



ПАО «Фикс Прайс»

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

*Лидер формата магазинов
фиксированных цен в России*

МАРТ 2026

Заявление об ограничении ответственности

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 обновляется 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, условностям 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 сообщество 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.

У Компании есть действующий листинг акций на Московской бирже (MOEX) под тикером «FIXR».

Лидер формата магазинов фиксированных цен в России

**ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ НА
КРУПНОМ РЫНКЕ
БЕЗ ПРЯМЫХ
КОНКУРЕНТОВ**



=
рынок магазинов
фиксированных цен

92%

доля на рынке магазинов
фиксированных цен⁽¹⁾

> 18 000

потенциал количества
магазинов в России,
Казахстане и Беларуси⁽¹⁾



**УНИКАЛЬНОЕ
ЦЕННОСТНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

7 818

магазинов в шаговой
доступности⁽²⁾

>2 000

регулярно ротируемых SKU
в food, drogerie⁽³⁾, non-food

82%

ассортимента по цене
₽199 или ниже



**ВЫСОКАЯ
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
С ПОТЕНЦИАЛОМ
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
ДИВИДЕНДОВ**

313,3
млрд руб.

выручка
2025 г.

7,4%
рентабельность

EBITDA (IAS 17)
2025 г.⁽⁴⁾

11,2
млрд руб.

чистая прибыль
2025 г.⁽⁵⁾



Источники: данные Компании; INFOline

Примечания: все данные указаны за 12M 2025 г., если не указано иное; **(1)** По данным INFOline, доля Фикс Прайс Россия на российском рынке магазинов фиксированных цен составляла 91,6% в 2025 г. на базе объема продаж, включая НДС;

(2) Совокупное количество магазинов под управлением Компании и магазинов-франчайзи в РФ и прочих странах присутствия Компании; **(3)** Категория включает: бытовую химию, косметику и товары для гигиены; **(4)** EBITDA по стандарту IAS 17; **(5)** По стандарту IFRS 16

Выстроенная стратегия роста и укрепления лидерства

Продолжение экспансии



Органический рост базы магазинов

Последовательное
расширение сети

~700

чистых открытий в год⁽¹⁾

Стандартизация процесса открытия на
основных рынках присутствия

18 000+

потенциал количества магазинов фикс.
цен в РФ, Казахстане и Беларуси⁽²⁾

Возможность увеличения присутствия
в труднодоступных регионах

Усиление логистики для
поддержки масштабирования

Дальнейшее совершенствование операционной эффективности бизнеса



Рост LFL⁽³⁾ показателей

Гибкое управление ассортиментом
для охвата новой аудитории и рынка



Ввод новых товарных категорий



Ввод новых прайс-поинтов



Регулярное введение новых
уникальных товаров в ассортимент



Развитие каналов присутствия

Расширение и сегментация лояльной
аудитории



Инфлюенсеры



Родители и подростки

Обеспечение ценового лидерства для
пересекающегося ассортимента



Стремление к «первой» цене
на популярные товары



Улучшение рентабельности EBITDA

Поддержание себестоимости и валовой
прибыли на целевом уровне

Оптимизация SG&A расходов,
автоматизация процессов

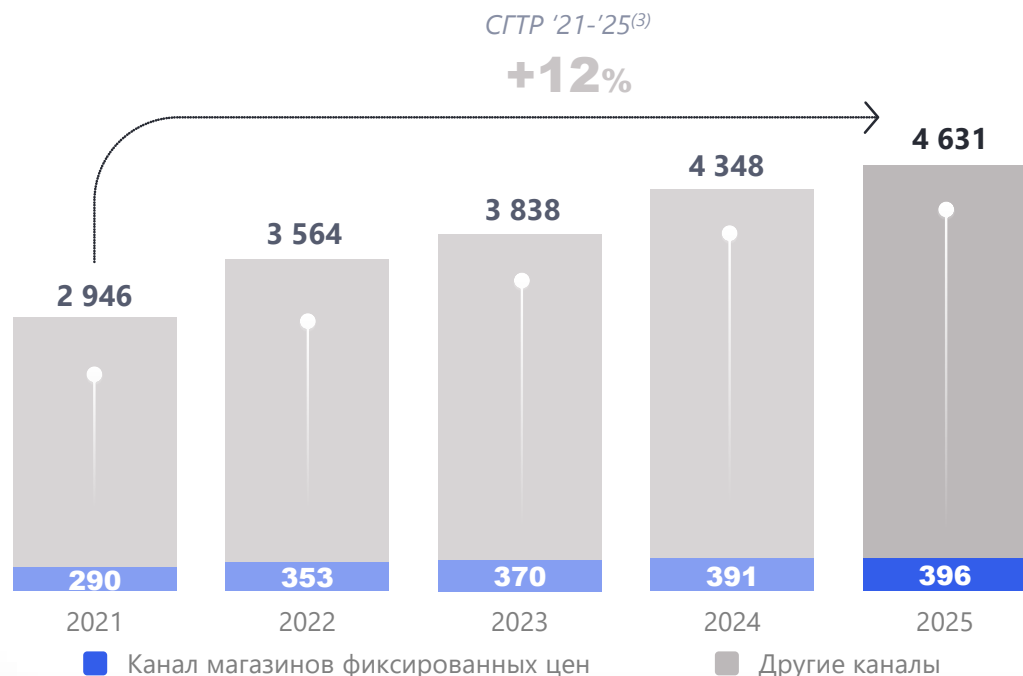
Поддержание плотности продаж за счет
повышения эффективности
использования полочного пространства

Сохранение прибыльной структуры
ассортимента с существенной долей
высокомаржинального non-food

Потенциал роста на перспективном целевом рынке в одной из крупнейших вертикалей розничной торговли

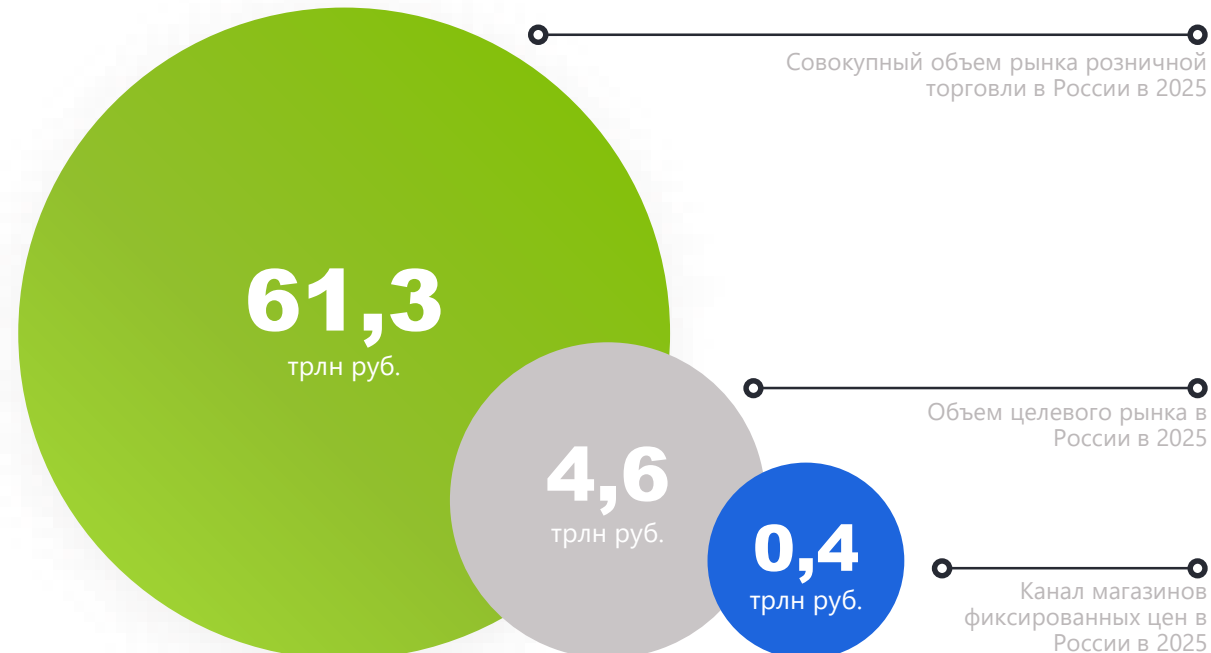
Устойчивый рост целевого рынка⁽¹⁾ и канала магазинов фиксированных цен⁽²⁾

Млрд руб.



Огромный потенциал на целевом рынке⁽¹⁾

Структура целевого рынка⁽⁴⁾



Благоприятные условия для развития рынка товаров по фиксированным ценам

>146 млн чел.

Население России по состоянию на 1 января 2025 г.

62%

Население России с доходом ниже 60 тыс. рублей в месяц⁽⁵⁾

81%

Покупателей обычно сравнивают цены на товары⁽⁶⁾

Источники: данные Компании; Росстат; INFOLine; исследование NielsenIQ; публичные данные
 Примечания: **(1)** Общий объем целевого рынка включает в себя розничную торговлю товарами, которые по цене и ассортименту схожи с товарами по низким фиксированным ценам, но в настоящее время доступны через различные розничные каналы. Источник: INFOLine; **(2)** Канал магазинов низких фиксированных цен охватывает розничные магазины, специализирующиеся на продаже товаров общего назначения, таких как одежда, автомобильные запчасти, бакалейные товары, игрушки, скобяные изделия, товары для дома и продукты питания, как правило, по низким ценам, иногда с использованием одной или нескольких фиксированных ценовых категорий; **(3)** СГТР – среднегодовой темп роста за период; **(4)** Включая НДС; **(5)** Данные Росстата за 2024 год; **(6)** По данным исследования Нильсен «FMCG 2026. Тренды, точки роста и покупатель», от февраля 2026 г.

