

**ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ X5 RETAIL GROUP  
ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА И ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2014 Г. <sup>(1)</sup>**

Амстердам, 10 октября 2014 г. — X5 Retail Group N.V. («X5» или «Компания»), одна из крупнейших продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже: «FIVE»), объявила сегодня предварительные консолидированные операционные результаты по итогам III квартала и девяти месяцев 2014 года.

**Чистая розничная выручка <sup>(2)(3)</sup>**

*Динамика чистой розничной выручки, млн руб.*

	III кв. 2014 г.	III кв. 2013 г.	Изменение	9М 2014 г.	9М 2013 г.	Изменение
«Пятерочка»	106 498,9	81 708,0	30,3%	309 875,5	250 870,2	23,5%
«Перекресток»	26 610,4	24 614,7	8,1%	83 264,6	79 623,5	4,6%
«Карусель»	16 245,4	14 964,1	8,6%	49 727,5	45 944,7	8,2%
«Экспресс» <sup>(4)</sup>	2 473,5	1 959,1	26,3%	7 299,0	5 643,7	29,3%
E5.RU	200,3	287,8	(30,4%)	869,3	824,3	5,5%
<b>X5 Retail Group</b>	<b>152 028,5</b>	<b>123 533,8</b>	<b>23,1%</b>	<b>451 035,9</b>	<b>382 906,4</b>	<b>17,8%</b>

*Вклад регионов <sup>(5)</sup> в рост чистой розничной выручки, %*

	III кв. 2014 г.			Изменение	9М 2014 г.			Изменение
	Центр	Северо-Запад	Прочие		Центр	Северо-Запад	Прочие	
«Пятерочка»	15,7%	3,4%	11,2%	30,3%	13,2%	1,7%	8,6%	23,5%
«Перекресток»	6,4%	1,4%	0,3%	8,1%	3,9%	1,1%	(0,4%)	4,6%
«Карусель»	7,7%	0,0%	0,9%	8,6%	7,4%	0,0%	0,8%	8,2%
«Экспресс»	26,3%	0,0%	0,0%	26,3%	29,3%	0,0%	0,0%	29,3%

*Помесячная динамика чистой розничной выручки за III квартал 2014 г., изменение (%)*

	Июль 2014 г.	Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.
«Пятерочка»	30,9%	31,0%	29,1%
«Перекресток»	9,6%	9,1%	5,5%
«Карусель»	6,5%	12,1%	7,0%
«Экспресс»	28,0%	23,3%	27,6%
E5.RU	(31,1%)	(32,7%)	(26,7%)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>23,4%</b>	<b>24,0%</b>	<b>21,7%</b>

**Средний чек и количество покупок**

*Средний чек и количество покупок за III квартал и девять месяцев 2014 г.*

	III кв. 2014 г.	III кв. 2013 г.	Изменение	9М 2014 г.	9М 2013 г.	Изменение
<b>Средний чек, руб.</b>						
«Пятерочка»	289,0	260,5	11,0%	293,9	268,4	9,5%
«Перекресток»	411,5	386,0	6,6%	423,8	404,2	4,9%
«Карусель»	623,1	587,1	6,1%	621,9	588,5	5,7%
«Экспресс»	257,6	243,9	5,6%	263,8	249,3	5,8%
E5.RU	1 658,1	1 463,2	13,3%	1 494,3	1 557,0	(4,0%)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>324,2</b>	<b>300,6</b>	<b>7,8%</b>	<b>331,9</b>	<b>310,6</b>	<b>6,9%</b>
<b>Количество покупок, млн</b>						
«Пятерочка»	421,3	358,1	17,6%	1 204,7	1 067,4	12,9%
«Перекресток»	73,9	72,9	1,4%	225,1	225,3	(0,1%)
«Карусель»	29,8	29,2	2,1%	91,4	89,1	2,6%
«Экспресс»	11,3	9,5	19,6%	32,5	26,7	21,7%
E5.RU	0,1	0,3	(46,5%)	0,7	0,7	4,0%
<b>X5 Retail Group</b>	<b>536,5</b>	<b>470,0</b>	<b>14,2%</b>	<b>1 554,5</b>	<b>1 409,2</b>	<b>10,3%</b>

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

<sup>(2)</sup> Незначительные отклонения в расчете процентных изменений, промежуточных итогов и итогов в этой и других таблицах настоящего пресс-релиза объясняются округлением.

