



НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЙ
ЛИДЕР РЫНКА
МАГАЗИНОВ
ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН
В РОССИИ

Август 2024

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: настоящий документ не составляет предложение, не является частью предложения и не подлежит толкованию в качестве предложения о предоставлении займов или о подписке на ценные бумаги Компании или какого-либо другого члена Группы или иной компании в любой юрисдикции; он также не является запросом предложения или побуждением сделать предложение о получении займов или о подписке на ценные бумаги Компании или какого-либо другого члена Группы или иной компании в любой юрисдикции; ни одно положение настоящего документа не является основанием для заключения договора или принятия обязательства, и на него не следует полагаться в связи с каким-либо договором или обязательством, в частности, он не должен использоваться при принятии решения об инвестициях.

Компания или какое-либо из соответствующих аффилированных лиц или кто-либо из их соответствующих директоров, должностных лиц, работников или агентов («Представители») или любое иное лицо не предоставляют никаких заверений, гарантий и не принимают на себя никаких обязательств, выраженных или подразумеваемых, в отношении достоверности, точности, полноты или правильности настоящего документа или приведенных в нем заключений или в каком-либо ином заявлении, которое было или будет сделано в связи с Компанией или Группой в каких-бы то ни было целях, включая, помимо прочего, соображения об инвестициях, и ни одному лицу не следует полагаться на достоверность, точность, полноту или правильность настоящего документа. Компания или кто-либо из ее соответствующих Представителей или иное лицо не принимает на себя ответственность или обязательства какого бы то ни было рода, возникающие на основании деликта, договора или иным образом, за убытки, расходы или ущерб в результате использования настоящего документа или за информацию или заключения, или за какие-либо ошибки, упущения или недостоверные заявления, содержащиеся в настоящем документе или возникающие в связи с ним.

Настоящий документ подлежит обновлению, пересмотру, правке, проверке, корректировке, дополнению и изменению без отправки уведомления. При предоставлении доступа к настоящему документу ни Компания, ни кто-либо из ее соответствующих Представителей или иное лицо не принимает на себя обязательств по предоставлению заявителю или получателю доступа к какой-либо дополнительной информации или по обновлению настоящего документа или исправлению содержащихся в нем неточностей, включая финансовые данные или прогнозные заявления. Настоящий документ следует рассматривать в контексте существующих обстоятельств; он не обновлялся и не будет обновляться с учетом существенных изменений, которые могут произойти после даты его оформления.

Настоящий документ может являться прогнозным заявлением или содержать прогнозные заявления. Прогнозные заявления — это заявления, которые не являются историческими фактами и могут быть идентифицированы с помощью таких слов, как «планирует», «нацелен», «стремится», «предполагает», «ожидает», «предвидит», «намеревается», «оценивает», «будет», «может», «продолжает», «следует» или аналогичного выражения. Такие прогнозные заявления в момент их предоставления отражают убеждения, намерения и текущие задачи/цели Компании, касающиеся, помимо прочего, результатов деятельности Компании или Группы, финансового положения, ликвидности, перспектив, роста и стратегий. Прогнозные заявления включают в себя заявления касательно: задач, целей, стратегий, прогноза и перспектив роста; будущих планов, событий или результатов деятельности и возможностей для будущего роста; ликвидности, капитальных ресурсов и капитальных затрат; экономического прогноза и отраслевых тенденций; изменений на рынках присутствия Компании или Группы; влияния регуляторных инициатив; а также преимуществ конкурентов Компании или какого-либо иного члена Группы. Прогнозные

заявления связаны с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут произойти или могут не произойти в будущем. Прогнозные заявления, содержащиеся в настоящем документе, основываются на различных допущениях, многие из которых в свою очередь основываются на других допущениях, включая, помимо прочего, изучение руководством операционных тенденций за прошлые периоды, данные, содержащиеся в документах Компании (и документах членов Группы), а также данные, полученные от третьих лиц. В то время как Компания считает, что эти допущения являются обоснованными в момент их возникновения, они подвержены существенным известным и неизвестным рискам, неопределенностям, условностям и прочим важным факторам, которые сложно или невозможно предугадать и которые Компания не контролирует. Прогнозные заявления не являются гарантиями будущих результатов деятельности, и такие риски, неопределенности, условности и прочие важные факторы могут привести к тому, что фактические результаты и результаты деятельности, финансовое положение и ликвидность Компании и других членов Группы или отрасли будут существенно отличаться от результатов, выраженных или подразумеваемых в настоящем документе такими прогнозными заявлениями. Не предоставляется никаких заверений или гарантий в отношении того, что прогнозные заявления или прогнозы будут реализованы или что прогнозируемые результаты будут достигнуты. Не следует допускать, чтобы прогнозные заявления оказывали ненадлежащее влияние, а также полагаться на них. Ни одно заявление в настоящем документе не является прогнозом прибыли и не подлежит толкованию в качестве такового.

Данные об отрасли, рынке и положении конкурентов, представленные в настоящем документе, получены, насколько это возможно, из официальных или сторонних источников. В сторонних отраслевых изданиях, исследованиях и опросах в целом говорится, что содержащиеся в них данные были получены из источников, которые считаются надежными, однако точность или полнота таких данных не гарантируются. В то время как Компания считает, что каждое из этих изданий, исследований и опросов были подготовлены признанным источником, ни Компания, ни кто-либо из ее Представителей не проводили независимую проверку содержащихся в них данных. Кроме того, определенные данные об отрасли, рынке и положении конкурентов, содержащиеся в настоящем документе, были получены в результате проведения Компанией собственного внутреннего исследования и оценок, основанных на знаниях и опыте руководства Компании в области рынков, на которых работает Компания и другие члены Группы. В то время как Компания считает, что результаты таких исследований и оценки являются обоснованными, независимый источник не проверял точность и полноту таких результатов и оценок или лежащих в их основе методики и допущений, и они могут изменяться или корректироваться без отправки уведомления. Соответственно, не следует полагаться на данные об отрасли, рынке или положении конкурентов, содержащиеся в настоящем документе.

Некоторые из финансовых данных Компании за прошлые периоды после 1 января 2019 года представлены в настоящем документе в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17 дополнительно к их представлению в соответствии со стандартом МСФО (IFRS) 16 «Аренда», который компания применяет с 1 января 2019 года. Представление данных в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17 за периоды после 1 января 2019 года в основном обусловлено тем фактом, что Компания полагает, что инвестиционное сообщество продолжает ориентироваться на стандарт МСФО (IAS) 17 при анализе результатов деятельности розничных компаний. Однако результаты деятельности Компании, представленные в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17 после 1 января 2019 года, приводятся только для наглядности. Следует иметь в виду, что независимые

аудиторы Компании не проводили аудит или анализ результатов деятельности Компании, представленных в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17 после 1 января 2019 года. Кроме того, Компания оставляет за собой право в будущем изменять используемый ей подход к представлению результатов своей деятельности. Таким образом, настоятельно рекомендуем не полагаться на результаты деятельности Компании, представленные в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17.

Кроме того, определенные компании, упомянутые в настоящей презентации, составляют отчетность в соответствии с общепринятыми стандартами бухгалтерского учета США (US GAAP) или иными местными стандартами бухгалтерского учета. Между МСФО (IFRS) и US GAAP, а также местными стандартами бухгалтерского учета имеется ряд существенных различий. Таким образом, финансовые показатели таких компаний, представленные в настоящем документе на основании таких принципов и стандартов бухгалтерского учета, могут существенно отличаться от показателей, раскрытых компаниями в отчетности по МСФО (IFRS). В этой связи вам следует проконсультироваться со своими консультантами в целях понимания различий между МСФО (IFRS) и другими стандартами бухгалтерского учета, включая US GAAP, и того, как эти различия могут повлиять на финансовую информацию, представленную в настоящем документе. Кроме того, определенные финансовые показатели, раскрытые в настоящем документе (включая EBITDA (прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации) и ROIC (прибыль на инвестированный капитал)), являются неаудированными дополнительными показателями деятельности Компании, которые не являются обязательными или не подлежат раскрытию в соответствии с МСФО (IFRS), включая финансовые показатели за периоды после 1 января 2019 года, представленные в соответствии с МСФО (IAS) 17. Способ использования и определения этих показателей, используемый Компанией, может отличаться от способа, используемого другими компаниями в отрасли Компании, ввиду различий в учетных политиках или различий в методике расчета, поскольку разные компании используют эти показатели для различных целей с учетом обстоятельств, в которых находятся такие компании. К таким показателям, раскрытым не в соответствии с МСФО (IFRS), применяются ограничения, и их не следует учитывать отдельно от финансовой информации, раскрытой в соответствии с МСФО (IFRS), или считать ее заменой. Соответственно, не следует необоснованно полагаться на такие показатели, раскрытые в настоящем документе в соответствии со стандартами, отличными от МСФО (IFRS).

19 июля 2024 Компания проинформировала о намерении прекратить листинг глобальных депозитарных расписок (ГДР) Компании, выпущенных в соответствии с Положением S (ISIN US33835G2057) и Правилом 144A (ISIN US33835G1067), в Официальном списке Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании (FCA) и отменить допуск ГДР к торгам на Основном рынке Лондонской фондовой биржи (LSE) начиная с 19 августа 2024 года. Компания намерена сохранить действующий листинг ГДР на Международной бирже Астаны (AIX) под тикером «FIXP.Y».

ЛИДЕР ФОРМАТА МАГАЗИНОВ ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН В РОССИИ

НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



Постоянно низкие цены



Товары категории «охоты за сокровищами» и повседневного спроса



Удобное расположение магазинов



Уникальные товары – частая ротация

НАШИ ПОКАЗАТЕЛИ

6 700+

магазинов

~90%

доля на рынке магазинов фиксированных цен⁽¹⁾

74%

ROIC за 2023 г.⁽²⁾

15,4%

СГТР⁽³⁾ выручки за 2020-2023 гг.

12,2%

рентабельность чистой прибыли за 2023 г.

