



ЛУЧШИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЗО ДНЯ В ДЕНЬ

Годовой отчет 2022

Оглавление



2

О Компании

12

Обращение

15

Стратегический отчет

35

Обзор бизнеса

56

Устойчивое развитие

85

Корпоративное управление

98

Приложения

Ограничение ответственности

С конца февраля 2022 года ряд юрисдикций (США, ЕС, Великобритания и еще несколько стран) начал вводить санкции в отношении различных российских финансовых учреждений и предприятий, а также целых отраслей российской экономики и конкретных физических лиц. На фоне влияния санкций на российскую экономику и, в частности, на сектор розничной торговли Fix Price Group PLC (далее – Fix Price, Компания) продолжает работать в крайне нестабильных условиях, последствия которых для бизнеса только предстоит оценить. Мы прилагаем все усилия для того, чтобы существующая волатильность не отразилась на нашей деятельности, и продолжаем закупать и предлагать нашим покупателям ассортимент товаров по наиболее выгодным ценам. На дату публикации настоящего Годового отчета за 2022 год (далее – Годовой отчет, Отчет) торги глобальными депозитарными расписками (ГДР) Fix Price на Лондонской фондовой бирже приостановлены на неопределенный период времени, при этом Компания не может сообщить с какой-либо степенью определенности, когда торги будут возобновлены. Тем не менее ГДР Fix Price торгуются на Московской бирже.



О КОМПАНИИ

Fix Price – крупнейшая в России сеть магазинов низких фиксированных цен. У Компании около 5,7 тыс. магазинов, выручка которых в 2022 году превысила 277,6 млрд руб. Fix Price предлагает покупателям широкий ассортимент уникальных товаров повседневного спроса в нескольких фиксированных ценовых категориях



Кратко о Fix Price

Основные результаты 2022 года

Открытие новых магазинов

+759 чистых открытий

Рост выручки

+20,5% год к году

Высокая рентабельность

Рентабельность по EBITDA

19,5%

Валовая рентабельность

33,1%

Оба показателя рекордные за последние пять лет

Рост количества участников программы лояльности

+28,7% год к году

Устойчивое финансовое положение

Отношение чистой денежной позиции к EBITDA (по IAS 17) составило

0,04x

Наша миссия

Наша миссия заключается в предоставлении населению возможностей повышать свой уровень жизни и экономить за счет широкого уникального ассортимента товаров для всей семьи, доступного по нескольким фиксированным ценовым категориям в тысячах магазинов Fix Price в России и ближнем зарубежье.

Мы помогаем миллионам семей с разной покупательной способностью совершать покупки с максимальной выгодой.

Наши ценности



Покупатель прежде всего

Наш вектор развития определяется удовлетворенностью покупателей Fix Price, поэтому каждый день мы работаем над совершенствованием нашего предложения и сервиса и над формированием уникального покупательского опыта.



Профессионализм, открытость и ответственность

Мы твердо убеждены, что профессионализм, открытость и ответственность в отношениях с покупателями, партнерами, сотрудниками и акционерами помогают нам становиться лучше.



Сплоченная команда

Мы создаем благоприятную и уважительную рабочую среду, обеспечивая возможности для профессионального и личного роста наших сотрудников.

- ✓ Один из мировых лидеров по темпам роста среди сетей магазинов низких фиксированных цен
- ✓ Абсолютный лидер на российском рынке товаров по низким фиксированным ценам
- ✓ Сеть создана изначально с прицелом на масштабную трансформацию крупного быстрорастущего рынка
- ✓ Легко масштабируемый формат магазинов, стандартизированный для быстрого расширения сети
- ✓ Широкий ассортимент по крайне выгодным ценам
- ✓ Высокие показатели рентабельности на протяжении многих лет
- ✓ Современная ИТ-инфраструктура, которая постоянно совершенствуется для поддержания темпов роста



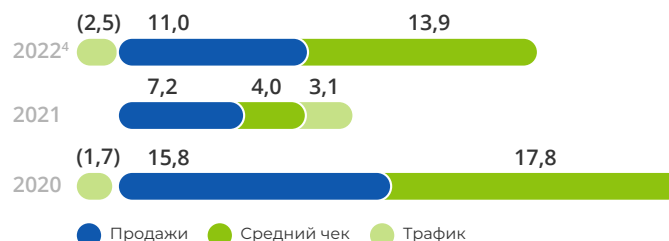
Ключевые показатели

Операционные¹

Общее количество магазинов, РЦ² и чистые открытия магазинов



Динамика LFL³, %



Общая торговая площадь магазинов, тыс. кв. м



Розничная выручка, млн руб.



Индекс лояльности покупателей (NPS)⁵, %



Количество держателей карт лояльности, тыс.



¹ Данные по количеству РЦ и магазинов, торговой площади, а также держателей карт лояльности на конец года

² Распределительные центры

³ 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 розничной выручки 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

⁴ Показатели сопоставимых продаж по итогам 2022 года скорректированы с учетом эффекта укрепления рубля путем пересчета ежемесячных сопоставимых продаж за рубежом в рубли по среднему обменному курсу за каждый сопоставимый месяц 2021 года

⁵ По данным исследований агентства «Вектор», проведенным осенью 2020, 2021 и 2022 годов



Финансовые¹

Выручка, млн руб.



ЕБИТДА, млн руб.



Чистая прибыль, млн руб.



Валовая маржа, %



Рентабельность по ЕБИТДА, %

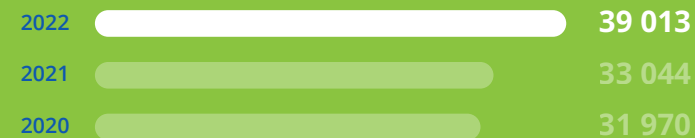


Отношение скорректированной (чистой денежной позиции) / чистого долга к ЕБИТДА по МСФО (IAS) 17



Основные ESG-показатели

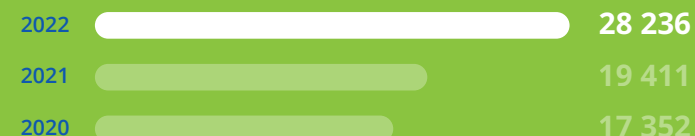
Общая среднесписочная численность персонала Группы компаний², человек



Общий объем выбросов парниковых газов (Scope 1, 2 и 3), тонн CO₂-эквивалента



Общий объем отходов, переданных на переработку, тонн



¹ Финансовые данные указываются за полный год

² Персонал Группы компаний Fix Price, занятый во всех странах присутствия Группы, включая персонал подрядных организаций

О нас

Fix Price является крупнейшей в России сетью магазинов низких фиксированных цен¹. Количество магазинов Компании составляет около 5,7 тыс., выручка в 2022 году превысила 277,6 млрд руб. Наши магазины предлагают широкий ассортимент уникальных товаров повседневного спроса в нескольких фиксированных ценовых категориях. На сегодняшний день под брендом Fix Price работают 5 098 магазинов в России и 565 магазинов в соседних странах, включая Беларусь, Казахстан, Узбекистан, Латвию, Грузию и Киргизию.

В России Fix Price является крупнейшим игроком в сегменте низких фиксированных цен как по объему продаж, так и по количеству торговых точек. Согласно материалам информационно-консалтингового агентства INFOLine по рынку розничной торговли, в 2022 году доля Fix Price на российском рынке товаров по низким фиксированным ценам составила 89,6%². В течение последних нескольких лет Компания стабильно наращивала объемы выручки, в том числе благодаря высоким показателям сопоставимых продаж. Ассортимент сети насчитывает около 2 тыс. товарных позиций примерно в 20 категориях и включает непродовольственную, продовольственную продукцию и товары категории дрoгeри (бытовая химия, косметика и гигиена) как под собственными торговыми марками Fix Price, так и товары известных брендов и небрендовые товары других производителей.

~5 700

магазинов

278 млрд руб.

выручка в 2022 году

~215 кв. м

средняя торговая площадь
типового магазина

~2 000

SKU³ примерно
в 20 категориях

Концепция и конкурентные преимущества

Все магазины Компании полностью стандартизированы, что обеспечивает исключительно высокие показатели эффективности работы. Мы выстроили сеть единого формата на основании общей концепции, используемой во всех магазинах Fix Price. В рамках нашего формата средняя площадь магазина, ассортимент, ценовая политика, выкладка товара, оборудование, маркетинговая и рекламная деятельность унифицированы для всех торговых точек сети. Такой подход позволяет обеспечивать единые стандарты ведения бизнеса и быстрое масштабирование, а также повышает эффективность и усиливает имидж бренда в глазах покупателей.

Средняя торговая площадь типового магазина Fix Price составляет около 215 кв. м. Как правило, магазины удобно расположены в местах с высокой проходимостью: в густонаселенных районах города, торгово-развлекательных комплексах и торговых центрах – в разных типах городской застройки. Наши магазины открываются и успешно работают не только в крупных городах, но и в небольших населенных пунктах, и мы планируем продолжать экспансию сети в подобных локациях.

Fix Price занимает лидирующие позиции на рынке, опережая конкурентов, прежде всего благодаря уникальному ценностному предложению для покупателей, формату со значительным потенциалом роста, стабильно высоким финансовым и операционным результатам по всем ключевым показателям эффективности (КПЭ), а также передовым ИТ-решениям. Мы хотим, чтобы при посещении наших магазинов покупатели получали захватывающий опыт «охоты за сокровищами». Мы стремимся удивлять наших клиентов новыми интересными товарами по доступным ценам. Мы верим в то, что помогаем покупателям повысить качество повседневной жизни за счет неизменно положительного опыта покупок во всех магазинах Fix Price.

Мы регулярно используем отзывы наших покупателей для улучшения понимания того, что они хотят видеть в ассортименте магазинов Fix Price. Мы стараемся постоянно обновлять ассортимент и каждую неделю выпускаем около 50 новых товарных единиц, при этом примерно 67% всего ассортимента Fix Price обновляется до шести раз в год.

В сети магазинов Fix Price используется девять основных категорий фиксированных цен:

55 руб.

59 руб.

79 руб.

99 руб.

149 руб.

199 руб.

249 руб.

299 руб.

349 руб.

Такая ценовая политика позволяет обеспечивать покупателей широким ассортиментом, не отказываясь при этом от основной привлекающей потребителей концепции низких фиксированных цен

¹ Магазин низких фиксированных цен (VVR-ритейлер) – розничный магазин, специализирующийся на продаже товаров общего назначения, таких как одежда, автомобильные запчасти, бакалейные товары, игрушки, скляные изделия, товары для дома и продукты питания, как правило, по низким ценам, иногда с использованием одной или нескольких фиксированных ценовых категорий

² На основе данных о продажах, включая НДС

³ От англ. Stock Keeping Unit – товарная единица

Формат, обеспечивающий значительный потенциал для дальнейшего развития

В течение последних нескольких лет нам удавалось поддерживать рост бизнеса несмотря на нестабильную и быстро меняющуюся ситуацию. Мы взвешенно реагировали на внешние вызовы, что позволяло выполнять обязательства Компании по обеспечению роста и рентабельности. Мы также смогли воспользоваться продолжающейся трансформацией в поведении российских потребителей, которые все чаще отдают предпочтение более выгодному соотношению цены и качества.

Мы видим существенный потенциал дальнейшего роста нашей сети на территории России и соседних стран. Потенциал рынка товаров по низким фиксированным ценам в России оценивается приблизительно в 15,6 тыс. магазинов (включая действующие магазины Fix Price), что примерно в три раза превышает текущее количество магазинов Группы в России¹. По нашим оценкам, потенциал этого рынка составит примерно 3 тыс. магазинов в Беларуси и Казахстане в совокупности (включая действующие магазины Fix Price²).

¹ Источник: INFOLine

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

Стабильно высокие финансовые и операционные результаты по всем КПЭ

В течение нескольких лет подряд мы неизменно входим в число ведущих публичных розничных сетей магазинов низких фиксированных цен по темпам роста выручки и рентабельности².

За последние два года совокупный среднегодовой темп прироста выручки Fix Price составил 21% благодаря высокому уровню роста сопоставимых продаж и быстрому расширению торговых площадей. Рост выручки сопровождается традиционно высокой рентабельностью по EBITDA на уровне не менее 19%.

~18 600

магазинов – потенциал рынка низких фиксированных цен в России, Беларуси и Казахстане

В основе нашей деятельности лежат передовые информационные технологии и социальная ответственность

Современные ИТ-системы позволяют Fix Price уверенно контролировать процессы на всех этапах цепочки поставок, что обеспечивает быструю масштабируемость бизнеса и значительную экономию на издержках. Мы анализируем данные, получаемые в рамках программы лояльности, на предмет наличия закономерностей и взаимосвязей, а также детально изучаем предпочтения наших покупателей, что помогает принимать эффективные решения по мерчандайзингу, закупкам и маркетингу. Стандартизация, гибкий подход к выбору поставщиков и автоматизация процессов по всей сети магазинов на основе передовых технологий помогают нам достигать исключительно высоких показателей эффективности.

Социальная ответственность также является неотъемлемой частью нашей корпоративной культуры. Компания предлагает широкий выбор товаров первой необходимости во всех 80 субъектах Российской Федерации, где мы работаем, помогая нашим покупателям повысить качество жизни благодаря равному доступу к привлекательному ассортименту по самым выгодным ценам. В Компании действует строгая система контроля качества, управления рисками и корпоративного управления.



История и развитие

2007

Основание Fix Price с целью предложить россиянам широкий ассортимент необходимых в быту товаров по низким фиксированным ценам. Fix Price стал первопроходцем на российском розничном рынке в данном сегменте

Учреждено ООО «Бэст Прайс» – основная операционная компания Fix Price; открыт **первый магазин Fix Price** в Москве



2010

Запуск франчайзинга в России, благодаря чему Fix Price стремительно расширяет свое присутствие на территории страны

Запуск первых собственных торговых марок

2013

Запуск **программы лояльности Fix Price Club**



2015

Количество магазинов Fix Price увеличивается в два раза, достигнув

~2 000

магазинов, включая

1 681

магазин под управлением Компании

и **397**

франчайзинговых магазинов

2016

Расширение **линейки фиксированных ценовых категорий**, благодаря чему ценообразование становится более гибким, позволяя более эффективно реагировать на изменения конъюнктуры и внешних факторов, главным образом волатильности валютных курсов и инфляции, а также расширять предлагаемый ассортимент

Выход Fix Price **на рынки других стран** и открытие франчайзинговых магазинов в Грузии и Казахстане

2017

Запуск франчайзинга в Беларуси и Латвии

2018

Fix Price внедряет **сервис самовывоза** на фоне быстрого роста популярности онлайн-покупок. Теперь покупатели Fix Price могут оформлять заказы удаленно и забирать их в ближайшем удобном для них магазине сети

2019

Открытие

3 000-го

магазина

Сеть Fix Price открывает свои магазины в Киргизии

2020

Открытие

4 000-го

магазина

Открытие первого магазина Fix Price в Узбекистане

Обновление клиентской коммуникации с интеграцией амбассадора бренда

2021

Первичное публичное размещение (IPO) ГДР Fix Price на Лондонской и Московской фондовых биржах

2022

~5 700

магазинов

10 рц

21,9 млн держателей карт лояльности



Основные события в 2022 году

Январь

Компания Fix Price подписывает договор с девелопером индустриальной недвижимости PNK group на строительство нового РЦ.

Общая площадь складского здания, расположенного в Домодедове на юге Москвы,

~68 000 кв. м.

Новый РЦ начал работу в первом квартале 2023 года

Февраль

Fix Price публикует первые материалы по устойчивому развитию – презентацию об основных направлениях ESG-деятельности Компании и справочник с ключевыми ESG-показателями (ESG Databook)

По итогам 2021 года сеть Fix Price заняла первое место среди ритейлеров по продажам канцелярских товаров в России, согласно данным исследовательского холдинга «Ромир»

Март

Fix Price открывает свой первый магазин в Ненецком автономном округе

Открытие
5 000-го
магазина Fix Price

Апрель

Fix Price публикует свой первый годовой отчет

Fix Price запускает опцию электронных чеков



Май

Fix Price объявляет о регистрации в Республике Кипр и о прекращении регистрации в соответствии с законодательством Британских Виргинских островов

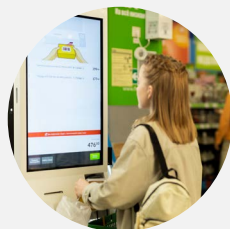


Июнь

Fix Price устанавливает

500-ю

кассу самообслуживания



Июль

Fix Price публикует свой первый отчет по устойчивому развитию

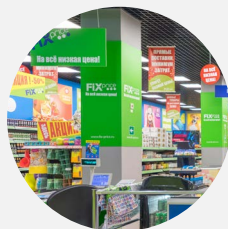


Август

Fix Price вводит в эксплуатацию новый арендованный РЦ площадью

~40 000 кв. м

в Самарской области, ставший для Компании девятым по счету



Сентябрь

Число участников программы лояльности превысило

20 млн человек

Fix Price возобновляет работу своего второго РЦ в Новосибирске площадью

~23 400 кв. м.

Это поможет оптимизировать логистику для работы в Казахстане

Октябрь

Fix Price Group PLC объединяется со своей дочерней компанией Kolmaz

Fix Price подписывает договор с российским девелопером индустриальной недвижимости PNK group на строительство нового РЦ. Склад площадью

~68 000 кв. м

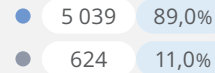
будет расположен в Екатеринбурге, в новом индустриальном парке «PNK парк Сибирский тракт».

После завершения строительства РЦ будет передан в собственность Fix Price и заработает уже в четвертом квартале 2023 года

Географическое присутствие и экономика магазинов

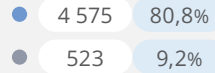
Итого

5 663 +759



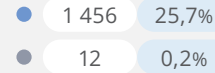
Россия

5 098 +653



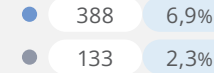
1. Центральный

1 468 +177



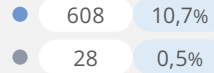
2. Северо-Западный

521 +60



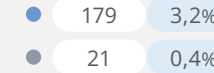
3. Южный

636 +84



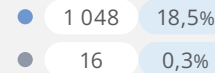
4. Северо-Кавказский

200 +26



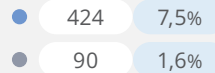
5. Приволжский

1 064 +136



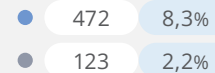
6. Уральский

514 +64



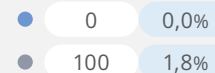
7. Сибирский

595 +83



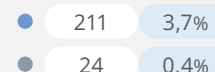
8. Дальневосточный

100 +23



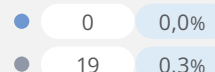
Казахстан

235 +63



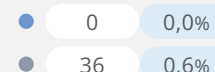
Узбекистан

19 -23



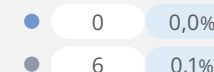
Латвия

36 +12



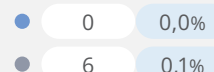
Грузия

6 +2



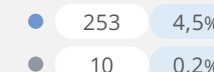
Кыргызстан

6 +1



Беларусь

263 +51



293

средняя общая площадь магазина, кв. м¹

216

средняя торговая площадь магазина, кв. м¹

4,8

средний объем чистых инвестиций, млн руб.²

7,2

средний показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 на уровне магазина, млн руб.³

~2 000

SKU

10 месяцев

средний срок окупаемости магазинов⁴

149

средний показатель рентабельности инвестиций (ROIC) на уровне магазина, %⁵

- По магазинам под управлением Компании
- Средний объем чистых инвестиций рассчитывается исходя из среднего объема капитальных затрат, необходимых для открытия нового магазина под управлением Компании в России, включая затраты на ИТ-оборудование и нематериальные активы (например, лицензии на программное обеспечение), на основе капитальных затрат на открытие магазинов в 2022 году
- Средний показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 рассчитывается как выручка магазина за вычетом расходов, связанных с себестоимостью проданных товаров, транспортными затратами, товарными потерями, расходами на персонал, операционной арендой, банковскими комиссиями, охраной, ремонтом, рекламой, коммунальными услугами и прочими операционными расходами за первые полные 12 календарных месяцев с момента открытия (исходя из показателей магазинов под управлением Компании, которые были открыты в России в 2021 году, работали по состоянию на 31 декабря 2022 года и окупили средний объем чистых инвестиций (то есть тех, чей совокупный показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 превысил 4,8 млн руб. с момента открытия))
- Средний срок окупаемости определяется как период времени, за который совокупный показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 нового магазина под управлением Компании в России (Примечание 3) покрывает средний объем чистых инвестиций (Примечание 2), и выражается в месяцах
- Средний показатель рентабельности инвестиций на уровне магазина определяется как средний показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 (Примечание 3), деленный на средний объем чистых инвестиций (Примечание 2), и выражается в процентах

- Общее количество магазинов
- Количество магазинов под управлением Компании
- Количество франчайзинговых магазинов
- % от общего количества магазинов
- Прирост количества магазинов сети (чистые открытия), 2022 год

Наш подход к ESG

Fix Price осознает важность ответственного ведения бизнеса и успешно повышает осведомленность сотрудников и других заинтересованных сторон в отношении ESG-повестки. В 2021 году Компания провела комплексную оценку своих ESG-практик и по ее итогам определила четыре ключевых стратегических приоритета, которые были одобрены Комитетом по устойчивому развитию при Совете директоров Компании: Продукт, Люди, Партнеры и Планета («4П»¹). Компания подготовила дорожную карту и в настоящий момент оценивает, какие инициативы позволят ей в наибольшей степени содействовать развитию этих приоритетных направлений.

Цели в области устойчивого развития ООН

При определении наших стратегических приоритетов «4П» мы учитывали свои возможности в части реализации Целей в области устойчивого развития (ЦУР), принятых Организацией Объединенных Наций. Из всех 17 ЦУР мы выбрали семь, в достижение которых мы сможем внести наибольший вклад, и разделили их на фокусные и косвенные ЦУР.

К фокусным ЦУР

относятся три цели, в достижение которых Fix Price может внести наибольший вклад

ЦУР 8



Достойная работа и экономический рост

ЦУР 12



Ответственное потребление и производство

ЦУР 13



Борьба с изменением климата

К косвенным ЦУР

относятся четыре цели, которые являются для нас важными, но менее значимыми с точки зрения возможности на них повлиять, учитывая специфику бизнеса Компании

ЦУР 2



Ликвидация голода

ЦУР 3



Хорошее здоровье и благополучие

ЦУР 5



Гендерное равенство

ЦУР 10



Уменьшение неравенства

¹ С англ. the 4Ps – Product, People, Partners and Planet

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



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

Ключевые стратегические преимущества Fix Price – лидирующие позиции на российском розничном рынке товаров по низким фиксированным ценам, команда топ-менеджеров с глубоким знанием отрасли, уникальное ценностное предложение для покупателей, операционная эффективность, существенный потенциал роста и впечатляющие финансовые показатели

Обзор рынка

Макроэкономическая ситуация в России и рынок розничной торговли¹

Реальный ВВП России в 2018–2022 годах, изменение, %



Реальные располагаемые доходы населения в России в 2018–2022 годах, изменение, %



Потребительская инфляция (изменение ИПЦ²) в России в 2018–2022 годах, %



Fix Price является абсолютным лидером на российском рынке товаров по низким фиксированным ценам с долей рынка

~90%³

2022 год выдался чрезвычайно сложным для всей российской экономики: реальный объем ВВП снизился на 2,1%, а годовая потребительская инфляция (изменение ИПЦ) составила 13,8% против 6,7% в 2021 году. Инфляция цен на продовольственные товары ускорилась до 14,9%, по сравнению с 8,4% в 2021 году, а на непродовольственные товары – с 7,1% в 2021 году до 15,2% в 2022 году на фоне перебоев с цепочками поставок. Курс национальной валюты оставался волатильным в течение года (особенно во втором квартале), при этом среднегодовой курс доллара США по отношению к российскому рублю составил 68,5 по сравнению с 73,7 руб. / долл. США в 2021 году.

Вместе с тем на рынке труда наметилось улучшение: уровень безработицы снизился с 4,8% в 2021 году до 4,0% в 2022 году. Реальные располагаемые доходы населения уменьшились на 1,0%, а уровень потребительской уверенности в течение всего года оставался на довольно низком уровне.

На этом фоне оборот розничной торговли в России вырос на 7,7% в номинальном выражении (при снижении на 6,7% в реальном выражении) и составил 42,5 трлн руб., при этом совокупный среднегодовой темп прироста показателя за последние пять лет составил 7,7%.

В целом в 2022 году отношение потребителей к покупкам продуктов питания и непродовольственных товаров стало более рациональным на фоне рыночной волатильности и низкого уровня потребительской уверенности. Заметно возросшая чувствительность к ценам обусловила приток новых покупателей в магазины низких фиксированных цен, благодаря чему данный сегмент лишь укрепил свои позиции в качестве одного из наиболее динамично развивающихся каналов розничной торговли в России, показав по итогам 2022 года рост на уровне около 22%³.

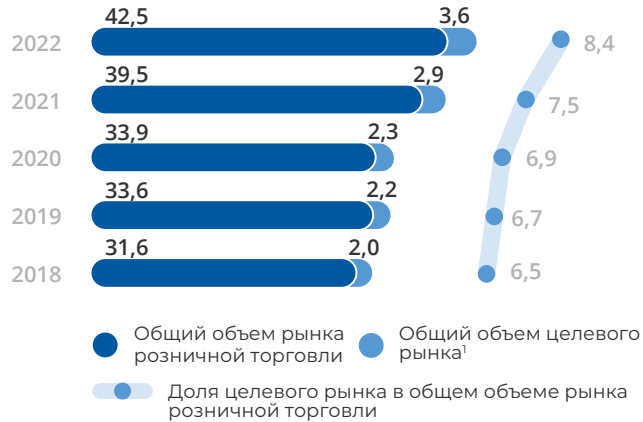
¹ Все цифры в данном разделе приведены на основе официальных данных по России (включая предварительные оценки), опубликованных Федеральной службой государственной статистики (Росстат) на дату публикации настоящего Отчета, если не указано иное

² Индекс потребительских цен, среднее значение за год

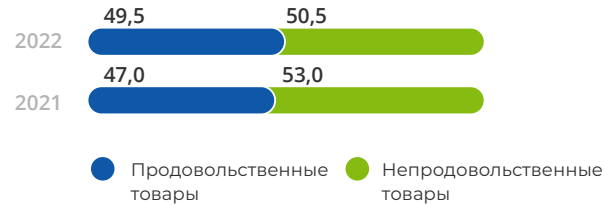
³ Источник: INFOline, 2022 год

Общий объем российского рынка розничной торговли и целевого рынка¹ в 2018–2022 годах, трлн руб.

Совокупный среднегодовой темп прироста, 2018–2022 годы **7,7%** **14,9%** **+1,9 п.п.**



Структура российского рынка розничной торговли в 2021–2022 годах, %



В 2022 году доля продовольственных товаров в обороте розничной торговли несколько выросла, с 47,0 до 49,5%, а непродовольственных – снизилась до 50,5% с 53,0% в 2021 году.

Доля современных форматов розничной торговли в общем объеме розничного рынка продолжила расти и в 2022 году достигла 79,6% (+1,6 п.п. год к году), а доля топ-10 FMCG-ритейлеров выросла на 1,8 п.п. до 38,5%. Современные форматы укрепляют свои позиции благодаря привлекательному ценностному предложению и улучшению качества обслуживания.

Помимо этого, активно растет доля электронной коммерции: в этом сегменте совокупный среднегодовой темп прироста в 2018–2022 годах составил около 32% на фоне развития служб экспресс-доставки и маркетплейсов.

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



Общий объем целевого рынка (TAM)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. В 2022 году общий объем целевого рынка оценивался в 3,6 трлн руб., или 8,4% от общего объема рынка розничной торговли в России; при этом непродовольственные категории неизменно составляли более половины общего объема целевого рынка.

