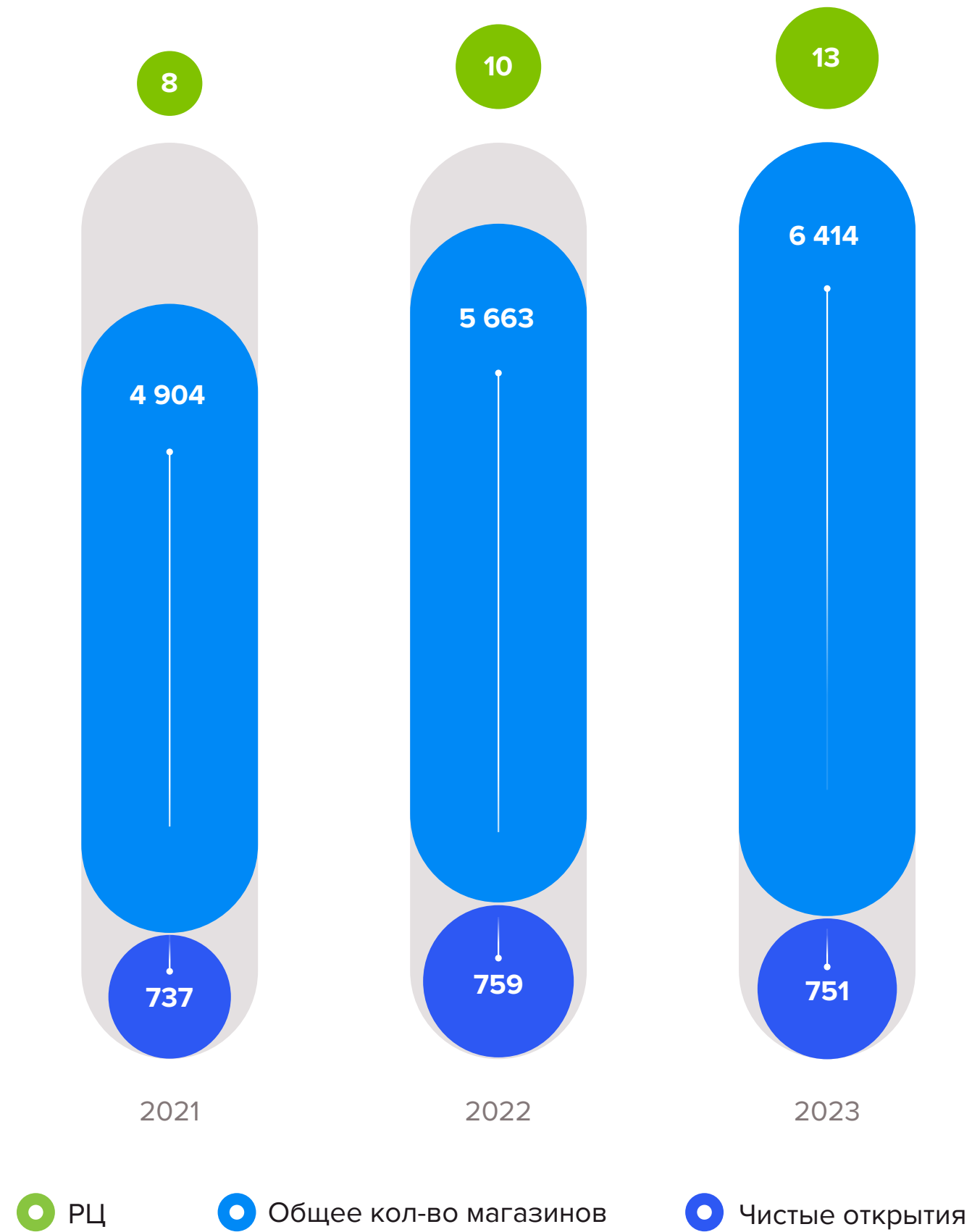
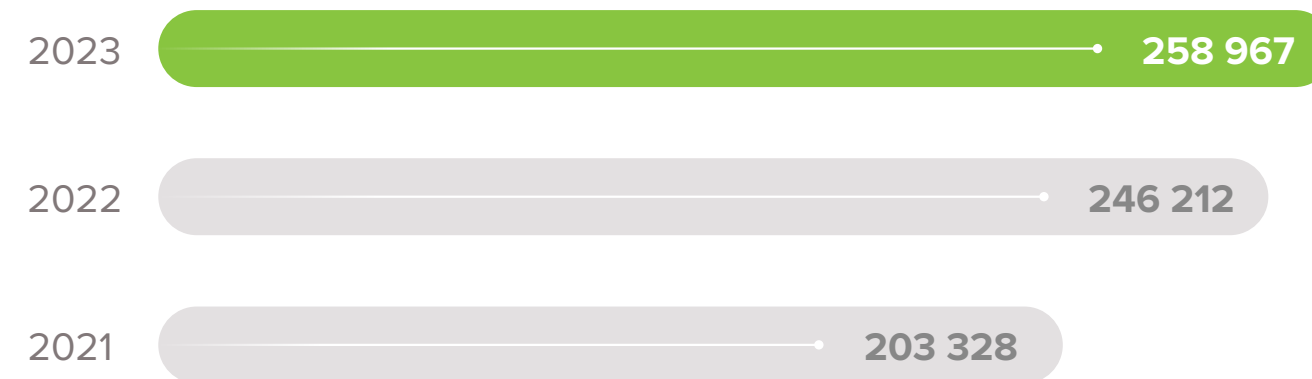