НАШИ ЦЕЛИ

~18 600

потенциал развития сети магазинов в России, Беларуси и Казахстане⁽⁴⁾

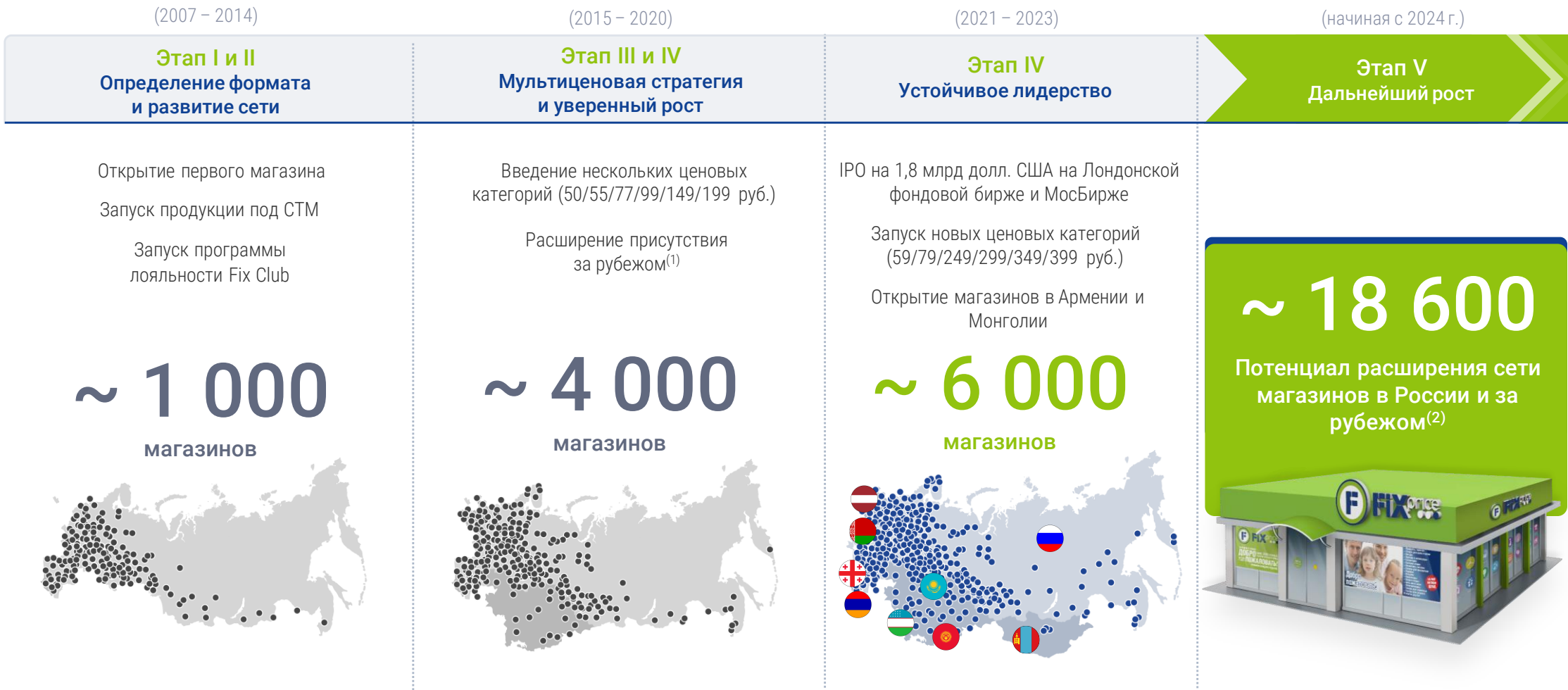
15+

лет потенциального роста⁽⁵⁾

Источник: данные Компании, Росстат, INFOline; аудированная финансовая отчетность по МСФО за 2021-2023 гг.; число магазинов приведено по состоянию на 30 июня 2024 г. (89% магазинов под управлением Компании и 11% франчайзинговых магазинов). Все показатели представлены согласно IFRS 16

Примечания: **1** По данным INFOline, доля Fix Price на российском рынке магазинов фиксированных цен составляла 89,0% в 2023 г. на базе объема продаж; **2** ROIC согласно IFRS 16 рассчитывается как прибыль от операционной деятельности после вычета налога на прибыль за посл. 12 мес. / среднее значение инвестированного капитала. Последнее рассчитывается как сумма между инвестированным капиталом на начало и конец последнего финансового года, разделенная на 2; инвестированный капитал – сумма акционерного капитала, а также краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, обязательств по аренде и дивидендов к уплате за вычетом денежных средств и их эквивалентов; **3** Совокупный среднегодовой темп прироста; **4** По данным INFOline; **5** Ориентировочный анализ, исходя из среднесрочных темпов прироста сети на уровне 750 магазинов в год (чистые открытия, включая магазины под управлением Компании и магазины-франчайзи)

FIX PRICE – СЕТЬ, КОТОРАЯ БЫЛА СОЗДАНА С ЦЕЛЮ ИЗМЕНИТЬ УСТОЯВШУЮСЯ СТРУКТУРУ РЫНКА РИТЕЙЛА В РОССИИ



Источник: данные Компании, INFOLine

Примечания: **1** Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия и Узбекистан; **2** Согласно INFOLine, потенциальное общее количество магазинов на рынке магазинов фиксированных цен (для Fix Price и конкурентов, вкл. уже существующие магазины) в России (~15,6 тыс.) и других близлежащих странах: Беларусь и Казахстан (~3,0 тыс.)



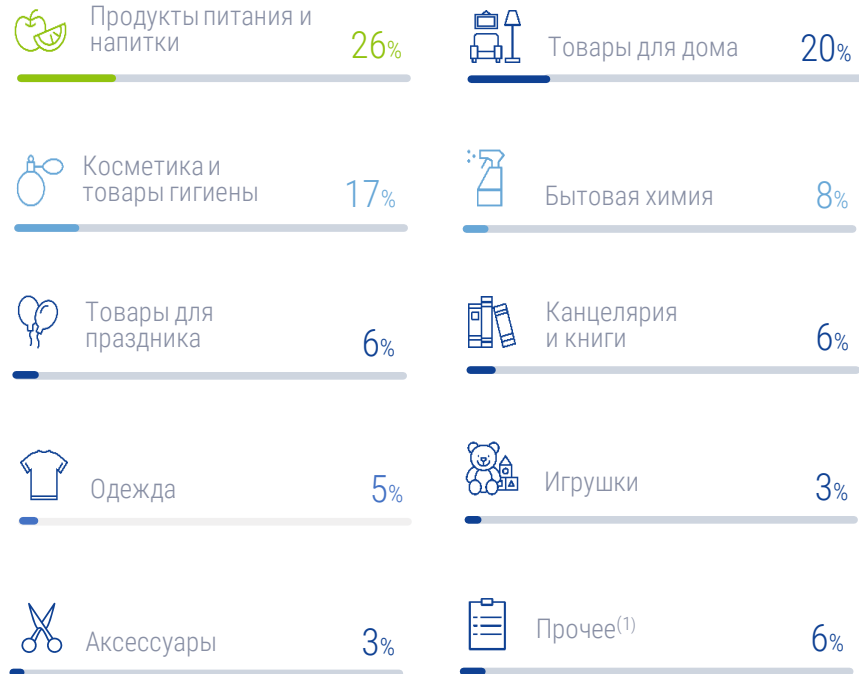


КАК РАБОТАЕТ НАШ БИЗНЕС

1



РАЗНООБРАЗНЫЙ АССОРТИМЕНТ...



На основе розничных продаж за 12М 2023 г.

Непродовольственные товары

Продовольственные товары

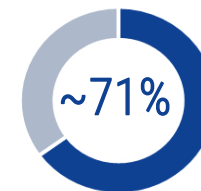
Бытовая химия, косметика и гигиена

...САМЫЙ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ЦЕН...



...ПОСТОЯННАЯ РОТАЦИЯ

На основе розничных продаж за 12М 2023 г.



ротация ассортимента

29% приходится на постоянный ассортимент, преимущественно продовольственные товары, косметику и бытовую химию, которые можно найти на полках в любой момент

Источник: данные Компании

Примечания: 1 К «Прочему» относится электроника, товары для ЗОЖ, аксессуары для автомобилей, товары для домашних животных и прочие промтовары; 2 По данным за 2023 год

ПРИВЫЧНЫЕ ПОКУПКИ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В УВЛЕКАТЕЛЬНУЮ «ОХОТУ ЗА СОКРОВИЩАМИ»

«ТОВАРЫ, КОТОРЫЕ ВАМ НУЖНЫ, О КОТОРЫХ ВЫ МЕЧТАЛИ, И О СУЩЕСТВОВАНИИ КОТОРЫХ ВЫ ДАЖЕ НЕ ЗНАЛИ»

1 **₽299**

Надо же! Дешевле этот товар нигде не найти!

5 **₽69**

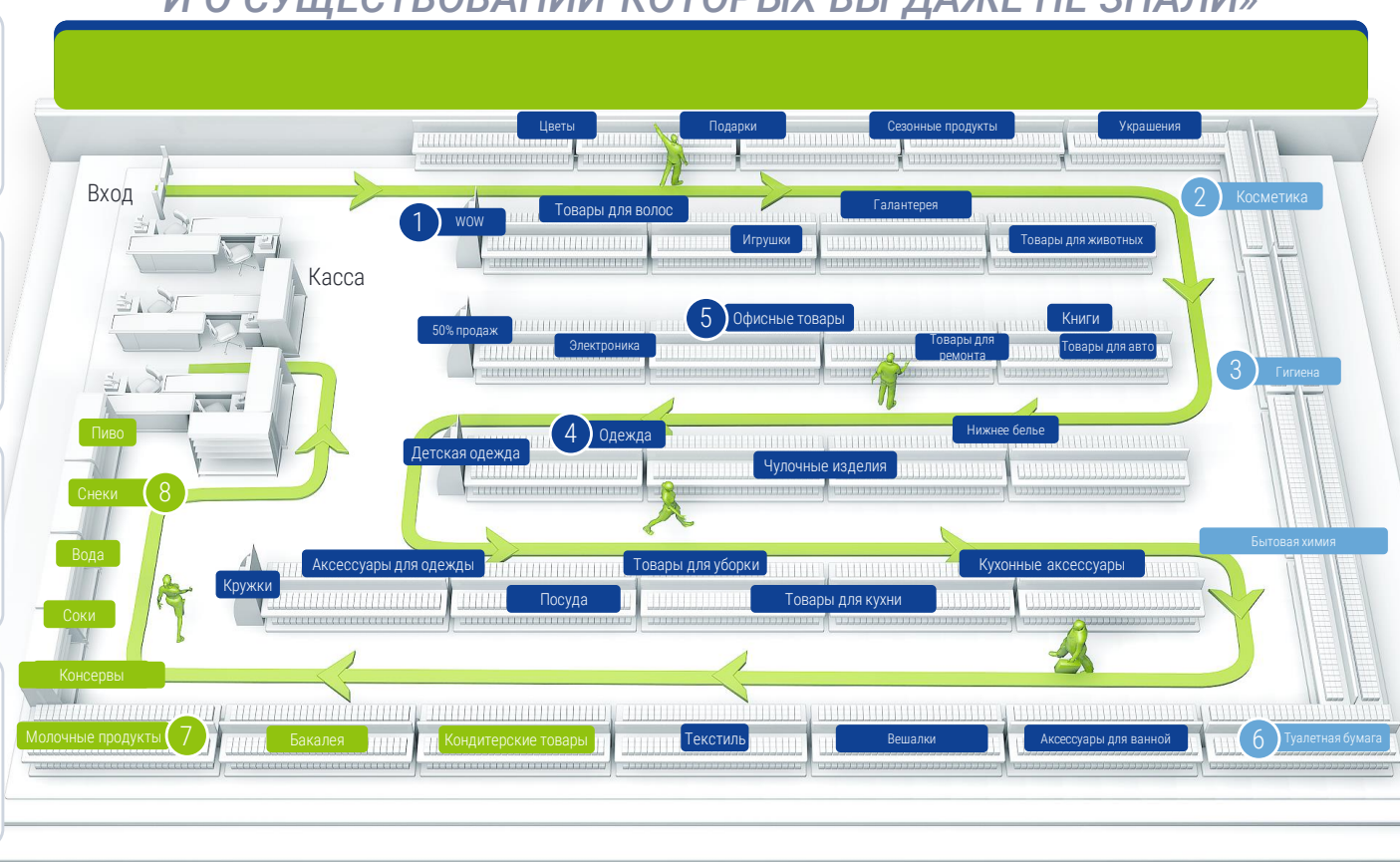
Какое выгодное предложение!

