

FIX PRICE ОБЪЯВЛЯЕТ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА

Выручка
+24%

132
млрд руб.

Валовая маржа
+175 б.п.

33,0%

EBITDA маржа
+104 б.п.

19,7%

LFL
продажи

13,5%

FIX PRICE ОБЪЯВЛЯЕТ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА

Рост и быстрая адаптация к новым рыночным реалиям за счет гибкой бизнес-модели

19 сентября 2022 года, Лимасол, Кипр – Fix Price (LSE и MOEX: FIXP, «Компания» или «Группа»), крупнейшая в России и одна из ведущих в мире сеть магазинов низких фиксированных цен, объявляет финансовые результаты по МСФО за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2022 года (1 полугодие 2022 года), просмотренные аудитором.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- По итогам 1 полугодия 2022 года выручка увеличилась на 24,2% г/г до 131,8 млрд рублей благодаря расширению сети магазинов и росту сопоставимых продаж (LFL)
- Показатель LFL продаж¹ магазинов в России за 1 полугодие 2022 года вырос на 15,8% г/г. Рост показателя LFL продаж Группы за 1 полугодие составил 13,5% на фоне увеличения LFL среднего чека на 14,3%, которое полностью компенсировало небольшое снижение LFL трафика на 0,7%
- В 1 полугодии 2022 года валовая маржа составила 33,0% по сравнению с 31,2% в 1 полугодии 2021 года. Показатель вырос на 175 б.п. г/г благодаря постоянной работе с ассортиментом и оптимизации себестоимости
- Рентабельность по EBITDA в 1 полугодии 2022 года выросла на 104 б.п. г/г до 19,7% благодаря увеличению валовой маржи, что было частично компенсировано ростом расходов на персонал, поскольку Компания продолжила инвестировать в человеческий капитал
- Операционная маржа выросла на 155 б.п. до 14,9% преимущественно в результате повышения рентабельности по EBITDA, а также снижения расходов на амортизацию (D&A) в процентах от выручки
- Чистая прибыль за 1 полугодие 2022 года составила 5,1 млрд рублей
- Соотношение скорректированного чистого долга к EBITDA по МСФО (IAS) 17 составило 0,5x, что значительно ниже порогового значения 1,0x, заложенного в прогнозе Группы

¹ Здесь и далее сопоставимые продажи (LFL), средний чек и количество чеков рассчитываются на основе результатов работы магазинов под управлением Fix Price, которые функционировали в течение как минимум 12 полных календарных месяцев, предшествующих отчетной дате. Сопоставимые продажи (LFL) и средний чек рассчитаны на основе розничной выручки с учетом НДС. Показатели LFL не учитывают магазины, которые были временно закрыты в течение семи и более дней подряд за отчетный и/или сопоставимый периоды

«В ситуации высокой экономической неопределенности, мы как никогда осознаем социальную роль и ответственность Fix Price. Крайне важно, чтобы люди в любых жизненных обстоятельствах и с любым уровнем дохода могли купить необходимые для повседневной жизни товары по доступным ценам. Я верю, что наши усилия поддерживают покупателей и сотрудников Fix Price, а также наших многочисленных партнеров.

Мы продолжили работать над расширением сети Fix Price, создавая новые рабочие места и содействуя развитию экономики регионов нашего обширного присутствия. За первое полугодие мы открыли 363 новых магазина, и мы сохраняем наши планы по открытию 750 магазинов в 2022 году. В августе мы запустили новый распределительный центр в Самаре площадью 40 тыс. кв. м. В планах Компании открытие второго склада в Новосибирске в 2022 году, а также запуск РЦ в Домодедово в первом квартале 2023 года, что позволит поддержать темпы развития сети.

С точки зрения бизнес-процессов, приоритетными задачами нашей команды в новых экономических условиях были: перестройка цепочек поставок, установление новых партнерских отношений и обеспечение бесперебойного функционирования сети во всех регионах присутствия Компании. В частности, когда международные контейнерные перевозчики прекратили деятельность в России, мы незамедлительно перешли с морского фрахта на железнодорожный транспорт. Мы также скорректировали наш подход к управлению запасами – закупили товар заранее и предлагали более гибкие условия оплаты нашим поставщикам, чтобы гарантировать покупателям лучшие цены и обеспечить наличие востребованных товаров на полках наших магазинов. Помимо этого, мы смогли наладить сотрудничество с новыми местными поставщиками товаров повседневного спроса, которое продолжаем планомерно расширять. Новый качественный ассортимент по доступным ценам получил положительные отзывы наших покупателей.

