

ПО ИТОГАМ II КВАРТАЛА 2011 ГОДА⁽¹⁾:

РОСТ ЧИСТОЙ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ СОСТАВИЛ 41% В РУБЛЯХ И 52% В ДОЛЛАРАХ США

РОСТ ПРОДАЖ СОПОСТАВИМЫХ МАГАЗИНОВ (LFL) СОСТАВИЛ 10% В РУБЛЕВОМ ВЫРАЖЕНИИ

С НАЧАЛА ГОДА ОТКРЫТО 214 НОВЫХ МАГАЗИНОВ И РЕБРЕНДИРОВАНО 316 МАГАЗИНОВ «КОПЕЙКА»

Москва, 8 июля 2011 - Сегодня X5 Retail Group N.V., крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж, объявляет операционные результаты за второй квартал и первое полугодие 2011 года.

Основные показатели второго квартала 2011 года

- Консолидированная чистая розничная выручка выросла по сравнению со вторым кварталом 2010 г. на 41% в рублевом выражении до 112 198 млн. рублей и на 52% в долларовом выражении до 4 006 млн. долл. США;
- Без учета эффекта от консолидации «Копейки», рост чистых розничных продаж составил 25% в рублевом выражении, а продажи приобретенных магазинов «Копейка» добавили около 16% роста⁽²⁾;
- Рост LFL продаж в целом по Компании составил 10% в рублевом выражении благодаря хорошим результатам формата супермаркет, который показал 18% рост LFL продаж на фоне 9% увеличения трафика;
- Количество магазинов увеличилось на 138⁽³⁾ во втором квартале 2011 года, включая 134 дискаунтера, три супермаркета, семь магазинов формата «у дома» и закрытие пяти магазинов «Копейка» и одного гипермаркета. 270 магазинов «Копейка» были ребрендированы в «Пятерочку» и один в «Перекресток»;
- Компания увеличила чистую торговую площадь на 34 тыс. кв.м.

Основные показатели первого полугодия 2011 года

- Консолидированная чистая розничная выручка выросла по сравнению с первым полугодием 2010 г. на 44% в рублевом выражении до 224 186 млн. рублей и на 51% в долларовом выражении до 7 832 млн. долл. США;
- Без учета эффекта от консолидации «Копейки», рост чистых розничных продаж составил 27% в рублевом выражении, а продажи приобретенных магазинов «Копейка» добавили около 17% роста⁽²⁾;
- Рост LFL продаж в целом по Компании составил 11% в рублевом выражении благодаря хорошим результатам «Пятерочки» и высоким продажам в «Перекрестках»;
- Количество магазинов увеличилось на нетто 214⁽³⁾ в первом полугодии 2011 года, включая 214 дискаунтеров, пять супермаркетов, девять магазинов формата «у дома» и закрытие 13 магазинов «Копейка» и одного гипермаркета. 316 магазинов «Копейка» были ребрендированы;
- Компания увеличила чистую торговую площадь на 49 тыс. кв.м.

К концу 2011 года Компания ожидает примерно 40% рост валовой розничной выручки в рублевом выражении. Фактический рост продаж будет зависеть от инфляционных тенденций и покупательской активности.

⁽¹⁾ Предварительные неаудированные результаты.

⁽²⁾ Выручка приобретенных магазинов «Копейка» консолидируется с 1 декабря 2010 г.

⁽³⁾ Включая 24 магазина приобретенной торговой сети «Народный» 30 июня 2011 года. Общая стоимость сделки, включая долговые обязательства, составила 510 млн. руб.

Андрей Гусев, Главный исполнительный директор X5 Retail Group, прокомментировал:

«Во втором квартале 2011 года X5 продемонстрировала рост чистых розничных продаж на уровне 41% в рублях благодаря устойчивым результатам дискаунтеров, значительному росту сопоставимых продаж в супермаркетах и консолидации приобретенных магазинов «Копейка». Во втором квартале 2011 года по сравнению с первым кварталом 2011 года рост российского розничного рынка замедлился из-за снижения реальных доходов потребителей. Мы ожидаем продолжения данной тенденции в третьем квартале текущего года и усиления потребительского спроса с четвертого квартала 2011 года. Нам удалось сохранить ценовое лидерство на рынке при эффективном управлении закупочной инфляцией в целях защиты маржи.