8 **₽9,1**

Столько покупок сделано – теперь можно и перекусить!

7 **₽79**

Я обещал купить молоко... но овсяное молоко даже лучше



2 **₽59**

Мне нужен шампунь...

3 **₽79**

Отлично, здесь есть ватные диски, и они стоят довольно дешево!

4 **₽299**

Выглядит классно, и недорого

6 **₽101,5⁽¹⁾**

Надо запастись мылом и туалетной бумагой!

Непродовольственные товары

Продовольственные товары

Бытовая химия и гигиена

Сумма покупки: **₽994,6**

Источник: данные Компании; иллюстративная корзина и стандартная планировка магазина
 Примечания: Цены в рублях на февраль 2024 г. 1 С учетом цены туалетной бумаги за 62 руб. и мыла за 39.5 руб.

СТАНДАРТИЗАЦИЯ МАГАЗИНОВ ОБЕСПЕЧИВАЕТ НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДНОСТИ НА МАГАЗИН

ВСЕ НАШИ МАГАЗИНЫ НА 100% СТАНДАРТИЗИРОВАНЫ И ПРЕДОСТАВЛЯЮТ НАШИМ ПОКУПАТЕЛЯМ⁽¹⁾...

... И БЫСТРО ОКУПАЮТСЯ

...ценность...	...удобство...	...впечатления
<p>Одинаковый ассортимент</p>	<p>Локации с высоким трафиком</p>	<p>75 стеллажей на магазин</p>
<p>Одинаковые цены</p>	<p>~215 кв. м средняя площадь торгового зала</p>	<p>Постоянное обновление ассортимента</p>
<p>Одинаковая планировка</p>	<p>Гибкие условия аренды⁽²⁾</p>	<p>Единый формат и восприятие</p>

- ~10** месяцев
Период окупаемости нового магазина⁽³⁾
- 6,9** млн руб.
Высокая средняя EBITDA нового магазина⁽³⁾⁽⁴⁾
- 4,8** млн руб.
Низкий средний объем чистых инвестиций⁽³⁾⁽⁵⁾

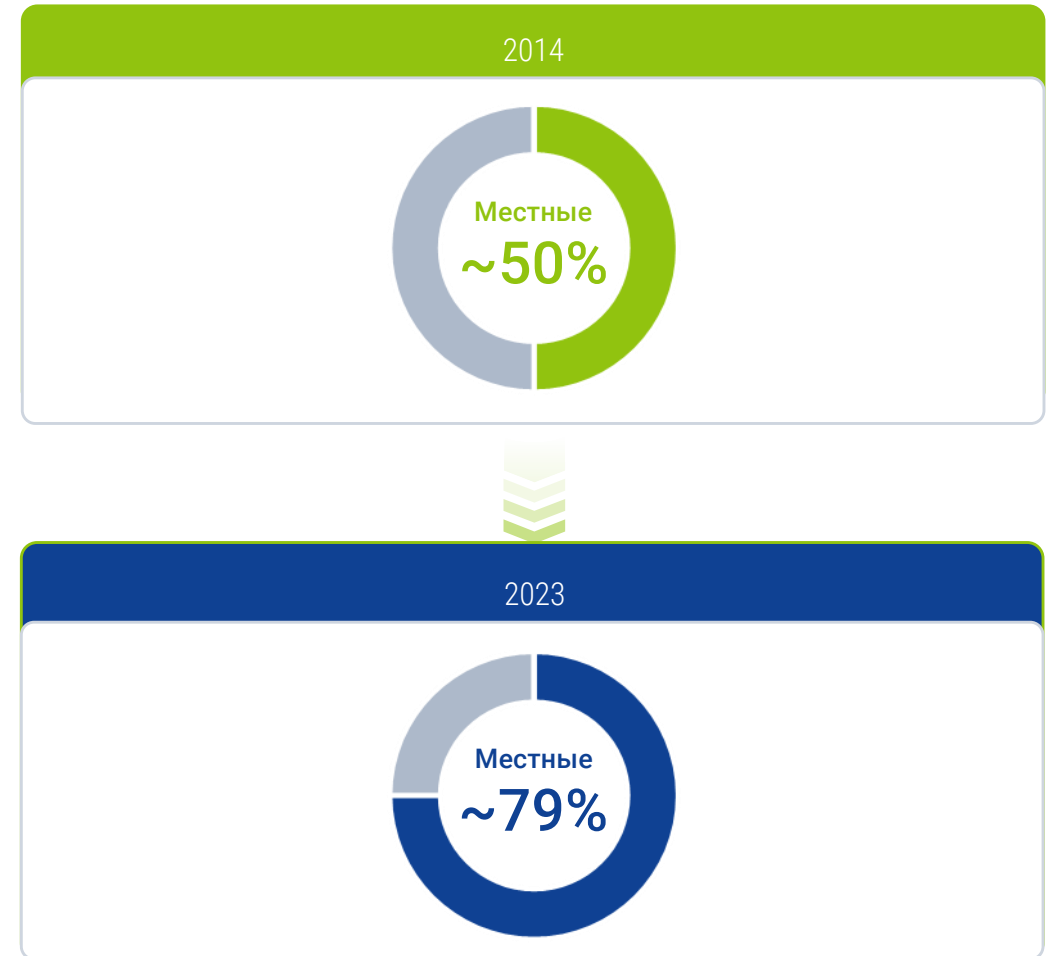
Источник: данные Компании

Примечания: **1** Кроме удаленных магазинов (в т.ч. Дальневосточный федеральный округ и магазины за пределами России), где ассортимент и цены могут отличаться; **2** 68% договоров сроком менее года по состоянию на 31 декабря 2023 г.; **3** Рассчитано по магазинам Fix Price (выручка и EBITDA за полные 12 месяцев с момента открытия магазина), которые были открыты в 2022 году, продолжают работать (по состоянию на 31 декабря 2023 г.) и купили вложения (т.е. совокупная EBITDA по IAS 17 с момента открытия > 4,8 млн руб.); **4** Средняя EBITDA магазина рассчитана в соответствии с IAS 17 как выручка магазина за вычетом расходов, связанных с стоимостью проданных товаров, расходов на транспортировку, недостач и потерь товара, бонусов поставщиков, расходов на персонал, расходов на операционную аренду, банковских комиссий, коммунальных расходов, расходов на рекламу, ремонт и техобслуживание, а также прочих расходов; **5** Объем чистых инвестиций в расчете на магазин за пределами России ниже, чем 4,8 млн руб.

НИЗКИЕ ЦЕНЫ БЛАГОДАРЯ ПРОЗРАЧНОЙ МОДЕЛИ ЗАКУПОК



УВЕЛИЧИВАЕМ ДОЛЮ МЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ⁽¹⁾



Источник: данные Компании

Примечания: 1 Относится к доле в себестоимости реализованной продукции



ЛИДЕРСТВО НА ПЕРСПЕКТИВНОМ РЫНКЕ

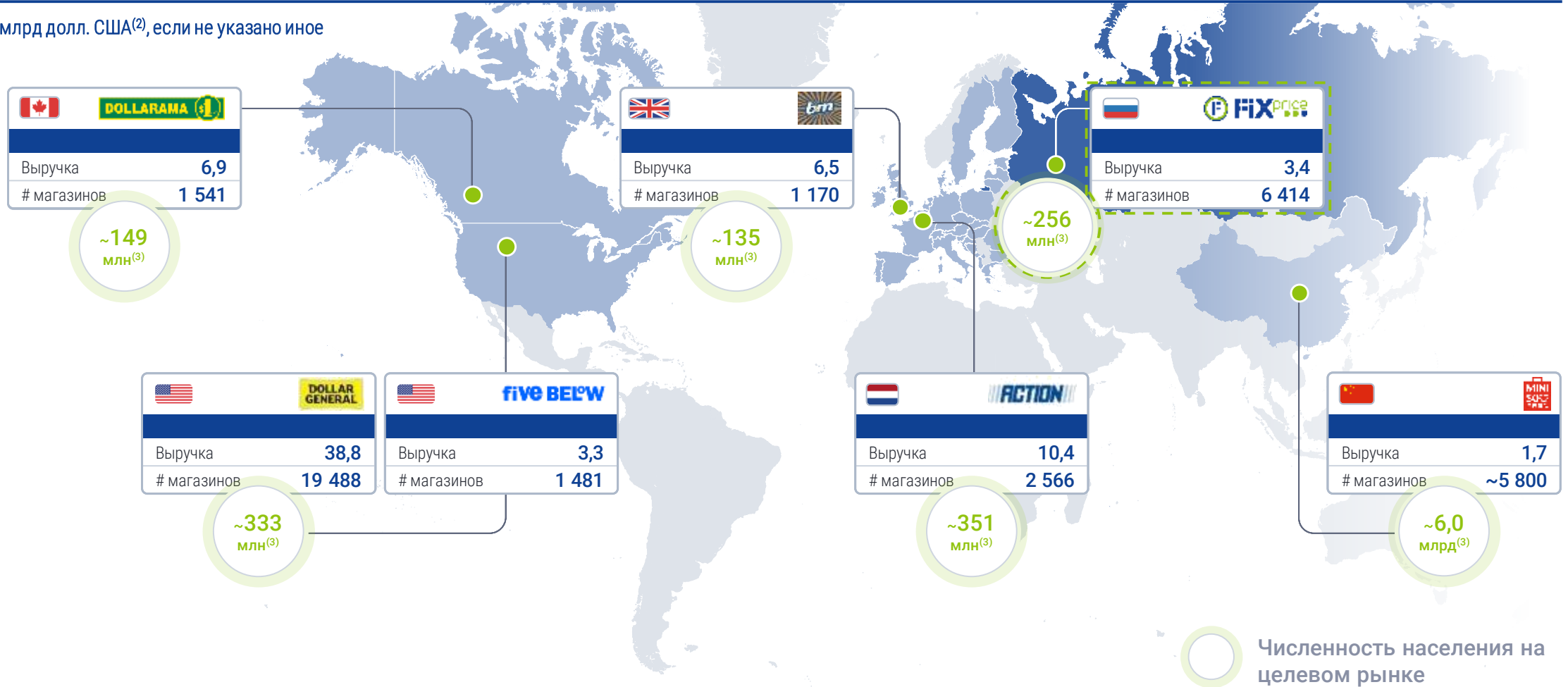
2



ФОРМАТ МАГАЗИНОВ ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН ЗАРЕКОМЕНДОВАЛ СЕБЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

FIX PRICE – ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ МАГАЗИНОВ ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН⁽¹⁾

в млрд долл. США⁽²⁾, если не указано иное



Источник: Всемирный Банк; данные компаний; целевая аудитория Fix Price с учетом стран СНГ, Латвии, Грузии и Монголии (~256 млн); данные Компании

