

Пресс-релиз  
29 августа 2017 года

## **ГК «О'КЕЙ» ОБЪЯВЛЯЕТ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2017 ГОДА**

**О'KEY Group S.A. (LSE: OKEY, «Группа»), одна из крупнейших российских розничных сетей по торговле продуктами питания, объявляет финансовые результаты за первое полугодие 2017 года на основании сокращенной консолидированной промежуточной финансовой отчетности. Все материалы, публикуемые Компанией, доступны на ее веб-сайте по адресу [www.okeyinvestors.ru](http://www.okeyinvestors.ru).**

### **Основные финансовые показатели за первое полугодие 2017 года**

- Общая выручка Группы выросла на 2,7% год к году – с 83 672 млн рублей до 85 969 млн рублей.
- Выручка в сегменте гипер- и супермаркетов практически не изменилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 81 256 млн рублей. Негативные тренды, наблюдаемые в первом квартале (частично из-за высокой базы), были компенсированы более сильными результатами второго квартала.
- Выручка в сегменте дискаунтеров выросла на 109% год к году – до 4 713 млн рублей. Сегмент продолжает демонстрировать устойчивые результаты, в основном благодаря продолжающемуся росту трафика и среднего чека.
- Валовая прибыль Группы выросла на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 19 438 млн рублей, при этом валовая маржа увеличилась на 30 б.п. до 22,6%.
- EBITDA Группы увеличилась на 9,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 3 650 млн рублей, при этом рентабельность EBITDA выросла на 20 б.п. – до 4,2%.
- EBITDA в сегменте гипер- и супермаркетов увеличилась на 0,7% в годовом выражении – до 4 608 млн рублей, при этом маржа сегмента увеличилась на 10 б.п. – до 5,7% – благодаря продолжающейся оптимизации затрат.
- В первом полугодии 2017 года дискаунтеры продемонстрировали улучшение EBITDA с (1 241 млн рублей) до (958 млн рублей). Данные результаты были достигнуты в основном за счет увеличения числа магазинов, более высокой плотности продаж и улучшения маржи валовой прибыли в сегменте.
- Чистый убыток Группы составил 1 478 млн рублей. Итоговые результаты за этот период в основном были обусловлены закрытием неэффективных магазинов и связанных с этим списаний.

### **Ключевые события первого полугодия 2017 года**

- В отчетном периоде Группа открыла один супермаркет (в Санкт-Петербурге), закрыла два гипермаркета (в Череповце и Стерлитамаке) и открыла один дискаунтер (в Туле).

- В январе 2017 года Группа выкупила часть выпуска облигаций на 5,0 млрд рублей, размещенных в октябре 2013 года, на сумму 577,8 млн рублей.
- В январе 2017 года агентство Fitch Ratings подтвердило рейтинг Группы на уровне В+ со стабильным прогнозом.
- В мае 2017 года Группа разместила на Московской бирже четырехлетние биржевые облигации на сумму 5,0 млрд рублей со сроком погашения в апреле 2021 года и купонной ставкой в размере 9,55%.
- Средневзвешенная ставка по долговому портфелю Группы по состоянию на конец первого полугодия 2017 года снизилась до 10,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, когда ставка составляла 10,7%. Группа продолжает оптимизировать долговой портфель, демонстрируя снижение средней ставки до 9,9% в июле 2017 года.

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

«В отчетном периоде мы продолжали целенаправленно работать с расходами, оптимизировать коммерческую политику и совершенствовать структуру ассортимента. Оптимизация бизнес-процессов с точки зрения затрат привела к значительному снижению расходов на персонал в магазинах и головном офисе. Мы рассчитываем, что большой потенциал в повышении эффективности нашей операционной деятельности позволит сохранить эту тенденцию. Новый подход к управлению категориями и промоакциями поможет нам улучшить общие показатели LFL во втором полугодии 2017 года.

