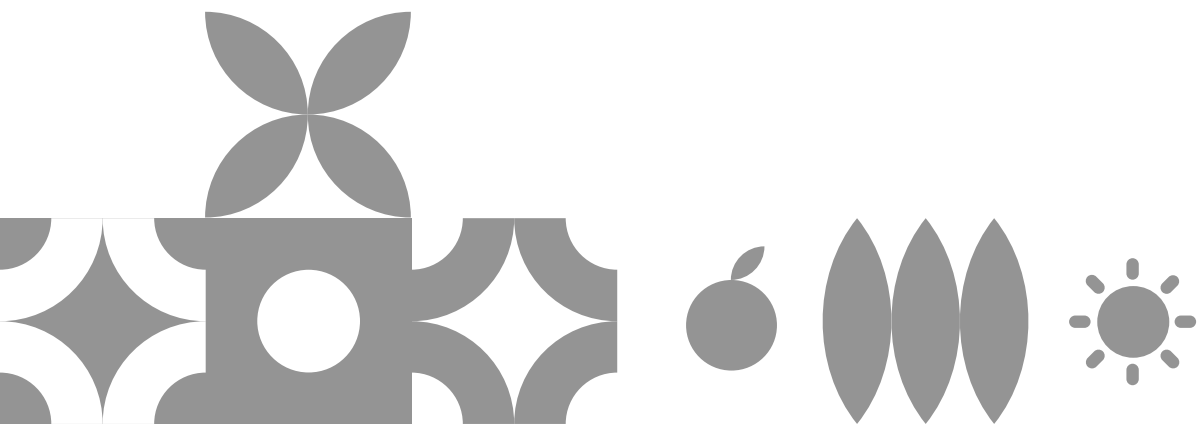
Распределение дивидендов

## Принцип определения размера дивидендных выплат





# Приложения



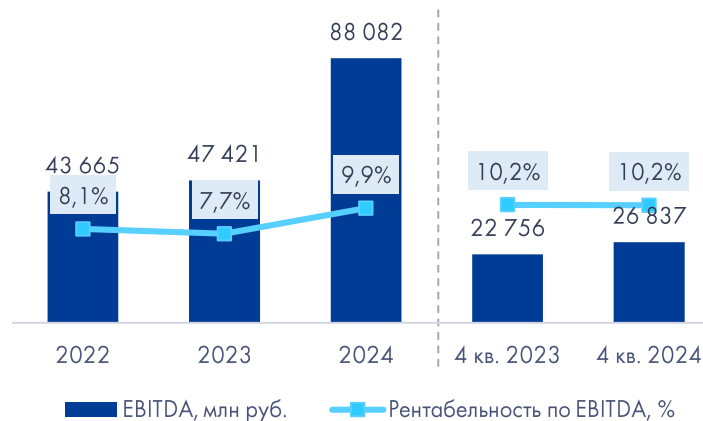


# Финансовые результаты за 4 квартал 2024 года, МСФО-16

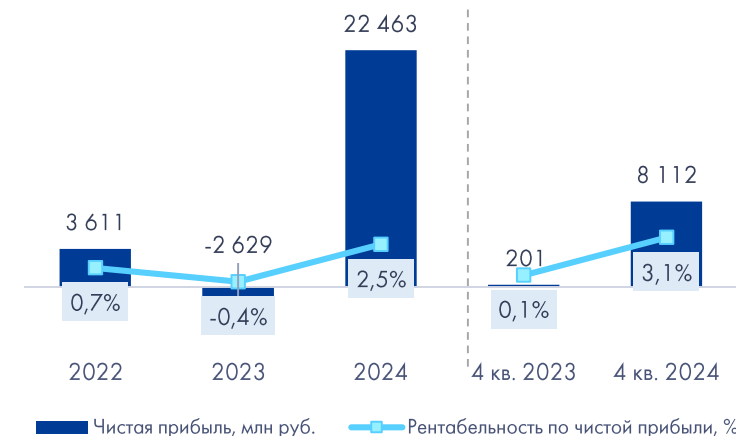
## Валовая прибыль



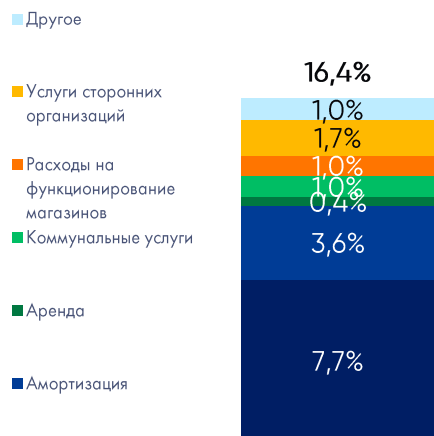
## EBITDA



## Чистая прибыль



## SG&A в % от выручки



SG&A в % от выручки: ↓ 225 б.п. в результате эффекта операционного рычага на фоне роста продаж, а также успешной работы над оптимизацией расходов на функционирование магазинов, рекламу и прочих затрат.

Расходы на оплату труда и соответствующие налоги: ↑ 3 б.п. на без существенных изменений

Расходы на функционирование магазинов: ↓ 54 б.п. из-за снижения расходов на уборку, расходов на ремонт, техническое обслуживание и охрану

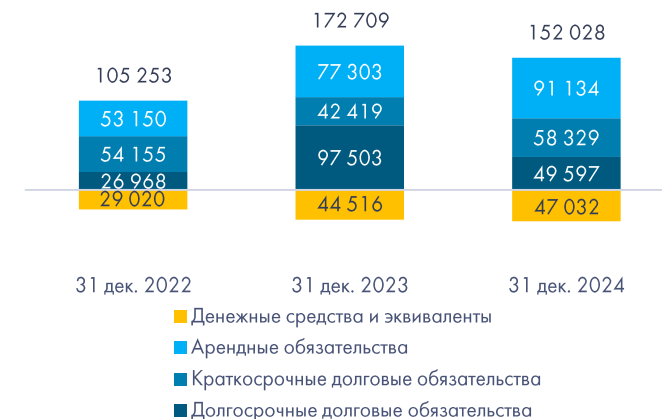
Расходы на рекламу и прочие расходы как процент от выручки продолжили существенное снижение – на 57 б.п. и 45 б.п. год к году, соответственно.

## CapEx

**10,4 млрд руб.**  
**2x рост г-к-г**

Динамика обусловлена открытиями в форматах магазины у дома и закупками транспорта

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



# Отчёт о финансовом положении (IFRS 16)

Активы, млн руб.	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	Капитал и обязательства, млн руб.	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022
<b>Внеоборотные активы</b>				<b>Капитал</b>	<b>148 988</b>	<b>126 845</b>	<b>130 005</b>
