



**САМЫЙ
БЫСТРОРАСТУЩИЙ
ИГРОК НА МИРОВОМ
РЫНКЕ МАГАЗИНОВ
ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН**

13 июля 2021

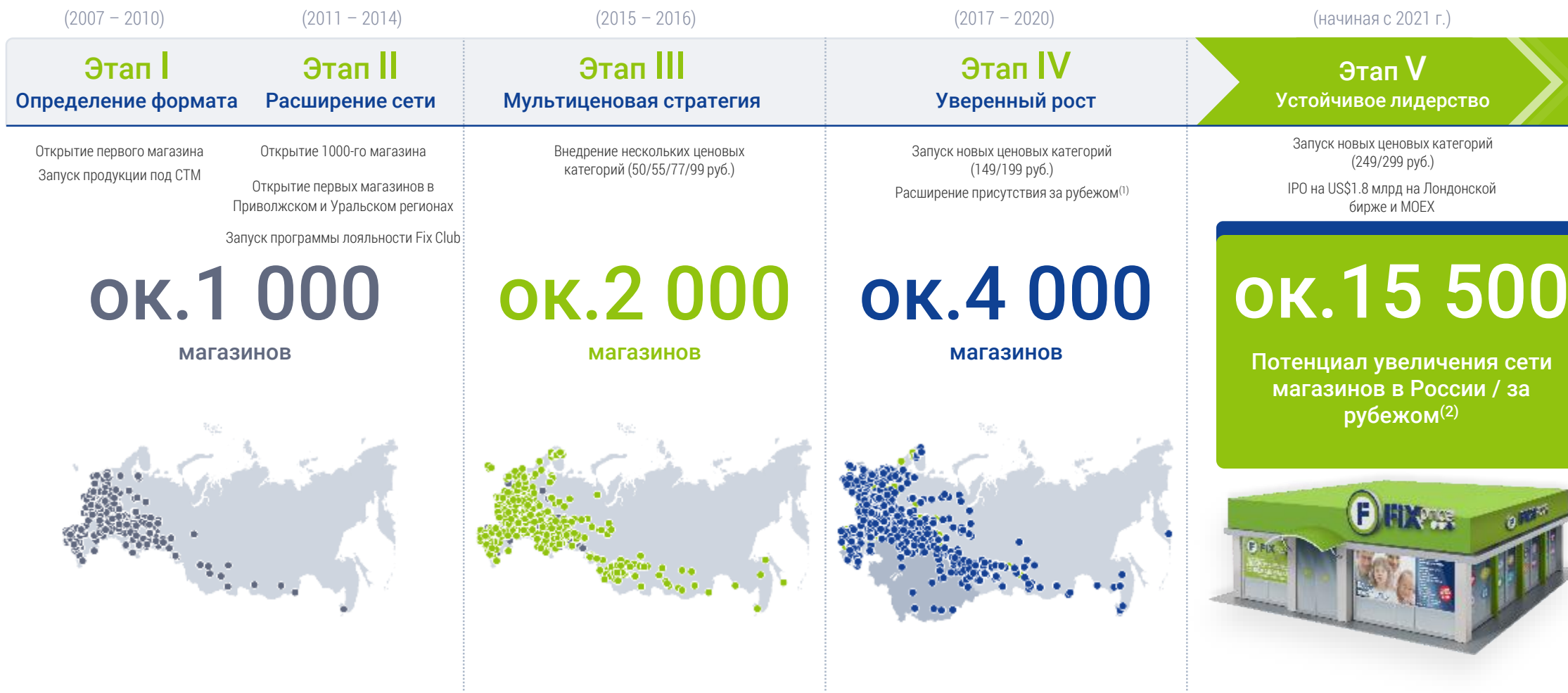
САМЫЙ БЫСТРОРАСТУЩИЙ ИГРОК НА МИРОВОМ РЫНКЕ МАГАЗИНОВ ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН⁽¹⁾



Источник: данные компании, Росстат, отчет Oliver Wyman. Все показатели представлены согласно IFRS 16; Аудированная финансовая отчетность по МСФО за 2018-2020 гг.; число магазинов приведено по состоянию на май 2021 г.