Тщательный подход к оценке целевого рынка в 2022 году²

1. Общий объем рынка розничной торговли

Общий объем рынка розничной торговли, включая все каналы, категории и регионы (продуктовые и непродуктовые сегменты)

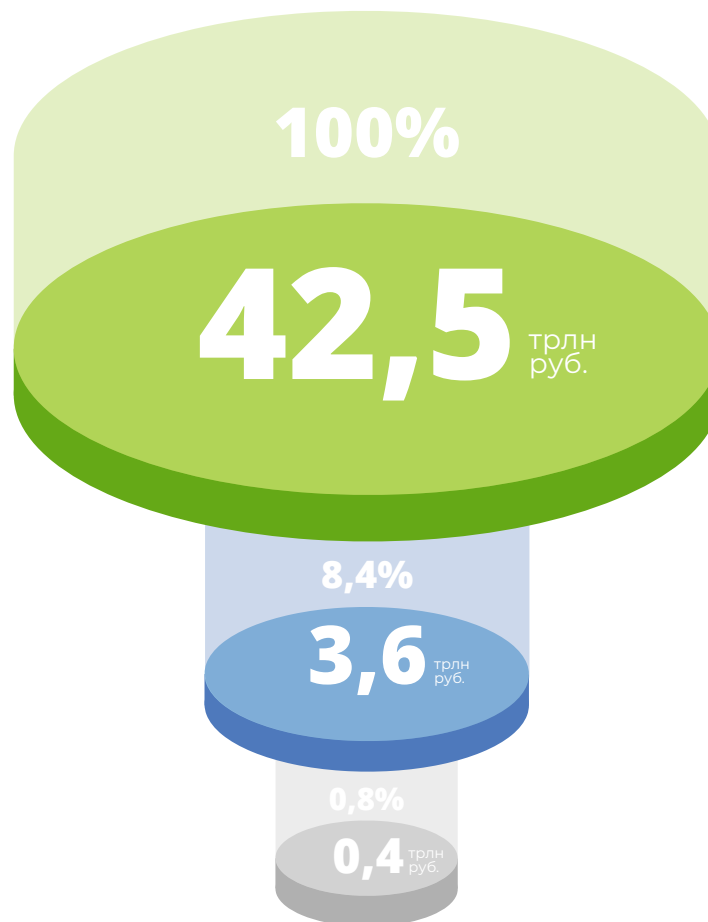
2. Выявление общего целевого рынка

Товары, актуальные для сети магазинов низких фиксированных цен в ценовом выражении, с учетом профилей клиентов и с ассортиментом, ограниченным средней площадью магазина и соответствующими категориями

3. Рынок сетей низких фиксированных цен

Рынок сетей 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

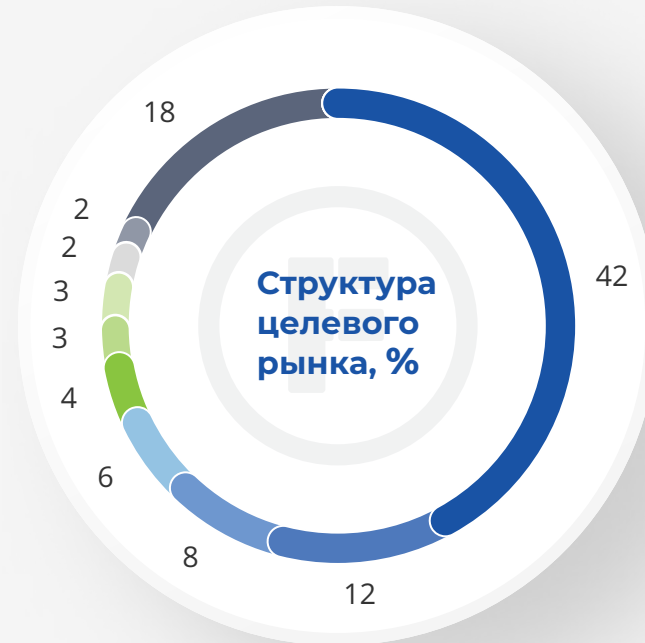
В последние годы изменилась и структура каналов сбыта: магазины у дома и магазины низких фиксированных цен продолжают набирать популярность, в то время как доля традиционных форматов на рынке сокращается.



¹ Все цифры в данном разделе приведены на основе данных INFOLine, если не указано иное. TAM – total addressable market
² Все данные по объему рынка включают НДС



Отбор актуальной для целевого рынка продукции из разных категорий

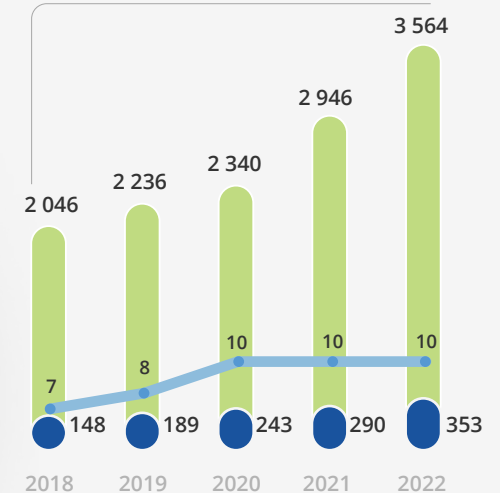


Доля магазинов низких фиксированных цен в целевом рынке составляет ~10%. Ожидается, что этот сегмент станет одним из крупнейших с точки зрения доли рынка, в то время как доля традиционных форматов будет сокращаться и далее.³

Устойчивый рост целевого рынка и рынка товаров по низким фиксированным ценам в 2018–2022 годах, млрд руб.

Среднегодовой темп прироста за 2018–2022 годы

+15% TAM **+24% VVR**



- Канал рынка товаров по низким фиксированным ценам (VVR)
- Другие каналы целевого рынка
- Доля рынка товаров по низким фиксированным ценам в целевом рынке

¹ Рассчитывается как категория целевого рынка, деленная на соответствующую категорию в общем объеме рынка розничной торговли

² DIY (англ. do it yourself) - товары для ремонта и инструменты

³ Источник: INFOline



Рынок товаров по низким фиксированным ценам¹

Компания Fix Price, крупнейший игрок современного формата на рынке товаров по низким фиксированным ценам, открыла свой первый магазин в России в 2007 году. С тех пор данный рынок значительно вырос, однако его объем все еще существенно меньше, чем в других странах, где также работают сети данного формата.

Структура сегмента товаров по низким фиксированным ценам на рынке розничной торговли на протяжении прошедших лет значительно менялась с появлением и уходом различных специализированных игроков.

В последние годы большинство таких игроков на рынке товаров по низким фиксированным ценам прекратили свою деятельность в России.

В 2022 году на этот рынок приходилось 0,8% от общего объема рынка розничной торговли в России, что предполагает значительный потенциал дальнейшего роста.

218 млн+

численность населения в России и других основных странах присутствия Fix Price²

70%

населения России являются непосредственной целевой аудиторией³

251 млн+

численность населения в СНГ и близлежащих странах⁴

72%

покупателей предпринимают активные действия по сокращению расходов⁵

¹ Все цифры в данном разделе приведены на основе данных INFOLine, если не указано иное

² По данным Всемирного банка по состоянию на 2021 год, включая текущие страны присутствия Fix Price: Россию, Беларусь, Грузию, Казахстан, Кыргызстан, Латвию и Узбекистан







³ Население с уровнем дохода до 640 долл. США. На основе данных Росстата по состоянию на 2022 год в перерасчете на валютный курс по состоянию на 31 декабря 2022 года (70,34 руб. / долл. США)

⁴ По данным Всемирного банка по состоянию на 2021 год, включая страны СНГ (Азербайджан, Армению, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдову, Россию, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан), Грузию и Латвию

⁵ На основе исследования NielsenIQ: FMCG market 2022 main trends



Fix Price – лидер на рынке магазинов низких фиксированных цен в России

Компания	Количество магазинов на конец периода		Доля рынка ¹ , %		Год входа / ухода с рынка
	2017	2022	2019	2022	
	2 477	5 098²	89,4	89,6	2007
	181	508²	8,9	10,4	2009
	116				2013 / 2021
	22				2010 / 2019
	27				2015 / 2018
	50				2012 / 2018

¹ На основе данных о продажах, включая НДС

² Количество магазинов Fix Price и Галамарт в России

³ Перед уходом с рынка произошло слияние сетей Home Market и «Заодно»

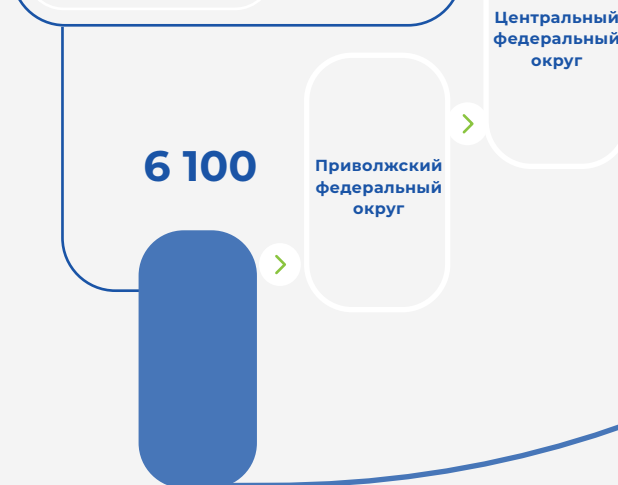
Возможности для расширения сети

По оценкам INFOLine, рынок товаров по низким фиксированным ценам имеет значительный потенциал роста и может расшириться примерно до 18 600 магазинов в России и близлежащих странах, включая Казахстан и Беларусь, что примерно в три раза превышает количество действующих сейчас торговых точек.

Чтобы и далее развивать наш успех в России и соседних странах, мы планируем продолжать реализацию нашей среднесрочной стратегии роста, расширяя сеть магазинов и наращивая объемы выручки за счет уникального ценностного предложения, отвечающего меняющимся запросам наших покупателей, и дальнейшего улучшения сервиса, предлагаемого каждому покупателю в любом из магазинов сети.

Общее потенциальное количество магазинов низких фиксированных цен в России и в ближнем зарубежье¹

5 663
магазина Fix Price²



Высокий потенциал открытия новых магазинов

Количество магазинов на рынке на данный момент⁴

18 600⁷

Общий потенциал количества магазинов

¹ "Ближнее зарубежье" включает Казахстан и Беларусь

² Количество магазинов Fix Price по состоянию на 31 декабря 2022 года

³ 5 596 магазинов Fix Price в России, Беларуси и Казахстане

⁴ Текущее количество магазинов низких фиксированных цен в России, Беларуси и Казахстане. Источник: INFOLine

⁵ Сибирский, Уральский, Дальневосточный и Северо-Кавказский регионы

⁶ Беларусь и Казахстан

⁷ Общий потенциал рынка России, Беларуси и Казахстана (для Fix Price и конкурентов; включая действующие торговые точки)



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

Бизнес-модель

СЕТЬ №1

на российском рынке товаров по низким фиксированным ценам

Наши ресурсы

> 39 000

сотрудников, опытная и высококвалифицированная команда

~500

поставщиков, ~77% закупок – товары отечественных производителей

5 663

магазинов в России и странах ближнего зарубежья

Лучшие в отрасли

показатели рентабельности и стабильно высокие показатели EBITDA

10

РЦ общей площадью

343 тыс. кв. м

Масштабируемый формат магазинов,

не требующий больших капитальных затрат

Основные составляющие успеха Fix Price



Уникальное CVP



Гибкий подбор поставщиков



Эффективная модель управления магазинами



Жесткий контроль над расходами



Продуманная логистика



Высокоразвитая технологическая платформа

Создание ценности для заинтересованных сторон

Покупателям

Широкий ассортимент товаров, доступный всем покупателям и позволяющий повысить качество жизни вне зависимости от места их проживания

Сотрудникам

- Возможности для карьерного роста и развития
- Безопасные и комфортные условия труда

Акционерам

- Прозрачное и ответственное управление Компанией
- Создание долгосрочной стоимости

Партнерам

Возможности роста, масштабируемости и стабильности

Местным сообществам

- Корпоративная ответственность – неотъемлемая часть культуры Компании
- Доступность товаров первой необходимости во всех регионах присутствия

Уникальное ценностное предложение для покупателей

Широкий ассортимент по крайне выгодным ценам

~2 000 товарных позиций

в 20 различных категориях

Ассортиментный ряд Fix Price включает в себя около 2 000 товарных позиций в 20 различных категориях, таких как товары для дома, косметика и средства гигиены, канцелярия и книги, одежда, игрушки, бытовая химия, а также продукты питания и напитки, не требующие специальных условий хранения. Мы предлагаем широкий выбор товаров собственных торговых марок (СТМ) и сторонних брендов, а также небрендируемых товаров. В Fix Price покупки превращаются в настоящую охоту за сокровищами. За счет своего масштаба деятельности, опыта и участия в производственном процессе мы можем предложить гораздо более привлекательные цены на товары, аналоги которых зачастую стоят дороже в других сетях, что создает WOW-эффект и способствует росту трафика и интереса покупателей.

28%

товары СТМ

38%

товары крупных брендов

34%

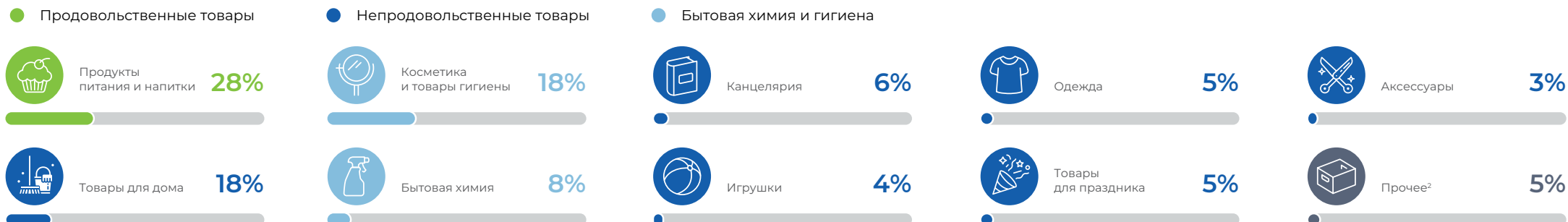
товары малоизвестных брендов и небрендируемые товары

Примерно треть всех розничных продаж Fix Price приходится на товары постоянного спроса, а оставшиеся две трети обеспечиваются регулярно обновляемыми позициями. Fix Price стремится быть ценовым лидером по всем категориям товаров и товарным позициям, продающимся в сети. Как правило, корзина товаров из Fix Price стоит дешевле аналогичной корзины с сопоставимыми товарами из других российских продовольственных и непродовольственных розничных сетей, работающих в традиционном формате или онлайн. Мы прилагаем все усилия, чтобы предложить исключительно выгодные покупки в девяти основных ценовых категориях (все ниже уровня в 350 руб. на конец 2022 года).

Fix Price дает своим покупателям возможность приобретать самый широкий спектр товаров с большой выгодой, чему способствуют четкое следование стратегии EDLP¹, постоянное обновление ассортимента, а также сбалансированный и разнообразный продуктовый микс. Наша программа лояльности позволяет держателям карт Fix Price экономить благодаря целому ряду выгодных преимуществ

¹ Everyday Low Prices – низкие цены каждый день

Структура категорий товаров в 2022 году, в % от розничных продаж



² К «Прочему» относится электроника, товары для ЗОЖ, аксессуары для автомобилей, товары для домашних животных и прочие промтовары

Ключевой особенностью управления нашим ассортиментом является частая ротация товарных позиций

Еженедельно мы запускаем

~50

новых товаров, при этом

~67%

розничных продаж сгенерированы ассортиментом, который обновляется до шести раз в год

Остальные

33%

приходятся на товары постоянного спроса (например, туалетная бумага, алюминиевая фольга, мешки для мусора и др.), которые не нуждаются в ротации, поскольку покупатели приобретают их регулярно



Ассортимент

Как правило, Компания ежегодно выпускает восемь сезонных коллекций, приуроченных к таким отмечаемым в России праздникам, как Новый год, Рождество, Хеллоуин, День святого Валентина, 1 Сентября (кампания «Снова в школу»), 8 Марта (Международный женский день), 23 Февраля и Пасха. Кроме того, к сезонным товарам также относятся товары для садоводства. Регулярное добавление интересных новинок в наш ассортимент, а также включение элемента «охоты за сокровищами» в наше ценностное предложение для покупателей позволяют нам удивлять их и мотивировать на повторное посещение.

В нашей сети продаются главным образом продукты питания, которые не нуждаются в заморозке или хранении в холодильнике и имеют длительный срок годности, что позволяет поддерживать единую температуру во всех распределительных центрах и сохранять относительно невысокий уровень капитальных затрат. Продукты питания, требующие особых условий хранения, (например, мороженое) поставляются поставщиками напрямую в магазины.

Мы тщательно подходим к отбору товарных позиций с тем, чтобы удовлетворить запросы потребителей, а также оптимизировать оборачиваемость запасов и сократить количество позиций, реализация которых занимает большое количество времени. Высококвалифицированные сотрудники отдела закупок быстро заводят новые товары на полки благодаря отработанному процессу тестирования и быстрой системе принятия решений. Мы регулярно пересматриваем ассортимент, ориентируясь на рыночную динамику, поведение покупателей, информацию от поставщиков и т. д.

В 2022 году мы также продолжали изучать возможности закупок у ряда российских, а также зарубежных (например, турецких) производителей с целью расширения предлагаемого ассортимента в наиболее популярных категориях и снижения рисков, связанных с изменением поставщиками своей стратегии в отношении рынков присутствия Компании.

Категории товаров

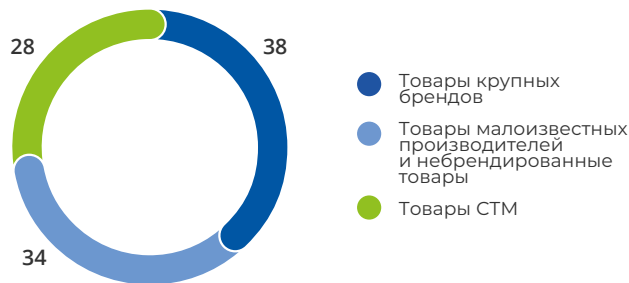
В группу товаров постоянного ассортимента входят позиции, которые всегда представлены на наших полках: прежде всего это продукты питания, включая бакалею, кондитерские изделия, напитки и снеки, а также товары для дома, бытовая химия, косметика и средства гигиены. Ассортимент общего назначения и обновляемые позиции включают в себя непродовольственные товары: игрушки, канцелярские товары и книги, одежду, товары для праздников и галантерею.

Структура розничных продаж Fix Price в разбивке по типу ротации, %



Наш подход к управлению ассортиментом заключается в одновременном стимулировании роста трафика и рентабельности. Категории товаров постоянного ассортимента традиционно способствуют увеличению трафика, поскольку покупатели нуждаются в них на регулярной основе, в то время как ротируемый ассортимент выступает ключевым драйвером рентабельности. К наиболее рентабельным товарам традиционно относятся непродовольственные категории, реализуемые по более высоким ценам и с более высокой валовой маржой по сравнению с остальными представленными позициями.

Структура розничных продаж Fix Price в 2022 году в разбивке по категориям, %



Около 38% нашего ассортимента (в процентах от розничных продаж) составляют продукты крупных брендов, около 34% – товары малоизвестных брендов и небрендируемые товары и около 28% – товары под СТМ.

Товары крупных брендов

Лидирующее положение на рынке низких фиксированных цен и закупочная сила позволяют Компании согласовывать с поставщиками производство товаров сторонних брендов по индивидуальному заказу, оговаривая такие свойства, как упаковка, размеры, дизайн, вкус, вес и многие другие характеристики. Благодаря этому, а также за счет масштаба бизнеса Fix Price имеет возможность предлагать своим покупателям товары по более привлекательным ценам. Товары крупных брендов по-прежнему составляют важную часть нашего предложения, занимая значительную долю в представленном ассортименте, особенно в сегментах продовольственных товаров, косметики и средств гигиены.

Товары малоизвестных производителей и небрендируемые товары

Товары малоизвестных производителей и небрендируемые товары – наиболее подходящая категория для тестирования спроса и регулярной ротации. Как правило, у поставщиков отсутствуют

обязательства по непрерывному производству такой продукции. Наличие на полке товаров, не относящихся к линейке наиболее узнаваемых брендов, позволяет проводить более гибкую ассортиментную политику за счет оперативного запуска новых товаров в соответствии с актуальными потребительскими запросами и тенденциями.

Собственные торговые марки (СТМ)

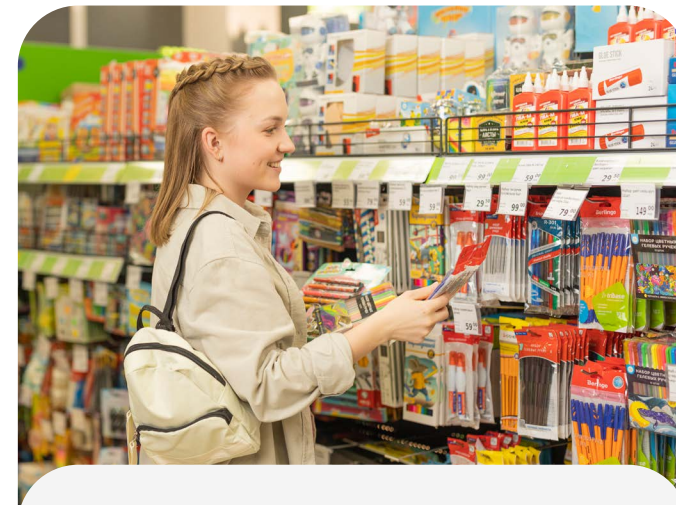
Важным элементом бизнес-стратегии Компании служат СТМ, позволяющие нам предлагать широкий ассортимент товаров для каждой категории потребителей, выгодно отличаясь от конкурентов. Наши СТМ не уступают по качеству и внешнему виду товарам известных сторонних брендов, широко представленным на рынке.

Мы стремимся обеспечить наиболее привлекательное ценовое предложение товаров, реализуемых под брендами СТМ, за счет эффективного управления цепочками поставок и активного взаимодействия с ключевыми поставщиками.

Товарами СТМ в Компании занимаются профильные специалисты, которые в рамках департамента категорийного менеджмента работают над созданием максимально привлекательного ассортимента, а в рамках департамента маркетинга определяют оптимальную стратегию его продвижения.

Мы активно занимаемся продвижением СТМ, используя различные маркетинговые инструменты. Так, Компания зарегистрировала несколько доменных имен под собственные торговые марки для их активного продвижения на соответствующих сайтах. Компания может время от времени проводить ребрендинг отдельных СТМ, чтобы вдохнуть новую жизнь в привычные товары.

Товары собственных торговых марок Fix Price преимущественно закупаются у иностранных поставщиков, в основном из Китая.



На конец 2022 года портфель собственных торговых марок Fix Price насчитывал около 60 брендов

Наши самые популярные бренды СТМ



Cotte, O'Kitchen, Flarx, Homestar и Manfort (товары постоянного ассортимента)



Play the Game и Kid's Fantasy (игрушки категории ассортимента общего назначения и обновляемого ассортимента)



Greenart, With Love и «Снежное кружево» (товары для праздников в категории ассортимента общего назначения и обновляемого ассортимента)

Для каждой из этих СТМ мы разрабатываем свою стратегию развития, включая товарный ряд и целевую аудиторию.

Ценообразование

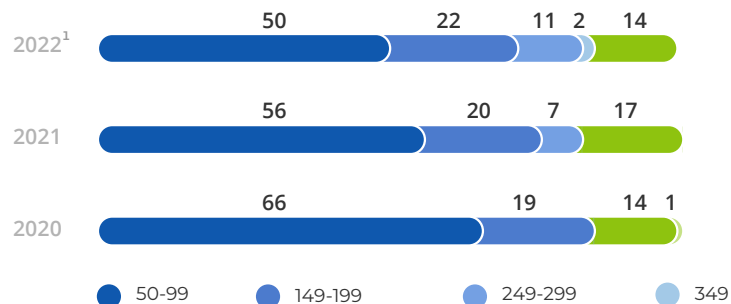
Мы предлагаем товары по нескольким низким фиксированным ценам, что находит отклик как у целевой аудитории Компании, так и у остальных покупателей, ориентированных на экономное потребление. В 2022 году цена около 87% всех представленных товаров не превышала 99 руб. (включая дробные цены). Обычно товары, предлагаемые по более высокой цене (249, 299 и 349 руб.), относятся к WOW-категории и включают в себя, например, игрушки для детей и предметы интерьера. Учтя, что в большинстве случаев аналогичная продукция других ритейлеров и интернет-магазинов стоит намного дороже, покупатели зачастую впечатлены выгодным предложением (WOW-эффект).

~87%

всех товаров, представленных в нашем ассортименте в 2022 году, были не дороже 99 руб.

Нам очень важно, чтобы покупатели воспринимали Fix Price как магазин товаров по низким ценам, доступных в наших торговых точках в девяти основных ценовых категориях. Мы регулярно мониторим цены конкурентов на аналогичные товары, чтобы нашим покупателям было гарантировано наиболее выгодное предложение.

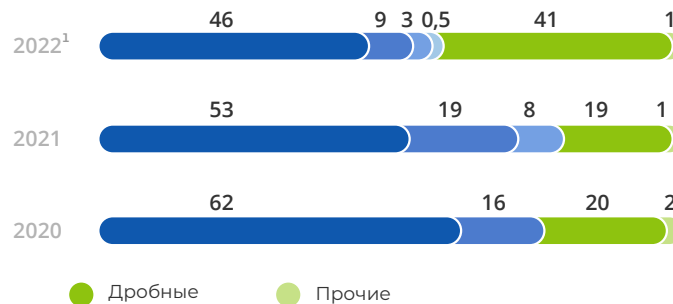
Ценовые категории Fix Price в % от розничных продаж в 2020–2022 годах



Разнообразие ценовых категорий позволяет Fix Price оперативно реагировать на рыночные тренды за счет введения новых товарных позиций в более высоких ценовых категориях или через оптимизацию затрат. Для поддержания маржинальности мы используем ряд эффективных решений, позволяющих сохранить выгоду для покупателей. Например, мы улучшаем товар или делаем размер упаковки (и количества товара) больше и, соответственно, предлагаем его по более высокой цене. Наш многолетний опыт позволяет эффективно комбинировать эти подходы, обеспечивая быструю оборачиваемость запасов и непрерывную ротацию продуктового ряда.

Ассортиментная политика и связанные с ней решения принимаются на основе тщательного анализа статистических данных и прогнозирования. При определении цен на продукцию мы также учитываем рыночную конъюнктуру и поведение покупателей. Стремясь поддерживать целевой уровень цен, Компания также достигает существенного сокращения издержек благодаря эффективно использованию логистической инфраструктуры.

Ценовые категории Fix Price в % от общего числа товарных позиций в 2020–2022 годах



Удобство покупок и удовлетворенность покупателей

Как правило, магазины Fix Price удобно расположены в хорошо доступных местах с высокой проходимостью. Мы хотим, чтобы при посещении наших магазинов у покупателей формировался положительный опыт, делая в их глазах наше уникальное ценовое предложение более привлекательным.

Согласно исследованию, проведенному в 2022 году компанией Vector, индекс лояльности покупателей (NPS) – показатель готовности рекомендовать продукты или услуги компании – составил 60%. Это достаточно высокий уровень NPS для российского рынка розничной торговли. Кроме того, наши покупатели высоко оценивают сам сервис в магазинах Fix Price (обслуживание, чистоту в торговом зале и т. п.), при этом 89% респондентов высказали удовлетворение форматом магазинов Компании в целом.

60%

индекс лояльности покупателей (NPS)

89%

респондентов высказали удовлетворение форматом магазинов Компании

¹ Сумма показателей не равна 100% из-за округления

Быстрорастущая программа лояльности Fix Price с исключительно выгодными условиями

В Fix Price действует популярная и эффективная программа лояльности, насчитывающая около 21,9 млн зарегистрированных обладателей бонусных карт. В 2022 году на фоне целевых маркетинговых кампаний количество зарегистрированных участников программы выросло на 4,9 млн (или 29%), при этом 56% всех розничных продаж¹ были сгенерированы покупками с использованием карт лояльности. Доля активных участников программы² составила 54%. Программа выгодна как для покупателей, так и для самой Компании.