Ключевые показатели (Операционные¹)

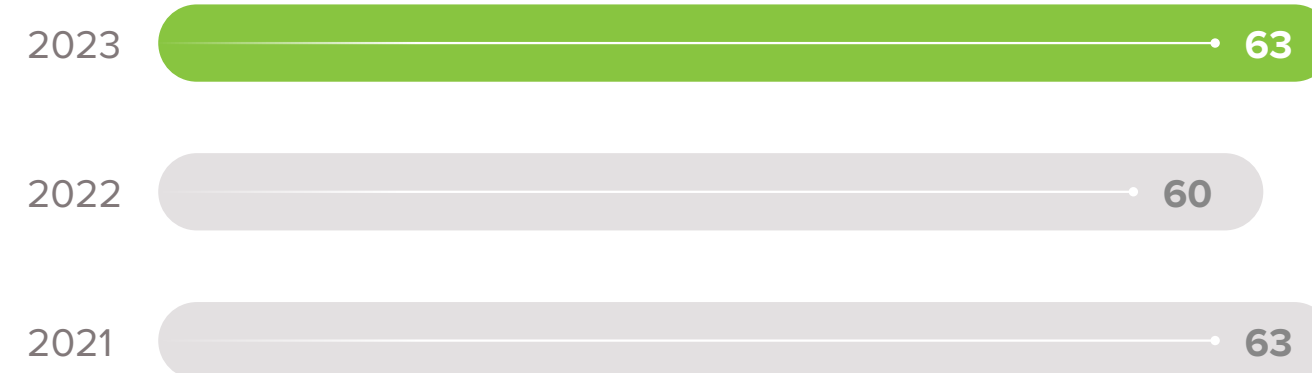
Общее количество магазинов, РЦ² и чистые открытия магазинов



