

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ X5 RETAIL GROUP ПО ИТОГАМ ЧЕТВЕРТОГО КВАРТАЛА И ДВЕНАДЦАТИ МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА⁽¹⁾

Амстердам, 23 января 2014 года - X5 Retail Group N.V. («X5» или «Компания»), одна из ведущих продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже «FIVE»), объявляет предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам четвертого квартала и 12 месяцев 2013 года.

- В 2013 году торговая площадь увеличилась на 12,9%;
- Рост чистой розничной выручки в четвертом квартале и в 2013 году в рублевом выражении составил 11,9% и 8,7%, соответственно.

Развитие сети⁽²⁾

Динамика количества магазинов и торговых площадей

	31-12-13	31-12-12	Изменение
Торговая площадь, кв. м.			
«Пятерочка»	1 414 102	1 191 353	18,7%
«Перекресток»	397 750	383 459	3,7%
«Карусель»	375 808	368 249	2,1%
Экспресс-ритейл ⁽³⁾	35 223	26 683	32,0%
X5 Retail Group	2 222 883	1 969 745	12,9%

Количество магазинов

«Пятерочка»	3 882	3 220	20,6%
«Перекресток»	390	370	5,4%
«Карусель»	83	78	6,4%
Экспресс-ритейл	189	134	41,0%
X5 Retail Group	4 544	3 802	19,5%

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Чистый прирост за 4 кв. 2013	Чистый прирост за 4 кв. 2012	Изменение	Чистый прирост за 2013	Чистый прирост за 2012	Изменение
Торговая площадь, кв. м.						
«Пятерочка»	112 248	77 798	44,3%	222 749	195 300	14,1%
«Перекресток»	6 606	14 248	(53,6%)	14 292	36 193	(60,5%)
«Карусель»	17 266	6 782	154,6%	7 559	(3 044)	н/д
Экспресс-ритейл	5 888	5 495	7,2%	8 540	14 012	(39,1%)
X5 Retail Group	142 009	104 323	36,1%	253 139	242 461	4,4%

Количество магазинов

«Пятерочка»	314	284	10,6%	662	695	(4,7%)
«Перекресток»	8	20	(60,0%)	20	40	(50,0%)
«Карусель»	5	2	150,0%	5	1	н/д
Экспресс-ритейл	30	24	25,0%	55	64	(14,1%)
X5 Retail Group	357	330	8,2%	742	800	(7,3%)

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

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

⁽³⁾ Сеть, управляющая магазинами «Перекресток-экспресс» и «Копейка», в предыдущих релизах обозначалась как магазины «у дома».

Вклад регионов в прирост торговых площадей, %

	Центральный	Северо-Западный	Другие	Общее изменение
«Пятерочка» ⁽¹⁾	3,9%	2,7%	12,1%	18,7%
«Перекресток»	2,9%	0,8%	0,0%	3,7%
«Карусель»	3,8%	(2,1%)	0,4%	2,1%
Экспресс-ритейл	32,0%	0,0%	0,0%	32,0%

В четвертом квартале 2013 года, X5 закрыла шесть магазинов «Пятерочка» и два супермаркета «Перекресток». За 2013 год, X5 закрыла 34 магазина «Пятерочка», восемь супермаркетов «Перекресток», два гипермаркета «Карусель» и 19 магазинов «Экспресс-ритейл». Магазины, закрытые за указанные периоды, не отвечали соответствующим критериям эффективности.

Чистая розничная выручка⁽²⁾
Динамика чистой розничной выручки

Млн. руб.	4 кв. 2013	4 кв. 2012	Изменение	2013	2012	Изменение
«Пятерочка»	97 520,0	85 451,6	14,1%	348 390,2	317 751,3	9,6%
«Перекресток»	31 038,3	29 411,0	5,5%	110 661,8	105 472,1	4,9%
«Карусель»	18 362,3	17 143,4	7,1%	64 306,9	61 484,9	4,6%
Экспресс-ритейл	2 258,7	1 595,1	41,6%	7 902,3	4 877,8	62,0%
E5.RU	606,8	280,2	116,6%	1 431,1	502,1	185,0%
X5 Retail Group	149 786,0	133 881,4	11,9%	532 692,4	490 088,2	8,7%

