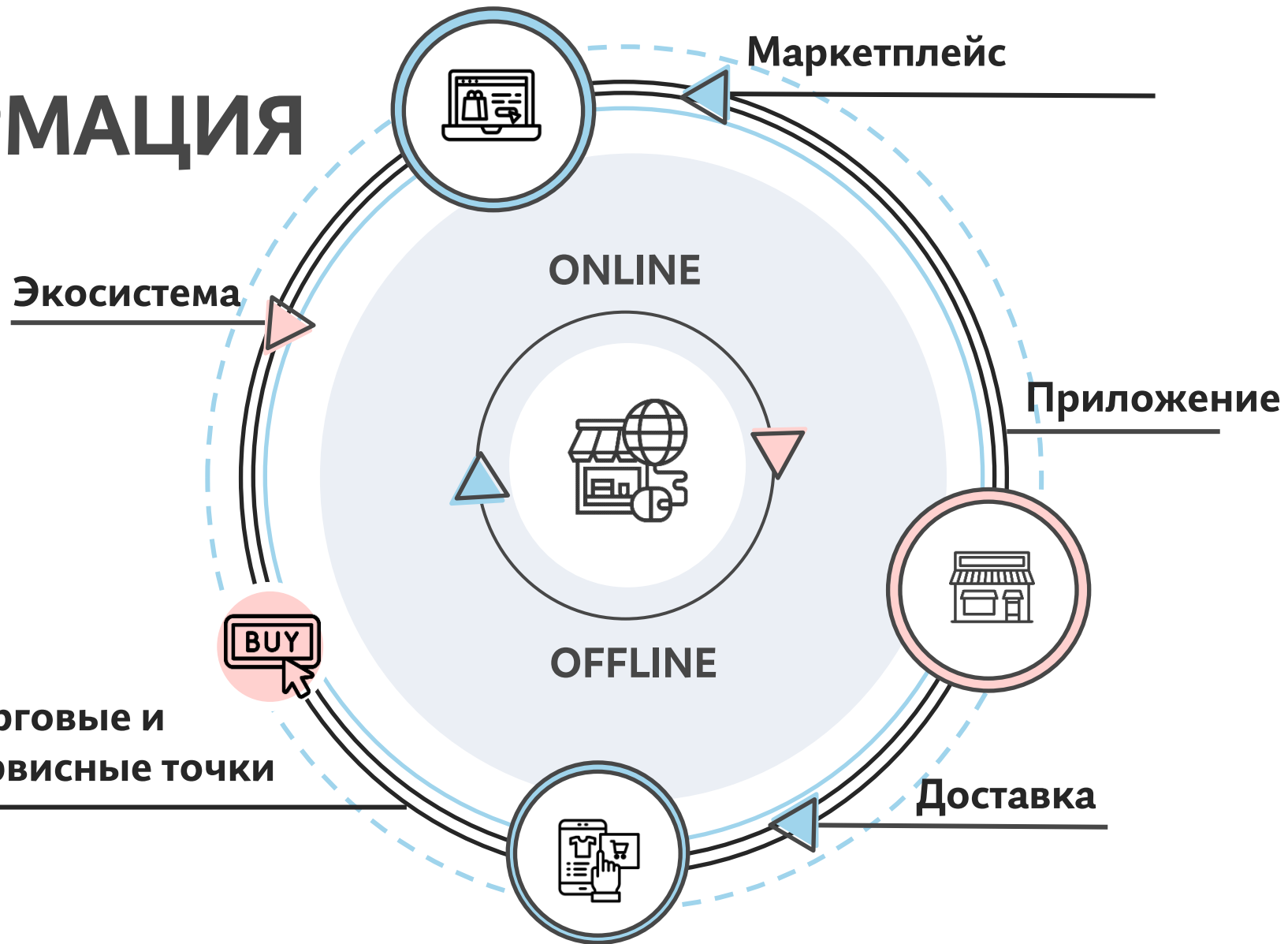


# ТРАНСФОРМАЦИЯ



**OR**  
**GROUP**

Презентация

Сентябрь 2021

# оговорка





Эта презентация предназначена только для информационных целей.

Некоторая информация в данной презентации может содержать прогнозы или другие прогнозные заявления относительно будущих событий или будущих финансовых показателей.

Вы можете определить, носит ли заявление прогнозный характер на основании использования таких слов и выражений, как «ожидают», «полагают», «планируют», «оценивают», «намереваются», «будут», «могли бы», «могут», включая отрицательные формы данных глаголов, а также на основании иных аналогичных выражений. По своему характеру заявления о будущем являются рискованными и неопределенными, поскольку они относятся к событиям и обстоятельствам будущего, часть которых не контролируется OR GROUP. Таким образом, фактические будущие результаты могут существенно отличаться от планов, целей и ожиданий, содержащихся в утверждениях о будущем. OR GROUP не намерена обновлять данные заявления с целью отражения событий и обстоятельств, которые наступят после публикации настоящего документа, или с целью отражения факта наступления неожиданных событий.

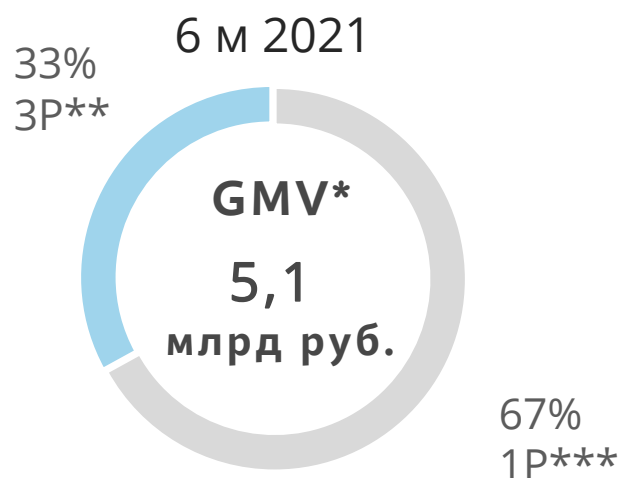
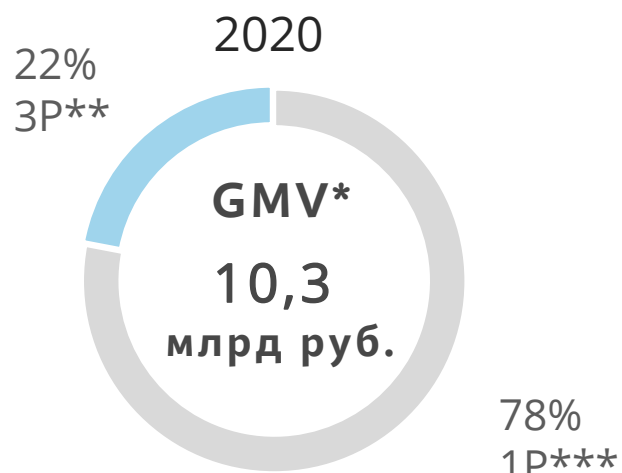
Многие факторы могут повлиять на то, что фактические результаты деятельности OR GROUP будут существенно отличаться от предполагаемых результатов, содержащихся в заявлениях прогнозного характера, включая такие факторы, как общие условия экономической деятельности, конкурентную среду, риски, связанные с осуществлением деятельности в Российской Федерации, быстрыми технологическими изменениями и изменениями рыночной конъюнктуры в отраслях, в которых OR GROUP осуществляет свою деятельность, а также другие риски, связанные в особенности с OR GROUP и ее деятельностью.

# содержание

	OR GROUP трансформация	4
	Компания сегодня	11
	Операционные и финансовые результаты	21
	Приложение	29

# GMV

за 6 м 2021



OR GROUP — это современная торговая платформа, которая включает в себя: маркетплейс westfalika.ru и экосистему сервисов и управляет сетью торговых и сервисных точек под брендом Westfalika.

