

ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ И ГОД, ЗАВЕРШИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2018 Г.

Санкт-Петербург, Россия; 24 января 2019 г. – «Лента Лтд» (Lenta Ltd) (LSE, MOEX: LNTA/ «Лента» или Компания), одна из крупнейших розничных сетей России, объявляет консолидированные операционные результаты и продажи за четвертый квартал и год, завершившиеся 31 декабря 2018 г.

Компания приняла решение публиковать более детальную структуру операционных результатов, в том числе, отдельно выручку от розничных и оптовых продаж. Подробная информация на квартальной основе за предыдущие отчетные периоды доступна в Приложении 1 и Приложении 2 к настоящему пресс-релизу.

Основные операционные показатели за четвертый квартал 2018 г.:

- Совокупная выручка в четвертом квартале 2018 г. выросла на 6,6% до 119,5 млрд рублей (четвертый квартал 2017 г.: 112,1 млрд рублей), в том числе выручка от розничных продаж увеличилась на 11,3% до 115,3 млрд рублей (четвертый квартал 2017 г.: 103,7 млрд рублей), а оптовая сократилась на 50,7%;
- Сопоставимые («LFL»)¹ розничные продажи выросли на 2,1% по сравнению с показателем четвертого квартала 2017 г.;
- LFL розничный трафик вырос на 0,0% при одновременном росте LFL розничного среднего чека на 2,1%;
- В четвертом квартале 2018 г. открыто в общей сложности² 11 гипермаркетов и 14 супермаркетов;
- Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 31 декабря 2018 г. составило 379, в том числе 244 гипермаркета и 135 супермаркетов;
- Общая торговая площадь Компании по состоянию на 31 декабря 2018 г. составила 1 467 482 кв.м (+6,1% по сравнению с показателем на 31 декабря 2017 г.);
- Число активных держателей карт лояльности «Лента»³ достигло 14,4 млн человек (+17% год-к-году), около 96% совокупных продаж в четвертом квартале 2018 г. было осуществлено с использованием карт лояльности.

Основные операционные показатели за 2018 г.:

- Совокупная выручка за 2018 г. выросла на 13,2% до 413,5 млрд рублей (2017 г.: 365,2 млрд рублей), в том числе выручка от розничных продаж увеличилась на 13,6% до 392,1 млрд рублей (2017 г.: 345,0 млрд рублей), а оптовая - на 6,0%;
- Сопоставимые розничные продажи выросли на 1,3% по сравнению с 2017 г., сопоставимые оптовые продажи увеличились на 5,3%;
- LFL розничный трафик вырос на 0,5% при одновременном увеличении LFL розничного среднего чека на 0,8%;
- В 2018 г. открыто в общей сложности⁴ 13 гипермаркетов и 38 супермаркетов, торговая площадь выросла на 84,7 тыс. кв.м.

Ключевые события четвертого квартала 2018 г. и после отчетного периода:

¹ Магазины «Лента» включаются в расчет показателя сопоставимости (LFL) спустя 12 месяцев после окончания месяца, в котором они были открыты.

² Один гипермаркет в Санкт-Петербурге с торговой площадью 7 219 кв.м был закрыт в ноябре 2018 г. в результате пожара. Магазин планируется отремонтировать и запустить в работу в течение 2019 г.

³ Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2018 г.

⁴ В течение отчетного периода было закрыто 3 супермаркета: два супермаркета в Москве торговой площадью 963 кв.м и 721 кв.м, а также один магазин в Туле торговой площадью 702 кв.м.