Примечания: Указанные страны – страны регистрации указанных компаний; **1** Данные по выручке приведены за последние 12 месяцев; данные по количеству магазинов – на последнюю отчетную дату; **2** Конвертация по среднему курсу CAD/USD с октября 22 по октябрь 23 г., равному 0,74 для Dollarama, конвертация по среднему в 2023 г. курсу EUR/USD, равному 0,92 для Action; конвертация по среднему курсу GBP/USD с сентября 22 по сентябрь 23 г., равному 1,22 для B&M; **3** Всемирный банк по состоянию на 2022 г.; Целевая аудитория показана для следующих стран - Dollarama: Канада, Колумбия, Гватемала, Сальвадор и Перу; Dollar General и Five Below: США; B&M: Франция и Великобритания; Action: Нидерланды, Бельгия, Франция, Германия, Люксембург, Австрия, Польша, Чехия, Италия, Испания, Словакия; Miniso: страны, перечисленные на [веб-сайте](#), крупнейшая численность приходится на Китай, Индию и США; Fix Price: страны СНГ (Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан), Латвия, Грузия и Монголия



ОПЕРЕЖАЮЩИЙ РОСТ НА КРУПНОМ И РАСТУЩЕМ ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ⁽¹⁾

ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НА ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ⁽¹⁾

рубли⁽²⁾

47,4трлн

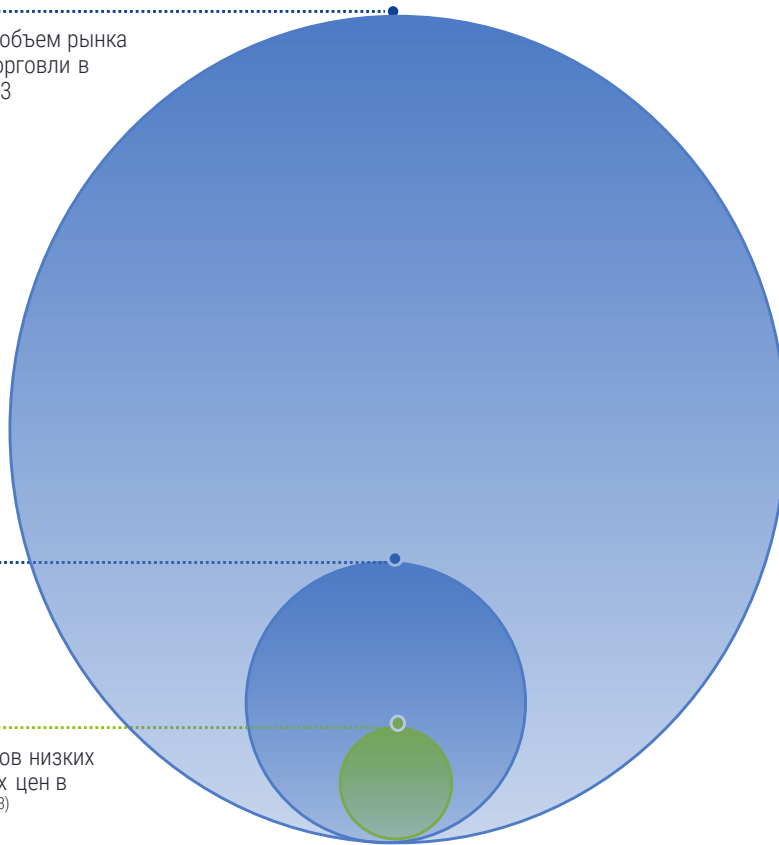
Совокупный объем рынка розничной торговли в России в 2023

3,8трлн

Объем целевого рынка в России в 2023

0,4трлн

Канал магазинов низких фиксированных цен в России в 2023⁽³⁾



УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА И КАНАЛА МАГАЗИНОВ НИЗКИХ ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН

+14%

прирост целевого рынка

СГТР '19-'23 ⁽⁴⁾

+19%

прирост канала магазинов низких фикс. цен



■ Канал магазинов низких фиксированных цен

■ Другие каналы фиксированных цен

Источник: Данные Компании; Росстат; INFOline; публичные данные

Примечания: **1** Целевой рынок товаров по низким ценам, определенный INFOline как общий розничный рынок России, отфильтрованный по соответствующему ассортименту отдельно для продовольственных и непродовольственных товаров; **2** Включая НДС; **3** Канал магазинов низких фиксированных цен в России, лидером которого является Fix Price; **4** СГТР – среднегодовой темп роста за период



FIX PRICE = РЫНОК ТОВАРОВ ПО ФИКСИРОВАННЫМ ЦЕНАМ В РОССИИ

БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТОВАРОВ ПО ФИКСИРОВАННЫМ ЦЕНАМ

226 млн+	Население России и других основных стран присутствия ⁽¹⁾
256 млн+	Население СНГ и ближнего зарубежья ⁽²⁾
77%	Население России с доходом ниже 60 тыс. рублей в месяц ⁽³⁾
90%	Доля покупателей, чувствительных к цене ⁽⁴⁾

СУЩЕСТВЕННЫЕ БАРЬЕРЫ ДЛЯ ВХОДА

Преимущество первопроходца	Операционные сложности при управлении непродовольственным ритейлером в России, СНГ и соседних странах	Значительные инвестиции в выстраивание отлаженной операционной модели
Уникальное ценностное предложение для потребителя	Широкое присутствие	Надежная цепочка поставок

Источник: данные Компании; Росстат; INFOline, исследование NielsenIQ

Примечания: **1** Всемирный банк по состоянию на 2022 год, включая текущие страны присутствия Fix Price: Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Монголия, Россия и Узбекистан; **2** Всемирный банк по состоянию на 2022 год; Включает страны СНГ (Армения, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан), Грузию, Латвию и Монголию; **3** Данные Росстата за 2022 год; **4** По данным скан-панели Ромир в 3 квартале 2023 года, 9 из 10 россиян используют разнообразные стратегии экономии на продуктах питания и товарах первой необходимости; **5** На базе продаж, включая НДС; **6** Два отдельных формата магазинов Группы Гала-Центр: Галамарт и МПР (Магазин Постоянных Распродаж); **7** Количество магазинов Fix Price и Галамарт в России; **8** Доля рынка оценена INFOline исходя из ассортимента, соответствующего целевому рынку формата низких фиксированных цен; **9** Перед закрытием бизнеса произошло слияние Home market и Заодно

ДОМИНИРУЮЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Компания	Количество магазинов		Доля рынка ⁽⁵⁾		Год выхода на рынок/ ухода с рынка
	2017	2023	2019	2023	
	2 477	5 756 ⁽⁷⁾	89%	89%	2007
	181	1 045 ⁽⁷⁾	9% ⁽⁸⁾	11% ⁽⁸⁾	2009
	116				2013 / 2021
	22				2010 / 2019
	27				2015 / 2018
	50				2012 / 2018

Заккрытие всех магазинов

ЧЕМ FIX PRICE ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ДРУГИХ ИГРОКОВ РИТЕЙЛА



КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

		Для потребителя	Для инвестора
Продовольственные ритейлеры	 	<ul style="list-style-type: none">Более низкая цена («value»)Уникальные товары, упаковка и опыт охоты за сокровищами	<ul style="list-style-type: none">Большая доля высокомаржинальных товаровНет доп. расходов на свежие и скоропортящиеся продукты
Специализированные ритейлеры	 	<ul style="list-style-type: none">Более низкая цена («value»)Удобное расположение («convenience»)Гибкость при торговле сезонными товарами	<ul style="list-style-type: none">Более высокая оборачиваемость товаровБолее низкие капитальные затраты
Онлайн-ритейлеры	 	<ul style="list-style-type: none">Более низкая цена («value»)Опыт охоты за сокровищами («treasure hunting»)Возможность проверки качества перед покупкой	<ul style="list-style-type: none">Более высокая оборачиваемость товаровНет расходов на «последнюю милю» (доставка)Высокая маржинальность



ВЫСОКИЙ
ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

3



ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЛОКАЦИЙ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ МАГАЗИНОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Потенциальное число магазинов фиксированных цен в России и близлежащих странах⁽²⁾



СТРУКТУРНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРМАТА FIX PRICE



Способность **расширения сети** в городах с небольшим населением, **схожая рентабельность** во всех федеральных округах



Удобное местоположение поддерживает высокую посещаемость



Привлечение **покупателей** во всех сегментах (**вкл. более состоятельных клиентов**)








Высокие барьеры для входа и низкая конкуренция за площади

Источник: данные Компании, INFOline

Примечания: **1** Ориентировочный анализ, исходя из планов по открытию магазинов в среднесрочной перспективе; **2** По данным INFOline; потенциальное изменение числа магазинов, в зависимости от численности населения, близлежащие страны – Казахстан и Беларусь; **3** 6 328 магазинов в некоторых странах присутствия Fix Price (Россия, Беларусь и Казахстан); **4** Кол-во магазинов Fix Price на 31 декабря 2023 г.; **5** Кол-во магазинов низких фиксированных цен в 2023 г. в России, Беларуси и Казахстане (на основе анализа INFOline); **6** Беларусь и Казахстан; **7** Общее потенциальное число магазинов в России, Беларуси и Казахстане (для Fix Price и конкурентов, вкл. уже существующие магазины)

ФАКТОРЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ОБЕСПЕЧИВАТЬ РОСТ СОПОСТАВИМЫХ ПРОДАЖ

Постоянное обновление ассортимента	 Желание покупателей посещать магазин
Предложение товаров первой необходимости	 Необходимость посещать магазин
Увеличение числа активных пользователей бонусной программы	 Увеличение количества покупок, трафика
Ценообразование	 Гибкий подход к ценообразованию
Инвестиции в магазины и покупательский опыт	 Приятная атмосфера для совершения покупок Возможности click-and-collect («закажи и забери»)



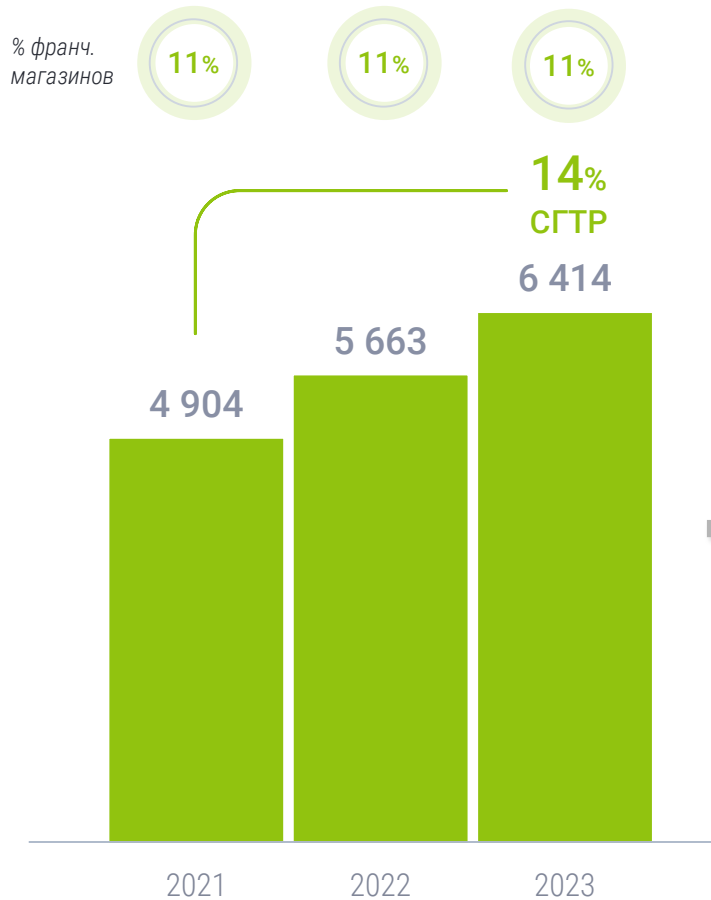
ВПЕЧАТЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

