

**Больше  
ЧЕМ  
лидерство**

# X5 ОДИН

Компания номер  
на рынке розничной торговли России

Это –  
уникальный  
рынок из  
**142 млн.**  
потребителей

Рынок, который демонстрирует  
темпы роста, измеряющиеся  
**двузначным числом**  
Рынок, который в течение  
**5 лет** может стать  
**крупнейшим** в Европе

# X5 идет впереди всех, но мы способны на **большее**

**Дальнейший  
рост** и увеличение  
**доли рынка**  
на фоне  
бурного развития  
российской экономики

Максимальные **выгоды**  
**для** наших **покупателей**  
**в современных форматах**  
розничной торговли  
**с уникальными предложениями**  
для каждого клиента

## **Рост** акционерной **стоимости**

Дальнейшее  
**повышение**  
**эффективности**  
и улучшение  
операционных  
показателей

**Социально-  
ответственная  
позиция**  
Инвестиции в **развитие регионов**  
нашего присутствия, создание  
**новых рабочих мест**, выполнение  
**социальных обязательств**  
перед жителями нашей страны

# X5 Retail Group

## на 31 декабря 2007 года

---



- **Компания №1**  
по объемам продаж  
в российской рознице

- **Мультиформатность**  
и широкий географический охват



- **5 320 млн. долл. США**  
чистая выручка за 2007 год

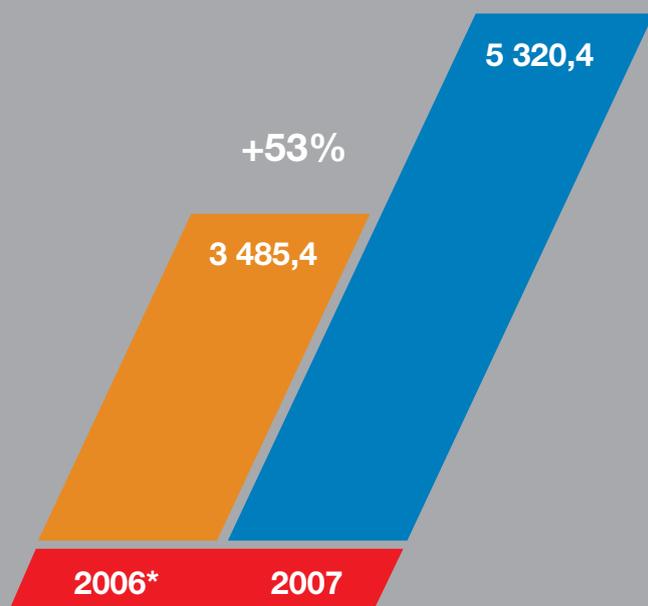


- **868 магазинов**  
под управлением в России  
и Украине

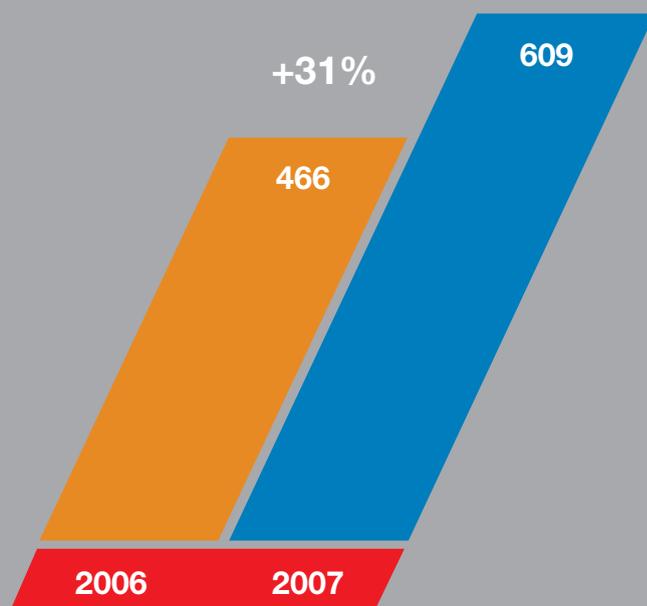
- **Более 609 тыс. кв. м.**  
чистых торговых площадей



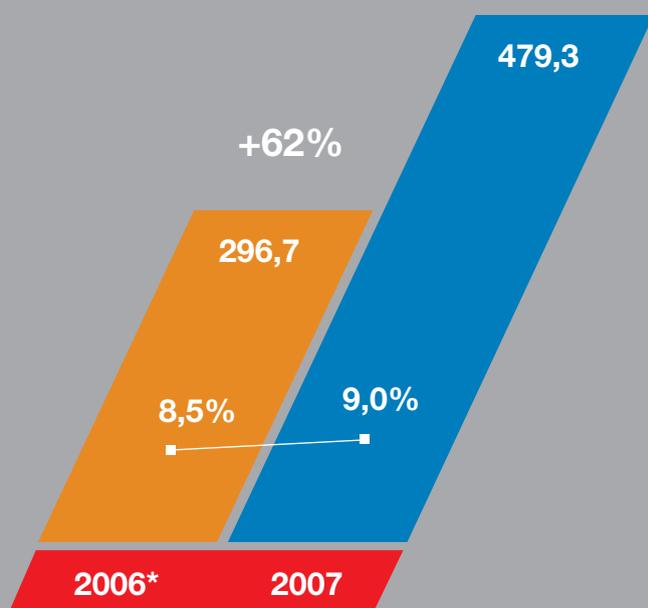
- **605 млн. покупателей**  
в 2007 году
-



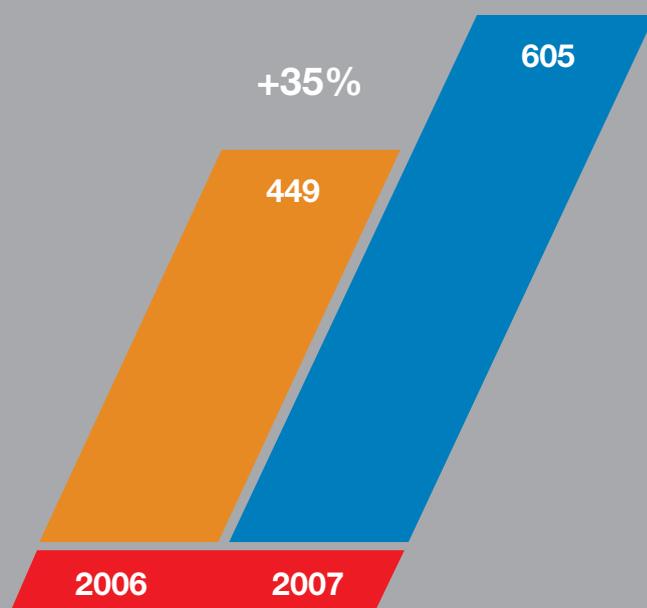
Чистая выручка, млн. долл. США



Торговые площади, тыс. кв. м.



EBITDA, млн. долл. США / EBITDA маржа, %



Количество покупателей, млн.

\* Отчет о прибылях и убытках за 2006 год отражает итоговые финансовые результаты деятельности за 2006 год по проформе, как если бы слияние торговых сетей «Перекресток» и «Пятерочка» произошло 1 января 2006 года, и учитывает только два месяца (ноябрь и декабрь) деятельности торговой сети «Меркадо». Для удобства пользователей в разделе «Анализ финансовых результатов» Годового отчета опубликована сверка итоговых финансовых результатов деятельности за 2006 год по проформе с предварительными результатами 2006 года по проформе, опубликованными в Годовом отчете Компании за 2006 год

# Содержание

7	<b>Обращение Председателя Наблюдательного совета</b>
9	<b>Обращение Главного исполнительного директора</b>
10	<b>Исполнительный комитет</b>
12	<b>Бизнес-стратегия – уверенный рост</b>
15	Мультиформатное развитие
18	Улучшение показателей LFL
20	Расширение географии деятельности
23	Приобретение сети гипермаркетов «Карусель»
24	<b>Операционная деятельность – больше эффективности</b>
26	Работа с поставщиками
27	Развитие логистической инфраструктуры
28	Модернизация IT систем
28	Управление персоналом
30	<b>Финансовая политика – акцент на стоимость</b>
32	Анализ финансовых результатов
41	Информация об акционерном капитале и динамика котировок ГДР
42	<b>Корпоративное управление и социальная ответственность – наша сила</b>
45	Отчет о корпоративном управлении
54	Отчет Наблюдательного совета
59	Отчет о вознаграждениях
63	Социальная ответственность
64	<b>Финансовая отчетность</b>

**Эрве Деффоре**

Председатель Наблюдательного совета



# Обращение Председателя Наблюдательного совета

Я рад представить Годовой отчет компании X5 Retail Group N.V. за 2007 год – первый полный финансовый год Компании после слияния торговых сетей «Пятерочка» и «Перекресток» в 2006 году. Выдающиеся результаты деятельности Компании за прошедший год подчеркивают ее потенциал к дальнейшему росту и лидерству как компании номер один на российском рынке продуктовой розничной торговли.

X5 активно развивается в условиях бурного роста российской экономики и увеличения уровня потребительских доходов. Российский рынок является одним из самых быстрорастущих потребительских рынков XXI века. Экономические тенденции представляются весьма благоприятными: в 2007 году темпы роста реального ВВП превысили 8%, а потребительские расходы выросли почти на 25% в рублевом выражении. Розничный рынок продуктовых товаров продолжает стремительно развиваться, при этом основной движущей силой является развитие современных форматов розничной торговли. Компания находится в авангарде этих тенденций.

В 2007 году X5 усовершенствовала свою организационную структуру и начала внедрять передовые методы работы с тем, чтобы заложить основу для долгосрочного роста. Компания сконцентрировалась на экономии масштаба и укреплении переговорных позиций с поставщиками, параллельно совершенствуя форматы своих магазинов, оптимизируя ассортимент товаров и повышая привлекательность своих предложений для покупателей. Мы активно инвестировали в развитие логистической инфраструктуры с целью повышения эффективности работы и создания основы для дальнейшей экспансии в регионы. Кроме того, руководством были разработаны новые или оптимизированы уже существующие бизнес-процессы, системы и кадровая политика. Компания также работала над повышением прозрачности своего бизнеса путем усовершенствования политики раскрытия информации о своей деятельности.

Работая в сфере розничной торговли, Компания зависит от макроэкономических тенденций страны. Инфляция в России приводит к росту цен на недвижимость, увеличению затрат на строительство и заработной платы, и мы прилагаем максимум усилий для того, чтобы контролировать свои операционные расходы и обеспечивать прибыльный рост. Рост цен вызывает озабоченность как у рядовых россиян, так и у высших должностных лиц. Благодаря нашей переговорной позиции с поставщиками и экономии масштаба, нам удалось в течение всего года держать рост цен на продукты в наших магазинах на значительно более низком уровне, чем в среднем по стране.

Наши усилия по завоеванию доверия покупателей, безусловно, окупались: в 2007 году X5 продемонстрировала значительный рост объемов продаж и прибыли, а стоимость ГДР Компании за год увеличилась на 40%, что свидетельствует о признании финансовыми рынками прочности конкурентных позиций Компании и перспектив ее будущего роста.

Мы работаем не только для того, чтобы увеличивать акционерную стоимость, но и для того, чтобы приносить пользу нашим покупателям, сотрудникам, поставщикам и партнерам. В 2008 году мы также надеемся показать высокие темпы роста, и я уверен, что усилиями руководства и сотрудников Компании мы сохраним и укрепим свои лидирующие позиции на рынке.

**Эрве Деффоре**

## Лев Хасис

Главный исполнительный директор  
Председатель Правления



# Обращение Главного исполнительного директора

В 2007 году X5 продемонстрировала самые высокие темпы роста в российском секторе продуктовой розницы и укрепила свое лидерство на этом быстрорастущем рынке. Объем продаж Компании увеличился на 53% и превысил 5,3 млрд. долл. США, что превзошло самые смелые ожидания. Разумеется, мы не намерены останавливаться на достигнутом. Мне хотелось бы поделиться с вами взглядами руководства X5 на основные движущие силы роста в 2007 году и нашими планами в отношении развития Компании в 2008 и в последующие годы.

Главным событием прошлого года стала феноменальная реакция клиентов на форматы наших магазинов и ценовую политику. Одним из достижений стал 20-процентный рост продаж сопоставимых магазинов (LFL). Вследствие расширения масштабов деятельности Компании растет ее покупательная способность, что позволяет договариваться с поставщиками о более выгодных условиях сотрудничества. Избранная нами стратегия, в соответствии с которой мы всегда инвестируем часть экономии в лояльность наших покупателей, параллельно работая над усовершенствованием ассортимента товаров, несомненно, оказалась выигрышной. Покупатели знают, что в наших магазинах их всегда ждет оптимальное сочетание цены, качества, широты выбора и экономии времени. Мы не только привлекли новых клиентов, но и значительно увеличили размер среднего чека.

Достигнутый нами рост продаж LFL свидетельствует о том, что мы на правильном пути. Мы исполнены решимости сохранить и укрепить лидерство и обеспечить долгосрочную лояльность наших клиентов. Качество работы с покупателями приобретает все большее значение, особенно на таких развитых рынках, как Москва и Санкт-Петербург. Наша стратегия заключается в том, чтобы быть максимально близкими к покупателям, соответствовать каждому их требованию. Лояльность определяется не только ценой. Предложение самых качественных свежих продуктов, широта выбора, качество обслуживания – вот что обеспечивает лояльность клиентов, увеличивает стоимость среднего чека и приток покупателей в наши магазины.

В 2007 году мы продолжили активное развитие. Мы растем органически и за счет «тактических» приобретений, которые обеспечивают нам необходимый масштаб присутствия на новых рынках и укрепляют наше лидерство в регионах присутствия.

Наша инвестиционная стратегия прозрачна – это дальнейшее мультиформатное развитие в Москве, Санкт-Петербурге и регионах и особый фокус на развитии фор-

мата гипермаркетов. Эти два приоритета нашли отражение в нашей программе капиталовложений на 2008 год.

Сегодня гипермаркеты – самый быстрорастущий сегмент рынка, и наша задача – значительно укрепить свои позиции в этом сегменте, чтобы органично дополнить несомненное лидерство в форматах «супермаркет» и «мягкий» дискаунтер. Мы разработали новую концепцию гипермаркетов, которая будет реализована в 2008 году. Эта концепция была тщательно разработана на основе успешного опыта европейских ритейлеров и адаптирована в соответствии со вкусами российских покупателей. Наши гипермаркеты призваны предоставить уникальную возможность для совершения покупок всем категориям потребителей. В 2008 году мы планируем значительно расширить сеть гипермаркетов X5 – в конце 2007 года Компания управляла 15 гипермаркетами, а в 2008 году планируется открыть еще восемь. Кроме того, мы объявили о своем намерении приобрести сеть «Карусель». Данное приобретение позволит нам в кратчайшие сроки увеличить свое присутствие в этом формате, дополнив нашу сеть 23 действующими и 3 строящимися гипермаркетами.

Последний момент, который мне хотелось бы отметить, – это строгий контроль над затратами и повышение эффективности нашей деятельности. В 2007 году мы добились впечатляющих успехов в развитии логистической инфраструктуры, более чем вдвое увеличив общую площадь распределительных центров. Наличие современной IT платформы также имеет большое значение для повышения качества нашей работы. Мы только что приступили к реализации сложного, рассчитанного не на один год, проекта по внедрению комплексной системы управления предприятием, с особым упором на все, что связано с торговыми операциями, включая закупки, логистику и управление товарными запасами.

Эти инвестиции носят стратегический характер. Они позволят нам не только улучшить эффективность деятельности в ближайшие годы, но и повысить доступность товаров, а также расширить ассортимент свежих продуктов.

Минувший год оказался для нас весьма успешным с точки зрения укрепления конкурентных позиций. Я хочу поблагодарить более чем 44 тысячи сотрудников и менеджеров X5 за их самоотверженный труд, благодаря которому и были достигнуты эти выдающиеся результаты.

Поставленные на 2008 год задачи не менее амбициозны. И мы исполнены решимости достичь задуманного.

**Лев Хасис**

# Исполнительный комитет

## **Леонид Терентьев**

Директор  
по управлению  
активами  
и эксплуатацией

## **Олег Высоцкий**

Генеральный  
директор формата  
дискаунтер

## **Екатерина Столыпина**

Директор по управлению  
персоналом

## **Жако Буле**

Генеральный директор  
формата супермаркет,  
Исполнительный  
директор X5 Retail Group  
Украина

## **Сергей Егоров**

Директор  
по безопасности

## **Евгений Корнилов**

Главный финансовый  
директор

## **Андрей Рыбаков**

Директор  
по развитию

## **Теймур Штернлиб**

Директор по управлению  
информационными  
технологиями



**Лев Хасис**  
Главный  
исполнительный  
директор

**Татьяна Пономарева**  
Вице-президент  
по стратегии  
и инвестициям

**Валентин Пономарь**  
Административный  
директор

**Андрей Гусев**  
Директор  
по слияниям,  
приобретениям  
и развитию бизнеса

**Екатерина Ромазанова**  
Директор  
по закупкам

**Антонио Мело**  
Главный  
операционный  
директор

**Юрий Кобаладзе**  
Директор  
по корпоративным  
отношениям



Бизнес-  
стратегия

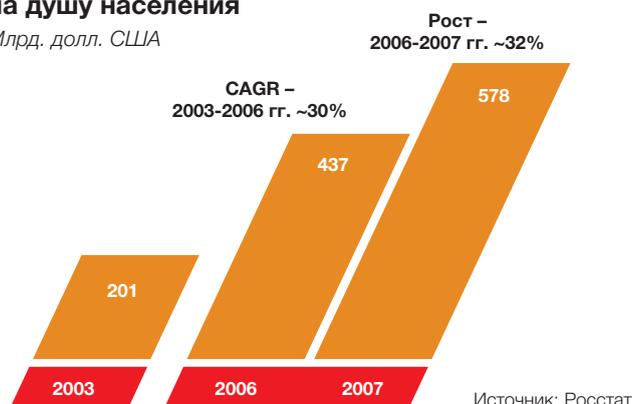
Рост



# Бизнес-стратегия – уверенный рост

## Потребительские расходы на душу населения

Млрд. долл. США



## Развитие российского рынка продуктовой розницы

Млрд. долл. США



Тот факт, что рынок продуктовой розничной торговли России ежегодно растет темпами, выражаемыми двузначным числом, не должен вызывать удивления, учитывая стремительное развитие экономики и стабильный рост дохода на душу населения. Главное, что уже через несколько лет Россия станет крупнейшим розничным рынком Европы.

Потребительские расходы в России растут быстрыми темпами – только в 2007 году они выросли на 32%. Эти цифры приблизительно соответствуют темпам роста российского рынка продуктовой розничной торговли, при этом современные форматы розничной торговли растут значительно быстрее – в среднем на 59% в год за период с 2003 по 2006 год, на фоне мощного органического развития, притока клиентов из традиционной торговли и консолидации.

X5 Retail Group занимает первое место среди российских ритейлеров по объемам выручки – в 2007 году объем продаж Компании составил 5 320 млн. долл. США. Однако эта внушительная цифра составляет менее 3% в общем объеме рынка, что открывает перед нами широкие возможности для дальнейшего укрепления конкурентных позиций.

Благодаря **мультиформатному подходу** мы управляем магазинами разных типов – «мягкими» дискаунтерами, супермаркетами и гипермаркетами, что позволяет нам удовлетворять потребности самых широких слоев населения России.

Не менее важной частью нашей стратегии является **улучшение показателей работы сопоставимых магазинов (LFL)**. Это подразумевает постоянное повышение привлекательности наших магазинов для покупателей с помощью ценовой политики, качества товаров, ассортимента и удобства.

Еще одной важной движущей силой нашего роста является **расширение географии деятельности** Компании. Мы продолжаем открывать магазины в Москве и Санкт-Петербурге и параллельно активно расширяем свое присутствие в других регионах европейской части России и на Урале. Доходы населения растут по всей стране, и мы стремимся использовать открывающиеся перед нами возможности для увеличения регионального присутствия и укрепления лидирующих позиций.

Розничная торговля играет немаловажную роль в экономических преобразованиях в России, и X5 гордится своим лидерством в этой отрасли.



### Чистая торговая площадь по форматам за 2007 г.



### Чистая розничная выручка по форматам за 2007 г.



## Мультиформатное развитие

Россияне с готовностью принимают современные форматы розничной торговли. Уже в 2006 году в городах с населением свыше 100 000 человек более четверти всех потребительских расходов на продовольственные товары приходилось на современную розничную торговлю, представленную дискаунтерами, супермаркетами и гипермаркетами, однако уровень проникновения современных форматов в России по-прежнему значительно ниже среднеевропейского.

Мультиформатный подход X5 обеспечивает Компании лидерство в этих быстрорастущих сегментах рынка. Он позволяет нам диверсифицировать клиентскую базу и поддерживать разумный баланс между ростом и прибыльностью, добиваться экономии масштаба как в закупках, так и при использовании единой инфраструктуры. Нельзя забывать и о том, что мультиформатный подход способствует эффективной интеграции приобретаемых магазинов разных размеров и форматов.

На 31 декабря 2007 года под управлением X5 находилось 674 «мягких» дискаунтера, 179 супермаркетов и 15 гипермаркетов.



## «Мягкие» дискаунтеры

«Пятерочка» является несомненным лидером в сегменте дискаунтеров. В 2007 году она была признана одним из наиболее ценных товарных знаков в России. Магазины «Пятерочка», как правило, расположены в шаговой доступности от жилых домов и пользуются большой популярностью среди людей со скромным достатком.

На 31 декабря 2007 года в торговую сеть «Пятерочка» входило 674 магазина общей чистой торговой площадью 357 517 кв. м., что составляет 58,7% совокупной чистой торговой площади всех магазинов X5. Это – магазины эконом-класса торговой площадью от 500 до 800 кв. м. и средним ассортиментом из 3 500 наименований товаров, в основном представленных продуктами питания.

Магазины формата «мягкий» дискаунтер характеризуются простой планировкой, чистой и приятной обстановкой и являются альтернативой открытым рынкам. Главными факторами привлекательности «мягкого» дискаунтера в глазах покупателя являются удобное местоположение магазина, низкие цены и оптимальный ассортимент товаров.

Магазины эконом-класса делают упор на поддержание самых низких цен на товары высокого качества. Дисконтная карта торговой сети «Пятерочка» «Любимый покупатель» предусматривает предоставление скидки в размере от 5% до 10% на некоторые виды товаров. Кроме того, для дер-



## Количество магазинов и продажи «мягких» дискаунтеров



жителей карты проводятся специальные рекламные акции. Эффективность работы магазинов «Пятерочка» достигается за счет оптимизации ассортимента, простой и удобной формы выкладки товаров, лаконичного дизайна, централизованной системы поставок и упрощенной организационной структуры.

Вследствие низкой автомобилизации населения в сочетании с холодным климатом и относительно небольшой площадью квартир многих россиян, Компания стремится размещать свои магазины формата «мягкий» дискаунтер в удобных местах в густонаселенных жилых районах, что позволяет клиентам делать покупки часто и не требует наличия автомобиля.



## Количество магазинов и продажи супермаркетов



## Количество магазинов и продажи гипермаркетов



### Супермаркеты

Магазины «Перекресток» – это современные супермаркеты европейского уровня для быстрорастущего среднего класса и россиян с доходом выше среднего.

На 31 декабря 2007 года сеть «Перекресток» насчитывала 179 супермаркетов общей чистой торговой площадью 191 730 кв. м. Средний супермаркет имеет чистую торговую площадь от 800 до 1 600 кв. м. и предлагает в среднем 15 000 наименований товаров – главным образом, продуктов питания. Супермаркеты предлагают более широкий ассортимент свежих продуктов, чем магазины формата «мягкий» дискаунтер, включая фрукты и овощи, собственную выпечку, мясные продукты и морепродукты.

Основной целевой аудиторией супермаркетов являются люди со средним и высоким уровнем дохода. Ключевыми факторами привлекательности наших магазинов являются удобное местоположение, конкурентоспособные цены и наличие свежих продуктов. Супермаркеты «Перекресток» обычно располагаются в жилых районах поблизости от крупных торговых центров или непосредственно в них, по соседству с пересечениями основных транспортных магистралей и проездами.

В связи с ростом спроса на эксклюзивные товары в июле 2008 года Х5 планирует запустить новую концепцию супермаркетов под маркой «Зеленый Перекресток». Эти магазины будут предлагать товары и услуги премиального класса растущему числу состоятельных клиентов.

### Гипермаркеты

Третьим «столпом» мультиформатного подхода Х5 являются гипермаркеты. Наша стратегия заключается в том, чтобы развивать как компактные, так и большие магазины, способные удовлетворить потребность клиентов в «семейном шопинге», предлагая широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров по привлекательным ценам.

На 31 декабря 2007 года под управлением Компании находилось 14 компактных гипермаркетов и один большой магазин общей чистой торговой площадью 59 963 кв. м. Средний компактный гипермаркет имеет чистую торговую площадь 4 000 кв. м. и предлагает около 30 000 наименований товаров, в то время как чистая торговая площадь большого гипермаркета составляет от 5 000 до 10 000 кв. м., и в нем представлено от 40 000 до 60 000 наименований товаров, включая большой выбор непродовольственных товаров. К основным категориям непродовольственных товаров относятся одежда, электроника, бытовая техника и другие товары для дома. В 2007 году примерно 40% совокупного объема продаж гипермаркетов приходилось на долю свежих и скоропортящихся продуктов.

Привлекательность гипермаркетов Х5 для клиентов обусловлена тем, что в них можно приобрести самый широкий ассортимент товаров по конкурентоспособным ценам.

В июне 2008 года Компания планирует запустить новую концепцию гипермаркетов. Эти гипермаркеты создаются по образу и подобию европейских торговых центров, но с учетом потребностей и ожиданий российских покупателей.



## Рост продаж сопоставимых магазинов (LFL) за 2007 г.

На основе валовой выручки в рублях



## Улучшение показателей LFL

Повышение привлекательности наших магазинов в глазах клиентов имеет решающее значение для увеличения объемов продаж. Самое главное – знать своих покупателей. Кто делает покупки в наших магазинах? Есть ли у нас подходящие товары по правильным ценам? Облегчаем ли мы жизнь нашим покупателям, делаем ли их более здоровыми, повышаем ли их благосостояние? Даем ли мы им повод для совершения покупок сейчас и возвращения в наши магазины в будущем?

Судя по достигнутым результатам, мы идем по правильному пути. Наша новая стратегия «близости к покупателю», предусматривающая активное проведение промо-акций и постоянное инвестирование в цену, ставшая возможной благодаря росту масштабов бизнеса и объединению усилий после слияния двух торговых сетей, обеспечила нам в 2007 году рост продаж сопоставимых магазинов (LFL)\* на уровне 20% и валовую маржу на уровне 26,4%. Как показывают опросы клиентов, торговые марки X5 хорошо известны покупателям, их узнаваемость и привлекательность для покупателей неуклонно растет.

Инновационные промо-акции и успешные программы лояльности привели к росту притока покупателей и стоимости

среднего чека в 2007 году. Важную роль сыграл и акцент на свежие продукты, доля которых в 2007 году превысила 40% от совокупного объема продаж Компании. Развитие собственных торговых марок, расширение ассортимента непродовольственных товаров, улучшение интерьера магазинов и расположения товаров на полках – все эти шаги позволили нам показать впечатляющие результаты роста продаж LFL.

В будущем, собственные торговые марки станут важной движущей силой увеличения продаж LFL и эффективности работы магазинов. X5 является одним из лидеров по реализации товаров под собственными торговыми марками в России: в 2007 году объем продаж таких товаров составил приблизительно 8% от совокупной выручки Компании. В долгосрочной перспективе мы поставили перед собой цель довести долю собственных торговых марок в объеме продаж до примерно 40-50% в формате «мягкий» дискаунтер и до 25% в супермаркетах и гипермаркетах.

### «Мягкие» дискаунтеры: Самые близкие низкие цены

«Пятерочка» объединяет магазины шаговой доступности, работающие под девизом «Самые близкие низкие цены», и является несомненным лидером в своей категории. Магазины «Пятерочка» предлагают сбалансированный ас-

\* Сравнение продаж сопоставимых магазинов (LFL) – это сравнение валовой выручки соответствующих магазинов в рублевом выражении (включая НДС)

При расчете роста продаж LFL учитываются магазины, которые работали на протяжении не менее двенадцати полных месяцев до начала последнего месяца отчетного периода. Их выручка включается в сравнительный анализ с первого дня месяца, следующего после открытия магазина. При сравнении учитывается объем розничных продаж каждого магазина за одни и те же месяцы его работы как в отчетном, так и в сравниваемом периоде. Затем объемы розничных продаж всех соответствующих магазинов за соответствующие месяцы суммируются, и полученные суммы сравниваются. Рост продаж LFL вычисляется на основе данных о притоке покупателей и средней стоимости чека в соответствующих магазинах в отчетном и сравниваемом периодах

Для целей настоящего Годового отчета рост продаж LFL рассчитывается по проформе, т. е. с учетом результатов деятельности приобретенных магазинов «Пятерочка» за полные 2006 и 2007 гг.



сортимент качественных товаров по низким ценам, а дисконтные карты сети пользуются большой популярностью среди жителей окрестных домов и микрорайонов.

В 2007 году чистая выручка магазинов формата «мягкий» дискаунтер, находящихся под управлением Х5, составила 2 947 млн. долл. США, что на 50% больше, чем в 2006 году. Рост продаж LFL достиг 19% в результате увеличения как притока покупателей, так и среднего чека, что отражает успех нашей стратегии «близости к покупателю». Выручка с одного квадратного метра чистой торговой площади составила 11 375 долл. США, а средний чек – 9 долл. США.

Рост объемов продаж в 2007 году был отчасти обусловлен расширением ассортимента свежих продуктов до 46%, а также увеличением выбора непродовольственных товаров.

#### **Супермаркеты: Качество и удобство**

Супермаркеты «Перекресток» – это магазины для занятых деловых людей среднего достатка и состоятельных жителей страны. Наша задача – сэкономить время клиентов.

Чистая выручка супермаркетов Х5 в 2007 году составила 1 945 млн. долл. США, что на 55% превышает результат предыдущего года. Рост продаж LFL достиг 22%, главным образом за счет увеличения притока покупателей. Выручка с одного квадратного метра чистой торговой площади составила 12 959 долл. США, а средний чек – 12 долл. США.

Магазины «Перекресток» предлагают широкий ассортимент высококачественных товаров с акцентом на свежие



продукты. В 2007 году на долю свежих продуктов пришлось примерно 41% совокупного оборота супермаркетов.

Повышение лояльности клиентов занимает центральное место в стратегии развития супермаркетов «Перекресток». С момента запуска программы «Клуб Перекресток» в 2006 году Компания выдала покупателям около 500 000 дисконтных карт. В 2007 году примерно 20% всех новых покупок в московских супермаркетах и гипермаркетах Компании было совершено держателями карт «Клуб Перекресток». Х5 планирует расширить программу «Клуб Перекресток», включив в нее своих деловых партнеров.

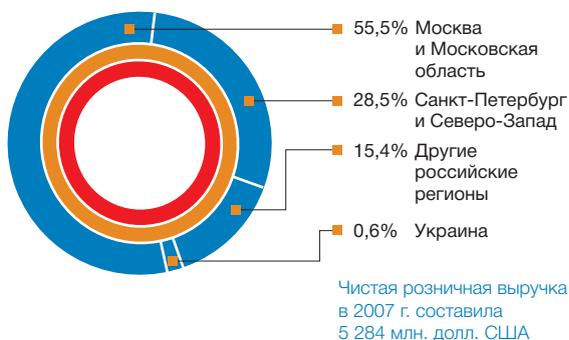
Товары под собственной торговой маркой в магазинах «Перекресток» разделены на две группы: товары «красная марка» адресованы тем, кто любит делать покупки по сниженным ценам, в то время как продукция под «синей маркой» позволяет сэкономить при приобретении товаров премиум-класса.

#### **Гипермаркеты: Уникальный опыт покупок**

Гипермаркеты – это именно то место, где вы найдете товары для всей семьи по самым низким ценам. В гипермаркетах Х5 активно проводятся промо-акции и сезонные распродажи. Непродовольственные товары составляют 20-30% в объеме продаж.

Чистая выручка гипермаркетов Компании в 2007 году составила 393 млн. долл. США, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 60%. Рост продаж LFL достиг 17%, в первую очередь, за счет мощного притока покупателей в региональных магазинах. Выручка с одного квадратного метра чистой торговой площади составила 8 909 долл. США, а средний чек – 16 долл. США.

## Объем чистых розничных продаж в 2007 г. по регионам



## Расширение географии деятельности

Одной из наиболее позитивных тенденций экономического развития России является бурный рост регионов. Экономический успех уже не ограничивается Москвой и Санкт-Петербургом. Доходы населения растут по всей стране, а с ними – и запросы потребителей.

Перед X5 открываются поистине громадные возможности – в 2007 году она являлась крупнейшей в России продуктовой розничной компанией по объему продаж, но при этом ее доля на российском рынке продуктовой розницы\* составляла лишь 2,8%. Кроме того, в 2007 году 84% совокупной выручки Компании по-прежнему приходилось на Москву и Санкт-Петербург. Активное продвижение в регионы дает нам уникальные возможности для роста, но нельзя забывать и о трудностях, которые встают при реализации такой стратегии: Россия – огромная страна, и вопросы развития логистической инфраструктуры играют далеко не последнюю роль. В этой связи региональная экспансия X5 сконцентрирована на европейской части России и Урале, на долю которых приходится свыше 80% всего российского рынка продуктовой розницы.

Компания осуществляет региональную экспансию как путем самостоятельного открытия магазинов, так и через сделки по «тактическим» поглощениям. Мы открываем магазины, приобретаем недвижимость и землю, а также арендуем торговые площади. Под «тактическими» поглощениями мы понимаем покупку небольших торговых сетей и выкуп успешных

\* По данным Росстата, в 2007 г. объем российского рынка продуктовой розницы составил 190 млрд. долл. США



франчайзинговых магазинов. Мы интегрируем приобретенные магазины в свою сеть, проводим ребрендинг, рестайлинг и открываем их под своими торговыми марками.

### Москва и Санкт-Петербург: лидерство и дальнейшее укрепление позиций

В 2007 году X5 укрепила свои лидирующие позиции в Москве и Санкт-Петербурге, увеличив выручку в Москве и Московской области на 54% по сравнению с 2006 годом – до 2 935 млн. долл. США, а в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе – на 35%. Магазины в Москве и Московской области показали выдающиеся результаты – рост продаж LFL достиг 25%. Рост продаж LFL на уровне 11% в Санкт-Петербурге и на Северо-Западе отражает высокую степень развития конкуренции в этом регионе. Несмотря на это, супермаркеты Компании в Санкт-Петербурге показали сильный прирост продаж LFL – на 19%.

### Российские регионы: активная экспансия

В 2007 году X5 значительно расширила свое присутствие в европейской части России и на Урале. Торговые площади в регионах увеличились на 88% или на 70 391 кв. м., что составляет почти половину совокупного прироста торговых площадей Компании в 2007 году. На конец года Компания управляла 187 региональными магазинами, включая 121 «мягкий» дискаунтер, 55 супермаркетов и 11 гипермаркетов. Объем розничных продаж в регионах вырос на 91% – до 843 млн. долл. США – и составил 15% от чистой розничной выручки Компании за 2007 год. Региональные магазины показали в 2007 году отличные результаты – рост продаж LFL составил 18%.



Приоритетные регионы



- Регионы присутствия X5
- Новые регионы для экспансии в 2008 г.

Регионы	Население (млн. чел., %)
<b>Европейская часть России и Урал</b>	<b>116,1 (82%)</b>
Сибирь	19,6 (14%)
Другие регионы	6,5 (4%)
<b>Всего</b>	<b>142,2 (100%)</b>

На 31 декабря 2007 г.  
Источник: Бизнес Аналитика

## Продажи, количество магазинов и торговые площади, 2007 г.

Регион	Чистая торговая площадь (тыс. кв. м.)	Количество магазинов	Чистая розничная выручка (млн. долл. США)
Москва	299,8	418	2 934,7
Санкт-Петербург	159,1	263	1 506,4
Нижний Новгород	31,4	38	223,5
Урал	31,0	83	161,9
Липецк	28,2	28	64,7*
Самара	19,6	15	133,3
Другие российские регионы	33,9	18	227,7
Украина	6,2	5	32,1
<b>Всего</b>	<b>609,2</b>	<b>868</b>	<b>5 284,3</b>

\* Учитывая результаты работы магазинов сети «Корзинка» только за 2 месяца (ноябрь и декабрь)

### «Тактические» поглощения и выкуп франчайзинговых магазинов

Частью органического роста X5 являются сделки по «тактическому» поглощению небольших региональных сетей и избирательному выкупу франчайзинговых магазинов в стратегически важных регионах. У нас есть уникальный опыт успешной интеграции и ребрендинга приобретенных магазинов в нашу мультиформатную сеть с последующим повышением объемов продаж и прибыльности.

Так, в начале 2007 года Компания приобрела контроль над 40 франчайзинговыми магазинами формата «мягкий» дискаунтер в Челябинске. Кроме того, в декабре 2007 года нами были совершены две «тактические» сделки по приобретению 22 магазинов «Корзинка» в Липецкой области и 29 дискаунтеров «Страна Геркулесия» в Московской и Тверской областях. Эти сделки позволили нам занять лидирующие позиции на рынках Челябинска и Липецка, а также укрепить конкурентные позиции в Москве и Московской области.

Уже в марте 2008 года X5 приобрела компанию «Кама-Ритэйл», владеющую 28 франчайзинговыми магазинами «Пятерочка» общей чистой торговой площадью 9 300 кв. м. в Пермской области.

### 2008 – год активного роста

Помимо стратегического приобретения сети гипермаркетов «Карусель», о котором подробно рассказывается в следующей главе, в 2008 году X5 планирует добавить к своей сети от 140 000 до 160 000 кв. м. чистых торговых

площадей. В рамках этой программы Компания планирует открыть 8 гипермаркетов, включая 6 компактных и 2 больших магазина. По нашим оценкам, вся программа потребует от 1 200 до 1 400 млн. долл. США капитальных вложений. Примерно 40% от этой суммы составят инвестиции в магазины, которые откроются после 2008 года, включая приобретение новых земельных участков под строительство будущих гипермаркетов.



## Приобретение сети гипермаркетов «Карусель»

В январе 2008 года Х5 реализовала опцион на покупку компании Formata Holding B.V., которая владеет и управляет сетью гипермаркетов «Карусель». Приобретение было одобрено Наблюдательным советом Компании 10 апреля 2008 года, а в мае 2008 года было получено разрешение Федеральной антимонопольной службы.

Сеть гипермаркетов «Карусель» начала свою работу в 2004 году. На 31 декабря 2007 года «Карусель» являлась пятым крупнейшим оператором гипермаркетов в России по объему продаж и чистой торговой площади. На 31 марта 2008 года в сети насчитывалось 23 действующих и 3 строящихся гипермаркета. Гипермаркеты «Карусель» расположены: 4 – в Московской области, 13 – в Санкт-Петербурге, 2 – в Северо-Западном федеральном округе и по одному – в Волгограде, Ижевске, Нижнем Новгороде и Дзержинске. Еще три гипермаркета строятся в Екатеринбурге, Ярославле и Санкт-Петербурге.

Чистая торговая площадь магазинов «Карусель» варьируется от 3 500 до 11 500 кв. м. На 31 декабря 2007 года общая чистая торговая площадь гипермаркетов «Карусель» составляла примерно 115 000 кв. м.

Выручка компании Formata Group за 2007 год составила 831 млн. долл. США, что на 130% превышает результат



2006 года. Валовая прибыль компании за 2007 год составила 206,7 млн. долл. США, чистая прибыль – 19,9 млн. долл. США.

Приобретение сети гипермаркетов «Карусель» станет важной вехой в развитии Х5 и позволит Компании:

- укрепить позиции крупнейшего ритейлера России, значительно увеличив разрыв с конкурентами;
- немедленно занять ведущее положение в формате гипермаркетов – наиболее быстрорастущем сегменте рынка;
- расширить масштабы бизнеса и повысить эффективность работы в регионах, поскольку магазины «Карусели» органично дополняют географическое присутствие Х5;
- дополнить базу активов Компании удачно расположенными объектами, право собственности на которые принадлежит компании Formata; а также
- добиться существенных синергетических эффектов от объединения двух бизнесов.

После приобретения сети гипермаркетов «Карусель» число гипермаркетов под управлением Х5 увеличится до 39. По объему продаж за 2007 год объединенная компания стала бы четвертым по величине оператором гипермаркетов в России, ее доля на рынке продуктового ритейла страны достигла бы 3,2%\*, а среди 10 крупнейших игроков – 23,8%.

Во второй половине 2008 года Х5 планирует осуществить интеграцию гипермаркетов «Карусель» в сеть Компании. По оценкам Х5, затраты на интеграцию в 2008 и 2009 годах могут составить около 150 млн. долл. США.

Для финансирования приобретения сети гипермаркетов «Карусель» и последующих расходов на интеграцию, в мае 2008 года Х5 успешно завершила размещение прав на приобретение нового выпуска глобальных депозитарных расписок (ГДР) на общую сумму 1 026 млн. долл. США. Наши акционеры активно поддержали данную сделку, высоко оценив положительное влияние приобретения «Карусели» на перспективы развития Х5.

\* По данным Росстата, в 2007 г. общий объем российского рынка продуктовой розничной торговли составил 190 млрд. долл. США

Операционная  
деятельность

**Эффективность**



# Операционная деятельность – больше эффективности

Одна из наших ключевых задач – повышение эффективности деятельности Компании для того, чтобы заложить прочную основу для ее долгосрочного лидерства и прибыльного роста. В таком быстрорастущем бизнесе, как наш, акцент на эффективность работы имеет решающее значение для поддержания уровней прибыльности при одновременном претворении в жизнь агрессивных планов роста.

2007 год стал для X5 первым полным годом деятельности в качестве объединенной компании после слияния торговых сетей «Пятерочка» и «Перекресток» в 2006 году. Мы показали серьезные темпы роста и продолжаем двигаться в этом направлении, используя растущие масштабы бизнеса и крепнущие переговорные позиции с поставщиками как одну из движущих сил. Важно понимать, что в конечном счете выигрывают наши покупатели – благодаря нашей эффективности мы имеем возможность активно инвестировать в долгосрочную лояльность потребителей как в форме цен, так и предлагая наиболее интересный ассортимент, постоянно работая над привлекательностью наших магазинов.

