

## X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 25,5% В 2017 Г.

### Основные результаты 2017 года

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки оставался на высоком уровне и составил 25,5% год-к-году (г-к-г).
- ✓ Прирост чистой розничной выручки в размере 261,3 млрд руб. является самым высоким в истории Компании.
- ✓ Вышеуказанного роста чистой розничной выручки удалось достичь благодаря росту сопоставимых (LFL) продаж на 5,4%, а также росту торговой площади на 27,4% (вклад в рост чистой розничной выручки +20,1%).
- ✓ Рост LFL трафика X5 стал рекордным с 2009 года, увеличившись с 2,5% в 2016 г. до 3,0% в 2017 г.
- ✓ Рост LFL трафика наблюдался по всем трем основным форматам.
- ✓ Компания продемонстрировала рекордный прирост количества магазинов в истории – 2 934 новых магазина в 2017 г.
- ✓ Чистый прирост торговой площади в 2017 г. превысил один млн кв.м. и составил 1 178 тыс. кв. м. Прирост торговой площади был в основном обеспечен за счет органического развития. Программа расширения торговых площадей в 2017 г. также является самой значительной в истории X5.
- ✓ Чистый прирост торговой площади сети «Пятерочка» за 2017 г. составил 1 098 тыс. кв. м., - рекордный показатель, когда-либо демонстрируемый российскими розничными продуктовыми форматами за календарный год.

### Основные результаты за 4 кв. 2017 года

- ✓ Рост чистой розничной выручки остался на высоком уровне и составил 23,4% г-к-г, несмотря на незначительное замедление по сравнению с 3 кв. 2017 г., вызванное в основном снижением темпов роста продовольственной инфляции.
- ✓ Основной вклад в рост чистой розничной выручки X5 внесла торговая сеть «Пятерочка»: рост чистой розничной выручки составил 26,0% г-к-г и был обеспечен увеличением показателя LFL продаж на 2,4%, а также ростом торговой площади на 33,0% (вклад в рост чистой розничной выручки +23,6%).
- ✓ Торговая сеть «Перекресток» демонстрирует положительный LFL трафик на протяжении восьми кварталов подряд. Кроме того, LFL трафик «Перекрестка» был самым высоким среди всех форматов X5 в 4 кв. 2017 г.
- ✓ X5 добавила 795 магазинов в 4 кв. 2017 г. Чистый прирост торговой площади составил 335,2 тыс. кв.м.

**Амстердам, 23 января 2018 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 12 месяцев 2017 г.<sup>(1)</sup>

Главный исполнительный директор X5 Игорь Шехтерман прокомментировал:

*«В 2017 году X5 стабильно демонстрировала высокие темпы роста, несмотря на сложную макроэкономическую конъюнктуру. Замедление темпов роста продовольственной инфляции в течение года с достижением минимального значения в 4 квартале, оказывало влияние на темпы роста выручки Компании. Также стоит отметить, что темп роста реальных располагаемых доходов населения оставался в отрицательной зоне в течение года, а восстановление индекса потребительской уверенности населения замедлилось в конце года.»*

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

Несмотря на эти внешние факторы, мы продолжили демонстрировать сильные результаты: X5 остается самым быстрорастущим ритейлером в России среди публичных компаний, показатель сопоставимого (LFL) трафика в 2017 году увеличился до 3,0% по сравнению с 2,5% в 2016 году. Впервые в истории Компании прирост торговой площади превысил один миллион квадратных метров.

В 2018 году и далее мы будем продолжать следовать стратегическому плану, демонстрируя стабильный эффективный и прибыльный рост бизнеса с целью сохранения устойчивого лидерства на рынке продуктовой розницы в России.»

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

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

млн руб.	4 кв. 2017	4 кв. 2016	Изм., %	12М 2017	12М 2016	Изм., %
«Пятерочка»	276 364	219 383	26,0	1 000 863	775 580	29,0
«Перекресток»	54 624	44 632	22,4	186 936	155 404	20,3
«Карусель»	25 967	24 476	6,1	89 302	83 558	6,9
«Экспресс»	2 433	2 798	(13,0)	9 769	11 048	(11,6)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>359 388</b>	<b>291 289</b>	<b>23,4</b>	<b>1 286 870</b>	<b>1 025 589</b>	<b>25,5</b>

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 4 квартал 2017 г., %

	Октябрь 2017	Ноябрь 2017	Декабрь 2017
«Пятерочка»	28,1	25,2	24,8
«Перекресток»	22,1	22,1	22,8
«Карусель»	2,6	6,0	8,4
«Экспресс»	(11,2)	(12,8)	(14,9)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>24,9</b>	<b>22,9</b>	<b>22,6</b>

## Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок за 4 квартал и 12 месяцев 2017 г.

