

X5 ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ВЫРУЧКИ НА 27,5% ВО 2 КВ. 2017 ГОДА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ EBITDA УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 73 Б.П. ДО 8,7%

- ✓ Темп роста выручки X5 RetailGroup ускорился до 27,5% год-к-году (г-к-г) во 2 кв. 2017 г. с 26,5% в 1 кв. 2017 г., благодаря росту сопоставимых (LFL) продаж, а также сильному росту торговой площади.
- ✓ Торговая сеть «Пятерочка» внесла основной вклад в рост выручки X5. Рост чистой розничной выручки во 2 кв. 2017 г. составил 31,9% г-к-г.
- ✓ X5 добавила 689 новых магазинов во 2 кв. 2017 г. Прирост торговой площади составил 270,6 тыс. кв. м.
- ✓ Валовая рентабельность увеличилась на 12 базисных пунктов (б.п.) г-к-г до 23,9% во 2 кв. 2017 г. в основном в связи с эффектом низкой базы прошлого года по причине проведения тактических промо кампаний.
- ✓ Административные, общие и коммерческие расходы (SG&A) без учета расходов на амортизацию и обесценение сократились на 64 б.п. до 15,9% от выручки в связи с положительными эффектами от реализации проектов по оптимизации операционной деятельности, а также благодаря эффекту операционного рычага.
- ✓ Во 2 кв. 2017 г. показатель EBITDA вырос на 39,1% г-к-г до 27833млн руб. Рентабельность EBITDA увеличилась на 73 б.п. до 8,7%.
- ✓ Несмотря на сильный рост выручки, показатель Чистый долг/EBITDA остается на комфортном уровне (1.83x по состоянию на 30 июня 2017 г.), благодаря постепенному выходу на самоокупаемость в результате высоких показателей возврата на инвестиции, качество которых значительно улучшилось в последние 3 года.

Амстердам, 2 августа 2017 года - X5 RetailGroup («X5» или «Компания»), одна из крупнейших продуктовых розничных компаний в России (тикер на Лондонской фондовой бирже — FIVE), сегодня опубликовала промежуточный отчет Компании за второй квартал и первое полугодие 2017 г., подготовленный в соответствии с МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность». Отчет был рассмотрен независимым аудитором и не был аудирован.

Главный исполнительный директор X5 Игорь Шехтерман прокомментировал:

«Я очень доволен результатами, которых нам удалось достичь в 1 полугодии 2017 года – темп роста выручки составил 27%, а рентабельность EBITDA увеличилась до 8,1%. Также я хотел бы отметить, что отличные результаты были продемонстрированы во всех трех основных форматах X5. LFL трафик во всех трех форматах сети в 1 полугодии находился в положительной зоне.

Мы остаемся самым быстрорастущим публичным ритейлером в России и уверенно движемся к нашей долгосрочной цели по достижению 15% доли на рынке продуктовой розницы к концу 2020 г. При этом мы реализуем бизнес-модель, в центре которой находится потребитель, и постоянно адаптируем наше ценностное предложение под его нужды. Так, например, в апреле этого года была запущена программа лояльности в торговой сети «Пятерочка», и мы уже видим положительные результаты и позитивные отзывы наших покупателей.

Отдельно стоит отметить, что наши усилия по реализации проектов повышения операционной эффективности дают видимый эффект, что отражается не только в росте уровня удовлетворенности потребителей, но и в улучшении показателей рентабельности.

Я убежден, что X5 сможет продолжить демонстрировать стабильный рост выше рынка, в полной мере реализуя рыночные возможности во всех трех наших форматах, благодаря эффективной децентрализованной модели бизнеса».