Примечания: выручка 1 Fix Price является самой быстрорастущей компанией среди американских и международных сетей и магазинов фиксированных цен (Dollar General, Dollar Tree, Five Below, Grocery Outlet, Ollie's, B&M, Dino, Dollarama); 2 По данным Oliver Wyman доля Fix Price на российском рынке магазинов фиксированных цен составляет 93% в 2019 г. по объему продаж (оценка Oliver Wyman основана на данных, предоставленных компанией, и данных из других источников); 3 По данным отчета Oliver Wyman (на основе показателя продаж); 4 Рост сопоставимых продаж отражает период 1 квартал 2017 г. – 1 квартал 2021 г.; 5 По данным отчета Oliver Wyman; 6 Рентабельность по ЕБИТДА согласно IFRS16 рассчитывается как отношение ЕБИТДА (чистая прибыль за определенный период, скорректированная на расходы по налогу на прибыль, чистые процентные расходы и чистую процентную прибыль, амортизацию и убытки / (прибыль) от курсовой разницы) к выручке; 7 Рассчитывается как прибыль от операционной деятельности после вычета налогов 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; 8 С учетом текущих темпов увеличения сети магазинов в среднесрочной перспективе на уровне 700 магазинов в 2021 г., 750 магазинов в 2022 г. и 800 магазинов в год в 2023-2025 гг.; 9 Появление сети в других странах присутствия помимо России: Беларусь, Грузия, Казахстане, Кыргызстане, Латвии и Узбекистане

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



Источник: данные компании, Отчет Oliver Wyman

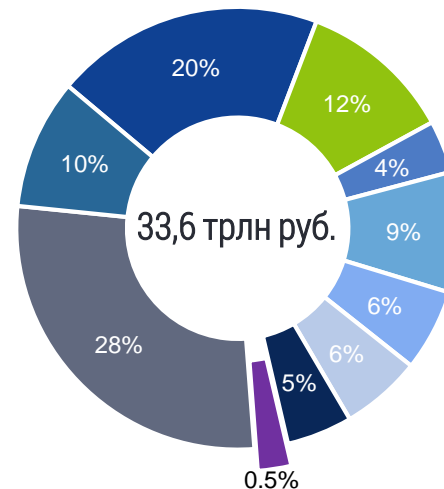
Примечания: **1** Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия и Узбекистан; **2** Согласно отчету Oliver Wyman, потенциальное общее количество магазинов на рынке магазинов фиксированных цен (для Fix Price и конкурентов, вкл. уже существующие магазины) в России (~11.7 тыс.) и других близлежащих странах: Беларусь, Казахстан и Узбекистан (~3.8 тыс.)

БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТОВАРОВ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ

218млн+	Население России и других основных стран присутствия ⁽¹⁾
249млн+	Население СНГ и ближнего зарубежья ⁽²⁾
>75%	населения России зарабатывает ок. 600 долларов США или меньше ⁽³⁾
74%	покупателей считают цену самым важным фактором при принятии решения о покупке ⁽⁴⁾
34%	клиентов потеряли более 5% располагаемого дохода после COVID-19 ⁽⁴⁾

РЫНОК ТОВАРОВ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ ОЦЕНИВАЕТСЯ НА УРОВНЕ 0,5% ОТ РОССИЙСКОГО РОЗНИЧНОГО РЫНКА

Структура российского рынка розничной торговли (2019)



- Магазины у дома
- Супермаркеты
- Здоровье и красота
- Одежда и обувь
- Традиционная и фрагмент. торговля
- Гипермаркеты
- Электронная торговля
- DIY и мебель для дома
- Рынок тов. по низким ценам
- Прочие⁽⁵⁾

РЫНОК ТОВАРОВ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ

1 169 млрд руб.
Целевой рынок товаров по низким ценам (2019)

3,5%
Доля целевого рынка в структуре рынка розничной торговли (2019)

19%+
СГТР 2020-25П рынка товаров по низким ценам

Источник: Отчет Oliver Wyman; данные компании; публичные источники; Всемирный банк; Росстат

Примечания: 1 Всемирный банк по состоянию на 2019 год, включая текущие страны присутствия Fix Price: Россия, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия и Узбекистан; 2 Всемирный банк по состоянию на 2019 год; Включает страны СНГ (Армения, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан), Грузию и Латвию; 3 Росстат по состоянию на 2019 год, пересчитано по среднему обменному курсу на 2019 год 64.62 руб. / долл. США; 4 Отчет Oliver Wyman согласно опросу клиентов, проведенному в сентябре 2020 г.; 5 В том числе категории досуг и развлечения (4.5%), электроника и бытовая техника (4.1%), игрушки и товары для детей (0.7%), зоотовары (0.4%)

FIX PRICE ИМЕЕТ УНИКАЛЬНОЕ ЦЕНОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

САМЫЙ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ЦЕН...

