

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ X5 RETAIL GROUP ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА И ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА ⁽¹⁾

Москва, 11 октября 2013 - X5 Retail Group N.V. («X5» или «Компания»), одна из ведущих продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже: «FIVE»), объявляет предварительные результаты по консолидированной чистой розничной выручке и операционные результаты по итогам третьего квартала и девяти месяцев 2013 года.

Развитие сети

В третьем квартале 2013 года X5 открыла 156 магазинов, в том числе 149 «мягких» дискаунтеров Пятерочка, четыре супермаркета Перекресток, четыре магазина «у дома» и закрытие одного гипермаркета Карусель, в результате чего торговая площадь увеличилась на 32 850 квадратных метра (кв. м.). По состоянию на 30 сентября, под управлением X5 находилось 4 187 магазинов с общей торговой площадью 2 081 тыс. кв. м.

Динамика количества магазинов и торговых площадей по форматам⁽²⁾

	30-09-13	Чистый прирост за 9 мес. 2013	31-12-12	% изм. по сравнению с 31-12-12	30-09-12	% изм. по сравнению с 30-09-12
Торговая площадь, кв. м.						
Пятерочка	1 301 854	110 500	1 191 353	9,3%	1 113 555	16,9%
Перекресток	391 144	7 685	383 459	2,0%	369 211	5,9%
Карусель	358 542	(9 707)	368 249	(2,6%)	361 467	(0,8%)
Магазины «у дома»	29 335	2 652	26 683	9,9%	21 188	38,4%
X5 Retail Group	2 080 874	111 130	1 969 745	5,6%	1 865 421	11,5%
Количество магазинов						
Пятерочка	3 568	348	3 220	10,8%	2 936	21,5%
Перекресток	382	12	370	3,2%	350	9,1%
Карусель	78	-	78	0,0%	76	2,6%
Магазины «у дома»	159	25	134	18,7%	110	44,5%
X5 Retail Group	4 187	385	3 802	10,1%	3 472	20,6%

Увеличение торговой площади в период с 30 сентября 2012 года по 30 сентября 2013 года составило 215 453 кв. м., или 11,5%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и произошло в основном за счет открытия магазинов Пятерочка, торговая площадь которых увеличилась на 16,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Увеличение торговой площади магазинов формата Пятерочка произошло главным образом за счет открытия новых магазинов в «других» регионах (регионы за исключением Центрального и Северо-Западного), на долю которых приходится 10,1% увеличения торговых площадей формата в третьем квартале 2013 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как доли Центрального и Северо-Западного регионов составляют 5,2% и 1,7%, соответственно.

Увеличение торговой площади магазинов формата Перекресток на 5,9% в третьем квартале 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошло в основном за счет прироста в Центральном регионе, на долю которого приходится 4,1% чистого прироста торговых площадей магазинов формата, в то время как доли Северо-Западного и «других» регионов составляют 1,0% и 0,9% соответственно.

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

⁽²⁾ Примечание: незначительные отклонения в расчете процентных изменений и итогов в этой и других таблицах настоящего пресс-релиза объясняются округлением.

В третьем квартале 2013 года X5 закрыла 10 магазинов Пятерочка, один Перекресток, одну Карусель и пять магазинов «у дома», которые не отвечали соответствующим критериям эффективности.

Чистая розничная выручка ⁽¹⁾

Динамика чистой розничной выручки по форматам

Млн. руб.	3 кв. 2013	3 кв. 2012	% изменения	9 мес. 2013 г.	9 мес. 2012 г.	% изменения
Пятерочка	81 708,0	76 193,3	7,2%	250 870,2	232 299,7	8,0%
Перекресток	24 614,7	24 129,6	2,0%	79 623,5	76 061,1	4,7%
Карусель	14 964,1	14 165,9	5,6%	45 944,7	44 341,5	3,6%
Магазины «у дома»	1 959,1	1 269,0	54,4%	5 643,7	3 282,7	71,9%
E5.RU	287,8	123,7	132,7%	824,3	221,9	271,5%
X5 Retail Group	123 533,8	115 881,6	6,6%	382 906,4	356 206,8	7,5%

Консолидированная чистая розничная выручка X5 в рублевом выражении за третий квартал 2013 года составила 123 534 млн. рублей, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6,6%. Увеличение чистой розничной выручки, главным образом, было обусловлено приростом торговых площадей, инфляцией, положительными результатами работы магазинов, открытых в течение последних двух лет.