В силу сезонности бизнеса второе полугодие для компании традиционно считается более сильным, мы ожидаем GMV за 2021 год значительно выше уровня 2020 года.

\* Валовая стоимость товаров (GMV) — это общая стоимость товаров и заказов, обработанных торговой платформой OR GROUP, а также НДС, комиссия по рассрочке, сервисный оборот и прочий комиссионный доход.

\*\* 3P (Маркетплейс GMV), это общая стоимость товаров партнеров, обработанных торговой платформой OR GROUP, а также НДС, комиссия по рассрочке и прочий комиссионный доход.

\*\*\* 1P (Собственная торговая марка (СТМ)GMV), это общая стоимость товаров под собственными торговыми марками, обработанных торговой платформой OR GROUP, а также НДС, комиссия по рассрочке, сервисный оборот и прочий комиссионный доход.

# ключевые факты

за 6м 2021

Компания развивает торговую платформу «westfalika.ru» — это реализация товаров собственной торговой марки (СТМ) и партнерских товаров (маркетплейс) в розничной сети и на онлайн площадке westfalika.ru.

Маркетплейс westfalika.ru	Интернет - продажи и мобильное приложение	ПВЗ*	Экосистема
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>0,7 млрд руб.</b> выручка</li> <li>▶ <b>1,6 млн.</b> продано товаров</li> <li>▶ <b>1000+</b> партнеров</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>25%</b> интернет-продажи</li> <li>▶ <b>10%</b> доля заказов через моб. приложение</li> <li>▶ <b>19 тыс.</b> количество скачиваний моб. приложения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>&gt;3 200</b> количество пунктов выдачи заказов</li> <li>▶ <b>1,2 млн</b> выдано посылок</li> <li>▶ <b>1,7%</b> конверсия</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>2,9 млн</b> число участников</li> <li>▶ <b>59%</b> доля клиентов, использующих карту при совершении покупки</li> <li>▶ <b>1,9 млн</b> количество участников, пользующихся дополнительными услугами</li> </ul>

