

{2} **КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА**  
Обновленная система  
ценностных координат –  
для каждого из нас

{3} **Акценты**  
Изменения в системе  
оплаты труда  
и премирования

{4–5} **Торжество**  
Хиты 80-х  
в исполнении  
топ-менеджеров

{6} **Технологии**  
Владислав Дмитриев: «В магазинах  
работа за компьютером сведется  
к минимуму»

# ВРЕМЯ X5

КАРУСЕЛЬ Перекресток  
Пятерочка КОПЕЙКА

allegro OOO allra

№1 (45), 2011

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА X5 RETAIL GROUP

HTTP://INTEGRATION.X5.RU

## РАЗВИТИЕ

### X5 ЗАПУСТИЛА БАНКОВСКИЕ СЕРВИСЫ

В середине декабря 2010 года X5 совместно с ведущим российским банком ОАО «Альфа-банк» реализовала проект, который готовила в течение нескольких лет. Клиентам были предложены две кобрендинговые банковские пластиковые карты – «Перекресток-MasterCard-Альфа-Банк» и «Волшебная карта VISA-Альфа-Банк» с широким набором финансовых сервисов.

**Н**овые кобрендинговые карты дают возможность их владельцам объединить пользование банковскими услугами с участием в программах лояльности «Клуб Перекресток» и «Волшебная карта», действующих в сети супермаркетов и гипермаркетов X5. Если у западных ритейлеров подобные услуги широко распространены, то для российского потребителя пока еще непривычны.

С новыми кобрендинговыми картами можно (как и с прежними клубными картами X5), совершая покупки в магазинах «Перекресток» и «Карусель», накапливать баллы и, используя эти баллы в качестве своеобразной «внутренней валюты», расплачиваться за покупки. «Начисленные баллы, – рассказывает директор по корпоративным отношениям Михаил Сусов, – клиент может потратить в любое время на любые товары сети, оплатив свои покупки полностью или частично. Таким образом, у клиента появляется реальный стимул – больше потратить, чтобы получить больше баллов. При этом накопительные условия для держателей карт существенно улучшены. В сети магазинов «Перекресток» и «Карусель» за каждые потраченные 10 руб. начисляется еще 1 балл дополнительно к баллам, начисляемым



Russian Look/PIVAFRIO

в соответствии с существующими правилами программ лояльности».

Что же касается сервисных опций, которые добавляет банковская составляющая, то при оплате кобрендинговой картой товаров и услуг в любых магазинах, аптеках, ресторанах, салонах красоты и других торгово-сервисных предприятиях по всему миру их владельцам за каждые пол-

ные 10 рублей опять же начисляется 1 балл. В зависимости от потребностей покупатель может оформить кредитную (для тех, кто предпочитает оплачивать покупки, используя средства банка) или дебетовую (тем, кто хочет пополнять свой счет в одной из валют – евро, доллары, рубли) карту.

Окончание на стр. 2

## НАЗНАЧЕНИЕ

### Долгожданный CFO

Киран Балф занял пост Главного финансового директора X5.

Опыт работы Кирана Балфа на российском рынке насчитывает почти два десятилетия. В последнее время он работал в компании Mars Inc., являющейся мировым лидером по производству брендируемых продуктов питания, кондитерских изделий и товаров по уходу за домашними животными, с годовой выручкой около \$30 млрд. После приобретения компанией Mars лидера кондитерского сектора Wrigley, Киран Балф сыграл значительную роль в интеграции двух компаний, повышая их эффективность, используя преимущество глобального масштаба деятельности компаний и их передовой опыт. С 2001 по 2009 год Киран Балф занимал в Wrigley должность заместителя генерального директора и финансового директора по развивающимся рынкам, отвечая за корпоративные финансы, стратегическое планирование, вопросы налогообложения, соблюдение требований законодательства и аудит. Работая в Wrigley, Киран также приобрел дополнительный опыт в области

управления информационными технологиями и юридическим обеспечением, руководил коллективом из 150 сотрудников в России, Средней Азии и других регионах. Помимо управления органическим ростом бизнеса, Киран Балф участвовал в приобретении компанией Wrigley ведущего российского производителя шоколада «Коркунов».

Лев Хасис, Главный исполнительный директор X5, прокомментировал: «Надеюсь, что Киран Балф привнесет в управление финансами X5 свой бесценный опыт работы в потребительском секторе и знание лучшей мировой практики».

X5 благодарит **Антон Волянского** за его безупречную работу в качестве исполняющего обязанности главного финансового директора в течение переходного периода с сентября 2010 года. Помимо выполнения таких приоритетных задач, как управление изменениями денежного потока, после вступления в силу нового Закона

о торговле работа по сокращению эффективной налоговой ставки, управление кредитными линиями и отношениями с банками Антон Волянский сыграл важную роль в осуществлении сделки по приобретению сети «Копейка» и согласованию лучших условий долгосрочного рублевого финансирования. Антон Волянский вновь займет должность заместителя главного финансового директора и будет работать в тесном сотрудничестве с Кираном Балфом.

#### ДОСЬЕ

Киран Балф, 41 год, родился в Ирландии, получил диплом магистра в области бухгалтерского учета в Университетском колледже в Дублине. В 1993 году стал членом Института дипломированных бухгалтеров в Ирландии, а в 2005 году получил звание его полноправного члена (высшее профессиональное звание). Киран Балф свободно владеет русским и английским языками. Свою работу в России он начал в 1994 году в качестве аудитора Coopers and Lybrand.

## РЕЗУЛЬТАТ

### РЕКОРДНЫЙ РОСТ

X5 объявила операционные результаты за 2010 год и подтвердила прогноз на 2011 год.

- Чистая розничная выручка по консолидации достигла 341 596 млн руб., или \$11 248 млн, увеличившись по сравнению с 2009 г. на 24% в рублях, или на 30% в долларах США;
- выручка «Копейки» за декабрь составила около 2% от роста чистой розничной выручки X5 по консолидации за 2010 г.;
- чистая розничная выручка X5 и «Копейки» в 2010 г. по консолидации составила 396 221 млн руб., или \$13 047 млн;
- рост LFL-продаж X5 составил 7% при росте покупательского трафика на 3%;
- 1 097 новых магазинов добавлено за счет органического роста и приобретения «Копейки», включая 353 дискаунтера, 26 супермаркетов, 13 гипермаркетов, 45 магазинов у дома и 660 магазинов «Копейка».

Лев Хасис, Главный исполнительный директор X5, прокомментировал: «IV квартал 2010 года стал ключевым для X5 благодаря 35% росту чистой рублевой выручки. Рост был обусловлен восстановлением покупательской способности, рекордным числом новых открытий и приобретением магазинов «Копейка». В результате мы успешно выполнили план роста чистой розничной выручки в 2010 году в размере 24% в рублевом выражении, или 22%, исключая продажи «Копейки».

В течение 2010 года мы открыли 437 магазинов за счет органического роста, что является нашим рекордом. В результате мы перевыполнили годовой план компании по развитию, при этом снизив первоначальный объем капитальных вложений. Лишь 12 магазинов были закрыты за год в связи с неудовлетворением жестким критериям X5, что свидетельствует о качестве выполнения программы роста компании.

X5 начинает 2011 год с отличными позициями для ускорения роста. Наша цель – открыть около 540 новых магазинов, значительно ускорив темпы органического роста, а вместе с приобретением сети «Копейка» мы сможем увеличить валовую выручку до уровня более 500 млрд руб., показав рост примерно 40%».

## ЦИФРА НОМЕРА

процентов в товарообороте составляют на сегодня товары СТМ. >>>>  
Подробнее – на стр. 3.