

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО ИТОГАМ 3 КВАРТАЛА И ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2012 ГОДА⁽¹⁾

Москва, 11 октября 2012 г. - X5 Retail Group N.V. («X5» и/или «Компания»), крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж (тикер на Лондонской фондовой бирже: «FIVE»), объявляет предварительные результаты по консолидированной чистой розничной выручке и операционные результаты по итогам третьего квартала и девяти месяцев 2012 года.

Основные показатели 3 квартала 2012 г.

- Консолидированная чистая розничная выручка выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 10,4% в рублевом выражении до 115 882 млн. рублей;
- Рост выручки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года за счет органического развития составил 11,1%, при этом сопоставимые продажи (LFL) снизились на 0,7%;
- Количество магазинов увеличилось на 174, включая открытие 157 «мягких» дискаунтеров, девяти супермаркетов, 14 магазинов «у дома» и закрытие шести магазинов;
- Компания увеличила чистую торговую площадь на 45 тыс. кв. м.

Основные показатели 9 месяцев 2012 г.

- Консолидированная чистая розничная выручка выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8,2% в рублевом выражении до 356 207 млн. рублей;
- Рост выручки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года за счет органического развития составил 10,1%, при этом сопоставимые продажи (LFL) снизились на 1,9%;
- Количество магазинов увеличилось на 470, включая открытие 431 «мягкого» дискаунтера, 20 супермаркетов, 49 магазинов «у дома» и закрытие 30 магазинов;
- Компания увеличила чистую торговую площадь на 138 тыс. кв. м.

⁽¹⁾ Результаты в настоящем пресс-релизе являются предварительными и не рассматривались аудиторами.

Динамика торговых площадей и количества магазинов ⁽¹⁾⁽²⁾

	30-09-12	Чистый прирост за 9 мес. 2012 ⁽³⁾	31-12-11	% изменения по сравнению с 31-12-11	30-09-11	% изменения по сравнению с 30-09-11
Торговая площадь, кв. м.						
«Мягкие» дискаунтеры	1 113 555	117 501	996 055	11,8%	939 707	18,5%
Супермаркеты	369 211	21 944	347 266	6,3%	338 857	9,0%
Гипермаркеты	361 467	(9 826)	371 293	(2,6%)	350 785	3,0%
Магазины «у дома»	21 188	8 517	12 671	67,2%	12 258	72,9%
Итого X5 Retail Group	1 865 421	138 136	1 727 285	8,0%	1 641 607	13,6%
Кол-во магазинов						
«Мягкие» дискаунтеры	2 936	411	2 525	16,3%	2 327	26,2%
Супермаркеты	350	20	330	6,1%	321	9,0%
Гипермаркеты	76	(1)	77	(1,3%)	72	5,6%
Магазины «у дома»	110	40	70	57,1%	65	69,2%
Итого X5 Retail Group	3 472	470	3 002	15,7%	2 785	24,7%

В третьем квартале 2012 года общее количество магазинов X5 увеличилось на 174, включая открытие 157 «мягких» дискаунтеров, девяти супермаркетов, 14 магазинов формата «у дома» и закрытие шести магазинов⁽⁴⁾, при этом Компания увеличила торговую площадь на 45 380 кв. м. За девять месяцев 2012 года торговая площадь увеличилась на 138 136 кв.м. или на 8,0% по сравнению с торговой площадью по состоянию на 31 декабря 2011 года.

Увеличение торговой площади в третьем квартале 2012 года превысило прирост площадей в третьем квартале 2011 года на 22,4% за счет открытия «мягких» дискаунтеров в регионах (кроме Центрального и Северо-Западного), на долю которых приходится около половины увеличения торговых площадей, а также в Центральном и Северо-Западном регионах.

Наши торговые площади увеличились на 223 814 кв. м. или 13,6%, что, главным образом, обусловлено открытием новых «мягких» дискаунтеров, в результате чего торговые площади выросли на 18,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

На 30 сентября 2012 года под управлением Компании находилось 3 472 магазина (1 865 тыс. кв. м. торговой площади). X5 присутствовала в 662 населенных пунктах европейской части России, Урала и Украины.