Кроме того, мы существенно преобразовали руководящий состав нашей компании. Коммерческая команда была усилена с приходом Директора по коммерческим операциям Ивана Дропулича, имеющего обширный опыт работы в продуктовом ритейле и достигшего блестящих результатов на предыдущих местах работы. Считаю, что его уникальный опыт позволит нам удовлетворить потребности наших клиентов и увеличить трафик в магазинах. Кроме того, наша команда была усилена новым ИТ-директором Тариэлом Бокучава, чей опыт поможет нам более оперативно реализовать текущие ИТ-проекты.

В целом, финансовые результаты первого полугодия соответствуют нашим ожиданиям. Мы по-прежнему уверены в верности выбранной нами стратегии, нацеленной на раскрытии потенциала наших гипермаркетов и супермаркетов. Наш прогноз развития формата гипер- и супермаркетов, заявленный во втором квартале 2017 года, остается неизменным: рентабельность EBITDA 7-8% в ближайшие три года при умеренном росте выручки в 2017 году».

#### **Генеральный директор формата «дискаунтер» Армин Бургер добавил:**

«В первом полугодии наши дискаунтеры продемонстрировали заметное улучшение показателей, при этом убыток по EBITDA снизился до 958 млн рублей с 1241 млн рублей в аналогичном периоде годом ранее. Значительный прогресс был достигнут благодаря устойчивому положительному тренду на уровне основных операционных результатов: чистая розничная выручка сопоставимых магазинов (LFL) выросла на 109% в годовом выражении на фоне улучшения валовой прибыли. Рост трафика LFL (42,5% в первом полугодии 2017 года) наряду с увеличением среднего чека LFL (17,6% в первом полугодии 2017 года) является основой дальнейшего роста операционной эффективности наших дискаунтеров.

### Отчет о прибыли и убытках Группы

млн руб.	1П 2017	1П 2016	Δ год к году
<b>Общая выручка Группы</b>	<b>85 969</b>	<b>83 672</b>	<b>2,7%</b>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>19 438</b>	<b>18 667</b>	<b>4,1%</b>
<i>Маржа валовой прибыли</i>	22,6%	22,3%	30 б.п.
<b>Коммерческие, общие и административные расходы</b>	<b>(18 318)</b>	<b>(17 753)</b>	<b>3,2%</b>
<i>Коммерческие, общие и административные расходы как % от выручки</i>	21,2%	21,2%	0 б.п.
<b>ЕБИТДА Группы</b>	<b>3 650</b>	<b>3 336</b>	<b>9,4%</b>
<i>Рентабельность ЕБИТДА Группы</i>	4,2%	4,0%	20 б.п.
<b>Чистый убыток</b>	<b>(1 478)</b>	<b>(786)</b>	<b>88,0%</b>

### Показатели сегментов

млн руб.	Гипермаркеты и супермаркеты		Δ год к году	Дискаунтеры		Δ год к году
	1П 2017 г.	1П 2016 г.		1П 2017 г.	1П 2016 г.	
<b>Выручка</b>	<b>81 256</b>	<b>81 416</b>	<b>(0,2%)</b>	<b>4 713</b>	<b>2 256</b>	<b>108,9%</b>
<b>ЕБИТДА</b>	<b>4 608</b>	<b>4 577</b>	<b>0,7%</b>	<b>(958)</b>	<b>(1 241)</b>	<b>(22,8%)</b>
<i>Рентабельность ЕБИТДА</i>	5,7%	5,6%	10 б.п.	(20,3%)	(55,0%)	2,7x

