

КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПАО «ФИКС ПРАЙС» ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2025 ГОДА

Выручка

148,2
млрд руб.

Чистые
открытия

300
магазинов

Валовая маржа

31,2%

Чистая прибыль

3,9
млрд руб.

ПАО «ФИКС ПРАЙС» ОБЪЯВЛЯЕТ КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2025 ГОДА

Быстрая адаптация бизнеса для соответствия запросам покупателей

28 августа 2025 года, Москва, Россия – ПАО «Фикс Прайс» (МОЕХ: FIXR; «Fix Price», «Компания» или «Группа»), одна из крупнейших в мире и ведущая в России сеть магазинов низких фиксированных цен, объявляет операционные и финансовые результаты по МСФО за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2025 года (1 полугодие 2025 года), ревьюированные аудитором.

ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2025 ГОДА

- Выручка увеличилась на 4,5% г/г до 148,2 млрд рублей
 - Розничная выручка выросла на 9,2% г/г до 129,5 млрд рублей
 - Оптовая выручка составила 18,7 млрд рублей
- В условиях непростой рыночной конъюнктуры LFL продажи¹ ПАО «Фикс Прайс» продемонстрировали рост на 1,2%², что включает в себя эффект високосного года (на 0,6% без учета эффекта). Подобный результат стал возможен за счет роста LFL среднего чека на 5,2%, связанного с успешной адаптацией ценовой архитектуры и оптимизацией ассортиментной матрицы
- В 1 полугодии 2025 года Компания увеличила сеть на 300 магазинов (чистые открытия), при этом количество магазинов под управлением Компании увеличилось на 250, а количество франчайзинговых магазинов – на 50. На 30 июня 2025 года общее количество магазинов достигло 7 417 (+11,0% г/г)
- За 1 полугодие 2025 года торговая площадь увеличилась на 66 025 кв. м и на конец периода составила 1 605 463 кв. м
- На конец 1 полугодия 2025 года общее количество зарегистрированных участников программы лояльности³ достигло 30,9 млн человек (+13,8% г/г). Доля покупок с картой лояльности увеличилась на 8,8 п.п. и составила 69,2% от общего объема розничных продаж, что отражает рост вовлеченности покупателей,

¹ Здесь и далее сопоставимые (LFL) продажи, средний чек и количество чеков 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 и средний чек рассчитаны на основании розничных продаж 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

² LFL продажи указаны с учетом корректировки на один дополнительный рабочий день ввиду того, что 2024 год был високосным

³ Здесь и далее все данные по программе лояльности рассчитаны для магазинов Fix Price, работающих в России, если не указано иное

благодаря привлекательным бонусам и индивидуальным условиям для участников программ лояльности. Средний чек участников программы лояльности составил 479 рублей и вновь почти вдвое превысил средний чек покупателей, не использующих карту

- В 1 полугодии 2025 года валовая прибыль увеличилась на 4,9% г/г до 46,3 млрд рублей. Валовая маржа выросла на 11 б.п. до 31,2% благодаря эффективному управлению ассортиментом, изменениям валютных курсов, благоприятным для импорта, и увеличению доли более высокомаржинальной розничной выручки в общем объеме выручки
- В 1 полугодии 2025 года отношение коммерческих, общехозяйственных и административных расходов (SG&A) без учета расходов на LTIP⁴ и износ и амортизацию (D&A) к выручке составило 20,4%, в основном за счет увеличения доли расходов на персонал, ремонт и техобслуживание, коммунальные услуги и прочих расходов, что было частично нивелировано сокращением доли расходов на банковские комиссии, рекламу, охрану и аренду
- Скорр. EBITDA⁵ по МСФО (IFRS) 16 составила 16,4 млрд рублей, что в основном обусловлено увеличением SG&A расходов (за вычетом расходов на LTIP и D&A), которое было частично нивелировано ростом валовой маржи. Рентабельность по скорр. EBITDA составила 11,1%
- EBITDA по МСФО (IFRS) 16 составила 16,4 млрд рублей, а рентабельность по EBITDA – 11,0%
- EBITDA по МСФО (IAS) 17 достигла 8,9 млрд рублей, а рентабельность по EBITDA – 6,0%
- Доля ПАО «Фикс Прайс» в EBITDA Fix Price Group PLC составила 81%, что выгодно соотносится с тем, какой коэффициент обмена глобальных депозитарных расписок («ГДР») на акции был предложен инвесторам. В рамках обмена доля ПАО «Фикс Прайс» в Fix Price Group PLC оценивалась в 74%
- Чистая прибыль за отчетный период составила 3,9 млрд рублей при рентабельности по чистой прибыли на уровне 2,6%
- Отношение чистого долга к EBITDA по МСФО (IAS) 17 на 30 июня 2025 года находилось на комфортном уровне в 0,3х
- Капитальные затраты в 1 полугодии 2025 года увеличились до 4,4 млрд рублей (3,0% от выручки) по сравнению с 2,3 млрд рублей (1,6% от выручки) в 1 полугодии 2024 года, что в основном связано с инвестициями в строительство нового распределительного центра в Казани и открытием новых магазинов