4



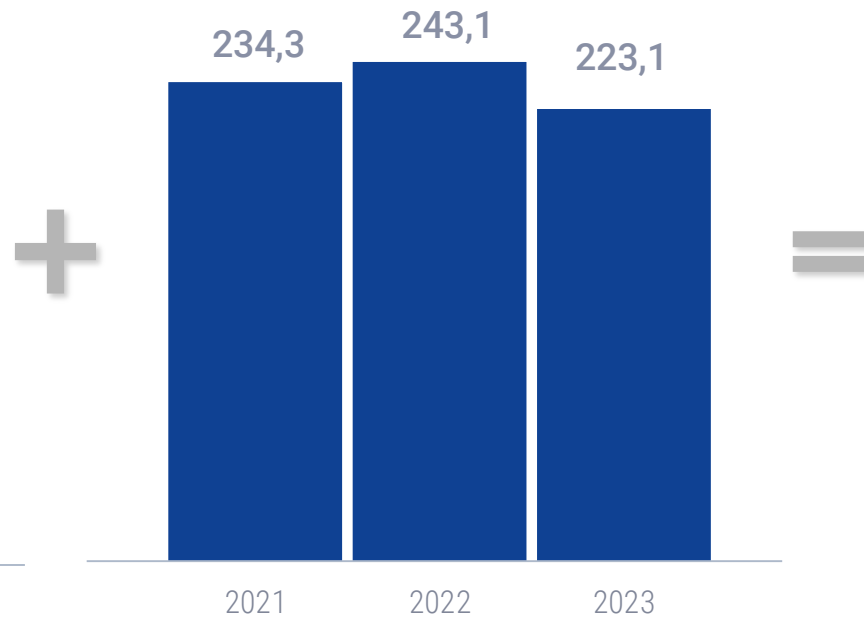
СТАБИЛЬНО ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ СЕТИ

Количество магазинов (по сост. на конец периода)



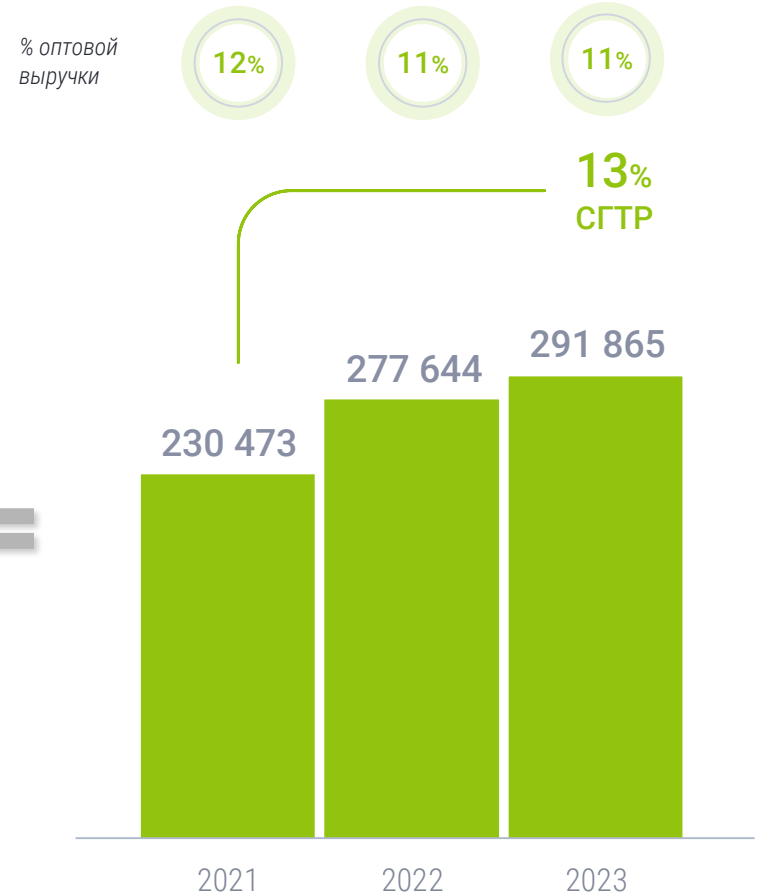
ПЛОТНОСТЬ ПРОДАЖ⁽¹⁾

Плотность продаж (тыс. руб. на 1 кв. м.)



РОСТ ВЫРУЧКИ

Динамика выручки (млн руб.)



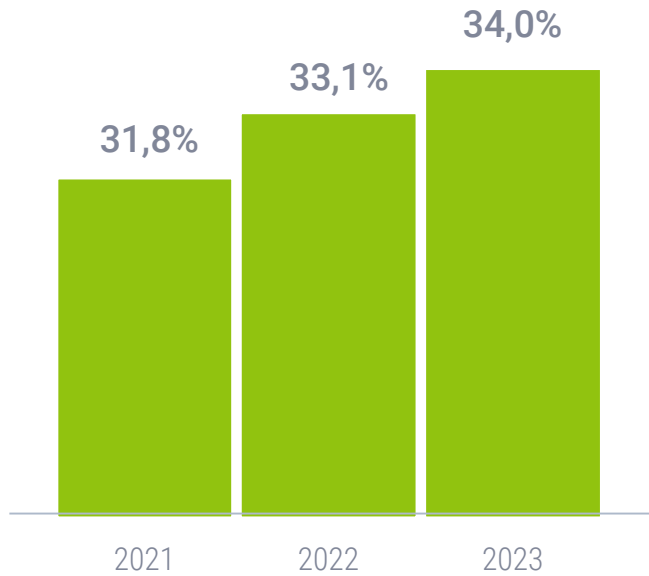
Источник: данные Компании; аудированная отчетность по МСФО за 2021-2023 годы

Примечания: 1 Плотность продаж рассчитывается как Розничная выручка за период / Средняя торговая площадь магазинов под управлением Компании за период

2 ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА С АССОРТИМЕНТОМ ПОДДЕРЖИВАЕТ ВЫСОКУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

ВАЛОВАЯ МАРЖА

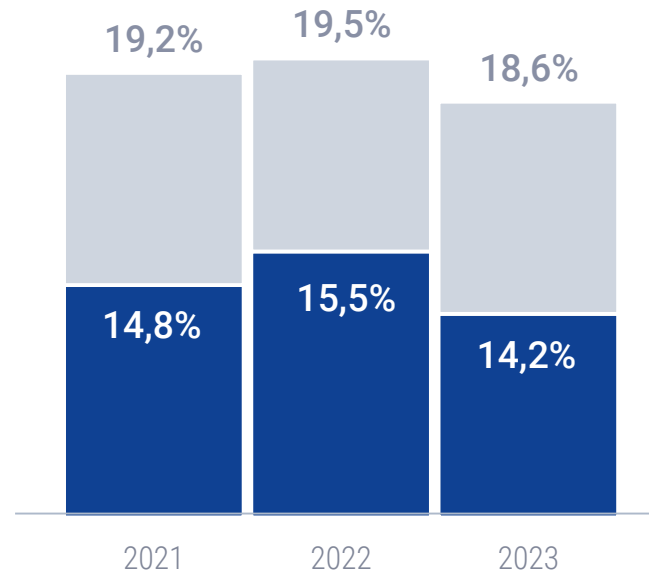
Валовая маржа (%)



СКОРР. МАРЖА EBITDA

Скорр. маржа EBITDA (%)

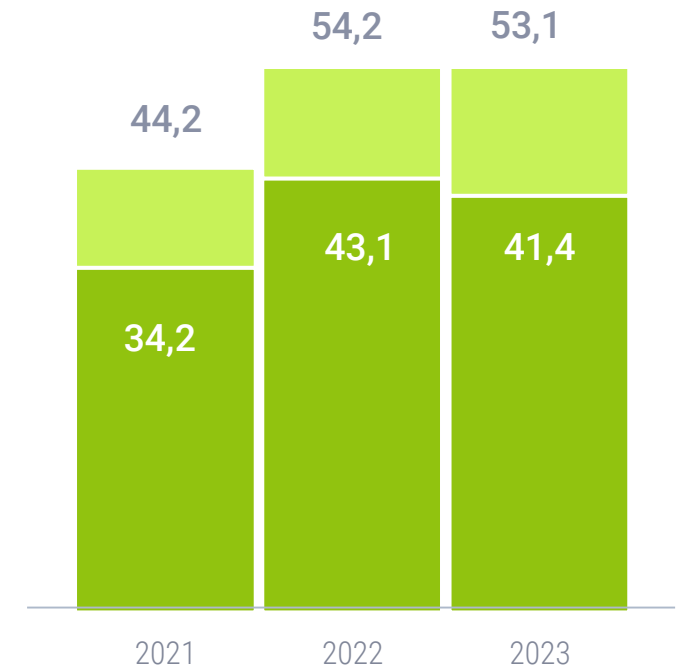
■ МСФО (IFRS) 16
■ МСФО (IAS) 17



EBITDA

Скорр. EBITDA (млрд руб.)

■ МСФО (IFRS) 16
■ МСФО (IAS) 17



Источник: данные Компании, аудированная отчетность по МСФО за 2021-2023 годы

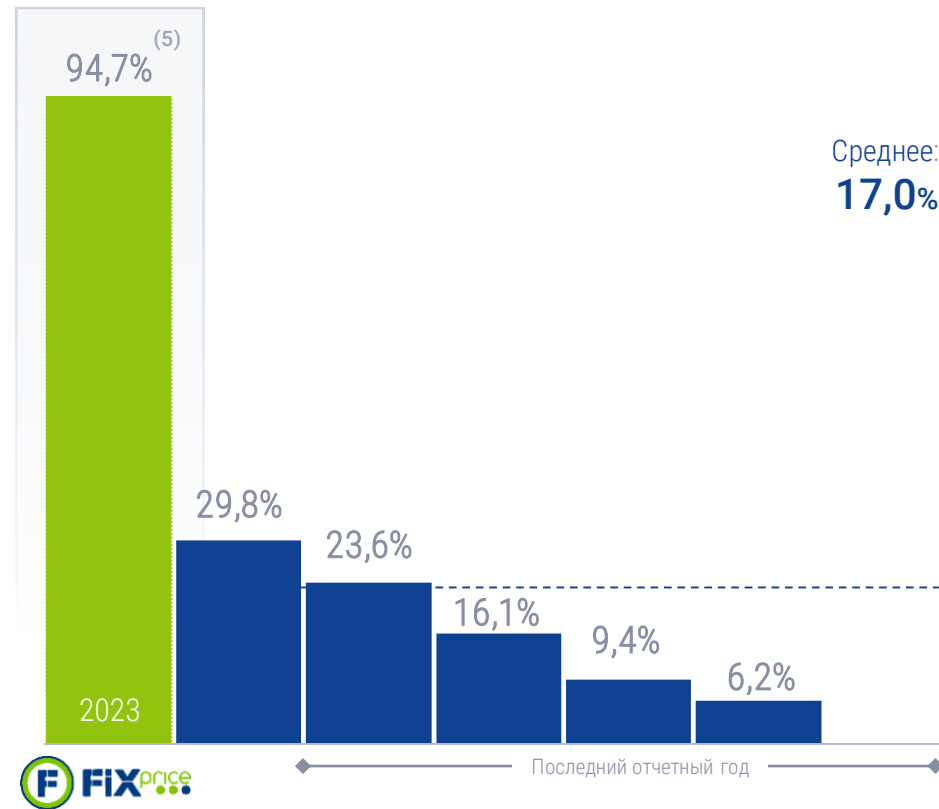
Примечания: скорр. EBITDA по стандарту IAS 17 рассчитывается как скорр. EBITDA по стандарту IFRS 16 за вычетом расходов на аренду и соответствующих не связанных с арендой расходов за исключением переменных платежей по аренде и стоимости аренды активов с низкой стоимостью