\* Пункт выдачи заказов

# westfalika.ru сегодня

▶ 802\*  
торговые и  
сервисные точки

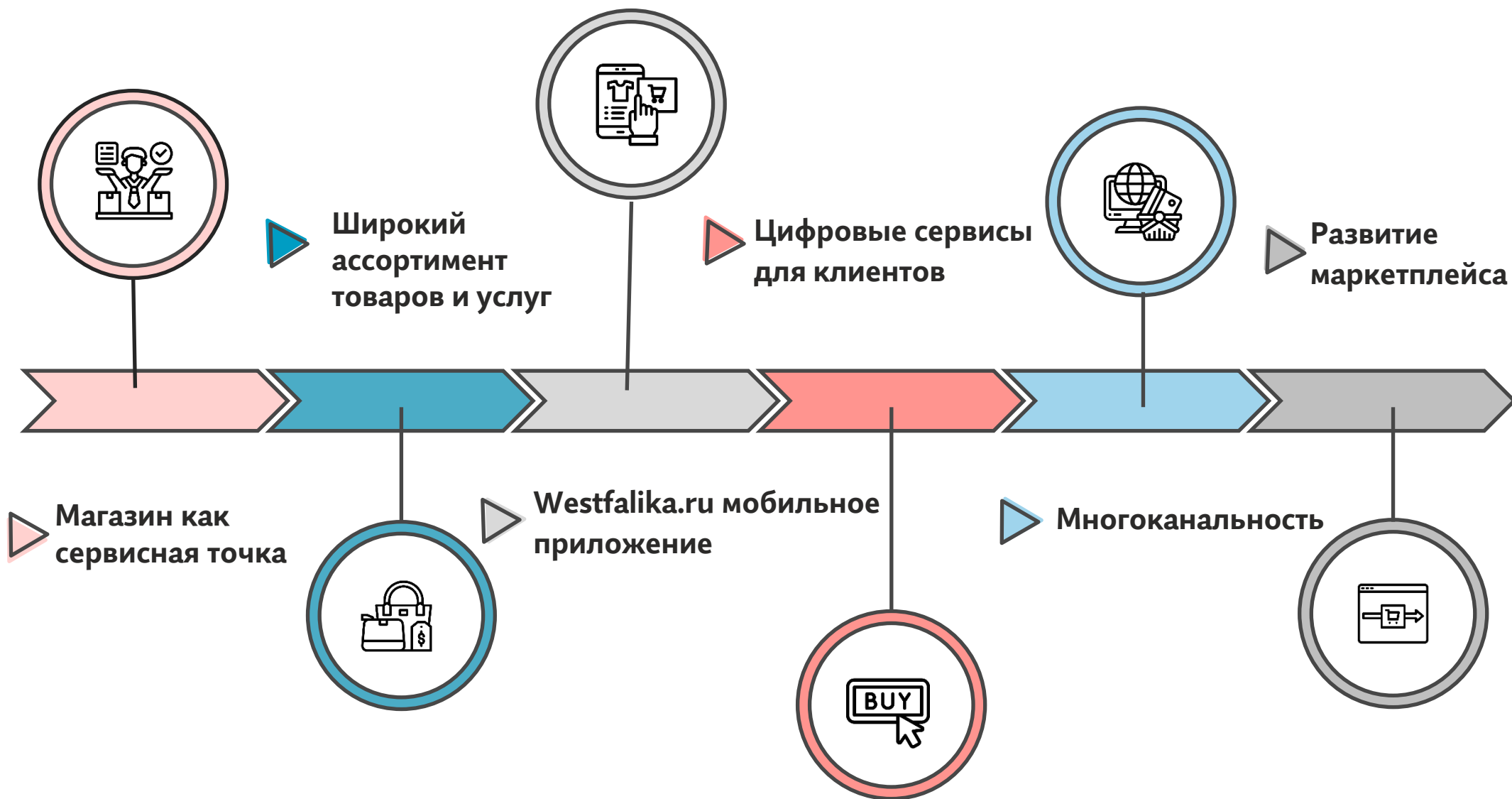
▶ 319\*  
городов

▶ >22 тыс. м<sup>2</sup>  
складская площадь

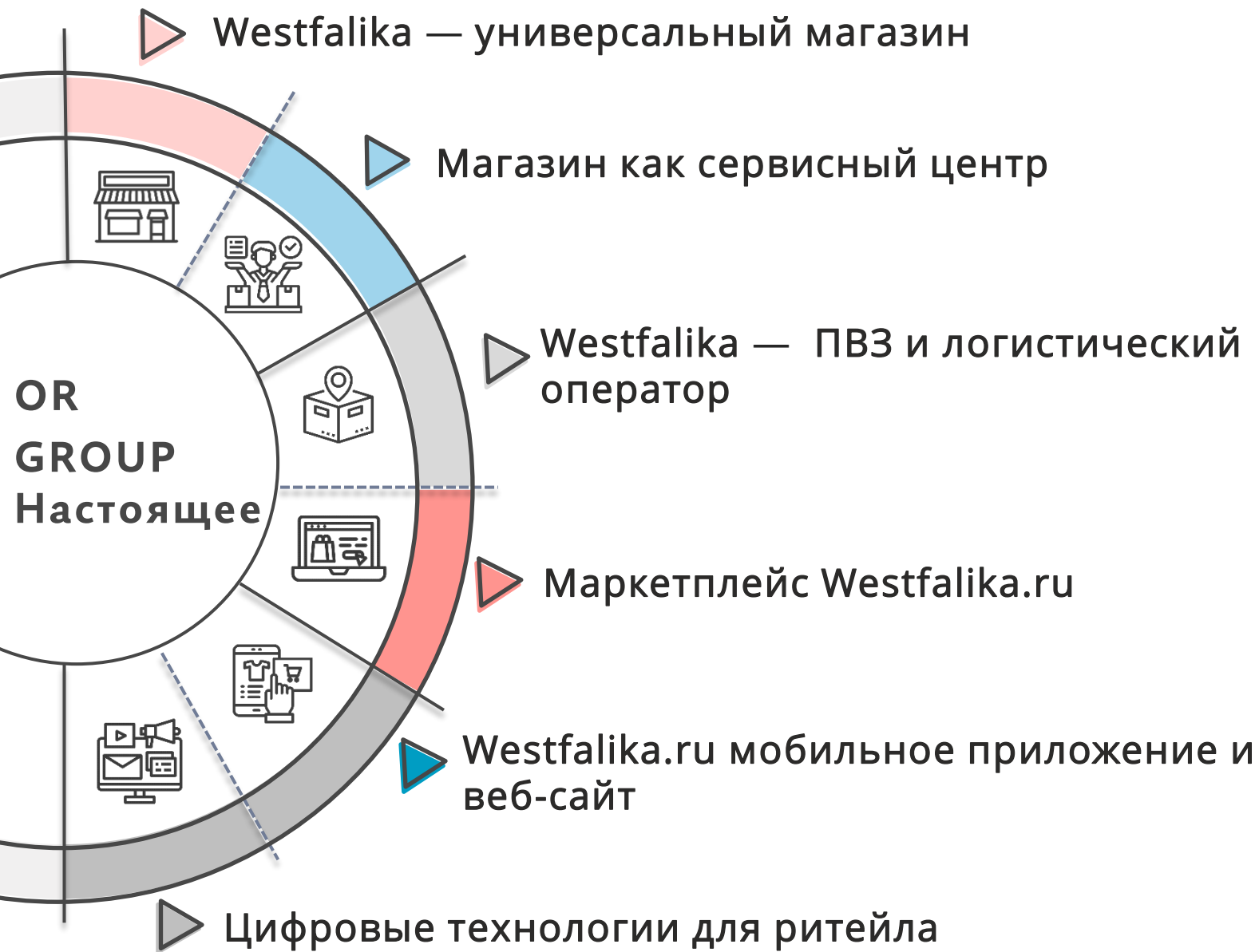


\* на 01.09.2021, включая франшизу.

# цифровая трансформация



# развитие





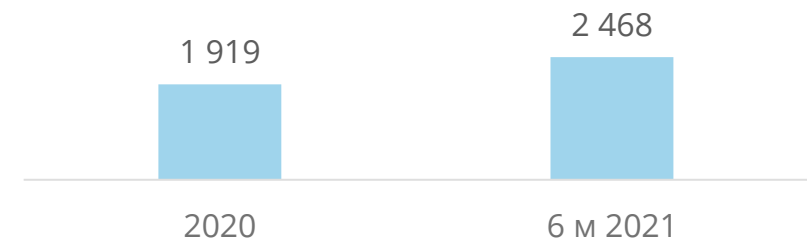
# westfalika.ru мобильное приложение

- Современный UX-дизайн и удобный интерфейс.
- Базовый функционал интернет-магазина: личный кабинет, категории, фильтры, избранное, оформление заказа и доставка.
- Персонализированные акции для пользователей.
- Бестселлеры: самые популярные и просматриваемые товары.
- Instashop: заказ товаров из Instagram-аккаунта westfalika.ru.
- Интегрированная программа лояльности.





Установки приложения, тыс.



Количество заказов



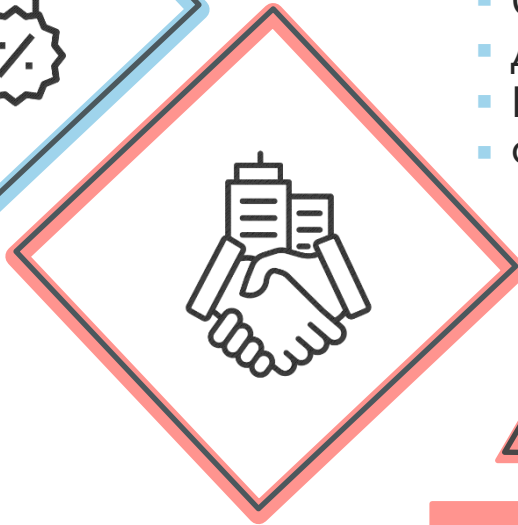
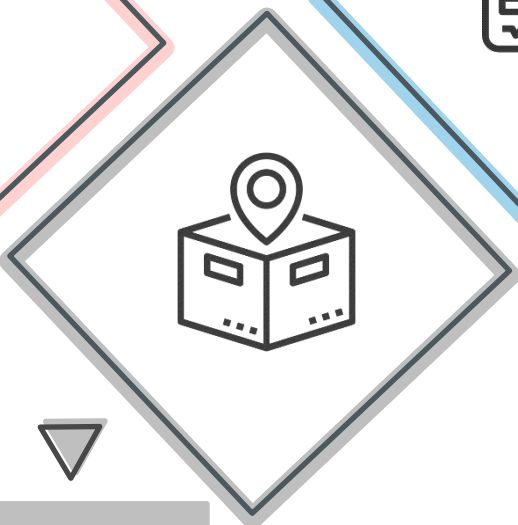
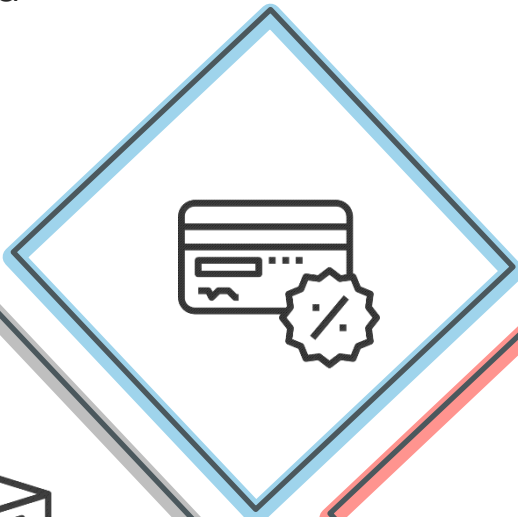
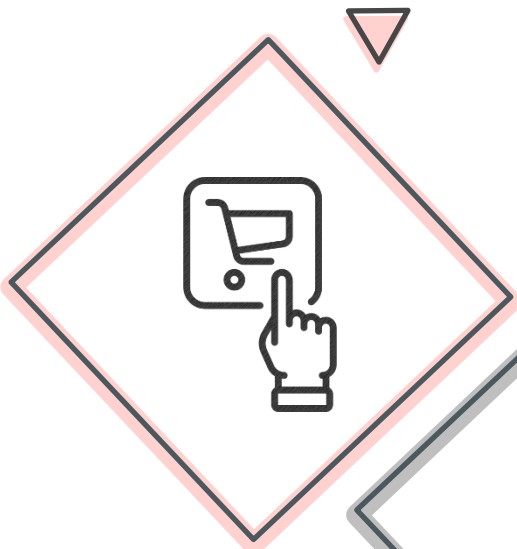
# содержание

	OR GROUP трансформация	4
	<b>Компания сегодня</b>	<b>11</b>
	Операционные и финансовые результаты	21
	Приложение	29

# сегменты бизнеса

## Торговая платформа westfalika.ru

- Маркетплейс Westfalika.ru
- Универсальный магазин Westfalika
- Мобильное приложение и веб-сайт Westfalika.ru



## Экосистема лояльности и сервисов

- Скидки и бонусная программа
- Страховые продукты
- Денежные переводы
- Платежи
- Финансовые сервисы

## ПВЗ и логистика

- Дополнительный трафик за счет конверсии в продажи
- Дополнительный комиссионный доход
- Монетизация входящего трафика за счет увеличения кросс-продаж
- Уменьшение затрат на логистику для развития собственного маркетплейса