Мы с гордостью можем сказать о том, что в 2007 году X5 была удостоена почетных наград в номинациях «Лучшая розничная сеть» и «Самые профессиональные менеджеры»

в секторе розничной торговли. Компания уделяет большое внимание укреплению своего кадрового потенциала, и мы рады, что ее успехи в этой области, ставшие возможными благодаря усилиям наших сотрудников и менеджеров, не остались незамеченными отраслевыми экспертами.

Сегодня X5 концентрирует свои усилия на повышении эффективности путем расширения логистической инфраструктуры, увеличения централизации закупок, модернизации IT платформ и оптимизации бизнес-процессов. Это – программа не на один год, она не принесет немедленной финансовой отдачи, однако мы считаем эти меры крайне важными для укрепления долгосрочной конкурентоспособности X5 и достижения максимальной эффективности ее работы в ближайшие годы.

## Работа с поставщиками

X5 рассматривает отношения с поставщиками как одно из главных конкурентных преимуществ. Привлекательные условия закупок и взаимовыгодное сотрудничество с поставщиками позволяют нам постоянно реинвестировать в повышение лояльности покупателей.

Благодаря росту объемов продаж и региональной экспансии X5 становится все более привлекательным клиентом





для поставщиков. Это находит свое отражение в более выгодных условиях закупок.

Более половины всех закупок Х5 делает централизованно, остальное, в основном товары местных производителей, Компания закупает у региональных поставщиков. На 31 декабря 2007 года Компания работала с 4 000 поставщиков. При этом, примерно 10% всех закупок приходилось на долю десяти крупнейших партнеров.

## Развитие логистической инфраструктуры

Расширение географии деятельности является важной движущей силой роста Х5 сегодня и в ближайшие годы. При этом, ритейлеры сталкиваются в России с необходимостью решать уникальные операционные задачи – в частности, в области логистики и управления цепочками поставок. Необъятность российских просторов поражает воображение, а значительная часть транспортной инфраструктуры России нуждается в серьезной модернизации.

Отлаженное управление цепочками поставок и расширение логистической инфраструктуры – важный фактор дальнейшего повышения эффективности работы Х5 и конкурентоспособности Компании. Сегодня Х5 реализует амбициозный долгосрочный проект создания мощной логистической инфраструктуры, охватывающей всю европейскую часть России и Урал. В ее основе будет лежать сеть мультиформатных распределительных центров (РЦ), расположенных во всех крупных городах регионов присутствия Компании.

Только в течение 2007 года мы открыли шесть новых распределительных центров, закрыв один объект в Москве, в результате чего общая площадь наших РЦ выросла до 78,1 тыс. кв. м. или более чем на 100%. На 31 декабря 2007 года Компания располагала 10 распределительными центрами общей площадью 143,7 тыс. кв. м., включая четыре центра в Москве, три в Санкт-Петербурге и еще три менее крупных центра в Нижнем Новгороде, Челябинске и Екатеринбурге.

Мы расширяем собственные складские площади и транспортный парк в регионах своей деятельности с целью увеличения объема поставок товаров из наших распределительных центров. Это более эффективное и выгодное решение по сравнению с поставками продукции в магазины напрямую от многочисленных поставщиков. Данный подход позволит нам оптимизировать использование рабочего капитала, сократить запасы, а также значительно повысить производительность труда и эффективность использования магазинных площадей. Более того, высокий уровень централизации – неременное условие гарантии наличия нужного товара на полках, качества и ассортимента свежих продуктов. Соответственно, инвестиции в логистику оказывают непосредственное влияние не только на нашу рентабельность, но и укрепляют конкурентоспособность Х5, делая наши магазины более привлекательными.

## Модернизация IT систем

Инвестиции в информационные системы являются необходимым условием эффективного управления нашими операциями и отношениями с поставщиками, улучшения наших финансовых показателей и планирования нашего стратегического развития. Внедрение современной системы управления ресурсами предприятия (ERP) позволит нам создать мощную платформу для поддержания роста Компании в будущем.

После тщательного изучения рынка мы выбрали своим IT-партнером компанию SAP и в марте 2008 года приступили к внедрению системы SAP for Retail. Эта система обеспечит нам контроль над процессами на всех основных уровнях управления Компании – от работы магазинов до стратегического планирования.

Внедрение системы SAP for Retail будет производиться в несколько этапов: на первом планируется создание технологической платформы для управления торговой деятельностью, включая операции, закупки, логистику, а также учет и отчетность. Реализация первого этапа должна привести к стандартизации бизнес-процессов в операционной деятельности Компании, оптимизации процесса получения сводной управленческой отчетности о работе магазинов, а также созданию платформы для реализации последующих этапов внедрения функциональности SAP, включая расширение функционала финансовых модулей.

Завершение первого этапа внедрения SAP for Retail планируется в конце 2009 года. По текущим оценкам Компании, стоимость реализации первого этапа составит около 35 млн. долл. США.

## Управление персоналом

На конец 2007 года в X5 работало 44 092 человека. Эффективное управление кадровыми ресурсами является одним из важных условий повышения производительности труда и качества работы по всем направлениям нашей деятельности, снижения текучести кадров и успешной интеграции недавно приобретенных розничных сетей и активов.

В 2007 году Компания создала централизованное управление по работе с персоналом. Все системы управления трудовыми ресурсами Компании были объединены

в единое целое, созданы или оптимизированы функции и процессы кадрового управления с целью контроля над реализацией политики оплаты труда и поощрений, управления результатами деятельности, организационного развития, подготовки кадров, аутсорсинга и развития нашей корпоративной культуры. Мы создали единую систему бюджетирования и контроля расходов на персонал и выработали прозрачную политику оплаты труда и поощрений с конкурентоспособной системой индексации заработной платы в соответствии с рыночными тенденциями.

Компания уделяет большое внимание укреплению профессиональных навыков и потенциала ключевых менеджеров посредством повышения их квалификации, обучения и управления их работой. X5 внедрила политику управления результатами деятельности и наметила цели и планы развития на 2008 год для менеджеров разного уровня. Она также определила классификацию основных ставок заработной платы, требования к профессиональным навыкам и ожидания в отношении профессионального поведения менеджеров и начала реализовывать процессы обеспечения преемственности, профессионального обучения, повышения квалификации и аттестации для управления карьерным ростом своих сотрудников на всех уровнях организационной структуры.

X5 стремится принимать на работу и удерживать высококвалифицированных сотрудников, а также, по мере

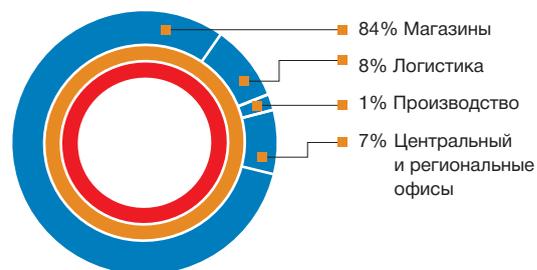


## Численность работников на конец года



возможности, обеспечивать их карьерный рост. 1 августа 2007 года Компания начала осуществлять программу повышения квалификации и продвижения по службе талантливых менеджеров. Мы намерены продолжать развивать и расширять эту программу в целях сохранения одаренных руководителей. До конца 2008 года мы планируем внедрить новые меры оценки результатов работы директоров магазинов на основе товарооборота и результатов продаж LFL, установить новые критерии определения размера заработной платы основного персонала с учетом рыночных ставок оплаты труда и ввести новые социальные пакеты, включающие в себя оплату

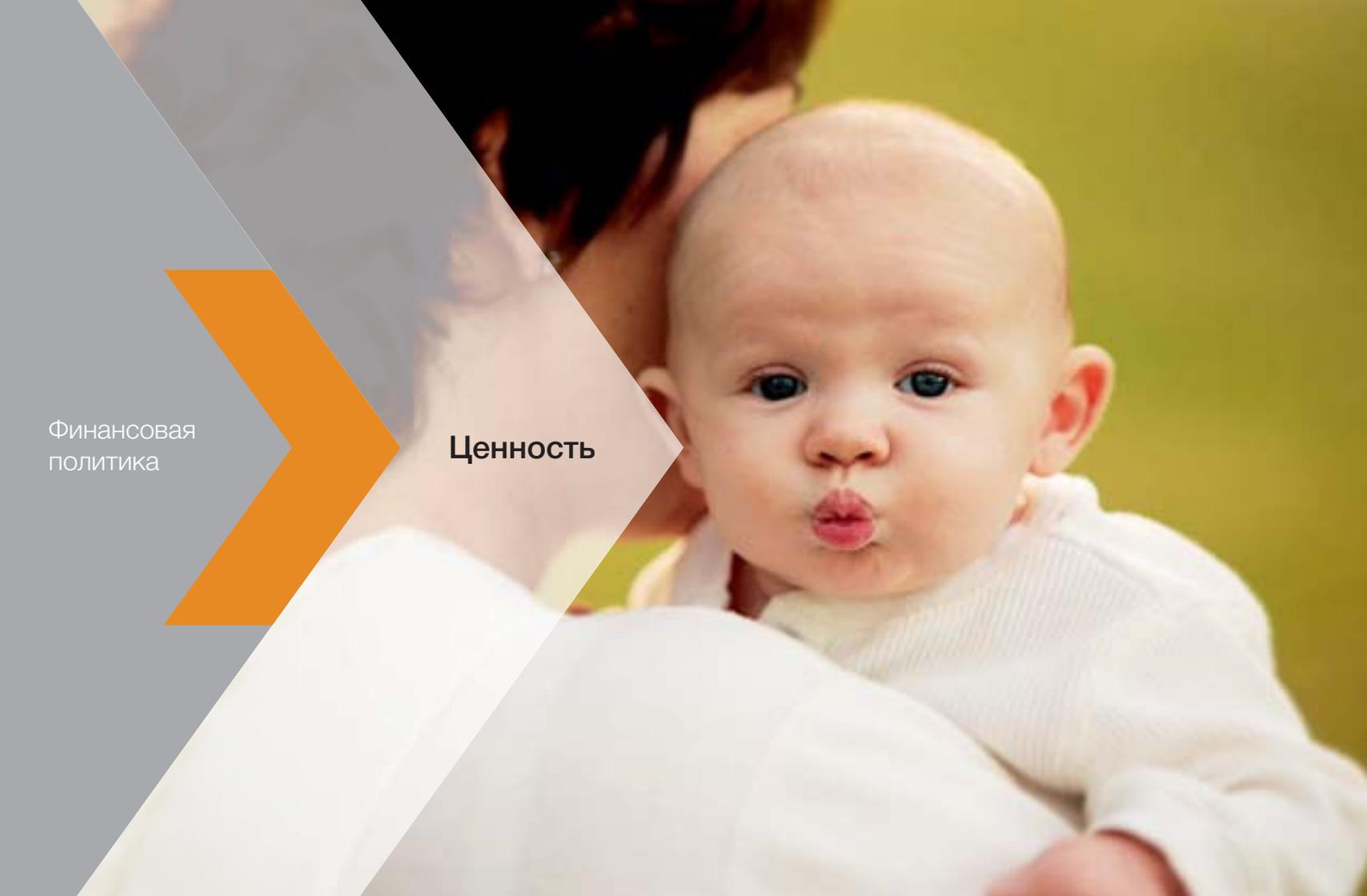
## Разбивка персонала по функциям в 2007 г.



пользования автостоянкой, питания и медицинского страхования.

С целью создания эффективного механизма мотивации ключевых руководителей высшего и среднего звена в 2007 году был одобрен Опционный план для сотрудников (далее – «Опционный план»). Руководство Х5 намерено вовлечь в эту программу около 180 сотрудников Компании, при этом их участие в программе будет привязано к измеримым результатам работы.



A photograph of a baby being held by a woman, overlaid with a grey and orange geometric graphic. The baby is looking directly at the camera with a slightly pouting mouth. The woman's face is partially visible in the background, looking down at the baby. The graphic consists of a grey triangle pointing right and an orange arrow pointing right, both overlapping the photograph.

Финансовая  
политика

**Ценность**

# Финансовая политика – акцент на стоимость

## Анализ финансовых результатов

Первый полный финансовый год в качестве объединенной компании стал успешным для X5 как с точки зрения роста продаж, так и в отношении рентабельности. Чистая выручка Компании в 2007 году выросла на 53% и составила 5 320 млн. долл. США. Показатель EBITDA вырос на 62% и достиг 479 млн. долл. США, а чистая прибыль увеличилась на 41% до 144 млн. долл. США.

В 2008 году X5 планирует продолжать активное развитие. Наша цель – сохранить высокие темпы роста, поддерживая при этом текущие уровни рентабельности. Программа капитальных вложений направлена на достижение Компанией ее целей, как в 2008 году, так и далее, а менеджмент X5 акцентирует свое внимание на эффективном управлении ресурсами для обеспечения прибыльного роста и увеличения акционерной стоимости.

## Основные показатели отчета о прибылях и убытках

Млн. долл. США	2007 г.	2006 г. (проформа)*	% изменения
<b>Чистая выручка, в том числе:</b>	<b>5 320,4</b>	<b>3 485,4</b>	<b>53%</b>
<i>Чистая розничная выручка</i>	<i>5 284,3</i>	<i>3 460,4</i>	<i>53%</i>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>1 403,9</b>	<b>928,9</b>	<b>51%</b>
<i>Маржа валовой прибыли, %</i>	<i>26,4%</i>	<i>26,7%</i>	
<b>EBITDA</b>	<b>479,3</b>	<b>296,7</b>	<b>62%</b>
<i>Маржа EBITDA, %</i>	<i>9,0%</i>	<i>8,5%</i>	
<b>EBIT</b>	<b>336,9</b>	<b>210,3</b>	<b>60%</b>
<i>Маржа EBIT, %</i>	<i>6,3%</i>	<i>6,0%</i>	
<b>Чистая прибыль</b>	<b>143,7</b>	<b>102,2</b>	<b>41%</b>
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	<i>2,7%</i>	<i>2,9%</i>	

\* Отчет о прибылях и убытках за 2006 год отражает итоговые финансовые результаты деятельности за 2006 год по проформе, как если бы слияние торговых сетей «Перекресток» и «Пятерочка» произошло 1 января 2006 года, и учитывает только два месяца (ноябрь и декабрь) деятельности торговой сети «Меркадо». Данные финансовые результаты также учитывают реклассификацию расходов на логистику из коммерческих, общих и административных расходов в себестоимость реализованных товаров. Для удобства пользователей ниже в данном разделе приведена сверка итоговых финансовых результатов деятельности за 2006 год по проформе с предварительными результатами 2006 года по проформе, опубликованными в Годовом отчете Компании за 2006 год

Консолидированные финансовые показатели за 2006 год по МСФО приводятся в разделе «Финансовая отчетность» Годового отчета

## Анализ динамики чистой розничной выручки

Млн. долл. США	2007 г.	2006 г.	% изменения
Гипермаркеты	392,7	244,9	60%
Супермаркеты	1 944,8	1 254,5	55%
«Мягкие» дискаунтеры	2 946,8	1 961,0	50%
<b>Итого, чистая розничная выручка</b>	<b>5 284,3</b>	<b>3 460,4</b>	<b>53%</b>

Чистая розничная выручка в 2007 году достигла 5 284 млн. долл. США – это на 53% больше, чем в предыдущем году в долларовом выражении (на 44% в рублевом выражении). Столь впечатляющий рост чистой розничной выручки был достигнут, в первую очередь, благодаря выдающимся

результатам работы «мягких» дискаунтеров в регионах и в Москве, ростом продаж супермаркетов во всех регионах и улучшившимся показателям деятельности гипермаркетов, открытых в конце 2006 года.

## Анализ валовой прибыли

Млн. долл. США	2007 г.	2006 г.	% изменения
<b>Валовая прибыль</b>	<b>1 403,9</b>	<b>928,9</b>	<b>51%</b>
<i>Маржа валовой прибыли, %</i>	26,4%	26,7%	

За полный 2007 год валовая прибыль выросла на 51% и достигла 1 404 млн. долл. США, а маржа валовой прибыли составила 26,4% по сравнению с 26,7% в 2006 году.

Сравнительно высокая маржа валовой прибыли в 2006 году была достигнута за счет значительных скидок от поставщиков, полученных в IV квартале года в результате пересмотра закупочных контрактов после слияния тор-

говых сетей «Пятерочка» и «Перекресток». В 2007 году Компания приняла решение реинвестировать часть положительного эффекта от роста масштаба своего бизнеса в долгосрочную лояльность покупателей. Эти инвестиции в повышение привлекательности магазинов X5 оказались весьма успешными и привели к мощному росту притока покупателей, увеличению выручки Компании и ее доли на рынке.

## Коммерческие, общие и административные расходы\*

Млн. долл. США	2007 г.	2006 г.	% изменения
<b>Затраты на персонал, в том числе:</b>	(517,8)	(370,0)	40%
% от чистой выручки	9,7%	10,6%	
Опционный план	(47,7)	(64,6)	-26%
% от чистой выручки	0,9%	1,9%	
<b>Расходы по операционной аренде</b>	(172,9)	(113,5)	52%
% от чистой выручки	3,3%	3,3%	
<b>Прочие расходы на магазины</b>	(90,7)	(56,5)	61%
% от чистой выручки	1,7%	1,6%	
<b>Амортизация основных средств и нематериальных активов</b>	(142,4)	(86,4)	65%
% от чистой выручки	2,7%	2,5%	
<b>Коммунальные услуги</b>	(78,1)	(42,1)	85%
% от чистой выручки	1,5%	1,2%	
<b>Расходы на услуги третьих сторон</b>	(70,0)	(51,4)	36%
% от чистой выручки	1,3%	1,5%	
<b>Прочие расходы</b>	(63,2)	(39,5)	60%
% от чистой выручки	1,2%	1,1%	
<b>Итого коммерческие, общие и административные расходы</b>	(1 135,0)	(759,4)	49%
% от чистой выручки	21,3%	21,8%	

За полный 2007 год совокупные коммерческие, общие и административные расходы увеличились на 49% по сравнению с предыдущим годом и достигли 1 135 млн. долл. США – в основном вследствие роста затрат на персонал, арендных расходов, а также амортизации основных средств и нематериальных активов.

### Затраты на персонал

В 2007 году затраты на персонал, включая расходы на Опционный план\*\*, составили 518 млн. долл. США, что на 40% больше, чем в 2006 году.

Без учета расходов на Опционный план, которые в 2006 году включали в себя единовременные затраты на реструктуризацию опционного плана «Пятерочки», затраты на содержание персонала за полный 2007 год выросли на 54% на фоне продолжающегося в стране роста среднего уровня заработной платы и политики X5 по активному принятию на работу сотрудников для новых магазинов.

Расходы на Опционный план за 2007 год составили 48 млн. долл. США, что отражает пропорционально начисленные расходы по первому и второму траншам текущей программы. В 2006 году Компания отразила расход на реструкту-

\* Все расходы на продажу, общие и административные расходы, приведенные в таблице выше, не включают в себя расходов на снабжение, поскольку последние были переклассифицированы в себестоимость продаж. Данные за 2006 г. также учитывают другие переклассификации, призванные обеспечить согласованность сопоставимых данных

\*\* Подробнее об Опционном плане см. в Примечании 30 к консолидированной финансовой отчетности

ризацию опционного плана «Пятерочки» в объеме 65 млн. долл. США (не включая прочие расходы в размере 4 млн. долл. США).

#### Расходы по операционной аренде

Расходы по операционной аренде в 2007 году составили 173 млн. долл. США, что на 52% больше, чем в 2006 году. Тот факт, что значительная часть магазинов Компании находится в собственности, сдерживает негативное влияние роста ставок арендной платы на показатели работы Компании.

#### Амортизация основных средств и нематериальных активов

В 2007 году расходы по амортизации основных средств и нематериальных активов за 2007 год составили 142 млн. долл. США, увеличившись на 65% по сравнению с 2006 годом. Этот рост был вызван активным расширением торговых площадей и увеличением числа распределительных центров.

### Неоперационные прибыли и убытки

Млн. долл. США	2007 г.	2006 г.	% изменения
<b>Операционная прибыль</b>	<b>336,9</b>	<b>210,3</b>	<b>60%</b>
Финансовые затраты (чистые)	(125,8)	(71,8)	75%
Чистая курсовая прибыль	31,5	14,7	114%
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	<b>242,6</b>	<b>153,3</b>	<b>58%</b>
Расходы по налогу на прибыль	(98,9)	(51,1)	94%
<b>Прибыль за период</b>	<b>143,7</b>	<b>102,2</b>	<b>41%</b>

#### Финансовые затраты

Финансовые затраты за 2007 год составили 126 млн. долл. США, увеличившись по сравнению с 2006 годом на 75%. Это увеличение объясняется ростом задолженности, а также единовременными затратами на реструктуризацию долга в объеме примерно 23 млн. долл. США, понесенными в III квартале 2007 года в целях снижения стоимости обслуживания долга и оптимизации структуры долга Компании.

#### Курсовая прибыль / (убытки)

Курсовая прибыль за полный 2007 год составила 32 млн. долл. США и была обусловлена значительным снижением курса доллара США к российскому рублю в течение года. Поскольку X5 применяет политику хеджирования своих

валютных и процентных рисков, курсовая прибыль по ее деноминированному в долларах займу на сумму 1 млрд. долл. США была частично компенсирована результатами рыночной переоценки инструмента по хеджированию валютного риска. Продолжая осуществлять стратегию хеджирования, Компания заключила договор на хеджирование своего нового синдицированного кредита в размере 1,1 млрд. долл. США, привлеченного в декабре 2007 года.

#### Налог на прибыль

Эффективная ставка налога за 2007 год составила 41%. В IV квартале Компании удалось снизить ее до 35%, и в настоящее время X5 работает над дальнейшей оптимизацией эффективной налоговой ставки.

## Основные показатели баланса

Млн. долл. США	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.	% изменения
<b>АКТИВЫ</b>			
<b>Внеоборотные активы, в том числе:</b>	<b>5 660,9</b>	<b>4 460,5</b>	<b>27%</b>
Основные средства и инвестиционная собственность	2 117,4	1 305,8	62%
Гудвил	2 934,2	2 629,0	12%
Нематериальные активы	523,5	492,3	6%
<b>Оборотные активы, в том числе:</b>	<b>861,5</b>	<b>632,0</b>	<b>36%</b>
Товарно-материальные запасы для перепродажи	325,0	208,6	56%
Денежные средства	179,5	168,0	7%
<b>Итого активы</b>	<b>6 522,4</b>	<b>5 092,5</b>	<b>28%</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
<b>Капитал</b>	<b>3 243,7</b>	<b>2 890,1</b>	<b>12%</b>
<b>Долгосрочные обязательства, в том числе:</b>			
Долгосрочные кредиты и займы	1 464,7	949,1	54%
<b>Краткосрочные обязательства</b>	<b>1 552,3</b>	<b>1 068,5</b>	<b>45%</b>
Краткосрочные кредиты и займы	253,7	218,0	16%
<b>Итого обязательства</b>	<b>3 278,7</b>	<b>2 202,4</b>	<b>49%</b>
<b>Итого капитал и обязательства</b>	<b>6 522,4</b>	<b>5 092,5</b>	<b>28%</b>
<b>Чистый долг</b>	<b>1 538,9</b>	<b>999,1</b>	<b>54%</b>
<b>Отношение Чистый долг / EBITDA</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	
<b>Чистый оборотный капитал (за вычетом краткосрочных кредитов и займов)</b>	<b>(437,1)</b>	<b>(218,5)</b>	<b>100%</b>

## Баланс: основные тенденции и изменения

### Внеоборотные активы

На конец 2007 года стоимость основных средств и инвестиционной собственности составила 2 117 млн. долл. США, что на 62% больше результата 2006 г. Такой рост объясняется активным органическим ростом и «тактическими» поглощениями, завершёнными в течение 2007 года.

Стоимость гудвила на конец 2007 года оценивалась в 2 934 млн. долл. США против 2 629 млн. долл. США на конец 2006 года. Большая часть гудвила на 31 декабря 2006 года была связана с «обратным» приобретением сети магазинов «Пятерочка», а прирост в размере 305 млн. долл. США в 2007 году был обусловлен «тактическими» приобретениями (в сумме 116 млн. долл. США) и корректировками в связи с курсовой переоценкой в размере 189 млн. долл. США.

### Оборотные активы

Оборотные активы выросли на 36% и составили 862 млн. долл. США. Этот рост, темпы которого оказались меньше темпов роста выручки, был вызван увеличением суммы

НДС и других возмещаемых налогов, а также ростом товарных запасов вследствие роста объема продаж.

### Долгосрочные обязательства

Долгосрочные обязательства выросли на 52% по сравнению с 2006 годом и составили 1 726 млн. долл. США, что было вызвано, главным образом, ростом долгосрочной задолженности (1 465 млн. долл. США на 31 декабря 2007 года).

В 2007 году X5 приложила серьезные усилия для оптимизации своего долгового портфеля в целях снижения стоимости обслуживания долга и улучшения структуры задолженности.

### Краткосрочные обязательства

Краткосрочные обязательства выросли на 45% и составили 1 552 млн. долл. США. Этот рост объясняется, прежде всего, увеличением торговой и прочей кредиторской задолженности в связи с тем, что в 2007 году Компании удалось добиться более выгодных условий взаиморасчетов с поставщиками и другими контрагентами.

## Отчет о движении денежных средств: основные тенденции и изменения

Млн. долл. США	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.*
Чистая сумма денежных средств от операций	427,5	316,9
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	(898,8)	(40,9)
Чистая сумма денежных средств, полученных от / (использованных в) финансовой деятельности	470,0	(138,1)
Влияние изменения обменного курса на денежные средства	12,8	0,2
<b>Чистое увеличение денежных средств</b>	<b>11,5</b>	<b>138,1</b>

\* Показатели отчета о движении денежных средств за 2006 год учитывают показатели «Пятерочки» только с момента слияния, т. е. с 18 мая 2006 г.

## Анализ движения денежных потоков от операций

Чистый приток денежных средств от операций составил 427 млн. долл. США на фоне впечатляющих результатов операционной деятельности и оптимизации оборотного капитала.

Млн. долл. США	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.*
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности	(65,1)	(61,9)
Увеличение запасов	(77,0)	(76,8)
Увеличение кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам	330,1	235,6
(Уменьшение) / увеличение прочей кредиторской задолженности	(48,2)	52,7
<b>Изменение оборотного капитала</b>	<b>139,8</b>	<b>149,6</b>

Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности объясняется расширением масштабов деятельности Компании и обусловленным им увеличением бонусов и скидок, предоставляемых поставщиками.

Увеличение запасов объясняется тем же фактором, однако, поскольку Х5 продолжает развивать свою логистическую инфраструктуру и повышать централизацию поставок, в будущем эти факторы должны оказать позитивное влияние на оборачиваемость запасов и, следовательно, на оборотный капитал Компании.

Рост кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам является следствием влияния двух ключевых факторов – увеличения объемов закупок и улучшения условий сотрудничества с поставщиками в связи с повышением покупательной способности Х5.

Уменьшение прочей кредиторской задолженности в основном объясняется тем, что в отчетность за 2006 год была включена комиссия за аннулирование опционного плана «Пятерочки» в размере примерно 65 млн. долл. США, которая была выплачена только в 2007 году.

## Анализ движения денежных потоков от инвестиционной деятельности

Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, составила 899 млн. долл. США, поскольку Компания продолжала активно открывать и приобретать магазины и вкладывать в развитие логистической инфраструктуры.

Млн. долл. США	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.**
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности, в том числе:</b>		
Приобретение основных средств и инвестиционной собственности	(629,4)	(256,6)
Приобретение дочерних компаний, включая выданные займы, за вычетом приобретенных денежных средств	(231,6)	227,9
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности</b>	<b>(898,8)</b>	<b>(40,9)</b>

\* Показатели отчета о движении денежных средств за 2006 год учитывают показатели «Пятерочки» только с момента слияния, т. е. с 18 мая 2006 г.

\*\* Показатели отчета о движении денежных средств за 2006 год учитывают показатели «Пятерочки» только с момента слияния, т. е. с 18 мая 2006 г. Положительное влияние на движение денежных средств от инвестиционной деятельности в 2006 г. в размере 227,9 млн. долл. США было одновременным событием, обусловленным «обратным» приобретением «Пятерочки» и связанным с бухгалтерским отражением этой сделки

В течение 2007 года Х5 увеличила чистую торговую площадь своих магазинов на 143,1 тыс. кв. м., или на 31%. Эти цифры учитывают 3,6 тыс. кв. м. торговых площадей, закрытых в течение года (8 «мягких» дискаунтеров и 2 супермаркета), и включают в себя магазины, приобретенные в рамках «тактических» поглощений. Общее число магазинов увеличилось на 249, из них 223 «мягких» дискаунтера, 23 супермаркета и 3 гипермаркета.

В 2007 году Компания также ввела в эксплуатацию пять новых распределительных центров (РЦ) (один РЦ в Москве

был закрыт), увеличив тем самым совокупную площадь своих складских помещений на 78,1 тыс. кв. м.

Рост капитальных расходов в 2007 году объясняется снижением курса доллара США к рублю на 9% и инфляцией цен на недвижимое имущество и стоимость строительства. Кроме того, больше, чем планировалось (приблизительно 20% от всего объема капитальных затрат), было инвестировано в магазины, которые будут открыты в 2008 и последующие годы.

### Анализ движения денежных потоков от финансовой деятельности

Чистая сумма денежных средств, полученных от финансовой деятельности, составила 470 млн. долл. США, что объясняется привлечением Компанией денежных средств для финансирования своей программы капитальных затрат.

Млн. долл. США	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.*
<b>Денежные потоки от финансовой деятельности, в том числе</b>		
Привлечение кредитов и займов	2 042,2	674,3
Погашение кредитов и займов	(1 563,3)	(432,4)
Выплаты акционерам	-	(300,0)
<b>Чистая сумма денежных средств, полученных от / (использованных в) финансовой деятельности</b>	<b>470,0</b>	<b>(138,1)</b>

В 2007 году Х5 оптимизировала свой долговой портфель, в результате чего ей удалось снизить стоимость обслуживания долга и улучшить структуру заимствований. Принятые Компанией меры включали в себя рефинансирование рублевой задолженности с заменой значительной части трех облигационных займов, ранее выпущенных «Пятерочкой» и «Перекрестком» на общую сумму 6 млрд. руб., одним 7-летним облигационным займом (с правом досрочного предъявления к погашению через 3 года) под 7,6% годовых и номинальной стоимостью 9 млрд. руб. (352 млн. долл. США на дату размещения). Кроме того, Компания рефи-

нансировала свой предыдущий синдицированный кредит новым займом на сумму 1,1 млрд. долл. США с процентной ставкой LIBOR + 225 базисных пунктов, действующей в течение первого года, и, начиная со второго года, снижающейся до 200 базисных пунктов над LIBOR или ниже в зависимости от соотношения Чистый долг / EBITDA.

В результате, на конец 2007 года более 85% задолженности Компании по кредитам и займам приходилось на долгосрочный долг, а эффективная процентная ставка составила 7,1%.

\* Данные о движении денежных средств за 2006 г. включают в себя только денежные потоки в торговой сети «Пятерочка» со дня ее слияния с сетью «Перекресток» – 18 мая 2006 г. Негативное влияние на движение денежных средств по финансовой деятельности в 2006 г., оцениваемое в 300 млн. долл. США, было одновременным событием, обусловленным обратным приобретением магазинов «Пятерочка» и связанным с бухгалтерской обработкой этой сделки

**Сверка финальных показателей отчета о прибылях и убытках по проформе за 2006 год с проформой результатов 2006 года, опубликованных в Годовом отчете за 2006 год**

	2006 г.	Шаг 1	Шаг 2	Шаг 3	2006 г.
Млн. долл. США	Показатели по проформе, опубликованные в Годовом отчете за 2006 г.	Реклассификация расходов на логистику	Амортизация	«Меркадо» за январь-октябрь 2006 г.	Финальные показатели по проформе за 2006 г.
<b>Чистая выручка, в том числе:</b>	<b>3 551,5</b>			<b>(66,1)</b>	<b>3 485,4</b>
Себестоимость реализованных товаров	(2 562,0)	(42,3)		47,8	(2 556,5)
<b>Валовая прибыль</b>	<b>989,5</b>			<b>(18,3)</b>	<b>928,9</b>
<i>Маржа валовой прибыли, %</i>	<i>27,9%</i>				<i>26,7%</i>
Коммерческие, общие и административные расходы	(808,8)	42,3	(17,9)	25,0	(759,4)
Аренда/субаренда и прочий доход	43,8			(3,0)	40,8
<b>ЕБИТДА до опционов</b>	<b>360,0</b>			<b>1,3</b>	<b>361,3</b>
<i>Маржа ЕБИТДА, %</i>	<i>10,1%</i>			<i>н/д</i>	<i>10,4%</i>
<b>ЕБИТДА с учетом опционов</b>	<b>295,4</b>			<b>1,3</b>	<b>296,7</b>
<i>Маржа ЕБИТДА, %</i>	<i>8,3%</i>			<i>н/д</i>	<i>8,5%</i>
<b>ЕБИТ</b>	<b>224,5</b>		<b>(17,9)</b>	<b>3,7</b>	<b>210,3</b>
<i>Маржа ЕБИТ, %</i>	<i>6,3%</i>			<i>н/д</i>	<i>6,0%</i>
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>	<b>159,5</b>		<b>(17,9)</b>	<b>11,7</b>	<b>153,3</b>
Расходы по налогу на прибыль	(56,7)		4,3	1,3	(51,1)
<b>Чистая прибыль</b>	<b>102,8</b>		<b>(13,6)</b>	<b>13,0</b>	<b>102,2</b>
<i>Маржа чистой прибыли, %</i>	<i>2,9%</i>			<i>н/д</i>	<i>2,9%</i>

**Шаг 1:** Расходы на логистику были реклассифицированы из коммерческих, общих и административных расходов в себестоимость реализованных товаров.

**Шаг 2:** В соответствии с требованиями МСФО к отчетности по проформе, были начислены дополнительные расходы по амортизации таким образом, как если бы слияние торговых сетей «Перекресток» и «Пятерочка» произошло 1 января 2006 года. Соответственно, активы «Пятерочки» были переоценены по рыночным ценам по состоянию на 1 января 2006 года, а не 18 мая 2006 года.

**Шаг 3:** Результаты деятельности сети гипермаркетов «Меркадо» за 10 месяцев (с января по октябрь) были исключены из финального отчета о прибылях и убытках за 2006 год по проформе. Менеджмент считает, что в целях подготовки финансовой отчетности проформа-подход должен применяться только к стратегическим сделкам по приобретению крупных активов, в то время как мелкие «тактические» поглощения должны отражаться в отчетности с даты приобретения.

## Информация об акционерном капитале и динамика котировок ГДР

На 31 декабря 2007 года акционерный капитал X5 Retail Group состоял из 54 120 038 выпущенных обыкновенных акций номинальной стоимостью 1,00 евро за акцию. В 2006 и 2007 годах Компания выкупила 942 278 обыкновенных акций (казначейские акции) в общекорпоративных целях, включая фондирование Опционного плана и потенциальных приобретений.

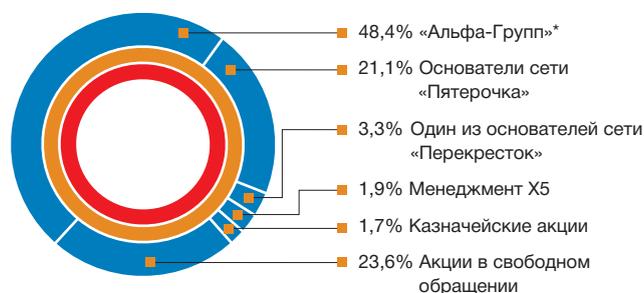
Акции Компании котируются на Лондонской фондовой бирже (LSE) в виде глобальных депозитарных расписок (ГДР) (тикер LSE: FIVE). Каждая ГДР соответствует 0,25% одной обыкновенной акции. На 23 апреля 2008 года доля публично торгуемых акций X5, находящихся в свободном обращении, составляла 26,6% от всего акционерного капитала.

В 2007 году котировки ГДР X5 Retail Group выросли на 40% и в конце года достигли уровня 36,5 долл. США за одну ГДР, что стало следствием высокой оценки финансовыми рынками результатов деятельности и перспектив развития Компании. На 31 декабря 2007 года рыночная капитализация X5 составляла 7,9 млрд. долл. США.

В мае 2008 года X5 успешно разместила среди существующих акционеров права на выкуп нового выпуска ГДР на

общую сумму 1 026 млн. долл. США с целью финансирования приобретения сети гипермаркетов «Карусель» и последующих интеграционных затрат. В результате размещения акционерный капитал Компании вырос с 54 120 038 до 66 146 713 выпущенных обыкновенных акций, что эквивалентно 264 586 852 ГДР.

### Структура акционерного капитала X5 на 23 апреля 2007 г.



\*Около 5% акций находятся в сделке финансового РЕПО

Общее число акций – 54 120 038, что эквивалентно 216 480 152 ГДР

### Динамика котировок ГДР X5 Retail Group N.V. в 2007 г.



Корпоративное  
управление  
и социальная  
ответственность

**Сила**



# Корпоративное управление и социальная ответственность – наша сила

X5 Retail Group N.V. зарегистрирована в Нидерландах, ГДР Компании котируются на Лондонской фондовой бирже. При этом, X5 осуществляет свою деятельность на территории Российской Федерации, строго соблюдая законодательные и нормативные акты этой страны. При ведении бизнеса и в отношениях с партнерами и общественностью Компания стремится занимать ответственную социальную позицию в соответствии с международными стандартами и лучшей практикой ведения бизнеса.

Мы уверены, что наша работа в этом направлении делает нас сильнее.

Эффективное корпоративное управление и прозрачность деятельности обеспечивают X5 высокий уровень доверия со стороны финансовых рынков, что способствует снижению стоимости капитала для Компании. Стремление соответствовать лучшей международной практике и принципам ведения бизнеса делает X5 привлекательным работодателем и деловым партнером для поставщиков, арендодате-

лей, франчайзинговых партнеров и приобретаемых торговых сетей.

Наши инвестиции в инфраструктуру, политика занятости и социальная активность в населенных пунктах и регионах деятельности X5 позволяют нам укреплять отношения с покупателями и местными органами власти. Благодаря активной региональной экспансии, Компания имеет возможность создавать десятки тысяч новых рабочих мест и генерировать дополнительные платежи в местные бюджеты, способствуя экономическому развитию регионов.

Компания видит свою социальную миссию в ответственном отношении российского бизнеса к социальным проблемам. Активно реализуемые нами программы по развитию спорта, охране здоровья детей и поддержке образования ставят нашу корпоративную культуру на службу людям и обществу.



## Отчет о корпоративном управлении

Являясь публичной голландской компанией с ограниченной ответственностью, глобальные депозитарные расписки которой котируются на Лондонской фондовой бирже, компания X5 Retail Group N.V. обязана соблюдать Кодекс корпоративного управления Нидерландов, применяя его положения либо предоставляя разъяснения, почему она не придерживается того или иного его положения. Наша политика корпоративного управления применительно к соблюдению Кодекса обсуждалась с нашими акционерами на Ежегодном общем собрании акционеров в 2006 году.

В соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов в настоящем разделе представлена общая структура корпоративного управления Компании с указанием любых отступлений от положений Кодекса. X5 придерживается этих требований в той мере, в какой это возможно и желательно.

В Компании принята двухуровневая система корпоративного управления, включающая в себя Правление и Наблюдательный совет.

### Правление

Правление осуществляет общее руководство деятельностью X5. Оно отвечает за достижение корпоративных целей и задач Компании, реализацию ее стратегии и политики. Функции Правления включают в себя соблюдение всех соответствующих законодательных и иных нормативных актов, управление рисками, связанными с деятельностью Компании, финансирование и внешние связи. Правление

обязано сообщать обо всех событиях, связанных с осуществлением им своих функций, Наблюдательному совету и Комитету по аудиту и обсуждать с ними вопросы функционирования систем управления рисками и внутреннего контроля.

В настоящее время в состав Правления входят три человека. В представленной ниже таблице перечислены действующие члены Правления, даты их назначения и сроки полномочий.

#### Лев Хасис

Лев Хасис, гражданин Российской Федерации, с 1999 года – член Совета директоров ТД «Перекресток», с мая 2006 – Главный исполнительный директор X5 Retail Group. С 1989 года трудился в Самарском аэрокосмическом университете имени Королева (бывший КуАИ). С 1991 – Генеральный директор ОАО «Самарский торговый дом», с 1993 – Вице-президент ОАО «АвтоВАЗбанк». С 1994 по 1998 год – арбитражный управляющий, Президент, Председатель Совета директоров ОАО «Авиакор». В 1996-1998 годах одновременно занимал пост Вице-президента «Альфа-банка», с 2002 по 2006 год – его Председатель. С 2001 года – Председатель Совета директоров ОАО «Торговый дом ЦУМ», с 2003 года – ОАО «Торговый дом ГУМ».

Г-н Хасис – опытный российский бизнесмен, заслуги которого были отмечены в том числе такими наградами, как «Бизнесмен года – 2004» и «Человек года – 2003» в номинации «Руководитель розничной компании». По итогам 2007 года он занял первое место в объединенном

Имя и фамилия	Год рождения	Должность	Год назначения	Год окончания текущего срока полномочий
Г-н Лев Хасис	1966	Главный исполнительный директор, Председатель Правления	2006	2010
Г-н Евгений Корнилов	1969	Главный финансовый директор	2008	2012
Г-н Франк Лезст	1962	Корпоративный секретарь	2007	2011

рейтинге руководителей предприятий розничной торговли Национальной ассоциации менеджеров и ИД «Коммерсант».

С февраля 2008 года г-н Хасис является Председателем российской Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ).

Г-н Хасис окончил Куйбышевский авиационный институт (1989), Финансовую академию при Правительстве РФ (1995), Санкт-Петербургский университет МВД РФ (2001), является доктором экономических наук, кандидатом технических и юридических наук, членом-корреспондентом РАЕН.

#### **Евгений Корнилов**

Евгений Корнилов, гражданин Российской Федерации, был назначен Главным финансовым директором компании X5 Retail Group N.V. 18 января 2008 года. В августе 2006 года он был назначен Финансовым директором ТД «Перекресток», а в 2007 году стал заместителем Главного финансового директора компании X5 Retail Group N.V. Г-н Корнилов окончил факультет международных экономических отношений МГИМО с дипломом в области экономики, международной торговли и иностранных языков. До назначения на должность Финансового директора ТД «Перекресток» занимал должность Финансового директора и Главного контролера компании SUN Interbrew в России. С 1992 по 1999 год работал в подразделении управленческого консалтинга и аудиторских услуг компании PriceWaterhouseCoopers в России.

