

Обращение Генерального директора



2022 год был одним из самых непростых за всю историю Компании, тем не менее мы продолжили реализацию своей корпоративной стратегии, показав сильные операционные и финансовые результаты. Мы добились существенного роста выручки, а рентабельность по EBITDA превысила прогнозное значение, озвученное в рамках IPO в 2021 году. Мы также продолжили снижать и без того низкие показатели чистого долга и укреплять финансовое положение Компании.

Прежде всего я хотел бы поблагодарить всех своих коллег за их самоотверженную работу в интересах покупателей, эффективное реагирование на внешние изменения в течение года и усилия, направленные на обеспечение уникального и доступного товарного ассортимента, максимально соответствующего потребительским предпочтениям. Я также благодарен всем нашим покупателям за то доверие, которое они продолжали оказывать Компании в течение всего прошедшего года. Наши инициативы по формированию выгодных предложений по всему представленному ассортименту позволили увеличить число участников программы лояльности Fix Price на 29% год к году, до 22 млн человек.

Выручка

277,6 млрд руб.**+20,5%**Рентабельность по EBITDA
выше прогноза, данного
в рамках IPO**19,5%****+36** б. п.

Дмитрий Кирсанов,
Генеральный директор

Становимся сильнее, преодолевая вызовы

В прошедшем году мы провели большую работу по обеспечению бесперебойного функционирования всей нашей логистической системы и цепочки поставок. Так, мы обеспечили доставку приоритетных товаров по стабильным транспортным маршрутам, начали более тесно сотрудничать с экспедиторами и привлекать транспортные компании из малого и среднего бизнеса для тестирования новых морских путей. Мы также продолжали изучать возможности закупок товаров у новых российских и зарубежных производителей для повышения гибкости на случай изменения поставщиками стратегии работы на ключевых для Компании рынках.

Эффективное и быстрое расширение нашей сети, успешная реализация модели низких цен и быстрая ротация ассортимента зависят от наших компетенций в поиске поставщиков и работе платформы дистрибуции. В 2022 году мы увеличили общее количество РЦ Компании с восьми до десяти, введя в эксплуатацию собственный РЦ в Новосибирске общей площадью 23 387 кв. м, а также заключив договор аренды нового РЦ общей площадью 37 162 кв. м в Самарской области. Общая площадь наших РЦ достигла примерно 343 тыс. кв. м.

10

современных
РЦ

+2

РЦ в 2022 году

~343 000 кв. м

общая площадь наших РЦ

+60 549 кв. м

прирост площади РЦ в 2022 году

Кроме того, мы продолжили расширять сеть наших магазинов, обеспечивая выполнение заявленных в рамках IPO Компании целей по чистым открытиям. В 2022 году мы увеличили сеть на 671 магазин под управлением Компании (+15,4% год к году) и 88 франчайзинговых магазинов (+16,4% год к году). Таким образом, общее количество магазинов Fix Price выросло на 759, что превышает собственный прогноз Компании (750 чистых открытий по итогам года). При этом общая торговая площадь магазинов выросла на 168,5 тыс. кв. м (+15,9% год к году). Мы сохранили уверенную динамику роста и в 2023 году, открыв в январе первые магазины Fix Price в Монголии и тем самым расширив наше международное присутствие до восьми стран.

7

стран
присутствия
в 2022 году

+759

чистых открытий
в 2022 году,
что выше прогноза,
заявленного
в рамках IPO

5 663

магазина

В магазинах Fix Price используется отечественное оборудование, а техническая поддержка ИТ-решений осуществляется собственными силами, что позволяет нам успешно расширять торговую сеть и минимизировать перебои в цепочках поставок. Кроме того, в 2022 году, несмотря на трудности с закупкой строительных материалов и скачки цен, рост капитальных затрат на открытие магазинов оставался на уровне ниже непродовольственной инфляции. Вместе с тем Компания соблюдала умеренные сроки открытия новых магазинов благодаря усовершенствованной проектной документации и сильной переговорной позиции при согласовании условий с арендодателями.

Высокие показатели благодаря устойчивой бизнес-модели

По итогам 2022 года сопоставимые продажи (LFL) выросли на 10,1%, что соответствует прогнозу, озвученному в рамках IPO в 2021 году. Подобный результат в очередной раз подтвердил эффективность бизнес-модели Компании даже в неблагоприятных внешних условиях. Мы также смогли достичь роста среднего чека на 12,9%, а совокупный рост LFL продаж продовольственных товаров и товаров drogeri (бытовой химии, косметики и гигиены) в российских магазинах сети составил 22,8%. При этом наблюдалось сокращение LFL трафика на 2,5% на фоне более осторожного потребительского поведения и снижения реальных располагаемых доходов у населения в 2022 году.

