

Пресс-релиз  
26 января 2018 года

## **ГК «О'КЕЙ» ОБЪЯВЛЯЕТ ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ И ДВЕНАДЦАТЬ МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА**

О'KEY Group S.A. (LSE: OKEY, «Группа»), одна из крупнейших российских розничных сетей по торговле продуктами питания, объявляет неаудированные операционные результаты за четвертый квартал и двенадцать месяцев 2017 года.

Все материалы, публикуемые Компанией, доступны на ее веб-сайте по адресу [www.okeyinvestors.ru](http://www.okeyinvestors.ru).

### **Основные операционные показатели IV квартала 2017 года**

- Чистая розничная выручка Группы снизилась на 1,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 48 894 млн рублей с 49 503 млн рублей. На снижение выручки в первую очередь повлияли растущая конкуренция и запуск в декабре процесса по прекращению деятельности бизнеса супермаркетов;
- Чистая розничная выручка «О'КЕЙ» снизилась на 3,5% в годовом выражении – до 45 824 млн рублей;
- Чистая розничная выручка «ДА!» выросла на 55,6% в годовом выражении – до 3 070 млн рублей на фоне устойчивой динамики трафика (+49,2% год к году) и среднего чека (+4,3% год к году);
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов (LFL) «О'КЕЙ» снизилась на 1,9% по сравнению с прошлым годом на фоне снижения LFL-трафика на 3,2% и роста среднего чека LFL на 1,3% в годовом выражении;
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов «ДА!» увеличилась на 33,3% год к году на фоне роста LFL-трафика на 25,7% и увеличения среднего чека LFL на 6,1% в годовом выражении;
- В четвертом квартале 2017 года был открыт один новый городской гипермаркет в Екатеринбурге и восемь дискаунтеров в Москве и Московской области.

### **Основные операционные показатели за двенадцать месяцев 2017 года**

- Чистая розничная выручка Группы выросла на 1,1% по сравнению с прошлым годом – с 172 480 млн рублей до 174 337 млн рублей;
- Чистая розничная выручка «О'КЕЙ» снизилась на 1,6% по сравнению с прошлым годом – до 164 055 млн рублей;
- Чистая розничная выручка «ДА!» выросла на 81,8% по сравнению с прошлым годом – до 10 282 млн рублей;
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов Группы снизилась на 1,4% по сравнению с прошлым годом на фоне снижения LFL-трафика на 2,2% и роста среднего чека LFL на 0,8% в годовом выражении;

- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов «О'КЕЙ» снизилась на 3,2% по сравнению с прошлым годом на фоне снижения LFL-трафика на 5,0% и роста среднего чека LFL на 1,9% в годовом выражении;
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов «ДА!» увеличилась на 52,0% год к году на фоне роста LFL-трафика на 34,8% и увеличения среднего чека LFL на 12,7% в годовом выражении.

**Генеральный директор ГК «О'КЕЙ» Миодраг Боройевич отметил:**

«Продажа бизнеса супермаркетов в декабре 2017 года обозначила начало нового этапа в развитии нашей Компании. Организационная структура Группы была обновлена в соответствии с нашим стратегическим видением. Данный шаг позволит нам сосредоточиться на ключевых приоритетах развития Группы: повышении эффективности наших городских гипермаркетов и более активном развитии сети дискаунтеров.

В рамках операционной деятельности в течение всего 2017 года и в четвертом квартале в частности мы работали над усовершенствованием нашего ценностного предложения для клиентов путем внедрения конкурентной ценовой политики, реализации эффективных маркетинговых инициатив и улучшения структуры ассортимента. В четвертом квартале мы провели большую работу по обеспечению соответствия ценового восприятия наших гипермаркетов концепции лучшего соотношения цены и качества. В рамках данного процесса мы запустили масштабную маркетинговую кампанию, основной темой которой является гарантия лучших цен на широкий ассортимент наиболее популярных товаров в наших гипермаркетах.