~22 млн

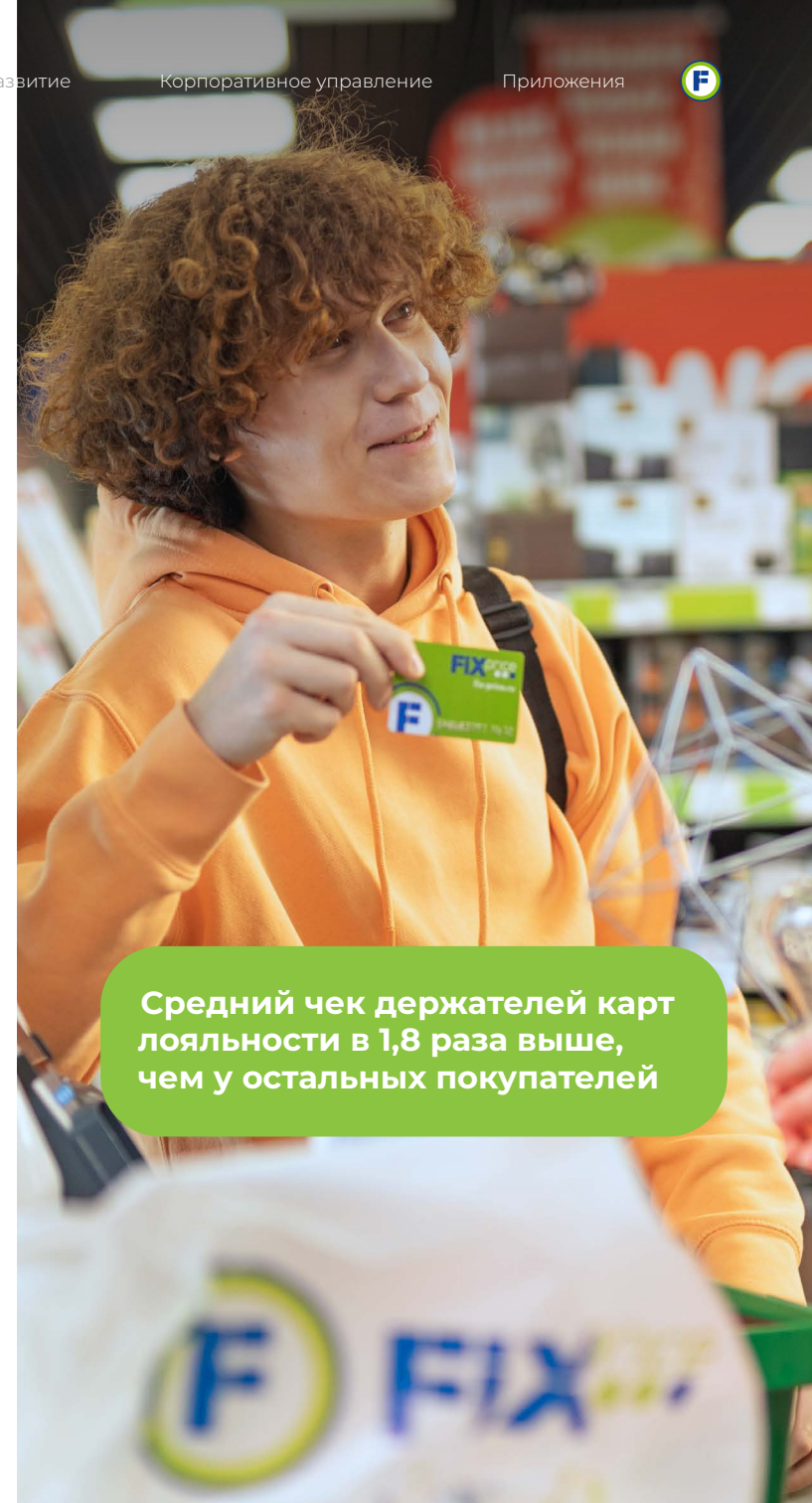
зарегистрированных обладателей бонусных карт

В 2022 году средний чек обладателей бонусных карт Fix Price в 1,8 раза превысил средний чек покупателей, не участвующих в программе. К тому же посещаемость магазинов среди участников программы лояльности была в среднем на 15% выше, чем среди других покупателей сети. Согласно исследованию Vector, участники бонусной программы посещают магазины Компании в среднем четыре раза в месяц. Кроме того, программа лояльности способствует повышению узнаваемости бренда Fix Price среди потребителей.

Мы предлагаем покупателям приобрести карты на кассе в магазине по цене 55 руб., либо зарегистрировать виртуальную карту лояльности через мобильное приложение или на сайте. На карту начисляются баллы в размере до 30% от стоимости покупки. Накопленными баллами можно оплатить до 50% от суммы следующих покупок. В среднем каждый магазин Fix Price ежедневно реализует по четыре бонусные карты.

Держатели карт также получают эксклюзивные предложения от сети. Кроме того, программой лояльности предусмотрены акции и скидки от партнеров, индивидуальные предложения и дополнительные бонусы за покупку любимых товаров, а также разовые начисления баллов, приуроченные к различным мероприятиям Fix Price.

Мы поддерживаем связь с владельцами бонусных карт посредством электронной почты, СМС и push-уведомлений, а также регулярно проводим опросы относительно новых продуктов, цен и т. п. История покупок участников программы служит для нас ценной информацией, которая позволяет изучать потребительские тренды, мгновенно получать обратную связь и принимать решения относительно стратегии будущих маркетинговых кампаний для стимулирования роста продаж и дальнейшего повышения уровня удовлетворенности покупателей.



Средний чек держателей карт лояльности в 1,8 раза выше, чем у остальных покупателей

¹ Данные актуальны для магазинов Fix Price, работающих на территории России

² Участники программы лояльности, совершившие за месяц минимум одну покупку в магазинах сети

Фокус на покупателе

В основе всех наших действий и решений – покупатель и их потребности. Наша команда обладает обширным опытом и стремится разрабатывать для потребителей привлекательные и выгодные предложения с точки зрения цены, ассортимента, качества товаров, наличия продуктов на полках, обслуживания и атмосферы магазина.

Целевой рынок Fix Price и потребительские тренды

Стандартный магазин Fix Price ориентирован прежде всего на семьи с детьми и покупателей с низким и средним уровнем дохода. Наше ценностное предложение находит наибольший отклик у покупателей с ежемесячным доходом менее 45 тыс. руб. (примерно 70% россиян, согласно данным Росстата¹), однако мы продолжаем работать и над привлечением клиентов с более высоким уровнем дохода за счет нашего широкого ассортимента и предложения WOW-товаров – за 2022 год доля таких покупателей выросла на 4 п. п.².

Большинство покупателей в наших магазинах – женщины (68% от целевой аудитории), при этом основную группу покупателей (более 56%) в данном сегменте составляют замужние женщины в возрасте 25–55 лет с одним-двумя детьми³. В 2022 году число покупателей в определенных категориях выросло по сравнению с предыдущим годом, в частности доля офисных работников и руководителей увеличилась на 4 п. п. каждая, а пенсионеров – на 3 п. п.

В 2022 году отмечались дальнейшие изменения в поведении потребителей: на фоне давления на реальные располагаемые доходы и заметного повышения чувствительности к изменениям цен отношение потребителей к покупкам стало более рациональным, при этом покупатели стали чаще переходить на более доступные по цене товары.

С учетом преобладания подобных потребительских настроений Fix Price становится одним из самых популярных ритейлеров на рынке благодаря привлекательным ценам и широкому ассортименту. В исследовании NielsenIQ 2022 года⁴ отмечаются дальнейшие изменения в поведении российских покупателей: 61% потребителей переключаются на магазины с более доступными ценами, 41% ищут товары со скидкой, 37% покупают только самое необходимое, ограничивая свои расходы, а 26% предпочитают менее дорогие бренды. Согласно результатам исследований рынка, проведенных компанией Vector, 83% потребителей выбирают наши магазины из-за низких цен, которые, наряду с широким ассортиментом, остаются главной причиной для рекомендации Fix Price знакомым.

Аудитория

Доли офисных работников и руководителей увеличились на 4 п. п.² каждая в 2022 году



Офисные работники



Студенты

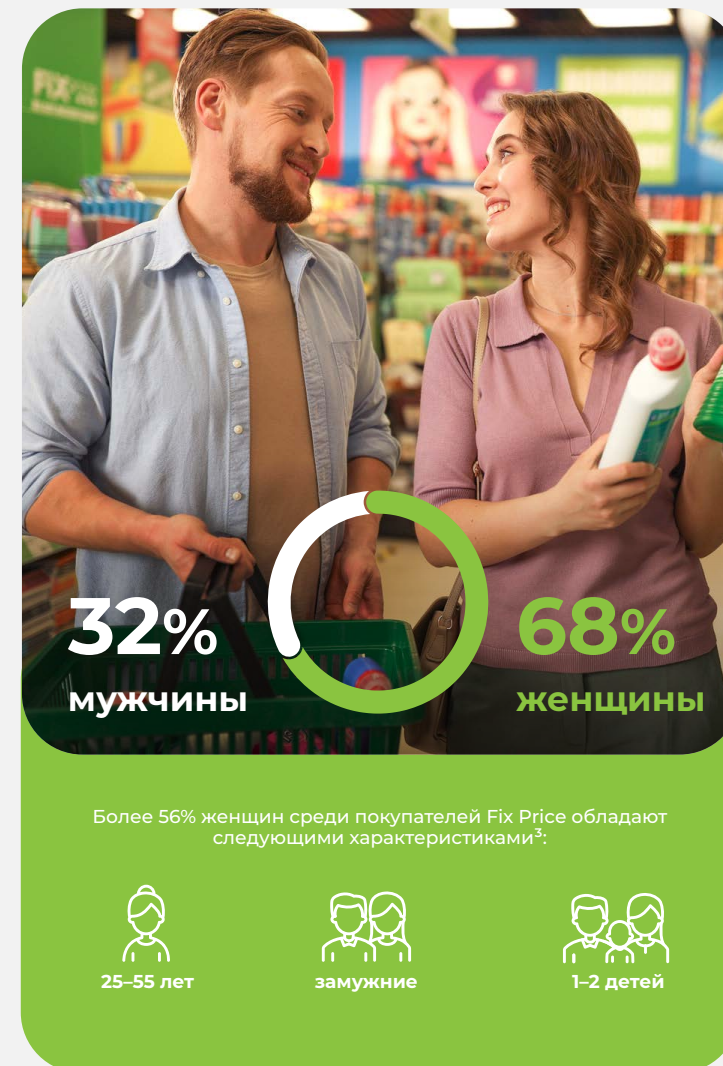


Синие воротнички



Пенсионеры

Доля пенсионеров увеличилась на 3 п. п.² в 2022 году



¹ На основе информации, опубликованной в открытых источниках

² Согласно исследованиям целевой аудитории Fix Price в городах с населением более 1 млн человек, проведенным компанией Vector осенью 2022 года и осенью 2021 года

³ Внутренние данные программы лояльности Компании за 1 полугодие 2022 года

⁴ NielsenIQ: Главные тренды FMCG-рынка в 2022 году

**Изменения
в потребительском
поведении российских
покупателей в 2022 году**

61%

покупателей переключаются
на магазины с более
доступными ценами

37%

покупают только самое
необходимое, ограничивая
свои расходы

26%

предпочитают менее
дорогие бренды

Наша аудитория

83%

покупателей выбирают
Fix Price из-за низких цен
в сочетании с широким
ассортиментом

Контроль качества

Наша Компания стремится обеспечить покупателей качественной продукцией от проверенных производителей. Приоритетная задача Fix Price – обеспечение надежности производства наших товаров и соблюдения стандартов качества. Для этого мы проводим проверки на производствах товаров СТМ. В Fix Price действует эффективная система контроля качества продукции, разработанная на основе ряда внутренних политик и положений.

В соответствии с этими политиками и положениями Fix Price следует строгим процедурам контроля качества, которые позволяют осуществлять тщательный мониторинг качества товаров на полках магазинов и его проверку на всех этапах – от производства до дистрибуции. Меры по контролю качества включают мониторинг производственных условий и контроль соблюдения технологии производства на предприятиях поставщиков, проведение лабораторных исследований, дегустацию продукции, а также оперативные проверки жалоб покупателей.

Мы внедряем процедуры контроля качества продукции как централизованно, в рамках цепочки поставок, так и локально, на этапе выкладки товаров на полки наших магазинов, своевременно выявляя и удаляя с полок товары, не соответствующие нашим стандартам.



Подробнее см. «Продукт» на [с. 61](#)

В Компании также внедрена система обработки обращений покупателей, которая гарантирует, что при возникновении инцидентов, связанных с качеством товаров, при необходимости будут инициированы совместные с поставщиками проверки. Любые вопросы по качеству товаров покупатели могут направить, обратившись на горячую линию Fix Price либо заполнив соответствующую форму на сайте Компании.

Планировка магазинов Fix Price

Подход Fix Price к планировке и дизайну магазинов отличается согласованностью и стандартизованностью, что обеспечивает для покупателей неизменные комфорт и удобство. Открытая планировка, чистые и хорошо освещенные торговые залы, четкие и информативные указатели делают навигацию простой и понятной. Внутри магазина товары размещаются в удобном и открытом доступе в нескольких зонах по категориям, таким как продовольственные товары, непродовольственные товары, бытовая химия, косметика и гигиена. Эта схема планировки торгового зала одинакова для всех магазинов сети.

Формат магазинов Fix Price предполагает четкое информирование покупателей о стоимости товаров с визуально привлекательной выкладкой, а также делает поиск нужного товара максимально удобным. Кроме того, в магазине все организовано таким образом, чтобы стимулировать кросс-продажи, формировать опыт «охоты за сокровищами» и вызывать WOW-эффект. Например, на специальных полках с пометкой WOW представлен ассортимент товаров, которые предлагаются по исключительно выгодным ценам и вызывают желание приобрести товар как можно скорее – у покупателей возникает эффект «хватай-беги», так как этот товар быстро разбирают. Как правило, товары первой необходимости размещаются в глубине торгового зала, чтобы покупатели проходили к ним через весь магазин. В подавляющем большинстве магазинов сети планировкой предусмотрено размещение 75 стеллажей с товарами.

Такая стандартизация не только способствует эффективной организации мерчандайзинга и контроля запасов, но и позволяет формировать соответствующий ассортимент, хорошо знакомый и узнаваемый для покупателей.

Мы стараемся обеспечивать покупателей достаточным количеством работающих касс на протяжении всего дня, чтобы не допускать очередей. Как правило, в магазине одновременно работает от двух до трех касс. В новых магазинах мы устанавливаем терминалы самообслуживания, которые помогают уменьшить очереди, быстрее обрабатывать оплату и снизить нагрузку на персонал магазинов в пиковые часы.

Стандартная планировка магазина Fix Price

● Продовольственные товары ● Непродовольственные товары ● Бытовая химия, косметика и гигиена

199 руб.

«Ого! Дешевле этот товар нигде не найти!»



1

Вход



5



199 руб.

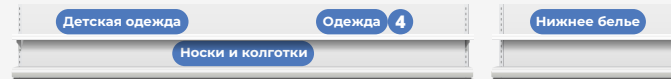
«Какое выгодное предложение!»

99 руб.

«Мне нужен шампунь...»



2



6



167 руб.

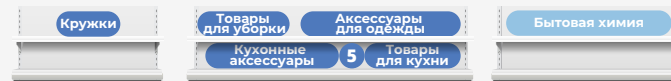
«Надо запастись мылом и туалетной бумагой!»

99 руб.

«Отлично, здесь продаются салфетки, и цена не запредельная!»



3



7



83 руб.

«По-моему, я обещал купить молоко... Пожалуй, овсяное молоко даже лучше.»

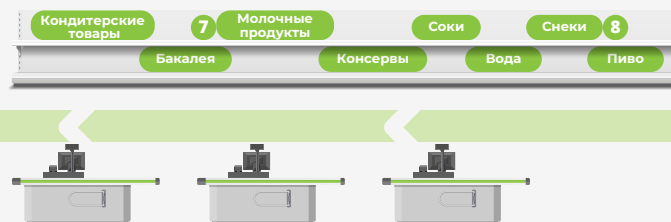
349 руб.

«Отлично выглядит! Удобно и модно!»



4

Касса



8



29,5 руб.

«Столько покупок сделано – мне точно положен перекус!»

Маркетинг и реклама

Маркетинговая стратегия Fix Price направлена на увеличение потока покупателей в магазинах сети за счет привлечения как целевой аудитории, так и других потребителей, ориентированных на экономное потребление. В рамках данного подхода мы используем различные каналы продвижения: телевизионная, печатная и наружная реклама, онлайн-реклама, POS-материалы, событийный маркетинг, а также программа лояльности.

Компания регулярно запускает экономически эффективные маркетинговые и рекламные кампании со стратегией продвижения, основанной на сегментации целевой аудитории и использовании каналов коммуникации, релевантных для охвата выделенных сегментов. Благодаря организованной работе внутри Компании по производству рекламного контента и запуску рекламных акций мы одновременно управляем несколькими десятками акций и готовы к запуску дополнительных активностей в кратчайшие сроки (1-5 дней). Fix Price присутствует во всех популярных социальных сетях и платформах, включая VK, YouTube, Telegram и другие платформы, где мы регулярно выпускаем качественный цифровой контент для привлечения покупателей. Еще одним инструментом продвижения для нас является контент, создаваемый нашими покупателями на основе их покупательского опыта в магазинах Fix Price: видеоролики и обзоры публикуются в различных социальных сетях по собственной инициативе покупателей и набирают миллионы просмотров. Сарафанное радио в социальных сетях также служит для Fix Price бесплатным инструментом маркетинга.

В 2022 году общее количество подписчиков Компании в социальных сетях составило более 4 миллионов человек. Таким образом, цифровое присутствие Fix Price открывает широкие возможности для эффективного продвижения при минимальных затратах.

В 2022 году мы продолжили работу над оптимизацией нашего клиентского сайта, что было положительно воспринято потребителями, позволило

стандартизировать некоторые промоакции и расширило возможности использования бонусных карт участниками нашей программы лояльности.

Среди прочих маркетинговых инструментов Fix Price можно выделить взаимодействие с инфлюенсерами в социальных сетях, направленное на увеличение охвата аудитории, дальнейшее повышение узнаваемости и лояльности покупателей к бренду Fix Price. Помимо этого, Компания активно работает и с более молодым сегментом аудитории, привлекая покупателей с более высоким уровнем дохода за счет новых каналов продвижения, улучшения визуальной составляющей товаров и их упаковки, а также персонализации маркетинговых предложений на основе обратной связи от покупателей.

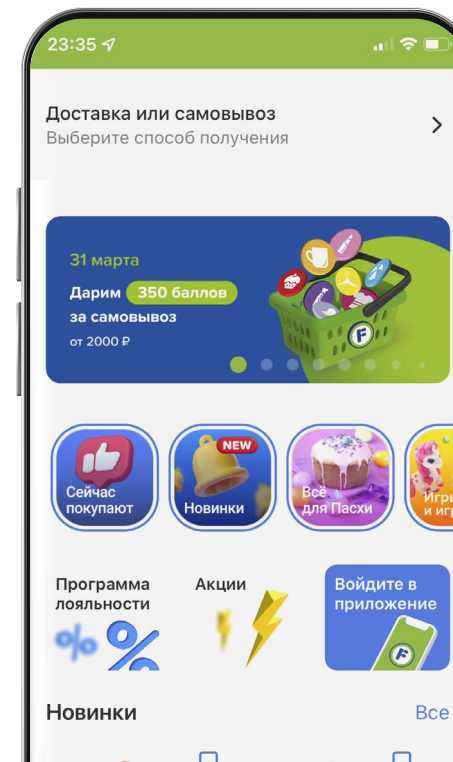
Развитие онлайн-канала продаж

В целях расширения охвата целевой аудитории более состоятельных покупателей Fix Price продолжает изучать различные способы улучшения покупательского опыта, чтобы процесс шопинга был более комфортным. В 2018 году мы одними из первых на российском рынке розничной торговли запустили опцию онлайн-заказа с самовывозом из магазина. На протяжении уже нескольких лет интерес к нашему онлайн-сервису постоянно растет, что позволяет этому каналу продаж стабильно демонстрировать высокие результаты. В 2022 году наши покупатели разместили более 1 млн заказов онлайн, что в 2,3 раза больше, чем в 2021 году.

Покупатели заказывают товары через наш сайт или мобильное приложение и могут выбрать один из нескольких способов получения товара, включая курьерскую доставку через партнерские сервисы до двери и получение в пунктах самовывоза в магазинах сети.

Самым популярным способом получения заказа остается самовывоз, поскольку покупатели предпочитают забирать купленный товар самостоятельно

из ближайшего удобного для них магазина. Кроме того, обновление мобильных приложений Fix Price в 2022 году было положительно воспринято покупателями и уже дало результаты: 78% всех покупок, совершенных с помощью сервиса заказа и самовывоза (Click & Collect) в декабре 2022 года были осуществлены через мобильное приложение Fix Price.



Мобильное приложение Fix Price с возможностью просматривать ассортимент товаров и копить бонусные баллы по программе лояльности также является эффективным инструментом охвата целевой аудитории. В 2022 году число активных пользователей нашего мобильного приложения почти удвоилось среди владельцев устройств на ОС Android и утроилось среди тех, кто пользуется техникой на iOS

ОБЗОР БИЗНЕСА



В 2022 году Компания укрепила свои лидирующие позиции на российском розничном рынке товаров по низким фиксированным ценам, значительно расширив деятельность в России и за рубежом. В 2022 году общее количество магазинов Fix Price выросло на 759, до 5 663 торговых точек. Мы увеличили выручку на 20,5% и достигли рекордной рентабельности по EBITDA на уровне 19,5%, превысив прогноз, который давали во время IPO в 2021 году

Операционный обзор

Несмотря на сложную конъюнктуру рынка и нестабильную геополитическую ситуацию, в 2022 году Компания укрепила свои лидирующие позиции на российском розничном рынке товаров по низким фиксированным ценам, значительно расширив свою деятельность в России и странах ближнего зарубежья.

Рост выручки и сопоставимых продаж в 2022 году

В 2022 году общая выручка Fix Price увеличилась на 20,5% по сравнению с предыдущим годом, до 277,6 млрд руб., за счет расширения сети и роста LFL продаж¹. Розничная выручка Компании выросла на 21,1% год к году, до 246,2 млрд руб.; оптовая выручка увеличилась на 15,8% год к году, до 31,4 млрд руб. По итогам 2022 года средний чек в магазинах под управлением Компании вырос до 325 руб., увеличившись на 13,1% год к году, что также стало результатом успешной работы с ассортиментом и эффективного выстраивания структуры ценовых категорий.

Снижение LFL трафика в 2022 году было обусловлено осторожным потребительским поведением на фоне продолжающейся макроэкономической неопределенности, а также снижением уровня реального располагаемого дохода населения. При этом гибкая бизнес-модель Компании, умение адаптироваться к постоянно меняющимся условиям и потребностям покупателей, быстрая ротация ассортимента и доступные цены, а также увеличение доли более высоких ценовых категорий в розничных продажах способствовали стабильному росту LFL среднего чека.

Показатель сопоставимых продаж, скорректированный на эффект укрепления рубля², вырос в 2022 году на 11,0% (10,1% без учета корректировки) год к году в соответствии

с прогнозом, данным в рамках IPO, что вновь подтвердило успешность бизнес-модели Компании даже в неблагоприятных внешних условиях.

Рост скорректированного на эффект укрепления рубля LFL среднего чека² составил в 2022 году 13,9% (12,9% без учета корректировки).

LFL трафик Компании сократился на 2,5% на фоне давления нестабильной макроэкономической ситуации, которая повлияла на настроения потребителей.

В отчетном году LFL продажи магазинов под управлением Компании в России выросли на 12,2%. Сдерживающее влияние на LFL продажи в Казахстане и Беларуси оказал эффект пересчета валют на фоне укрепления рубля. В национальной валюте магазины в Беларуси продемонстрировали уверенные результаты, которые были частично нивелированы сокращением ассортимента в связи с правительственным постановлением об ограничении торговой наценки. В Казахстане показатели LFL продаж снизились в 4 квартале 2022 года за счет сокращения потребительского спроса, обусловленного инфляционным давлением.

Ключевые результаты работы в 2022 году

759

прирост количества магазинов (чистые открытия)

20,5%

рост выручки год к году

11,0%

рост LFL продаж² год к году

28,7%

рост числа участников программы лояльности год к году

¹ Сопоставимые продажи (LFL), средний чек и количество чеков рассчитываются на основе результатов работы магазинов под управлением Fix Price, которые были открыты в течение как минимум 12 полных календарных месяцев, предшествующих отчетной дате. Сопоставимые продажи и средний чек рассчитаны на основе розничной выручки с учетом НДС. Показатели LFL не учитывают магазины, которые были временно закрыты в течение семи или более дней подряд за отчетный и сопоставимый периоды

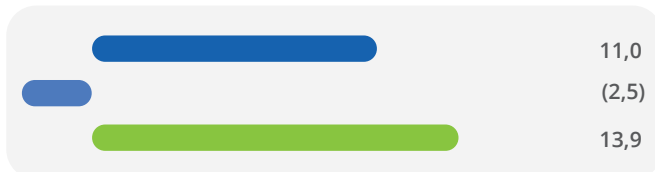
² Показатели сопоставимых продаж и среднего чека скорректированы с учетом эффекта укрепления рубля путем пересчета ежемесячных сопоставимых продаж за рубежом в рубли по среднему обменному курсу за каждый сопоставимый месяц 2021 года



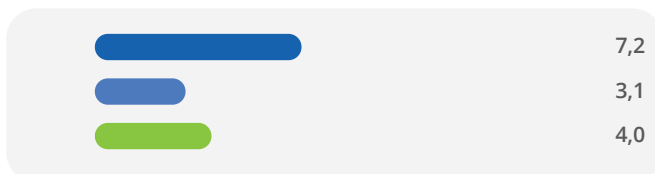
Выручка и LFL продажи, изменение год к году, 1–4 кварталы 2022 года¹, %

	1КВ	2КВ	3КВ	4КВ
Выручка	21,2%	27,0%	21,2%	13,9%
LFL продажи	11,6%	15,4%	12,9% ²	5,2% ²

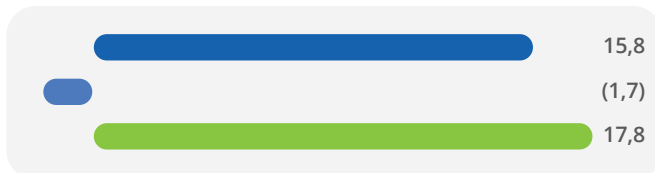
Сопоставимые продажи (LFL), трафик и средний чек, скорректированные на эффект укрепления рубля, изменение год к году, 2020–2022 годы, %

2022²

2021



2020



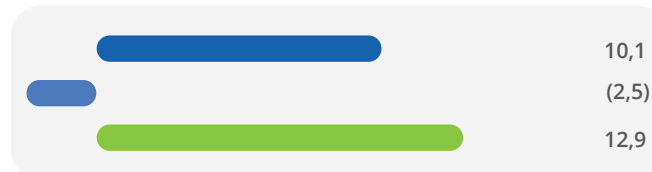
● LFL продажи ● LFL трафик ● LFL средний чек

Расширение сети магазинов

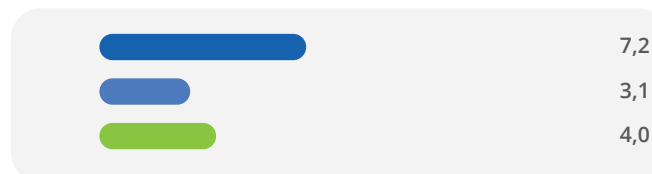
В 2022 году общее количество магазинов Fix Price выросло на 759 (чистые открытия, включая 671 магазин под управлением Компании и 88 франчайзинговых магазинов), что превышает ранее опубликованный

Сопоставимые продажи (LFL), трафик и средний чек без учета корректировки на эффект укрепления рубля, изменение год к году, 2020–2022 годы, %

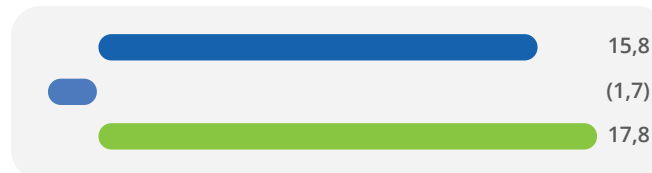
2022



2021



2020



● LFL продажи ● LFL трафик ● LFL средний чек

прогноз на уровне 750 чистых открытий в 2022 году. Общее количество магазинов составило по итогам года 5 663 (рост на 15,5% год к году), при этом доля франчайзинговых магазинов достигла 11,0% от общего числа торговых точек сети (+9 б. п. год к году).

Всего в 2022 году Компания закрыла 111 магазинов, находившихся под ее управлением, по сравнению с 123 магазинами в 2021 году. Большинство закрытий было направлено на улучшение условий аренды.

Общая торговая площадь магазинов под управлением Компании увеличилась на 168,5 тыс. кв. м (+15,9% год к году) и составила 1 225 тыс. кв. м.

Средняя торговая площадь магазина Fix Price осталась в 2022 году на уровне 216 кв. м, как и в 2021 году.

На конец 2022 года магазины сети были открыты в 80 регионах России, при этом в течение года мы начали работу в 132 новых населенных пунктах страны.

Компания продолжила расширение сети не только в России, но и за рубежом: в 2022 году 14,0% чистых открытий пришлось на другие страны. Доля наших магазинов за пределами России выросла до 10,0% от общего числа торговых точек сети по сравнению с 9,4% в 2021 году.

