

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 14,4% ВО 2 КВ. 2019 Г.

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки остается на высоком уровне и составляет 14,4% год-к-году (г-к-г) (15,2% г-к-г включая НДС) в рублях. Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту сопоставимых (LFL)⁽¹⁾ продаж на 5,0%;
 - росту торговой площади на 14,1% (вклад в рост выручки +9,4%).
- ✓ Рост чистой розничной выручки «Пятерочки» и «Перекрестка» составил 15,6% и 18,1% г-к-г, соответственно.
- ✓ Рост сопоставимых (LFL) продаж X5 остается на высоком уровне и составляет 5,0% г-к-г во 2 кв. 2019 г. с увеличением доли роста LFL трафика. Рост LFL продаж был положительным для всех форматов X5.
- ✓ Темп роста LFL трафика X5 увеличился с 2,7% г-к-г в 1 кв. 2019 г. до 3,3% г-к-г во 2 кв. 2019 г., самый высокий показатель с 1 кв. 2017 г.
- ✓ Чистая розничная выручка торговой сети «Карусель» во 2 кв. 2019 г. снизилась на 3,6% г-к-г в связи с передачей одного магазина «Перекрестку» во 2 кв. 2019 г. в дополнение к передаче двух гипермаркетов и закрытию одного магазина в 1 кв. 2019 г. в соответствии со стратегией формата по оптимизации портфеля магазинов.
- ✓ X5 добавила 481 магазин во 2 кв. 2019 г.

Амстердам, 18 июля 2019 года - X5 Retail Group («X5» или «Компания»), ведущая мультиформатная розничная компания России (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже: «FIVE»), объявляет сегодня предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам 2 кв. и 6 мес. 2019 г.⁽²⁾

Чистая розничная выручка⁽³⁾

Динамика чистой розничной выручки⁽⁴⁾

млн руб.	2 кв. 2019	2 кв. 2018	Изм., %	6 м. 2019	6 м. 2018	Изм., %
«Пятерочка»	349 395	302 265	15,6	664 669	573 313	15,9
«Перекресток»	65 125	55 158	18,1	131 570	110 408	19,2
«Карусель»	21 067	21 858	(3,6)	42 985	44 076	(2,5)
X5 Retail Group	435 587	380 852	14,4	839 703	731 198	14,8

Динамика сопоставимых продаж за 2 квартал и 6 месяцев 2019 г., %

	2 кв. 2019			6 м. 2019		
	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек
«Пятерочка»	4,8	3,2	1,6	4,8	2,7	2,0
«Перекресток»	7,7	6,3	1,3	8,1	7,1	1,0
«Карусель»	0,4	(3,5)	4,1	1,2	(3,0)	4,3
X5 Retail Group	5,0	3,3	1,6	5,0	3,0	2,0

(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. Их выручка включается в сравнительный анализ со дня открытия магазина. Мы включили все магазины, которые соответствуют нашим критериям LFL в каждом отчетном периоде.

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

(3) 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 2 кв. и 6 мес. 2019 г.

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

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 2 квартал 2019 г., % г-к-г

	Апрель 2019	Май 2019	Июнь 2019
«Пятерочка»	14,8	16,0	16,0
«Перекресток»	18,1	17,9	18,2
«Карусель»	(3,6)	(2,5)	(4,8)
X5 Retail Group	13,7	14,8	14,7

Средний чек и количество покупателей

Средний чек и количество покупателей за 2 квартал и 6 месяцев 2019 г.

	2 кв. 2019	2 кв. 2018	Изм., %	6 м. 2019	6 м. 2018	Изм., %
Средний чек, руб.						
«Пятерочка»	346,8	344,4	0,7	355,9	352,0	1,1
«Перекресток»	508,4	501,7	1,3	532,4	527,6	0,9
«Карусель»	801,4	761,9	5,2	812,9	772,1	5,3
X5 Retail Group	374,9	372,4	0,7	387,0	383,2	1,0

Количество покупателей, млн

«Пятерочка»	1 158,5	1 002,1	15,6	2 150,9	1 859,9	15,6
«Перекресток»	147,0	125,4	17,3	283,9	238,7	18,9
«Карусель»	30,3	32,9	(8,0)	60,8	65,3	(6,8)
X5 Retail Group	1 335,8	1 167,7	14,4	2 497,7	2 178,7	14,6

Динамика среднего чека и количества покупателей ежемесячно за 2 квартал 2019 г., % г-к-г

	Апрель 2019	Май 2019	Июнь 2019
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	(0,8)	3,1	(0,2)
«Перекресток»	0,2	3,6	0,3
«Карусель»	3,4	8,4	3,9
X5 Retail Group	(0,7)	3,0	(0,3)