Параллельно мы продолжали повышать уровень централизации логистики и эффективность операционной деятельности магазинов и головного офиса. Целенаправленная и оперативная работа с нашими поставщиками привела к росту общего уровня централизации до 60% в конце 2017 года по сравнению с 40% в конце 2016 года. В рамках нашей концепции «бережливый магазин – бережливый офис» в четвертом квартале 2017 года мы провели реструктуризацию нашего головного офиса, в результате чего была сформирована более прозрачная и эффективная организационная структура.

В 2017 году в Екатеринбурге был открыт первый гипермаркет в обновленном формате. Этот магазин станет для нас эталонным.

Я убежден, что наша опытная команда профессионалов и четко обозначенные стратегические направления развития обеспечат ГК «О'КЕЙ» хорошие возможности для того, чтобы продолжать создавать ценность как для клиентов, так и для акционеров Компании».

**Генеральный директор «ДА!» Армин Бургер добавил:**

«Мы довольны результатами наших дискаунтеров за 2017 год, в частности, ростом чистой розничной выручки на 81,8% в годовом выражении. В течение года мы много работали над диверсификацией и расширением нашего ценностного предложения для клиентов путем улучшения ассортиментного микса и общих условий совершения покупок в наших магазинах. Результаты этой работы отражены в показателях наших сопоставимых магазинов, которые остаются сильными в годовом выражении.

Повышение качества и расширение ассортимента товаров наших собственных торговых марок на фоне обеспечения комфортных условий для совершения покупок остаются нашими ключевыми приоритетами на будущее. В 2018 году Компания планирует открыть более 30 дискаунтеров».

**Показатели Группы в разрезе магазинов**

| Показатель  | IV кв. 2017 | IV кв. 2016 | Изм.     | Изм. (%) |
|---|-------------|-------------|----------|----------|
| Количество магазинов                                | 145         | 164         | (19)     | (11,6%)  |
| Количество новых магазинов                          | (23)        | 7           | (30)     | н/д      |
| Общая торговая площадь (м <sup>2</sup> )            | 577 804     | 622 891     | (45 087) | (7,2%)   |
| Общее увеличение торговой площади (м <sup>2</sup> ) | (29 856)    | 1 793       | (31 649) | н/д      |

**Основные операционные результаты Группы за квартал**

| Сегмент    | IV кв. 2017    |        |             | IV кв. 2016    |        |             |
|------------|----------------|--------|-------------|----------------|--------|-------------|
|            | Чистая выручка | Трафик | Средний чек | Чистая выручка | Трафик | Средний чек |
| Группа     | (1,2%)         | (0,7%) | (0,5%)      | 4,8%           | 2,4%   | 2,2%        |
| Группа LFL | (0,5%)         | (0,7%) | 0,2%        | (1,0%)         | (4,2%) | 3,3%        |

**Основные операционные результаты Группы за 12 месяцев 2017 г.**

| Сегмент    | 12М 2017       |        |             | 12М 2016       |        |             |
|------------|----------------|--------|-------------|----------------|--------|-------------|
|            | Чистая выручка | Трафик | Средний чек | Чистая выручка | Трафик | Средний чек |
| Группа     | 1,1%           | 0,4%   | 0,6%        | 7,6%           | 9,3%   | (1,7%)      |
| Группа LFL | (1,4%)         | (2,2%) | 0,8%        | 2,2%           | 1,2%   | 0,9%        |

**Операционные результаты «О'КЕЙ»**

В четвертом квартале 2017 года «О'КЕЙ» открыла один новый гипермаркет в Екатеринбурге и подписала соглашение о продаже бизнеса супермаркетов, состоящего из 32 магазинов. На 31 декабря 2017 года общее количество магазинов составило 78, при этом общая торговая площадь составила 531 589 м<sup>2</sup>.

