

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ВЫРУЧКИ НА 28,3% ПО ИТОГАМ III КВ. 2015 ГОДА

- ✓ Чистая розничная выручка X5 увеличилась на 28,3% по сравнению с аналогичным показателем III кв. 2014 г. (самый высокий темп роста с III кв. 2011 года). Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту сопоставимых (LFL) продаж на 13,1%, а также
 - росту торговой площади (вклад в рост выручки +15,2%). Торговая площадь выросла на 29,6% по сравнению с 30.09.2014.
- ✓ Основной вклад в рост выручки X5 в III кв. 2015 г. внесла торговая сеть «Пятерочка», которая продолжает удовлетворять потребности покупателей в меняющихся макроэкономических условиях. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года чистая розничная выручка сети «Пятерочка» в III кв. 2015 года увеличилась на 34,8%, что обусловлено:
 - ростом LFL продаж на 15,2% и
 - ростом торговой площади (вклад в рост выручки +19,6%). Чистая торговая площадь выросла на 40,6% по сравнению с 30.09.2014.
- ✓ Торговая сеть «Перекресток» значительно ускорила темпы роста выручки в течение III кв.: с 9,7% год-к-году (г-к-г) в июле до 16,7% г-к-г в сентябре.
- ✓ X5 продемонстрировала положительную динамику LFL трафика с восходящей динамикой внутри квартала, в основном благодаря показателям сетей «Пятерочка» и «Карусель».
- ✓ X5 открыла 541 новый магазин в III кв. 2015 г., что более чем в два раза превышает аналогичный показатель III кв. 2014 года. Прирост торговой площади в III кв. 2015 года составил 236,0 тыс. кв. м.
- ✓ X5 добавила 1,029 новых магазинов за 9 месяцев 2015 года против 461 магазина за 9 месяцев 2014 года. Прирост торговой площади за 9 месяцев 2015 года составил 507,4 тыс. кв. м. преимущественно за счет органических открытий новых магазинов

Амстердам, 13 октября 2015 года - X5 Retail Group («X5» или «Компания»), одна из ведущих продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже «FIVE»), объявляет сегодня предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам третьего квартала и девяти месяцев 2015 года⁽¹⁾.

Чистая розничная выручка⁽²⁾⁽³⁾

Динамика чистой розничной выручки, млн руб.⁽⁴⁾

млнруб.	3 кв. 2015	3 кв. 2014	Изменение	9М 2015	9М 2014	Изменение
«Пятерочка»	143 577,8	106 498,9	34,8%	418 206,7	309 875,5	35,0%
«Перекресток»	30 052,3	26 610,4	12,9%	93 097,8	83 264,6	11,8%
«Карусель»	18 744,7	16 245,4	15,4%	56 061,9	49 727,5	12,7%
«Экспресс»	2 620,0	2 473,5	5,9%	8 304,4	7 299,0	13,8%
X5 Retail Group	194 994,8	152 028,5	28,3%	575 670,9	451 035,9	27,6%

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 3 кв. 2015, %

	Июль 2015	Август 2015	Сентябрь 2015
«Пятерочка»	35,6	35,2	33,7
«Перекресток»	9,7	12,6	16,7
«Карусель»	15,5	15,8	14,8
«Экспресс»	4,7	5,2	7,9
X5 Retail Group	28,1	28,4	28,2

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

(2) 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 III кв. и 9 месяцев 2015 года.

(3) С 1 января 2015 года, E5.ru прекратил коммерческую деятельность. Однако результаты E5.ru включены в выручку X5 за 2014 год.

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

Средний чек и количество покупок

Средний чек и количество покупок в 3 кв. 2015 г.

	3 кв. 2015	3 кв. 2014	Изменение	9М 2015	9М 2014	Изменение
Средний чек, руб.						
«Пятерочка»	320,0	289,0	10,7%	330,9	293,9	12,6%
«Перекресток»	453,3	411,5	10,2%	477,6	423,8	12,7%
«Карусель»	658,0	623,1	5,6%	672,7	621,9	8,2%
«Экспресс»	268,3	257,6	4,2%	285,7	263,8	8,3%
X5 Retail Group	352,3	324,2	8,7%	366,3	331,9	10,4%
Количество покупок, млн						
«Пятерочка»	513,3	421,3	21,8%	1 444,2	1 204,7	19,9%
«Перекресток»	75,2	73,9	1,8%	222,2	225,1	(1,3%)
«Карусель»	32,5	29,8	9,2%	95,3	91,4	4,2%
«Экспресс»	11,5	11,3	1,6%	34,2	32,5	5,1%
X5 Retail Group	632,5	536,5	17,9%	1 795,9	1 554,5	15,5%

