

## X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 13,2% ВО 2 КВ. 2020 Г., РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ EBITDA ОЖИДАЕТСЯ ВЫШЕ УРОВНЯ 2 КВ. 2019 Г.

**Амстердам, 16 июля 2020 года** - X5 Retail Group («X5» или «Компания», тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже: «FIVE»), ведущая мультиформатная розничная компания России, управляющая торговыми сетями «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», объявляет сегодня предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам 2 кв. и 6 мес. 2020 г.<sup>(1)</sup>

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки составил 13,2% год-к-году (г-к-г) в рублях. Данного результата удалось достичь благодаря:
  - росту сопоставимых (LFL)<sup>(2)</sup> продаж на 4,3%;
  - росту торговой площади на 10,7% (вклад в рост выручки +8,9%).
- ✓ Рост чистой розничной выручки «Пятерочки» и «Перекрестка» составил 15,6% г-к-г при росте LFL продаж на 4,7%. Темпы роста выручки и LFL продаж ускорились в июле, с ростом LFL продаж с начала месяца в «Пятерочке», превышающим 10% г-к-г.
- ✓ Структура LFL продаж по трафику и среднему чеку во 2 кв. 2020 г. отражает влияние карантинных мер, связанных с COVID-19 и изменения в поведении покупателей, стремящихся ограничить частоту посещений магазинов. Во 2 кв. 2020 г. наблюдался эффект trading up во всех форматах X5, что частично объясняется закрытием сегмента HoReCa в течение большей части второго квартала.
- ✓ Доля промо была ниже во 2 кв. 2020 г. по сравнению со 2 кв. 2019 г.
- ✓ Формат «магазинов у дома» внес наибольший вклад в рост бизнеса во 2 кв. 2020 г. Фокус на данном формате, инициативы по обновлению CVP, привлекательные цены для покупателей, высокая доступность товаров на полке и безопасность магазинов оказывают положительное влияние на показатели X5.
- ✓ Во 2 кв. 2020 г. выручка формата супермаркетов была ниже бюджетных показателей, поскольку карантинные меры включали закрытие некоторых торговых центров, где расположены супермаркеты. При этом, отдельно стоящие супермаркеты «Перекресток» продемонстрировали рост продаж на уровне 24% во 2 кв. 2020 г.
- ✓ Вклад гипермаркетов «Карусель» в выручку продолжает снижаться из-за эффекта трансформации формата и оттока трафика во время пандемии COVID-19. В то же время рентабельность этого формата значительно превысила бюджетные цели благодаря ряду операционных инициатив.
- ✓ Онлайн-продажи X5 демонстрировали значительный рост по мере развития ситуации с COVID-19 во 2 кв. 2020 года. Выручка от онлайн-продаж Perekrestok.ru и экспресс-доставки из магазинов «Пятерочка» и «Перекресток» составила 5,1 млрд руб. во 2 кв. 2020 г., достигнув пика в 2,1 млрд руб. в мае, когда обе онлайн-платформы вышли на положительный уровень EBITDA. X5 стал ведущим игроком по обороту в сегменте онлайн-торговли продуктами питания в России во 2 кв. 2020 г.
- ✓ X5 добавила 367 новых магазинов во 2 кв. 2020 г.; 103 «магазина у дома» и 13 супермаркетов (включая 9 магазинов «Карусель», переданных «Перекрестку») были реконструированы с использованием новых концепций, которые продолжают получать положительный отклик со стороны покупателей.
- ✓ X5 ожидает, что рентабельность EBITDA во 2 кв. 2020 г. будет выше уровня 2 кв. 2019 г., который был самым высоким показателем со 2 кв. 2017 г., благодаря высокому уровню квартальных продаж, преимущественно в «магазинах у дома», постоянному росту операционной эффективности и повышению рентабельности EBITDA онлайн-операций на фоне изменений в структуре спроса из-за COVID-19.

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

(2) 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.