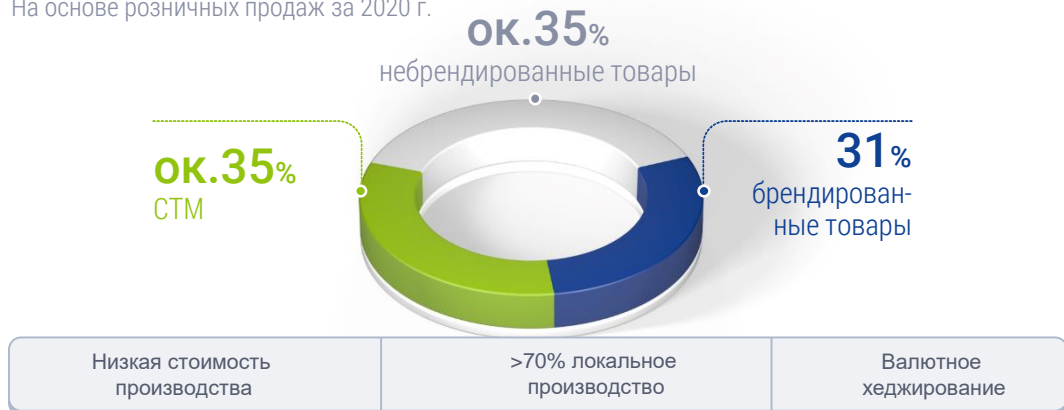


...ПОСТОЯННАЯ РОТАЦИЯ...



...СБАЛАНСИРОВАННАЯ СТРУКТУРА РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ ...

На основе розничных продаж за 2020 г.



...И РАЗНООБРАЗНЫЙ АССОРТИМЕНТ












Источник: данные компании; все цены в рублях или долларах США указаны с конвертацией по официальному курсу ЦБ РФ 74.47 руб./долл США на 10 июля 2021г.

Примечания: 1 Товары повседневного спроса / постоянный ассортимент (35%) - ассортимент, который всегда доступен в магазинах Fix Price и в основном включает себя продукты питания и дрогерии; 2 К «Прочему» относится электроника, товары для ЗОЖ, аксессуары для автомобилей, товары для домашних животных и прочие промтовары

100% СТАНДАРТИЗАЦИЯ МАГАЗИНОВ ОБЕСПЕЧИВАЕТ НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДНОСТИ НА МАГАЗИН

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

...ценность...	...удобство...	...и впечатления
 Одинаковый ассортимент	 Локации с высоким траффиком	 75 стеллажей на магазин
 Одинаковые цены	 ок.210 кв.м. площадь торгового зала	 Постоянное обновление ассортимента
 Одинаковая планировка	 Гибкие контракты аренды ⁽²⁾	 Единый формат и восприятие

Источник: данные компании

Примечания: 1 Кроме удаленных магазинов (в т.ч. Дальний Восточные федеральный округ и магазины за пределами России), где ассортимент и цены могут отличаться; 2 Срок 62% договоров менее года по состоянию на 31 декабря 2020г.;

БИЗНЕС МОДЕЛЬ С ВЫСОКОЙ ГЕНЕРАЦИЕЙ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

