



НЕПРЕВЗОЙДЕННЫЙ
ЛИДЕР РЫНКА
МАГАЗИНОВ
ФИКСИРОВАННЫХ ЦЕН
В РОССИИ

Февраль 2023

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, условиям 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 сообщение 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, настоячиво 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, износа 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).

Торги глобальными депозитарными расписками (ГДР) Компании на Лондонской фондовой бирже в настоящее время приостановлены. Компания не может дать гарантию того, что торги ГДР на Лондонской фондовой бирже будут возобновлены или что торги ГДР Компании не будут приостановлены на Московской бирже.

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

5 600+

магазинов

~90%

доля на рынке магазинов фиксированных цен⁽¹⁾

~70%

ROIC за 2022 г.⁽²⁾

20%

темп роста выручки за 2022 г.⁽⁴⁾

19,5%

рентабельность по EBITDA⁽⁴⁾⁽⁵⁾ за 2022 г.

НАШИ ЦЕЛИ

~18 600

потенциал развития сети магазинов в России, Беларуси и Казахстане⁽³⁾

15+

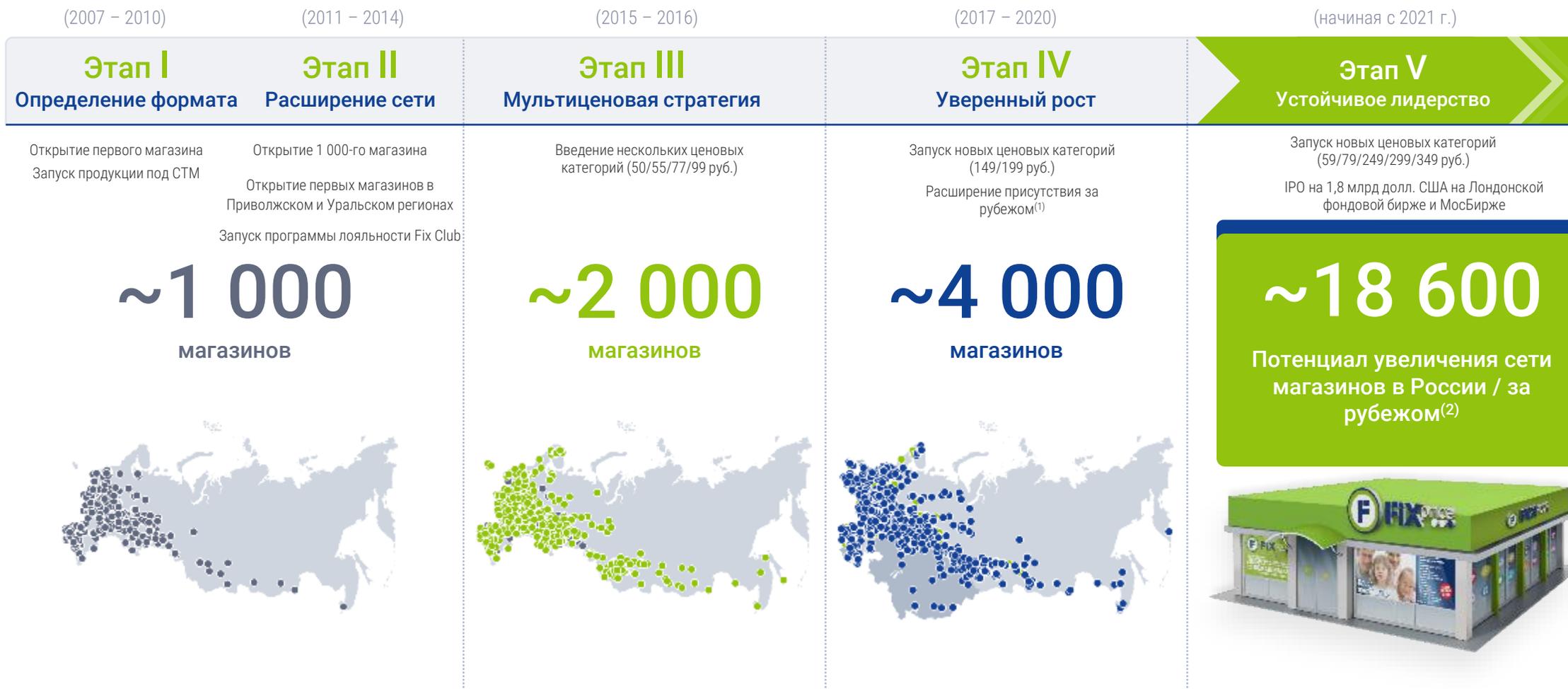
лет потенциального роста⁽⁶⁾

Источник: данные Компании, Росстат, INFOline. Все показатели представлены согласно IFRS 16; Аудированная финансовая отчетность по МСФО за 2021-2022 гг.; число магазинов приведено по состоянию на 31 декабря 2022 г.

Примечания: **1** По данным INFOline, доля Fix Price на российском рынке магазинов фиксированных цен составляла 89,4% в 2021 г. по объемам 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** По данным INFOline; **4** Рассчитано на основе выручки и EBITDA за 12M2022 и 12M 2021; **5** Рентабельность по EBITDA согласно IFRS 16 рассчитывается как отношение EBITDA (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; **6** 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 ЦЕЛЮЮ 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



УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ FIX PRICE

РАЗНООБРАЗНЫЙ АССОРТИМЕНТ...



На основе розничных продаж за 12М 2022 г.

Непродовольственные товары

Продовольственные товары

Бытовая химия и гигиена

...САМЫЙ НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ЦЕН...



...ПОСТОЯННАЯ РОТАЦИЯ

На основе розничных продаж за 12М 2022 г.



ротация ассортимента

33% 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

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 **₽199**

Надо же! Дешевле этот товар нигде не найти!

5 **₽199**

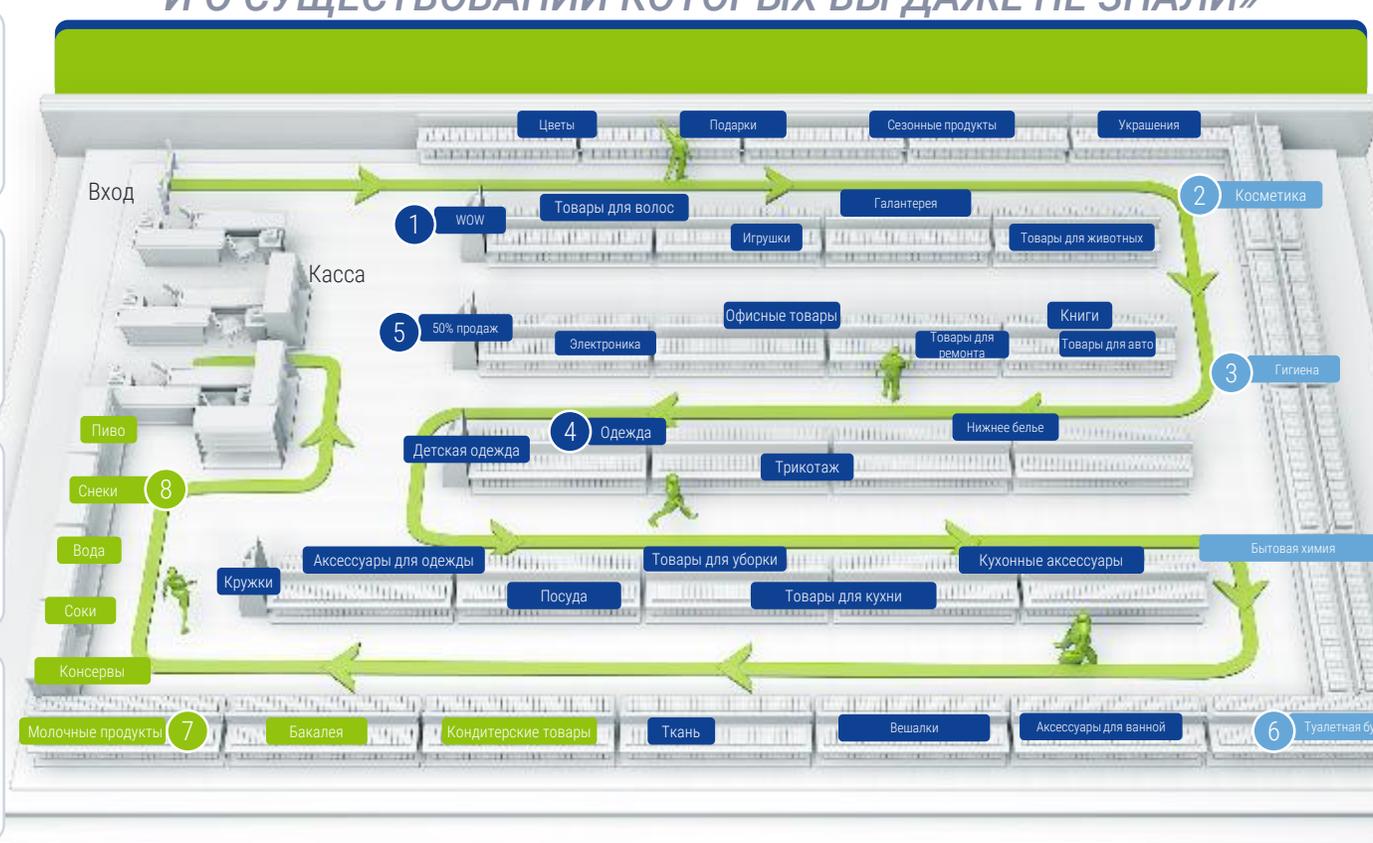
Какое выгодное предложение!

