

X5 GROUP ОБЪЯВЛЯЕТ О РОСТЕ ЧИСТОЙ ВЫРУЧКИ НА 24,2% В 2024 Г.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ) ЗА 2024 ГОД

+24,2% г-к-г



Чистая выручка
увеличилась

на фоне роста на **14,4%** г-к-г сопоставимых (LFL¹) продаж и роста торговой площади

+2 543



Новых магазинов X5
в 2024 г.
(с учетом закрытий)

Включая **1 667** магазинов «у дома», **14** супермаркетов, **846** «жестких» дискаунтеров, **2** дискаунтера сетей «Красный Яр» и «Слата», **13** «темных» кухонь и **1** кафе «Пятёрочка» на РС.

+21,3% г-к-г



Чистая розничная выручка «Пятёрочки»² составила **3,0** трлн руб.

+17,2% г-к-г



Чистая розничная выручка «Перекрёстка» составила **491,0** млрд руб.

+110,7% г-к-г



Чистая розничная выручка «Чижика» составила **249,5** млрд руб.

+61,9% г-к-г



Выручка цифровых бизнесов³ составила **200,1** млрд руб.

5,1% от общей чистой выручки

+1,5 п.п. к темпу роста консолидированной выручки

Москва, 27 января 2025 г.

X5 Group («X5» или «Компания») - ведущая продуктовая розничная компания России, управляющая торговыми сетями «Пятёрочка», «Перекрёсток» и «Чижик» (тикер на Московской бирже: X5), объявляет предварительные консолидированные операционные результаты и чистую розничную выручку по итогам четвертого квартала и двенадцати месяцев, закончившихся 31 декабря 2024 г⁴.

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. Продажи экспресс-доставки из магазинов и дарксторов, которые были открыты меньше года назад, также включены в расчет.
2. Включая сети «Покупочка», «ПокупАЛКО», «Виктория», «Квартал», «Дёшево», CASH.
3. Vprok.ru, экспресс-доставка, 5Post и «Много лосося».
4. Результаты в настоящем пресс-релизе являются предварительными и не рассматривались аудиторам.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ) ЗА 4 КВ. 2024 г.

+22,3% Г-К-Г



Чистая выручка увеличилась

на фоне роста на **14,0%** Г-К-Г сопоставимых (LFL⁵) продаж и роста торговой площади

+968



**Новых магазинов X5 в 4 кв. 2024 г.
(с учетом закрытий)**

Включая **619** магазинов «у дома», **344** «жестких» дискаунтера, **11** «темных» кухонь и **1** кафе «Пятёрочка» на РЦ.

6 супермаркетов «Перекрёсток» и **1** объединенный даркстор были закрыты.

+18,2% Г-К-Г



**Чистая розничная выручка «Пятёрочки»⁶
составила 810,6 млрд руб.**

+14,6% Г-К-Г



**Чистая розничная выручка «Перекрёстка»
составила 137,2 млрд руб.**

+102,3% Г-К-Г



**Чистая розничная выручка «Чижика»
составила 84,3 млрд руб.**

+47,0% Г-К-Г



**Выручка цифровых бизнесов⁷ составила
61,4 млрд руб.**

5,7% от общей чистой выручки

+1,2 п.п. к темпу роста консолидированной выручки

5. 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. Продажи экспресс-доставки из магазинов и дарксторов, которые были открыты меньше года назад, также включены в расчет.

6. Включая сети «Покупочка», «ПокупАЛКО», «Виктория», «Квартал», «Дёшево», CASH.

7. Vprok.ru, экспресс-доставка, 5Post и «Много лосося».



Игорь Шехтерман
Главный исполнительный директор X5

В течение 2024 года мы продолжали работать над укреплением своего лидерства на российском рынке продуктовой розницы, фокусируясь на трёх основных форматах X5: магазин «у дома», супермаркет и жёсткий дискаунтер. Прежде всего для нас важно лидерство в онлайн- и офлайн-пространстве - технологическое лидерство в индустрии.

В 2024 году X5 Group была преобразована в ПАО. В процессе реализации 470-ФЗ были устранены ограничения для реализации прав российских инвесторов. Акции компании были включены в первый котировальный список Московской биржи. 9 января 2025 года – день старта торгов под новым тикером X5 - стал рекордным для акций X5 по объему, который превысил 18 млрд рублей.

