

**Сообщение о существенном факте
о сведениях, оказывающих, по мнению эмитента, существенное влияние
на стоимость его эмиссионных ценных бумаг**

Сведения, сообщения о которых в соответствии с иностранным правом и правилами иностранной фондовой биржи должны представляться иностранным эмитентом иностранной фондовой бирже или иной организации в соответствии с иностранным правом для их раскрытия иностранным инвесторам

1. Общие сведения	
1.1. Полное фирменное наименование эмитента	«Лента Лтд.» (<i>Lenta Ltd.</i>)
1.2. Сокращенное фирменное наименование эмитента	-
1.3. Место нахождения эмитента	<i>а/я 3340, Род-Таун, Тортولا, Британские Виргинские острова (P.O. Box 3340, Road Town, Tortola, British Virgin Islands)</i>
1.4. Регистрационный номер эмитента	<i>Номер компании БВО (BVI Company Number) 1058643</i>
1.5. Адрес страницы в сети Интернет, используемой эмитентом для раскрытия информации	<i>http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=34238; http://www.lentainvestor.com/</i>

2. Содержание сообщения
ВЫРУЧКА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «ЛЕНТЫ» ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ И ГОД, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2019
<p>Санкт-Петербург, Россия; 24 января 2020 – «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 2019 г.</p> <p>Основные операционные показатели за четвертый квартал 2019 г.:</p> <ul style="list-style-type: none">• Совокупная выручка в четвертом квартале 2019 г. сократилась на 1,4% до 117,9 млрд рублей (четвертый квартал 2018 г.: 119,6 млрд рублей), в том числе выручка от розничных продаж осталась на уровне 115,1 млрд рублей (четвертый квартал 2018 г.: 115,1 млрд рублей), а оптовая сократилась на 37,7%;• Сопоставимые («LFL»)¹ розничные продажи сократились на 3,6% без НДС по сравнению с показателем четвертого квартала 2018 г. Это эквивалентно сокращению розничных продаж на 3,1%, с НДС, на фоне повышения налоговой ставки с 1 января 2019 г.;• LFL розничный трафик вырос сократился на 1,8% при одновременном сокращении LFL розничного среднего чека на 1,9%;• В четвертом квартале 2019 г. «Лента» открыла четыре гипермаркета, один гипермаркет был закрыт;• Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 31 декабря 2019 г. составило 380, в том числе 249 гипермаркетов и 131 супермаркет;• Общая торговая площадь Компании по состоянию на 31 декабря 2019 г. увеличилась до 1 489 497 кв. м (+1,5% по сравнению с показателем на 31 декабря 2018 г.);• Число активных держателей карт лояльности² «Лента» достигло 15,8 млн человек (+10,1% год-к-году), около 97% совокупных продаж в четвертом квартале 2019 г. было осуществлено с использованием карт лояльности.

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

² Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2019 г.

Основные операционные показатели за 2019 г.:

- Совокупная выручка за 2019 г. выросла на 1,0% до 417,5 млрд рублей (2018 г.: 413,6 млрд рублей), в том числе выручка от розничных продаж увеличилась на 4,0% до 407,2 млрд рублей (2018 г.: 391,6 млрд рублей), а оптовая сократилась на 53,2%;
- Сопоставимые розничные продажи выросли на 0,1% без НДС по сравнению с 2018 г. Это эквивалентно росту сопоставимых розничных продаж на 0,9% с НДС на фоне повышения ставки НДС с 1 января 2019 г.;
- LFL розничный трафик вырос на 0,0% при одновременном увеличении LFL розничного среднего чека на 0,1%;
- В 2019 г. открыто в общей сложности 8 гипермаркетов и 3 супермаркета, в тот же период закрыто 3 гипермаркета и 7 супермаркетов.

