

**Пресс-релиз**  
**28 апреля 2017года**

**ГК «О'КЕЙ» ОБЪЯВЛЯЕТ ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**  
**ЗА I КВАРТАЛ 2017 ГОДА**

**О'KEYGroupS.A. (LSE: OKEY, «Группа»), одна из крупнейших российских розничных сетей по торговле продуктами питания, объявляет неаудированные операционные результаты за первый квартал 2017 года. Все материалы, публикуемые Компанией, доступны на ее веб-сайте по адресу [www.okeyinvestors.ru](http://www.okeyinvestors.ru).**

**Основные показатели I квартала 2017 года**

- Чистая розничная выручка Группы выросла на 0,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – с 42 586 млн рублей до 42 797 млн рублей за счет расширения бизнеса наших дискаунтеров. В марте темпы роста выручки Группы увеличились до 4,9%.
- Чистая розничная выручка в сегменте гипер- и супермаркетов снизилась на 2,4% до 40,641 млн рублей в первом квартале вследствие усиления акцента на прибыльность и эффективность работы в данном сегменте и более низких показателей инфляции. В марте наш бизнес гипер- и супермаркетов вышел в положительную зону (+1,9%).
- Чистая розничная выручка в сегменте дискаунтеров в первом квартале выросла на 126,1% – до 2 156 млн рублей, что было обусловлено как открытием новых магазинов, так и ростом показателя выручки на квадратный метр (79% в годовом выражении).
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов (LFL) в сегменте гипер- и супермаркетов снизилась на 6,4% год к году на фоне уменьшения среднего чека на 0,4% и сокращения трафика на 6,1%. Наибольшее снижение LFL наблюдалось в январе-феврале. В марте темпы спада замедлились до 2,5% соответственно.
- Чистая розничная выручка сопоставимых магазинов (LFL) в сегменте дискаунтеров увеличилась на 63,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года благодаря росту LFL-трафика на 41,6% и среднего LFL-чека на 15,7%. Сильная динамика продолжается и во втором квартале. Увеличение плотности продаж способствует улучшению рентабельности по сравнению с предыдущим годом.

**Прогнозные заявления**

- В 2017 году мы ожидаем умеренного роста в сегменте гипер- и супермаркетов. В соответствии с ранее заявленной стратегией, наш главный фокус будет на повышение маржинальности и эффективности бизнеса. Наша чистая розничная выручка в сегменте дискаунтеров в 2017 году как минимум удвоится, что будет обусловлено увеличением числа магазинов и улучшением показателя выручки на единицу площади.
- В 2017 году мы планируем открыть как минимум 20 дискаунтеров и 2 магазина в сегменте гипермаркетов и супермаркетов. В сегменте гипер- и супермаркетов Компания по-прежнему придерживается принципа превалирования качества открытий над количеством.

**Председатель Совета директоров ГК «О'КЕЙ» ХейгоКера отметил:**

«Несмотря на то, что первые два месяца были непростыми для нашего бизнеса ввиду сложных макроэкономических условий, замедления темпов инфляции, изменения поведения потребителей и высокой базы первого квартала 2016 года, в конце первого квартала текущего года мы наблюдали улучшение наших показателей в сегменте гипермаркетов и супермаркетов, которое продолжилось и во втором квартале. В течение квартала мы продолжили успешную работу над трансформацией бизнеса в рамках текущей стратегии повышения эффективности компании.

В то же время дискаунтеры по-прежнему демонстрируют хорошие результаты и темпы роста – 126,1% в годовом выражении».

**Генеральный директор формата «дискаунтер» АрминБургер добавил:**

«Первый квартал стал очередным успешным периодом для наших магазинов. Мы считаем, что нам удалось разработать уникальную концепцию для российского рынка, которая была по достоинству оценена российскими потребителями. Наша клиентская база продолжает расти быстрыми темпами, несмотря на конкурентное давление. Высокий уровень удовлетворенности клиентов нашими товарно-ценовыми предложениями приводит к большему количеству товарных позиций в чеке и, как следствие, устойчивым показателям LFL. Сильная динамика продолжается и во втором квартале. Кроме того, рост продаж на квадратный метр способствует увеличению нашей прибыльности».

**Основные операционные результаты по Группе за квартал**

Сегмент	1 кв. 2017			1 кв. 2016		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Группа	0,5%	1,6%	(1,1%)	14,4%	13,8%	0,3%
LFL группа	(4,9%)	(3,7%)	(1,2%)	8,6%	4,9%	3,5%

**Основные операционные результаты по Группе за первые три месяца 2017 года**

Показатель	Январь	Февраль	Март
Чистая выручка	(4,5%)	1,5%	4,9%
LFL чистая выручка	(9,5%)	(4,0%)	(0,9%)
Трафик	0,9%	0,1%	3,5%
LFL трафик	(4,3%)	(5,1%)	(2,0%)
Средний чек	(5,4%)	1,3%	1,4%
LFL средний чек	(5,5%)	1,2%	1,1%

**Операционные результаты гипермаркетов и супермаркетов**

В первом квартале 2017 года ГК «О'КЕЙ» не открывала новые магазины. Общее количество магазинов осталось на уровне 110 (74 гипермаркета и 36 супермаркетов). По состоянию на 31 марта 2017 года общая торговая площадь составила 586 001 м<sup>2</sup>. Мы продолжили вести работу над оптимизацией портфеля наших магазинов, закрыв магазин в Череповце в начале второго квартала.