В отчетном периоде мы продолжили совершенствовать ценностное предложение магазинов у дома «Пятёрочка». В 2024 году сеть продолжила активное развитие на Востоке страны, открыв первые магазины в Забайкальском крае, Еврейской автономной области, Якутии, Бурятии и Тыве.

В июле мы запустили масштабную модернизацию сети «Перекрёсток», включающую глобальные изменения бизнес-процессов, развитие востребованного ассортимента и обновленное позиционирование бренда. Фокус на свежесть, многоуровневая навигация, доверительный язык коммуникации, а также собственное премиальное кафе Select легли в основу новой концепции бренда.

Активная экспансия сети «жёстких» дискаунтеров «Чижик» остается в фокусе нашей программы развития. Мы наращиваем ее логистическую инфраструктуру – открыли семь распределительных центров, а также новый логистический хаб в Чехове площадью 12 тысяч кв. м., который обеспечивает поставки еженедельных сезонных новинок во все распределительные центры формата.

Мы высоко оцениваем перспективы сегмента готовой еды и готовы инвестировать в развитие этого направления. Так, в апреле 2024 года X5 приобрела фабрику-кухню «Найс Айс» в Ленинградской области. Сегодня собственные и контрактные производства блока создают около 100 тонн готовой еды в день, а ассортимент превышает 400 позиций. В планах компании – к 2026 году занять 9% долю российского рынка готовой еды в ритейле и сегменте общественного питания (HoReCa).

В августе мы запустили услугу доставки и получения частных посылок в более 20 тысячах точек 5Post, охватывающих почти 4 тысячи населенных пунктов по всей России. Спустя полгода работы нового сервиса мы видим, что он пользуется спросом не только среди частных лиц, но и среди малого бизнеса и самозанятых, кто имеет небольшой онлайн-магазин и регулярно отправляет заказы без заключения договора с логистической компанией.

В прошлом году мы подключили сервис 5Post к нашей франчайзинговой сети «ОКОЛО». Наши партнеры-франчайзи получают доступ к топовому ассортименту X5 по низким ценам, оборудованию и рекламным материалам, а также программе

лояльности «X5 Клуб» и сервисам 5Post. В октябре мы приобрели площадку для цифровой дистрибуции товаров MAY24. Благодаря этой сделке магазины «ОКОЛО» получили единую платформу для автоматизации заказов и формирования ассортимента, где доступны как товары из ассортиментной матрицы X5, так и продукция от внешних поставщиков. Франшиза «ОКОЛО» пользуется большой популярностью среди предпринимателей и на конец 2024 года преодолела отметку в 1 001 магазин в 21 регионе России.

Лояльная аудитория бизнесов X5 охватывает более 84,5 млн клиентов, что позволяет нам эффективно использовать и развивать продажи собственных рекламных инструментов. В прошлом году мы объединили продажи рекламных и аналитических услуг под брендом X5 Media – единое окно для агентств и клиентов, предлагающее решения для повышения узнаваемости бренда и продвижению продуктов. Инструменты X5 Media – это онлайн- и офлайн ресурсы торговых сетей «Пятёрочка» и «Перекрёсток», онлайн-гипермаркета Vprok.ru, сервиса доставки 5Post, медиаплатформы о еде Food.ru, цифровых платформ X5 Blogger и Dialog X5.

Ситуация с дефицитом кадров на рынке труда остается сложной, и мы не ожидаем ее существенного улучшения в среднесрочной перспективе. На этом фоне внедрение технологий в целях повышения операционной эффективности остается нашим приоритетом. Так, в прошедшем году мы начали тестирование и внедрение решений для частичной автоматизации складских процессов. По нашим оценкам, в перспективе роботизация позволит повысить производительность труда более чем на 20%.

В марте 2024 года мы основали благотворительный фонд «Выручаем», который объединил все благотворительные и социальные инициативы компании. Горжусь тем, что в отчетном периоде наши усилия в области устойчивого развития получили признание в виде двух ESG-рейтингов от ведущих рейтинговых агентств России. В ноябре X5 Group получила рейтинг ESG от РА «ЭКСПЕРТ» на уровне ESG-II(a) и ESG-AA, в декабре АКРА присвоила Компании ESG-рейтинг ESG-AA, уровень ESG-4, что означает очень высокий уровень соблюдения интересов в области устойчивого развития при принятии ключевых решений.