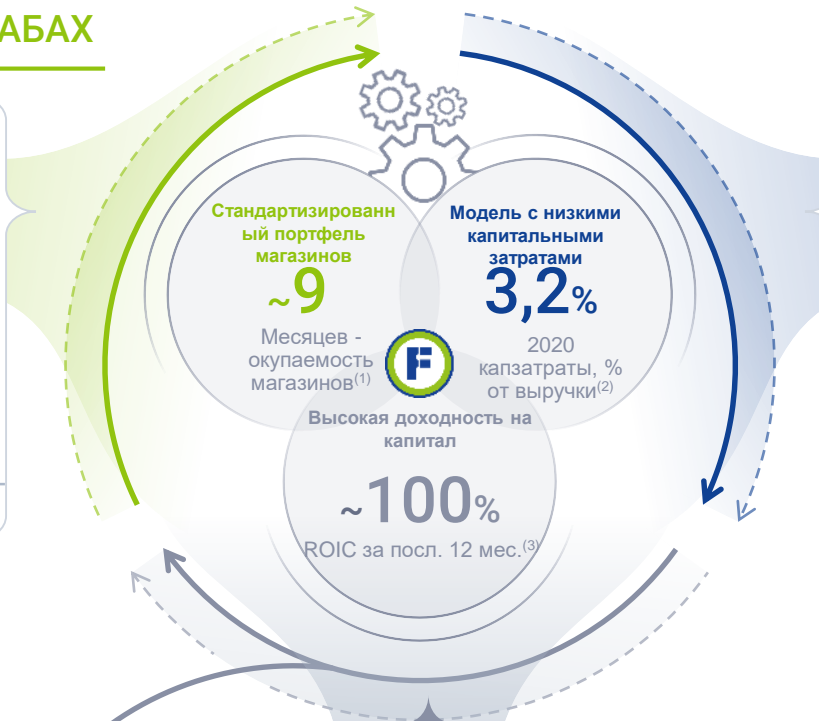
БЫСТРЫЙ РОСТ НА БОЛЬШИХ МАСШТАБАХ



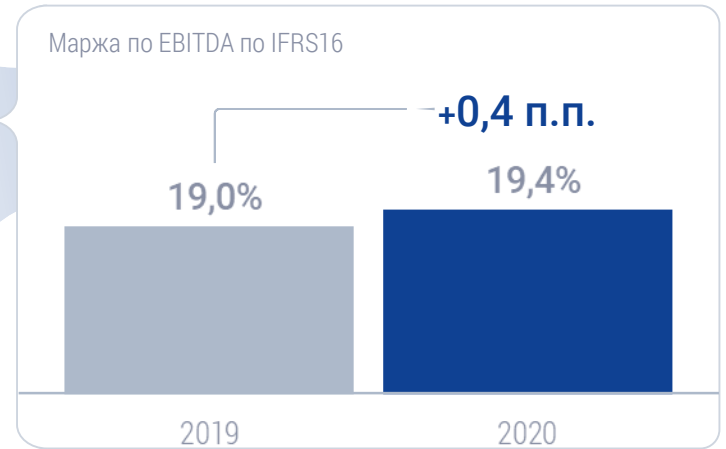
17 кварталов 10%+ роста сопоставимых продаж подряд

Исторические дивидендные выплаты⁽⁴⁾

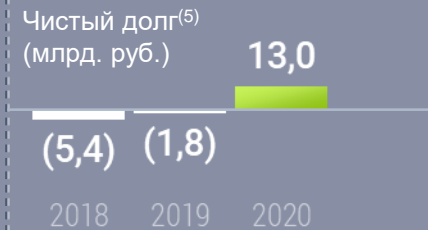
151%



ВЫСОКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ



ВЫСОКИЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК СПОСОБСТВУЕТ ДАЛЬНЕЙШЕМУ РОСТУ И ДИВИДЕНДНЫМ ВЫПЛАТАМ



Источник: данные компании, аудированная отчетность по МСФО за 2018, 2019 и 2020 год.

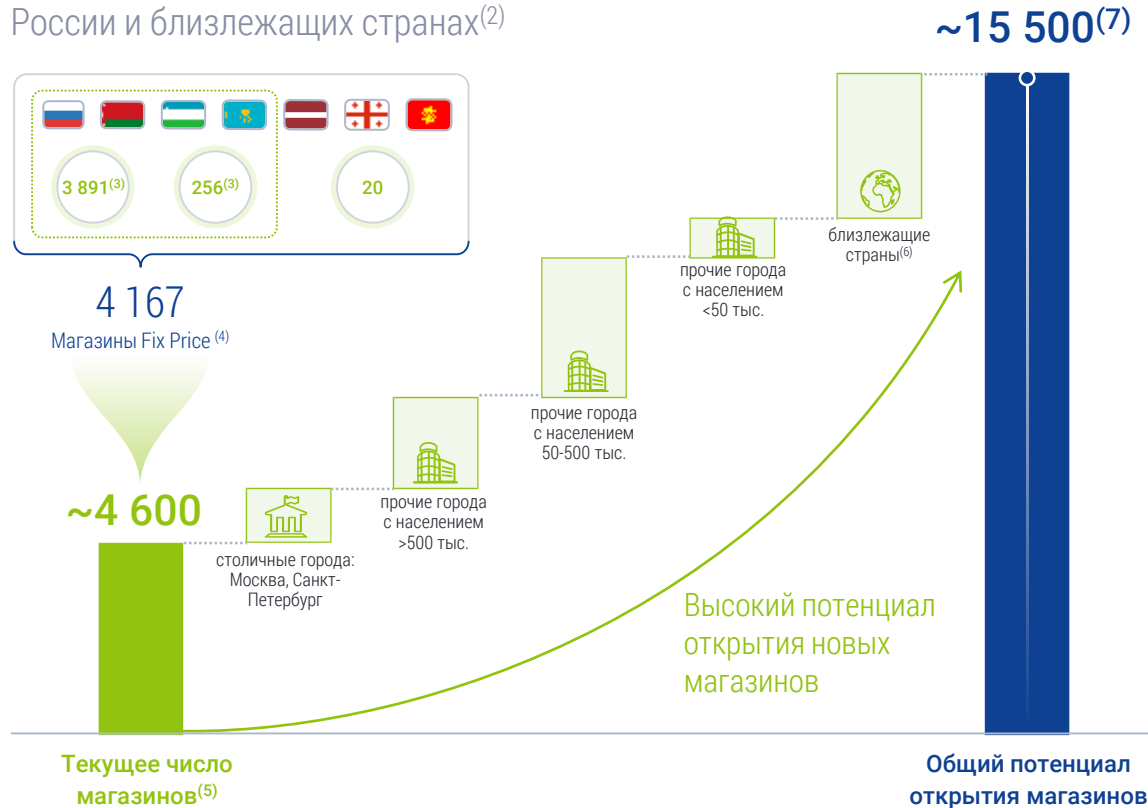
Прим.: 1 Рассчитано на основе данных по 409 магазинам Fix Price (Выручка и EBITDA за 12 полных месяцев после открытия магазина), которые были открыты в течение 2019 г., оперировали на момент 30 декабря 2020 г. и окупили все капитальные затраты, связанные с их открытием (имеют 4 млн руб. совокупной EBITDA по IAS17 с момента открытия); 2 Капзатраты рассчитаны как отток денежных средств на приобретение основных средств и нематериальных активов в соответствующем периоде; 3 Рассчитывается как прибыль от операционной деятельности после вычета налогов 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; 4 Выплаты рассчитаны как отношение суммы дивидендов объявленных за 2019 и 2020 г. к сумме чистой прибыли за аналогичные периоды; 5 На основе IAS 17. Скорректированный чистый долг рассчитан как сумма краткосрочных и долгосрочных обязательств за вычетом денежных средств и их эквивалентов, скорректированных на задолженность по выплате дивидендов акционерам

СУЩЕСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ МАГАЗИНОВ ДО 15 ЛЕТ⁽¹⁾



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)



100% арендных договоров в России номинированы в рублях и 62% договоров заключены сроком до 1 года⁽⁸⁾



Высокие барьеры для входа и низкая конкуренция за площади

Источник: данные компании, отчет Oliver Wyman; Аудированная финансовая отчетность по МСФО за 2018-2020 гг.

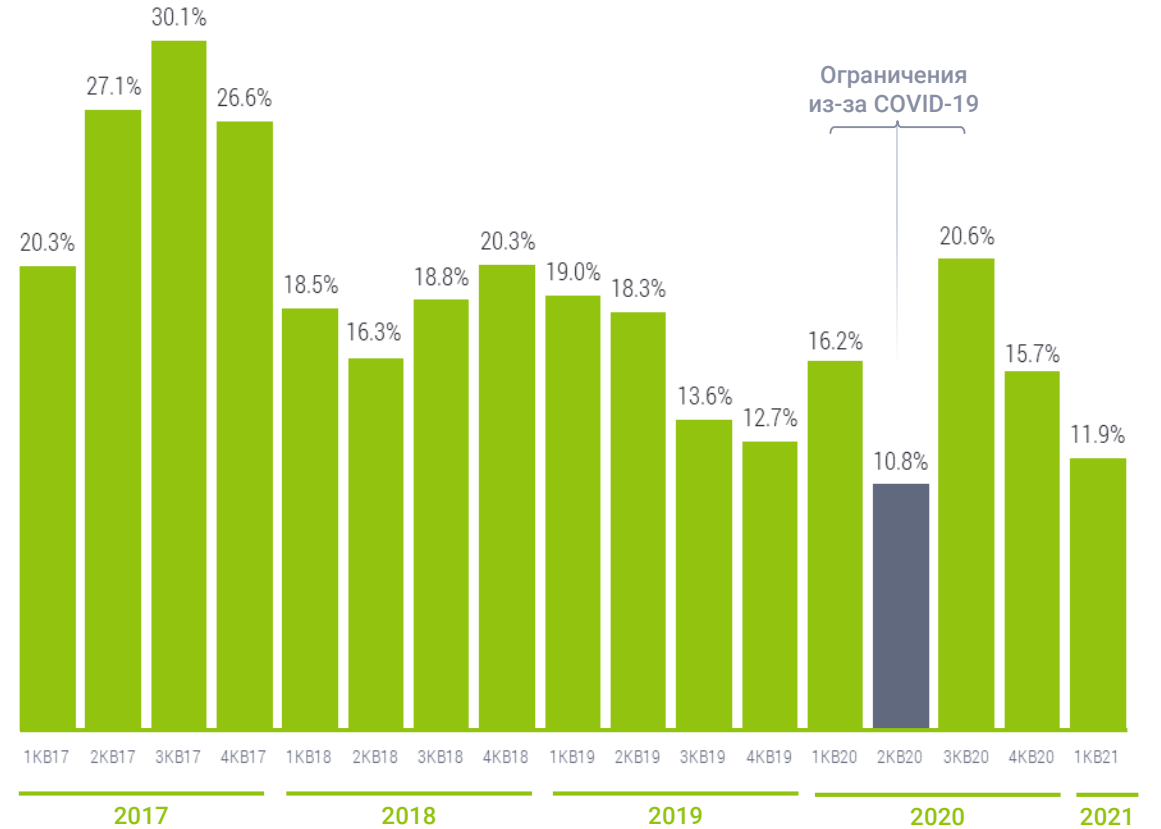
Примечания: 1 Ориентировочный анализ, исходя из планов по открытию магазинов в среднесрочной перспективе, расчет произведен, используя среднее значение диапазона; 2 По данным отчета Oliver Wyman; потенциальное изменение числа магазинов, в зависимости от численности населения, соседние страны – Казахстан, Беларусь и Узбекистан; 3 4,147 магазинов в некоторых странах присутствия Fix Price (Россия, Беларусь, Казахстан, Узбекистан); 4 Число магазинов Fix Price на 31 декабря 2020 г.; 5 Число магазинов на 31 октября 2020 г.; в России и других странах: Беларусь, Казахстан, Узбекистан (на основе анализа Oliver Wyman); 6 Беларусь, Казахстан, Узбекистан; 7 Общее потенциальное число открытия новых магазинов в России и соседних странах: Беларусь, Казахстан и Узбекистан (для Fix Price и конкурентов, вкл. уже существующие магазины); 8 На основе арендных договоров на 2020 г.



ФАКТОРЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ОБЕСПЕЧИВАТЬ РОСТ СОПОСТАВИМЫХ ПРОДАЖ

<p>Постоянное обновление ассортимента</p>	<p>Желание покупателей посещать магазин</p>
<p>Предложение товаров первой необходимости</p>	<p>Надобность посещать магазин</p>
<p>Увеличение числа активных пользователей бонусной программы</p>	<p>Увеличение количества покупок, посещаемости и более четкое понимание покупательских потребностей</p>
<p>Ценообразование</p>	<p>Гибкий подход к изменению текущих ценовых категорий Устойчивый рост сопоставимых продаж магазинов, открытых несколько лет назад и ранее</p>
<p>Инвестиции в магазины и покупательский опыт</p>	<p>Приятные, чистые, хорошо освещенные магазины, что способствует комфортным покупкам Возможности click-and-collect («закази и забори»), обеспечивающие удобство при совершении покупок</p>

ДВУЗНАЧНЫЙ РОСТ СОПОСТАВИМЫХ ПРОДАЖ 17 КВАРТАЛОВ ПОДРЯД⁽¹⁾



Источник: Данные компании; Данные по сопоставимым продажам магазинов, открытых в разные периоды, и данные по сопоставимым продажам на январь 2021 г. приведены в соответствии с управленческой отчетностью;

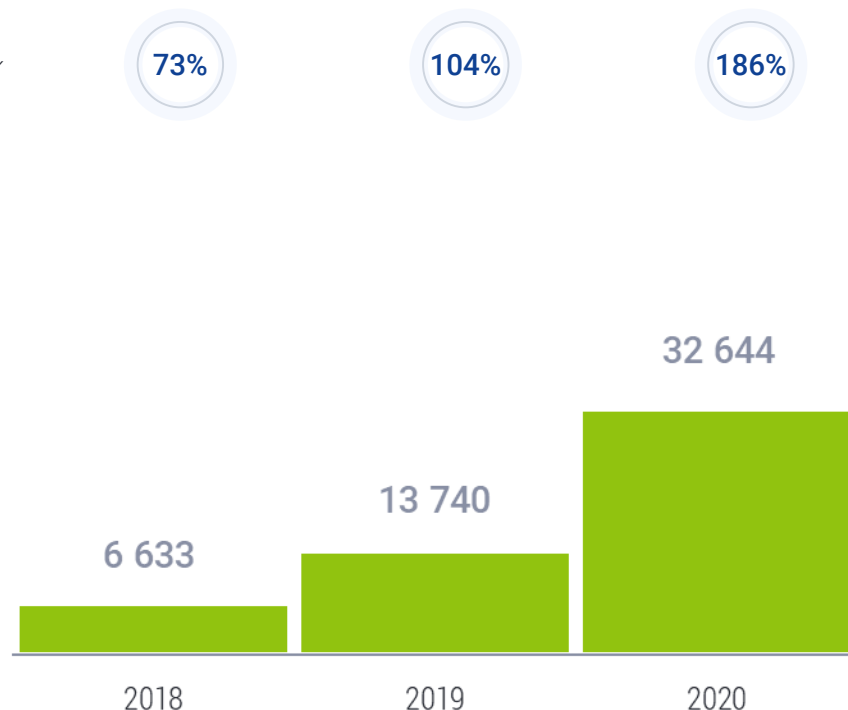
Примечания: 1 Сопоставимые продажи (LFL) рассчитываются по результатам магазинов, которые находятся в управлении Fix Price и работают не менее 12 полных календарных месяцев до отчетной даты. Сопоставимые продажи рассчитываются по данным розничных продаж с учетом НДС. Сопоставимые показатели не включают магазины, которые были закрыты на 7 и более дней подряд в течение отчетного или сопоставимого периода;