8 **₽15,8**

Столько покупок сделано – теперь можно и перекусить!

7 **₽99**

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



2 **₽99**

Мне нужен шампунь...

3 **₽24,7**

Отлично, здесь продаются салфетки, и они стоят довольно дешево!

4 **₽149**

Выглядит классно, и недорого

6 **₽251** ⁽¹⁾

Надо запастись мылом и туалетной бумагой!

Непродовольственные товары

Продовольственные товары

Бытовая химия и гигиена

Сумма покупки: **₽ 1 036,5**

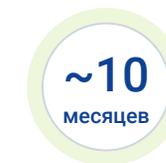
Источник: данные Компании; иллюстративная корзина и стандартная планировка магазина
 Примечания: Цены в рублях на декабрь 2022 г. 1 С учетом цены туалетной бумаги за 124 руб. и мыла за 127 руб.

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 траффиком</p>	<p>75 стеллажей на магазин</p>
<p>Одинаковые цены</p>	<p>~215 кв. м. 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>



Период окупаемости нового магазина⁽³⁾



Высокая EBITDA нового магазина⁽³⁾⁽⁴⁾



Низкий объем чистых инвестиций⁽³⁾⁽⁵⁾

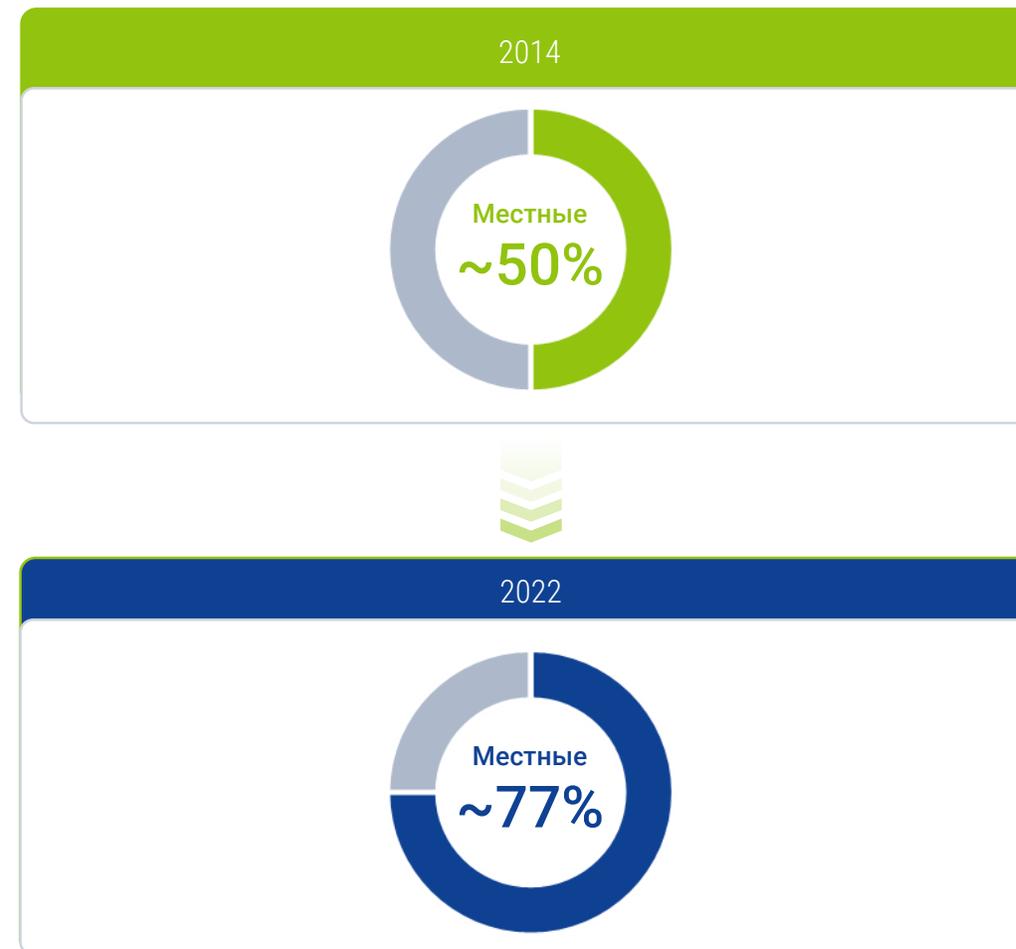
Источник: данные Компании.

Примечания: **1** Кроме удаленных магазинов (в т.ч. Дальневосточный федеральный округ и магазины за пределами России), где ассортимент и цены могут отличаться; **2** 65% договоров сроком менее года по состоянию на 31 декабря 2022 г.; **3** Рассчитано по 455 магазинам Fix Price (выручка и EBITDA за полные 12 месяцев с момента открытия магазина), которые были открыты в 2021 году, продолжают работать (по состоянию на 31 декабря 2022 г.) и окупили вложения (т.е. совокупная EBITDA по IAS 17 с момента открытия > 4,8 млн руб.); **4** 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, аренду и лизинг, банковских комиссий, коммунальных расходов, расходов на рекламу и маркетинг, ремонт и обслуживание, 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 себестоимости реализованной продукции



