

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ X5 ЗА 2009 ГОД:

**РОСТ ЧИСТОЙ ВЫРУЧКИ В РУБЛЯХ СОСТАВИЛ
33% ПО КОНСОЛИДАЦИИ И 25% ПО ПРОФОРМЕ
БЛАГОДАРЯ ЛУЧШЕМУ В ОТРАСЛИ РОСТУ ПРОДАЖ LFL И НОВЫМ ОТКРЫТИЯМ**

**ФОКУС НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИВЕЛ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ СНИЖЕНИЮ
ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ В ПРОЦЕНТАХ ОТ ВЫРУЧКИ**

**ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК СОСТАВИЛ 734 МЛН. ДОЛЛ. США
ПО СРАВНЕНИЮ С 629 МЛН. ДОЛЛ. США В 2008 Г.**

**СИЛЬНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК, ЭФФЕКТИВНЫЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И
ПРОДУМАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПОЗВОЛИЛИ СНИЗИТЬ ЧИСТЫЙ ДОЛГ
НА 250 МЛН. ДОЛЛ. США**

Амстердам, 15 апреля 2009 г. – Сегодня X5 Retail Group N.V., крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж, опубликовала аудированную финансовую отчетность за 2009 год, подготовленную в соответствии с МСФО, в формате Годового Отчета.

**Основные показатели
IV квартала 2009 г.**

- Чистая выручка достигла 79 016 млн. руб. или 2 636 млн. долл. США - рост по сравнению с 4 кварталом 2008 г. на 23% в рублях и на 11% в долл. США с учетом негативного эффекта девальвации рубля;
- Валовая прибыль достигла 627 млн. долл. США. Валовая маржа составила 23.8%;
- Операционные затраты до амортизации⁽³⁾ в процентах от выручки, сократились на 60 базисных пунктов (б.п.) до 16.4%. За вычетом расходов на опционную программу этот показатель сократился на 180 б.п. до 15.3% от выручки;
- Показатель EBITDA составил 227 млн. долл. США, с учетом расходов на опционную программу (ESOP) в размере 28 млн. долл. США. Маржа EBITDA составила 8,6%;
- Чистая прибыль составила 44 млн. долл. США.
 - В 2009 году операционный денежный поток составил 734 млн. долл. США.
 - Чистый долг сократился на 250 млн. долл. США. Отношение чистого долга к EBITDA на 31 декабря 2009 года составило 2.08x.

Основные показатели 2009 г.

- Консолидированная⁽²⁾, чистая выручка достигла 276 543 млн. руб. или 8 717 млн. долл. США - рост по сравнению с 2008 г. на 33% в рублях и на 4% в долл. США;
- По проформе⁽³⁾, рост чистой выручки составил 25% в рублях. В долл. США, чистая выручка снизилась на 2% из-за негативного эффекта девальвации рубля;
- Валовая прибыль достигла 2 108 млн. долл. США. Валовая маржа составила 24,2%;
- Операционные затраты до амортизации⁽¹⁾ в процентах от выручки, сократились почти на 90 б.п. до 16.9%. За вычетом расходов на опционную программу этот показатель сократился на 160 б.п. до 16.2% от выручки;
- Показатель EBITDA составил 736 млн. долл. США, с учетом расходов на ESOP в размере 59 млн. долл. США. Маржа EBITDA составила 8,4%;
- Чистая прибыль составила 165 млн. долл. США.

⁽¹⁾ Включая результаты "Карусели" с 30 июня 2008 года. Результаты "Патерсона" включены с декабря 2009 года.

⁽²⁾ Включая результаты "Карусели" с 1 января 2008 года. Результаты "Патерсона" включены с декабря 2009 года.

⁽³⁾ Амортизация основных средств и нематериальных активов за 4 квартал и 12 месяцев 2009 года включает одноразовое неденежное списание объектов недвижимости и незавершенного строительства.

Лев Хасис, Главный исполнительный директор X5 Retail Group, прокомментировал: "2009 год был непростым для страны в целом и для российского потребителя в частности. Мы оперативно отреагировали на изменение макроэкономической ситуации, и в течение всего года успешно завоевывали новых покупателей, предлагая востребованные продукты по самым привлекательным на рынке ценам. В результате, в 2009 году мы выполнили свой прогноз по росту выручки на уровне 25% по проформе и продемонстрировали 10%-ый рост продаж сопоставимых магазинов - самый высокий в отрасли.

