

ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА⁽¹⁾:

**РОСТ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ В РУБЛЯХ СОСТАВИЛ
25% ПО ПРОФОРМЕ⁽²⁾ И 33% НА ОСНОВЕ КОНСОЛИДАЦИИ⁽³⁾;**

**X5 ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА САМЫЙ ВЫСОКИЙ В ОТРАСЛИ РОСТ ПРОДАЖ
СОПОСТАВИМЫХ МАГАЗИНОВ (LFL):
10% ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ТРАФИКА ПОКУПАТЕЛЕЙ НА 5%**

**КОМПАНИЯ ОТКРЫЛА 271 НОВЫЙ МАГАЗИН, УВЕЛИЧИВ ТОРГОВУЮ
ПЛОЩАДЬ НА 189 ТЫСЯЧ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ⁽⁴⁾**

Москва, 19 января 2010 г. – Сегодня X5 Retail Group N.V., крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж, объявляет операционные результаты за четвертый квартал и 2009 год.

**Основные показатели
IV квартала 2009 г.**

- Чистая розничная выручка достигла 78 567 млн. руб. или 2 621 млн. долл. США, увеличившись по сравнению с IV кварталом 2008 г. на 23% в рублях или на 11% в долларах США, учитывая негативный эффект от девальвации рубля;
- Рост покупательского трафика сопоставимых магазинов (LFL) в формате "дискаунтер", составил 12%, что привело к росту LFL продаж "Пятерочки" на 16%;
- Рост LFL продаж в целом по Компании составил 7% при росте покупательского трафика на 5% (в среднем по всем форматам);
- X5 открыла 155 новых магазинов, увеличив чистую торговую площадь на 100 тыс. кв.м (включая покупку 82 магазинов сети "Патэрсон", совокупной торговой площадью 63 тыс. кв.м);
- На 31 декабря 2009 г. под управлением Компании находилось 1 372 магазина чистой торговой площадью 1 063 тыс. кв.м., включая 1 039 дискаунтеров, 275 супермаркетов и 58 гипермаркетов;
- На 31 декабря 2009 г. Компания управляла 23 РЦ общей складской площадью 309 тыс. кв.м. Уровень централизации поставок составил 61%.

Основные показатели 2009 г.

- Консолидированная⁽³⁾ чистая розничная выручка достигла 275 183 млн. руб. или 8 675 млн. долл. США, увеличившись по сравнению с 2008 г. на 33% в рублях или на 4% в долларах США;
- По проформе⁽²⁾, рост чистой розничной выручки составил 25% в рублях. В долларовом выражении, чистая розничная выручка по проформе снизилась на 2%, учитывая негативный эффект от девальвации рубля;
- Рост LFL продаж в целом по Компании составил 10% при росте покупательского трафика на 5%;
- X5 открыла 271 новый магазин, увеличив чистую торговую площадь на 189 тыс. кв.м, включая покупку сети "Патэрсон";
- Компания увеличила складскую площадь на 118 тыс. кв.м за счет открытия новых и расширения существующих РЦ;

⁽¹⁾ Предварительные неаудированные результаты.

⁽²⁾ Включая продажи приобретенной сети "Карусель" по проформе, т.е. с 1 января 2008 г. Результаты приобретенных магазинов сети "Патэрсон" включаются только за декабрь 2009 г.

⁽³⁾ Включая продажи приобретенных сетей "Карусель" и "Патэрсон" на основе консолидации, т.е. с 30 июня 2008 г. и 1 декабря 2009 года, соответственно.

⁽⁴⁾ Включая 82 магазина приобретенной сети "Патэрсон" (торговой площадью 63 тыс. кв.м).

Прогноз на 2010 год

- При стабилизации макроэкономической ситуации, в 2010 году X5 ожидает продемонстрировать рост выручки, сопоставимый с темпами роста 2009 года по форме. Фактический рост будет зависеть от инфляционных тенденций и сроков восстановления покупательской активности;
- X5 подтверждает прогноз по открытиям и капитальным вложениям на 2010 год, опубликованный 30 ноября 2009 г.:
 - Новые магазины:
 - ✓ Гипермаркеты - 7-10 магазинов,
 - ✓ Супермаркеты - около 15 магазинов,
 - ✓ Дискаунтеры - 200-250 магазинов;
 - Капитальные расходы – не более 18 млрд. руб.