⁴ Расходы на LTIP – расходы в рамках программы долгосрочной мотивации (от англ. long-term incentive programme)

⁵ Показатель EBITDA, скорректированный на расходы на LTIP. EBITDA рассчитывается как прибыль за определенный период до вычета расходов по налогу на прибыль, чистых процентных доходов / (расходов), расходов на износ и амортизацию, а также прибыли / (убытков) от курсовых разниц

На протяжении почти 20 лет мы развиваем бизнес Fix Price, пионера и крупнейшего игрока в сегменте магазинов низких фиксированных цен в России и СНГ. За это продолжительное время мы смогли пройти множество рыночных трансформаций и потрясений, адаптировать бизнес-модель к меняющимся предпочтениям и привычкам покупателей. В отчетном периоде мы продолжили последовательную работу в этом направлении и добиваемся хороших результатов. Другим нашим достижением стало приближение к важной отметке в 7 500 магазинов. Мы уверенно выполняем наш план, который подразумевает 700 чистых открытий в 2025 году, увеличивая проникновение востребованного формата магазина низких фиксированных цен в условиях глобального фокуса потребителей на рационализацию покупок.

В части развития программы лояльности, которая является важнейшим элементом нашего взаимодействия с покупателями, во втором квартале мы достигли исторического момента. Число участников программы в России превысило 30 миллионов человек. Подобный результат – заслуга нашей команды, ежедневно работающей над поиском интересных новинок, а также над созданием собственных торговых марок. Отдельно хочу заострить внимание на ключевых метриках. За первое полугодие количество участников программы выросло на 2,1 млн человек, а доля покупок с использованием карты лояльности увеличилась до 69,2% по сравнению с 60,4% годом ранее. Средний чек по покупкам, совершенным с картой лояльности, составил 479 рублей и почти вдвое превысил средний чек покупателей, не использующих карту.

Мы тщательно анализируем запросы потребителей, отслеживаем изменение их привычек и поведения. Высокий профессионализм и эффективность команды в части категорийного менеджмента позволяют нам поддерживать высокую валовую маржу и предлагать востребованные категории ассортимента. Среди хитов продаж – модные азиатские продуктовые товары, которые мы стали завозить одними из первых на рынке. И, как и прежде, отличительной особенностью является то, что на полках наших магазинов покупатели всегда найдут эти товары по привлекательным ценам. Продукты питания стали важным драйвером продаж наряду с сезонными коллекциями.

Наш бизнес, как и весь ритейл, развивается в непростых макроэкономических условиях. Одной из особенностей нынешнего момента является высокая конкуренция за кадры на рынке труда, что продолжает создавать дополнительное давление на EBITDA. Чтобы нивелировать негативный эффект от роста издержек, мы работаем над оптимизацией процессов в распределительных центрах и магазинах, в том числе за счет внедрения цифровых технологий.