- Герман Тинга назначен Генеральным директором «Ленты»;
- Дмитрий Богод назначен директором по стратегии «Ленты»;
- Руд Педерсен назначен финансовым директором «Ленты». Он приступит к исполнению обязанностей финансового директора и войдет в состав Совета директоров Компании в течение первого квартала 2019 г. после окончания срока уведомления об увольнении с предыдущего места работы;
- «Лента» подписала соглашение о стратегическом партнерстве с одним из крупнейших глобальных поставщиков непродовольственных товаров компанией Li & Fung. Партнерство позволит обновить ассортимент непродовольственных товаров, повысить их качество и эффективность поставок в магазины «Ленты»;
- Совет директоров одобрил программу обратного выкупа ГДР Компании, которая была запущена 29 октября 2018 г. и продлится до 29 октября 2019 г. Общий объем выкупа может составить 11,6 млрд рублей, что эквивалентно 10% всех ГДР компании на момент запуска программы⁵.

Генеральный директор «Ленты» Герман Тинга прокомментировал:

«2018 год был сложным для российского продуктового ритейла. Он характеризовался высокой конкуренцией за покупателей на фоне слабой макроэкономики. В этих условиях «Лента» показала впечатляющий рост розничной выручки на 11% в четвертом квартале, положительную динамику продаж в сопоставимых магазинах и 6%-ый рост торговой площади.

Формат гипермаркетов продолжил активно расти – выручка в четвертом квартале увеличилась на 8%. Покупатели позитивно отреагировали на улучшения в предложении наших магазинов, маркетинговые усилия и коммуникации, что привело к росту сопоставимых продаж на 1,8%. Мы особенно довольны тем, что удалось добиться роста LFL продаж в каждом месяце отчетного периода с октября по декабрь, а также уверенного выхода покупательского трафика в положительную зону по итогам декабря и укрепления тренда на покупки более дорогих товаров. Мы продолжаем привлекать новых покупателей, отбирая их в основном у других сетей гипермаркетов, региональных сетей, а также фокусируемся на более глубокой дифференциации от сетей меньшего формата.

Формат супермаркетов показал очень быстрый рост – выручка увеличилась на 60%, при этом сопоставимые продажи выросли на 7,6% за счет комбинации нескольких факторов, в том числе улучшения предложения для покупателей и включения новых магазинов в LFL панель. Мы удовлетворены эффектом от тех улучшений в формате, которые были реализованы нами в течение последнего года, однако, не вполне довольны их динамикой, поэтому в 2019 г. мы планируем запуск новых инициатив, направленных на дальнейшее повышение конкурентоспособности и доходности этого бизнеса.

В четвертом квартале существенно снизились продажи в оптовом бизнесе «Ленты», что стало результатом изменений в стратегии дистрибуции у ключевых оптовых поставщиков. Мы ожидаем, что этот тренд продолжится и в 2019 г.

В 2018 г. Компания укрепила свое лидерство в сегменте гипермаркетов, открыв 14 магазинов. Мы вышли в четыре новых города и усилили рыночные позиции во всех ключевых регионах присутствия. Четыре открытия магазинов, запланированные на 2018 г., перенесены на 2019 г. в связи с бюрократическими задержками.

Хотя мы продолжаем чувствовать давление от неблагоприятных рыночных факторов, «Лента» уверенно проходит этот сложный период. У нас сильная команда, эффективная бизнес-модель и четкая стратегия, которые позволят нам показывать отличные результаты в 2019 г. и далее».

⁵ Исходя из их рыночной стоимости на дату закрытия торгов 26 октября 2018 г.

Развитие сети магазинов

В четвертом квартале 2018 г. «Лента» открыла в общей сложности 11 гипермаркетов, увеличив число магазинов этого формата в сети до 244 по всей России. Компания вышла в четыре новых города и теперь присутствует в 88 российских городах.

В отчетном периоде Компания также открыла в общей сложности 14 супермаркетов. Сеть супермаркетов «Ленты» сегодня охватывает пять регионов (в том числе Москву, Санкт-Петербург, Центральный регион, Сибирь и Урал) и включает в себя 135 магазинов. Доля супермаркетов общей торговой площади Компании выросла к концу 2018 г. до 7,8%.

В отчетном квартале «Лента» увеличила торговую площадь на 56 775 кв.м. Общая торговая площадь на 31 декабря 2018 г. составила 1 467 482 кв.м, что на 6,1% превышает аналогичный показатель 2017 г. При этом роста торговой площади в формате «гипермаркет» составил 4,3%, а в формате «супермаркет» - 34,9%.

