

X5 ПОДПИСАЛА СОГЛАШЕНИЕ О ПРИОБРЕТЕНИИ СЕТИ УНИВЕРСАМОВ ПАТЭРСОН

Амстердам, 25 ноября 2009 г. - X5 Retail Group N.V. («Компания»), крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж (LSE: “FIVE”), объявляет о подписании соглашения о приобретении 100% бизнеса и активов сети универсамов "Патэрсон" ("Патэрсон") у холдинговой компании CorpInvest Inc.

"Патэрсон" – сеть из 82 магазинов, расположенных в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Казани, а также в ряде городов Европейской части России и на Урале. Чистая торговая площадь магазинов "Патэрсон" составляет около 65 тыс. кв.м., общая площадь - около 145 тыс. кв.м., 20% из которых находятся в собственности.

С целью заключения сделки, Компания получила все необходимые одобрения и согласования, включая одобрение Федеральной Антимонопольной Службы, не обремененное дополнительными требованиями, а также одобрение Наблюдательного Совета X5 Retail Group. По условиям соглашения, стоимость акционерного капитала составляет 189.5 млн. долл. США. Чистый долг на дату подписания составил около 85 млн. долл. США. Структура сделки предполагает 100% оплату стоимости акционерного капитала денежными средствами. Компания планирует закрыть сделку до середины декабря 2009 года, профинансировав ее из собственных средств.

Главный исполнительный директор X5 Retail Group **Лев Хасис** прокомментировал:

"Эта сделка имеет стратегическое значение для нашего формата "супермаркет": покупая качественный актив, мы серьезно укрепляем позиции "Перекрестка" в принципиально важных для нас регионах. В результате ребрендинга и внедрения ассортиментной и ценовой политики X5, мы планируем не только сохранить существующую клиентскую базу "Патэрсона", но и привлечь новых покупателей, повысив продажи приобретаемых магазинов. Мы также ожидаем увидеть значительный позитивный эффект от интеграции бизнеса "Патэрсона" с X5 за счет централизации ключевых функций, включая закупку, логистику, IT и управление персоналом, а также благодаря программам по повышению эффективности, реализуемым в X5. В целом, считаю, что приобретение "Патэрсона" несет несомненные преимущества для Компании и создает дополнительную стоимость для наших акционеров".

Стратегическое обоснование сделки

Покупка сети супермаркетов "Патэрсон" отвечает стратегическим целям X5; приобретаемая сеть оптимально вписывается в операционную модель Компании, а объединение бизнесов приведет к значительным синергетическим эффектам.

Стратегическая цель

- **Укрепление конкурентных позиций X5 в формате супермаркет.** Приобретение "Патэрсона" позволит упрочить позиции X5 как игрока номер один в формате "супермаркет", добавив к существующим "Перекресткам" качественные магазины с хорошим местоположением в стратегически важных для X5 регионах, включая Москву и Санкт-Петербург. В результате сделки, общее количество супермаркетов под управлением X5 увеличится приблизительно на 25%.

Соответствие операционным стандартам

- **Быстрая и беспрепятственная интеграция.** Большинство магазинов "Патэрсон" отвечает требованиям X5, как с точки зрения форматов, так и в отношении географического расположения, и Компания ожидает, что процесс интеграции потребует минимальных усилий и времени. Предварительно, X5 планирует интегрировать 52 магазина "Патэрсон" в формат "супермаркет", ребрендив их в "Перекресток", а остальные 30 магазинов небольшого размера - в формат "дискаунтер" под брендом "Пятерочка". Несколько магазинов в настоящий момент анализируются на несоответствие географическим и финансовым критериям X5. Несмотря на то, что X5 будет закрывать магазины "Патэрсон" на ребрендинг и замену программного обеспечения, завершить процесс интеграции планируется уже в первой половине 2010 г.
- **Преимущества, связанные с масштабом бизнеса, развитой логистической инфраструктурой и программами по повышению эффективности X5.** В результате интеграции, практически все магазины "Патэрсона" получают доступ к логистической инфраструктуре X5, что позволит повысить средний уровень централизации поставок приобретаемых магазинов с 0% до свыше 50%. Интеграция логистики, в комбинации с централизацией других ключевых функций, включая закупку, IT и управление персоналом, приведут к значительному улучшению финансовых показателей сети супермаркетов "Патэрсон" после интеграции.