#### **Франк Леэст**

Франк Леэст, гражданин Нидерландов, был назначен директором «Б» и Корпоративным секретарем X5 5 ноября 2007 года. С 1991 года г-н Леэст занимал различные должности в компании Fortis Intertrust – от менеджера по работе с крупными клиентами на Нидерландских Антильских островах до основателя и Директора представительства компании Fortis Intertrust в Вене (Австрия). В 2002 году основал компанию Intellectual Property Group, входящую в группу компаний Fortis Intertrust в Нидерландах. Г-н Леэст окончил Лейденский университет с дипломом в области права.

### **Наблюдательный совет**

Наблюдательный совет консультирует Правление и осуществляет надзор за его работой, общим состоянием дел в Компании и ее деятельностью. При исполнении своих обязанностей Наблюдательный совет учитывает интересы акционеров Компании и с этой целью рассматривает все соответствующие вопросы, связанные с Компанией. Для принятия важных деловых решений требуется одобрение Наблюдательного совета. Наблюдательный совет также осуществляет надзор за структурой и управлением системами внутреннего контроля, а также за процессом подготовки финансовой отчетности. Заседания Наблюдательного совета проводятся не реже четырех раз в год.

Число членов Наблюдательного совета определяется Общим собранием акционеров. В настоящее время в состав Наблюдательного совета входят шесть человек. 10 апреля 2008 года Наблюдательный совет выдвинул кандидатов на должность дополнительного независимого члена Наблюдательного совета для назначения на Общем собрании акционеров 16 июня 2008 года. 21 апреля 2008 года Наблюдательный совет покинул Андрей Рогачев, а 23 апреля 2008 года – Татьяна Франус.

Наблюдательным советом подготовлен документ, описывающий состав Наблюдательного совета с акцентом на особенностях деятельности Компании, а также желаемом опыте и уровне подготовки членов Наблюдательного совета. Данный документ подлежит ежегодному пересмотру членами Наблюдательного совета.

В соответствии с Правилами, определяющими принципы и процедуру работы Наблюдательного совета, член Наблюдательного совета может быть назначен не более чем на три срока по четыре года каждый. Для того, чтобы избежать ситуацию, когда несколько членов Наблюдательного совета должны быть переизбраны одновременно, Наблюдательный совет составил график ухода в отставку и повторного назначения членов совета. С составом Наблюдательного совета и графиком ротации его членов можно ознакомиться на веб-сайте Компании.

В представленной ниже таблице перечислены действующие члены Наблюдательного совета, даты их назначения и сроки полномочий.

Имя и фамилия	Год рождения	Должность	Год назначения	Год окончания текущего срока полномочий
Эрве Деффоре	1950	Председатель Наблюдательного совета	2006	2010
Михаил Фридман	1964	Член Наблюдательного совета	2006	2009
Александр Савин	1969	Член Наблюдательного совета	2006	2009
Дэвид Гулд	1969	Член Наблюдательного совета	2006	2010
Владимир Ашурков	1972	Член Наблюдательного совета	2006	2008
Карлос Криадо-Перес Трефо	1952	Член Наблюдательного совета	2007	2011

#### **Эрве Деффоре**

Эрве Деффоре, гражданин Франции, является партнером в консалтинговой компании GRP Partners (офисы в Лондоне и Лос-Анджелесе). Он руководит ее операциями в сфере венчурного капитала в Европе и входит в Советы директоров компаний IFCO Systems N.V. и Ulta, Corp. Ранее г-н Деффоре работал в таких компаниях, как Carrefour, S.A. (Париж), Azucarera EBRO S.A. (Мадрид) и BMW A.G. (Мюнхен). Он окончил Санкт-Галленский университет (Швейцария) с дипломом в области делового администрирования.

#### **Михаил Фридман**

Михаил Фридман, гражданин Российской Федерации, является Председателем Наблюдательного совета директоров и основателем Консорциума «Альфа-Групп». Он также является Председателем Совета директоров ОАО «ТНК-ВР Менеджмент» и членом Советов директоров «Альфа-Банка» и компании «ВымпелКом». Кроме того, г-н Фридман является членом Международного консультативного совета при Совете по иностранным отношениям (США). Окончил Московский институт стали и сплавов.

#### **Александр Савин**

Александр Савин, гражданин Российской Федерации, занимает должность Управляющего директора Группы компаний «А1». Он также занимает ряд других должностей, среди которых посты члена Наблюдательного совета Консорциума «Альфа-Групп» и члена Консультативного комитета Группы компаний «А1». Ранее г-н Савин куриро-

вал направление прямых инвестиций в электроэнергетике в Группе компаний «Ренессанс Капитал» и работал в области стратегического консалтинга в московском, лондонском и бостонском офисах компании Bain & Company. Окончил Московский государственный университет с дипломом в области экономической географии и Гарвардскую школу бизнеса с дипломом магистра делового администрирования.

#### **Дэвид Гулд**

Дэвид Гулд, гражданин США, занимает должность заместителя Директора по корпоративному развитию, финансам и контролю Консорциума «Альфа-Групп». Он также является членом Совета директоров компании Alfa Finance Holdings SA. Ранее г-н Гулд работал в компании PricewaterhouseCoopers. Окончил Университет Колгейта с дипломом бакалавра географии и экономики и Северо-Восточный университет с дипломом магистра делового администрирования/магистра наук в области бухгалтерского учета. В 1993 году г-н Гулд получил сертификат «Бухгалтера высшей категории», а в 1999 году – «Финансового аналитика высшей категории».

#### **Владимир Ашурков**

Владимир Ашурков, гражданин Российской Федерации, занимает должность Директора по контролю за управлением активами Консорциума «Альфа-Групп». Он также занимает ряд других должностей, среди которых посты члена Консультативного комитета Группы компаний «А1» и члена Российского консультативного комитета по технологиям.

До прихода в Консорциум «Альфа-Групп» г-н Ашурков занимал должность Вице-президента по стратегическому развитию Группы «Промышленные Инвесторы» (которой принадлежит контрольный пакет акций ОАО «Дальневосточное морское пароходство»), работал в ряде транспортных и логистических компаниях и инвестиционных банков. Окончил Московский физико-технический институт с дипломом бакалавра наук в области физики и Уортонскую школу бизнеса Пенсильванского университета с дипломом магистра делового администрирования.

### **Карлос Криадо-Перес Трефо**

Карлос Криадо-Перес Трефо, гражданин Аргентины, проживает в Испании и является Исполнительным Председателем компании Dinosol Supermercados, а также членом Консультационного совета компании Permira UK. Кроме того, он является Советником по вопросам международного развития и Советником Главного исполнительного директора компании Marks and Spencer's, а также Старшим советником банка UBS. Ранее занимал руководящие должности в различных компаниях, включая SHV Makro, Wal-Mart International и Safeway Plc. Окончил Дарденскую школу бизнеса Вирджинского университета.

### **Комитеты Наблюдательного совета**

Продолжая нести общую ответственность за выполнение возложенных на него обязанностей, Наблюдательный совет поручает решение определенных задач пяти своим постоянным комитетам – Комитету по аудиту, Комитету по вознаграждениям, Комитету по выборам и назначениям, Комитету по сделкам с заинтересованностью и Комитету по стратегии. Состав комитетов формируется из членов Наблюдательного совета. Каждый комитет состоит не менее чем из двух человек, по крайней мере один из которых должен являться независимым членом в значении Кодекса корпоративного управления Нидерландов. Члены комитетов назначаются Наблюдательным советом. Комитеты действуют в рамках полномочий, установленных Наблюдательным советом в соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов. С полномочиями комитетов можно ознакомиться на веб-сайте X5.

**Комитет по аудиту.** Комитет по аудиту оказывает Наблюдательному совету содействие в осуществлении его функций по надзору и контролю за объективностью финансовой отчетности Компании, системой внутреннего контроля деятельности и управления рисками, стратегией финансирования и связанными с ней стратегиями, а также налого-

вым планированием. Он также предоставляет консультации по вопросам назначения аудитора и определения его вознаграждения.

**Комитет по вознаграждениям.** Комитет по вознаграждениям предоставляет Правлению рекомендации по политике вознаграждений для ее последующего принятия на Общем собрании акционеров, готовит предложения Наблюдательному совету по вознаграждениям для отдельных членов Правления и консультирует Правление по размерам и структуре вознаграждений для других руководящих сотрудников Компании.

**Комитет по выборам и назначениям.** Комитет по выборам и назначениям предоставляет консультации по вопросам выбора и назначения членов Наблюдательного совета и Правления и не реже одного раза в год оценивает структуру и состав Наблюдательного совета и Правления, а также работу их отдельных членов.

**Комитет по сделкам с заинтересованностью.** Комитет по сделкам с заинтересованностью консультирует Наблюдательный совет по вопросам реагирования на сообщения о потенциальных конфликтах интересов и их разрешения, а также по любым другим сделкам с заинтересованностью, планируемыми к совершению между Компанией, с одной стороны, и любыми физическими или юридическими лицами, в отношении которых имеет место конфликт интересов, включая, но не ограничиваясь нижеперечисленными, ее акционеров, членов Наблюдательного совета и Правления, с другой стороны.

**Комитет по стратегии.** Комитет по стратегии предоставляет консультации по общей стратегии Компании, включая, но не ограничиваясь нижеперечисленным, будущие направления деятельности Компании в целом и каждого из ее аффилированных предприятий в частности, общую стратегию роста и развития, слияния и приобретения активов, а также стратегию финансирования.

## Состав комитетов Наблюдательного совета

Имя и фамилия	Комитет по аудиту*	Комитет по вознаграждениям	Комитет по выборам и назначениям	Комитет по сделкам с заинтересованностью	Комитет по стратегии
Э. Деффоре	Член комитета	Член комитета	Член комитета	Член комитета	Член комитета
В. Ашурков		Председатель	Председатель		Председатель
М. Фридман					
Д. Гулд	Председатель				
А. Савин		Член комитета	Член комитета	Член комитета	
К. К.-П. Трефо		Член комитета	Член комитета	Председатель	Член комитета

### Назначение, временное отстранение от обязанностей и исключение членов Правления и Наблюдательного совета

Общее собрание акционеров назначает членов Правления и Наблюдательного совета из списка кандидатов, составленного Наблюдательным советом из расчета не менее двух человек на каждое вакантное место. Рекомендация имеет обязательную силу, поэтому рекомендованный кандидат избирается акционерами, если его кандидатура не будет отклонена квалифицированным большинством (не менее двух третей) голосов акционеров, представляющих более половины выпущенного акционерного капитала Компании. В случае отклонения рекомендованной кандидатуры назначается второй кандидат, если его кандидатура также не будет отклонена.

Члены Наблюдательного совета назначают из своего состава Председателя, а также назначают Вице-председателя, который будет замещать Председателя в его отсутствие.

Члены Наблюдательного совета назначаются на срок до четырех лет и могут переизбираться дважды. Члены Правления также избираются на срок четыре года. Устав Компании не ограничивает общего срока полномочий членов Правления.

Каждый член Наблюдательного совета и Правления может быть в любое время исключен из состава его членов Общим собранием акционеров. Член Правления может быть

в любое время временно отстранен от своих обязанностей Наблюдательным советом. Такое временное отстранение от обязанностей может быть в любое время прекращено Общим собранием акционеров.

### Вознаграждение

Вознаграждение отдельных членов Правления определяется Наблюдательным советом по рекомендации Комитета по вознаграждениям при Наблюдательном совете на основании Политики вознаграждений Компании. Вознаграждение членов Наблюдательного совета определяется Общим собранием акционеров.

Политика вознаграждений членов Правления и Наблюдательного совета приводится в Отчете о вознаграждениях на стр. 59. С ней также можно ознакомиться на веб-сайте Компании.

### Сообщение о конфликтах интересов

Наблюдательный совет отвечает за определение способов разрешения конфликтов интересов между членами Правления и Наблюдательного совета и (или) внешним аудитором, с одной стороны, и Компанией, с другой стороны.

Член Правления или Наблюдательного совета обязан немедленно сообщать и предоставлять Председателю Наблюдательного совета и другим членам Правления (в случае, если

\* Татьяна Франус являлась членом Комитета по аудиту до своего выхода из состава Наблюдательного совета 23 апреля 2008 г. В 2008 г. Наблюдательный совет назначит третьего члена Комитета по аудиту

речь идет об одном из его членов) всю соответствующую информацию о любом фактическом или потенциальном конфликте интересов, который может иметь существенное значение для Компании и (или) соответствующего члена.

В случае конфликта между Компанией и одним из членов или всеми членами Правления Компанию представляет член Наблюдательного совета, специально назначенный для этого Наблюдательным советом.

Решение о заключении той или иной сделки, вызывающей конфликт интересов с одним из членов Правления или Наблюдательного совета, которая имеет существенное значение для Компании или соответствующего члена, требует одобрения Наблюдательного совета. Комитет по сделкам с заинтересованностью консультирует Наблюдательный совет по вопросам реагирования на сообщаемые конфликты интересов и их разрешения и готовит решения Наблюдательного совета по этим вопросам.

#### **Ценные бумаги, находящиеся в собственности членов Правления и Наблюдательного совета**

Члены Правления и Наблюдательного совета, а также другие руководители высшего звена X5 обязаны соблюдать Кодекс поведения в отношении использования служебной информации, в котором содержатся правила, направленные на предотвращение незаконных операций с ценными бумагами (финансовыми инструментами) Компании с использованием служебной информации. С Кодексом поведения в отношении использования служебной информации можно ознакомиться на веб-сайте Компании.

Кодекс поведения в отношении использования служебной информации включает в себя конкретный раздел, в котором изложены обязательства членов Правления по информированию должностного лица, ответственного за соблюдение Кодекса, о любых изменениях в структуре их владения контролируемыми на бирже ценными бумагами любой голландской компании, кроме ценных бумаг компании X5, в соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов.

### **Акционеры и их права**

#### **Общее собрание акционеров**

Компания обязана проводить Общее собрание акционеров в течение шести месяцев после окончания каждого финансового года, в том числе, для утверждения финансовой отчетно-

сти, рассмотрения любого предложения по распределению прибыли и освобождения членов Правления и Наблюдательного совета от ответственности за выполнение своих обязанностей в течение предыдущего финансового года.

Внеочередные собрания акционеров проводятся так часто, как считает необходимым Правление или Наблюдательный совет. Кроме того, акционеры, совместно представляющие 10% размещенных акций, могут потребовать проведения Общего собрания акционеров, подробно изложив предлагаемую ими повестку дня такого собрания.

Полномочия Общего собрания акционеров определяются в Уставе. Помимо принятия решений на Ежегодном общем собрании акционеров основные полномочия акционеров включают в себя назначение, временное отстранение от обязанностей и исключение членов Правления и Наблюдательного совета, назначение внешних аудиторов, принятие изменений и дополнений к Уставу, выпуск акций и проведение подписки на них, уполномочивание Правления или Наблюдательного совета на выпуск акций и проведение подписки на них, уполномочивание Правления или Наблюдательного совета на отзыв преимущественных прав покупки акционеров при выпуске акций и уполномочивание Правления на выкуп или аннулирование выпущенных акций.

Общие собрания акционеров могут проводиться только в гг. Амстердаме или Хаарлеммермеере (аэропорт Схипхол). Уведомление о проведении Общего собрания акционеров должно быть направлено акционерам и держателям депозитарных расписок не позднее, чем за пятнадцать дней до дня проведения собрания, и включать в себя повестку дня собрания.

Все акционеры и другие лица, которые в соответствии с законодательством Нидерландов или Уставом Компании имеют право присутствовать и (или) голосовать на Общем собрании акционеров, имеют право выступать на Общем собрании акционеров. Как описано в «Условиях глобальных депозитарных расписок», держатели ГДР могут дать депозитарию поручение по осуществлению прав голоса по акциям, на основании которых были выпущены их ГДР, либо депозитарий по требованию держателей таких депозитарных расписок может выдать доверенность тем держателям ГДР, которые желают лично голосовать на Общем собрании акционеров. Лица, имеющие письменную доверенность, могут представлять акционеров на Общем собрании акционеров. Письменная доверенность должна быть надлежащим образом оформлена и легализована в соответствии с законодательством той страны, в которой она выдается.

С предварительного одобрения Наблюдательного совета Правление может назначить дату составления списка акционеров, имеющих право присутствовать и голосовать на Общем собрании акционеров.

### **Права голоса**

Каждая акция предоставляет ее держателю право на один голос на Общем собрании акционеров. Ни законодательство Нидерландов, ни Устав не устанавливает никаких дополнительных ограничений на право нерезидентов Нидерландов и иностранных акционеров на владение или голосование акциями, кроме тех, которые установлены для резидентов Нидерландов. Решения Общего собрания акционеров принимаются простым большинством голосов при условии, что совокупная доля акций акционеров, участвующих в собрании лично или через своих доверенных лиц, составляет более 25% уставного капитала Компании. Если совокупная доля акций акционеров, участвующих в собрании лично или через своих доверенных лиц, составляет 25 или менее процентов выпущенного акционерного капитала Компании, созывается повторное собрание, которое проводится не позднее, чем через четыре недели после даты проведения первого собрания. На повторном собрании требование о наличии кворума не действует.

При отсутствии необходимого большинства голосов для избрания кандидатуры на вакантное место в Наблюдательном совете или Правлении проводится повторное голосование. В случае равенства голосов при повторном голосовании вопрос решается посредством жеребьевки. В случае равенства голосов по любым другим вопросам, кроме избрания кандидатуры на вакантное место в Наблюдательном совете или Правлении, предложение считается отклоненным.

### **Права на получение дивидендов**

Любое распределение прибыли между акционерами производится после утверждения Общим собранием акционеров годовой отчетности Компании, из которой со всей очевидностью следует, что такое распределение разрешено. Компания вправе объявлять о распределении прибыли лишь при условии, что ее уставный капитал за вычетом суммы, подлежащей выплате акционерам в рамках распределения прибыли, составляет не менее суммы ее выпущенного и полностью оплаченного акционерного капитала и любых резервов, которые Компания обязана поддерживать в соответствии с законодательством Нидерландов и Уставом. Убытки могут возмещаться из таких резервов в той мере, в какой это разрешено законодательством Нидерландов.

По предложению Наблюдательного совета Общее собрание акционеров определяет, какая часть прибыли будет перечислена в резервные фонды, которые Компания должна поддерживать в соответствии с законодательством Нидерландов и Уставом, и принимает решение о распределении остальной прибыли.

По предложению Наблюдательного совета Общее собрание акционеров может принять решение о выплате промежуточных дивидендов, если акционерный капитал Компании превышает сумму ее уставного капитала и резервных фондов, которые она должна поддерживать в соответствии с законодательством Нидерландов и Уставом, что подтверждается промежуточным финансовым отчетом, подготовленным и подписанным всеми членами Правления. Кроме того, по предложению Наблюдательного совета и при условии соблюдения законодательства Нидерландов Общее собрание акционеров может принять решение о распределении между акционерами любых других резервных фондов, которые Компания не обязана поддерживать в соответствии с законодательством Нидерландов или Уставом.

Дивиденды и другие распределяемые суммы, которые не были востребованы в течение пяти лет после даты наступления срока их выплаты, возвращаются Компании.

### **Аудитор**

Общее собрание акционеров назначает внешнего аудитора. Комитет по аудиту рекомендует кандидатуру внешнего аудитора Наблюдательному совету для ее представления на утверждение (повторное утверждение) Общему собранию акционеров. Кроме того, Комитет по аудиту оценивает работу внешнего аудитора и, при необходимости, рекомендует его замену. Комитет по аудиту также предварительно утверждает вознаграждения за аудит и разрешенные неаудиторские услуги, которые будут оказываться внешним аудитором по согласованию с Правлением. Комитет по аудиту не должен одобрять привлечение внешнего аудитора для оказания неаудиторских услуг, которые запрещены действующими законодательными и нормативными актами или могли бы поставить под угрозу его независимость.

Не реже одного раза в четыре года Правление совместно с Комитетом по аудиту проводит полную и тщательную оценку всей деятельности внешнего аудитора. Основные выводы, сделанные по результатам оценки, докладываются Общему собранию акционеров в целях рассмотрения (рекомендации к назначению) кандидатуры внешнего аудитора Компании.

## **Кодекс корпоративного управления Нидерландов**

9 декабря 2003 года комитет, сформированный Правительством Нидерландов (Commissie Tabaksblad), опубликовал Кодекс корпоративного управления Нидерландов. Положения этого Кодекса вступили в силу 1 января 2004 года. Некоторые из положений Кодекса, касающиеся лучшей практики, были включены в законодательство Нидерландов, включая обязательство компаний подробно описывать в своих годовых отчетах все случаи несоблюдения ими Кодекса корпоративного управления Нидерландов с указанием причин такого несоблюдения. Любые значительные изменения в структуре корпоративного управления той или иной компании или вопросы в отношении соблюдения ею Кодекса корпоративного управления Нидерландов должны обсуждаться на ее ежегодном общем собрании акционеров. Кодекс корпоративного управления Нидерландов предусматривает, что в случае утверждения собранием акционеров компании ее структуры корпоративного управления и объяснений причин любых отступлений от положений Кодекса считается, что компания выполнила требования Кодекса.

X5 обязана соблюдать Кодекс корпоративного управления Нидерландов. По причинам, изложенным ниже, Компания не соблюдает следующие положения о лучшей практике Кодекса корпоративного управления Нидерландов:

### **Положение II.2.2: Предоставление безусловных опционов членам Правления**

В соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов в случае предоставления компанией членам своего правления безусловных опционов должны соблюдаться определенные критерии эффективности деятельности компании, и такие опционы не могут быть использованы в течение трех лет после даты их предоставления.

15 июня 2007 года Общее собрание акционеров утвердило Опционный план для сотрудников Компании. Опционы предоставляются четырем траншами в течение четырех лет. Опцион первого транша может быть использован сразу же, опцион второго транша – через 11 месяцев, а опционы третьего и четвертого траншей – через год с момента предоставления.

Несмотря на то, что Опционный план квалифицируется как долгосрочное вознаграждение, а предоставление опционов будет увязано с достижением заранее определенных

измеримых результатов деятельности, Компания признает, что ее Опционный план не отвечает требованиям Кодекса корпоративного управления Нидерландов в том, что касается квалификационного периода на опционы. Однако поскольку операционная деятельность Компании осуществляется, главным образом, в Российской Федерации, Украине и Казахстане, а на этих рынках широко практикуется предоставление безусловных опционов с квалификационным периодом менее трех лет, отступление от данного положения Кодекса корпоративного управления Нидерландов крайне необходимо Компании для привлечения и вознаграждения лучших профессионалов на указанных рынках.

### **Положение II.2.11: Немедленная публикация основных условий договоров с членами Правления**

В соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов основные условия договоров с членами Правления подлежат разглашению немедленно после их заключения.

X5 признает, что в данном случае она отступила от положений Кодекса корпоративного управления Нидерландов. Однако основные условия договоров с членами Правления будут включены в Отчет о вознаграждениях за 2007 год, который будет размещен на веб-сайте Компании после публикации Годового отчета за 2007 год.

### **Положение III.2.1: Независимость членов Наблюдательного совета**

В соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов все члены Наблюдательного совета, кроме одного, должны быть независимыми.

Все члены Наблюдательного совета, за исключением двух (а именно: председателя Эрве Деффоре и Карлоса Криадо-Переса Трефо), (i) владеют крупными пакетами акций Компании или (ii) связаны с компаниями, находящимися в собственности или под контролем компаний, которые, в свою очередь, владеют не менее чем 10% акций или ГДР Компании. Поэтому эти члены Наблюдательного совета не считаются независимыми в значении Кодекса корпоративного управления Нидерландов. Г-н Э. Деффоре и г-н К. К.-П. Трефо являются независимыми в значении Кодекса корпоративного управления Нидерландов.

Компания полагает, что члены Наблюдательного совета, не являющиеся независимыми, обладают глубокими позна-

ниями в сфере продуктовой розничной торговли и рынков, на которых работает Компания, что обеспечивает ей и ее акционерам значительное преимущество.

Наконец, Компания намеревается предложить кандидатуру третьего независимого члена Наблюдательного совета на утверждение Ежегодному общему собранию акционеров, которое будет проведено 16 июня 2008 года, для заполнения вакансии, образовавшейся после выхода в отставку Александра Косьяненко 13 февраля 2008 года.

### **Положение III.7.1: Запрет на представление акций и опционов членам Наблюдательного совета**

В соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов членам наблюдательного совета не должны предоставляться никакие акции и (или) права подписки на акции в качестве вознаграждения за их членство в наблюдательном совете.

15 июня 2007 года и 5 ноября 2007 года Общее собрание акционеров одобрило предоставление Эрве Деффо-ре и Карлосу Криадо-Пересу Трефо в качестве членов Наблюдательного совета опционов в рамках Опционного плана. Компания признает, что предоставление таких опционов нарушает Кодекс корпоративного управления Нидерландов. Однако Компания полагает, что в целях привлечения и вознаграждения высококлассных профессионалов с богатым опытом работы в сфере продуктовой розничной торговли ей необходимо предоставлять опционы на покупку акций в том числе и некоторым членам Наблюдательного совета.

### **Система внутреннего контроля и управления рисками**

Правление Компании отвечает за разработку, внедрение и функционирование эффективной системы внутреннего контроля и управления рисками на непрерывной основе.

В рамках делегированных Правлением полномочий руководители на всех уровнях организационной структуры Компании несут ответственность за мониторинг рисков и создание систем внутреннего контроля для соответствующих бизнес-процессов. Финансовая Дирекция оказывает руководству на всех уровнях содействие в разработке риск-ориентированных процедур внутреннего контроля, интегрированных в бизнес-процессы. Кроме того, финансовые контролеры являются неотъемлемой частью системы внутреннего контроля и управления ри-

сками Компании и осуществляют непрерывный мониторинг ее эффективности. Благодаря совместным усилиям в 2007 году были усовершенствованы контроли составления финансовой отчетности, а также переработаны нефинансовые нормативные документы, что обеспечило более эффективный контроль над деятельностью Компании.

Компания утвердила внедрение критериев, сформулированных Комитетом спонсорских организаций (COSO) в Интегрированной модели COSO «Внутренний контроль», на уровне организации в целом: приблизительно 160 ведущих сотрудников и руководителей Финансовой Дирекции Компании, а также примерно 200 руководителей центрального офиса прошли формальное обучение по Интегрированной модели COSO «Внутренний контроль». В рамках данного обучения была также проведена самооценка контролей с использованием анкет-вопросников по принципам модели COSO «Внутренний контроль» с тем, чтобы контролеры и владельцы бизнес-процессов могли определить, насколько в Компании на данный момент соблюдаются требования модели COSO, и выявить области, требующие улучшения. Все это также позволило заострить внимание на том, что за внутренний контроль отвечает каждый сотрудник Компании. Кроме того, Департамент корпоративного аудита (подразделение Компании, отвечающее за внутренний аудит) активно использует требования модели COSO при проведении аудиторских проверок, группируя выявленные недостатки по категориям целей внутреннего контроля согласно модели COSO. Наконец, владельцы бизнес-процессов обязаны использовать критерии COSO для оценки эффективности систем внутреннего контроля при внедрении новых и усовершенствовании уже имеющихся контрольных процедур.

Департамент корпоративного аудита предоставляет Комитету по аудиту Наблюдательного совета и Правлению Компании независимую и объективную оценку процедур внутреннего контроля и управления рисками операционных, финансовых и информационных систем. В 2007 году после внедрения риск-ориентированного подхода к проведению аудиторских проверок Департамент корпоративного аудита изучил основные межфункциональные бизнес-процессы, имеющие решающее значение для деятельности Компании, и представил свои рекомендации по усовершенствованию соответствующих механизмов внутреннего контроля. В настоящее время руководство Компании выполняет данные рекомендации. Качество систем внутреннего контроля Компании и результаты работы внутренних и внешних аудиторов

регулярно обсуждаются на заседаниях Комитета по аудиту Наблюдательного совета.

Учитывая вышеперечисленные мероприятия по устранению рисков составления финансовой отчетности, проведенные в 2007 году и до настоящего времени, Правление Компании полагает, что:

- были предоставлены разумные гарантии того, что финансовая отчетность не содержит существенных ошибок;
- системы внутреннего контроля и управления рисками функционировали в отчетном году надлежащим образом;
- не существует никаких признаков того, что системы внутреннего контроля и управления рисками не будут функционировать надлежащим образом в 2008 году.

В 2008 году в дополнение к вышеупомянутым мероприятиям Компания планирует дальнейшее усовершенствование своей системы внутреннего контроля и управления рисками, что позволит ей выйти на новый уровень эффективности и результативности деятельности. Дальнейшее усовершенствование включает в себя, в числе прочего, придание особой значимости «Основным этическим принципам делового поведения» и создание «горячей линии» по вопросам этики в целях усиления контрольной среды, а также введение формальной процедуры оценки и анализа рисков. Данная процедура будет включать в себя периодическое выявление, оценку и распределение бизнес-рисков по уровню существенности с помощью «карт рисков» (охватывающих следующие категории: стратегические риски, риски операционной деятельности, риски недостоверности финансовой отчетности и риски несоблюдения законодательства), на основе которой в Годовом отчете за 2008 год будет представлен «риск-профиль» Компании.

В Примечании 32 «Управление финансовыми рисками» к консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой отчет, содержится подробное описание финансовых рисков (кредитных и рыночных рисков, а также рисков потери ликвидности) и мер по их устранению, принятых Компанией.

## Отчет Наблюдательного совета

Наблюдательный совет осуществляет надзор над политикой Правления и общим положением дел в Компании и ее деятельностью, а также оказывает Правлению консультативную помощь.

При выполнении своих обязанностей Наблюдательный совет руководствуется интересами Компании и ее аффилированных предприятий. Он учитывает интересы акционеров Компании и с этой целью рассматривает все соответствующие вопросы, связанные с Компанией.

Продолжая нести общую ответственность за выполнение возложенных на него обязанностей, Наблюдательный совет поручает решение определенных задач пяти своим постоянным комитетам – Комитету по аудиту, Комитету по вознаграждениям, Комитету по выборам и назначениям, Комитету по сделкам с заинтересованностью и Комитету по стратегии.

### Состав Наблюдательного совета

В 2007 году состав Наблюдательного совета изменился. 5 ноября 2007 года Общее собрание акционеров ввело в состав Наблюдательного совета Карлоса Криадо-Переса Трефо. Его знания и опыт в сфере розничной торговли представляют огромную ценность для Компании. Сведения о текущем составе Наблюдательного совета приводятся в Отчете о корпоративном управлении.

### Состав комитетов Наблюдательного совета

В 2007 году в составе комитетов Наблюдательного совета произошли следующие изменения: Андрей Рогачев вышел из состава Комитета по вознаграждениям, Комитета по выборам и назначениям и Комитета по сделкам с заинтересованностью; вместо него членом этих трех комитетов был назначен Карлос Криадо-Перес Трефо, который также стал Председателем Комитета по сделкам с заинтересованностью и членом Комитета по стратегии. Владимир Ашурков сменил Александра Косьяненко на посту Председателя Комитета по вознаграждениям и Комитета по выборам и назначениям. Сведения о текущем составе комитетов Наблюдательного совета приводятся в Отчете о корпоративном управлении.

## **Введение нового члена Наблюдательного совета в курс дел**

В 2007 году до своего назначения (в ноябре) новым членом Наблюдательного совета Карлос Криадо-Перес Трефо исполнял обязанности Советника председателя и присутствовал на годовом заседании Комитета по стратегии, одном заседании Комитета по аудиту и двух заседаниях Наблюдательного совета. Старшие директора Компании вводили его в курс дел по стратегическим, финансовым, правовым вопросам и вопросам, связанным с финансовой отчетностью.

## **Заседания Наблюдательного совета**

Наблюдательный совет проводит свои заседания не реже четырех раз в год. В 2007 году одновременно с четырьмя заседаниями Наблюдательного совета было проведено четыре заседания Комитета по аудиту, а в январе того же года состоялось дополнительное заседание Комитета по аудиту. Дважды одновременно с заседаниями Наблюдательного совета проводились заседания Комитета по вознаграждениям и Комитета по выборам и назначениям. Также по мере необходимости проводились дополнительные заседания и конференц-звонки.

На большинстве заседаний присутствовали все члены Наблюдательного совета, кроме Андрея Рогачева, который присутствовал только на одном заседании, и Татьяны Франус, которая отсутствовала на одном из заседаний. На всех заседаниях Наблюдательного совета присутствовали Главный исполнительный директор и Главный финансовый директор Компании. На некоторых заседаниях Наблюдательного совета также присутствовали другие члены Правления и ведущие сотрудники. В промежутках между заседаниями Наблюдательного совета Председатель Наблюдательного совета часто проводил (по телефону) совещания с Главным исполнительным директором и время от времени – с другими членами Правления.

На каждом заседании Наблюдательного совета по рекомендации Комитета по сделкам с заинтересованностью (см. «Комитет по сделкам с заинтересованностью») одобрялись определенные сделки с заинтересованностью.

В 2007 году Наблюдательный совет уделял повышенное внимание вопросам интеграции торговых сетей «Перекресток» и «Пятерочка» после их слияния в 2006 году, а также среднесрочной корпоративной стратегии.

## **Основные вопросы, обсужденные и (или) решенные Наблюдательным советом в I квартале 2007 года:**

- Годовой отчет за 2006 год;
- Корпоративная и финансовая стратегия на 2007-2012 годы;
- Политика вознаграждений и Отчет о вознаграждениях за 2007 год;
- Вознаграждения членов Правления;
- Изменения в составе Правления с сокращением числа его членов и назначением двух директоров «А» на должности Главного исполнительного директора и Главного финансового директора, а директора «Б» – на должность Корпоративного секретаря;
- Состав Наблюдательного совета – в частности, в связи с увеличением числа его независимых членов;
- Внесение изменений и дополнений в Устав в части, касающейся состава Правления, назначения членов Правления и Наблюдательного совета и требований к кворуму на Общем собрании акционеров.

## **Основные вопросы, обсужденные и (или) решенные Наблюдательным советом во II квартале 2007 года:**

- Опционный план: правила, осуществление и утверждение участвующих в нем членов Правления и ведущих сотрудников Компании;
- Утверждение вознаграждений членов Исполнительного комитета;
- Синдицированный кредит в размере 1 млрд. долл. США;
- Внесение изменений и дополнений в договор опциона на покупку акций компании Formata Holding B.V. (владеющей сетью гипермаркетов «Карусель»);
- Кодекс поведения в отношении использования служебной информации;
- Налоговый статус и налоговое планирование Компании;
- Положение дел с интеграцией;
- Слияния и приобретения.

## **Основные вопросы, обсужденные и (или) решенные Наблюдательным советом в III квартале 2007 года:**

- Аудированная финансовая отчетность за первое полугодие 2007 года;
- Пересмотр корпоративной и финансовой стратегии на 2007-2012 годы;
- Выпуск процентных неконвертируемых документарных облигаций через ООО «Икс 5 Финанс»;

- Назначение Карлоса Криадо-Переса Трефо новым членом Наблюдательного совета;
- Назначение Франка Леэста новым членом Правления и Корпоративным секретарем;
- Состав комитетов Наблюдательного совета.

**Основные вопросы, обсужденные и (или) решенные Наблюдательным советом в IV квартале 2007 года:**

- Результаты III квартала;
- Бюджет и ключевые показатели эффективности деятельности на 2008 год;
- Приобретение розничных активов торговой сети «Рамстор»;
- Синдицированный кредит на сумму 1,1 млрд. долл. США;
- Назначение Евгения Корнилова новым членом Правления и Главным финансовым директором;
- Уполномочивание Правления на применение Опционного плана в отношении сотрудников Компании, кроме членов Правления и ключевых сотрудников.

**Заседания Комитетов Наблюдательного совета**

**Комитет по аудиту**

Роль Комитета по аудиту описана в его Уставе, с которым можно ознакомиться на веб-сайте Компании. На 31 декабря 2007 года в состав Комитета по аудиту входили: Дэвид Гулд (Председатель), Эрве Деффоре и Татьяна Франус.

В 2007 году Комитет по аудиту провел пять заседаний – во всех случаях, кроме одного, непосредственно перед заседанием Наблюдательного совета. На всех заседаниях присутствовали Главный финансовый директор (кроме одного заседания), внешний аудитор (кроме одного заседания) и Директор Департамента внутреннего аудита (переименованного в декабре 2007 года в Департамент корпоративного аудита).

Комитет по аудиту обсудил и утвердил консолидированную финансовую отчетность Компании за полный 2006 год и первое полугодие 2007 года, проверенную компанией PricewaterhouseCoopers, внешним аудитором Компании. Он также рассмотрел пресс-релизы и аналитические отчеты, связанные с этой отчетностью, и проанализировал соблюдение политики Компании в отношении независимости внешнего аудитора, объема и метода проведения аудита. Комитет по аудиту проанализировал отчет внешнего аудитора по вопросам бухгалтерского учета и аудита в связи с проведенным внешним аудитором аудитом консолидированной финансовой отчетности за 2006 год.

В апреле 2007 года Комитет по аудиту провел встречу с аудиторами, на которой не присутствовало руководство Компании. В сентябре были утверждены аудиторские вознаграждения за 2007 год.

В июле Комитет по аудиту проанализировал достигнутые успехи в совершенствовании финансовой и управленческой отчетности. В частности, были проанализированы успехи, достигнутые в результате слияния торговых сетей «Пятёрочка» и «Перекресток» в 2006 году, включая объединение процессов бухгалтерского учета, интеграцию процессов отчетности и переход на единую ИТ платформу. Анализ также включал в себя организационную структуру и кадровое обеспечение Управления финансовой отчетности.

В течение 2007 года Комитет по аудиту проанализировал расчетный диапазон условных налоговых обязательств Компании и вопросы налогового планирования в целом, включая выполненную Компанией оценку налоговых рисков.

Комитет по аудиту проанализировал системы управления рисками и внутреннего контроля Компании и надлежащее функционирование операционных и бизнес-процессов – в основном, на примере работы Департамента корпоративного аудита (ДКА). ДКА оказал различным отделам помощь в выполнении контрольной самооценки и провел собственные диагностические исследования, разработал «карты рисков» и включил эти результаты в свой годовой план аудита. Обо всех значительных результатах работы ДКА регулярно сообщал Комитету по аудиту.

В январе 2007 года Комитет по аудиту проанализировал результаты работы ДКА и утвердил план аудита на 2007 год. В сентябре и декабре Комитет по аудиту проанализировал работу ДКА и утвердил план работы и бюджет ДКА на следующий финансовый год. Анализ включал в себя статус недавно реализованного проекта «Контрольная самооценка», изменения и дополнения к Уставу ДКА (включая название Департамента, линии отчетности и гарантии независимости), а также имеющиеся в распоряжении ДКА механизмы обеспечения решения поднятых проблем аудита, включая привлечение к аудиту при необходимости не только Комитета по аудиту, но и Главного исполнительного директора Компании. План аудита на 2008 год был обсужден с внешним аудитором.

Члены Комитета по аудиту регулярно встречаются с финансовым и операционным руководством Компании. По мере выявления любых рисков или недостатков в системе

контроля они, при необходимости, обсуждаются с руководством при участии Комитета по аудиту. Например, Комитет по аудиту проанализировал применения в Компании информационных и коммуникационных технологий, в частности, общую контрольную самооценку по ИТ, с упором на приоритетах и основном направлении ИТ применительно к стратегии и развитию Компании.

В декабре Комитет по аудиту рассмотрел доклад Департамента по связям с инвесторами и обсудил финансовый календарь на 2008 год, выделив в нем «периоды запрета на операции с ценными бумагами» в соответствии с Кодексом поведения Компании в отношении использования служебной информации.

#### **Комитет по вознаграждениям**

Роль Комитета по вознаграждениям описана в его Уставе, с которым можно ознакомиться на веб-сайте Компании. На 31 декабря 2007 года в состав Комитета по вознаграждениям входили: Владимир Ашурков (Председатель), Эрве Деффоре, Александр Савин, Александр Косьяненко и Карлос Криадо-Перес Трефо.

В 2007 году Комитет по вознаграждениям провел два заседания. При необходимости в течение года им также принимались решения в письменном виде. Комитет по вознаграждениям отвечает за оценку и подготовку политики вознаграждений применительно к членам Правления. В начале года Комитет по вознаграждениям обсудил вознаграждения членов Правления за 2007 год, новую Политику вознаграждений, принятую Общим собранием акционеров 15 июня 2007 года, и реализацию Опционного плана.

Во втором полугодии Комитет по вознаграждениям проанализировал вознаграждения новых членов Правления. Кроме того, он обсудил Политику вознаграждений сотрудников Компании и дал рекомендации по приведению ее в соответствие с корпоративной стратегией Компании и рыночной практикой.

Более подробные сведения о вознаграждениях членов Наблюдательного совета и Правления представлены в Отчете о вознаграждениях. С Политикой вознаграждений также можно ознакомиться на веб-сайте Компании.

#### **Комитет по выборам и назначениям**

Роль Комитета по выборам и назначениям описана в его Уставе, с которым можно ознакомиться на веб-сайте

Компании. На 31 декабря 2007 года в состав Комитета по выборам и назначениям входили: Владимир Ашурков (Председатель), Эрве Деффоре, Александр Савин, Александр Косьяненко и Карлос Криадо-Перес Трефо.

В первой половине 2007 года Комитет по выборам и назначениям представил свои рекомендации по новому составу Правления и внесению соответствующих изменений в Устав Компании. Комитет рекомендовал повторно назначить Татьяну Франус членом Наблюдательного совета в соответствии с графиком выхода в отставку и повторного назначения членов Наблюдательного совета и проанализировал политику Правления в отношении критериев отбора и назначения высшего руководства Компании.

Во второй половине 2007 года Комитет по выборам и назначениям предложил назначить новых членов Правления.

#### **Комитет по сделкам с заинтересованностью**

Роль Комитета по сделкам с заинтересованностью описана в его Уставе, с которым можно ознакомиться на веб-сайте Компании. На 31 декабря 2007 года в состав Комитета по сделкам с заинтересованностью входили: Карлос Криадо-Перес Трефо (Председатель), Эрве Деффоре и Александр Савин.