Количество покупателей, млн

«Пятерочка»	17,1	13,6	16,3
«Перекресток»	18,7	14,2	19,0
«Карусель»	(5,5)	(9,8)	(8,8)
X5 Retail Group	15,8	12,3	15,2

Развитие

Динамика количества магазинов и торговых площадей

	30 июня 2019	31 декабря 2018	Изменение (к декабрю 2018), %	30 июня 2018	Изменение (к июню 2018), %
Торговая площадь, кв. м					
«Пятерочка»	5 607 228	5 291 421	6,0	4 841 148	15,8
«Перекресток»	814 808	781 538	4,3	705 316	15,5
«Карусель»	364 028	382 024	(4,7)	386 271	(5,8)
X5 Retail Group	6 786 064	6 463 735	5,0	5 946 170	14,1
Количество магазинов					
«Пятерочка»	14 385	13 522	6,4	12 314	16,8
«Перекресток»	785	760	3,3	691	13,6
«Карусель»	90	94	(4,3)	93	(3,2)
X5 Retail Group	15 260	14 431	5,7	13 178	15,8

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 2 кв. 2019	Прирост за 2 кв. 2018	Изм., %	Прирост за 6 м. 2019	Прирост за 6 м. 2018	Изм., %
Торговая площадь, кв. м						
«Пятерочка»	172 366	198 222	(13,0)	315 807	414 341	(23,8)
«Перекресток»	20 574	19 765	4,1	33 270	68 074	(51,1)
«Карусель»	(5 465)	4 103	-	(17 996)	1 000	-
X5 Retail Group	187 476	213 106	(12,0)	322 330	466 429	(30,9)
Количество магазинов						
«Пятерочка»	468	517	(9,5)	863	1 089	(20,8)
«Перекресток»	14	17	(17,6)	25	53	(52,8)
«Карусель»	(1)	1	-	(4)	0	-
X5 Retail Group	481	477	0,8	829	1 057	(21,6)

Показатели онлайн-супермаркета Perekrestok.ru

	2 кв. 2019	2 кв. 2018	Изм., %	6 м. 2019	6 м. 2018	Изм., %
Чистая выручка, млн руб.	867	204	325,0	1 758	378	365,1
Количество заказов	265 880	64 232	313,9	541 009	115 881	366,9
Средний чек, руб.	3 222	3 115	3,4	3 208	3 214	(0,2)

Ключевые факторы, определявшие результаты 2 кв. 2019 г.

Внешняя среда

- Рост потребительского спроса на продовольственные товары незначительно ускорился во 2 кв. 2019 г. до 1,6% г-к-г в реальном выражении с 1,5% г-к-г в 1 кв. 2019 г., несмотря на сравнительно высокую продовольственную инфляцию.
- Продовольственная инфляция ускорилась с 5,8% г-к-г в 1 кв. 2019 г. до 5,9% г-к-г во 2 кв. 2019 г. Она незначительно превысила ожидания в апреле-мае 2019 г. (до 6,4% г-к-г) и начала замедляться в июне до 5,5% г-к-г, главным образом в связи с ранним урожаем 2019 года на фоне благоприятных погодных условий.
- Реальная заработная плата во 2 кв. 2019 г. продемонстрировала заметное ускорение до 2,3% г-к-г с 1,3% г-к-г в 1 кв. 2019 г. Уровень безработицы упал до рекордно низкого уровня 4,4% в июне.
- Индекс потребительской уверенности продолжал медленно улучшаться с -16% в 1 кв. 2019 г. до -15% во 2 кв. 2019 г.

Продажи

- Рост LFL трафика был положительным в ключевых форматах X5 – «Пятерочке» и «Перекрестке» во 2 кв. 2019 г.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Пятерочка» составил 15,6% г-к-г по сравнению с 21,0% г-к-г во 2 кв. 2018 г. в связи с замедлением темпа открытий. Рост LFL трафика ускорился до 3,2% г-к-г во 2 кв. 2019 г. с 2,2% г-к-г в 1 кв. 2019 г. в связи с изменениями в поведении покупателей, которые посещают магазины чаще, при этом совершая меньшие покупки. В условиях высокой инфляции потребители стали больше ориентироваться на цены. Благодаря сочетанию низких цен и качественного ассортимента в магазинах «Пятерочка» наблюдается приток покупателей в этот формат как из гипермаркетов, так и других «магазинов у дома». Рост LFL среднего чека составил 1,6% г-к-г под влиянием меньшего количества товаров в потребительской корзине, в то время как инфляция цен на полках в магазинах «Пятерочка» за квартал была на 0,9% ниже уровня средней продовольственной инфляции.
- Темп роста чистой розничной выручки торговой сети «Перекресток» составил 18,1% во 2 кв. 2019 г. - самый высокий показатель среди форматов X5. Рост LFL продаж в этом формате был обусловлен в основном ростом LFL трафика на уровне 6,3% г-к-г, который был самым высоким среди наших сетей в течение одиннадцатого квартала подряд. Помимо роста частоты посещений на одного покупателя, в супермаркетах «Перекресток» также наблюдается приток более молодых покупателей (на основе данных карт лояльности). Спрос на категории ready-to-eat и ready-to-cook также растет, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, среди целевой аудитории формата супермаркетов. Приток покупателей в супермаркеты «Перекресток» наблюдается преимущественно из гипермаркетов, а также из «магазинов у дома». Онлайн-супермаркет Perekrestok.ru продолжает развиваться в соответствии с планами, обеспечивая небольшой, но очень быстро растущий вклад в выручку сегмента супермаркетов.
- В «Карусели» наблюдалось незначительное снижение чистой розничной выручки на 3,6% г-к-г, главным образом из-за передачи трех магазинов под управление «Перекрестка» в 1 пол. 2019 г. и закрытия одного гипермаркета, в то время как рост LFL продаж был положительным и составил 0,4% г-к-г.

