

## **«Обувь России» увеличила чистую прибыль по МСФО в 1,4 раза в 1 полугодии 2017 г.**

- «Обувь России» стала вторым обувным ритейлером в России с 511 магазинами.
- Российский обувной рынок демонстрирует положительную динамику.

**Новосибирск, 06 сентября 2017 года.** Группа компаний «Обувь России» (далее – «Компания» или «Группа»), второй крупнейший обувной ритейлер в России по количеству магазинов и лидер среднеценового сегмента обувного рынка<sup>1</sup>, публикует консолидированные финансовые результаты по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) за 1 полугодие 2017 года.

### **Результаты деятельности Компании в 1 полугодии 2017 года**

- Выручка достигла 4 141 млн руб., увеличившись на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
- Показатель EBITDA вырос на 28,8% год-к-году и составил 1 052 млн руб. благодаря снижению административных расходов.
- Рентабельность по EBITDA составила 25,4%, что на 5,4 п.п. выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
- Чистая прибыль увеличилась на 38,6% год-к-году до 347,7 млн руб.

Антон Титов, директор ГК «Обувь России», прокомментировал:

«Достигнутые в первом полугодии результаты подтверждают правильность выбранной нами стратегии многоформатности в среднеценовом сегменте обувного рынка. Рост финансовых показателей также отражает стабилизацию обувного рынка – по мере восстановления экономики покупатели активизируются и удовлетворяют отложенный спрос на обувь. По итогам первого полугодия наша клиентская база насчитывала более 2,5 млн человек.

Несмотря на сдвиг сезонов и достаточно холодное лето во многих регионах России в первом полугодии 2017 г., в связи с чем традиционная открытая летняя обувь была менее востребована, нам удалось увеличить выручку Группы за счет существенного роста оптовой реализации товаров, в том числе благодаря увеличению продаж через онлайн-площадки, такие как Wildberries, и активного продвижения обувного бренда S-TEP, который является основным брендом для оптовых продаж с долей более 50% по итогам первого полугодия.

В первом полугодии мы продолжили расширять свою федеральную сеть по всей России. В мае-июне мы реализовали новую франчайзинговую программу, открыли более 50 магазинов и к концу отчетного периода довели их число до 511, став вторым по величине обувным ритейлером в России по числу торговых точек. Наш рост — это закономерный результат, в период волатильности на рынке мы продолжали вкладывать в развитие компании, внедряли новые продукты и услуги, повышали операционную эффективность.

---

<sup>1</sup> По данным Discovery Research Group – лидирующее агентство на российском рынке, занимающееся проведением маркетинговых исследований полного цикла.

Наши усилия уже дают свои плоды и по мере восстановления рынка позволяют нам с уверенностью смотреть в будущее и успешно развивать наш бизнес».

#### *Факторы роста в первом полугодии*

Одна из основных задач Группы — построение высокотехнологичной современной обувной розницы, которая сочетает в себе формат обувного магазина и сервисного центра, а также повышение эффективности и рентабельности сети компании. Группе удалось добиться достаточно высоких результатов в первом полугодии благодаря совершенствованию и адаптации коллекций с учетом меняющихся потребительских предпочтений (рост популярности стиля casual), развитию высокомаржинальной группы сопутствующих товаров (сейчас их более 4 500 SKU<sup>2</sup>), новых каналов продаж (включая интернет и мобильные приложения), а также дополнительных финансовых сервисов, таких как рассрочка платежа, денежные займы, платежи на кассе. Все эти меры позволяют ГК «Обувь России» генерировать дополнительный поток покупателей, увеличивать средний чек, стимулировать кросс-продажи и повышать лояльность покупателей.

#### *Комментарий по рынку*

В первом полугодии 2017 г. российский обувной рынок демонстрировал положительную динамику: наблюдался рост и в парах, и в стоимостном выражении. Подобная динамика объясняется как оживлением в экономике в целом, так и эффектом отложенного спроса: покупатели, которые сэкономили на приобретении обуви в предыдущие два года, постепенно возобновляют покупки. При этом потребители, которые в кризис перешли в низкоценовой сегмент, возвращаются в среднеценовой сегмент по мере улучшения экономической ситуации. Согласно прогнозам Discovery Research Group, в ближайшие пять лет российский обувной рынок будет в среднем прирастать на 6-7% в год в натуральном выражении и на 9-11% — в денежном.

#### **Справка о компании**

Группа компаний «Обувь России» — федеральная сеть обувных магазинов, один из двух крупнейших обувных ритейлеров России, лидер среднеценового сегмента обувного рынка по выручке и количеству магазинов (включая франшизы) за 1 полугодие 2017 года, по данным DISCOVERY Research Group. Группа была основана в 2003 году, головной офис находится в Новосибирске. Основное бизнес-направление Группы — производство и торговля обувью и сопутствующими товарами. «Обувь России» развивает пять обувных сетей: Westfalika (монобрендовый магазин классической обуви), Rossita (магазин для всей семьи), Emilia Estra и Lisette (салоны модной обуви) и «Пешеход» (мультибрендовый обувной супермаркет), — а также бренды обуви и одежды для активного образа жизни S-ter, All.go и Snow Guard. Обувная сеть «Обуви России» на сегодняшний день насчитывает более 500 магазинов в более чем 140 городах. В 2017 году RAEX (Эксперт РА) присвоил Группе кредитный рейтинг на уровне ruBBB, прогноз «стабильный». У компании работают интернет-магазины westfalika.ru, westfalika-home.ru, emilia-esta.ru, rossita.com. Подробнее о компании можно узнать на сайте [www.obuvrus.ru](http://www.obuvrus.ru).

#### **Контакты для СМИ:**

**ГК "Обувь России"**

**EM**

---

<sup>2</sup> SKU – учетная единица

Наталья Паули  
Тел.: +7 (383) 280-80-26, вн.1203  
Email: pr04@obuvrus.ru

Денис Денисов  
Тел.: +7 (985) 410-3544  
Email: obuv@em-comms.com