В условиях сохраняющихся ограничений Совет директоров Fix Price приостановил действующую дивидендную политику Компании и отменил выплату ранее объявленных окончательных дивидендов за 2021 год на общую сумму 5,8 млрд рублей. Это вынужденная и временная мера, обусловленная внешними факторами. Компания намерена возобновить выплату дивидендов по мере стабилизации ситуации. Мы будем своевременно сообщать рынку обновленную информацию.

В заключение я бы хотел поблагодарить всех сотрудников Fix Price за вовлеченность и слаженную работу, которая позволила Компании оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Устойчивые финансовые результаты Fix Price по итогам первых шести месяцев 2022 года указывают на то, что мы быстро перестраиваем бизнес-процессы и, безусловно, наше предложение в соответствии с актуальными запросами покупателей. В первой половине 2022 года выручка Компании увеличилась на 24,2% до 131,8 млрд рублей, а EBITDA выросла на треть до 26,0 млрд рублей. Я уверен, что опыт, экспертиза и способность нашей команды адаптироваться к любым экономическим условиям останутся ключевым преимуществом Компании и послужат прочным фундаментом её дальнейшего устойчивого роста.»

Дмитрий Курсанов, Генеральный директор Fix Price

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2022 ГОДА

Ключевые показатели отчета о совокупном доходе

Млн руб.	1П 2022	1П 2021	Изменение
Выручка	131 788	106 116	24,2%
Розничная выручка	116 688	93 026	25,4%
Оптовая выручка	15 100	13 090	15,4%
Себестоимость	(88 311)	(72 968)	21,0%
Валовая прибыль	43 477	33 148	31,2%
Валовая маржа, %	33,0%	31,2%	175 б.п.
SG&A (без D&A) ²	(18 219)	(13 741)	32,6%
Прочие оп. доходы и доходы от участия в др. орг-х	733	421	74,1%
EBITDA	25 991	19 828	31,1%
Рентабельность по EBITDA, %	19,7%	18,7%	104 б.п.
D&A	(6 373)	(5 676)	12,3%
Операционная прибыль	19 618	14 152	38,6%
Операционная маржа, %	14,9%	13,3%	155 б.п.
Чистые финансовые расходы	(1 626)	(647)	151,3%
Чистый (убыток) / доход от курсовых разниц	(1 888)	96	н/п
Прибыль до налогообложения	16 104	13 601	18,4%
Расходы по налогу на прибыль	(11 009)	(3 813)	188,7%
Прибыль за период	5 095	9 788	(47,9%)
Рентабельность по чистой прибыли, %	3,9%	9,2%	(536 б.п.)

Динамика LFL, %

	1П 2022	1П 2021
LFL продажи	13,5%	11,9%
LFL трафик	(0,7%)	9,0%
LFL средний чек	14,3%	2,6%

² SG&A (без D&A) – коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (без учета расходов на износ и амортизацию)

Торговая площадь магазинов

	30.06.2022	30.06.2021	Изменение
Торговая площадь (кв. м)	1 137 140	983 919	15,6%
Магазины под управлением Компании	1 009 087	877 518	15,0%
Франчайзинговые магазины	128 053	106 401	20,3%

В 1 полугодии 2022 года **выручка** Группы увеличилась на 24,2% г/г до 131,8 млрд рублей за счет роста розничной выручки на 25,4% и оптовой выручки на 15,4%.

Розничная выручка достигла 116,7 млрд рублей на фоне расширения сети и роста LFL продаж на 13,5%.

Рост показателя **LFL продаж** за 1 полугодие 2022 года составил 13,5% г/г на фоне увеличения LFL среднего чека на 14,3%, которое компенсировало небольшое снижение LFL трафика на 0,7%. Наивысший рост LFL продаж в 1 полугодии 2022 года продемонстрировали магазины в России – 15,8% г/г.