Ключевые события четвертого квартала 2019 г. и после отчетного периода:

- После пожара в ноябре 2018 года Компания вновь открыла гипермаркет в Санкт-Петербурге в новой концепции. Магазин спроектирован так, чтобы помочь покупателям совершать покупки для разных целей – ежедневные, еженедельные или импульсивные покупки. В гипермаркете внедрен ряд инноваций: контрастное и точечное освещение, селф-сканеры, также представлен ряд новых услуг, включая кафе и открытую кухню для обеспечения первоклассного уровня обслуживания покупателей.
- Совет директоров «Ленты» согласовал инвестиции на уровне 1,9 млрд в 29 супермаркетов в Москве общей торговой площадью около 24 000 кв.м в результате подписания лизинговых контрактов с девелопером ADG Group в 2017 г. Компания ожидает, что магазины будут открыты в 2020-2021 годах.
- «Лента» запустила процесс Редомициляции после получения одобрения акционеров на внеочередном собрании 22 октября 2019 г. 19 декабря 2019 года Компания подала заявление в Департамент регистрации и ликвидации компаний (DRCOR) о регистрации Компании как юридического лица в Республике Кипр. Редомициляция вступит в силу с момента выдачи DRCOR сертификата о временной регистрации Компании на Кипре.
- «Лента» также объявила о своем намерении поменять депозитарий, назначенный в связи с программой глобальных депозитарных расписок компании с Deutsche Bank Luxembourg S.A. на его аффилированную компанию Deutsche Bank Trust Company Americas. Ни Редомициляция, ни смена депозитария не должны оказать влияния на обычный ход торгов ГДР компании.

Генеральный директор «Ленты» Герман Тинга прокомментировал:

«Мы не удовлетворены нашими показателями в 2019 году и особенно в четвертом квартале. Частично они отражают происходящие изменения в поведении покупателей и конкурентной среде. Несмотря на возрастающую конкуренцию, мы отметили приток новых покупателей, хотя они посещали наши магазины реже и покупали меньшее количество товаров. Низкая инфляция в сочетании с возросшим уровнем промо-активности также оказали давление на розничный бизнес. Кроме того, мы столкнулись с внутренними проблемами на фоне снижения продаж непродовольственных товаров из-за несоответствия предложения ожиданиям покупателей.

Учитывая эти сложности, мы сосредоточили свои усилия на инициативах, позволивших нам создать уникальный покупательский опыт и повысить привлекательность предложения «Ленты» для разных категорий покупателей. В число этих инициатив вошла широкомасштабная коммуникация с покупателями через онлайн и офлайн каналы, индивидуально разработанные промо-кампании и мероприятия в магазинах. Мы отметили,

что положительное влияние на показатели категории фрэш, которую мы определяем как ключевое конкурентное преимущество, продолжилось в четвертом квартале. Поскольку мы находимся в процессе формирования нашей новой стратегии, мы продолжим работать над предложением, ассортиментом, маркетинговыми и коммуникационными активностями для улучшения наших операционных показателей в 2020 году.

Несмотря на то, что итоги четвертого квартала не оправдали наших ожиданий, я доволен нашими результатами в формате супермаркетов. Наши продажи показали существенный рост в 7,8% благодаря усилиям, которые мы приложили для улучшения нашего предложения и коммуникации с клиентами.

В четвертом квартале мы с гордостью объявили об открытии одного из наших гипермаркетов в Санкт-Петербурге после ремонта, который представляет принципиально новое видение торгового пространства. Мы полностью изменили подход к организации пространства, чтобы удовлетворить потребность в покупках для различных целей, сделали акцент на презентации наших знаковых категорий товаров, заполнили магазин инновационным оборудованием и обеспечили работу уникальных сервисов для покупателей. Мы уверены, что эти изменения помогут нам обеспечить значительный рост трафика и продуктовой корзины и станут базой для дальнейших улучшений внутри магазинов по всей сети».

Операционные показатели «Ленты»

Розничная выручка в четвертом квартале 2019 достигла 115,1 млрд рублей, оставаясь практически неизменной год-к-году. Общая выручка составила 117,9 млрд рублей, что на 1,4% ниже по сравнению с показателем четвертого квартала прошлого года. Продажи оптовым покупателям сократились на 37,7% год-к-году, что обусловлено разницей между динамикой роста розничной выручки и совокупной выручки в четвертом квартале.

