

Пресс-релиз
28 июля 2017 года

**ГК «О'КЕЙ» ОБЪЯВЛЯЕТ ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ
И ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 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 второй квартал и первое полугодие 2017 года. Все материалы, публикуемые Компанией, доступны на ее веб-сайте по адресу www.okeyinvestors.ru.

Основные операционные показатели II квартала 2017 года

- Чистая розничная выручка Группы выросла на 4,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 41 793 млн рублей с 39 826 млн рублей;
- Чистая розничная выручка в сегменте гипер- и супермаркетов увеличилась на 2,0% – до 39 313 млн рублей по сравнению со вторым кварталом прошлого года. Улучшение тенденции по выручке во многом обусловлено ростом среднего чека на 3,8% в годовом выражении;
- Чистая розничная выручка в сегменте дискаунтеров во втором квартале выросла на 95,3% – до 2473 млн рублей. Сохраняются тренды, наблюдавшиеся в последние два квартала: средний чек увеличился на 18,3%, рост трафика составил 64,6%;
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов (LFL) Группы практически не изменилась по сравнению с предыдущим годом, при этом отрицательные показатели LFL в сегменте гипер- и супермаркетов были в значительной степени компенсированы устойчивым ростом сегмента дискаунтеров;
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов в сегменте гипер- и супермаркетов уменьшилась на 2,1% год к году (по сравнению со снижением на 6,4% в первом квартале 2017 года) на фоне снижения трафика LFL на 4,6% и роста среднего чека LFL на 2,5% в годовом выражении;
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов в сегменте дискаунтеров увеличилась на 67,4% год к году на фоне роста трафика LFL на 40,4% и увеличения среднего чека LFL на 19,2% в годовом выражении.

Основные операционные показатели первого полугодия 2017 года

- Чистая розничная выручка Группы выросла на 2,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – с 82412 млн рублей до 84590 млн рублей;
- Чистая розничная выручка в сегменте гипер- и супермаркетов снизилась на 0,3% до 79955 млн рублей по сравнению с первым полугодием прошлого года;
- Чистая розничная выручка в сегменте дискаунтеров выросла на 108,5% в годовом выражении – до 4629 млн рублей;

- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов Группы снизилась на 2,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года при снижении трафика LFL на 3,6% и увеличении среднего чека на 1,1%;
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов в сегменте гипер- и супермаркетов снизилась на 4,3% год к году на фоне снижения трафика LFL на 5,3% и роста среднего чека LFL на 1,0% в годовом выражении;
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов в сегменте дискаунтеров увеличилась на 67,5% год к году на фоне роста трафика LFL на 42,5% и увеличения среднего чека LFL на 17,6% в годовом выражении;
- В первом полугодии 2017 года был открыт один супермаркет и закрыты два гипермаркета.

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

«Во втором квартале мы наблюдали улучшение результатов деятельности бизнеса, сопровождаемое ростом чистой розничной выручки на 2,0% по сравнению со вторым кварталом прошлого года.

В отчетном периоде команда продолжила работу над совершенствованием ассортимента в наших магазинах, стратегией управления промоакциями и улучшением показателя доступности товаров на полке. Мы ожидаем, что данные меры обеспечат увеличение трафика и среднего чека во втором полугодии 2017 года. В течение квартала также произошли значимые изменения в команде менеджмента, которая была усилена с приходом директора по коммерческим операциям и назначением директора по информационным технологиям. Кроме того, во втором квартале мы объявили о начале сотрудничества с лидирующим российским off-price ритейлером Familia.

Мы уверены, что наши стратегические инициативы будут способствовать повышению эффективности бизнеса, увеличению трафика и рентабельности».

Генеральный директор формата «дискаунтер» Армин Бургер добавил:

«Во втором квартале наши дискаунтеры по-прежнему демонстрировали устойчивые результаты, в том числе рост чистой выручки на 109% в годовом выражении. Наша уникальная концепция дискаунтеров набирает популярность у клиентов, все больше потребителей выбирают магазины «ДА!». Акцент на качестве частных марок и улучшение общих условий совершения покупок в наших магазинах помогли нам добиться превосходных показателей LFL. Мы рассчитываем ускорить темпы открытия новых магазинов во втором полугодии в соответствии с ранее заявленными планами».