Беспорное лидерство на рынке магазинов фиксированных цен с потенциалом для расширения

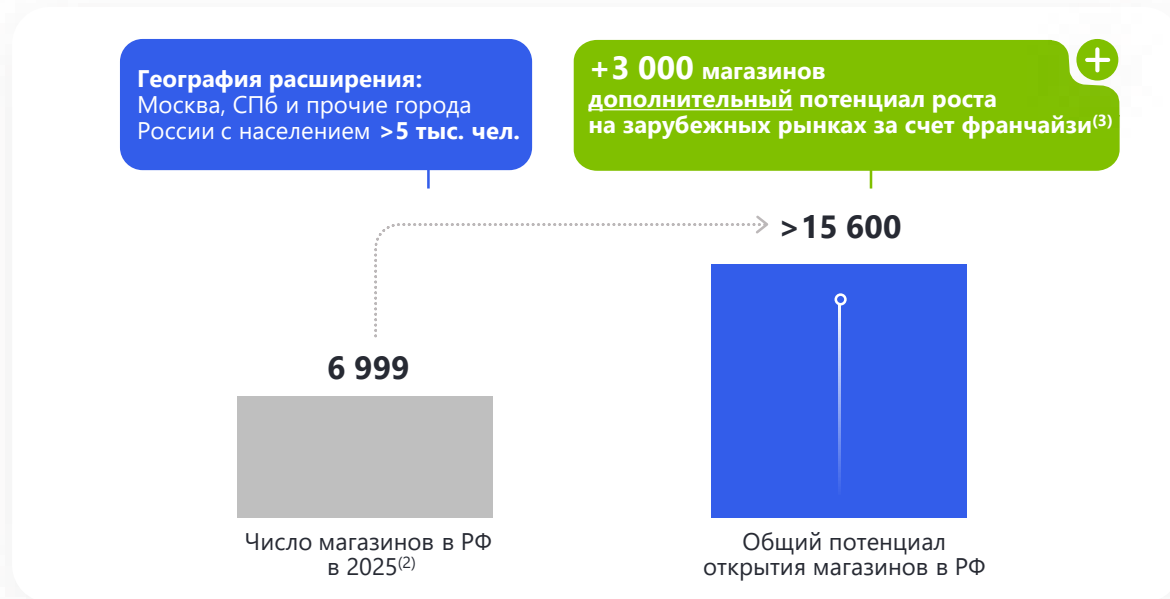
Фикс Прайс Россия – абсолютный лидер рынка

Доли игроков на рынке фиксированных цен в России, %



Значительное количество потенциальных локаций для открытия новых магазинов в России

Потенциальное число магазинов фиксированных цен в России, ед.



Высокие барьеры для входа, подкрепляющие рыночное доминирование

- 1** Инвестиции в развитие бренда и лояльность клиентской базы
- 2** Отлаживание эффективной цепочки поставок и операционной модели
- 3** Масштабные ресурсы на создание логистической инфраструктуры

Неоспоримые преимущества Фикс Прайс для дальнейшего масштабирования

- 1** Масштабируемость во всех регионах страны за счет схожей рентабельности
- 2** Привлечение покупателей во всех сегментах (вкл. более состоятельных покупателей)
- 3** Удобное местоположение поддерживает посещаемость

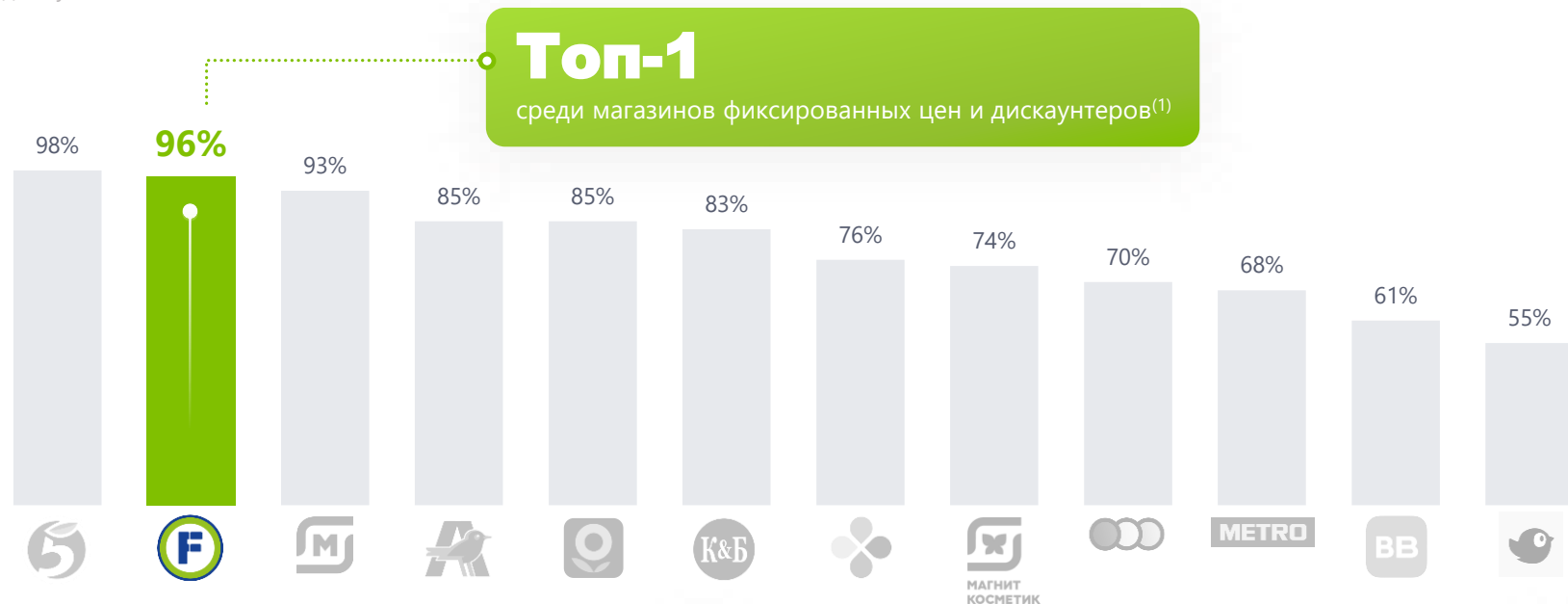
Источники: данные Компании; Росстат; INFOline; публичные данные

Примечания: **(1)** Канал магазинов низких фиксированных цен в России по данным INFOline за 2025 г.; **(2)** Совокупное количество магазинов под управлением Компании и магазинов-франчайзи в РФ; **(3)** По данным INFOline, общий потенциал открытия магазинов фиксированных цен в других близлежащих странах: Беларусь и Казахстан (~3,0 тыс.)

Бренд Fix Price – международный символ рынка магазинов фиксированных цен

Трофейный бренд, известный большинству потребителей

Индекс узнаваемости, %⁽¹⁾



90%

индекс доверия
к бренду **Fix Price**⁽²⁾

19+ лет

присутствие бренда
Fix Price на рынке



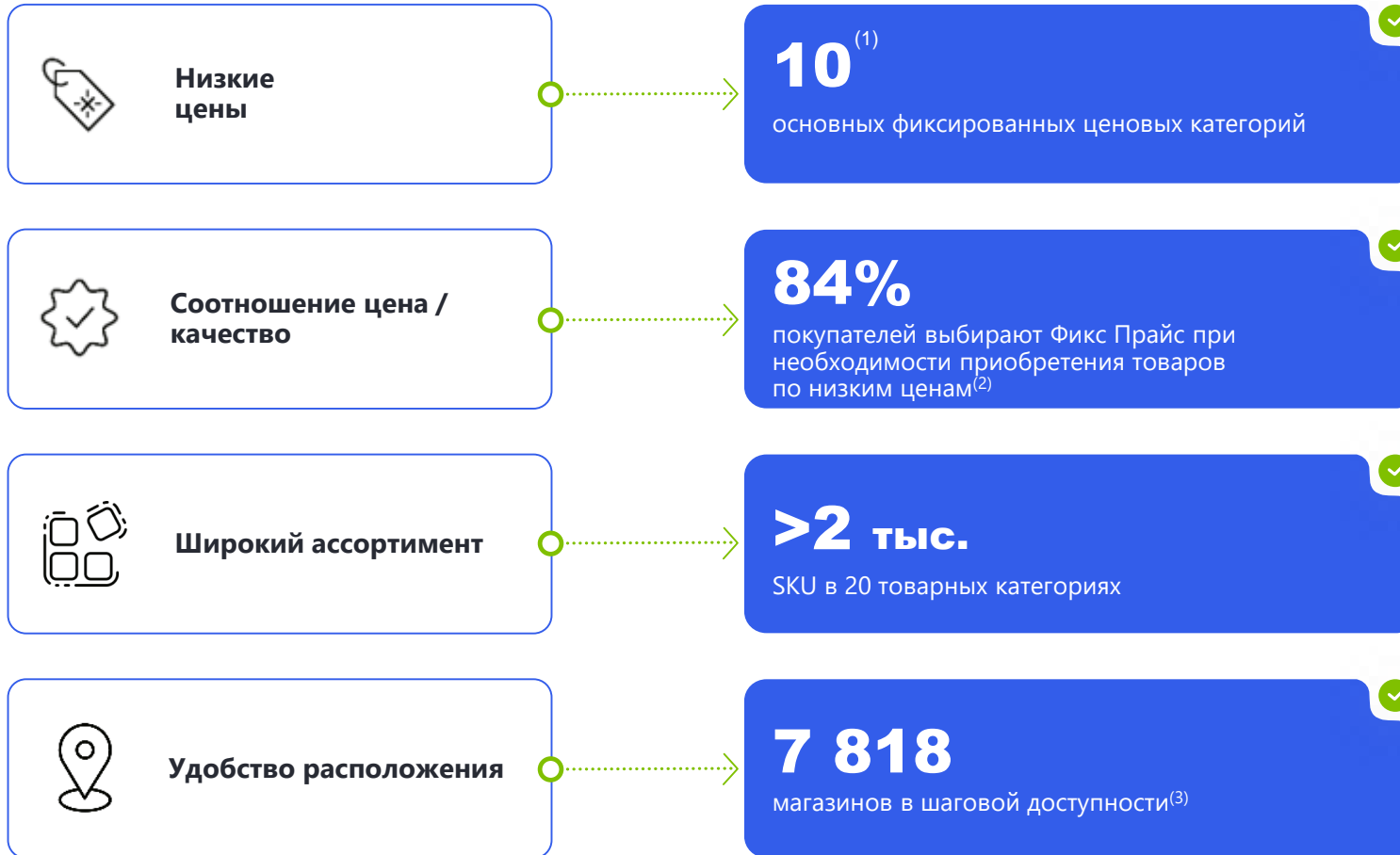
Источники: данные Компании, Ромир, Вектор

Примечания: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; **(1)** По данным исследования Вектор за 2025 г. по доле населения РФ, которая знает сеть магазинов хотя бы по названию среди следующих сетей: Пятерочка, Fix Price, Магнит, Ашан, Лента, К&Б, Ozon, Wildberries, Перекресток, Магнит Косметик, Светофор, Чижик, Яндекс Маркет, Детский мир, Metro, ВкусВилл, ОКЕЙ, Дикси, Бристоль, Галамарт, SPAR, Монетка, Улыбка Радуги, Глобус, Верный, Маяк, Доброцен, Ярче!, Моя цена, Победа, Да!, НАШ гипермаркет; **(2)** Данные согласно исследованию Ромир по состоянию на март 2025 г.