Основные показатели отчета о прибылях и убытках ⁽¹⁾

Миллионов российских рублей (млн руб.)	2 кв. 2017	2 кв. 2016	Изм., %	1П 2017	1П 2016	Изм., %
Выручка	320801	251633	27,5	613879	483244	27,0
в т.ч. чистая розничная выручка ⁽²⁾	318867	249722	27,7	610351	480323	27,1
«Пятерочка»	249905	189437	31,9	472847	360806	31,1
«Перекресток»	44930	37315	20,4	89894	74856	20,1
«Карусель»	21575	20124	7,2	42630	39141	8,9
«Экспресс»	2456	2845	(13,7)	4979	5519	(9,8)
Валоваяприбыль	76621	59807	28,1	147233	115998	26,9
Валовая рентабельность, %	23,9	23,8	126.п.	24,0	24,0	(2)б.п.
ЕБИТДА	27833	20005	39,1	50000	36498	37,0
Рентабельность ЕБИТДА, %	8,7	8,0	736.п.	8,1	7,6	596.п.
Операционнаяприбыль	18039	14458	24,8	32498	25864	25,6
Операционная рентабельность, %	5,6	5,7	(12)б.п.	5,3	5,4	(6)б.п.
Чистая прибыль	10343	7950	30,1	18698	13004	43,8
Рентабельность чистой прибыли, %	3,2	3,2	66.п.	3,0	2,7	356.п.

(1) Незначительные отклонения в расчете % изменений, промежуточных итогов и итогов в этой и других таблицах, а также в тексте настоящего промежуточного отчета объясняются округлением.

(2) Чистая розничная выручка представляет собой операционную выручку магазинов, управляемых X5, без учета НДС. Этот показатель отличается от общей выручки, включающей доходы от оптовых продаж, франчайзинга и прочие доходы.

Чистая розничная выручка

Динамика среднего чека, количества покупателей и чистой розничной выручки за 2 квартал и 1 полугодие 2017 г.

	2 кв. 2017			1П 2017		
	Средний чек	Количество покупателей	Чистая розничная выручка	Средний чек	Количество покупателей	Чистая розничная выручка
«Пятерочка»	2,4	28,7	31,9	1,7	28,8	31,1
«Перекресток»	5,4	14,3	20,4	4,5	15,0	20,1
«Карусель»	9,7	(2,3)	7,2	7,1	1,6	8,9
«Экспресс»	0,1	(14,0)	(13,7)	(1,3)	(8,8)	(9,8)
X5 Retail Group	2,1	25,1	27,7	1,3	25,4	27,1

Во 2 кв. 2017 г. чистая розничная выручка X5 увеличилась на 27,7% г-к-г благодаря:

- росту сопоставимых (LFL) продаж на 6,6%, а также
- росту торговой площади на 28,7% (вклад в рост выручки +21,1%).

Торговая сеть «Пятерочка» внесла основной вклад в рост выручки X5, рост чистой розничной выручки составил 31,9% г-к-г. во 2 кв. 2017 г.

Динамика торговых площадей, кв. м

	30 июня 2017	31 декабря 2016	Изменение (к декабрю 2016), %	30 июня 2016	Изменение (к июню 2016), %
«Пятерочка»	3844061	3329273	15,5	2825106	36,1
«Перекресток»	564528	548473	2,9	501538	12,6
«Карусель»	379723	386897	(1,9)	384174	(1,2)
«Экспресс»	32669	37110	(12,0)	36542	(10,6)
X5 Retail Group	4820980	4301752	12,1	3747359	28,7

Динамика сопоставимых продаж за 2 квартала 1 полугодие 2017 г., % г-к-г

Во 2 кв. 2017 г. X5 продемонстрировала высокий уровень LFL продаж, рост которого составил 6,6% г-к-г.

	2 кв. 2017			1П 2017		
	Продажи	Трафик	Продажи	Трафик	Продажи	Трафик
«Пятерочка»	6,0	2,0	3,9	6,3	3,1	3,1
«Перекресток»	11,1	5,7	5,2	10,7	6,4	4,1
«Карусель»	6,3	(2,3)	8,8	7,8	1,6	6,2
«Экспресс»	(11,4)	(11,9)	0,5	(10,5)	(9,8)	(0,8)
X5 Retail Group	6,6	2,0	4,5	6,9	3,2	3,6

Более подробная информация по динамике чистой розничной выручки представлена в [«Пресс-релизе по операционным результатам за 2 кв. 2017 года»](#).