Не забыли мы и о своих стратегических приоритетах, направленных на создание долгосрочных конкурентных преимуществ X5 и укрепление платформы эффективного роста Компании в будущем. Эти приоритеты, в частности, включают в себя завоевание долгосрочной лояльности покупателей, постоянное повышение операционной эффективности и сбалансированный рост. В 2010 году мы нацелены на ускорение темпов открытия новых магазинов и развития инфраструктуры, и планируем потратить на эти цели до 18 млрд. руб. X5 активно готовится к ожидаемому восстановлению покупательской активности и настроена на уверенное укрепление своих рыночных позиций".

Евгений Корнилов, Главный финансовый директор X5 Retail Group, добавил: "Наш успех у покупателей, ценовое лидерство и поддержание рентабельности невозможны без постоянной работы над повышением эффективности работы Компании. В 2009 году мы продемонстрировали рекордное улучшение ключевого показателя контроля над расходами – операционных затрат до амортизации и расходов на ESOP, которые снизились на 160 б.п. в процентах от выручки. Мы убеждены в том, что по мере развития российского рынка розничной торговли, эффективность будет приобретать все большее значение, и в 2009 году начали реализацию стратегической программы повышения операционной эффективности Компании.

Кризисные условия 2009 года стали успешным испытанием для X5 с точки зрения финансовой стабильности. По итогам года, операционный денежный поток достиг 734 млн. долл. США благодаря сильным операционным результатам и эффективному управлению рабочим капиталом. Данный фактор вместе с фокусом на управление ликвидностью и повышение эффективности инвестиций обусловил снижение чистого долга на 250 млн. долл. США по сравнению с прошлым годом. Мы также обеспечили гарантированное рефинансирование синдицированного кредита в размере 1.1 млрд. долл. США с погашением в декабре 2010 года, что позволит нам оптимизировать сроки погашения долговых обязательств и минимизировать валютные риски. Мы продолжаем отдавать приоритет инвестициям с наиболее высокой доходностью, параллельно работая над максимизацией операционного денежного потока и укреплением финансового положения X5, что создает Компании дополнительную гибкость в реализации стратегических задач и обеспечении высоких темпов роста".

С полной версией пресс-релиза X5 Retail Group по финансовой отчетности за 2009 год, подготовленной в соответствии с МСФО (на английском языке), Вы можете ознакомиться на сайте компании www.x5.ru. Годовой отчет Компании за 2009 год (на английском языке) также доступен на корпоративном сайте.

За дополнительной информацией просьба обращаться:

Анна Карева
Директор по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 980-2729
доб. 22-216
e-mail: anna.kareva@x5.ru

Светлана Витковская
Руководитель отдела PR-проектов
Тел.: +7 (495) 662-8888
доб. 31-140
e-mail: svetlana.vitkovskaya@x5.ru

Максим Трапезников
Руководитель отдела по связям с общественностью
Тел.: +7 (495) 662-8888
доб. 31-262
e-mail: maxim.trapeznikov@x5.ru

Для справки:

X5 Retail Group N.V. (LSE: FIVE, Moody's - "B1", S&P - "BB-") - крупнейшая в России по объемам продаж розничная компания. Работает под брендами "Пятерочка", "Перекресток" и "Карусель".

18 мая 2006 г. произошло слияние компаний "Пятерочка" и "Перекресток" с целью создания ведущей компании на рынке продуктовой розничной торговли России. 26 июня 2008 г. X5 завершила сделку по приобретению сети гипермаркетов "Карусель", тем самым значительно укрепив свои позиции в формате гипермаркет.

На 31 марта 2010 г. под управлением Компании находилось 1 399 магазина с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 1 063 магазинов "Пятерочка" формата "мягкий дискаунтер", 276 супермаркетов "Перекресток" и 60 гипермаркетов "Карусель". На 31 декабря 2009 г. число франчайзинговых магазинов на территории России составляло 640.

Чистая выручка X5 Retail Group N.V. за 2009 год достигла 8,717 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 736 млн. долл. США, чистая прибыль составила 165 млн. долл. США. Чистая розничная выручка Компании за первый квартал 2010 года составила 2,534 млн. долл. США.

Акционерами X5 являются Альфа-групп - 47,9%, основатели "Пятерочки" - 23,1%, менеджмент Компании – 1,9%, казначейские ГДР (Treasury Stock) - 0,1%; в свободном обращении находятся 27,0% акций в форме ГДР (тикер на Лондонской фондовой бирже: "FIVE").

Утверждения о будущем:

Этот пресс-релиз может содержать утверждения, которые относятся к будущим событиям или будущим финансовым показателям деятельности X5 Retail Group N.V. Эти утверждения не гарантируют, что будущие действия будут реализованы, предположения могут быть неточными и неопределенными. Таким образом, фактические итоги и результаты могут существенно отличаться от того, что заявлено в утверждениях о будущем. X5 Retail Group N.V. (не намерена изменять эти утверждения, чтобы отразить фактические результаты)