ЛИДЕРСТВО НА ПЕРСПЕКТИВНОМ РЫНКЕ

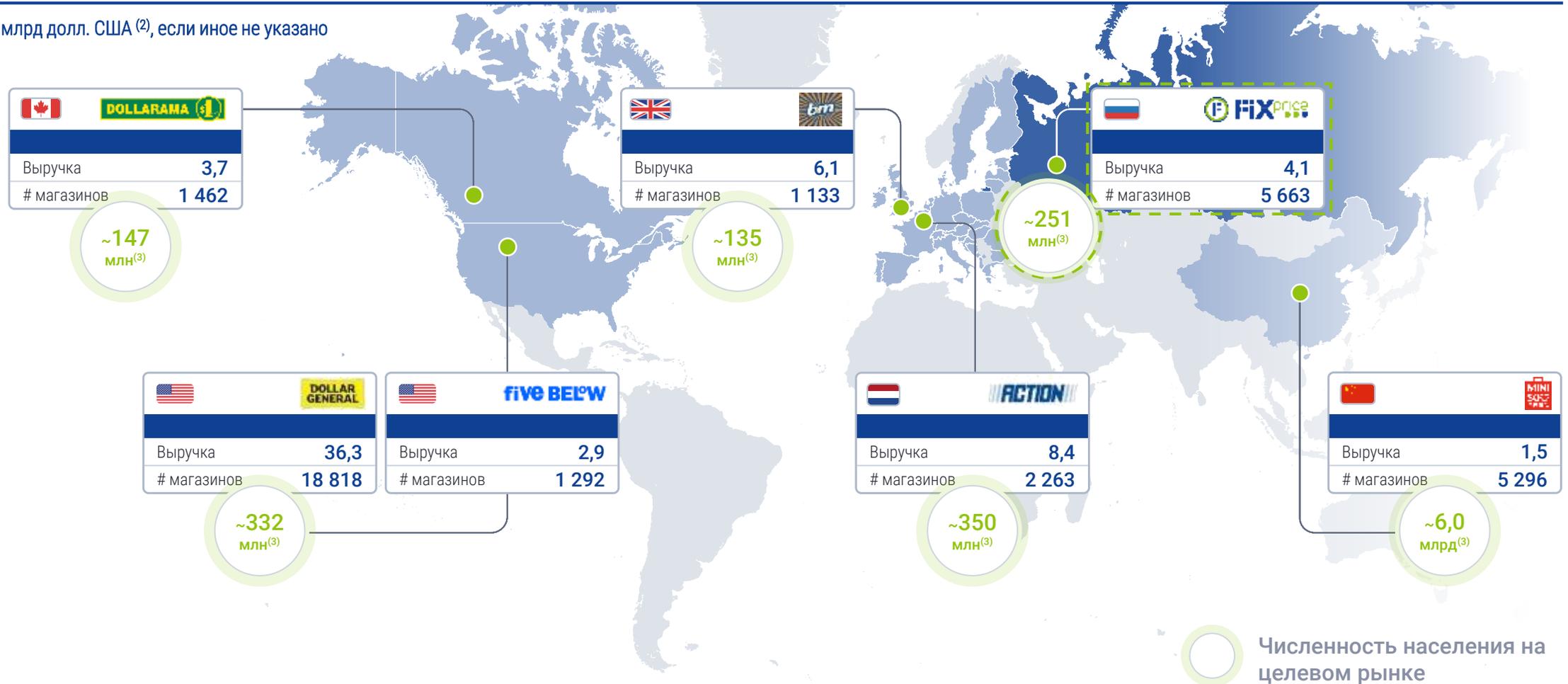
2



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 иное не указано

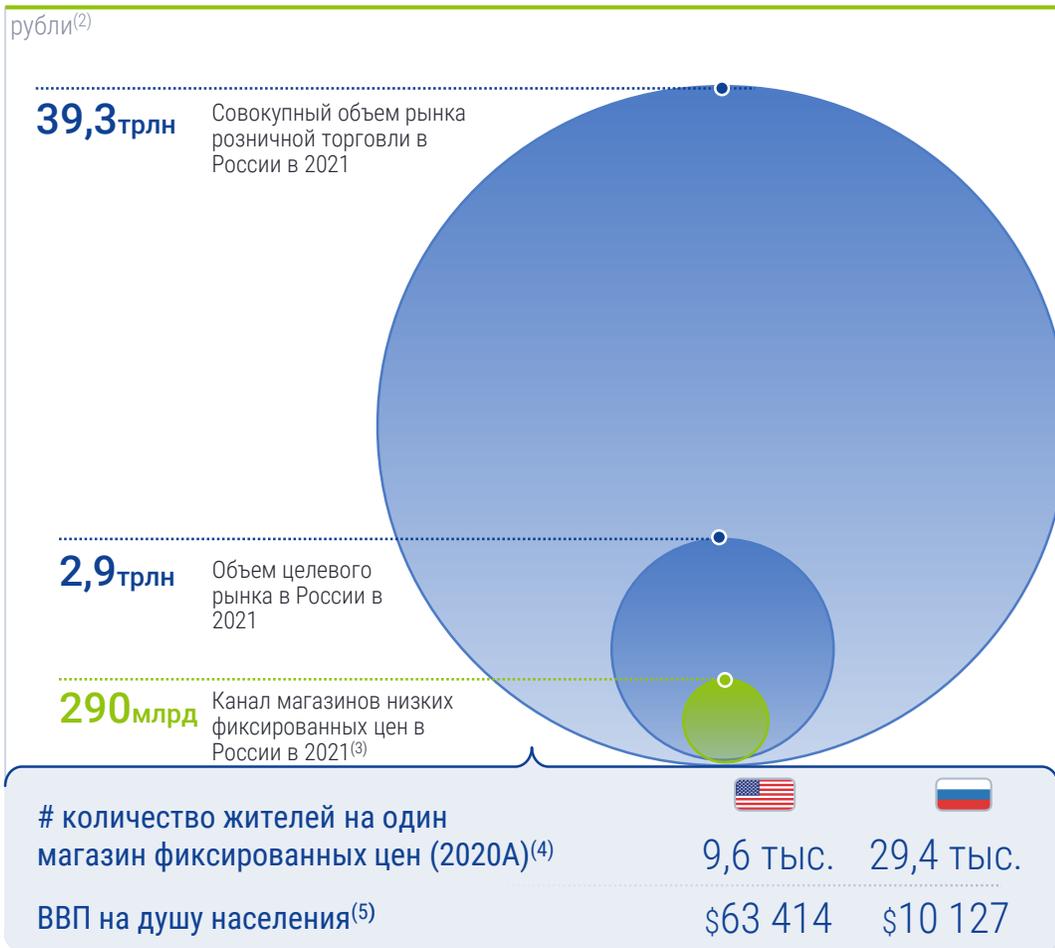


Источник: Всемирный Банк; данные компаний; целевая аудитория Fix Price с учетом стран СНГ, Латвии и Грузии (~251 млн).

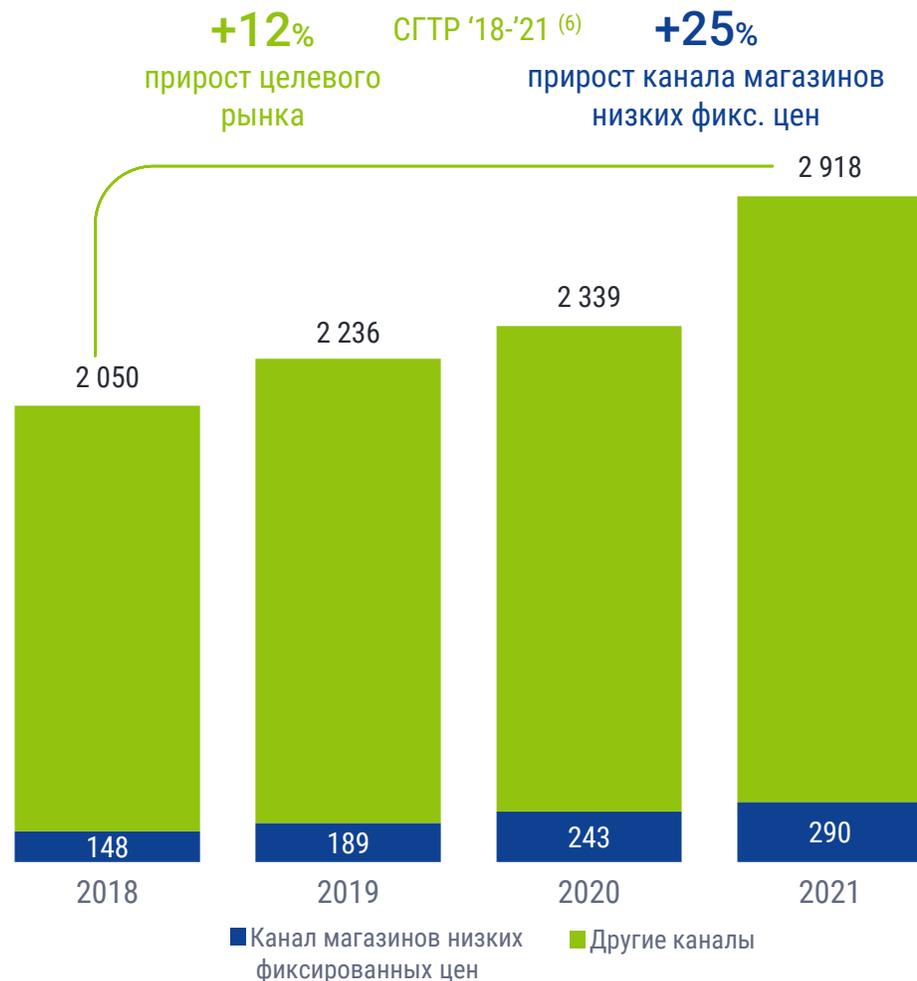
Примечания: Указанные страны – страны регистрации указанных компаний; 1 Данные по выручке приведены за последние 12 месяцев; данные по количеству магазинов – на последнюю отчетную дату; 2 Конвертация по среднему курсу CAD/USD с окт. 21 по окт. 22 г., равному 0,77 для Dollarama, конвертация по среднему в 2022 г. курсу EUR/USD, равному 1,05 для Action, конвертация по среднему курсу 2022 г., равному 68,55 руб. за долл. США (используя данные ЦБ РФ) для Fix Price; конвертация по среднему в 2022 г. курсу GBP/USD, равному 1,24 для B&M; 3 Всемирный банк по состоянию на 2021 г.; Целевая аудитория показана для следующих стран - Dollarama: Канада, Колумбия, Гватемала и Сальвадор, Перу; Dollar General и Five Below: США; B&M: Франция и Великобритания; Action: Голландия, Бельгия, Франция, Германия, Люксембург, Австрия, Польша, Италия, Испания, Словакия; Miniso: 74 страны, перечисленные на веб-сайте, крупнейшая численность приходится на Китай, Индию и США; Fix Price: страны СНГ (Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан), Грузия и Латвия

