

## X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 19,4% ВО 2 КВ. 2018 Г.

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки оставался на высоком уровне и составил 19,4% год-к-году (г-к-г). Данного результата удалось достичь благодаря:
  - росту сопоставимых (LFL) продаж на 1,0%
  - росту торговой площади на 23,3% (вклад в рост выручки +18,4%).
- ✓ Рост чистой розничной выручки «Пятерочки» и «Перекрестка» составил 21,0% и 22,8%, соответственно, в то время как рост чистой розничной выручки «Карусели» был на уровне 1,3% в связи с закрытием большого количества магазинов на реконструкцию в течение квартала.
- ✓ Рост сопоставимых (LFL) продаж X5 увеличился до 1,0% г-к-г во 2 кв. 2018 г. с 0,5% в 1 кв. 2018 г. Влияние дальнейшего замедления продовольственной инфляции с 1,0% в 1 кв. 2018 г. до 0,4% во 2 кв. 2018 г. было частично компенсировано краткосрочным положительным эффектом Чемпионата мира по футболу в июне.
- ✓ Во 2 кв. 2018 г. X5 продемонстрировала высокий темп роста LFL трафика на уровне 1,7% г-к-г.
- ✓ X5 добавила 477 магазинов во 2 кв. 2018 г. Прирост торговой площади во 2 кв. 2018 г. составил 213,1 тыс. кв. м.

**Амстердам, 19 июля 2018 года** - X5 Retail Group («X5» или «Компания»), одна из крупнейших продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже: «FIVE»), объявляет сегодня предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам 2 кв. и 6 мес. 2018 г.<sup>(1)</sup>

### Чистая розничная выручка<sup>(2)</sup>

**Динамика чистой розничной выручки, млн руб.<sup>(3)</sup>**

млн руб.	2 кв. 2018	2 кв. 2017	Изм., %	6 м. 2018	6 м. 2017	Изм., %
«Пятерочка»	302 265	249 905	21,0	573 313	472 847	21,2
«Перекресток»	55 158	44 930	22,8	110 408	89 894	22,8
«Карусель»	21 858	21 575	1,3	44 076	42 630	3,4
<b>X5 Retail Group</b>	<b>380 852</b>	<b>318 867</b>	<b>19,4</b>	<b>731 198</b>	<b>610 351</b>	<b>19,8</b>

**Помесячная динамика чистой розничной выручки за 2 квартал 2018 г., %**

	Апрель 2018	Май 2018	Июнь 2018
«Пятерочка»	20,9	20,6	21,4
«Перекресток»	21,7	21,3	25,4
«Карусель»	2,1	1,5	0,3
<b>X5 Retail Group</b>	<b>19,3</b>	<b>19,0</b>	<b>20,0</b>

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

(2) Чистая розничная выручка – это операционная выручка магазинов, управляемых X5, без учета НДС. Эта цифра отличается от общей выручки, включающей доходы от франчайзинга и прочие доходы. Показатель общей выручки будет опубликован вместе с финансовыми результатами за 2 кв. и 6 мес. 2018 г.

(3) Незначительные отклонения в расчете процентных изменений и итогов в этой и других таблицах настоящего пресс-релиза объясняются округлением.

## Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок за 2 квартал и 6 месяцев 2018 г.

	2 кв. 2018	2 кв. 2017	Изм., %	6 м. 2018	6 м. 2017	Изм., %
<b>Средний чек, руб.</b>						
«Пятерочка»	344,4	349,7	(1,5)	352,0	353,9	(0,5)
«Перекресток»	501,7	513,3	(2,3)	527,6	527,1	0,1
«Карусель»	761,9	737,2	3,3	772,1	735,2	5,0
<b>X5 Retail Group</b>	<b>372,4</b>	<b>379,4</b>	<b>(1,8)</b>	<b>383,2</b>	<b>385,7</b>	<b>(0,6)</b>
<b>Количество покупок, млн</b>						
«Пятерочка»	1 002,1	817,0	22,6	1 859,9	1 527,3	21,8
«Перекресток»	125,4	99,8	25,6	238,7	194,6	22,7
«Карусель»	32,9	33,4	(1,4)	65,3	66,2	(1,4)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>1 167,7</b>	<b>960,6</b>	<b>21,6</b>	<b>2 178,7</b>	<b>1 808,4</b>	<b>20,5</b>

Динамика среднего чека и количества покупок помесячно за 2 квартал 2018 г., %

	Апрель 2018	Май 2018	Июнь 2018
<b>Средний чек, руб.</b>			
«Пятерочка»	0,2	(2,9)	(1,8)
«Перекресток»	(0,6)	(3,6)	(2,5)
«Карусель»	4,7	2,6	2,8
<b>X5 Retail Group</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(2,1)</b>
<b>Количество покупок, млн</b>			
«Пятерочка»	20,5	24,1	23,2
«Перекресток»	22,7	25,9	28,6
«Карусель»	(2,5)	(0,6)	(1,2)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>19,4</b>	<b>22,9</b>	<b>22,4</b>