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	На 31 дек. 4 кв. 2018	На 31 дек. 4 кв. 2017	Изм.	Изм. (%)	На 31 дек. 2018	На 31 дек. 2017	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	379	328	51	15,5%	379	328	51	15,5%
Гипермаркеты	244	231	13	5,6%	244	231	13	5,6%
Супермаркеты	135	97	38	39,2%	135	97	38	39,2%
Количество новых магазинов	25	63	-38	-60,3%	51	89	-38	-42,7%
Гипермаркеты	11	30	-19	-63,3%	13	40	-27	-67,5%
Супермаркеты	14	33	-19	-57,6%	38	49	-11	-22,4%
Общая торговая площадь (кв.м)	1 467 482	1 382 745	84 737	6,1%	1 467 482	1 382 745	84 737	6,1%
Гипермаркеты	1 353 465	1 298 217	55 248	4,3%	1 353 465	1 298 217	55 248	4,3%
Супермаркеты	114 017	84 528	29 489	34,9%	114 017	84 528	29 489	34,9%
Добавленная торговая площадь (кв.м)	56 775	178 891	-122 116	-68,3%	84 737	237 864	-153 127	-64,4%
Гипермаркеты	45 297	153 282	-107 985	-70,4%	55 248	198 567	-143 319	-72,2%
Супермаркеты	11 478	25 609	-14 131	-55,2%	29 489	39 297	-9 808	-25,0%

Операционные показатели «Ленты»

Расширение торговых площадей и рост сопоставимых розничных продаж позволили увеличить выручку в четвертом квартале 2018 г. на 11,3%. Общая выручка Компании в четвертом квартале составила 119,5 млрд рублей, что на 6,6% больше по сравнению с 112,1 млрд рублей годом ранее.

Значительное снижение продаж на 50,7% оптовым покупателям обуславливает разницу между динамикой роста розничной выручки на 11,3% и совокупной выручки на 6,6% в четвертом квартале. На протяжении последних пяти лет «Лента» оперирует сравнительно небольшим оптовым бизнесом, продажи которого составляют 3-7% от совокупной выручки. Этот бизнес в основном представляет собой оптовые продажи небольшого ассортимента товаров с низкой маржой без специального сервиса и преимущественно обусловлен стремлением поставщиков задействовать ритейлеров в качестве дополнительного канала продаж крупным клиентам. Развитие рынка оптовых продаж, в том числе существенные изменения в стратегии дистрибуции у небольшого числа ключевых оптовых поставщиков, привело к резкому падению продаж оптовым покупателям в отчетном периоде. «Лента» ожидает дальнейшего сильного сокращения оптового бизнеса в 2019 г. Чтобы более четко показывать тенденции развития основного для себя розничного бизнеса, теперь Компания будет отдельно раскрывать выручку оптового сегмента. Квартальные данные по нему за 2017 и 2018 гг. включены в данный пресс-релиз. Показатели

«Лента Про»⁶ включены розничную выручку, поскольку проект представляет собой достаточно продвинутый сервис для покупателей с относительно небольшой корзиной из большого числа SKU и схожей с розничным бизнесом рентабельностью.

Компания продолжила реализацию серии инициатив, призванных повысить привлекательность предложения «Ленты» для покупателей. Эти инициативы включали в себя изменения в ассортименте (в том числе запуск нескольких новых частных марок), программе лояльности «Ленты» и коммуникациях с покупателями.

«Лента» усилила фокус на реализацию программы электронных маркетинговых коммуникаций, призванной увеличить трафик и размер корзины покупателей через рассылку им индивидуальных предложений. Количество активных держателей карт лояльности увеличилось по состоянию на 31 декабря 2018 г. до 14,4 млн человек (+17% год-к-году), а доля транзакций, совершенных по карте лояльности, увеличилась до 96%, или +2 п.п. год-к-году.