⁽¹⁾ В данной таблице магазины «Копейки» консолидированы по форматам (супермаркеты и «мягкие» дискаунтеры), отражая результаты ребрендинга в данные форматы из формата «мягкого» дискаунтера.

⁽²⁾ Незначительные отклонения в расчете % изменения и итогов в этой и других таблицах настоящего пресс-релиза объясняются округлением.

⁽³⁾ За 9 месяцев 2012 года X5 закрыла 20 «мягких» дискаунтеров, один гипермаркет и девять магазинов «у дома» по причине их несоответствия критериям эффективности.

⁽⁴⁾ В 3 квартале 2012 года X5 закрыла четыре «мягких» дискаунтера, один гипермаркет и один магазин «у дома» по причине их несоответствия критериям эффективности.

Чистая розничная выручка⁽¹⁾

Динамика чистой розничной выручки по форматам⁽²⁾

Млн. руб.	3 кв. 2012	3 кв. 2011	% изменения	9 мес. 2012	9 мес. 2011	% изменения
«Мягкие» дискаунтеры	76 193,3	65 741,2	15,9%	232 299,7	205 452,0	13,1%
Супермаркеты	24 129,6	22 781,5	5,9%	76 061,1	72 614,3	4,7%
Гипермаркеты	14 165,9	15 728,5	(9,9%)	44 341,5	48 742,6	(9,0%)
Магазины «у дома»	1 269,0	728,0	74,3%	3 282,7	2 132,7	53,9%
Интернет-торговля ⁽³⁾	123,7	-	н/д	221,9	224,2	(1,0%)
Итого чистая розничная выручка X5	115 881,6	104 979,2	10,4%	356 206,8	329 165,7	8,2%

Консолидированная чистая розничная выручка X5 за третий квартал 2012 года составила 115 882 млн. рублей, рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 10,4%. Увеличение чистой розничной выручки, в основном, обусловлено ростом выручки дискаунтеров и в меньшей степени супермаркетов за счет органического развития новых магазинов и положительных показателей работы открытых за последние два года магазинов, а также регулярных промо-акций. Негативное влияние на общий рост выручки оказало снижение чистой выручки гипермаркетов.

В третьем квартале 2012 года чистая выручка, связанная с деятельностью гипермаркетов снизилась на 9,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в первую очередь из-за отмены программы лояльности в феврале 2012 года и негативного влияния LFL продаж. На выручку формата также негативно повлияло закрытие в июле 2012 года магазина, с торговой площадью 10 тыс. кв. м., в Самарской области в результате неудачных переговоров с владельцем помещения об уменьшении торговой площади, проведенных в рамках программы по обновлению формата гипермаркет, предполагающей уменьшение и стандартизацию торговых площадей магазинов.

⁽¹⁾ Чистая розничная выручка представляет собой операционную выручку магазинов, управляемых X5, без учета НДС. Эта цифра отличается от общей чистой выручки, включающей доходы от франчайзинга (роялти) и прочие доходы. Показатель общей чистой выручки будет опубликован вместе с финансовыми результатами за 3 квартала и 9 месяцев 2012 года.

⁽²⁾ В данной таблице выручка «Копейки» консолидирована по форматам (супермаркеты и «мягкие» дискаунтеры), отражая результаты ребрендинга в данные форматы из формата «мягкого» дискаунтера.

⁽³⁾ Интернет-проекты «volego.ru» и «003.ru» были проданы 29 апреля 2011 года; в середине февраля 2012 года X5 запустила обновленный онлайн-проект под брендом «E5.ru».