В августе мы завершили важный процесс обмена ГДР Fix Price Group PLC на акции ПАО «Фикс Прайс». Подготовительная работа велась на протяжении многих месяцев, и мы рады высокому объему поданных инвесторами заявок и их вовлеченности в процесс. Обмен является шагом, направленным на устранение инфраструктурных ограничений для реализации прав инвесторов. На прошлой неделе мы открыли новую страницу в истории компании – состоялся запуск торгов акциями ПАО «Фикс Прайс» на Московской бирже. Впереди большая работа по укреплению диалога с инвестиционным сообществом и дальнейшему развитию нашего бизнеса, включающему управление ассортиментом, развитие новых партнерств и географическую экспансию, и я уверен, что с такой профессиональной командой, как наша, мы успешно достигнем поставленных целей.

Владимир Погонин, генеральный директор ПАО «Фикс Прайс»

Количество магазинов, географический охват и торговая площадь

	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Общее количество магазинов	7 417	7 117	6 677
Россия	6 652	6 400	6 021
Казахстан	368	337	304
Беларусь	351	335	309
Узбекистан	24	24	23
Кыргызстан	7	6	5
Грузия	6	6	7
Армения	5	5	4
Монголия	4	4	4
Количество магазинов под управлением Компании	6 048	5 798	5 328
Россия	6 048	5 798	5 328
Количество франчайзинговых магазинов	1 369	1 319	1 349
Россия	604	602	693
Казахстан	368	337	304
Беларусь	351	335	309
Узбекистан	24	24	23
Кыргызстан	7	6	5
Грузия	6	6	7
Армения	5	5	4
Монголия	4	4	4
Торговая площадь (кв. м)	1 605 463	1 539 438	1 446 775
Магазины под управлением Компании	1 298 502	1 244 818	1 144 627
Франчайзинговые магазины	306 961	294 619	302 148

Динамика магазинов под управлением Компании

	1П 2025	1П 2024
Общее количество открытых магазинов	326	292
Количество закрытых магазинов	76	75
Чистый прирост количества магазинов	250	217

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Расширение сети магазинов

- На 30 июня 2025 года общее количество магазинов достигло 7 417, увеличившись на 11,1% г/г. Доля магазинов под управлением Компании выросла на 175 б.п. г/г до 81,5%
- В 1 полугодии 2025 года Компания расширила сеть на 300 магазинов (чистые открытия) по сравнению с 309 магазинами за аналогичный период годом ранее. При этом чистые открытия магазинов под управлением Компании ускорились и составили 250 магазинов по сравнению с 217 магазинами в 1 полугодии 2024 года, а количество чистых открытий франчайзинговых магазинов сократилось с 92 до 50, что отражает фокус Компании на росте сети под собственным управлением
- В 1 полугодии 2025 года наибольшее число чистых открытий пришлось на следующие страны:
 - Россия – 84,0% (252 магазина)
 - Казахстан – 10,3% (31 магазин)
 - Беларусь – 5,3% (16 магазинов)
- Торговая площадь магазинов Fix Price увеличилась на 66 025 кв. м и составила 1 605 463 кв. м (рост на 11,0% г/г) на конец 1 полугодия 2025 года. Средняя торговая площадь магазина Fix Price в 1 полугодии 2025 года составила 216 кв. м
- В 1 полугодии 2025 года Компания начала работу в 56 новых населенных пунктах в странах присутствия. По состоянию на конец июня 2025 года магазины Fix Price были представлены в 8 странах

Динамика LFL продаж

- Несмотря на непростую рыночную конъюнктуру в 1 полугодии 2025 года Компания продемонстрировала рост показателя LFL продаж на 1,2% с учетом эффекта високосного года (на 0,6% без учета эффекта). Принимая во внимание сдержанные потребительские настроения, покупатели отдавали приоритет продуктам питания и осторожнее подходили к тратам на недорогие непродовольственные товары
- Рост LFL среднего чека на 5,2% в 1 полугодии 2025 года, связанный с успешной адаптацией ценовой архитектуры и оптимизацией ассортиментной матрицы, помог компенсировать снижение LFL трафика, составившее 3,8% г/г ⁶ (4,3% без учета эффекта високосного года)

⁶ LFL трафик указан с учетом корректировки на один дополнительный рабочий день ввиду того, что 2024 год был високосным