Вклад регионов в рост чистой розничной выручки, %

	4 квартал 2013			Общее изменение	2013			Общее изменение
	Центр	Северо-Запад	Другие		Центр	Северо-Запад	Другие	
«Пятерочка»	5,6%	0,4%	8,1%	14,1%	2,9%	(0,2%)	6,9%	9,6%
«Перекресток»	4,0%	1,2%	0,3%	5,5%	3,7%	0,7%	0,5%	4,9%
«Карусель»	5,4%	0,4%	1,3%	7,1%	3,3%	0,3%	1,0%	4,6%
Экспресс-ритейл	41,6%	0,0%	0,0%	41,6%	62,0%	0,0%	0,0%	62,0%
X5 Retail Group				11,9%				8,7%

Помесячная динамика чистой розничной выручки, % изменения

	Октябрь 2013	Ноябрь 2013	Декабрь 2013
«Пятерочка»	11,6%	14,9%	15,6%
«Перекресток»	3,8%	7,7%	5,2%
«Карусель»	2,3%	6,3%	10,9%
Экспресс-ритейл	44,3%	45,0%	36,7%
E5.RU	103,7%	148,4%	104,8%
X5 Retail Group	9,4%	12,9%	13,0%

⁽¹⁾В связи с внедрением новой «кластерной» операционной модели сети «Пятерочка» произошло изменение границ Центрального, Северо-Западного и «других» регионов, что повлияло на долю регионов в торговой площади и чистой выручке сети. Для целей сравнения были сделаны необходимые корректировки.

⁽²⁾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 4 кв. и 2013 год.

Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок

	4 кв. 2013	4 кв. 2012	Изменение	2013	2012	Изменение
Средний чек, руб.						
«Пятерочка»	291,2	282,2	3,2%	274,4	268,1	2,4%
«Перекресток»	433,4	434,4	(0,2%)	412,0	405,9	1,5%
«Карусель»	633,3	624,4	1,4%	600,7	593,0	1,3%
Экспресс-ритейл	267,5	259,0	3,3%	254,3	237,3	7,1%
E5.RU	1 153,2	1 814,6	(36,4%)	1 366,2	1 754,9	(22,1%)
X5 Retail Group	337,1	331,5	1,7%	317,6	312,3	1,7%
Количество покупок, млн.						
«Пятерочка»	382,7	346,1	10,6%	1 450,1	1 353,0	7,2%
«Перекресток»	81,8	77,5	5,5%	307,1	297,1	3,4%
«Карусель»	33,3	31,8	4,6%	122,4	118,8	3,0%
Экспресс-ритейл	10,0	7,3	36,9%	36,7	24,1	52,3%
E5.RU	0,6	0,2	224,6%	1,3	0,3	270,0%
X5 Retail Group	508,4	462,8	9,8%	1 917,6	1 793,3	6,9%

Динамика среднего чека и количества покупок ежемесячно за квартал, % изменения

	Октябрь 2013	Ноябрь 2013	Декабрь 2013
Средний чек			
«Пятерочка»	2,8%	4,5%	2,0%
«Перекресток»	(0,7%)	1,1%	(1,0%)
«Карусель»	3,9%	0,6%	(0,7%)
Экспресс-ритейл	3,9%	4,8%	1,9%
E5.RU	(47,9%)	(38,6%)	(23,9%)
X5 Retail Group	1,5%	2,9%	0,4%
Количество покупок			
«Пятерочка»	8,4%	10,1%	13,3%
«Перекресток»	4,0%	6,3%	6,3%
«Карусель»	(1,5%)	5,7%	9,2%
Экспресс-ритейл	39,8%	37,7%	33,7%
E5.RU	308,5%	227,7%	170,1%
X5 Retail Group	7,6%	9,7%	12,2%

Динамика сопоставимых продаж (LFL)

Динамика сопоставимых продаж⁽¹⁾, %

	4 квартал 2013			2013		
	Продажи	Трафик	Средний чек	Продажи	Трафик	Средний чек
«Пятерочка»	5,2	0,6	4,5	0,3	(3,7)	4,2
«Перекресток»	(0,0)	0,2	(0,2)	(0,2)	(2,0)	1,8
«Карусель»	3,4	2,5	0,9	3,1	2,5	0,6
Экспресс-ритейл	9,7	3,8	5,7	12,7	4,2	8,1
X5 Retail Group	3,9	0,7	3,1	0,7	(2,9)	3,7

⁽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.