ОПЕРЕЖАЮЩИЙ РОСТ НА КРУПНОМ И РАСТУЩЕМ ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ⁽¹⁾

ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НА ЦЕЛЕВОМ РЫНКЕ⁽¹⁾



УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА И КАНАЛА МАГАЗИНОВ НИЗКИХ 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 На базе данных INFOline; 5 Всемирный банк, данные за 2020 год; 6 СГТР – среднегодовой темп роста за период



FIX PRICE = РЫНОК ТОВАРОВ ПО ФИКСИРОВАННЫМ ЦЕНАМ В РОССИИ

БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТОВАРОВ ПО ФИКСИРОВАННЫМ ЦЕНАМ

218 млн+	Население России и других основных стран присутствия ⁽¹⁾
251 млн+	Население СНГ и ближнего зарубежья ⁽²⁾
70%	Население России с доходом ниже 45 тыс. рублей в месяц ⁽³⁾
72%	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 2021 год, включая текущие страны присутствия Fix Price: Россия, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия и Узбекистан; **2** Всемирный банк по состоянию на 2021 год; Включает страны СНГ (Армения, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан), Грузию и Латвию; **3** Данные Росстата за 2022 год; **4** NielsenIQ: рынок FMCG 2022 основные тренды; **5** На базе продаж, вкл. НДС; **6** Перед закрытием бизнеса произошло слияние Home market и Заодно; **7** Количество магазинов Fix Price в России

ДОМИНИРУЮЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Компания	Количество магазинов		Доля рынка ⁽⁵⁾		Год выхода на рынок/ ухода с рынка
	2017	2021	2019	2021	
	2 477	4 445 ⁽⁷⁾	89,4%	89,4%	2007
	181	459	8,9%	9,5%	2009
	116				2013 / 2021
					2010 / 2019
	22				2010 / 2019
Заккрытие всех магазинов					
	27				2015 / 2018
	50				2012 / 2018

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



СУЩЕСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ МАГАЗИНОВ



БОЛЕЕ 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**)



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** 4,829 магазинов в некоторых странах присутствия Fix Price (Россия, Беларусь и Казахстан); **4** Кол-во магазинов Fix Price на 31 декабря 2021 г.; **5** Кол-во магазинов на 31 декабря 2021 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



КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ – ПРОГНОЗЫ

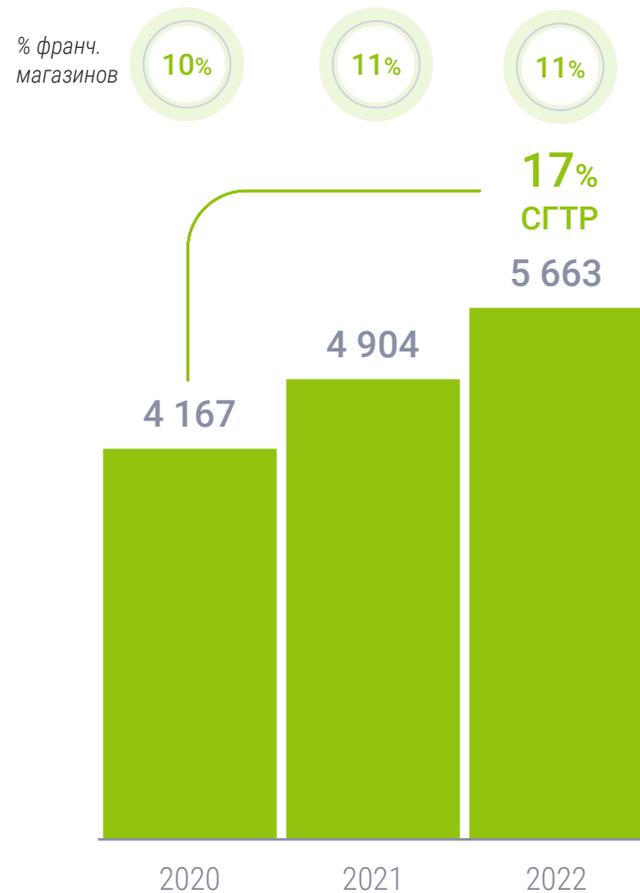
Ключевые метрики	Прогноз, данный на IPO	2021	2022
Чистые открытия магазинов за год ⁽¹⁾	~700 в 2021; ~750 в 2022	✓ 737	✓ 759
Рост сопоставимых продаж ⁽²⁾	~10% в 2021–2022	✓ 9,0% ⁽³⁾	✓ 10,1%
Рентабельность по EBITDA	Соответствие историческим периодам с потенциальным ростом	✓ 19,2%, на уровне среднего за 2019-2020, несмотря на COVID-19 и прочие вызовы	✓ 19,5%, рекорд
Полные арендные платежи в % от розничной выручки	Дальнейшее уменьшение в % от розничной выручки по сравнению с историческими периодами за счет эффекта масштаба и операционного рычага Ожидается увеличение доли расходов по контрактам с переменными платежами в общем объеме расходов на аренду	✓ 5,7% (по сравнению с 5,8% в 2020 и 6,8% в 2019)	✓ 5,3% (по сравнению с 5,7% в 2021 и 5,8% в 2020)
Капитальные затраты в % от совокупной выручки	Дальнейшая оптимизация в соответствии с динамикой открытия новых магазинов и эффекта операционного рычага при увеличении площадей распределительных центров	✓ 2,7% (по сравнению с 3,2% в 2020 и 2,9% в 2019)	⊙ 4,3% на фоне решения ускорить расширение складской инфраструктуры, чтобы зафиксировать более выгодные текущие условия строительства
Целевой уровень соотношения Чистый долг / EBITDA	Консервативная финансовая политика с целевым соотношением Чистый финансовый долг / EBITDA (IAS 17) в размере <1x	✓ 0,4x	✓ (0,04)x

Примечания: **1** Включая франчайзинг; **2** Сопоставимые продажи (LFL) рассчитываются на основании результатов работы магазинов под управлением Fix Price, которые проработали в течение как минимум 12 полных календарных месяцев, предшествующих отчетной дате. LFL продажи рассчитаны на основании 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; **3** LFL для магазинов в РФ, не попавших под ковидные ограничения. LFL для Группы 7,2%

АЛГОРИТМ РОСТА

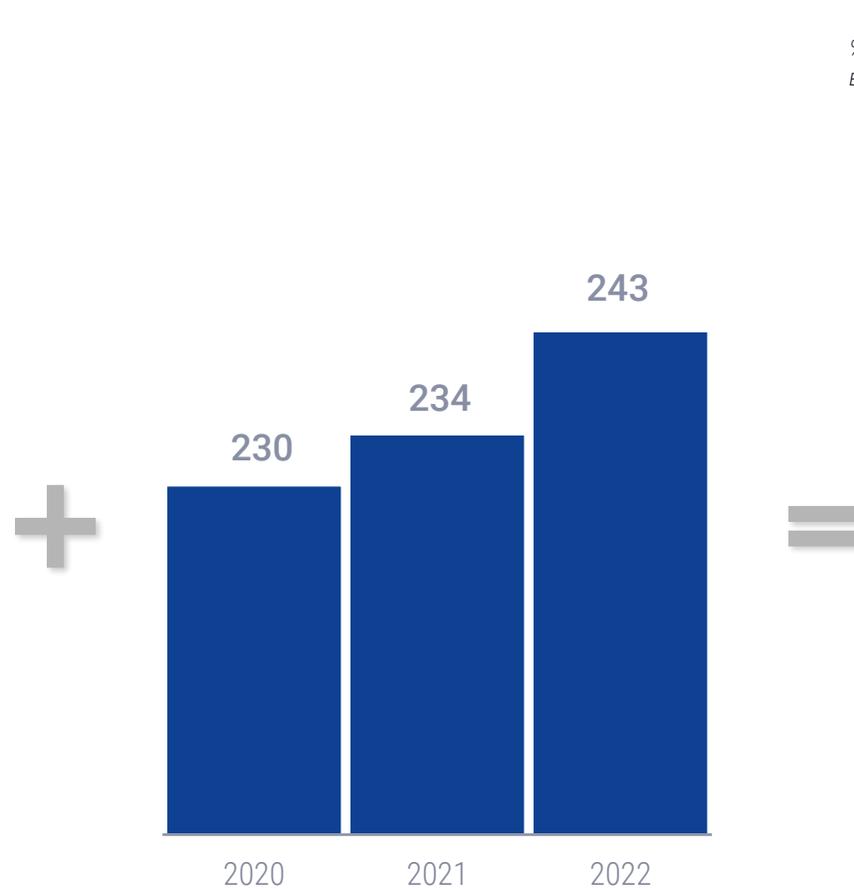
СТАБИЛЬНО ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ СЕТИ

