

Fix Price раскрывает выручку и ключевые операционные показатели за 1 кв. 2021 г.

15 апреля 2021 года, Москва – Fix Price (LSE и MOEX: FIXP), крупнейшая в России и одна из ведущих в мире сеть магазинов низких фиксированных цен, сегодня раскрывает ключевые операционные показатели и выручку за первый квартал (1 кв.), закончившийся 31 марта 2021 г.

Ключевые операционные показатели за 1 кв. 2021 г.

- Выручка выросла на 29,2% до 51,7 млрд руб.
 - Розничная выручка увеличилась на 31,4% до 44,9 млрд руб.
 - Оптовая выручка выросла на 16,3% до 6,8 млрд руб.
- LFL продажи¹ увеличились на 11,9% (на 13,4% с учетом корректировки на один дополнительный рабочий день ввиду того, что 2020 год был високосным)
 - LFL трафик снизился на 2,9% (на 1,7% с учетом эффекта високосного года)
 - LFL средний чек вырос на 15,2% (на 15,3% с учетом эффекта високосного года)
- За отчетный период общее количество магазинов увеличилось на 187 магазинов и достигло 4 354 (из которых 453 работают по франшизе)
- Общая торговая площадь магазинов, работающих под брендом Fix Price, за отчетный период увеличилась на 42 тыс. кв. м и достигла 931 тыс. кв. м, что на 19,4% выше уровня прошлого года

Ключевые события 1 кв. 2021 года

- 5 марта 2021 года Fix Price успешно разместил глобальные депозитарные расписки (ГДР) на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже по верхней границе ценового коридора, что стало крупнейшим IPO за всю историю среди сетей магазинов фиксированных цен, а также крупнейшим за всю историю российского ритейла
- Fix Price расширил ассортимент, введя товары по двум новым ценовым категориям (249 руб. и 299 руб.). Подобное решение позволило увеличить предложение качественных товаров по лучшим ценам в таких категориях, как одежда, детские игрушки, канцелярские товары, товары для дома, кухонная посуда, продукты питания, красота и здоровье и проч.
- В феврале 2021 года Fix Price открыл новый собственный распределительный центр в Санкт-Петербурге (35 тыс. кв. м), который заместил арендуемый центр (14 тыс. кв. м), что поддержит дальнейшее расширение сети магазинов
- Fix Price продолжил расширение географии присутствия и открыл магазины в 47 новых городах и населенных пунктах России, Беларуси, Казахстана и Латвии
- Fix Price запустил программу лояльности на территории Республики Беларусь – крупнейшего рынка Компании за пределами России. Уже в первые недели к программе присоединилось 36 тыс. покупателей

¹ Показатели сопоставимых продаж, среднего чека и количества чеков (like-for-like или LFL) здесь и далее рассчитываются на основе результатов магазинов под управлением Fix Price, которые проработали не менее 12 полных календарных месяцев, предшествующих отчетной дате. Показатели LFL-продаж и среднего чека рассчитаны по розничной выручке с НДС. Из расчета LFL исключаются магазины, если период временного закрытия таких магазинов в отчетном периоде и/или в периоде сравнения составил семь и более дней подряд.

Генеральный директор Fix Price, Дмитрий Кирсанов, прокомментировал:

«Ключевым событием в первые три месяца 2021 года было IPO Компании на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже. Сделка стала одним из крупнейших IPO российских компаний за все время и привлекла к себе внимание со стороны мирового инвестиционного сообщества. Мы довольны высоким интересом к инвестиционной истории Fix Price, который позволил привлечь порядка 1,8 млрд долларов США от широкого круга международных инвесторов с мировым именем.

Мы всегда видели будущее Fix Price в качестве публичной компании, и успех IPO не отвлек нас того, что у нас получается лучше всего – управлять бизнесом наиболее эффективным образом и предлагать покупателям лучшие цены на товары повседневного спроса. В этом отношении первый квартал 2021 года вновь был отмечен сильными операционными результатами Fix Price. Мы продемонстрировали двузначный рост LFL продаж 17-й квартал подряд, несмотря на высокую планку, установленную в первом квартале 2020 года, прямо перед началом локдауна в России. Рост LFL продаж на 11,9% за квартал превысил наши собственные ожидания и был обусловлен ростом среднего чека на 15,2%. Таким образом, сохраняется тенденция, распространению которой способствовала пандемия: покупатели приходят реже, но тратят больше. С учетом эффекта високосного года LFL продажи выросли на 13,4%.

Рост LFL продаж и увеличение темпов открытия новых магазинов в отчетном квартале стали определяющими факторами, позволившими увеличить выручку на 29,2% до 51,7 млрд руб. С учетом эффекта високосного года, рост выручки превысил 30% год к году. В первом квартале года мы расширили сеть Fix Price в 47 новых городах и населенных пунктах на территории четырех стран – всего чистые открытия составили 187 магазинов. Как и прежде, мы сосредоточены на том, чтобы предлагать покупателям привлекательный ассортимент необходимой и уникальной продукции по лучшим ценам. В течение квартала мы ввели две новых ценовых категории, что способствует дальнейшему расширению нашего товарного предложения покупателям за счет новой высококачественной продукции и создает дополнительную ценовую гибкость.

Говоря о будущем, даже в условиях сохраняющейся неопределенности и макроэкономических вызовов, таких как ослабление рубля, рост цен на сырье и логистику, гибкая бизнес-модель Fix Price позволяет нам быстро адаптироваться к изменениям на рынке.

Мы по-прежнему сосредоточены на достижении наших ключевых ориентиров и выполнении прогнозов, озвученных в рамках IPO. Результаты Fix Price полностью соответствуют ожиданиям менеджмента и бизнес-плану, и я с большим энтузиазмом ожидаю первое объявление наших финансовых показателей в качестве публичной компании в августе 2021 года».

