

## X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 27,5% В 2016 Г.

### Основные результаты 2016 года

- ✓ Чистая розничная выручка X5 увеличилась на 27,5% год-к-году (г-к-г), что является самым высоким показателем роста с 2011 г.
- ✓ Прирост чистой розничной выручки в размере 221,5 млрд руб. является самым высоким в истории Компании.
- ✓ Вышеуказанного роста чистой розничной выручки удалось достичь благодаря росту сопоставимых (LFL) продаж на 7,7%, а также росту торговой площади на 29,1% (вклад в рост выручки +19,8%).
- ✓ Рост LFL трафика ускорился и достиг 2,5% в 2016 г. по сравнению с 2,3% годом ранее.
- ✓ Компания добавила рекордное количество - 2 167 новых магазинов в 2016 г. по сравнению с 1 537 магазинами в 2015 г.
- ✓ Чистый прирост торговой площади в 2016 г. составил 968,6 тыс. кв. м. и в основном был обеспечен за счет органического развития. Программа расширения площадей в 2016 г. является самой значительной в истории X5.
- ✓ Прирост торговой площади сети «Пятерочка» составил 906,6 тыс. кв. м., - рекордный показатель, когда-либо демонстрируемый российскими розничными продуктовыми торговыми сетями за календарный год.

### Основные результаты за 4 кв. 2016 года

- ✓ Рост чистой розничной выручки остался на высоком уровне и составил 27,5% г-к-г, несмотря на незначительное снижение по сравнению с 3 кв. 2016 г., вызванное в основном снижением темпов роста продовольственной инфляции.
- ✓ Основной вклад в рост выручки X5 внесла торговая сеть «Пятерочка»: рост чистой розничной выручки составил 31,2% г-к-г и был обеспечен увеличением показателя LFL продаж на 7,5%, а также ростом торговой площади на 37,4% (вклад в рост выручки +23,7%).
- ✓ В 4 кв. 2016 г. Компания продемонстрировала положительный трафик по всем трем основным торговым сетям.
- ✓ Торговая сеть «Перекресток» демонстрирует положительный LFL трафик на протяжении четырех кварталов подряд, кроме того LFL трафик «Перекрестка» был самым высоким среди всех торговых сетей X5 в каждом месяце 4 кв. 2016 г.
- ✓ LFL трафик торговой сети «Карусель» стал положительным впервые, начиная с 4 кв. 2015 г.
- ✓ X5 добавила 613 магазинов в 4 кв. 2016 г. Прирост торговой площади в 4 кв. 2016 г. составил 276,6 тыс. кв. м.

**Амстердам, 24 января 2017 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 четвертого квартала и полного 2016 г.<sup>(1)</sup>

Главный исполнительный директор X5 Игорь Шехтерман прокомментировал:

*«В 2016 году рынок продуктового ритейла России продолжал находиться под влиянием тенденций, сложившихся в последние два года. И хотя пока рано говорить о полноценной стабилизации в секторе, определенные признаки ее проявились, прежде всего, за счет замедления темпов продовольственной инфляции. В этих условиях главными фокусами нашего внимания остаются операционная эффективность и адаптация ценностного предложения под нужды наших потребителей. Эту работу мы*

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

успешно проводим на протяжении последних нескольких лет.

Мы рады сообщить, что X5 Retail Group в очередной раз продемонстрировала впечатляющие результаты, в том числе самые быстрые в секторе рост чистой розничной выручки и рост показателей сопоставимых продаж. В 2016 г. мы установили очередной рекорд, добавив около 1 миллиона кв. м. торговых площадей, в основном за счет органического роста.

У нас есть сильная команда, система управления и все необходимые ресурсы для достижения наших долгосрочных целей. Мы намерены и дальше следовать стратегическому плану устойчивого роста при сохранении рентабельности с тем, чтобы достичь 15%-ной доли на рынке российской продуктовой розницы к концу 2020 года».

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

Динамика чистой розничной выручки, млн руб.<sup>(4)</sup>

млн руб.	4 кв. 2016	4 кв. 2015	Изм.	12М 2016	12М 2015	Изм.
«Пятерочка»	219 383	167 196	31,2	775 580	585 402	32,5
«Перекресток»	44 632	37 046	20,5	155 404	130 144	19,4
«Карусель»	24 476	21 381	14,5	83 558	77 443	7,9
«Экспресс»	2 798	2 838	(1,4)	11 048	11 143	(0,8)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>291 289</b>	<b>228 461</b>	<b>27,5</b>	<b>1 025 589</b>	<b>804 132</b>	<b>27,5</b>

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 4 квартал 2016 г., %

	Октябрь 2016	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
«Пятерочка»	33,0	31,5	29,6
«Перекресток»	19,7	22,0	19,9
«Карусель»	9,4	18,2	15,5
«Экспресс»	(3,8)	(0,6)	0,1
<b>X5 Retail Group</b>	<b>28,3</b>	<b>28,4</b>	<b>26,2</b>

## Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок за 4 квартал и двенадцать месяцев 2016 г.