Рост розничной выручки в гипермаркетах в четвертом квартале составил 8,4%, при этом торговая площадь формата увеличилась на 6,2%. Сопоставимые розничные продажи в формате гипермаркетов выросли на 1,8% против снижения на 0,7% кварталом ранее, тем самым нивелируя влияние меньших темпов роста новых торговых площадей.

Рост розничной выручки в формате «супермаркет» ускорился до 60,5% в четвертом квартале 2018 г. против 57,5% в третьем квартале. Это в основном было обусловлено заметным увеличением торговой площади, а также значительным ростом динамики сопоставимых розничных продаж – с 2,1% по итогам третьего квартала до 7,6% в четвертом. Доля супермаркетов в совокупной выручке «Ленты» увеличилась по итогам отчетного периода до 7,6%.

«Лента» продолжает показывать быстрый рост во всех ключевых регионах. Компания управляет 37 гипермаркетами и 31 супермаркетами в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, доля которого в общей выручке «Ленты» составляет 20,4%. Москва и Московская область, представленные 25 гипермаркетами и 49 супермаркетами, продолжают демонстрировать двузначный рост – их доля в общей выручке Компании достигла 12,6%. Доля остальных регионов остается более-менее стабильной на уровне 67,0%.

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	4 кв. 2018	4 кв. 2017	Изм.	Изм. (%)	2018	2017	Изм.	Изм. (%)
Выручка (рублей, млн)	119 493	112 092	7 401	6,6%	413 468	365 178	48 291	13,2%
Розн. выручка (рублей, млн)	115 337	103 665	11 672	11,3%	392 126	345 046	47 080	13,6%
Гипермаркеты	106 285	98 025	8 260	8,4%	364 690	327 062	37 628	11,5%
Супермаркеты	9 052	5 640	3 412	60,5%	27 436	17 984	9 452	52,6%
Опт. выручка (рублей, млн)	4 155	8 427	-4 272	-50,7%	21 342	20 132	1,210	6,0%
Розн. средний чек (рублей)	1 096	1 128	-32	-2,8%	1 018	1 062	-44	-4,1%
Гипермаркеты	1 212	1 201	11	0,9%	1 109	1 121	-13	-1,1%
Супермаркеты	516	550	-34	-6,1%	488	541	-53	-9,9%
Розн. трафик (млн)	105 234	91 900	13 334	14,5%	385 130	324 866	60 264	18,6%
Гипермаркеты	87 688	81 638	6 049	7,4%	328 921	291 653	37 267	12,8%
Супермаркеты	17 547	10 262	7 285	71,0%	56 210	33 212	22 997	69,2%

В четвертом квартале средний розничный чек в гипермаркетах вырос на 0,9% до 1 212 рубля. При этом LFL средний розничный чек в гипермаркетах увеличился на 2,4%. Разница в темпе обусловлена высокой долей новых магазинов, которые еще не вошли в LFL панель. Средний

⁶ Лента Про – программа для профессиональных покупателей со специальным обслуживанием, включая карту лояльности с прогрессивной шкалой скидок на основе покупок за предыдущие периоды. Программа действительна в гипермаркетах и супермаркетах

розничный чек в супермаркетах снизился в четвертом квартале на 6,1% до 516 рублей, в то время как LFL средний розничный чек вырос на 2,8%. Как и в гипермаркетах, разница в динамике обусловлена большой долей новых магазинов, которые еще не вошли в панель для расчета LFL показателей.

Совокупный розничный трафик покупателей «Ленты» в четвертом квартале 2018 г. вырос на 14,5% по сравнению с аналогичным периодом 2017 г., в том числе на 7,4% в гипермаркетах и на 71,0% в супермаркетах.

В четвертом квартале 2018 г. в LFL панель вошли 20 гипермаркетов и 16 супермаркетов.