(3) Сравнение объемов розничных продаж сопоставимых магазинов (LFL) за два различных периода времени представляет собой 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. В данный расчет включены все магазины, которые соответствуют критериям LFL Компании в каждом отчетном периоде.

Валовая рентабельность

Валовая рентабельность увеличилась на 12 б.п. г-к-г до 23,9% во 2 кв. 2017 г. в основном в связи с эффектом базы прошлого года из-за проведения тактических промо кампаний во 2 кв. 2016 г.

Коммерческие, общие и административные расходы (без учета расходов на амортизацию и обесценение)

Млн руб.	2 кв. 2017	2 кв. 2016	Изм., %	1П 2017	1П 2016	Изм., %
Расходы на персонал	(23 483)	(18 169)	29.2	(45 728)	(36 314)	25,9
% от выручки	7,3	7,2	106.п.	7,4	7,5	(7)б.п.
включая начисление затрат по программе долгосрочнопремирования и выплат на основе акций (LTI)	(1 332)	(42)	н.п.	(1 869)	(75)	н.п.
Расходы на персонал без учета LTI, %	6,9	7,2	(30)б.п.	7,1	7,5	(35)б.п.
Расходы на аренду	(14 451)	(11 379)	27.0	(28 008)	(22 004)	27,3
% от выручки	4,5	4,5	(2)б.п.	4,6	4,6	16.п.
Коммунальные расходы	(5 189)	(4 238)	22.4	(11 423)	(9 222)	23,9
% от выручки	1,6	1,7	(7)б.п.	1,9	1,9	(5)б.п.
Прочие расходы на магазины	(3 673)	(3 581)	2.6	(7 035)	(7 029)	0,1
% от выручки	1,1	1,4	(28)б.п.	1,1	1,5	(31)б.п.
Расходы на услуги третьих сторон	(2 350)	(1 806)	30.1	(4 311)	(3 654)	18,0
% от выручки	0,7	0,7	16.п.	0,7	0,8	(5)б.п.
Прочие расходы и доходы	(1 744)	(2 363)	(26.2)	(4 678)	(4 622)	1,2
% от выручки	0,5	0,9	(40)б.п.	0,8	1,0	(19)б.п.
Итого (за вычетом расходов на амортизацию и обесценение)	(50 890)	(41 536)	22.5	(101 183)	(82 845)	22,1
% от выручки	15,9	16,5	(64)б.п.	16,5	17,1	(66)б.п.
Итого (за вычетом расходов на амортизацию и обесценение и LTI)	(49 558)	(41 494)	19.4	(99 314)	(82 770)	20,0
% от выручки	15,4	16,5	(104)б.п.	16,2	17,1	(95)б.п.

Во 2 кв. 2017 г. коммерческие, общие и административные расходы (за вычетом расходов на амортизацию и обесценение) составили 15,9% от выручки, сократившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 64 б.п. За вычетом расходов на амортизацию и обесценение, а также начисления затрат по программе долгосрочного премирования и выплат на основе акций коммерческие, общие и административные расходы составили 15,4% от выручки, сократившись на 104 б.п. Основными факторами данного снижения стали повышение эффективности затрат на персонал (без учета начисления затрат по программе долгосрочного премирования и выплат на основе акций), расходов на коммунальные платежи, прочих расходов на магазины и прочих расходов.

Затраты на персонал (без учета начисления затрат по программе долгосрочного премирования и выплат на основе акций), как процент от выручки, во 2 кв. 2017 г. снизились на 30 б.п. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 6,9% от выручки, в основном благодаря положительному влиянию эффекта операционного рычага.

