

ОБНОВЛЕННЫЕ⁽¹⁾ ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА⁽²⁾:**ЧИСТАЯ РОЗНИЧНАЯ ВЫРУЧКА ВЫРОСЛА НА 32% В РУБЛЯХ И НА 37% В ДОЛЛАРАХ США, ДОСТИГНУВ 15,4 МЛРД. ДОЛЛАРОВ США****X5 ПЕРЕВЫПОЛНИЛА ПЛАН ПО ОРГАНИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ: ОТКРЫТО 577 МАГАЗИНОВ****КОЛИЧЕСТВО МАГАЗИНОВ ПРЕВЫСИЛО 3 000 И КОМПАНИЯ СОХРАНЯЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА**

Москва, 20 января 2012 - Сегодня X5 Retail Group N.V., крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж, объявляет операционные результаты за IV квартал и 2011 год.

**Основные показатели
IV квартала 2011 г.**

- Консолидированная чистая розничная выручка выросла по сравнению с четвертым кварталом 2010 года на 16% в рублевом выражении до 123 316 млн. рублей и на 14% в долларовом выражении до 3 955 млн. долл. США;
- LFL продажи в целом по Компании уменьшились на 2% в рублевом выражении;
- Количество магазинов увеличилось на 217 в четвертом квартале 2011 года, включая 198 «мягких» дискаунтеров, девять супермаркетов, пять гипермаркетов и пять магазинов формата «у дома»;
- Компания увеличила чистую торговую площадь на 86 тыс. кв. м.

**Основные показатели
2011 г.**

- Консолидированная чистая розничная выручка выросла по сравнению с 2010 г. на 32% в рублевом выражении до 452 482 млн. рублей и на 37% в долларовом выражении до 15 397 млн. долл. США;
- Рост LFL продаж в целом по Компании составил 6% в рублевом выражении;
- Компания открыла 577 новых магазинов органическим путем в 2011 году, включая 526 «мягких» дискаунтеров, 20 супермаркетов, шесть гипермаркетов и 25 магазинов формата «у дома»;
- Компания провела ребрендинг 616 магазинов «Копейка» (607 были ребрендированы в «мягкие» дискаунтеры, девять - в супермаркеты) и закрыла 44 приобретенных магазина;
- Компания увеличила чистую торговую площадь на 172 тыс. кв. м.

⁽¹⁾ Обновлено 22 марта 2012 г. на основе пересчета вклада факторов роста валовой розничной выручки в 4 кв. 2011 г. и 2011 г. по сравнению с аналогичными периодами 2010 года (страница 3, таблица *Динамика валовой розничной выручки*).

⁽²⁾ Предварительные неаудированные результаты.

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

«По итогам 2011 года X5 удалось сохранить свое лидерство – выручка достигла 15,4 млрд. долл. США, а рост выручки составил 37% в долларовом выражении. Мы перевыполнили план по органическому развитию, открыв рекордные 577 магазинов.»

В то время как во втором полугодии 2010 года и первом полугодии 2011 года улучшение потребительских настроений поддержало наши результаты, в третьем и четвертом кварталах прошлого года ситуация изменилась. Снижение потребительской активности, эффект высокой базы и консолидация «Копейки» с декабря 2010 года повлияли на результаты Компании в четвертом квартале 2011 года».

Чистая розничная выручка⁽¹⁾

Динамика чистой розничной выручки по форматам⁽²⁾

Млн. долл. США	4 кв. 2011	4 кв. 2010	% изменения	2011 год	2010 год	% изменения
Гипермаркеты	572,8	592,2	(3%)	2 267,3	2 012,7	13%
Супермаркеты	847,7	813,4	4%	3 358,2	2 737,2	23%
«Мягкие» дискаунтеры	2 014,8	1 817,6	11%	7 840,9	6 199,8	26%
Магазины «у дома» ⁽³⁾	27,7	22,6	23%	101,8	61,2	66%
Интернет- торговля ⁽⁴⁾	-	6,9	н/д	7,8	20,3	(62%)
Магазины «Копейка» ⁽⁵⁾	491,6	217,0	127%	1 821,3	217,0	740%
Итого X5 Retail Group	3 954,6	3 469,5	14%	15 397,3	11 248,1	37%