Количество магазинов (по сост. на конец периода)



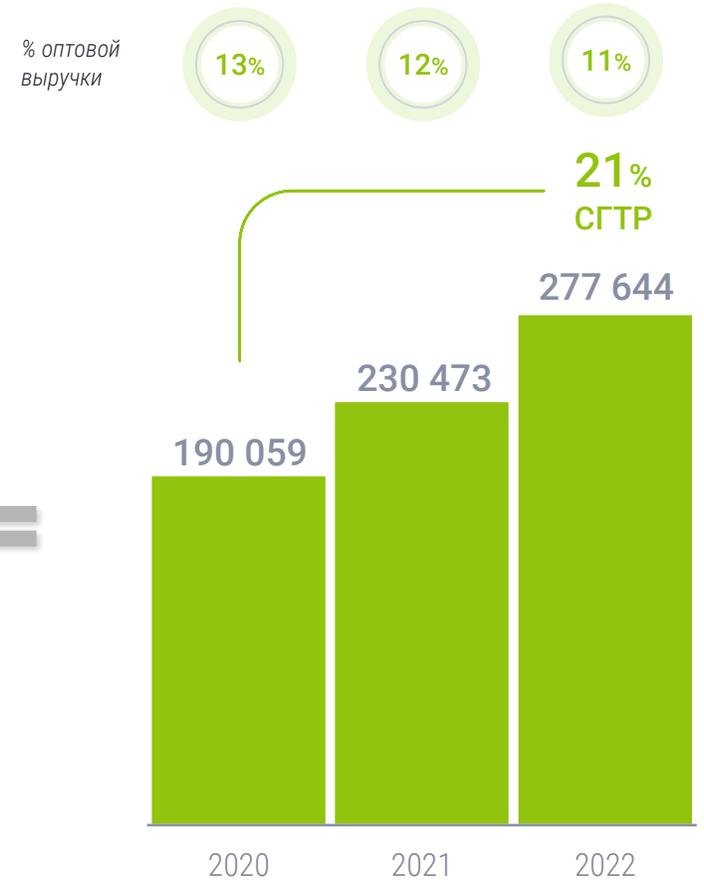
ПОВЫШЕНИЕ ПЛОТНОСТИ ПРОДАЖ⁽¹⁾

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



РОСТ ВЫРУЧКИ > 20% В ГОД

Динамика выручки (млн руб.)



Источник: данные Компании; аудированная отчетность по МСФО за 2020-2022 годы

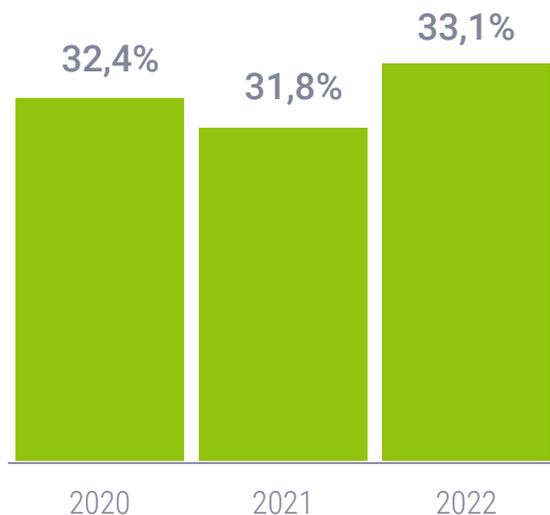
Примечания: 1 Плотность продаж рассчитывается как Розничная выручка за период / Средняя торговая площадь магазинов под управлением Компании за период



ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ ПОДДЕРЖИВАЕТ ВЫСОКУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

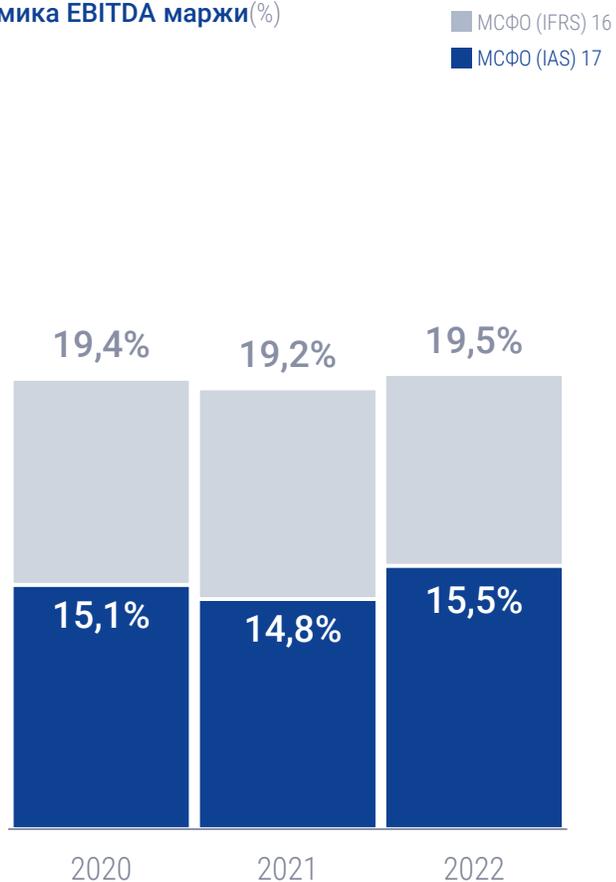
ПОВЫШЕНИЕ ВАЛОВОЙ МАРЖИ

Динамика валовой маржи(%)



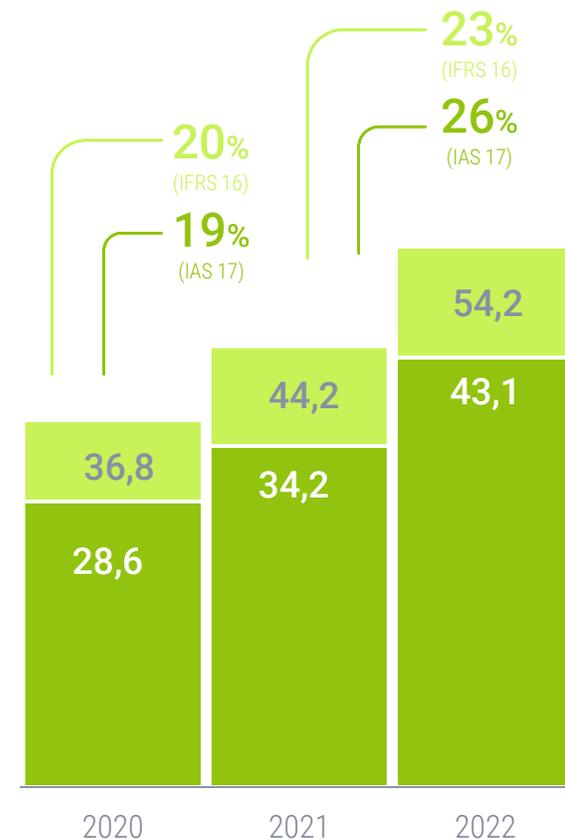
РЕКОРДНАЯ EBITDA МАРЖА

Динамика EBITDA маржи(%)



СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ EBITDA

Динамика EBITDA (млрд руб.)