Динамика среднего чека и количества покупок ежемесячно за 3 кв. 2015 г., %

	Июль 2015	Август 2015	Сентябрь 2015
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	13,3	10,2	8,7
«Перекресток»	11,6	10,5	8,3
«Карусель»	6,4	5,7	4,6
«Экспресс»	6,2	3,1	3,2
X5 Retail Group	10,8	8,2	7,0
Количество покупок, млн			
«Пятерочка»	19,7	22,7	23,1
«Перекресток»	(2,9)	0,8	7,9
«Карусель»	8,5	9,4	9,8
«Экспресс»	(1,6)	1,8	4,5
X5 Retail Group	15,5	18,5	19,9

Динамика сопоставимых продаж (LFL)

Динамика сопоставимых продаж за 3 кв. и 9 месяцев 2015 года⁽¹⁾, %

	3 кв. 2015			9 мес. 2015		
	Продажи	Траффик	Средний чек	Продажи	Траффик	Средний чек
«Пятерочка»	15,2	2,4	12,4	18,4	3,6	14,2
«Перекресток»	5,4	(4,7)	10,5	6,6	(5,0)	12,2
«Карусель»	13,3	7,8	5,1	11,1	2,9	8,0
«Экспресс»	0,3	(4,9)	5,5	2,7	(3,4)	6,3
X5 Retail Group	13,1	1,6	11,3	15,2	2,2	12,7

Динамика сопоставимых продаж ежемесячно за квартал, %

	Июль 2015			Август 2015			Сентябрь 2015		
	Продажи	Траффик	Средний чек	Продажи	Траффик	Средний чек	Продажи	Траффик	Средний чек
«Пятерочка»	16,1	1,2	14,7	15,1	2,9	11,9	14,2	3,2	10,7
«Перекресток»	3,7	(7,4)	11,9	4,0	(5,6)	10,2	8,6	(0,8)	9,5
«Карусель»	14,6	8,1	6,0	12,7	7,3	5,0	12,6	8,0	4,3
«Экспресс»	(1,5)	(8,5)	7,6	0,4	(3,8)	4,4	2,0	(2,5)	4,5
X5 Retail Group	13,6	0,3	13,3	12,7	1,9	10,6	12,9	2,8	9,8

⁽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.

Развитие

Динамика количества магазинов и торговых площадей

	30 сентября 2015 г.	31 декабря 2014 г.	Изменение (к декабрю)	30 сентября 2014 г.	Изменение (к сентябрю)
Торговая площадь, кв. м					
«Пятерочка»	2 220 851	1 754 250	26,6%	1 579 803	40,6%
«Перекресток»	458 284	415 788	10,2%	399 781	14,6%
«Карусель»	364 582	358 593	1,7%	357 259	2,0%
«Экспресс»	35 953	43 612	(17,6%)	39 157	(8,2%)
X5 Retail Group	3 079 670	2 572 243	19,7%	2 375 999	29,6%
Количество магазинов					
«Пятерочка»	5 795	4 789	21,0%	4 342	33,5%
«Перекресток»	451	403	11,9%	389	15,9%
«Карусель»	84	82	2,4%	81	3,7%
«Экспресс»	182	209	(12,9%)	193	(5,7%)
X5 Retail Group	6 512	5 483	18,8%	5 005	30,1%

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 3 кв. 2015г.	Прирост за 3 кв. 2014г.	Изменение	Прирост за 9 мес. 2015г.	Прирост за 9 мес. 2014г.	Изменение
Торговая площадь, кв. м						
«Пятерочка»	218 651	73 690	196,7%	466 600	165 701	181,6%
«Перекресток»	13 470	3 388	297,6%	42 496	2 030	1993,4%
«Карусель»	3 385	(109)	n/a	5 989	(18 549)	n/a
«Экспресс»	501	3 050	(83,6%)	(7 659)	3 934	n/a
X5 Retail Group	236 007	80 019	194,9%	507 427	153 116	231,4%
Количество магазинов						
«Пятерочка»	522	214	143,9%	1 006	460	118,7%
«Перекресток»	13	2	550,0%	48	(1)	n/a
«Карусель»	1	-	n/a	2	(2)	n/a
«Экспресс»	5	10	(50,0%)	(27)	4	n/a
X5 Retail Group	541	226	139,4%	1 029	461	123,2%