Мы продолжаем наращивать темпы открытия новых магазинов. За первое полугодие 2011 года мы открыли в два раза больше магазинов органическим путем, чем за аналогичный период прошлого года и готовимся открыть остальные из 540 запланированных магазинов на этот год во втором полугодии.

Ускоренная интеграция «Копейки» позволила нам во втором квартале 2011 полностью ребрендить 271 магазин. Все магазины за пределами Центрального региона были ребрендированы, что способствовало удвоению числа дискаунтеров в Волго-Вятском, Центрально-Черноземном и Средне-Волжском регионах. Уже сейчас мы получаем синергию от объединенной закупочной силы. Мы планируем закончить интеграцию до конца 2011 года и получить существенный синергетический эффект от увеличения продаж на кв.м. в 2012 году, а весь потенциал синергии будет раскрыт с начала 2013 года. Мы находимся в процессе интеграции логистических мощностей «Копейки» и планируем начать применение лучших практик «Копейки» с 2012 года.

Чистая розничная выручка⁽¹⁾

Динамика чистой розничной выручки по форматам⁽²⁾

Млн. долл. США	2 кв. 2011	2 кв. 2010	% изменения	1 пол. 2011	1 пол. 2010	% изменения
Гипермаркеты	594,7	487,8	22%	1 153,4	958,9	20%
Супермаркеты	880,6	630,5	40%	1 740,0	1 276,6	36%
«Мягкие» дискаунтеры	2 048,9	1 496,1	37%	3 937,2	2 909,2	35%
Магазины «у дома» ⁽³⁾	26,3	19,2	37%	49,1	19,2	155%
Интернет-торговля ⁽⁴⁾	1,2	4,0	(69%)	7,8	8,0	(3%)
Магазины «Копейка» ⁽⁵⁾	454,3	-	н/д	944,6	-	н/д
Итого чистая розничная выручка X5	4 006,0	2 637,7	52%	7 832,1	5 172,0	51%

Млн. руб.	2 кв. 2011	2 кв. 2010	% изменения	1 пол. 2011	1 пол. 2010	% изменения
Гипермаркеты	16 662,4	14 751,2	13%	33 014,1	28 831,3	15%
Супермаркеты	24 652,1	19 071,8	29%	49 805,5	38 384,9	30%
«Мягкие» дискаунтеры	57 427,8	45 234,7	27%	112 699,9	87 473,7	29%
Магазины «у дома» ⁽³⁾	738,5	578,1	28%	1 404,7	578,1	143%
Интернет-торговля ⁽⁴⁾	30,9	121,5	(75%)	224,2	241,8	(7%)
Магазины «Копейка» ⁽⁵⁾	12 686,1	-	н/д	27 038,1	-	н/д
Итого чистая розничная выручка X5	112 197,9	79 757,3	41%	224 186,5	155 509,8	44%

Во втором квартале 2011 года чистая розничная выручка X5 выросла по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 41% в рублях (до 112 198 млн. руб.) и на 52% в долларовом выражении (до 4 006 млн. долл. США). Чистая розничная выручка за первую половину 2011 года составила 224 186 млн. руб. или 7 832 млн. долл. США, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 44% в рублях и на 51% в долларах США.

⁽¹⁾ Чистая розничная выручка представляет собой операционную выручку магазинов, управляемых X5, не включая 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 2 кв. 2011 г.

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

⁽³⁾ Включены с 1 апреля 2010 г.

⁽⁴⁾ Онлайн-бизнес был продан 29 апреля 2011 г.

⁽⁵⁾ Выручка магазинов «Копейка» консолидирована X5 с 1 декабря 2010 г.; эта цифра включает выручку ребрендерированных магазинов.