Млн. руб.	4 кв. 2011	4 кв. 2010	% изменения	2011 год	2010 год	% изменения
Гипермаркеты	17 886,8	18 148,5	(1%)	66 629,3	61 123,0	9%
Супермаркеты	26 471,9	24 922,9	6%	98 688,8	83 126,4	19%
«Мягкие» дискаунтеры	62 827,0	55 704,7	13%	230 424,4	188 284,1	22%
Магазины «у дома» ⁽³⁾	859,2	689,3	25%	2 991,9	1 857,3	61%
Интернет- торговля ⁽⁴⁾	-	210,6	н/д	224,2	616,9	(64%)
Магазины «Копейка» ⁽⁵⁾	15 271,6	6 588,6	132%	53 523,6	6 588,6	712%
Итого X5 Retail Group	123 316,4	106 264,6	16%	452 482,1	341 596,3	32%

В 4 квартале 2011 года чистая розничная выручка X5 выросла по сравнению с 4 кварталом 2010 года на 16% в рублях (до 123 316 млн. руб.) и на 14% в долларовом выражении (до 3 955 млн). Чистая розничная выручка за 2011 финансовый год составила 452 482 млн. рублей, увеличившись на 32% по сравнению с прошлым годом. Рост выручки в долларовом выражении составил 37%.

⁽¹⁾ 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. 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 2011г.

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

Динамика валовой розничной выручки

На основе валовой розничной выручки в рублях	4 кв. 2011 по сравнению с 4 кв. 2010 г.			2011 г. по сравнению с 2010 г.			Итого % изменения
	LFL, %	Органический рост, %	Вклад «Копейки», %	LFL, %	Органический рост, %	Вклад «Копейки», %	
Гипермаркеты	(6)	4		0	9		9
Супермаркеты	1	5		10	9		19
«Мягкие» дискаунтеры	(1)	14		5	18		23
Магазины «у дома»	4	22		10	52		62
Итого валовая розничная выручка	(2)	10	8	6	12	14	32
Курсовые разницы							5
Итого % изменения с учетом курсовых разниц				14			37

В четвертом квартале 2011 года рост валовой розничной выручки на 16% в рублях был получен за счет роста числа новых магазинов на 10%, вклада магазинов «Копейка» на 8%, а также снижения продаж LFL на (2%).

Динамика продаж LFL

В четвертом квартале 2011 года совокупные продажи LFL снизились на 2% в рублевом выражении, в том числе за счет уменьшения трафика на 4% и роста среднего чека на 2%.

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

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

(1) В этом разделе весь анализ динамики выручки основан на валовой розничной выручке в рублях (включая НДС). 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 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» будут включены в расчет продаж LFL X5 с 1 января 2012 года.

В четвертом квартале продажи LFL в «мягких» дискаунтерах снизились на 1%, за счет снижения трафика на 3% и роста среднего чека на 2%, что отражает усложнившуюся ситуацию на рынке. Кроме того, имеет место эффект высокой базы: рост LFL продаж в «мягких» дискаунтерах составил 13% и 16% в четвертом квартале 2010 года и 2009 года соответственно.

В супермаркетах рост LFL продаж в четвертом квартале 2011 года составил 1% за счет уменьшения трафика на 4% и роста среднего чека на 5%. После двузначного темпа роста LFL продаж в первом полугодии на фоне благоприятных потребительских настроений во втором полугодии наши супермаркеты столкнулись со снижением трафика и уменьшением среднего чека, по мере того, как поведение потребителя становилось более консервативным.

В гипермаркетах LFL продажи упали в четвертом квартале на 6%. Снижение произошло за счет уменьшения трафика на 8% и роста среднего чека на 2%.

Показатели LFL продаж магазинов «Копейка»

X5 завершила интеграцию «Копейки», самого крупного приобретения Компании, менее чем за год. Магазины, ребрендированные начале года, сейчас демонстрируют стабильный рост продаж, измеряемый двузначными показателями. Компания намерена реализовывать значительные синергии от этого приобретения в 2012 году и в будущем, включая увеличение плотности продаж в ребрендированных магазинах, и преимущества от эффекта увеличения объема бизнеса X5, переговорной позиции с поставщиками и повышения эффективности управления.