В 2007 году Комитет по сделкам с заинтересованностью провел два заседания. При необходимости в течение года им также принимались решения в письменном виде. Комитет по сделкам с заинтересованностью рассмотрел ряд сделок, вызвавших конфликты интересов с Компанией (или видимость их существования). Каждая из перечисленных ниже сделок была рассмотрена и (или) одобрена Комитетом по сделкам с заинтересованностью и Наблюдательным советом в 2007 году:

- Договор ООО «Икс 5 Ритейл Груп» с ЗАО «МосИнвест-Проект»;
- Приобретение торговой сети «Венеция», действующей под торговым названием «Глобус Гурмэ» (не одобрено);
- Приобретение контролируемой Группой компаний «А1» холдинговой компании, дочерние предприятия которой будут работать в Республике Беларусь;
- Договор с «Альфа-банком» об оказании консультационных услуг по слияниям и поглощениям в течение 2007-2009 годов;
- Утверждение бюджета на оплату консультационных и административных услуг, предоставляемых СТФ, на 2007-2008 годы;

- Договор с «Альфа-банком» о банковских счетах сотрудников некоторых дочерних предприятий Компании;
- Договор с компанией Multiserve Holdings Limited о выплате комиссионного вознаграждения за приобретение ОАО «Шуваловский»;
- Приобретение ТЦ «Будапешт» (Donette Investments Limited);
- Приобретение ООО «Аргонот» и ООО «Аргонот-В»;
- Внесение изменений и дополнений в договор об опционе на покупку акций компании Formata Holding B.V. (владеющей сетью гипермаркетов «Карусель»);
- Межкредиторское соглашение с компанией Luckyworth Limited о синдицированном займе.

#### **Комитет по стратегии**

Роль Комитета по стратегии описана в его Уставе, с которым можно ознакомиться на веб-сайте Компании. На 31 декабря 2007 года в состав Комитета по стратегии вошли: Владимир Ашурков (Председатель), Александр Косьяненко и Эрве Деффоре.

В обязанности Комитета по стратегии входит анализ общей стратегии Компании, включая, но не ограничиваясь нижеперечисленным: общая стратегия роста и развития, стратегия финансирования, бюджет и ключевые показатели эффективности деятельности, слияния и приобретения.

Комитет по стратегии провел ежегодное двухдневное заседание в марте и второе заседание в форме конференц-звонка в октябре. На мартовском заседании присутствовали Главный исполнительный директор, Главный финансовый директор и Главный операционный директор и были рассмотрены корпоративная стратегия на 2007-2012 годы, бюджет на 2007 год и финансовая стратегия Компании. Кроме того, был обсужден ряд других тем, таких как стратегия расширения и развития, стратегия слияний и поглощений, цепочка поставок, стратегия развития ИТ, стратегия кадрового обеспечения и интеграция.

В октябре Комитет по стратегии в присутствии Директора по слияниям, приобретениям и развитию бизнеса обсудил приобретение розничных активов торговой сети «Рамстор».

#### **Корпоративное управление**

Как Наблюдательный совет, так и Правление продолжали прилагать усилия для обеспечения соответствия практики и процедур Компании Кодексу корпоративного управления Нидерландов. В соответствии с Кодексом

и рекомендациями Комитета корпоративного управления Нидерландов в Отчете о корпоративном управлении представлена общая структура корпоративного управления Компании.

#### **Финансовая отчетность**

Настоящий Годовой отчет и консолидированная финансовая отчетность за 2007 год, проверенная компанией PricewaterhouseCoopers, были представлены Наблюдательному совету в присутствии членов Правления и внешнего аудитора.

Наблюдательный совет рекомендует ежегодному Общему собранию акционеров принять консолидированную финансовую отчетность компании X5 Retail Group N.V. за 2007 год. Ежегодному общему собранию акционеров будет предложено освободить членов Правления от ответственности за управление делами Компании и деятельностью ее руководства. Результаты деятельности Компании, утвержденные Наблюдательным советом, приводятся на стр. 134.

Наблюдательный совет выражает благодарность членам Правления и всем сотрудникам Компании за их отличную работу в 2007 году.

#### **Наблюдательный совет**

**Май 2008 года**

## Отчет о вознаграждениях

Настоящий отчет подготовлен Наблюдательным советом компании X5 Retail Group N.V. в соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов. В нем изложена пересмотренная Политика вознаграждений Компании, которая будет вынесена на утверждение ежегодного Общего собрания акционеров 16 июня 2008 года (раздел А), а также приведены конкретные размеры вознаграждений за 2007 финансовый год (раздел Б). В настоящем отчете также рассматриваются подходы к формированию Политики вознаграждений за 2008 финансовый год и последующие годы (раздел В).

Наблюдательный совет определяет вознаграждения отдельных членов Правления на основании предложений Комитета по вознаграждениям в рамках Политики вознаграждений, принятой на Общем собрании акционеров 15 июня 2007 года.

В настоящее время в состав Комитета по вознаграждениям входят: Владимир Ашурков (Председатель), Эрве Деффоре, Александр Савин и Карлос Криадо-Перес Трефо.

### А. Политика вознаграждений

В 2007 году Наблюдательный совет разработал Политику вознаграждений для членов Правления, которая была принята на Общем собрании акционеров 15 июня 2007 года.

Политика вознаграждений преследует двойную цель:

- а) создать схему вознаграждений, которая позволит Компании привлекать, вознаграждать и удерживать квалифицированных руководителей, которые возглавят усилия Компании по достижению ее стратегических целей; и
- б) предоставить этим руководителям сбалансированное и конкурентоспособное вознаграждение для стимулирования их работы.

Схема вознаграждений включает в себя четыре элемента: базовый оклад, денежное поощрение по итогам работы за год, поощрение в долгосрочном периоде (опционы на покупку акций и (или) инструменты участия в акционерном капитале) и прочие виды поощрений. Схема вознаграждений отражает краткосрочные и долгосрочные составляющие обязанностей членов Правления.

Предлагая схему вознаграждения для нового члена Правления или внося изменения в схему вознаграждения для

существующего члена Правления, Комитет по вознаграждениям вправе по своему усмотрению и в интересах Компании отклоняться от Политики вознаграждений. Таким образом, Наблюдательный совет владеет дискреционным правом отходить от Политики вознаграждений в исключительных обстоятельствах или в тех случаях, когда считает это уместным.

### Базовый оклад

Базовые оклады определяются в отдельных договорах с членами Правления и отражают предъявляемые к ним требования, их обязанности, связанные с ними риски, их профессиональный опыт и другие факторы. Размеры базовых окладов определяются (i) на основании сравнения с другими транснациональными компаниями сопоставимых размеров и уровня сложности, работающими на сопоставимых географических и отраслевых рынках, и (ii) конкретными обязанностями и достижениями отдельных членов Правления. Базовые оклады пересматриваются раз в год 31 декабря.

### Денежное поощрение по итогам работы за год

Как правило, в соответствии с Политикой вознаграждений, принятой в 2007 году, премия по итогам работы за год устанавливается на уровне 100% базового оклада, но может быть увеличена до 150% базового оклада в случае выдающихся достижений в работе члена Правления и отличного выполнения им своих обязанностей. Наблюдательный совет вправе отходить от Политики вознаграждений и устанавливать еще более высокий размер премии по итогам работы за год в исключительных обстоятельствах или в тех случаях, когда считает это уместным.

Критерии результативности деятельности заранее устанавливаются для каждого члена Правления. Они состоят в основном из количественных критериев, связанных с результатами деятельности Компании, которые время от времени определяются Наблюдательным советом и включают в себя, в частности, чистую выручку и EBITDA. Эти критерии считаются факторами успеха Компании в краткосрочной перспективе. Конкретные значения показателей результативности финансовой деятельности не подлежат разглашению, поскольку они квалифицируются как коммерческая тайна.

Критерии результативности деятельности также включают в себя качественные показатели, относящиеся к обязанностям каждого отдельно взятого члена Правления. Критерии результативности деятельности Главного исполнительного

директора предлагаются Комитетом по вознаграждениям и утверждаются Наблюдательным советом. Критерии результативности деятельности всех остальных членов Правления предлагаются Главным исполнительным директором.

### **Долгосрочное поощрение: Опционный план**

В 2007 году Компания приступила к осуществлению долгосрочной программы стимулирования ключевых сотрудников Компании и членов Правления в виде Опционного плана (далее – «Опционный план»). Опционный план был утвержден Общим собранием акционеров 15 июня 2007 года. Каждый опцион, предоставляемый в рамках этого плана, дает право на получение определенного числа глобальных депозитарных расписок (ГДР), каждая из которых соответствует одной четвертой части одной обыкновенной акции Компании номинальной стоимостью 1 евро. Максимальное число опционов, которые могут быть предоставлены в рамках Опционного плана сотрудникам и членам Правления, составляет 10 824 008, что соответствует 5% всего выпущенного акционерного капитала Компании. Опционы предоставляются четырьмя траншами в течение трех лет (в 2007-2009 годы). Опционы предоставляются только сотрудникам Компании. Число опционов, предоставляемых членам Правления и ведущим сотрудникам, увязывается с заранее определенными измеримыми целевыми показателями, достижение которых зависит от их работы.

### **Другие переменные составляющие вознаграждения**

Для членов Правления установлен ряд других поощрений, таких как оплата расходов и переезда, медицинское страхование и страхование от несчастных случаев. Политика Компании не предусматривает предоставления членам Правления персональных займов и гарантий.

### **Трудовые договоры**

Члены Правления заключают трудовой договор с Компанией в Нидерландах и (или) ее действующими дочерними предприятиями в России. Постоянная и переменные составляющие заработной платы, предусмотренные в каждом трудовом договоре, отражают соответствующие обязанности каждого члена Правления в Нидерландах и России.

Действующие члены Правления назначены на четырехлетний срок в соответствии с Кодексом корпоративного управления Нидерландов. Для будущих новых назначений членов Правления также устанавливается четырехлетний срок действия трудового договора.

Размер выходного пособия ограничивается суммой, равной одному годовому базовому окладу. Наблюдательный совет оставляет за собой право устанавливать другой размер выходного пособия в тех случаях, когда этого требуют обстоятельства.

## **Б. Вознаграждения за 2007 год**

### **Вознаграждения членов Правления**

В отчетном году состав Правления изменялся в соответствии с целями корпоративного управления Компании. 15 июня 2007 года Ежегодное общее собрание акционеров удовлетворило прошения об отставке Павла Мусяла, Анджелики Ли, Олега Высоцкого и Андрея Гусева. 5 ноября 2007 года Франк Леэст сменил Вима Риффа на посту Корпоративного секретаря.

За год, закончившийся 31 декабря 2007 года, членам Правления были выплачены краткосрочные компенсации на общую сумму 7 389 666 долл. США (в 2006 году – 9 054 088 долл. США) и предоставлены опционы на приобретение акций на общую сумму 32 576 399 долл. США (в 2006 году – 13 330 205 долл. США).

Данные о базовых окладах и денежных премиях приводятся на пропорциональной основе с учетом даты назначения и (или) отставки в течение года. Все суммы выплачиваются в рублях или в евро (в Нидерландах) и в целях отчетности пересчитываются в доллары США по среднему курсу доллара США за 2007 год в случае выплаты в рублях и по кросс-курсу евро к доллару США на конец года в случае выплаты в евро. Курсы валют указаны в Примечании 2 к консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой отчет.

### **Вознаграждения членов Наблюдательного совета**

Принципы установления вознаграждений членов Наблюдательного совета, утвержденные на Общем собрании акционеров 16 октября 2006 года, были изменены и одобрены на Общем собрании акционеров 5 ноября 2007 года следующим образом:

- Председатель Наблюдательного совета: 24 000 евро за каждое заседание Наблюдательного совета, но не менее 120 000 евро в год;
- Независимые члены Наблюдательного совета: 120 000 евро в год;

### Постоянная и переменные составляющие вознаграждений членов Правления за 2007 финансовый год

Долл. США	Базовый оклад	Денежное поощрение	Опционы	
Л. Хасис	1 123 025	2 750 000	23 873 097	
В. Подольский	755 772	800 000	4 500 000	
П. Мусял	198 000			Ушел в отставку 15 июня 2007 г.
А. Ли	251 902	122 249	72 767	Ушла в отставку 15 июня 2007 г.
О. Высоцкий	251 902	341 096	181 917	Ушел в отставку 15 июня 2007 г.
А. Гусев	294 819	409 315	3 948 618	Ушел в отставку 15 июня 2007 г.
В. Рифф	29 277			Ушел в отставку 5 ноября 2007 г.
Ф. Леэст	48 309	14 000		Назначен 5 ноября 2007 г.
<b>Всего</b>	<b>2 953 006</b>	<b>4 436 660</b>	<b>32 576 399</b>	

- Члены Наблюдательного совета, являющиеся председателями одного или нескольких комитетов: 75 000 евро в год;
- Члены Наблюдательного совета, не являющиеся председателями комитетов: 50 000 евро в год;
- Независимым членам Наблюдательного совета могут предоставляться опционы.

В отчетном году общая сумма вознаграждений членов Наблюдательного совета составила 827 105 долл. США (в 2006 году – 1 845 304 долл. США), а общая сумма оп-

ционов на приобретение акций – 534 728 долл. США (в 2006 году – 34 673 361 долл. США).

Данные о базовых окладах приводятся на пропорциональной основе с учетом даты назначения и (или) отставки в течение года. Все вознаграждения выплачиваются в евро (в Нидерландах) и в целях отчетности пересчитываются в доллары США по кросс-курсу евро к доллару США на конец года. Курс валют указан в Примечании 2 к консолидированной финансовой отчетности, включенной в настоящий Годовой отчет.

### Вознаграждения членов Наблюдательного совета за 2007 финансовый год

Долл. США	Вознаграждение за 2007 г.	Опционы	
Эрве Деффоре (Председатель)	175 668	374 729	
Михаил Фридман	73 195		
Александр Савин	73 195		
Владимир Ашурков	109 793		
Дэвид Гулд	109 793		
Александр Косьяненко	109 793		
Татьяна Франус	73 195		
Андрей Рогачев	73 195		
Карлос Криадо-Перес Трефо	29 278	159 999	Назначен 5 ноября 2007 г.
<b>Всего</b>	<b>827 105</b>	<b>534 728</b>	

## Опционы на приобретение акций

В отчетном году были предоставлены первые два транша опционов в рамках Опционного плана. Ниже приводятся сведения об опционах, предоставленных членам Правления и Наблюдательного совета:

	Опционы, выданные в 2007 г.	Транш	Опционы, реализованные в 2007 г.	Остаток на 31.12.2007	Цена исполнения* (долл. США)	Цена на дату реализации (долл. США)	Дата истечения срока действия
Л. Хасис	810 000	1		810 000	18,00		18.11.2010
	810 000	2		810 000	30,62		18.11.2010
В. Подольский	250 000	1	250 000		18,00	36	18.11.2010
А. Ли	20 000	2		20 000	30,62		18.11.2010
О. Высоцкий	50 000	2		50 000	30,62		18.11.2010
А. Гусев	150 000	1		150 000	18,00		18.11.2010
	200 000	2		200 000	30,62		18.11.2010
В. Рифф							
Ф. Лезст							
<b>Итого: Правление</b>	<b>2 290 000</b>			<b>2 040 000</b>			
Э. Деффоре	10 000	1		10 000	18,00		18.11.2010
	20 000	2		20 000	30,62		18.11.2010
К. Криадо-Перес Трефо	20 000	2		20 000	30,62		18.11.2010
<b>Итого: Наблюдательный совет</b>	<b>50 000</b>			<b>50 000</b>			

\* Цена исполнения опционов первого транша принимается равной цене акции на момент слияния компаний Pyaterochka Holding N.V. и Perekrestok Holdings Limited, произошедшего 16 мая 2006 года. Цена исполнения опционов второго транша определяется как среднерыночная стоимость одной депозитарной расписки на 18 мая 2007 года, которая, в свою очередь, определяется «в любой конкретный день как взвешенная по объему средняя цена депозитарной расписки за 30 предыдущих календарных дней. Взвешенная по объему средняя цена вычисляется на основании цены закрытия депозитарной расписки, взятой из Курсового бюллетеня Лондонской фондовой биржи»

## В. Политика вознаграждений на 2008 и последующие годы

В 2007 году проводилась Политика вознаграждений, описанная в настоящем отчете. Компания намеревается продолжать эту политику в 2008 и последующих финансовых годах.

В 2008 году базовые оклады некоторых членов Правления будут приведены в соответствие с размерами оплаты труда в сопоставимых компаниях.

В соответствии с Правилами Опционного плана Наблюдательный совет вправе корректировать число ГДР, вклю-

ченных в каждый опцион, и (или) цену исполнения опционов для нейтрализации последствий изменения величины акционерного капитала Компании в результате, помимо прочего, выпуска новых акций. Соответственно после размещения новых акций, которое было осуществлено в мае 2008 года, опционы в пользу членов Правления и Наблюдательного совета будут подлежать корректировке и одобрению Наблюдательным советом, а также, поскольку такая корректировка имеет отношение к числу ГДР, на которые могут быть предоставлены опционы в рамках Опционного плана, Общим собранием акционеров.

**Наблюдательный совет  
Май 2008 года**



## Социальная ответственность

X5 уделяет много внимания поддержке благотворительных и гуманитарных проектов, руководствуясь принципами социальной ответственности перед обществом. В рамках социальных инициатив Компании успешно реализуется ряд проектов, организованных совместно с Департаментом образования г. Москвы, Российским футбольным союзом (РФС) и благотворительным фондом по спасению тяжелобольных детей «Линия жизни».

С ноября 2006 года X5 является генеральным партнером РФС и официальным партнером сборной России по футболу. Компания выделила в общей сложности 14 млн. долл. США на поддержку сборной, а также на строительство новых спортивных площадок, детских футбольных школ и на поддержку талантливых молодых спортсменов.

В сентябре 2007 года X5 объявила о начале новой благотворительной программы «Минута ради жизни» в рамках стратегического партнерства с фондом «Линия жизни». Основной целью фонда «Линия жизни» является снижение показателей детской смертности от тяжелых заболеваний посредством модернизации системы здравоохранения страны. 1-го числа каждого месяца вся выручка Компании от продажи за 1 минуту безвозмездно переводится в фонд «Линия жизни». В магазинах «Перекресток» установлены специальные ящики для сбора денежных средств, чтобы наши клиенты также могли принять участие в этой важной инициативе.

Совместно с Департаментом образования г. Москвы при поддержке Правительства г. Москвы разрабатываются программы, направленные на поддержку российской

системы образования. В ноябре 2007 года в результате реализации национальной благотворительной программы «Перекресток»-школам! более 400 образовательных учреждений в разных городах России получили около 1,6 тыс. единиц компьютерной техники.

X5 активно участвует в мероприятиях по оказанию помощи наиболее уязвимым слоям населения. В ноябре 2007 года совместно с Департаментом социальной защиты населения Правительства г. Москвы был проведен благотворительный вечер, приуроченный к празднованию Дня матери. Особое внимание Компания старается уделять ветеранам. Магазины «Пятерочка» в Москве включены в программу льготного обслуживания инвалидов и участников Великой Отечественной войны.

X5 гордится тем, что ее достижения и инициативы находят признание в обществе. В 2007 году на церемонии «Retail Grand Prix 2007», организованной компанией BBPG при поддержке World Retail Congress и российской Ассоциацией компаний розничной торговли (АКОРТ), X5 Retail Group N.V. была удостоена премьер-премии «Retail Grand Prix» в номинации «Ответственное отношение к обществу».



# Содержание

68	<b>Консолидированная финансовая отчетность</b>
68	Консолидированный бухгалтерский баланс
69	Консолидированный отчет о прибылях и убытках
70	Консолидированный отчет о движении денежных средств
71	Консолидированный отчет об изменении капитала
72	Примечания к консолидированной финансовой отчетности
126	<b>Финансовая отчетность Компании</b>
126	Бухгалтерский баланс Компании X5 Retail Group N.V.
127	Отчет о прибылях и убытках Компании X5 Retail Group N.V.
128	Примечания к финансовой отчетности Компании
134	<b>Прочая информация</b>

# Консолидированная финансовая отчетность

X5 Retail Group N.V. Консолидированный бухгалтерский баланс на 31 декабря 2007 г.  
(в тысячах долларов США, если не указано иное)

	Прим.	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
<b>АКТИВЫ</b>			
<b>Внеоборотные активы</b>			
Основные средства	11	1 988 391	1 265 833
Инвестиционная собственность	12	129 006	40 020
Гудвил	13	2 934 216	2 629 046
Нематериальные активы	14	523 533	492 259
Предоплата по аренде		54 846	9 440
Займы, выданные связанным сторонам	9	-	5 250
Прочие внеоборотные активы		2 534	-
Отложенные налоговые активы	31	28 357	18 626
		5 660 883	4 460 474
<b>Оборотные активы</b>			
Товарно-материальные запасы для перепродажи	15	325 036	208 576
Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	18	-	623
Производные финансовые активы	18	1 500	-
Займы выданные		248	10 985
Текущая часть долгосрочной предоплаты по аренде		5 766	-
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочие дебиторы	16	149 137	148 225
Краткосрочная дебиторская задолженность по налогу на прибыль		4 622	6 161
НДС и прочие налоги к возмещению	17	195 752	89 434
Денежные средства	10	179 496	167 988
		861 557	631 992
<b>Итого активы</b>		<b>6 522 440</b>	<b>5 092 466</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
<b>Капитал, приходящийся на акционеров материнской компании</b>			
Акционерный капитал	22	70 883	70 936
Эмиссионный доход		2 896 355	2 901 350
Совокупный резерв по пересчету валют		294 169	79 459
Накопленный убыток		(17 960)	(161 708)
Доли меньшинства		220	-
<b>Итого капитал</b>		<b>3 243 667</b>	<b>2 890 037</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>			
Долгосрочные кредиты и займы	20	1 464 684	949 123
Долгосрочная кредиторская задолженность по финансовой аренде	21	1 181	2 913
Отложенные налоговые обязательства	31	214 101	177 604
Долгосрочные доходы будущих периодов		3 221	4 117
Обязательство по выплатам, основанным на акциях	30	43 208	-
Прочие долгосрочные обязательства		-	159
		1 726 395	1 133 916
<b>Краткосрочные обязательства</b>			
Задолженность поставщикам и подрядчикам		968 505	552 060
Краткосрочные кредиты и займы	20	253 733	218 013
Обязательство по выплатам, основанным на акциях	30	2 389	69 990
Краткосрочная кредиторская задолженность по финансовой аренде	21	2 145	2 271
Проценты начисленные		2 763	13 544
Краткосрочные доходы будущих периодов		4 943	414
Текущие обязательства по налогу на прибыль		33 303	11 511
Резервы и прочие обязательства	19	284 597	200 710
		1 552 378	1 068 513
<b>Итого обязательства</b>		<b>3 278 773</b>	<b>2 202 429</b>
<b>Итого капитал и обязательства</b>		<b>6 522 440</b>	<b>5 092 466</b>

X5 Retail Group N.V. Консолидированный отчет о прибылях и убытках  
за год, закончившийся 31 декабря 2007 г. (в тысячах долларов США, если не указано иное)

	Прим.	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
<b>Выручка</b>	24	5 320 424	2 803 351
Себестоимость реализованных товаров		(3 916 493)	(2 041 702)
<b>Валовая прибыль</b>		<b>1 403 931</b>	<b>761 649</b>
Коммерческие, общие и административные расходы		(1 135 046)	(630 817)
Аренда, субаренда и прочий доход	26	68 032	36 879
<b>Операционная прибыль</b>		<b>336 917</b>	<b>167 711</b>
Финансовые затраты	27	(133 019)	(62 952)
Финансовые доходы	27	7 230	1 432
Чистая курсовая прибыль	28	31 545	14 083
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>		<b>242 673</b>	<b>120 274</b>
Расходы по налогу на прибыль	31	(98 925)	(36 062)
<b>Прибыль за период</b>		<b>143 748</b>	<b>84 212</b>
<b>Приходящаяся на:</b>			
Акционеров материнской компании		143 748	84 212
<b>Прибыль за период</b>		<b>143 748</b>	<b>84 212</b>
<b>Базовая прибыль на акцию с учетом прибыли, приходящейся на долю акционеров материнской компании</b> (в долл. США за акцию)	23	2,70	2,13
<b>Разводненная прибыль на акцию с учетом прибыли, приходящейся на долю акционеров материнской компании</b> (в долл. США за акцию)	23	2,69	2,12

X5 Retail Group N.V. Консолидированный отчет о движении денежных средств  
за год, закончившийся 31 декабря 2007 г. (в тысячах долларов США, если не указано иное)

Прим. 31 декабря 2007 г. 31 декабря 2006 г.

<b>Прибыль до налога на прибыль</b>		<b>242 673</b>	<b>120 274</b>
<i>Поправки на:</i>			
Амортизацию основных средств и нематериальных активов	25	142 376	79 097
Убыток/(прибыль) от выбытия основных средств		137	(4 241)
Убыток от выбытия нематериальных активов		35	38
Финансовые затраты, нетто	27	125 789	61 520
Обесценение задолженности покупателей и заказчиков и прочей дебиторской задолженности	25	1 369	4 073
Убыток от выбытия дочерних компаний		-	110
Расходы по выплатам, основанным на акциях	30	43 208	27 702
Амортизация расходов будущих периодов		2 929	1 535
Убыток от списания прочих долгосрочных инвестиций		-	400
Чистая курсовая прибыль	28	(67 195)	(14 083)
<b>Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности до изменения оборотного капитала</b>		<b>491 321</b>	<b>276 425</b>
Увеличение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и прочих дебиторов		(65 107)	(61 855)
Увеличение запасов		(77 041)	(76 773)
Увеличение кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам		330 154	235 617
(Уменьшение) / увеличение прочей кредиторской задолженности		(48 234)	52 694
<b>Чистая сумма поступлений денежных средств от операционной деятельности</b>		<b>631 093</b>	<b>426 108</b>
Проценты уплаченные		(109 177)	(63 843)
Проценты полученные		3 380	687
Налог на прибыль уплаченный		(97 824)	(46 076)
<b>Чистая сумма денежных средств от операций</b>		<b>427 472</b>	<b>316 876</b>
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b>			
Приобретение основных средств	11	(620 233)	(250 706)
Приобретение инвестиционной собственности	12	(9 173)	(5 936)
Долгосрочная предоплата по аренде		(46 543)	(6 836)
Приобретение дочерних компаний за вычетом приобретенных денежных средств	8	(211 412)	227 932
Приобретение прочих долгосрочных инвестиций		(211)	(389)
Краткосрочные займы, выданные в связи с операциями по приобретению	8	(20 157)	-
Займы выданные		-	(11 608)
Выручка от продажи основных средств		10 949	13 125
Выручка от продажи инвестиций, имеющихся в наличии для продажи		-	66
Приобретение нематериальных активов	14	(1 987)	(6 594)
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности</b>		<b>(898 767)</b>	<b>(40 946)</b>
<b>Денежные потоки от финансовой деятельности</b>			
Привлечение краткосрочных кредитов и займов		583 917	204 060
Погашение краткосрочных кредитов и займов		(396 016)	(207 232)
Привлечение долгосрочных кредитов и займов		1 458 306	470 208
Погашение долгосрочных кредитов и займов		(1 167 265)	(225 186)
Выплаты акционерам		-	(300 000)
Приобретение собственных акций		(5 048)	(76 534)
Выплаты основной суммы обязательств по финансовой аренде		(3 872)	(3 491)
<b>Чистая сумма денежных средств, полученных от / (использованных в) финансовой деятельности</b>		<b>470 022</b>	<b>(138 175)</b>
Влияние изменения обменного курса на денежные средства		12 781	166
<b>Чистое увеличение денежных средств</b>		<b>11 508</b>	<b>137 921</b>
<b>Изменение денежных средств</b>			
Денежные средства на начало года		167 988	30 067
Чистое увеличение денежных средств		11 508	137 921
<b>Денежные средства на конец года</b>		<b>179 496</b>	<b>167 988</b>

Приходится на долю акционеров Компании								
Прим.	Количество акций	Акцио- нерный капитал	Эмисси- онный доход	Совокупный резерв по пересчету валют	Нераспределен- ная прибыль / (накопленный убыток)	Итого акционерный капитал	Доля мень- шинства	Итого
<b>Остаток на 1 января 2006 г.</b>	<b>38 306 785</b>	<b>30</b>	<b>122 152</b>	<b>5 724</b>	<b>54 080</b>	<b>181 986</b>	-	<b>181 986</b>
Движение по пересчету валют	-	-	-	73 735	-	73 735	-	73 735
Прибыль за период	-	-	-	-	84 212	84 212	-	84 212
Итого прибыль за период	-	-	-	73 735	84 212	157 947	-	157 947
Обратная покупка	15 813 253	72 109	2 854 529	-	-	2 926 638	-	2 926 638
Выплаты акционерам (Примечание 22)	-	-	-	-	(300 000)	(300 000)	-	(300 000)
Приобретение собственных акций	(902 278)	(1 203)	(75 331)	-	-	(76 534)	-	(76 534)
<b>Остаток на 31 декабря 2006 г.</b>	<b>53 217 760</b>	<b>70 936</b>	<b>2 901 350</b>	<b>79 459</b>	<b>(161 708)</b>	<b>2 890 037</b>	-	<b>2 890 037</b>
Движение по пересчету валют	-	-	-	214 710	-	214 710	-	214 710
Прибыль за период	-	-	-	-	143 748	143 748	-	143 748
Итого прибыль за период	-	-	-	214 710	143 748	358 458	-	358 458
Приобретение собственных акций	(40 000)	(53)	(4 995)	-	-	(5 048)	-	(5 048)
Приобретение дочерних компаний	8	-	-	-	-	-	220	220
<b>Остаток на 31 декабря 2007 г.</b>	<b>53 177 760</b>	<b>70 883</b>	<b>2 896 355</b>	<b>294 169</b>	<b>(17 960)</b>	<b>3 243 447</b>	<b>220</b>	<b>3 243 667</b>

## 1. ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СТРУКТУРА ГРУППЫ

Данная консолидированная финансовая отчетность подготовлена для экономического субъекта, включающего X5 Retail Group N.V. («Компания») и ее дочерние компании, перечисленные в Примечании 7 («Группа»).

X5 Retail Group N.V. является акционерным обществом с ограниченной ответственностью, учрежденным в августе 1975 г. согласно законодательству Нидерландов. Основная деятельность Компании заключается в том, что она действует в качестве холдинговой компании группы компаний, которые управляют магазинами розничной торговли продовольственными товарами. Адрес и место налоговой регистрации Компании – Нидерланды, Амстердам, 1097 JB, Prins Bernhardplein, 200.

18 мая 2006 г. Компания приобрела 100%-ю долю в Perekrestok Holdings Ltd., материнской компании группы, компании которой управляют магазинами, использующими торговую марку "Перекресток" (Примечание 8). Хотя юридически X5 Retail Group N.V. считается материнской компанией, а Perekrestok Holdings Ltd. – дочерней компанией, Perekrestok Holdings Ltd. была определена в качестве приобретателя в соответствии с положениями МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса»; при этом сама операция по приобретению учтена как обратная покупка (Примечание 2.1). Таким образом, в течение периода, закончившегося 18 мая 2006 г., консолидированные отчеты о прибылях и убытках и о движении денежных средств относятся только к приобретателю (Примечание 8).

Основным видом деятельности Группы является развитие и управление магазинами розничной торговли продовольственными товарами. По состоянию на 31 декабря 2007 и 2006 гг. Группа управляла работой розничных сетей «мягких дискаунтеров» и супермаркетов под названием «Пятерочка» и «Перекресток» в крупнейших центрах населения России, включая, среди прочих, Москву, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Краснодар, Казань, Самару, Челябинск, Екатеринбург, а также Киев (Украина). Ниже представлены данные о количестве магазинов:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
<b>Супермаркет</b>		
Москва	105	101
Нижний Новгород	18	16
Самара	8	6
Северо-западный регион	19	17
Татарстан	5	2
Украина	5	4
Центрально-Черноземный регион	11	4
Юг России	8	6
	<b>179</b>	<b>156</b>
<b>Дискаунтер</b>		
Москва	309	222
Нижний Новгород	18	-
Самара	5	-
Северо-западный регион	244	204
Екатеринбург	34	25
Центрально-Черноземный регион	15	-
Челябинск	49	-
	<b>674</b>	<b>451</b>
<b>Гипермаркет</b>		
Западная Сибирь	1	1
Москва	4	4
Нижний Новгород	2	1
Самара	2	1
Татарстан	3	3
Центрально-Черноземный регион	2	1
Юг России	1	1
	<b>15</b>	<b>12</b>
<b>Итого магазинов</b>	<b>868</b>	<b>619</b>

Кроме того, по состоянию на 31 декабря 2007 г. компании на основании соглашений о франчайзинге с Группой осуществляли торговлю через 680 магазинов, используя торговую марку «Пятерочка», и через 8 магазинов, используя торговую марку «Перекресток» (31 декабря 2006 г.: 605 и 10 магазинов, соответственно) в России и соседних странах (Казахстан и Украина).

Группа является членом консорциума Альфа Групп. По состоянию на 31 декабря 2007 г. основными акционерами Компании являлись Luckyworth Limited и Cesaro Holdings Limited, которым принадлежало 26,2%, и 22,2% от общего количества выпущенных в обращение акций, соответственно. Группа владеет 942 278 (1,74%) собственными акциями (Примечание 22). На 31 декабря 2007 г. акции Компании котируются на Лондонской фондовой бирже в форме глобальных депозитарных расписок (ГДР), каждая из которых представляет собой 0,25 от обыкновенной акции. На 31 декабря 2007 г. конечной материнской компанией Группы являлась CTF Holdings Ltd. ("CTF"), компания, зарегистрированная на Гибралтаре по адресу Suite 2, 4 Irish Place. CTF находится под общим контролем гг. Фридмана, Хана и Кузьмичева («Акционеры»). Ни один из Акционеров не владеет и/или не контролирует 50% или более капитала CTF.

## 2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Далее приводятся основные положения учетной политики, которые были использованы при подготовке данной консолидированной финансовой отчетности. Данные принципы последовательно применялись к показателям за все представленные в отчетности годы, если не указано иное.

### 2.1. Основные подходы к подготовке финансовой отчетности

Данная консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2007 г., была подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, принятыми в Евросоюзе применительно к подготовке финансовой отчетности, и соответствует их требованиям. Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена исходя из принципа оценки по фактическим затратам за исключением переоценки инвестиций, имеющих в наличии для продажи, производных финансовых инвестиций и выплат, основанных на акциях.

Все стандарты МСФО, выпущенные Комитетом по Международным стандартам финансовой отчетности, которые являлись действующими в период подготовки настоящей консолидированной финансовой отчетности, были приняты Евросоюзом через процедуру подтверждения, установленную Комиссией Европейского союза, за исключением некоторых положений МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», относящихся к хеджированию портфеля. Поскольку деятельность Группы не испытывает на себе влияния положений, связанных с вопросами хеджирования портфеля, которые не являются обязательными в рамках варианта МСФО (IAS) 39, принятого Евросоюзом, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность соответствует как стандартам МСФО, принятым в странах Евросоюза, так и стандартам МСФО, выпущенным Комитетом по Международным стандартам финансовой отчетности.

Данная консолидированная финансовая отчетность выпущена от имени X5 Retail Group N.V., но соответствующим образом представляет собой продолжение консолидированной финансовой отчетности Perekrestok Holdings Ltd.:

- (a) все активы и обязательства Perekrestok Holdings Ltd., являющейся с правовой точки зрения дочерней компанией, отражены и оценены по их балансовой стоимости до объединения. Все активы и обязательства X5 Retail Group N.V. отражены по их справедливой стоимости на дату приобретения;
- (b) консолидированный показатель нераспределенной прибыли и прочие остатки по статьям капитала на дату приобретения, отраженные в данной консолидированной финансовой отчетности, представляют нераспределенную прибыль и прочие остатки по статьям капитала Perekrestok Holdings Ltd. непосредственно перед объединением компаний;
- (c) структура капитала отражает структуру капитала X5 Retail Group N.V.; и
- (d) сравнительные показатели в настоящей консолидированной финансовой отчетности представлены данными Perekrestok Holdings Ltd.

## 2.2. Учет влияния инфляции

До 1 января 2003 г. Российская Федерация считалась страной с гиперинфляционной экономикой. В результате этого, производился пересчет остатков и операций с учетом изменения общей покупательной способности рубля вплоть до 31 декабря 2002 г. согласно МСФО (IAS) 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляционной экономики». По МСФО (IAS) 29 финансовая отчетность, подготовленная в валюте страны с гиперинфляционной экономикой, должна быть составлена с учетом текущей покупательной способности валюты этой страны на отчетную дату. Поскольку экономическая ситуация в Российской Федерации свидетельствует об окончании гиперинфляции, Группа прекратила с 1 января 2003 применение МСФО (IAS) 29 к стоимости приобретенных или переоцененных активов и обязательств, возникших или принятых после этой даты. Суммы прочих активов и обязательств, выраженные в денежных единицах на 31 декабря 2002 г., в данной консолидированной финансовой отчетности представлены как начальные остатки.

## 2.3. Консолидированная финансовая отчетность

К дочерним компаниям относятся компании и другие организации (в том числе целевые компании), в которых Группа способна прямо или косвенно контролировать финансовую и операционную политику, что обычно связано с владением более половины голосующих акций. При оценке контроля со стороны Группы в отношении другого юридического лица принимается во внимание наличие голосующих акций и влияние потенциальных прав голоса, которые могут быть использованы или конвертированы в настоящее время. Консолидация дочерних компаний осуществляется с даты перехода контроля к Группе (даты приобретения) и прекращается с даты потери контроля.

Ассоциированными являются компании, на которые Группа оказывает значительное влияние, но не имеет контроля над ними; как правило, Группа имеет от 20% до 50% голосующих акций в таких компаниях. Инвестиции в ассоциированные компании учитываются по методу долевого участия и первоначально признаются по стоимости приобретения. Балансовая стоимость ассоциированных компаний включает величину гудвила, определенную на момент приобретения, за вычетом накопленных убытков от обесценения (в случае наличия таковых). Доля Группы в прибылях и убытках ассоциированных компаний после приобретения отражается в консолидированном отчете о прибылях и убытках; доля в изменениях резервов после приобретения их Группой отражается в резервах. Когда доля Группы в убытках ассоциированной компании равна или превышает ее инвестиции в данную компанию, включая какую-либо прочую необеспеченную дебиторскую задолженность, Группа не отражает дальнейшие убытки за исключением случаев, когда она приняла на себя обязательства или осуществила платежи от имени ассоциированной компании.

Приобретение Группой дочерних компаний учитывается по методу покупки. Затраты на приобретение рассчитываются как справедливая стоимость активов переданных, долевых инструментов выпущенных и обязательств, возникших или принятых на дату обмена плюс издержки, непосредственно связанные с приобретением. В случае, когда объединение компаний производится в рамках одной операции, датой операции является дата приобретения. Однако если объединение компаний осуществляется поэтапно посредством последовательной покупки долей, датой операции является дата осуществления каждой отдельной покупки доли, в то время как дата приобретения – это дата, когда приобретатель получает контроль над дочерней компанией.

Группа учитывает опционы на приобретение дочерних компаний через объединение бизнеса по фактической стоимости.

Идентифицируемые приобретенные активы и принятые обязательства, включая условные обязательства, в рамках объединения бизнеса оцениваются по их справедливой стоимости на дату приобретения.

Превышение суммы затрат на приобретение над справедливой стоимостью доли Группы в чистых активах приобретаемой компании на дату каждой операции представляет собой гудвил. Превышение справедливой стоимости доли компании-покупателя в идентифицируемых приобретенных чистых активах и принятых обязательствах, а также в условных обязательствах над суммой затрат на приобретение («отрицательный гудвил») сразу же признается в отчете о прибылях и убытках.

Все операции между компаниями Группы и нереализованная прибыль по этим операциям, а также сальдо по расчетам внутри Группы исключаются. Нереализованные убытки также исключаются, кроме тех случаев, когда стоимость переданных активов не может быть возмещена. Компания и все ее дочерние компании применяют единую учетную политику в соответствии с политикой Группы.

## 2.4. Доля меньшинства

Доля меньшинства представляет собой ту часть чистых результатов и чистых активов дочерней компании (с учетом корректировок справедливой стоимости), которая не относится к доле, которой напрямую или через других лиц владеет Компания. В составе капитала Группы доля меньшинства выделяется отдельно.

При приобретении доли меньшинства разница между балансовой стоимостью доли меньшинства и суммой, уплаченной при ее приобретении, отражается как гудвил. Прибыли или убытки от выбытия доли меньшинства определяются как разница между ее балансовой стоимостью и суммой полученного или подлежащего получению вознаграждения и отражаются в отчете о прибылях и убытках.

## 2.5. Пересчет и операции в иностранной валюте

### (а) Функциональная валюта и валюта представления отчетности

**Функциональная валюта.** Функциональной валютой каждой из компаний, включенных в консолидированную отчетность Группы, является валюта, используемая в экономике страны, в которой компания осуществляет свою деятельность. Функциональными валютами Группы являются национальная валюта Российской Федерации – российский рубль (руб.), и национальная валюта Украины – украинская гривна (грв). Валютой представления отчетности Группы является доллар США, который, по мнению руководства, является оптимальной валютой для пользователей этой консолидированной финансовой отчетности.

**Пересчет функциональной валюты в валюту представления отчетности.** Результаты и финансовое положение каждой компании группы (функциональная валюта которых не является валютой страны с гиперинфляционной экономикой) пересчитывается в валюту представления отчетности следующим образом:

- (i) активы и обязательства представленных бухгалтерских балансов пересчитываются по курсу на каждую отчетную дату;
- (ii) доходы и расходы, отраженные в представленных отчетах о прибылях и убытках, пересчитываются по средним обменным курсам (если только такое усредненное значение не является обоснованным приблизительным значением кумулятивного эффекта курсов на дату проведения операций; в этом случае для перевода доходов и расходов используется курс на дату проведения операций); и
- (iii) все возникающие курсовые разницы признаются как отдельный элемент в составе капитала – совокупный резерв по пересчету валют.

Гудвил и корректировки по справедливой стоимости, возникающие при приобретении иностранной компании, отражаются как активы и обязательства иностранной компании и пересчитываются по курсу на отчетную дату. Когда дочерняя организация выбывает в ходе реализации, ликвидации, оплаты акционерного капитала или прекращения деятельности всей или части компании, курсовые разницы, учтывавшиеся в составе капитала, переклассифицируются в прибыль или убыток.