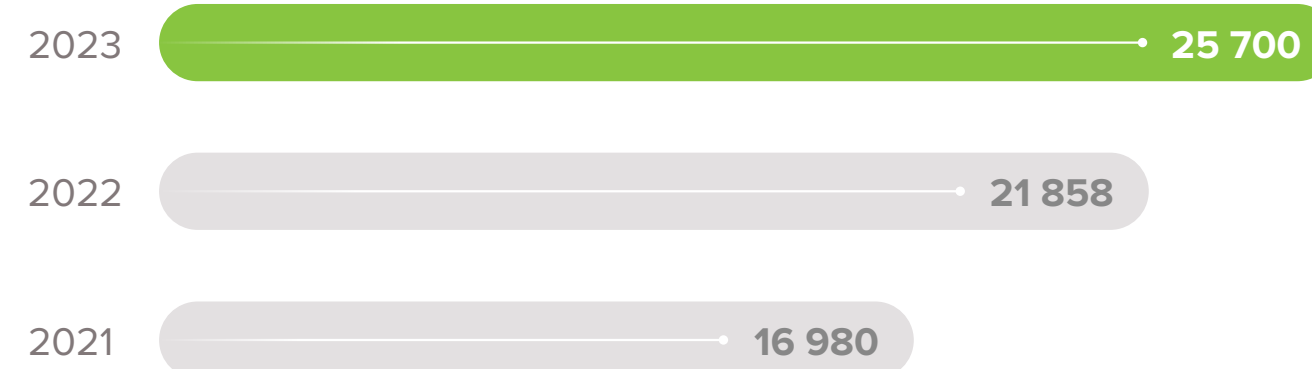
Розничная выручка, млн руб.



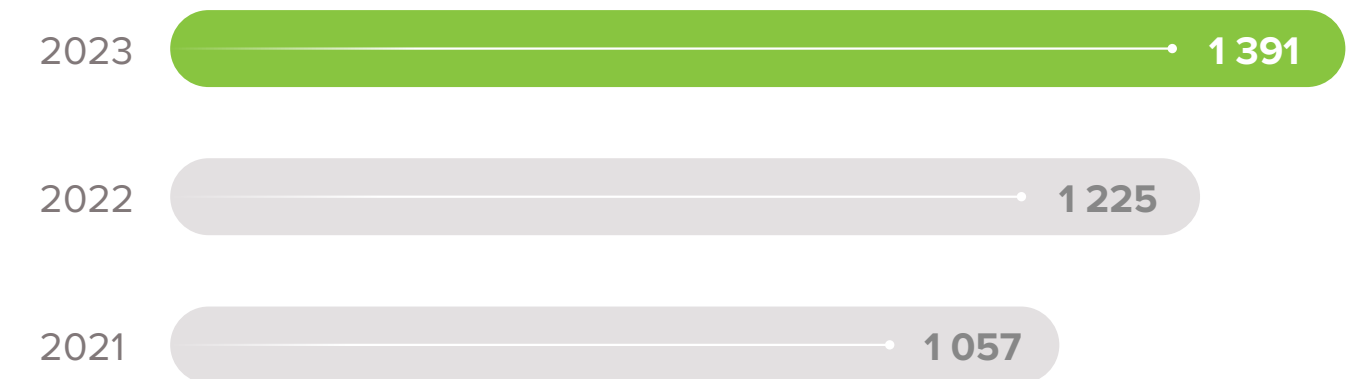
Индекс лояльности покупателей (NPS)³, %



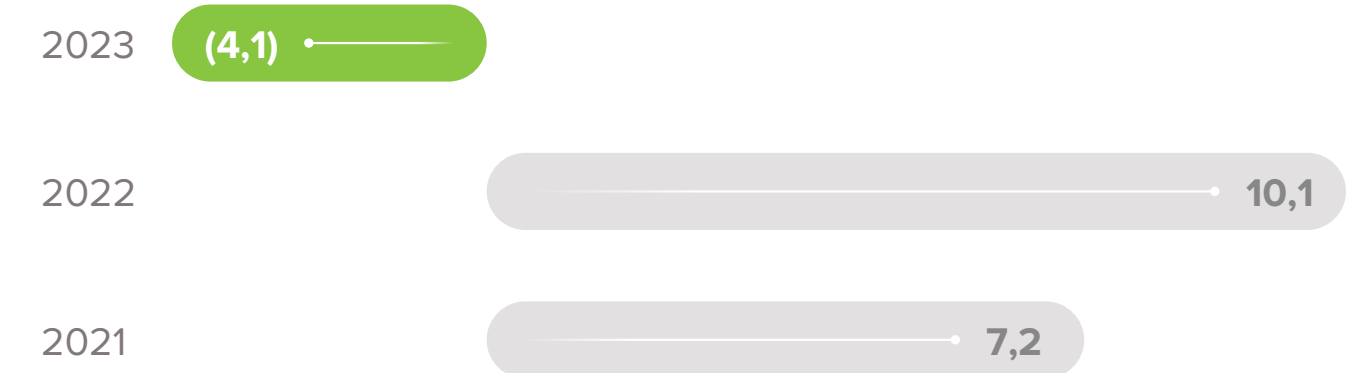
Количество держателей карт лояльности в Российской Федерации, тыс.