	4 кв. 2017	4 кв. 2016	Изм., %	12М 2017	12М 2016	Изм., %
<b>Средний чек, руб.</b>						
«Пятерочка»	358,7	364,1	(1,5)	350,6	349,1	0,4
«Перекресток»	550,5	541,4	1,7	524,7	506,9	3,5
«Карусель»	830,6	783,8	6,0	758,3	710,9	6,7
«Экспресс»	284,6	297,8	(4,4)	278,1	285,1	(2,5)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>395,1</b>	<b>401,5</b>	<b>(1,6)</b>	<b>382,5</b>	<b>381,9</b>	<b>0,1</b>
<b>Количество покупок, млн</b>						
«Пятерочка»	882,4	689,6	28,0	3 266,8	2 542,5	28,5
«Перекресток»	113,1	94,5	19,7	406,7	350,1	16,2
«Карусель»	35,9	35,8	0,1	134,6	134,4	0,2
«Экспресс»	9,9	10,9	(9,2)	40,8	45,2	(9,6)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>1 041,3</b>	<b>830,9</b>	<b>25,3</b>	<b>3 849,0</b>	<b>3 072,2</b>	<b>25,3</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 2017 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 2017 г., %

	Октябрь 2017	Ноябрь 2017	Декабрь 2017
<b>Средний чек, руб.</b>			
«Пятерочка»	(0,5)	(2,9)	(1,0)
«Перекресток»	2,3	0,9	1,8
«Карусель»	6,7	5,2	5,4
«Экспресс»	(2,6)	(4,5)	(4,8)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(2,8)</b>	<b>(1,1)</b>
<b>Количество покупок, млн</b>			
«Пятерочка»	28,7	28,9	26,4
«Перекресток»	19,1	20,9	19,2
«Карусель»	(3,7)	1,1	2,5
«Экспресс»	(9,2)	(8,8)	(10,8)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>25,8</b>	<b>26,3</b>	<b>24,0</b>

## Динамика сопоставимых продаж (LFL)

### Динамика сопоставимых продаж за 4 квартал и 12 месяцев 2017 года<sup>(5)</sup>, %

	4 кв. 2017			12М 2017		
	Продажи	Трафик	Средний чек	Продажи	Трафик	Средний чек
«Пятерочка»	2,4	2,8	(0,4)	4,6	2,8	1,7
«Перекресток»	9,3	7,5	1,6	10,1	6,7	3,2
«Карусель»	4,0	(0,2)	4,3	5,4	0,1	5,3
«Экспресс»	(4,9)	(0,1)	(4,8)	(8,6)	(6,3)	(2,4)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>3,5</b>	<b>3,1</b>	<b>0,3</b>	<b>5,4</b>	<b>3,0</b>	<b>2,3</b>

## Развитие

### Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31 декабря 2017	31 декабря 2016	Изм., %
<b>Торговая площадь, кв.м.</b>			
«Пятерочка»	4 426 808	3 329 273	33,0
«Перекресток» <sup>(5)</sup>	637 242	548 473	16,2
«Карусель»	385 271	386 897	(0,4)
«Экспресс»	30 420	37 110	(18,0)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>5 479 741</b>	<b>4 301 752</b>	<b>27,4</b>
<b>Количество магазинов</b>			
«Пятерочка»	11 225	8 363	34,2
«Перекресток» <sup>(5)</sup>	638	539	18,4
«Карусель»	93	91	2,2
«Экспресс»	165	194	(14,9)
<b>X5 Retail Group</b>	<b>12 121</b>	<b>9 187</b>	<b>31,9</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.

(5) Супермаркеты, приобретенные X5 в рамках сделки с О'КЕЙ в декабре 2017 г., не включены в таблицы по состоянию на 31 декабря 2017 г. и будут включены после завершения реконструкции и их открытия.

## Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 4 кв. 2017	Прирост за 4 кв. 2016	Изм., %	Прирост за 12 мес. 2017	Прирост за 12 мес. 2016	Изм., %
<b>Торговая площадь, кв.м.</b>						
«Пятерочка»	281 015	238 499	17,8	1 097 535	906 646	21,1
«Перекресток» <sup>(5)</sup>	51 657	35 421	45,8	88 769	64 465	37,7
«Карусель»	4 487	2 448	83,3	(1 626)	(3 236)	(49,7)
«Экспресс»	(1 979)	192	n/a	(6 689)	703	n/a
<b>X5 Retail Group</b>	<b>335 180</b>	<b>276 560</b>	<b>21,2</b>	<b>1 177 989</b>	<b>968 578</b>	<b>21,6</b>
<b>Количество магазинов</b>						
«Пятерочка»	744	576	29,2	2 862	2 098	36,4
«Перекресток» <sup>(5)</sup>	54	36	50,0	99	61	62,3
«Карусель»	2	1	100,0	2	1	100,0
«Экспресс»	(5)	0	n/a	(29)	7	n/a
<b>X5 Retail Group</b>	<b>795</b>	<b>613</b>	<b>29,7</b>	<b>2 934</b>	<b>2 167</b>	<b>35,4</b>

