

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2010 ГОДА:

**РОСТ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ СОСТАВИЛ 20% В РУБЛЯХ
БЛАГОДАРЯ 7% УСТОЙЧИВОМУ РОСТУ ПРОДАЖ СОПОСТАВИМЫХ
МАГАЗИНОВ (LFL)**

**ЖЕСТКИЙ КОНТРОЛЬ НАД ЗАТРАТАМИ ПРИВЕЛ К ДАЛЬНЕЙШЕМУ
ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

**СИЛЬНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК, ЭФФЕКТИВНЫЕ КАПИТАЛЬНЫЕ
ВЛОЖЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ**

Москва, 27 Мая 2010 - Сегодня X5 Retail Group N.V., крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж, опубликовала финансовую отчетность за первый квартал 2010 года, подготовленную в соответствии с МСФО и рассмотренную аудиторами.

Основные показатели первого квартала 2010 г.

- Чистая выручка выросла на 20% в рублевом выражении и на 36% в долларовом выражении по сравнению с 1 кварталом 2009 г. и достигла 76 003 млн. руб. или 2 543 млн. долл. США;
- Валовая прибыль составила 594 млн. долл. США. Валовая маржа составила 23.4%;
- Операционные затраты без учета расходов на опционную программу (ESOP) в процентах от выручки сократились на 60 базисных пунктов (б.п.) до 19.1%. Операционные затраты с учетом расходов на ESOP в размере 25 млн. долл. США выросли на 50 б.п. до 20.1% в процентах от выручки.
- Показатель EBITDA достиг 179 млн. долл. США с учетом расходов на ESOP в размере 25 млн. долл. США. Маржа EBITDA составила 7.0%. За вычетом расходов на опционную программу этот показатель составил 8.0%.
- Чистая прибыль составила 79 млн. долл. США.
- Компания направила часть свободных денежных средств на сокращение долга на 133 млн. долл. США.
- Ввиду замедления продуктовой инфляции в стране X5 дает более консервативный прогноз по росту выручки на уровне выше 20% в рублевом выражении. Фактическое значение роста будет зависеть от инфляционных тенденций и сроков восстановления покупательского спроса.

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

«X5 продемонстрировала значительный рост валовой выручки на фоне снижения уровня покупательской активности и замедления темпов инфляции. Дискаунтеры показали лучшие результаты в отрасли. В целях обеспечения роста среднего чека и получения максимального эффекта от будущего восстановления экономики мы усовершенствовали операционную структуру для супермаркетов и гипермаркетов, повысили доступность ассортимента и расширили программы лояльности покупателей. В процессе интеграции Патерсона, завершенной в мае, были проведены временные закрытия магазинов, а также распродажи старых запасов для обновления ассортимента.

Мы ожидаем увидеть первые признаки восстановления покупательской активности к концу 2010 года, что вместе с новыми открытиями и завершенным ребрендингом магазинов Патерсон позволит X5 достичь роста выручки выше 20% в условиях значительного снижения инфляции».

Евгений Корнилов, Главный финансовый директор, добавил:

«Результатом последовательного применения политики ориентации на потребителя стал рост продаж сопоставимых магазинов в размере 7% по сравнению с сильной базой 1 квартала 2009 года, за которым последовало замедление темпов роста компании. Мы улучшили ключевой показатель эффективности компании – операционные затраты за вычетом расходов на опционные программы в процентах от выручки – на 60 б.п. В первом квартале компания направила часть свободных денежных средств на открытие новых магазинов и снижение долговой нагрузки на 133 млн. долл. США.

На протяжении последующих месяцев 2010 года мы планируем продолжить плавное инвестирование в gross-маржу и улучшение показателя EBITDA маржи за счет повышения эффективности, улучшения результатов магазинов Патерсон после ребрендинга, а также увеличения темпов роста продаж во второй половине года. Компания находится в устойчивом финансовом положении, имея доступ к рублевым ресурсам в объеме, более чем достаточном для предстоящего рефинансирования синдицированного займа».

С полной версией пресс-релиза X5 Retail Group по финансовой отчетности за первый квартал 2010 года, подготовленной в соответствии с МСФО (на английском языке), Вы можете ознакомиться на сайте компании www.x5.ru.

За дополнительной информацией просьба обращаться:

Анастасия И
Менеджер по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 980-2729
доб. 22-452
e-mail: anastasiya.i@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

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 марта 2010 г. под управлением Компании находилось 1 399 магазинов с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть компании включает в себя 1 063 магазинов "Пятерочка" формата "мягкий дискаунтер", 276 супермаркетов "Перекресток" и 60 гипермаркетов "Карусель".

На 31 марта 2010 г. число франчайзинговых магазинов на территории России составляло 640.

Чистая выручка X5 Retail Group N.V. за 2009 год достигла 8 717 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 736 млн. долл. США, чистая прибыль составила 165 млн. долл. США.

Чистая выручка Компании за первый квартал 2010 года составила 2 543 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 179 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)