Долгосрочная программа премирования менеджмента состоит из двух стадий и действует до 31 декабря 2019 г. Каждая из стадий программы помимо основного этапа содержит отложенную часть, выплата по которой осуществляется при достижении определенных показателей. Это способствует поддержанию устойчивого фокуса на выполнение долгосрочных целей Компании на протяжении всего периода действия программы, а также обеспечивает эффективную работу механизмов удержания ключевых сотрудников. Компания успешно выполнила цели первой стадии программы и ее отложенной части по состоянию на 31 декабря 2015 г. и на 31 декабря 2016 г., соответственно, а также начала начислять в финансовой отчетности затраты по второй стадии программы в 2016 году.

Как было объявлено ранее, по оценкам менеджмента Компании, цели по второй стадии программы вероятно будут достигнуты в ближайшей перспективе. Более того, принимая во внимание результаты Компании в первом полугодии 2017 г., вероятность достижения целей отложенной части второй стадии значительно повысилась, в связи с чем Компания начала начислять затраты по отложенной части, начиная со 2 кв. 2017 г. Все изменения, приведенные выше, в конечном итоге не приведут к увеличению общего фонда выплат по программе.

Во 2 кв. 2017 г. расходы на аренду снизились на 2 б.п. по сравнению со 2 кв. 2016 г. и составили 4,5% от выручки. Эффект от увеличения доли арендуемых площадей в общем портфеле недвижимости Компании с 65% на 30 июня 2016 г. до 70% на 30 июня 2017 г. был в полной мере компенсирован улучшенными условиями аренды.

Коммунальные расходы, как процент от выручки, во 2 кв. 2017 г. снизились на 7 б.п. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 1,6%. Основными факторами снижения стали установка энергосберегающего оборудования в магазинах и в распределительных центрах, а также положительный эффект от аномально низкой температуры в отчетном периоде, что повлекло за собой снижения уровня потребления электроэнергии.

Во 2 кв. 2017 г. прочие расходы магазинов в процентах от выручки сократились на 28 б.п. в связи с сокращением затрат на охрану, а также ремонт и эксплуатационное обслуживание магазинов.

Расходы на услуги третьих сторон, как процент от выручки, во 2 кв. 2017 г. изменились незначительно по сравнению со 2 кв. 2016 г.

Во 2 кв. 2017 г. прочие расходы и доходы в процентах от выручки сократились на 40 б.п. главным образом по причине возросших доходов от продажи вторсырья, а также благодаря восстановлению начисленных ранее резервов.

В 1 полугодии 2017 г. коммерческие, общие и административные расходы (за вычетом расходов на амортизацию и обесценение) составили 16,5% от выручки, сократившись

по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 66 б.п., в связи с эффектами от реализации проектов по повышению операционной эффективности, а также благодаря эффекту операционного рычага.

Аренда/субарендаипрочийдоход

Доход X5 от аренды, субаренды и прочих операций во 2 кв. 2017 г. изменился незначительно г-к-г по сравнению со 2 кв. 2016 г.

ЕБИТДА и рентабельность по ЕБИТДА

Млн руб.	2кв. 2017	2 кв. 2016	Изм., %	1П 2017	1П 2016	Изм., %
Валоваяприбыль	76621	59807	28,1	147233	115998	26,9
<i>Рентабельность валовой прибыли, %</i>	23,9	23,8	126.п.	24,0	24,0	(2)б.п.
Коммерческие, общие и административные расходы (за вычетом расходов на амортизацию и обесценение)	(50890)	(41536)	22,5	(101183)	(82845)	22,1
<i>% от выручки</i>	15,9	16,5	(64)б.п.	16,5	17,1	(66)б.п.
Аренда/субаренда и прочий доход	2102	1735	21,2	3950	3346	18,1
<i>% от выручки</i>	0,7	0,7	(3)б.п.	0,6	0,7	(5)б.п.
ЕБИТДА	27833	20005	39,1	50000	36498	37,0
<i>Рентабельность ЕБИТДА, %</i>	8,7	8,0	736.п.	8,1	7,6	596.п.

В результате вышеперечисленных факторов показатель ЕБИТДА во 2 кв. 2017 г. увеличился на 39,1% г-к-г и составил 27 833 млн руб. или 8,7% от выручки, по сравнению с 20 005 млн руб. или 8,0% от выручки во 2 кв. 2016 г.