ЛИДЕР ОТРАСЛИ ПО РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАПИТАЛА⁽¹⁾⁽²⁾



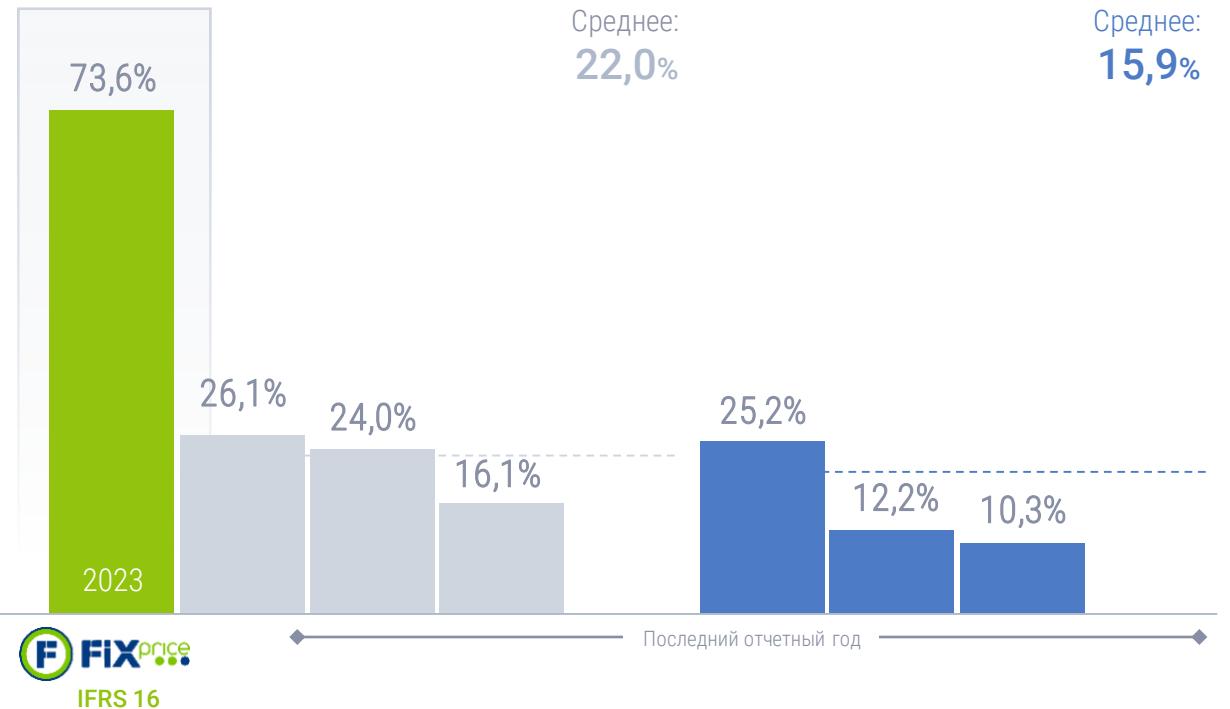
МАГАЗИНЫ ФИКС./НИЗКИХ ЦЕН – США⁽³⁾

Договоры аренды не учитываются на балансе



МАГАЗИНЫ ФИКС./НИЗКИХ ЦЕН – МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИГРОКИ⁽⁴⁾

Договоры аренды учитываются на балансе



РОССИЙСКИЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ⁽⁴⁾

Источник: управленческая отчетность, аудированная отчетность по МСФО и US GAAP; все показатели представлены в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета

Notes: **1** По данным за 2022 финансовый год для компаний-аналогов; **2** Рассчитывается как прибыль от операционной деятельности после вычета налога на прибыль за посл. 12 мес. / среднее значение инвестированного капитала. Последнее рассчитывается как сумма между инвестированным капиталом на начало и конец последнего финансового года, разделенная на 2; инвестированный капитал – сумма акционерного капитала, а также краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, дивидендов к уплате и обязательств по аренде за вычетом денежных средств и их эквивалентов; **3** Показатели магазинов фиксированных/низких цен в США – в соответствии с US GAAP; **4** Показатели международных сетей магазинов фиксированных/низких цен и российских торговых сетей – в соответствии с МСФО; **5** Иллюстративная рентабельность капитала с расчетом инвестированного капитала без учета обязательств по аренде



ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ ЗА 2 КВАРТАЛ И 6 МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА

5



КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2 КВ / 1П 2024



76,7 / 148,4

Выручка (млрд руб.)



177 / 308

Чистые открытия⁽¹⁾



13,0%

Рост базы лояльных покупателей г/г



34,0% / 33,3%

Валовая маржа



12,8 / 22,5

ЕБИТДА (млрд руб.)



5,8 / 9,1

Чистая прибыль (млрд руб.)

Источник: данные Компании, Ревьюированная отчетность по МСФО за 1П 2023 и 1П 2024; Управленческая отчетность за 1П 2023, 1П 2024, 2КВ 2023 и 2КВ 2024

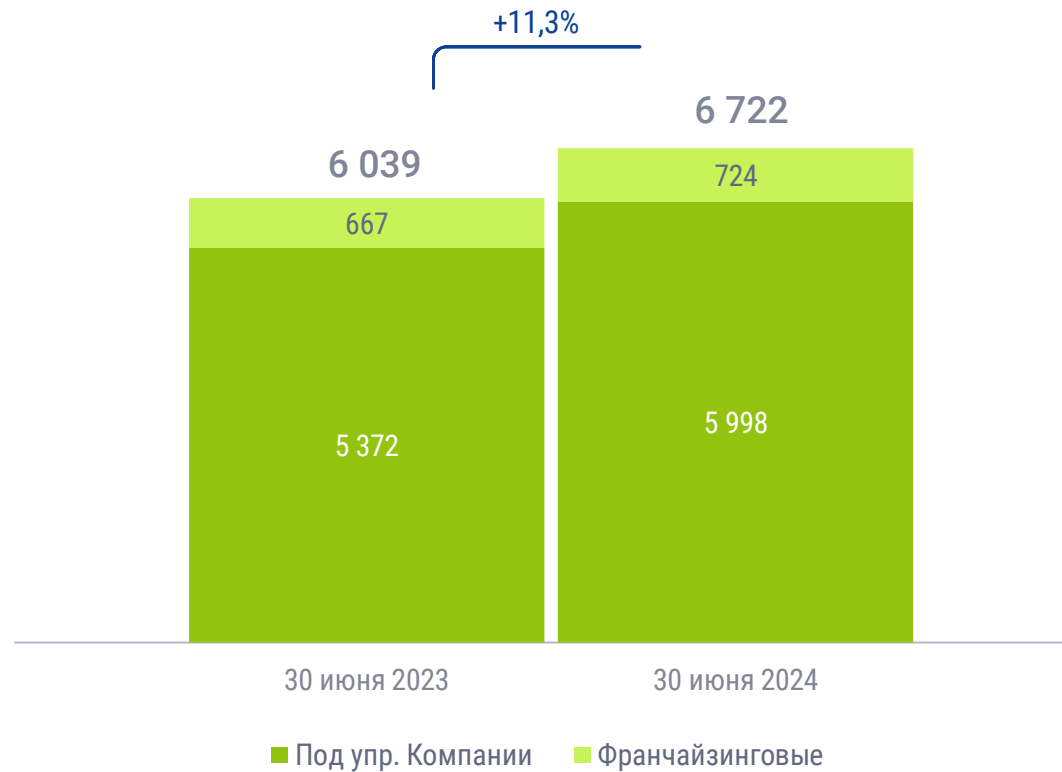
Примечания: 1 Включая магазины под управлением Компании и франчайзинговые магазины



ПРОДОЛЖАЮЩЕЕСЯ РАСШИРЕНИЕ СЕТИ

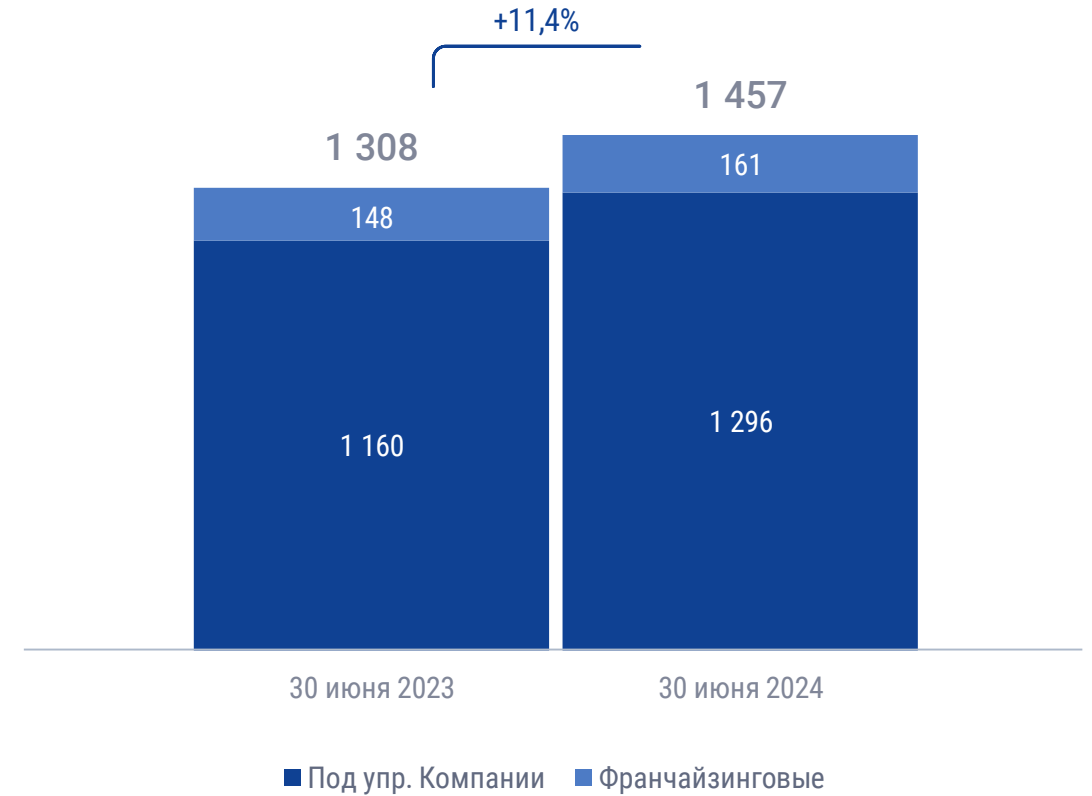
РОСТ ОБЩЕГО КОЛИЧЕСТВА МАГАЗИНОВ КОМПАНИИ