В заключение хочу поблагодарить всех сотрудников, партнеров и инвесторов, которые ежедневно создают и разделяют успех X5 Group. Вместе мы создаем лучший покупательский опыт, внедряем технологии для повышения качества жизни людей и обеспечиваем продовольственную безопасность страны.

15

действующих продуктов
на базе ИИ

3x

снижение расходов благодаря
проекту нового ЦОД

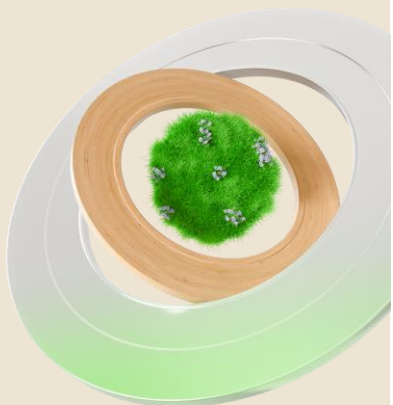
Стратегическим приоритетом X5 с 2024 года является достижение технологического лидерства в отрасли. Для этого компания последовательно занимается цифровизацией процессов и внедрением инновационных решений во всех сферах деятельности, что способствует повышению эффективности и сокращению издержек.

- В 2024 году численность технологических подразделений компании превысила 5 000 человек. Одновременно компания разрабатывает сотни цифровых проектов и десятки продуктов по ключевым направлениям деятельности, в том числе:
 - Создание собственной WMS NEXUS - единое решение для группы и основа для дистрибуции инноваций в логистике.
 - Переход на собственное кассовое программное обеспечение.
 - Стабилизация и унификация технологий мобильных приложений для обеспечения лидерства в e-grocery сегменте.
 - Усиление механик персонализации.
- В 2024 году компания начала строительство собственного ЦОД, что позволит сократить операционные расходы в 3 раза относительно колокационных затрат на 2028 год, а также обеспечит возможность гибкого масштабирования и высокого уровня безопасности.
- Собственная облачная инфраструктура выросла более чем в два раза с точки зрения объема потребления. Компания продолжит последовательную миграцию старых решений в облако, включая необходимую модернизацию систем. Созданы подразделения для внедрения искусственного интеллекта и роботизации, они станут одними из главных драйверов изменений в компании. Планируется, что роботизация и внедрение ИИ частично заменят до 30% операций в магазинах и распределительных центрах к 2028 году. Эффект от ИИ-инициатив на различные категории, каналы продаж (онлайн/оффлайн): + 1,4% РТО (среднее значение).
- К 2027 году X5 планирует частично автоматизировать часть своих распределительных центров, что долгосрочно позволит снизить потребность в персонале на 20%.



Внешняя среда

- Продовольственная инфляция в 4 квартале 2024 года составила 10,0% г-к-г (по сравнению с 9,5% г-к-г в 3 квартале 2024 года).
- Рынок продовольствия в физическом выражении продолжил рост на фоне увеличения реальных доходов населения, показав рост за октябрь-ноябрь 2024 года на 5,5% г-к-г.
- Рост реальной заработной платы остается стабильным. Номинальная заработная плата продолжила устойчивый рост в среднем на 16%-18% г-к-г (по данным Росстата) на фоне дефицита рабочей силы.
- Рынок труда продолжает оставаться сильным. Безработица в ноябре 2024 года снизилась до рекордных 2,3%, на фоне роста вовлеченности населения в экономическую деятельность. Количество занятых в экономике в ноябре составило 74,8 млн человек.
- Банк России в 4 квартале 2024 года один раз поднял ключевую ставку с 19,0% до 21,0% в связи с высоким инфляционным давлением.



