



Стратегические преимущества

Ключевые факторы успеха

Сильные стороны

Наши достижения



Лидер на крупном и растущем рынке

Fix Price – лидер российского рынка товаров по низким фиксированным ценам с долей рынка ~90%.

Кроме того, наши темпы органического роста по сравнению с другими публичными ритейлерами¹, работающими в формате низких фиксированных цен, стабильно остаются одними из самых высоких

16 лет

развития бизнеса

~5 700 магазинов

80

российских регионов

6

зарубежных стран присутствия

~90%

доля на российском рынке товаров по низким фиксированным ценам



Уникальное ценностное предложение для покупателей

Fix Price стремится поддерживать самые низкие цены на весь широкий ассортимент товаров, что обеспечивает потребителям значительную экономию по сравнению с покупками у других офлайн- и онлайн-ритейлеров.

Мы предлагаем нашим покупателям разнообразные, уникальные и постоянно меняющиеся товары в формате, напоминающем увлекательную «охоту за сокровищами», и помогаем им повысить качество жизни

60%

высокий NPS

~21,9 млн

зарегистрированных участников программы лояльности

56%

розничных продаж в 2022 году пришлось на долю держателей карт лояльности Fix Price

~2/3

в розничных продажах составляет постоянно обновляемый ассортимент, ротируемый до шести раз в год



Операционная эффективность

Эффективная бизнес-модель Fix Price основана на оптимизации процесса принятия решений, гибкости управления, стандартизации торговой сети с высоким уровнем автоматизации операционных процессов, централизованной логистикой и эффективной системой закупок и подбора поставщиков

Магазины единого формата: использование согласованной общей концепции во всех магазинах сети, с единым ассортиментом, ценами и оформлением торговых залов

10

РЦ, в том числе 6 собственных и 4 арендованных общей площадью

~343 000 кв. м

>500

локальных и зарубежных поставщиков, с которыми поддерживаются долгосрочные отношения

SAP ERP

работа на локальной системе с первого дня

¹ На основе информации, опубликованной в открытых источниках о публично торгуемых американских и международных долларовых магазинах / магазинах низких цен, в частности Dollar General, Dollar Tree, Five Below, Grocery Outlet, Ollie's, B&M, Dino, Dollarama

Ключевые факторы успеха



Существенный потенциал роста

Потенциал рынка товаров по низким фиксированным ценам в России оценивается приблизительно в 15,6 тыс.¹ магазинов (включая магазины Fix Price), что почти в 3,1 раза превышает текущее количество магазинов Компании.

Емкость рынка товаров по низким фиксированным ценам в Беларуси и Казахстане составляет порядка 3 тыс. магазинов

Сильные стороны

Наши достижения

759

чистых открытий в 2022 году

+21%

совокупный среднегодовой темп прироста выручки за 2020–2022 годы

Стандартизация

всей сети магазинов, обеспечивающая быстрый темп открытий магазинов и масштабную экспансию



Впечатляющие финансовые показатели

Fix Price – один из лидеров по показателям роста выручки и прибыльности среди мировых публичных ритейлеров, работающих в формате низких фиксированных цен²

Высокая рентабельность по EBITDA на уровне

19,5%³

10

месяцев

средний срок окупаемости магазина

4,8

млн руб.

средний уровень капитальных затрат на открытие нового магазина в 2022 году



Первоклассная команда менеджмента с глубокой отраслевой экспертизой

Отдельным преимуществом Компании является значительный опыт акционеров-основателей и менеджмента по запуску и масштабированию непродовольственных розничных сетей, в том числе дискаунтеров, предпринимательский дух, культивируемый на всех уровнях, а также плоская организационная структура, позволяющая быстро и эффективно принимать решения

Команда высшего руководства с глубокой экспертизой в ритейле; управленческий контур характеризуется низкой текучестью кадров

Корпоративные политики, разработанные совместно с международной юридической фирмой для обеспечения прозрачности, соответствия лучшим мировым практикам в области корпоративного управления и устойчивого развития

Адресные инструменты мотивации и КПЭ для руководства Компании; долгосрочная программа мотивации, ориентированная на достижение стратегических целей Компании

¹ Источник: INFOLine

² На основе информации, опубликованной в открытых источниках о публично торгуемых американских и международных долларовых магазинах / магазинах низких цен, в частности Dollar General, Dollar Tree, Five Below, Grocery Outlet, Ollie's, B&M, Dino, Dollarama

³ Данные за 2022 год в соответствии с IFRS 16