Финансовые и операционные показатели:

Выручка, млрд руб.

	1 кв. 2021	1 кв. 2020	Изменение г/г, %
Выручка	51,7	40,0	29,2
Розничная выручка	44,9	34,2	31,4
Оптовая выручка	6,8	5,8	16,3

Динамика LFL, %

	1 кв. 2021	1 кв. 2020
Динамика LFL продаж	11,9	16,2
Динамика LFL трафика	(2,9)	7,8
Динамика LFL среднего чека	15,2	7,7

Количество магазинов, географический охват и торговая площадь

	31.03.2021	31.12.2020	31.03.2020
Кол-во магазинов	4 354	4 167	3 678
Россия	4 034	3 891	3,514
Беларусь	164	152	107
Казахстан	110	89	41
Узбекистан	25	15	-
Латвия	15	14	10
Грузия	4	4	4
Кыргызстан	2	2	2
Кол-во магазинов под управлением Компании	3 901	3 742	3 251
Россия	3 628	3 507	3 190
Беларусь	155	143	26
Казахстан	93	77	35
Узбекистан	25	15	-
Кол-во франчайзинговых магазинов	453	425	427
Россия	406	384	324
Беларусь	9	9	81
Казахстан	17	12	6
Латвия	15	14	10
Грузия	4	4	4
Кыргызстан	2	2	2
Торговая площадь магазинов (кв. м)	931 485	889 526	779 925
Магазины под управлением Компании	832 870	797 352	686 399
Франчайзинговые магазины	98 615	92 174	93 527

Факторы, оказавшие влияние на показатели за 1 кв. 2021 г.

Расширение сети магазинов и рост LFL продаж

- Сильные операционные результаты Fix Price в 1 кв. 2021 г. полностью соответствуют ранее озвученным Компанией прогнозам и создают прочную базу для дальнейшего развития в рамках стратегии, объявленной при проведении IPO
- Рост выручки на 29,2% обусловлен увеличением количества магазинов (чистые открытия составили 187 магазинов в 1 кв. 2021 г. по сравнению со 166 магазинами в 1 кв. 2020 г.), а также продолжением роста показателей LFL продаж двузначными темпами на уровне 11,9% год к году (с учетом эффекта високосного года – на 13,4%)
- Розничная выручка росла более высокими темпами – 31,4%, по сравнению с увеличением оптовой выручки на 16,3%, что в основном обусловлено выкупом франчайзинговых магазинов в течение 2020 года
- Уверенный рост LFL продаж в январе на 17% был частично нивелирован низкими показателями в феврале за счет аномально холодной погоды и эффекта високосного 2020 года, в то время как замедление в марте обусловлено эффектом высокой базы, возникшим из-за активной закупки товаров в начале пандемии в прошлом году. Тем не менее, показатель LFL продаж в 1 кв. 2021 г. превысил плановые значения, даже несмотря на сохранение ограничений, связанных с COVID-19
- LFL среднего чека остается ключевым фактором роста LFL продаж, при этом на показатель LFL трафика по-прежнему оказывает влияние пандемия
- Компания активно расширяет свою географию и открыла магазины в 47 новых городах и населенных пунктах в России и за рубежом

Развитие программы лояльности

- Количество зарегистрированных участников программы лояльности за отчетный период выросло на 1,4 млн и достигло 12,7 млн человек. Доля покупок с картой программы лояльности составила 41% от общего объема розничных продаж сети по сравнению с 32% в прошлом году
- Средний чек по покупкам, совершенным с картами программы лояльности, вырос с 367 руб. в 1 кв. 2020 г. до 403 руб. в 1 кв. 2021 г. (средний чек покупателей, не использующих карту, составил 236 руб.)
- В 1 кв. 2021 г. Fix Price запустил программу лояльности в Республике Беларусь – на крупнейшем зарубежном рынке Компании

Развитие диджитал-сервисов

- 6 апреля 2021 г. Fix Price объявил о начале партнерства с сервисом доставки СберМаркет. Теперь товары сети Fix Price доступны для экспресс-доставки в течение 20-60 минут после заказа, при этом полный ассортимент (порядка 1 800 наименований) доступен онлайн

Финансовые результаты

Fix Price объявит финансовые результаты за первое полугодие 2021 г. в августе 2021 г.



О компании Fix Price

Fix Price (тикер на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже FIXP) – одна из ведущих на международном рынке и крупнейшая в России сеть магазинов низких фиксированных цен. С момента основания компании в 2007 году, Fix Price каждый день помогает покупателям экономить при приобретении товаров повседневного спроса. Fix Price предлагает уникальную продукцию и постоянно ротирует ассортимент, включающий непродовольственные позиции, дрогери, а также продукты питания по восьми фиксированным низким ценам.

На сегодняшний день сеть магазинов Fix Price насчитывает более 4 300 магазинов в России и странах ближнего зарубежья, в каждом из которых представлены порядка 1 800 позиций в примерно 20 товарных категориях. Помимо собственных торговых марок, Fix Price реализует продукцию местных производителей и ведущих мировых брендов.

В 2020 году выручка Компании составила 190,1 млрд руб., EBITDA – 36,8 млрд руб., чистая прибыль – 17,6 млрд руб. (в соответствии с МСФО).

Контакты

Отдел Fix Price по связям с инвесторами
ir@fix-price.com

Отдел Fix Price по связям со СМИ
pr@fix-price.ru

EM

Дмитрий Жадан
zhadan@em-comms.com
+7 916 770 8909

Питер Морли
morley@em-comms.com
+43 676 684 5252

Денис Денисов
denisov@em-comms.com
+7 985 410 3544