

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ РОЗНИЧНОЙ ВЫРУЧКИ НА 24,9% В 3 КВ. 2017 Г.

- ✓ Темп роста чистой розничной выручки остается на высоком уровне и составляет 24,9% год-к-году (г-к-г) в 3 кв. 2017 г. Данного результата удалось достичь благодаря:
 - росту сопоставимых (LFL) продаж на 4,6%
 - росту торговой площади на 27,8% (вклад в рост розничной выручки +20,3%).
- ✓ Темп роста LFL трафика увеличился до 2,5% г-к-г в 3 кв. 2017 г. с 2,0% во 2 кв. 2017 г.
- ✓ Торговая сеть «Пятерочка» внесла основной вклад в результаты X5, рост чистой розничной выручки составил 28,8% г-к-г в 3 кв. 2017 г. благодаря:
 - росту сопоставимых (LFL) продаж на 4,0%
 - росту торговой площади на 34,1% (вклад в рост выручки +24,8%).
- ✓ Торговая сеть «Пятерочка» установила очередной рекорд, добавив 301,7 тыс. кв. м. торговой площади в 3 кв. 2017 г. в основном за счет органического роста.
- ✓ Торговая сеть «Перекресток» продолжает демонстрировать высокие темпы роста чистой розничной выручки на уровне 18,1% г-к-г. В 3 кв. 2017 г. «Перекресток» демонстрирует положительный LFL трафик на протяжении семи кварталов подряд, кроме того LFL трафик «Перекрестка» был самым высоким среди всех форматов X5 в 3 кв. 2017 г.
- ✓ X5 добавила 820 магазинов в 3 кв. 2017 г. против 638 магазинов в 3 кв. 2016 г. Прирост торговой площади в 3 кв. 2017 г. составил 323,6 тыс. кв. м.

Амстердам, 12 октября 2017 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 3 кв. и 9 мес. 2017 г. ⁽¹⁾.

Чистая розничная выручка⁽²⁾

Динамика чистой розничной выручки, млн руб. ⁽³⁾

млн руб.	3 кв. 2017	3 кв. 2016	Изм., %	9 м. 2017	9 м. 2016	Изм., %
«Пятерочка»	251 653	195 390	28,8	724 499	556 196	30,3
«Перекресток»	42 417	35 916	18,1	132 312	110 772	19,4
«Карусель»	20 705	19 941	3,8	63 335	59 082	7,2
«Экспресс»	2 356	2 731	(13,7)	7 336	8 250	(11,1)
X5 Retail Group	317 131	253 978	24,9	927 482	734 300	26,3

Помесячная динамика чистой розничной выручки за 3 квартал 2017 г., %

	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017
«Пятерочка»	26,5	29,0	31,1
«Перекресток»	15,7	17,0	21,6
«Карусель»	5,9	3,0	2,5
«Экспресс»	(15,8)	(13,1)	(12,2)
X5 Retail Group	22,9	24,8	27,0

(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 3 кв. и 9 мес. 2017 г.

(3) 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 за 3 квартал и 9 месяцев 2017 г.

	3 кв. 2017	3 кв. 2016	Изм., %	9 м. 2017	9 м. 2016	Изм., %
Средний чек, руб.						
«Пятерочка»	336,3	335,3	0,3	347,6	343,5	1,2
«Перекресток»	490,4	474,6	3,3	514,7	494,2	4,2
«Карусель»	725,7	680,0	6,7	732,1	684,4	7,0
«Экспресс»	257,1	266,0	(3,3)	275,6	281,1	(1,9)
X5 Retail Group	363,4	363,7	(0,1)	377,8	374,7	0,8
Количество покупок, млн						
«Пятерочка»	857,1	666,9	28,5	2 384,5	1 852,9	28,7
«Перекресток»	99,0	86,4	14,6	293,5	255,6	14,8
«Карусель»	32,6	33,4	(2,6)	98,7	98,5	0,2
«Экспресс»	10,7	12,0	(11,1)	31,0	34,2	(9,6)
X5 Retail Group	999,3	798,7	25,1	2 807,7	2 241,3	25,3