Лев Хасис, Главный исполнительный директор X5 Retail Group, прокомментировал: *"В 2009 году X5 выполнила свой прогноз по росту выручки на уровне 25% и вновь продемонстрировала лучшие показатели работы сопоставимых магазинов в отрасли. Кризис негативно повлиял на многих российских ритейлеров, в то время как X5 удалось завоевать новых покупателей и укрепить позиции во всех регионах присутствия. Несмотря на низкий уровень покупательской активности в среднем по стране, в четвертом квартале мы показали сильные темпы роста, в том числе благодаря многочисленным промо-акциям и маркетинговым кампаниям, ставшим залогом успешных продаж в предновогодние дни.*

В минувшем году X5 активно использовала сложившуюся макроэкономическую ситуацию для ускорения темпов открытия новых магазинов, перевыполнив годовой план и добившись значительной экономии бюджета капитальных затрат, что позволило Компании приобрести "Патэрсон" за счет собственных средств. Мы также достигли заметного прогресса в области развития логистической инфраструктуры - к концу года X5 управляла как минимум одним распределительным центром в каждом регионе присутствия и повысила уровень централизации поставок до 61% по сравнению с запланированными 57%. В 2010 году мы планируем сделать еще один большой шаг вперед и повысить централизацию до 67%.

Закон о торговле, вступающий в силу в феврале 2010, ограничивает развитие современных ритейлеров, но к X5 эти ограничения применимы лишь в Санкт-Петербурге, где Компания давно является неоспоримым лидером. Поэтому в 2010 году мы продолжим активный рост, как за счет новых открытий в других регионах, так и благодаря увеличению продаж сопоставимых магазинов. Параллельно мы готовимся к реализации остальных требований закона, продолжая считать своей первоочередной задачей служение интересам покупателей - такой подход всегда являлся одним из основных конкурентных преимуществ X5. Мы были рады увидеть свидетельство улучшения покупательских настроений, выраженное в росте индекса потребительского доверия Росстата за четвертый квартал 2009 г., и считаем, что X5 как никогда готова к уверенному укреплению своих рыночных позиций на фоне ожидаемого восстановления покупательской активности."

С полной версией пресс-релиза X5 Retail Group по операционным результатам за IV квартал и 2009 год (на английском языке) Вы можете ознакомиться на сайте компании www.x5.ru

Для справки:

X5 Retail Group N.V. (LSE: FIVE, Moody's - "B1", S&P - "BB-") - крупнейшая в России по объемам продаж розничная компания. Работает под брендами «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель».

18 мая 2006 г. произошло слияние компаний «Пятерочка» и «Перекресток» с целью создания ведущей компании на рынке продуктовой розничной торговли России. 26 июня 2008 г. X5 завершила сделку по приобретению сети гипермаркетов «Карусель», тем самым значительно укрепив свои позиции в формате гипермаркет.

На 31 декабря 2009 г. под управлением Компании находилось 1 372 магазина с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и еще 43 городах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 1 039 магазинов «Пятерочка» формата «мягкий дискаунтер», 275 супермаркетов «Перекресток» и 58 гипермаркетов «Карусель». На 31 декабря 2009 г. число франчайзинговых магазинов на территории России составляло 620.

Чистая выручка X5 Retail Group за 2008 год, включая Карусель по проформе, достигла 8 892 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 803 млн. долл. США, скорректированная чистая прибыль (без учета неденежного списания goodwill) составила 112 млн. долл. США.

Чистая выручка X5 Retail Group N.V. за девять месяцев 2009 года достигла 6 081 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 509 млн. долл. США, чистая прибыль составила 121 млн. долл. США. Чистая розничная выручка Компании за 2009 год составила 8 675 млн. долл. США.

Акционерами X5 являются Альфа-груп - 47,9%, основатели «Пятерочки» - 23,1%, менеджмент Компании – 1,9%, казначейские ГДР (Treasury Stock) - 0,1%; в свободном обращении находятся 27,0% акций в форме ГДР (тикер на Лондонской фондовой бирже: “FIVE”).

Утверждения о будущем:

Этот пресс-релиз может содержать утверждения, которые относятся к будущим событиям или будущим финансовым показателям деятельности X5 Retail Group N.V. Эти утверждения не гарантируют, что будущие действия будут реализованы, предположения могут быть неточными и неопределенными. Таким образом, фактические итоги и результаты могут существенно отличаться от того, что заявлено в утверждениях о будущем. X5 Retail Group N.V. (не намерена изменять эти утверждения, чтобы отразить фактические результаты)

За дополнительной информацией просьба обращаться:

Анна Карева
Директор по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 980-2729
доб. 22-216
e-mail: anna.kareva@x5.ru

Светлана Витковская
Руководитель отдела PR-проектов
Тел.: +7 (495) 662-8888
доб. 31-140
e-mail: svetlana.vitkovskaya@x5.ru

Максим Трапезников
Руководитель отдела по связям с общественностью
Тел.: +7 (495) 662-8888
доб. 31-262
e-mail: maxim.trapeznikov@x5.ru