В 1 полугодии 2017 г. показатель ЕБИТДА увеличился на 37,0% и составил 50 000 млн руб. или 8,1% от выручки, по сравнению с 36 498 млн руб. или 7,6% от выручки в 1 полугодии 2016 г.

Отчетность по сегментам

Млн руб.	1П 2017	1П 2016	Изм., %
«Пятерочка»			
Выручка	474103	362054	30,9
ЕБИТДА	43080	29926	44,0
<i>Рентабельность ЕБИТДА, %</i>	9,1	8,3	826.п.
«Перекресток»			
Выручка	90534	75518	19,9
ЕБИТДА	6353	5453	16,5
<i>Рентабельность ЕБИТДА, %</i>	7,0	7,2	(20)б.п.
«Карусель»			
Выручка	43225	39495	9,4
ЕБИТДА	2517	2110	19,3
<i>Рентабельность ЕБИТДА, %</i>	5,8	5,3	486.п.
Прочие сегменты			
Выручка	6017	6177	(2,6)
ЕБИТДА	128	335	(61,8)
<i>Рентабельность ЕБИТДА, %</i>	2,1	5,4	(330)б.п.
Корпоративный центр			
ЕБИТДА	(2078)	(1326)	56,7

Рентабельность EBITDA сети «Пятерочка» в 1 полугодии 2017 г. увеличилась на 826 б.п. по сравнению с 1 полугодием 2016 г. и составила 9,1% благодаря сильным результатам магазинов в новом концепте, завершивших стадию раскрутки.

В 1 полугодии 2017 г. рентабельность EBITDA торговой сети «Перекресток» снизилась на 20 б.п. до 7,0% в связи с ежеквартальным начислением затрат по программе долгосрочного премирования менеджмента, начиная с 4 кв. 2016 г.

В 1 полугодии 2017 г. рентабельность EBITDA торговой сети «Карусель» увеличилась на 48 б.п. до 5,8% в связи с оптимизацией базы магазинов, улучшением операционной эффективности в магазинах, а также созреванием магазинов, открытых в 4 кв. 2015 г.

Прочие сегменты представлены торговой сетью «Перекресток Экспресс». Рентабельность EBITDA по прочим сегментам снизилась на 330 б.п. до 2,1% в 1 полугодии 2017 г. в основном в связи с негативным эффектом операционного рычага.

В 1 полугодии 2017 г. расходы на корпоративный центр увеличились на 56,7% г-к-г в связи с ежеквартальным начислением затрат по программе долгосрочного премирования менеджмента, начиная с 4 кв. 2016 г.

Расходы на амортизацию и обесценение

Расходы на амортизацию и обесценение во 2 кв. 2017 г. составили 9794 млн руб. (17 502 млн руб. в 1 полугодии 2017 г.), увеличившись на 85 б.п. г-к-г до 3,1% от выручки (в 1 полугодии 2017 г. расходы увеличились на 65 б.п. до 2,9% от выручки). Данное увеличение связано со значительным изменением структуры основных средств в категории «здания и сооружения», в т.ч. ростом доли «оборудования и инвентаря» в сравнении с долей «фундамента и прочих конструкций».

Неоперационные прибыли и убытки

Млн руб.	2 кв. 2017	2 кв. 2016	Изм., %	1П 2017	1П 2016	Изм., %
Операционная прибыль	18039	14458	24,8	32498	25864	25,6
Чистые финансовые расходы	(4107)	(4433)	(7,4)	(7931)	(8915)	(11,0)
Чистый результат от курсовой разницы	(178)	81	н.п.	(20)	142	н.п.
Прибыль до налога на прибыль	13754	10106	36,1	24547	17091	43,6
Затраты по налогу на прибыль	(3411)	(2156)	58,2	(5849)	(4087)	43,1
Чистая прибыль	10343	7950	30,1	18698	13004	43,8
Рентабельность чистой прибыли, %	3,2	3,2	66.п.	3,0	2,7	356.п.

