

### X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ВЫРУЧКИ НА 26,7% В 1 КВ. 2016 Г.

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки остается на высоком уровне и составляет 26,7% год-к-году (г-к-г). Данного результата удалось достичь благодаря:
  - росту сопоставимых (LFL) продаж на 7,8%
  - росту торговой площади на 31,0% (вклад в рост выручки +18,9%).
- ✓ В 1 кв. 2016 г. темп роста LFL трафика составил 2,0% г-к-г. Показатели LFL трафика были положительными в каждом месяце первого квартала, в основном благодаря сильным показателям торговой сети «Пятерочка» и существенному росту трафика в торговой сети «Перекресток».
- ✓ Торговая сеть «Пятерочка», которая продолжает привлекать покупателей за счет оптимального ценностного предложения и реализует масштабную программу открытия новых магазинов, внесла основной вклад в рост чистой розничной выручки X5 в 1 кв. 2016 г. Рост чистой розничной выручки составил 32,3% г-к-г благодаря:
  - росту сопоставимых (LFL) продаж на 10,3%
  - росту торговой площади на 39,3% (вклад в рост выручки +22,0%).
- ✓ Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Перекресток» увеличивался с каждым месяцем в первом квартале с 15,7% в январе до 20,6% в марте.
- ✓ В 1 кв. 2016 г. торговая сеть «Перекресток» продемонстрировала положительный темп роста LFL трафика впервые с 4 кв. 2013 г.
- ✓ X5 добавила 377 новых магазинов в 1 кв. 2016 г. против 156 магазинов в 1 кв. 2015 г. Прирост торговой площади в 1 кв. 2016 г. составил 181,0 тыс. кв. м.

**Амстердам, 19 апреля 2016 года** - X5 Retail Group («X5» или «Компания»), одна из ведущих продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже «FIVE»), объявляет сегодня предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам 1 кв. 2016 г.<sup>(1)</sup>.

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

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

млн руб.	1 кв. 2016	1 кв. 2015	Изм., %
«Пятерочка»	171 369,2	129 578,9	32,3
«Перекресток»	37 541,3	31 749,7	18,2
«Карусель»	19 016,8	17 897,5	6,3
«Экспресс»	2,674,1	2 827,2	(5,4)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>230 601,4</b>	<b>182 053,4</b>	<b>26,7</b>

**Помесячная динамика чистой розничной выручки за 1 квартал 2016 г., %**

	Январь 2016	Февраль 2016	Март 2016
«Пятерочка»	33,2	36,0	28,3
«Перекресток»	15,7	18,2	20,6
«Карусель»	4,0	13,2	2,4
«Экспресс»	(7,4)	(1,9)	(6,7)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>26,5</b>	<b>30,1</b>	<b>23,9</b>

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

(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 1 кв. 2016 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 1 квартал 2016 г.

	1 кв. 2016	1 кв. 2015	Изм., %
<b>Средний чек, руб.</b>			
«Пятерочка»	355,6	339,2	4,8
«Перекресток»	522,5	505,8	3,3
«Карусель»	703,0	678,3	3,6
«Экспресс»	306,0	304,2	0,6
<b>X5 Retail Group</b>	<b>391,0</b>	<b>378,9</b>	<b>3,2</b>
<b>Количество покупок, млн</b>			
«Пятерочка»	551,4	435,8	26,5
«Перекресток»	81,9	71,5	14,6
«Карусель»	31,0	30,2	2,5
«Экспресс»	10,2	10,9	(6,7)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>674,5</b>	<b>548,4</b>	<b>23,0</b>

Динамика среднего чека и количества покупок ежемесячно за 1 квартал 2016 г., %

	Январь 2016	Февраль 2016	Март 2016
<b>Средний чек, руб.</b>			
«Пятерочка»	9,1	3,8	2,2
«Перекресток»	5,5	2,8	1,9
«Карусель»	2,9	4,4	3,5
«Экспресс»	3,6	(0,6)	(0,8)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>6,4</b>	<b>2,4</b>	<b>1,2</b>
<b>Количество покупок, млн</b>			
«Пятерочка»	23,0	31,1	25,6
«Перекресток»	8,2	14,2	20,8
«Карусель»	1,2	8,5	(1,1)
«Экспресс»	(11,2)	(2,1)	(6,7)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>19,2</b>	<b>27,0</b>	<b>22,9</b>