Чистая розничная выручка Пятерочки увеличилась на 7,2% в третьем квартале 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Вклад этого формата в общий рост чистой розничной выручки Компании составил 4,8%. Вклад магазинов формата Пятерочка, открытых в «других» регионах, в общий рост чистой розничной выручки формата 7,2% составил 5,0%, тогда как вклад Пятерочек Центрального и Северо-Западного регионов составил 3,2% и (0,9%), соответственно.

Рост чистой розничной выручки магазинов формата Пятерочка был непосредственно связан с увеличением торговых площадей на 16,9%, в основном в «других» регионах, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и причинами, указанными выше. Несмотря на высокие темпы роста торговых площадей, темпы открытия магазинов за девять месяцев 2013 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года замедлились, что не оказало поддерживающего эффекта росту выручки. Отрицательная динамика сопоставимых продаж (LFL) оказала негативное влияние на рост выручки.

Чистая розничная выручка магазинов формата Перекресток увеличилась на 2,0%. Вклад роста выручки магазинов формата Перекресток в общий рост выручки Компании составил 0,4% в третьем квартале 2013 года. Вклад регионов в общий рост выручки формата, составившего 2,0%: Центральный регион - 2,1%, Северо-Западный – 0,6%, «другие» регионы – (0,7%). Рост чистой розничной выручки формата обусловлен увеличением торговых площадей в Центральном регионе, а также причинами, указанными выше.

Чистая розничная выручка Карусели увеличилась на 5,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Вклад роста выручки формата в общий рост выручки Компании составил 0,7% в третьем квартале 2013 года. Вклад регионов в общий рост выручки формата, составившего 5,6%: Центральный регион - 3,9%, Северо-Западный регион (0,1%), «другие»

⁽¹⁾ Чистая розничная выручка представляет собой операционную выручку магазинов, управляемых X5, без учета НДС. Эта цифра отличается от общей чистой выручки, включающей доходы от франчайзинга (роялти) и прочие доходы. Показатель общей чистой выручки будет опубликован вместе с финансовыми результатами за 3 кв. и 9 месяцев 2013 г

регионы - 1,9%. Увеличение чистой розничной выручки формата, главным образом, обусловлено положительными показателями динамики сопоставимых продаж (LFL).

Средний чек и количество покупок

	3 кв. 2013	3 кв. 2012	% изменения	9 мес. 2013	9 мес. 2012	% изменения
<u>Средний чек, руб.</u>						
Пятерочка	260,5	252,8	3,1%	268,4	263,2	2,0%
Перекресток	386,0	371,1	4,0%	404,2	392,6	2,9%
Карусель	587,1	561,8	4,5%	588,5	579,4	1,6%
Магазины «у дома»	243,9	224,4	8,7%	249,3	228,0	9,4%
E5.RU	1 463,2	1 661,9	(12,0%)	1 557,0	1 690,9	(7,9%)
X5 Retail Group	300,6	291,7	3,1%	310,6	305,1	1,8%
<u>Количество покупок, млн.</u>						
Пятерочка	358,1	344,0	4,1%	1 067,4	1 006,9	6,0%
Перекресток	72,9	74,4	(2,0%)	225,3	221,4	1,7%
Карусель	29,2	28,8	1,2%	89,1	87,3	2,1%
Магазины «у дома»	9,5	6,6	43,3%	26,7	16,8	59,0%
E5.RU	0,3	0,1	202,3%	0,7	0,2	324,2%
X5 Retail Group	470,0	454,0	3,5%	1 409,2	1 332,6	5,7%

В третьем квартале 2013 года средний чек Компании в рублевом выражении увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в основном за счет роста инфляции на продовольственные товары в России, которая в третьем квартале 2013 года составила около 6,5%.