Общая торговая площадь магазинов, тыс. кв. м



Динамика LFL продаж⁴, %

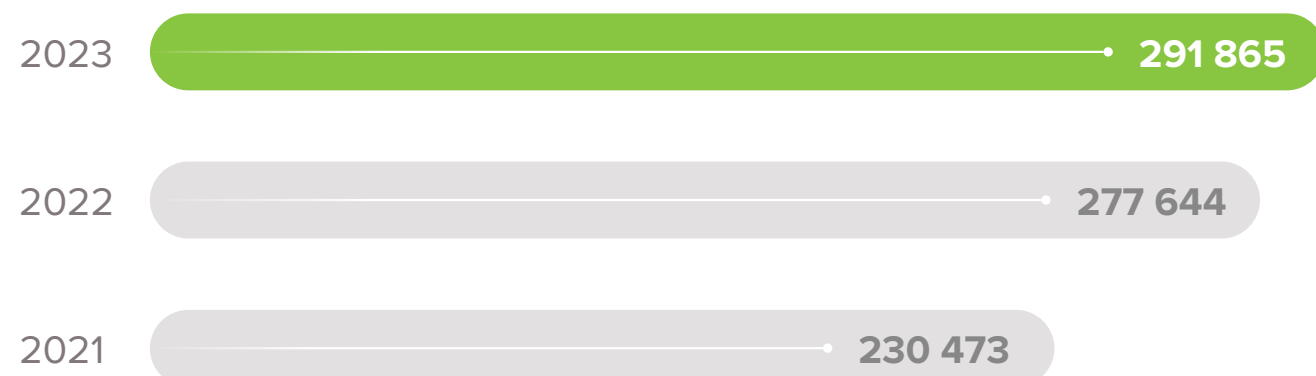


¹ Данные по количеству РЦ и магазинов, торговой площади, а также держателей карт лояльности на конец года
² Распределительные центры
³ По данным исследований компании Vector, проведенных осенью и весной 2023, 2022 и 2021 годов
⁴ LFL продажи, средний чек и количество чеков рассчитываются на основании 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