Анализ валовой розничной выручки⁽¹⁾

Динамика валовой розничной выручки

На основе валовой розничной выручки в рублях	2 кв. 2011 по сравнению с 2 кв. 2010				1 пол. 2011 по сравнению с 1 пол. 2010			
	LFL, %	Органический рост, %	Вклад «Копейки», %	Итого % изменения	LFL, %	Органический рост, %	Вклад «Копейки», %	Итого % изменения
Гипермаркеты	4	11		15	3	13		16
Супермаркеты	18	9		27	19	9		28
«Мягкие» дискаунтеры	9	18		27	11	18		29
Магазины «у дома»	19	8		27	19	124		143
Общая валовая розничная выручка	10	15	16	41	11	16	17	44
Влияние валютных курсов				11				7
Итого % изменения с учетом влияния валютных курсов				52				51

Во втором квартале рост валовой розничной выручки на 41% в рублях был достигнут за счет увеличения продаж LFL (10%), органического открытия новых магазинов (15%) и вклада магазинов «Копейка» (16%).

Динамика продаж LFL

Во втором квартале совокупные продажи LFL увеличились на 10% в рублевом выражении, в том числе на 2% за счет роста трафика и на 8% за счет роста среднего чека.

Динамика продаж сопоставимых магазинов (LFL)^{(2),(3)} (более подробные данные приведены в Приложении I)

	2 кв. 2011			1 пол. 2011		
	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %
X5 Retail Group						
Гипермаркеты	4	(1)	5	3	0	3
Супермаркеты	18	9	9	19	9	10
«Мягкие» дискаунтеры	9	0	9	11	1	10
Магазины «у дома»	19	7	12	19	7	12
Итого X5 Retail Group	10	2	8	11	3	8
Копейка (только для информации)⁽³⁾	(7)	(10)	3	(6)	(9)	3

⁽¹⁾ В данном разделе весь анализ динамики выручки основан на валовой розничной выручке в рублях (включая НДС, исключая влияние валютных курсов). Темпы роста чистой розничной выручки в рублях могут незначительно отличаться из-за эффективной ставки НДС.

⁽²⁾ 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 на протяжении не менее двенадцати полных месяцев до начала последнего месяца отчетного периода. Их выручка включается в сравнительный анализ с первого дня месяца, следующего за открытием магазина.

⁽³⁾ Магазины «Копейка» не включены в расчет продаж LFL X5, поскольку они были приобретены в декабре 2010 г.

Несмотря на то, что X5 сохранила сильные конкурентные позиции, с конца мая на результаты Компании повлияло замедление российского розничного рынка. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в мае 2011 года реальный располагаемый доход российского потребителя снизился на 7% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. На рост продаж LFL также повлияла более высокая база сравнения в формате супермаркетов, обусловленная в основном значительным ростом продаж после завершения ребрендинга магазинов «Патэрсон» в мае 2010 года.

«Мягкие» дискаунтеры во втором квартале показали устойчивый рост продаж LFL (9%), полностью обусловленные ростом среднего чека. Супермаркеты продолжали демонстрировать сильный рост: продажи LFL увеличились на 18% за счет роста трафика и среднего чека на 9%. Сопоставимые продажи гипермаркетов во втором квартале выросли на 4% в результате увеличения среднего чека на 5% и сокращения трафика на 1%. Наиболее высокие темпы роста продаж LFL показали гипермаркеты в Центральном регионе (+10%), тогда как в Санкт-Петербурге продажи LFL снизились на 1% из-за высокой конкуренции.

Динамика продаж LFL магазинов «Копейка» более подробно рассматривается в разделе «Интеграция сети «Копейка».

