

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

2. Содержание сообщения

**«ЛЕНТА» ОБЪЯВЛЯЕТ НЕАУДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО
МСФО ЗА ПОЛУГОДИЕ, ЗАВЕРШИВШЕЕСЯ 30 ИЮНЯ 2014 ГОДА**

Санкт-Петербург, Россия; 4 сентября 2014 года – «Лента Лтд» (Lenta Ltd) (LSE, MOEX: LNTA/«Лента» или «Компания»), одна из крупнейших розничных сетей в России, объявляет неаудированные консолидированные финансовые результаты по МСФО за полугодие, завершившееся 30 июня 2014 г (Отдельные показатели не соотносятся с консолидированной финансовой отчетностью по МСФО за шесть месяцев 2013 года и отражают поправки, которые указаны в Примечании 2 к консолидированной финансовой отчетности по МСФО).

Основные финансовые показатели за первое полугодие 2014 года:

- Выручка выросла на 38,3% до 85,9 млрд рублей (1П 2013: 62,1 млрд рублей);
- Скорректированная EBITDA (Скорректированная EBITDA рассчитывается путем исключения из отчетной EBITDA (в соответствии с Примечанием 6 к финансовой отчетности по МСФО) изменений, связанных с изменением учетных оценок, а также с одноразовыми неоперационными расходами и доходами) увеличилась на 21,8% и составила 8,1 млрд рублей (1П 2013: 6,7 млрд рублей), рентабельность – 9,5% (1П 2013: 10,7%);
- Валовая рентабельность выросла до 21,4% (+0,2 п.п. в сравнении с 1П 2013) за счет более выгодных условий от поставщиков;
- Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы увеличились до 15,1% от выручки (+1,9 п.п. в сравнении с 1П 2013) ввиду роста доли недавно

открытых магазинов (14 из 21 открытых в 2013 г. гипермаркетов были открыты в четвертом квартале, еще 5 гипермаркетов были открыты в первом полугодии 2014 г.) и связанным с этим увеличением расходов на их запуск;

- Капитальные вложения составили 11,8 млрд рублей, что на 42,0% больше, чем в первом полугодии 2013 г. (8,3 млрд рублей), ввиду более обширной программы открытий новых магазинов в 2014 г., а также инвестиций, направленных на реализацию плана открытия новых магазинов в 2015-2016 гг. и строительство новых распределительных центров;
- Чистые денежные средства от операционной деятельности до выплаты процентов составили 3,6 млрд рублей по сравнению с 0,6 млрд рублей в первом полугодии 2013 г., что обусловлено увеличением EBITDA и снижением чистого оборотного капитала;
- Чистые процентные расходы составили 2,9 млрд рублей, что на 48,4% выше аналогичного показателя за первое полугодие 2013 г. вследствие увеличения объема заимствований и роста процентных ставок;
- Чистая прибыль (*Чистая прибыль означает «Прибыль за период» в консолидированной финансовой отчетности*) выросла на 4,9% до 2,7 млрд рублей (1П 2013: 2,6 млрд рублей); и
- Чистый долг на 30 июня 2014 г. составил 51,0 млрд рублей.

Основные операционные показатели за первое полугодие 2014 года:

- Пять гипермаркетов и четыре супермаркета открыто в первом полугодии 2014 г.;
- Общее количество гипермаркетов на 30 июня 2014 г. составило 82. Общая торговая площадь с учетом 14 супермаркетов на 30 июня 2014 г. достигла 543 800 кв.м. (+37,2% в сравнении с 30 июня 2013 г.);
- Число активных держателей карт лояльности выросло на 37% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. и на 30 июня 2014 г. составило 5,7 млн;
- Рост сопоставимых (LFL) (*Магазины «Ленты» включаются в расчет показателя сопоставимости (LFL) спустя 12 месяцев после окончания месяца, в котором они были открыты*) продаж составил в первом полугодии 2014 г. 13,8%;
- LFL трафик по итогам первого полугодия 2014 г. вырос на 6,1%; и
- LFL средний чек в первом полугодии 2014 г. увеличился на 7,3%.

Ян Дюннинг, Генеральный директор «Ленты», прокомментировал:

«Нам приятно отметить, что «Лента» продолжает быстро развиваться и демонстрировать лучшую в отрасли динамику увеличения сопоставимых продаж.