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ ЧЕРЕЗ ДИВИДЕНДЫ

ОБЪЯВЛЕННЫЕ ДИВИДЕНДЫ

(млн. руб.)

Коэфф.
дивидендных
выплат⁽²⁾



ОБЗОР ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ

- Минимальный коэффициент выплат дивидендов планируется в размере 50% чистой прибыли по МСФО (дивиденды выплачиваются два раза в год)
- Совет Директоров в настоящий момент планирует регулярно рассматривать возможность увеличения размера дивидендных выплат при условии наличия у Компании избыточного объема денежных средств, при этом отдавая приоритет выполнению инвестиционной программы для дальнейшего роста и поддержанию целевого уровня соотношения чистый долг / EBITDA
- В текущий момент Компания планирует придерживаться консервативной финансовой политики, поддерживая положительное соотношение чистый долг / EBITDA (в соответствии с IAS 17) на уровне ниже 1.0x, при этом не имея намерений накапливать денежные средства на балансе и достигать отрицательных значений чистого долга

Источник: данные компании, аудированная отчетность по МСФО за 2018, 2019 и 2020 год

Прим.: 1 Коэффициент дивидендных выплат рассчитывается как Объявленные дивиденды / Чистая прибыль

ЧЕМ FIX PRICE ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ДРУГИХ ИГРОКОВ РИТЕЙЛА



ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ FIX PRICE

- ЦЕНОВОЕ ЛИДЕРСТВО
- УНИКАЛЬНЫЕ ТОВАРЫ
- БЫСТРАЯ РОТАЦИЯ АССОРТИМЕНТА



Целевой рынок Variety Value (TAM): 1,2 трлн руб. в 2020 г.