Ассортимент и товарные категории

- В 1 полугодии 2025 года доля продуктов питания в розничных продажах увеличилась до 30,2% по сравнению с 26,9% годом ранее. С учетом роста спроса на более бюджетные товары, Компания внедрила в ассортимент пользующиеся спросом товары из Азии и обновила ассортимент продуктов питания. В отчетном периоде доля непродовольственных товаров снизилась до 44,2% от общего объема розничных продаж по сравнению с 46,0% за аналогичный период годом ранее
- Доля товаров личной гигиены, бытовой химии и косметики незначительно сократилась и составила 25,6% от общего объема розничных продаж по сравнению с 27,2% в 1 полугодии 2024 года
- В отчетном периоде основными факторами роста LFL продаж были продовольственные товары, товары из сезонного ассортимента, канцелярские товары и книги
- Компания продолжила укреплять сотрудничество с местными производителями, в результате чего доля импорта в розничных продажах снизилась до 22,2% в 1 полугодии 2025 года по сравнению с 23,5% в 1 полугодии 2024 года
- Доля товаров стоимостью выше 100 рублей в розничных продажах выросла до 70,9% по сравнению с 60,1% годом ранее, что отражает изменения в поведении потребителей и стратегии управления ассортиментом. Доля товаров стоимостью выше 200 рублей в розничных продажах также увеличилась и составила 20,6% в 1 полугодии 2025 года по сравнению с 16,1% в 1 полугодии 2024 года
- Средний чек по всем магазинам под управлением Компании вырос на 5,3% г/г до 356 рублей

Развитие программы лояльности

- Компания продолжила развивать программу лояльности, которая является одним из ключевых факторов повышения вовлеченности покупателей и роста продаж. На конец 1 полугодия 2025 года общее количество зарегистрированных участников программы лояльности достигло 30,9 млн человек, увеличившись на 13,8% г/г
- В 1 полугодии 2025 года количество зарегистрированных участников программы лояльности Fix Price выросло на 2,1 млн человек благодаря привлекательным условиям программы и промо-кампаниям для держателей карт. Доля активных держателей карт лояльности⁷ среди участников программы составила приблизительно 41,7%⁸
- Доля покупок с использованием карты лояльности значительно увеличилась и составила 69,2% от общего объема розничных продаж сети по сравнению с 60,4% в 1 полугодии 2024 года, что подчеркивает

⁷ Участники программы лояльности, совершающие хотя бы одну покупку в месяц

⁸ Изменение методики расчета: со 2 квартала 2024 года в общем количестве зарегистрированных участников программы учитываются держатели виртуальных карт лояльности

возрастающее значение программы в стимулировании повторных покупок и увеличении среднего чека

- Участники программы лояльности вновь продемонстрировали более высокую вовлеченность. Средний чек по покупкам, совершенным с картой лояльности, составил 479 рублей и почти вдвое превысил средний чек покупателей, не использующих карту, который составил 246 рублей

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2025 ГОДА

Ключевые показатели отчета о совокупном доходе

млн руб.	1П 2025	1П 2024	Изменение
Выручка	148 216	141 795	4,5%
Розничная выручка	129 540	118 601	9,2%
Оптовая выручка	18 676	23 194	(19,5)%
Себестоимость	(101 909)	(97 652)	4,4%
Валовая прибыль	46 307	44 143	4,9%
Валовая маржа, %	31,2%	31,1%	11 б.п.
SG&A (без LTIP и D&A)	(30 183)	(24 465)	23,4%
Прочие оп. доходы и доходы от участия в др. орг-х	316	310	1,9%
Скорр. EBITDA⁹	16 440	19 988	(17,8)%
Рентабельность по скорр. EBITDA, %	11,1%	14,1%	(300) б.п.
EBITDA	16 364	19 609	(16,5)%
Рентабельность по EBITDA, %	11,0%	13,8%	(279) б.п.
D&A	(9 039)	(8 064)	12,1%
Операционная прибыль	7 325	11 545	(36,6)%
Операционная маржа, %	4,9%	8,1%	(320) б.п.
Чистые финансовые расходы	(2 737)	(215)	1 173,0%
Чистый доход / (убыток) от курсовых разниц	854	(69)	н/п
Прибыль до налогообложения	5 442	11 261	(51,7)%
Расходы по налогу на прибыль	(1 542)	(2 392)	(35,5)%
Прибыль за период	3 900	8 869	(56,0)%
Рентабельность по чистой прибыли, %	2,6%	6,3%	(362) б.п.