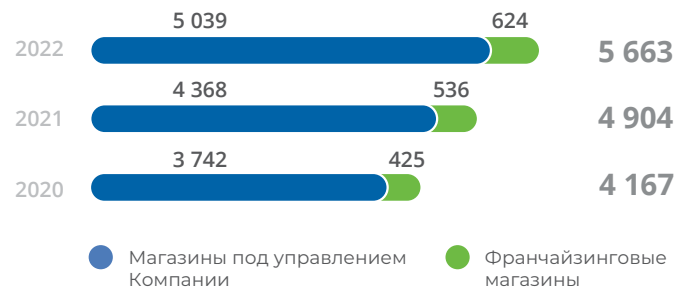
В январе 2023 года Компания открыла свои первые франчайзинговые магазины на территории Монголии, которая стала восьмой страной, в которой работает Fix Price. В предстоящие несколько месяцев мы сфокусируемся на тестировании и адаптации бизнес-модели Fix Price к особенностям данного рынка.

Компания намерена сохранить темпы экспансии, чтобы обеспечить дальнейший рост операционных и финансовых показателей, и планирует открыть приблизительно 750 новых магазинов в 2023 году (чистые открытия).

¹ Сопоставимые продажи (LFL), средний чек и количество чеков рассчитываются на основе результатов работы магазинов под управлением Fix Price, которые были открыты в течение как минимум 12 полных календарных месяцев, предшествующих отчетной дате. Сопоставимые продажи и средний чек рассчитаны на основе розничной выручки с учетом НДС. Показатели LFL не учитывают магазины, которые были временно закрыты в течение семи или более дней подряд за отчетный и сопоставимый периоды

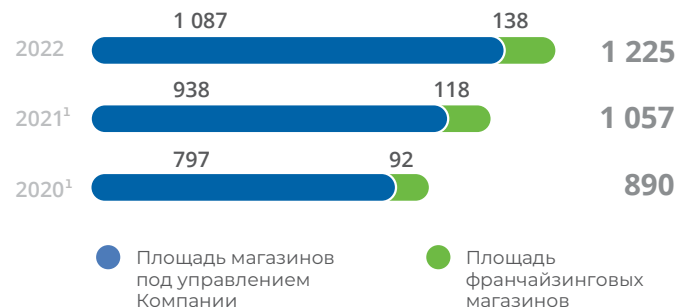
² Показатели сопоставимых продаж и среднего чека скорректированы с учетом эффекта укрепления рубля путем пересчета ежемесячных сопоставимых продаж за рубежом в рубли по среднему обменному курсу за каждый сопоставимый месяц 2021 года

Количество магазинов Fix Price



Динамика торговой площади Fix Price,

Тыс. кв. м



Ассортимент и товарные категории

В 2022 году мы продолжили развивать наш ориентированный на выгоду покупателей ассортимент, исходя из динамики потребительского спроса. Мы постепенно добавляли новые товары из более высоких ценовых категорий, тщательно корректируя и обновляя существующий ассортимент. В 2022 году доля товаров стоимостью выше 199 руб. в розничных продажах выросла до 13,3% по сравнению с 7,2% в 2021 году, при этом доля ценовых категорий ниже 99 руб. составила примерно 86,8% от общего числа товарных позиций.

В 2022 году Компания начала тестировать новую ценовую категорию – 349 руб., и по итогам года ее доля в розничных продажах достигла 2,3%.

В отчетном периоде в структуре товарных категорий стали преобладать товары первой необходимости в связи с тем, что поведение покупателей стало более консервативным на фоне растущей неопределенности макроэкономической ситуации, при этом Компания успешно решала задачу обеспечения поставок привлекательных товаров по доступным ценам.

Доля продуктов питания в розничных продажах по итогам года почти не изменилась, оставшись на уровне 2021 года (28,1%). Доля drogery (бытовая химия и средства гигиены) в общем объеме розничных продаж выросла на 4,8 п. п., до 26,7%, на фоне высокого спроса на расширенную ассортиментную линейку по выгодным ценам, предлагаемую Компанией в этой категории.

В 2022 году совокупный темп прироста LFL продаж продуктов питания и drogery составил 22,8%, при этом Компания зафиксировала положительную динамику LFL продаж кухонных принадлежностей, одежды, товаров для дома, книг, канцелярских товаров, товаров для ремонта и праздника. Спрос на сезонные товары был под давлением на фоне более экономного поведения потребителей и сокращения расходов на новогодние подарки.

В 2022 году Компания переходила на товары местных производителей по ряду непродовольственных категорий, что позволило оптимизировать затраты на производство и доставку. При этом доля импорта в розничных продажах российских магазинов под управлением Компании продолжала снижаться в годовом выражении с 28,0% в 2021 году до 23,9% в 2022 году.



¹ Из-за округления общая сумма может незначительно отличаться от суммы компонентов

Открытие новых магазинов

Сеть магазинов Fix Price насчитывает 5 663 магазина, включая франчайзинговые, в семи странах. Компания широко представлена в России и успешно открывает новые торговые точки в населенных пунктах с 5 тыс. жителей и более. В 2022 году, несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию, компания Fix Price продолжила активное расширение сети в России и близлежащих странах, показав двузначный рост числа магазинов. Возможности Компании позволяют обеспечивать дальнейшее расширение сети и повышать показатели рентабельности как в крупных и густонаселенных городах, так и в небольших населенных пунктах, где доходы населения зачастую ниже.

+759 магазинов **10 месяцев**

чистые открытия в 2022 году

средний срок окупаемости
магазинов в 2022 году¹

+15,5%

прирост количества магазинов
(чистых открытий) в 2022 году

Открытие новых магазинов и выбор местоположения

Fix Price использует эффективную комплексную систему оценки проектов по открытию новых магазинов, основанную на современных ИТ-решениях. Она включает в себя выбор места для будущего магазина на основе тщательного анализа различных показателей конкретной локации, а также оценки соответствующих коммерческих, технических и физических аспектов.

После выбора объекта проводится оценка и технико-экономическое обоснование, обсуждается стоимость аренды площади и принимается окончательное решение об открытии.

Ответ на вызовы 2022 года



Во всех магазинах Fix Price в первую очередь используется оборудование местных производителей, а техническая поддержка ИТ-решений осуществляется собственными силами, что позволяет нам успешно расширять торговую сеть и снижать санкционные риски, а также минимизировать перебои в цепочках поставок



Темпы роста сети магазинов в России превысили прогнозы Компании



Высвобождение площадей в торговых центрах на фоне ухода из России ряда международных ритейлеров в 2022 году стало благоприятным фактором, облегчающим задачу поиска локаций и ведения переговоров по аренде

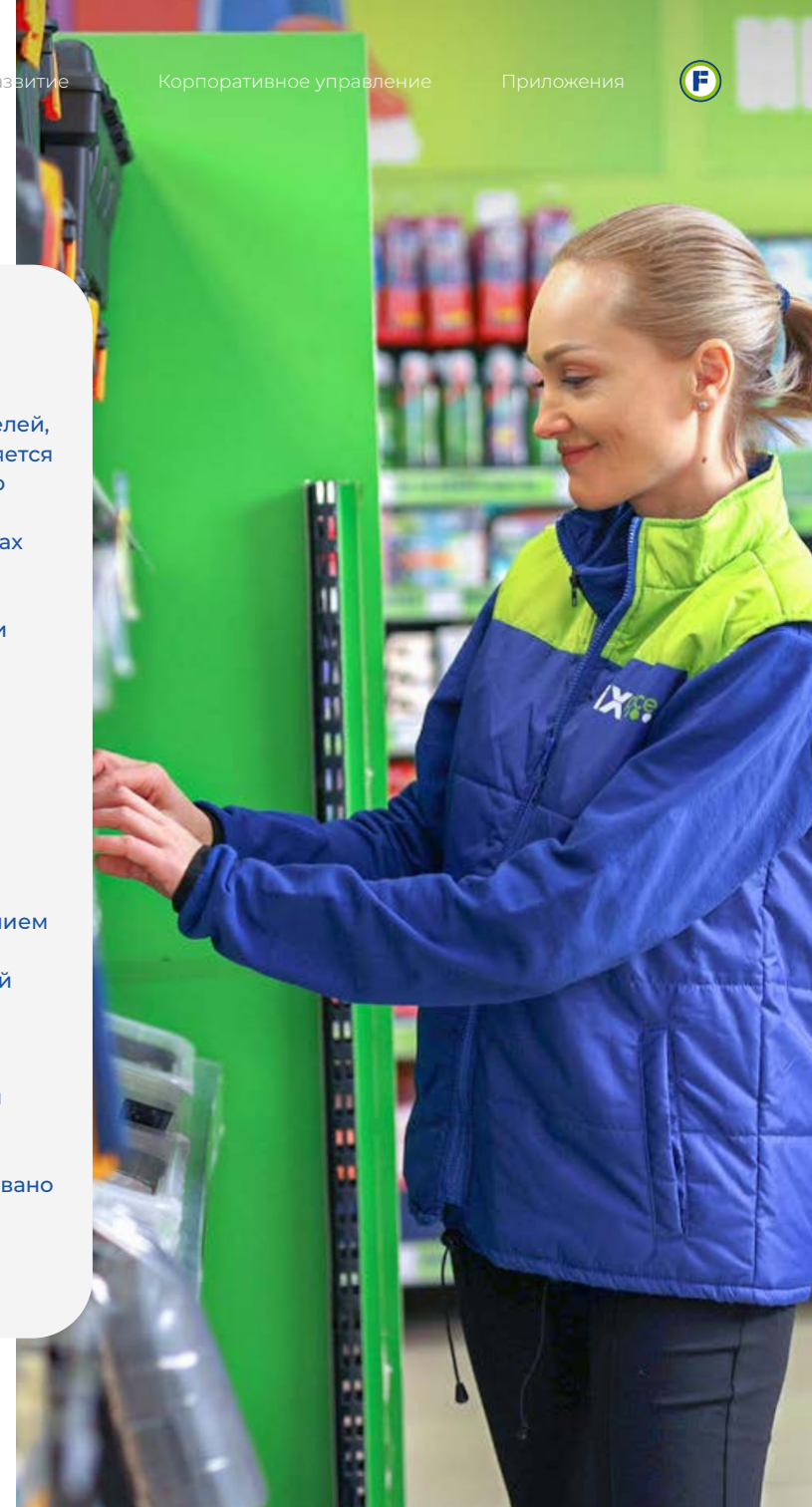


В 2022 году, несмотря на вызовы, связанные с закупкой строительных материалов и повышением цен, рост капитальных затрат на открытие магазинов оставался ниже непродовольственной инфляции. Компания также соблюдала прежние темпы открытия новых магазинов благодаря совершенствованию процессов по проектной документации и сильной переговорной позиции при согласовании условий с арендодателями



Большинство новых магазинов Компании оборудовано кассами самообслуживания, что позволяет дополнительно сокращать нагрузку на персонал

¹ Рассчитано как среднее значение для 455 магазинов в России под управлением Компании (показатели выручки и EBITDA за 12 полных месяцев после открытия магазина), которые открылись в течение 2021 года, и по состоянию на 31 декабря 2021 года полностью окупили капитальные затраты и продолжают работать, то есть для которых совокупный показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 с момента открытия превысил 4,8 млн руб.





Выбор местоположения

При выборе местоположения используются передовые ИТ-решения. Компания проводит анализ неиспользованного потенциала развития в конкретном населенном пункте на основе показателей работы действующих магазинов и с учетом целого ряда важных факторов, в том числе:

- экономических и стратегических
- коммерческих
- технических и физических

Критерии выбора местоположения:

- население более 5 тыс. человек
- высокая проходимость
- удобная транспортная доступность

~45%

рассматриваемых локаций проходят этап утверждения и передаются на этап дальнейшего анализа



Процесс принятия решений

Процесс принятия решений включает в себя оценку финансовых показателей проекта, а также предусматривает выезд на объект. В случае положительной оценки технико-экономического обоснования мы приступаем к обсуждению стоимости аренды. При успешных переговорах с арендодателем мы уточняем оценку общих инвестиционных вложений и, при их соответствии допустимому уровню, заключаем договор и приступаем к отделке помещения, подбору персонала, закупке оборудования и товаров, а также подготовке рекламных материалов для новой локации.

Параметры оценки объекта:

- физическое состояние объекта
- возможность реализации стандартной планировки магазина Fix Price и логистическая доступность

Параметры оценки финансовых показателей проекта:

- показатели выручки и EBITDA
- срок окупаемости
- чистая приведенная стоимость (NPV)

В ходе переговоров по аренде Компания стремится получить следующие условия:

- краткосрочная аренда
- арендные платежи в рублях для магазинов на территории России
- предпочтительный вариант – договор с плавающей ставкой арендной платы, привязанной к объему выручки, для обеспечения большей гибкости

~12%

рассматриваемых локаций доходят до этапа открытия магазина

~30 дней

средний срок подготовки нового магазина к открытию



Мониторинг торговых точек

Мониторинг работы магазинов осуществляется с помощью разработанных в Компании ИТ-инструментов, в частности мобильных приложений для сотрудников. С помощью приложений, имеющих простой и понятный интерфейс, администраторы и заведующие магазинами могут с планшетов или смартфонов в режиме реального времени проверять текущие показатели деятельности своих торговых точек. В дополнение к этому во всех магазинах регулярно проводятся проверки.

Ежедневно отслеживаемые КПЭ магазинов:

- выручка в сравнении с бюджетом
- рост сопоставимых продаж (включая трафик и размер среднего чека)
- продажа карт лояльности
- результаты регулярных проверок
- рейтинг магазина по всей сети и внутри подгруппы

Объем проверки магазинов:

- ассортимент и уровень запасов
- чистота
- соблюдение сотрудниками стандартов обслуживания, в том числе на кассе
- работа оборудования
- корректность ценников и рекламных материалов
- отсутствие просроченных товаров
- расстановка товара по плануграмме
- наличие необходимых документов и соблюдение применимых требований



Техническое обслуживание магазинов

В рамках технического обслуживания магазинов обеспечивается их соответствие строительным и санитарным нормам и правилам безопасности. Дополнительно ведется работа по обновлению магазинов с целью обеспечить единые стандарты сервиса для покупателей во всех торговых точках сети. Это часто подразумевает их перепланировку для улучшения навигации и выкладки товаров. Помимо прочего, в случае необходимости производится замена систем освещения и устаревшего оборудования.





Экономические и стратегические аспекты

При выборе городов и локаций для новых магазинов сети проводится тщательная оценка экономических и стратегических аспектов. Она включает, помимо прочего, анализ численности населения (с фокусом на города и населенные пункты с населением от 5 тыс. жителей) и уровня конкуренции в местах возможного расположения будущих торговых точек.



Коммерческие аспекты

При выборе конкретной локации мы прежде всего обращаем внимание на такие факторы, как плотность населения и транспортная доступность. Принимаются во внимание показатели проходимости локации, доступность локации как пешком, так и на автомобильном и общественном транспорте, плотность транспортного потока рядом с магазином; оценивается застройка (по преобладающему типу зданий); анализируется наличие объектов деловой и социальной инфраструктуры, промышленных зданий и коммерческая среда в целом. Магазины располагаются как в торговых центрах, так и в отдельно стоящих зданиях примерно в равном соотношении.



Технические и физические аспекты

На принятие решения об инвестировании также влияют такие технические и физические характеристики выбираемого объекта, как пропорции и размер помещений, наличие инженерных сетей, паттерны трафика, а также возможность приведения планировки в соответствие с фирменными стандартами и внедрения системы материально-технического обеспечения. Выбирая площади в функционирующем здании, мы оцениваем состояние помещений и их характеристики, а также такие аспекты, как этаж, на котором они расположены, и возможность разгрузки товаров. При размещении магазина в торговом центре мы оцениваем типы других находящихся в нем магазинов, а также расположение относительно входа в торговый центр и видимость будущего магазина на этаже.



Процесс принятия решений

Fix Price удалось максимально автоматизировать запуск новых магазинов за счет применения наших передовых ИТ-решений и постоянного обновления собственной корпоративной базы данных потенциальных торговых помещений, созданной посредством анализа и прямого поиска. Такая база данных дает возможность проводить оперативный сбор и обработку информации о потенциальных торговых точках благодаря поиску по заданным критериям с учетом стратегии расширения сети Группы и иных факторов. Данная система позволяет получить комплексную аналитику выбранных локаций.

После того как локация для потенциального нового магазина выбрана, команда Fix Price посещает объект для оценки физического состояния помещения и наличия других розничных торговых точек поблизости. Затем Компания проводит финансовый анализ проекта и экономическое моделирование. В рамках оценки финансовых показателей рассматривается технико-экономическое обоснование потенциальной локации, включая оценку прогнозных показателей будущего магазина, таких как объем выручки, EBITDA, срок окупаемости инвестиций и NPV объекта. Все полученные результаты передаются на рассмотрение в Инвестиционный комитет Компании, который принимает решение об инвестировании либо пересматривает коммерческие условия проекта. После утверждения процесс открытия магазина, как правило, занимает около 60 дней с момента начала договорной работы до открытия магазина, включая ориентировочно 30 дней на согласование договора и 30 дней на подготовку магазина к открытию.

В случае утверждения проекта Инвестиционным комитетом начинаются переговоры с арендодателем по стоимости аренды. Если переговоры проходят успешно, мы уточняем оценку общих инвестиционных вложений и, при их соответствии допустимому уровню, приступаем к подписанию договора. После согласования коммерческих условий специалисты юридического отдела, бухгалтерии и внутреннего контроля курируют процесс подготовки договора аренды. При обсуждении условий с арендодателями Компания отдает предпочтение

краткосрочным и среднесрочным договорам аренды (менее трех лет) и плавающим ставкам арендной платы, привязанным к объему выручки, что обеспечивает гибкость в различных экономических условиях. Договор аренды заключается после его утверждения Инвестиционным комитетом и выполнения всех оговоренных условий.

После подписания договора мы переходим к обустройству магазина, подбору персонала, закупке оборудования и товаров, а также подготовке рекламных материалов для новой локации. Процесс оборудования и открытия магазинов контролируется службой развития собственных магазинов, которая по мере необходимости координирует свою работу с другими подразделениями Компании и оказывает поддержку региональным управляющим в пределах зоны их ответственности.

4,8 млн руб.¹

средние капитальные затраты, необходимые для открытия нового магазина под управлением Компании в России

Мониторинг торговых точек

Наши сотрудники используют мобильные приложения, разработанные Fix Price с целью автоматизации операционной деятельности магазинов. Приложения постоянно обновляются и имеют простой и понятный интерфейс. С их помощью сотрудники магазинов могут в режиме реального времени проверять текущие показатели деятельности своих торговых точек. Также они могут узнавать всю необходимую информацию о товаре и его наличии, в том числе в других магазинах; отправлять заявки в поддержку в головной офис; проводить перерасчет товаров и многое другое. Такие ИТ-решения позволяют экономить время на рутинных задачах, способствуя стандартизации процессов и повышая эффективность работы персонала. С помощью этих инструментов администратор магазина может отслеживать согласованный набор КПЭ своей торговой точки, в том числе объем продаж в сравнении с текущим бюджетом, показатели сопоставимых продаж, продажи карт лояльности, результаты регулярных проверок, рейтинг магазина на уровне всей сети и в своей подгруппе.

Специальное приложение для управления текущими задачами, такими как инвентаризация, поддержание чистоты в магазине и управление запасами, предоставляет администраторам магазинов полную информацию по товарам и позволяет работать с обращениями покупателей. Приложение интегрировано в корпоративную ИТ-инфраструктуру, что дает возможность руководству отслеживать в режиме реального времени показатели работы магазина, в том числе его КПЭ.

Мы регулярно проводим проверки магазинов, уделяя особое внимание ассортименту, чистоте и обслуживанию на кассе, включая операции с наличными. Также проверяются оборудование, ценники, рекламные материалы, отсутствие просроченных товаров, расстановка товара по плану, соблюдение сотрудниками стандартов обслуживания, наличие необходимых документов и соблюдение требований и многое другое. Если показатель по какому-либо из этих параметров опускается ниже 90%, принимается решение о проведении полномасштабной проверки магазина и анализа его показателей.

Техническое обслуживание магазинов

В рамках технического обслуживания Fix Price регулярно проверяет магазины на соответствие строительным и санитарным нормам и правилам безопасности. Помимо этого, департамент продаж регулярно проводит проверки, а в случае выхода из строя или поломки какого-либо оборудования через внутреннюю информационную систему управления направляется запрос соответствующим подрядчикам. Мы также при необходимости заменяем устаревшее оборудование и проводим обновление магазинов с целью обеспечить единые стандарты сервиса для покупателей во всех магазинах сети.

2,8 млн руб. на магазин

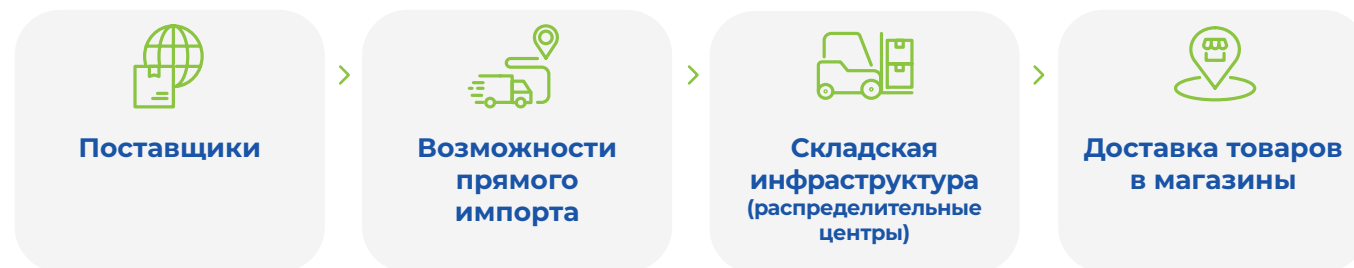
средний объем капитальных затрат на обновление магазина под управлением Fix Price в России

¹ На основе показателей капитальных затрат магазинов, открытых в 2022 году, включая ИТ оборудование

Управление цепочкой поставок

Важнейшим элементом бизнес-модели Fix Price является отлаженная цепочка поставок, которая дает Компании неоспоримое конкурентное преимущество. Наши компетенции в поиске поставщиков и платформа дистрибуции способствуют эффективному и быстрому расширению сети, а также реализации нашей модели низких цен с постоянным обновлением ассортимента.

Наша цепочка поставок – это:



Поставщики

Поиск поставщиков

Поиск поставщиков в Fix Price нацелен на оптимизацию затрат и обеспечение оперативного реагирования, частой ротации товаров и высоких показателей оборачиваемости. Fix Price придерживается прозрачной модели закупок, в рамках которой мы активно обсуждаем с поставщиками ценовую архитектуру, чтобы иметь возможность выбрать лучшие предложения.

Мы поддерживаем прямые, динамичные и тесные отношения с нашими давними поставщиками и партнерами, которые обеспечивают нас качественной продукцией по привлекательным ценам.

В 2022 году на фоне геополитической неопределенности, нестабильной экономической ситуации и ухода из России ряда иностранных компаний мы активизировали

усилия по привлечению новых поставщиков как на международном, так и на отечественном рынке, а также приняли необходимые меры для обеспечения бесперебойных поставок. В частности, мы формировали резервные запасы, предоставляли гарантии по объемам закупок и налаживали более тесное взаимодействие с местными производителями – субъектами малого и среднего предпринимательства.

При согласовании с поставщиками индивидуальных характеристик товаров, включая упаковку, вкус, дизайн, вес и многое другое, мы акцентируем внимание на масштабе бизнеса и позиции Fix Price на рынке для получения максимально выгодного предложения. В рамках сотрудничества с некоторыми поставщиками мы получаем эксклюзивные предложения по производству уникальных товаров только для наших магазинов. Благодаря масштабам и темпам развития сети, пониманию покупательского поведения, хорошо развитой цепочке

поставок и оптимизации процесса принятия решений мы можем содействовать увеличению рыночной доли наших поставщиков, что, в свою очередь, позволяет Компании предлагать более привлекательные товары и повышать посещаемость магазинов.

Наш департамент категорийного менеджмента состоит из 11 команд, каждая из которых действует как самостоятельный коммерческий отдел и отвечает за весь цикл закупок. Такая структура обеспечивает департаменту значительную гибкость в работе за счет быстрого и организованного процесса принятия решений по управлению категориями товаров и поиску поставщиков. Категорийные команды отвечают за отбор товарных позиций и доставку продукции в магазины, а каждый категорийный менеджер выступает фактически в роли коммерческого директора соответствующей товарной категории.



Решения о заказе товаров в различных категориях принимаются на основе тщательного анализа исторических данных и прогнозов последних мировых тенденций в отрасли, показателей сопоставимых продаж за предыдущие периоды, поведения покупателей и изменения их потребностей.

Менеджеры по продукту отвечают за заключение договоров, управление собственными торговыми марками Fix Price, оформление возвратов и взаимодействие с отделом маркетинга. В зависимости от товарной категории менеджеры по поставкам либо импорту контролируют размещение заказов, управление запасами в РЦ и подготовку отгрузочных документов.

Мы используем электронную торговую площадку CISLINK, где просматриваем и отслеживаем наиболее выгодные условия поставки в случае отбора поставщика в рамках тендерных процедур. Данная система автоматически выбирает наиболее выгодное и приемлемое для нас предложение.

В Fix Price действуют Политика в области деловой этики (Кодекс поведения), Политика по противодействию современным формам рабства и торговли людьми, а также Политика в области противодействия взяточничеству и коррупции. Эти документы закрепляют правила и принципы, которым следует Компания в вопросах выбора поставщиков. Таким образом, подтверждается недопустимость принудительного и детского труда и гарантируется соблюдение прав человека в отношении сотрудников наших поставщиков. Кроме того, мы следим за тем, чтобы поставщики соблюдали соответствующие внутренние политики Компании и действующее законодательство, а также периодически проводим проверки их соблюдения.

~77%

наших закупок пришлось на отечественных поставщиков

База поставщиков

У Компании обширная и разноплановая база поставщиков, большинство из которых находятся на территории России. В 2022 году количество активных поставщиков составило 509 по сравнению с 686 в 2021 году, когда Компания активно тестировала новые товары на фоне роста цен на сырье. В текущем году мы уделяем особое внимание обеспечению стабильных поставок бытовой химии, средств гигиены и косметики, а также упаковки для товаров.

Благодаря усилиям нашей команды нам удалось сохранить и разнообразить ассортимент, удержав при этом цены на низком уровне.

В 2022 году 25 и 35% от себестоимости реализованной продукции пришлось на топ-5 и топ-10 наших поставщиков соответственно. В пятерку крупнейших поставщиков по-прежнему входят главным образом китайские агенты, напрямую работающие с сотнями производителей из Китая.

В 2022 году мы начали активно работать с новыми производителями из Турции. Мы привлекли девять новых поставщиков бытовой химии, средств гигиены, кондитерских изделий и т. п.

Компания существенно нарастила долю малых и средних поставщиков на локальном рынке, сохранив при этом объемы поставок и разнообразив представленный ассортимент российскими брендами. Что касается стран СНГ, мы также увеличили поставки из Беларуси и Узбекистана. Из стран СНГ мы в основном импортируем бытовую химию и косметику.

В 2022 году около 77% наших закупок пришлось на местных производителей, что на 3 п. п. выше, чем в 2021 году. Представленные в нашем ассортименте продукты питания, косметика и одежда в основном закупаются у местных производителей, в то время как игрушки, кухонные принадлежности, товары для дома и галантерея, как правило, импортируются.

В будущем мы приложим все усилия, чтобы и дальше обеспечивать наших покупателей разнообразным ассортиментом по самым привлекательным ценам. В 2023 году мы планируем:

- развивать сотрудничество с поставщиками из новых стран, в первую очередь из Турции;
- увеличивать доли товаров из среднеценового сегмента с высокой оборачиваемостью;
- расширять ассортимент товаров для детей и выделять для них отдельные полки;
- расширять собственную линейку высококачественных и экологически чистых моющих средств местного производства, а также автохимии и средств для ухода за автомобилем;
- проводить праздничные кампании к Новому году, Рождеству, Дню святого Валентина, Хеллоуину и т. п.

Основные условия поставки

В большинстве случаев Fix Price заключает с поставщиками типовые рамочные договоры на общих условиях, куда входят положения о правах и обязанностях сторон, качестве и упаковке поставляемых товаров и гарантийном сроке. Цены и ассортимент оговариваются в соответствующих приложениях к договорам и периодически пересматриваются. Каждая отдельная поставка оформляется Компанией путем размещения заказа с указанием ассортимента и количества поставляемых товаров в соответствии с действующим прайс-листом.

В случае поставок из-за рубежа, прежде чем оформить заказ, Компания получает от поставщиков образцы товаров, которые проходят процедуру сертификации независимыми агентствами. Если в получении сертификата соответствия в отношении импортируемого товара было отказано в связи с обнаружением дефектов или по каким-либо иным причинам, Компания приостанавливает действие соответствующего заказа, чтобы поставщик мог устранить несоответствия и получить такой сертификат.