Динамика среднего чека и количества покупок ежемесячно за 3 квартал 2017 г., %

	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017
Средний чек, руб.			
«Пятерочка»	0,3	0,7	(0,1)
«Перекресток»	5,2	3,0	1,8
«Карусель»	7,6	7,8	4,6
«Экспресс»	(1,0)	(4,8)	(4,1)
X5 Retail Group	0,3	0,2	(0,7)
Количество покупок, млн			
«Пятерочка»	26,1	28,2	31,3
«Перекресток»	9,9	14,1	19,8
«Карусель»	(1,6)	(4,4)	(1,7)
«Экспресс»	(15,4)	(9,1)	(8,7)
X5 Retail Group	22,6	24,7	28,1

Динамика сопоставимых продаж (LFL)

Динамика сопоставимых продаж за 3 квартал и 9 месяцев 2017 г. ⁽⁴⁾, %

	3 кв. 2017			9 м. 2017		
	Продажи	Трафик	Ср. чек	Продажи	Трафик	Ср. чек
«Пятерочка»	4,0	2,4	1,6	5,5	2,8	2,6
«Перекресток»	9,9	6,6	3,2	10,5	6,4	3,8
«Карусель»	2,5	(2,4)	5,0	6,0	0,2	5,8
«Экспресс»	(8,4)	(5,0)	(3,5)	(9,8)	(8,1)	(1,8)
X5 Retail Group	4,6	2,5	2,0	6,1	3,0	3,1

(4) 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 2017	31 декабря 2016	Изменение (к декабрю 2016), %	30 сентября 2016	Изменение (к сентябрю 2016), %
Торговая площадь, кв. м					
«Пятерочка»	4 145 793	3 329 273	24,5	3 090 774	34,1
«Перекресток»	585 585	548 473	6,8	513 052	14,1
«Карусель»	380 784	386 897	(1,6)	384 449	(1,0)
«Экспресс»	32 400	37 110	(12,7)	36 918	(12,2)
X5 Retail Group	5 144 561	4 301 752	19,6	4 025 192	27,8
Количество магазинов					
«Пятерочка»	10 481	8 363	25,3	7 787	34,6
«Перекресток»	584	539	8,3	503	16,1
«Карусель»	91	91	0,0	90	1,1
«Экспресс»	170	194	(12,4)	194	(12,4)
X5 Retail Group	11 326	9 187	23,3	8 574	32,1

Прирост торговой площади и количества магазинов

	Прирост за 3 кв. 2017	Прирост за 3 кв. 2016	Изм., %	Прирост за 9 м. 2017	Прирост за 9 м. 2016	Изм., %
Торговая площадь, кв. м						
«Пятерочка»	301 732	265 668	13,6	816 520	668 148	22,2
«Перекресток»	21 057	11 514	82,9	37 112	29 044	27,8
«Карусель»	1 061	275	285,2	(6 114)	(5 684)	7,6
«Экспресс»	(269)	376	н.п.	(4 710)	511	н.п.
X5 Retail Group	323 581	277 834	16,5	842 808	692 018	21,8
Количество магазинов						
«Пятерочка»	793	623	27,3	2 118	1 522	39,2
«Перекресток»	27	10	170,0	45	25	80,0
«Карусель»	1	1	0,0	0	0	н.п.
«Экспресс»	(1)	4	н.п.	(24)	7	н.п.
X5 Retail Group	820	638	28,5	2 139	1 554	37,6

Ключевые факторы, определявшие результаты 3 кв. 2017 г.