### (b) Операции и расчеты

Денежные активы и обязательства компаний Группы, выраженные в иностранной валюте, переводятся в функциональную валюту каждой отдельной компании по официальному курсу, установленному ЦБ РФ на соответствующие отчетные даты. Прибыли и убытки от курсовых разниц, возникающие при осуществлении расчетов и пересчете денежных активов и обязательств в функциональную валюту каждой отдельной компании по официальному курсу, установленному ЦБ РФ на конец периода, отражаются в отчете о прибылях или убытках. Пересчет по курсу на конец года не проводится в отношении неденежных статей баланса.

На 31 декабря 2007 г. официальный валютный курс, установленный Центральным банком Российской Федерации, составил 24,5462 руб. за 1 доллар США (31 декабря 2006 г.: 26,3311 руб. за 1 долл. США). Средний обменный курс за 2007 г. составлял 25,577 руб. за 1 долл. США (2006 г.: 27,1852 руб. за 1 долл. США).

На 31 декабря 2007 г. официальный валютный курс, установленный Центральным банком Украины, составил 5,0500 гривен за 1 доллар США (31 декабря 2006 г.: 5,0500 гривен за 1 долл. США). Средний обменный курс за 2007 г. составлял 5,0500 гривен за 1 долл. США (2006 г.: 5,0500 гривен за 1 долл. США).

## 2.6. Отчетность по сегментам

Сегмент представляет собой выделяемый компонент Группы, который занят в производстве продукции или услуг (операционный сегмент) или в производстве продукции или услуг в рамках конкретных экономических зон (географический сегмент), который подвергается рискам и получает выгоды, отличные от других сегментов. Сегменты, большая часть выручки которых приходится на реализацию внешним покупателям, и чья внешняя и внутренняя выручка, результаты или активы составляют 10% или более от всех сегментов, отражаются в отчетности отдельно. Группа определяет операционные сегменты как первичный формат отчетности, а географические сегменты – как вторичный формат.

## 2.7. Основные средства

Основные средства отражаются по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и резерва под обесценение, если в этом имеется необходимость. В состав себестоимости включаются расходы, непосредственно связанные с приобретением или строительством основного средства. Группа не капитализирует затраты по займам, а отражает их в составе расходов в том периоде, в котором они были произведены.

Затраты на мелкий ремонт и техобслуживание относятся на расходы по мере возникновения. Расходы на замену крупных деталей или компонентов основных средств капитализируются, а замененные детали списываются. Капитализированные затраты амортизируются в течение всего оставшегося срока полезного использования основных средств или расчетного срока полезного использования деталей, в зависимости от того, какой из этих сроков короче.

На каждую отчетную дату руководство оценивает наличие признаков обесценения основных средств. Если выявлен хотя бы один такой признак, руководство компаний Группы оценивает возмещаемую сумму, которая определяется как наибольшая из двух величин: справедливой стоимости актива за вычетом затрат на реализацию и стоимости от его использования. Балансовая стоимость уменьшается до возмещаемой суммы, и убыток от обесценения отражается в отчете о прибылях и убытках. Убыток от обесценения актива, признанный в прошлые годы, сторнируется, если произошло благоприятное изменение обстоятельств, влияющих на оценки, которые использовались для определения стоимости от использования актива, либо его справедливой стоимости за вычетом затрат на реализацию.

Прибыль или убыток от выбытия основных средств определяется путем сопоставления полученной выручки с балансовой стоимостью соответствующих активов и отражается на счете прибылей и убытков.

На землю амортизация не начисляется. Амортизация прочих основных средств рассчитывается линейным методом с целью равномерного списания их первоначальной стоимости до ликвидационной стоимости этих основных средств в течение расчетного срока их полезной службы. Периоды амортизации, которые приблизительно соответствуют расчетным срокам полезной службы соответствующих активов, приводятся в таблице ниже:

Здания	20–50 лет
Станки и оборудование	5–10 лет
Холодильное оборудование	7–10 лет
Транспортные средства	5–7 лет
Прочее	3–5 лет

Капитализируемые затраты на улучшение арендуемого имущества капитализируются только в том случае, когда существует вероятность получения Компанией в будущем экономических выгод, связанных с данными улучшениями, и их стоимость можно определить с достаточной степенью надежности. Капитализируемые затраты на улучшение арендуемого имущества амортизируются в течение срока их полезного использования, но не дольше срока аренды.

Ликвидационная стоимость актива представляет собой оценку суммы, которую Группа могла бы получить в настоящий момент от продажи актива за вычетом расчетных затрат на продажу исходя из предположения, что возраст актива уже равен сроку его полезной службы и актив находится в состоянии, соответствующем данному возрасту. Ликвидационная стоимость актива приравнивается к нулю в том случае, если Группа предполагает использовать объект до окончания его физического срока службы. Ликвидационная стоимость активов и сроки их полезного использования пересматриваются и, при необходимости, корректируются на каждую отчетную дату.

## 2.8. Инвестиционная собственность

К инвестиционной собственности относятся здания, принадлежащие Группе, которые предназначены для получения арендного дохода или для увеличения стоимости капитала (или того и другого вместе), и при этом не используются самой Группой. Группа отражает часть принадлежащего ей торгового центра, сдаваемую в аренду независимым розничным компаниям, в качестве инвестиционной собственности, за исключением случаев, когда она составляет незначительную долю имущества и используется не для получения арендного дохода, а в основном для оказания розничным клиентам вспомогательных услуг, не предоставляемых Группой. Группа использует соотношение сданных в аренду площадей и общей площади магазина в качестве критерия для определения различия между инвестиционной собственностью и имуществом, занимаемым самой Группой.

Инвестиционная собственность отражается по фактической стоимости за вычетом накопленной амортизации и резерва под обесценение, если в этом имеется необходимость. В случае наличия признаков, указывающих на возможное обесценение инвестиционной собственности, Группа оценивает размер возмещаемой суммы по большей из двух величин: стоимости от ее использования либо справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу. Последующие затраты капитализируются только в том случае, когда существует вероятность получения Группой в будущем экономических выгод, связанных с данной инвестицией, и ее стоимость можно определить с достаточной степенью надежности. Все прочие расходы на ремонт и техобслуживание относятся на затраты по мере возникновения. В момент занятия собственником активов, относящихся к инвестиционной собственности, они переводятся в категорию основных средств, а их балансовая стоимость на дату перевода в другую категорию считается с данного момента условно рассчитанной стоимостью этих активов, и именно на эту сумму в дальнейшем будет начисляться амортизация.

Амортизация объектов инвестиционной собственности рассчитывается согласно линейному методу списания их первоначальной стоимости до ликвидационной стоимости в течение срока их полезного использования. Периоды амортизации, которые приблизительно соответствуют расчетным срокам полезной службы соответствующих активов, составляют 20-50 лет.

## 2.9. Нематериальные активы

### (a) Гудвил

Гудвил представляет собой превышение суммы затрат на приобретение над справедливой стоимостью доли покупателя в чистых идентифицируемых активах и обязательствах, а также в условных обязательствах приобретенной дочерней компании на дату операции. Гудвил, возникающий при приобретении дочерних компаний, отражается в составе нематериальных активов в консолидированном бухгалтерском балансе.

Группа оценивает гудвил на предмет обесценения не реже одного раза в год, а также при наличии признаков обесценения. Гудвил распределяется на единицы, генерирующие денежные потоки приобретающей компании или на группы таких единиц, которые, предположительно, получают преимущества от синергии объединения компаний. Такие единицы или группы единиц представляют собой самый нижний уровень, на котором Группа осуществляет контроль за гудвиллом, и по своему размеру не превышают отчетный сегмент. Прибыль или убыток от выбытия компании внутри единицы, генерирующей денежный поток, на которую был отнесен гудвил, включает соответствующие прибыль или убыток от выбытия балансовой стоимости гудвила, связанного с выбывающей компанией, которая, как правило, определяется пропорционально доле выбывающей компании и стоимости остающейся доли единицы, генерирующей денежный поток.

### (b) Права аренды

Права аренды представляют собой права на благоприятные условия операционной аренды, приобретенные при объединении бизнеса. Права аренды, приобретенные при объединении бизнеса, признаются первоначально по справедливой стоимости и затем амортизируются с применением линейного метода в течение срока действия соответствующих арендных договоров, который составляет 10-20 лет (в среднем 15 лет).

**(с) Торговая марка (бренд) и частные марки**

Торговая марка и частные марки, приобретенные при объединении бизнеса, первоначально признаются по справедливой стоимости и амортизируются линейным методом в течение срока их полезного использования:

	Срок полезного использования
Торговая марка	20 лет
Частные марки	5–8 лет

**(d) Договоры франчайзинга**

Договоры франчайзинга представляют собой права на получение роялти. Договоры франчайзинга, приобретенные при объединении бизнеса, признаются первоначально по справедливой стоимости и затем амортизируются линейным методом в течение срока их полезного использования, который составляет 5-10 лет (в среднем 8 лет).

**(e) Прочие нематериальные активы**

Расходы по приобретению патентов, торговых марок и лицензий капитализируются и амортизируются по линейному методу в течение срока их полезного использования, который составляет 3-4 года.

**(f) Обесценение нематериальных активов**

В случае выявления признаков обесценения нематериальных активов, проводится оценка возмещаемой суммы каждого актива, включая гудвил, и, когда снижение стоимости выявлено, стоимость актива незамедлительно уменьшается до возмещаемой суммы. Гудвил и нематериальные активы, которые еще не используются, подлежат тестированию на обесценение как минимум раз в год, а также при наличии признаков обесценения.

**2.10. Операционная аренда**

Аренда, при которой все выгоды и риски, связанные с правом собственности, берет на себя фактически арендодатель, классифицируется как операционная аренда. Платежи по операционной аренде относятся на отчет о прибылях и убытках по линейному методу в течение всего срока аренды.

Активы, сдаваемые Группой в аренду на условиях операционной аренды, отражаются в бухгалтерском балансе в составе инвестиционной собственности, за исключением случаев, когда они составляют незначительную долю имущества и используются не для получения арендного дохода, а в основном для оказания розничным клиентам вспомогательных услуг, не предоставляемых Группой. Они амортизируются в течение предполагаемого срока полезной службы с использованием метода, применимого к аналогичным основным средствам и объектам инвестиционной собственности. Доходы от аренды признаются по линейному методу в отчете о прибылях и убытках в течение срока аренды.

Группа арендует торговые точки на условиях, предусматривающих фиксированную и переменную арендную плату. Переменные арендные платежи зависят от суммы выручки, полученной соответствующими торговыми точками. Группа классифицирует переменную арендную плату как условные обязательства по аренде за исключением случаев, когда Группа точно уверена в размере ожидаемой суммы будущих арендных платежей, тогда они классифицируются как минимальные арендные платежи (Примечание 35).

Первоначальные затраты Группы, непосредственно связанные с обсуждением и заключением сделки операционной аренды, включая плату, уплачиваемую арендодателям или предыдущим арендаторам за заключение договоров аренды, отражаются в составе предоплаты по аренде и амортизируются с применением линейного метода в течение всего срока аренды.

**2.11. Обязательства по финансовой аренде**

В тех случаях, когда Группа является арендатором по договору аренды, при которой происходит передача Группе всех существенных рисков и выгод, присущих праву собственности, арендуемые активы капитализируются в составе основных средств на дату начала срока аренды по наименьшей из двух величин: справедливой стоимости арендованных активов и дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей. Сумма каждого арендного платежа распределяется между погашаемой суммой обязательства и финансовыми расходами таким образом, чтобы обеспечить постоянную величину процентной ставки на непогашенный остаток задолженности по финансовой аренде. Соответствующие арендные обязательства за вычетом будущих финансовых расходов включены в состав заемных средств. Затраты на выплату

процентов отражаются в отчете о прибылях и убытках в течение срока аренды по методу эффективной ставки процента. Активы, приобретенные по договорам финансовой аренды, а также затраты на улучшение арендуемого имущества амортизируются в течение срока их полезного использования или более короткого срока аренды, если у Группы нет достаточной уверенности в том, что она получит право собственности на этот актив на момент окончания срока аренды.

## **2.12. Задолженность покупателей и заказчиков**

Дебиторская задолженность первоначально признается по справедливой стоимости, а впоследствии отражается по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента. Резерв под обесценение дебиторской задолженности создается при наличии объективных свидетельств того, что Группа не сможет получить причитающуюся ей сумму в первоначально установленный срок. Группа устанавливает наличие объективных свидетельств обесценения на основе оценки категорий дебиторской задолженности в контексте факторов кредитного риска, определенных для каждой из таких категорий с учетом опыта возникновения убытков в прошлые периоды. Признаками обесценения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков являются финансовые трудности, испытываемые должником; вероятность того, что в отношении должника будет начата процедура банкротства; неспособность должника выполнить свои платежные обязательства или существенное по своему характеру прекращение платежей. Сумма резерва представляет собой разницу между балансовой стоимостью актива и приведенной стоимостью прогнозируемых будущих потоков денежных средств, дисконтированную по первоначальной эффективной процентной ставке. Сумма резерва отражается в отчете о прибылях и убытках.

## **2.13. Товарно-материальные запасы для перепродажи**

Запасы на складах и в точках розничной торговли учитываются по наименьшей из двух величин: стоимости приобретения и возможной чистой стоимости реализации. Себестоимость включает прямые затраты на товары, транспортные расходы и расходы на погрузо-разгрузочные работы. Себестоимость определяется по методу «первый в приход, первый в расход» (ФИФО). Возможная чистая стоимость реализации – это оценочная цена продажи в процессе обычной деятельности за вычетом коммерческих расходов.

Группа создает резерв по расчетным потерям запасов (естественная убыль) в период между инвентаризациями на основе расчета процента от себестоимости проданных товаров. Сумма резерва корректируется с учетом фактических показателей естественной убыли на основе результатов регулярных инвентаризаций. Этот резерв отражается в составе себестоимости проданных товаров.

## **2.14. Финансовые активы и обязательства**

Группа классифицирует свои финансовые активы по следующим учетным категориям: отражаемые по справедливой стоимости через счет прибылей и убытков; займы и дебиторская задолженность; активы, удерживаемые до погашения, и инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи. Отнесение финансового актива к определенной группе зависит от цели, с которой такие активы были приобретены. Руководство компаний Группы относит финансовые активы к определенной категории в момент их принятия к учету и пересматривает их классификацию на каждую отчетную дату, если это требуется согласно МСФО. Группа относит инвестиции к категории имеющихся в наличии для продажи только в том случае, если они не попадают в другие категории финансовых активов.

### **Первоначальное признание финансовых инструментов**

Финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через счет прибылей и убытков, первоначально отражаются по справедливой стоимости. Все прочие финансовые активы и финансовые обязательства первоначально учитываются по справедливой стоимости плюс понесенные издержки по сделке. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости при первоначальном признании является цена сделки. После первоначального признания справедливая стоимость финансовых инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости, определяется на основе цен, предлагаемых покупателем на активных рынках. Прибыль или убыток учитывается в момент первоначального признания только в том случае, если между справедливой стоимостью и ценой сделки существует разница, которая может быть подтверждена другими наблюдаемыми в данный момент на рынке сделками с аналогичным финансовым инструментом или оценочным методом, в котором в качестве входящих переменных используются исключительно данные наблюдаемых рынков.

### **Обесценение**

Группа регулярно пересматривает балансовую стоимость своих финансовых активов. Если балансовая стоимость инвестиции превышает ее возмещаемую сумму, Группа отражает убыток от обесценения и уменьшает балансовую стоимость активов с использованием счета резерва. Группа использует счет резерва, а не уменьшает балансовую стоимость обесцененного финансового актива напрямую.

**Прекращение признания финансовых активов**

Группа прекращает признавать финансовый актив в тот момент, когда (i) он погашен либо по иным причинам истекло связанное с данным активом право на получение денежных средств, или (ii) Группа передала практически все риски и выгоды, связанные с его владением, или (iii) Группа ни передала, ни сохранила за собой существенные риски и выгоды, связанные с владением активом, однако потеряла контроль над ним. Контроль сохраняется в том случае, если контрагент не имеет практической возможности продать независимой третьей стороне рассматриваемый актив как единое целое без необходимости наложения дополнительных ограничений на продажу.

**Финансовые активы по справедливой стоимости через счет прибылей и убытков**

Финансовые активы по справедливой стоимости через счет прибылей и убытков в основном представлены производными инструментами.

Производные финансовые инструменты первоначально признаются на дату расчета и впоследствии переоцениваются по справедливой стоимости. Группа обычно приобретает производные финансовые инструменты, котируемые на активном рынке, и поэтому их последующая переоценка основывается на котировках активного рынка, а не на методах оценки. Прибыли и убытки от переоценки справедливой стоимости отражаются в консолидированном отчете о прибылях и убытках как прибыль/(убыток) от изменения справедливой стоимости финансовых инструментов. Производные финансовые инструменты включают валютные контракты, форвардные процентные соглашения, процентные свопы и валютные опционы и отражаются как предназначенные для торговли активы или обязательства по справедливой стоимости через счет прибылей и убытков. Все производные инструменты учитываются как активы, если справедливая стоимость данных инструментов является положительной, и как обязательства, если их справедливая стоимость является отрицательной. Группа не применяет специальные правила учета хеджирования.

**Займы и дебиторская задолженность**

Категория «займы и дебиторская задолженность» представляет собой непроизводные финансовые активы, не подлежащие котировке, с фиксированными или определяемыми платежами, за исключением тех из них, которые Группа намерена реализовать в ближайшем будущем. Дебиторская задолженность по займам и прочая дебиторская задолженность учитываются по амортизированной стоимости, рассчитанной с использованием метода эффективной ставки процента. Дебиторская задолженность подлежит списанию только в случае несостоятельности должника.

**Инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи**

Инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи, отражаются по справедливой стоимости. Процентный доход по долговым ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи, рассчитывается по методу эффективной ставки процента и отражается в отчете о прибылях и убытках. Дивиденды по долевым финансовым инструментам, имеющимся в наличии для продажи, отражаются в отчете о прибылях и убытках в момент возникновения у Группы права на получение выплаты. Прочие изменения справедливой стоимости отражаются на счетах капитала до момента прекращения признания инвестиции или ее обесценения, когда сумма накопленной прибыли или убытка переносится из состава капитала в отчет о прибылях и убытках.

Убытки от обесценения инвестиций, имеющихся в наличии для продажи, отражаются в отчете о прибылях и убытках в момент их возникновения в результате одного или нескольких событий («события – индикаторы убытка»), имевших место после первоначального признания данных активов. Значительное или продолжительное снижение справедливой стоимости долевого ценного бумага ниже их стоимости приобретения является признаком обесценения. Сумма накопленного убытка от обесценения – рассчитываемая как разница между ценой приобретения и текущей справедливой стоимостью за вычетом убытка от обесценения, ранее отраженного в отчете о прибылях и убытках, – переносится со счета капитала в отчет о прибылях и убытках. Убытки от обесценения по долевым инструментам не подлежат восстановлению по счету прибылей и убытков. Если в последующем периоде возрастает справедливая стоимость долговых инструментов, отнесенных к категории инвестиций, имеющихся в наличии для продажи, и данное увеличение стоимости можно объективно отнести к какому-либо событию, произошедшему после признания убытка от обесценения в отчете о прибылях и убытках, убыток от обесценения восстанавливается в отчете о прибылях и убытках текущего периода.

Финансовые обязательства классифицируются в соответствии с содержанием договорных условий по следующим категориям оценки: а) финансовые производные инструменты и б) прочие финансовые обязательства. Финансовые производные инструменты отражаются по справедливой стоимости, при этом изменения стоимости отражаются в консоли-

дированном отчете о прибылях и убытках в том периоде, в котором они возникли. Прочие финансовые обязательства отражаются по амортизированной стоимости.

### **2.15. Денежные средства**

Денежные средства и их эквиваленты включают денежные средства в кассе, средства на банковских счетах до востребования и другие краткосрочные высоколиквидные инвестиции с первоначальным сроком погашения не более трех месяцев.

### **2.16. Резервы**

Резервы признаются, если Группа вследствие определенного события в прошлом имеет юридические или добровольно взятые на себя обязательства в настоящем, для урегулирования которых с большой степенью вероятности потребуются отток ресурсов, заключающих в себе будущие экономические выгоды, и которые можно оценить в денежном выражении с достаточной степенью надежности. Резервы оцениваются на основе наилучшей оценки руководством расходов, необходимых для урегулирования существующих обязательств на отчетную дату.

### **2.17. Налог на добавленную стоимость**

НДС, возникающий при продаже продукции, подлежит уплате налоговым органам на более раннюю из двух дат: (а) дату получения сумм дебиторской задолженности от клиентов или (б) дату поставки товаров или услуг клиентам. НДС, включенный в стоимость приобретенных товаров и услуг, как правило, подлежит возмещению путем зачета против сумм НДС, возникающего при продаже продукции, при получении счета-фактуры. НДС с незавершенного строительства может быть возмещен при получении счетов-фактур по определенному этапу выполненных работ или же, если объект незавершенного строительства невозможно разделить на этапы, – при получении счетов-фактур по завершении работ по договору.

Налоговое законодательство позволяет проводить расчеты по НДС на основе чистого остатка. НДС, относящийся к операциям купли-продажи, расчеты по которым не завершены на отчетную дату (отложенный НДС), отражается в бухгалтерском балансе в развернутом виде и раскрывается отдельно в составе активов и обязательств. При создании резерва на обесценение дебиторской задолженности убыток от обесценения отражается на полную сумму задолженности, включая НДС.

### **2.18. Вознаграждения работникам**

Суммы заработной платы, премий, оплачиваемого ежегодного отпуска и отпуска по болезни начисляются в том году, когда соответствующие услуги были оказаны сотрудниками Группы. Компании Группы уплачивают взносы в Пенсионный фонд Российской Федерации и фонды социального страхования за своих сотрудников. Данные взносы начисляются по мере их осуществления. Обязательства Группы прекращаются с уплатой этих взносов.

### **2.19. Выплаты, основанные на акциях**

Группа предоставляет определенным сотрудникам опционы на акции, которые дают сотрудникам право выбора относительно способа расчета по выплатам, основанным на акциях: денежными средствами или в форме выпуска долевого инструмента.

Операции по выплатам, основанным на акциях, или компоненты таких операций учитываются как выплаты, основанные на акциях, расчет по которым произведен денежными средствами, в тех случаях и в той степени, если у компании возникло обязательство по расчету денежными средствами или прочими активами; в тех случаях и в той степени, если у компании не возникло указанное выше обязательство, такие операции учитываются как выплаты, основанные на акциях, расчет по которым произведен долевыми инструментами.

Операции по выплатам, основанным на акциях, оцениваются по справедливой стоимости сложного финансового инструмента на дату оценки с учетом условий, на которых были предоставлены права на получение денежных средств или долевого инструмента. Справедливая стоимость при этом определяется с использованием модели определения цены опциона Блэка-Шоулза. Расчетный срок действия опциона в рамках данной модели был скорректирован на основе максимально точной оценки руководством Группы с учетом эффекта исключения возможности передачи опциона, ограничений по его исполнению и поведенческих требований к сотрудникам.

Обязательство, равное части полученных услуг, отражается по текущей справедливой стоимости, определяемой на каждую отчетную дату. Группа отражает расходы на основе справедливой стоимости опциона по акциям, в отношении которых ожидается вестирование, линейным методом в течение периода вестирования.

На дату расчета Группа проведет переоценку обязательства до величины его справедливой стоимости. Если Группа при расчете выпускает долевыми инструментами, а не выплачивает денежные средства, соответствующее обязательство будет отнесено непосредственно на капитал в качестве возмещения за выпущенные долевыми инструментами.

## 2.20. Кредиты и займы

Кредиты и займы первоначально признаются по справедливой стоимости за вычетом расходов по сделке, а в последующем отражаются по амортизированной стоимости; вся разница между справедливой стоимостью полученных средств (за вычетом расходов по сделке) и суммой к погашению отражается в отчете о прибылях и убытках в течение срока, на который выдан кредит/заем, с использованием метода эффективной ставки процента. Займы классифицируются как краткосрочные обязательства, если Группа не имеет безусловного права на отсрочку погашения обязательств как минимум на 12 месяцев после отчетной даты.

## 2.21. Кредиторская задолженность

Задолженность поставщикам и подрядчикам и прочая кредиторская задолженность начисляется по факту исполнения контрагентом своих договорных обязательств и учитывается по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

## 2.22. Акционерный капитал

Обыкновенные акции классифицируются как капитал. Затраты на оплату услуг третьим сторонам, непосредственно связанные с выпуском новых акций, отражаются как уменьшение капитала, полученного в результате данной эмиссии. Сумма превышения справедливой стоимости полученных средств над номинальной стоимостью выпущенных акций отражается как эмиссионный доход.

## 2.23. Дивиденды

Дивиденды признаются как обязательства и вычитаются из суммы капитала на отчетную дату только в том случае, если они были объявлены до отчетной даты включительно. Информация о дивидендах раскрывается в отчетности, если они были рекомендованы до отчетной даты, а также рекомендованы или объявлены после отчетной даты, но до даты, когда финансовая отчетность утверждена к выпуску.

## 2.24. Выкупленные собственные акции

В случае приобретения компаниями Группы акционерного капитала Компании, уплаченное вознаграждение, включая любые относящиеся к этой операции прямые затраты (за вычетом налога на прибыль), вычитается из общей суммы капитала, относимого на счет акционеров Компании, до момента их погашения, повторного выпуска или продажи. При последующей продаже или повторном выпуске таких акций, полученное вознаграждение, за вычетом прямых затрат по сделке и соответствующей суммы налога на прибыль, включается в состав капитала, относимого на счет акционеров Компании.

## 2.25. Прибыль на акцию

Прибыль на акцию определяется путем деления прибыли или убытка, приходящихся на владельцев акций Компании, на средневзвешенное количество акций участия, находившихся в обращении в течение отчетного периода. Разводненная прибыль на акцию рассчитывается путем корректировки прибыли и количества акций с учетом влияния разводняющих опционов.

Для расчета средневзвешенного количества обыкновенных акций, находившихся в обращении в течение периода, когда произошла обратная покупка:

- количество обыкновенных акций, находившихся в обращении с начала этого периода до даты приобретения, представляет собой количество обыкновенных акций, выпущенных материнской компанией (считающейся таковой с правовой точки) собственникам дочерней компании (считающейся таковой с правовой точки);

- количество обыкновенных акций, находившихся в обращении с даты приобретения до конца указанного периода, представляет собой фактическое количество обыкновенных акций материнской компании (считающейся таковой с правовой точки), находившихся в обращении в течение данного периода.

## 2.26. Налогообложение

Текущие налоговые обязательства/(активы) рассчитываются в соответствии с МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» на основе действующего или объявленного (и практически принятого) на отчетную дату законодательства с учетом применимых налоговых ставок и льгот.

Отложенные налоги на прибыль определяются по всем временным разницам между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой суммой в финансовой отчетности с использованием метода обязательств. Отложенный налоговый актив признается лишь тогда, когда весьма вероятно получение налогооблагаемой прибыли, которая может быть уменьшена на сумму вычитаемых временных разниц. В соответствии с исключением, существующим для первоначально признания, отложенные налоговые обязательства не отражаются в отношении временных разниц, возникающих при первоначальном признании гудвила, и впоследствии в отношении гудвила, который не вычитается из налогооблагаемой прибыли. Отложенные налоговые активы и обязательства рассчитываются по налоговым ставкам, применение которых ожидается в период реализации актива или погашения обязательства, на основе действующих или объявленных (или практически принятых) на отчетную дату налоговых ставок.

Налоги, кроме налога на прибыль, пени и штрафы рассчитываются в соответствии с МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы». Группа создает резервы на покрытие условных налоговых обязательств и соответствующих пеней и штрафов в тех случаях, когда руководство может достаточно точно оценить сумму дополнительных налоговых обязательств, которые могут подлежать выплате. Данные резервы сохраняются, а их величина, при необходимости, уточняется в течение периода, пока эти налоговые статьи могут быть подвергнуты пересмотру налоговыми и таможенными органами; данный период обычно составляет три года с момента подачи соответствующей отчетности. После истечения данного периода, резервы высвобождаются и раскрываются как условные обязательства до истечения срока хранения бухгалтерской документации, который составляет еще два года (т. е. всего пять лет).

Обязательства по таким налогам, пеням и штрафам оцениваются на основе наилучшей оценки руководством расходов, необходимых для урегулирования существующих обязательств на отчетную дату (Примечания 31 и 35).

## 2.27. Признание доходов и расходов

Доходы и расходы признаются по методу начисления по мере их поступления или возникновения. Далее представлены следующие основные виды доходов и затрат и методы их отражения:

### (a) Выручка

Выручка от реализации товаров через магазины розничной торговли отражается в момент их продажи. Выручка по сборам от предприятий, действующим по договорам франчайзинга с Группой, признается в соответствии с договорными соглашениями в течение срока действия договоров. Суммы невозмещаемой предоплаты по договорам франчайзинга, полученные Группой, относятся на будущие периоды и отражаются в течение стандартного срока действия договора – 10 лет. Выручка от предоставления услуг по рекламе отражается в соответствии с договорными соглашениями. Величина выручки определяется по справедливой стоимости вознаграждения, полученного или подлежащего получению. Выручка отражается за вычетом НДС.

В 2007 г. Группа начала осуществление программы карточек постоянного покупателя. Скидки, предоставляемые клиентам через систему карточек постоянного покупателя, отражаются Группой путем отнесения части суммы оплаты, полученной при исходной операции по продаже, на счета учета отсроченной выручки. Такое отнесение суммы оплаты осуществляется на основании соответствующей справедливой стоимости компонентов, скорректированной с учетом степени вероятности использования клиентами полученных бонусов.

### (b) Себестоимость реализованных товаров

В себестоимость реализованных товаров входит цена реализованной продукции и прочие затраты, относящиеся к доставке товарных запасов до места продажи, т. е. магазинов розничной торговли, и их предпродажной подготовке. Такие затраты включают затраты на закупку и хранение продукции, арендную плату, заработную плату сотрудникам

и транспортировку продуктов в той степени, в какой они относятся к доставке товарных запасов до места продажи и их предпродажной подготовке.

Группа получает различные виды скидок от поставщиков в форме выплат за предоставление места на полке, скидок от объема реализованной продукции и прочих форм оплаты. При учете полученных премий поставщиков Группа рассматривает данные премии как уменьшение цены, уплаченной за продукцию, и отражает их в составе себестоимости реализованных товаров.

Премии, полученные от поставщиков, отражаются как уменьшение цены, уплаченной за товары, в составе себестоимости реализованных товаров по мере продажи соответствующих товарно-материальных запасов. Дебиторская задолженность по премиям от поставщиков отражается по статье дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

### **(с) Проценты к получению и к уплате**

Проценты к получению и к уплате признаются по методу фактического дохода.

### **(d) Коммерческие, общие и административные расходы**

Коммерческие расходы включают такие статьи, как заработная плата сотрудников магазинов, расходы магазинов, аренда и амортизация помещений магазинов, коммунальные услуги, затраты на рекламу и прочие расходы по продаже продукции. Общие и административные расходы включают такие статьи, как заработная плата сотрудников вспомогательных офисов, аренда и амортизация вспомогательных офисов, обесценение и амортизация затрат по внеоборотным статьям и прочие общие и административные расходы. Коммерческие, общие и административные расходы отражаются методом начисления по мере их возникновения. Группа отражает первоначальные издержки магазинов в составе расходов в том периоде, в котором они были произведены.

## **2.28. Обесценение внеоборотных активов, кроме гудвила**

Группа периодически проводит оценку наличия признаков обесценения внеоборотных активов. При наличии таких признаков Группа проводит оценку возмещаемой суммы актива. При невозможности оценить возмещаемую сумму отдельного актива Группа оценивает возмещаемую сумму генерирующей единицы, к которой относится данный актив. Для целей проведения тестирования на обесценение каждый магазин рассматривается как отдельная генерирующая единица. Убыток от обесценения признается в тех случаях, когда балансовая стоимость актива или соответствующей генерирующей единицы превышает возмещаемую сумму. Убыток от обесценения отражается в отчете о прибылях и убытках.

## **2.29. Справедливая стоимость активов и обязательств на дату приобретения**

В ноябре 2006 г. Группа приобрела Группу «Меркадо». Справедливая стоимость активов и обязательств была определена на дату приобретения. В последующем руководство Группы пересмотрело распределение справедливой стоимости. В результате этого пересмотра окончательная стоимость идентифицируемых чистых активов на дату приобретения уменьшилась. После завершения распределения цены приобретения совокупная справедливая стоимость приобретенных чистых активов изменилась на 6 097 долл. США и составила 4 367 долл. США (Примечание 8). Кроме того, Группа отдельно раскрыла приобретенную инвестиционную собственность в чистых активах "Меркадо" в сумме 21 888 долл. США (Примечание 12).

## **2.30. Изменение классификации**

При необходимости соответствующие показатели корректируются для обеспечения их соответствия изменениям в форме представления финансовой отчетности, принятой в текущем году. Влияние такого изменения классификации приводится в таблице ниже:

- Группа раскрыла инвестиционную собственность (Примечание 12) отдельно от основных средств. В 2006 г. инвестиционная собственность в сумме 40 020 долл. США была переклассифицирована из состава основных средств в отдельную строку баланса; 21 888 долл. США из этой суммы приходится на приобретение «Меркадо» (Примечание 2.29). Исключая влияние инвестиционной собственности, полученной в результате приобретения «Меркадо», хозяйственные операции с инвестиционной собственностью в 2006 г. были незначительными, и поэтому Группа начала раскрывать ее отдельно лишь в 2007 г.
- Группа изменила представление расходов в финансовой отчетности, переклассифицировав затраты, относящиеся к доставке товарно-материальных запасов до места продажи и их предпродажной подготовке, в состав себестоимости

проданных товаров (Примечание 25). В 2006 г. расходы в сумме 34 162 долл. США были переклассифицированы из состава коммерческих, общих и административных расходов в себестоимость проданных товаров.

Руководство Группы считает, что указанные изменения классификации обеспечивают более значимую и актуальную информацию о финансовом положении Группы.

В результате изменения классификации показатели, ранее отраженные в бухгалтерском балансе и отчете о прибылях и убытках за 2006 г., изменились.

Консолидированный бухгалтерский баланс	31 декабря 2006 г. (скорректировано)	31 декабря 2006 г.
Основные средства	1 265 833	1 311 950
Инвестиционная собственность	40 020	-
Гудвил	2 629 046	2 622 949

Консолидированный отчет о прибылях и убытках	2006 г. (скорректировано)	2006 г.
Себестоимость проданных товаров	(2 041 702)	(2 007 540)
Валовая прибыль	761 649	795 811
Коммерческие, общие и административные расходы	(630 817)	(664 979)

### 3. КЛЮЧЕВЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ОЦЕНКИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ В ПРИМЕНЕНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Группа использует оценки и делает допущения, которые оказывают влияние на отражаемые в отчетности суммы активов и обязательств в течение следующего финансового года. Оценки и суждения подвергаются постоянному критическому анализу и основаны на прошлом опыте руководства и других факторах, в том числе на ожиданиях относительно будущих событий, которые считаются обоснованными в сложившихся обстоятельствах. Руководство также использует некоторые суждения, кроме требующих оценок, в процессе применения учетной политики. Суждения, которые оказывают наиболее значительное влияние на показатели, отраженные в консолидированной финансовой отчетности, и оценки, которые могут привести к необходимости существенной корректировки балансовой стоимости активов и обязательств в течение следующего финансового года, включают следующие.

**Налоговое законодательство.** Налоговое, валютное и таможенное законодательство Российской Федерации допускает возможность различных толкований (Примечание 35).

**Основные средства.** Руководство Группы определяет расчетные сроки полезного использования и соответствующие нормы амортизации машин и оборудования (Примечание 11). Данная оценка основывается на прогнозе жизненного цикла продукта и технических требованиях. В случае, когда срок полезной службы оказывается меньше, чем ранее ожидалось, руководство увеличивает норму амортизации или полностью или частично списывает технически устаревшие или не имеющие стратегического значения активы, которые были законсервированы или переведены в категорию удерживаемых для продажи.

Группа периодически определяет наличие признаков обесценения основных средств. В настоящее время признаков обесценения основных средств не имеется, и поэтому тестирование активов на обесценение не проводилось. В противном случае Группа оценивает возмещаемую сумму актива или генерирующей единицы и, если данная сумма меньше балансовой стоимости актива или генерирующей единицы, в отчете о прибылях и убытках признается убыток от обесценения.

**Справедливая стоимость прав аренды.** Руководство Группы определяет справедливую стоимость арендных прав, приобретенных в рамках объединения бизнеса. Оценка справедливой стоимости арендных прав основывается на расчете рыночных арендных ставок, подготовленном независимым оценщиком (Примечание 14).

**Резервы по товарно-материальным запасам.** Группа создает резервы на ожидаемую естественную убыль запасов, исходя из данных по убыли за прошлые периоды в процентах от стоимости реализованных товаров (Примечание 15). Сумма резерва корректируется на конец каждого отчетного периода с учетом прошлых тенденций в отношении фактических результатов инвентаризаций.

**Резерв под обесценение дебиторской задолженности.** Группа определяет величину резерва по сомнительной задолженности на конец отчетного периода (Примечание 16). При оценке резерва по безнадежной задолженности Группа учитывает собираемость непогашенной дебиторской задолженности в прошлые периоды на основе суждений руководства, позволяющих исключить влияние текущих условий, которые не влияли на прошлые периоды, а также исключить влияние ранее существовавших условий, которые прекратили свое действие в настоящее время.

**Классификация НДС.** Условия возмещения НДС зависят от регистрации определенных категорий основных средств (Примечание 17).

**Справедливая стоимость договоров франчайзинга.** Руководство Группы определяет справедливую стоимость договоров франчайзинга, приобретенных в рамках объединения бизнеса. Оценка справедливой стоимости договоров франчайзинга базируется на доходном методе, использующем дисконтированные платежи по роялти на срок действия договоров (Примечание 14).

**Справедливая стоимость торговой марки и частных марок.** Руководство Группы определяет справедливую стоимость торговой марки и частных марок, приобретенных в рамках объединения бизнеса. Оценка справедливой стоимости торговой марки базируется на методе оценки дохода при условии освобождения от платежей по роялти. Оценка справедливой стоимости частных марок базируется на методе дисконтирования ежегодной экономии по уплате роялти в течение оставшегося срока полезного использования или затратном методе (Примечание 14).

**Оценка обесценения гудвила.** Группа проводит тестирование гудвила на обесценение не реже одного раза в год. Возмещаемые суммы генерирующих единиц определялись на основании наибольшего значения из справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу или стоимости от использования. Данные расчеты требуют использования оценок, как далее подробно указано в Примечании 13.

## 4. ПРИМЕНЕНИЕ НОВЫХ И УТОЧНЕННЫХ СТАНДАРТОВ И ИНТЕРПРЕТАЦИЙ

С 1 января 2007 г. применительно к Группе вступил в силу ряд новых стандартов и интерпретаций. Если не указано иное, эти стандарты и интерпретации не оказывают существенного влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

- **МСФО (IAS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» и дополнительная поправка к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности – раскрытие информации по капиталу».** Новый МСФО (IFRS) расширил объем раскрытия обязательной информации в отношении финансовых инструментов. В частности, он требует раскрытия качественной и количественной информации о рисках, связанных с финансовыми инструментами, включая минимальный уровень раскрытия информации по кредитному риску, риску ликвидности и рыночному риску, в том числе анализ чувствительности рыночного риска. Он заменяет некоторые из требований МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации». С целью соблюдения МСФО (IFRS) 7 Группа включила в данную консолидированную финансовую отчетность необходимую информацию.
- **Интерпретация IFRIC 7 «Применение метода пересчета согласно МСФО (IAS) 29» (введена в действие с 1 января 2007 г.).** Интерпретация уточняет порядок применения МСФО (IAS) 29 в отчетный период, когда впервые определяется наличие гиперинфляции. В ней указывается, что МСФО (IAS) 29 должен первоначально применяться ретроспективно, как если бы экономика всегда носила гиперинфляционный характер. В нем также содержатся дополнительные разъяснения в отношении расчета отложенного налога на прибыль во вступительном бухгалтерском балансе с пересчетом показателей с учетом гиперинфляции согласно МСФО (IAS) 29.
- **Интерпретация IFRIC 8 «Сфера применения МСФО (IFRS) 2» (введена в действие с 1 января 2007 г.).** В интерпретации указывается, что МСФО (IFRS) 2 применяется и к сделкам, по которым компания получает неидентифицируемые

товары или услуги, а также что сумма данных операций должна рассчитываться как разница между справедливой стоимостью выплаты, основанной на акциях, и справедливой стоимостью идентифицируемых товаров или услуг полученных (или которые будут получены в будущем).

- **Интерпретация IFRIC 9 «Переоценка встроенных производных инструментов» (введена в действие в отношении периодов, начинающихся с 1 июня 2006 г. или позже, т.е. с 1 января 2007 г.).** В интерпретации уточняется, что компания должна оценивать необходимость учета встроенного производного инструмента отдельно от основного договора на момент, когда компания впервые становится стороной такого договора.
- **Интерпретация IFRIC 10 «Финансовая отчетность и обесценение» (введена в действие в отношении периодов, начинающихся 1 ноября 2006 г. и позднее, т.е. с 1 января 2007 г.)** В интерпретации указано, что компания не может сторнировать убыток от обесценения, признанный в предыдущих периодах в отношении гудвила или инвестиций в финансовые активы, отраженные по фактической стоимости. Данная интерпретация применяется в отношении промежуточных периодов.

## 5. НОВЫЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ И СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Опубликован ряд новых стандартов и интерпретаций, которые являются обязательными для отчетных периодов Группы, начинающихся 1 января 2008 г. или после этой даты, и которые Группа не приняла досрочно.

**МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» (введен в действие в отношении периодов, начинающихся 1 января 2009 г. или позднее).** Стандарт применяется к компаниям, долговые и долевые инструменты которых продаются на публичном рынке и которые подают свою финансовую отчетность в соответствующие регулирующие органы с целью выпуска любого вида инструментов на публичном рынке. МСФО (IFRS) 8 требует от компании предоставления финансовой и описательной информации о своих операционных сегментах и указывает, как компания должна предоставлять такую информацию. В настоящее время руководство проводит оценку влияния стандарта на раскрытие информации о сегментах в консолидированной финансовой отчетности Группы.