Распределительные центры

Компания управляет десятью современными РЦ общей площадью 342 897 кв. м, включая шесть собственных РЦ в Пушкине и Внукове (Московская область), Екатеринбурге, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Краснодарском крае. Четыре арендованных РЦ расположены в Новосибирской, Воронежской и Самарской областях и Республике Татарстан. Выбор местоположения наших РЦ имеет стратегическое значение и зависит от географии присутствия сети в России и близлежащих странах. Почти 100% ассортимента товаров Компании поставляется напрямую от поставщиков в РЦ для последующей транспортировки в магазины. Некоторые позиции поставляются непосредственно в магазины (например, мороженое и аналогичные продукты, для хранения которых требуется определенный температурный режим).

В 2022 году Компания ввела в эксплуатацию РЦ в Самарской области общей площадью 37 162 кв. м. Арендованный склад обслуживает восемь регионов: Оренбургскую, Пензенскую, Самарскую, Саратовскую, Волгоградскую и Ульяновскую области, а также Республики Татарстан и Башкортостан. Аренда нового РЦ повысит эффективность доставки товара до магазинов, снизит нагрузку на существующие склады в Казани и Воронеже и позволит дополнительно повысить гибкость управления поставками в магазины сети в указанных регионах.

В 2022 году Компания возобновила работу своего второго РЦ общей площадью 23 387 кв. м в Новосибирске. Центр обслуживает магазины Fix Price, расположенные в Казахстане.

Распределительные центры Fix Price по состоянию на 31 декабря 2022 года

Расположение	Общая складская площадь (кв. м)	Собственные/арендованные	Дата истечения срока аренды
Пушкино, Московская обл.	27 774	Собств.	–
Внуково, Московская обл.	27 959	Собств.	–
Екатеринбург	22 061	Собств.	–
Новосибирск	44 117	Аренда	июнь, 2025
Санкт-Петербург	35 581	Собств.	–
Казань	32 867	Аренда	март, 2027
Краснодар	67 272	Собств.	–
Воронеж	24 718	Аренда	декабрь, 2027
Самара (новый)	37 162	Аренда	март, 2032
Новосибирск (возобновил работу)	23 387	Собств.	–
Итого	342 897		



**В 2022 году
Компания
увеличила общее
число своих РЦ
до десяти, введя
в эксплуатацию:**

собственный РЦ в Новосибирске
общей площадью

23 387 кв. м

арендованный РЦ в Самарской
области общей площадью

37 162 кв. м

Компания планирует постепенно увеличивать общую площадь своей сети РЦ. В 1 квартале 2023 года Компания открыла РЦ общей площадью 68 тыс. кв. м в Домодедове. Инвестиции Fix Price в строительство и оснащение распределительного центра составили порядка 3,5 млрд руб. (без НДС). Мы также планируем ввести в эксплуатацию второй РЦ в Екатеринбурге общей площадью примерно 68 тыс. кв. м. Новый объект будет обслуживать магазины Уральского и Сибирского федеральных округов, расширит складские мощности для обслуживания рынка Казахстана и на годы вперед обеспечит возможность своевременного пополнения всеми необходимыми товарами полок магазинов сети в этих регионах.

Транспортировка







Все наши потребности, связанные с транспортировкой продукции, закрывают аутсорсинговые экспедиторские компании. Как правило, Компания заключает с ними бессрочные контракты, которые предусматривают проведение регулярных тендерных процедур. Пересмотр пула таких сторонних экспедиторов производится регулярно на основе мониторинга цен и качества услуг для обеспечения высокого уровня обслуживания при оптимальных затратах.

В случае с импортом продукции Fix Price обращается к услугам операторов наземных и морских перевозок или другим компаниям, осуществляющим транспортировку из зарубежных стран в российские порты и затем в наши распределительные центры. Импортируемые товары проходят процедуру таможенного оформления, контролируруемую таможенными брокерами.

На фоне геополитической ситуации, возникшей в 2022 году, мы столкнулись с рядом вызовов, связанных с международной логистикой, но сумели оперативно пересмотреть схемы маршрутов и найти альтернативные варианты транспортировки. Цены и сроки поставок при этом могли в некоторых случаях увеличиться, но остались в среднем ниже, чем в период пандемии COVID-19.

Основные сложности были связаны с нежеланием ряда международных судоходных компаний поставлять контейнеры в российские порты, запретом ЕС на транзит товаров, на которые наложены ограничения, автомобильным транспортом с российскими операторами, а также с повышенной нагрузкой на железнодорожные сети при перевозках из Китая.

Ответ на вызовы 2022 года

-  мы поставляли наиболее востребованные товары, используя надежные транспортные маршруты, позволяющие обеспечить своевременную доставку
-  Компания договорилась с поставщиками о заблаговременной подготовке акционных и сезонных товаров к отгрузке
-  66% импортной продукции поставлялось по железной дороге
-  мы начали более тесно сотрудничать с экспедиторами и привлекать малые и средние транспортные компании для тестирования новых морских маршрутов, прежде всего через Турцию
-  Компания расширила базу поставщиков, производящих товары в России
-  мы закладывали больше времени на сертификацию образцов импортных товаров, так как Компания перешла на обслуживание в Почту России (EMS), и это сделало процесс более длительным



В 2023 году мы продолжим прилагать все усилия для поиска новых маршрутов и логистических решений, чтобы и далее обеспечивать бесперебойность поставок.

ИТ-инфраструктура

Наши собственные ИТ-решения направлены на снижение операционных затрат и повышение эффективности. Передовые цифровые технологии помогают Компании продолжать быстро масштабировать бизнес, сокращая временные затраты и оптимизируя расходы в сложных рыночных условиях. Наши ИТ-сервисы также показали свою высокую эффективность как в обеспечении надежной и безопасной работы всех основных систем, так и в беспрепятственном внедрении новых решений. Цифровизация стала неотъемлемой частью всех основных аспектов нашего бизнеса, включая логистику, управление запасами, прогнозирование спроса, закупки, ценовую политику, управление персоналом и финансами.

В 2022 году на фоне нестабильного рынка и геополитических потрясений мы столкнулись с перебоями в поставках ряда комплектующих и трудностями с обновлением программного обеспечения. Сроки поставок увеличились вдвое. В этих непростых условиях Компания постоянно искала новые каналы поставок, внедряла альтернативные программные и технические решения и использовала доступное оборудование.

На протяжении отчетного года наблюдался рост уровня киберугроз и требований в области информационной безопасности и защиты персональных данных – как из-за напряженной геополитической обстановки, на фоне которой активизировались различные хакерские группировки, так и с учетом постоянного ужесточения нормативно-правового регулирования обработки персональных данных. Чтобы обезопасить себя в будущем, мы уделяем особое внимание решениям и сервисам в области информационной безопасности.

В частности, в 2022 году участились случаи DDoS-атак на сетевые ресурсы Компании, а также резко увеличилось количество вредоносных электронных писем. Для защиты сетевой инфраструктуры Компании мы регулярно проводим проверки безопасности корпоративных ресурсов и устраняем обнаруженные уязвимости.

В 2022 году мы внедрили два решения для повышения безопасности веб-приложений Компании: защиту от DDoS-атак и интеллектуальную защиту от утечек данных. Были запущены новые антивирусные и антиспамовые модули для защиты электронной почты Компании. Помимо этого, мы ужесточили требования к защите паролей, а также разработали и обновили несколько стандартов и нормативных документов по информационной безопасности.

Для обеспечения безопасности данных Компания использует специализированные программные средства и целый ряд других решений.



В качестве офисного прокси-сервера и брандмауэра используется специальная система, которая обеспечивает защиту от атак, фильтрацию нежелательного трафика и предотвращение несанкционированного доступа к ресурсам.



Для выявления критических уязвимостей безопасности нашей серверной и сетевой инфраструктуры мы используем автоматизированное решение, которое находит и устраняет уязвимости и дефекты программного обеспечения, устанавливает недостающие патчи, а также выявляет вредоносные программы и неправильную конфигурацию в различных операционных системах, устройствах и приложениях.



С 2021 года Компания использует и постоянно совершенствует специальную систему управления учетными данными (IDM), которая дает возможность централизованного управления учетными записями пользователей и правами доступа в корпоративных системах.



За несколько лет работы многократно доказала свою эффективность интеллектуальная система защиты от утечек данных (DLP), которая выявляет и пресекает несанкционированное распространение конфиденциальной информации, а также злоупотребления и незаконное использование ресурсов.



Для резервного копирования и хранения данных была внедрена специализированная система защиты данных, которая создает резервные копии целых серверов и предоставляет доступ к системам виртуализации, тем самым минимизируя время восстановления систем в случае сбоя.

Внутренняя ИТ-инфраструктура

Важнейшим компонентом ИТ-инфраструктуры Компании является система планирования ресурсов (ERP) Fix Price. Эта система решает целый комплекс задач, в том числе управление денежными средствами и ТМЦ, процедурами закупок и ценообразования, а также внутренними системами магазинов и головного офиса, включая управление персоналом и финансами. Управление на всех стадиях оборота запасов, контроль финансовых потоков и бухгалтерский учет также производятся в системе ERP. Более того, интеграция системы управления персоналом «БОСС-Кадровик» с другими системами позволила централизовать ведение табелей учета рабочего времени по всем магазинам и складам.

Модуль финансового планирования

В 2022 году мы успешно запустили модуль финансового планирования. Его основной функционал – контроль за фактическим поступлением и расходованием средств, отслеживание движения будущих денежных потоков в сравнении с текущим бюджетом, а также предотвращение перерасхода бюджета.

Система управления складом (WMS)

Система WMS Logistic, разработанная Компанией, предназначена для управления технологическими операциями на складах в режиме реального времени. Она помогает обеспечивать бесперебойную работу всех распределительных центров и в настоящее время интегрируется с системой ERP. WMS Logistic объединяет несколько передовых решений, включая модуль контроля загруженных паллет. С его помощью наши логисты могут проверять фактический вес загруженной паллеты как в пункте отправления, так и в пункте приемки в распределительном центре. Технология позволяет эффективно отслеживать неправильно собранные заказы, не допуская их отправки в магазины, а также сокращать финансовые и временные затраты,

поскольку не соответствующие параметрам паллеты могут быть доукомплектованы на складе. При обнаружении разницы между измерениями фактического веса в 0,8 и более раз от веса самой легкой коробки на паллете такая паллета отбраковывается и направляется в зону контроля безопасности для выявления и устранения ошибки. Сотрудники службы безопасности обеспечивают предотвращение отправки недоукомплектованных паллет в магазины.

Инструмент (система) прогнозирования спроса собственной разработки

Для повышения общей эффективности управления запасами в магазинах используется система Auto-Order, которая обеспечивает автоматическое оформление заказов на уровне магазина с целью своевременного пополнения запасов.

Инструмент визуализации бизнес-процессов

Этот инструмент используется для операционного управления ключевыми показателями деятельности и для бизнес-аналитики, собирая все необходимые данные из различных источников в едином приложении. С его помощью менеджмент Fix Price отслеживает операционные показатели и бизнес-риски в режиме реального времени.

Система электронного документооборота

Система электронного документооборота представляет собой единую базу данных, с помощью которой можно утверждать документы, архивировать их и т. д. в электронном виде. Сотрудники всех подразделений Компании имеют онлайн-доступ к системе электронного документооборота, что позволяет максимально сократить время на утверждение документов и обеспечить полный контроль над внутренними коммуникациями.

POS-система

В Fix Price внедрена многофункциональная продвинутая POS-система – современное решение, разработанное специально для сбора данных о продажах с кассовых аппаратов в режиме онлайн, передачи этих данных в систему ERP и управления товарной базой. Дальнейшее совершенствование POS-системы поможет нам усилить свое уникальное ценностное предложение и соответствовать современным тенденциям на рынке розничной торговли.

Мобильные приложения для удаленного доступа и управления магазинами

Мы разработали мобильное приложение на базе Android для планшетов и смартфонов, обеспечивающее автоматизацию всех процедур по управлению магазинами в режиме реального времени. Это приложение уже доказало свою эффективность в решении целого ряда задач. Во-первых, благодаря ему менеджеры магазинов получили возможность просматривать и отслеживать текущие оперативные задачи в режиме реального времени и вести отчетность. Во-вторых, функционалом предусмотрен централизованный удаленный мониторинг торговых залов. Таким образом, приложение помогает экономить время на рутинных задачах и повышать производительность труда персонала магазинов. Мы постоянно расширяем и совершенствуем функционал этого приложения с целью дальнейшей оптимизации и автоматизации существующих бизнес-процессов. Например, за последние несколько лет были добавлены разделы для оформления онлайн-заказов, списания товаров, анализа товарных остатков, а также формирования заявок на ремонт и обслуживание оборудования магазинов.

Fix Price School

В 2022 году мы продолжили совершенствовать работу Fix Price School – приложения для дистанционного обучения всех сотрудников Группы вне зависимости от их подразделения. Понятный интерфейс делает приложение удобным инструментом для чтения или прослушивания лекций, прохождения аттестации и т. п.

Повышение качества обслуживания

Деятельность Fix Price ориентирована на обеспечение высочайшего качества обслуживания покупателей за счет внедрения современных инновационных и технологических решений во все процессы, связанные с кассовым обслуживанием, что позволяет нам повышать собственную производительность и лояльность наших покупателей и обеспечивать достижение своих стратегических целей.

Кассы самообслуживания

По результатам успешной пилотной программы, реализованной в Москве в 2021 году, в настоящее время кассы самообслуживания устанавливаются в новых магазинах Fix Price в России. Такие кассы позволяют снизить нагрузку на персонал в периоды максимальной загруженности и выявить дополнительные возможности для повышения трафика и оптимизации затрат. Сокращение очередей на кассах и повышение скорости и удобства обработки платежей способствуют укреплению лояльности покупателей. Кроме того, в период пандемии кассы самообслуживания помогали обеспечить безопасность покупателей, сокращая их контакты с персоналом. В 2022 году было установлено

Веб-система для оптимизации процесса открытия новых магазинов

Еще одним важным нововведением за последнее время стало внедрение в Fix Price системы, которая значительно упростила процесс открытия новых магазинов с точки зрения трудозатрат сотрудников. Комплекс ИТ-услуг собственной разработки обеспечивает полную автоматизацию процесса сбора данных о доступных объектах торговой недвижимости и позволяет произвести расчет экономической эффективности открытия нового магазина в определенной локации.

более 1 260 касс самообслуживания, а доля покупок через такие кассы в магазинах достигла в среднем 37%. В будущем мы планируем увеличить количество касс самообслуживания в наших магазинах.

Оплата по QR-коду (через систему быстрых платежей)

Мы постоянно стремимся к тому, чтобы процесс покупок в наших магазинах был максимально комфортным и быстрым для покупателей, поэтому приветствуем все возможности, которые этому способствуют. В 2022 году наши магазины были модернизированы для приема платежей по QR-коду через систему быстрых платежей (СБП) Банка России. Эта услуга позволяет российским покупателям мгновенно получать и переводить деньги без комиссии. Большинство российских банков подключены к СБП, то есть покупатели могут оплачивать покупки через привычное банковское приложение, не доставая банковскую карту: достаточно отсканировать телефоном QR-код, сгенерированный на кассе. При таких операциях комиссия банка ниже, чем в случае оплаты картой, что выгодно Компании.

Управление цепочкой поставок

С помощью современного программного обеспечения Компания автоматизирует повторяющиеся операции, связанные с управлением импортом и доставкой товаров, таможенным сопровождением, логистикой, сертификационным контролем, расчетом плановых и фактических затрат и прочими задачами.

**Мы постоянно
стремимся к тому,
чтобы процесс
покупок в наших
магазинах был
максимально
комфортным
и быстрым
для покупателей**

Электронные чеки

Как и многие другие российские ритейлеры, в 2022 году мы стали предлагать покупателям электронные чеки вместо бумажных, что делает отслеживание своих трат более удобным. Одновременно переход на электронные чеки позволяет Компании сократить издержки на печать чеков. Кроме того, благодаря снижению нагрузки на печатающие устройства возрастает надежность работы кассовых аппаратов. Учитывая масштабы нашей сети в России, мы также рассчитываем, что это поможет сократить количество бытовых отходов на улицах городов. Мы надеемся, что покупатели поддержат нашу инициативу и будут готовы отказаться от бумажных чеков.

Мобильное приложение для покупателей

Несмотря на то что мы работаем преимущественно в офлайн-ритейле, мы всегда чутко реагируем на новые запросы покупателей. В частности, мы запустили мобильное приложение для тех, кто предпочитает онлайн-шоппинг. С помощью этого приложения покупатели могут оформлять заказы с доставкой на дом или с самовывозом из наших магазинов. Изначально приложение было запущено для ОС Android в 2018 году, затем в 2019 году появилась версия для iOS, а в 2022 году приложение было добавлено в AppGallery Huawei.

SET Mark – система учета и контроля оборота маркированных товаров на кассе

Технологическое решение модуля SET Mark Centrum позволяет предупреждать ошибки кассиров и помогает выполнять задачи, связанные с учетом и контролем оборота маркированных товаров, предотвращением продаж контрафакта, а также краж и провокаций конкурентов в магазинах.

Сервис купонов Set Loyalty

Сервис купонов Set Loyalty – оптимальный инструмент для надежной и оперативной обработки купонов в неограниченном количестве. Этот сервис сейчас внедрен во всех магазинах нашей сети.



Финансовый обзор¹

Несмотря на все вызовы 2022 года, Fix Price удалось показать сильные финансовые результаты. Мы увеличили выручку на 20,5%, добились роста EBITDA на 22,7% и достигли рекордной рентабельности по EBITDA на уровне 19,5%, превывсив прогноз, который давали во время IPO в 2021 году. При этом Компания смогла еще больше укрепить свою исторически сильную финансовую позицию.

+20,5%

рост выручки
в 2022 году

+22,7%

рост EBITDA
в 2022 году

Основные финансовые показатели за 2020–2022 годы, млрд руб.

	2022	2021	2020	Изменение год к году, 2022 / 2021
Выручка	277,6	230,5	190,1	20,5%
Валовая прибыль	92,0	73,4	61,5	25,3%
Валовая рентабельность, %	33,1	31,8	32,4	129 б. п.
Коммерческие, общие и административные расходы (SG&A)	(52,3)	(42,0)	(34,9)	24,5%
% от выручки	18,8	18,2	18,4	61 б. п.
EBITDA	54,2	44,2	36,8	22,7%
Рентабельность по EBITDA, %	19,5	19,2	19,4	36 б. п.
Чистая прибыль	21,4	21,4	17,6	0,1%
Рентабельность по чистой прибыли, %	7,7	9,3	9,2	(157) б. п.
Скорректированный чистый долг	11,0	23,5	23,0	(53,3)%
Скорректированный чистый долг / EBITDA	0,2x	0,5x	0,6x	(0,3)x
Капитальные затраты	12,0	6,3	6,2	91,4%
% от выручки	4,3	2,7	3,2	160 б. п.



¹ Все финансовые данные в данном разделе представлены по МСФО (IFRS) 16, если не указано иное. Компания применяет указанный стандарт с 2019 года. При этом Компания может в некоторых случаях ссылаться на стандарт МСФО (IAS) 17 для сравнения с данными прошлых периодов. Все несоответствия в расчетах связаны с округлением

Основные показатели отчета о прибылях и убытках

В 2022 году **выручка** Fix Price выросла на 20,5%, до 277,6 млрд руб., за счет роста как розничной (+21,1% г/г), так и оптовой (+15,8% г/г) выручки. Розничная выручка составила 246,2 млрд руб. благодаря органическому росту сети, связанному с открытием новых магазинов под управлением Компании (+671 новый магазин) и увеличению сопоставимых продаж (+10,1% г/г). Оптовая выручка достигла 31,4 млрд руб., чему способствовало открытие новых франчайзинговых магазинов (+88 новых магазинов). Доля оптовой выручки в общей выручке Компании в 2022 году незначительно снизилась до 11,3% по сравнению с 11,8% в 2021 году.

Валовая прибыль в 2022 году увеличилась на 25,3%, до 92,0 млрд руб., а **валовая рентабельность** выросла на 129 б. п. и составила 33,1% по сравнению с 31,8% в 2021 году, что связано с эффективным управлением ассортиментом и структурой ценовых категорий. На валовую рентабельность также положительно повлияли колебания валютных курсов и стабилизация затрат, связанных с транспортировкой импортных товаров, по отношению к уровню 2021 года, что было частично нивелировано снижением доли непродовольственных товаров в структуре розничных продаж.

В 2022 году **коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (SG&A)** увеличились на 24,5% и составили 52,3 млрд руб. по сравнению

Структура SG&A в 2021–2022 годах, % от выручки



с 42,0 млрд руб. годом ранее. Общий рост расходов был в основном обусловлен увеличением расходов на персонал в связи с расширением сети, а также увеличением расходов на аренду, коммунальные услуги, износ и амортизацию, ростом банковских комиссий и расходов на охрану и техобслуживание.

Доля SG&A от выручки в 2022 году увеличилась на 61 б. п., до 18,8%, в связи с увеличением долей расходов на персонал и аренду, что было частично компенсировано сокращением прочих составляющих SG&A в процентах от выручки.

Расходы на персонал выросли на 109 б. п., до 10,2% от выручки, в результате продолжавшегося в течение 2022 года процесса индексации заработной платы с целью усиления конкурентной позиции Fix Price на рынке труда в странах присутствия Компании, а также в результате реализации прочих мер мотивации персонала.

В 2022 году **расходы на аренду** по МСФО (IFRS) 16 увеличились на 10 б. п., до 0,8% от выручки (0,7% в 2021 году), в связи с ростом доли договоров аренды с плавающей ставкой в общем портфеле договоров до 65% по сравнению с 57% в 2021 году. Мы стремимся быть гибкими во всех сферах бизнеса и по-прежнему отдаем предпочтение договорам аренды с плавающей ставкой, что является причиной роста доли таких договоров в общем количестве договоров аренды.

При этом показатель **расходов на аренду** по МСФО (IAS) 17 улучшился на 32 б. п., до 5,3% от розничной выручки, в соответствии с нашим прогнозом, данным в рамках IPO, что отражает усилия Компании по улучшению условий аренды.

Расходы на износ и амортизацию снизились в 2022 году на 40 б. п., до 4,7% от выручки по сравнению с 5,1% в 2021 году. Доля **амортизации активов в форме права пользования** снизилась на 39 б. п., до 3,6% от выручки, что связано со снижением суммы соответствующих

активов на фоне повышения ставок дисконтирования в 2022 году по сравнению с предыдущим годом. Доля **прочих расходов на износ и амортизацию** незначительно снизилась – на 1 б. п.

Банковские комиссии снизились на 9 б. п., до 1,0% от выручки, на фоне снижения комиссий по платежам с использованием банковских карт, связанного с действием с марта по август 2022 года постановления Центрального банка Российской Федерации о снижении эквайринговых комиссий для компаний, реализующих социально значимые товары и услуги. Снижение банковских комиссий было частично нивелировано продолжающимся ростом доли безналичных платежей.

Расходы на рекламу снизились на 7 б. п., до 0,3% от выручки, благодаря оптимизации затрат и положительному эффекту операционного рычага. Расходы на охрану, ремонт и техобслуживание, затраты на коммунальные услуги и прочие расходы практически не изменились по сравнению с прошлым годом и составили 0,7, 0,4, 0,3 и 0,5% от выручки соответственно.

Прочие операционные доходы и доходы от участия в других организациях выросли на 9 б. п., с 0,4 до 0,5% от выручки, преимущественно в связи с ростом выручки от продажи вторсырья (в частности, картона и упаковочной пленки), а также дохода, полученного от банка-депозитария в связи с IPO, который начисляется линейным методом на протяжении срока депозитарной программы.

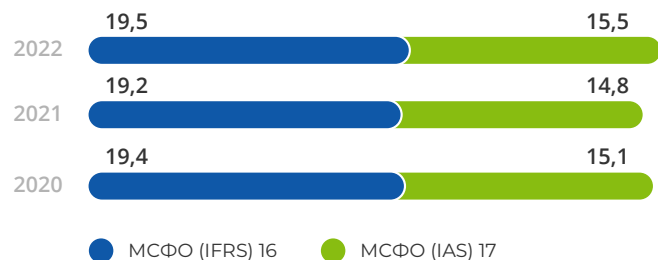
В результате показатель **ЕБИТДА** увеличился на 22,7%, до 54,2 млрд руб. в 2022 году по сравнению с 44,2 млрд руб. годом ранее. **Рентабельность по ЕБИТДА** выросла на 36 б. п., до рекордно высокого уровня 19,5%, что выше нашего прогноза, данного в рамках IPO.

19,5% +36 б. п. год к году
Рекордно высокая рентабельность по ЕБИТДА, превышающая прогноз, данный в рамках IPO

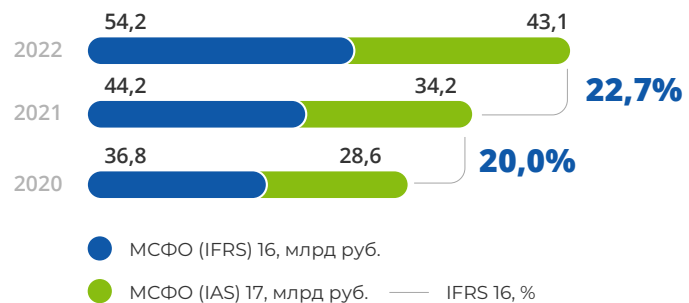
Валовая рентабельность в 2020–2022 годах, %



Рентабельность по EBITDA в 2020–2022 годах, %



Рост EBITDA в 2020–2022 годах



Чистые финансовые расходы в 2022 году выросли на 82,2%, до 3,0 млрд руб. по сравнению с 1,6 млрд руб. годом ранее. Основным фактором роста стало повышение средних процентных ставок, а также увеличение процентных расходов по обязательствам по аренде. Рост был частично нивелирован увеличением процентных доходов по банковским депозитам.

В 2022 году мы зафиксировали **убыток от курсовых разниц** в размере 0,2 млрд руб. по сравнению с убытком от курсовых разниц в размере 0,1 млрд руб. в предыдущем году. Убыток в 2022 году был в основном обусловлен высокой волатильностью курсов валют в первом полугодии 2022 года, убытком от переоценки банковских счетов Группы в иностранных валютах, убытком от переоценки рублевой внутригрупповой кредиторской задолженности зарубежных структур Группы и убытком по форвардным контрактам. Это было в основном компенсировано во втором полугодии 2022 года, когда Компания получила прибыль от переоценки банковских счетов, депозитов и форвардных контрактов Группы в иностранных валютах, а также рублевых обязательств зарубежных структур Группы на фоне ослабления рубля.

Общие **расходы по налогу на прибыль** Группы составили 16,4 млрд руб. по сравнению с 9,2 млрд руб. в 2021 году.

В результате **чистая прибыль** Fix Price в 2022 году составила 21,4 млрд руб., а рентабельность по чистой прибыли – 7,7%.



Основные показатели отчета о финансовом положении и отчета о движении денежных средств

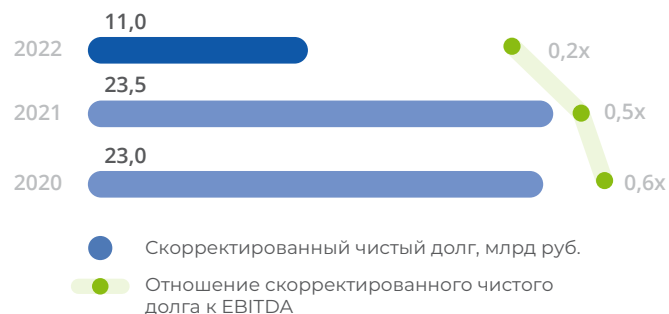
Финансовое положение Компании в 2022 году оставалось сильным, что стало отражением консервативной финансовой политики Fix Price.

Краткосрочные кредиты и займы снизились с начала года на 3,9 млрд руб., до 17,6 млрд руб., на фоне сокращения Компанией краткосрочного долга в ответ на повышение процентных ставок.

Общая сумма кредитов и займов не изменилась и составила 21,9 млрд руб. на 31 декабря 2022 года. Обязательства по аренде выросли до 12,6 млрд руб., с 10,7 млрд руб. в начале года за счет роста рыночных процентных ставок, а также увеличения количества договоров аренды на фоне расширения сети. В первой половине года Компания привлекла долгосрочный долг, который составил 4,4 млрд руб. по состоянию на 31 декабря 2022 года. В результате **общая сумма кредитов, займов и арендных обязательств** Компании составила 34,5 млрд руб., увеличившись на 7,1% с начала года.