Положительное влияние продовольственной инфляции на средний чек в 3 квартале 2013 года было компенсировано изменением в структуре потребительской корзины в магазинах форматов Пятерочка, Перекресток и Карусель по сравнению с третьим кварталом 2012 года, в связи с доступностью товаров на полках и ценами.

В третьем квартале 2013 года, общее количество покупок увеличилось на 3,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в основном за счет увеличения покупок в магазинах Пятерочка, в которых рост этого показателя составил 4,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Количество покупок в магазинах всех форматов, за исключением магазинов Перекресток, увеличилось в третьем квартале 2013 года в связи с открытием магазинов в течение последних двух лет и соответствующим увеличением торговых площадей, а также в связи с проведением различных маркетинговых и рекламных кампаний в магазинах.

Уменьшение трафика в магазинах Перекресток в третьем квартале 2013 года в первую очередь связано с закрытием 21 одного магазина на реконструкцию в течении периода.

Динамика сопоставимых продаж (LFL)

В третьем квартале 2013 года сопоставимые продажи X5 снизились на 1,7% в рублевом выражении, в основном за счет уменьшения трафика на 6,2%, что было компенсировано увеличением среднего чека на 4,9%.

Динамика продаж сопоставимых магазинов LFL⁽¹⁾

	3 квартал 2013			9 месяцев 2013		
	Продажи, %	Трафик, %	Средний чек, %	Продажи, %	Трафик, %	Средний чек, %
Пятерочка	(2,6)	(7,0)	4,7	(1,5)	(5,2)	3,9
Перекресток	(2,8)	(6,0)	3,4	(0,3)	(2,8)	2,5
Карусель	4,1	0,7	3,4	3,0	2,5	0,5
Магазины «у дома»	12,7	2,2	10,3	14,1	4,4	9,3
X5 Retail Group	(1,7)	(6,2)	4,9	(0,6)	(4,2)	3,8

В третьем квартале 2013 года изменение LFL продаж Компании определялось увеличением среднего чека на 4,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на фоне роста продовольственной инфляции в России, а также изменениями в структуре потребительской корзины.

Пятерочка продемонстрировала снижение LFL трафика на 7,0% в 3 квартале 2013 года. Снижение трафика обусловлено усилением конкуренции в регионах, снижением рекламной активности, возрастом магазинов в ключевых регионах присутствия и низкими уровнями обслуживания.

Перекресток показал снижение LFL продаж на 2,8%: положительное влияние от увеличения среднего чека на 3,4% было компенсировано снижением LFL трафика на 6,0%. Данные показатели объясняются усилением конкуренции, снижением рекламной активности и аномально холодной погодой в августе и сентябре, что негативно повлияло на продажи пива и прохладительных напитков.

Карусель показала положительную динамику LFL продаж в третьем квартале 2013 года, что связано с увеличением трафика и среднего чека на 0,7% и 3,4% соответственно. Позитивная динамика LFL трафика в гипермаркетах Карусель в третьем квартале 2013 года, главным образом, обусловлена общими улучшениями условий совершения покупок и эффективными маркетинговыми программами. Положительный эффект указанных выше инициатив был частично снижен активными маркетинговыми и рекламными кампаниями конкурентов.

⁽¹⁾ 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 до начала последнего месяца отчетного периода. Их выручка включается в сравнительный анализ со дня открытия магазина. Мы включили все магазины, которые соответствуют нашим критериям LFL в каждом отчетном периоде.