**МСФО (IAS) 32 и поправка к МСФО (IAS) 1 «Финансовые инструменты с правом досрочного погашения и обязательства, возникающие при ликвидации» (вступает в действие с 1 января 2009 г.).** Данная поправка требует классифицировать по статьям капитала некоторые финансовые инструменты, которые отвечают определению финансового обязательства. Группа не считает, что эта поправка окажет влияние на ее консолидированную финансовую отчетность.

**МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам» (пересмотрен в марте 2007 г.; введен в действие в отношении годовых периодов, начинающихся 1 января 2009 г. или позднее).** Пересмотренный стандарт МСФО (IAS) 23 был выпущен в марте 2007 г. Основная поправка к МСФО 23 заключается в исключении варианта незамедлительного отнесения на расходы затрат по займам, относящихся к активам, подготовка которых к использованию или продаже требует значительного времени. Следовательно, компания должна капитализировать такие затраты по займам в составе стоимости соответствующего актива. Новая редакция стандарта применяется перспективно к затратам по займам, относящимся к соответствующим активам, дата начала капитализации которых приходится на 1 января 2009 г. или позднее. В настоящее время руководство проводит оценку влияния этого пересмотренного стандарта на финансовую отчетность Группы.

**МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (пересмотрен в сентябре 2007 г.; введен в действие в отношении годовых периодов, начинающихся 1 января 2009 г. или позднее).** Основное изменение в МСФО (IAS) 1 заключается в замене отчета о прибылях и убытках отчетом о совокупном доходе, где также будут отражаться все изменения капитала, источником которых не является собственник как таковой, например, переоценка финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи. В качестве альтернативы компаниям будет разрешено представлять два отчета: отдельный отчет о прибылях и убытках и отчет о совокупном доходе. В новой редакции стандарта МСФО (IAS) 1 также вводится требование представлять отчет о финансовом положении (бухгалтерский баланс) на начало самого раннего сравнительного периода, когда компания проводит пересчет сравнительных данных в связи с изменениями классификации, изменениями учетной политики или исправлением ошибок. Руководство Группы ожидает, что новая редакция МСФО (IAS) 1 повлияет на представление ее финансовой отчетности, однако не окажет влияния на признание или оценку конкретных операций или остатков по ним.

**МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» (пересмотрен в январе 2008 г.; введен в действие в отношении годовых периодов, начинающихся 1 июля 2009 г. или позднее).** Пересмотренный МСФО (IAS) 27 требует, чтобы компания начисляла общий совокупный доход на владельцев материнской компании и держателей неконтролирующего пакета акций (ранее – доли меньшинства) даже в том случае, когда результаты по неконтролирующему пакету акций представляют собой дефицит (действующий в настоящее время стандарт требует, чтобы превышение по убыткам начислялось на владельцев материнской компании в большинстве случаев). Пересмотренный стандарт также указывает, что изменения доли собственности материнской компании в дочерней компании, не приводящее к потере контроля, должно отражаться в учете как операции с долевыми инструментами. Кроме того, в стандарте говорится как компания должна оценивать прибыль или убыток от утраты контроля над дочерней компанией. Все инвестиции, сохранившиеся в бывшей дочерней компании, должны будут оцениваться по справедливой стоимости на дату утраты контроля. В настоящее время руководство проводит оценку влияния пересмотренного стандарта на консолидированную финансовую отчетность Группы.

**МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» (пересмотрен в январе 2008 г.; вступает в силу для случаев объединения бизнеса с датой приобретения, приходящейся на начало или дату, следующую за началом первого годового отчетного периода, начинающегося 1 июля 2009 г. или позднее).** Пересмотренный МСФО (IFRS) 3 разрешает компаниям выбирать по своему усмотрению метод оценки доли неконтролирующего пакета: они могут использовать для этого существующий метод МСФО (IFRS) 3 (пропорциональная доля компании-покупателя в идентифицируемых чистых активах приобретенной компании), или проводить оценку на основе, аналогичной предусмотренной ОПБУ США (по справедливой стоимости). Пересмотренный МСФО (IFRS) 3 содержит более подробное руководство по применению метода приобретения к объединению бизнеса. Отменено требование об оценке по справедливой стоимости всех активов и обязательств на каждом этапе поэтапного приобретения для целей расчета доли гудвила. Теперь гудвил будет оцениваться как разница на дату приобретения между справедливой стоимостью любой инвестиции в бизнес до приобретения, переданной суммой оплаты и приобретенных чистых активов. Затраты, связанные с приобретением, будут учитываться отдельно от объединения бизнеса и поэтому будут отражаться как расходы, а не включаться в гудвил. На дату приобретения компания-покупатель будет отражать обязательство в отношении условной суммы оплаты за приобретение. Изменения стоимости этого обязательства после даты приобретения будут отражаться надлежащим образом в соответствии с другими применимыми МСФО, а не путем корректировки гудвила. В сферу действия пересмотренного МСФО (IAS) 3 включены случаи объединения бизнеса с участием только объединений предпринимателей и инвесторов и случаи объединений по договору. В настоящее время руководство проводит оценку влияния пересмотренного стандарта на консолидированную финансовую отчетность Группы.

**«Условия вступления в долевы права и их отмена» – поправка к МСФО (IFRS) 2 «Выплаты, основанные на акциях» (выпущен в январе 2008 г.; вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2008 г. или позднее).** Данная поправка разъясняет, что условиями вступления в долевы права являются только условия предоставления услуг и условия результативности. Прочие характеристики выплат на основе акций не являются условиями вступления в долевы права. Данное изменение указывает, что все случаи аннулирования, осуществленные как компанией, так и другими сторонами, должны отражаться в учете одинаково. В настоящее время руководство проводит оценку влияния пересмотренного стандарта на консолидированную финансовую отчетность Группы.

**Интерпретация IFRIC 13 – «Программа поощрения постоянных клиентов» (выпущена в июне 2007 г.; введена в действие в отношении годовых периодов, начинающихся с 1 июля 2008 г. или позднее).** Интерпретация IFRIC 13 разъясняет, что если товары и услуги реализуются совместно с программой поощрения постоянных клиентов (например, баллы для постоянных покупателей или бесплатные продукты), то это представляет собой многокомпонентную сделку, в рамках которой вознаграждение, получаемое от клиента, распределяется между компонентами сделки с использованием справедливой стоимости. Политика Группы заключается в признании отложенной выручки по программе поощрения постоянных клиентов как уменьшения выручки, и в связи с этим данная интерпретация не окажет влияния на консолидированную финансовую отчетность.

**Прочие новые стандарты или интерпретации.** Группа сочла целесообразным не применять следующие новые стандарты или интерпретации досрочно:

- Интерпретация IFRIC 11 к МСФО (IFRS) 2 «Операции с собственными выкупленными акциями группы» (введена в действие в отношении годовых периодов, начинающихся 1 марта 2007 г. или позднее);

- Интерпретация IFRIC 12 «Концессионные договоры на обслуживание» (введена в действие в отношении годовых периодов, начинающихся 1 января 2008 г. или позднее);
- Интерпретация IFRIC 14, МСФО (IAS) 19 – «Ограничения на актив(ы) пенсионного плана с установленными выплатами, минимальные требования к обеспечению фондами и их взаимосвязь» (введена в действие в отношении годовых периодов, начинающихся с 1 января 2008 г. или позднее).

Если выше не указано иное, ожидается, что данные новые стандарты и интерпретации существенно не повлияют на финансовую отчетность Группы.

За исключением МСФО (IFRS) 8 и интерпретации IFRIC 11 все указанные выше новые стандарты и интерпретации в Европейском союзе еще не приняты.

## 6. ОТЧЕТНОСТЬ ПО СЕГМЕНТАМ

В Группе имеются следующие операционные сегменты:

	Розничная торговля	Прочее	Группа
<b>Год, закончившийся 31 декабря 2007 г.</b>			
Внешняя реализация	5 295 091	25 333	5 320 424
Реализация прочим сегментам	-	-	-
<b>Итого выручка</b>	<b>5 295 091</b>	<b>25 333</b>	<b>5 320 424</b>
Результат деятельности сегмента	424 505	19 390	443 895
Нераспределенные расходы			(106 978)
<b>Операционная прибыль</b>			<b>336 917</b>
Финансовые затраты, нетто			(125 789)
Доля в результатах ассоциированных компаний			-
Нераспределенные расходы			31 545
<b>Прибыль до налогообложения</b>			<b>242 673</b>
Расходы по налогу на прибыль			(98 925)
<b>Прибыль за год</b>			<b>143 748</b>
Капитальные затраты	610 634	9 173	619 807
Амортизация основных средств и нематериальных активов	132 730	9 646	142 376
Расходы по сомнительной дебиторской задолженности	1 369	-	1 369
<b>На 31 декабря 2007 г.</b>			
Активы сегмента	6 291 212	192 823	6 484 035
Инвестиция в ассоциированную компанию			-
Текущие и отложенные налоговые активы			28 357
Прочие нераспределенные активы			10 048
<b>Итого активы</b>			<b>6 522 440</b>
Обязательства сегмента	968 505	-	968 505
Текущие и отложенные налоговые обязательства			214 101
Прочие нераспределенные обязательства			2 096 167
<b>Итого обязательства</b>			<b>3 278 773</b>

	Розничная торговля	Прочее	Группа
<b>Год, закончившийся 31 декабря 2006 г.</b>			
Внешняя реализация	2 791 532	11 819	2 803 351
Реализация прочим сегментам	-	-	-
<b>Итого выручка</b>	<b>2 791 532</b>	<b>11 819</b>	<b>2 803 351</b>
Результат деятельности сегмента	167 270	40 266	207 536
Нераспределенные расходы			(39 825)
<b>Операционная прибыль</b>			<b>167 711</b>
Финансовые затраты, нетто			(61 520)
Доля в результатах ассоциированных компаний			-
Нераспределенные расходы			14 083
<b>Прибыль до налогообложения</b>			<b>120 274</b>
Расходы по налогу на прибыль			(36 062)
<b>Прибыль за год</b>			<b>84 212</b>
Капитальные затраты	250 706	5 936	256 642
Амортизация основных средств и нематериальных активов	73 750	5 347	79 097
Расходы по сомнительной дебиторской задолженности	4 073	-	4 073
<b>На 31 декабря 2006 г.</b>			
Активы сегмента	4 950 017	106 965	5 056 982
Инвестиция в ассоциированную компанию			-
Текущие и отложенные налоговые активы			18 626
Прочие нераспределенные активы			16 858
<b>Итого активы</b>			<b>5 092 466</b>
Обязательства сегмента	552 060	-	552 060
Текущие и отложенные налоговые обязательства			177 604
Прочие нераспределенные обязательства			1 472 765
<b>Итого обязательства</b>			<b>2 202 429</b>

В Группе имеются следующие географические сегменты:

	Россия	Прочее	Группа
<b>Год, закончившийся 31 декабря 2007 г.</b>			
Внешняя реализация	5 288 118	32 306	5 320 424
Капитальные затраты	616 018	3 789	619 807
<b>На 31 декабря 2007 г.</b>			
Активы сегмента	6 503 191	19 249	6 522 440
<b>Год, закончившийся 31 декабря 2006 г.</b>			
Внешняя реализация	2 776 748	26 603	2 803 351
Капитальные затраты	255 872	770	256 642
<b>На 31 декабря 2006 г.</b>			
Активы сегмента	5 055 598	36 868	5 092 466

## 7. ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ

Данные о существенных дочерних предприятиях Компании на 31 декабря 2007 г. представлены ниже:

Компания	Страна	Характер деятельности	Доля участия (%)	
			31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
ООО «Агроаспект»	Россия	Розничная торговля	100	100
ООО «Агроавто»	Россия	Оператор материально-технического обеспечения	100	100
ЗАО «Агростар»	Россия	Оператор материально-технического обеспечения	100	100
ООО «Агроторг»	Россия	Розничная торговля	100	100
ООО «Альянс Сервис»	Россия	Недвижимость	100	100
Alpegri Retail Properties Ltd.	Кипр	Недвижимость	100	100
ООО «Бета Эстейт»	Россия	Недвижимость	100	100
ЗАО «Цейзер»	Россия	Недвижимость	100	100
ЗАТ «Центр Спар Украина»	Украина	Розничная торговля	100	100
ООО «Дискаунт-Инвест»	Россия	Розничная торговля	100	100
ООО «Эликон»	Россия	Недвижимость	100	100
ООО «Метроном АГ»	Россия	Недвижимость	100	100
ООО «Ориент Недвижимость»	Россия	Недвижимость	100	100
ООО «Перекресток-2000»	Россия	Розничная торговля	100	100
Perekrestok Holdings Ltd.	Гибралтар	Холдинговая компания	100	100
ООО «Пятерочка 2005»	Россия	Недвижимость	100	100
ООО «Пятерочка Финанс»	Россия	Эмитент облигаций	100	100
ЗАО «Ремтрансавто»	Россия	Недвижимость	100	100
ООО ТК «Рубин»	Россия	Розничная торговля	100	100
ООО «Сеть розничной торговли»	Россия	Недвижимость	100	100
ООО «Сладкая жизнь, Нижний Новгород»	Россия	Розничная торговля	100	100
Speak Global Ltd.	Кипр	Владелец торговой марки и управление собственностью	100	100
ООО «Телпрайс»	Россия	Недвижимость	100	100
ЗАО ТД «Перекресток»	Россия	Розничная торговля	100	100
ООО «Урал-Агро-Торг»	Россия	Розничная торговля	51	26*
ООО «Урал Ритейл»	Россия	Розничная торговля	51	100
ООО «Южный»	Россия	Розничная торговля	100	100

\* контроль получен с 1 января 2007 г. (Примечание 8)

## 8. ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ

### «Пятерочка»

18 мая 2006 года Группа приобрела компанию Pyaterochka Holding N.V. Сделка по приобретению была структурирована следующим образом:

- 12 апреля 2006 года и 18 мая 2006 года акционеры компании Perekrestok Holdings Ltd. приобрели 2 467 917 и 12 068 115 обыкновенных голосующих акций компании Pyaterochka Holding N.V., соответственно, за 1 178 000 долл. США.
- Компания Pyaterochka Holding N.V. приобрела 100% обыкновенных голосующих акций компании Perekrestok Holdings Ltd. в обмен на 15 813 253 вновь выпущенных акций компании Pyaterochka Holding N.V. и денежную выплату в размере 300 000 долл. США.

После совершения сделки акционеры и другие связанные стороны компании Perekrestok Holdings Ltd. получили контроль над 56% акций компании Pyaterochka Holding N.V.

Сумма денежных средств, выплаченных компанией Pyaterochka Holding N.V. за акции компании Perekrestok Holdings Ltd., была отражена как распределение нераспределенной прибыли компании Perekrestok Holdings Ltd среди ее акционеров.

В течение года, закончившегося 31 декабря 2006 г., вклад приобретенной деятельности компании «Пятерочка» в выручку составил 1 291 074 долл. США, а вклад в чистую прибыль составил 63 542 долл. США с даты приобретения. Если бы «Пятерочка» была приобретена 1 января 2006 г., то выручка Группы за 2006 г. составила бы 3 485 412 долл. США, а прибыль Группы за 2006 г. составила бы 102 239 долл. США.

При оценке воздействия вклада «Пятерочки» в выручку и чистую прибыль Группы предполагается, что износ и амортизация основных средств и нематериальных активов, оцененных по справедливой стоимости, были равномерно распределены в течение года.

Ниже представлена информация о приобретенных активах и обязательствах, и о гудвиле, возникшем в связи с данным приобретением:

	Балансовая стоимость приобретенной компании, МСФО	Справедливая стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	327 504	327 504
Товарно-материальные запасы для перепродажи	58 750	58 750
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочие дебиторы	73 514	73 514
Нематериальные активы (Примечание 14)	1 451	438 661
Основные средства (Примечание 11)	524 873	638 209
Производные финансовые активы	-	-
Долгосрочные обязательства по авансовым арендным платежам	4 589	-
Отложенный налоговый актив (Примечание 31)	1 633	1 633
Прочие активы	1 165	1 165
Краткосрочные кредиты и займы	(37 295)	(37 295)
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам и прочие кредиторы	(257 307)	(252 307)
Резервы и обязательства под налоговые неопределенности (Примечание 35)	-	(30 000)
Долгосрочные обязательства по выплатам, основанным на акциях	(42 288)	(42 288)
Долгосрочные кредиты и займы	(544 034)	(557 165)
Долгосрочная кредиторская задолженность по арендным платежам	(3 714)	(3 714)

	Балансовая стоимость приобретенной компании, МСФО	Справедливая стоимость
Отложенное налоговое обязательство (Примечание 31)	(9 110)	(136 989)
Приобретенные чистые активы	99 731	479 678
Гудвил (Примечание 13)		2 446 960
Итого стоимость приобретения		2 926 638
<b>Чистое поступление денежных средств в результате приобретения</b>		<b>327 504</b>

Общая стоимость приобретения определяется на основе опубликованной цены за акцию по обыкновенным голосующим акциям компании Pyaterochka Holding N.V. по состоянию на 12 апреля 2006 г., т. е. на дату обмена, и представляет собой рыночную капитализацию компании Pyaterochka Holding N.V. на эту дату.

Неденежный компонент стоимости приобретения Пятерочки был исключен из консолидированного отчета о движении денежных средств.

В результате объединения бизнеса с Пятерочкой Группа приобрела опцион на покупку 100%-ной доли участия в Formata Holding BV (владеет сетью гипермаркетов под маркой «Карусель» в Санкт-Петербурге). Опцион подлежит исполнению в период с 1 января 2008 г. по 1 июля 2008 г. по цене, которая зависит от показателей объема продаж, EBITDA и задолженности приобретаемой компании. Группа применяла коэффициенты для присвоения справедливой стоимости опциону вместо использования других методик оценки. Это объясняется высокой степенью колебаний и изменчивости показателей продаж и EBITDA приобретенной компании за последний период, что приводит к значительному разбросу результатов в случае применения прочих методик оценки. В связи со значительной неопределенностью в оценке справедливой стоимости, которая была также подтверждена независимым специалистом-оценщиком, Группа пришла к выводу, что справедливая стоимость опциона приближалась к нулю на дату приобретения. В последующие периоды Группа оценивает опцион по первоначальной стоимости.

Наличие гудвила в результате приобретения бизнеса Пятерочки определяется следующими факторами: i) наличие «ноу-хау» и разработанных технологий Пятерочки в сфере розничной торговли, способствовавших тому, что Пятерочка является одной из самых прибыльных компаний розничной торговли в России, ii) компетентная команда руководителей и квалифицированный персонал компании «Пятерочка», iii) ожидаемые синергии затрат и доходов от объединения компаний, iv) концентрация бизнеса, v) деловые контакты, приобретенные вместе с активами Пятерочки. Все эти факторы учтены в стоимости приобретения, что привело к признанию гудвила. Однако эти нематериальные активы не отражены отдельной строкой в бухгалтерском балансе Компании, так как они являются либо неотделимыми, либо отсутствует достоверная база для оценки их справедливой стоимости.

#### «Меркадо»

В ноябре 2006 года Группа приобрела 100% голосующих акций ОАО «Группа Меркадо» и ООО «Метроном АГ» за 101 061 долл. США. ОАО «Группа Меркадо» и ООО «Метроном АГ» управляют деятельностью 17 продовольственных магазинов розничной торговли в Москве.

В течение года, закончившегося 31 декабря 2006 г., вклад приобретенной деятельности Меркадо в выручку составил 16 596 долл. США, а в чистый убыток – 3 260 долл. США с даты приобретения. Если бы приобретение Меркадо произошло 1 января 2006 г., выручка Группы за 2006 г. составила бы 2 869 407 долл. США, а прибыль Группы за 2006 г. была бы 71 194 долл. США. Оценка вклада в выручку и прибыль Группы основывается на информации, не подтвержденной аудитом, полученной из предыдущей управленческой отчетности «Меркадо».

При оценке воздействия вклада бизнеса Меркадо в выручку и чистую прибыль Группы предполагается, что износ и амортизация основных средств и нематериальных активов, оцененных по справедливой стоимости, были равномерно распределены в течение года.

Ниже представлена информация о приобретенных активах и обязательствах, и о гудвиле, возникшем в связи с данным приобретением:

	Балансовая стоимость приобретенной компании, РПБУ*	Справедливая стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	1 488	1 489
Товарно-материальные запасы для перепродажи	6 823	3 611
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочие дебиторы	16 301	7 261
Нематериальные активы (Примечание 14)	40 976	34 974
Основные средства (Примечание 11)	29 730	93 870
Инвестиционная собственность (Примечание 12)	-	21 888
Прочие активы	1 239	1
Краткосрочные кредиты и займы	(3 740)	(3 740)
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам и прочие кредиторы	(12 245)	(15 166)
Резервы и обязательства под налоговые неопределенности (Примечание 35)	-	(10 000)
Долгосрочные кредиты и займы	(99 376)	(99 376)
Отложенное налоговое обязательство (Примечание 31)	434	(30 445)
Приобретенные чистые активы	(18 370)	4 367
Гудвил (Примечание 13)		96 694
Итого стоимость приобретения		101 061
<b>Чистый отток денежных средств в результате приобретения</b>		<b>99 572</b>

\* Раскрываются данные по РПБУ, поскольку компании не готовили финансовую отчетность по МСФО до приобретения

Цена приобретения включает уплаченные денежные средства и их эквиваленты в сумме 101 061 долл. США.

Группа поручила провести оценку справедливой стоимости независимому оценщику. При оценке справедливой стоимости большинства основных средств Пятерочки и Меркадо были использованы прямые ссылки на поддающиеся оценке цены на активном рынке (рыночный подход). Однако в случае отсутствия на активном рынке достоверной информации по ценам на некоторые виды активов применялся метод остаточной стоимости замещения. Справедливая стоимость нематериальных активов была определена с использованием метода стоимости замещения или метода дисконтированных потоков денежных средств от использования нематериальных активов. Данные методы оценки применяются в случаях отсутствия достоверной информации по рыночным сделкам.

Некоторые нематериальные активы не могут быть отражены отдельной строкой в бухгалтерском балансе Компании, так как они являются либо неотделимыми, либо отсутствует достоверная база для оценки их справедливой стоимости. Эти нематериальные активы определяют наличие признанного в отчетности гудвила по приобретению Меркадо, i) концентрация бизнеса в московском регионе, ii) квалифицированная команда специалистов Меркадо, iii) ожидаемые синергии затрат от объединения бизнесов.

По условиям договора приобретения Группе гарантируется возмещение всех затрат, превышающих 1 000 долл. США, которые может понести Группа, включая претензии в отношении всех налоговых обязательств или задолженности, образующихся в результате или в связи с любым вопросом, возникшим до даты или на дату совершения сделки, т.е. 17 ноября 2006 года, до суммы 20 000 долл. США. Кроме того, если совокупная сумма претензий Группы к продавцам превысит 20 000 долл. США, Группа имеет опцион на обратную продажу приобретенных 100% голосующих акций Меркадо бывшим акционерам. По оценкам руководства, стоимость и справедливая стоимость этого опциона на дату приобретения является незначительной. Срок опциона истек к концу 2007 г.

**Челябинск**

На 1 января 2007 г. через договорные соглашения Группа приобрела контроль над ООО «Урал-Агро-Торг» и ООО «Лето», компаниями Челябинского региона. Группа увеличила свою долю собственности в ООО «Урал-Агро-Торг» и ООО «Лето» с 26% до 51% в обмен на 49% акций ООО «Урал-Ретейл» и ООО «Легион» (справедливая стоимость акций, переданных в качестве вознаграждения, составляет 220 долл. США на дату объединения компаний).

В течение года, закончившегося 31 декабря 2007 г., вклад приобретенной деятельности челябинских компаний в выручку составил 92 996 долл. США, а в чистый убыток – 3 530 долл. США с даты приобретения.

Ниже представлена информация о приобретенных активах и обязательствах, и о гудвиле, возникшем в связи с данным приобретением:

	Балансовая стоимость приобретенной компании, РПБУ*	Справедливая стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	1 699	1 699
Товарно-материальные запасы для перепродажи	4 441	4 296
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочие дебиторы	4 466	1 994
Нематериальные активы (Примечание 14)	-	486
Основные средства (Примечание 11)	6 763	11 172
Производные финансовые активы**	-	1 500
Отложенный налоговый актив (Примечание 31)	-	694
Прочие активы	1 101	-
Краткосрочные кредиты и займы	(14 179)	(12 974)
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам и прочие кредиторы	(8 558)	(10 406)
Отложенное налоговое обязательство (Примечание 31)	-	(1 217)
Приобретенные чистые активы	(4 267)	(2 756)
Гудвил (Примечание 13)		7 697
Итого стоимость приобретения		4 941
<b>Чистый отток денежных средств в результате приобретения</b>		<b>3 242</b>

\* Раскрываются данные по РПБУ, поскольку компании не готовили финансовую отчетность по МСФО до приобретения

\*\* Согласно Договору между акционерами, Группа также приобрела опцион на продажу оставшихся 49% акционерного капитала ООО «Урал-Агро-Торг», ООО «Лето», ООО «Урал-Ретейл» и ООО «Легион»

Опцион подлежит исполнению в период с 1 января 2008 г. по 30 июня 2009 г. по цене, которая зависит от показателей объема продаж и задолженности приобретаемой компании. Группа считает, что изменение стоимости опциона с даты приобретения до отчетной даты является незначительным.

Цена приобретения включает уплаченные денежные средства и их эквиваленты в сумме 4 941 долл. США.

Признанный в отчетности гудвил относится к: i) концентрации бизнеса в Уральском регионе и ii) ожидаемым синергиям затрат от объединения компаний.

**«Корзинка»**

В ноябре 2007 г. Группа приобрела 100%-ную долю в ООО «Южный», которое управляет крупнейшей и наиболее быстро растущей розничной сетью в Липецкой области под брендом «Корзинка». Группа приобрела 22 магазина, из которых 15 будут интегрированы в формат дискаунтера Группы, 6 – в формат супермаркета, а один магазин будет включен в сеть гипермаркетов.

В течение года, закончившегося 31 декабря 2007 г., вклад приобретенного бизнеса «Корзинки» в выручку составил 20 044 долл. США, а в чистую прибыль – 368 долл. США с даты приобретения. Если бы приобретение «Корзинки» произошло 1 января 2007 г., выручка Группы за 2007 г. составила бы 5 464 530 долл. США, а прибыль Группы за 2007 г. была

бы 141 431 долл. США. Оценка вклада в выручку и прибыль Группы основывается на информации, не подтвержденной аудитом, полученной из предыдущей управленческой отчетности «Корзинки».

Ниже представлена информация о приобретенных активах и обязательствах, и о гудвиле, возникшем в связи с данным приобретением:

	Балансовая стоимость приобретенной компании, РПБУ*	Предварительная стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	992	992
Товарно-материальные запасы для перепродажи	7 777	7 241
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочие дебиторы	9 129	8 993
Нематериальные активы (Примечание 14)	-	25 293
Основные средства (Примечание 11)	23 562	37 289
Краткосрочные кредиты и займы	(7 098)	(7 098)
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам и прочие кредиторы	(14 853)	(15 027)
Резервы и обязательства под налоговые неопределенности (Примечание 35)	-	(7 883)
Отложенное налоговое обязательство (Примечание 31)	-	(9 365)
Приобретенные чистые активы	19 509	40 435
Гудвил (Примечание 13)		61 714
Итого стоимость приобретения		102 149
<b>Чистый отток денежных средств в результате приобретения</b>		<b>92 308</b>

\* Раскрываются данные по РПБУ, поскольку компании не готовили финансовую отчетность по МСФО до приобретения.

Группа определила стоимость чистых приобретенных активов на предварительной основе. Группа завершит распределение цены покупки в течение 12 месяцев с даты приобретения.

Стоимость приобретения включает оплату денежными средствами и их эквивалентами в размере 93 300 долл. США, а также отложенные выплаты в размере 8 849 долл. США.

Признанный в отчетности гудвил относится к: i) концентрации бизнеса в Липецком регионе, ii) ожидаемому воздействию от синергии и iii) благоприятному расположению предприятий розничной торговли в Липецке.

#### «Страна Геркулесия»

В декабре 2007 г. Группа приобрела 100% голосующих акций ООО ТК «Рубин» и ООО «РПХ Недвижимость», которые управляют розничными продуктовыми магазинами в Москве и Московской области под брендом «Страна Геркулесия». Группа приобрела 29 магазинов-дискаунтеров, из которых 26 работают, а три будут открыты в 2008 г. Пять магазинов находятся в Москве, 16 магазинов работают рядом с Москвой, а восемь магазинов находятся в других зонах Московской области и в Тверской области.

В течение года, закончившегося 31 декабря 2007 г., приобретенный бизнес «Страны Геркулесии» не повлиял на выручку и чистую прибыль Группы. Если бы приобретение «Страны Геркулесии» произошло 1 января 2007 г., выручка Группы за 2007 г. составила бы 5 402 032 долл. США, а прибыль Группы за 2007 г. была бы 143 046 долл. США. Оценка вклада в выручку и прибыль Группы основывается на информации, не подтвержденной аудитом, полученной из предыдущей управленческой отчетности «Страны Геркулесии».

Ниже представлена информация о приобретенных активах и обязательствах, и о гудвиле, возникшем в связи с данным приобретением:

	Балансовая стоимость приобретенной компании, РПБУ*	Предварительная стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	2 408	2 408
Инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи	34	-
Товарно-материальные запасы для перепродажи	8 252	3 975
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочие дебиторы	29 754	5 467
Нематериальные активы (Примечание 14)	-	2 800
Основные средства (Примечание 11)	3 748	26 825
Краткосрочные кредиты и займы	(6 347)	(1 885)
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам и прочие кредиторы	(14 012)	(10 547)
Резервы и обязательства под налоговые неопределенности (Примечание 35)	-	(7 677)
Отложенное налоговое обязательство (Примечание 31)	-	(6 712)
Приобретенные чистые активы	23 837	14 654
Гудвил (Примечание 13)		46 773
Итого стоимость приобретения		61 427
<b>Чистый отток денежных средств в результате приобретения</b>		<b>59 019</b>

\* Раскрываются данные по РПБУ, поскольку компании не готовили финансовую отчетность по МСФО до приобретения

При оценке стоимости имущества и прав аренды на предварительной основе были использованы прямые ссылки на поддающиеся оценке цены на активном рынке (рыночный подход).

Группа определила стоимость чистых приобретенных активов на предварительной основе. Группа завершит распределение цены покупки в течение 12 месяцев с даты приобретения.

Цена приобретения состоит из уплаченных денежных средств и их эквивалентов в размере 37 903 долл. США и займа в размере 23 524 долл. США, предоставленного ООО ТК «Рубин» на момент приобретения.

Признанный в отчетности гудвил относится к: i) концентрации бизнеса в Московском регионе и прилегающих зонах и ii) ожидаемым синергиям затрат от объединения компаний.

### **Прочие приобретения**

В ноябре Группа приобрела несколько других компаний. Основной сферой их деятельности является управление торговыми центрами и получение арендного дохода. Гудвил в отношении данных приобретений не отражался. Ниже представлена информация о приобретенных активах и обязательствах:

В течение года, закончившегося 31 декабря 2007 г., приобретенная деятельность прочих приобретений не внесла значительного вклада в выручку или прибыль Группы. Если бы прочие приобретения были осуществлены 1 января 2007 г., то выручка и доход Группы не претерпели бы значительных изменений. Оценка вноса в выручку и прибыль Группы основывается на информации, не подтвержденной аудитом, полученной из предыдущей управленческой отчетности прочих приобретенных компаний.

	Балансовая стоимость приобретенной компании, РПБУ*	Предварительная стоимость
Денежные средства и их эквиваленты	2 984	2 984
Займы выданные	46	46
Товарно-материальные запасы для перепродажи	1	1
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочие дебиторы	2 923	2 923
Основные средства (Примечание 11)	20 946	43 314
Инвестиционная собственность (Примечание 12)	-	77 524
Краткосрочные кредиты и займы	(14 603)	(14 603)
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам и прочие кредиторы	(3 251)	(3 250)
Долгосрочные кредиты и займы	(1 418)	(1 418)
Отложенное налоговое обязательство (Примечание 31)	-	(22 287)
Приобретенные чистые активы	7 628	85 234
Итого стоимость приобретения		85 234
<b>Чистый отток денежных средств в результате приобретения</b>		<b>56 843</b>

\* Раскрываются данные по РПБУ, поскольку компании не готовили финансовую отчетность по МСФО до приобретения

Группа определила стоимость чистых приобретенных активов на предварительной основе. Группа завершит распределение цены покупки в течение 12 месяцев с даты приобретения.

Цена приобретения состоит из уплаченных денежных средств и их эквивалентов в размере 59 827 долл. США и дебиторской задолженности по займам в размере 25 407 долл. США, из которых 20 157 долл. США были выданы в 2007 г., а 5 250 долл. США – в 2005 г.

## 9. ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

Стороны обычно рассматриваются как связанные, когда одна из сторон имеет возможность контролировать другую сторону, находится под совместным контролем или может оказывать значительное влияние на принимаемые ею решения по вопросам финансово-хозяйственной деятельности. При решении вопроса о том, являются ли стороны связанными, принимается во внимание характер взаимоотношений сторон, а не только их юридическая форма. Связанные стороны могут вступать в сделки, которые не проводились бы между несвязанными сторонами, цены и условия таких сделок могут отличаться от цен и условий сделок между несвязанными сторонами.

Характер взаимоотношений с теми связанными сторонами, с которыми Группа осуществляла значительные операции в течение года, закончившегося 31 декабря 2007 г., или имеет значительное сальдо на 31 декабря 2007 г., подробно описан далее. Информация о стороне, осуществляющей конечный контроль, раскрыта в Примечании 1.

### «Альфа-Групп»

Следующие операции проводились с компаниями в составе Альфа-Групп:

	Характер взаимоотношений	2007	2006
<b>CTF Holdings Ltd.</b>			
Полученные управленческие услуги	Конечная материнская компания	1 315	890
<b>ОАО «Альфа-Банк»</b>			
Проценты к уплате по полученным кредитам	Компания под общим контролем	2 622	598
Банковская комиссия		495	256
Арендные доходы		208	-

Характер взаимоотношений		2007	2006
<b>«Вымпелком»</b>			
Предоставление услуг связи Вымпелком Группе	Компания под значительным влиянием CTF Holdings Ltd.	532	487
Комиссия за обработку платежей за услуги мобильной связи, предоставленные Группой Вымпелкому		633	489
<b>Golden Telecom</b>			
Полученные услуги связи	Компания под значительным влиянием CTF Holdings Ltd.	2 010	1 645

**ООО «Аргонот» и «Аргонот-В»**

В ноябре 2007 г. Группа приобрела 100% в акционерном капитале ООО «Аргонот» и «Аргонот-В». Основной сферой их деятельности является управление торговыми центрами и получение арендного дохода. Гудвил в отношении данных приобретений не отражался. Информация о приобретенных активах и обязательствах раскрыта в Примечании 8. Цена приобретения состоит из уплаченных денежных средств и их эквивалентов в размере 39 556 долл. США.

Консолидированная финансовая отчетность включает следующие остатки по операциям с членами Альфа-Групп:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
<b>Денежные средства и их эквиваленты</b>		
ОАО «Альфа-Банк»	10 684	20 173
<b>Кредиторская задолженность по краткосрочным займам</b>		
ОАО «Альфа-Банк»	2 649	16 400
<b>Дебиторская задолженность связанной стороны</b>		
Вымпелком	102	109
Golden Telecom	159	252
ОАО «Альфа-Банк»	225	-
<b>Прочая кредиторская задолженность</b>		
ОАО «Вымпелком»	18	6
CTF Holding Ltd.	-	256

**«Альфа-Банк»**

Группа имеет открытую кредитную линию в ОАО «Альфа-Банк». Максимальная сумма по данной кредитной линии составляет 150 000 долл. США и предоставляется под плавающую процентную ставку. На 31 декабря 2007 г. Группа использовала 2 649 долл. США из этой кредитной линии, предоставленных под процентную ставку 9,88% годовых (31 декабря 2006 г.: 16 400 долл. США) (Примечание 32), в связи с чем доступный остаток по кредитной линии составил 147 351 долл. США.

**Прочие связанные стороны**

Со связанными сторонами, контролируруемыми руководством Группы, были проведены следующие операции:

**ЗАО «Новые розничные технологии»**

С ЗАО «Новые розничные технологии» проводились следующие операции:

	2007 г.	2006 г.
Расходы по операционной аренде	1 249	881
Услуги связи	92	-

В состав консолидированной финансовой отчетности входят следующие остатки по операциям с ЗАО «Новые розничные технологии»:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Кредиторская задолженность	145	152

**ООО «Русел» и ООО «Русел М»**

С ООО «Русел» и ООО «Русел М» проводились следующие операции:

	2007	2006
Услуги «аутсорсинга», предоставленные Группой	66	1 549
Доход от аренды, полученный Группой	528	481

В состав консолидированной финансовой отчетности входят следующие остатки по операциям с ООО «Русел» и ООО «Русел М»:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Дебиторская задолженность	228	504

**ООО «Медиа 5» и ООО «Медиа 5М»**

С ООО «Медиа 5» и ООО «Медиа 5М» проводились следующие операции:

	2007 г.	2006 г.
Рекламные услуги, предоставленные Группой	238	3 325

В состав консолидированной финансовой отчетности входят следующие остатки по операциям с ООО «Медиа 5» и ООО «Медиа 5М»:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Займы и дебиторская задолженность	52	115

Балансовая стоимость кредитов и дебиторской задолженности приблизительно равна их справедливой стоимости. Финансовые активы не обеспечены залогом. Ни один из финансовых активов не является просроченным или обесцененным. Группа полагает, что кредитное качество ее инвестиций является высоким.

### **ООО «Макромир»**

С ООО «Макромир» проводились следующие операции:

	Год, закончившийся 31 декабря 2007 г.	Год, закончившийся 31 декабря 2006 г.
Строительные услуги, предоставленные Группе	1 512	761

В состав консолидированной финансовой отчетности входят следующие остатки по операциям с ООО «Макромир»:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Займы и дебиторская задолженность	742	642

Балансовая стоимость кредитов и дебиторской задолженности приблизительно равна их справедливой стоимости. Финансовые активы не обеспечены залогом. Ни один из финансовых активов не является просроченным или обесцененным. Группа полагает, что кредитное качество ее инвестиций является высоким.

### **Donette Investments Limited**

По состоянию на 31 декабря 2006 г. Группа предоставила долгосрочный заем Donette Investments Limited в сумме 5 250 долл. США под процентную ставку 10% годовых. В 2007 г. Группа конвертировала свой кредит в 30% акционерного капитала Donette Investments Limited и впоследствии приобрела оставшиеся 70% акционерного капитала. Приобретенные условные чистые активы Donette Investments Limited составили 45 678 долл. США на дату приобретения. Гудвил в отношении данного приобретения не отражался. Цена приобретения состоит из уплаченных денежных средств и их эквивалентов в размере 20 272 долл. США и дебиторской задолженности по займам в размере 25 407 долл. США. Подробная информация о приобретении Donette Investments Limited раскрыта в Примечании 8 в разделе «Прочие приобретения».

### **Multiserve Holdings Limited**

Группа заключила договор с компанией Multiserve Holdings Limited на уплату комиссии, непосредственно относимой к приобретению основных средств. Комиссия в сумме 1 200 долл. США была уплачена при завершении указанной сделки.

### **Вознаграждение руководству**

Информация о выплатах вознаграждения руководству раскрыта в Примечании 29.

## **10. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА**

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Денежные средства в рублях в кассе	12 197	6 207
Денежные средства в украинских гривнах в кассе	137	86
Денежные средства в рублях на текущих счетах в банках	46 525	61 740
Денежные средства в украинских гривнах на текущих счетах в банках	177	164
Денежные средства и депозиты в долларах США на счетах в банках	2 741	32 075
Денежные средства в рублях в пути	112 264	54 715
Денежные средства в украинских гривнах в пути	754	354
Краткосрочные депозиты и прочие эквиваленты денежных средств	4 701	12 647
	<b>179 496</b>	<b>167 988</b>

Банковские счета представлены текущими счетами с нулевой действующей ставкой процента. Денежные средства в пути – это денежные средства, переводимые из пунктов розничной торговли на банковские счета, а также платежи по банковским картам в процессе обработки.

Группа считает, что кредитное качество денежных средств и их эквивалентов является высоким и что она не подвержена значительным индивидуальным рискам в этом отношении. Максимальный кредитный риск на отчетную дату соответствует балансовой стоимости денежных средств и их эквивалентов.

## 11. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

	Здания	Машины и оборудование	Холодильное оборудо- вание	Транспортные средства	Прочее	Незавер- шенное строи- тельство	Итого
<b>Первоначальная стоимость:</b>							
На 1 января 2006 г.	212 996	80 375	23 522	2 002	12 022	50 165	381 082
Поступления	63 552	31 306	2 468	1 601	4 566	147 213	250 706
Перемещения	93 306	11 894	19 750	3 826	41 996	(170 772)	-
Активы, полученные при приобретении компаний (Примечание 8)	463 298	12 880	40 048	5 951	32 789	177 113	732 079
Выбытия	(13 529)	(3 742)	(476)	(1 088)	(2 003)	(140)	(20 978)
Выбытие дочерних компаний	-	(121)	-	-	(18)	-	(139)
Движение по пересчету валют	35 687	9 157	3 822	398	3 157	5 499	57 720
На 31 декабря 2006 г.	855 310	141 749	89 134	12 690	92 509	209 078	1 400 470
Поступления	144 547	825	4 363	1 143	16 675	443 081	610 634
Перемещения	350 347	31 082	23 614	14 453	12 327	(431 823)	-
Активы, полученные при приобретении компаний (Примечание 8)	104 180	1 063	2 206	107	9 064	1 980	118 600
Выбытия	(5 295)	(971)	(2 090)	(277)	(6 031)	(2 407)	(17 071)
Движение по пересчету валют	81 098	12 534	7 272	2 237	6 609	14 088	123 838
На 31 декабря 2007 г.	1 530 187	186 282	124 499	30 353	131 153	233 997	2 236 471
<b>Накопленная амортизация:</b>							
На 1 января 2006 г.	(24 389)	(27 381)	(9 844)	(366)	(6 159)	-	(68 139)
Начислено за год	(20 231)	(16 747)	(6 029)	(1 362)	(14 430)	-	(58 799)
Выбытия	1 453	3 225	302	326	52	-	5 358
Выбытие дочерних компаний	-	120	-	-	18	-	138
Движение по пересчету валют	(4 184)	(2 363)	(1 298)	(128)	(5 222)	-	(13 195)
На 31 декабря 2006 г.	(47 351)	(43 146)	(16 869)	(1 530)	(25 741)	-	(134 637)
Начислено за год	(48 954)	(22 504)	(16 294)	(1 354)	(17 945)	-	(107 051)
Выбытия	193	1 873	284	64	1 632	-	4 046
Движение по пересчету валют	(3 105)	(4 307)	(609)	(103)	(2 314)	-	(10 438)

	Здания	Машины и оборудование	Холодильное оборудо- вание	Транспортные средства	Прочее	Незавер- шенное строи- тельство	Итого
На 31 декабря 2007 г.	(99 217)	(68 084)	(33 488)	(2 923)	(44 368)	-	(248 080)
<b>Остаточная стоимость на 31 декабря 2007 г.</b>	<b>1 430 970</b>	<b>118 198</b>	<b>91 011</b>	<b>27 430</b>	<b>86 785</b>	<b>233 997</b>	<b>1 988 391</b>
<b>Остаточная стоимость на 31 декабря 2006 г.</b>	<b>807 959</b>	<b>98 603</b>	<b>72 265</b>	<b>11 160</b>	<b>66 768</b>	<b>209 078</b>	<b>1 265 833</b>
<b>Остаточная стоимость на 31 декабря 2005 г.</b>	<b>188 607</b>	<b>52 994</b>	<b>13 678</b>	<b>1 636</b>	<b>5 863</b>	<b>50 165</b>	<b>312 943</b>

Незавершенное строительство в основном относится к строительству магазинов, осуществляемому через субподрядчиков.