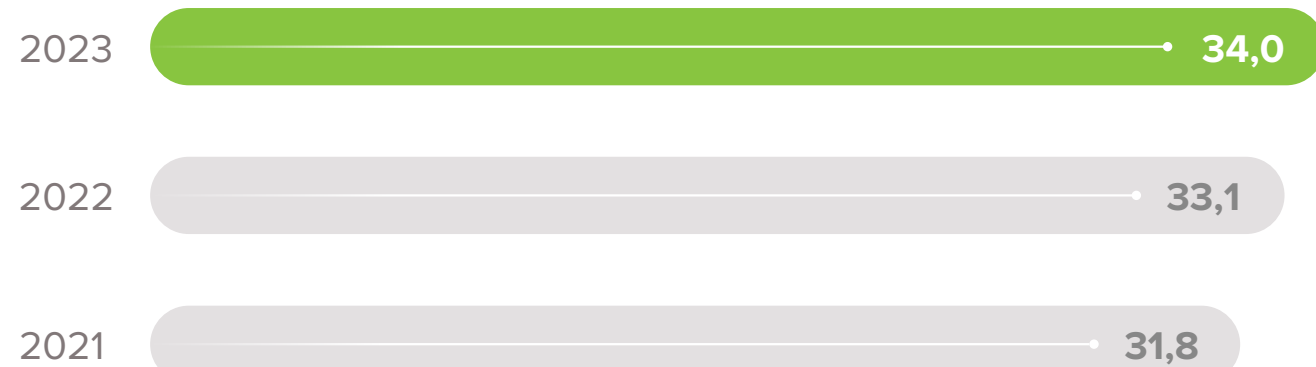


Ключевые показатели (Финансовые¹)

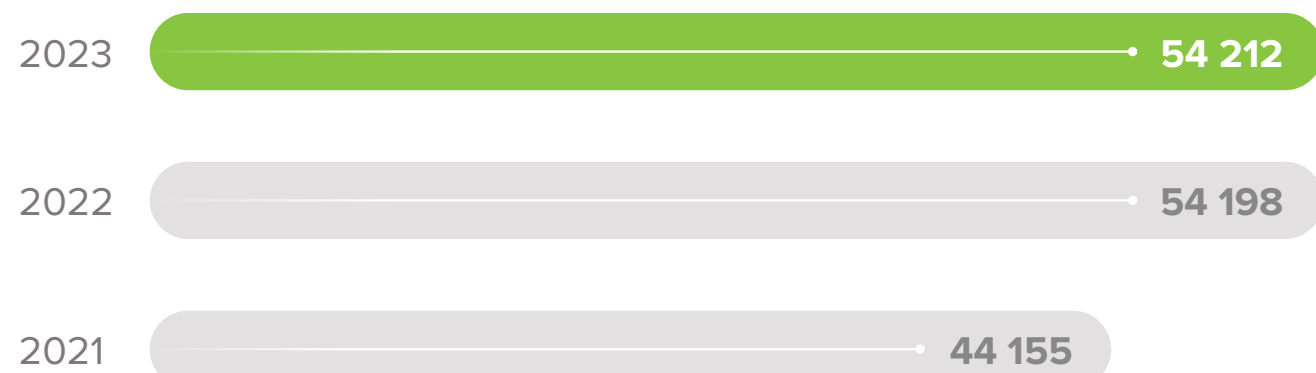
Выручка, млн руб.