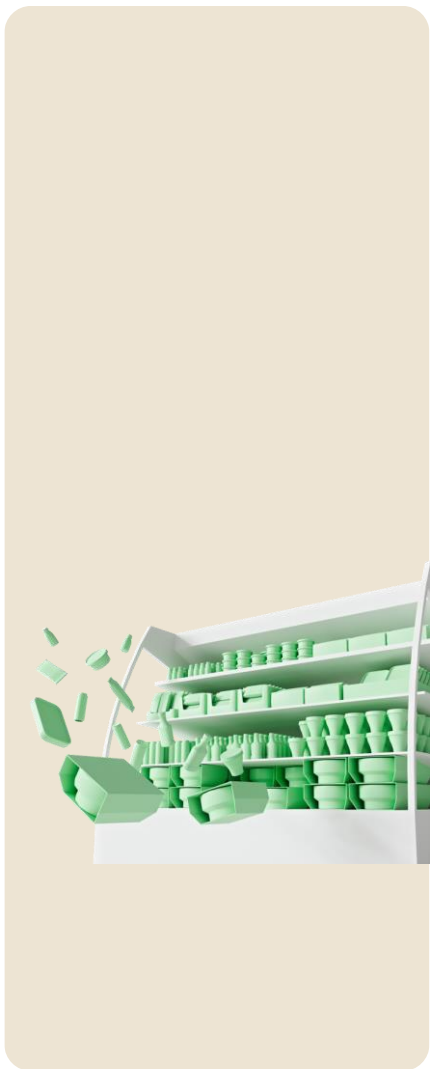
Развитие торговых сетей

- Темп роста чистой розничной выручки без учёта цифровых продаж торговой сети «Пятёрочка» составил 16,6% г-к-г при росте LFL-продаж (включая экспресс-доставку) на 13,1% в 4 кв. 2024 г. LFL-трафик вырос на 3,5% г-к-г, в то время как LFL-средний чек вырос на 9,4% г-к-г на фоне роста инфляции. Сеть продолжила расширяться, добавив 721 новый магазин в 4 кв. 2024 г. (без учета закрытий).
- Темп роста чистой розничной выручки без учёта цифровых продаж торговой сети «Перекрёсток» составил 11,6% г-к-г в 4 кв. 2024 г., при этом LFL-продажи формата (включая экспресс-доставку) увеличились на 11,5%, главным образом за счет роста LFL-среднего чека.
- Чистая розничная выручка без учёта цифровых продаж «Чижика» в 4 кв. 2024 г. удвоилась г-к-г. Торговая сеть открыла 347 новых магазинов (без учета закрытий) в 4 кв. 2024 г. Количество магазинов на 31 декабря 2024 г. составило 2 346 в 45 регионах.
- Программа «Директор магазина – партнёр» продолжает приносить хорошие результаты. Трансформация роли директора магазина приносит дополнительный доход в виде LFL-продаж, а также EBITDAR. На конец декабря 2024 г. программа охватывала 37,0% магазинов «Пятёрочка» и, после перезапуска программы, 10,5% супермаркетов «Перекрёсток».



Развитие портфеля розничных магазинов

- X5 продолжает фокусироваться на укреплении своих позиций в ключевых регионах деятельности и расширении своего присутствия и доли рынка органически, а также за счет тактических сделок M&A.
- 717 магазинов «Пятёрочка» было открыто в 4 кв. 2024 г. в новой концепции (без учета закрытий) в дополнение к 151 магазину, которые были реконструированы. Количество объектов, работающих в новой концепции, на 31 декабря 2024 г. достигло 11 669 или 50,8% всей сети «Пятёрочка».
- Один супермаркет «Перекрёсток» был открыт в 4 кв. 2024 г. в современной концепции в дополнение к 61 супермаркету, которые были обновлены в рамках рестайлинга, и одному супермаркету, который был реконструирован. По состоянию на 31 декабря 2024 г., 396 супермаркетов или 40,2% всей сети «Перекрёсток», работали в современной концепции.
- В 4 кв. 2024 г. в рамках программы повышения эффективности X5 закрыла 102 магазина «у дома» «Пятёрочка», семь супермаркетов «Перекрёсток», три «жестких» дискаунтера «Чижик», три «темных» кухни и один объединенный даркстор.
- В 4 кв. 2024 г. X5 открыла три распределительных центра: в Самаре (18 тыс. кв. м), Челябинске (14 тыс. кв. м) и Перми (13 тыс. кв. м) для поддержки региональной экспансии формата «жестких» дискаунтеров «Чижик».
- Франшиза «ОКОЛО» продолжила рост. На 31 декабря 2024 года количество точек, подключенных к программе франчайзинга, достигло 1 001 магазин в 21 регионе.



Программа лояльности

- На конец 4 кв. 2024 г. количество клиентов программы лояльности составило 84,5 млн, проникновение в продажи достигло 85,7%. Средний чек клиентов, выбравших любимые категории, выше на 8,0% (количество таких клиентов составляет 4,6 миллиона).

Развитие рекламных и аналитических возможностей компании⁸

- Совокупный объем рекламных услуг, оказанных X5 Group в 2024 году, составил 20 млрд руб.
- Рекламный инвентарь X5 включает в себя форматы instore-рекламы (ТВ-экраны с видео и аудиорекламой в местах продаж; радиотрансляции; брендинг в торговых залах, зонах касс самообслуживания и постаматов и другие традиционные instore-форматы) в торговых сетях «Пятёрочка» и «Перекрёсток», цифровые каналы (сайты и приложения онлайн-магазинов X5 Group, медиаплатформу Food.ru, социальные сети бизнесов X5), а также спецпроекты, акции и партнерские программы.
- В 2024 году X5 Group объединила рекламные и аналитические возможности X5 для поставщиков и партнеров в «единое окно» под брендом X5 Media. Таким образом рекламодателям был открыт доступ к клиентам всех бизнесов X5 – это ежедневная аудитория более 24 млн человек онлайн и офлайн, а также 23 млн уникальных пользователей медиаплатформы Food.ru ежемесячно.

8. Приведенные результаты включают услуги по медийной рекламе, а также иные рекламные и маркетинговые услуги в торговых залах, направленные на продвижение товаров потребителю. Часть этих доходов в МСФО отчетности Группы отражается в составе себестоимости продаж.

Развитие цифровых бизнесов

- В 4 кв. 2024 г. MAU цифровых сервисов X5 составило 43,1 млн, показав рост на 25,1% г-к-г.
- Совокупный GMV X5 Digital в 4 кв. 2024 г. достиг 67,6 млрд руб., увеличившись на 48,9% г-к-г, включая НДС, промокоды и бонусы, на фоне сокращения оптовых операций Vprok.ru.
- Выручка цифровых бизнесов (включая X5 Digital, 5Post и «Много лосося») увеличилась на 47,0% г-к-г в 4 кв. 2024 г. и внесла вклад в размере 1,2 п.п. в рост квартальной консолидированной выручки на уровне 22,3%. X5 Digital успешно выполнил более 604 тыс. заказов в пиковый день декабря.
- X5 продолжает развивать сервис экспресс-доставки из магазинов «Пятёрочка» и супермаркетов «Перекрёсток». По состоянию на 31 декабря 2024 г. услуга экспресс-доставки была доступна из 8 825 магазинов (7 550 магазинов «Пятёрочка», 890 супермаркетов «Перекрёсток» и 385 «жестких» дискаунтеров «Чижик»), а также из 35 дарксторов в 73 регионах. X5 продолжает развивать свои услуги экспресс-доставки, а также партнерские отношения с агрегаторами, чтобы обеспечить своим клиентам удобство омниканальных покупок.
- В 4 кв. 2024 г. выручка сервиса e-commerce доставки 5Post выросла на 20,1% г-к-г на фоне увеличения числа новых партнеров. При этом финансовые показатели сервиса значительно улучшились за счет растущей доли локальных партнеров и внедрения рекламных услуг для партнеров. Количество выданных посылок 5Post достигло 12,4 млн в 4 кв. 2024 г., при этом количество пунктов выдачи составило более 21 тыс., включая более 5 тысяч постаматов. 5Post увеличивает объемы посылок от существующих партнеров и ускоряет интеграцию с новыми партнерами. Дополнительный LFL-трафик, сгенерированный локерами и пунктами выдачи в магазинах, составляет до 2-3%.
- Цифровой сервис готовой еды «Много лосося», по состоянию на конец декабря управлял 83 «тёмными» кухнями (включая одну франчайзинговую), 409 кофепойнтами в супермаркетах «Перекрёсток» и пятью кофепойнтами в гипермаркетах «Ашан». В 4 квартале 2024 года чистая выручка от онлайн-продаж «Много лосося» выросла на 35,4% г-к-г.