Увеличение количества магазинов

	31.12.2010	31.03.2011	30.06.2011	Ребренди- ровано 1 пол. 2011	Закрыто 1 пол. 2011	Добавлено		% изм. по сравнению с 31.12.10
						2 кв. 2011	1 пол. 2011	
Торговая площадь, кв. м								
Гипермаркеты	351 753	351 753	342 545	-	(9 135)	(9 208)	(9 208)	(3%)
Супермаркеты	313 024	315 329	318 629	-	(2 226)	3 300	5 605	2%
«Мягкие» дискаунтеры	586 311	604 361	645 223	-	(697)	40 862	58 912	10%
Магазины «у дома»	9 222	9 315	10 271	-	(514)	956	1 049	11%
Магазины «Копейка»	294 768	290 264	287 862	129 416	(6 696)	(2 402)	(6 906)	(2%)
Итого X5 Retail Group	1 555 079	1 571 022	1 604 530	129 416	(19 268)	33 508	49 452	3%
Количество магазинов								
Гипермаркеты	71	71	70	-	(1)	(1)	(1)	(1%)
Супермаркеты	301	303	306	-	(3)	3	5	2%
«Мягкие» дискаунтеры	1 392	1 472	1 606	-	(2)	134	214	15%
Магазины «у дома»	45	47	54	-	(2)	7	9	20%
Магазины «Копейка»	660	652	647	316	(13)	(5)	(13)	(2%)
Итого X5 Retail Group	2 469	2 545	2 683	316	(21)	138	214	9%

Во втором квартале 2011 года число магазинов X5 увеличилось на 138 объектов в результате открытия 134 «мягких» дискаунтеров, трех супермаркетов, семи магазинов «у дома», закрытия пяти магазинов «Копейка» и одного гипермаркета. При этом прирост чистых торговых площадей составил 34 тыс. кв. м. В число новых магазинов вошли 24 магазина сети «Народный», приобретенной 30 июня 2011 года. Сеть магазинов «Народный» расположена в Республике Татарстан, ее чистая выручка за 2010 году составила 1,8 млрд. руб.

С начала года X5 увеличила количество своих магазинов на 214 объектов (с учетом закрытий). Компания успешно выполняет план открытия 540 новых магазинов в 2011 году, при этом большая часть новых магазинов будет открыта во второй половине года. Дополнительная информация приведена в Приложении IV к данному пресс-релизу.

По состоянию на 30 июня 2011 года X5 Retail Group присутствовала в 52 городах европейской части России, Урала и Украины. Под управлением X5 находилось 2 683 магазина (1 605 тыс. кв. м торговой площади), в том числе 1 606 «мягких» дискаунтеров, 306 супермаркетов, 70 гипермаркетов, 54 магазина «у дома» и 647 магазинов «Копейка» (включая 315 магазинов, ребрендрованных в «Пятерочку» и один - в «Перекресток»).

Интеграция сети «Копейка»

Во втором квартале 2011 года общая выручка магазинов «Копейка» составила 12 686 млн. руб. или 454 млн. долл. США. Продажи LFL магазинов «Копейка» снизились на 7% в результате сокращения трафика на 10% и роста среднего чека на 3% (более подробные данные приведены в Приложении V). Во втором квартале 2011 года на продажи повлияли временные закрытия магазинов на ребрендинг, реконструкцию и модернизацию IT-систем.

X5 успешно выполняет план по завершению интеграции сети «Копейка» к концу 2011 года. На 30 июня 2011 года Компания завершила ребрендинг 316 магазинов и закрыла 13 из 660 приобретенных магазинов. В среднем по всем регионам каждый ребрендрованный магазин был закрыт в течение 15 дней.

Мы ожидаем, что в 2011 году выручка магазинов «Копейка» останется на уровне предыдущего года из-за ряда факторов, связанных с процессом интеграции – таких как ликвидация товарных запасов, временные закрытия магазинов на ребрендинг и последующие периоды наращивания объемов продаж и др. Мы уверены в том, что в 2012 году будет достигнут существенный синергетический эффект за счет увеличения выручки на квадратный метр торговой площади, более выгодных условий закупки и сокращения административных расходов, а полный синергетический потенциал будет реализован с начала 2013 года.