Динамика количества магазинов и торговых площадей

				Ребрендировано	Закрыто	Добавлено		% изменения
	31-12-10	30-09-11	31-12-11	2011 год	2011 год	4 кв. 2011	2011 год	по сравнению с 31-12-10
Торговая площадь, кв. м.								
Гипермаркеты	351 753	350 785	371 293	-	(9 135)	20 508	19 540	6%
Супермаркеты	313 024	325 482	333 892	-	(4 552)	8 409	20 867	7%
«Мягкие» дискаунтеры	586 311	678 892	735 239	-	(1 990)	56 347	148 928	25%
Магазины «у дома»	9 222	12 258	12 671	-	(753)	413	3 449	37%
Магазины «Копейка» ⁽¹⁾	294 768	274 190	274 190	274 190	(20 578)	-	(20 578)	(7%)
Итого X5 Retail Group	1 555 079	1 641 607	1 727 285	274 190	(37 008)	85 678	172 207	11%

⁽¹⁾ Из 660 магазинов «Копейка», приобретенных в 2010 году 616 были преобразованы в магазины X5, а оставшиеся 44 - закрыты.

⁽²⁾ В 2011 г. в результате органического развития число магазинов X5 увеличилось на 577.

	31-12-10	30-09-11	31-12-11	Ребрендировано	Закрыто	Добавлено		% изменения по сравнению с
				2011 год	2011 год	4 кв. 2011	2011 год	31-12-10
Кол-во магазинов								
Гипермаркеты	71	72	77	-	(1)	5	6	} 577 ⁽²⁾ 7% 38%
Супермаркеты «Мягкие»	301	312	321	-	(5)	9	20	
дискаунтеры	1 392	1 720	1918	-	(4)	198	526	
Магазины «у дома»	45	65	70	-	(3)	5	25	} 56%
Магазины «Копейка» ⁽¹⁾	660	616	616	616	(44)	-	(44)	(7%)
Итого X5 Retail Group	2 469	2 785	3 002	616	(57)	217	533	22%

В четвертом квартале 2011 года количество магазинов X5 увеличилось на 217 объектов в результате открытия 198 «мягких» дискаунтеров, девяти супермаркетов, пяти гипермаркетов и пяти магазинов «у дома».

В 2011 году в результате органического развития число магазинов X5 увеличилось на 577, в том числе 526 «мягких» дискаунтеров, 20 супермаркетов, шесть гипермаркетов и 25 магазинов «у дома». При этом, 44 магазина было закрыто в процессе ребрендинга магазинов «Копейка». Всего было ребрендировано 616 магазинов «Копейка» (607 были ребрендированы в «мягкие» дискаунтеры «Пятерочка» и девять – в супермаркеты «Перекресток»).

Дополнительная информация приведена в Приложении IV к данному пресс-релизу.

По состоянию на 31 декабря 2011 года X5 Retail Group присутствовала в 52⁽³⁾ городах европейской части России, Урала и Украины. Под управлением X5 находилось 3 002 магазина (1 727 тыс. кв. м. торговой площади), в том числе 1 918 «мягких» дискаунтеров, 321 супермаркет, 77 гипермаркетов, 70 магазинов «у дома» и 616 бывших магазинов «Копейка».

Развитие логистической инфраструктуры

В 2011 финансовом году X5 Retail Group увеличила свои складские площади на 118 тыс. кв. м.

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). Также был открыт стратегически важный с точки зрения оптимизации логистики в Московском регионе РЦ в Богородске.

Компания расширила существующие мощности РЦ в Московской области, а также заменила один РЦ в Ленинградской области на более функциональный и закрыла один РЦ в Екатеринбурге.

⁽¹⁾ Из 660 магазинов «Копейка», приобретенных в 2010 году 616 были преобразованы в магазины X5, а оставшиеся 44 - закрыты.

⁽²⁾ В 2011 г. в результате органического развития число магазинов X5 увеличилось на 577.

⁽³⁾ С населением более 200 000 человек.

В результате, по состоянию на 31 декабря 2011 года Компания управляла 29 РЦ с общей складской площадью 524 тыс. кв. м., что вполне достаточно для обслуживания 1 727 тыс. кв. м. торговой площади.