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы¹⁰

млн руб.	1П 2025	1П 2024	Изменение
Расходы на персонал (без LTIP)	24 519	18 986	29,1%
% от выручки	16,5%	13,4%	315 б.п.
Банковские комиссии	1 073	1 534	(30,1)%
% от выручки	0,7%	1,1%	(36) б.п.
Расходы на аренду	756	777	(2,7)%
% от выручки	0,5%	0,5%	(4) б.п.
Расходы на охрану	780	991	(21,3)%

⁹ Показатель EBITDA, скорректированный на расходы на LTIP

¹⁰ Из-за округления общая сумма может незначительно отличаться от суммы компонентов

млн руб.	1П 2025	1П 2024	Изменение
% от выручки	0,5%	0,7%	(17) б.п.
Расходы на рекламу	344	517	(33,5)%
% от выручки	0,2%	0,4%	(13) б.п.
Ремонт и техобслуживание	660	513	28,7%
% от выручки	0,4%	0,4%	8 б.п.
Коммунальные услуги	518	442	17,2%
% от выручки	0,3%	0,3%	4 б.п.
Прочие расходы	1 533	705	117,4%
% от выручки	1,0%	0,5%	54 б.п.
SG&A (без LTIP и D&A)	30 183	24 465	23,4%
% от выручки	20,4%	17,3%	311 б.п.
Расходы на LTIP	76	379	(79,9)%
% от выручки	0,1%	0,3%	(22) б.п.
Амортизация активов в форме права пользования	6 128	5 449	12,5%
% от выручки	4,1%	3,8%	29 б.п.
Прочая амортизация	2 911	2 615	11,3%
% от выручки	2,0%	1,8%	12 б.п.
Итого SG&A	39 298	32 908	19,4%
% от выручки	26,5%	23,2%	331 б.п.

Выручка Группы в 1 полугодии 2025 года выросла на 4,5% г/г и составила 148,2 млрд рублей на фоне роста розничной выручки на 9,2%, что позволило компенсировать снижение оптовой выручки на 19,5%.

Розничная выручка Компании в 1 полугодии 2025 года выросла до 129,5 млрд рублей благодаря увеличению торговой площади сети и росту LFL продаж. **Оптовая выручка** составила 18,7 млрд рублей, при этом доля оптовой выручки в общей выручке Компании снизилась до 12,6% по сравнению с 16,4% за аналогичный период годом ранее на фоне увеличения доли магазинов под управлением Компании.

В 1 полугодии 2025 года **валовая прибыль** выросла на 4,9% г/г до 46,3 млрд рублей. **Валовая маржа** увеличилась на 11 б.п. г/г и составила 31,2% благодаря эффективному управлению ассортиментом, изменениям валютных курсов, благоприятным для импорта, и увеличению доли более высокомаржинальной розничной выручки в общем объеме выручки.

Доля **транспортных расходов** в выручке увеличилась на 36 б.п. г/г до 2,1%.

Величина **списания запасов** практически не изменилась и составила 0,7% от выручки.

Отношение **коммерческих, общехозяйственных и административных расходов (SG&A) без учета расходов на LTIP и D&A** к выручке

увеличилось на 311 б.п. г/г до 20,4% за счет увеличения доли расходов на персонал, ремонт и техобслуживание, коммунальные услуги и прочих расходов в выручке, что было частично нивелировано сокращением доли расходов на банковские комиссии, рекламу, охрану и аренду.

Доля **расходов на персонал (без учета расходов на LTIP)** в выручке увеличилась на 315 б.п. г/г до 16,5%, чему способствовала индексация заработных плат в целях повышения конкурентоспособности Fix Price на рынке труда в период повсеместной нехватки рабочей силы.

Начисления по расходам на LTIP составили 76 млн рублей в 1 полугодии 2025 года.