ESG-эффективность

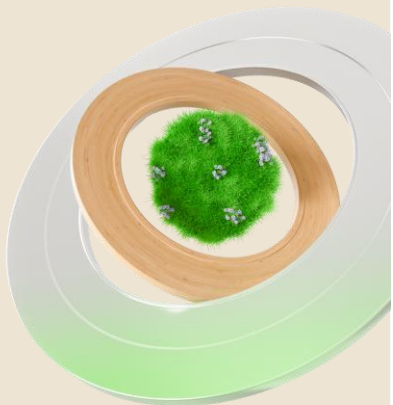
В 4 квартале 2024 года X5 продолжила работу по реализации стратегии устойчивого развития. В частности, провела аудит доступности цифровых сервисов для людей с инвалидностью, реализовала ряд проектов с Национальными проектами России, внедрила единую закупку экологичной упаковки.

Ряд инициатив X5 был отмечен в соответствующих рейтингах.

- **РА Эксперт** присвоило X5 Group **рейтинг ESG на уровне ESG-II(а) и ESG-AA** в соответствии со шкалой банка России, что означает очень высокий уровень соблюдения интересов в области устойчивого развития при принятии ключевых решений. По рейтингу установлен стабильный прогноз, что предполагает высокую вероятность сохранения рейтинга на текущем уровне на горизонте 12 месяцев.
- **X5 Group стала единственной ритейл-компанией** в топ-10 наиболее социально ответственных компаний России. Об этом говорится в исследовании E+ Change и Ipsos «Барометр устойчивой трансформации бизнеса 2024». Его результаты основаны на анализе

социальных проектов-участников конкурса E+ Awards и опросе профессионального сообщества.

- **АКРА присвоило X5 Group ESG-рейтинг ESG-AA, уровень ESG-4**, что соответствует очень высокой оценке в области экологии, социальной ответственности и корпоративного управления. Компанию отличает наличие политик, процедур и измеримых показателей эффективности в области управления ключевыми отраслевыми ESG-рисками, а также высокий уровень соответствия лучшим практикам корпоративного управления.
- **НРА присвоил X5 Group 1 категорию в ESG-рэнкинге**, отметив высокий уровень реализации проектов в области экологии, социальной работы и корпоративного управления.



Выручка торговых сетей, цифровых и прочих бизнесов⁹

МЛН РУБ.	4 КВ. 2024	4 КВ. 2023	ИЗМ Г-К-Г, % ИЛИ МУЛЬТИПЛИКА- ТОР	12М 2024	12М 2023	ИЗМ Г-К-Г, % ИЛИ МУЛЬТИПЛИКА- ТОР
Пятёрочка	774 391	664 022	16,6	2 908 650	2 432 093	19,6
Перекрёсток	121 458	108 859	11,6	438 169	384 321	14,0
Чижик	83 623	41 522	101,4	248 053	118 207	109,8
Выручка торговых сетей без учёта цифровых продаж¹⁰	1 004 692	836 189	20,2	3 687 243	3 014 932	22,3
Продажи в точки ОКОЛО	1 839	4	525x	3 364	4	767x
Продажи цифровых бизнесов ¹¹	61 409	41 782	47,0	200 066	123 588	61,9
Прочее	9 841	3 241	3x	17 374	7 335	136,9
Выручка	1 077 781	881 216	22,3	3 908 047	3 145 859	24,2

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

10. Включая розничные продажи «Красный Яр» и «Слата», кофепойнты «Много Лосося» в «Ашан» и розничную выручку прочих новых бизнесов. Включая «Карусель» в 1 кв. 2023 г.