### Операционные результаты Группы

Сегмент	1П 2017			1П 2016		
	Чистая торговая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая торговая выручка	Трафик	Средний чек
Группа	2,6%	1,6%	1,1%	10,1%	12,6%	(2,3%)
LFL-показатели Группы	(2,5%)	(3,6%)	1,1%	5,5%	4,5%	1,0%
Гипермаркеты и супермаркеты	(0,2%)	(2,6%)	2,4%	7,1%	5,8%	1,2%
LFL-показатели сегмента	(4,3%)	(5,3%)	1,0%	5,5%	4,5%	1,0%
Дискаунтеры	108,5%	78,1%	17,5%	-	-	-
LFL-показатели сегмента	67,5%	42,5%	17,6%	-	-	-

## Выручка

В первом полугодии 2017 года общая выручка Группы увеличилась на 2,7% – до 85 969 млн рублей, что обусловлено увеличением среднего чека LFL в сегменте гипер- и супермаркетов (на 1,0% год к году), а также устойчивыми показателями нашего сегмента дискаунтеров, продемонстрировавшего рост трафика LFL на 42,5% и увеличение среднего чека LFL на 17,6% в годовом выражении.

Чистая торговая выручка сопоставимых магазинов Группы снизилась на 2,5% в первом полугодии 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наблюдаемая в данный период динамика во многом объясняется уменьшением трафика LFL (на 3,6% год к году) на фоне растущего конкурентного давления.

К концу отчетного периода общая торговая площадь увеличилась на 1,0% – до 608 507 м<sup>2</sup>, при этом торговая площадь гипер- и супермаркетов выросли на 0,2% – до 570 897 м<sup>2</sup>, а торговая площадь дискаунтеров увеличилась на 15,1% – до 37 610 м<sup>2</sup>.

## Себестоимость реализованной продукции и валовая прибыль

В первой половине 2017 года валовая прибыль увеличилась на 4,1% – до 19 438 млн рублей – на фоне роста валовой маржи до 22,6% (на 30 б.п.) под влиянием улучшения закупочных условий и ассортиментного микса как в сегменте гипермаркетов и супермаркетов, так и в сегменте дискаунтеров. Затраты на логистику, увеличившиеся в связи с ростом уровня централизации, были в большей степени компенсированы улучшением коммерческой маржи. Мы рассчитываем улучшить наши расходы на логистику после перевода большинства поставщиков на наши склады. Данный проект должен быть завершен до конца текущего года.

млн руб.	1П 2017	% от выручки	1П 2016	% от выручки	Δ год к году
<b>Общая выручка</b>	<b>85 969</b>	<b>100,0%</b>	<b>83 672</b>	<b>100,0%</b>	
<b>Себестоимость реализованной продукции</b>	<b>(66 531)</b>	<b>77,4%</b>	<b>(65 004)</b>	<b>77,7%</b>	<b>(30 б.п.)</b>
Стоимость товарных запасов (за вычетом бонусов поставщиков)	(62 731)	73,0%	(61 804)	73,8%	(80 б.п.)
Потери товара	(1 537)	1,8%	(1 478)	1,8%	0 б.п.
Логистические затраты	(1 838)	2,1%	(1 343)	1,6%	50 б.п.
Затраты на упаковку и маркировку товара	(425)	0,5%	(380)	0,5%	0 б.п.
<b>Валовая прибыль</b>	<b>19 438</b>	<b>22,6%</b>	<b>18 667</b>	<b>22,3%</b>	<b>30 б.п.</b>