Результаты полугодия показывают, что мы наращиваем темпы роста на фоне последовательной реализации программы развития сети магазинов, расширения географии и форматов присутствия на российском рынке, который предоставляет много возможностей для развития. За год мы прирастили торговую площадь на 37% и остаемся привержены планам по числу открытий новых магазинов, которые озвучивали в ходе IPO.

«Лента» показала существенный рост чистых денежных средств от операционной деятельности, что особенно приятно на фоне открытия большого числа новых магазинов и увеличения их доли в сети (более половины нашей торговой площади

младше 3 лет). Покупатели «Ленты» позитивно реагируют на нашу ценовую политику и операционные улучшения, что благоприятно отражается на росте продаж как в новых, так и в зрелых магазинах».

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

«Лента»

Анна Мелешина
Директор по связям с общественностью и государственными органами
+7 812 363 28 53
Anna.Meleshina@lenta.com

Альберт Аветиков
Директор по связям с инвесторами
+7 812 363 28 44
Albert.Avetikov@lenta.com

Instinctif Partners

Международные СМИ
Марк Уолтэр и Тони Фрэнд
+44 20 7457 2020
Mark.Walter@instinctif.com

Российские СМИ
Антон Карпов
+7 495 660 05 91
Anton.Karpov@instinctif.com

Леонид Финк
+44 (0)20 7457 2015
Leonid.Fink@instinctif.com

Развитие сети магазинов

В первом полугодии 2014 г. «Лента» открыла пять гипермаркетов и четыре супермаркета, увеличив количество гипермаркетов до 82, а число супермаркетов – до 14. Общая торговая площадь на 30 июня 2014 г. составила 543 800 кв.м., что на 37,2% больше аналогичного показателя на конец первого полугодия 2013 года. С начала года Компания открыла десять гипермаркетов и шесть супермаркетов, увеличив общее число магазинов до 103, в числе которых 87 гипермаркетов в 50 городах и 16 супермаркетов в Москве и Московской области. Общая торговая площадь «Ленты» на 4 сентября 2014 г. составляет 571 300 кв.м.

В отчетном периоде Компания увеличила численность команды по развитию сети, чтобы обеспечить уверенную реализацию программы открытия новых магазинов. В

результате существенно вырос портфель новых объектов в сравнении с их числом на конец 2013 г. Этот рост подкрепил нашу уверенность в способности открыть 24 гипермаркета и 15 супермаркетов в 2014 г. и удвоить торговую площадь к декабрю 2016 г.

«Лента» продолжает инвестировать значительные средства в развитие логистики и планирует открыть во втором полугодии 2014 г. два распределительных центра в Ростове-на-Дону и Тольятти. Кроме того, Компания приняла решение о строительстве нового распределительного центра в Екатеринбурге.

Операционные результаты

Темпы продаж «Ленты» выросли до 38,3% по итогам первого полугодия 2014 г. в сравнении с 35,0% во втором полугодии 2013 г. Динамика роста сопоставимых продаж увеличилась до 13,8% против 12,0% во втором полугодии 2013 г. Поддержку роста LFL-продаж оказало включение в расчет базы LFL магазинов, открытых в 2012 году, а также увеличение выручки в более зрелых магазинах.

<i>рост год-к-году</i>	1 кв. 2014	2 кв. 2014	1П 2014
Продажи	37,3%	39,0%	38,3%
LFL продажи	13,6%	14,1%	13,8%
<i>LFL трафик</i>	6,1%	6,1%	6,1%
<i>LFL чек</i>	7,0%	7,6%	7,3%

Финансовые результаты

В первые шесть месяцев 2014 г. «Лента» продемонстрировала отличные результаты, увеличив продажи и показав рост прибыли. Тем не менее, как и ожидалось, выросли коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от выручки, что обусловлено увеличением числа новых магазинов в сети, существенными инвестициями в программу открытия магазинов и развитием логистической инфраструктуры и связанным с этим ростом процентных расходов.

Увеличение торговой площади (+37,2%) в сочетании с дальнейшим улучшением предложения для покупателей привело к 38,3% росту продаж.