Чистые финансовые расходы во 2 кв. 2017 г. снизились на 7,4% до 4 107 млн руб. в связи со снижением средневзвешенной эффективной процентной ставки по кредитному портфелю X5 с 11,67% в 1 полугодии 2016 г. до 9,85% в 1 полугодии 2017 г. за счет снижения процентных ставок на рынке долгового капитала в России, а также благодаря действиям X5 по снижению стоимости долгового финансирования.

В апреле 2017 г. Компания разместила дебютный выпуск еврооблигаций на общую сумму 20 млрд руб. со ставкой купона 9,25% годовых и сроком погашения в апреле 2020 г. В мае 2017 г. Компания выпустила облигации серии 001P-02 на общую сумму 10 млрд руб. со ставкой купона 8,45% годовых с офертой через 3,5 года.

Во 2 кв. 2017 г. расходы по налогу на прибыль выросли на 58,2% г-к-г и составили 3 411млн руб. в основном в связи с ростом бизнеса Компании, а также в связи с восстановлением резерва по налогу во 2 кв. 2016 г.

Ключевые показатели консолидированного отчета о движении денежных средств

Млн руб.	2кв. 2017	2 кв. 2016	Изм., %	1П 2017	1П 2016	Изм., %
Операционный денежный поток до изм. оборотного капитала	27994	20122	39,1	50281	36810	36,6
Изменение оборотного капитала	(11873)	(2914)	307,4	(25787)	(9221)	179,7
Проценты и налог на прибыль	(4798)	(4653)	3,1	(13589)	(9308)	46,0
Денежные средства, полученные от операционной деятельности (ОДП)	11323	12555	(9,8)	10905	18281	(40,3)
Денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(19138)	(18596)	2,9	(36775)	(33531)	9,7
Денежные средства, полученные от финансовой деятельности	8372	6979	20,0	14455	11728	23,3
Влияние изменения обменного курса на денежные средства и их эквиваленты	(10)	(6)	66,7	4	(5)	н.п.
Увеличение/уменьшение денежных средств и их эквивалентов	547	932	(41,3)	(11411)	(3527)	223,5

Во 2 кв. 2017 г. ОДП до изменения оборотного капитала увеличился на 39,1% г-к-г на 7872 млн руб. до 27994 млн руб. Изменение оборотного капитала увеличилось до 11 873 млн руб. во 2 кв. 2017 г. с 2 914 млн руб. во 2 кв. 2016 г. в основном в связи с изменением кредиторской и дебиторской задолженности в результате развития прямого импорта, увеличением скорости документооборота по причине дальнейшего внедрения электронного документооборота с контрагентами, а также по причине изменений в законе о торговле.

Сумма чистых процентных расходов и налога на прибыль во 2 кв. 2017 г. увеличилась на 3,1% г-к-г и составила 4 798 млн руб. Процентные расходы снизились в связи со снижением средневзвешенной эффективной процентной ставки по кредитному портфелю X5 во 2 кв. 2017 г. В отчетном периоде сумма налога на прибыль увеличилась г-к-г в связи с ростом бизнеса Компании, а также в связи с эффектом от взаимозачета налогов во 2 кв. 2016 г. по причине переплаты налогов в 2015 году.

В результате, во 2 кв. 2017 г. сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности (ОДП), составила 11 323 млн руб. по сравнению с 12 555 млн руб. за аналогичный период прошлого года.

В 1 полугодии 2017 г. показатель ОДП снизился до 10 905 млн руб. по сравнению с 18 281 млн руб. за аналогичный период предыдущего года в основном в связи с эффектом от изменения оборотного капитала.

Денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности и преимущественно состоявшие из сумм, направленных на приобретение основных средств, во 2 кв. 2017 г. составили 19 138 млн руб. по сравнению с 18 596 млн руб. за аналогичный период прошлого года. Рост инвестиционных расходов на открытие новых магазинов был компенсирован снижением затрат на реконструкцию магазинов торговой сети «Пятерочка», которая практически завершена. В отчетном квартале прирост торговых площадей составил 270,6 тыс. кв. м, что на 16,1% больше, чем за

аналогичный период предыдущего года. В 1 полугодии 2017 г. денежные средства, использованные инвестиционной деятельностью, составили 36 775 млн руб. по сравнению с 33 531 млн руб. за аналогичный период предыдущего года. В 1 полугодии 2017 г. прирост торговых площадей составил 519,2 тыс. кв. м, что на 25,4% больше, чем за аналогичный период предыдущего года.

Сумма денежных средств, полученных от финансовой деятельности, во 2 кв. 2017 г. составила 8 372 млн руб., увеличившись с 6 979 млн руб. во 2 кв. 2016 г. Сумма денежных средств, полученных от финансовой деятельности, в 1 полугодии 2017 г. составила 14 455 млн руб., увеличившись с 11 728 млн руб. в 1 полугодии 2016 г. Рост данного показателя обусловлен выборкой средств по открытым кредитным линиям и выпуском облигаций в целях финансирования инвестиционной программы Компании.

Показатели ликвидности Компании

Млн руб.	30 июня 2017	% от общей суммы	31 декабря 2016	% от общей суммы	30 июня 2016	% от общей суммы
Общий долг	170635		156033		156000	
Краткосрочный долг	46389	27,2	45168	28,9	43063	27,6
Долгосрочный долг	124246	72,8	110865	71,1	112937	72,4
Чистый долг	163856		137843		150569	
Чистый долг / EBITDA	1,83		1,81		2,34	

По состоянию на 30 июня 2017 г. общий долг Компании составил 170635 млн руб., в том числе 27,2% — краткосрочный и 72,8% — долгосрочный долг. Долговые обязательства Компании полностью номинированы в рублях.

По состоянию на 30 июня 2017 г. невыбранный объем лимитов по кредитным линиям, открытым на Компанию крупнейшими российскими и международными банками, составил 298696 млн руб.

Сделки с заинтересованностью

Описание заключенных Компанией сделок с заинтересованностью приведено в примечании 7 к сокращенной консолидированной промежуточной финансовой отчетности.

Риски и факторы неопределенности

Политика X5 в области управления рисками обеспечивает глубокое и непрерывное понимание руководством Компании основных бизнес-рисков, связанных с деятельностью X5, а также существующих механизмов внутреннего контроля, направленных на сокращение этих рисков. Компания оценила риски на 2 полугодие 2017 г. и полагает, что результаты оценки соответствуют рискам, перечисленным в Годовом отчете X5 за 2016 г. Подробное описание всех факторов риска приведено в Годовом отчете за 2016 г. Описание финансовых рисков Компании приведено в примечании 20 к сокращенной консолидированной промежуточной финансовой отчетности и Годовом отчете Компании за 2016 г.

Промежуточный отчет

Полная версия промежуточного отчета, включающего финансовую отчетность, рассмотренную аудиторами, доступна на английском языке на корпоративном сайте X5 по адресу <https://www.x5.ru/en/Pages/Investors/ResultsCenter.aspx>

Информация по альтернативным показателям эффективности деятельности

Более подробная информация по альтернативным показателям эффективности, которые более корректно отражают результаты финансовой и операционной деятельности Компании, приведена на страницах 138-141 Годового отчета X5 за 2016 г.

Справочная информация:

X5 RetailGroup (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 июня 2017 г. под управлением Компании находилось 10 506 магазинов в лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть включает в себя 9 688 магазинов «Пятерочка», 557 супермаркетов «Перекресток», 90 гипермаркетов «Карусель» и 171 магазин «Экспресс». Под управлением Компании находится 36 распределительных центров и 2 425 собственных грузовых автомобиля 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 613879 млн руб. (10587 млн долл. США), показатель EBITDA составил 50000 млн руб. (862 млн долл. США), а чистая прибыль составила 18698 млн руб. (322 млн долл. США).

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» — 47,86%, IntertrustTrusteesLtd (AxonTrust) — 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