В ответ на сложные рыночные условия Компания продолжила реализацию серии инициатив, призванных повысить привлекательность предложения «Ленты» для покупателей. Компания продолжила работать над улучшением ассортимента, запустив, в том числе ряд новых собственных торговых марок в четвертом квартале. Компания также внедрила ряд инициатив в маркетинге, программе лояльности и коммуникациях с покупателями, включая запуск новой программы лояльности, различных целевых промо-кампаний, предлагающих дополнительные скидки и кэшбек покупателям, а также обширную программу коммуникации в магазинах.

Компания сохранила фокус на реализацию программы цифровых маркетинговых коммуникаций, призванной увеличить трафик и размер корзины покупателей через рассылку индивидуальных предложений новым и постоянным покупателям. Число активных держателей карт лояльности увеличилось до 15,8 млн человек (+10,1% год-к-году) по состоянию на 31 декабря 2019 г., а доля транзакций, совершенных по карте лояльности, составила 97%. Мобильное приложение «Лента», запущенное в октябре 2018 г., уже установили более 4,8 млн покупателей. Компания продолжила развивать приложение, чтобы улучшить его функциональность и обеспечить лучший покупательский опыт через персонализированные промо-предложения. Мы ожидаем, что эти и другие инициативы приведут к росту лояльности, продаж и снижению маркетинговых расходов.

Розничная выручка в гипермаркетах в четвертом квартале сократилась на 0,7% на фоне сокращения сопоставимых розничных продаж на 4,3% в сочетании с увеличением торговой площади формата на 1,9%, год-к-году. Рост розничной выручки в формате супермаркет в четвертом квартале 2019 года составил 7,8%, на фоне уверенного роста сопоставимых

розничных продаж на 4,7%, который был частично нивелирован сокращением торговой площади на 3,0%. Доля супермаркетов в совокупной розничной выручке «Ленты» составила 8,5% против 8,3% в третьем квартале 2019 г. и 7,9% в четвертом квартале 2018.

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	На 31 дек. 4 кв. 2019	На 31 дек. 4 кв. 2018	Изм.	Изм. (%)	На 31 дек. 2019	На 31 дек. 2018	Изм.	Изм. (%)
Выручка (рублей, млн)	117 893	119 586	(1 693)	(1,4%)	417 500	413 562	3 938	1,0%
Розн. выручка (рублей, млн)	115 110	115 121	(11)	(0,0%)	407 257	391 564	15 693	4,0%
Гипермаркеты	105 349	106 069	(720)	(0,7%)	372 285	364 128	8 157	2,2%
Супермаркеты	9 761	9 052	709	7,8%	34 972	27 436	7 536	27,5%
Опт. выручка (рублей, млн)	2 783	4 465	(1 682)	(37,7%)	10 243	21 868	(11 625)	(53,2%)
Розн. средний чек (рублей)	1 068	1 094	(26)	(2,4%)	998	1 017	(19)	(1,8%)
Гипермаркеты	1 187	1 210	(23)	(1,9%)	1 107	1 107	-	0,0%
Супермаркеты	512	516	(4)	(0,8%)	486	488	(2)	(0,4%)
Розн. трафик (млн)	107,8	105,2	2,6	2,5%	408,1	385,1	22,9	6,0%
Гипермаркеты	88,8	87,7	1,1	1,2%	336,2	328,9	7,2	2,2%
Супермаркеты	19,1	17,5	1,5	8,7%	71,9	56,2	15,7	27,9%

Совокупный розничный трафик покупателей «Ленты» в четвертом квартале 2019 г. вырос на 2,5% по сравнению с аналогичным периодом 2018 г., в том числе на 1,2% в гипермаркетах и на 8,7% в супермаркетах

В отчетном периоде в базу LFL вошли 11 супермаркетов и один гипермаркет. Сопоставимые розничные продажи сократились на 3,6% (без НДС) в четвертом квартале, включая снижение сопоставимого розничного трафика на 1,8% и снижение сопоставимого розничного чека на 1,9%. Сопоставимые розничные продажи непродовольственных товаров сократились на 15,2% (3 квартал 2019г.: -6,7% год-к-году), в то время как LFL розничные продажи продовольственных товаров снизились на 1,8% год-к-году (3 квартал 2019г.: 0,5% год-к-году).