### Коммерческие, общие и административные расходы

млн руб.	1П 2017	% от выручки	1П 2016	% от выручки	Δ год к году
Затраты на персонал	(8 185)	9,5%	(8 360)	10,0%	(50 б.п.)
Операционная аренда	(2 835)	3,3%	(2 638)	3,2%	10 б.п.
Износ и амортизация	(2 278)	2,6%	(2 195)	2,6%	0 б.п.
Связь и коммунальные расходы	(1 786)	2,1%	(1 724)	2,1%	0 б.п.
Реклама и маркетинг	(1 021)	1,2%	(764)	0,9%	30 б.п.
Расходы на безопасность	(437)	0,5%	(413)	0,5%	0 б.п.
Страхование и банковские комиссии	(398)	0,5%	(348)	0,4%	10 б.п.
Ремонт и обслуживание	(591)	0,7%	(531)	0,6%	10 б.п.
Операционные налоги	(355)	0,4%	(355)	0,4%	0 б.п.
Юридические и профессиональные услуги	(252)	0,3%	(266)	0,3%	0 б.п.
Расходные материалы	(163)	0,2%	(139)	0,2%	0 б.п.
Прочие расходы	(17)	0,0%	(20)	0,0%	0 б.п.
<b>Итого: коммерческие, общие и административные расходы</b>	<b>(18 318)</b>	<b>21,3%</b>	<b>(17,753)</b>	<b>21,2%</b>	<b>(10 б.п.)</b>

#### Персонал

В первом полугодии 2017 года расходы на персонал как процент от выручки сократились на 50 базисных пунктов до 9,5% или на 175 млн рублей. Снижение расходов было преимущественно достигнуто за счет оптимизации численности персонала, повышения эффективности работы и улучшения эффективности бизнес процессов среди всех наших форматов.

#### Операционная аренда

Несмотря на незначительное снижение расходов на аренду как процент от выручки, в абсолютном выражении рост составил 7,5% год к году. Повышение расходов преимущественно было вызвано пересмотром договоров на аренду по нескольким гипермаркетам в первом квартале 2017 года. Данный рост расходов не окажет влияние на результаты деятельности компании во втором полугодии, так как условия по договорам были пересмотрены в Мае 2017 года.

#### Связь и коммунальные расходы

Расходы на связь и коммунальные расходы как процент от выручки остались неизменными на уровне 2,1%. В отчетном периоде Группа смогла сократить потребление электричества вследствие оптимизации графика работы оборудования наряду с переходом на светодиодное освещение в некоторых магазинах.

### Реклама и маркетинг

Расходы на маркетинг и рекламу как процент от выручки выросли на 30 базисных пунктов до 1,2% в основном по причине расширения каналов коммуникации с покупателями в рамках программы лояльности (рассылка SMS сообщений, писем на электронную почту, и проч.), роста маркетингового покрытия каталогами и брошюрами, а также увеличения рекламы на радио и телевидении.

### Износ и амортизация

Износ и амортизация как процент от выручки практически не изменились год к году, оставшись на уровне 2,6%. Основными факторами, повлиявшими на размер амортизации в отчетном периоде, явились замена старого оборудования в магазинах, а также открытие новых магазинов.

### Чистые финансовые расходы

Чистые финансовые расходы выросли на 4,9% год к году до 1 636 млн рублей по причине увеличения среднего баланса задолженности по кредитам на 5% и снижения капитализированных процентов вследствие уменьшения расходов на строительство в соответствии с консервативной стратегией Группы в этом направлении. Средневзвешенная процентная ставка по долговому портфелю Группы сократилась с 10,7% в первом полугодии 2016 года до 10,3% в первом полугодии 2017 года. В июле 2017 года Группа продолжила работать над сокращением процентной ставки, что нашло отражение в снижении ставки до 9,9%.

### Чистый убыток

В первом полугодии 2017 года чистый убыток составил 1 478 млн рублей по сравнению с чистым убытком в размере 786 млн рублей годом ранее. На динамику чистого убытка в первую очередь повлияли изменения в справедливой стоимости активов на продажу, образовавшихся по причине закрытия неэффективного гипермаркета в городе Череповец во 2-ом квартале 2017 года, разовые расходы, а также убыток от курсовых разниц.