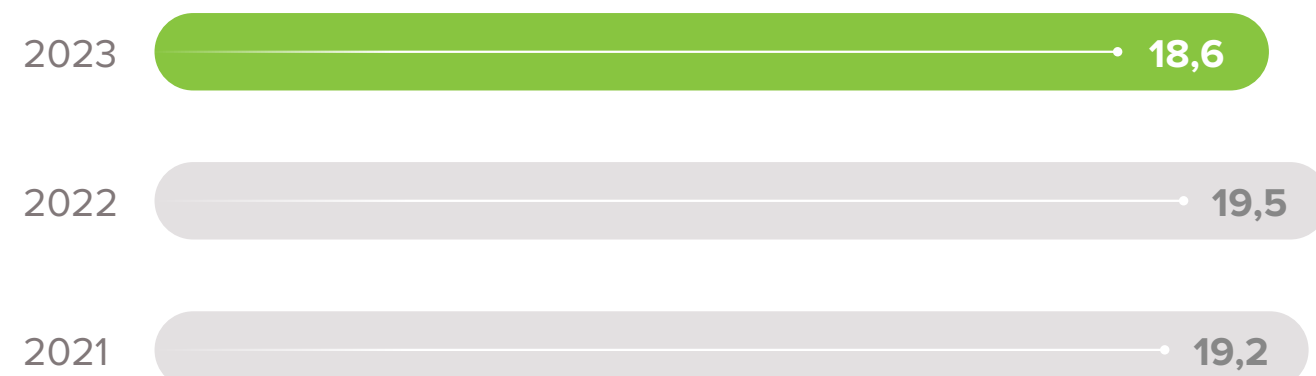
Валовая маржа, %



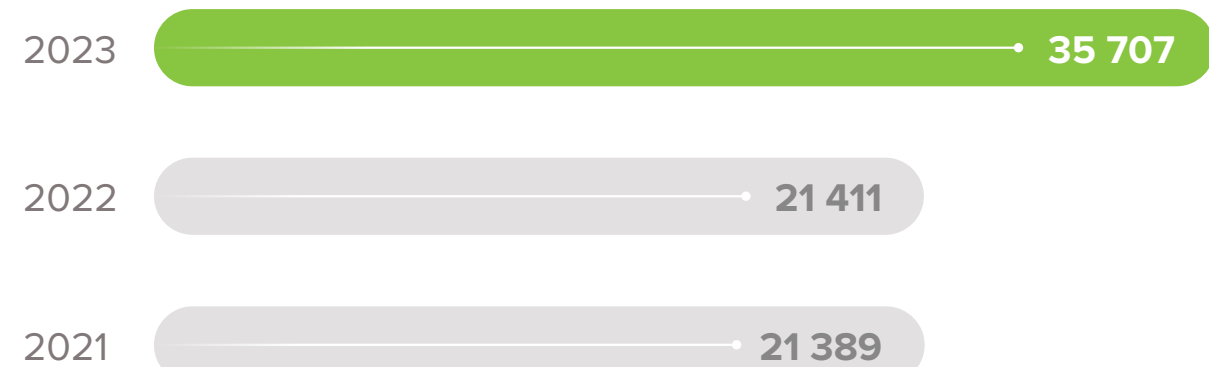
Скорр. EBITDA², млн руб.



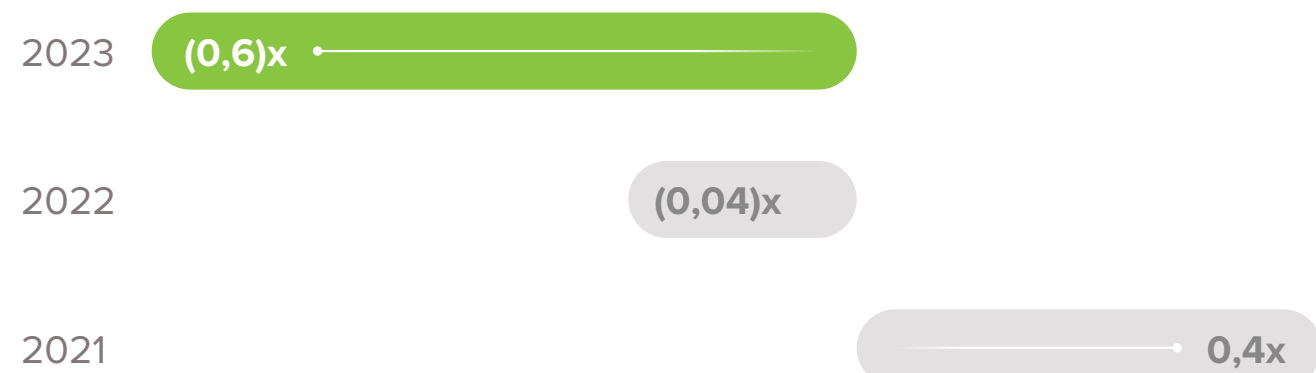
Рентабельность по скорр. EBITDA, %



Чистая прибыль, млн руб.



Отношение (чистой денежной позиции) / чистого долга к EBITDA по МСФО (IAS) 17, коэф.



¹ Финансовые данные указываются за полный год
² Показатель EBITDA, скорректированный на расходы на LTIP – расходы в рамках программы долгосрочной мотивации (от англ. long-term incentive programme). 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