Источник: данные Компании, аудированная отчетность по МСФО за 2020 - 2022 годы

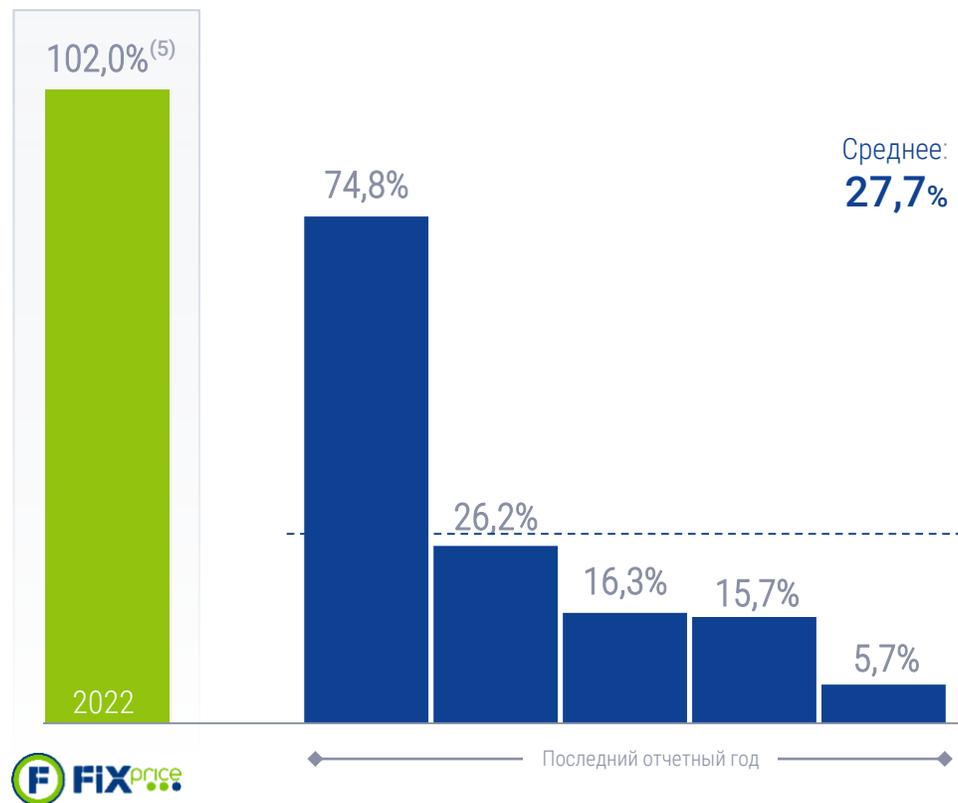
Примечания: EBITDA по стандарту IAS 17 рассчитывается как EBITDA по стандарту IFRS 16 за вычетом расходов на аренду и соответствующих не связанных с арендой расходов за исключением переменных платежей по аренде и стоимости аренды активов с низкой стоимостью

ЛИДЕР ОТРАСЛИ ПО РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАПИТАЛА⁽¹⁾⁽²⁾



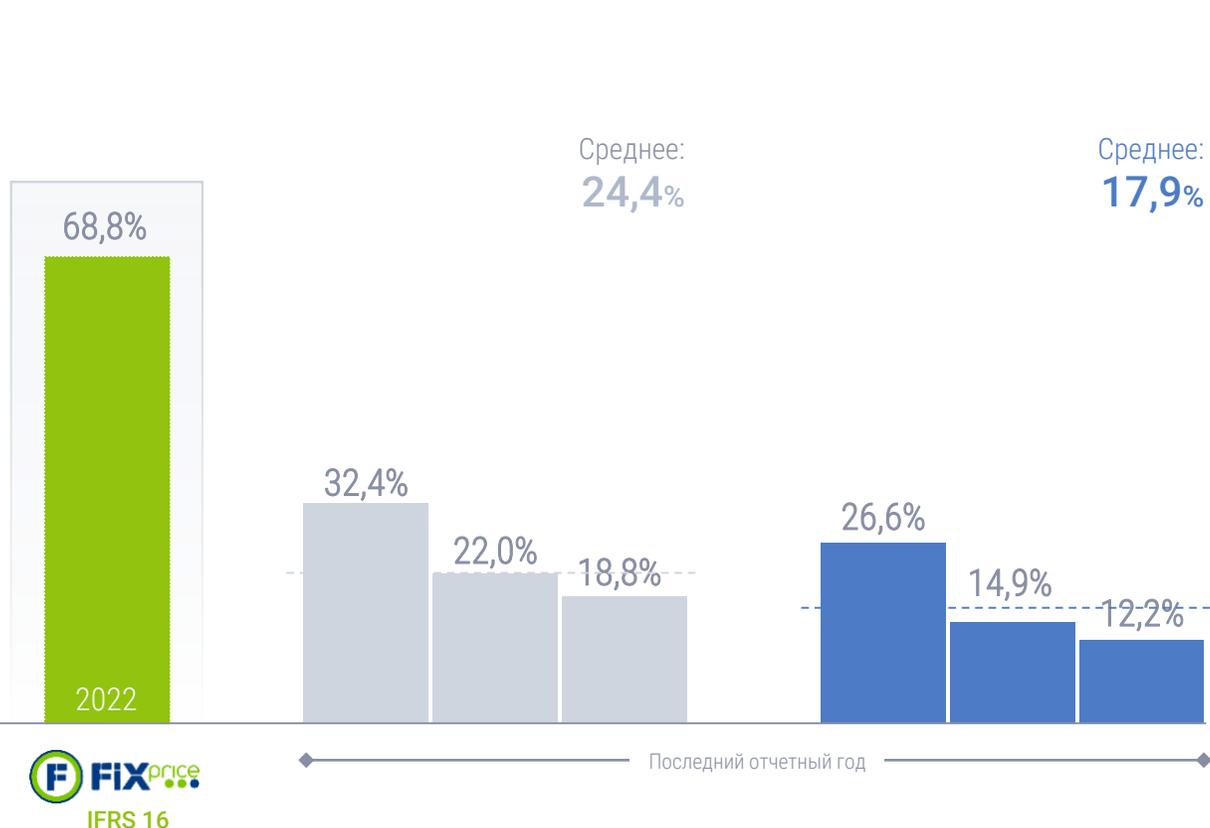
МАГАЗИНЫ ФИКС./НИЗКИХ ЦЕН – США⁽³⁾

Договоры аренды не учитываются на балансе



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

Договоры аренды учитываются на балансе



РОССИЙСКИЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ⁽⁴⁾

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

Notes: **1** По данным за 2021 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 4 КВАРТАЛ И 12 МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА

5



КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 4КВ / 12М 2022



13,9% / 20,5%

Рост выручки г/г



201 / 759

Чистые открытия ⁽¹⁾



5,2% / 11,0%

Рост скорр. LFL продаж ⁽²⁾



15 млрд руб. / 54 млрд руб.

EBITDA



19,9% / 19,5%

Рентабельность EBITDA



28,7%

Рост базы лояльных покупателей г/г

Источник: аудированная отчетность по МСФО за 2022 и 2021 годы, управленческая отчетность за 12М 2021, 12М 2022, 4КВ 2021 и 4КВ 2022

