

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО ИТОГАМ 4 КВАРТАЛА И 12 МЕСЯЦЕВ 2012 ГОДА¹

Москва, 23 января 2013 г. - X5 Retail Group N.V. («X5» и/или «Компания»), крупнейшая в России розничная компания по объемам продаж (тикер на Лондонской фондовой бирже: «FIVE»), опубликовала предварительные консолидированные результаты по чистой розничной выручке и операционные результаты по итогам четвертого квартала и полного 2012 года.

Основные показатели²

	4 кв. 2012г.	4 кв. 2011	% изменения по сравнению с 4 кв. 2011г.	2012г.	2011г.	% изменения по сравнению с 2011г.
Чистый прирост магазинов	330	217	52,1%	800	533	50,1%
Чистый прирост торговой площади, (кв.м.)	104 323	85 677	21,8%	242 460	172 206	40,8%
Чистая розничная выручка, (млн. руб.)	133 881,4	123 316,7	8,6%	490 088,2	452 482,4	8,3%

Динамика количества магазинов и торговых площадей

В четвертом квартале 2012 года общее количество магазинов X5 увеличилось на 330, включая 290 «мягких» дискаунтеров, 20 супермаркетов, 3 гипермаркета, 28 магазинов формата «у дома» и закрытие 11 магазинов³, при этом Компания увеличила торговую площадь на 104 323 кв.м. В 2012 году, чистая торговая площадь увеличилась на 242 460 кв.м., или на 14,0%, по сравнению с общей чистой торговой площадью по состоянию на 31 декабря 2011 года. На 31 декабря 2012 года, под управлением Компании находилось 3 802 магазина (1 970 тыс. кв. м. чистой торговой площади). X5 присутствовала в 746 населенных пунктах европейской части России, Урала и Украины.

Динамика количества магазинов и торговых площадей по форматам⁴

	31-12-12	Чистый прирост в 2012 г.	31-12-11	% изменения по сравнению с 2011 г.
Чистая торговая площадь, кв.м.				
«Мягкие» дискаунтеры	1 191 353	195 300	996 054	19,6%
Супермаркеты	383 459	36 193	347 266	10,4%
Гипермаркеты	368 249	(3 044)	371 293	(0,8%)
Магазины «у дома»	26 683	14 012	12 671	110,6%
Итого X5 Retail Group	1 969 745	242 460	1 727 284	14,0%

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

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

³ В 4 квартале 2012 года X5 закрыла шесть «мягких» дискаунтеров, один гипермаркет и четыре магазина «у дома» по причине их несоответствия критериям эффективности или занимаемой площади.

⁴ В данной таблице магазины «Копейки» консолидированы по форматам (супермаркеты и «мягкие» дискаунтеры), отражая результаты ребрендинга в данные форматы из формата «мягкий» дискаунтер.

	31-12-12	Чистый прирост ¹ в 2012 г.	31-12-11	% изменения по сравнению с 2011 г.
Количество магазинов				
«Мягкие» дискаунтеры	3 220	695	2 525	27,5%
Супермаркеты	370	40	330	12,1%
Гипермаркеты	78	1	77	1,3%
Магазины «у дома»	134	64	70	91,4%
Итого X5 Retail Group	3 802	800	3 002	26,6%

Чистая розничная выручка²

Динамика чистой розничной выручки по форматам³

Млн. руб.	4 кв. 2012г.	4 кв. 2011г.	% изменения по сравнению с 4 кв. 2011г.	2012 год	2011 год	% изменения по сравнению с 2011г.
«Мягкие» дискаунтеры	85 451,6	77 433,6	10,4%	317 751,3	282 885,5	12,3%
Супермаркеты	29 411,0	27 136,9	8,4%	105 472,1	99 751,2	5,7%
Гипермаркеты	17 143,4	17 886,8	(4,2%)	61 484,9	66 629,3	(7,7%)
Магазины «у дома»	1 595,1	859,2	85,7%	4 877,8	2 991,9	63,0%
Интернет-торговля ⁴	280,2	-	n/a	502,1	224,4	123,7%
Итого	133 881,4	123 316,7	8,6%	490 088,2	452 482,4	8,3%

Консолидированная чистая розничная выручка X5 за четвертый квартал 2012 года составила 133 881 млн. рублей, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8,6%. Увеличение чистой розничной выручки, в основном, обусловлено ростом выручки «мягких» дискаунтеров и в меньшей степени супермаркетов и магазинов «у дома», за счет органического развития и положительных показателей работы магазинов, открытых за последние два года и выходящих на проектную мощность, а также регулярных промо-акций. Рост выручки был частично компенсирован снижением чистой выручки гипермаркетов.