Рост **оптовой выручки** до 15,1 млрд рублей обусловлен открытием новых франчайзинговых магазинов, при этом доля оптовой выручки в общей выручке Компании снизилась на 88 б.п. до 11,5%.

Более подробная информация о драйверах роста выручки приведена в [пресс-релизе об операционных результатах за 2 квартал и 1 полугодие 2022 года](#).

В 1 полугодии 2022 года **валовая прибыль** увеличилась на 31,2% г/г до 43,5 млрд рублей. **Валовая маржа** выросла на 175 б.п. г/г и составила 33,0% за счет успешной работы с ассортиментом, позволяющей сдерживать давление от растущей себестоимости из-за увеличения цен на сырье и влияния других факторов. Несмотря на повышение доли продуктов питания и дробери (товаров личной гигиены и бытовой химии) в общей структуре продаж, валовая маржа продемонстрировала рост благодаря ротации и переработке ассортимента, а также совершенствованию структуры ценовых категорий. При этом, Fix Price удалось обеспечить одни из самых привлекательных цен на сопоставимые товары на рынке.

Общее положительное влияние **транспортных расходов** и **переоценки запасов** на выручку составило 9 б.п. Доля **транспортных расходов** в выручке снизилась на 22 б.п. г/г до 1,6% благодаря положительному эффекту операционного рычага, при этом величина **переоценки запасов** увеличилась на 13 б.п. г/г и составила 1,0% от выручки, что обусловлено ростом доли розничной выручки в общей выручке Компании, а также применением более высоких начислений по сравнению с предыдущим годом по результатам проведения инвентаризации за полный 2021 год.

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы

Млн руб.	1П 2022	1П 2021	Изменение
Расходы на персонал	13 000	9 561	36,0%
<i>% от выручки</i>	<i>9,9%</i>	<i>9,0%</i>	<i>85 б.п.</i>
Амортизация прав пользования	4 822	4 425	9,0%
<i>% от выручки</i>	<i>3,7%</i>	<i>4,2%</i>	<i>(51 б.п.)</i>
Банковские комиссии	1 309	1 151	13,7%
<i>% от выручки</i>	<i>1,0%</i>	<i>1,1%</i>	<i>(9 б.п.)</i>
Прочая амортизация	1 551	1 251	24,0%
<i>% от выручки</i>	<i>1,2%</i>	<i>1,2%</i>	<i>-</i>
Расходы на аренду	1 055	708	49,0%
<i>% от выручки</i>	<i>0,8%</i>	<i>0,7%</i>	<i>13 б.п.</i>
Расходы на охрану	857	744	15,2%
<i>% от выручки</i>	<i>0,7%</i>	<i>0,7%</i>	<i>(5 б.п.)</i>
Ремонт и техобслуживание	598	402	48,8%
<i>% от выручки</i>	<i>0,5%</i>	<i>0,4%</i>	<i>7 б.п.</i>
Коммунальные услуги	425	340	25,0%
<i>% от выручки</i>	<i>0,3%</i>	<i>0,3%</i>	<i>-</i>
Реклама	378	356	6,2%
<i>% от выручки</i>	<i>0,3%</i>	<i>0,3%</i>	<i>(5 б.п.)</i>
Другие расходы	597	479	24,6%
<i>% от выручки</i>	<i>0,5%</i>	<i>0,5%</i>	<i>-</i>
SG&A (без D&A)	18 219	13 741	32,6%
<i>% от выручки</i>	<i>13,8%</i>	<i>12,9%</i>	<i>88 б.п.</i>
Итого SG&A	24 592	19 417	26,7%
<i>% от выручки</i>	<i>18,7%</i>	<i>18,3%</i>	<i>36 б.п.</i>

Отношение **коммерческих, общехозяйственных и административных расходов (без учета расходов на амортизацию)** к выручке увеличилось на 88 б.п. до 13,8%, что обусловлено ростом доли расходов на персонал, аренду, ремонт и техобслуживание. Этот рост был частично компенсирован снижением доли банковских комиссий, а также расходов на охрану и рекламу. Отношение **общих SG&A расходов** к выручке выросло только на 36 б.п. до 18,7% на фоне снижения доли амортизации активов в форме права пользования на 51 б.п. г/г.