В отчетном году выручка Fix Price увеличилась на 20,5% по сравнению с предыдущим годом, до 277,6 млрд руб., за счет расширения сети и роста сопоставимых продаж благодаря активному управлению товарными запасами и поддержанию привлекательности нашего ценностного предложения для покупателей.

В то же время показатель EBITDA вырос на 22,7%, до 54,2 млрд руб., а рентабельность по EBITDA увеличилась на 36 б. п. до рекордно высокого уровня в 19,5% (выше прогноза, озвученного в рамках IPO) за счет значительного роста валовой рентабельности, который был частично нивелирован увеличением коммерческих и административных расходов. При этом чистая прибыль практически не изменилась год к году, составив 21,4 млрд руб.

Поддержание высокого уровня информационной прозрачности для инвесторов и акционеров

Мы, как и прежде, стремимся обеспечить прозрачность нашей деятельности, прилагая максимум усилий к тому, чтобы сохранить доверие всех заинтересованных сторон. Несмотря на то что год был крайне непростым практически для всех отраслей, мы сохранили приверженность принципам открытости и раскрытия информации в соответствии с передовыми практиками, регулярно публикуя финансовые и операционные результаты.

В связи с высоким уровнем неопределенности и изменениями в регуляторной среде в течение отчетного периода Совет директоров в сентябре 2022 года принял решение временно приостановить действие дивидендной политики Группы. При этом Компания намерена вернуться к выплате дивидендов в обозримом будущем, и о прогрессе в этом отношении мы будем своевременно сообщать рынку.

Выстроенная система корпоративного управления и менеджмента

В отчетном периоде мы продолжили выстраивать эффективную систему корпоративного управления в соответствии с передовыми практиками для обеспечения защиты прав акционеров и других заинтересованных сторон. Одним из важнейших шагов в этом направлении стало решение об изменении юрисдикции Компании с Британских Виргинских островов на Республику Кипр для упрощения холдинговой структуры Группы. По завершении в мае 2022 года процедуры редомициляции Компания провела

реорганизацию в форме присоединения своей кипрской дочерней компании Kolmaz Holdings Ltd., в результате чего Компания стала единственным правопреемником.

Еще одним важным изменением в области корпоративного управления стало внедрение нового подхода к организации бизнес-процессов и их взаимодействию с системами внутреннего контроля и управления рисками с целью повышения эффективности деятельности в условиях быстро меняющейся внешней среды. В 2022 году мы запустили проект «Процессы помогают», целью которого стала оптимизация бизнес-процессов и повышение производительности при сохранении низкого уровня расходов и высоких стандартов качества.

Реализация стратегии ESG

Мы стремимся сделать учет ESG-факторов неотъемлемой частью повседневной деятельности Компании. В 2022 году мы продолжили реализацию наших ключевых стратегических приоритетов «4П».

Мы начали раскрывать информацию, руководствуясь подходом и основными принципами, изложенными в рекомендациях TCFD¹ и продолжили отслеживать выбросы парниковых газов (ПГ).

В 2022 году Компания представила новые экологичные пакеты, состоящие на 40% из переработанного полиэтилена, которые стали чрезвычайно популярны среди наших покупателей. Мы также продолжили финансирование благотворительного фонда «Лига будущих чемпионов», оказывающего поддержку молодым футболистам.

Готовность к будущему росту

Несмотря на все сложности, связанные с текущей геополитической и экономической нестабильностью, мы намерены и дальше выполнять все имеющиеся обязательства в рамках социальной ответственности и продолжать заботиться о наших покупателях. Мы планируем, как и ранее, предлагать им востребованные товары по самым выгодным ценам, продолжая в полной мере обеспечивать соответствие ассортимента их предпочтениям и потребностям. Мы верим в то, что помогаем покупателям повышать качество повседневной жизни, и уверены, что такой подход также способствует созданию стоимости для наших акционеров и других заинтересованных лиц.

Я хотел бы поблагодарить Совет директоров за стратегическое видение, а всех сотрудников Fix Price – за вклад в достижение столь впечатляющих результатов в это непростое время. Я считаю, что эти достижения позволяют нам с оптимизмом смотреть в будущее и продолжать развиваться.

¹ От англ. Task Force on Climate Related Financial Disclosures – Рабочая группа по вопросам раскрытия финансовой информации, связанной с изменением климата