<sup>(3)</sup> Чистая розничная выручка представляет собой операционную выручку магазинов без НДС. Этот показатель отличается от общей выручки, включающей доходы от франчайзинга и прочие доходы. Показатель общей выручки будет опубликован вместе с финансовыми результатами за III квартал и девять месяцев 2014 г.

<sup>(4)</sup> Сеть, управляющая магазинами «Перекресток-экспресс» и «Копейка», в предыдущих релизах обозначалась как магазины «у дома».

<sup>(5)</sup> Согласно классификации российских регионов по экономическим районам. Эта классификация отличается от ранее использованной внутренней классификации X5, которая для некоторых сетей претерпела значительные изменения в 2013 г.

**Помесячная динамика среднего чека и количества покупок за III квартал 2014 г., изменение (%)**

	Июль 2014 г.	Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.
<b>Средний чек</b>			
«Пятерочка»	11,5%	11,9%	9,5%
«Перекресток»	6,2%	7,5%	6,1%
«Карусель»	5,5%	8,1%	4,7%
«Экспресс»	7,0%	6,9%	2,8%
E5.RU	3,6%	9,0%	22,5%
<b>X5 Retail Group</b>	<b>8,0%</b>	<b>9,1%</b>	<b>6,4%</b>
<b>Количество покупок</b>			
«Пятерочка»	17,6%	17,2%	18,2%
«Перекресток»	2,6%	2,7%	(1,3%)
«Карусель»	0,8%	3,5%	2,0%
«Экспресс»	19,9%	15,4%	24,0%
E5.RU	(33,6%)	(38,6%)	(59,9%)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>14,2%</b>	<b>14,0%</b>	<b>14,2%</b>

**Динамика сопоставимых продаж (LFL)**

**Динамика сопоставимых продаж за III квартал и девять месяцев 2014 г.<sup>(1)</sup>, %**

	III кв. 2014 г.			9М 2014 г.		
	Продажи	Трафик	Чек	Продажи	Трафик	Чек
«Пятерочка»	17,7%	5,3%	11,8%	12,3%	1,6%	10,5%
«Перекресток»	4,3%	(0,1)%	4,5%	1,8%	(1,6)%	3,5%
«Карусель»	4,5%	(1,5)%	6,1%	5,3%	(0,0)%	5,3%
«Экспресс»	4,6%	0,9%	3,6%	3,8%	(1,2)%	5,1%
<b>X5 Retail Group</b>	<b>13,3%</b>	<b>4,0%</b>	<b>9,0%</b>	<b>9,2%</b>	<b>0,9%</b>	<b>8,2%</b>

**Помесячная динамика сопоставимых продаж за III квартал 2014 г., %**

	Июль 2014 г.			Август 2014 г.			Сентябрь 2014 г.		
	Продажи	Трафик	Чек	Продажи	Трафик	Чек	Продажи	Трафик	Чек
«Пятерочка»	18,2%	5,4%	12,1%	17,8%	4,5%	12,7%	17,0%	5,9%	10,5%
«Перекресток»	6,1%	2,0%	4,1%	5,4%	(0,3)%	5,8%	1,4%	(2,1)%	3,6%
«Карусель»	4,0%	(1,4)%	5,5%	6,8%	(1,4)%	8,3%	2,7%	(1,6)%	4,4%
«Экспресс»	5,9%	1,0%	4,9%	2,9%	(2,1)%	5,1%	4,9%	3,9%	1,0%
<b>X5 Retail Group</b>	<b>13,9%</b>	<b>4,4%</b>	<b>9,1%</b>	<b>13,8%</b>	<b>3,3%</b>	<b>10,2%</b>	<b>12,1%</b>	<b>4,2%</b>	<b>7,6%</b>