Доля **расходов на износ и амортизацию (D&A)** увеличилась на 41 б.п. г/г до 6,1% от выручки. Доля амортизации активов в форме права пользования выросла на 29 б.п. г/г до 4,1% от выручки, а доля прочих расходов на износ и амортизацию увеличилась на 12 б.п. г/г до 2,0% от выручки, что отражает продолжающееся расширение сети.

Доля **расходов на аренду (в соответствии с МСФО (IFRS) 16)** осталась на уровне в 0,5% от выручки, незначительно снизившись на 4 б.п. (на 7 б.п. г/г до 0,6% от розничной выручки).

Доля **расходов на аренду (в соответствии с МСФО (IAS) 17)** увеличилась на 59 б.п. г/г до 5,4% от выручки (на 43 б.п. г/г до 6,2% от розничной выручки), что обусловлено увеличением влияния расходов по договорам аренды с фиксированной ставкой и фиксированных компонентов договоров с переменной ставкой аренды.

Расходы на банковские комиссии снизились на 36 б.п. г/г до 0,7% от выручки благодаря снижению эквайринговых комиссий за оплату картами на фоне улучшения коммерческих условий сотрудничества с банками и платежными системами, а также роста доли платежей через систему быстрых платежей (СБП), при которых банковские комиссии ниже.

Также в отчетном периоде снизились доли **расходов на охрану** и **расходов на рекламу** на 17 б.п. г/г до 0,5% от выручки и на 13 б.п. г/г до 0,2% от выручки соответственно.

Доли **расходов на ремонт и техобслуживание** и **прочих расходов** увеличились на 8 б.п. г/г до 0,4% от выручки и на 54 б.п. г/г до 1,0% от выручки соответственно.

Доля **затрат на коммунальные услуги** практически не изменилась и составила 0,3% от выручки.

Таким образом, доля **общих SG&A расходов** в выручке выросла на 331 б.п. г/г до 26,5%. Основные факторы роста: рост в выручке доли расходов на персонал без учета LTIP (+315 б.п.), рост доли расходов на D&A (+41 б.п.) и сокращение доли расходов на банковские комиссии (-36 б.п.).

Доля **прочих операционных доходов и доходов от участия в других организациях** осталась на уровне прошлого года и составила 0,2% от выручки.

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

млн руб.	1П 2025	1П 2024	Изменение
EBITDA (МСФО (IFRS) 16)	16 364	19 609	(16,5)%
<i>Рентабельность по EBITDA (МСФО (IFRS) 16), %</i>	11,0%	13,8%	(279) б.п.
Расходы на LTIP	76	379	(79,9)%
Скорр. EBITDA (МСФО (IFRS) 16)	16 440	19 988	(17,8)%
<i>Рентабельность по скорр. EBITDA (МСФО (IFRS) 16), %</i>	11,1%	14,1%	(300) б.п.
Расходы на аренду	(7 276)	(6 072)	19,8%
Коммунальные услуги	(141)	(113)	24,8%
Скорр. EBITDA (МСФО (IAS) 17)	9 023	13 803	(34,6)%
<i>Рентабельность по скорр. EBITDA (МСФО (IAS) 17), %</i>	6,1%	9,7%	(365) б.п.
Расходы на LTIP	(76)	(379)	(79,9)%
EBITDA (МСФО (IAS) 17)	8 947	13 424	(33,4)%
<i>Рентабельность по EBITDA (МСФО (IAS) 17), %</i>	6,0%	9,5%	(343) б.п.

Скорр. EBITDA по МСФО (IFRS) 16 снизилась на 17,8% г/г до 16,4 млрд рублей в 1 полугодии 2025 года, что в основном обусловлено увеличением SG&A расходов (за вычетом расходов на LTIP и D&A), которое было частично нивелировано ростом валовой маржи. В отчетном периоде **рентабельность по скорр. EBITDA** составила 11,1% по сравнению с 14,1% в 1 полугодии 2024 года.

EBITDA по МСФО (IFRS) 16 снизилась на 16,5% г/г до 16,4 млрд рублей. **Рентабельность по EBITDA** снизилась до 11,0% в 1 полугодии 2025 года по сравнению с 13,8% в 1 полугодии 2024 года.