## Производство и B2B

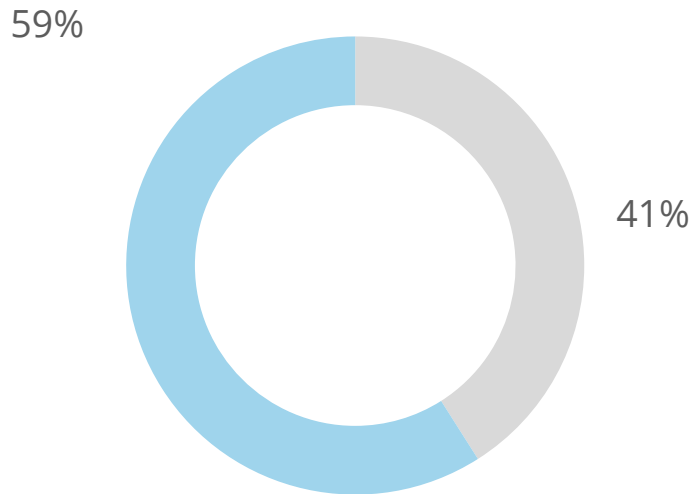
- Корпоративные клиенты: КДВ, Сбербанк
- Собственная розница
- Франшиза
- Крупные оптовые покупатели

# торговая платформа westfalika.ru

за 6 м 2021

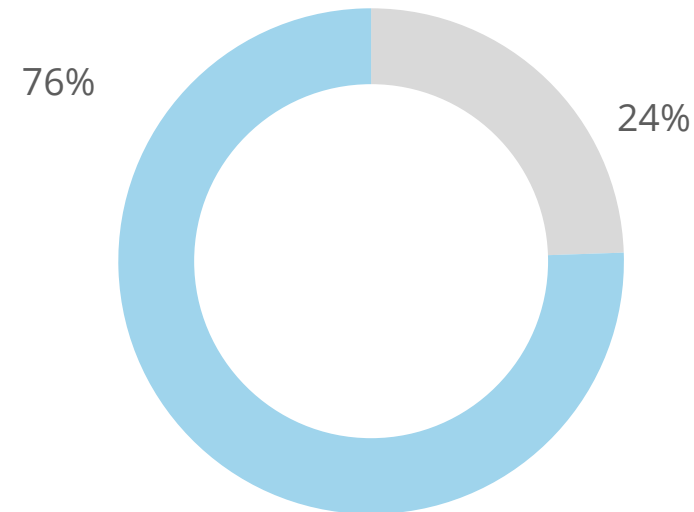
Торговая платформа «westfalika.ru» — это реализация товаров собственной торговой марки (СТМ) и партнерских товаров (маркетплейс) в розничной сети и на онлайн площадке westfalika.ru.

Выручка торговой платформы  
westfalika.ru, %



- доля выручки маркетплейса westfalika.ru
- доля выручки от продаж товаров под СТМ

Доля офлайн- / онлайн-продаж на  
торговой платформе westfalika.ru, %



- Онлайн-продажи
- Офлайн-продажи

# ЭКОСИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ И СЕРВИСОВ

за 6 м 2021

## Рассрочка

▶ Портфель **2,1 млрд руб.**

▶ Средняя ставка КОМИССИЯ **3,8%**

▶ Cost of risk **4,3%**

## Денежные займы

▶ Портфель **3,0 млрд руб.**

▶ Средняя процентная ставка **163,3%**

▶ Cost of risk **9,1%**

▶ **~52%**  
доля продаж в рассрочку

▶ **59%**  
доля клиентов, воспользовавшихся картой лояльности при покупке

▶ **1 900 000+**  
клиентов, воспользовавшихся дополнительными сервисами



\*Cost of risk по рассрочке = Доначисление резерва по рассрочке по основному долгу за период / Выдачи за период.

\*\*Cost of risk по денежным займам = Доначисление резерва по денежным займам по основному долгу за период / Выдачи за период.

# ПВЗ в westfalika

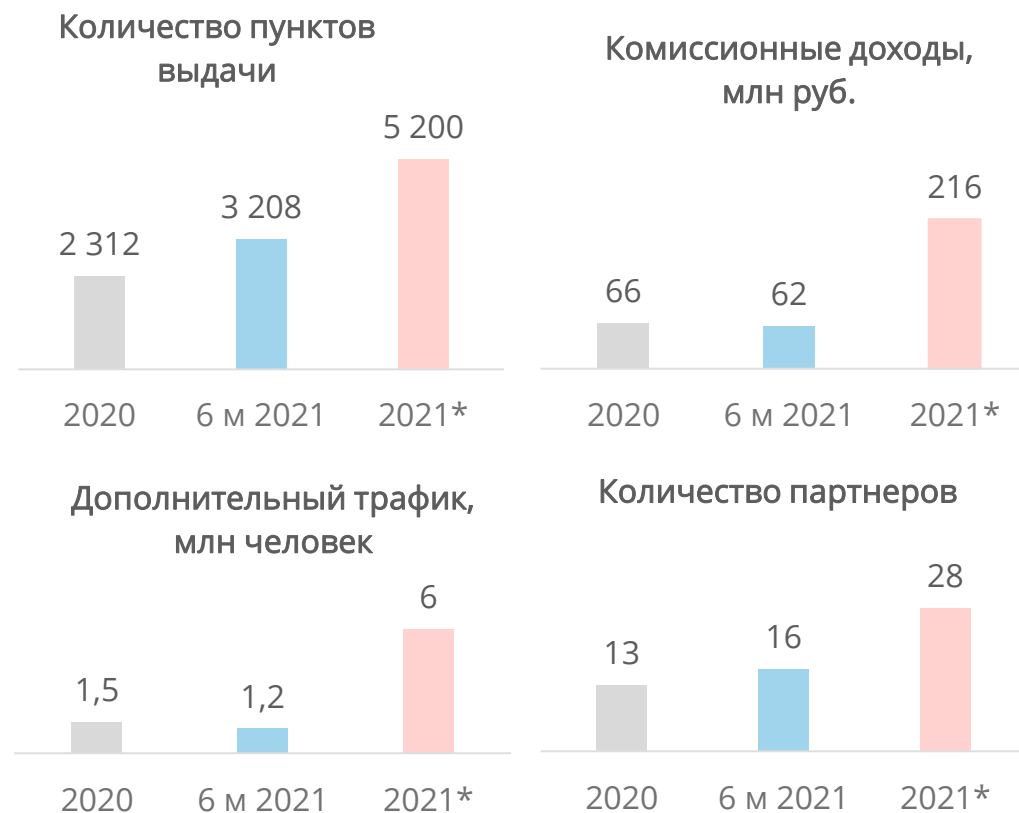
Этот проект является частью стратегии компании по интеграции в логистическую инфраструктуру российского рынка электронной коммерции.

за 6 м 2021

## ПВЗ

- ▶ Количество партнеров **16**
- ▶ Более **3 200** ПВЗ в магазинах Группы
- ▶ Доставлено более **1,2** млн посылок

- Привлечение дополнительного трафика в магазины
- Дополнительный комиссионный доход
- Монетизация входящего трафика за счет увеличения кросс-продаж и расширения аудитории постоянных покупателей
- Снижение затрат на логистику для развития собственного маркетплейса



\* Прогноз

# b2b и производство

за 6 м 2021

## Производство

- ▶ 9 100 м<sup>2</sup>  
общая площадь
- ▶ 2  
собственные  
производственные площадки
- ▶ 500 тыс.  
пар обуви  
производственные мощности



## B2B

- ▶ 177 франшиз
- ▶ ~1,4 млрд руб.  
оптовая выручка



## Компания



# ключевые факты

за 6 м 2021

В июне OR GROUP завершила программу ребрендинга, переименовав основную операционную и головную компании Группы.

- OR GROUP переименовала основную операционную компанию, эмитента облигаций ООО «Обувь России» [на ООО «ОР»](#).
- OR GROUP сменила тикер на Московской бирже [на ORUP](#).
- OR GROUP переименовала головную компанию, эмитента акций ПАО «ОР» [на ПАО «ОРГ»](#).