**Развитие сети**

**Динамика количества магазинов и торговых площадей**

Торговая площадь, кв. м	30 сентября	31 декабря	Изменение (к 31 декабря 2013 г.)	30 сентября	Изменение (к 30 сентября 2013 г.)
	2014 г.	2013 г.		2013 г.	
«Пятерочка»	1 579 803	1 414 102	11,7%	1 301 854	21,4%
«Перекресток»	399 781	397 750	0,5%	391 144	2,2%
«Карусель»	357 259	375 808	(4,9%)	358 542	(0,4%)
«Экспресс»	39 157	35 223	11,2%	29 335	33,5%
<b>X5 Retail Group</b>	<b>2 375 999</b>	<b>2 222 883</b>	<b>6,9%</b>	<b>2 080 874</b>	<b>14,2%</b>
<b>Количество магазинов</b>					
«Пятерочка»	4 342	3 882	11,8%	3 568	21,7%
«Перекресток»	389	390	(0,3)%	382	1,8%
«Карусель»	81	83	(2,4)%	78	3,8%
«Экспресс»	193	189	2,1%	159	21,4%
<b>X5 Retail Group</b>	<b>5 005</b>	<b>4 544</b>	<b>10,1%</b>	<b>4 187</b>	<b>19,5%</b>

<sup>(1)</sup> 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 двенадцати полных месяцев. Их выручка включается в сравнительный анализ со дня открытия магазина. Мы включили все магазины, которые соответствуют нашим критериям LFL в каждом отчетном периоде.

**Прирост торговой площади и количества магазинов**

Чистая торговая площадь, кв. м	Прирост за III кв. 2014 г.	Прирост за III кв. 2013 г.	Изменение	Прирост за 9М 2014 г.	Прирост за 9М 2013 г.	Изменение
«Пятерочка»	73 690	45 969	60,3%	165 701	110 500	50,0%
«Перекресток»	3 388	(839)	н/д	2 030	7 685	(73,6%)
«Карусель»	(109)	(12 323)	н/д	(18 549)	(9 707)	н/д
«Экспресс»	3 050	43	н/д	3 934	2 652	48,3%
<b>X5 Retail Group</b>	<b>80 019</b>	<b>32 850</b>	<b>143,6%</b>	<b>153 116</b>	<b>111 130</b>	<b>37,8%</b>
<b>Количество магазинов</b>						
«Пятерочка»	214	149	43,6%	460	348	32,2%
«Перекресток»	2	4	н/д	(1)	12	н/д
«Карусель»	0	(1)	н/д	(2)	0	н/д
«Экспресс»	10	4	н/д	4	25	(84,0%)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>226</b>	<b>156</b>	<b>44,9%</b>	<b>461</b>	<b>385</b>	<b>19,7%</b>

**Вклад регионов в прирост торговых площадей в III квартале 2014 г., %**

	Центр	Северо-Запад	Прочие	Изменение
«Пятерочка»	6,1%	1,1%	14,1%	21,4%
«Перекресток»	3,3%	(0,3%)	(0,8%)	2,2%
«Карусель»	3,8%	(3,0%)	(1,1%)	(0,4%)
«Экспресс»	33,5%	0,0%	0,0%	33,5%

**Ключевые факторы, определявшие результаты за III квартал и девять месяцев 2014 г.**
**Чистая розничная выручка и сопоставимые (LFL) продажи:**

- Прирост торговой площади и увеличение количества покупок, в основном в торговой сети «Пятерочка», а также положительные результаты работы магазинов, открытых за последние два года;
- Улучшение показателей среднего чека и потребительской корзины LFL в связи с изменением состава и увеличением объема потребительской корзины, в том числе по причине усиления продовольственной инфляции;
- Повышение эффективности промо- и маркетинговых кампаний и ротация ассортимента в торговой сети «Пятерочка», что способствовало росту трафика LFL и количества покупок;
- Улучшение уровня логистического обслуживания и доступности товаров на полках, в основном в торговой сети «Пятерочка».