Ключевые показатели отчета о прибылях и убытках

<i>млн рублей</i>	1П 2014	1П 2013	% изм. 1П 2014 –1П 2013
Выручка	85 899	62 131	38,3%
Валовая прибыль	18 384	13 174	39,6%
<i>Валовая маржа</i>	<i>21,4%</i>	<i>21,2%</i>	<i>0,2 п.п.</i>

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в % от выручки	15,1%	13,1%	1,9 п.п.
Скорректированная EBITDA	8 122	6 666	21,8%
<i>Рентабельность по скорректированной EBITDA</i>	<i>9,5%</i>	<i>10,7%</i>	<i>(1,2) п.п.</i>
Операционная прибыль	6 590	5 499	19,8%
Прибыль до налогообложения	3 643	3 303	10,3%
Чистая прибыль	2 679	2 553	4,9%

Валовая рентабельность увеличилась на 0,2 п.п. до 21,4% на фоне получения «Лентой» более выгодных условий от поставщиков, а также дальнейшего роста эффективности цепочек поставок. Увеличение валовой рентабельности позволило Компании больше инвестировать в промо-акции и цены, усилив тем самым ценовое предложение для покупателей. Увеличение в сети доли новых магазинов, которые еще не достигли зрелости, привело к ожидаемому росту товарных потерь. Мы рассчитываем, что постепенный выход этих магазинов на плановые показатели работы и повышение качества управления в новых магазинах позволит снизить темпы роста товарных потерь во втором полугодии 2014 г.

В результате роста инвестиций в развитие сети (14 из 21 гипермаркета были открыты в четвертом квартале 2013 г.) увеличилась доля магазинов, находящихся в фазе выхода на плановые показатели работы, что неизбежно привело к росту коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в % от выручки, а также в целом базы таких расходов. По состоянию на 30 июня 2014 г. доля торговой площади моложе трех лет выросла до 51% в сравнении с 33% на 30 июня 2013 г. Несмотря на это, база расходов по магазинам, открытых до 2013 г., сократилась на 0,2 п.п., свидетельствуя о заметном прогрессе в управлении затратами на уровне магазина. На фоне выхода новых магазинов на плановые показатели в ближайшие месяцы, мы ожидаем улучшение этого тренда во второй половине 2014 г.

В результате скорректированная EBITDA и операционная прибыль росли медленнее, чем выручка. Скорректированная EBITDA составила 8,1 млрд рублей (+21,8% в сравнении с 1П 2013), рентабельность в первом полугодии 2014 г. – 9,5%, что соответствует озвученному ранее прогнозу Компании.

<i>млн рублей</i>	1П 2014	% изм. 1П 2014 – 1П 2013	1П 2013
Скорректированная EBITDA	8 122	21,8%	6 666
<i>Разовые расходы и доходы¹</i>	<i>163</i>		<i>(88)</i>
Отчетная EBITDA²	8 285	26,0%	6 578

¹ Разовые расходы и доходы в первом полугодии 2014 г. и первом полугодии 2013 г. представляют собой профессиональные услуги связанные с оптимизацией юридической структуры группы, разработкой программы мотивации сотрудников и доходами и расходами от IPO в марте 2014 г.

² Отчетная EBITDA (в соответствии с Примечанием 6 к финансовой отчетности по МСФО), включает все операционные доходы и расходы до вычета расходов по уплате процентов, налогов и начисленной амортизации, а также некоторые другие расходы.

Компания пересмотрела учетную политику в отношении основных средств в части капитализации расходов на аренду земли. Расходы на аренду земли в период строительства магазина ранее учитывались как прибыль или убыток. С 1 января 2014 г. расходы на аренду земли, понесенные в период строительства магазина, капитализируются как часть расходов по строящимся зданиям.

млн рублей

	<i>До пересмотра</i>	<i>Корректировка</i>	<i>После пересмотра</i>
Скорректированная EBITDA за 1П2013	6 634	32	6 666
Скорректированная EBITDA за 2П2013	9 761	52	9 813
Скорректированная EBITDA за 2013 г.	16 395	84	16 479

Чистые процентные расходы выросли на 48,4% ввиду увеличения объема долговых обязательств, привлекаемых для финансирования программы развития. Несмотря на повышение ставки Mosprime на 234 базисных пункта в течение первых шести месяцев 2014 г., средняя стоимость долга «Ленты» выросла за отчетный период всего на 22 базисных пункта. Это обусловлено применением программ хеджирования, привлечением дополнительных долгосрочных ресурсов по низким ставкам, а также увеличением доли краткосрочных кредитных линий.