(Количество магазинов)



УВЕЛИЧЕНИЕ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДИ⁽¹⁾

(Тыс. кв. м)



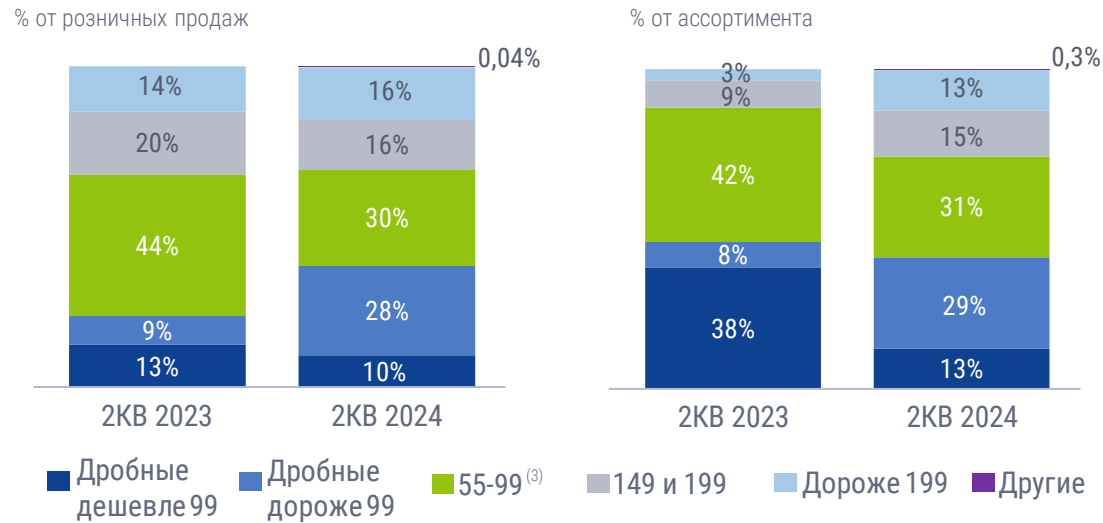
Источник: данные Компании

Примечания: 1 Из-за округления сумма компонент может быть не равна 100

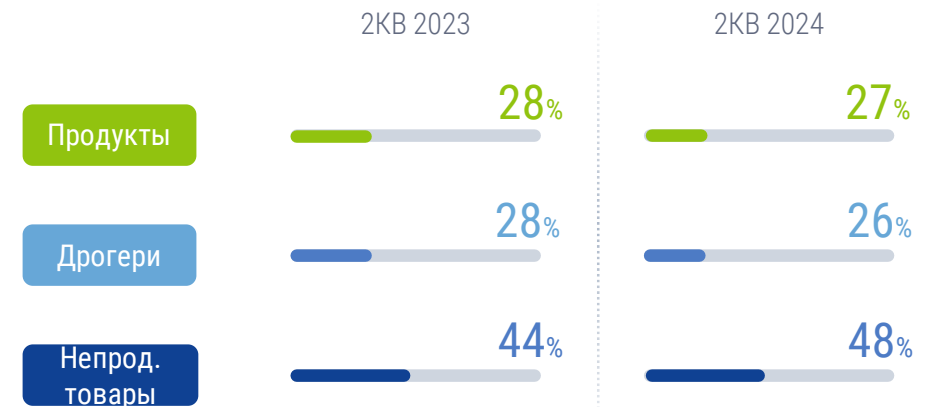


РАЗНООБРАЗНЫЙ АССОРТИМЕНТ И СОХРАНЕНИЕ ЦЕНОВОГО ЛИДЕРСТВА

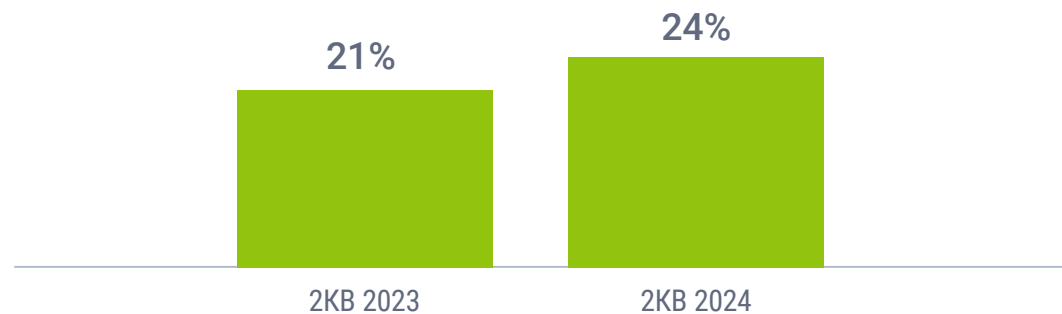
87% АССОРТИМЕНТА ДЕШЕВЛЕ 200 РУБ. (1)(2)



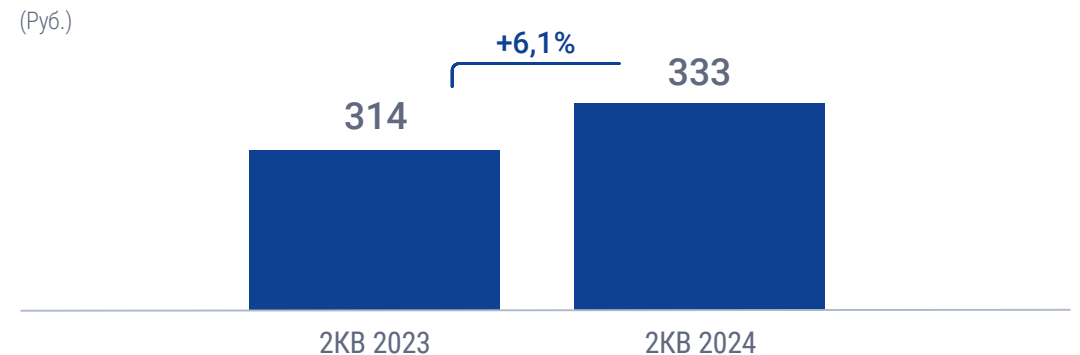
СТРУКТУРА РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ⁽²⁾



ДОЛЯ ИМПОРТА В РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖАХ



РОСТ СРЕДНЕГО ЧЕКА⁽⁴⁾



Источник: данные Компании. Данные по розничным продажам основаны на результатах магазинов под управлением Компании в России

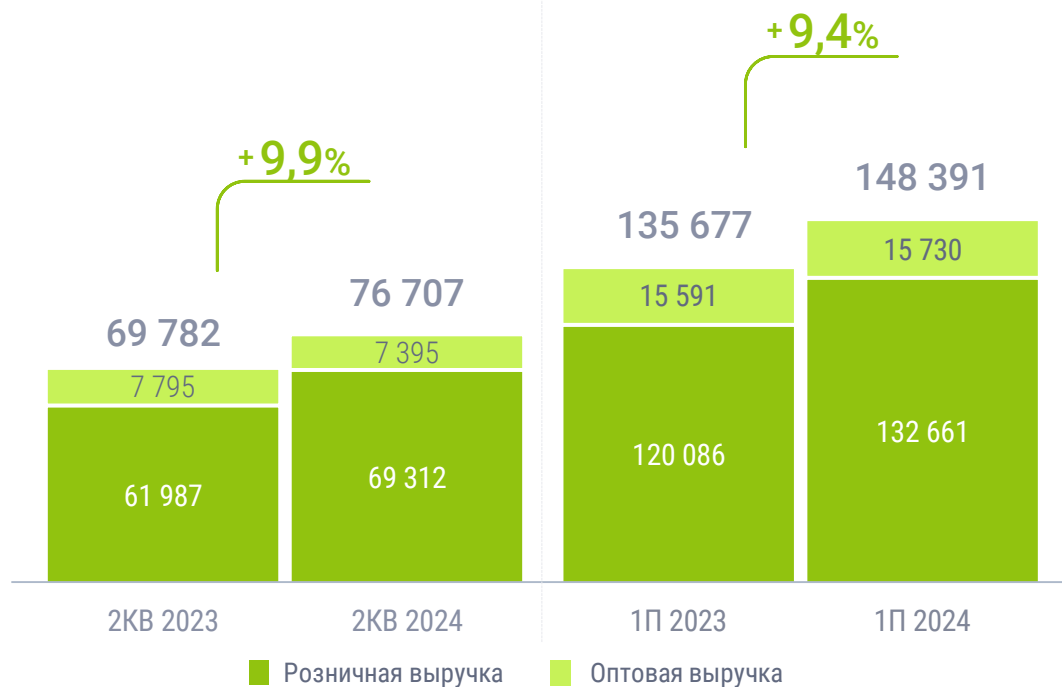
Примечания: 1 За 2КВ 2024; 2 Из-за округления сумма компонент может быть не равна 100%; 3 Включает следующие ценовые категории: "55", "59", "79", "99"; 4 Показатель рассчитан для всех магазинов под управлением Компании

РОСТ ВЫРУЧКИ И ВЫСОКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

ВЫРУЧКА

(Млн руб.)

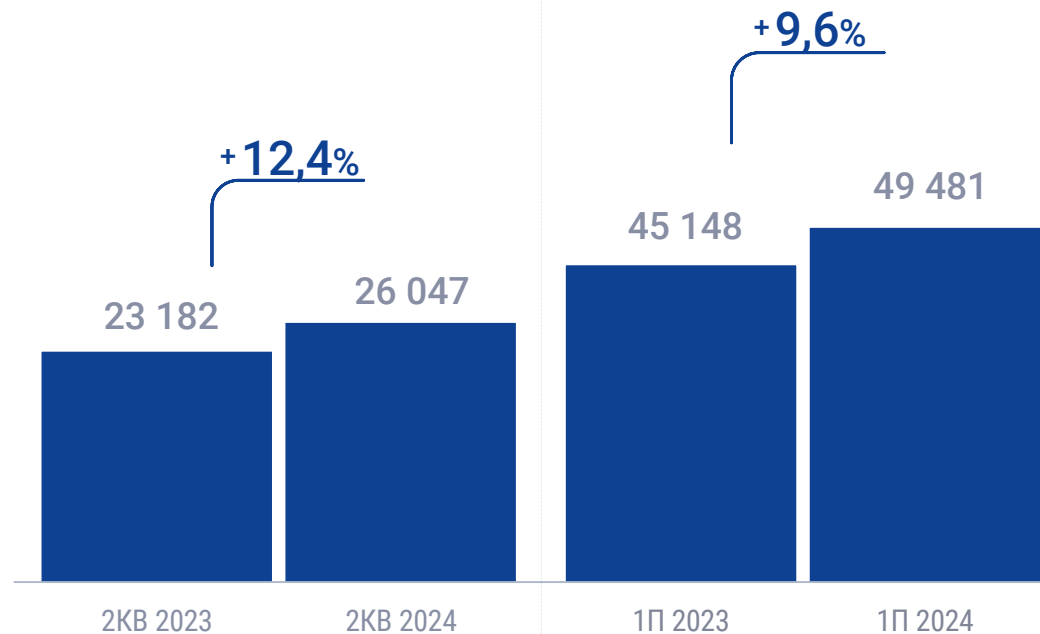
Динамика
LFL
продаж



ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ

(Млн руб.)