## Динамика сопоставимых продаж (LFL)

Динамика сопоставимых продаж за 1 квартал 2016 г. <sup>(4)(5)</sup>, %

	Продажи	Трафик	Средний чек
«Пятерочка»	10,3	2,9	7,2
«Перекресток»	4,4	0,5	3,9
«Карусель»	(1,4)	(3,4)	2,1
«Экспресс»	(7,6)	(10,7)	3,5
<b>X5 Retail Group</b>	<b>7,8</b>	<b>2,0</b>	<b>5,8</b>

Динамика сопоставимых продаж ежемесячно за 1 квартал 2016 г. <sup>(5)</sup>, %

	Январь 2016			Февраль 2016			Март 2016		
	Про- дажи	Траф- фик	Ср. чек	Про- дажи	Траф- фик	Ср. чек	Про- дажи	Траф- фик	Ср. чек
«Пятерочка»	14,2	2,6	11,4	10,6	4,1	6,3	6,8	2,2	4,5
«Перекресток»	2,3	(3,3)	5,8	2,6	(1,0)	3,7	8,1	5,3	2,6
«Карусель»	(1,9)	(3,5)	1,7	3,0	(0,2)	3,2	(4,7)	(6,0)	1,4
«Экспресс»	(6,0)	(11,4)	6,0	(6,6)	(9,2)	2,8	(9,8)	(11,6)	2,0
<b>X5 Retail Group</b>	<b>10,1</b>	<b>1,2</b>	<b>8,8</b>	<b>8,2</b>	<b>2,9</b>	<b>5,2</b>	<b>5,6</b>	<b>1,9</b>	<b>3,7</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.

(5) LFL показатели в феврале и в 1 кв. 2016 г. были скорректированы на влияние от дополнительного торгового дня в феврале 2016 г., вследствие того, что 2016 год является високосным. Нескорректированные LFL продажи в феврале 2016 г.: X5 – 11,7%, «Пятерочка» – 14,2%, «Перекресток» – 5,7%, «Карусель» – 6,1%; в 1 кв. 2016 г.: X5 – 8,9%, «Пятерочка» – 11,4%, «Перекресток» – 5,4%, «Карусель» – (0,4%)

## Развитие

### Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31 марта 2016	31 декабря 2015	Изменение (к декабрю 2015), %	31 марта 2015	Изменение (к марту 2015), %
<b>Торговая площадь, кв. м</b>					
«Пятерочка»	2 589 581	2 422 626	6,9	1 859 307	39,3
«Перекресток»	494 255	484 008	2,1	419 827	17,7
«Карусель»	394 619	390 133	1,1	361 679	9,1
«Экспресс»	35 732	36 407	(1,9)	40 932	(12,7)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>3 514 186</b>	<b>3 333 174</b>	<b>5,4</b>	<b>2 681 745</b>	<b>31,0</b>
<b>Количество магазинов</b>					
«Пятерочка»	6 636	6 265	5,9	4 958	33,8
«Перекресток»	486	478	1,7	405	20,0
«Карусель»	91	90	1,1	83	9,6
«Экспресс»	184	187	(1,6)	193	(4,7)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>7 397</b>	<b>7 020</b>	<b>5,4</b>	<b>5 639</b>	<b>31,2</b>

### Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 1 кв. 2016	Прирост за 1 кв. 2015	Изм., %
<b>Торговая площадь, кв. м</b>			
«Пятерочка»	166 955	105 057	58,9
«Перекресток»	10 247	4 039	153,7
«Карусель»	4 486	3 086	45,4
«Экспресс»	(675)	(2 679)	(74,8)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>181 012</b>	<b>109 503</b>	<b>65,3</b>
<b>Количество магазинов</b>			
«Пятерочка»	371	169	119,5
«Перекресток»	8	2	300,0
«Карусель»	1	1	0,0
«Экспресс»	(3)	(16)	(81,3)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>377</b>	<b>156</b>	<b>141,7</b>