Основные средства	178 073	177 894	170 963	<b>Долгосрочные обязательства</b>			
Активы в форме права пользования	85 297	73 553	50 667	Долгосрочные кредиты и займы	49 597	97 503	26 968
Нематериальные активы	21 212	17 275	5 369	Долгосрочные обязательства по аренде	79 260	67 958	47 019
Прочие внеоборотные активы	59 931	52 540	9 428	Прочие долгосрочные обязательства	12 393	8 263	3 161
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>344 129</b>	<b>321 262</b>	<b>236 426</b>	<b>Итого долгосрочные обязательства</b>	<b>173 724</b>	<b>173 724</b>	<b>77 148</b>
<b>Оборотные активы</b>				<b>Краткосрочные обязательства</b>			
Запасы	88 582	67 800	57 681	Торговая и прочая кредиторская задолженность	126 033	100 655	74 447
Торговая и прочая дебиторская задолженность	7 732	12 561	9 695	Краткосрочные кредиты и займы, краткосрочная часть долгосрочных кредитов и займов	58 329	42 419	54 155
Авансы выданные	6 705	6 349	6 607	Краткосрочные обязательства по аренде	11 874	9 344	6 131
Денежные средства и их эквиваленты	47 032	44 516	29 020	Прочие краткосрочные обязательства	8 925	9 181	5 676
Прочие оборотные активы	1 218	9 679	8 133	<b>Итого краткосрочные обязательства</b>	<b>295 160</b>	<b>161 560</b>	<b>140 409</b>
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>151 270</b>	<b>140 906</b>	<b>111 136</b>	<b>Итого обязательства</b>	<b>346 411</b>	<b>335 324</b>	<b>217 557</b>
<b>Итого активы</b>	<b>495 398</b>	<b>462 169</b>	<b>347 562</b>	<b>Итого капитал и обязательства</b>	<b>495 398</b>	<b>462 169</b>	<b>347 562</b>