Динамика сопоставимых продаж помесячно за квартал, %

	Октябрь 2013			Ноябрь 2013			Декабрь 2013		
	Продажи	Трафик	Средний чек	Продажи	Трафик	Средний чек	Продажи	Трафик	Средний чек
«Пятерочка»	3,1	(1,3)	4,4	6,5	0,4	6,1	5,9	2,7	3,1
«Перекресток»	(2,3)	(1,6)	(0,8)	1,8	0,8	1,0	0,3	1,3	(1,0)
«Карусель»	1,5	(1,9)	3,4	3,8	3,4	0,4	4,2	5,5	(1,2)
Экспресс-ритейл	11,6	4,4	6,9	9,6	2,3	7,1	8,2	4,6	3,4
X5 Retail Group	1,8	(1,3)	3,1	5,2	0,7	4,4	4,4	2,7	1,7

Ключевые факторы, определявшие результаты 2014 года:

Развитие сети: Главный фактор – органичный рост в текущих регионах присутствия.

Розничные и сопоставимые продажи:

- прирост торговой площади и положительные результаты работы магазинов, открытых за последние два года;
- увеличение объемов и улучшение качества промо и маркетинговой активности;
- изменение и расширение ассортимента (особенно в сетях «Пятерочка» и «Карусель»); и
- увеличение доступности товаров на полках (особенно в декабре).

Стефан Дюшарм, Главный исполнительный директор X5 Retail Group, прокомментировал:

«Я доволен успешным завершением 2013 года и высоким ростом выручки, достигнутым в последние месяцы прошедшего года. Эти результаты были подкреплены положительными LFL продажами во всех торговых сетях и отражают не только наши инвестиции в покупателей, магазины и персонал, но и нашу готовность к традиционному «горячему» сезону продаж.»

Сильный четвертый квартал - это хороший импульс для развития в 2014 году, однако, нам предстоит сделать еще очень многое, чтобы достичь поставленных целей.»

Мы поставили перед собой амбициозные цели на 2014 год, в частности разделение цепочки поставок, дальнейшее развитие программы «Новая Пятерочка» и масштабное обновление магазинов, а также внедрение принципов категорийного менеджмента в сетях «Перекресток» и «Карусель». Мы также продолжим открывать магазины, чтобы поддержать рост выручки и усилить наши позиции в регионах присутствия.»

В 2013 году мы достигли значимых результатов в усилении нашей команды и мультиформатной операционной модели, и это дает нам уверенность, что сейчас мы находимся на верном пути и сможем оправдать ожидания потребителей и акционеров.»

Финансовый календарь

Дата	Событие
14 февраля 2014	Прогноз на 2014 год
6 марта 2014	Финансовые результаты за 4 квартал и 2013 год
7 марта 2014	Конференц-звонок по финансовым результатам за 2013 год
11 апреля 2014	Операционные результаты за 1 квартал 2014 года
28 апреля 2014	Финансовые результаты за 1 квартал 2014 года
30 апреля 2014	Конференц-звонок по финансовым результатам за 1 квартал 2014 года
11 июля 2014	Операционные результаты за 2 квартал и 6 месяцев 2014 года
14 августа 2014	Финансовые результаты за 2 квартал и 6 месяцев 2014 года
18 августа 2014	Конференц-звонок по финансовым результатам за 2 квартал и 6 месяцев 2014 года
10 октября 2014	Операционные результаты за 3 квартал и 9 месяцев 2014 года
30 октября 2014	Финансовые результаты за 3 квартал и 9 месяцев 2014 года
4 ноября 2014, (предварительно)	День инвестора X5 Retail Group

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 торговых сетей: «мягкими» дискаунтерами под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток», гипермаркетами под брендом «Карусель», розничным Интернет-каналом под брендом «E5.RU», а также магазинами «Экспресс-Ритейл» под различными брендами.

На 31 декабря 2013 года под управлением Компании находилось 4 544 магазинов с лидирующей позицией в Москве, Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть магазинов Компании включает в себя 3 882 магазина Пятерочка, 390 супермаркетов Перекресток, 83 гипермаркета Карусель, а также 189 магазинов «у дома». Под управлением Компании также находится 32 распределительных центра и 1 848 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 девять месяцев 2013 года чистая выручка составила 12 152 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 856 млн. долл. США и чистая прибыль составила 209 млн. долл. США.

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» - 47,86%, основатели «Пятерочки» - 16,35%, директора X5 – 0,02%, казначейские акции - 0,07%; в свободном обращении находятся 35,70% 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. 11-357
e-mail: Vladimir.Rusanov@x5.ru