Основные направления интеграции:

- **Ребрендинг, замена IT-систем и перезапуск магазинов:** мы проводим значительное реструктурирование магазинов «Копейка» с целью повышения их технических стандартов до уровня X5. Кроме того, магазины «Копейка» переводятся на единую IT-платформу X5.
- **Закупки:** являясь крупнейшим российским ритейлером, X5 закупает продукцию на более выгодных условиях, чем «Копейка», и мы уже используем синергетический эффект, связанный с более выгодными закупочными условиями. Ожидается, что функция закупок будет полностью интегрирована к концу 2011 года, после того как все магазины «Копейка» будут перезапущены под брендом «Пятерочка» и начнут предлагать более широкий ассортимент товаров по более низким ценам.
- **Логистика:** на момент приобретения сеть «Копейка» имела семь распределительных центров (РЦ) и около 300 грузовиков. X5 продолжает управлять пятью РЦ сети «Копейка» и всем приобретенным парком грузовиков. Мы приняли решение закрыть два РЦ, не отвечающим критериям эффективности X5. Три РЦ сети «Копейка» уже

оснащены нашей системой управления складом Warehouse Management System (WMS); мы планируем установить эту систему в двух других РЦ к концу 2011 года.

- **Персонал:** продолжается переподготовка персонала - на 30 июня 2011 года переподготовку прошли почти 70% сотрудников магазинов «Копейка». Мы проводим переподготовку поэтапно, от региона к региону, в соответствии с графиком ребрендинга магазинов. Интеграция головного офиса сети «Копейка» будет в основном завершена к началу четвертого квартала 2011 года.

Развитие логистической инфраструктуры

В первой половине 2011 года X5 Retail Group увеличила складские площади на 58,0 тыс. кв. м (с учетом закрытий).

Компания интегрировала в свою логистическую инфраструктуру пять РЦ сети «Копейка» (два в Московской области, один в Нижнем Новгороде, один в Воронеже и один в Самаре), а также заменила один РЦ в Ленинградской области на более функциональный и закрыла один РЦ в Екатеринбурге – его заменил более крупный и эффективный РЦ, открытый в четвертом квартале 2010 года.

В результате, по состоянию на 30 июня 2011 года Компания управляла 28 РЦ с общей складской площадью 464 тыс. кв. м, что вполне достаточно для обслуживания 1 604 тыс. кв. м торговой площади.

Регион	<u>Складские площади, тыс. кв. м</u>			<u>Количество РЦ</u>		
	31.12.2010	30.06.2011	Прирост в 1 пол. 2011	31.12.2010	30.06.2011	Прирост в 1 пол. 2011
Центральный	217,8	254,1	36,3	9	11	2
Северо-Западный	70,4	69,9	(0,4)	5	5	-
Волго-Вятский	17,5	29,8	12,3	1	2	1
Урал	34,7	27,7	(7,0)	5	4	(1)
Центрально-Черноземный	23,5	33,7	10,2	1	2	1
Средне-Волжский	13,4	20,1	6,7	1	2	1
Южный	15,6	15,6	0,0	1	1	-
Приволжский	13,1	13,1	0,0	1	1	-
Итого по X5 Retail Group	406,0	464,0	58,0	24	28	4

Приложения

- I. Динамика продаж LFL по форматам и регионам*
- II. Динамика чистой розничной выручки по регионам*
- III. Средний чек и число покупателей*
- IV. Увеличение количества магазинов по форматам и регионам*
- V. Операционные результаты магазинов «Копейка»*
- VI. Финансовый календарь на 2011 год*

Для справки:

X5 Retail Group N.V. (LSE: FIVE, Moody's - "B2", S&P - "B+") - 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. В 2010 году Компания приобрела сеть дискаунтеров «Копейка».

На 30 июня 2011 г. под управлением Компании находилось 2 683 магазинов с расположением в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах европейской части России, на Урале и на Украине. Мультиформатная сеть Компании включает в себя 1 606 магазинов «Пятерочка» формата «мягкий» дискаунтер, 306 супермаркетов «Перекресток», 70 гипермаркетов, а также 54 магазина «у дома» и 647 приобретенных магазинов «Копейка» (включая 315 магазинов, ребрендированных в «Пятерочку» и один в «Перекресток»).