В июне «Эксперт РА» [подтвердил рейтинг OR GROUP](#) на уровне ruBBB и повысил прогноз с развивающегося до стабильного, отметив высокий уровень ликвидности Группы и высокое качество управления кредитным портфелем.

OR GROUP [нарастила серверные мощности](#) для развития финансовых сервисов: повысила производительность ИТ-системы **на 120%** и фактический объем хранения данных **на 40%**.

OR GROUP [запустила федеральную рекламную кампанию](#) торговой платформы Westfalika, что положительно повлияло на продажи.

- Реклама на телеканалах Россия1, ТВ3, Пятница, ТНТ и СТС.
- Рекламная программа интернет-продвижения включает и размещение медийной рекламы в сети.





## Производство



# ключевые факты

за 6 м 2021

Фабрика «ОБУВЬ РОССИИ» [вышла на рынок детской обуви](#): предприятие начало выпускать обувь с персонажами киноакадемии Universal Studios Limited

- Компания приобрела лицензию на право выпускать и продавать обувь под брендами «Миньоны», «Мир юрского периода», «Тролли», «Спирит».
- В сентябре детская обувь с «Миньонами» уже [поступила в продажу](#) в розничной сети и на маркетплейсе Westfalika, а также на OZON.

«ОБУВЬ РОССИИ» начала продавать продукцию на оптовом маркетплейсе EUROSHOES.MARKET, что позволит расширить географию сбыта и узнаваемость брендов

- Предприятие [разместило на сайте](#) EUROSHOES.MARKET основной ассортимент обуви под собственными брендами: летние модели обуви all.go, демисезонную коллекцию обуви S-TEP, а также демисезонные и зимние сапоги бренда Pioneer of Arctic Travel.

«ОБУВЬ РОССИИ» [выпустила обувь с символикой хоккейного клуба «Байкал-Энергия»](#). Это второй подобный проект фабрики после запуска линейки с ХК «Сибирь».



ПВЗ



На текущий момент  
в магазинах группы  
функционирует **более  
3 200 ПВЗ.**

На конец 2021 года группа  
планирует увеличить количество  
ПВЗ **до более  
чем 5 000.**

С начала 2021 года было выдано  
**более 1,2 млн  
посылок.**

В 1-м полугодии 2021 г.  
комиссионный доход  
вырос в три раза  
**до 62 млн  
рублей.**

# ключевые факты

за 6 м 2021



OR GROUP [расширила пул партнеров](#): начала выдавать посылки Яндекс.Маркета



совместно с «Цайняо» (Cainiao Network входит в Alibaba Group) развивает постаamtную сеть

- В рамках партнерства в торговых точках OR Group [размещены постаматы](#), в которых можно получать заказы AliExpress. На текущий момент постаматы расположены в 86 магазинах OR Group.

Сейчас компания сотрудничает с 16 партнерами – ведущими логистическими операторами и маркетплейсами.

# ключевые факты

за 6 м 2021

Маркетплейс [westfalika.ru](https://westfalika.ru)

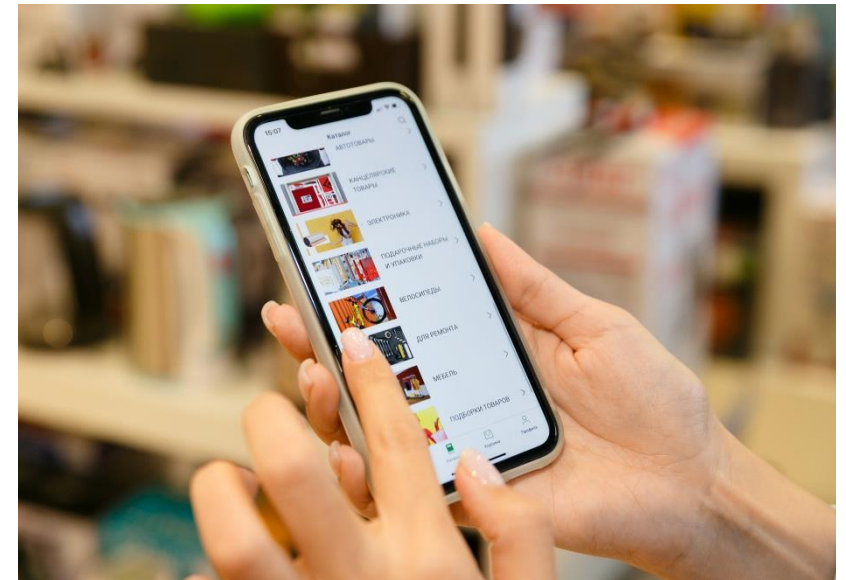


## и онлайн-продажи

Со старта проекта в конце 2019 год по модели маркетплейса продано **более 3,7 млн товаров.**





В 1-м полугодии выручка маркетплейса [westfalika.ru](https://westfalika.ru) составила **738 млн рублей.**

На текущий момент количество партнеров **превышает 1 000 компаний.**



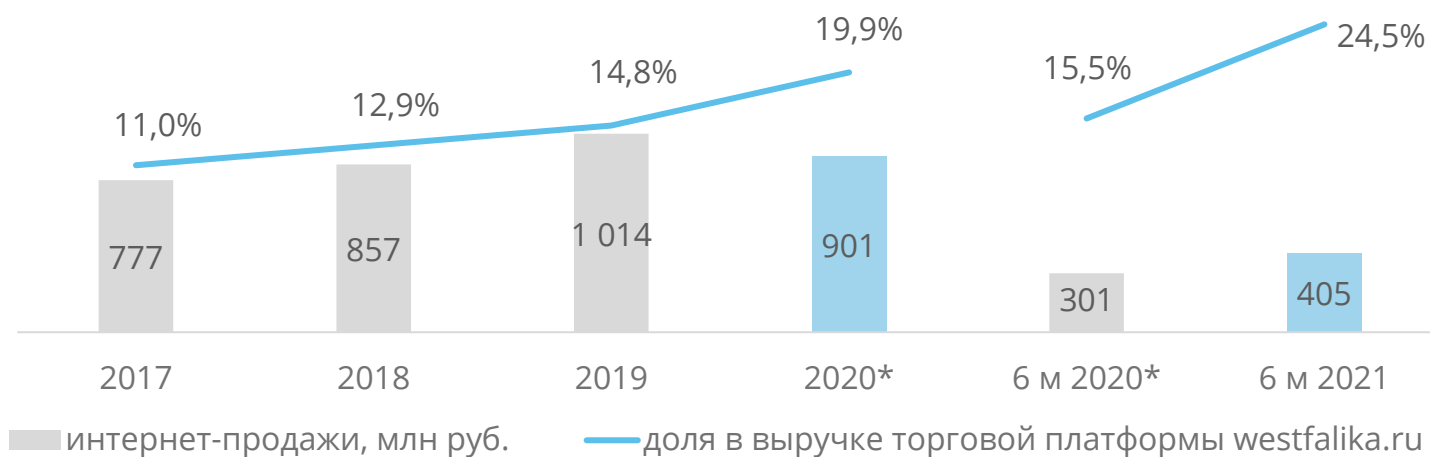
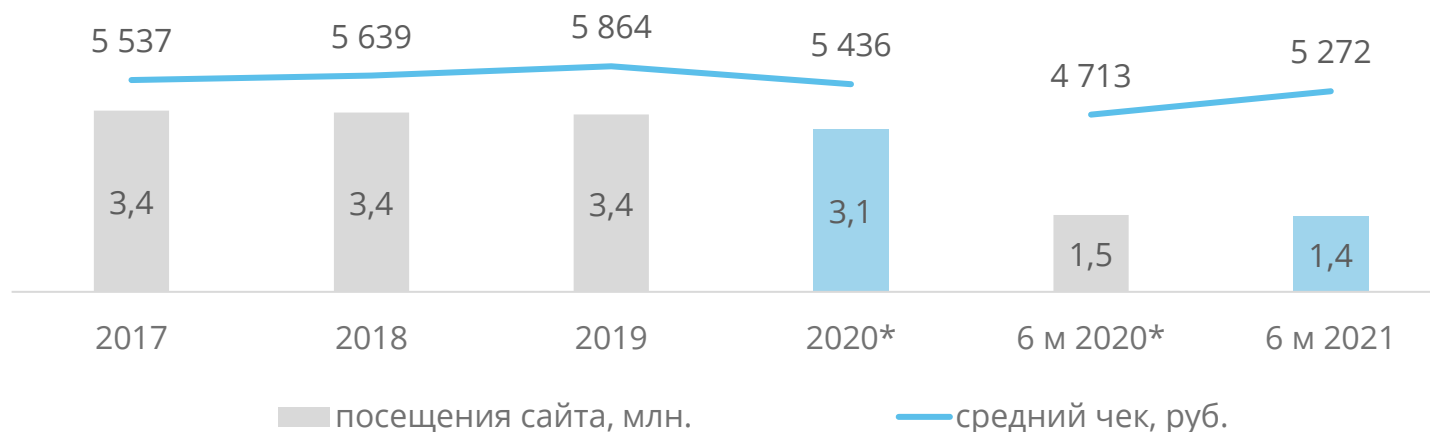
- ▶ В начале года OR GROUP [перенесла маркетплейс Westfalika.ru на собственные серверные мощности](#), что позволило повысить быстродействие сайта, управляемость и эффективность его работы, более гибко и оперативно внедрять изменения, собирать и обрабатывать аналитику.
- ▶ Компания развивает новые схемы работы со сторонними онлайн-площадками, что положительно влияет на продажи товаров под СТМ: начала сотрудничать по модели онлайн-витрины [с OZON](#) и [Wildberries](#).
  - Предварительно была проведена интеграция IT-систем партнеров.
  - Ассортимент — обувь, одежда, аксессуары под брендом Westfalika и другие сопутствующие товары.
  - Ожидаемый рост числа заказов в первые месяцы составит 15%.