На конец отчетного периода за счет накопленных денежных резервов **скорректированная чистая денежная позиция** Компании по МСФО (IAS) 17 составила 1,7 млрд руб. по сравнению со скорректированным чистым долгом, составлявшим на начало года 12,7 млрд руб. **Отношение скорректированной чистой денежной позиции к EBITDA** Компании по МСФО (IAS) 17 улучшилось до 0,04x по сравнению с **отношением скорректированного чистого долга к EBITDA по МСФО (IAS) 17** на уровне 0,4x на 31 декабря 2021 года.

Скорректированный чистый долг и отношение скорректированного чистого долга к EBITDA по МСФО (IFRS) 16 в 2020–2022 годах



Чистый торговый оборотный капитал Группы сократился до 9,1 млрд руб. на 31 декабря 2022 года – существенно ниже пикового уровня 18,0 млрд руб. на 30 июня 2022 года, но несколько выше уровня 7,9 млрд руб. на конец 2021 года. Компания продолжила заблаговременно заказывать товар, чтобы обеспечить его наличие на полках при возможных сбоях в цепочках поставок. Условия расчетов с поставщиками продолжили нормализовываться, что способствовало улучшению показателя оборотного капитала на протяжении года.

Скорректированная (чистая денежная позиция) / чистый долг и отношение скорректированной (чистой денежной позиции) / чистого долга к EBITDA по МСФО (IAS) 17 в 2020–2022 годах

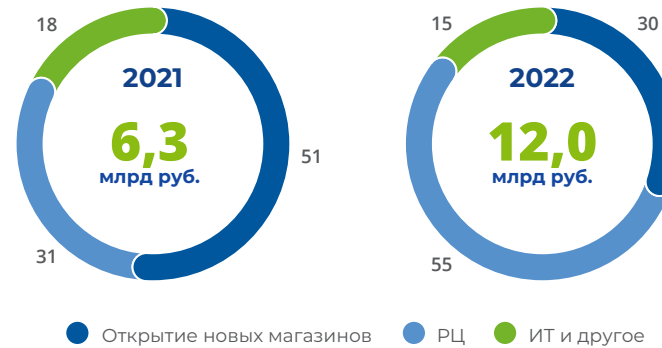


Капитальные затраты в 2022 году составили 12,0 млрд руб. по сравнению с 6,3 млрд руб. в 2021 году, что обусловлено активным строительством двух распределительных центров, запуск которых запланирован на 2023 год. Доля капитальных затрат в выручке выросла до 4,3% с 2,7% годом ранее.

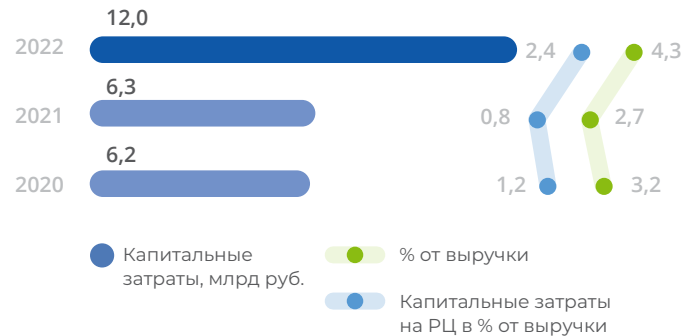
Чистый торговый оборотный капитал¹ в 2020–2022 годах, млрд руб.



Капитальные затраты² в 2021–2022 годах, %



Структура капитальных затрат в 2020–2022 годах, млрд руб.



Свободный денежный поток (FCF)³ в 2020–2022 годах, млрд руб.



¹ Чистый торговый оборотный капитал рассчитывается как сумма величины запасов, дебиторской задолженности и прочих финансовых активов за вычетом кредиторской задолженности и прочих финансовых обязательств

² Капитальные затраты рассчитываются как потоки денежных средств, направленные на приобретение основных средств и нематериальных активов за соответствующий период

³ Свободный денежный поток рассчитывается как чистые потоки денежных средств от операционной деятельности за вычетом чистых капитальных затрат (рассчитанных как покупка основных средств и нематериальных активов за вычетом выручки от продажи основных средств)



УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

С самого основания Fix Price придерживается принципа ответственного ведения бизнеса, успешно повышая осведомленность сотрудников и других заинтересованных сторон в отношении устойчивого развития



Подход к управлению устойчивым развитием

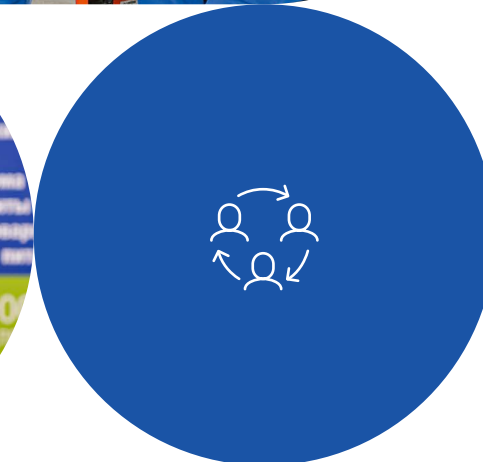
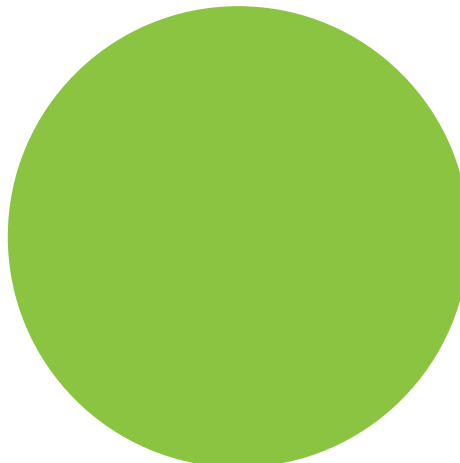
Мы осознаем важность ESG-повестки и успешно повышаем осведомленность наших сотрудников и других заинтересованных сторон в этой области.

В 2021 году мы провели комплексную оценку ESG-практик Fix Price и по ее итогам определили четыре ключевых стратегических приоритета, которые были одобрены Комитетом по устойчивому развитию при Совете директоров Компании: Продукт, Люди, Партнеры и Планета («4П»¹). Мы подготовили дорожную карту и в настоящий момент оцениваем, какие инициативы помогут нам в наибольшей степени содействовать развитию этих приоритетных направлений.

Ответственность за управление вопросами устойчивого развития в Компании определена на стратегическом и операционном уровнях. В процессе управления устойчивым развитием участвуют Совет директоров, принимающий решения на основе рекомендаций Комитета по устойчивому развитию, и все структурные подразделения Fix Price.

В 2021 году при Совете директоров был создан Комитет по устойчивому развитию, который оказывает содействие Совету директоров в осуществлении контроля за вопросами устойчивого развития. Комитет отвечает за управление ESG-повесткой на стратегическом уровне и осуществляет контроль за ее реализацией и интеграцией в бизнес-процессы Компании.

В Группе разработан и внедрен ряд корпоративных документов, в том числе Политика в области экологии, здоровья и безопасности, Политика по противодействию современным формам рабства и торговли людьми, Политика по противодействию отмыванию доходов, Политика в области противодействия взяточничеству и коррупции и Политика в области деловой этики (Кодекс поведения).



¹ С англ. the 4Ps – Product, People, Partners and Planet

Цели в области устойчивого развития ООН

При определении наших стратегических приоритетов «4П» мы учитывали свои возможности в части реализации Целей в области устойчивого развития (ЦУР), принятых Организацией Объединенных Наций. Из всех 17 ЦУР мы выбрали семь целей, где видим наибольший потенциал для своего участия, и разделили их на фокусные и косвенные ЦУР.

К фокусным ЦУР

относятся три цели, в достижение которых Fix Price может внести наибольший вклад

ЦУР 8



Достойная работа и экономический рост

ЦУР 12



Ответственное потребление и производство

ЦУР 13



Борьба с изменением климата

К косвенным ЦУР

относятся четыре цели, которые являются для нас важными, но менее значимыми с точки зрения возможности на них повлиять, учитывая специфику бизнеса Компании

ЦУР 2



Ликвидация голода

ЦУР 3



Хорошее здоровье и благополучие

ЦУР 5



Гендерное равенство

ЦУР 10



Уменьшение неравенства

Взаимодействие с заинтересованными сторонами

Fix Price взаимодействует с различными заинтересованными сторонами и стремится поддерживать с ними постоянный открытый диалог, основанный на принципах прозрачности. К кругу основных заинтересованных сторон Компании относятся покупатели, сотрудники, поставщики, местные сообщества, органы государственной власти, инвесторы, акционеры и СМИ.

Заинтересованные стороны



Покупатели

Ключевые темы взаимодействия

- Ассортимент, цены и наличие товаров на полке
- Качество и безопасность продукции
- Товары для здорового образа жизни
- Программа лояльности
- Защита персональных данных

Каналы взаимодействия

- Офлайн-коммуникации (материалы на кассе, ценники, прямое взаимодействие в магазине и т. д.)
- Горячая линия
- Электронная почта
- Публикации на сайте Компании (в том числе форма обратной связи)
- Социальные сети
- Опросы
- Регулярные маркетинговые исследования целевой аудитории
- Программа лояльности
- Мобильное приложение



Сотрудники (штатные и подрядных организаций)

- Справедливая оплата труда и мотивация
- Безопасные условия труда и благополучие
- Возможности для профессионального и личного роста и обучения
- Многообразие и инклюзия
- Комплаенс, деловая этика и противодействие коррупции

- Прямое взаимодействие с сотрудниками
- Внутренний корпоративный портал
- Электронная почта
- Внутренние политики, инструкции и документы Компании
- Учебный портал и обучающие курсы Компании
- Горячая линия и Комитет по этике и комплаенсу
- Социальные сети



Инвесторы и акционеры

- Результаты деятельности Компании
- Стратегическое развитие и планы расширения сети
- Защита прав акционеров
- Вопросы устойчивого развития, в том числе
 - качество и безопасность продукции
 - мотивация и стимулирование сотрудников
 - воздействие на климат
 - деловая этика и комплаенс
 - корпоративное управление

- Прямое взаимодействие с инвесторами
- Регуляторное раскрытие информации и публикации на сайте Компании
- Общие собрания акционеров



Заинтересованные стороны



Поставщики

- Разработка и поставка товара
- Качество и безопасность продукции
- Деловая этика и комплаенс
- Прозрачная и устойчивая цепочка поставок

- Прямое взаимодействие с поставщиками
- Аудиты и тестирование товара
- Горячая линия
- Публикации на сайте Компании



СМИ

- Результаты деятельности и стратегия Компании
- Вопросы устойчивого развития
- Деловая этика и комплаенс

- Прямое взаимодействие со СМИ
- Публикации на сайте Компании



Органы государственной власти

- Деловая этика и комплаенс
- Качество и безопасность продукции
- Действующее законодательство и нормативные требования
- Работа с местными поставщиками

- Соблюдение нормативных требований
- Публикации на сайте Компании
- Участие в отраслевых объединениях и рабочих группах федерального и регионального уровней



Местные сообщества

- Экономический вклад в развитие регионов присутствия
- Благотворительные и социальные программы
- Доступные и качественные товары
- Занятость местного населения
- Поддержка спорта

- Прямое взаимодействие с покупателями и сотрудниками
- Публикации на сайте Компании
- Социальные сети

Продукт

Наши достижения в 2022 году

Весной 2022 года Fix Price стал лауреатом XII ежегодной национальной премии в сфере товаров и услуг для детей «Золотой медвежонок»: награды удостоилась собственная торговая марка Kid's Fantasy, а именно обучающие карточки с водной раскраской, многоразовые водные раскраски и наборы цветных трафаретов



Осенью 2022 года на конкурсе качества пищевой продукции «Гарантия качества — 2022» золотыми медалями были отмечены три продукта Fix Price: вафли со сливочным вкусом, финики, а также арахис, обжаренный в скорлупе

Компания стала лауреатом премии «Время инноваций» с проектом «Программа лояльности»

Наш подход к ценообразованию и формированию ассортимента

С момента своего появления на рынке Fix Price постоянно работает над тем, чтобы предлагать покупателям наиболее конкурентоспособные цены без ущерба для качества и разнообразия ассортимента. Наше ценностное предложение направлено на удовлетворение потребностей всей семьи и повышение уровня жизни наших покупателей за счет экономии на товарах повседневного спроса. В наших магазинах посетители всегда могут найти интересующий их товар, поскольку мы предлагаем уникальный, постоянно обновляющийся ассортимент, при этом сохраняя доступные цены.

Магазины Fix Price есть даже в самых удаленных регионах: мы работаем в 80 субъектах Российской Федерации, а также в странах ближнего зарубежья. Наши магазины удобно расположены в густонаселенных жилых кварталах и на пересечении основных пешеходных и транспортных потоков, до них можно легко добраться общественным транспортом.

~2 000

товарных позиций
в ассортименте

60%

индекс лояльности
покупателей (NPS)

~22 млн

участников программы
лояльности

3 107

испытаний качества
и безопасности продукции¹,
включая

2 018

добровольных испытаний



По оценке Росстата, около 70% населения России имеют доход ниже 45 тыс. руб. в месяц². Учитывая это, мы нацелены и дальше предоставлять как можно более широкой аудитории доступ к необходимым товарам вне зависимости от уровня доходов или от общей экономической ситуации. Мы также отмечаем рост спроса среди покупателей с более высоким среднемесячным доходом на семью (выше 50 тыс. руб.). В 2022 году доля таких покупателей выросла на 4 п.п. по сравнению с предыдущим годом³. Рост популярности наших магазинов среди различных целевых сегментов и социальных групп показывает, что ценовая и ассортиментная стратегия Fix Price находит отклик у покупателей, а концепция «охоты за сокровищами» пользуется неизменным успехом.

¹ В том числе лабораторные исследования с целью сертификации и декларирования импортных товаров; испытания, проведенные внешними лабораториями для подтверждения состава, качества и безопасности продукции; проверки, осуществляемые собственным Центром контроля качества Компании, а также дополнительные испытания, проведенные внешними лабораториями после внутренних проверок силами специалистов Компании

² На основании публично доступных данных Росстата за 2021 год

³ Результаты маркетинговых исследований целевой аудитории магазинов Fix Price, проведенных компанией Vector Market Research в городах с населением более 1 млн человек осенью 2021 года и осенью 2022 года



Fix Price стремится поддерживать своих покупателей. Мы предоставляем равные возможности всем нашим клиентам, устанавливая во всех регионах присутствия одинаковые цены¹ и поддерживая их на низком уровне вне зависимости от колебаний рыночной конъюнктуры. Мы тщательно подходим к формированию ассортимента и обеспечению надлежащего уровня товарных запасов, чтобы наши покупатели обязательно смогли найти что-то по душе из представленного широкого ассортимента в любом магазине сети.

2022 год был отмечен геополитической напряженностью, нестабильностью рынка и перестройкой цепочки поставок. Тем не менее в отчетном году мы сохранили свои стратегические приоритеты, продолжая предлагать всем покупателям продовольственные и непродовольственные товары по доступным ценам и предоставляя им равный доступ к нашему ассортименту во всех магазинах сети Fix Price.

**МЫ ГОРДИМСЯ
ТЕМ, ЧТО САМИ
ЯВЛЯЕМСЯ
ПОКУПАТЕЛЯМИ
МАГАЗИНОВ
FIX PRICE**

¹ За исключением наиболее отдаленных регионов (например, на Дальнем Востоке и т. д.) и зарубежья, где ассортимент и (или) цены могут отличаться

Взаимодействие с поставщиками и контроль качества

Мы гордимся тем, что сами являемся покупателями магазинов Fix Price, поэтому относимся к вопросам качества очень серьезно. Надежная система контроля качества позволяет нам осуществлять мониторинг товара на всех этапах его жизненного цикла (от предприятия-производителя до распределительных центров и магазинов).

Работа нашей системы контроля качества основана на рискориентированном подходе, в рамках которого выбор мер реагирования определяется категорией товаров.

Мы организовали процессы таким образом, чтобы каждый этап работы с товаром сопровождался экспертной поддержкой специалистов Fix Price.



Департамент категорийного менеджмента

- Отвечает за закупку товаров в России и за рубежом
- Контролирует всю цепочку поставок – от разработки продукта до момента его попадания на полку магазина



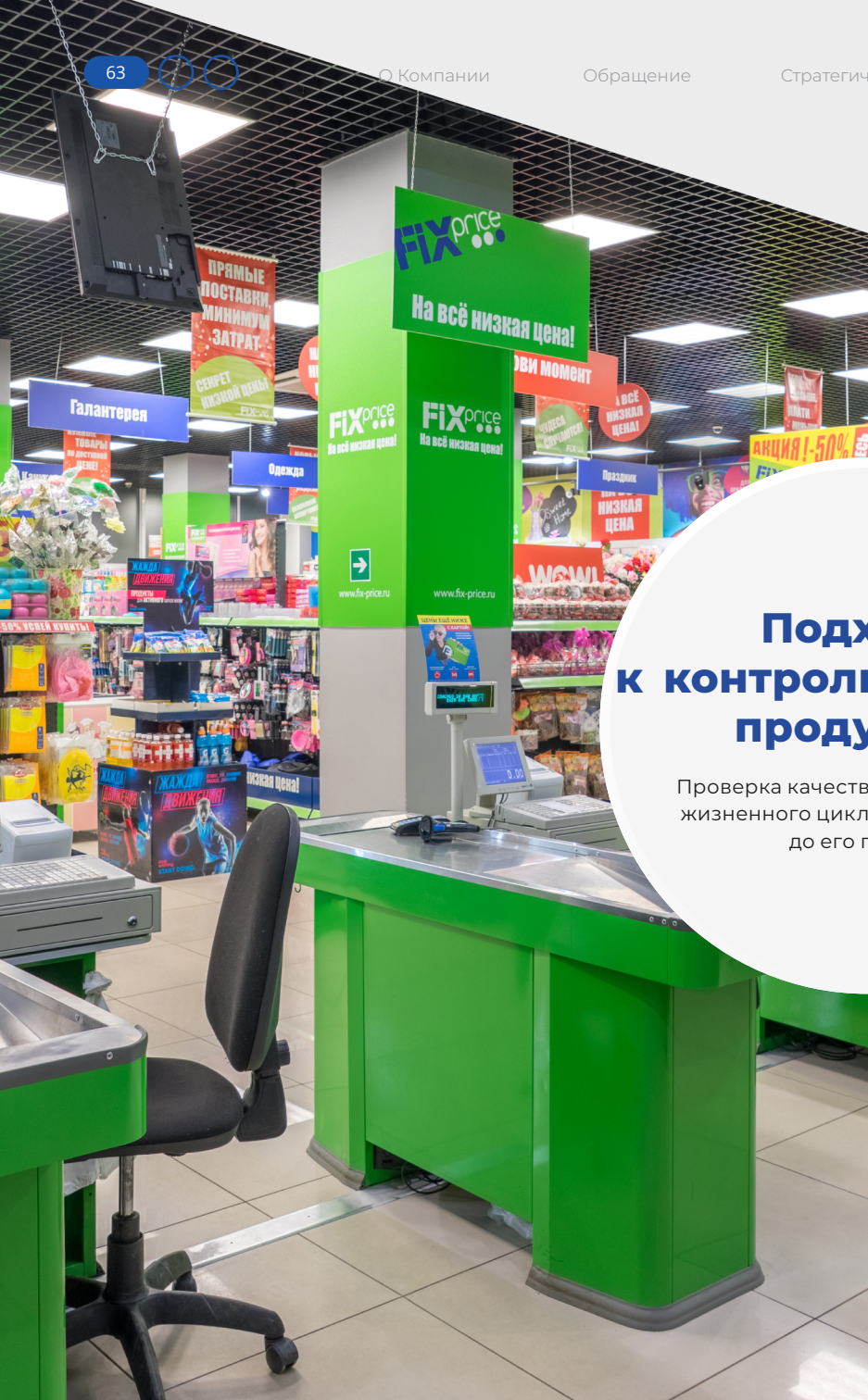
Департамент логистики

- Отвечает за своевременную и сохранную доставку товара
- Организует получение сертификатов и деклараций соответствия в отношении импортируемой продукции
- Осуществляет проверку документации и состояния товара во время его приемки на склад и хранения



Центр контроля качества

- Курирует вопросы качества продукции и осуществляет выборочные проверки товара на полке
- Отвечает за организацию и проведение аудитов поставщиков товаров СТМ



Подходы к контролю качества продукции

Проверка качества на разных этапах
жизненного цикла продукта вплоть
до его продажи



До
производства

- ✓ Проведение лабораторных испытаний аккредитованными лабораториями с целью получения сертификатов и деклараций соответствия в отношении образцов товаров определенных категорий
- ✓ Проведение дегустаций образцов определенной продукции
- ✓ Внутренние проверки и лабораторные испытания образцов продукции при необходимости



Производство

- ✓ Удаленная проверка образцов
- ✓ Физическая проверка образцов категориальными менеджерами
- ✓ Проведение лабораторных испытаний сторонними лабораториями по факту производства для подтверждения состава, качества и безопасности продукции



Транспортировка

- ✓ Визуальный контроль товара агентами перед отправкой



Размещение
на складе

- ✓ ✓ ✓ Проверка товара и сопутствующей документации при приемке в распределительных центрах
- ✓ ✓ ✓ Регулярная проверка товара на складе контролером качества на целостность упаковки



Поставка
в магазин

- ✓ ✓ ✓ Проверка товара и сопутствующей документации при приемке в магазине
- ✓ ✓ ✓ Периодические выборочные проверки товара с полки Центром контроля качества Компании и проведение лабораторных испытаний при необходимости

Товары под собственной торговой маркой, произведенные в России

Мы сформировали обширный портфель брендов СТМ и внимательно относимся к обеспечению качества этих товаров. Мы тщательно контролируем процесс создания товара на всех этапах: разрабатываем дизайн продукта, его упаковку, совместно с поставщиком прорабатываем и улучшаем его потребительские свойства, проводим дегустации с привлечением сотрудников Компании и лабораторные испытания в случае необходимости. Мы также проверяем товар после его производства на соответствие согласованным характеристикам и законодательным требованиям.

Импортные товары

Контроль за импортными товарами особенно важен для нас, поскольку в данном случае Fix Price играет роль не только оператора розничной торговли, но и импортера, что подразумевает отдельную сферу ответственности.

При работе с импортной продукцией мы активно участвуем во всех этапах цикла создания товара: прорабатываем потребительские характеристики, проводим лабораторные испытания для подтверждения качества продукции, а также получения всех необходимых сертификатов и деклараций соответствия. Перед отгрузкой товара в наши распределительные центры и далее в магазины мы проводим удаленную или физическую проверку образцов продукции на предмет их соответствия согласованным спецификациям.

Центр контроля качества

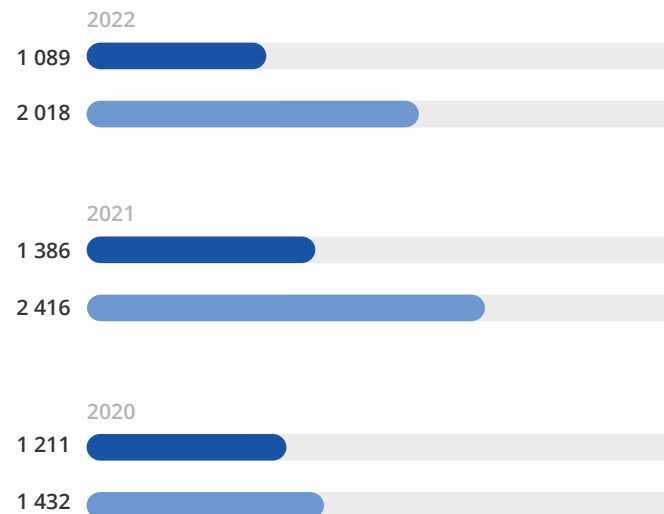
Формат и стратегия Fix Price ориентированы на поддержание имиджа надежного продавца качественных продовольственных и непродовольственных товаров по доступным ценам. Специалисты нашего Центра контроля качества регулярно проводят выборочные проверки товара с полки по всем категориям, а также тесно взаимодействуют с поставщиками СТМ. Они проверяют документацию, подтверждающую соответствие качества и безопасности поставляемой продукции нашим стандартам и заявленным параметрам. Они также проводят дегустации

и инструментальные проверки для оценки образцов продукции разных производителей товаров СТМ и при необходимости направляют товар для проведения лабораторных испытаний. Специалисты Центра контроля качества также проводят аудиты производителей товаров СТМ.

Проверка товара с полки специалистами Центра контроля качества основана на рискориентированном подходе, в рамках которого выбор категорий товаров для проверки определяется:

1) уровнем потенциальной опасности товара ненадлежащего качества для здоровья потребителя, 2) вероятной частотой несоответствия нормам безопасности, 3) степенью тяжести последствий и 4) потенциальным количеством потребителей, здоровью которых может быть причинен вред.

Количество проверок качества продукции по типу проверок



● Лабораторные испытания для получения сертификатов и деклараций соответствия в отношении импортируемой продукции

● Количество дополнительных испытаний, не предусмотренных требованиями регулирующих органов (добровольные испытания)



Открытость и работа с обращениями покупателей

Мы стремимся быть максимально открытыми, поэтому каждый посетитель может ознакомиться с копиями сертификатов или деклараций соответствия качества товаров, обратившись к заведующему или администратору магазина.

Все процедуры по работе с обращениями покупателей выстроены таким образом, чтобы максимально быстро решить проблему и устранить потенциальные риски продажи некачественного товара в будущем. Покупатели могут обратиться к нам через форму обратной связи на сайте Компании или по электронной почте. Мы внимательно изучаем все полученные от покупателей обращения и тщательно проверяем качество товара, на который поступила жалоба. При подтверждении подозрений мы сообщаем об этом поставщику, который затем предпринимает все необходимые меры для предотвращения подобных случаев в дальнейшем. В случае необходимости мы можем изъять из реализации товар ненадлежащего качества. По завершении проверки мы предоставляем покупателю обратную связь и закрываем обращение.

Обратная связь

Мы твердо убеждены, что обратная связь от покупателей – один из наших ключевых инструментов роста, который помогает нам анализировать свое ценностное предложение и корректировать его в соответствии с ожиданиями покупателей.

К прямым каналам коммуникации Компании с потребителями относятся официальный сайт, мобильное приложение и кол-центр. Также мы получаем обратную связь в социальных сетях, где покупатели делятся впечатлениями от приобретений и отмечают нас в своих публикациях.

Ответственная маркировка

В 2022 году Компания продолжила развивать свои ИТ-продукты по работе с государственными информационными системами в области контроля за движением товара, подлежащего маркировке, от производителя до конечного покупателя. Это позволяет нам выявлять и не допускать факты нарушений, обеспечивать соответствие законодательным требованиям, выявлять ошибки поставщиков и франчайзи.

В 2022 году мы продолжили автоматизировать свои бизнес-процессы, дополняя функционал и оптимизируя работу программных решений. Мы расширили инструменты управления товарными группами, подлежащими маркировке, наладили отгрузки маркированной продукции франчайзи на территории России, а также расширили охват ИТ-систем на другие страны нашего присутствия.

Защита персональных данных

Наша программа лояльности служит одним из важнейших инструментов повышения удовлетворенности покупателей, поэтому мы стремимся обеспечить защиту персональных данных при сборе и обработке клиентской информации. Мы защищаем данные покупателей и не используем их для вторичных целей. Обработка данных осуществляется в полном соответствии с федеральным законом «О персональных данных», а также нашими внутренними политиками по обработке и защите персональных данных.

Планы на 2023 год

В 2023 году мы продолжим работать в интересах наших покупателей, предлагая новые товары, сохраняя доступные цены и обеспечивая достойное качество. Мы также продолжим проводить тщательную проверку качества продукции, внутренние и лабораторные испытания.