Парк грузовых автомобилей Компании увеличился с 800 в начале 2011 года до более чем 1 300 в конце года.

Регион	<u>Складские площади, тыс.</u>			<u>Количество РЦ</u>		
	<u>кв. м.</u>		<u>Прирост за</u>	<u>31-12-10</u>	<u>31-12-11</u>	<u>Прирост</u>
	<u>31-12-10</u>	<u>31-12-11</u>	<u>2011 г.</u>			<u>за 2011 г.</u>
Центральный	217,8	302,3	84,5	9	12	3
Северо-Западный	70,4	81,7	11,3	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	-	1	1	-
Приволжский	13,1	13,1	-	1	1	-
Итого X5 Retail Group	406,0	524,0	118,0	24	29	5

⁽¹⁾ С населением более 200 000 человек.

Приложения

- I. Динамика продаж LFL по форматам и регионам*
- II. Динамика чистой розничной выручки по регионам*
- III. Средний чек и количество покупок*
- IV. Увеличение количества магазинов по форматам и регионам*
- V. Операционные результаты магазинов «Копейка»*
- VI. Финансовый календарь на 2012 год*

Для справки:

X5 Retail Group N.V. (LSE: FIVE, Moody's - "B2", S&P - "B+") - крупнейшая в России продовольственная розничная компания по объемам продаж. Компания управляет магазинами нескольких форматов: «мягкими» дискаунтерами под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток», гипермаркетами под брендом «Карусель», а также магазинами «у дома» под различными брендами.

На 31 декабря 2011 г. под управлением Компании находилось 3 002 магазина с лидирующей позицией в Москве, Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть Компании включает в себя 2 525 магазинов формата «мягкий» дискаунтер, 330 супермаркетов, 77 гипермаркетов, а также 70 магазинов «у дома». Под управлением Компании также находилось 29 распределительных центров на территории России.

На 31 декабря 2011 г. число франчайзинговых магазинов X5 на территории России составляло 658 объектов.

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 девять месяцев 2011 года составила 11 490 млн. долл. США, показатель EBITDA составил 786 млн. долл. США, чистая прибыль составила 168 млн. долл. США.

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» - 47,86%, основатели «Пятерочки» - 19,85%, менеджмент Компании и/или представители Наблюдательного совета – 0,09%, казначейские ГДР (Treasury Stock) - 0,11%; в свободном обращении находятся 32,09% акций в форме ГДР.

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
Тел.: +7 (495) 792-3511
e-mail: anastasiya.kvon@X5.ru

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

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

	4 кв. 2011 г.			2011 г.		
	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %
<u>Москва и Центральный регион</u>						
Гипермаркеты	0	(3)	3	6	2	4
Супермаркеты	2	(4)	6	10	2	8
«Мягкие» дискаунтеры	(5)	(4)	(1)	3	(3)	6
Магазины «у дома»	4	(3)	7	10	0	10
Итого X5 Retail Group	(2)	(4)	2	6	(1)	7
<u>Санкт-Петербург и Северо-Запад</u>						
Гипермаркеты	(9)	(10)	1	(4)	(7)	3
Супермаркеты	6	(2)	8	19	5	14
«Мягкие» дискаунтеры	4	(2)	6	8	0	8
Итого X5 Retail Group	1	(3)	4	6	0	6
<u>Прочие регионы</u>						
Гипермаркет	(9)	(9)	0	(2)	(3)	1
Супермаркет	(3)	(6)	3	8	1	7
«Мягкие» дискаунтеры	0	(4)	4	8	(1)	9
Итого X5 Retail Group	(3)	(5)	2	5	(1)	6
<u>X5 Retail Group</u>						
Гипермаркеты	(6)	(8)	2	0	(3)	3
Супермаркеты	1	(4)	5	10	2	8
«Мягкие» дискаунтеры	(1)	(3)	2	5	(1)	6
Магазины «у дома»	4	(3)	7	10	0	10
Итого X5 Retail Group	(2)	(4)	2	6	(1)	7

⁽¹⁾ На основе валовой розничной выручки в рублях (включая НДС). 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 X5 за 4 квартал и 2011 финансовый год. Операционные результаты магазинов «Копейка» приведены в Приложении V к данному пресс-релизу.