Мы знаем наших покупателей и их привычки

Глубокое понимание потребностей аудитории ...

... позволяет Компании успешно их адресовать ...



... и предлагать интересные товары для новых категорий покупателей



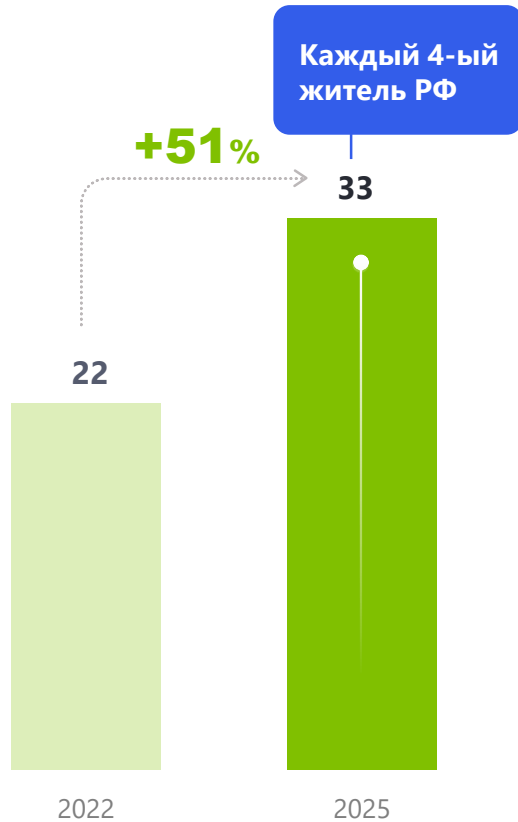
Источники: данные Компании; Вектор

Примечания: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; (1) Тестируются новые ценовые категории 449 руб. и 499 руб.; (2) По данным маркетинговых исследований Вектор, среднее за весну и осень 2025 г.; (3) Совокупное количество магазинов под управлением Компании и магазинов-франчайзи в РФ и прочих странах присутствия Компании

Выгодная для покупателей программа лояльности

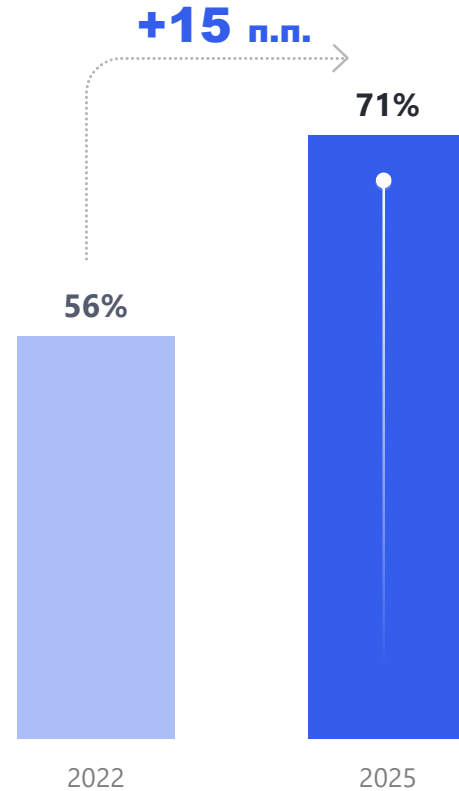
Стабильно растущая база лояльных покупателей⁽¹⁾

Кол-во лояльных покупателей, млн чел



Рост доли выручки пользователей программы лояльности

Доля выручки пользователей программы лояльности от розничной выручки, %



У лояльного покупателя

в ~2X раза
более высокий средний чек

70%

+5 п.п.⁽³⁾

индекс лояльности покупателей (NPS)⁽²⁾
vs ~35% NPS
по некоторым ритейлерам⁽⁴⁾



Источники: данные Компании; Вектор, публичные данные

Примечания: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; **(1)** Покупателей, обладающих картой лояльности; **(2)** По данным маркетинговых исследований Вектор, среднее за весну и осень 2025 г.; **(3)** В сравнении с данными исследования Вектор, среднее за весну и осень 2024 г.; **(4)** Указаны доступные публичные данные по NPS 2024 г. для известных российских офлайн ритейлеров эконом-формата

Широкий и диверсифицированный ассортимент

Доля категорий в розничных продажах 2025 г. ⁽¹⁾

%

Стратегический фокус на рост категорий и привлечение трафика



31% Продовольственные товары

- Расширение ассортимента «азиатскими» товарами и алкогольной продукцией



24% Бытовая химия, косметика и гигиена

- Прямая работа и уникальные проекты с производителями, предлагающими лучшую цену

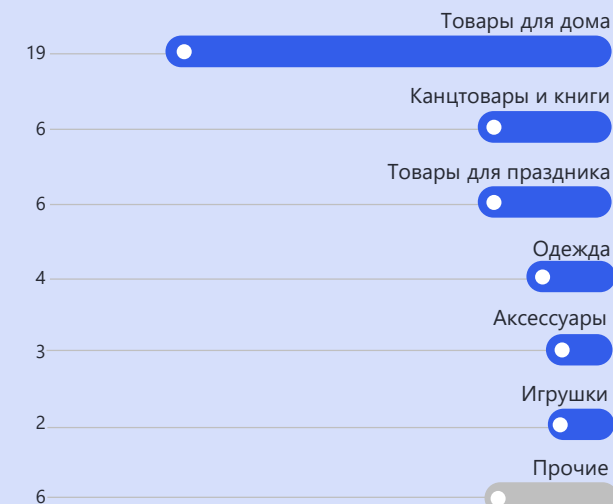


Стратегический фокус на поддержание маржинальности



Непродовольственные товары 46% ⁽¹⁾

- Расширение и диверсификация ассортиментной матрицы
- Сохранение общей маржинальности бизнеса и CVP



Источник: данные Компании

Примечание: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; (1) Сумма элементов разбивки может не полностью равняться 100% или соответствовать общему значению из-за округления

Удобные ценовые категории, где каждый найдет что-то для себя ⁽¹⁾

₽55

₽59

₽79

₽99

₽149

₽199

₽249

₽299

₽349

₽399

Поддержание базовой группы товаров первой необходимости по традиционно низким ценам

Примеры отдельных категорий товаров

Бытовая химия



Товары для дома



Еда, напитки и сладости



Расширение ассортимента категориями товаров с более высоким средним чеком, но с сохранением наилучшей цены

Примеры отдельных категорий товаров

Бижутерия



Декор



Авто- и вело товары



82% ассортимента **не выше 199** руб.

18% ассортимента **>200** руб.

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 **₽299**

Надо же! Дешевле этот товар нигде не найти!




2 **₽99**

Выглядит классно, плюс это не дорого




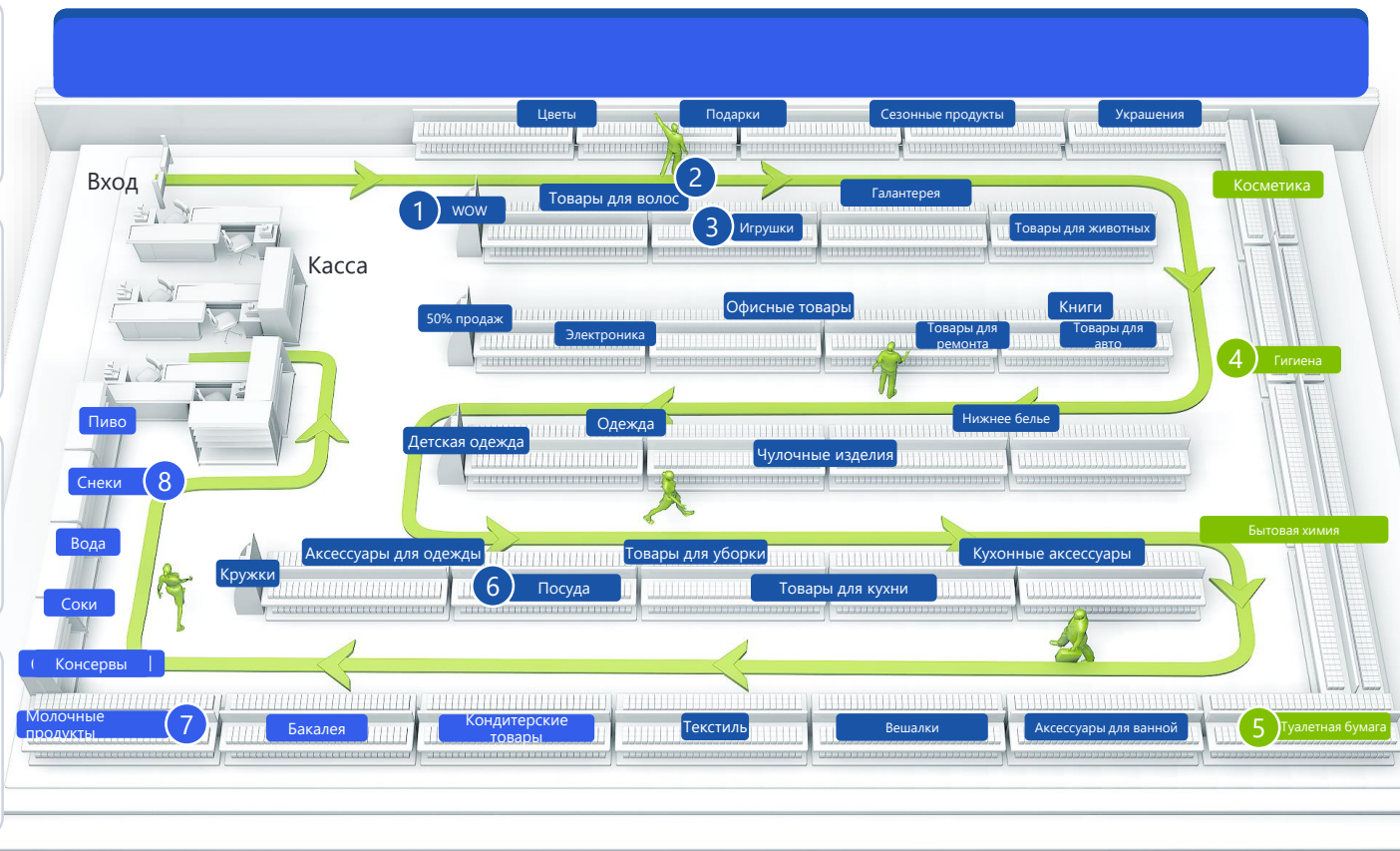
8 **₽39,5**

Столько покупок сделано – теперь можно и перекусить!