Для справки:

X5 Retail Group N.V. (LSE: FIVE, Moody's – «B2», S&P – «B+»), одна из ведущих российских продуктовых розничных компаний. Компания управляет магазинами нескольких форматов: «мягкими» дискаунтерами под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток», гипермаркетами под брендом «Карусель», розничным Интернет-каналом под брендом «E5.ru», а также магазинами «у дома» под различными брендами.

На 30 сентября 2013 года под управлением Компании находилось 4 187 магазинов с лидирующей позицией в Москве, Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть магазинов Компании включает в себя 3 568 мягких дискаунтеров Пятерочка, 382 супермаркетов Перекресток, 78 гипермаркетов Карусель, а также 159 магазинов «у дома». Под управлением Компании также находится 29 распределительных центров и 1 820 грузовых автомобилей на территории Российской Федерации.

За 2012 год чистая выручка Компании составила 15 795 млн. долл США, показатель EBITDA составил 1 124 млн. долл. США и чистый убыток составил 126 млн. долл. США. За 1 полугодие 2013 года чистая выручка составила 8 382 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 576 млн. долл. США и чистая прибыль составила 139 млн. долл. США.

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» - 47,86%, основатели «Пятерочки» - 16,35%, директора X5 – 0,02%, казначейские акции - 0,06%; в свободном обращении находятся 35,71% акций.

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

Грегори Мэдик
Старший директор по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 502-9783
e-mail: Gregory.Madick@x5.ru

Владимир Русанов
Руководитель пресс-службы и PR-проектов
Тел.: +7 (495) 662-8888, доб. 31-328
e-mail: Vladimir.Rusanov@x5.ru

Приложение 1: Результаты операционной деятельности за июль, август и сентябрь 2013 г.

Июль	Чистая розничная выручка	Количество покупок	Средний чек ⁽²⁾	LFL продажи	LFL трафик	LFL средний чек
Пятерочка	7,3%	3,9%	3,3%	(2,8%)	(7,4%)	4,9%
Перекресток	5,2%	(0,2%)	5,2%	(1,5%)	(6,9%)	5,9%
Карусель	7,8%	3,2%	4,5%	4,9%	1,5%	3,4%
Магазины «у дома»	61,1%	47,3%	9,9%	11,9%	1,6%	10,1%
X5 Retail Group ⁽¹⁾	7,7%	3,8%	3,7%	(1,4%)	(6,6%)	5,6%

Август	Чистая розничная выручка	Количество покупок	Средний чек ⁽²⁾	LFL продажи	LFL трафик	LFL средний чек
Пятерочка	7,0%	5,0%	2,0%	(3,0%)	(6,4%)	3,6%
Перекресток	0,7%	3,8%	(2,9%)	(2,8%)	(4,7%)	2,0%
Карусель	5,8%	4,9%	1,1%	5,3%	2,0%	3,2%
Магазины «у дома»	59,2%	50,1%	7,4%	15,6%	6,1%	8,9%
X5 Retail Group ⁽¹⁾	6,2%	5,4%	0,9%	(1,7%)	(5,4%)	3,9%

Сентябрь	Чистая розничная выручка	Количество покупок	Средний чек ⁽²⁾	LFL продажи	LFL трафик	LFL средний чек
Пятерочка	7,4%	3,4%	3,9%	(2,0%)	(7,1%)	5,5%
Перекресток	0,2%	(9,0%)	10,0%	(4,3%)	(6,5%)	2,3%
Карусель	3,1%	(4,4%)	8,0%	2,0%	(1,4%)	3,4%
Магазины «у дома»	43,8%	32,8%	9,2%	10,4%	(1,3%)	11,8%
X5 Retail Group ⁽¹⁾	5,9%	1,3%	4,6%	(1,9%)	(6,6%)	5,0%

⁽¹⁾ Чистая розничная выручка, количество покупок и средний чек X5 Retail Group включает результаты E5.RU.

⁽²⁾ На основе валовой выручки (вкл. НДС).