Рост сопоставимых розничных продаж на 2,1% в четвертом квартале был обусловлен увеличением LFL розничного трафика на 2,1% и стабильным уровнем LFL среднего розничного чека. Сопоставимые розничные продажи продовольственных товаров увеличились на 1,6%, в то время как LFL розничные продажи непродовольственных товаров выросли на 5,5% год-к-году.

	Квартальные показатели			Показатели с начала года		
	Рост LFL продаж 4 кв. 2018	Рост LFL среднего чека 4 кв. 2018	Рост LFL трафика 4 кв. 2018	Рост LFL продаж 2018	Рост LFL среднего чека 2018	Рост LFL трафика 2018
«Лента», розница	2,1%	2,1%	0,0%	1,3%	0,8%	0,5%
<i>Гипермаркеты</i>	<i>1,8%</i>	<i>2,4%</i>	<i>-0,6%</i>	<i>1,3%</i>	<i>0,9%</i>	<i>0,4%</i>
<i>Супермаркеты</i>	<i>7,6%</i>	<i>2,8%</i>	<i>4,7%</i>	<i>1,2%</i>	<i>-0,4%</i>	<i>1,6%</i>

«Лента» продолжает привлекать уникальных покупателей в свои магазины, как в новые, так и в LFL гипермаркеты и супермаркеты. Рост числа уникальных покупателей опережает динамику выручки. Увеличение LFL розничных продаж в гипермаркетах на 1,8% было обусловлено небольшим снижением покупательского трафика, которое было полностью компенсировано ростом корзины. Трафик покупателей в сопоставимых магазинах снизился ввиду того, что существенных прирост новых покупателей был нивелирован небольшим снижением числа визитов в магазины. LFL средний розничный чек показал заметный рост до 2,4% (самый высокий уровень с конца 2016 г.) на фоне устойчивого тренда на покупки более дорогих товаров, который компенсировал снижение среднего числа товаров в корзине и дефляцию на полке.

Сопоставимые розничные продажи в супермаркетах в четвертом квартале 2018 г. выросли на 7,6% по сравнению с 2,1% в предыдущем квартале. Более высокий рост розничного трафика (+4,7%) стал ключевым фактором повышения динамики LFL розничных продаж и стал результатом улучшений в предложении супермаркетов, в том числе расширения ассортимента и изменений в маркетинговой активности. Рост LFL розничного трафика в супермаркетах вышел на рекордный за последние 2,5 года уровень. Рост LFL розничного чека ускорился до 2,8% несмотря на продолжающуюся дефляцию и вышел в положительную зону впервые с начала года.

Увеличение LFL розничных продаж «Ленты» на 2,1% стало результатом сочетания нескольких факторов: увеличения LFL розничного среднего чека в гипермаркетах и супермаркетах на фоне тренда на приобретение дорогих товаров, а также роста числа новых покупателей, который был нивелирован небольшим снижением частоты визитов.

Прогноз

Прогноз по открытию новых гипермаркетов и супермаркетов, а также размер капитальных вложений на 2019 г., будет опубликован после раскрытия финансовых результатов «Ленты» за 2018 г. 22 февраля 2019 г.

Приложение 1. Совокупная выручка

1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	2018	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	4 кв. 2017	2017
------------	------------	------------	------------	------	------------	------------	------------	------------	------

Совокупная выручка (рублей, млн)	93 445	99 775	100 756	119 493	413 468	77 944	85 587	89 555	112 092	365 178
Розничная выручка (рублей, млн)	88 324	93 396	95 069	115 337	392 126	75 601	81 876	83 903	103 665	345 046
Гипермаркеты	82 782	87 265	88 358	106 285	364 690	71 648	77 745	79 644	98 025	327 062
Супермаркеты	5 542	6 132	6 711	9 052	27 436	3 953	4 131	4 260	5 640	17 984
Оптовая выручка (рублей, млн)	5 121	6 379	5 687	4 155	21 342	2 343	3 711	5 651	8 427	20 132
Средний розничный чек (рублей)	1 018	985	967	1 096	1 018	1 042	1 043	1 024	1 128	1 062
Гипермаркеты	1 089	1 066	1 060	1 212	1 109	1 091	1 098	1 083	1 201	1 121
Супермаркеты	516	472	449	516	488	571	540	508	550	541
Розничный трафик (млн)	86 777	94 819	98 299	105 234	385 130	72 577	78 475	81 913	91 900	324 866
Гипермаркеты	76 034	81 838	83 362	87 688	328 921	65 651	70 831	73 534	81 638	291 653
Супермаркеты	10 744	12 981	14 938	17 547	56 210	6 927	7 644	8 380	10 262	33 212