### Ключевые факторы, определявшие результаты 1 кв. 2016 г.

#### Продажи

- Компания продемонстрировала значительный рост LFL продаж в 1 кв. 2016 г., несмотря на замедление темпов продуктовой инфляции и на снижение покупательской активности. Отдельно стоит отметить темп роста LFL трафика в торговых сетях «Пятерочка» и «Перекресток».
- В отчетном периоде X5 продолжила наращивать темпы открытия новых площадей. X5 добавила 181 тыс. кв. м. торговой площади в 1 кв. 2016 г. в сравнении с 109,5 тыс. кв. м. за аналогичный период годом ранее.

#### Развитие и реконструкции

- Рост торговых площадей был преимущественно обусловлен открытием магазинов «Пятерочка» - около 92% новых площадей за 1 кв. 2016 г. пришлось на данную торговую сеть.
- 345 магазинов сети «Пятерочка» были открыты после реконструкции в 1 кв. 2016 г. в рамках реализации инвестиционной программы обновлений существующих магазинов. В результате данной программы, а также благодаря открытиям новых

магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила 76% от общего числа магазинов торговой сети «Пятерочка» на 31 марта 2016 г.

- 14 магазинов сети «Перекресток» были открыты после реконструкции в 1 кв. 2016 г. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила 35% от общего числа супермаркетов «Перекресток» на 31 марта 2016 г.
- В 1 кв. 2016 г. X5 открыла новый распределительный центр (РЦ) в Московской области (65 000 кв.м.) для торговой сети «Перекресток», а также РЦ в г. Санкт-Петербург (33 000 кв.м.) для сетей «Перекресток» и «Карусель». X5 закрыла один РЦ в г. Санкт-Петербург и один РЦ в Воронежской области с целью оптимизации операционной деятельности.
- В 1 кв. 2016 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 25 магазинов «Пятерочка», 6 супермаркетов «Перекресток», 1 гипермаркет «Карусель» и 11 магазинов «Экспресс».

**Справочная информация:**

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже — FIVE, рейтинг Moody's — Ba3, рейтинг S&P — BB-, рейтинг Fitch — BB) — 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 31 марта 2016 г. под управлением Компании находилось 7 397 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 6 636 магазинов «Пятерочка», 486 супермаркетов «Перекресток», 91 гипермаркета «Карусель» и 184 магазинов «Экспресс». Под управлением Компании находится 35 распределительных центров и 1 462 собственных грузовых автомобиля на территории Российской Федерации.

За 2015 г. выручка Компании составила 808 818 млн рублей (13 268 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 59 413 млн рублей (975 млн долл. США), а чистая прибыль составила 14 174 млн рублей (233 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» — 47,86%, основатели «Пятерочки» — 14,43%, директора X5 — 0,06%, казначейские акции — 0,02%, акции в свободном обращении — 37,64%.

**Утверждения о будущем:**

*Данный пресс-релиз может содержать утверждения, которые относятся к будущим событиям. Эти утверждения о будущем можно отличить по тому, что они не относятся к событиям прошлого или настоящего. В утверждениях о будущем часто используются такие слова, как «предполагать», «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.*

---

**За дополнительной информацией просьба обращаться:**

Максим Новиков  
Директор по связям с инвесторами  
Тел.: +7 (495) 502-9783  
e-mail: [Maxim.Novikov@x5.ru](mailto:Maxim.Novikov@x5.ru)

Андрей Васин  
Руководитель направления по связям с инвесторами  
Тел.: +7 (495) 662-88-88 доб. 21-456  
e-mail: [Andrey.Vasin@x5.ru](mailto:Andrey.Vasin@x5.ru)