На 30 июня 2011 г. число франчайзинговых магазинов на территории России составляло 705.

Чистая выручка X5 Retail Group N.V. за 2010 год достигла 11 280 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 844 млн. долл. США, чистая прибыль составила 271 млн. долл. США. Чистая выручка Компании за первый квартал 2011 года составила 3 845 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 281 млн. долл. США, чистая прибыль составила 97 млн. долл. США.

Акционерами X5 являются Альфа-групп - 47,9%, основатели «Пятерочки» - 19,9%, менеджмент Компании – 1,8%, казначейские ГДР (Treasury Stock) - 0,1%; в свободном обращении находятся 30,3% 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).

За дополнительной информацией просьба обращаться:

Анастасия Квон

Директор по связям с инвесторами
X5 Retail Group
Тел.: +7 (495) 792 3511
e-mail: anastasiya.kvon@X5.ru

Светлана Витковская

Руководитель отдела PR
X5 Retail Group
Тел.: +7 (495) 662 8888, доб. 31-140
e-mail: svetlana.vitkovskaya@X5.ru

Приложение I: Динамика продаж LFL по форматам и регионам⁽¹⁾

	2 кв. 2011			1 пол. 2011		
	Совокупные продажи LFL,%	Трафик, %	Средний чек, %	Совокупные продажи LFL,%	Трафик, %	Средний чек, %
<u>Москва и Центральный регион</u>						
Гипермаркеты	10	3	7	10	4	6
Супермаркеты	17	9	8	18	8	10
«Мягкие» дискаунтеры	6	(3)	9	9	(1)	10
Магазины «у дома»	19	7	12	19	7	12
Итого X5 Retail Group	10	1	9	12	2	10
<u>Санкт-Петербург и Северо-Западный регион</u>						
Гипермаркеты	(1)	(7)	6	(4)	(7)	3
Супермаркеты	23	8	15	29	12	17
«Мягкие» дискаунтеры	11	2	9	11	2	9
Итого X5 Retail Group	9	2	7	9	2	7
<u>Прочие регионы</u>						
Гипермаркеты	4	0	4	4	1	3
Супермаркеты	17	8	9	17	8	9
«Мягкие» дискаунтеры	15	2	13	16	3	13
Итого X5 Retail Group	12	3	9	12	4	8
<u>X5 Retail Group</u>						
Гипермаркеты	4	(1)	5	3	0	3
Супермаркеты	18	9	9	19	9	10
«Мягкие» дискаунтеры	9	0	9	11	1	10
Магазины «у дома»	19	7	12	19	7	12
Итого X5 Retail Group	10	2	8	11	3	8

⁽¹⁾ На основе валовой розничной выручки в рублях (включая НДС, исключая влияние валютных курсов). Темпы роста чистой розничной выручки в рублях могут незначительно отличаться из-за эффективной ставки НДС.

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 на протяжении не менее двенадцати полных месяцев до начала последнего месяца отчетного периода. Их выручка включается в сравнительный анализ с первого дня месяца, следующего за открытием магазина. Сравнение показателей LFL по каждому магазину проводится с учетом розничной выручки, полученной соответствующим магазином за отчетный период и за те же месяцы периода, с которым проводится сравнение. Объем продаж LFL рассчитывается с учетом трафика и среднего чека соответствующих магазинов за рассматриваемый период.

Магазины «Копейка» не включены в расчет LFL X5 за 2 кв. 2011 г. и 1 пол. 2011 г., поскольку они были приобретены в декабре 2010 г. Операционные результаты магазинов «Копейка» приведены в Приложении V к данному пресс-релизу.