## Динамика сопоставимых продаж (LFL)

Динамика сопоставимых продаж за 2 квартал и 6 месяцев 2018 г. <sup>(4)</sup>, %

	2 кв. 2018			6 м. 2018		
	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек
«Пятерочка»	0,5	1,3	(0,8)	(0,1)	(0,3)	0,2
«Перекресток»	4,4	6,4	(1,9)	5,4	4,9	0,5
«Карусель»	(0,4)	(2,8)	2,5	1,4	(2,4)	3,9
<b>X5 Retail Group</b>	<b>1,0</b>	<b>1,7</b>	<b>(0,7)</b>	<b>0,8</b>	<b>0,1</b>	<b>0,6</b>

(4) Сравнение объемов розничных продаж сопоставимых магазинов (LFL) за два различных периода времени – это сравнение розничных продаж соответствующих магазинов в рублевом выражении (включая НДС). При расчете роста продаж LFL учитываются магазины, которые работали не менее двенадцати полных месяцев. Их выручка включается в сравнительный анализ со дня открытия магазина. Мы включили все магазины, которые соответствуют нашим критериям LFL в каждом отчетном периоде.

## Развитие

### Динамика количества магазинов и торговых площадей

	30 июня 2018	31 декабря 2017	Изменение (к декабрю 2017), %	30 июня 2017	Изменение (к июню 2017), %
<b>Торговая площадь, кв. м</b>					
«Пятерочка»	4 841 148	4 426 808	9,4	3 844 061	25,9
«Перекресток»	705 316	637 242	10,7	564 528	24,9
«Карусель»	386 271	385 271	0,3	379 723	1,7
<b>X5 Retail Group</b>	<b>5 946 170</b>	<b>5 479 741</b>	<b>8,5</b>	<b>4 820 980</b>	<b>23,3</b>
<b>Количество магазинов</b>					
«Пятерочка»	12 314	11 225	9,7	9 688	27,1
«Перекресток»	691	638	8,3	557	24,1
«Карусель»	93	93	0,0	90	3,3
<b>X5 Retail Group</b>	<b>13 178</b>	<b>12 121</b>	<b>8,7</b>	<b>10 506</b>	<b>25,4</b>

### Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 2 кв. 2018	Прирост за 2 кв. 2017	Изм., %	Прирост за 6 м. 2018	Прирост за 6 м. 2017	Изм., %
<b>Торговая площадь, кв. м</b>						
«Пятерочка»	198 222	263 259	(24,7)	414 341	514 788	(19,5)
«Перекресток»	19 765	12 578	57,1	68 074	16 055	324,0
«Карусель»	4 103	(3 099)	n/a	1 000	(7 174)	n/a
<b>X5 Retail Group</b>	<b>213 106</b>	<b>270 647</b>	<b>(21,3)</b>	<b>466 429</b>	<b>519 228</b>	<b>(10,2)</b>
<b>Количество магазинов</b>						
«Пятерочка»	517	686	(24,6)	1 089	1 325	(17,8)
«Перекресток»	17	13	30,8	53	18	194,4
«Карусель»	1	-	n/a	-	(1)	n/a
<b>X5 Retail Group</b>	<b>477</b>	<b>689</b>	<b>(30,8)</b>	<b>1 057</b>	<b>1 319</b>	<b>(19,9)</b>

## Ключевые факторы, определявшие результаты 2 кв. 2018 г.

### Внешняя среда

- Продовольственная инфляция во втором квартале возобновила снижение до новых исторических рекордов: с 1,3% в марте до -0,2% в июне. В среднем за второй квартал продовольственная инфляция составила 0,4% против 1,0% в первом квартале.
- Темпы роста спроса населения на продукты питания остаются низкими, несмотря на значительные выплаты в начале 2018 г. После кратковременного периода роста реальных располагаемых доходов в феврале-апреле, в июне рост показателя замедлился до 0,2% г-к-г.
- Потребитель оставался рациональным и высокочувствительным к промо. Индекс потребительской уверенности по-прежнему остается в отрицательной зоне на уровне 1 кв. 2018 г. (-8%).
- Нормализация погодных условий во 2 кв. 2018 г. (погодные условия апреля-июня соответствовали среднему уровню предшествующих трех лет) способствовала восстановлению трафика Компании.
- Начиная с июня, наблюдалось повышение спроса на пиво, прохладительные напитки и закуски на 15-20% г-к-г в связи с Чемпионатом мира по футболу. Ожидается, что этот тренд продолжится в июле.