7 **₽99**

Чуть не забыла купить молоко...

3 **₽99**

Какой интересный набор!




4 **₽69**

Отлично, здесь есть ватные палочки, и они стоят довольно дешево!




5 **₽126,5**⁽¹⁾

Надо запастись мылом и туалетной бумагой!



6 **₽69**

Мне как раз нужен был салатник...



Непродовольственные товары

Продовольственные товары

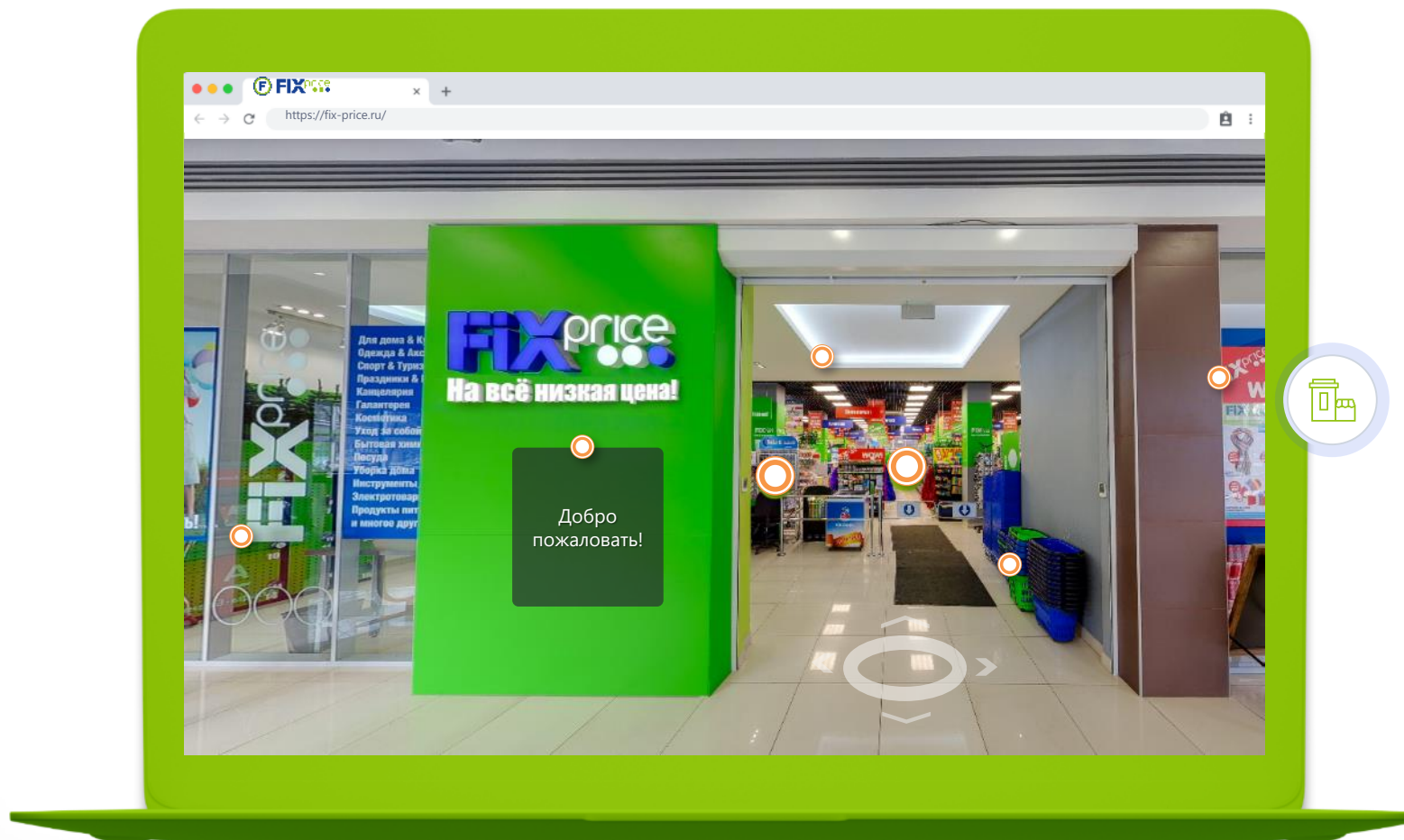
Бытовая химия и гигиена

Сумма покупки: **₽ 900**

Источник: данные Компании; иллюстративная корзина и стандартная планировка магазина
 Примечания: цены в рублях на февраль 2026 г. (1) С учетом цены туалетной бумаги за 83 руб. и мыла за 43,5 руб.

Вместо тысяч слов: знакомство с магазином Fix Price

Виртуальный тур по магазину



Уникальное ценностное предложение для клиента

Фикс Прайс выгодно отличается от других игроков российского ритейла



ВСЕГДА ЛУЧШАЯ ЦЕНА

Иллюстративное сравнение стоимости корзин товаров⁽¹⁾

3 008 руб.



2,0x
экономия

5 898 руб.

ИЗВЕСТНЫЙ ОФЛАЙН-РИТЕЙЛЕР
ЭКОНОМ-СЕКМЕНТА

2,1x
экономия

6 303 руб.

ИЗВЕСТНЫЙ
МАРКЕТПЛЕЙС

Преимущества магазинов Фикс Прайс Россия для потребителей

Выгодное отличие от ритейлеров:

- Разнообразный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров
- Широкое региональное покрытие, в т.ч. в небольших населенных пунктах
- Постоянная ротация и обновление ассортимента трендовыми новинками
- Прозрачная программа лояльности

Выгодное отличие от маркетплейсов:

- Значительно более низкая цена
- Новинки появляются раньше
- Проверка оригинальности и качества товаров
- Возможность покупки без ожидания доставки

Источник: данные Компании

Примечания: **(1)** Корзина на основе выборки наиболее популярных в Фикс Прайс Россия товаров в следующих категориях: еда и напитки, инструменты, игрушки, товары для дома и сада. Иллюстративная корзина включает 6 напрямую сравнимых брендированных товаров (некоторые из сопоставимых продуктов, продаваемых в Фикс Прайс Россия, имеют незначительные различия в упаковке и весе); в то время как 20 наименования товаров смешанного / сменяемого ассортимента имеют схожее применение, но являются продукцией не одного бренда или небрендированными, а значит напрямую не сравнимы (качество или материал могут отличаться). Основано на внутреннем исследовании Компании на март 2026 г.

Уникальные компетенции в непрерывном расширении и обновлении продуктовой матрицы трендовыми товарами

Постоянное обновление новинками со всего мира



до **110**

новых продуктов в неделю



«Первопроходцы» в уникальных **азиатских товарах**

>8
стран

география закупок уникального ассортимента



пример стран закупок

Эффективная команда по работе с ассортиментом



Глубокое погружение

в производственный процесс и знание ассортимента

~120

сотрудников категорийной команды

11-19
лет

опыт менеджеров по работе с ассортиментом в Компании

Навыки отслеживания трендов и быстрой адаптации



2-4
мес.

средний срок запуска новой категории⁽¹⁾



Крупнейшие выставки

ассортимента посещаются ежегодно



Фокус на маржинальный ассортимент **первой цены**

Многолетний опыт эффективного взаимодействия с широкой базой поставщиков

Для поставщиков Фикс Прайс Россия – бенчмарк отрасли⁽¹⁾:

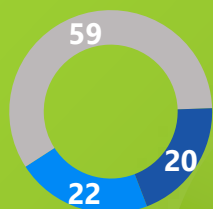
«ОНИ КРАСАВЧИКИ», «ТОЛЬКО ВПЕРЕД И ТОЛЬКО ВМЕСТЕ»

Широкая и гибкая база проверенных годами поставщиков

~550

количество поставщиков

Структура розничных продаж в 2025 году по типу бренда⁽²⁾, %

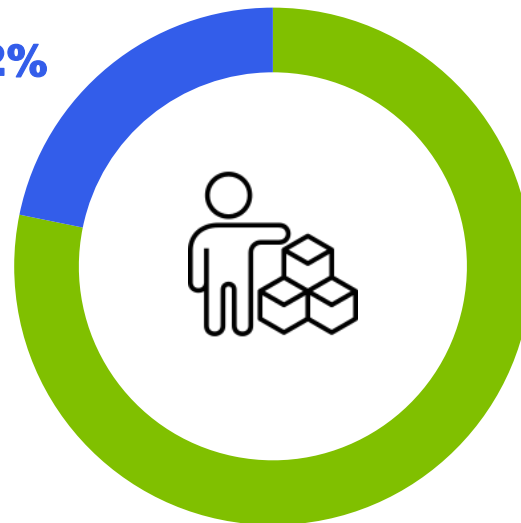


- Товары от малоизвестных брендов и небрендовые товары
- Товары СТМ
- Товары крупных брендов

Высокий уровень импортонезависимости поставок

Структура закупок⁽³⁾, %

22%



78%

- Иностранные поставщики
- Российские поставщики

Крупные, постоянные и прогнозируемые объемы закупок на прозрачных условиях и со своевременной оплатой

Вовлеченность в технологический процесс на каждом этапе производства и тщательный контроль качества

Компетенции в быстрой переориентации и работе с рынками Китая, Японии и Кореи

Источник: данные Компании

Примечания: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; (1) Согласно данным внутреннего исследования Компании; (2) Сумма элементов разбивки может не полностью равняться 100% или соответствовать общему значению из-за округления; (3) Доля в себестоимости за 2025 г.