Приложение II: Динамика чистой розничной выручки по регионам

Млн. долл. США	4 кв. 2011	4 кв. 2010	% изменения	2011 г.	2010 г.	% изменения
Москва и Центральный регион	1 754,0	1 684,9	4%	6 918,7	5 696,4	21%
Санкт-Петербург и Северо-Запад	813,7	781,6	4%	3 248,5	2 788,6	16%
Прочие регионы	895,3	779,1	15%	3 400,9	2 525,8	35%
Интернет-торговля ⁽¹⁾	-	6,9	н/д	7,8	20,3	(62%)
Магазины «Копейка» ⁽²⁾	491,6	217,0	127%	1 821,3	217,0	740%
Итого X5 Retail Group	3 954,6	3 469,5	14%	15 397,3	11 248,1	37%

Млн. руб.	4 кв. 2011	4 кв. 2010	% изменения	2011 г.	2010 г.	% изменения
Москва и Центральный регион	54 753,8	51 633,3	6%	203 323,8	172 995,3	18%
Санкт-Петербург и Северо-Запад	25 425,8	23 969,6	6%	95 465,8	84 688,4	13%
Прочие регионы	27 865,3	23 862,5	17%	99 944,8	76 707,1	30%
Интернет-торговля ⁽¹⁾	-	210,6	н/д	224,2	616,9	(64%)
Магазины «Копейка» ⁽²⁾	15 271,6	6 588,6	132%	53 523,6	6 588,6	712%
Итого X5 Retail Group	123 316,4	106 264,6	16%	452 482,1	341 596,3	32%

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

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

Приложение III: Средний чек и количество покупок⁽¹⁾

	4 кв. 2011	4 кв. 2010	% изменения	2011 г.	2010 г.	% изменения
<u>Средний чек, руб.</u>						
Гипермаркеты	668,6	670,6	0%	632,4	619,5	2%
Супермаркеты	419,1	389,6	8%	391,9	362,0	8%
«Мягкие» дискаунтеры	279,9	257,5	9%	274,2	257,7	6%
Магазины «у дома» ⁽²⁾	229,0	220,7	4%	217,2	199,3	9%
Интернет-торговля ⁽³⁾	-	4 648,7	n/a	5 282,4	4 278,5	23%
Магазины «Копейка»	260,4	-	n/a	237,4	-	n/a
Итого X5 Retail Group	327,3	321,2	2%	315,1	313,9	0%
<u>Средний чек, долл. США</u>						
Гипермаркеты	21,4	21,8	(2%)	21,5	20,4	6%
Супермаркеты	13,4	12,7	6%	13,3	11,9	12%
«Мягкие» дискаунтеры	9,0	8,4	7%	9,3	8,5	10%
Магазины «у дома» ⁽²⁾	7,4	7,2	3%	7,4	6,6	13%
Интернет-торговля ⁽³⁾	-	151,4	n/d	179,8	140,9	28%
Магазины «Копейка»	8,4	-	n/d	8,1	-	n/d
Итого X5 Retail Group	10,5	10,5	0%	10,7	10,3	4%
<u>Количество покупок, млн.</u>						
Гипермаркеты	30,6	31,0	(2%)	120,7	113,1	7%
Супермаркеты	72,3	73,2	(1%)	287,9	262,9	9%
«Мягкие» дискаунтеры	256,3	246,5	4%	957,3	831,4	15%
Магазины «у дома» ⁽²⁾	4,3	3,6	21%	15,8	10,6	49%
Интернет-торговля ⁽³⁾	-	0,1	n/d	0,1	0,2	(70%)
Магазины «Копейка»	67,0	-	n/d	257,3	-	n/d
Итого X5 Retail Group	430,5	354,4	21%	1 639,0	1 218,1	35%

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

⁽²⁾ Включены с 1 апреля 2010 года.