Прибыль до налогообложения выросла на 10,3% до 3,6 млрд рублей. При этом чистая прибыль увеличилась на 4,9% до 2,7 млрд рублей. Эффективная ставка налога выросла с 21,9% до 26,5% в результате получения в первом полугодии 2013 г. налоговых льгот в размере 100 млн рублей и увеличения в первом полугодии 2014 г. товарных потерь, часть из которых не подлежит налоговому вычету.

Движение денежных средств и финансовое положение

Чистые денежные средства от операционной деятельности до уплаты процентов составили 3,6 млрд рублей в сравнении с 0,6 млрд рублей в первом полугодии 2013 г. Это обусловлено увеличением EBITDA и существенным снижением объема налоговых платежей, подлежащих возврату (НДС).

«Лента» увеличила капитальные вложения в первом полугодии 2014 г. на 42,0% до 11,8 млрд рублей, что отражает рост числа открытий новых магазинов, а также инвестиции в дальнейшее развитие сети и логистической инфраструктуры. Рост капитальных вложений был профинансирован за счет значительного денежного потока от операционной деятельности и роста чистого долга Компании. В первом полугодии 2014 г. «Лента» подписала долгосрочные кредитные соглашения с ЕБРР (4,6 млрд рублей) и Сбербанком (10 млрд рублей).

Финансовое положение «Ленты» остается стабильным. Компания является собственником большого числа своих магазинов (представляющих 89% торговой площади Компании на 30 июня 2014 г.), владеет тремя распределительными центрами

и намерена владеть на праве собственности 80-85% торговых площадей в будущем. По состоянию на 30 июня 2014 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» находился на уровне 2,8х, а «Скорректированная EBITDA/Чистые проценты» - 3,4х. На 31 декабря 2013 г. показатель «Чистый долг/Скорректированная EBITDA» Ленты находился на уровне 2,4х, а «Скорректированная EBITDA/Чистые проценты» - 3,8х. Долг Компании полностью номинирован в российских рублях, при этом примерно 84% его объема составляют долгосрочные обязательства. В дополнение к текущим заимствованиям в размере 54,0 млрд рублей, на 30 июня 2014 г. «Лента» располагала 31,6 млрд рублей в неиспользованных кредитных линиях (19,6 млрд рублей из которых долгосрочные), а также свободными денежными средствами в размере 2,9 млрд рублей.

Прогноз

Принимая во внимание количество открытых в первом полугодии 2014 г. магазинов, а также прогресс, достигнутый в части строительства новых объектов, мы подтверждаем свои изначальные планы по открытию 24 гипермаркетов и 15 супермаркетов в 2014 году и увеличению торговой площади на 30%. Мы поддерживаем позитивную динамику реализации перспективных проектов магазинов и подтверждаем нашу долгосрочную цель по удвоению торговых площадей в течение следующих трех лет до декабря 2016 г.

«Лента» учитывает в своей деятельности недавние торговые ограничения на отдельные продуктовые категории и оптимизирует ассортимент магазинов таким образом, чтобы в полной мере соответствовать новым требованиям. Несмотря на эти изменения, мы подтверждаем свой прогноз по росту выручки по итогам года на уровне 34-38%.

Полная финансовая отчетность «Лента Лтд» за первое полугодие 2014 г., а также за 2010, 2011, 2012 и 2013 гг. доступна на сайте www.lentainvestor.com.

О Компании

«Лента» – одна из крупнейших розничных сетей в России и вторая по размеру сеть гипермаркетов в стране (по размеру выручки за 2013 г.). Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 87 гипермаркетами в 50 городах по всей России и 16 супермаркетами в Москве и Московской области с общей торговой площадью около 571 300 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет 6 400 кв.м. Компания оперирует четырьмя распределительными центрами для гипермаркетов.

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 2013 г. штат компании составлял около 27 800 человек.

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

Заявления прогнозного характера

Этот документ содержит заявления, которые являются или могут считаться «прогнозируемыми 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. **Директор по связям с инвесторами
по доверенности б/н от 19 февраля 2014 г.**

Аветиков А. М.

_____ (подпись)

3.2. Дата « 04 » сентября 20 14 г.