Приложение II: Динамика чистых розничных продаж по регионам

Млн. долл. США	2 кв. 2011	2 кв. 2010	% изменения	1 пол. 2011	1 пол. 2010	% изменения
Москва и Центральный регион	1 818,8	1 368,7	33%	3 545,2	2 665,0	33%
Санкт-Петербург и Северо-Западный регион	862,3	690,7	25%	1 655,7	1 368,5	21%
Прочие регионы	869,4	574,2	51%	1 678,7	1 130,4	49%
Интернет-торговля ⁽¹⁾	1,2	4,0	(69%)	7,8	8,0	(3%)
Магазины «Копейка» ⁽²⁾	454,3	-	н/д	944,6	-	н/д
Итого чистая розничная выручка	4 006,0	2 637,7	52%	7 832,1	5 172,0	51%

Млн. руб.	2 кв. 2011	2 кв. 2010	% изменения	1 пол. 2011	1 пол. 2010	% изменения
Москва и Центральный регион	50 947,2	41 383,8	23%	101 479,2	80 131,5	27%
Санкт-Петербург и Северо-Западный регион	24 170,4	20 887,4	16%	47 393,1	41 148,4	15%
Прочие регионы	24 363,3	17 364,5	40%	48 051,9	33 988,0	41%
Интернет-торговля ⁽¹⁾	30,9	121,5	(75%)	224,2	241,8	(7%)
Магазины «Копейка» ⁽²⁾	12 686,1	-	н/д	27 038,1	-	н/д
Итого чистая розничная выручка	112 197,9	79 757,3	41%	224 186,5	155 509,8	44%

⁽¹⁾ Онлайн-бизнес был продан 29 апреля 2011 г.

⁽²⁾ Выручка магазинов «Копейка» консолидирована X5 с 1 декабря 2010 г.; эта цифра включает выручку ребрендериванных магазинов.

Приложение III: Средний чек и количество покупателей⁽¹⁾

	2 кв. 2011	2 кв. 2010	% изменения	1 пол. 2011	1 пол. 2010	% изменения
<u>Средний чек, руб.</u>						
Гипермаркеты	625,2	598,8	4%	628,5	612,6	3%
Супермаркеты	379,7	353,7	7%	393,3	361,8	9%
«Мягкие» дискаунтеры	272,4	257,2	6%	280,2	263,3	6%
Магазины «у дома» ⁽²⁾	210,5	191,3	10%	219,8	191,3	15%
Интернет-торговля ⁽³⁾	7 529,0	4 148,9	81%	5 282,4	4 051,6	30%
Магазины «Копейка»	236,8	-	н/д	243,6	-	н/д
Итого X5 Retail Group	312,3	309,7	1%	321,0	318,5	1%
<u>Средний чек, долл. США</u>						
Гипермаркеты	22,3	19,8	13%	22,0	20,4	8%
Супермаркеты	13,6	11,7	16%	13,7	12,0	14%
«Мягкие» дискаунтеры	9,7	8,5	14%	9,8	8,8	12%
Магазины «у дома» ⁽²⁾	7,5	6,3	19%	7,7	6,4	21%
Интернет-торговля ⁽³⁾	269,0	137,2	96%	184,5	134,8	37%
Магазины «Копейка»	8,5	-	н/д	8,5	-	н/д
Итого X5 Retail Group	11,2	10,2	9%	11,2	10,6	6%
<u>Количество покупателей, млн.</u>						
Гипермаркеты	30,5	27,7	10%	60,2	53,4	13%
Супермаркеты	74,1	62,8	18%	144,7	122,5	18%
«Мягкие» дискаунтеры	239,9	199,8	20%	457,7	377,7	21%
Магазины «у дома» ⁽²⁾	4,0	3,4	15%	7,3	3,4	112%
Интернет-торговля ⁽³⁾	0,005	0,03	(84%)	0,05	0,1	(29%)
Магазины «Копейка»	61,1	-	н/д	126,5	-	н/д
Итого X5 Retail Group	409,6	293,8	39%	796,4	557,1	43%

⁽¹⁾ На основе валовой выручки всех магазинов, включая приобретенные магазины «Копейка», консолидированные с 1 декабря 2010 г.