## Чистая розничная выручка<sup>(3)</sup>

### Динамика чистой розничной выручки<sup>(4)</sup>

млн руб.	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изм., %	6 м. 2020	6 м. 2019	Изм., %
«Пятерочка»	405 792	349 395	16,1	775 839	664 669	16,7
«Перекресток»	73 346	65 125	12,6	153 960	131 570	17,0
«Карусель»	13 837	21 067	(34,3)	31 636	42 985	(26,4)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>492 975</b>	<b>435 587</b>	<b>13,2</b>	<b>961 435</b>	<b>839 703</b>	<b>14,5</b>

### Динамика сопоставимых продаж за 2 квартал и 6 месяцев 2020 г., %<sup>(5)</sup>

	2 кв. 2020			6 м. 2020		
	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек
«Пятерочка»	6,0	(15,0)	24,8	6,0	(6,2)	13,0
«Перекресток»	(2,4)	(32,6)	44,9	1,8	(16,2)	21,5
«Карусель»	(8,4)	(34,1)	39,0	(5,6)	(18,9)	16,4
<b>X5 Retail Group</b>	<b>4,3</b>	<b>(17,2)</b>	<b>26,1</b>	<b>5,0</b>	<b>(7,5)</b>	<b>13,5</b>

### Помесячная динамика чистой розничной выручки за 2 квартал 2020 г., % г-к-г

	Апрель 2020	Май 2020	Июнь 2020
«Пятерочка»	20,1	13,4	15,2
«Перекресток»	10,3	13,2	14,5
«Карусель»	(31,5)	(32,9)	(38,7)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>16,0</b>	<b>11,1</b>	<b>12,5</b>

## Средний чек и количество покупателей<sup>(5)</sup>

### Средний чек и количество покупателей за 2 квартал и 6 месяцев 2020 г.

	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изм., %	6 м. 2020	6 м. 2019	Изм., %
<b>Средний чек, руб.</b>						
«Пятерочка»	430.4	346.8	24.1	399.6	355.9	12.3
«Перекресток»	733.3	508.4	44.2	642.2	532.4	20.6
«Карусель»	1 119.8	801.4	39.7	941.7	812.9	15.9
<b>X5 Retail Group</b>	<b>465.8</b>	<b>374.9</b>	<b>24.2</b>	<b>433.2</b>	<b>387.0</b>	<b>11.9</b>

### **Количество покупателей, млн**

	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изм., %	6 м. 2020	6 м. 2019	Изм., %
«Пятерочка»	1 082,3	1 158,5	(6,6)	2 229,7	2 150,9	3,7
«Перекресток»	108,6	147,0	(26,1)	263,9	283,9	(7,0)
«Карусель»	14,2	30,3	(53,1)	38,6	60,8	(36,5)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>1 205,1</b>	<b>1 335,8</b>	<b>(9,8)</b>	<b>2 532,2</b>	<b>2 497,7</b>	<b>1,4</b>

(3) 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. 2019 г.

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

(5) Без учета Perekrestok.ru

## Динамика среднего чека и количества покупателей ежемесячно за 2 квартал 2019 г., % г-к-г

	Апрель 2020	Май 2020	Июнь 2020
<b>Средний чек, руб.</b>			
«Пятерочка»	35,5	23,9	14,8
«Перекресток»	62,1	49,3	26,4
«Карусель»	54,0	43,0	23,3
<b>X5 Retail Group</b>	<b>35,7</b>	<b>24,7</b>	<b>14,3</b>
<b>Количество покупателей, млн</b>			
«Пятерочка»	(12,1)	(8,8)	1,0
«Перекресток»	(35,1)	(28,9)	(14,3)
«Карусель»	(55,8)	(53,2)	(50,1)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>(15,7)</b>	<b>(12,0)</b>	<b>(1,8)</b>