## Ключевые факторы, определявшие результаты 4 кв. и 12М 2017 г.

### Продажи

- Темп роста чистой розничной выручки Компании остался на высоком уровне и составил 25,5% в 2017 г., несмотря на замедление темпов продовольственной инфляции с 6,0% в 2016 г. до 3,0% в 2017 г.
- В течение 4 кв. 2017 г. промо-активность продуктовых ритейлеров оставалась на высоком уровне. Потребители продолжали оставаться чувствительными к ценам и рациональными при совершении покупок, даже в предновогодний сезон.
- Темп роста LFL трафика торговой сети «Перекресток» достиг 7,5% - максимального уровня со 2 кв. 2011 г.
- Темп роста LFL среднего чека торговой сети «Карусель» был наибольшим среди трех основных торговых сетей Компании и достиг 4,3% в 4 кв. 2017 г. в основном за счет эффективных мероприятий по расширению продуктовой корзины в рамках обновленного ценностного предложения формата.

### Развитие

- В отчетном периоде X5 продолжила наращивать темпы расширения торговых площадей: Компания добавила 335,2 тыс. кв. м. торговой площади в 4 кв. 2017 г., по сравнению с 323,6 тыс. кв.м. в 3 кв. 2017 г., при этом за весь 2017 г. чистый прирост составил 1 178 тыс. кв.м., а 87% всех открытий пришлось на органический рост.
- Рост торговых площадей был преимущественно обусловлен открытием магазинов «Пятерочка»: более 90% от общего прироста торговых площадей в 2017 г. пришлось на данную торговую сеть.
- «Пятерочка» практически завершила пятилетнюю программу реконструкции. За 2017 год было реконструировано 267 магазинов, в т.ч. 38 магазинов в 4 кв. 2017 г.
- 76 супермаркетов «Перекресток» были реконструированы в 2017 г., в т.ч. 7 магазинов в 4 кв. 2017 г. Таким образом, доля магазинов, работающих в новой концепции (с учетом открытий), составила 73% на 31 декабря 2017 г.
- 7 гипермаркетов «Карусель» были реконструированы в 2017 г., в т.ч. 4 магазина в 4 кв. 2017 г.
- В 2017 г. X5 открыла 10 новых распределительных центров (РЦ) общей площадью 244 тыс. кв.м. В 4 кв. 2017 г. X5 открыла новый РЦ в Кирове (30 тыс. кв.м.), Уфе (24 тыс. кв.м.) и Кузнецке (20 тыс. кв.м.) для работы с форматом «Пятерочка». За

2017 г. X5 закрыла 6 РЦ (в т.ч. 1 РЦ в 4 кв. 2017 г. для работы с форматом «Пятерочка»), не отвечающих критериям эффективности Компании.

- В 2017 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 127 магазинов «Пятерочка», 20 супермаркетов «Перекресток», 2 гипермаркета «Карусель» и 30 магазинов «Экспресс».

## Финансовый календарь на 2018 г.

---

23 Января	Операционные результаты за 4 кв. и 12М 2017 г.
29 Марта	Аудированные финансовые результаты (МСФО) и телефонная конференция по итогам 4 кв. и 12М 2017 г.
19 Апреля	Операционные результаты за 1 кв. 2018 г.
26 Апреля	Финансовые результаты (МСФО) и телефонная конференция по итогам 1 кв. 2018 г.
10 Мая	Годовое Общее Собрание Акционеров
19 Июля	Операционные результаты за 2 кв. и 6М 2018 г.
14 Августа	Аудированные финансовые результаты (МСФО) и телефонная конференция по итогам 2 кв. и 6М 2018 г.
18 Октября	Операционные результаты за 3 кв. и 9М 2018 г.
23 Октября	Финансовые результаты (МСФО) по итогам 3 кв. и 9М 2018г.
24 Октября	День инвестора 2018

---

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

## Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже — FIVE, рейтинг Moody's — Ba2, рейтинг S&P — BB-, рейтинг Fitch — 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 31 декабря 2017 г. под управлением Компании находился 12 121 магазин с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 11 225 магазинов «Пятерочка», 638 супермаркетов «Перекресток», 93 гипермаркета «Карусель» и 165 магазинов «Экспресс». Под управлением Компании находится 39 распределительных центров и 3 144 собственных грузовых автомобиля на территории Российской Федерации.

За 2016 г. выручка Компании составила 1 033 667 млн руб. (15 420 млн долл. США), показатель Скорр. EBITDA составил 79 519 млн руб. (1 186 млн долл. США), а чистая прибыль составила 22 291 млн руб. (333 млн долл. США). За 9М 2017 г. выручка Компании составила 933 303 млн руб. (15 999 млн долл. США), показатель EBITDA составил 72 392 млн руб. (1 241 млн долл. США), а чистая прибыль составила 25 975 млн руб. (445 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «CTF Holdings S.A.» — 47,86%, «Intertrust Trustees Ltd» («Ахон 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 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)