# содержание

	OR GROUP трансформация	4
	Компания сегодня	11
	Операционные и финансовые результаты	21
	Приложение	29

# операционные результаты\_1

## eCommerce

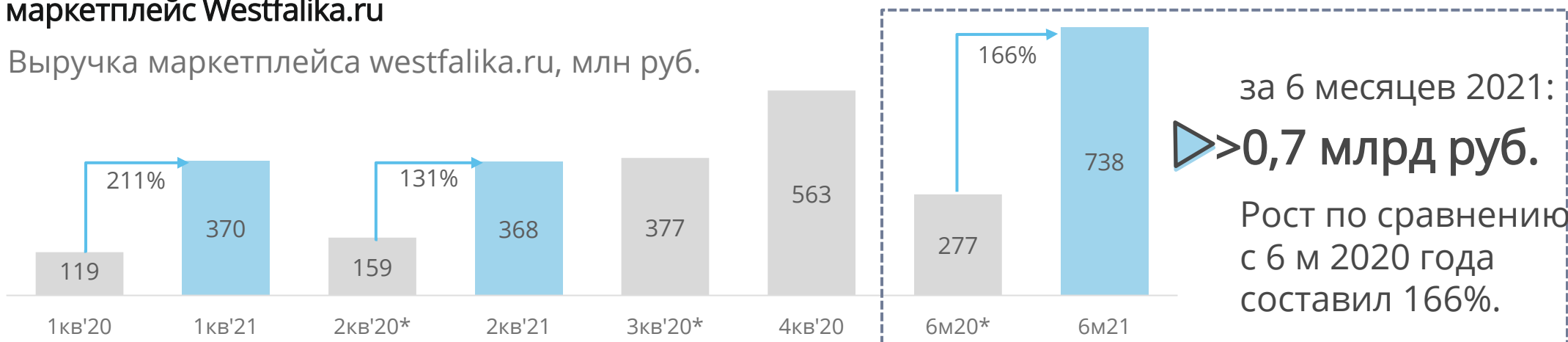


\*В апреле 2020 года в связи введением карантинных ограничений, вызванных пандемией covid-19 были закрыты все торговые точки, с мая по июль торговые точки были закрыты частично

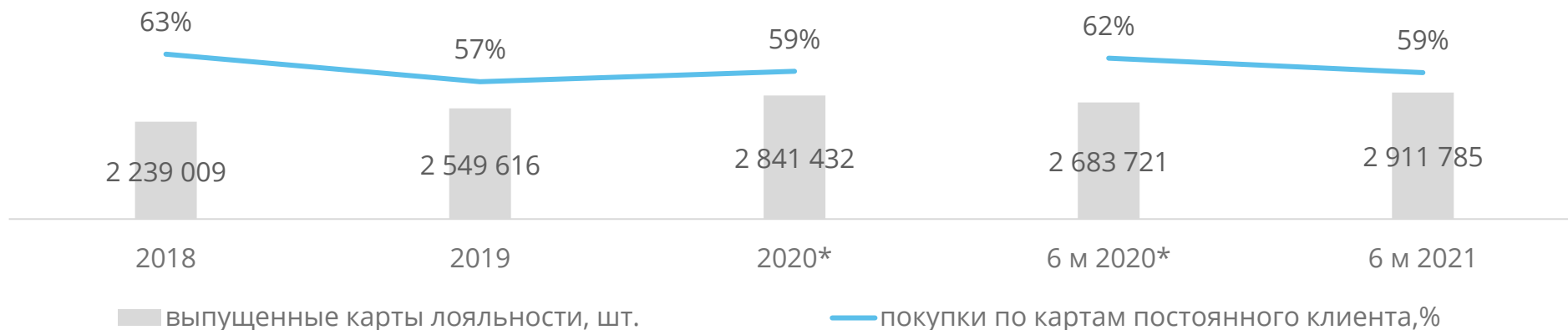
# операционные результаты \_2

## маркетплейс Westfalika.ru

Выручка маркетплейса westfalika.ru, млн руб.



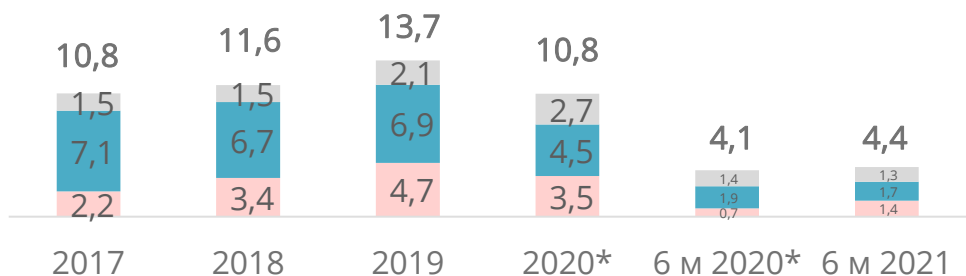
## карты «Арифметика»



\*В апреле 2020 года в связи введением карантинных ограничений, вызванных пандемией covid-19 были закрыты все торговые точки, с мая по июль торговые точки были закрыты частично

# финансовые результаты

## Выручка

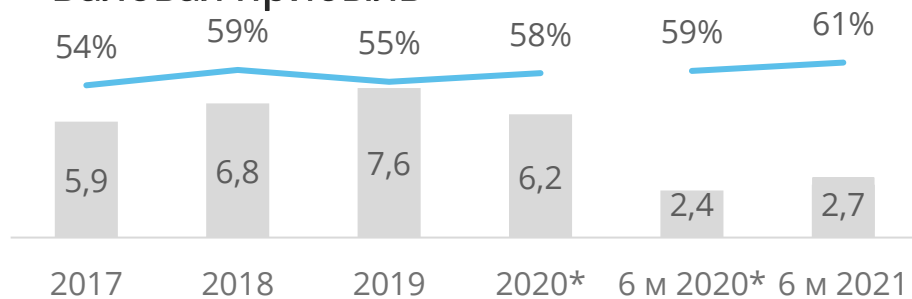


■ Процентные доходы от деятельности во выдаче денежных займов, млрд руб.