Здания в основном расположены на арендуемой земле. Аренда земли с регулярными арендными платежами раскрыта в составе обязательств по операционной аренде (Примечание 35). По некоторым договорам аренды земли была проведена предоплата на период до 49 лет. В бухгалтерском балансе данные авансовые платежи учтены как долгосрочная предоплата по аренде в сумме 54 846 долл. США (31 декабря 2006 г.: 9 440 долл. США).

Группа арендует некоторые активы на условиях финансовой аренды (Примечание 21). По состоянию на 31 декабря 2007 и 2006 г. остаточная стоимость основных средств, полученных на условиях финансовой аренды, составляла:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
<b>Первоначальная стоимость:</b>		
Транспортные средства	3 106	2 699
Холодильное оборудование	8 931	9 150
	12 037	11 849
<b>Накопленная амортизация:</b>		
Транспортные средства	(608)	(567)
Холодильное оборудование	(2 842)	(1 873)
	(3 450)	(2 440)
<b>Остаточная стоимость основных средств, полученных на условиях финансовой аренды</b>	<b>8 587</b>	<b>9 409</b>

Информация об основных средствах, заложенных в качестве обеспечения по кредитам и займам, представлена в Примечании 20.

## 12. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

На 31 декабря 2007 и 2006 гг. у Группы имелась следующая инвестиционная собственность:

	2007 г.	2006 г.
<b>Первоначальная стоимость:</b>		
Первоначальная стоимость на 1 января	41 446	12 166
Поступления	9 173	5 936
Активы, полученные при приобретении компаний (Примечание 8)	77 524	21 888
Движение по пересчету валют	4 452	1 456
Первоначальная стоимость на 31 декабря	132 595	41 446

	2007 г.	2006 г.
<b>Накопленная амортизация:</b>		
Накопленная амортизация на 1 января	(1 426)	(511)
Начислено за год	(1 976)	(840)
Движение по пересчету валют	(187)	(75)
Накопленная амортизация на 31 декабря	(3 589)	(1 426)
<b>Остаточная стоимость на 31 декабря</b>	<b>129 006</b>	<b>40 020</b>
<b>Остаточная стоимость на 1 января</b>	<b>40 020</b>	<b>11 655</b>

Арендный доход от инвестиционной собственности составил 9 861 долл. США (2006 г.: 5 182 долл. США). Прямые операционные расходы Группы, связанные с инвестиционной собственностью, за год, закончившийся 31 декабря 2007 г., составили 6 158 долл. США (2006 г.: 1 474 долл. США).

По оценкам руководства, справедливая стоимость инвестиционной собственности на 31 декабря 2007 г. составляет 179 065 долл. США (31 декабря 2006 г.: 48 322 долл. США).

Справедливая стоимость – это цена, по которой собственность можно продать хорошо осведомленной стороне, желающей осуществить сделку, и которая, как правило, определяется методом сравнительной оценки. Для оценки справедливой стоимости инвестиционной собственности независимого оценщика Группа не привлекала.

### 13. ГУДВИЛ

Ниже представлены изменения гудвила, связанные с приобретением дочерних компаний, на 31 декабря 2007 и 2006 гг.

	2007 г.	2006 г.
<b>Первоначальная стоимость:</b>		
Валовая балансовая стоимость на 1 января	2 629 046	24 153
Приобретение дочерних компаний (Примечание 8)	116 184	2 543 654
Пересчет в валюту представления отчетности	188 986	61 239
Валовая балансовая стоимость на 31 декабря	2 934 216	2 629 046
<b>Накопленные убытки от обесценения:</b>		
Накопленные убытки от обесценения на 1 января	-	-
Накопленные убытки от обесценения на 31 декабря	-	-
<b>Балансовая стоимость на 31 декабря</b>	<b>2 934 216</b>	<b>2 629 046</b>
<b>Балансовая стоимость на 1 января</b>	<b>2 629 046</b>	<b>24 153</b>

### **Тест на обесценение гудвила**

Гудвил отслеживается для внутренних целей управления на уровне сегмента, который представляет собой розничную торговлю в России (генерирующих единиц, или ГЕ).

Тестирование гудвила на обесценение на уровне ГЕ состоит в сравнении балансовой стоимости активов ГЕ, включая отнесенные на ГЕ гудвил, и их возмещаемых сумм. Возмещаемая сумма представляет собой наибольшую из оценок ГЕ по ее справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу и стоимости от ее использования.

#### **Справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу**

Группа определяет справедливую стоимость ГЕ за вычетом затрат на продажу, исходя из данных активного рынка, т. е. рыночной капитализации Группы на Лондонской фондовой бирже, так как другая деятельность Группы в России, кроме розничной торговли, оказывает незначительное влияние на справедливую стоимость. Следует отметить, что справедливая стоимость ГЕ за вычетом затрат на продажу будет ниже, чем ее балансовая стоимость, если цена акции опускается ниже 61 долл. США за акцию. На 31 декабря 2007 г. рыночная капитализация Группы составляет 7 763 953 долл. США, что существенно превышает балансовую стоимость ГЕ.

#### **Стоимость от использования**

Использовался метод дисконтирования свободных потоков денежных средств, основанных на моделях оценки текущего приобретения. Показатели свободных потоков денежных средств в период с 2007 г. по 2008 г. основаны на утвержденных руководством планах стратегического развития. В отношении последующих лет данные стратегического плана экстраполируются, исходя из индексов потребительских цен, полученных из внешних источников, и ключевых показателей деятельности, неотъемлемо связанных с планом. Прогноз составляется в валюте представления отчетности Группы и дисконтируется с использованием средневзвешенной стоимости капитала Группы, 12% в номинальном выражении в долларах США. По мнению руководства Группы, все его оценки являются обоснованными, так как они соответствуют данным внутренней отчетности и отражают наиболее точные оценки руководства. По результатам оценки не было признано никакого убытка от обесценения.

Ниже представлены допущения, на основе которых была определена стоимость от использования и к которым наиболее чувствительна возмещаемая стоимость:

Темпы роста EBITDA	18,3%
Ставка дисконтирования до налогообложения	12,0%

На основании этих расчетов и допущений Группа пришла к заключению о том, что начисление обесценения не требуется. Если бы в модели дисконтирования свободных потоков денежных средств, примененной для целей тестирования гудвила на обесценение, рост показателя EBITDA сократился на 1%, Группе потребовалось бы снизить стоимость от использования гудвила на 88 334 долл. США. Также если бы в модели дисконтирования свободных потоков денежных средств, примененной для целей тестирования гудвила на обесценение, ставка дисконтирования до налогообложения увеличилась на 50 базисных пунктов, Группе потребовалось бы сократить стоимость от использования гудвила на 263 476 долл. США.

Результат применения модели дисконтированных потоков денежных средств отражает ожидания относительно вероятных колебаний суммы и времени поступления будущих потоков денежных средств и основывается на приемлемых и обоснованных допущениях, отражающих наиболее точную оценку руководства по ряду неопределенных экономических условий.

#### **Тестирование на обесценение**

Справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу существенно превысила стоимость от использования ГЕ и в связи с этим в целях тестирования на обесценение была принята за возмещаемую сумму. Возмещаемая сумма ГЕ превысила ее балансовую стоимость, и потому обесценение не было признано.

## 14. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Нематериальные активы представлены следующим образом:

	Торговая марка и частные марки	Договоры франчайзинга	Программное обеспечение и прочее	Права аренды	Итого
<b>Первоначальная стоимость:</b>					
На 1 января 2006 г.	-	-	1 280	19 138	20 418
Поступления	-	-	341	6 253	6 594
Приобретение дочерних компаний (Примечание 8)	323 526	69 866	4 034	76 209	473 635
Выбытия	-	-	(38)	-	(38)
Движение по пересчету валют	7 689	1 660	241	3 216	12 806
На 31 декабря 2006 г.	331 215	71 526	5 858	104 816	513 415
Поступления	310	-	450	-	760
Приобретение дочерних компаний (Примечание 8)	1 017	-	70	27 492	28 579
Выбытия	(93)	-	(154)	-	(247)
Движение по пересчету валют	26 110	5 201	388	6 755	38 454
На 31 декабря 2007 г.	358 559	76 727	6 612	139 063	580 961
<b>Накопленная амортизация:</b>					
На 1 января 2006 г.	-	-	(704)	(674)	(1 378)
Начислено за год	(10 348)	(4 507)	(1 854)	(2 749)	(19 458)
Движение по пересчету валют	(86)	(74)	(122)	(38)	(320)
На 31 декабря 2006 г.	(10 434)	(4 581)	(2 680)	(3 461)	(21 156)
Начислено за год	(17 982)	(7 670)	(3 060)	(4 637)	(33 349)
Выбытия	-	-	119	-	119
Движение по пересчету валют	(1 709)	(659)	(258)	(416)	(3 042)
На 31 декабря 2007 г.	(30 125)	(12 910)	(5 879)	(8 514)	(57 428)
<b>Остаточная стоимость на 31 декабря 2007 г.</b>	<b>328 434</b>	<b>63 817</b>	<b>733</b>	<b>130 549</b>	<b>523 533</b>
<b>Остаточная стоимость на 31 декабря 2006 г.</b>	<b>320 781</b>	<b>66 945</b>	<b>3 178</b>	<b>101 355</b>	<b>492 259</b>
<b>Остаточная стоимость на 31 декабря 2005 г.</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>576</b>	<b>18 464</b>	<b>19 040</b>

## 15. ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАПАСЫ ДЛЯ ПЕРЕПРОДАЖИ

По состоянию на 31 декабря 2007 и 2006 гг. запасы представлены следующим образом:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Товары для перепродажи	333 730	210 543
За вычетом резерва на естественную убыль	(8 694)	(1 967)
	<b>325 036</b>	<b>208 576</b>

В отношении товаров, переданных в залог в качестве обеспечения займов и кредитов, см. Примечание 20.

Естественная убыль запасов, признанная как себестоимость проданных товаров в консолидированном отчете о прибылях и убытках, составляет 74 436 долл. США (2006 г.: 28 906 долл. США).

## 16. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Задолженность покупателей и заказчиков	61 881	38 442
Авансы поставщикам	11 333	12 478
Прочая дебиторская задолженность	25 259	32 411
Предоплаты	53 970	67 717
Дебиторская задолженность по услугам франчайзинга	2 762	1 287
Дебиторская задолженность связанных сторон (Примечание 9)	1 508	1 622
Резерв под обесценение дебиторской задолженности	(7 576)	(5 732)
	<b>149 137</b>	<b>148 225</b>

Согласно классификации МСФО (IAS) 39, все виды дебиторской задолженности относятся к категории займов и дебиторской задолженности.

Балансовая стоимость дебиторской задолженности Группы выражена преимущественно в российских рублях.

### *Задолженность покупателей и заказчиков*

На 31 декабря 2007 г. имеется просроченный, но не обесцененный остаток в размере 8 935 долл. США.

Анализ данной дебиторской задолженности по количеству просроченных дней приведен ниже:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
2-6 месяцев	5 542	4 204
Свыше 6 месяцев	3 393	5 474
	<b>8 935</b>	<b>9 678</b>

Движение по резерву под обесценение задолженности покупателей и заказчиков представлено в таблице ниже:

	2007 г.	2006 г.
<b>На 1 января</b>	(3 206)	(293)
Начисление резерва под обесценение дебиторской задолженности	(3 871)	(2 796)
Восстановление резерва под обесценение дебиторской задолженности	1 618	-
Движение по пересчету валют	(328)	(117)
<b>На 31 декабря</b>	<b>(5 787)</b>	<b>(3 206)</b>

Создание и восстановление резерва под обесценение дебиторской задолженности было включено в состав общих и административных расходов в отчете о прибылях и убытках.

Задолженность покупателей и заказчиков, обесцененная в индивидуальном порядке, преимущественно, относится к дебиторам, которые испытывают финансовые трудности или в отношении которых существует вероятность наступления неплатежеспособности. Согласно оценкам, часть дебиторской задолженности будет возмещена.

Ниже представлен анализ дебиторской задолженности, обесцененной в индивидуальном порядке, по срокам ее возникновения:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
3-6 месяцев	281	2 040
Свыше 6 месяцев	5 991	3 716
	<b>6 272</b>	<b>5 756</b>

По мнению Группы, дебиторская задолженность, не являющаяся ни просроченной, ни обесцененной, имеет высокое кредитное качество. Максимальный кредитный риск на отчетную дату соответствует балансовой стоимости каждого вида вышеуказанной дебиторской задолженности. У Группы отсутствует какое-либо обеспечение по дебиторской задолженности.

#### *Прочая дебиторская задолженность и задолженность по услугам франчайзинга*

На 31 декабря 2007 г. имеется просроченный, но не обесцененный остаток в размере 14 857 долл. США.

Анализ данной дебиторской задолженности по количеству просроченных дней приведен ниже:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
2-6 месяцев	14 321	5 951
Свыше 6 месяцев	536	5 719
	<b>14 857</b>	<b>11 670</b>

Ниже представлено изменение резерва под обесценение прочей дебиторской задолженности за год, закончившийся 31 декабря 2007 г.

	2007 г.	2006 г.
На 1 января	(2 526)	(1 263)
Начисление резерва под обесценение дебиторской задолженности	(962)	(1 574)
Восстановление резерва под обесценение дебиторской задолженности	1 846	297
Движение по пересчету валют	(147)	14
<b>На 31 декабря</b>	<b>(1 789)</b>	<b>(2 526)</b>

Создание и восстановление резерва под обесценение дебиторской задолженности было включено в состав общих и административных расходов в отчете о прибылях и убытках.

Прочая дебиторская задолженность, обесцененная в индивидуальном порядке, преимущественно, относится к дебиторам, которые испытывают финансовые трудности, или в отношении которых существует вероятность наступления неплатежеспособности.

Ниже представлен анализ дебиторской задолженности, обесцененной в индивидуальном порядке, по срокам ее возникновения:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
3-6 месяцев	834	1 346
Свыше 6 месяцев	3 542	1 266
	<b>4 376</b>	<b>2 612</b>

По мнению Группы, дебиторская задолженность, не являющаяся ни просроченной, ни обесцененной, имеет высокое кредитное качество. Максимальный кредитный риск на отчетную дату соответствует балансовой стоимости каждого вида вышеуказанной дебиторской задолженности. У Группы отсутствует какое-либо обеспечение по дебиторской задолженности.

## 17. НДС И ПРОЧИЕ НАЛОГИ К ВОЗМЕЩЕНИЮ

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
НДС к возмещению	194 264	85 771
Дебиторская задолженность по прочим налогам	1 488	3 663
	<b>195 752</b>	<b>89 434</b>

НДС к возмещению, относящийся к основным средствам, в сумме 45 466 долл. США (31 декабря 2006 г.: 54 202 долл. США) учтен в составе оборотных активов, поскольку руководство полагает, что он будет возмещен в течение 12 месяцев после отчетной даты. Сроки возмещения НДС зависят от регистрации определенных объектов основных средств, и в связи с этим существует риск того, что возмещение остатка может занять более 12 месяцев.

## 18. ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, включают следующее:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Векселя банков, руб.	-	623

Изменения справедливой стоимости ценных бумаг, относящихся к категории имеющихся в наличии для продажи, за год, закончившийся 31 декабря 2007 г., были незначительными (2006 г.: 0).

### Производные финансовые инструменты.

По состоянию на 31 декабря 2007 г. Группа признала следующие производные финансовые инструменты:

	Финансовые активы по справедливой стоимости через счет прибылей или убытков		Финансовые обязательства по справедливой стоимости через счет прибылей и убытков	
	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Опцион «колл» на 49% акций дочерних компаний (Примечание 8)	1 500	-	-	-
	<b>1 500</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Срок погашения производных финансовых инструментов представлен следующим образом:

	Активы	Обязательства
До 1 года включительно	1 500	-

Ни один из финансовых активов не является просроченным или обесцененным.

## 19. РЕЗЕРВЫ И ПРОЧИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Резервы и обязательства по неопределенностям в вопросах налогообложения (Примечание 35)	75 671	55 773
Налоги, кроме налога на прибыль	38 727	21 836
Начисленная заработная плата и премии	81 680	61 366
Задолженность перед арендодателями	3 290	7 635
Прочая кредиторская задолженность и начисления	32 205	16 675
Кредиторская задолженность за полученные услуги	16 211	7 979
Кредиторская задолженность по основным средствам	11 458	20 005
Авансы полученные	25 355	9 441
	<b>284 597</b>	<b>200 710</b>

На 31 декабря 2007 г. не имеется существенных сумм кредиторской задолженности, выраженных в иностранной валюте.

## 20. КРЕДИТЫ И ЗАЙМЫ

	Валюта	Процентная ставка, % годовых	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
<b>Краткосрочные</b>				
Текущая часть синдицированного кредита	Долл. США	ЛИБОР + 2,25% / 2,5%	-	112 000
Текущая часть облигаций Перекрестка	Рубли	8,15%	122	56 725
Комерцбанк	Долл. США	ЛИБОР + 1,4%	90 500	-
Барклайс Банк Плс.	Рубли	6,50%	122 219	-
Альфа-Банк	Долл. США	9,88% / 6,9%-7,52%	2 649	16 400
Банк «УралСиб»	Долл. США	6,95%	-	12 760
Райффайзенбанк	Долл. США	МосПрайм + 1,2%	15 991	-
Овердрафт Райффайзенбанка	Рубли	7,19%-7,34%	-	6 266
Сбербанк	Рубли	11,00%	-	11 431
АКБ БИН Банк	Рубли	16,00%	-	2 279
Amsterdam Trade Bank N.V.	Долл. США	ЛИБОР + 6%	14 660	-
Сбербанк	Рубли	12,00%	1 222	-
Сбербанк	Рубли	12,20%	1 833	-
Липецккомбанк	Рубли	13,00%	2 567	-
Другие	Рубли		1 970	152
			253 733	218 013
<b>Долгосрочные</b>				
Синдицированный кредит **	Долл. США	ЛИБОР + 2,25% / 2,0%	1 083 226	-
Синдицированный кредит	Долл. США	ЛИБОР + 2,25% / 2,5%	-	788 016
Облигации «Пятерочка-Финанс» – 1-я эмиссия	Рубли	11,45%	2 956	60 667
Облигации «Пятерочка-Финанс» – 2-я эмиссия	Рубли	9,30%	12 305	121 590
Облигации «Перекрестка»	Рубли	8,15%	-	56 725
Банк «Петрокоммерц»	Рубли	11,00%	-	90 850
Облигации X5 Finance *	Рубли	7,60%	364 763	-
Сбербанк	Долл. США	11,50%	1 422	-
Прочие займы	Рубли		12	-
За вычетом:				
Текущая часть синдицированного кредита	Долл. США	ЛИБОР + 2,25% / 2,0%	-	(112 000)
Текущая часть облигаций Перекрестка	Рубли	8,15%	-	(56 725)
			1 464 684	949 123
<b>Итого кредиты и займы</b>			<b>1 718 417</b>	<b>1 167 136</b>

\* В июле 2007 г. Группа разместила облигации на сумму 9 000 млн. руб. (350 172 долл. США). Данные облигации сроком на 7 лет предусматривают полугодовые купонные платежи. Купонный доход за первые шесть периодов является постоянным и составляет 7,60% годовых, а по остальным периодам будет определен Группой позднее. Держатели имеют право требовать погашения облигаций по номинальной стоимости через три года. Средства, полученные в результате размещения облигаций, использовались для рефинансирования других находящихся в обращении облигаций Группы

\*\* В декабре 2007 г. Группа привлекла синдицированный кредит на сумму 1 100 000 долл. США через консорциум банков. Процентные расходы по кредиту за первый год составляют ЛИБОР + 2,25% годовых. Впоследствии проценты по кредиту будут изменяться в соответствии с отношением чистой задолженности/ЕВИТДА при максимальном значении процентов по кредиту равным ЛИБОР + 2,0% годовых. Ставка ЛИБОР пересматривается ежеквартально. Срок погашения кредита составляет три года. В качестве залогового обеспечения синдицированного кредита Группа предоставила 100% голосующих акций, денежные средства на счетах в банках и дебиторскую задолженность своих дочерних компаний, включая ООО «Агроторг», ООО «Агроаспект», Perekrestok Holdings Ltd., Alpegru Retail Properties Ltd., ЗАО «ТД «Перекресток», ООО «Перекресток-2000». Поступления от кредита были направлены на рефинансирование промежуточной кредитной линии в сумме 1 000 000 долл. США и на общекорпоративные цели

Все кредиты и займы на 31 декабря 2007 г. отражаются за вычетом соответствующих расходов по сделке на сумму 18 884 долл. США, которые амортизируются в течение срока кредитов с использованием метода эффективной процентной ставки.

Группа обеспечивает оптимальную структуру капитала, отслеживая определенные требования к капиталу, основанные на ряде коэффициентов, которые включены в кредитные соглашения в качестве ограничительных обязательств (Примечание 33). Новая кредитная линия включает следующие ограничительные обязательства: максимальный уровень соотношения заемных средств/ЕБИТДА составляет 4,25, минимальное соотношение ЕБИТДА/процентов к уплате равно 3, минимальное соотношение ЕБИТДАР/фиксированных затрат – 2,25 и максимальный уровень капитальных затрат.

## 21. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЕ

Группа арендует некоторое холодильное оборудование и автотранспорт на условиях финансовой аренды. Срок действия договоров истекает в 2008–2009 гг. и предполагается, что права собственности на арендованные активы перейдут к Группе по окончании срока аренды. Эффективная ставка по привлеченным кредитам по договорам аренды на 31 декабря 2007 г. колеблется от 9,0 до 13,0% годовых по договорам в долларах США и от 23,0% до 31% годовых по рублевым договорам. Справедливая стоимость обязательства по финансовой аренде по состоянию на 31 декабря 2007 г. приблизительно равна его балансовой стоимости.

Ниже представлены арендные обязательства Группы на 31 декабря 2007 г. и 31 декабря 2006 г.

	Минимальные арендные платежи		Дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей	
	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Кредиторская задолженность:				
До одного года	2 653	3 261	2 145	2 271
В течение второго года и по пятый год включительно	1 355	3 879	1 181	2 913
	4 008	7 140	3 326	5 184
За вычетом будущих процентных платежей	(682)	(1 956)	Не применяется	Не применяется
<b>Дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей</b>	<b>3 326</b>	<b>5 184</b>	<b>3 326</b>	<b>5 184</b>

## 22. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

Как изложено в Примечании 2.1., структура капитала Группы представляет структуру капитала X5 Retail Group N.V. По состоянию на 1 января 2006 г. Компания имела 38 306 785 выпущенных и полностью погашенных обыкновенных акций. Номинальная стоимость каждой обыкновенной акции составляет 1 Евро. Компания имеет обыкновенные акции только одного класса. В части приобретения (Примечание 8) в апреле 2006 г. Группа дополнительно выпустила обыкновенные акции в количестве 15 813 253 штук.

В течение 2007 г. Группа выкупила 40 000 обыкновенных акций (2006 г.: выкуплено 902 278 обыкновенных акций) для общих целей юридического лица, включая финансирование обязательств по опционной программе для сотрудников (ОПС) и потенциальные приобретения. По состоянию на 31 декабря 2007 г. Группа имела 190 000 000 разрешенных к выпуску обыкновенных акций, из которых 53 177 760 обыкновенных акций находились в обращении. На 31 декабря 2007 г. справедливая стоимость акций, находящихся в обращении составляла 7 763 953 долл. США.

За год, закончившийся 31 декабря 2007 г. или 31 декабря 2006 г. дивиденды не объявлялись и не выплачивались, за исключением суммы в размере 300 000 долл. США, выплаченной бывшим акционерам Perekrestok Holdings Ltd. (Примечание 8).

## 23. ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ

Базовая прибыль на акцию рассчитывается как отношение прибыли или убытка, приходящегося на долю акционеров Компании, к средневзвешенному числу обыкновенных акций, находящихся в обращении в течение года, за исключением собственных выкупленных акций.

Прибыль на акцию рассчитывается следующим образом:

	2007 г.	2006 г.
Прибыль, приходящаяся на долю акционеров материнской компании	143 748	84 212
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении	53 214 212	39 492 210
Влияние опционов, предоставленных сотрудникам	143 894	298 272
Средневзвешенное число обыкновенных акций для целей расчета разводненной прибыли на акцию	53 358 106	39 790 482
<b>Базовая прибыль на акцию от продолжающейся операционной деятельности (в долл. США на акцию)</b>	<b>2,70</b>	<b>2,13</b>
<b>Разводненная прибыль на акцию от продолжающейся операционной деятельности (в долл. США на акцию)</b>	<b>2,69</b>	<b>2,12</b>

## 24. ВЫРУЧКА

	2007 г.	2006 г.
Выручка от продажи товаров	5 295 092	2 791 532
Выручка от предоставления услуг франчайзинга	12 507	7 050
Выручка от прочих услуг	12 825	4 769
	<b>5 320 424</b>	<b>2 803 351</b>

## 25. РАСХОДЫ ПО ЭЛЕМЕНТАМ

	2007 г.	2006 г.
Себестоимость продукции	3 846 268	2 007 540
Затраты на персонал (Примечание 29)	556 255	302 552
Расходы по операционной аренде	184 635	107 157
Прочие расходы на магазины	99 089	49 120
Амортизация основных средств и нематериальных активов	142 376	79 097
Коммунальные услуги	78 086	30 960
Прочее	144 830	96 093
	<b>5 051 539</b>	<b>2 672 519</b>

Расходы по операционной аренде включают сумму 176 143 долл. США (2006: 105 799 долл. США), представляющую собой минимальные арендные платежи и условные обязательства по аренде в размере 8 492 долл. США (2006: 1 358 долл. США).

За год, закончившийся 31 декабря 2007 г., резерв под обесценение дебиторской задолженности составил 1 369 долл. США (2006 г.: 4 073 долл. США).

## 26. ДОХОД ПО ОПЕРАЦИОННОЙ АРЕНДЕ

Группа сдает в аренду часть своих площадей в магазинах компаниям, продающим сопутствующие товары и услуги покупателям. Договоры аренды представляют собой операционную аренду, большая часть которых имеет краткосрочный характер. Будущие минимальные арендные платежи по не подлежащим расторжению договорам операционной аренды представлены следующим образом:

	2007 г.	2006 г.
До 1 года	28 380	16 153
От 1 года до 5 лет	17 820	6 782
Более 5 лет	5 730	1 952
	<b>51 930</b>	<b>24 887</b>

Доходы от операционной аренды признаны в отчете о прибылях и убытках в сумме 67 992 долл. США (2006 г.: 35 268 долл. США). В отчете о прибылях и убытках за год, закончившийся 31 декабря 2007 г., никаких условных обязательств по аренде не отражено (2006: 0).

## 27. ФИНАНСОВЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

	2007 г.	2006 г.
Проценты к уплате	101 753	62 952
Проценты к получению	(7 230)	(1 432)
Прочие финансовые расходы, нетто	31 266	-
	<b>125 789</b>	<b>61 520</b>

Прочие финансовые расходы включают облигации «Пятерочка-Финанс» на сумму 10 404 долл. США и расходы по сделке в сумме 19 480 долл. США, списанные в отчет о прибылях и убытках ввиду погашения синдицированных кредитов в течение года.

## 28. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПО КУРСОВЫМ РАЗНИЦАМ

	2007 г.	2006 г.
Прибыль по курсовым разницам	67 195	14 083
Результат признания справедливой стоимости коллара на обменный курс	(35 650)	-
	<b>31 545</b>	<b>14 083</b>

С целью снижения валютных рисков, связанных с синдицированными кредитами, Группа использует инструмент в виде покупки коллара на обменный курс у ведущих банковских учреждений. Однако руководство не применяет специальные правила учета по операциям хеджирования в отношении коллара на обменный курс.

## 29. ЗАТРАТЫ НА ПЕРСОНАЛ

	2007 г.	2006 г.
Заработная плата	449 496	254 544
Расходы на социальные нужды	59 050	20 306
Расходы по выплатам, основанным на акциях	47 709	27 702
	<b>556 255</b>	<b>302 552</b>

### **Вознаграждение, выплачиваемое высшему руководству**

Высшее руководство и члены Наблюдательного совета Компании получают вознаграждение в форме краткосрочных выплат работникам и выплат, основанных на акциях (Примечание 30). За год, закончившийся 31 декабря 2007 г., высшему руководству и членам Наблюдательного совета Компании было начислено краткосрочное вознаграждение в общей сумме 8 217 долл. США (2006 г.: 16 467 долл. США), включая премии в сумме 4 437 долл. США (2006 г.: 7 282 долл. США) и выплаты, основанные на акциях в сумме 33 111 долл. США (2006 г.: 6 321 долл. США). Данное вознаграждение состоит из годового оклада и премии по результатам хозяйственной деятельности.

## 30. ВЫПЛАТЫ, ОСНОВАННЫЕ НА АКЦИЯХ

В феврале и июне 2007 г. Группа выплатила комиссию за аннулирование опционной программы для сотрудников, приобретенной в мае 2006 г. в рамках приобретения Ryatogochka Holding N.V. (Примечание 8). На 31 декабря 2007 г. сумма непогашенной комиссии за аннулирование составляла 2 389 долл. США (31 декабря 2006 г.: 69 990 долл. США). Данная сумма будет выплачена в течение года с отчетной даты.

В марте 2007 г. Группа объявила о новой опционной программе для высших руководителей и сотрудников. Общее количество опционов на акции ограничено на уровне 10 824 008 ГДР. Каждый опцион дает право на одну ГДР. Программа будет осуществляться четырьмя траншами, которые будут выпущены до 19 мая 2009 г. Условием вестирования программы является непрерывная трудовая деятельность сотрудника.

Датой выпуска первого и второго траншей является 15 июня 2007 г. Право на реализацию первого транша предоставляется незамедлительно и охватывает период предоставления услуг держателем опциона с 1 января 2007 г. по 15 июня 2007 г. Право реализации второго транша наступает 18 мая 2008 г. Цена исполнения первого транша составляет 18,00 долл. США за одну ГДР. Цена исполнения второго транша – 30,62 долл. США за ГДР. Участники ОПС могут исполнить свой опцион в любое время в период со дня наступления прав по реализации траншей вплоть до 18 ноября 2010 г.

В целом, за год, закончившийся 31 декабря 2007 г., Группа признала расходы, связанные с ОПС, в сумме 47 708 долл. США (2006 г.: 27 702 долл. США). На 31 декабря 2007 г. сумма обязательства по выплатам, основанным на акциях, составляла 45 597 долл. США (на 31 декабря 2006 г.: 69 990 долл. США). На 31 декабря 2007 г. компонент капитала фактически равнялся нулю (2006 г.: 0).

Ниже представлены данные об опционах на акции в обращении в течение года, закончившегося 31 декабря 2007 г.

	Количество опционов на акции	Средневзвешенная цена исполнения, долл. США	Средневзвешенная цена акции, долл. США
В обращении на начало года	-	-	
Предоставлено в течение года	4 198 000	26,4	
Исполнено в течение года	(250 000)	18,0	36,0
Отменено в течение года	(365 000)	27,3	
<b>В обращении на конец года</b>	<b>3 583 000</b>	<b>26,9</b>	
Может быть исполнено на 31 декабря 2007 г.	1 145 000	18,0	

На 31 декабря 2007 г. общая внутренняя стоимость опционов на акции, по которым наступило право их реализации, составила 21 183 долл. США.

Справедливая стоимость услуг, оказанных в обмен на опционы на акции, выданные сотрудникам, оценивается исходя из справедливой стоимости выданных опционов на акции, определяемой на каждую отчетную дату. Расчетная справедливая стоимость полученных услуг оценивается на основании модели Блэка-Шоулса. Волатильность определяется путем расчета исторической волатильности цены акций Группы за период, начиная с мая 2006 г. по текущий момент. Основываясь на модели поведения, руководство предполагает, что держатели исполнят свои опционы в момент их погашения, т. е. 18 ноября 2010 г. Также при расчете обязательств по ОПС на 31 декабря 2007 г. использовались следующие входные данные:

Цена ГДР на 31 декабря 2007 г.	36,5
Ожидаемая неустойчивость	35,8%
Безрисковая процентная ставка	5,44%
Дивидендный доход	0%

## 31. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

	Год, закончившийся 31 декабря 2007 г.	Год, закончившийся 31 декабря 2006 г.
Текущие расходы по налогу на прибыль	120 814	63 660
Расход по отложенному налогу на прибыль	(21 889)	(27 598)
<b>Расходы по налогу на прибыль за год</b>	<b>98 925</b>	<b>36 062</b>

Ниже приведена сверка применимой и эффективной налоговой ставок.

	Год, закончившийся 31 декабря 2007 г.	Год, закончившийся 31 декабря 2006 г.
Прибыль до налогообложения	242 673	120 274
Теоретически рассчитанный налог по эффективной нормативной ставке*	58 242	28 856
Налоговый эффект расходов, не уменьшающих налогооблагаемую базу, и доходов, не включаемых в налогооблагаемую базу:		
Влияние прибыли, подлежащей налогообложению по другим налоговым ставкам	(11 241)	(15 688)
Расходы, связанные с естественной убылью запасов	33 862	6 937
Непризнанный налоговый убыток за год, перенесенный на будущие периоды	635	3 800
Расходы по выплатам, основанным на акциях	9 952	-
Прочие расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу	7 475	5 891
Резерв по неопределенным налоговым позициям (Примечание 35)	-	6 266
<b>Расходы по налогу на прибыль за год</b>	<b>98 925</b>	<b>36 062</b>

\* Прибыль до налогообложения по операциям в России отражена по нормативной ставке 24%; прибыль до налогообложения по операциям в Украине отражена по нормативной ставке 25%

#### Отложенный налог на прибыль

Различия между стандартами финансовой отчетности и требованиями налогового законодательства приводят к возникновению определенных временных разниц между балансовой стоимостью некоторых активов и обязательств и их налоговой базой. Налоговый эффект изменений этих временных разниц отражен по ставке 24% в отношении операций в России и по ставке 25% – в отношении операций в Украине.

Отложенные налоговые активы и обязательства, а также расходы по отложенным налогам в отчете о прибылях и убытках относятся к следующим статьям за год, закончившийся 31 декабря 2007 г.:

	31 декабря 2006 г.	Отнесено на прибыли и убытки	Отложенный налог, связан- ный с объеди- нением бизнеса (Примечание 8)	Признано в составе капи- тала в отноше- нии курсовых разниц	31 декабря 2007 г.
<b>Налоговый эффект вычитаемых временных разниц и налоговый убыток, перенесенный на будущие периоды:</b>					
Налоговые убытки, которые могут быть перенесены на будущие периоды	-	16 341	-	372	16 713
Основные средства	7 675	(676)	-	530	7 529
Нематериальные активы	-	51	-	2	53
Дебиторская задолженность	5 775	5 853	-	666	12 294
Обязательство по выплатам, основанным на акциях	16 284	(16 214)	-	503	573
Прочее	8 650	8 575	694	1 793	19 712
<b>Общая сумма отложенного налогового актива</b>	<b>38 384</b>	<b>13 930</b>	<b>694</b>	<b>3 866</b>	<b>56 874</b>
За вычетом суммы актива, компенсированного отложенными налоговыми обязательствами	(19 758)	(6 829)	-	(1 930)	(28 517)
<b>Признанный отложенный налоговый актив</b>	<b>18 626</b>	<b>7 101</b>	<b>694</b>	<b>1 936</b>	<b>28 357</b>

	31 декабря 2006 г.	Отнесено на прибыли и убытки	Отложенный налог, связан- ный с объеди- нением бизнеса (Примечание 8)	Признано в составе капи- тала в отноше- нии курсовых разниц	31 декабря 2007 г.
<b>Налоговый эффект временных разниц, подлежащих налогообложению:</b>					
Основные средства	(84 545)	4 151	(38 587)	(5 822)	(124 803)
Нематериальные активы	(112 817)	13 080	(788)	(7 562)	(108 087)
Дебиторская задолженность	-	(3 222)	-	(76)	(3 298)
Прочее	-	(6 050)	(206)	(174)	(6 430)
<b>Общая сумма отложенного налогового обязательства</b>	<b>(197 362)</b>	<b>7 959</b>	<b>(39 581)</b>	<b>(13 634)</b>	<b>(242 618)</b>
За вычетом суммы обязательства, компенсирующего отложенные налоговые активы	19 758	6 829	-	1 930	28 517
<b>Признанное отложенное налоговое обязательство</b>	<b>(177 604)</b>	<b>14 788</b>	<b>(39 581)</b>	<b>(11 704)</b>	<b>(214 101)</b>

Временные разницы по неперечисленной выручке некоторых дочерних компаний составили 276 742 долл. США (31 декабря 2006 г.: 162 573 долл. США), в отношении которых отложенное налоговое обязательство не было признано ввиду того, что эти суммы реинвестируются в обозримом будущем.

Текущая часть отложенного налогового обязательства составила 23 289 долл. США (31 декабря 2006 г.: 13 420 долл. США), текущая часть отложенного налогового актива составила 7 580 долл. США (31 декабря 2006 г.: 17 467 долл. США).

Руководство считает, что в налоговых юрисдикциях, где был отмечен убыток в текущем и предыдущие годы, в будущем возникнет налогооблагаемая прибыль, позволяющая использовать признанный в текущем периоде отложенный налоговый актив на сумму 16 341 долл. США в отношении перенесенных в будущее неиспользованных налоговых убытков.

Отложенные налоговые активы и обязательства, а также расходы по отложенным налогам в отчете о прибылях и убытках относятся к следующим статьям за год, закончившийся 31 декабря 2006 г.:

	31 декабря 2005 г.	Отнесено на прибыли и убытки	Отложен- ный налог, связанный с объединени- ем бизнеса	Отложенный налого- вый актив, связанный с выбывшими дочерними компаниями	Признано в составе капитала в отношении курсовых разниц	31 декабря 2006 г.
<b>Налоговый эффект вычитаемых временных разниц и налоговый убыток, перенесенный на будущие периоды:</b>						
Налоговые убытки, которые могут быть перенесены на будущие периоды	1 269	(1 343)	-	-	74	-
Основные средства	-	3 468	4 090	-	117	7 675
Дебиторская задолженность	3 001	1 245	1 170	-	359	5 775
Обязательство по выплатам, основанным на акциях	-	16 284	-	-	-	16 284
Прочее	(1 131)	2 591	6 710	(76)	556	8 650

	31 декабря 2005 г.	Отнесено на прибыли и убытки	Отложен- ный налог, связанный с объединени- ем бизнеса	Отложенный налого- вый актив, связанный с выбывшими дочерними компаниями	Признано в составе капитала в отношении курсовых разниц	31 декабря 2006 г.
<b>Общая сумма отложенного налогового актива</b>	3 139	22 245	11 970	(76)	1 106	38 384
За вычетом суммы актива, компенсированного отложенными налоговыми обязательствами	(3 139)	(5 962)	(10 337)	76	(396)	(19 758)
<b>Признанный отложенный налоговый актив</b>	-	<b>16 283</b>	<b>1 633</b>	-	<b>710</b>	<b>18 626</b>
<b>Налоговый эффект временных разниц, подлежащих налогообложению:</b>						
Основные средства	(14 764)	1 522	(68 718)	-	(2 585)	(84 545)
Нематериальные активы	(5 049)	3 831	(109 053)	-	(2 546)	(112 817)
<b>Общая сумма отложенного налогового обязательства</b>	<b>(19 813)</b>	<b>5 353</b>	<b>(177 771)</b>	-	<b>(5 131)</b>	<b>(197 362)</b>
За вычетом суммы обязательства, компенсирующего отложенные налоговые активы	3 139	5 962	10 337	(76)	396	19 758
<b>Признанное отложенное налоговое обязательство</b>	<b>(16 674)</b>	<b>11 315</b>	<b>(167 434)</b>	<b>(76)</b>	<b>(4 735)</b>	<b>(177 604)</b>

## 32. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Функция управления рисками Группы осуществляется в отношении финансовых рисков (кредитный, рыночный, географический и риск ликвидности), а также операционных и юридических рисков. Главной задачей функции управления финансовыми рисками является определение лимитов риска и дальнейшее обеспечение соблюдения установленных лимитов. Управление операционным и юридическим рисками должно обеспечивать надежное функционирование внутренней политики и процедур Группы в целях минимизации данных рисков.

Управление рисками осуществляет центральный казначейский отдел (Казначейство Группы). Казначейство Группы отслеживает и оценивает финансовые риски и принимает меры по ограничению их воздействия на результаты деятельности Группы. В этой связи для снижения финансовых рисков Группа использует некоторые производные финансовые инструменты. Эти инструменты, в первую очередь, предназначены для ограничения рисков, связанных с наиболее существенными долгосрочными кредитами и займами, выраженными в иностранной валюте.