Доля **расходов на персонал** в выручке увеличилась на 85 б.п. до 9,9%, что объясняется эффектом низкой базы прошлого года на фоне индексации заработной платы во 2 полугодии 2021 года в условиях роста инфляции и конкуренции за кадры, а также более высоких компенсационных начислений за 2022 год.

Расходы на аренду (в соответствии с МСФО (IFRS) 16) увеличились на 13 б.п. г/г до 0,8% от выручки (рост на 14 б.п. до 0,9% от розничной выручки), что в основном связано с ростом переменной составляющей по договорам аренды с переменной составляющей на фоне уверенной динамики LFL продаж. Еще одна причина повышения доли расходов на аренду заключается в увеличении доли договоров аренды с переменной составляющей в общем портфеле договоров с 51% до 56% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Доля расходов на аренду (в соответствии с МСФО (IAS) 17) сократилась на 34 б.п. г/г до 4,8% от выручки (снижение на 44 б.п. до 5,4% от розничной выручки), несмотря на увеличение доли арендных расходов с переменной составляющей в общей структуре расходов на аренду за счет сильных показателей продаж, что отражает работу над улучшением условий аренды, которую Группа проводит на протяжении последних нескольких лет.

Доля **расходов на амортизацию (D&A)** снизилась на 51 б.п. до 4,8% от выручки, что обусловлено снижением доли амортизации активов в форме прав пользования на фоне роста переменной составляющей по договорам аренды с переменной составляющей и увеличением доли таких договоров в общем портфеле.

Расходы на банковские комиссии снизились на 9 б.п. до 1,0% от выручки в связи со снижением комиссий на операции по банковским картам по итогам решения Банка России от 18 марта 2022 года временно ограничить эквайринговые комиссии для компаний, реализующих социально значимые товары и услуги.

Доли **расходов на охрану и рекламу** в выручке снизились на 5 б.п. каждая до 0,7% и 0,3% соответственно благодаря оптимизации бизнес-процессов и эффекту операционного рычага.

Доля **расходов на ремонт и техобслуживание** увеличилась на 7 б.п. до 0,5% от выручки на фоне повышения цен на расходные материалы.

Доля **затрат на коммунальные услуги** в выручке не изменилась по сравнению с прошлым годом и составила 0,3% благодаря эффективному управлению магазинами и успешным переговорам с арендодателями, что помогло компенсировать рост тарифов.

Доля **прочих расходов** также не изменилась по сравнению с прошлым годом и составила 0,5% от выручки.

Прочие операционные доходы и доля в доходах ассоциированных компаний выросли на 16 б.п. до 0,6% от выручки, что обусловлено ростом выручки от продажи вторсырья, такого как картон и упаковочная пленка, с целью переработки, а также доходами от банка-депозитария в связи с

IPO, начисляемыми линейным методом на протяжении срока депозитарной программы.

Сведение EBITDA МСФО (IFRS) 16 и МСФО (IAS) 17

Млн руб.	1П 2022	1П 2021	Изменение
EBITDA МСФО (IFRS) 16	25 991	19 828	31,1%
<i>Рентабельность по EBITDA (МСФО (IFRS) 16)</i>	<i>19,7%</i>	<i>18,7%</i>	<i>104 б.п.</i>
Расходы на аренду	(5 294)	(4 764)	
Коммунальные услуги	(83)	(76)	
EBITDA МСФО (IAS) 17	20 614	14 988	37,5%
<i>Рентабельность по EBITDA (МСФО (IAS) 17)</i>	<i>15,6%</i>	<i>14,1%</i>	<i>152 б.п.</i>

EBITDA по МСФО (IFRS) 16 выросла на 31,1% до 26,0 млрд рублей в 1 полугодии 2022 года. **Рентабельность по EBITDA** увеличилась на 104 б.п. г/г и составила 19,7%, что обусловлено ростом валовой маржи, частично нивелированным увеличением SG&A (без D&A) расходов.