Операционная модель доказала свою эффективность даже в турбулентные времена



Источник: данные Компании

Примечания: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; (1) Срок сотрудничества с топ-10 российскими поставщиками; (2) Доля российских поставщиков в себестоимости составила 78% за 2025 г.; (3) Рассчитано по магазинам под управлением Компании (выручка и EBITDA за полные 12 месяцев с момента открытия магазина), которые были открыты в 2024 году, продолжают работать (по состоянию на 31.12.2025 г.) и окупили вложения (т.е. совокупная EBITDA по IAS 17 с момента открытия >5,3 млн руб.); (4) Средняя EBITDA рассчитана по IAS 17; (5) Объем чистых инвестиций в расчете на магазин; (6) За исключением мороженого, которое поставляется напрямую в магазины

Выверенный процесс открытия новых магазинов

1 ВЫБОР ГОРОДА/МЕСТА



Местности с населением не менее **5 000 жителей**



Высокая проходимость



Удобный доступ к транспорту

2 ОЦЕНКА ОБЪЕКТА

Оценка состояния объекта

- Стандартная планировка
- Логистическая доступность
- Трафик

Оценка финансовых показателей объекта

- Выручка/ЕБИТДА
- NPV
- Срок окупаемости

3 ОБСУЖДЕНИЕ УСЛОВИЙ



Договор в рублях



В основном плавающая ставка арендной платы, привязанная к объему выручки, для обеспечения большей гибкости



Проведение некоторых ремонтных работ за счет арендодателя⁽¹⁾

Привлекательная юнит-экономика новых открытий



~1 год

период окупаемости нового магазина⁽²⁾



~30 дней

норматив по подготовке нового магазина к открытию



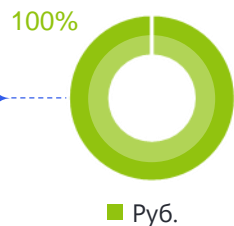
5,3 млн руб.

низкий средний объем чистых инвестиций в открытие⁽³⁾

Эффективное управление торговыми площадями

Ключевые аспекты стратегии управления⁽¹⁾

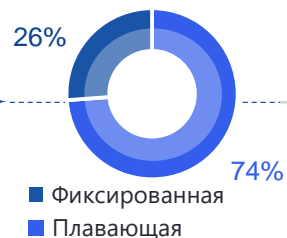
ВАЛЮТА ДОГОВОРОВ (В РОССИИ)



Минимизация валютных рисков

- Все арендные договоры в России номинированы в рублях

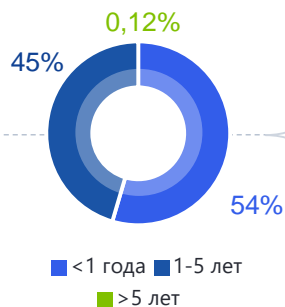
ТИП ДОГОВОРА⁽¹⁾



Приоритет договоров с плавающей ставкой

- Обеспечивает гибкость в условиях меняющегося рынка

СРОК АРЕНДЫ



Сбалансированная структура арендных договоров по срокам

- Высокая операционная гибкость
- Быстрая адаптация к рыночным изменениям

Постоянный фокус на оптимизации портфеля



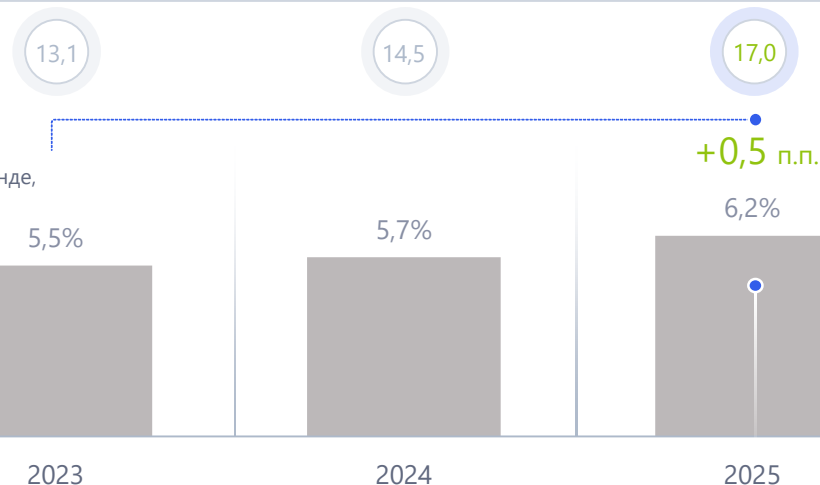
Высокоавтоматизированные процедуры ускоряют открытие магазинов и позволяют получать лучшие ставки аренды с возможностью их дальнейшего улучшения



Fix Price ведет проактивные переговоры с арендодателями и при их провале закрывает магазины (даже если они приносят положительный cash EBITDA⁽²⁾ — как правило, с последующим открытием нового магазина поблизости)

Низкая доля аренды в выручке

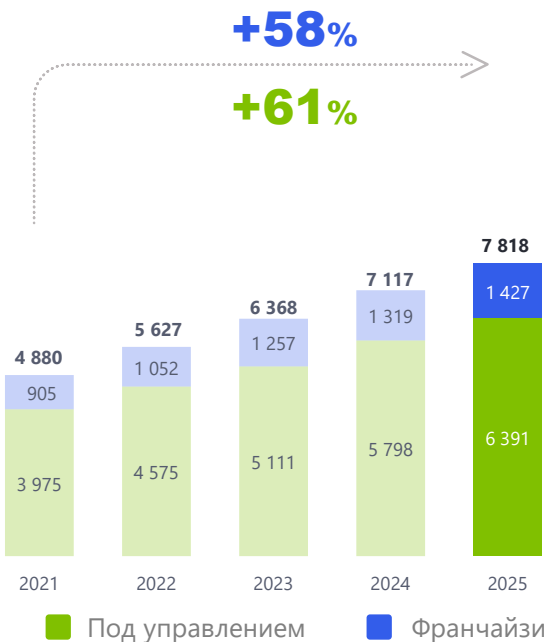
Расходы по операционной аренде, IAS 17 (млрд руб.)



Крупная и растущая сеть магазинов с большим потенциалом для дальнейшего расширения присутствия

Общее количество магазинов⁽¹⁾

Магазины, ед.

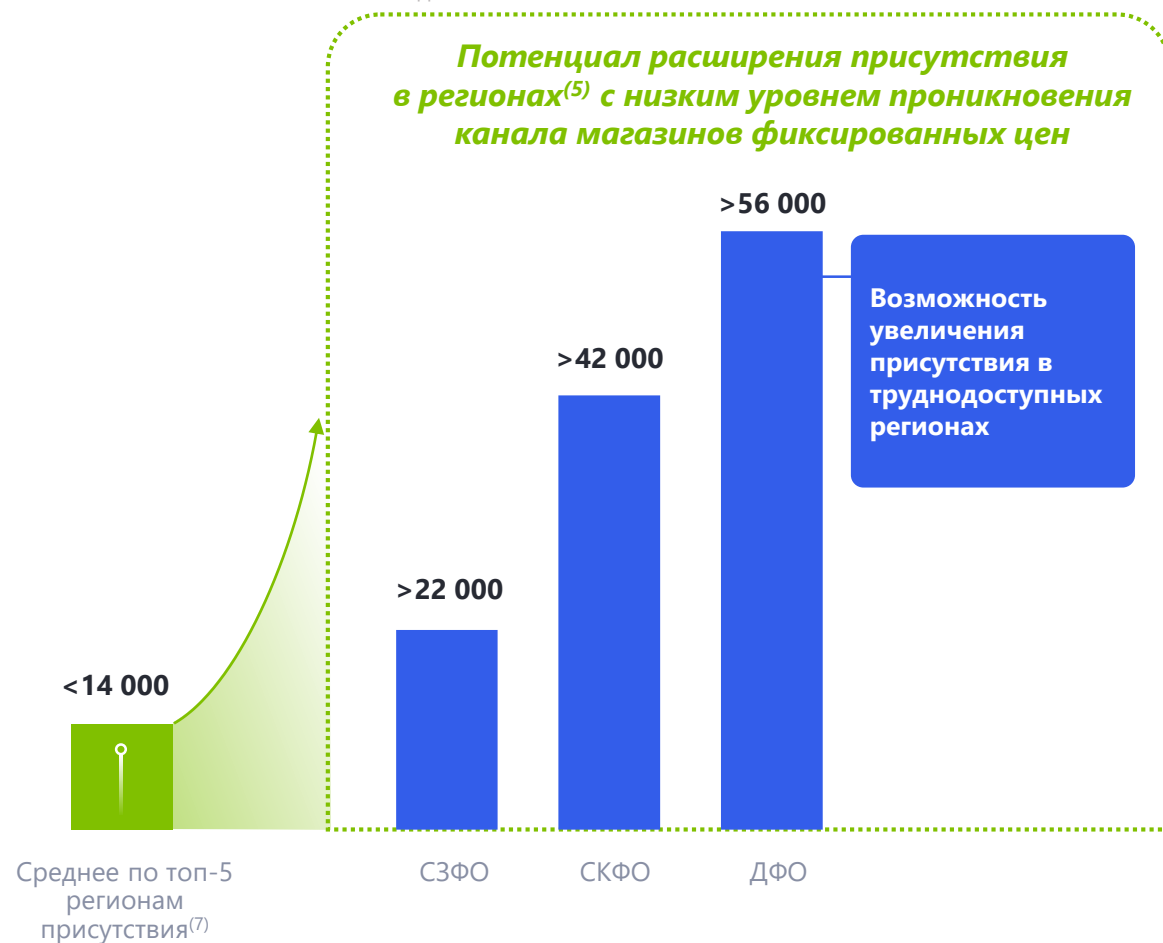


Франчайзинговые магазины в РФ и близлежащих странах⁽³⁾

Страна	Кол-во магазинов
Россия	608
Казахстан	392 ⁽⁴⁾
Беларусь	375 ⁽⁴⁾
Узбекистан	27
Грузия	9
Армения	7
Кыргызстан	6
Монголия	3

Проникновение магазинов Фикс Прайс Россия по регионам

Количество человек на 1 магазин⁽⁶⁾, ед.