Средний чек и количество покупок ⁽¹⁾

	3 кв. 2012	3 кв. 2011	% изменения	9 мес. 2012	9 мес. 2011	% изменения
<u>Количество покупок, млн.</u>						
«Мягкие» дискаунтеры	344,0	306,0	12,4%	1 006,9	890,1	13,1%
Супермаркеты	74,4	72,0	3,3%	221,4	216,7	2,2%
Гипермаркеты	28,8	29,9	(3,7%)	87,3	90,1	(3,1%)
Магазины «у дома»	6,6	4,2	58,1%	16,8	11,5	46,5%
Интернет-торговля ⁽²⁾	0,1	-	н/д	0,2	0,1	219,8%
Итого	454,0	412,1	10,2%	1 332,6	1 208,5	10,3%
<u>Средний чек, руб.</u>						
«Мягкие» дискаунтеры	252,8	244,9	3,2%	263,2	262,8	0,1%
Супермаркеты	371,1	361,4	2,7%	392,6	382,9	2,5%
Гипермаркеты	561,8	603,5	(6,9%)	579,4	620,2	(6,6%)
Магазины «у дома»	224,4	200,6	11,9%	228,0	212,8	7,1%
Интернет-торговля ⁽²⁾	1 661,9	-	н/д	1 690,9	5 282,4	(68,0%)
Итого	291,7	290,9	0,3%	305,1	310,7	(1,8%)

В третьем квартале 2012 года количество покупок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 10,2%, главным образом за счет роста количества покупок в «мягких» дискаунтерах, где данный показатель по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 12,4%, и в супермаркетах, где рост составил 3,3%.

Количество покупок в «мягких» дискаунтерах выросло в результате увеличения торговой площади и продолжающегося роста количества покупателей в ребрендериванных магазинах «Копейка». На протяжении квартала супермаркеты Компании демонстрировали улучшения в месячных показателях по сравнению с аналогичными периодами прошлого года, благодаря успешным промо-акциям, запущенным в конце августа 2012 года.

В «мягких» дискаунтерах и супермаркетах средний чек в рублях в третьем квартале 2012 года увеличился на 3,2% и 2,7% соответственно по сравнению с третьим кварталом 2011 года ввиду продовольственной инфляции, которая в третьем квартале 2012 года составила в среднем 6,5%.

В третьем квартале 2012 года, количество покупок в гипермаркетах по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшились на 3,7%, а средний чек в рублях уменьшился на 6,9%. Это произошло в результате отмены программы лояльности, закрытия гипермаркета в Самарской области и продолжающихся операционных изменений в гипермаркетах.

⁽¹⁾ В данной таблице магазины «Копейки» консолидированы по форматам (супермаркеты и «мягкие» дискаунтеры), отражая результаты ребрендинга в данные форматы из формата «мягкого» дискаунтера.

⁽²⁾ Интернет-проекты «bolego.ru» и «003.ru» были проданы 29 апреля 2011 года; в середине февраля 2012 года X5 запустила обновленный онлайн-проект под брендом «E5.ru».

Динамика продаж LFL

В третьем квартале 2012 года продажи LFL X5 снизились на 0,7% в рублевом выражении в результате уменьшения покупательского трафика на 2,5%, которое было компенсировано увеличением среднего чека на 1,8%. «Мягкие» дискаунтеры продемонстрировали рост LFL продаж на 2,6% на фоне увеличения среднего чека на 4,1%.

Динамика продаж сопоставимых магазинов LFL⁽¹⁾⁽²⁾

	3 кв. 2012			9 мес. 2012		
	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %
«Мягкие» дискаунтеры	2,6	(1,5)	4,1	0,7	(1,7)	2,4
Супермаркеты	(2,7)	(4,8)	2,2	(2,7)	(5,1)	2,6
Гипермаркеты	(12,0)	(7,2)	(4,8)	(12,1)	(7,9)	(4,2)
Магазины «у дома»	11,6	1,0	10,6	7,7	(0,4)	8,1
Итого X5 Retail Group	(0,7)	(2,5)	1,8	(1,9)	(2,8)	0,9

Показатели LFL в третьем квартале 2012 года были достигнуты благодаря улучшению результатов супермаркетов, которые объясняются маркетинговыми и промо кампаниями, запущенными во второй половине квартала. Негативное влияние на положительный тренд в трафике супермаркетов оказало уменьшение трафика в «мягких» дискаунтерах из-за региональной конкуренции и качества промо-акций.