	Квартальные показатели			Показатели с начала года		
	Рост LFL продаж 4 кв. 2019	Рост LFL среднего чека 4 кв. 2019	Рост LFL трафика 4 кв. 2019	Рост LFL продаж 2019	Рост LFL среднего чека 2019	Рост LFL трафика 2019
Сопоставимые розн. продажи, %	(3,6%)	(1,9%)	(1,8%)	0,1%	0,1%	0,0%
Гипермаркеты	(4,3%)	(1,2%)	(3,1%)	(0,7%)	0,9%	(1,6%)
Супермаркеты	4,7%	(0,6%)	5,3%	11,8%	1,6%	10,0%

«Лента» продолжает привлекать уникальных покупателей в свои магазины, как в новые, так и в LFL гипермаркеты и супермаркеты. LFL розничные продажи в гипермаркетах сократились на -4,3% на фоне снижения покупательского трафика. Трафик покупателей в сопоставимых магазинах снизился на -3,1% ввиду того, что снижение числа визитов не было полностью нивелировано притоком новых покупателей.

Существенных прирост новых покупателей был нивелирован небольшим снижением числа визитов в магазины.

LFL средний розничный чек показал снижение на 1,2% на фоне дефляции на полке в сочетании со снижением среднего числа товаров в корзине, которые перевесили тренд на покупку более дорогих товаров в четвертом квартале. Гипермаркеты «Лента» продолжили работать в дефляционной среде на фоне более интенсивной промо-активности.

Сопоставимые розничные продажи в супермаркетах в четвертом квартале 2019 г. продемонстрировали уверенный рост на уровне 4,7%. Высокий розничный трафик, ставший результатом заметного увеличения числа новых уникальных покупателей в формате, оставался ключевым драйвером увеличения сопоставимых розничных продаж. «Лента» продолжила внедрять тактические изменения в предложении, в том числе расширяла ассортимент и оптимизировала маркетинговые активности, чтобы повысить привлекательность магазинов для покупателей.

Супермаркеты «Лента» также работали в дефляционной среде на фоне увеличившейся промо-активности. Дефляция на полке в сочетании со снижением среднего числа товаров в корзине привела к снижению сопоставимого розничного чека на 0,6% в отчетном периоде.

Снижение сопоставимых розничных продаж на 3,6% в четвертом квартале 2019 было вызвано комбинацией ряда факторов – увеличение числа покупателей в сочетании с трендом на покупку более дорогих товаров были нивелированы общей дефляцией на полках, сокращением частоты покупок и числа товаров в корзине.

Операционные показатели четвертого квартала 2019 г. по месяцам

	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Выручка	(2,2%)	1,9%	(2,6%)
Розничная выручка	(0,0%)	3,6%	(2,2%)
<i>Гипермаркеты</i>	(1,0%)	3,2%	(2,8%)
<i>Супермаркеты</i>	11,0%	7,9%	5,6%
Оптовая выручка	(45,6%)	(39,5%)	(16,5%)
Розн. трафик	0,5%	3,1%	3,1%
<i>Гипермаркеты</i>	(1,1%)	2,5%	2,0%
<i>Супермаркеты</i>	8,7%	6,0%	8,5%
Розничный средний чек	(0,6%)	0,4%	(5,2%)
<i>Гипермаркеты</i>	0,1%	0,6%	(4,8%)
<i>Супермаркеты</i>	1,7%	0,9%	(3,5%)

Развитие сети магазинов

В четвертом квартале 2019 г. «Лента» открыла четыре гипермаркета, включая один собственный гипермаркет формата «компакт» в Архангельске торговой площадью 5 237 кв.м., два арендованных гипермаркета формата «компакт» в Самаре и Уфе торговой площадью 4 389 кв.м и 3 219 кв.м соответственно, а также вновь открыла после ремонта гипермаркет формата «стандарт» в Санкт-Петербурге торговой площадью 7 998 кв.м. Компания закрыла один арендованный гипермаркет в Москве.