EBITDA по МСФО (IAS) 17 выросла на 37,5% до 20,6 млрд рублей в 1 полугодии 2022 года. Рентабельность EBITDA по МСФО (IAS) 17 составила 15,6% по сравнению с 14,1% в 1 полугодии 2021 года.

Чистые финансовые расходы в 1 полугодии 2022 года выросли на 151,3% г/г до 1,6 млрд рублей, что обусловлено увеличением кредитов и займов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, повышением средних кредитных ставок, а также ростом расходов на уплату процентов по арендным обязательствам. Подобная динамика отражает повышение процентных ставок на рынке и расширение сети магазинов. Эффект от этих факторов был частично компенсирован увеличением процентного дохода по депозитам Группы.

В 1 полугодии 2022 года **убытки от курсовых разниц** Группы составили 1 888 млн рублей по сравнению с доходом в 96 млн рублей в 1 полугодии 2021 года, что обусловлено следующими факторами: убытками от переоценки банковских счетов Группы в иностранных валютах, убытками от переоценки внутригрупповой кредиторской задолженности международных структур Группы в рублях, а также убытками в рамках форвардных контрактов на фоне укрепления курса рубля, что было частично компенсировано доходом от переоценки торговой кредиторской задолженности.

Общие **расходы Группы по налогу на прибыль** увеличились до 11,0 млрд рублей в 1 полугодии 2022 года по сравнению с 3,8 млрд рублей в 1 полугодии 2021 года, что связано с разовым эффектом резервирования средств в 1 полугодии 2022 года.

Чистая прибыль за период снизилась на 47,9% г/г до 5,1 млрд рублей в связи с убытками от курсовых разниц и ростом расходов по уплате налогов. Рентабельность по чистой прибыли за период составила 3,9%.

Ключевые показатели отчета о финансовом положении

Млн руб.	30.06.2022	31.12.2021	30.06.2021
Краткосрочные кредиты и займы	18 296	21 523	15 613
Долгосрочные кредиты и займы	4 168	-	-
Краткосрочные обязательства по аренде	7 285	6 971	6 707
Долгосрочные обязательства по аренде	4 355	3 765	4 103
Денежные средства и их эквиваленты	(7 700)	(8 779)	(4 959)
Чистый долг	26 404	23 480	21 464
Дивиденды к выплате	5 800	-	-
Скорректированный чистый долг	32 204	23 480	21 464
Скорректированный чистый долг / EBITDA по МСФО (IFRS) 16	0,6x	0,5x	0,5x
Краткосрочные обязательства по аренде	(7 285)	(6 971)	(6 707)
Долгосрочные обязательства по аренде	(4 355)	(3 765)	(4 103)
Скорректированный чистый долг по МСФО (IAS) 17	20 564	12 744	10 654
Скорректированный чистый долг / EBITDA по МСФО (IAS) 17	0,5x	0,4x	0,4x

В первом полугодии 2022 года Группа привлекла 4,2 млрд рублей в качестве долгосрочного финансирования, при этом сумма краткосрочных банковских кредитов и займов снизилась на 3,2 млрд рублей с начала года. В результате общая сумма **кредитов и займов** на 30 июня 2022 года составила 22,5 млрд рублей по сравнению с 21,5 млрд рублей на 31 декабря 2021 года. Рост **обязательств по аренде** до 11,6 млрд рублей по сравнению с 10,7 млрд рублей в начале года вызван повышением рыночных процентных ставок, а также увеличением количества договоров аренды на фоне расширения сети. В результате общая сумма **кредитов, займов и арендных обязательств** Группы составила 34,1 млрд рублей, увеличившись на 1,8 млрд рублей с начала года.

По состоянию на 30 июня 2022 года скорректированный чистый долг составил 32,2 млрд рублей, а скорректированный чистый долг в соответствии с МСФО (IAS) 17 – 20,6 млрд рублей. **Соотношение скорректированного чистого долга к EBITDA согласно МСФО (IAS) 17** осталось на консервативном уровне 0,5x, что значительно ниже порогового значения 1,0x, заложенного в прогнозе Группы.