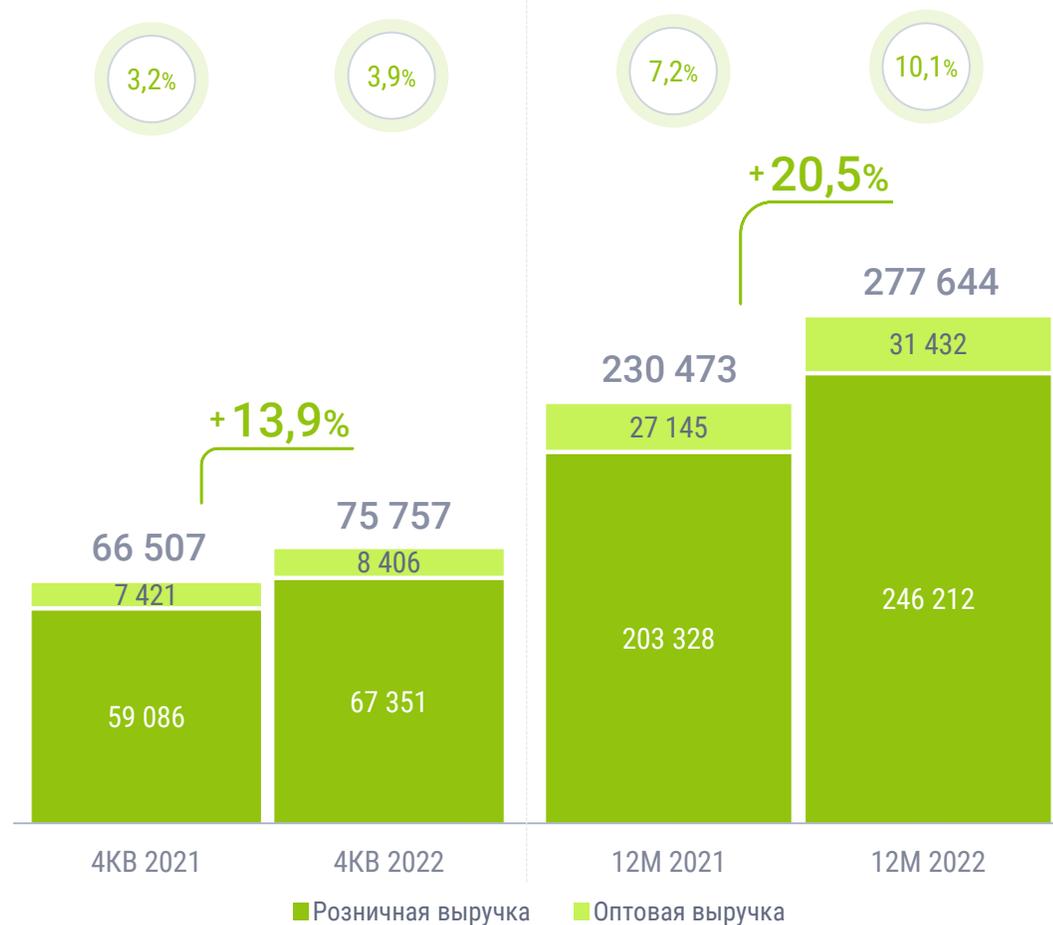
Notes: **1** Включая магазины под управлением Компании и франчайзинговые магазины; **2** LFL продажи, скорректированные на эффект укрепления рубля, рассчитаны на основании ежемесячных LFL продаж в зарубежных географиях, переведенных в рубли по среднему курсу за каждый сопоставимый месяц 2021 года



ВЫРУЧКА

(млн руб.)

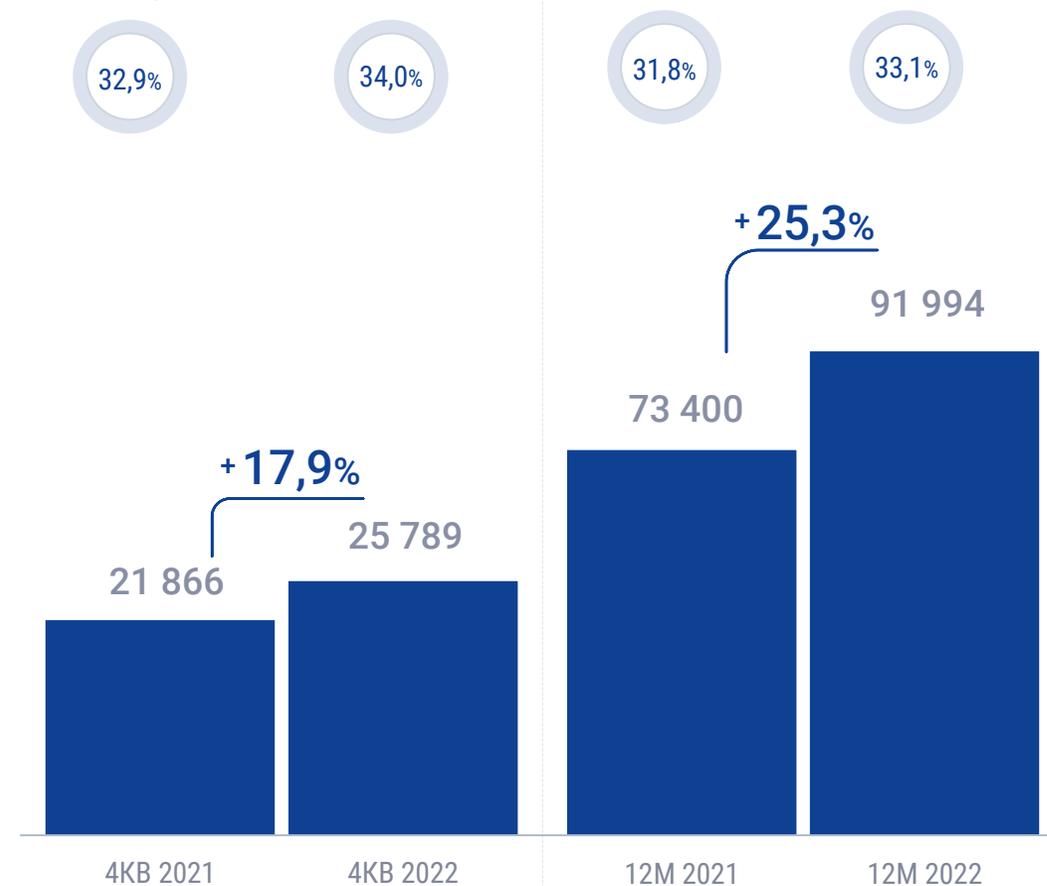
Рост LFL продаж



ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ

(млн руб.)

Валовая маржа



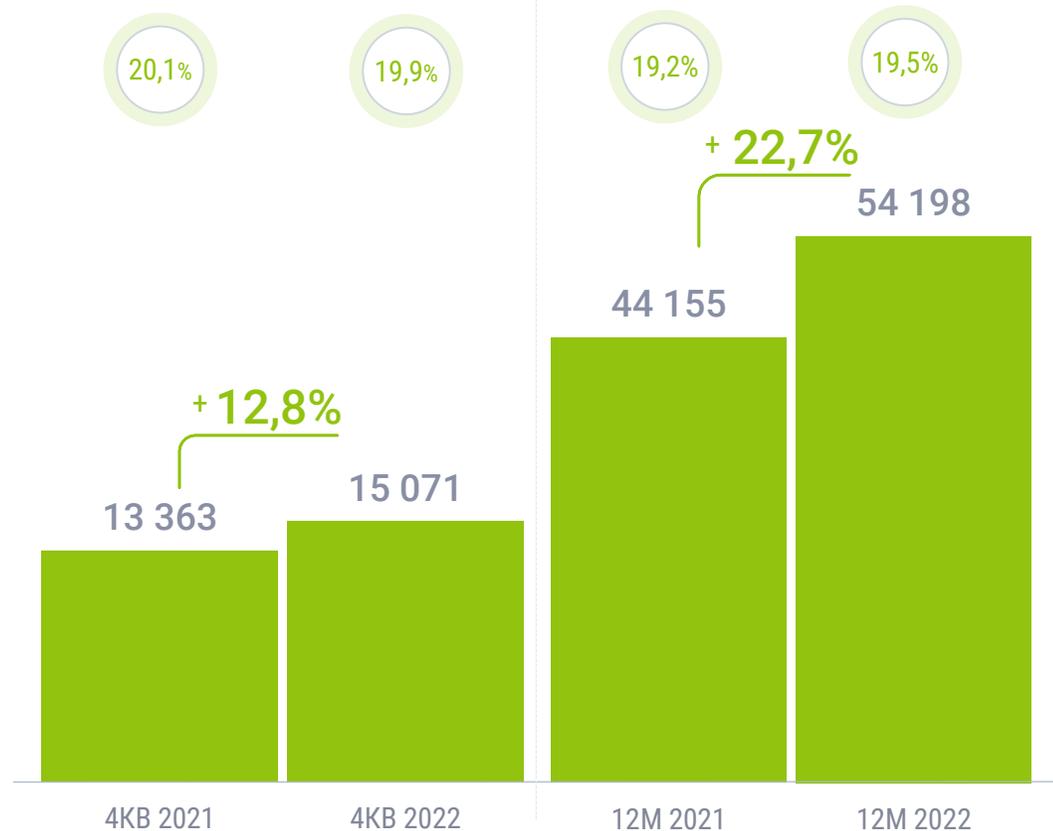
Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2022 и 2021 годы, управленческая отчетность за 12М 2021, 12М 2022, 4КВ 2021 и 4КВ 2022

УВЕРЕННЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ И ВЫСОКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

EBITDA (IFRS 16)

(млн руб.)