**МЫ ГОРДИМСЯ
ТЕМ, ЧТО
БЛАГОДАРИ НАШИМ
НЕУСТАНЫМ
УСИЛИЯМ
НАМ УДАЛОСЬ
НЕ ДОПУСТИТЬ
НИ ОДНОГО
СЛУЧАЯ УТЕЧКИ
ПЕРСОНАЛЬНЫХ
ДАННЫХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ ЗА
ВСЕ ВРЕМЯ РАБОТЫ
КОМПАНИИ**





Люди

Наши достижения в 2022 году

Журнал Forbes включил Fix Price в свой рейтинг Лучших работодателей России 2022 года, поместив Компанию в группу «Серебро»

В рейтинге лучших работодателей РБК Fix Price занял пятое место среди российских розничных сетей

Компания попала в пятерку лучших работодателей в сегменте розничных сетей по версии HeadHunter

Fix Price удалось достичь высокого уровня автоматизации типовых процессов в подборе персонала и в кадровом делопроизводстве, успешно внедрив новые решения в области управления персоналом – Skillaz и HRlink



Компания продолжила повышать эффективность управления охраной труда, в очередной раз продемонстрировав одни из лучших показателей в этой области среди публичных розничных сетей как в части штатных сотрудников, так и в части персонала подрядных организаций



В 2022 году Компания продолжала активно развивать систему обучения и подготовки персонала. Мы организовали 45 учебных групп по 10 различным направлениям для сотрудников офиса, внедрили новую программу экспресс-обучения, содержащую 25 образовательных видеороликов, создали чат для обмена профессиональным опытом для персонала магазинов и усовершенствовали процедуру включения сотрудников магазинов в кадровый резерв

Компания продолжила оказывать поддержку развитию спорта среди молодежи через благотворительный фонд «Лига будущих чемпионов». В 2022 году с помощью боксов для сбора пожертвований, установленных в магазинах сети, мы собрали более 4,6 млн руб. Мы также перечислили в фонд напрямую около 40 млн руб. Все эти средства были направлены на развитие детско-юношеского футбола в России



Наш подход к управлению персоналом

На уровне Совета директоров вопросы управления персоналом рассматриваются Комитетом по кадрам и вознаграждениям. Служба кадровых ресурсов подотчетна директору по персоналу. Наша кадровая политика охватывает ключевые аспекты трудоустройства в Компании. Она была разработана в полном соответствии с международным и российским законодательством и соответствует ожиданиям заинтересованных сторон.

Для нас важен каждый сотрудник. Поэтому мы стремимся обеспечить комфортные условия работы, справедливую систему оплаты труда и мотивации, оказывая при этом поддержку нашим сотрудникам в профессиональном и личностном развитии.

Fix Price признает ответственность за ведение своей деятельности в соответствии с корпоративными ценностями Компании, к числу которых относятся уважение прав человека и нетерпимость к современным формам рабства, включая принудительный труд и торговлю людьми. Компания закрепила свой подход к данному вопросу в корпоративной Политике по противодействию современным формам рабства и торговли людьми.

Принципы равного и этичного отношения к персоналу закреплены в Политике в области деловой этики (Кодексе поведения). Сотрудники, столкнувшиеся со случаями дискриминации или нарушения этических принципов Компании, могут обратиться в Комитет по этике и комплаенсу Fix Price или оставить обращение на [специальной веб-странице](#). Комитет по этике и комплаенсу рассматривает все полученные обращения и при необходимости применяет меры ответственности. В 2022 году количество обращений в Комитет по этике и комплаенсу выросло приблизительно в девять раз по сравнению с 2021 годом вследствие принятых Компанией комплексных мер по информированию заинтересованных сторон и повышению доступности антикоррупционной горячей линии, а также обязательного прохождения сотрудниками обучающих модулей по антикоррупционной политике и деловой этике, запущенных в 2022 году.

Основные принципы управления персоналом в Fix Price



Создание оптимальных условий труда, соответствующих нормам охраны труда



Выстраивание справедливой системы оплаты труда и мотивации



Построение эффективной системы обучения и развития сотрудников для обеспечения их дальнейшего профессионального и личностного роста



Выстраивание открытой и эффективной системы взаимодействия между сотрудниками для устранения излишней бюрократии



Поощрение обратной связи от сотрудников на всех уровнях корпоративной структуры



Постоянный мониторинг и оценка удовлетворенности сотрудников во всех структурных подразделениях Компании



Поддержка разнообразия и инклюзии

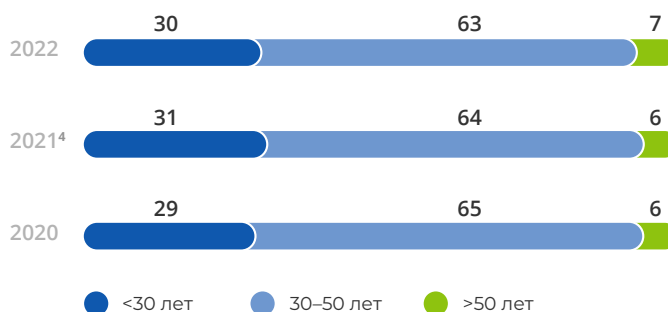
Численность и структура персонала

Общая численность персонала Группы компаний^{1,2}

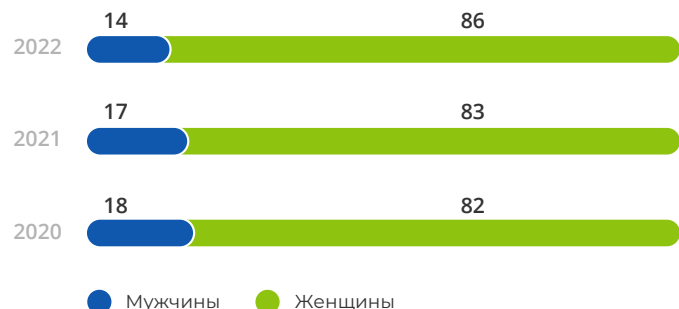
В ТОМ ЧИСЛЕ:



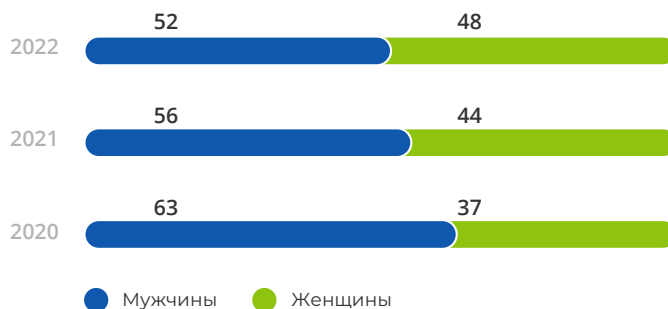
Возрастная структура персонала в 2020–2022 годах³, %



Гендерная структура персонала в 2020–2022 годах, %



Гендерная структура руководства в 2020–2022 годах⁵, %



В 2022 году общая среднесписочная численность персонала Группы выросла на 18% в связи с расширением сети Fix Price.

Fix Price осознает, что полное раскрытие потенциала всего коллектива зависит от возможности объединить личный уникальный опыт всех его членов. Поэтому мы считаем, что успех любой команды в значительной мере определяется уровнем разнообразия и инклюзии внутри нее. Fix Price стремится обеспечить разнообразие персонала, в том числе в части его распределения по возрасту и полу.

В 2022 году доля женщин в общей численности персонала и в руководстве выросла до 86 и 48% соответственно. В Компании работают специалисты разного возраста, что позволяет нам поддерживать разнообразие персонала и инклюзивную среду в Компании. В 2022 году наибольшая доля сотрудников приходилась на персонал в возрасте от 30 до 50 лет (63% от общей численности персонала). Около трети всего персонала (30% в 2022 году) составляют сотрудники в возрасте до 30 лет.



¹ Персонал Fix Price, занятый во всех странах присутствия Группы, включая персонал подрядных организаций

² Из-за округления общая сумма может незначительно отличаться от суммы компонентов

³ Периметр раскрытия информации в настоящем разделе Годового отчета, если не указано иное: штатный персонал ООО «Бэст Прайс» – основной операционной компании Группы в Российской Федерации, без учета численности персонала подрядных организаций и персонала Группы в других странах присутствия

⁴ Из-за округления сумма показателей за 2021 год превышает 100%

⁵ Если не указано иное, в состав руководства Компании входят топ-менеджмент, руководители среднего и младшего звена

Вознаграждение и мотивация

Мы считаем, что наша высококвалифицированная и мотивированная команда – один из ключевых компонентов успешного бизнеса и важный элемент обеспечения устойчивого развития Компании. Мы используем привлекательную систему вознаграждения, позволяющую обеспечивать все направления деятельности Компании лучшими специалистами. В Компании поддерживается благоприятная, дружелюбная атмосфера, способствующая профессиональному и личностному росту каждого сотрудника. Мы внимательно следим за рынком труда и предлагаем своим сотрудникам конкурентную заработную плату, не зависящую от пола, возраста, расовой, национальной или религиозной принадлежности и сексуальной ориентации.

Вознаграждение сотрудников состоит из разумного и обоснованного соотношения фиксированной и переменной частей. Для каждой категории работников определена своя система вознаграждения и социальной поддержки в зависимости от их опыта, должности и личного вклада.

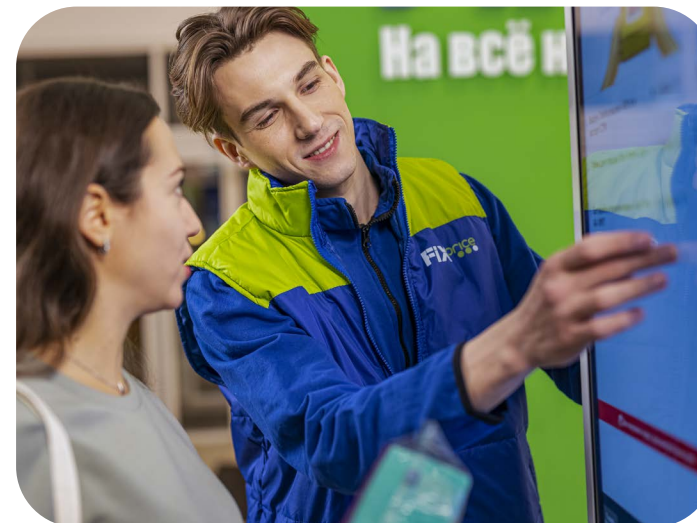
В 2022 году мы внедрили программу долгосрочной мотивации ключевых сотрудников. К основным целям программы относятся удержание лучших специалистов на руководящих должностях и обеспечение соответствия инициатив руководства интересам акционеров для создания долгосрочной стоимости Компании.

Для поддержания благополучия и повышения лояльности мы находимся в постоянном поиске новых способов, которые позволили бы улучшить качество жизни наших сотрудников. Мы внедрили систему социальной поддержки, которая включает в себя следующие компоненты.

- **Материальная помощь:** в случае рождения ребенка, заболевания, смерти близкого родственника, потери трудоспособности и в иных случаях, когда сотруднику требуется материальная поддержка.
- **Доплата до полного заработка:** в случае временной нетрудоспособности¹ или очередного отпуска сотрудника.
- **Добровольное медицинское страхование:** с последующим расширением перечня доступных клиник по достижении определенного стажа работы в Компании.
- **Беспроцентный заем:** предоставляется ключевым сотрудникам на значимые цели – обучение, приобретение жилья, лечение.
- **Премирование сотрудников:** премирование сотрудников по достижении 10 лет стажа работы в Компании, ежегодное премирование лучшего сотрудника каждого департамента.
- **Гибкий или удаленный график работы** в случае болезни или отпуска по уходу за ребенком, а также по договоренности с руководством, если такой график применим.
- С февраля 2022 года Компания предоставляет **скидки на товары и услуги для всех сотрудников в рамках договоренностей с нашими партнерами**, включая скидки на обучение иностранным языкам, образовательные курсы, покупку литературы, занятия спортом, а также на путешествия и услуги страхования.
- **Премии за наставничество:** премии начисляются заведующим магазинами, ответственным за подготовку и обучение новых сотрудников в магазинах.

Мы оказываем социальную поддержку всем сотрудникам, в том числе работающим неполный рабочий день. Для получения поддержки сотруднику необходимо лишь соответствовать требованиям в части минимального порога по стажу работы, который определяется политикой, регулирующей конкретную льготу.

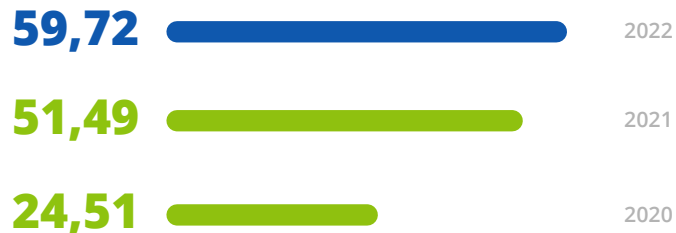
¹ К понятию временной нетрудоспособности мы относим отпуск по уходу за ребенком и больничный



Обучение и развитие

Мы проводим обучение и предоставляем прочие инструменты для подготовки сотрудников к решению широкого круга задач для обеспечения высокого уровня эффективности операционной деятельности. Программы обучения различаются в зависимости от подразделения. Отдел обучения и развития стремится предоставить максимальные возможности для профессионального развития каждого сотрудника Компании.

Среднее количество часов обучения в расчете на полную штатную единицу (FTE)¹, 2020–2022 годы



В 2022 году среднее количество часов обучения на FTE увеличилось на 16% по сравнению с 2021 годом благодаря усовершенствованию нашей программы обучения, что позволило повысить посещаемость и вовлеченность сотрудников.

Программы обучения для персонала магазинов

В своем стремлении обеспечить безупречный уровень обслуживания в сети Fix Price мы уделяем большое внимание проведению эффективных программ обучения для сотрудников магазинов.

При оформлении на работу нового сотрудника магазина ему предоставляется доступ к платформе дистанционного обучения FP School². Мы постоянно обновляем и совершенствуем учебные курсы, направленные

на развитие профессиональных, межличностных и управленческих навыков, особенно важных для сотрудников магазинов.

Чтобы процесс обучения был удобным и динамичным, мы обеспечили доступ к FP School с любого устройства. Мы разработали мобильное приложение и геймифицировали процесс обучения, добавив рейтинговую систему и интерактивные видеокурсы, а также такие элементы, как значки и аватары. Помимо стандартных методов обучения, мы также публикуем обучающие статьи, опросы и видео для сотрудников магазинов в официальных аккаунтах отдела обучения в социальных сетях. Данный формат дает сотрудникам возможность проходить обучение в любое удобное для них время.

В 2022 году мы создали чат-сообщество, чтобы сотрудники магазинов по всей стране могли обмениваться опытом и обсуждать любые сложные ситуации, которые могут возникать на рабочем месте. Все обсуждения в сообществе контролируются модераторами учебного центра, которые задают тон обсуждениям, повышая их результативность и эффективность.

Каждые полгода Компания проводит обучение и аттестацию сотрудников магазинов. По завершении обучения они получают сертификаты, а указанные в них результаты вносятся в матрицу компетенций каждого сотрудника. Матрица компетенций отражает знания сотрудника в различных областях и помогает определить темы для дальнейшего обучения. После успешного завершения обучения сотрудники могут подать заявку на включение в кадровый резерв. Представители учебного центра проводят оценку по методу «360 градусов», собирают основные КПЭ сотрудника и сообщают результаты высшему руководству.

Компания также реализует программу наставничества для заведующих магазинов. В 2022 году 100% новых заведующих принимали участие в этой программе. При прохождении новым заведующим аттестации по завершении программы его наставник получает премию за успешное наставничество.

Программы обучения для персонала РЦ

Для персонала РЦ проводится обязательный вводный инструктаж и обучение по охране труда в соответствии с занимаемой должностью.

Учебные курсы для сотрудников офиса

Компания организует как офлайн-, так и онлайн-обучение для работников офиса, причем после пандемии преобладает онлайн-формат. Тренинги проводятся в соответствии с операционными потребностями Компании и с учетом ожиданий сотрудников.

В начале отчетного года мы запустили новый учебный курс по управлению изменениями, особенно актуальный в контексте текущей геополитической ситуации и связанных с ней факторов неопределенности. Сотрудники Компании научились выявлять источники психологических затруднений, связанных с переменами, и ознакомились с методами их устранения.

Кроме того, в феврале 2022 года мы успешно внедрили программу из пяти учебных курсов по информационной безопасности, деловому поведению, антикоррупционной политике Компании и управлению рисками. В марте 2022 года мы организовали 45 учебных групп по различным направлениям – от основ стандартного программного обеспечения до продвинутого уровня аналитики и прогнозирования продаж.

В отчетном году Компания также запустила новую программу экспресс-обучения, которая включает в себя образовательные видеоролики и позволяет сотрудникам получить максимальный объем информации за короткий промежуток времени. В 2022 году мы смогли выпустить более 25 таких видеороликов.

Fix Price успешно продолжает реализацию программы «Эксперт своего дела», запущенной в 2021 году. Программа дает сотрудникам Компании возможность делиться своими экспертными знаниями, повышая квалификацию как коллег, так и свою собственную.

¹ От англ. Full-time equivalent

² Fix Price School

Охрана труда и здоровья и забота о благополучии сотрудников

К числу основных корпоративных ценностей Fix Price относится защита жизни и здоровья сотрудников Компании и персонала подрядчиков, а также приоритет безопасности во всех бизнес-процессах.

Мы заботимся о благополучии всех лиц, выполняющих работы на наших объектах, включая персонал подрядчиков и поставщиков товаров и услуг, которые также обязаны соблюдать все действующие в Компании нормы и стандарты в области охраны труда. Кроме того, в договоры с подрядчиками и поставщиками включены основные технологические инструкции по работе с оборудованием и порядок действий при возникновении несчастных случаев.

Все рабочие места проходят специальную оценку по условиям труда. Согласно внутренним регламентам Компании, о любом происшествии, связанном с охраной труда, необходимо немедленно оповещать непосредственного руководителя соответствующего сотрудника, а также отдел охраны труда. Чтобы не допустить повторения несчастного случая, формируется комиссия по расследованию, которая разбирается в причинах происшествия. К расследованию несчастных случаев с тяжелыми последствиями привлекаются соответствующие государственные органы.

В 2022 году общее число травм с временной потерей трудоспособности несколько выросло в связи с увеличением численности персонала магазинов на фоне расширения сети, однако тяжелых производственных травм и несчастных случаев со смертельным исходом на уровне сети зафиксировано не было.

Рост количества зарегистрированных происшествий без последствий в отчетном году связан с тем, что Компания повысила эффективность мониторинга и учета подобных происшествий.

Для минимизации рисков в будущем мы провели анализ всех бизнес-процессов, связанных с такими происшествиями, дали рекомендации по их улучшению и включили информацию о таких рисках в учебные курсы для сотрудников Компании. Кроме того, в целях предотвращения несчастных случаев мы также отслеживаем и анализируем причины и обстоятельства возникновения микроповреждений. Для этого сотрудники должны сообщать своим непосредственным руководителям обо всех микротравмах, чтобы такие происшествия учитывались и анализировались отделом охраны труда.

Здоровье сотрудников неизменно является одним из основных приоритетов Fix Price. Мы стремимся создать безопасную и комфортную рабочую среду для всего персонала. Сотрудники, которые работают со сложным или опасным оборудованием, прежде чем приступить к работе, обучаются и сдают квалификационный экзамен.

Все сотрудники Компании проходят регулярные медицинские обследования. Сотрудники РЦ, кроме того, должны проходить тщательный предсменный дистанционный медицинский осмотр, что снижает риск допуска к работе со сложным подъемно-транспортным оборудованием неготовых к ней сотрудников.

Показатели охраны труда по сотрудникам и подрядчикам, 2020–2022 годы

	2020	2021	2022
Общее число несчастных случаев¹, в том числе:	19	31	33
• со штатными сотрудниками	11	10	14
• с работниками подрядчиков	8	21	19
Общее число несчастных случаев со смертельным исходом, в том числе:	0	0	0
• со штатными сотрудниками	0	0	0
• с работниками подрядчиков	0	0	0
Общее число тяжелых производственных травм (без смертельного исхода), в том числе:	0	3	0
• со штатными сотрудниками	0	3	0
• с работниками подрядчиков	0	0	0
Число травм с временной потерей трудоспособности (LTI)², в том числе:	19	28	33
• со штатными сотрудниками	11	10	14
• с работниками подрядчиков	8	18	19
Число происшествий без последствий, в том числе:	2	19	32
• со штатными сотрудниками	0	3	12
• с работниками подрядчиков	2	16	20
Коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности (на 1 млн человеко-часов) (LTIFR)³:			
• со штатными сотрудниками	0,07	0,05	0,06
• с работниками подрядчиков	0,07	0,14	0,14

¹ В соответствии со стандартом GRI 403-10 в общее число несчастных случаев включены все несчастные случаи, кроме происшествий без последствий

² От англ. Lost-time injury

³ От англ. Lost-time injury frequency rate



Социальные проекты

Мы стремимся поддерживать местные сообщества и наших покупателей во всех регионах присутствия Компании. Предоставляя покупателям возможность приобретать качественные товары по доступным ценам, мы оказываем положительное влияние на их повседневную жизнь.

По состоянию на 31 декабря 2022 года Компания управляла развитой розничной сетью, включающей 5 663 магазина. Во всех регионах присутствия мы предлагаем конкурентные цены на наши товары. Узнаваемый внешний вид магазинов и их стандартизация по оснащению, ассортименту и ценовой политике помогают нам обеспечивать одинаковый покупательский опыт для потребителей в городах по всей территории России¹. Широкий ассортимент позволяет удовлетворять нужды покупателей с разными запросами и бюджетом.

Мы осознаем важность спорта в нашей повседневной жизни. Дети – наше будущее, поэтому мы помогаем сделать спорт доступным для всех детей и молодежи. Мы считаем спорт катализатором, усиливающим способность детей концентрироваться и работать в команде, способствуя при этом их психологическому и физическому благополучию.

Компания поддерживает развитие спорта среди молодежи, финансируя благотворительный фонд «Лига будущих чемпионов». «Лига будущих чемпионов» занимается популяризацией футбола, назначая стипендии молодым футболистам, финансируя обучение, транспортные расходы, развитие оздоровительного спорта, а также оказывая спонсорскую поддержку специализированным некоммерческим организациям. В 2022 году мы перечислили в адрес фонда около 40 млн руб. Мы также разместили боксы для сбора пожертвований от покупателей более чем в 2 тыс. магазинах и собрали для фонда 4,6 млн руб. Собранные средства помогли более чем 200 детям и подросткам осуществить свою мечту.

¹ За исключением наиболее отдаленных регионов (например, на Дальнем Востоке и т. д.) и зарубежья, где ассортимент и (или) цены могут отличаться

Партнеры

Наши достижения в 2022 году

На фоне окончательного снятия ограничений, связанных с пандемией коронавируса, нам удалось удвоить количество аудитов поставщиков СТМ

В 2022 году проект «Франчайзинг Fix Price» стал лауреатом конкурсной программы «Лучшее для России. Развитие регионов»



77%

доля местных поставщиков в закупках

509

поставщиков

0

крупных нарушений, выявленных в ходе аудитов поставщиков СТМ

Наш подход к партнерствам

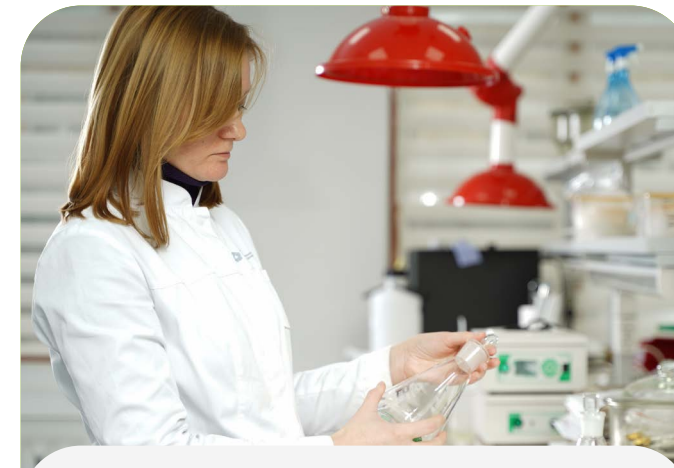
В основе нашей деятельности – честное и справедливое ведение бизнеса в полном соответствии с действующим законодательством. На этих принципах также базируются наши отношения с партнерами, включая поставщиков, подрядчиков, франчайзи, онлайн-сервисы доставки, поставщиков логистических и других услуг.

Сотрудничество с поставщиками служит основой наших партнерских отношений, поскольку бизнес-модель Компании опирается на эффективную работу цепочки поставок. За 16 лет работы Fix Price накопил обширные знания о специфике и тенденциях российского рынка низких фиксированных цен и смог построить прочные взаимовыгодные отношения с партнерами. Мы ценим эти отношения и стремимся к тому, чтобы наше сотрудничество приносило пользу как Fix Price, так и нашим поставщикам во всех регионах присутствия Компании.

Мы стараемся работать с большинством поставщиков напрямую, без посредников, поскольку это позволяет нам оптимизировать структуру затрат и оперативно решать любые возникающие вопросы.

Несмотря на все сложности 2022 года, мы продолжали ориентироваться на партнеров и прилагали все усилия для оказания им поддержки, например, предоставляя более гибкие и выгодные условия в случае необходимости, помогая справляться с волатильностью рынка.

Мы ожидаем, что наши поставщики будут разделять ценности Компании: честное и этичное ведение бизнеса, построение долгосрочных и взаимовыгодных отношений со всеми заинтересованными сторонами, уважение прав человека, нетерпимость к любым формам рабства и торговле людьми, недопустимость коррупции и взяточничества. Все наши партнеры подписывают антикоррупционную оговорку, в которой излагаются принципы неприятия коррупции, а также недопустимости требовать, передавать или получать от сотрудника Компании, а также любого другого делового партнера наличные средства, бонусы, льготы или подарки.



Для нас важно, чтобы партнеры соблюдали требования политик Компании, в том числе:



[Кодекса поведения](#)



[Политики по противодействию современным формам рабства и торговли людьми](#)



[Политики в области противодействия взяточничеству и коррупции](#)



[Политики в области экологии, здоровья и безопасности](#)



[Положений по обеспечению качества всех категорий товара](#)

Прежде чем принять решение о сотрудничестве с контрагентом, мы осуществляем его комплексную проверку при помощи модуля скоринговой оценки благонадежности. В рамках данной системы анализируются данные из более чем 30 официальных источников (Федеральной налоговой службы России, картотеки арбитражных дел, Единого федерального реестра сведений о банкротстве и др.), и по результатам оценки контрагент получает рейтинг по шкале от 0 до 100 баллов.

Также мы просим всех поставщиков заполнять анкету самооценки. Анкета содержит пункты, которые затрагивают:

- аспекты добровольного трудоустройства сотрудников;
- отсутствие дискриминации в области занятости;
- отсутствие эксплуатации детского труда;
- свободу создания ассоциаций и право на заключение коллективных договоров;
- выплату прожиточного минимума;
- отсутствие превышения установленных лимитов рабочего времени;
- юридическое оформление трудовых отношений;
- комплаенс (подтверждение соблюдения политик Компании после ознакомления с ними, а также соблюдение требований законодательства страны-поставщика).

Наш основной принцип при работе с партнерами – прозрачность во взаимоотношениях. Поэтому все наши поставщики осведомлены об особенностях ценовой политики Компании и ее подхода к закупочному процессу.

При взаимодействии с поставщиками Fix Price стремится использовать наиболее эффективные каналы коммуникации. Мы запустили сайт для проведения тендерных процедур и размещения заказов. Таким образом, все наши требования к поставщикам и образцы договоров находятся в открытом доступе. Fix Price также принимает участие в различных выставках и форумах, где мы черпаем свежие идеи для расширения ассортимента товаров, встречаемся с нашими поставщиками и находим новых партнеров.

Fix Price заботится о своих партнерах и старается оказывать им содействие в достижении их собственных целей в самых разных областях. Система обучения, действующая для штатных сотрудников Компании, доступна также персоналу подрядных организаций, занятому в работе магазинов. Мы сотрудничаем с нашими партнерами по вопросам охраны труда и безопасности: в договоры с контрагентами, работающими на объектах Компании, мы включаем положения основных технологических инструкций по работе с оборудованием, а также информируем о порядке действий при несчастных случаях. Мы проводим обучение, организуем вводные инструктажи по охране труда для партнеров, работающих на объектах Fix Price, а подрядчиков, предоставляющих логистические услуги, информируем о правилах аккуратного вождения в разное время года.

Fix Price стремится сделать свои товары доступными максимально широкой аудитории, в том числе тем, кто предпочитает делать покупки онлайн. Покупатель может выбрать товар на сайте или в мобильном приложении и воспользоваться опцией самовывоза из ближайшего магазина или заказать курьерскую доставку через сервисы наших партнеров.

Компания стремится выстраивать прочные долгосрочные отношения с поставщиками различных услуг, которые, пройдя тендерные процедуры, становятся частью нашей команды и системы, обеспечивающей успех нашего бизнеса.

Fix Price стремительно расширяет географию присутствия даже в самых удаленных регионах России, где этот процесс осуществляется в том числе за счет франчайзинга. Такой подход помогает повысить узнаваемость бренда и позволяет Компании вносить свой вклад в развитие регионов присутствия. В 2022 году это направление нашей работы было отмечено профессиональным сообществом: проект «Франчайзинг Fix Price» стал лауреатом конкурсной программы «Лучшее для России. Развитие регионов».

Аудит поставщиков

Один из приоритетов Компании – удостовериться в надежности условий производства товара и предотвратить риски его несоответствия нашим строгим требованиям к качеству и безопасности. Мы проводим аудиты производственных площадок как поставщиков товаров СТМ, так и импортных производителей.