В четвертом квартале 2012 года чистая рублевая выручка, гипермаркетов снизилась на 4,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в связи с закрытием гипермаркетов площадью 10 000 кв.м. и 3000 кв.м. в июле и декабре 2012 года, соответственно, и агрессивной распродажей ассортимента непродовольственных товаров в четвертом квартале 2011 года.

¹ В 2012 году X5 закрыла 26 «мягких» дискаунтеров, два гипермаркета и 13 магазинов «у дома» по причине их несоответствия критериям эффективности или занимаемой площади.

² 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. и 2012 год.

³ В данной таблице выручка «Копейки» консолидирована по форматам (супермаркеты и «мягкие» дискаунтеры), отражая результаты ребрендинга в данные форматы из формата «мягкого» дискаунтера.

⁴ Интернет-проекты «bolego.ru» и «003.ru» были проданы 29 апреля 2011 года; в середине февраля 2012 года X5 запустила обновленный онлайн-проект под брендом «E5.ru».

Средний чек и количество покупок¹

	4 кв. 2012 г.	4 кв. 2011 г.	% изменения по сравнению с 4 кв. 2011 г.	2012 г.	2011 г.	% изменения по сравнению с 2011 г.
Количество покупок, млн.						
«Мягкие» дискаунтеры	346,1	321,6	7,6%	1 353,0	1 211,8	11,7%
Супермаркеты	75,7	74,0	2,3%	297,1	290,7	2,2%
Гипермаркеты	31,5	30,6	3,0%	118,8	120,7	(1,6%)
Магазины «у дома»	7,3	4,3	67,9%	24,1	15,8	52,4%
Интернет-торговля ²	0,2	-	n/a	0,3	0,1	595,0%
Итого	460,7	430,5	7,0%	1 793,3	1 639,0	9,4%
Средний чек, руб.						
«Мягкие» дискаунтеры	282,2	274,9	2,6%	268,1	266,1	0,8%
Супермаркеты	444,8	419,8	6,0%	405,9	392,3	3,5%
Гипермаркеты	630,8	668,6	(5,7%)	593,0	632,4	(6,2%)
Магазины «у дома»	259,0	229,0	13,1%	237,3	217,2	9,3%
Интернет-торговля ²	1 809,5	-	n/a	1 754,9	5 282,4	(66,8%)
Итого	333,0	327,3	1,7%	312,3	315,1	(0,9%)

В четвертом квартале 2012 года количество покупок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 7,0%, главным образом, благодаря «мягким» дискаунтерам, где количество покупок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилось на 7,6%.

Количество покупок в «мягких» дискаунтерах, супермаркетах и гипермаркетах увеличилось в четвертом квартале 2012 года в связи с открытием новых магазинов данных форматов за последние два года и соответствующего увеличения торговых площадей, а также успешными маркетинговыми и рекламными кампаниями указанных форматов, проведенными в течение квартала.

В четвертом квартале 2012 года средний чек в рублях в «мягких» дискаунтерах и супермаркетах увеличился на 2,6% и 6,0% соответственно, в основном за счет увеличения инфляции продовольственных цен, которая в четвертом квартале 2012 года в среднем составила около 7,5%. В гипермаркетах средний чек в рублях по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшился на 5,7% в связи с агрессивными маркетинговыми кампаниями формата, проведенными в четвертом квартале 2012 года, а также агрессивной распродажей формата ассортимента непродовольственных товаров в четвертом квартале 2011 года.