**Показатели в разрезе магазинов**

| Показатель  | IV кв. 2017 | IV кв. 2016 | Изм.     | Изм. (%) |
|---|-------------|-------------|----------|----------|
| Количество магазинов                                | 78          | 110         | (32)     | (29,1%)  |
| Количество новых магазинов                          | (31)        | 1           | (32)     | н/д      |
| Общая торговая площадь (м <sup>2</sup> )            | 531 589     | 586 001     | (54 412) | (9,3%)   |
| Общее увеличение торговой площади (м <sup>2</sup> ) | (35 667)    | (1 023)     | (34 644) | н/д      |

Прекращение деятельности бизнеса супермаркетов с начала декабря наряду с растущим конкурентным давлением и замедлением продуктовой инфляции стали наиболее серьезными вызовами, повлиявшими на динамику выручки Компании в четвертом квартале. Тем не менее, Компания продолжает вести активную работу над улучшением структуры ассортимента, реализацией конкурентной ценовой политики и разработкой эффективных маркетинговых инициатив.

**Основные операционные результаты за квартал**

| Сегмент                         | IV кв. 2017    |        |             | IV кв. 2016    |        |             |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|----------------|--------|-------------|
|                                 | Чистая выручка | Трафик | Средний чек | Чистая выручка | Трафик | Средний чек |
| Гипермаркеты и супермаркеты     | (3,5%)         | (5,3%) | 1,8%        | 1,9%           | (3,2%) | 5,2%        |
| LFL-гипермаркеты и супермаркеты | (1,9%)         | (3,2%) | 1,3%        | (1,7%)         | (5,3%) | 3,8%        |

**Основные операционные результаты за 12 месяцев 2017 г.**

| Сегмент                         | 12М 2017       |        |             | 12М 2016       |        |             |
|---------------------------------|----------------|--------|-------------|----------------|--------|-------------|
|                                 | Чистая выручка | Трафик | Средний чек | Чистая выручка | Трафик | Средний чек |
| Гипермаркеты и супермаркеты     | (1,6%)         | (4,3%) | 2,7%        | 4,5%           | 2,6%   | 1,7%        |
| LFL-гипермаркеты и супермаркеты | (3,2%)         | (5,0%) | 1,9%        | 2,0%           | 0,9%   | 1,0%        |

**Операционные результаты «ДА!»**

В четвертом квартале 2017 года Компания открыла восемь новых дискаунтеров: два в Москве и шесть в Московской области. Общая торговая площадь достигла 46 215 м<sup>2</sup> по состоянию на 31 декабря 2017 года.

**Показатели в разрезе магазинов**

| Показатель  | IV кв. 2017 | IV кв. 2016 | Изм.  | Изм. (%) |
|---|-------------|-------------|-------|----------|
| Количество магазинов                                | 67          | 54          | 13    | 24,1%    |
| Количество новых магазинов                          | 8           | 6           | 2     | 33,3%    |
| Общая торговая площадь (м <sup>2</sup> )            | 46 215      | 36 890      | 9 325 | 25,3%    |
| Общее увеличение торговой площади (м <sup>2</sup> ) | 5 811       | 2 816       | 2 995 | 106,4%   |

Общий объем продаж в четвертом квартале составил 3,1 млрд рублей по сравнению с 1,9 млрд рублей за аналогичный период прошлого года. Более активное открытие новых магазинов в конце года наряду с устойчивой динамикой трафика и среднего чека поддержало темпы роста выручки в этом квартале.