## Развитие

### Динамика количества магазинов и торговых площадей

	30 июня 2020	31 декабря 2019	Изменение (к декабрю 2019), %	30 июня 2019	Изменение (к июню 2019), %
<b>Торговая площадь, кв. м</b>					
«Пятерочка»	6 289 962	5 975 147	5,3	5 607 228	12,2
«Перекресток»	973 109	899 893	8,1	814 808	19,4
«Карусель»	247 191	364 077	(32,1)	364 028	(32,1)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>7 510 261</b>	<b>7 239 117</b>	<b>3,7</b>	<b>6 786 064</b>	<b>10,7</b>
<b>Количество магазинов</b>					
«Пятерочка»	16 096	15 354	4,8	14 385	11,9
«Перекресток»	867	852	1,8	785	10,4
«Карусель»	62	91	(31,9)	90	(31,1)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>17 025</b>	<b>16 297</b>	<b>4,5</b>	<b>15 260</b>	<b>11,6</b>

### Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 2 кв. 2020	Прирост за 2 кв. 2019	Изм., %	Прирост за 6 м. 2020	Прирост за 6 м. 2020	Изм., %
<b>Торговая площадь, кв. м</b>						
«Пятерочка»	153 188	172 366	(11,1)	314 815	315 807	(0,3)
«Перекресток»	78 359	20 574	280,9	73 216	33 270	120,1
«Карусель»	(48 277)	(5 465)	783,4	(116 887)	(17 996)	549,5
<b>X5 Retail Group</b>	<b>183 270</b>	<b>187 476</b>	<b>(2,2)</b>	<b>271 144</b>	<b>322 330</b>	<b>(15,9)</b>
<b>Количество магазинов</b>						
«Пятерочка»	357	468	(23,7)	742	863	(14,0)
«Перекресток»	21	14	50,0	15	25	(40,0)
«Карусель»	(11)	(1)	1 000,0	(29)	(4)	625,0
<b>X5 Retail Group</b>	<b>367</b>	<b>481</b>	<b>(23,7)</b>	<b>728</b>	<b>829</b>	<b>(12,2)</b>

## Показатели онлайн-супермаркета Perekrestok.ru

	2 кв. 2020	2 кв. 2019	Изм., %	6 м. 2020	6 м. 2019	Изм., %
Чистая выручка, млн руб.	3 592	867	314,3	5 688	1 758	223,5
Количество заказов	885 091	276 551	220,0	1 476 484	556 309	165,4
Средний чек, руб.	4 587	3 575	28,3	4 362	3 600	21,2

### Ключевые факторы, определявшие результаты 2 кв. 2020 г.

#### Внешняя среда

- Продовольственная инфляция ускорилась с 2,0% г-к-г в 1 кв. 2020 г. до 3,6% г-к-г во 2 кв. 2020 г. Она продолжила ускорение в июне 2020 г. и достигла 3,9% г-к-г. Ключевыми факторами ускорения стали девальвация рубля в связи со снижением цен на нефть и факторы, связанные с пандемией COVID-19.
- Потребительский спрос во 2 кв. 2020 г. снизился по сравнению с ростом на 4,3% г-к-г в 1 кв. 2020 г. Основными факторами снижения спроса стали карантинный режим, введенный в России в связи с распространением COVID-19.
- Доля потребительских расходов на продукты питания увеличилась в апреле-мае 2020 г. до 44% с 35% в 1 кв. (по данным Ромир), что отражает режим потребления в домашних условиях и из-за резкого сокращения предложения в сегменте HoReCa (только около 30% кафе и ресторанов в России предоставляли услугу доставки во время ограничений).
- Спрос на услуги экспресс-доставки продуктов питания и прочие услуги по доставке продуктов значительно возрос во 2 кв. 2020 г., что привело к задержкам по срокам доставки, а также к снижению уровня выполнения заказов в течение нескольких недель в марте и апреле, с нормализацией к маю.