⁽²⁾ Включены с 1 апреля 2010 г.

⁽³⁾ Онлайн-бизнес был продан 29 апреля 2011 г.

Приложение IV: Увеличение количества магазинов по форматам и регионам

Количество магазинов	По состоянию на			Ребренди- ровано	Закрыто	Добавлено		% изм. по сравнению с 31.12.10
	31.12.2010	31.03.2011	30.06.2011			1 пол. 2011	1 пол. 2011	
<u>Москва и Центральный регион</u>								
Гипермаркеты	14	14	14	-	-	-	-	0%
Супермаркеты	172	173	172	-	(1)	(1)	-	0%
«Мягкие» дискаунтеры	567	577	610	-	-	33	43	8%
Магазины «у дома»	45	47	54	-	(2)	7	9	20%
Итого	798	811	850	-	(3)	39	52	7%
<u>Санкт-Петербург и Северо-Западный регион</u>								
Гипермаркеты	17	17	17	-	-	-	-	0%
Супермаркеты	33	34	34	-	-	-	1	3%
«Мягкие» дискаунтеры	358	370	389	-	(1)	19	31	9%
Итого	408	421	440	-	(1)	19	32	8%
<u>Прочие регионы</u>								
Гипермаркеты	40	40	39	-	(1)	(1)	(1)	(3%)
Супермаркеты	96	96	100	-	(2)	4	4	4%
«Мягкие» дискаунтеры	467	525	607	-	(1)	82	140	30%
Итого	603	661	746	-	(4)	85	143	24%
<u>X5 Retail Group</u>								
Гипермаркеты	71	71	70	-	(1)	(1)	(1)	(1%)
Супермаркеты	301	303	306	-	(3)	3	5	2%
«Мягкие» дискаунтеры	1 392	1 472	1 606	-	(2)	134	214	15%
Магазины «у дома»	45	47	54	-	(2)	7	9	20%
Магазины «Копейка» ⁽¹⁾	660	652	647	316	(13)	(5)	(13)	(2%)
Итого X5 Retail Group	2 469	2 545	2 683	316	(21)	138	214	9%

⁽¹⁾ Включая магазины, ребрендированные в «Пятерочку» и «Перекресток».

Приложение V: Операционные результаты магазинов «Копейка»

Чистая розничная выручка

	2 кв. 2011	2 кв. 2010	% изменения	1 пол. 2011	1 пол. 2010	% изменения
«Копейка», млн. долл. США	454,3	501,6	(9%)	944,6	993,4	(5%)
«Копейка», млн. руб.	12 686,1	15 170,5	(16%)	27 038,1	29 869,6	(9%)

Динамика продаж LFL

	2 кв. 2011			1 пол. 2011		
	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %
«Копейка»	(7)	(10)	3	(6)	(9)	3

Средний чек и количество покупателей⁽¹⁾

<u>Средний чек, руб.</u>	2 кв. 2011	2 кв. 2010	% изменения	1 пол. 2011	1 пол. 2010	% изменения
«Копейка»	236,9	234,3	1%	243,6	239,6	2%
<u>Количество покупателей, млн.</u>	2 кв. 2011	2 кв. 2010	% изменения	1 пол. 2011	1 пол. 2010	% изменения
«Копейка»	61,1	73,9	(17%)	126,5	142,4	(11%)

⁽¹⁾ На основе валовой розничной выручки всех магазинов «Копейка». Динамика продаж LFL показана с учетом НДС, без учета влияния валютных курсов.

Приложение VI: Финансовый календарь на 2011 год

Дата	Событие
25 августа 2011 г.	Финансовые результаты за 2 квартал и 1 полугодие 2011 г., рассмотренные аудиторам
10 октября 2011 г.	Операционные результаты за 3 квартал и 9 месяцев 2011 г.
28 ноября 2011 г.	Финансовые результаты за 3 квартал и 9 месяцев 2011 г., рассмотренные аудиторам