Ключевые метрики

~700

чистых открытий магазинов в год⁽²⁾

216 м²

средняя торговая площадь магазина

>2 000 SKU

в среднем на полках магазина

Источник: данные Компании, Росстат

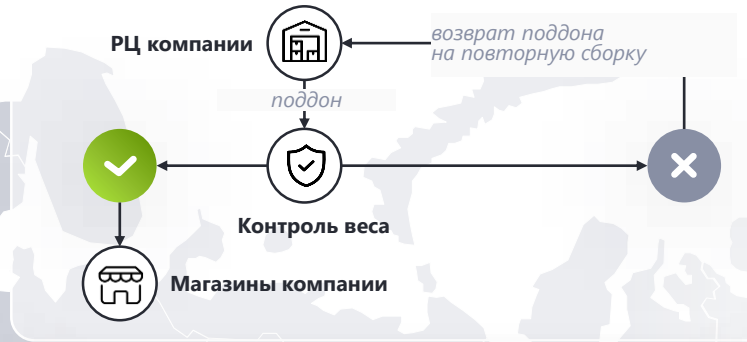
Примечание: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; (1) Совокупное количество магазинов под управлением Компании и магазинов-франчайзи в РФ и прочих странах присутствия Компании; (2) Чистые открытия, включая магазины под управлением Компании и магазины-франчайзи в РФ и прочих странах присутствия Компании; (3) Компания получает доходы от франчайзинговых магазинов Группы в виде оптовой выручки и роялти; (4) Магазины под управлением Группы в Казахстане и Беларуси являются франчайзинговыми для Компании; (5) Потенциал оценен по регионам, в которых Компания имеет более 100 магазинов под управлением или франчайзи; (6) Расхождения в данных могут быть вызваны округлением данных; (7) Среднее по 5 регионам с наименьшим количеством человек на 1 магазин

Отлаженная передовая логистика с существенным запасом мощности для масштабирования

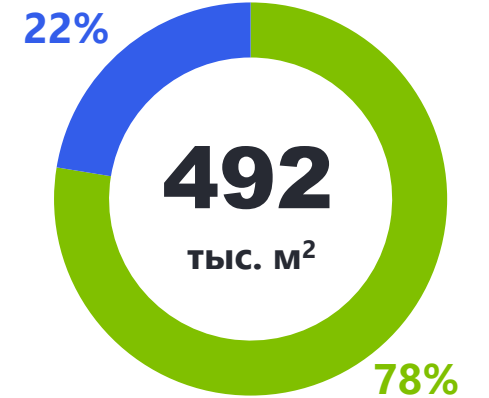
- 1 Пушкино, МО
28 тыс. м²
- 2 Внуково, МО
28 тыс. м²
- 3 Краснодар
67 тыс. м²
- 4 Воронеж
28 тыс. м²
- 5 Самара
37 тыс. м²
- 6 Новосибирск
23 тыс. м²
- 7 Домодедово, МО
67 тыс. м²
- 8 Екатеринбург
67 тыс. м²
- 9 Екатеринбург
22 тыс. м²
- 10 Новосибирск
44 тыс. м²
- 11 Санкт-Петербург
36 тыс. м²
- 12 Казань
45 тыс. м²

● Собственные
● Арендованные

Уникальная технология взвешивания



Форма владения РЦ (по площади)
%



■ Собственные
■ Арендованные

81 регион
география покрытия спроса⁽¹⁾

Источник: данные Компании
Примечания: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; (1) Количество субъектов России, в которых представлены товары Фикс Прайс Россия

Современная, постоянно совершенствуемая ИТ-инфраструктура

Стратегия масштабирования бизнеса с первого дня

Все системы интегрированы в ERP-систему ⁽¹⁾ — ключевой элемент комплексной ИТ-инфраструктуры Fix Price.

Это единое окно для решения широкого круга задач по управлению тысячами магазинов. Система размещается на собственных серверах Компании.



Использование технологии для автоматизации принятия решений обеспечивает более качественные решения и снижение затрат



ИТ-инфраструктура на базе собственных разработок



Автоматизированное открытие магазинов, бюджетирование и платежи



Единая точка доступа ко всем бизнес-показателям



Точные алгоритмы прогнозирования спроса и ценообразования



Мобильные решения для сотрудников

Данные, лежащие в основе всех аспектов бизнеса

Отсутствие устаревших технологий — простота и скорость внедрения инноваций

Вся сеть управляется как единый магазин с относительно небольшим головным офисом

Комплексная автоматизация для быстрого масштабирования

Расширение возможностей сотрудников магазинов и головного офиса



FIXprice

Публичное
Акционерное
Общество

Финансы

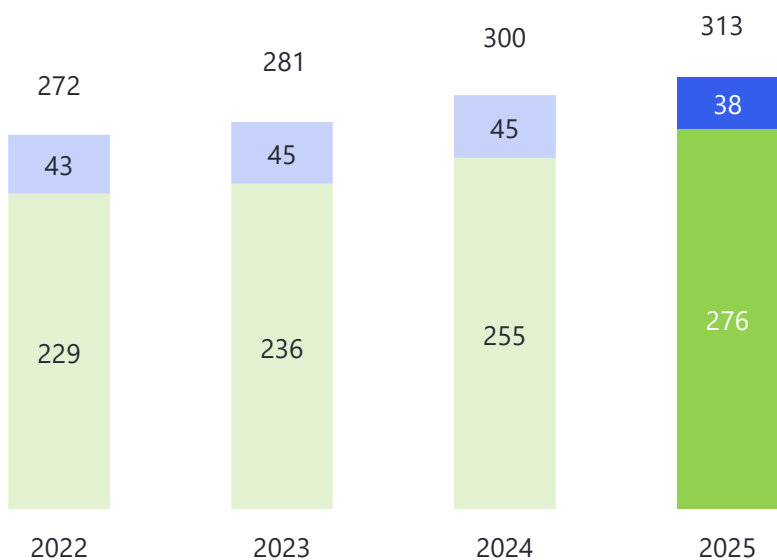
Устойчивый рост выручки со стабильно высокой валовой рентабельностью

Динамика выручки⁽¹⁾

Млрд руб.

СГТР '22-'25

+4,9%

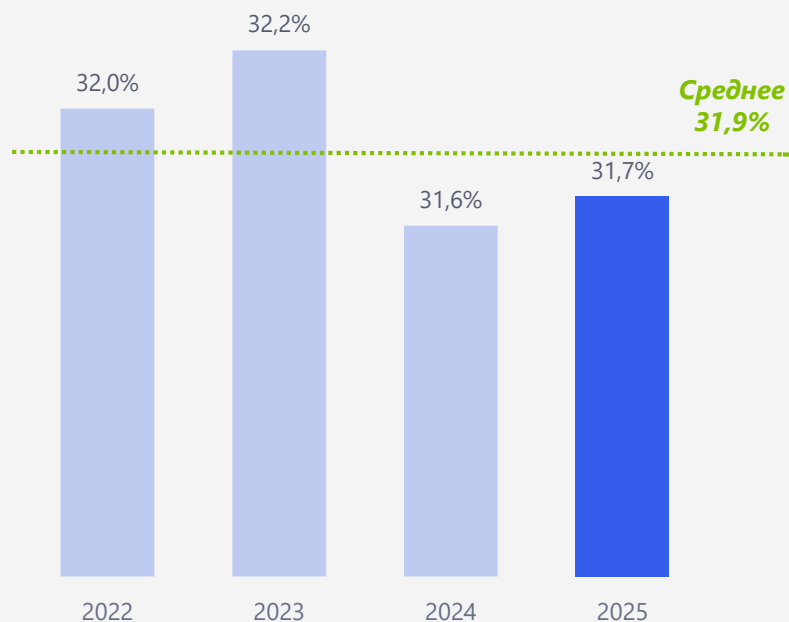


■ Оптовая выручка

■ Розничная выручка

Динамика валовой рентабельности

%



Рентабельность на уровне мировых аналогов, превосходящая российских ритейлеров

Средняя валовая рентабельность, 2022-2025, %



31,9%

Международные сети магазинов фиксированных цен⁽²⁾

34,1%

Российские традиционные ритейлеры⁽³⁾

22,8%

Источники: данные Компании, МСФО отчетность за 2022-2025 гг., публичные данные, данные Bloomberg

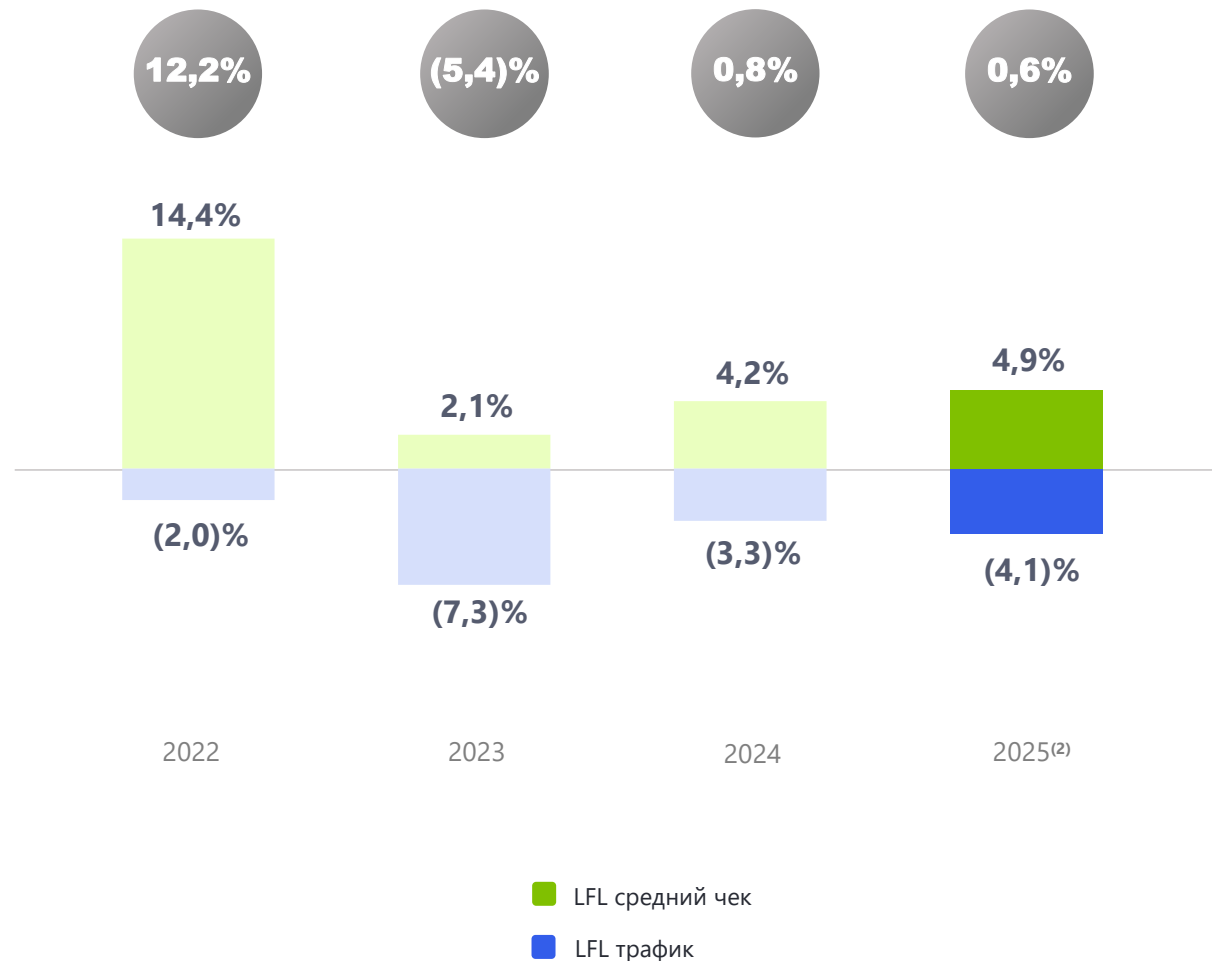
Примечания: **(1)** Сумма элементов разбивки может не полностью соответствовать общему значению из-за округления; **(2)** Группа международных сетей магазинов фиксированных цен: Dollar Tree, Inc., Grocery Outlet Holding Corp., Dollar General Corp., Five Below, Inc. и Ollie's Bargain Outlet. Расчет основан на данных за последние 12 месяцев (LTM); **(3)** Группа российских традиционных ритейлеров: Магнит, Лента и X5 Group. Данные на базе LTM на последнюю доступную отчетную дату