Увеличение LFL среднего чека на 1,8% в третьем квартале 2012 года, главным образом, обусловлено ростом среднего чека в «мягких» дискаунтерах на 4,1% и, в меньшей степени, увеличением среднего чека в супермаркетах на 2,2% на фоне увеличения темпов продовольственной инфляции, составившей 6,5% в третьем квартале 2012 года.

LFL показатели гипермаркета отражают продолжающееся преобразование бизнес-модели формата и операционные изменения, связанные с ассортиментом, продуктовой матрицей, доступностью товаров на полках, а также усиление конкуренции в данном сегменте.

⁽¹⁾ Сравнение объемов розничных продаж сопоставимых магазинов (LFL) за два различных периода времени – это сравнение розничных продаж соответствующих магазинов в рублевом выражении (включая НДС). При расчете роста продаж LFL учитываются магазины, которые работали не менее полных двенадцати месяцев до начала последнего месяца отчетного периода. Их выручка включается в сравнительный анализ с первого дня месяца, следующего за открытием магазина.

⁽²⁾ Магазины «Копейка» включены в расчет продаж LFL X5 с 1 января 2012 года.

Для справки:

X5 Retail Group N.V. (LSE: FIVE, Moody's – «B2», S&P – «B+») - крупнейшая в России продовольственная розничная компания по объемам продаж. Компания управляет магазинами нескольких форматов: «мягкими» дискаунтерами под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток», гипермаркетами под брендом «Карусель», розничным Интернет-каналом под брендом «E5.ru», а также магазинами «у дома» под различными брендами.

На 30 сентября 2012 года под управлением Компании находилось 3 472 магазина с лидирующей позицией в Москве, Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть Компании включает в себя 2 936 магазинов формата «мягкий» дискаунтер, 350 супермаркетов, 76 гипермаркетов, а также 110 магазинов «у дома». Под управлением Компании также находилось 28 распределительных центров и 1 841 грузовой автомобиль на территории Российской Федерации.

X5 работает на платформе SAP.

На 30 сентября 2012 года число магазинов X5, работающих по договорам прямого франчайзинга на территории России, составило 404 объекта.

На 30 сентября 2012 года численность сотрудников Компании составила 102 тыс. человек.

Чистая выручка Компании за 2011 год составила 15 455 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 1 130 млн. долл. США, чистая прибыль составила 302 млн. долл. США. Чистая выручка Компании за первое полугодие 2012 года составила 7 859 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 554 млн. долл. США, чистая прибыль составила 135 млн. долл. США.

Акционерами X5 являются: «Альфа-Групп» - 47,86%, основатели «Пятерочки» - 19,85%, директора X5 – 0,13%, казначейские ГДР (Treasury Stock) - 0,11%, в свободном обращении находятся 32,05% акций.

Утверждения о будущем:

Данный пресс-релиз может содержать утверждения, которые относятся к будущим событиям. Эти утверждения о будущем можно отличить по тому, что они не относятся к событиям прошлого или настоящего. В утверждениях о будущем часто используются такие слова, как «предполагать», «целеполагать», «ожидать», «оценивать», «намереваться», «ожидаемый», «планируемый», «целевой», «полагать» и другие, сходные по значению.

По своему характеру утверждения о будущем являются рискованными и неопределенными, поскольку они относятся к событиям и обстоятельствам будущего, часть которых не контролируется Компанией. Таким образом, фактические будущие результаты могут существенно отличаться от планов, целей и ожиданий, содержащихся в утверждениях о будущем.

Любое заявление о будущем, сделанное от имени X5 Retail Group N.V. действительно только на момент заявления. Кроме как по требованию соответствующих законов и нормативных актов X5 Retail Group N.V. не берет на себя обязательств по раскрытию результатов пересмотра содержащихся в данном документе заявлений о будущем в случае изменения ожиданий Компании или в связи с наступлением событий или обстоятельств после опубликования данного документа.

За дополнительной информацией просьба обращаться

Грегори Мэдик
Старший директор по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 502-9783
e-mail: gregory.madick@X5.ru

Владимир Русанов
И.о. руководителя Управления по связям с общественностью
Тел.: +7 (495) 662-8888, доб. 31 328
e-mail: vladimir.rusanov@X5.ru