11. Vprok.ru, экспресс-доставка, 5Post и «Много лосося».

Чистая розничная выручка¹², включая экспресс-доставку, но исключая Vprok.ru и выручку 5Post

МЛН РУБ.	4 КВ. 2024	4 КВ. 2023	ИЗМ Г-К-Г, %	12М 2024	12М 2023	ИЗМ Г-К-Г, %
Пятёрочка	810 582	685 594	18,2	3 021 801	2 491 009	21,3
Перекрёсток	137 237	119 760	14,6	490 991	418 938	17,2
Чижик	84 282	41 661	102,3	249 501	118 425	110,7
Чистая розничная выручка ¹³	1 059 150	869 772	21,8	3 861 420	3 112 023	24,1

Динамика сопоставимых продаж за 4 кв. и 12 мес. 2024 г. % Г-К-Г

	4 КВ. 2024			12М 2024		
	ПРОДАЖИ	ТРАФИК	СР. ЧЕК	ПРОДАЖИ	ТРАФИК	СР. ЧЕК
Пятёрочка	13,1	3,5	9,4	14,0	2,9	10,7
Перекрёсток	11,5	1,3	10,1	14,5	2,5	11,7
X5 Group ¹⁴	14,0	3,8	9,9	14,4	2,9	11,1

12. 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 4 кв. 2024 г. Исключая стоимость платной доставки с апреля 2024 г. для «Пятёрочки» и «Перекрестка» и с июня 2024 г. для «Чижика».

13. Включая «Много лосося», «Красный Яр» и «Слата», и прочие новые бизнесы. Включая «Карусель» в 1 кв. 2023 г.

14. Исключая Vprok.ru и «Много лосося»; включая «Чижик», «Красный Яр» и «Слата».

Средний чек и количество покупателей за 4 кв. и 12 мес. 2024 г.

СРЕДНИЙ ЧЕК, РУБ.	4 КВ. 2024	4 КВ. 2023	ИЗМ Г-К-Г, %	12М 2024	12М 2023	ИЗМ Г-К-Г, %
Пятёрочка	541,8	497,8	8,8	509,7	461,0	10,6
Перекрёсток	870,2	792,4	9,8	794,0	712,8	11,4
Чижик	685,0	615,6	11,3	631,9	580,7	8,8
X5 Group¹⁵	580,4	530,0	9,5	541,5	488,3	10,9

КОЛИЧЕСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ, МЛН

Пятёрочка	1 716,3	1 580,7	8,6	6 802,1	6 196,6	9,8
Перекрёсток	180,1	173,0	4,1	705,9	672,0	5,0
Чижик	140,0	77,0	81,9	449,0	231,9	93,6
X5 Group¹⁵	2 087,2	1 880,0	11,0	8 156,9	7 295,8	11,8

15. Включая «Красный Яр» и «Слата». Включая «Карусель» в 1 кв. 2023 г.

Динамика количества магазинов и торговых площадей

ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М

	31 ДЕКАБРЯ 2024	31 ДЕКАБРЯ 2023	ИЗМ. ОТН. 31 ДЕК. 2023, %
Пятёрочка	8 942 320	8 339 205	7,2
Перекрёсток	1 096 345	1 084 913	1,1
Чижик	686 702	442 110	55,3
X5 Group¹⁶	11 062 348	10 206 011	8,4

КОЛИЧЕСТВО МАГАЗИНОВ

Пятёрочка	22 975	21 308	7,8
Перекрёсток	986	972	1,4
Чижик	2 346	1 500	56,4
X5 Group¹⁶	27 015	24 472	10,4

16. Включая дарксторы Vprouk.ru, совместные дарксторы, «тёмные» кухни «Много лосося», магазины «Красный Яр» и «Слата», кафе «Пятёрочка» на РЦ, открытое в 4 кв. 2024 г.

Прирост торговой площади и количества магазинов

ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ПРИРОСТ ЗА 4 КВ. 2024	ПРИРОСТ ЗА 4 КВ. 2023	ИЗМ Г-К-Г, %	ПРИРОСТ ЗА 12М 2024	ПРИРОСТ ЗА 12М 2023	ИЗМ Г-К-Г, % ИЛИ МУЛЬТИПЛИКА- ТОР
Пятёрочка	238 264	199 236	19,6	603 116	842 149	(28,4)
Перекрёсток	(2 780)	18 454	н/д	11 432	(584)	н/д
Чижик	98 448	125 222	(21,4)	244 592	289 740	(15,6)
X5 Group¹⁷	335 791	346 401	(3,1)	856 337	1 098 532	(22,0)

КОЛИЧЕСТВО МАГАЗИНОВ

Пятёрочка	619	547	13,2	1 667	2 144	(22,2)
Перекрёсток	(6)	17	н/д	14	1	14x
Чижик	344	429	(19,8)	846	983	(13,9)
X5 Group¹⁷	968	1 006	(3,8)	2 543	3 149	(19,2)

17. Включая дарксторы Vprok.ru, совместные дарксторы, «тёмные» кухни «Много лосося», магазины «Красный Яр» и «Слата», кафе «Пятёрочка» на РЦ, открытое в 4 кв. 2024 г., а также «Карусель» в 1 кв. 2023 г.