**Основные операционные результаты за квартал**

| Сегмент         | IV кв. 2017    |        |             | IV кв. 2016    |        |             |
|-----------------|----------------|--------|-------------|----------------|--------|-------------|
|                 | Чистая выручка | Трафик | Средний чек | Чистая выручка | Трафик | Средний чек |
| Дискаунтеры     | 55,6%          | 49,2%  | 4,3%        | >100%          | >100%  | 15,9%       |
| LFL-дискаунтеры | 33,3%          | 25,7%  | 6,1%        | 65,5%          | 37,4%  | 20,4%       |

## Основные операционные результаты за 12 месяцев 2017 г.

| Сегмент         | 12М 2017       |        |             | 12М 2016       |        |             |
|-----------------|----------------|--------|-------------|----------------|--------|-------------|
|                 | Чистая выручка | Трафик | Средний чек | Чистая выручка | Трафик | Средний чек |
| Дискаунтеры     | 81,8%          | 62,8%  | 11,7%       | >100%          | >100%  | 5,6%        |
| LFL-дискаунтеры | 52,0%          | 34,8%  | 12,7%       | 65,5%          | 37,4%  | 20,4%       |

### О КОМПАНИИ

O'KEY Group S.A. (LSE: OKEY, Fitch – 'B+') – одна из крупнейших розничных сетей в России по торговле продуктами питания. Компания представлена двумя форматами: гипермаркетами под брендом «О'КЕЙ» и дискаунтерами под брендом «ДА!».

На 26 января 2018 года в Группу «О'КЕЙ» входят 145 магазинов в России. Группа открыла свой первый гипермаркет в Санкт-Петербурге в 2002 году и с тех пор демонстрирует уверенный рост. «О'КЕЙ» первой из российских розничных сетей запустила и активно развивает онлайн-канал продаж с ассортиментом на базе гипермаркетов в Москве и Санкт-Петербурге. Компания управляет четырьмя распределительными центрами на территории России.

В 2016 году выручка Компании составила 175 470 671 тыс. рублей, EBITDA – 9 253 206 тыс. рублей, чистый убыток за отчетный период составил 137 790 тыс. рублей.

Акционерная структура ГК «О'КЕЙ»: NISEMAX Co Ltd – 50,95%, GSU Ltd – 29,52%, акции в свободном обороте – 19,53%.

### ЗАЯВЛЕНИЯ ПРОГНОЗНОГО ХАРАКТЕРА

Настоящие материалы содержат ряд заявлений в отношении будущих событий и ожидаемых результатов, которые представляют собой заявления прогнозного характера. Эти заявления, как правило, содержат такие слова, как «ожидается» и «предполагается», а также слова аналогичного значения. Любое заявление, содержащееся в данных материалах и не являющееся констатацией исторического факта, является заявлением прогнозного характера, сопряженным с известными и неизвестными рисками, неопределенностями и прочими факторами, которые могут привести к тому, что наши фактические результаты, показатели или достижения будут существенно отличаться от любых будущих результатов, показателей или достижений, заявленных или подразумеваемых в рамках таких прогнозных заявлений.

Ни один из прогнозов, ожидаемых результатов, оценок или перспективных расчетов, содержащихся в данном материале, не следует воспринимать как прогноз или обещание, равно как указание, обеспечение или гарантию того, что предпосылки, на основании которых такие прогнозы, ожидаемые результаты, оценки или перспективные расчеты были подготовлены, являются корректными, исчерпывающими или, в случае предпосылок, полностью изложенными в данном материале. Мы не берем на себя обязательств по корректировке заявлений прогнозного характера, содержащихся в настоящем документе, для отражения фактических результатов либо изменений в предпосылках или факторах, влияющих на данные заявления

За дополнительной информацией просьба обращаться:

**Вероника Крячко**

Руководитель направления по связям с инвесторами

+7 495 663 6677 доб. 404

[Veronika.Kryachko@okmarket.ru](mailto:Veronika.Kryachko@okmarket.ru)

[www.okeyinvestors.ru](http://www.okeyinvestors.ru)

**Кирилл Масленцин**

Директор по связям с общественностью и взаимодействию с государственными органами

+7 909 995-17-00

[Kirill.Maslentsin@okmarket.ru](mailto:Kirill.Maslentsin@okmarket.ru)

[www.okeyinvestors.ru](http://www.okeyinvestors.ru)