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

Приложение IV: Увеличение количества магазинов по форматам и регионам

Количество магазинов	31-12-10	30-09-11	31-12-11	Ребренди-	Закрыто	Добавлено		% изменений по сравнению с 31-12-10	
				ровано		4 кв. 2011 г.	2011 г.		
				2011 г.	2011 г.				
<u>Москва и Центральный регион</u>									
Гипермаркеты	14	14	17	-	-	3	3	21%	
Супермаркеты	172	178	184	-	(1)	6	12	7%	
«Мягкие» дискаунтеры	567	645	728	-	(1)	83	161	28%	
Магазины «у дома»	45	65	70	-	(3)	5	25	56%	
Итого	798	902	999	-	(5)	97	201	25%	
<u>Санкт-Петербург и Северо-Запад</u>									
Гипермаркеты	17	17	17	-	-	-	-	0%	
Супермаркеты	33	34	34	-	-	-	1	3%	
«Мягкие» дискаунтеры	358	408	438	-	(1)	30	80	22%	
Итого	408	459	489	-	(1)	30	81	20%	
<u>Прочие регионы</u>									
Гипермаркеты	40	41	43	-	(1)	2	3	8%	
Супермаркеты	96	100	103	-	(4)	3	7	7%	
«Мягкие» дискаунтеры	467	667	752	-	(2)	85	285	61%	
Итого	603	808	898	-	(7)	90	295	49%	
<u>X5 Retail Group</u>									
Гипермаркеты	71	72	77	-	(1)	5	6	} 577 ⁽¹⁾	8%
Супермаркеты	301	312	321	-	(5)	9	20		7%
«Мягкие» дискаунтеры	1 392	1 720	1 918	-	(4)	198	526		38%
Магазины «у дома»	45	65	70	-	(3)	5	25		56%
Копейка ⁽²⁾	660	616	616	616	(44)	-	(44)		(7%)
Итого	2 469	2 785	3 002	616	(57)	217	533		22%

⁽¹⁾ В 2011 году в результате органического развития число магазинов X5 увеличилось на 577.

⁽²⁾ Из 660 магазинов «Копейка», приобретенных в 2010 году, 616 были ребрендированы в магазины X5, а оставшиеся 44 закрыты.

Приложение V: Операционные результаты магазинов «Копейка»

Чистая розничная выручка

	4 кв. 2011 г.	4 кв. 2010 г.	% изменения	2011 г.	2010 г.	% изменения
«Копейка», млн. долл. США	489,0	547,5	(11%)	1 821,3	2 015,6	(10%)
«Копейка», млн. руб.	15 271,6	16 814,6	(9%)	53 523,6	61 213,1	(13%)

Динамика продаж LFL⁽¹⁾

	4 кв. 2011 г.			2011 г.		
	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %	Совокупные продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %
«Копейка»	(3)	(4)	1	(6)	(6)	0

Средний чек и количество покупателей⁽¹⁾

	4 кв. 2011 г.	4 кв. 2010 г.	% изменения	2011 г.	2010 г.	% изменения
Средний чек, руб.						
«Копейка»	260,4	254,4	2%	237,4	238,7	(1%)
	4 кв. 2011 г.	4 кв. 2010 г.	% изменения	2011 г.	2010 г.	% изменения
Количество покупок, млн.						
«Копейка»	67,0	75,3	(11%)	257,3	292,5	(12%)

⁽¹⁾ На основе валовой розничной выручки в рублях всех магазинов «Копейка». Динамика продаж LFL показана с учетом НДС.

Приложение VI: Финансовый календарь на 2012 год

Дата	Событие
11 апреля 2012 г. (предварительно)	Результаты операционной деятельности за 1-ый квартал 2012 года
19 апреля 2012 г. (предварительно)	Утвержденные аудиторам финансове результаты 2011 финансового года по МСФО
29 мая 2012 г. (предварительно)	Финансовые результаты за 1-ый квартал 2012 года
13 июля 2012 г. (предварительно)	Результаты операционной деятельности за 2-ой квартал и первое полугодие 2012 года
28 августа 2012 г. (предварительно)	Финансовые результаты за 2-ой квартал и первое полугодие 2012 года, рассмотренные аудиторам
11 октября 2012 г. (предварительно)	Результаты операционной деятельности за 3-ий квартал и 9 месяцев 2012 года
30 ноября 2012 г. (предварительно)	Финансовые результаты за 3-ий квартал и 9 месяцев 2012 года