Ключевые факторы, определявшие результаты III квартала и 9 месяцев 2015 года

Продажи

- Несмотря на сокращение покупательской активности и замедление темпов продуктовой инфляции, Компании удалось продемонстрировать значительный рост LFL продаж.
- Расширение сети «Пятерочка» стало главным фактором роста количества покупок, на который также положительно повлияла динамика LFL трафика в магазинах сети благодаря улучшенному ценностному предложению формата.
- Комплекс мер, направленных на улучшение ассортимента, повышение доступности товаров на полках, а также успешная реализация программы реконструкции магазинов позволили улучшить динамику трафика с -7,4% в июле до -0,8% в сентябре 2015 года в супермаркетах сети «Перекресток».
- Торговой сети «Карусель» удалось возобновить рост LFL трафика, благодаря улучшенной маркетинговой и ценовой политике, а также расширенному ассортименту товаров местного производства в регионах. В результате рост LFL трафика составил 2,9% за 9 месяцев 2015 года.

Развитие

- X5 добавила 507.4 тыс. кв. м. торговой площади за 9 месяцев 2015 года, что в 3,3 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.
- Рост торговых площадей был преимущественно обусловлен открытием магазинов «Пятерочка», более 90% новых площадей за 9 месяцев 2015 года пришлось на эту торговую сеть.
- X5 завершила две региональных сделки M&A в отчетном периоде – 101 магазин в Оренбургской области (около 38,000 кв.м. новой торговой площади) и 107 магазинов в Юго-Западной части России (около 42,000 кв.м. новой торговой площади).
- 465 магазинов сети «Пятерочка» были открыты после реконструкции в III квартале 2015 года (1,047 магазинов за 9 месяцев 2015 года) в рамках реализации инвестиционной программы обновлений существующих магазинов. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила 62% от общего числа магазинов «Пятерочка» на 30.09.2015 года.
- Прирост торговой сети «Перекресток» составил 13 супермаркетов в III кв. 2015 г. Кроме того, в течение этого периода 21 магазин сети был реконструирован. Таким образом, доля супермаркетов сети «Перекресток», работающих в новой концепции составила около 18%.
- Два гипермаркета «Карусель» были открыты в III квартале 2015 года в республике Башкортостан и Пермском крае.
- В III квартале 2015 года X5 открыла новый распределительный центр (РЦ) в Калужской области (38,000 кв.м.) для торговой сети «Пятерочка», а также РЦ в Московской области (13,000 кв.м.) для сетей «Перекресток» и «Карусель». X5 закрыла два РЦ в Московской области и один РЦ в Воронежской области в рамках программы повышения эффективности.
- За 9 месяцев 2015 года в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 40 магазинов «Пятерочка», 14 супермаркетов «Перекресток», 1 гипермаркет «Карусель» и 55 магазинов «Экспресс».

Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже — FIVE, рейтинг Moody's — Ba3, рейтинг S&P — BB-, рейтинг Fitch — BB) - одна из ведущих российских продуктовых розничных компаний. Компания управляет магазинами нескольких торговых сетей: магазинами у дома под брендом «Пятерочка», супермаркетами под брендом «Перекресток», гипермаркетами под брендом «Карусель», магазинами «Экспресс-Ритейл» под различными брендами.

На 30 сентября 2015 г. под управлением Компании находилось 6 512 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть Компании включает в себя 5 795 магазинов «Пятерочка», 451 супермаркет «Перекресток», 84 гипермаркета «Карусель» и 182 магазина «Экспресс». Под управлением Компании также находится 34 распределительных центра и 1 393 собственных грузовых автомобилей на территории Российской Федерации.

За 2014 г. выручка Компании составила 633 873 млн рублей. Показатель EBITDA составил 45 860 млн рублей, а чистая прибыль составила 12 691 млн рублей. В I полугодии 2015 года выручка составила 382 608 млн руб., показатель EBITDA составил 27,518 млн руб., а чистая прибыль составила 7,942 млн руб. Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» — 47,86%, основатели «Пятерочки» — 14,43%, директора X5 — 0,05%. казначейские акции — 0,01%, акции в свободном обращении — 37,64%.

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

Максим Новиков

Исполнительный директор
по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 502-9783
e-mail: Maxim.Novikov@x5.ru

Олег Полетаев

Начальник Управления
по связям с общественностью
X5 Retail Group
+7 (495) 662-8888 ext. 22-209
Oleg.Poletaev@x5.ru