#### Продажи

- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Пятерочка» составил 16,1% г-к-г с ростом LFL продаж на 6,0% (по сравнению с продовольственной инфляцией на уровне 3,6% и эффектом высокой базы 2 кв. 2019 г., когда рост LFL продаж достигал 4,9%). LFL трафик снизился на 15,0% г-к-г, при этом LFL средний чек вырос на 24,8% г-к-г во 2 кв. 2020 г., что было обусловлено изменениями в поведении покупателей, которые посещают магазины реже, при этом совершая большие покупки, в связи с соображениями безопасности. За последние две недели июня, когда карантинные меры были отменены, в формате «магазинов у дома» наблюдалось ускорение темпов роста продаж и LFL показателей: чистая розничная выручка «Пятерочки» увеличилась на 17,9% г-к-г в течение последних двух недель июня с ростом LFL продаж на 7,8% за период. Рост выручки формата продолжает ускоряться в июле с ростом LFL продаж на уровне выше 10% и выходом LFL трафика в положительную зону.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Перекресток» составил 12,6% г-к-г во 2 кв. 2020 г. в основном в связи с ростом торговых площадей и под влиянием закрытия торговых центров, где расположена часть супермаркетов. В отдельно стоящих супермаркетах «Перекресток» (396 из 862 магазинов без учета объектов формата dark store) рост чистой розничной выручки во 2 кв. 2020 г. составил 24,0% г-к-г, по сравнению со снижением на 3,1% выручки магазинов, расположенных в торговых центрах. После снятия ограничений в июне 2020 г. трафик в супермаркетах «Перекресток», расположенных в торговых центрах начал восстанавливаться - мы видим положительную динамику выручки и LFL продаж формата в июле.
- Чистая розничная выручка «Карусели» снизилась на 34,3% г-к-г со снижением LFL продаж на 8,4% г-к-г во 2 кв. 2020 г. в связи с сокращением торговых площадей в соответствии с программой трансформации формата и оттоком трафика во время пандемии COVID-19.
- Во 2 кв. 2020 г. спрос на сервисы доставки продуктов питания резко возрос. В пиковые дни количество заказов, размещенных на Perekrestok.ru достигало более 20 000 в день. Чтобы

удовлетворить этот спрос и способствовать росту онлайн-продаж, X5 расширила логистические возможности сегмента, открыв в апреле третий объект формата dark store в Москве. До этого операции в этом сегменте уже вышли на полную мощность. Быстрая реакция на растущий спрос во время карантина в сочетании с быстрым развертыванием операций экспресс-доставки «Пятерочки» в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Казани позволили X5 увеличить онлайн-продажи во 2 кв. 2020 г. более чем в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В Москве и Санкт-Петербурге онлайн-продажи во 2 кв. 2020 г. уже составили 2,3% от общего объема продаж в этих регионах.

## **Программы лояльности**

- X5 продолжает развивать программы лояльности. В общей сложности в трех розничных форматах X5 было зарегистрировано 41,1 млн активных пользователей карт лояльности по состоянию на 30 июня 2020 г., при этом проникновение в трафик в июне 2020 г. достигло 61% в «Пятерочке», 64% в «Перекрестке» и 83% в «Карусели».