## **Продажи**

- Доля промо X5 во 2 кв. 2018 г. почти не изменилась в сравнении с 1 кв. 2018 г. и 2 кв. 2017 г.
- Во 2 кв. 2018 г. средний чек X5 снизился на 1,8% в основном за счет замедления продовольственной инфляции.
- Рост чистой розничной выручки торговой сети «Пятерочка» незначительно замедлился до 21,0% г-к-г во 2 кв. 2018 г. в сравнении с 21,6% в 1 кв. 2018 г. в основном в связи с замедлением темпа открытий и снижением уровня среднего чека. Рост LFL трафика вернулся в положительную зону и составил 1,3% на фоне нормализации погодных условий и расширения ассортимента популярных товаров категории «фреш».
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Перекресток» почти не изменился по сравнению с 1 кв. 2018 г. и составил 22,8%, самый высокий показатель среди форматов X5. Формат также продемонстрировал самый высокий рост LFL трафика седьмой квартал подряд, который составил 6,4% г-к-г во 2 кв. 2018 г.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Карусель» во 2 кв. 2018 г. составил 1,3% г-к-г, в основном за счет роста среднего чека на 2,5% г-к-г вследствие эффективных мероприятий по расширению продуктовой корзины в рамках обновленного ценностного предложения формата. Замедление общего роста было обусловлено закрытием шести гипермаркетов на реконструкцию во 2 кв. 2018 г.

## **Программы лояльности**

- X5 продолжает развивать программы лояльности. В общей сложности в трех розничных форматах X5 было зарегистрировано 30,3 млн пользователей карт лояльности по состоянию на 30 июня 2018 г., при этом проникновение в трафик достигло 41% в «Пятерочке», 44% в «Перекрестке» и 74% в «Карусели».

## **Развитие портфеля розничных магазинов**

- 11 магазинов сети «Перекресток» были открыты после реконструкции во 2 кв. 2018 г. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила более 77% от общего числа супермаркетов «Перекресток» на 30 июня 2018 г.
- Один гипермаркет «Карусель» был реконструирован во 2 кв. 2018 г. и еще 6 гипермаркетов были закрыты на реконструкцию с планируемым открытием до конца 2018 года.
- Во 2 кв. 2018 г. X5 открыла один новый распределительный центр торговой сети «Пятерочка» в Петрозаводске общей площадью 19 тыс. кв. м.
- Во 2 кв. 2018 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 86 магазинов «Пятерочка» и 7 супермаркетов «Перекресток».
- Интернет-магазин «Перекресток» продолжает развиваться: количество заказов увеличилось с 52 тыс. в 1 кв. 2018 г. до 64 тыс. во 2 кв. 2018 г., в то время как средний чек снизился с 3 337 руб. до 3 115 руб. за аналогичные периоды, главным образом в связи с двукратным снижением минимальной суммы заказа с 2 000 руб. до 1 000 руб. в начале 2 кв. 2018 г. Данная мера позволит расширить клиентскую базу сети. С момента запуска интернет-магазина средняя чистая розничная выручка на одного покупателя, совершающего покупки онлайн и офлайн, увеличилась в 1,7 раза в Москве. Средний показатель NPS интернет-магазина «Перекресток» во 2 кв. 2018 г. достиг 82%, что значительно превышает плановый годовой показатель на уровне 73%.

## Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже — FIVE, рейтинг Fitch — BB+, рейтинг Moody's — Ba2, рейтинг S&P — BB, рейтинг RAEX — ruAA) — одна из ведущих российских продуктовых розничных компаний. Компания управляет магазинами нескольких торговых сетей: магазинами у дома под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток», гипермаркетами под брендом «Карусель», магазинами «Экспресс-Ритейл» под различными брендами.

На 30 июня 2018 г. под управлением Компании находились 13 178 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 12 314 магазинов «Пятерочка», 691 супермаркет «Перекресток», 93 гипермаркета «Карусель» и 80 магазинов «Экспресс». Под управлением Компании находится 40 распределительных центров и 2 983 собственных грузовых автомобиля на территории Российской Федерации.

За 2017 г. выручка Компании составила 1 295 008 млн руб. (22 193 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 99 131 млн руб. (1 699 млн долл. США), а чистая прибыль составила 31 394 млн руб. (538 млн долл. США). В 1 кв. 2018 г. выручка Компании составила 351 518 млн руб. (6 180 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 22 234 млн руб. (391 млн долл. США), а чистая прибыль составила 5 628 млн руб. (99 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «CTF Holdings S.A.» — 47,86%, «Intertrust Trustees Ltd» («Axon Trust») — 11,43%, директора X5 — 0,06%, казначейские акции — 0,01%, акции в свободном обращении — 40,63%.

## Утверждения о будущем:

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

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

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

*Некоторые части настоящего пресс-релиза содержат или могут содержать инсайдерскую информацию про X5 Retail Group в соответствии с пунктом 7(1) Регламента о злоупотреблениях на рынке (596/2014 / EU).*

---

## За дополнительной информацией просьба обращаться:

### Андрей Васин

И.о. директора по связям с инвесторами

Тел.: +7 (495) 662-88-88 доб. 13-151

e-mail: [Andrey.Vasin@x5.ru](mailto:Andrey.Vasin@x5.ru)