Работа над сопоставимыми продажами, средним чеком и трафиком в магазинах

Динамика LFL показателей ⁽¹⁾

%

LFL продажи



Динамика LFL продаж обусловлена:

- высокой базой 2022 г., когда население совершало закупки впрок
- нестабильной макроэкономической ситуацией
- сдерживанием роста цен на фоне высоких инфляционных ожиданий и конкуренции

Устойчивый рост LFL среднего чека за счет:

- быстрой ротации товаров и доступных цен
- ввода востребованных новинок
- развития программы лояльности

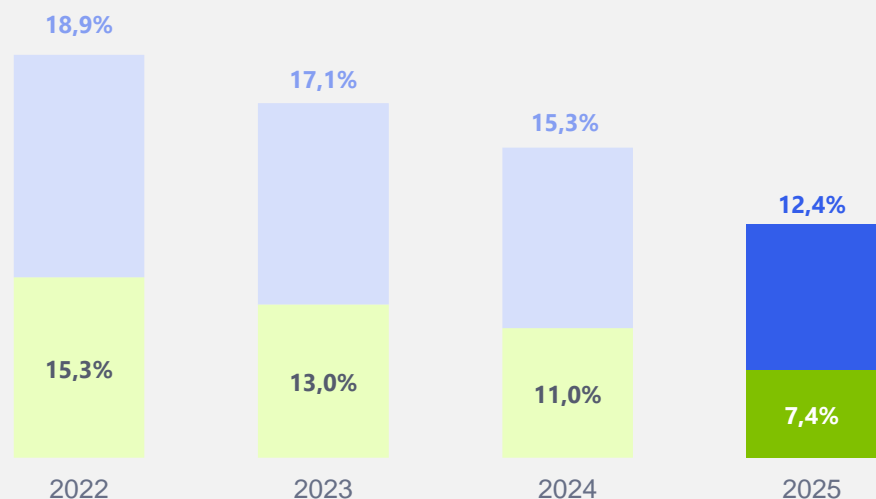
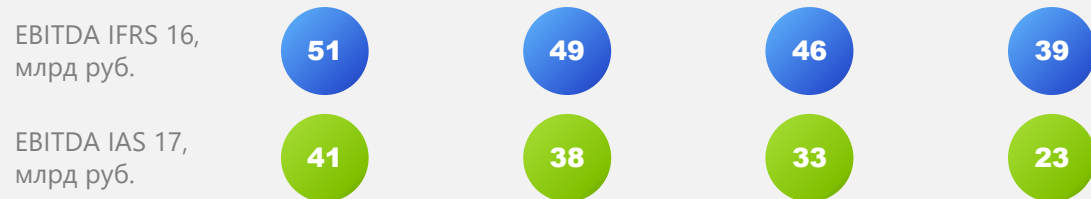
Динамика LFL трафика обусловлена:

- сдержанным потребительским поведением
- временным смещением фокуса с непродовольственных товаров
- усилением конкуренции за покупателей

Премиальная рентабельность EBITDA

Динамика рентабельности EBITDA

%



■ IFRS 16 ■ IAS 17

Премиальный к традиционному российскому ритейлу уровень рентабельности, с учетом временного давления, в основном, из-за ФОТ

Рентабельность EBITDA, 2025, %⁽¹⁾



Источник: данные Компании, публичные данные, данные Bloomberg

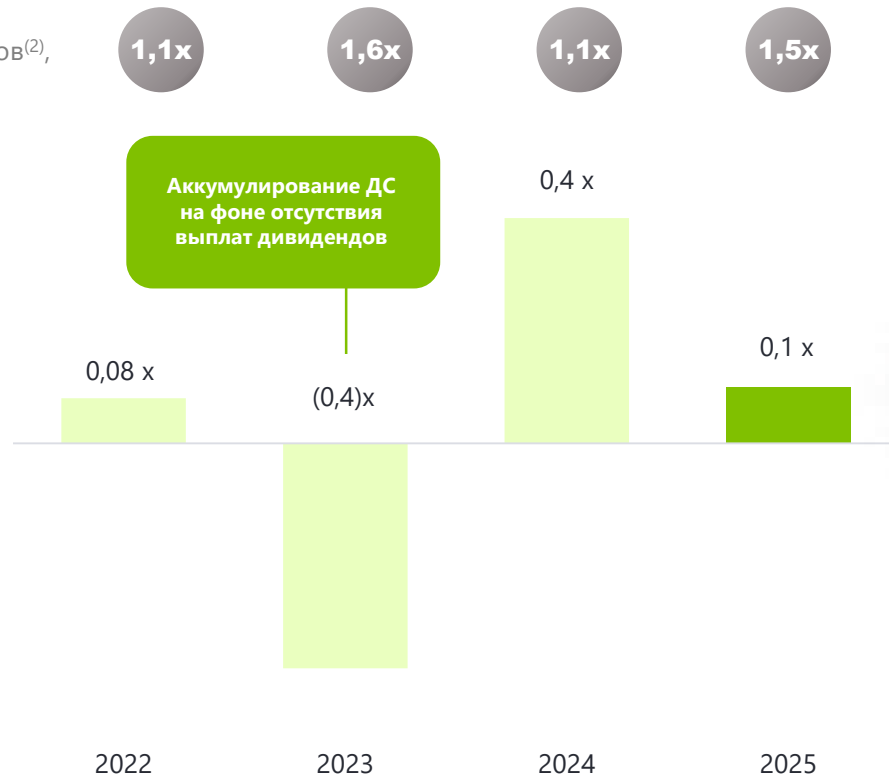
Примечания: **(1)** Для международных компаний использовалось значение EBITDA US GAAP, для российских - EBITDA 2025 по стандарту IAS 17; **(2)** Указана средняя рентабельность. Группа российских традиционных ритейлеров: Магнит, Лента и X5 Group. Данные на базе LTM на последнюю доступную отчетную дату; **(3)** Указана средняя рентабельность. Группа международных сетей магазинов фиксированных цен: Dollar Tree, Inc., Grocery Outlet Holding Corp., Dollar General Corp., Five Below, Inc. и Ollie's Bargain Outlet. Данные на базе LTM на последнюю доступную отчетную дату

Низкая долговая нагрузка и положительный СДП создают предпосылки для дивидендов

Динамика отношения чистого долга⁽¹⁾ к EBITDA (IAS 17)

Чистый долг / EBITDA (IAS 17), x

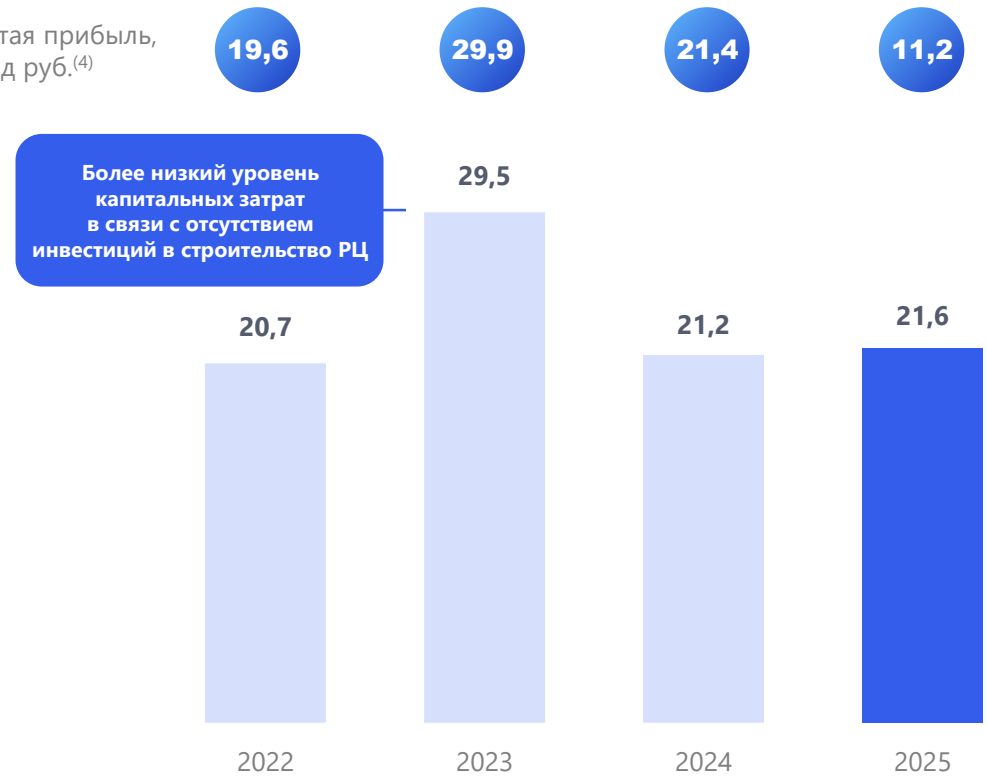
ЧД / EBITDA
рос. ритейлеров⁽²⁾,
(среднее) x



Динамика свободного денежного потока (СДП)^{(3),(4)}

Млрд руб.