### (а) Рыночный риск

#### Валютный риск

Группа подвержена валютному риску, возникающему в результате операций с различными валютами, в основном, с долларом США. Группа привлекает значительные суммы долгосрочных кредитов и займов, выраженных в иностранной валюте, и поэтому подвержена валютному риску (Примечание 20). В связи с этим политика в области управления рисками Казначейства Группы преимущественно предусматривает хеджирование предполагаемого оттока денежных средств, связанного кредитами и займами в долларах США. С целью хеджирования валютных рисков, связанных с синдицированным займом (Примечание 20), Группа использует метод покупки коллара на обменный курс у ведущих банковских учреждений для целей фиксирования максимальных и минимальных применимых обменных курсов, причем на 31 декабря 2007 г. данных инструментов на балансе Группы не имелось. Убыток от признания справедливой стоимости коллара на обменный курс составил 35 650 долл. США (Примечание 28). Новый синдицированный кредит на сумму 1 100 000 долл. США был захеджирован в отношении валютного риска в феврале 2008 г. (Примечание 20).

По состоянию на 31 декабря 2007 г., если бы российский рубль упал/вырос на 5% относительно доллара США, притом что все остальные переменные оставались бы неизменными, прибыль после налогообложения за год была бы на 34 426 долл. США (31 декабря 2006 г.: 18 144 долл. США) меньше/больше в основном в результате убытка/прибыли от курсовой разницы применительно к кредитам и займам, выраженным в долларах США.

#### **Риск изменения процентной ставки**

Так как Группа не имеет значительных процентных активов, прибыль и потоки денежных средств от операционной деятельности Группы практически не подвержены влиянию изменения рыночных процентных ставок.

Риск изменения процентных ставок Группы возникает в связи с заемными средствами. Кредиты и займы, выданные под переменные процентные ставки, являются источником риска влияния изменений процентных ставок на денежные потоки Группы. Политика Группы в области управления риском влияния изменения процентных ставок на потоки денежных средств состоит в использовании свопа переменных и фиксированных процентных ставок. В рамках процентного свопа Группа в определенные промежутки времени (преимущественно ежеквартально) по договоренности с другими сторонами осуществляет обмен разницы между суммами по договорам с фиксированной и плавающей процентными ставками, рассчитанными на основе согласования условных сумм.

В 2007 г. Группа использовала процентный своп с ведущими банковскими учреждениями с целью хеджирования процентной ставки кредитов, выраженных в долларах США. Влияние данного свопа на прибыли и убытки за 2007 г. было несущественным. Новый синдицированный заем на сумму 1 100 000 долл. США стал предметом хеджирования в отношении риска изменения процентных ставок в феврале 2008 г. (Примечание 20). Однако руководство не использует специальные правила по учету операций хеджирования в отношении процентных свопов.

Изменение рыночных процентных ставок в результате использования процентного свопа при условии неизменности всех остальных переменных не оказало бы существенного влияния на прибыль Группы после налогообложения. Если бы по состоянию на 31 декабря 2007 г. ставка ЛИБОР была на 50 базисных пунктов ниже/выше, притом что все остальные переменные оставались бы неизменными, прибыль после налогообложения за год была бы на 1 362 долл. США (31 декабря 2006 г.: 253 долл. США) ниже/выше.

#### **(b) Кредитный риск**

Финансовые активы, которые потенциально являются источником кредитного риска, включают преимущественно денежные средства и их эквиваленты в банках, а также дебиторскую задолженность (Примечание 10 и Примечание 16). Благодаря характеру основной деятельности Группы (розничные продажи отдельным клиентам) значительная концентрация кредитного риска отсутствует. Денежные средства размещаются в финансовых организациях, которые на момент открытия счета имеют минимальный риск дефолта. В Группе разработаны процедуры, обеспечивающие, что продажа товаров и услуг в кредит производится только оптовым покупателям с соответствующей кредитной историей. Хотя темпы погашения дебиторской задолженности подвержены влиянию экономических факторов, руководство Группы считает, что нет существенного риска потерь сверх суммы созданных резервов. Согласно политике Группы в области казначейских операций и практике управления рисками, лимиты кредитных рисков в отношении контрагентов отслеживаются, а также не имеется существенных индивидуальных рисков.

#### **(c) Риск ликвидности**

Риск ликвидности определяется как риск того, что компания может столкнуться с трудностями при выполнении финансовых обязательств. У Группы имеется необходимость ежедневного отвлечения денежных средств из имеющихся ресурсов. Управление риском ликвидности осуществляет Казначейство Группы.

Руководство осуществляет ежемесячный контроль за скользящим прогнозом потоков денежных средств Группы. Группа управляет требованиями ликвидности путем составления кратко- и долгосрочных прогнозов и поддержания источников финансирования за счет достаточного объема открытых кредитных линий.

Ниже представлен анализ договорных недисконтированных потоков денежных средств, подлежащих выплате по финансовым обязательствам, производным активам и обязательствам на отчетную дату по валютному курсу спот.

	Год, закончившийся 31 декабря 2007 г.			
	В течение 1 года	В течение 1–3 лет	В течение 3–5 лет	Свыше 5 лет
Кредиты и займы	374 030	1 665 661	-	-
Задолженность поставщикам и подрядчикам	968 505	-	-	-
Полная сумма обязательств по финансовой аренде	2 145	1 181	-	-
Прочие финансовые обязательства	144 844	-	-	-
	<b>1 489 524</b>	<b>1 666 842</b>	-	-

	Год, закончившийся 31 декабря 2006 г.			
	В течение 1 года	В течение 1–3 лет	В течение 3–5 лет	Свыше 5 лет
Кредиты и займы	315 256	1 057 716	-	-
Задолженность поставщикам и подрядчикам	552 060	-	-	-
Полная сумма обязательств по финансовой аренде	2 271	2 913	-	-
Прочие финансовые обязательства	113 660	-	-	-
	<b>983 247</b>	<b>1 060 629</b>	-	-

На 31 декабря 2007 г. оборотный капитал Группы имел отрицательную величину и составлял 690 820 долл. США (31 декабря 2006 г.: 436 521 долл. США), включая краткосрочные кредиты и займы на сумму 253 733 долл. США (31 декабря 2006 г.: 218 013 долл. США).

На 31 декабря 2007 г. у Группы имелись открытые кредитные линии в банках на сумму 330 965 долл. США (31 декабря 2006 г.: 0).

Группа планирует выпустить облигации с правом досрочного погашения на сумму до 16 млрд. руб. (651 832 долл. США по курсу спот) двумя траншами в течение 2008 г. в целях рефинансирования существующей задолженности Группы и финансирования расширения магазинов.

По мнению руководства, открытые кредитные линии и ожидаемые потоки денежных средств от операционной деятельности являются достаточными для финансирования текущих операций Группы.

### 33. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОТНОШЕНИИ КАПИТАЛА

Задачей Группы в области управления капиталом является обеспечение возможности Группы продолжать непрерывную деятельность в целях сохранения доходности капитала для акционеров и получения выгод другими заинтересованными сторонами, а также поддержания оптимальной структуры капитала для снижения его стоимости. Группа осуществляет управления общей суммой капитала, приходящегося на долю акционеров, в соответствии с требованиями МСФО.

В то же время Группа поддерживает оптимальную структуру капитала, отслеживая некоторые требования к уровню капитала, основанные на различных коэффициентах. Данные коэффициенты представляют собой максимальный уровень соотношения заемных средств/ЕБИТДА, минимальное соотношение ЕБИТДА/процентов к уплате, минимальное соотношение ЕБИТДАР/фиксированных затрат и максимальный уровень капитальных затрат. Эти коэффициенты включены в новые договора займа как ограничительные обязательства (Примечание 20). Группа соблюдает все внешние требования к уровню капитала.

## 34. СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Справедливой стоимостью является сумма, на которую может быть обменян финансовый инструмент в ходе текущей операции между заинтересованными сторонами, за исключением случаев вынужденной продажи или ликвидации. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости является котированная на активном рынке цена финансового инструмента.

Оценочная справедливая стоимость финансовых инструментов рассчитывалась Группой, исходя из имеющейся рыночной информации (если она существовала) и надлежащих методик оценки. Однако для интерпретации рыночной информации в целях определения оценочной справедливой стоимости необходимо применять профессиональные суждения. Экономика Российской Федерации продолжает проявлять некоторые характерные особенности, присущие развивающимся рынкам, а экономические условия продолжают ограничивать объемы активности на финансовых рынках. Рыночные котировки могут быть устаревшими или отражать стоимость продажи по низким ценам и, ввиду этого, не отражать справедливую стоимость финансовых инструментов. При определении справедливой стоимости финансовых инструментов руководство использует всю имеющуюся рыночную информацию.

**Финансовые активы, отражаемые по амортизированной стоимости.** Справедливая стоимость размещения инструментов с плавающей процентной ставкой обычно равна их балансовой стоимости. Оценочная справедливая стоимость инструментов с фиксированной процентной ставкой основывается на методе дисконтирования сумм ожидаемых поступлений будущих денежных потоков с применением действующих процентных ставок для новых инструментов, предполагающих аналогичный кредитный риск и аналогичный срок погашения. Ставки дисконтирования зависят от кредитного риска, связанного с контрагентом.

Балансовая стоимость дебиторской задолженности приблизительно равна их справедливой стоимости.

**Обязательства, отражаемые по амортизированной стоимости.** Справедливая стоимость облигаций основывается на рыночных котировках. Справедливая стоимость прочих обязательств определяется с использованием методов оценки. Балансовая стоимость кредиторской задолженности приблизительно равна их справедливой стоимости.

Справедливая стоимость облигаций ИКС 5 Финанс, обращающихся на ММВБ, определяется на основе рыночных котировок и составляет 360 936 долл. США по состоянию на 31 декабря 2007 г. (31 декабря 2006 г.: 0). На 31 декабря 2007 г. балансовая стоимость этих облигаций составляет 364 763 долл. США (31 декабря 2006 г.: 0) (Примечание 20).

**Производные финансовые инструменты.** Все производные финансовые инструменты отражены по справедливой стоимости в составе активов в тех случаях, когда справедливая стоимость является положительной величиной, и в составе обязательств, когда справедливая стоимость является отрицательной величиной. Справедливая стоимость определяется на основании рыночных котировок или с помощью методов оценки (Примечание 18).

## 35. ДОГОВОРНЫЕ И УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

### **Обязательства по договорам операционной аренды**

На 31 декабря 2007 г. Группа осуществляла торговлю через 491 магазин, расположенный в арендованных помещениях (31 декабря 2006 г.: 353). Группа арендует помещения под магазины на условиях выплаты фиксированной и переменной частей арендной платы. Фиксированные арендные платежи определены в договорах аренды и выражены в долларах США. Переменная часть арендных платежей, в основном, выражена в российских рублях и рассчитывается в процентах от оборота. Фиксированные арендные платежи образуют основную часть расходов по операционной аренде Группы по сравнению с переменными платежами. По существу все договора операционной аренды позволяют Группе расторгнуть договор по взаимному согласию сторон.

Ниже представлены будущие минимальные платежи за аренду помещений по не подлежащим расторжению договорам операционной аренды (за вычетом НДС):

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
В течение 1 года	99 786	65 199
В течение 2-5 лет	276 653	184 936
В последующий период	196 868	116 244
	<b>573 307</b>	<b>366 379</b>

#### **Договорные обязательства капитального характера**

На 31 декабря 2007 г. Группа имела договорные обязательства капитального характера в сумме 131 964 тыс. долл. США (за вычетом НДС) (2006 г.: 81 375 тыс. долл. США).

#### **Недавно возникшая нестабильность на мировых финансовых рынках**

Со второй половины 2007 г. резко выросло число обращений взыскания на заложенную недвижимость на рынке низкокачественных ипотечных кредитов США. Влияние этой тенденции распространяется за пределы рынка жилья США, поэтому международные инвесторы были вынуждены переоценить взятые ими риски, что привело к большей нестабильности и снижению ликвидности рынков финансовых инструментов с фиксированным доходом, производных инструментов и рынков капитала. Однако, по оценке руководства, финансовое положение Группы в настоящее время не испытывает на себе влияния последствий снижения ликвидности финансовых рынков и их возросшей нестабильности.

#### **Юридические условные обязательства**

Группа периодически, в ходе обычной деятельности, участвует в судебных делах. Руководство не предполагает какого-либо существенного отрицательного влияния в результате этих судебных дел.

#### **Система налогообложения**

Российское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. Интерпретация руководством Группы данного законодательства применительно к ее операциям и деятельности может быть оспорена соответствующими региональными или федеральными органами. Недавние события, произошедшие в Российской Федерации, указывают на то, что налоговые органы могут занять более жесткую позицию в отношении толкования и проверки законодательства и налоговых расчетов, и существует возможность того, что операции, по которым налоговые органы не имели претензий в прошлом, могут быть оспорены как не соответствующие российскому налоговому законодательству, действовавшему на тот момент. В частности, Высший арбитражный суд выпустил указания судам более низкого уровня в отношении рассмотрения налоговых дел, которые обеспечивают системный подход к урегулированию претензий об избежании налогообложения. Существует вероятность, что это может значительно увеличить уровень и частоту проверок налоговых инспекций. Как следствие, могут быть начислены значительные дополнительные налоги, пени и штрафы. Налоговые проверки могут охватывать три календарных года деятельности, непосредственно предшествующие году проверки. При определенных обстоятельствах проверка может распространяться на более длительные периоды.

Российское законодательство в области трансфертного ценообразования, вступившее в силу с 1 января 1999 г., предусматривает право налоговых органов на осуществление корректировок в отношении трансфертного ценообразования и начисление дополнительных налоговых обязательств по всем контролируемым операциям в случае, если разница между ценой операции и рыночной ценой превышает 20%. Контролируемые операции включают сделки между взаимозависимыми сторонами согласно определению, содержащемуся в Налоговом кодексе РФ, все международные операции (независимо от того, осуществляются ли они между независимыми или связанными сторонами), сделки, при которых цены, используемые одним и тем же налогоплательщиком по аналогичным операциям, различаются более чем на 20% в течение короткого периода времени, а также бартерные операции. Официальной инструкции по практическому применению этих правил не существует. Практика арбитражных судов по этому вопросу носит противоречивый характер.

Налоговые обязательства, возникающие в результате внутригрупповых операций, определяются по фактической цене сделки. Существует вероятность того, что по мере уточнения толкования правил трансфертного ценообразования

в Российской Федерации и изменения методик, применяемых российскими налоговыми органами, такие цены могут быть оспорены в будущем. Принимая во внимание неполноту действующих в РФ правил о трансфертном ценообразовании, эффект применения данных правил не может быть оценен с достаточной степенью точности, однако его сумма может оказаться значительной с точки зрения финансового состояния и хозяйственной деятельности предприятия.

Российское налоговое законодательство во многих областях не содержит точно определенных и окончательных правил и принципов. Периодически руководство Группы применяет свои интерпретации положений таких неопределенных областей законодательства, позволяющие снизить общую налоговую ставку Группы. Как указано выше, такие позиции, занимаемые Группой в связи с налоговым законодательством, могут оказаться предметом особо тщательного рассмотрения в результате последних тенденций развития административной и судебной практики. Влияние предъявления каких-либо претензий со стороны налоговых органов не может быть оценено с достаточной степенью точности, однако может быть значительным с точки зрения финансового состояния и хозяйственной деятельности Группы.

Руководство Группы регулярно анализирует соблюдение компаниями Группы применимого налогового и иного законодательства и указов, а также их текущих интерпретаций, публикуемых государственными органами тех юрисдикций, в которых Группа осуществляет свои операции. Помимо этого руководство регулярно оценивает потенциальный финансовый риск, связанный с условными налоговыми обязательствами, для которых истек период 3 лет для проведения налоговой проверки, но которые при определенных обстоятельствах могут быть оспорены налоговыми органами. Периодически выявляются потенциальные риски и условные обязательства, и постоянно существует ряд открытых вопросов. По оценке руководства, сумма возможных рисков по налогу на прибыль и прочим налогам, например в отношении налогообложения внутригрупповых операций, НДС и налогов, связанных с выплатами сотрудникам, вероятность наступления которых является более чем маловероятной, но в отношении которых не требуется признавать обязательства согласно МСФО, может в несколько раз превысить дополнительные начисленные обязательства и резервы, отраженные в бухгалтерском балансе на эту дату (и потенциально может превысить прибыль Группы до налогообложения за год). Данная оценка приводится в отношении требования МСФО о раскрытии информации о возможных налогах, и ее не следует рассматривать как оценку будущих налоговых обязательств Группы. В то же время, в данной консолидированной финансовой отчетности руководство следующим образом отразило обязательства по налогам на прибыль и резервы по налогам, кроме налога на прибыль, по состоянию на 31 декабря 2007 г. в сумме 75 671 долл. США (31 декабря 2006 г.: 55 773 долл. США) как наиболее точную оценку обязательств Группы, связанных с неопределенностями в вопросах налогообложения:

Остаток на 1 января 2006 г.	<b>8 000</b>
Увеличение за счет приобретений, осуществленных в течение года (Примечание 8)	40 000
Дополнительные обязательства, отраженные в течение года	7 773
Сторно начислений за прошлый год	-
Остаток на 31 декабря 2006 г.	<b>55 773</b>
Увеличение за счет приобретений, осуществленных в течение года (Примечание 8)	15 560
Изменение за счет курсовых разниц	4 338
Остаток на 31 декабря 2007 г.	<b>75 671</b>

## 36. СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

### Приобретение «Карусели»

Группа отправила акционерам Formata Holding B.V. (далее – «Formata») уведомление об опционе (далее – «уведомление»), касающееся исполнения прав Группы по соглашению об опционе «колл» в части покупки 100% акций Formata (далее – «акции по опциону»). Компании Formata принадлежит сеть гипермаркетов «Карусель». Уведомление является безотзывным. Наблюдательный совет одобрил приобретение 100% акций Formata, при условии удовлетворительных результатов проверки финансово-хозяйственного состояния «Карусели» и получения подтверждения со стороны Федеральной антимонопольной службы.

По получении Уведомления акционерами Formata Группа выполнила проверку финансово-хозяйственного состояния Formata в отношении ее правового, налогового статуса, хозяйственных операций и состояния недвижимости.

Срок реализации опциона «колл» при условии выполнения всех указанных выше условий ограничивается 1 июля 2008 г.

Сумма, которую должна выплатить Группа, рассчитывается на основании выручки приобретаемой компании, показателя EBITDA и задолженности. Как минимум 75% цены опциона должны быть выплачены денежными средствами, расчеты по остальной части могут быть осуществлены новыми акциями, выпущенными Группой.

### **Объединение бизнеса в Пермской области**

В марте 2008 г. Группа подписала соглашение о приобретении 100%-ной доли участия и активов компании «Кама-Ритейл» – предприятия, получившего право продажи марочного товара «Пятерочки» в Пермской области, за вознаграждение в размере приблизительно 18 000 долл. США, включая задолженность.

Компания закрыла сделку в апреле 2008 г. Группа приобрела 28 «мягких дискаунтеров» в Перми и Пермской области с общей площадью торговых залов 9,3 тыс. кв. м. Общая площадь приобретенных магазинов составила 19,9 тыс. кв. м. Группа планирует оценить приобретенные активы и обязательства по справедливой стоимости, а также стоимости приобретения для целей учета приобретения в рамках объединения бизнеса.

### **Предложение прав**

По решению Наблюдательного совета, основанного на разрешении внеочередного общего собрания акционеров, Группа завершила вторичное размещение глобальных депозитарных расписок (ГДР) (далее – «предложение»).

Предложение включает предложение на приобретение 2 новых ГДР («новые ГДР») за каждые 9 существующих ГДР, находящихся у держателей ГДР на 18 апреля 2008 г. (дата регистрации). Общее число выпущенных новых ГДР составило 48 106 700 штук. Каждая ГДР представляет собой 0,25 обыкновенной акции Компании. Цена подписки («цена подписки на право») на новые ГДР составляла 21,32 долл. США за одну новую ГДР (включая плату за выпуск депозитарию в размере 0,05 долл. США за одну новую ГДР).

В результате предложения существующие акционеры исполнили право на приобретение 46 421 996 ГДР из 48 106 700 ГДР, что составляет 96,5% ГДР предложения.

ГДР в количестве 1 684 704, на которые не была оформлена подписка, в рамках процедуры завершения вторичного предложения были размещены андеррайтерами в ходе наполнения портфеля по цене 35,0 долл. США за одну ГДР. Общая валовая выручка составила 58,97 млн. долл. США. Эта сумма распределилась следующим образом:

- Валовая выручка Компании составила 35,92 млн. долл. США на основании цены 21,32 долл. США за одну ГДР (цена права подписки 21,37 долл. США за вычетом платы за выпуск депозитарием в размере 0,05 долл. США за ГДР);
- Сумма в 22,96 млн. долл. США (определена как разница между ценой завершения размещения 35,0 долл. США за ГДР и ценой права подписки 21,37 долл. США) за вычетом налогов, применимых к завершению размещения, при наличии таковых, должна быть выплачена отдельным держателям ГДР пропорционально тем ГДР, на которые не была оформлена подписка в ходе предложения прав. Право на дополнительный платеж имеют те держатели ГДР, которые решили не участвовать или не имели права участвовать в предложении прав, и те держатели ГДР, которые в рамках предложения оформили подписку не на все число ГДР, на которое они имели право, а только на их часть.

Общая валовая выручка Компании от предложения прав и завершения размещения составила 1 026 млн. долл. США. Компания планирует использовать данную выручку для финансирования части расчетов денежными средствами, которые должны быть выплачены за Formata Holding B.V., владеющую сетью гипермаркетов «Карусель», а также расходов, связанных с приобретением, ребрендингом, изменением стиля и расходов по интеграции.

Компания также продала все свои 3 769 113 ГДР, удерживаемых как собственные выкупленные акции, в ходе процедуры завершения размещения по той же цене (35,0 долл. США за одну ГДР), что принесло дополнительную выручку в размере 131,92 млн. долл. США.

В результате предложения акционерный капитал X5 увеличился с 54 120 038 до 66 146 713 выпущенных обыкновенных акций, что эквивалентно 264 586 852 ГДР.

## Финансовая отчетность Компании

X5 Retail Group N.V.

Бухгалтерский баланс Компании X5 Retail Group N.V. на 31 декабря 2007 г.

(в тысячах долларов США, если не указано иное)

<i>(до распределения чистого результата)</i>	Прим.	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
<b>АКТИВЫ</b>			
<b>Основные средства</b>			
Финансовые основные средства	38	2 285 304	1 935 662
<b>Оборотные активы</b>			
Отложенные налоговые активы		7 827	-
Суммы к получению от дочерних компаний		44 587	18 882
Предоплата		1 237	13 084
Денежные средства		779	578
		54 430	32 544
<b>Итого активы</b>		<b>2 339 734</b>	<b>1 968 206</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
<b>Капитал, принадлежащий на акционеров материнской компании</b>			
Оплаченный и предъявленный акционерный капитал	39	79 226	71 196
Счет эмиссионного дохода		1 217 341	1 104 453
Прочие резервы		1 985	(126)
Нераспределенный убыток за год		(31 990)	(5 392)
Резерв по пересчету валют		(13 485)	(5 257)
<b>Итого капитал</b>		<b>1 253 077</b>	<b>1 164 874</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>			
Банковские кредиты	40	1 083 226	784 197
		1 083 226	784 197
<b>Краткосрочные обязательства</b>			
Суммы к уплате дочерним компаниям	41	-	6 568
Начисленные расходы		3 431	12 567
		3 431	19 135
<b>Итого капитал и обязательства</b>		<b>2 339 734</b>	<b>1 968 206</b>

X5 Retail Group N.V.

Отчет о прибылях и убытках Компании X5 Retail Group N.V.

за год, закончившийся 31 декабря 2007 г. (в тысячах долларов США, если не указано иное)

**Отчет о прибылях и убытках X5 Retail Group N.V.**

	Прим.	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Доля в финансовых результатах после доли меньшинства и после налогообложения		0	400
Прочие доходы и расходы после налогообложения	42	(31 989)	(5 792)
<b>Результаты после налогообложения</b>		<b>(31 989)</b>	<b>(5 392)</b>

## 37. ПРИНЦИПЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Финансовая отчетность Компании подготовлена в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета Нидерландов, согласно Части 9 Книги 2 Гражданского кодекса Нидерландов. Финансовая отчетность Компании составляется на основании ОПБУ Нидерландов, если ниже не указано иначе; ОПБУ Нидерландов, применяемые к финансовой отчетности компании, аналогичны тем принципам, которые используются для подготовки консолидированной финансовой отчетности по МСФО (см. Примечание 2 к консолидированной финансовой отчетности). Консолидированная отчетность публичных компаний, имеющих листинг в Европейском союзе, должна составляться в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), опубликованными КМСФО и принятыми Европейской комиссией. Следовательно, консолидированная финансовая отчетность Группы за год, закончившийся 31 декабря 2007 г., подготовлена в соответствии с применимыми требованиями.

Согласно разделу 362 параграфа 7 Части 9 Книги 2 Гражданского кодекса Нидерландов, валютой представления в годовой финансовой отчетности является доллар США вследствие международного характера деятельности компании. Так как Компания осуществляет деятельность через российские супермаркеты, функциональной валютой компании является российский рубль, поскольку это валюта основной среды ведения финансово-хозяйственной деятельности, отражающая экономическую реальность. В отношении учетной политики по вопросу пересчета числовых показателей из функциональной валюты в валюту представления отчетности приводится ссылка на раздел 2.5 (а) Примечаний к консолидированной финансовой отчетности.

### Финансовые основные средства

Ввиду международной структуры Компании участие в компаниях Группы оценивается по первоначальной стоимости. При необходимости принимается во внимание резерв под обесценение.

18 мая 2006 г. весь акционерный капитал Perekrestok Holdings Limited был внесен в качестве взноса в Компанию, что согласно ОПБУ Нидерландов представляет собой его стоимость.

### Собственный капитал

Выпущенный и оплаченный акционерный капитал, выраженный в евро, пересчитывается в российские рубли по курсу обмена на отчетную дату согласно разделу 373 подраздела 5 Книги 2 Гражданского кодекса Нидерландов. Разница урегулируется с помощью резерва корректировки по пересчету валют.

## 38. ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

а. Изменения долей участия в компаниях Группы представлены следующим образом:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Остаток на начало периода	1 481 539	113 300
Приобретения/косвенный вклад в капитал	-	1 368 239
Прочие изменения/курсовые разницы	153 900	0
<b>Остаток на конец периода</b>	<b>1 635 439</b>	<b>1 481 539</b>

Полный перечень компаний раскрыт в консолидированной финансовой отчетности.

## b. Изменения займов, выданных компаниям Группы, представлены следующим образом:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Остаток на начало периода	454 123	-
Приобретения/косвенный вклад в капитал	187 891	461 974
Прочие изменения/курсовые разницы	7 851	(7 851)
<b>Остаток на конец периода</b>	<b>649 865</b>	<b>454 123</b>

Долгосрочные займы, выданные компаниям Группы, представляют собой займы, выданные Speak Global Ltd., Alpegru Ltd. и Grasswell Ltd. – прямым и косвенным дочерним компаниям Компании. Данные займы не имеют обеспечения и предоставлены под 10,5% – 12,5% годовых. Срок погашения займов, предоставленных Alpegru Ltd. и Grasswell Ltd., – ноябрь 2009 г., Speak Global Ltd. – март 2010 г.

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
<b>Итого финансовые основные средства</b>	<b>2 285 304</b>	<b>1 935 662</b>

## 39. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

	Акционерный капитал	Эмиссионный доход	Прочие резервы/ фонды	Нераспределенные финансовые результаты	Корректировка по пересчету валют	Итого
Остаток на 01.01.2006	45 497	59 607	5 312	(5 760)	1 062	105 718
Вклад дочерней компании	20 209	1 044 339	-	-	-	1 064 548
Перемещение	-	-	(5 760)	5 760	-	-
Корректировка по пересчету валют	5 490	507	322	-	(6 319)	-
Результат за период	-	-	-	(5 392)	-	(5 392)
Остаток на 01.01.2007	71 196	1 104 453	(126)	(5 392)	(5 257)	1 164 874
Вклад дочерней компании	-	-	-	-	-	-
Передача	-	-	(5 392)	5 392	-	-
Корректировка по пересчету валют	8 030	112 888	7 503	-	(8 228)	120 193
Результат за период	-	-	-	(31 990)	-	(31 990)
<b>Остаток на 31.12.2007</b>	<b>79 226</b>	<b>1 217 341</b>	<b>1 985</b>	<b>(31 990)</b>	<b>(13 485)</b>	<b>1 253 077</b>

Нераспределяемый резерв сохраняется для корректировки по пересчету валют, отражаемой как результат пересчета между функциональной валютой и валютой представления отчетности.

Ниже представлено движение разниц между показателями капитала и прибылей/убытков в индивидуальной отчетности компании и консолидированной отчетности в течение финансового года.

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Капитал согласно финансовой отчетности Компании	1 253 077	1 164 874
Резерв по переоценке основных средств только в консолидированной финансовой отчетности	27 847	27 847
Увеличение эмиссионного дохода, не отраженное в консолидированной финансовой отчетности	(58 188)	(58 188)
Распределение среди акционеров только в консолидированной финансовой отчетности	(59 635)	(59 635)
Нераспределенная прибыль Группы до корректировок	269 962	180 358
Приобретение собственных акций	(5 048)	-
Приобретение дочерних компаний	220	-
Результаты от дочерних компаний за год	176 130	89 604
Курсовые разницы	110 177	16 052
Изменение капитала в результате операции по обратной покупке	1 529 125	1 529 125
<b>Капитал согласно консолидированной финансовой отчетности</b>	<b>3 243 667</b>	<b>2 890 037</b>

#### Разница в прибылях/убытках

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Убыток согласно годовой отчетности компании	(31 990)	(5 392)
Результаты от дочерних компаний за год	175 738	89 604
<b>Прибыль согласно годовой консолидированной отчетности</b>	<b>143 748</b>	<b>84 212</b>

#### Выпущенный акционерный капитал

Сумма разрешенного к выпуску акционерного капитала Компании составляет 190 000 000 евро, которые представляют собой 190 000 000 акций стоимостью 1 евро каждая.

В 2006 г. акционерный капитал Perekrestok Holdings Limited был внесен в качестве взноса в обмен на эмиссию 15 813 253 акций стоимостью 1 евро каждая и выплаты эмиссионного дохода в размере 1 044 338 854 долл. США.

На 31 декабря 2007 г. выпущенный и оплаченный уставный капитал составляет 54 120 038 евро и состоит из 54 120 038 акций стоимостью 1 евро каждая (2005 г.: 54 120 038 акций стоимостью 1 евро каждая). Данный капитал пересчитан в доллары США по курсу 1,4639 долл. США за 1 евро (2006 г.: 1,3185 долл. США за 1 евро).

## 40. БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ

Ниже представлено движение по банковским кредитам.

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Остаток на начало периода	784 197	-
Погашено	(800 000)	-
Получено	1 083 226	800 000
Курсовые разницы	15 803	(15 803)
<b>Остаток на конец периода</b>	<b>1 083 226</b>	<b>784 197</b>

Банковские кредиты включают синдицированный кредит от консорциума банков. Данные кредиты обеспечены залогом, процентная ставка – ЛИБОР + 2,25% годовых за первый год. Впоследствии премия будет изменяться согласно соотношению чистой задолженности/ЕБИТДА при максимальном значении премии ЛИБОР + 2,0% годовых. В связи с этим приводится ссылка на Примечание 20 консолидированной финансовой отчетности. Ниже представлен порядок погашения.

В 2010 году	1 100 млн. долл. США
<b>Итого</b>	<b>1 100 млн. долл. США</b>

## 41. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

На 31 декабря 2006 г. краткосрочные обязательства представлены займом, подлежащим погашению в пользу Speak Global Ltd., дочерней компании. Заем не обеспечен залогом; срок погашения – июль 2006 г.; заем предоставлен под 3% годовых. Он был полностью погашен в 2007 г.

## 42. ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПОСЛЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

	Прим.	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Проценты к получению от дочерних компаний		(46 332)	(23 431)
Проценты к уплате		65 640	33 006
Общие и административные расходы		7 823	9 662
Результат признания справедливой стоимости коллара на обменный курс		35 650	-
Прибыль по курсовым разницам		(22 964)	(8 451)
Возмещение по отложенному налогу на прибыль	43	(7 827)	(4 994)
<b>Итого прочие доходы и расходы после налогообложения</b>		<b>31 990</b>	<b>5 792</b>

## 43. РАСХОДЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Операционная прибыль	31 990	5 792
Расход по отложенному налогу на прибыль	(7 827)	(4 994)
Эффективная налоговая ставка	24%	86%
Применимая налоговая ставка	25%	25%

Эффективная налоговая ставка отличается от применимой налоговой ставки ввиду отложенного актива по налогу на прибыль, признанного в отношении убытков за 2006-2007 финансовые годы, и прибыли по курсовым разницам, не уменьшающей налогооблагаемую базу. Эффективная налоговая ставка отличается от налоговой ставки прошлого года вследствие того, что в 2006 г. налоговое обязательство было отсторнировано, а отложенные налоговые активы в отношении убытков за 2006 финансовый год не были признаны.

Ниже представлена расшифровка признанных и непризнанных возмещаемых временных разниц и налоговых убытков.

	31 декабря 2007 г.			31 декабря 2006 г.		
	Признано в составе финан- совых активов	Признано в составе обо- ротных активов	Не признано	Признано в составе финан- совых активов	Признано в составе обо- ротных активов	Не признано
Налоговые убытки	-	31 310	15 093	-	-	19 222
Отложенный налоговый актив при ставке налога 25%	-	7 827	-	-	-	-

В отношении непризнанных налоговых убытков, (пока) маловероятно, что они могут быть использованы в счет будущей налогооблагаемой прибыли или зачтены против других налоговых обязательств.

#### 44. ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДИРЕКТОРА

Ниже раскрыта информация о вознаграждении, выплаченном исполнительным директорам через Компанию и через доли участия в компаниях Группы. Далее приводятся ссылки на Примечания 29 и 30 консолидированной финансовой отчетности.

	Базовая заработная плата в 2007 г.	Бонус в 2007 г.	Выплаты за 2007 г., основанные на акциях	
Л. Хасис	1 123	2 750	23 873	
В. Подольский	756	800	4 500	
А. Гусев	295	409	3 949	Сложил полномочия 15 июня 2007 г.
П. В. Мусял	198	0	0	Сложил полномочия 15 июня 2007 г.
О. Высоцкий	252	341	182	Сложил полномочия 15 июня 2007 г.
А. Ли	252	123	72	Сложил полномочия 15 июня 2007 г.
В. Г. Рифф	29	0	0	Сложил полномочия 5 ноября 2007 г.
Ф. Лейст	48	14	0	Назначен 5 ноября 2007 г.
	<b>2 953</b>	<b>4 437</b>	<b>32 576</b>	

Кредиторская задолженность Компании включает заработную плату и бонусы директорам на сумму 452 долл. США (2006 г.: 2 080 долл. США).

#### 45. КОЛИЧЕСТВО ПЕРСОНАЛА И ЗАТРАТЫ НА СОДЕРЖАНИЕ ПЕРСОНАЛА

У Компании нет сотрудников, следовательно, в течение отчетного периода, а также за предыдущий период она не несет расходов по выплате заработной платы и соответствующих социальных взносов.

## 46. УСЛОВНЫЕ ПРАВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Приводится ссылка на условные и договорные обязательства, раскрываемые в Примечании 35 к консолидированной финансовой отчетности.

Гарантии представляют собой безотзывные поручительства того, что Компания будет осуществлять платежи в случае невыполнения другой стороной своих обязательств. Группа предоставила следующие гарантии по обязательствам своих дочерних компаний:

	31 декабря 2007 г.	31 декабря 2006 г.
Гарантии, выданные Барклайс Банк Плс.	122 219	-
Гарантии, выданные Комерцбанк	90 500	-
Безотзывное предложение держателям облигаций ИКС 5 Финанс	364 763	-
Безотзывное предложение держателям облигаций «Пятерочка-Финанс»	15 261	182 257

## 47. ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

### Вознаграждение исполнительным директорам

Информация о вознаграждении исполнительным директорам приводится в Примечании 44.

Амстердам, 16 мая 2008 г.

Управляющие директора: Члены Наблюдательного Совета:

Л. Хасис	Э. Деффоре
Е. Корнилов	М. Фридман
Ф. Лейст	Д. А. Гулд
	А. Савин
	К. Криадо-Перес Трефо
	В. Ашурков

## Прочая информация

X5 Retail Group N.V.

Прочая информация

(в тысячах долларов США, если не указано иное)

### Распределение прибыли

Статья 28 уставных документов Компании следующим образом устанавливает порядок распределения результатов:

По предложению Наблюдательного совета Общее собрание акционеров определяет, какая часть полученной прибыли за финансовый год будет добавлена в резервы, и как будет распределена остальная часть прибыли.

Предложенный порядок распределения прибыли:

	2007 г.
Убыток за год, добавленный в прочие резервы	31 990

Будет предложено перевести убытки в состав прочих резервов.

### События после отчетной даты

#### Приобретение «Карусели»

Группа отправила акционерам Formata Holding B.V. (далее – «Formata») уведомление об опционе (далее – «уведомление»), касающееся исполнения прав Группы по соглашению об опционе «колл» в части покупки 100% акций Formata (далее – «акции по опциону»). Компании Formata принадлежит сеть гипермаркетов «Карусель». Уведомление является безотзывным. Наблюдательный совет одобрил приобретение 100% акций Formata, при условии удовлетворительных результатов проверки финансово-хозяйственного состояния «Карусели» и получения подтверждения со стороны Федеральной анти-монопольной службы.

По получении Уведомления акционерами Formata Группа выполнила проверку финансово-хозяйственного состояния Formata в отношении ее правового, налогового статуса, хозяйственных операций и состояния недвижимости.

Срок реализации опциона «колл» при условии выполнения всех указанных выше условий ограничивается 1 июля 2008 г.

Сумма, которую должна выплатить Группа, рассчитывается на основании выручки приобретаемой компании, показателя EBITDA и задолженности. Как минимум 75% цены опциона должны быть выплачены денежными средствами, расчеты по остальной части могут быть осуществлены новыми акциями, выпущенными Группой.

#### Объединение бизнеса в Пермской области

В марте 2008 г. Группа подписала соглашение о приобретении 100%-ной доли участия и активов компании «Кама-Ритейл» – предприятия, получившего право продажи марочного товара «Пятерочки» в Пермской области, за вознаграждение в размере приблизительно 18 000 долл. США, включая задолженность.

Компания закрыла сделку в апреле 2008 г. Группа приобрела 28 «мягких дискаунтеров» в Перми и Пермской области с общей площадью торговых залов 9,3 тыс. кв. м. Общая площадь приобретенных магазинов составила 19,9 тыс. кв. м. Группа планирует оценить приобретенные активы и обязательства по справедливой стоимости, а также стоимости приобретения для целей учета приобретения в рамках объединения бизнеса.

#### Предложение прав

По решению Наблюдательного совета, основанного на разрешении внеочередного общего собрания акционеров, Группа завершила вторичное размещение глобальных депозитарных расписок (ГДР) (далее – «предложение»).

Предложение включает предложение на приобретение 2 новых ГДР («новые ГДР») за каждые 9 существующих ГДР, находящихся у держателей ГДР на 18 апреля 2008 г. (дата регистрации). Общее число выпущенных новых ГДР составило 48 106 700 штук. Каждая ГДР представляет собой 0,25 обыкновенной акции Компании. Цена подписки («цена подписки на право») на новые ГДР составляла 21,32 долл. США за одну новую ГДР (включая плату за выпуск депозитария в размере 0,05 долл. США за одну новую ГДР).

В результате предложения существующие акционеры исполнили право на приобретение 46 421 996 ГДР из 48 106 700 ГДР, что составляет 96,5% ГДР предложения.

ГДР в количестве 1 684 704, на которые не была оформлена подписка, в рамках процедуры завершения вторичного предложения были размещены андеррайтерами в ходе наполнения портфеля по цене 35,0 долл. США за одну ГДР. Общая валовая выручка составила 58,97 млн. долл. США. Эта сумма распределилась следующим образом.

- Валовая выручка Компании составила 35,92 млн. долл. США на основании цены 21,32 долл. США за одну ГДР (цена права подписки 21,37 долл. США за вычетом платы за выпуск депозитарием в размере 0,05 долл. США за ГДР);
- Сумма в 22,96 млн. долл. США (определена как разница между ценой завершения размещения 35,0 долл. США за ГДР и ценой права подписки 21,37 долл. США) за вычетом налогов, применимых к завершению размещения, при наличии таковых, должна быть выплачена отдельным держателям ГДР пропорционально тем ГДР, на которые не было оформлена подписка в ходе предложения прав. Право на дополнительный платеж имеют те держатели ГДР, которые решили не участвовать или не имели права участвовать в предложении прав, и те держатели ГДР, которые в рамках предложения оформили подписку не на все число ГДР, на которое они имели право, а только на их часть.

Общая валовая выручка Компании от предложения прав и завершения размещения составила 1 026 млн. долл. США. Компания планирует использовать данную выручку для финансирования части расчетов денежными средствами, которые должны быть выплачены за Formata Holding B.V., владеющей сетью гипермаркетов «Карусель», а также расходов, связанных с приобретением, ребрендингом, изменением стиля и расходов по интеграции.

Компания также продала все свои 3 769 113 ГДР, удерживаемых как собственные выкупленные акции, в ходе процедуры завершения размещения по той же цене (35,0 долл. США за одну ГДР), что принесло дополнительную выручку в размере 131,92 млн. долл. США.

В результате предложения акционерный капитал X5 увеличился с 54 120 038 до 66 146 713 выпущенных обыкновенных акций, что эквивалентно 264 586 852 ГДР.

## Контакты

### Юридический адрес:

Prins Bernhardplein 200  
1097 JB Amsterdam  
The Netherlands

### Главный офис X5 Retail Group N.V.:

Parkstraat 20  
2514 JK The Hague  
The Netherlands  
Tel. +31.70.3105080  
Fax +31.70.3105088

### Корпоративный центр X5 Retail Group N.V.

#### в Москве:

Россия, 109029, г. Москва,  
ул. Средняя Калитниковская, д. 28, стр. 4  
Тел.: +7 (495) 662-88-88, +7 (495) 789-95-95  
Факс: +7 (495) 662-88-88, доб. 41-265

[www.x5.ru](http://www.x5.ru)