Продажи

- Компания продемонстрировала значительный рост LFL продаж в 3 кв. 2017 г., несмотря на замедление темпов продуктовой инфляции. В течение квартала промо-активность оставалась на высоком уровне для поддержания темпов продаж в некоторых товарных категориях, а также для поддержания трафика в связи с неблагоприятными погодными условиями, а также ростом зарубежного туристического потока из крупных городов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
- Отрицательный трафик в торговой сети «Карусель» в 3 кв. 2017 г. обусловлен факторами, приведенными выше. Торговая сеть «Карусель» продолжила взятый курс на сбалансированные промо-кампании, сохраняя фокус на операционной эффективности и стимулировании роста комплексности покупок, что позволило продемонстрировать положительный рост LFL продаж по итогам квартала.

Развитие и реконструкции

- В отчетном периоде X5 продолжила наращивать темпы открытия новых площадей. X5 добавила 323,6 тыс. кв. м. торговой площади в 3 кв. 2017 г. в сравнении с 277,8 тыс. кв. м. за аналогичный период годом ранее. С начала 2017 г. X5 добавила 842,8 тыс. кв. м. торговой площади.
- Рост торговых площадей был преимущественно обусловлен открытием магазинов «Пятерочка». В 3 кв. 2017 г. прирост торговой площади увеличился на 13,6% г-к-г по сравнению с аналогичным периодом годом ранее.
- 61 магазин сети «Пятерочка» был открыт после реконструкции в 3 кв. 2017 г. в рамках реализации инвестиционной программы обновлений существующих магазинов.
- 37 магазинов сети «Перекресток» были открыты после реконструкции в 3 кв. 2017 г. В результате данной программы, а также благодаря новым открытиям магазинов, доля объектов, работающих в новой концепции, составила 70% от общего числа супермаркетов «Перекресток» на 30 сентября 2017 г.
- 2 магазина сети «Карусель» были открыты после реконструкции в 3 кв. 2017 г.
- В 3 кв. 2017 г. X5 открыла 3 новых распределительных центра (РЦ) в Московской, Тюменской и Новосибирской областях (43, 19 и 18 тыс. кв. м., соответственно) для работы с форматом «Пятерочка». X5 также закрыла 2 РЦ не отвечающих критериям эффективности компании в Челябинской и Свердловской областях для работы с форматом «Пятерочка».
- В 3 кв. 2017 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 30 магазинов «Пятерочка», 5 супермаркетов «Перекресток» и 1 магазин «Экспресс».

Справочная информация:

X5 Retail Group (тикер на Лондонской фондовой бирже — FIVE, рейтинг Moody's — Ba2, 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 2017 г. под управлением Компании находилось 11 326 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 10 481 магазин «Пятерочка», 584 супермаркета «Перекресток», 91 гипермаркет «Карусель» и 170 магазинов «Экспресс». Под управлением Компании находится 37 распределительных центров и 2 550 собственных грузовых автомобилей на территории Российской Федерации.

За 2016 г. выручка Компании составила 1 033 667 млн руб. (15 420 млн долл. США), показатель Скорр. EBITDA составил 79 519 млн руб. (1 186 млн долл. США), а чистая прибыль составила 22 291 млн руб. (333 млн долл. США). В 1П 2017 г. выручка Компании составила 613 879 млн руб. (10 587 млн долл. США), показатель EBITDA составил 50 000 млн руб. (862 млн долл. США), а чистая прибыль составила 18 698 млн руб. (322 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» — 47,86%, Intertrust Trustees Ltd (Axon Trust) — 11,43%, директора X5 — 0,06%, казначейские акции — 0,01%, акционеры с владением меньше 3% — 40,63%.

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

Некоторые части настоящего пресс-релиза содержат или могут содержать инсайдерскую информацию про X5 Retail Group в соответствии с пунктом 7(1) Регламента о злоупотреблениях на рынке (596/2014 / EU).

За дополнительной информацией просьба обращаться:**Максим Новиков**

Директор по связям с инвесторами

Тел.: +7 (495) 502-9783

e-mail: Maxim.Novikov@x5.ru**Андрей Васин**

Руководитель направления по связям с инвесторами

Тел.: +7 (495) 662-88-88, доб. 21-456

e-mail: Andrey.Vasin@x5.ru