Валовая
маржа



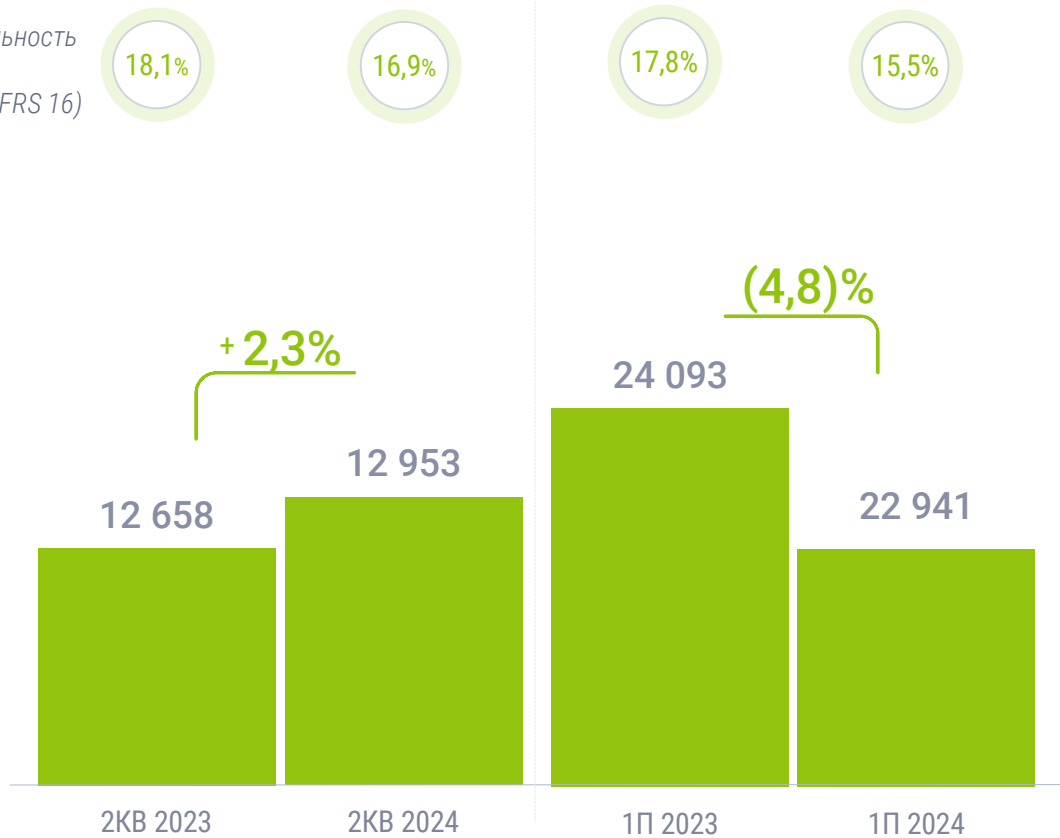
Источник: Ревьюированная отчетность по МСФО за 1П 2023 и 1П 2024; Управленческая отчетность за 1П 2023, 1П 2024, 2КВ 2023 и 2КВ 2024

РОСТ ВЫРУЧКИ И ВЫСОКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

СКОРРЕКТИРОВАННАЯ EBITDA (IFRS 16)⁽¹⁾

(Млн руб.)

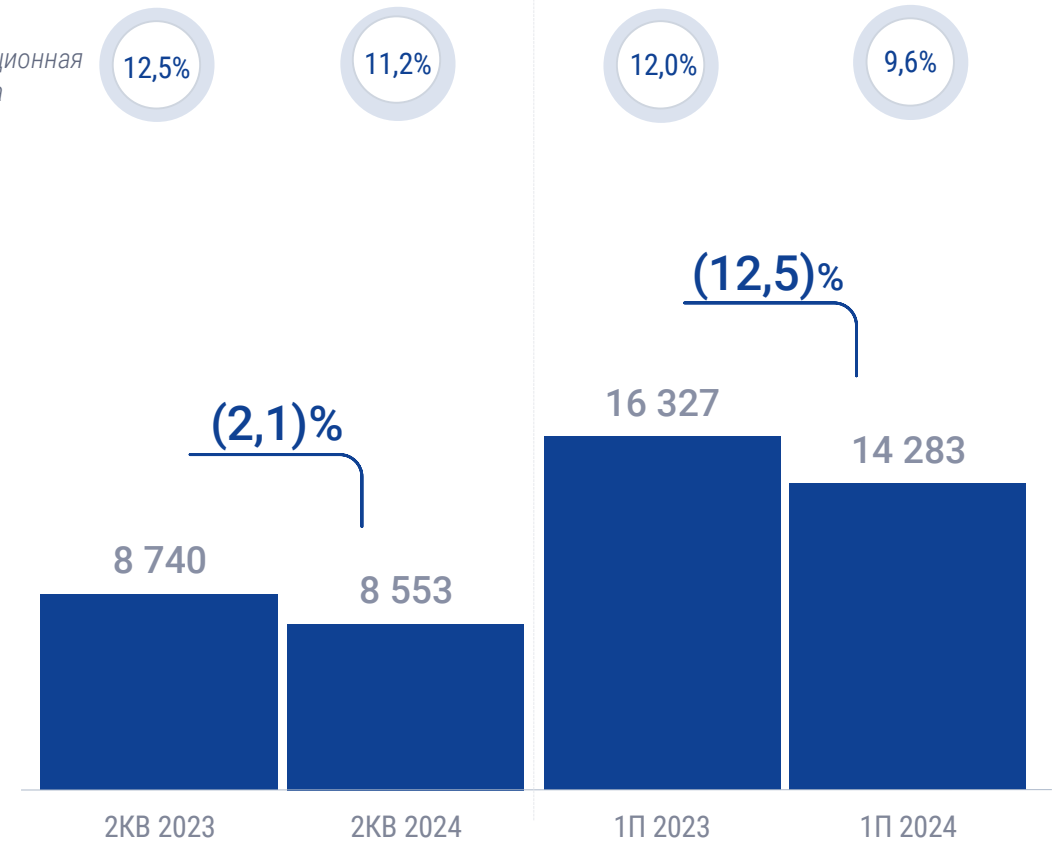
Рентабельность по скорр. EBITDA (IFRS 16)



ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ

(Млн руб.)

Операционная маржа



Источник: Ревьюированная отчетность по МСФО за 1П 2023 и 1П 2024; Управленческая отчетность за 1П 2023, 1П 2024, 2КВ 2023 и 2КВ 2024

Примечания: 1 Показатель EBITDA, скорректированный на расходы на LTIP (расходы в рамках программы долгосрочной мотивации от англ. long term incentive programme). EBITDA рассчитывается как прибыль за определенный период до вычета расходов по налогу на прибыль, чистых процентных доходов / (расходов), расходов на износ и амортизацию, а также прибыли / (убытков) от курсовых разниц

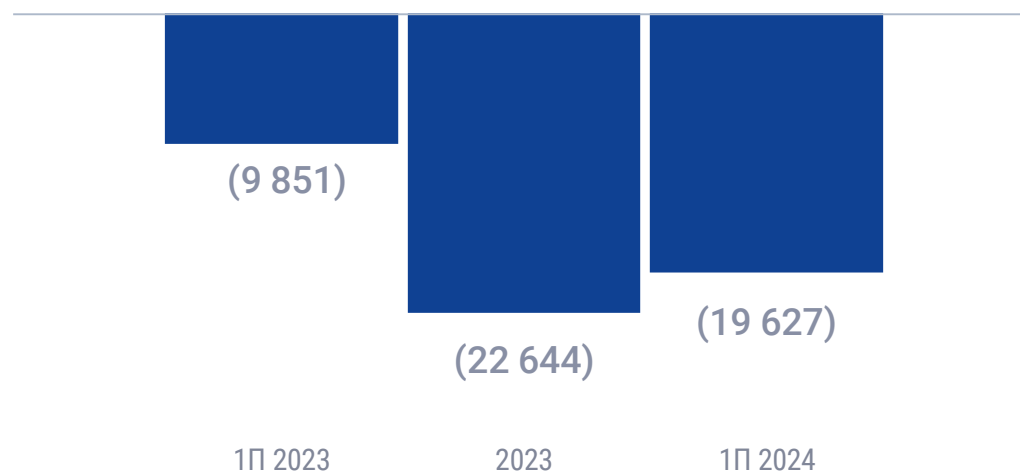


НИЗКИЙ ДОЛГ И ГЕНЕРАЦИЯ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

ЧИСТЫЙ ДОЛГ / (ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА)⁽¹⁾

(Млн руб.)

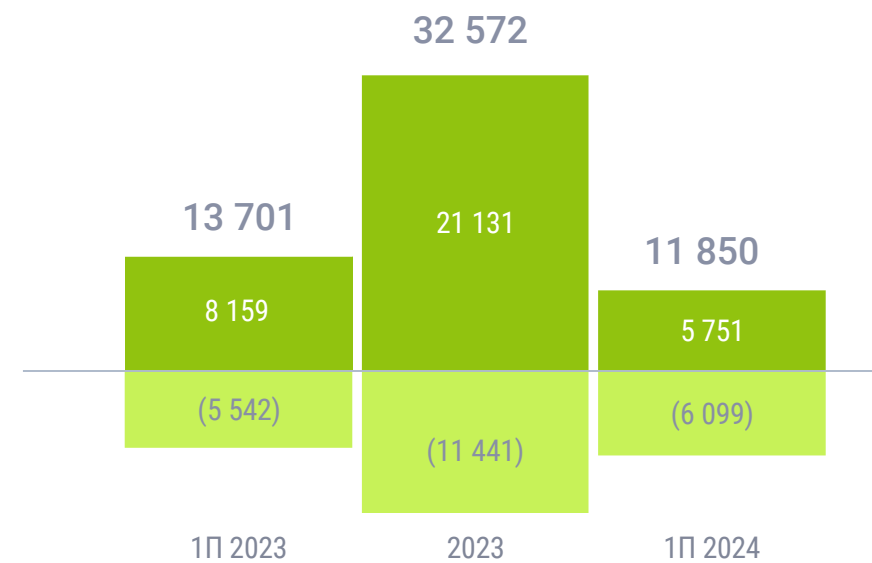
Отношение чистого долга / (чистых денежных средств) к EBITDA⁽²⁾



СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК⁽³⁾

(Млн руб.)

% от выручки



■ Отток ден. средств (аренда) ■ Свободный денежный поток (за вычетом арендных платежей)

Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2023; Ревьюированная отчетность по МСФО за 1П 2023 и 1П 2024; Управленческая отчетность за 1П 2023, 2023 и 1П 2024

Примечания: 1 Чистый долг (Чистые денежные средства) по IAS 17 рассчитывается как сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов за вычетом денежных средств и их эквивалентов; 2 Отношение чистого долга (чистых денежных средств) по IAS 17 к EBITDA по IAS 17; 3 Свободный денежный поток рассчитывается как Чистые денежные средства от операционной деятельности минус Чистые капитальные затраты (Денежные средства, направленные на приобретение основных средств и нематериальных активов за вычетом Денежных средств, полученных в результате продажи основных средств)

Отдел по связям с инвесторами Fix Price



ir@fix-price.com



+7 (495) 902-50-00 (доб. 19-18)

Скачать презентации