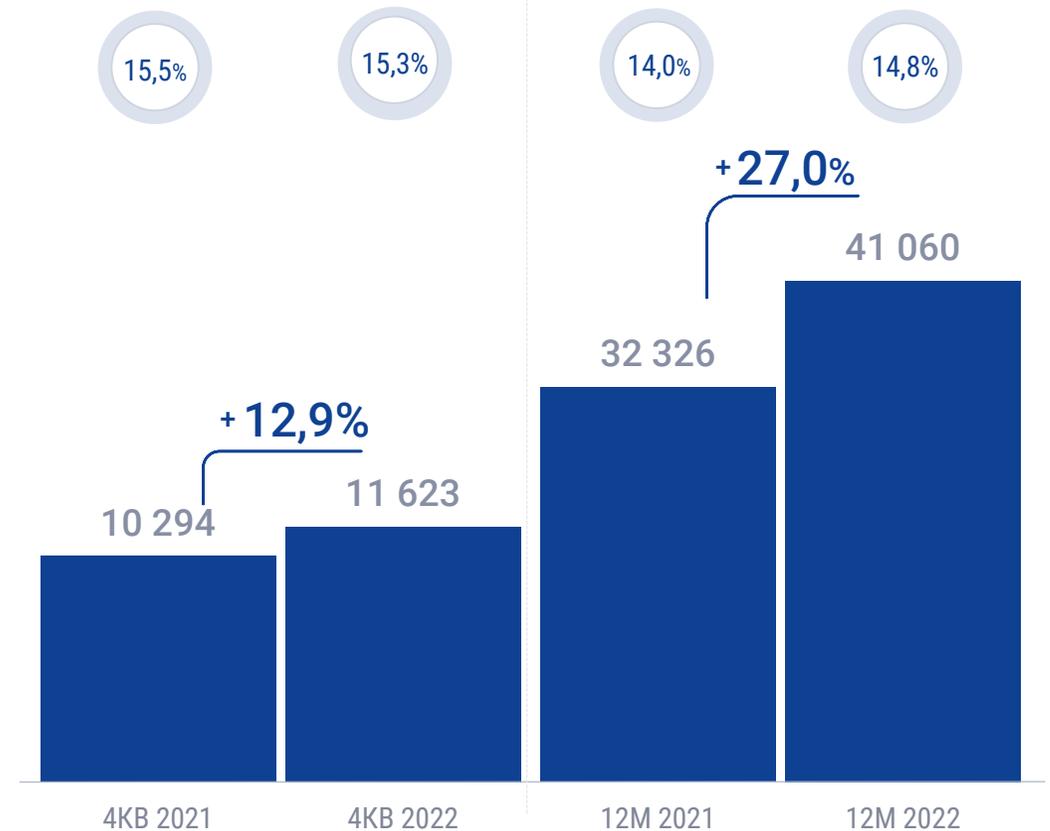
Рентабельность EBITDA (IFRS 16)



ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ

(млн руб.)

Операционная маржа



Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2022 и 2021 годы, управленческая отчетность за 12M 2021, 12M 2022, 4KB 2021 и 4KB 2022

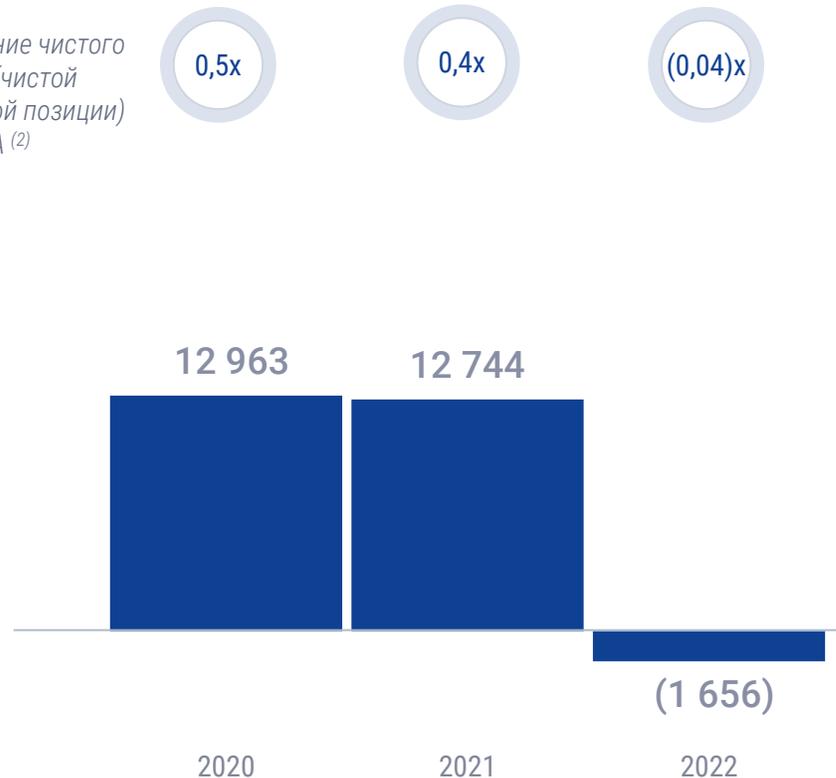


НИЗКИЙ ДОЛГ И ВЫСОКАЯ ГЕНЕРАЦИЯ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

ЧИСТЫЙ ДОЛГ / (ЧИСТАЯ ДЕНЕЖНАЯ ПОЗИЦИЯ)⁽¹⁾

(млн руб.)

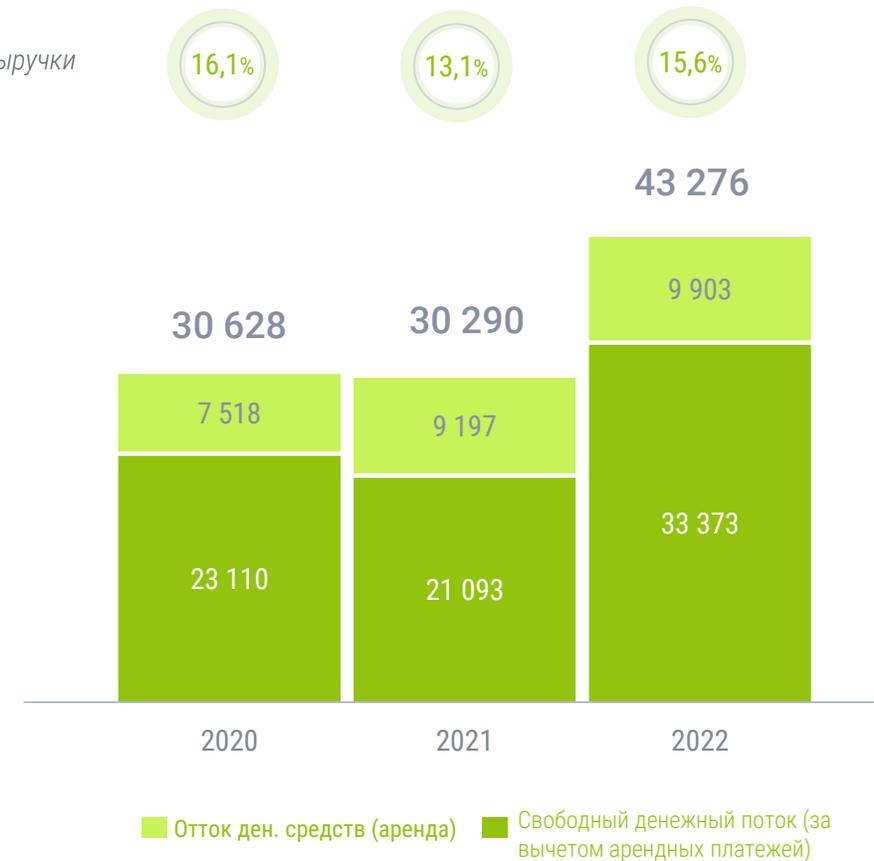
Отношение чистого долга / (чистой денежной позиции) к EBITDA ⁽²⁾



СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК⁽³⁾

(млн руб.)

% от выручки



Источник: Аудированная отчетность по МСФО за 2020-2022 годы

Примечания: 1 Чистый долг (Чистая денежная позиция) по IAS 17 рассчитывается как сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов за вычетом денежных средств и их эквивалентов; 2 Отношение чистого долга (чистой денежной позиции) 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

