

**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 Лмд.» (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	<a href="http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=34238">http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=34238;</a> <a href="http://www.lentainvestor.com/">http://www.lentainvestor.com/</a>

2. Содержание сообщения
<p><b>Число активных держателей карты лояльности «Лента» достигло 10 миллионов Санкт-Петербург, Россия; 5 декабря, 2016</b> – «Лента» (LSE, MOEX: LNTA), одна из крупнейших розничных сетей России, сообщает о достижении программой лояльности отметки в 10 миллионов активных держателей (Под активными держателями карт лояльности подразумеваются держатели карт, сделавшие как минимум 2 покупки за последние 12 месяцев, закончившиеся 30 октября 2016 года.). Программа лояльности не только позволяет покупателям приобретать товары со скидкой, но и дает «Ленте» самую актуальную информацию о потребительском поведении.</p> <p>По сравнению с показателем годичной давности число активных держателей карт лояльности «Ленты» увеличилось на 24% (По данным на 30 октября 2016 года в сравнении с 30 октября 2015 года). Сегодня около 93% продаж в магазинах Компании совершается с использованием карты лояльности. «Лента» аккумулирует информацию обо всех таких транзакциях и тщательно анализирует их на предмет оценки эффективности ассортимента магазинов и изменений в потребительском поведении. Используя эти данные, Компания рассылает индивидуальные предложения покупателям на основе истории покупок, тем самым повышая их лояльность.</p> <p>«Лента» запустила программу лояльности одной из первых на рынке продуктового ритейла более 15 лет назад. В 2008 году Компания начала собирать данные о покупательской активности, а в 2012 году был запущен проект Big Data. Использование «больших данных» позволило сформировать новый подход к анализу поведения покупателей и создать дополнительное конкурентное преимущество. Ориентируясь на 10 основных сегментов покупателей, «Лента» предлагает релевантный ассортимент по выгодным ценам, что не только стимулирует продажи, но и повышает лояльность клиентов. Все это помогает Компании оставаться одним из наиболее динамично развивающихся продуктового ритейлеров на российском рынке.</p> <p><b>Коммерческий директор «Ленты» Герман Тинга</b> прокомментировал: «Мы гордимся динамикой роста активных держателей карт в рамках нашей программы лояльности. Это говорит, прежде всего, об удобстве программы для покупателей и о конкурентном ценовом предложении сети – благодаря карте, каждый может получить гарантированную 5% скидку на все товары, а также дополнительную скидку на социально значимые товары и доступ к специальным акциям. Для нас карта лояльности открывает доступ к очень ценной информации, которая позволяет отслеживать</p>

конкурентоспособность нашего предложения и напрямую взаимодействовать с нашими покупателями».

### **О компании**

«Лента» – первая по размеру торговых площадей сеть гипермаркетов и пятая среди крупнейших розничных сетей страны (по размеру выручки за 2015 г.). Компания была основана в 1993 г. в Санкт-Петербурге. «Лента» управляет 170 гипермаркетами в 77 городах по всей России и 43 супермаркетами в Москве и Санкт-Петербурге с общей торговой площадью 1 047 142 кв.м. Средняя торговая площадь одного гипермаркета «Лента» составляет около 5 900 кв.м, средняя площадь супермаркета – 1 000 кв.м. Компания оперирует шестью собственными 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 30 июня 2016 г. штат Компании составлял около 34 134 человек (По данным на 30 октября 2016 года в сравнении с 30 октября 2015 года).

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](#).

#### **Лента**

Анна Мелешина  
Директор по связям с общественностью и  
государственными органами  
Тел.: +7 812 363 28 53  
E-mail: [Anna.Meleshina@lenta.com](mailto:Anna.Meleshina@lenta.com)

Анастасия Кузнецова,  
Менеджер по корпоративным  
коммуникациям  
Тел.: +7 (812) 336 39 97  
E-mail: [a.kuznetsova@lenta.com](mailto:a.kuznetsova@lenta.com)

#### **Международные СМИ:**

**Citigate**  
Дэвид Вестовер  
Тел.: +44 207 282 2886  
E-mail: [lentateam@citigatedr.co.uk](mailto:lentateam@citigatedr.co.uk)

#### **Российские СМИ:**

**FTI Consulting**  
Антон Карпов и Виктория Афонина  
Тел.: +7 495 795 06 23  
E-mail: [lenta@FTIconsulting.com](mailto:lenta@FTIconsulting.com)

### 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 « 05 » декабря 20 16 г.