Ключевые показатели отчета о движении денежных средств

Млн руб.	1П 2022	1П 2021
Прибыль до налогообложения	16 104	13 601
Денежные средства от операционной деятельности до изменений в оборотном капитале	27 315	20 759
Изменения в оборотном капитале	(11 765)	(6 437)
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	15 550	14 322
Чистые уплаченные проценты	(1 542)	(741)
Уплаченный налог на прибыль	(5 641)	(3 115)
Чистые денежные средства от операционной деятельности	8 367	10 466
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(4 783)	(3 713)
Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности	(3 918)	(28 239)
Влияние курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	(745)	70
Чистое (сокращение) / увеличение денежных средств и их эквивалентов	(1 079)	(21 416)

Группа формировала больше запасов и полностью перестроила организацию транспортировки импортных товаров, переключившись с морских перевозок на железнодорожный транспорт, в связи с тем, что некоторые международные компании, осуществляющие контейнерные перевозки, прекратили свою деятельность в России в 1 полугодии 2022 года. Более того, после ограничения рядом крупных производителей товаров повседневного спроса своей деятельностью в России, Fix Price удалось найти новых местных поставщиков и заключить с ними контракты на производство товаров аналогичного или более высокого качества, а также сохранить привлекательность ассортимента для покупателей. Предлагая поставщикам более гибкие условия оплаты, Компания смогла обеспечить наличие на полке всех необходимых покупателю товаров по наилучшим ценам в условиях высокой неопределенности. Эти упреждающие меры по поддержке доступности постоянно ротируемого ассортимента в условиях сбоя в цепочке поставок положительно сказались на продажах, однако **чистый торговый оборотный капитал**³ Группы вырос до 18,0 млрд рублей по сравнению с 4,4 млрд рублей на 30 июня 2021 года.

Капитальные затраты составили 3,7 млрд рублей, что в целом соответствует показателю 3,8 млрд рублей за аналогичный период 2021 года, поскольку инфляция капиталовложений в открытие магазинов и распределительных центров была компенсирована снижением инвестиций в реновацию и ИТ инфраструктуру.

³ Чистый торговый оборотный капитал рассчитывается как сумма величины запасов, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов за вычетом кредиторской задолженности и прочих финансовых обязательств

Информация о дивидендах

Компания объявляет о том, что Совет директоров временно приостановил действие дивидендной политики Группы и отменил запланированную выплату ранее объявленных окончательных дивидендов за 2021 год в размере 5,8 млрд рублей. Компания подчеркивает свое намерение вернуться к выплате дивидендов по мере стабилизации ситуации с ограничениями. Компания будет своевременно сообщать обновленную информацию рынку.

Долгосрочная мотивация сотрудников

В Компании прорабатывается возможность внедрения программы долгосрочной мотивации сотрудников ("Программа"), которая, в том числе, может предусматривать выкуп собственных депозитарных расписок. Компания будет своевременно сообщать о конкретных сроках и параметрах Программы.

О КОМПАНИИ

Fix Price (LSE и MOEX: FIXP) – одна из ведущих на международном рынке и крупнейшая в России сеть магазинов низких фиксированных цен, которая помогает покупателям экономить каждый день с момента основания Компании в 2007 году. Fix Price предлагает уникальную продукцию и постоянно ротирует ассортимент, включающий непродовольственные позиции, дробери, а также продукты питания по низким фиксированным ценам.

На 30 июня 2022 года сеть магазинов Fix Price насчитывала 5 267 магазинов в России и странах ближнего зарубежья, в каждом из которых представлены порядка 2 000 позиций в примерно 20 товарных категориях. Помимо собственных торговых марок, Fix Price реализует продукцию местных производителей и ведущих мировых брендов. На июнь 2022 года Компания управляла 8 распределительными центрами и работала в 80 регионах России, а также в 6 зарубежных странах.

В 2021 году выручка Компании составила 230,5 млрд руб., EBITDA – 44,2 млрд руб., чистая прибыль – 21,4 млрд руб. (в соответствии с МСФО).

КОНТАКТЫ

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

Отдел Fix Price по связям со СМИ
Екатерина Чарушина
echarushina@fix-price.ru