### Денежный поток и оборотный капитал

млн руб.	1П 2017	1П 2016
Чистые денежные средства от операционной деятельности/ использованные в операционной деятельности	(5 086)	141
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(1 459)	(2 469)
Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности/от финансовой деятельности	(2 388)	(3 166)
<b>Чистое уменьшение денежных средств и их эквивалентов</b>	<b>(8 933)</b>	<b>(5 494)</b>

Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	(32)	(29)
---	------	------

### **Денежные средства от операционной деятельности/использованные в операционной деятельности**

На 30 июня 2017 года оборотный капитал Группы, который состоит из текущих активов (исключая наличные средства и их эквиваленты, а также краткосрочные инвестиции) минус текущие обязательства (исключая краткосрочные кредиты), был отрицательным и составлял минус 4 521 млн рублей, для сравнения, на 31 декабря 2016 года оборотный капитал составлял минус 12 734 млн рублей, на 30 июня 2016 года оборотный капитал составил минус 5 918 млн рублей. Снижение оборачиваемости рабочего капитала в основном было вызвано изменениями в Законе о Торговле,

увеличением скорости обмена документами с контрагентами за счет внедрения электронного документооборота, а также временным ухудшением оборачиваемости товарных запасов в сегменте гипер- и супермаркетов по причине продолжающейся централизации. В результате денежный поток от операционной деятельности в отчетном периоде составил (5 086 млн рублей), в то время как за первое полугодие 2016 года денежный поток составил 141 млн рублей.

### **Денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности**

Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности, снизились с 2 469 млн рублей в первом полугодии 2016 года до 1 459 млн рублей в первом полугодии 2017 года в соответствии с консервативной стратегией Группы в этом направлении.

### **Денежные средства, использованные в финансовой деятельности/от финансовой деятельности**

В первом полугодии 2017 года размер денежных средств, использованных в финансовой деятельности, составил 2 388 млн рублей. В отчетном периоде Группа привлекла 5 000 млн рублей путем размещения облигаций, а также осуществила выплату в размере 4 078 млн рублей. В январе 2017 года Группа осуществила выплату дивидендов в размере 1 466 млн рублей.

### **Долг**

млн руб.	На 30 июня 2017	На 31 декабря 2016	На 30 июня 2016
<b>Общий долг, включая</b>	<b>37 247</b>	<b>36 295</b>	<b>34 335</b>
Краткосрочный долг	3 410	4 622	10 616
Долгосрочный долг	33 837	31 673	23 719
<b>Денежные средства и их эквиваленты</b>	<b>2 498</b>	<b>11 463</b>	<b>4 245</b>
<b>Чистый долг</b>	<b>34 749</b>	<b>24 832</b>	<b>30 090</b>
<b>Чистый долг/LTM EBITDA</b>	<b>3,6x</b>	<b>2,7x</b>	<b>3,4x</b>

Группа считает показатель чистого долга к LTM EBITDA основным способом оценки долговой нагрузки Группы. На 30 июня 2017 года коэффициент чистого долга к LTM EBITDA составил 3,6x

по сравнению с 2,7х на 31 декабря 2016 и 3,4х на 30 июня 2016. Увеличение этого показателя по сравнению с 31 декабря 2016 года было связано с сезонными факторами и ростом чистого долга, который был в большей степени вызван изменениями в Законе о Торговле. Целевой уровень показателя на конец года составляет 3,0х и мы не планируем его превысить.

## **О КОМПАНИИ**

«О'КЕЙ» – одна из крупнейших розничных сетей в России по торговле продуктами питания. Компания представлена тремя форматами: гипермаркетами и супермаркетами под брендом «О'КЕЙ» и дискаунтерами под брендом «ДА!». «О'КЕЙ» первой из российских розничных сетей запустила онлайн-канал продаж с ассортиментом на базе гипермаркетов в Москве и Санкт-Петербурге.

Группа открыла свой первый гипермаркет в Санкт-Петербурге в 2002 году и с тех пор демонстрирует уверенный рост. На 29 августа 2017 года в Группу «О'КЕЙ» входят 164 магазина в России: 72 гипермаркета, 37 супермаркетов и 58 магазинов формата «дискаунтер».

---

### **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

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