	4 кв. 2016	4 кв. 2015	Изм.	12М 2016	12М 2015	Изм.
<b>Средний чек, руб.</b>						
«Пятерочка»	364,1	350,8	3,8	349,1	336,3	3,8
«Перекресток»	541,4	518,3	4,5	506,9	488,6	3,8
«Карусель»	783,8	734,7	6,7	710,9	688,7	3,2
«Экспресс»	297,8	294,8	1,0	285,1	287,9	(1,0)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>401,5</b>	<b>389,2</b>	<b>3,2</b>	<b>381,9</b>	<b>372,5</b>	<b>2,5</b>
<b>Количество покупок, млн</b>						
«Пятерочка»	689,6	545,8	26,3	2 542,50	1 990,0	27,8
«Перекресток»	94,5	81,8	15,6	350,1	304,0	15,2
«Карусель»	35,8	33,3	7,6	134,4	128,6	4,5
«Экспресс»	10,9	11,3	(3,5)	45,2	45,5	(0,7)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>830,9</b>	<b>672,2</b>	<b>23,6</b>	<b>3 072,20</b>	<b>2 468,1</b>	<b>24,5</b>

(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 4 кв. и 12М 2016 г.

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

## Динамика среднего чека и количества покупок ежемесячно за 4 квартал 2016 г., %

	Октябрь 2016	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
<b>Средний чек, руб.</b>			
«Пятерочка»	3,4	4,5	3,8
«Перекресток»	3,8	4,9	4,7
«Карусель»	2,4	8,4	8,6
«Экспресс»	(0,3)	1,5	1,7
<b>X5 Retail Group</b>	<b>2,2</b>	<b>4,1</b>	<b>3,3</b>
<b>Количество покупок, млн</b>			
«Пятерочка»	28,8	25,9	24,6
«Перекресток»	15,2	16,6	15,0
«Карусель»	6,7	9,3	7,0
«Экспресс»	(4,4)	(2,8)	(2,4)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>25,4</b>	<b>23,5</b>	<b>22,1</b>

## Динамика сопоставимых продаж (LFL)

### Динамика сопоставимых продаж за 4 квартал и 12 месяцев 2016 года<sup>(5)</sup>, %

	4 кв. 2016			12 мес. 2016		
	Продажи	Трафик	Средний чек	Продажи	Трафик	Средний чек
«Пятерочка»	7,5	1,6	5,7	9,1	3,0	5,9
«Перекресток»	8,7	4,3	4,2	6,4	2,4	3,9
«Карусель»	8,1	2,5	5,5	0,7	(1,1)	1,9
«Экспресс»	(9,8)	(12,5)	3,1	(7,9)	(10)	2,3
<b>X5 Retail Group</b>	<b>7,5</b>	<b>1,8</b>	<b>5,6</b>	<b>7,7</b>	<b>2,5</b>	<b>5,0</b>

### Динамика сопоставимых продаж ежемесячно за 4 квартал, %

	Октябрь 2016			Ноябрь 2016			Декабрь 2016		
	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек
«Пятерочка»	8,2	2,7	5,4	8,2	1,6	6,5	6,3	0,7	5,5
«Перекресток»	6,0	2,8	3,1	9,5	4,7	4,5	10,0	5,2	4,6
«Карусель»	0,6	(0,1)	0,7	9,1	2,6	6,4	12,6	4,6	7,7
«Экспресс»	(11)	(13)	2,3	(9,5)	(12,5)	3,5	(8,8)	(11,8)	3,3
<b>X5 Retail Group</b>	<b>6,9</b>	<b>2,3</b>	<b>4,5</b>	<b>8,3</b>	<b>1,8</b>	<b>6,4</b>	<b>7,4</b>	<b>1,3</b>	<b>6,0</b>

## Развитие

### Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31 декабря 2016	31 декабря 2015	Изменение (к декабрю)
<b>Торговая площадь, кв, м</b>			
«Пятерочка»	3 329 273	2 422 626	37,4
«Перекресток»	548 473	484 008	13,3
«Карусель»	386 897	390 133	(0,8)
«Экспресс»	37 110	36 407	1,9
<b>X5 Retail Group</b>	<b>4 301 752</b>	<b>3 333 174</b>	<b>29,1</b>
<b>Количество магазинов</b>			
«Пятерочка»	8 363	6 265	33,5
«Перекресток»	539	478	12,8
«Карусель»	91	90	1,1
«Экспресс»	194	187	3,7
<b>X5 Retail Group</b>	<b>9 187</b>	<b>7 020</b>	<b>30,9</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.

## Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 4 кв, 2016	Прирост за 4 кв, 2015	Изм.	Прирост за 12 мес 2016	Прирост за 12 мес 2015	Изм.
<b>Торговая площадь, кв, м</b>						
«Пятерочка»	238 499	201 775	18,2	906 646	668 376	35,6
«Перекресток»	35 421	25 724	37,7	64 465	68 220	(5,5)
«Карусель»	2 448	25 551	(90,4)	(3 236)	31 540	n/a
«Экспресс»	192	454	(57,7)	703	(7 205)	n/a
<b>X5 Retail Group</b>	<b>276 560</b>	<b>253 504</b>	<b>9,1</b>	<b>968 578</b>	<b>760 931</b>	<b>27,3</b>
<b>Количество магазинов</b>						
«Пятерочка»	576	470	22,6	2 098	1 476	42,1
«Перекресток»	36	27	33,3	61	75	(18,7)
«Карусель»	1	6	(83,3)	1	8	(87,5)
«Экспресс»	0	5	n/a	7	(22)	n/a
<b>X5 Retail Group</b>	<b>613</b>	<b>508</b>	<b>20,7</b>	<b>2 167</b>	<b>1 537</b>	<b>41,0</b>

## Ключевые факторы, определявшие результаты 4 кв. и 12 мес. 2016 г.

### Продажи

- Темп роста чистой розничной выручки Компании ускорился до 27,5% в 2016 г. с 27,3% в 2015 г., несмотря на снижение уровня продовольственной инфляции с 19,1% до 6,0%.
- Несмотря на замедление темпов продовольственной инфляции, Компании удалось продемонстрировать значительный рост LFL продаж в 4 кв. 2016 г.
- Компания продемонстрировала положительный LFL трафик в каждом месяце 4 кв.
- Темп роста LFL трафика торговой сети «Перекресток» увеличился с 2,8% в октябре до 5,2% в декабре.
- Темп роста LFL трафика торговой сети «Карусель» увеличился с отрицательного значения 0,1% в октябре до положительного значения 4,6% в декабре.

### Развитие

- В отчетном периоде X5 продолжила наращивать темпы открытия новых площадей. Компания добавила 968,6 тыс. кв. м. торговой площади в 2016 г., рост 27,3% по отношению к 2015 г.
- Рост торговых площадей был преимущественно обусловлен открытием магазинов «Пятерочка», более 90% от общего прироста торговых площадей в 2016 г. пришлось на данную сеть.
- 1 185 магазинов сети «Пятерочка» были открыты после реконструкции в 2016 г. (219 магазинов в 4 кв. 2016 г.) в рамках реализации инвестиционной программы обновления существующих магазинов. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила 94% от общего числа магазинов «Пятерочка» на 31 декабря 2016 г.
- 62 магазина сети «Перекресток» были реконструированы в 2016 г. (17 магазинов в 4 кв. 2016 г.). Таким образом, доля супермаркетов сети «Перекресток», работающих в новой концепции, составила более 52% на 31 декабря 2016 г.
- 7 гипермаркетов «Карусель» были реконструированы в 2016 г. (5 гипермаркетов в 4 кв. 2016 г.).
- В 2016 г. X5 открыла 7 новых распределительных центров (РЦ) общей площадью 212 тыс. кв. м. В 4 кв. 2016 г. X5 открыла новый РЦ в Оренбурге (19 тыс. кв.м.) для работы с торговой сетью «Пятерочка» и новый РЦ в Московской области (23 тыс. кв.м.) для работы с торговыми сетями «Перекресток» и «Карусель». В 2016 г. X5

закрыла 7 РЦ (в т.ч. 2 РЦ в 4 кв. 2016 г.), не отвечающих критериям эффективности Компании.

- В 2016 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 91 магазин «Пятерочка», 13 супермаркетов «Перекресток», 3 гипермаркета «Карусель» и 26 магазинов «Экспресс».