АССОРТИМЕНТ РИТЕЙЛЕРОВ

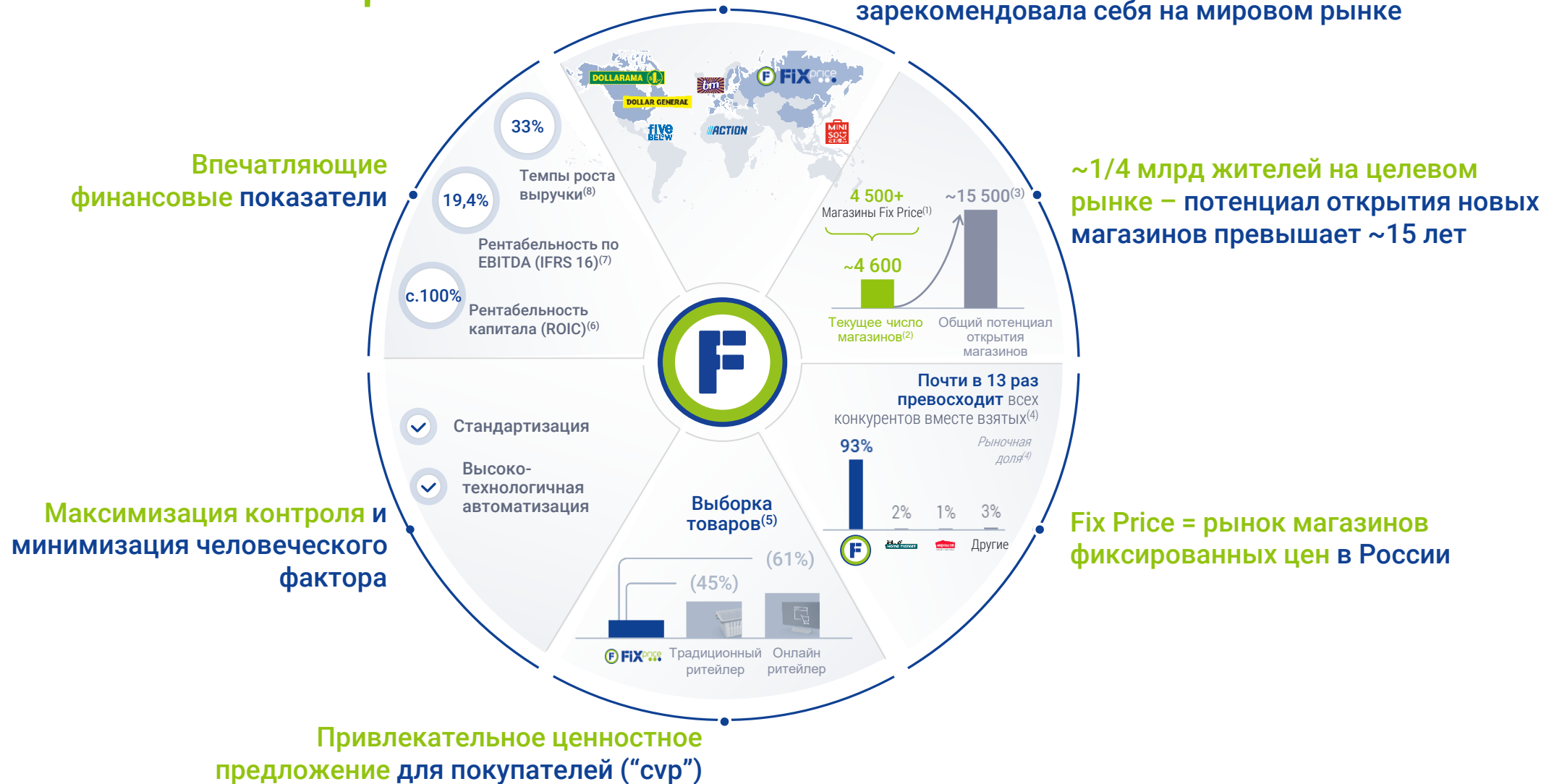
	АССОРТИМЕНТ РИТЕЙЛЕРОВ		КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА	
	Продуктовый	Непродуктовый	Для потребителя	Для инвестора
Онлайн-ритейлеры	Яндекс Маркет OZON WILDBERRIES СБЕР МАРКЕТ	✓ ✓ ✓ ✓	<ul style="list-style-type: none"> Более низкая цена («value») Опыт охоты за сокровищами («treasure hunting») Возможность проверки качества перед покупкой 	<ul style="list-style-type: none"> Более высокая оборачиваемость товаров Нет расходов на «последнюю милю» (доставка) Высокая маржинальность
Специализированные ритейлеры	МАГНИТ КОСМЕТИК детский мир LEROY MERLIN	✗ ✓ ✓	<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 товаров Более низкие капитальные затраты
Ритейлеры	МАГНИТ Красное & Белое ВкусВилл Пятёрочка	✓ ✓ ✓	<ul style="list-style-type: none"> Более низкая цена («value») Уникальные товары и упаковка 	<ul style="list-style-type: none"> Большая доля высоко-маржинальных товаров Нет доп. расходов на свежие и скоропортящиеся продукты

Источник: данные Компании, отчет Oliver Wyman на основании информации, опубликованной Росстат, Euromonitor, Министерством экономического развития и GFK
 Примечание: (1) оценка рынка в РФ в 2020 году на основе данных Oliver Wyman (распределение непродуктовые / продуктовые товары – 52%/48% по данным за 2019 год)



БЕЗОГОВОРОЧНЫЙ ЛИДЕР НА РЫНКЕ МАГАЗИНОВ ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН

Бизнес-модель магазинов фиксированных цен зарекомендовала себя на мировом рынке



Источник: Данные компании; Отчет Oliver Wyman; Всемирный Банк; Открытые источники; Росстат; Аудированная финансовая отчетность по МСФО за 2018-2020 гг.

Примечания: 1 Количество магазинов Fix Price по состоянию на май 2021 г.; 2 Количество магазинов по состоянию на 31 октября 2020 г; Текущее число магазинов указано для России и других международных рынков – Беларусь, Казахстан и Узбекистан, согласно отчету Oliver Wyman; 3 Общий потенциал открытия магазинов в России и на других международных рынках: Беларусь, Казахстан и Узбекистан (у Fix Price и конкурентов, включая существующие магазины); 4 Оценка Oliver Wyman, используя данные Компании и других источников исходя из выручки; 5 Корзина включает сопоставимые товары; 6 IFRS 16 ROIC, расчет указан в прим. 3 на стр. 1; 7 Данные за 2020 г. по стандартам IFRS 16; 8 Рассчитано по выручке на декабрь 2020 г. и выручке на декабрь 2019 г.



Q&A