Программы лояльности

- X5 продолжает развивать программы лояльности. В общей сложности в трех розничных форматах X5 было зарегистрировано 39,6 млн активных пользователей карт лояльности по состоянию на 30 июня 2019 г., при этом проникновение в трафик в июне 2019 г. достигло 48% в «Пятерочке», 53% в «Перекрестке» и 76% в «Карусели».

Развитие портфеля розничных магазинов

- В соответствии со стратегией сбалансированного роста во 2 кв. 2019 г. Компания открыла меньше магазинов в формате «магазинов у дома» и супермаркетов по сравнению со 2 кв. 2018 г. План по открытиям на 2019 г. остается неизменным на уровне 2 000 (без учета закрытий) в двух ключевых форматах.
- Во 2 кв. 2019 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 58 магазинов «Пятерочка» и пять супермаркетов «Перекресток», в то время как один гипермаркет «Карусель» был передан под управление «Перекрестка».
- Шесть магазинов сети «Перекресток» были открыты после реконструкции во 2 кв. 2019 г. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила более 89% от общего числа супермаркетов «Перекресток» на 30 июня 2019 г.
- Пилотные магазины «Пятерочка» и «Перекресток» с элементами нового ценностного предложения (CVP) были открыты во 2 кв. 2019 г. Новые концепции должны быть финализированы к концу года.
- Во 2 кв. 2019 г. X5 открыла один новый распределительный центр торговой сети «Пятерочка» в Великом Новгороде общей площадью 20 тыс. кв. м.
- Интернет-магазин «Перекресток» продолжает развиваться: количество заказов превысило 265 тыс. во 2 кв. 2019 г., увеличившись более чем в четыре раза по сравнению со 2 кв. 2018 г. Планируется открытие третьего объекта формата dark store в Москве в 3 кв. 2019 г.

Справочная информация:

X5 Retail Group N.V. (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже — FIVE, рейтинг Fitch — BB+, рейтинг Moody's — Ba1, рейтинг S&P — 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» и гипермаркетами под брендом «Карусель».

На 30 июня 2019 г. под управлением Компании находились 15 260 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 14 385 магазинов «Пятерочка», 785 супермаркетов «Перекресток» и 90 гипермаркетов «Карусель». Под управлением Компании находится 42 распределительных центра и 3 952 собственных грузовых автомобиля на территории Российской Федерации.

За 2018 г. выручка Компании составила 1 532 537 млн руб. (24 439 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 109 871 млн руб. (1 752 млн долл. США), а чистая прибыль составила 28 642 млн руб. (457 млн долл. США). В 1 кв. 2019 г. выручка Компании составила 405 864 млн руб. (6 138 млн долл. США), показатель скорр. EBITDA составил 29 473 млн руб. (446 млн долл. США), а чистая прибыль составила 9 297 млн руб. (141 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «CTF Holdings S.A.» — 47,86%, «Intertrust Trustees Ltd» («Axon Trust») — 11,43%, директора X5 — 0,08%, казначейские акции — 0,01%, акции в свободном обращении — 40,62%.

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 действительно только на момент заявления. Кроме как по требованию соответствующих законов и нормативных актов X5 Retail Group 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.

Некоторые части настоящего пресс-релиза содержат или могут содержать инсайдерскую информацию про X5 Retail Group в соответствии с пунктом 7(1) Регламента о злоупотреблениях на рынке (596/2014 / EU).

За дополнительной информацией просьба обращаться:

Наталья Загвоздина

Директор по корпоративным финансам и связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 662-88-88, доб. 27-300
e-mail: Natalia.Zagvozdina@x5.ru

Андрей Васин

Начальник управления по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 662-88-88, доб. 13-151
e-mail: Andrey.Vasin@x5.ru