X5 DIGITAL

	4 кв. 2024	4 кв. 2023	ИЗМ Г-К-Г, %	12М 2024	12М 2023	ИЗМ Г-К-Г, %
GMV, ¹⁸ млн руб.	67 647	45 427	48,9	217 313	134 957	61,0
Количество заказов, тыс.	37 346	24 891	50,0%	119 532	75 049	59,3
Средний чек, руб. (Vprok.ru)	5 031	6 465	(22,2)	4 747	5 926	(19,9)
Средний чек, руб. (экспресс-доставка)	1 652	1 567	5,4	1 656	1 510	9,6

5POST

Количество заказов, тыс.	12 376	10 655	16,2	45 558	29 619	53,8
--------------------------	--------	--------	------	--------	--------	------

МНОГО ЛОСОСЯ

GMV, ¹⁹ млн руб.	2 589	2 140	21,0	9 466	7 267	30,3
Количество заказов, тыс.	609	502	21,4	2 342	1 842	27,2
Средний чек, руб.	2 579	2 399	7,5	2 388	2 228	7,2

18. GMV – это стоимость доставленных заказов по конечным ценам (вкл. НДС), без вычета примененных промокодов и бонусов.

19. GMV – это стоимость доставленных заказов по конечным ценам (вкл. НДС), без вычета примененных промокодов и бонусов, включая доставку и кофепоинтов в «Перекрёстке» и «Ашане». Продажи кофепоинтов (с НДС) составили 955 млн руб. в 4 кв. 2024 г. и 912 млн руб. в 4 кв. 2023 г.

X5 Group (тикер на Московской бирже – X5; рейтинг Эксперт РА – ruAAA, АКРА – AAA(RU)) - ведущая российская продуктовая розничная компания, которая управляет магазинами нескольких торговых сетей: магазинами «у дома» «Пятёрочка», супермаркетами «Перекрёсток» и «жесткими» дискаунтерами «Чижик». Компания занимает лидирующие позиции в e-commerce, развивая цифровые бизнесы Vprok.ru, 5Post, экспресс-доставку и «Много лосося».

На 31 декабря 2024 года под управлением Компании находилось 27 015 магазинов с лидирующими позициями в Москве и Санкт-Петербурге, а также значительным присутствием в европейской части России и растущим присутствием на Дальнем Востоке. Сеть включает в себя 22 975 магазинов «Пятёрочка», 986 супермаркетов «Перекрёсток», 2 346 «жестких» дискаунтеров «Чижик» и 612 магазинов «Красный Яр» и «Слата». Под управлением Компании также находятся 72 распределительных центра (включая РЦ сетей «Красный Яр» и «Слата») и 6 982 собственных грузовых автомобиля на территории Российской Федерации.

X5 является одним из крупнейших российских работодателей. На сегодняшний день в компании работают более 417 тыс. сотрудников.

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 X5 Group. 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 Group действительно только на момент заявления. Кроме как по требованию соответствующих законов и нормативных актов X5 Group не берет на себя обязательств по раскрытию результатов пересмотра содержащихся в данном документе заявлений о будущем в случае изменения ожиданий X5 Group или в связи с наступлением событий или обстоятельств после опубликования данного документа.



**За дополнительной
информацией просьба
обращаться**

Полина Угрюмова
Директор по корпоративным финансам и работе с инвесторами

Tel.: +7 (495) 662-88-88 доб. 13-312
e-mail: Polina.Ugryumova@x5.ru

Мария Язева
Начальник управления по связям с инвесторами

Tel.: +7 (495) 662-88-88 доб. 13-147
e-mail: Maria.Yazeva@x5.ru