Основные операционные результаты за квартал

Сегмент	2 кв. 2017 г.			2 кв. 2016 г.		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Группа	4,9%	2,7%	2,1%	5,8%	11,3%	(5,0%)
LFL группа	(0,0%)	(1,6%)	1,6%	2,3%	4,1%	(1,8%)

Основные операционные результаты за первое полугодие 2017 года

Сегмент	1П 2017 г.			1П 2016 г.		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Группа	2,6%	1,6%	1,1%	10,1%	12,6%	(2,3%)
LFL группа	(2,5%)	(3,6%)	1,1%	5,5%	4,5%	1,0%

Основные операционные результаты за три месяца 2017 года

Показатель	Апрель	Май	Июнь
Чистая выручка	4,5%	6,3%	4,1%
LFL чистая выручка	(1,3%)	1,0%	0,1%
Трафик	3,2%	3,6%	1,3%
LFL трафик	(2,1%)	(0,7%)	(2,0%)
Средний чек	1,2%	2,5%	2,7%
LFL средний чек	0,8%	1,8%	2,1%

Операционные результаты гипермаркетов и супермаркетов

Во втором квартале 2017 года в рамках программы по оптимизации портфеля наших магазинов ГК «О'КЕЙ» открыла один супермаркет в Санкт-Петербурге и закрыла два гипермаркета в Череповце и Стерлитамаке. Общее количество магазинов составило 109 (72 гипермаркета и 37 супермаркетов). По состоянию на 30 июня 2017 года общая торговая площадь составила 574069 м².

Показатели в разрезе магазинов

Показатель	2кв. 2017 г.	2кв. 2016 г.	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	109	108	1	0,9%
Количество новых магазинов	1	1	0	0,0%
Общая торговая площадь (м ²)	574 069	569 525	4 544	0,8%

Чистая розничная выручка в сегменте гипермаркетов и супермаркетов во втором квартале составила 39,3 млрд рублей по сравнению с 38,6 млрд рублей годом ранее. Рост чистой розничной выручки на 2,0% в годовом выражении в основном обусловлен увеличением среднего чека на 3,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, корректировкой цен на инфляцию, а также нашей непрерывной работой над ассортиментным предложением. В то же время трафик в течение квартала находился в отрицательной зоне в основном из-за растущего конкурентного давления, а также неблагоприятных погодных условий на европейской части России.

Основные операционные результаты за квартал

Сегмент	2кв. 2017 г.			2кв. 2016 г.		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Гипермаркеты и супермаркеты	2,0%	(1,8%)	3,8%	2,4%	3,7%	(1,3%)
LFL гипермаркеты и супермаркеты	(2,1%)	(4,6%)	2,5%	2,2%	4,1%	(1,8%)

Основные операционные результаты за первое полугодие 2017 года

Сегмент	1П 2017 г.			1П 2016 г.		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Гипермаркеты и супермаркеты	(0,3%)	(2,6%)	2,4%	7,1%	5,8%	1,2%
LFL гипермаркеты и супермаркеты	(4,3%)	(5,3%)	1,0%	5,5%	4,5%	1,0%

Основные операционные результаты за три месяца 2017 года

Показатель	Апрель	Май	Июнь
Чистая выручка	1,5%	3,2%	1,3%
LFL чистая выручка	(3,1%)	(1,2%)	(2,0%)
Трафик	(1,7%)	(1,1%)	(2,8%)
LFL трафик	(4,9%)	(4,0%)	(4,9%)
Средний чек	3,1%	4,2%	4,2%
LFL средний чек	1,8%	2,8%	2,9%

Операционные результаты дискаунтеров

По состоянию на 30 июня 2017 года показатель общей торговой площади остался на прежнем уровне по сравнению с предыдущим кварталом и составил 37 610 м². Компания рассчитывает ускорить темпы открытия новых магазинов до конца года в соответствии с ранее заявленной стратегией. В июле были открыты два новых магазина в Подольске и Рязани.

Показатели в разрезе магазинов

Показатель	2кв. 2017 г.	2кв. 2016 г.	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	55	48	7	14,6%
Количество новых магазинов	0	7	(7)	н.д.
Общая торговая площадь (м ²)	37 610	32 683	4 927	15,1%

Общий объем продаж во втором квартале составил 2,5 млрд рублей по сравнению с 1,3 млрд рублей в аналогичном периоде прошлого года, что обусловлено положительной динамикой трафика и среднего чека сопоставимых магазинов.

Основные операционные результаты за квартал

Сегмент	2кв. 2017 г.			2кв. 2016 г.		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Дискаунтеры	95,3%	64,6%	18,3%	-	-	-
LFL дискаунтеры	67,4%	40,4%	19,2%	-	-	-

Основные операционные результаты за первое полугодие 2017 года

Сегмент	1П 2017 г.			1П 2016 г.		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Дискаунтеры	108,5%	78,1%	17,5%	-	-	-
LFL дискаунтеры	67,5%	42,5%	17,6%	-	-	-

Основные операционные результаты за три месяца 2017 года

Показатель	Апрель	Май	Июнь
Чистая выручка	109,3%	99,2%	80,2%
LFL чистая выручка	67,2%	76,3%	59,6%
Трафик	76,0%	66,9%	52,7%
LFL трафик	41,5%	46,0%	34,6%
Средний чек	18,8%	19,2%	17,2%
LFL средний чек	18,2%	20,7%	18,6%

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 28 июля 2017 года в Группу «О'КЕЙ» входят 166 магазина в России: 72 гипермаркета, 37 супермаркетов и 57 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

Кирилл Масленцин

Директор по связям с общественностью и взаимодействию с государственными органами

+7 909 995-17-00

Kirill.Maslentsin@okmarket.ru

www.okeyinvestors.ru