## **Развитие портфеля розничных магазинов**

- X5 была одним из немногих ритейлеров, которые продолжали активно расширяться во 2 кв. 2020 г., несмотря на пандемию. Почти все новые магазины были открыты в новых концепциях: 418 магазинов «Пятерочка» (из 431 магазинов без учета закрытий) и пять магазинов «Перекресток» (из 15 супермаркетов без учета закрытий, за исключением гипермаркетов «Карусель»). Расширение присутствия X5 остается важной составляющей лидерства на рынке, при этом капиталовложения обеспечивают более высокую доходность, учитывая высокую прибыльность бизнеса и положительный отклик покупателей на новые концепции магазинов.
- 103 магазина «Пятерочка» были открыты в новой концепции после реконструкции во 2 кв. 2020 г. С учетом новых открытий магазинов количество объектов, работающих в новой концепции, составило 1 120 на 30 июня 2020 г. Магазины в новой концепции демонстрируют значительно более высокий рост LFL продаж, а также показатель NPS в сравнении с остальными магазинами сети.
- Шесть супермаркетов «Перекресток» были открыты после реконструкции и девять гипермаркетов «Карусель» были трансформированы в супермаркеты «Перекресток» во 2 кв. 2020 г. На 30 июня 2020 г. 32 супермаркета работало в новой концепции.
- Во 2 кв. 2020 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 74 магазина «Пятерочка», три супермаркета «Перекресток» и три гипермаркета «Карусель», в то время как восемь гипермаркетов «Карусель» были переданы под управление «Перекрестка», два из которых были открыты во 2 кв. 2020 г.
- Во 2 кв. 2020 г. X5 открыла один новый распределительный центр торговой сети «Пятерочка» в Рязани общей площадью 27,8 тыс. кв. м. и закрыла один распределительный центр в Новосибирске, который был заменен другим объектом, который был открыт в 3 кв. 2019 г. в регионе.
- Интернет-магазин Perekrestok.ru продолжал развиваться во время пандемии COVID-19: количество заказов превысило 885 тыс. во 2 кв. 2020 г., увеличившись более чем в три раза по сравнению со 2 кв. 2019 г. В связи с возросшим спросом на сервисы онлайн-доставки, Perekrestok.ru открыл новый объект формата dark store в г. Видное Московской области раньше запланированных сроков в апреле.
- В дополнение к экспресс-доставке из магазинов «Пятерочка», во 2 кв. 2020 г. X5 запустила сервис экспресс-доставки из супермаркетов «Перекресток». По состоянию на 30 июня 2020 г. услуга экспресс-доставки была доступна из 439 магазинов в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Казани и Краснодаре. Во 2 кв. 2020 г. количество заказов составило 9,9 тыс. в день со средним чеком 1 848 руб.

## Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже — FIVE, рейтинг Fitch — BB+, рейтинг Moody's — Ba1, рейтинг S&P — BB+, рейтинг RAEX — ruAA+) — ведущая российская продуктовая розничная компания. Компания управляет магазинами нескольких торговых сетей: магазинами у дома под брендом «Пятёрочка», супермаркетами под брендом «Перекрёсток» и гипермаркетами под брендом «Карусель».

На 30 июня 2020 г. под управлением Компании находились 17 025 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 16 096 магазинов «Пятёрочка», 867 супермаркетов «Перекрёсток» и 62 гипермаркета «Карусель». Под управлением Компании находится 42 распределительных центра и 4 083 собственных грузовых автомобиля на территории Российской Федерации.

За 2019 г. выручка Компании составила 1 734 347 млн руб. (26 791 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA по МСБУ (IAS) 17 составил 127 380 млн руб. (1 968 млн долл. США), а чистая прибыль по МСБУ (IAS) 17 составила 28 642 млн руб. (400 млн долл. США). В 1 кв. 2020 г. выручка Компании составила 468 994 млн руб. (7 065 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 32 980 млн руб. (497 млн долл. США), а чистая прибыль составила 8 175 млн руб. (123 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «CTF Holdings S.A.» — 47,86%, «Intertrust Trustees Ltd» («Axon Trust») — 11,43%, директора X5 — 0,08%, казначейские акции — 0,01%, акции в свободном обращении — 40,62%.

## 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 неопределёнными, 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:

### **Наталья Загвоздина**

Директор по корпоративным финансам и связям с инвесторами  
Тел.: +7 (495) 662-88-88, доб. 27-300  
e-mail: [Natalia.Zagvozdina@x5.ru](mailto:Natalia.Zagvozdina@x5.ru)

### **Андрей Васин**

Начальник управления по связям с инвесторами  
Тел.: +7 (495) 662-88-88, доб. 13-151  
e-mail: [Andrey.Vasin@x5.ru](mailto:Andrey.Vasin@x5.ru)