Приложение 2. Рост сопоставимых продаж

	1кв. 2018	2кв. 2018	3кв. 2018	4кв. 2018	2018	1кв. 2017	2кв. 2017	3кв. 2017	4кв. 2017	2017
Рост LFL розн. продаж	2,9%	0,6%	-0,6%	2,1%	1,3%	-2,5%	-3,5%	-2,9%	0,4%	-2,0%
Гипермаркеты	3,4%	0,8%	-0,7%	1,8%	1,3%	-2,7%	-3,7%	-3,2%	0,5%	-2,1%
Супермаркеты	-5,2%	-2,3%	2,1%	7,6%	1,2%	0,9%	0,5%	2,4%	-1,5%	0,5%
Рост LFL розн. среднего чека	2,1%	-0,9%	-0,3%	2,1%	0,8%	-0,7%	-0,8%	-1,5%	-0,4%	-0,8%
Гипермаркеты	1,9%	-0,8%	-0,1%	2,4%	0,9%	-0,6%	-1,1%	-1,6%	-0,5%	-0,9%
Супермаркеты	-0,1%	-3,6%	-1,3%	2,8%	-0,4%	0,7%	4,0%	1,9%	0,0%	1,6%
Рост LFL розн. трафика	0,8%	1,6%	-0,2%	0,0%	0,5%	-1,8%	-2,7%	-1,4%	0,8%	-1,2%
Гипермаркеты	1,4%	1,6%	-0,7%	-0,6%	0,4%	-2,0%	-2,7%	-1,6%	1,1%	-1,2%
Супермаркеты	-5,1%	1,3%	3,5%	4,7%	1,6%	0,2%	-3,3%	0,5%	-1,6%	-1,1%

О компании

«Лента» – первая по величине сеть гипермаркетов и третья среди крупнейших розничных сетей страны. Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 244 гипермаркетами в 88 городах России и 135 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1 467 482 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв.м, средняя площадь супермаркета – 800 кв.м. Компания оперирует двенадцатью собственными распределительными центрами.

Компания развивает несколько форматов гипермаркетов с низкими ценами, которые отличаются маркетинговой и ценовой политикой, а также ассортиментом товаров местных производителей. По состоянию на 31 декабря 2018 г. штат Компании составлял около 45 759 человек⁷.

Менеджмент компании сочетает значительный международный опыт с глубоким знанием российского рынка и обширным опытом работы в России. Крупнейшими акционерами «Ленты» являются TPG Capital и Европейский банк реконструкции и развития, которые придерживаются высоких стандартов корпоративного управления. «Лента» имеет листинг на Лондонской фондовой бирже и Московской Бирже под торговым кодом «LNTA».

С кратким видео о бизнесе «Ленты» и проекте Big Data можно ознакомиться, перейдя по ссылке.

⁷ В эквиваленте полных штатных единиц (full time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в 2018 г. составил 43 283 сотрудника.

За более детальной информацией, пожалуйста, обращайтесь на <http://www.lentainvestor.com> или по указанным ниже контактам:

«Лента»

Мария Филиппова

Менеджер по связям с общественностью и
государственными органами

Тел.: +7 812 380-61-31 доб.: 1892

E-mail: maria.filippova@lenta.com

NW Advisors

Антон Карпов и Виктория Афонина

Тел.: +7 495 795 06 23

E-mail: lenta@nwadvisors.com

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.