### Показатели в разрезе магазинов

Показатель	1 кв. 2017	1 кв. 2016	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	110	107	3	2,8%
Количество новых магазинов	0	1	(1)	нд
Общая торговая площадь (кв. м)	586 001	563 191	22 810	4,1%
Добавленная торговая площадь (кв. м)	0	1 061	(1 061)	нд

Чистая розничная выручка в сегменте гипермаркетов и супермаркетов в I квартале составила 40,6 млрд рублей по сравнению с 41,6 млрд рублей годом ранее. На результаты Компании повлияли слабая макроэкономическая среда, замедление инфляции, усиление конкуренции и высокая база прошлого года. В период с января до середины февраля 2016 года Компания провела крайне успешную промокампанию, результатом которой стал устойчивый рост показателей LFL (рост чистой выручки LFL в январе и феврале 2016 года составил 17,4% и 6,5% соответственно). Несмотря на непростой старт, рост, начавшийся в марте (+1,9%), продолжился и во втором квартале.

### Основные операционные результаты за квартал

Сегмент	1 кв. 2017			1 кв. 2016		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Гипермаркеты и супермаркеты	(2,4%)	(3,5%)	1,1%	11,7%	8,0%	3,4%
LFL гипермаркеты и супермаркеты	(6,4%)	(6,1%)	(0,4%)	8,8%	4,9%	3,7%

### Основные операционные результаты за первые три месяца 2017 года

Показатель	Январь	Февраль	Март
Чистая выручка	(7,2%)	(1,4%)	1,9%
LFL чистая выручка	(10,9%)	(5,5%)	(2,5%)
Трафик	(4,1%)	(4,9%)	(1,6%)
LFL трафик	(6,5%)	(7,3%)	(4,6%)
Средний чек	(3,3%)	3,5%	3,5%
LFL средний чек	(4,7%)	1,9%	2,2%

### Операционные результаты дискаунтеров

В первом квартале 2017 года компания открыла один новый дискаунтер, в результате чего общее количество магазинов достигло 55. По состоянию на 31 марта 2017 года общая торговая площадь увеличилась до 37 610 м<sup>2</sup>, что на 27% выше показателя годичной давности. По прогнозам Компании, темпы открытия новых магазинов ускорятся в соответствии с объявленной ранее стратегией к концу года. В течение последних шести месяцев Компания уделяла особое внимание работе с ассортиментом, выкладкой товаров и усовершенствованию стратегии продаж по схеме In/Out.

### Показатели в разрезе магазинов

Показатель	1 кв. 2017	1 кв. 2016	Изм.	Изм. (%)
Количество магазинов	55	41	14	34,1%
Количество новых магазинов	1	6	(5)	(83,3%)
Общая торговая площадь (кв. м)	37 610	29 700	7 910	26,6%

Общий объем продаж в первом квартале составил 2,5 млрд рублей по сравнению с 1,1 млрд рублей в аналогичном периоде прошлого года. Динамика выручки в значительной степени была обусловлена развитием магазинов, а также устойчивым ростом базы лояльных клиентов. Как и в четвертом квартале прошлого года, в первом квартале 2017 года Компания демонстрировала сильные показатели роста трафика и среднего чека.

Мы продолжаем работу над расширением предложения товаров In/Out, оптимизируя ассортимент продукции за счет увеличения доли СТМ и улучшения выкладки, чтобы обеспечить комфорт покупателей при посещении наших магазинов. Мы убеждены, что предпринимаемые нами меры позволят увеличить показатель продаж на квадратный метр наших магазинов во второй половине 2017 года.

### Основные операционные результаты за квартал

Сегмент	1 кв. 2017			1 кв. 2016		
	Чистая выручка	Трафик	Средний чек	Чистая выручка	Трафик	Средний чек
Дискаунтеры	126,1%	96,6%	16,3%	-	-	-
LFL дискаунтеры	63,8%	41,6%	15,7%	-	-	-

### Основные операционные результаты за первые три месяца 2017 года

Показатель	Январь	Февраль	Март
Чистая выручка	151,1%	118,9%	115,2%
LFL чистая выручка	67,0%	63,3%	61,8%
Трафик	111,7%	92,3%	89,1%
LFL трафик	44,6%	38,3%	42,0%
Средний чек	15,3%	17,7%	16,0%
LFL средний чек	15,5%	18,1%	13,9%

## О КОМПАНИИ

«О'КЕЙ» – одна из крупнейших розничных сетей в России по торговле продуктами питания. Основным торговым форматом Группы является гипермаркет под брендом «О'КЕЙ», соответствующий европейским стандартам. Супермаркеты под брендом «О'КЕЙ» дополняют основной формат гипермаркетов. Группа развивает инновационный формат дискаунтеров 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 апреля 2017 года сеть «О'КЕЙ» насчитывает 165 магазинов: 73 гипермаркета, 37 супермаркетов и 55 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](mailto:Veronika.Kryachko@okmarket.ru)

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

#### **Кирилл Масленцин**

Директор по связям с общественностью и взаимодействию с государственными органами

+ 7 495 663 66 77, доб. 152

+7 909 995-17-00

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