¹В данной таблице магазины «Копейки» консолидированы по форматам (супермаркеты и «мягкие» дискаунтеры), отражая результаты ребрендинга в данные форматы из формата «мягкого» дискаунтера

² Интернет-проекты «bolero.ru» и «003.ru» были проданы 29 апреля 2011 года; в середине февраля 2012 года X5 запустила обновленный онлайн-проект под брендом «E5.ru».

Динамика продаж LFL

В четвертом квартале 2012 года сопоставимые продажи (LFL) X5 были на уровне соответствующего периода 2011 года в основном за счет увеличения среднего чека «мягких» дискаунтеров и супермаркетов в 2012 году. Впервые за 2012 календарный год супермаркеты показали положительную динамику LFL продаж в 4 квартале 2012 года, в основном за счет роста среднего чека и номинального снижения трафика.

Динамика продаж сопоставимых магазинов LFL^{1 2}

	4 кв. 2012			2012 год		
	Продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %	Продажи LFL, %	Трафик, %	Средний чек, %
«Мягкие» дискаунтеры	(0,1)	(5,0)	4,9	0,5	(2,6)	3,1
Супермаркеты	2,5	(0,2)	2,7	(1,3)	(4,4)	3,1
Гипермаркеты	(3,6)	2,3	(5,9)	(9,9)	(5,6)	(4,3)
Магазины «у дома»	16,3	4,1	12,2	10,2	0,8	9,4
Итого X5 Retail Group	0,0	(3,6)	3,6	(1,4)	(3,1)	1,7

В 4 квартале 2012 года результаты LFL продаж были обеспечены ростом среднего чека на 3,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что, прежде всего, обусловлено увеличением средней продовольственной инфляции на 7,5% по России в 4 квартале 2012 г. по сравнению с 4 кварталом 2011 года. Увеличение среднего чека в «мягких» дискаунтерах и супермаркетах было компенсировано снижением среднего чека LFL в гипермаркетах по причинам, перечисленным выше.

Улучшение LFL трафика в супермаркетах и гипермаркетах в 4 квартале 2012 года в основном обусловлено усовершенствованием условий для совершения покупок клиентами в магазинах в течение квартала. Данные мероприятия включали в себя меры по улучшению в категории фреш совершенствованию мотивации работников, а также агрессивные маркетинговые кампании в течение квартала. Положительные тенденции в трафике супермаркетов и гипермаркетов были компенсированы уменьшением трафика в «мягких» дискаунтерах во всех регионах в связи с ростом региональной конкуренции, устаревающей базой магазинов в ключевых регионах и операционными проблемами в распределительных центрах, обуславливающих снижение доступности товара на полках.

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 до начала последнего месяца отчетного периода. Их выручка включается в сравнительный анализ с первого дня месяца, следующего за открытием магазина. Мы включили все магазины, которые соответствуют нашим критериям LFL в каждом отчетном периоде.

² Магазины «Копейка» включены в расчет продаж LFL X5 с 1 января 2012 года.

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», розничным Интернет-каналом под брендом «Е5.ru», а также магазинами «у дома» под различными брендами.

На 31 декабря 2012 года под управлением Компании находилось 3 802 магазина с лидирующей позицией в Москве, Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть Компании включает в себя 3 220 магазинов формата «мягкий» дискаунтер, 370 супермаркетов, 78 гипермаркетов, а также 134 магазинов «у дома». Под управлением Компании также находилось 29 распределительных центров и 1 956 грузовых автомобилей на территории Российской Федерации. На 31 декабря 2012 года численность сотрудников Компании составила 109 тыс. человек.

Акционерами X5 являются: «Альфа-групп» - 47,86%, основатели «Пятерочки» - 19,85%, директора X5 – 0,13%, казначейские ГДР (Treasury Stock) - 0,11%; в свободном обращении находятся 32,05% акций.

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

Контактная информация:

Грегори Мэдик
Старший директор по связям с инвесторами
Тел.: +7 (495) 502-9783
e-mail: Gregory.Madick@x5.ru

Владимир Русанов
И.о. начальника отдела PR
Тел.: +7 (495) 662-8888, доб. 31-328
e-mail: Vladimir.Rusanov@x5.ru