■ выручка торговой платформы westfalika.ru, млрд руб.

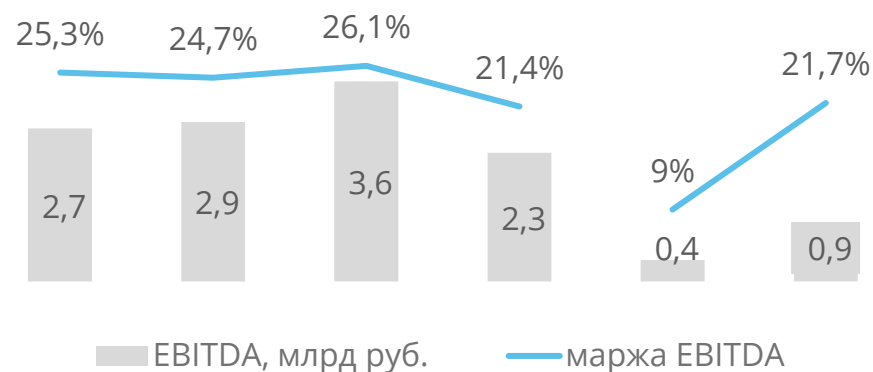
■ оптовая выручка, млрд руб.

## Валовая прибыль



■ валовая прибыль, млрд руб. — валовая маржа

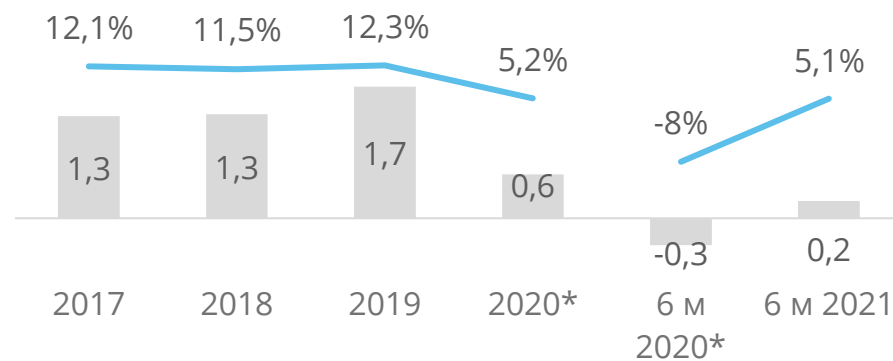
## ЕБИТДА



■ ЕБИТДА, млрд руб.

— маржа ЕБИТДА

## Чистая прибыль



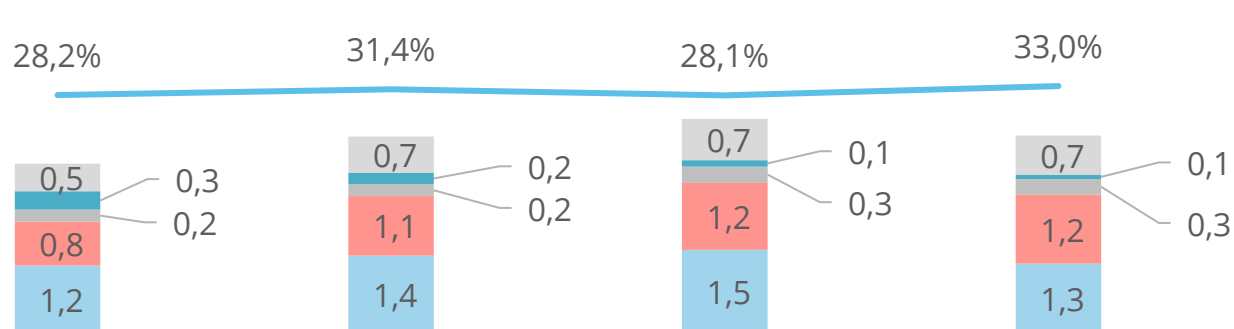
■ чистая прибыль, млрд руб.

— маржа чистой прибыли

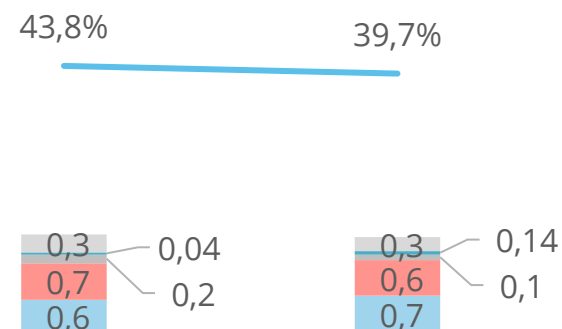
\*В апреле 2020 года в связи введением карантинных ограничений, вызванных пандемией covid-19 были закрыты все торговые точки, с мая по июль торговые точки были закрыты частично

# расходы и резервы

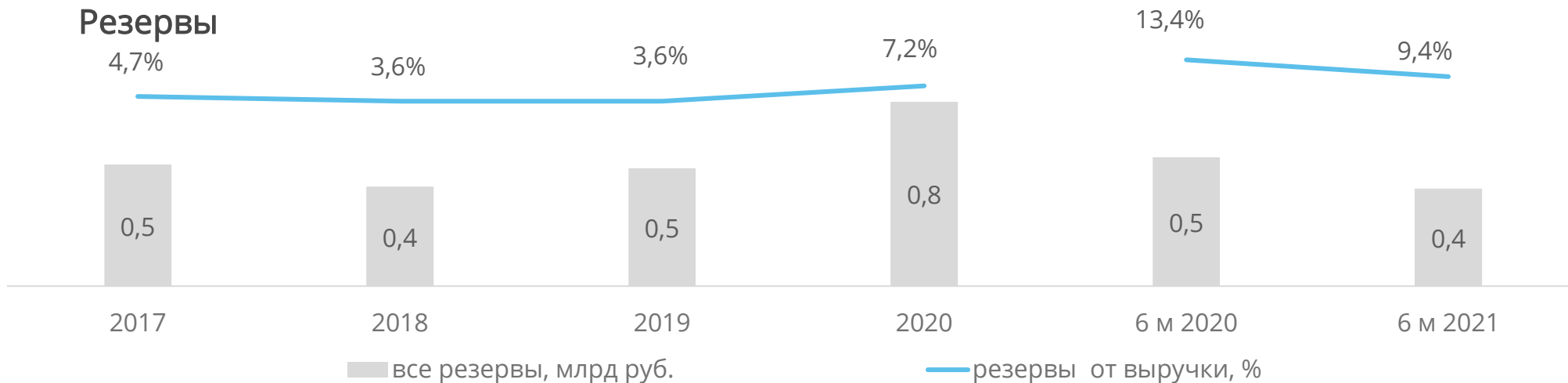
## Расходы\*



- другое, млрд руб.
- реклама и маркетинг, млрд руб.
- амортизация материальных и нематериальных объектов, млрд руб.
- фонд заработной платы и социальные отчисления, млрд руб.
- аренда и складские расходы, млрд руб.