# Отчёт о совокупном доходе

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	2024	2023	Изменение	2024	2023	Изменение
<b>Выручка</b>	<b>888 307</b>	<b>615 923</b>	<b>44,2%</b>	<b>888 307</b>	<b>615 923</b>	<b>44,2%</b>
Валовая прибыль	192 551	129 644	48,5%	192 234	129 297	48,7%
Валовая маржа, %	21,7%	21,0%	63 б.п.	21,6%	21,0%	65 б.п.
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	(151 311)	(118 766)	27,4%	(158 791)	(122 660)	29,5%
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от Выручки	(17,0%)	(19,3%)	225 б.п.	(17,9%)	(19,9%)	204 б.п.
<b>ЕБИТДА</b>	<b>88 082</b>	<b>47 421</b>	<b>85,7%</b>	<b>68 123</b>	<b>33 571</b>	<b>102,9%</b>
Рентабельность ЕБИТДА	9,9%	7,7%	222 б.п.	7,7%	5,5%	222 б.п.
Операционная прибыль	50 006	12 304	306,4%	41 626	6 981	496,3%
Рентабельность операционной прибыли	5,6%	2,0%	363 б.п.	5,0%	1,1%	355 б.п.
Чистые процентные расходы	(19 680)	(12 484)	57,6%	(8 668)	(6 642)	30,5%
Чисты (расходы)/доходы от курсовой разницы	(189)	(751)	(74,8%)	(78)	(270)	71,1%
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>30 137</b>	<b>(931)</b>	-	<b>32 880</b>	<b>69</b>	-
<b>Чистая прибыль</b>	<b>22 463</b>	<b>(2 629)</b>	-	<b>24 513</b>	<b>(1 829)</b>	-
Рентабельность чистой прибыли	2,5%	(0,4%)	-	2,8%	(0,3%)	-



# Отчет о движении денежных средств

млн руб.	IFRS 16			IAS 17		
	2024	2023	Изменение	2024	2023	Изменение
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	<b>30 137</b>	<b>(931)</b>	<b>-</b>	<b>32 880</b>	<b>69</b>	<b>477x</b>
Чистые корректировки по потерям от реализации активов, обесценения, амортизации и др.	55 853	47 815	16,8%	33 714	34 168	(1,3%)
Изменения в оборотном капитале	8 824	16 406	(46,2%)	8 303	16 650	(50,1%)
<b>Денежные средства от операционной деятельности</b>	<b>94 814</b>	<b>63 290</b>	<b>49,8%</b>	<b>74 897</b>	<b>50 887</b>	<b>47,2%</b>
Чистые уплаченные проценты и платежи по налогу на прибыль	(23 795)	(15 082)	57,8%	(12 758)	(9 209)	38,5%
<b>Чистые денежные средства от операционной деятельности</b>	<b>71 019</b>	<b>48 208</b>	<b>47,3%</b>	<b>62 139</b>	<b>41 678</b>	<b>49,1%</b>
Чистые денежные средства использованные в инвестиционной деятельности	(27 374)	(85 525)	(68,0%)	(27 612)	(84 449)	(67,3%)
Чистые денежные средства, полученные от / (использованные в) финансовой деятельности	(41 117)	51 806	-	(32 000)	58 449	-
Эффект курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	(12)	8	-	(12)	8	-
<b>Чистый прирост / (уменьшение) денежных средств и эквивалентов</b>	<b>2 528</b>	<b>15 497</b>	<b>(83,7%)</b>	<b>2 528</b>	<b>15 497</b>	<b>(83,7%)</b>





# Кирилл Зубков

Директор по взаимодействию с инвесторами  
kirill.zubkov@lenta.com

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



Официальный сайт



Блог на СмартЛаб