Чистая прибыль,
млрд руб.⁽⁴⁾



Источники: данные Компании, МСФО отчетность за 2022-2025 гг., публичные данные

Примечания: **(1)** Чистый долг (чистая денежная позиция) по стандарту IAS 17 рассчитывается как сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов без учета обязательств по аренде за вычетом денежных средств и их эквивалентов; **(2)** Среднее значение Чистого долга / EBITDA (IAS 17) группы российских традиционных ритейлеров: Магнит, Лента и X5 Group. Данные за 2025 год рассчитаны LTM на базе последних доступных раскрытий; **(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); **(4)** По стандарту IFRS 16

Привлекательная дивидендная политика и высокие стандарты корпоративного управления

Сформированная
дивидендная политика

≥50% доли ЧП
по МСФО

Подтвержденная
история выплат дивидендов

>51% доли ЧП
по МСФО

Фикс Прайс Россия выплатил
дивидендами с 2021 г.⁽¹⁾

Опытная команда
менеджмента

16 средний опыт
менеджмента
лет в отрасли

>45 количество
сотрудников⁽²⁾
тыс.

Совет директоров ПАО «Фикс
Прайс», состоит из:

9
директоров

↓
из них

3
независимых
директора

Ключевые преимущества ПАО «Фикс Прайс»



Лидер рынка

92% доля рынка фиксированных цен в России с высокими барьерами входа



Возможности роста

в 2,4x до 18 600 магазинов



Масштабируемость

Централизованное управление сетью, быстрые открытия с низкими капитальными затратами
5,3 млн руб. на магазин



Прибыльность

7,4% рентабельность EBITDA (IAS 17), премиальная в сравнении с российской розницей, несмотря на временное давление



Дивидендный потенциал

Выплаты не менее 50% чистой прибыли по МСФО

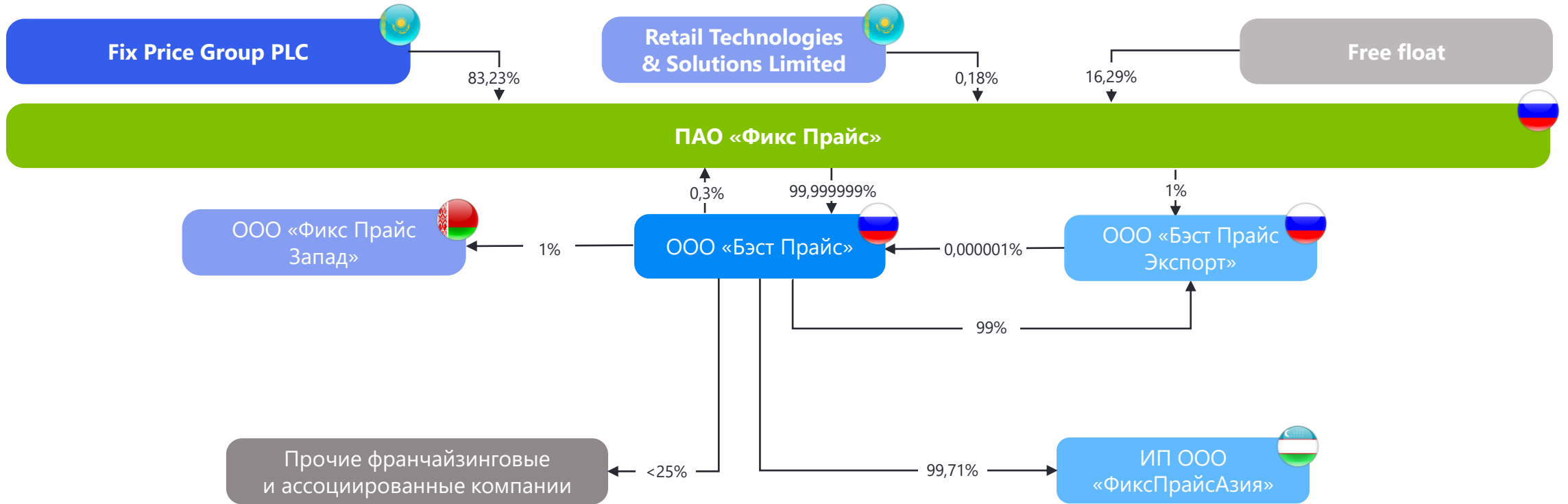


FIXprice

Публичное
Акционерное
Общество

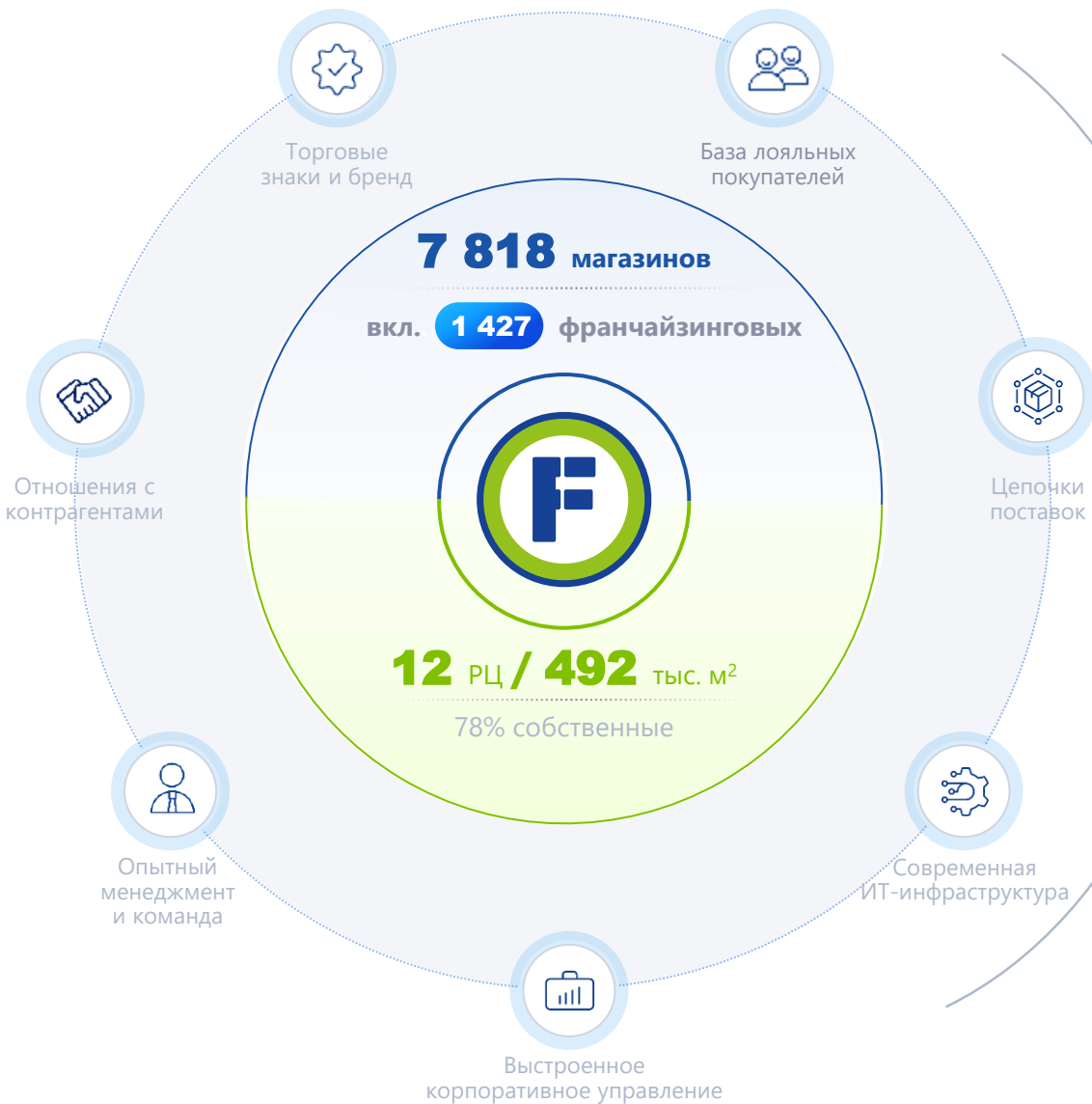
Структура Группы

Структура Группы по состоянию на 31 декабря 2025 г.



% Доля владения

Доля ПАО «Фикс Прайс» в активах Fix Price Group PLC



0,74 коэффициент обмена⁽¹⁾

VS

0,91 средняя доля Компании в EBITDA⁽³⁾ Fix Price Group PLC

Все активы, связанные с российским бизнесом Компании

Магазины-франчайзи

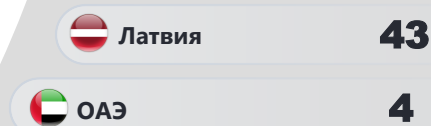
Ключевые инфраструктурные элементы для бесшовного перехода бизнеса под новое ЮЛ

Команда с ключевыми компетенциями и стандартами работы

Дополнительная монетизация и доступ к международным рынкам за счет франчайзи⁽²⁾



Активы, полностью остающиеся за периметром Фикс Прайс Россия



Источник: данные Компании, ТеДо

Примечания: все данные указаны за 2025 г., если не указано иное; (1) Доля акционерной стоимости Компании в Группе в соответствии с Заключением об экономической нейтральности коэффициента обмена, подготовленным ООО «Технологии Доверия – Консультирование» 04.06.2025 г.; (2) Компания получает доходы от франчайзинговых магазинов Группы в виде оптовой выручки и роялти; (3) За 2021-2025 по стандарту IAS 17; (4) Под управлением Группы находятся 378 магазинов в Казахстане и 361 магазин в Беларуси, остальная часть магазинов в каждой стране является для Группы франчайзинговыми магазинами.



FIXprice

Публичное
Акционерное
Общество

Контакты

Контакты



Сайт



investors.fix-price.ru



Контакты для инвесторов



investors@fix-price.ru



Контакты для СМИ



pr@fix-price.ru