Скорр. EBITDA по МСФО (IAS) 17 составила 9,0 млрд рублей по сравнению с 13,8 млрд рублей в 1 полугодии 2024 года. Рентабельность по скорр. EBITDA по МСФО (IAS) 17 составила 6,1% по сравнению с 9,7% в 1 полугодии 2024 года.

Чистые финансовые расходы составили 2 737 млн рублей в 1 полугодии 2025 года по сравнению с 215 млн рублей в 1 полугодии 2024 года, что в основном связано со снижением процентных доходов по вкладам Группы, а также ростом расходов по арендным обязательствам и повышением процентных ставок по кредитам.

В отчетном периоде Группа зафиксировала **доход от курсовых разниц** в размере 854 млн рублей на фоне укрепления рубля по сравнению с убытком в размере 69 млн рублей в 1 полугодии 2024 года.

Расходы Компании по налогу на прибыль сократились на 35,5% г/г до 1,5 млрд рублей в 1 полугодии 2025 года из-за уменьшения налоговой базы по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что частично компенсировалось повышением ставки налога на прибыль.

Прибыль за отчетный период снизилась на 56,0% г/г до 3,9 млрд рублей. **Рентабельность по чистой прибыли** составила 2,6%.

Ключевые показатели отчета о финансовом положении

млн руб.	30.06.2025	31.12.2024	30.06.2024
Краткосрочные кредиты и займы	8 998	15 056	15 036
Долгосрочные кредиты и займы	3 334	3 232	5 163
Краткосрочные обязательства по аренде	10 080	8 900	7 826
Долгосрочные обязательства по аренде	7 923	4 700	3 882
Денежные средства и их эквиваленты	(2 528)	(6 486)	(32 053)
Чистый долг / (чистые денежные средства)	27 807	25 402	(146)
Чистый долг / (чистые денежные средства) к EBITDA¹¹ по МСФО (IFRS) 16	0,7x	0,6x	(0,003)x
Краткосрочные обязательства по аренде	(10 080)	(8 900)	(7 826)
Долгосрочные обязательства по аренде	(7 923)	(4 700)	(3 882)
Чистый долг / (чистые денежные средства) по МСФО (IAS) 17	9 804	11 802	(11 854)
Чистый долг / (чистые денежные средства) к EBITDA по МСФО (IAS) 17	0,3x	0,4x	(0,4)x

Краткосрочные кредиты и займы с начала года сократились на 6,1 млрд рублей до 9,0 млрд рублей, поскольку Компания стремится минимизировать долговую нагрузку в условиях чрезвычайно высоких процентных ставок. Долгосрочные кредиты и займы практически не изменились по сравнению с началом года и составили 3,3 млрд рублей. **Общая сумма кредитов и займов** снизилась до 12,3 млрд рублей по сравнению с 18,3 млрд рублей на 31 декабря 2024 года. **Обязательства по аренде** увеличились до 18,0 млрд рублей по сравнению с 13,6 млрд рублей в начале 2025 года, что связано со стремлением Компании заключать договоры аренды на более продолжительный срок, а также ростом арендных ставок и расширением сети магазинов. В результате **общая сумма кредитов, займов и арендных обязательств** Компании составила 30,3 млрд рублей, снизившись на 4,9% по сравнению с началом года.

Чистый долг Компании в соответствии с МСФО (IAS) 17 составил 9,8 млрд рублей по сравнению с 11,8 млрд рублей на 31 декабря 2024 года. Отношение **чистого долга к EBITDA по МСФО (IAS) 17** снизилось до 0,3x по сравнению с 0,4x на начало года.