В отчетном периоде «Лента» также открыла два супермаркета, включая один арендованный магазин в Москве торговой площадью 611 кв. м и один собственный супермаркет в Сибири торговой площадью 700 кв.м. В результате в отчетном периоде торговая площадь «Ленты» увеличилась на 17 850 кв.м по сравнению с прошлым кварталом. По состоянию на 31 декабря 2019 общее количество магазинов компании составило 380, в том числе 249 гипермаркетов и 131 супермаркет общей торговой площадью 1 489 497 кв.м (рост на 1,5% год-к-году). «Лента» сохранила присутствие в 88 российских городах.

	Квартальные показатели				Показатели с начала года			
	На 31 дек. 4 кв. 2019	На 31 дек. 4 кв. 2018	Изм.	Изм. (%)	На 31 дек. 4 кв. 2019	На 31 дек. 4 кв. 2018	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	380	379	1	0,3%	380	379	1	0,3%
Гипермаркеты	249	244	5	2,0%	249	244	5	2,0%
Супермаркеты	131	135	(4)	(3,0%)	131	135	(4)	(3,0%)
Количество новых магазинов³	5	25	(20)	(80,0%)	1	51	(50)	(98,0%)
Гипермаркеты	3	11	(8)	(72,7%)	5	13	(8)	(61,5%)
Супермаркеты	2	14	(12)	(85,7%)	(4)	38	(42)	(1,1x)
Общая торговая площадь (кв.м)	1 489 497	1 467 482	22 015	1,5%	1 489 497	1 467 482	22 015	1,5%
Гипермаркеты	1 378 849	1 353 465	25 384	1,9%	1 378 849	1 353 465	25 384	1,9%
Супермаркеты	110 648	114 017	(3 369)	(3,0%)	110 648	114 017	(3 369)	(3,0%)
Добавленная торговая площадь³ (кв.м.)	17 850	56 775	(38 925)	(68,6%)	22 015	84 737	(62 722)	(74,0%)
Гипермаркеты	16 459	45 297	(28 838)	(63,7%)	25 384	55 248	(29 864)	(54,1%)
Супермаркеты	1 391	11 478	(10 087)	(87,9%)	-3 369	29 489	(32 858)	(1,1x)

Прогноз

В сообщении о финансовых результатах за 1 полугодие 2019 года Компания заявила, что рассматривает возможность закрытия семи гипермаркетов с низким потенциалом достижения ожидаемой доходности. В течение отчетного периода «Лента» закрыла один гипермаркет в Москве. Компания также приняла решение не закрывать три гипермаркета в связи с успешным окончанием переговоров об аренде, что должно оказать положительное влияние на их рентабельность. «Лента» может принять решение о закрытии оставшихся трех гипермаркетов, в зависимости от результатов переговоров об аренде. Компания не рассматривает закрытие других гипермаркетов или супермаркетов, кроме упомянутых в соответствующем объявлении.

«Лента» представит план открытий и капитальных затрат на 2020 год после публикации финансовых результатов 2019 года, назначенной на 25 февраля 2020 года.

О компании

«Лента» – первая по величине сеть гипермаркетов и четвертая среди крупнейших розничных сетей страны. Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 249 гипермаркетами в 88 городах России и 131 супермаркетом в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, Уральском и Центральном регионах с общей торговой площадью 1 489 497 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 500 кв.м, средняя площадь супермаркета – 800 кв.м. Компания оперирует двенадцатью 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 2019 г. штат Компании составлял около 48 391 человек⁴

Менеджмент компании сочетает значительный международный опыт с глубоким знанием российского рынка и обширным опытом работы в России. Крупнейшими акционерами «Ленты» являются «Севергрупп», 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.

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

«Лента»

Мария Филиппова
Директор по связям с общественностью и
государственными органами
Тел.: +7 812 380-61-31 доб.: 1892
E-mail: maria.filippova@lenta.com

NW Advisors

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.

3. Подпись

3.1. Финансовый директор

Руд Педерсен

_____ (подпись)

3.2. Дата « 24 » января 20 20 г.

⁴ В эквиваленте полных штатных единиц (full time equivalent, FTE). Средний показатель FTE в 2019 г. составил 51 908 сотрудника