## Резервы

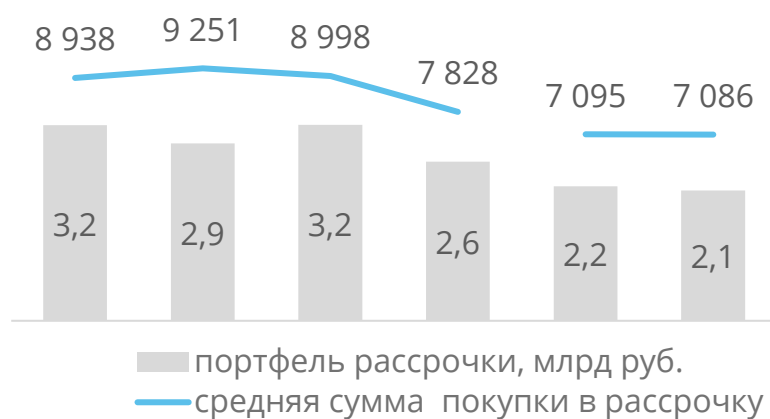


\*Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы

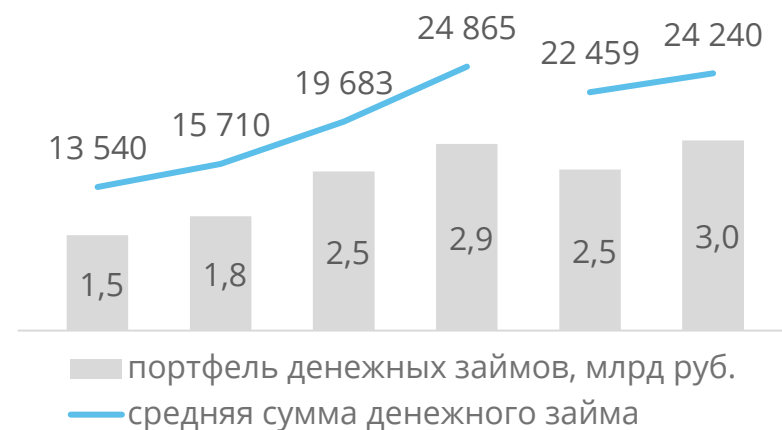


# денежные займы и рассрочка

## Рассрочка

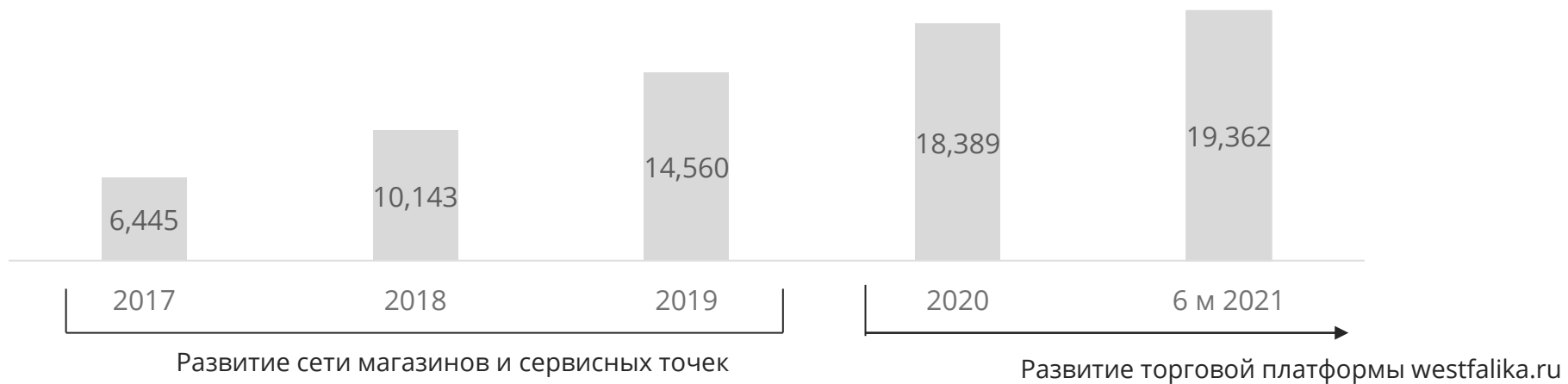


## Денежные займы



# запасы

Запасы, млрд руб.







- Запасы по 2020 г. и 6м. 2021 г. включают мягкие запасы.
- Мягкие запасы — это запасы от товаров, принятых на комиссию.
- При формировании мягких запасов оборотный капитал компании не задействуется.
- Возможен возврат товаров поставщику в случае не продажи.

# ДОЛГ '20



- 100% долг в рублях РФ.
- Высоколиквидные активы в 1-ом полугодии 2021 года составили 3,260 млрд руб.
- Скорректированный чистый долг в 1-ом полугодии 2021 года составил 9,623 млрд руб.:
  - портфель рассрочки
  - портфель денежных займов, включая проценты по ним.
- Рассрочка возвращается в среднем за 4 месяца.
- Денежный заем возвращается в среднем за 5 месяцев.

# содержание

	OR GROUP трансформация	4
	Компания сегодня	11
	Операционные и финансовые результаты	21
	<b>Приложение</b>	<b>29</b>

# финансовые результаты

(млн руб., если не указано иное)	2016	2017	2018	2019	2020	6 м 2020	6 м 2021
<b>Финансовые результаты</b>							
<b>Выручка</b>	<b>9 965</b>	<b>10 801</b>	<b>11 554</b>	<b>13 702</b>	<b>10 772</b>	<b>4 064</b>	<b>4 355</b>
<i>рост, %</i>	<i>8,8%</i>	<i>8,4%</i>	<i>7,0%</i>	<i>18,6%</i>	<i>(21,4%)</i>	-	<i>7,2%</i>
Выручка торговой платформы westfalika.ru	7 663	7 078	6 660	6 872	4 527	1 939	1 654
<i>рост, %</i>	<i>12,0%</i>	<i>(7,6%)</i>	<i>(5,9%)</i>	<i>3,2%</i>	<i>(34,1%)</i>	-	<i>(14,7%)</i>
Оптовая выручка	825	2 224	3 381	4 703	3 549	735	1 399
<i>рост, %</i>	<i>(13,0%)</i>	<i>169,7%</i>	<i>52,0%</i>	<i>39,1%</i>	<i>(24,5%)</i>	-	<i>90,3%</i>
Процентные доходы от деятельности во выдаче денежных займов	1 478	1 500	1 514	2 128	2 696	1 391	1 302
<i>рост, %</i>	<i>8,4%</i>	<i>1,5%</i>	<i>0,9%</i>	<i>40,5%</i>	<i>26,7%</i>	-	<i>(6,4%)</i>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>5 859</b>	<b>5 853</b>	<b>6 789</b>	<b>7 562</b>	<b>6 231</b>	<b>2 379</b>	<b>2 659</b>
<i>маржа, %</i>	<i>58,8%</i>	<i>54,2%</i>	<i>58,8%</i>	<i>55,2%</i>	<i>57,8%</i>	<i>58,5%</i>	<i>61,1%</i>
SG&A расходы	2 666	3 041	3 626	3 845	3 550	1 779	1 729
<i>% от выручки</i>	<i>26,8%</i>	<i>28,2%</i>	<i>31,4%</i>	<i>28,1%</i>	<i>33,0%</i>	<i>43,8%</i>	<i>39,7%</i>
<b>ЕБИТДА</b>	<b>2 540</b>	<b>2 737</b>	<b>2 855</b>	<b>3 583</b>	<b>2 302</b>	<b>381</b>	<b>947</b>
<i>маржа, %</i>	<i>25,5%</i>	<i>25,3%</i>	<i>24,7%</i>	<i>26,1%</i>	<i>21,4%</i>	<i>9,4%</i>	<i>21,7%</i>
<b>Чистая прибыль</b>	<b>1 183</b>	<b>1 310</b>	<b>1 332</b>	<b>1 687</b>	<b>563</b>	<b>(342)</b>	<b>223</b>
<i>маржа, %</i>	<i>11,9%</i>	<i>12,1%</i>	<i>11,5%</i>	<i>12,3%</i>	<i>5,2%</i>	<i>(8,4%)</i>	<i>5,1%</i>
Общий долг	7 341	6 901	8 928	12 409	13 033	12 921	13 214
Денежные средства и их эквиваленты	352	2 169	536	707	434	776	332
<b>Чистый долг</b>	<b>6 989</b>	<b>4 732</b>	<b>8 392</b>	<b>11 702</b>	<b>12 599</b>	<b>12 145</b>	<b>12 882</b>