¹¹ Здесь и далее при расчете показателей отношения скорр. чистого долга / (чистых денежных средств) к EBITDA используется показатель EBITDA за предшествующие 12 месяцев

Ключевые показатели отчета о движении денежных средств

млн руб.	1П 2025	1П 2024
Прибыль до налогообложения	5 442	11 261
Денежные средства от операционной деятельности до изменений в оборотном капитале	17 413	20 918
Изменения в оборотном капитале	(378)	(5 446)
Поступление денежных средств от операционной деятельности	17 035	15 472
Чистые уплаченные проценты	(2 803)	(6)
Уплаченный налог на прибыль	(1 582)	(2 129)
Чистые денежные средства от операционной деятельности	12 650	13 337
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(4 346)	(2 251)
Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности	(12 100)	(9 389)
Влияние курсовых разниц на денежные средства и их эквиваленты	(162)	(304)
Чистое (сокращение) / увеличение денежных средств и их эквивалентов	(3 958)	1 393

Чистый торговый оборотный капитал¹² Группы увеличился до 26,4 млрд рублей (8,6% от выручки)¹³ на 30 июня 2025 года по сравнению с 23,3 млрд рублей (7,8% от выручки) на 31 декабря 2024 года, в основном за счет сокращения кредиторской задолженности.

Капитальные затраты в 1 полугодии 2025 года увеличились до 4,4 млрд рублей (3,0% от выручки) по сравнению с 2,3 млрд рублей (1,6%) в 1 полугодии 2024 года, что в основном связано с инвестициями в строительство нового распределительного центра в Казани и открытием новых магазинов.

¹² Чистый торговый оборотный капитал рассчитывается как сумма величины запасов, дебиторской задолженности и прочих финансовых активов за вычетом кредиторской задолженности и прочих финансовых обязательств

¹³ Доля чистого оборотного капитала от выручки рассчитывается на основании выручки за предшествующие 12 месяцев

Информация об Обмене

5 июня 2025 года Ритейл Текнолоджиз & Солюшнс Лимитед (Retail Technologies & Solutions Limited), дочерняя компания Fix Price Group PLC, объявила о старте обмена ГДР Fix Price Group PLC на обыкновенные акции ПАО «Фикс Прайс».

Обмен предоставил держателям ГДР Fix Price Group PLC возможность стать акционерами ПАО «Фикс Прайс» – основного операционного актива Fix Price Group PLC – и получить ликвидный инструмент на Московской Бирже, на который не распространяются инфраструктурные и иные ограничения, применимые к ГДР Fix Price Group PLC, в том числе ограничения, связанные с возможностью получения дивидендов и участия в общих собраниях акционеров.

Согласно данным на 20 августа 2025 года, в рамках биржевого и внебиржевого Обмена было обменено 104,2 млн ГДР на 16,5 млрд акций ПАО «Фикс Прайс». Таким образом, участники Обмена в совокупности получили около 16,5% уставного капитала ПАО «Фикс Прайс», что и составит free-float Компании.

6 августа 2025 года ГДР Fix Price Group PLC были исключены из списка ценных бумаг на Московской бирже (МОЕХ) и СПб Бирже (SPBEX). Торги ГДР продолжатся на Международной бирже Астаны (AIX), которая остается международной торговой площадкой Fix Price Group PLC, под тикером «FIXP.Y».

20 августа 2025 года на Московской бирже запущены торги акциями ПАО «Фикс Прайс» в первом котировальном списке под тикером FIXR.

О КОМПАНИИ

ПАО «Фикс Прайс» (МОЕХ: FIXR) – одна из крупнейших в мире и ведущая в России сеть магазинов низких фиксированных цен. Компания предлагает своим покупателям востребованную продукцию и постоянно ротирует ассортимент, включающий непродовольственные позиции, дрогери, а также продукты питания по низким фиксированным ценам.

На 30 июня 2025 года сеть магазинов ПАО «Фикс Прайс» насчитывала 7 417 магазинов в России и других странах, 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 крупных брендов. На 30 июня 2025 года Компания управляла 12 распределительными центрами и работала в 81 регионе России и на территории 7 других стран.

В 2024 году выручка Компании составила 300,3 млрд руб., EBITDA – 45,9 млрд руб., чистая прибыль – 21,4 млрд руб. (в соответствии с МСФО).

КОНТАКТЫ

Отдел Fix Price по связям с инвесторами

Елена Миронова
investors@fix-price.ru

Отдел Fix Price по связям со СМИ

Екатерина Макурина
pr@fix-price.ru