Положительный финансовый эффект

- **Увеличение продаж с квадратного метра, рентабельности и денежного потока.** X5 видит значительный потенциал увеличения продаж с квадратного метра магазинов "Патэрсон" с текущего среднего значения около 185 тыс. рублей в год (с НДС). X5 также планирует добиться повышения операционной рентабельности "Патэрсона" за счет интеграции и реализации программ по повышению эффективности. Несмотря на то, что X5 планирует инвестировать валовую прибыль в цены и лояльность покупателей при ребрендинге магазинов "Патэрсон", Компания ожидает увидеть позитивный эффект на показатель EBITDA объединенной Компании уже во второй половине 2010 года. В итоге, X5 ожидает, что приобретение "Патэрсона" положительно скажется на способности Компании генерировать денежные средства, во-первых, за счет увеличения доли формата "супермаркет" в общем бизнесе Компании, а во-вторых, в результате интеграции и централизации основных функций. X5 ожидает увидеть первый положительный эффект сразу после интеграции, а начиная с 2011 года позитивное влияние на операционный денежный поток оценивается на уровне около 50 млн. долл. США ежегодно.

Краткая информация о сети супермаркетов "Патэрсон"

"Патэрсон" – сеть из 82 супермаркетов, расположенных в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Казани, а также в ряде городов Европейской части России и на Урале. Чистая торговая площадь магазинов "Патэрсон" составляет около 65 тыс. кв.м., общая площадь - около 145 тыс. кв.м., 20% из которых находятся в собственности. Средний срок аренды по существующим договорам составляет около 5 лет. Кроме 82 упомянутых магазинов, "Патэрсон" подписал предварительные договоры аренды по 4 дополнительным магазинам, а также владеет долгосрочным правом аренды земельного участка. 18 магазинов "Патэрсон" работают в Сибири по договорам франчайзинга ("Патэрсон" не консолидирует доходы франчайзинговых магазинов). У "Патэрсона" нет собственной логистической инфраструктуры. В компании работает около 3 800 сотрудников, из которых 90% составляет персонал магазинов и 10% - офисные сотрудники.

Чистая выручка сети "Патэрсон" за 12 месяцев, предшествующих 30 сентября 2009 года, составила 10 968 млн. рублей, показатель EBITDA за этот период достиг 815 млн. рублей при марже EBITDA на уровне 7.4%*. На момент подписания соглашения, чистый долг "Патэрсона" составлял около 2,5 млрд. рублей (около 85 млн. долл. США).

За дополнительной информацией просьба обращаться:

Анна Карева

Директор по связям
с инвесторами

Тел.: 980-2729, доб. 22-216

e-mail: anna.kareva@x5.ru

Светлана Витковская

Руководитель отдела PR-
проектов

Тел.: 662-8888, доб. 31-140

e-mail: svetlana.vitkovskaya@x5.ru

Максим Трапезников

Руководитель отдела по связям с
общественностью

Тел.: 662-8888, доб. 31-262

e-mail: maxim.trapeznikov@x5.ru

* По данным управленческой отчетности и отчетности по российским стандартам GAAP, с учетом корректировок, соответствующих учетной политике X5

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 30 сентября 2009 г. под управлением Компании находилось 1 217 магазинов с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и еще 40 городах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 952 магазина «Пятерочка» формата «мягкий дискаунтер», 210 супермаркетов «Перекресток» и 55 гипермаркетов «Карусель». На 30 сентября 2009 г. число франчайзинговых магазинов на территории России составляло 586.

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 первое полугодие 2009 года достигла 3 978 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 347 млн. долл. США, чистая прибыль составила 48 млн. долл. США. Чистая розничная выручка Компании за девять месяцев 2009 года составила 6 052 млн. долл. США.

Акционерами X5 являются Альфа-групп - 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)