**Развитие:**

- Органический рост торговой сети «Пятерочка» в центральном и других регионах, а также развитие торговой сети «Перекресток» в центральном регионе;
- Открытие нового распределительного центра торговой сети «Пятерочка», площадью 34 тыс. кв. м. в Ростове-на-Дону;
- В III квартале 2014 г. X5 закрыла 9 магазинов «Пятерочка», 4 магазина «Перекресток» и 6 магазинов «Экспресс», которые не отвечали соответствующим критериям эффективности; За девять месяцев 2014 г. X5 закрыла 25 магазинов «Пятерочка», 10 магазинов «Перекресток», 2 магазина «Карусель» и 40 магазинов «Экспресс», которые не отвечали соответствующим критериям эффективности. Кроме того, X5 продала 12 супермаркетов «Перекресток» на Украине;
- Значительное влияние на изменение торговой площади по состоянию на 30 сентября 2014 года оказало закрытие в I квартале 2014 г. двух гипермаркетов «Карусель» в Челябинске и Санкт-Петербурге торговой площадью 4,4 и 10,9 тыс. кв. м соответственно, а также сокращение торговых площадей в одном из гипермаркетов «Карусель» после реконструкции примерно на 3,2 тыс. кв. м во II квартале 2014 года. Продажа в I квартале 2014 г. супермаркетов на Украине привела к уменьшению торговых площадей сети «Перекресток» на 11 тыс. кв. м.

## Финансовый календарь 2014 года

Дата	Событие
29 октября 2014 г.	Финансовые результаты за III квартал и девять месяцев 2014 г.
29—30 октября 2014 г.	День инвестора X5 Retail Group

### Для справки:

X5 Retail Group N.V. (LSE: FIVE, Moody's — «B2», S&P — «B+») — одна из ведущих российских продуктовых розничных компаний. Компания управляет магазинами нескольких торговых сетей: магазинами эконом-класса под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток», гипермаркетами под брендом «Карусель», магазинами «Экспресс-Ритейл» под различными брендами, а также интернет-магазином «E5.RU».

На 30 сентября 2014 г. под управлением Компании находилось 5 005 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть Компании включает в себя 4 342 магазина «Пятерочка», 389 супермаркетов «Перекресток», 81 гипермаркет «Карусель» и 193 магазина «Экспресс». Под управлением Компании также находится 31 распределительный центр и 1 528 собственных грузовых автомобилей на территории Российской Федерации.

За 2013 г. выручка Компании составила 534 560 млн рублей. Показатель EBITDA составил 38 350 млн рублей, а чистая прибыль составила 10 984 млн рублей. В первом полугодии 2014 г. выручка X5 составила 299 746 млн рублей. Показатель EBITDA составил 21 194 млн рублей, а чистая прибыль достигла 6 449 млн рублей.

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» — 47,86%, основатели «Пятерочки» — 14,43%, директора X5 — 0,03%, казначейские акции — 0,04%, акции в свободном обращении — 37,64%.

### 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», «целенаправленно», «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.

### **Контактная информация:**

**Грегори Мэдик**  
**Исполнительный директор**  
**по связям с инвесторами**  
**Тел.: +7-495-502-97-83**  
**e-mail: [Gregory.Madick@x5.ru](mailto:Gregory.Madick@x5.ru)**

**Андрей Напольнов, CFA**  
**Заместитель директора**  
**по связям с инвесторами**  
**Тел.: +7-495-662-88-88, доб. 22-455**  
**e-mail: [Andrey.Napolnov@x5.ru](mailto:Andrey.Napolnov@x5.ru)**