## **Долгосрочная программа мотивации**

По итогам 2015 г. Компанией были достигнуты целевые показатели основного этапа первой стадии программы долгосрочной мотивации сотрудников («Программа»). По итогам 2016 г. ожидается успешное выполнение показателей отложенной части первой стадии Программы, которые были установлены Наблюдательным советом в соответствии со стратегическими целями Компании.

Кроме того, менеджмент Компании с высокой долей уверенности полагает, что целевые показатели второй стадии Программы будут достигнуты в ближайшее время. Таким образом, в консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2016 г., будет отражено начисление резерва в размере около 20—25% от общей суммы выплат, предусмотренных за реализацию второй стадии Программы. При этом в соответствии с правилами Программы, денежные выплаты по второй стадии Программы ожидаются не ранее 2018 г., а ее отложенной части – не ранее 2019 г.

В соответствии с Политикой по вознаграждению персонала, одобренной на Годовом общем собрании акционеров, Программа долгосрочной мотивации сотрудников состоит из двух стадий и действует до 31 декабря 2019 г. Каждая из стадий Программы помимо основного этапа содержит отложенную часть, выплата по которой осуществляется при достижении определенных показателей. Это способствует поддержанию устойчивого фокуса на выполнение долгосрочных целей Компании на протяжении всего периода действия Программы, а также обеспечивает эффективную работу механизмов удержания ключевых сотрудников. Структура целевых показателей Программы четко увязывает интересы как акционеров, так и менеджмента Компании. Эти показатели направлены на достижение долгосрочных стратегических целей Компании, в частности, на увеличение чистой розничной выручки и доли рынка по сравнению с конкурентами без ущерба рентабельности EBITDA и возникновения чрезмерных неоправданных рисков. Общий объем фонда для всех выплат по Программе ограничен 12% от показателя EBITDA, рассчитанного по итогам года, в котором были достигнуты целевые показатели второй стадии Программы.

## **Финансовый календарь на 2017 г.**

---

24 Января	Операционные результаты за 4 кв. квартала и 12 м. 2016 г.
27 Марта	Аудированные финансовые результаты (МСФО) и телефонная конференция по итогам 4 кв. и 12 м. 2016 г.
20 Апреля	Операционные результаты за 1 кв. 2017 г.
27 Апреля	Финансовые результаты (МСФО) и телефонная конференция по итогам 1 кв. 2017 г.
12 Мая	Годовое Общее Собрание Акционеров
20 Июля	Операционные результаты за 2 кв. квартала и 6 м. 2017 г.
10 Августа	Финансовые результаты (МСФО), рассмотренные аудиторами, телефонная конференция по итогам 2 кв. и 6 м. 2017 г.
19 Октября	Операционные результаты за 3 кв. и 9 м. 2017 г.
25 Октября	Финансовые результаты (МСФО) по итогам 3 кв. и 9 м. 2017 г.
26 Октября	День инвестора 2017

---



Даты являются предварительными и могут изменяться. Актуальную версию финансового календаря можно посмотреть в разделе «Календарь инвестора» на сайте X5: [www.x5.ru](http://www.x5.ru).

## **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 декабря 2016 г. под управлением Компании находилось 9 187 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 8 363 магазина «Пятерочка», 539 супермаркетов «Перекресток», 91 гипермаркет «Карусель» и 194 магазина «Экспресс». Под управлением Компании находится 35 распределительных центров и 2 318 собственных грузовых автомобилей на территории Российской Федерации.

За 2015 г. выручка Компании составила 808 818 млн руб. (13 268 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 59 413 млн руб. (975 млн долл. США), а чистая прибыль составила 14 174 млн руб. (233 млн долл. США). За 9 мес. 2016 г. выручка Компании составила 739 491 млн руб. (11 443 млн долл. США), EBITDA составил 56 361 млн руб. (872 млн долл. США), а чистая прибыль составила 19 874 млн руб. (308 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» — 47,86%, основатели «Пятерочки» — 14,43%, директора X5 — 0,06%, казначейские акции — 0,01%, 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 N.V. действительно только на момент заявления. Кроме как по требованию соответствующих законов и нормативных актов X5 Retail Group N.V. не берет на себя обязательств по раскрытию результатов пересмотра содержащихся в данном документе заявлений о будущем в случае изменения ожиданий Компании или в связи с наступлением событий или обстоятельств после опубликования данного документа.*

---

## **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)