Аудит российских поставщиков

Аудиты местных производителей товаров СТМ проводятся в соответствии с действующими в Компании положениями по обеспечению качества товаров СТМ. Эксперты Fix Price по качеству имеют право проводить аудиты до или после заключения договора поставки. Как правило, мы проводим аудит поставщиков раз в два года. При этом аудит может проводиться чаще, в том числе в случае ввода в эксплуатацию новой производственной площадки, при негативных отзывах покупателей или наличии замечаний по итогам предыдущего аудита.

Чек-листы для проведения аудитов различаются в зависимости от категории (продовольственные, drogери¹ и непродовольственные товары). Каждый из чек-листов содержит более 10 разделов и свыше 85 вопросов. Тематика чек-листов разнообразна и охватывает множество аспектов, таких как управление качеством и безопасностью продуктов (наличие системы менеджмента качества, системы прослеживаемости, системы HACCP для пищевых продуктов²), производственные помещения, условия производства, транспортировка продукции, управление персоналом, окружающая среда, например загрязнение окружающей среды на местном производстве, уровень проработки и выполнения процедур по управлению отходами, включая утилизацию отходов в маркированные закрытые контейнеры, и т. п.

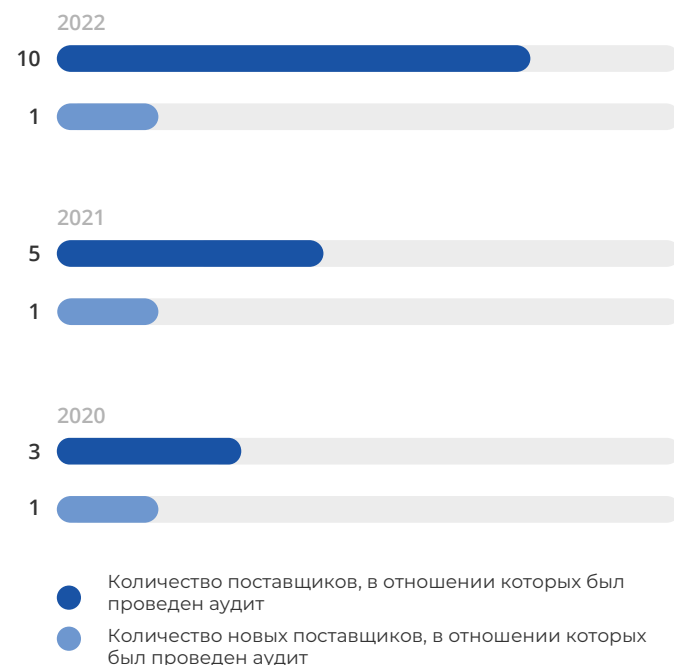
¹ Бытовая химия, косметика и средства гигиены

² Hazard Analysis and Critical Control Points – система анализа опасных факторов и критических точек контроля, которая позволяет определять, оценивать и контролировать опасные факторы, имеющие значение для безопасности продуктов питания. При осуществлении процессов производства (изготовления) пищевой продукции, связанных с требованиями к безопасности такой продукции, изготовитель должен разработать, внедрить и поддерживать процедуры, основанные на принципах HACCP

Поставщик проходит аудит, если его производственная площадка набрала не менее 90% от максимально возможного количества баллов. При несоответствии какому-либо требованию мы совместно с поставщиком прорабатываем план реализации корректирующих мероприятий для устранения наших замечаний.

В 2022 году мы смогли удвоить количество аудитов благодаря окончательному снятию ограничений, связанных с пандемией коронавируса, которые препятствовали проведению таких проверок в предыдущие годы.

Количество поставщиков, в отношении которых был проведен аудит¹



Аудит иностранных поставщиков

К работе с иностранными поставщиками Fix Price привлекает местных агентов для выстраивания прочных отношений с новыми и существующими производителями. Агенты осуществляют поиск товаров и новых производственных площадок, а также взаимодействуют с текущими производителями, контролируют производство и качество товаров и проверяют наличие необходимой сопроводительной документации.

Агенты также отвечают за организацию аудиторских проверок производителей импортных товаров, которые проводятся специализированными организациями и лабораториями, аккредитованными в соответствующей стране. В отчет по результатам проверок вносятся сведения о поставщике, данные об управлении процессами и вопросами качества, информация о наличии сертификатов и производственных потоках и т. п. Аудит позволяет оценить каждый из этих аспектов и принять решение о дальнейшем сотрудничестве с производителем.

Fix Price намерен продолжать выстраивать добросовестные и честные отношения со всеми своими партнерами, в том числе в рамках ответственной цепочки поставок, а также расширять сотрудничество с новыми и уже существующими партнерами, повышая качество и частоту проверок поставщиков и продолжая внедрять практики устойчивого развития по всей цепочке поставок



¹ Данные относятся к поставщикам товаров СТМ с производством в Российской Федерации



Планета

Наши достижения в 2022 году

В 2022 году нам удалось на 45% увеличить общий объем отходов для передачи в переработку благодаря внедрению новой системы контроля за сдачей отходов, подлежащих вторичной переработке, которая предусматривает использование усовершенствованных процедур учета, специализированного программного обеспечения и КПЭ, привязанных к обороту магазинов



Мы заменили люминесцентные лампы на светодиодные практически во всех магазинах и РЦ; во всех новых магазинах светодиодное освещение устанавливается по умолчанию

В 2022 году мы продолжили практику расчета выбросов ПГ и впервые публикуем информацию о воздействии Компании на климат и об управлении этим воздействием. В процессе анализа мы руководствовались подходом и основными принципами, изложенными в рекомендациях TCFD

Мы увеличили долю устойчивых товаров в наших магазинах, добавив в ассортимент новый вид пакетов, на 40% состоящих из переработанного полиэтилена; сумок-шопперов и т. д.



В отчетном году мы продолжили реализацию нашей инициативы по восстановлению и дальнейшему использованию восстановленного ИТ-оборудования, что позволило Компании сократить объем неработающей техники и электронных отходов



Компания Fix Price вошла в тройку призеров конкурса «ПРО ЭДО¹ – 2022» на лучший проект в сфере электронного документооборота. Жюри конкурса, организованного СКБ Контур, одним из крупнейших поставщиков ИТ-решений в сфере электронного документооборота для бизнеса, состояло из представителей делового сообщества

¹ Электронный документооборот

Наш подход к управлению воздействием на окружающую среду

Компания стремится минимизировать свой углеродный след и оптимизировать объемы образования отходов и потребления энергии.

Мы закрепили свой подход в сфере снижения негативного воздействия на окружающую среду, разработав [Политику в области экологии, здоровья и безопасности](#), с которой можно ознакомиться на сайте Компании. В Политике изложены наши основные принципы ответственного ведения бизнеса.

Управление отходами

Деятельность в сфере розничной торговли, такая как продажа товара и его доставка в РЦ и магазины, сопряжена с образованием большого количества отходов, основным источником которых является упаковка. Fix Price признает необходимость минимизации образования отходов и внедряет ответственный подход к управлению ими.

В Компании образуется несколько видов отходов:

- твердые коммунальные отходы (IV и V классы опасности – малоопасные и практически неопасные отходы);
- вторсырье (картон и стретч-пленка);
- оргтехника (IV класс опасности).

Объемы образования твердых коммунальных отходов в Компании рассчитываются в соответствии с нормативами, установленными региональными операторами по обращению с отходами. Несмотря на ограниченность нашего влияния на расчеты региональных операторов, если мы замечаем, что используемые ими нормативы существенно превышают фактические объемы отходов, образующихся на объектах Компании, мы, где это возможно, проводим переговоры о корректировке указанных нормативов.

Отходы от упаковки товаров, продаваемых в магазинах Fix Price, в основном состоят из картона и полиэтиленовой пленки, подлежащих переработке. Мы стремимся увеличить количество вторсырья, собираемого в магазинах и возвращаемого в распределительные центры для дальнейшей передачи в переработку. Наши магазины оснащены прессами для полиэтилена и картона, что помогает нам отправлять в РЦ максимальный объем отходов. Учет накапливаемого объема спрессованных отходов ведется заведующим магазина. В конце 2021 года Fix Price запустил инициативу по оптимизации процесса возврата стретч-пленки и картона в распределительные центры. Для каждого магазина в зависимости от типа установленного в нем пресса и объема выручки рассчитывается целевой показатель объема вторсырья, которое должно быть передано в распределительные центры. Если магазин не выполняет эти нормативы, мы проводим внутреннюю проверку. В начале 2022 года мы доработали программное обеспечение для контроля за оборотом вторсырья. В конце отчетного года общий объем отходов, направленных на переработку, вырос на 45% год к году.

Объем отходов в 2020–2022 годах, тонн¹

	2020	2021	2022
Общий объем образованных отходов	158 477	141 958	168 354
Общий объем отходов, переданных на переработку	17 352	19 411	28 236
Картон	15 928	17 581	24 939
Стретч-пленка	1 424	1 829	3 297

Мы стремимся минимизировать объемы отходов, образующихся в распределительных центрах, используя возвратную тару. Мы используем поддоны повторно около четырех-пяти циклов, а затем ремонтируем их для продления срока службы. Кроме того, мы восстанавливаем аккумуляторные батареи после трех – пяти лет службы или передаем их специализированным организациям на переработку. Процедуры передачи вторичного сырья и ремонта поддонов закреплены в инструкции по возврату поддонов и вторсырья в распределительные центры. Инструкция регулирует порядок подготовки возвратной тары и вторсырья для транспортировки из магазинов обратно в распределительные центры, а также учета вторсырья и поддонов.

Для сокращения использования невозобновляемых ресурсов с 2020 года в Fix Price внедрена система ЭДО, что позволило существенно сократить объем потребления бумаги.

¹ Из-за округления общая сумма может незначительно отличаться от суммы компонентов

Результаты перехода на ЭДО в 2022 году

На ЭДО переведено:

100%

контрагентов отдела развития франчайзинга

69%

товарных поставок

81%

контрагентов по некоммерческим закупкам

Нам удалось значительно сократить время подписания документов: с двух-трех недель

33%

арендодателей

до 2 дней

Компания повысила эффективность документооборота: в 2022 году количество документов, создаваемых и обрабатываемых в электронном виде, увеличилось в шесть раз по сравнению с периодом до внедрения системы ЭДО.



В 2022 году Fix Price удалось сократить количество расходуемой на документооборот бумаги на 32% год к году.



Мы запустили горячую линию по ЭДО для контрагентов по некоммерческим закупкам.



Компания Fix Price вошла в тройку призеров конкурса «ПРО ЭДО – 2022» на лучший проект в сфере электронного документооборота. Жюри конкурса, организованного СКБ Контур, одним из крупнейших поставщиков ИТ-решений в сфере электронного документооборота для бизнеса, состояло из представителей делового сообщества.

Компания продолжает реализацию инициативы по восстановлению и дальнейшему использованию ИТ-оборудования всех видов – от системных блоков, ноутбуков и кассовых аппаратов до камер, многофункциональных устройств, терминалов сбора данных и звукового оборудования. ИТ-департамент сохраняет на складе сломанное и бывшее в употреблении оборудование, затем ремонтирует или модернизирует его с использованием при необходимости частей от иной оргтехники для дальнейшего использования внутри Компании. Эта инициатива позволила нам сократить количество неработающей оргтехники и направлять на утилизацию лишь оборудование, не подлежащее ремонту.

Мы принимаем самое активное участие в разработке товаров СТМ, а также их упаковки: мы стремимся минимизировать объем используемой упаковки, при этом максимально увеличив долю пригодных для переработки материалов и мономатериалов, где это возможно.

Кроме того, мы активно работаем над повышением прозрачности и доступности информации о материале упаковки на товарах СТМ. На каждом элементе комбинированной упаковки покупатель может найти знак петли Мебиуса – маркировку, помогающую ответственно сортировать отходы.

Кроме того, в 2022 году мы перешли на электронные чеки, что позволило сократить количество бумажных отходов.



В 2022 году Fix Price запустил новые экологичные пакеты, состоящие на 40% из переработанного полиэтилена. В составе пакетов нет ПВХ или биодобавок, и они подлежат дальнейшей переработке. В 2022 году эти пакеты пользовались большой популярностью у наших покупателей, и интерес к ним продолжает расти



Климатические аспекты деятельности Fix Price

Fix Price как ответственная перед обществом и окружающей средой компания осознает важность климатической повестки и принимает во внимание ожидания клиентов, инвесторов и других заинтересованных сторон. Именно поэтому Компания своевременно предпринимает шаги для повышения прозрачности своей деятельности и качества раскрытия информации в области изменения климата с учетом лучших отраслевых практик и тенденций. Так, в 2021 году мы опубликовали первый отчет об устойчивом развитии, в котором были представлены данные об объемах выбросов парниковых газов (ПГ) по Score 1, 2 и 3. В 2022 году Fix Price принял решение о следовании рекомендациям TCFD¹ при рассмотрении климатических вопросов и постепенно внедряет данные принципы в процессы управления деятельностью Компании.

Управление климатическими вопросами в Компании

В Fix Price действует эффективная и непрерывно развивающаяся система корпоративного управления, в которой предусмотрена возможность для обсуждения ESG-повестки и управления ею, в том числе вопросами, связанными с изменением климата.

Управление климатическими вопросами на уровне Совета директоров

В рамках следования принципам устойчивого развития и разработки механизмов эффективного противостояния вызовам, связанным с изменением климата, в Fix Price был создан Комитет по устойчивому развитию, который оказывает содействие Совету директоров в управлении ESG-повесткой на стратегическом уровне. Комитет осуществляет контроль за реализацией повестки и ее интеграцией в бизнес-процессы Компании.

Управление климатическими вопросами на уровне менеджмента

Принятие управленческих решений, касающихся ESG-повестки, и контроль за их выполнением входят в сферу ответственности топ-менеджмента Компании. Дальнейшие задачи в зависимости от вида реализуемых мероприятий затем последовательно транслируются исполнителям в ответственных подразделениях.

В настоящее время в Fix Price действует [Политика в области экологии, здоровья и безопасности](#), которая определяет направление нашей деятельности и намерения в рамках развития ESG-повестки и следования практикам устойчивого развития. Данная политика устанавливает следующие принципы и правила ответственного ведения бизнеса, которые обеспечивают возможность управления воздействием Компании на окружающую среду и общество:

- обеспечение соответствия применимым законам и нормативным актам в области экологии, здоровья и безопасности;
- информирование о наших обязательствах сотрудников, покупателей, инвесторов, поставщиков и других заинтересованных сторон;
- реализация, если это практически выполнимо, инициатив по повышению энергоэффективности, сокращению выбросов углерода и переработке отходов;
- регулярный мониторинг своей эффективности в рассмотрении и решении проблем экологии, здоровья и безопасности во внутренней операционной деятельности и в цепочке поставок.

При планировании операционных изменений наши команды принимают во внимание вопросы влияния деятельности Fix Price на окружающую среду, в том числе изменения климата. Так, в 2021 году была проведена комплексная оценка бизнес-процессов Компании с точки зрения ESG. По результатам оценки были определены четыре стратегических приоритета в области устойчивого развития «4П», одним из которых стало направление «Планета», содержащее, помимо прочих экологических аспектов, также и климатические вопросы. На основе выделенных приоритетов Компания прорабатывает дорожную карту мероприятий по дальнейшему развитию ESG-повестки. На данный момент Fix Price проводит оценку того, какие мероприятия из дорожной карты могут быть реализованы в текущих условиях.

Особенностью нашей бизнес-модели является отсутствие в ПЦ и транспортных средствах Компании холодильного оборудования, а также его минимальное количество в магазинах Fix Price, что приводит к значительному сокращению потребления энергии и минимизации выбросов ПГ.

Мы стремимся снизить наше воздействие на окружающую среду. Для этого мы предпринимаем следующие действия²:

- подавляющее большинство существующих магазинов переведено на энергоэффективное светодиодное освещение, во всех новых магазинах устанавливаем такое освещение по умолчанию;
- при открытии новых магазинов стараемся выбирать наиболее энергоэффективные помещения, а также помещения с тамбурами для уменьшения потерь тепла;
- оптимизируем маршруты и планируем загрузку транспортных средств, чтобы сократить потребление топлива;
- минимизируем размер упаковки наших товаров, где это применимо;
- на регулярной основе проводим расчет прямых, косвенных энергетических и прочих косвенных выбросов ПГ, чтобы понимать размер своего углеродного следа и иметь возможность проводить работу по его сокращению.

¹ В 2017 году Рабочей группой по раскрытию финансовой информации, связанной с климатом (Task Force on Climate-related Financial Disclosures, TCFD), были опубликованы [рекомендации](#) по добровольному раскрытию компаниями и организациями информации об их финансовых рисках, возникающих в связи с глобальным изменением климата. В своих рекомендациях TCFD подчеркнула важность формирования в компаниях практики по анализу долгосрочных рисков и возможностей, связанных с изменением климата, и их постепенного внедрения в процессы управления рисками, стратегического планирования и принятия решений

² Работа Компании в области управления отходами описана подробнее на [стр. 77](#)



Стратегия и риски в области климата

Текущая оценка ESG и климатических рисков

В Fix Price действует система управления рисками (СУР), функционирование которой регулируется Политикой в области управления рисками. Основой для данной политики и прочих внутренних документов в области управления рисками стали положения международных стандартов в области риск-менеджмента, таких как ISO 31000, FERMA и COSO ERM. СУР не только позволяет повысить качество принимаемых решений, но и способствует эффективному управлению развитием бизнеса Fix Price и достижению целей Группы в условиях неопределенности.

В настоящее время оценка ESG и климатических рисков на регулярной основе не проводится, однако, осознавая возрастающую важность климатической повестки, Компания ведет подготовительные работы для проведения качественной оценки климатических рисков и их сценарного анализа. Планируется встроить оценку климатических рисков в общую СУР Компании, что обеспечит учет климатической составляющей и будет способствовать развитию более комплексного подхода к мониторингу и управлению рисками Группы.



Подробнее о действующей СУР см. на [стр. 90](#)

В процессе дальнейшей оценки рисков, связанных с изменением климата, Fix Price планирует соответствовать рекомендациям TCFD и учитывать следующие климатические сценарии, выделенные в рамках [Шестого оценочного доклада МГЭИК \(ОД6\)](#) и ежегодных [прогнозов Международного энергетического агентства](#).

- **Сценарий 1,5°C (сценарий SSP1-2,6)**

Сценарий, в рамках которого подразумевается рост среднемировой температуры на 1,5°C к 2100 году с пиком выбросов в 2020 году и их последующим сокращением вдвое

к 2050 году. По данному сценарию мир следует по низкоуглеродному пути развития ускоренными темпами, наблюдается существенное снижение ресурсоемкости и энергоемкости во всех секторах и отраслях мировой экономики. Снижается доля ископаемых источников энергии в глобальном энергетическом балансе с достижением исторического пика этой доли к 2030 году.

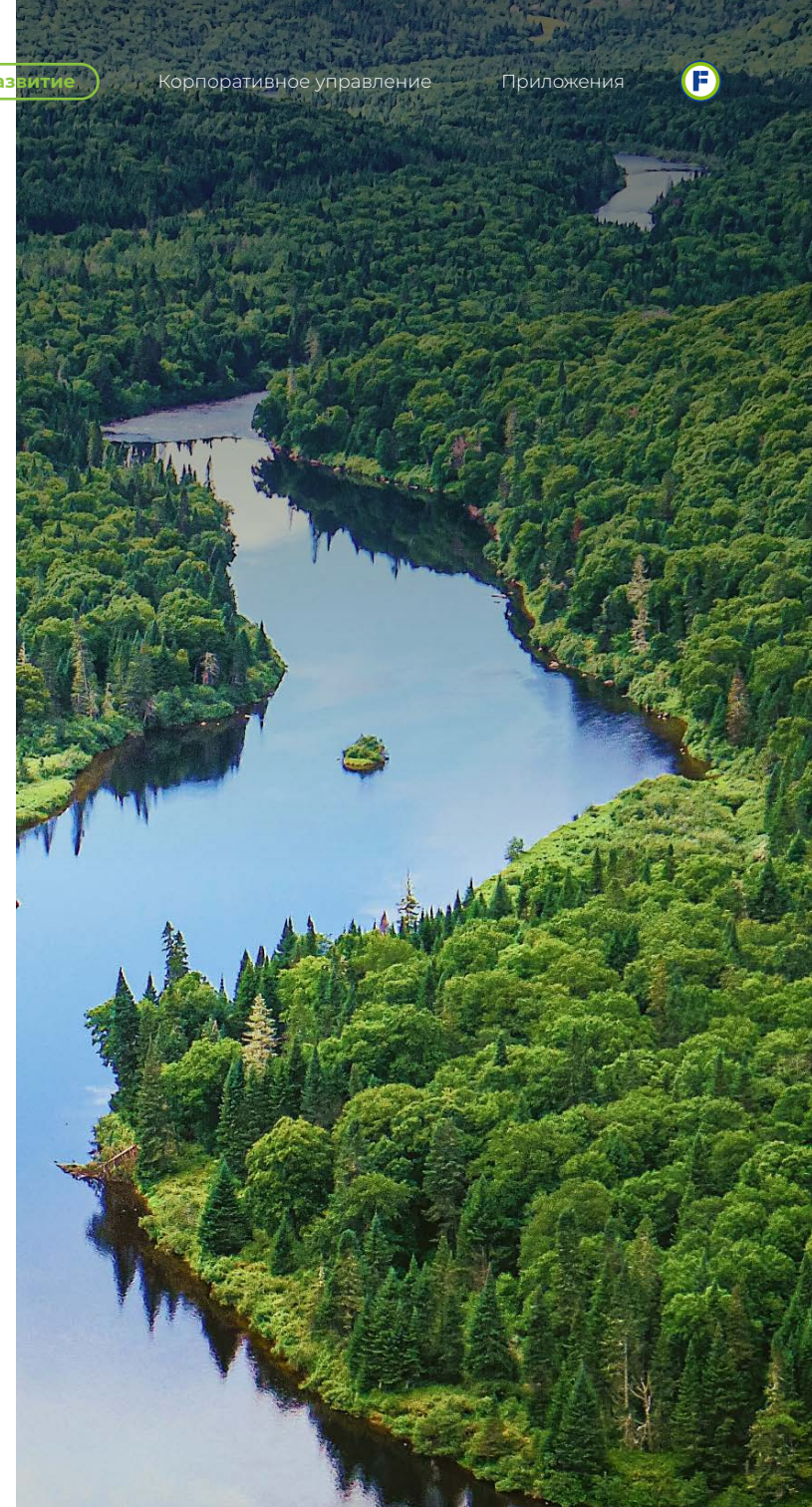
- **Сценарий 2,0°C (сценарий SSP2-4,5)**

Сценарий, в соответствии с которым максимальный объем выбросов ПГ будет наблюдаться в 2040–2050 годах, после чего произойдет их снижение. К 2100 году среднемировая температура вырастет на 2°C. Данный сценарий представляет собой наиболее умеренный вариант: экономическое развитие обеспечивается при снижении темпов роста материального потребления, однако данный процесс происходит менее интенсивно, чем в сценарии 1,5°C. Предполагается, что мировой энергетический баланс не претерпит серьезных изменений, однако цели Парижского соглашения по удержанию прироста глобальной средней температуры в пределах 2°C будут достигнуты.

- **Сценарий 4,0°C (сценарий SSP5-8,5)**

В рамках данного сценария предусматривается рост среднемировой температуры более чем на 4°C к 2100 году ввиду постоянного роста выбросов ПГ в текущих темпах (business-as-usual) до 2100 года. Мир следует по устойчивейшей траектории развития – интенсивный рост с эксплуатацией природных ресурсов и увеличением материального потребления. Выбросы ПГ продолжают расти вплоть до 2100 года, сохранится высокая доля ископаемого топлива в глобальном энергетическом балансе.

Fix Price планирует провести качественный сценарный анализ климатических рисков в разрезе краткосрочной (до 2025 года), среднесрочной (до 2030 года) и долгосрочной (до 2050 года) перспектив в соответствии с мировыми



практиками, делая особый акцент на анализе влияния климатических изменений на Компанию по сценарию 2,0°C (сценарий SSP2–4,5).

На основе обзора международного опыта и национальных практик Fix Price предварительно выделил ряд переходных и физических рисков в соответствии с требованиями TCFD, которые рассматриваются как траектория для дальнейшего анализа и могут в будущем оказать влияние на операционную деятельность Компании. Далее приведен примерный перечень переходных и физических климатических рисков, релевантных для Fix Price.

Риски переходного периода

В рамках рекомендаций TCFD к категории «переходные» относятся риски, связанные с переходом к низкоуглеродной модели экономики, которые могут сопровождаться существенными изменениями в регулировании на международном и национальном уровнях, а также в применяемых технологиях и требованиях рынка, реализуемыми с целью сдерживания глобальных изменений климата и адаптации к ним. По результатам предварительного верхнеуровневого анализа климатических рисков именно переходные риски будут являться наиболее существенными для Компании.

Риски регуляторных изменений

1. Федеральный закон об ограничении ПГ и риск введения платы за прямые выбросы ПГ

В 2021 году был опубликован Федеральный закон № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов», предусматривающий необходимость обязательного раскрытия данных о выбросах ПГ для компаний, деятельность которых сопровождается прямыми выбросами ПГ в количестве, эквивалентном 150 тыс. тонн и более углекислого газа в год, начиная с 1 января 2023 года, и 50 тыс. тонн углекислого газа в год и более – начиная с 1 января 2024 года. Закон является рамочным, что предполагает возможность публикации многочисленных подзаконных актов и уточнения/ужесточения требований. Так, в настоящее время существует проект федерального

закона «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», где предусмотрена ответственность за непредоставление отчетов о выбросах ПГ.

Таким образом, несмотря на то что в настоящее время новый закон об ограничении выбросов ПГ не распространяется на Fix Price, поскольку прямые выбросы Компании значительно ниже установленного в документе порога, мы осознаем, что в будущем национальное регулирование в данной сфере будет уточняться и развиваться. Компания заранее готовится к потенциальным регуляторным изменениям, которые могут привести к дополнительным издержкам, в связи с чем Fix Price планирует закладывать средства для данных целей в процессе планирования и бюджетирования, а также совершенствовать систему сбора и учета данных для максимально быстрой адаптации к возможным законодательным нововведениям. Компания также осознает важность ежегодного мониторинга объемов выбросов и в будущем планирует проанализировать возможные дополнительные способы для дальнейшего снижения выбросов от своей деятельности.

2. Запрет использования хладагентов с высоким потенциалом глобального потепления

Российская Федерация, приняв [Кигалийскую поправку к Монреальскому протоколу](#), обязалась способствовать смягчению процесса изменения климата путем поэтапного сокращения производства, импорта и потребления гидрофторуглеродов, которые содержатся в составе некоторых смесевых хладагентов, таких как R404a. Текущая бизнес-модель Fix Price не предполагает обширного использования холодильного оборудования ввиду специфики ассортимента. Однако проведенный Компанией анализ данных, собранных для расчета выбросов ПГ, позволил выявить, что в своей деятельности Fix Price использует хладагенты, работающие на гидрофторуглеродах с высоким коэффициентом потенциала глобального потепления. Таким образом, Компания осознает, что в дальнейшей перспективе необходимо оценить возможность увеличения доли более экологичных хладагентов в операциях Компании.

3. Требования Financial Conduct Authority (FCA) по раскрытию финансовой информации в области изменения климата

В 2021 году регулятор британского финансового рынка FCA ввел требования о раскрытии эмитентами информации в соответствии с рекомендациями TCFD или о предоставлении объяснения отсутствия такого раскрытия. Введение подобных требований на британском рынке сигнализирует о том, что существует риск введения и ужесточения требований регуляторов международных и национальных бирж к наличию и качеству раскрываемой климатической информации, что может повлечь дополнительные издержки, связанные с подготовкой и совершенствованием публикуемых данных.

Изменение поведения заинтересованных сторон

Изменения в потребительских предпочтениях, такие как повышенный спрос на товары с низким углеродным следом и рост внимания потребителей к охране окружающей среды в целом, могут привести к необходимости модификации ассортимента продукции и сопутствующим издержкам. Компания регулярно проводит мониторинг потребительских предпочтений, что позволит принять соответствующие меры в случае существенного увеличения вероятности данного риска.

Кроме того, с развитием климатической повестки инвесторы уделяют все большее внимание раскрытию информации, связанной с ESG и вопросами изменения климата. Низкий уровень прозрачности в публикуемой нефинансовой информации может негативно повлиять на предпочтения инвесторов. Ввиду текущей макроэкономической ситуации вероятность реализации данного риска ограничена, однако Компания продолжает работать над повышением качества раскрываемой информации и в целом над повесткой устойчивого развития, а также отслеживать степень проявления данного риска.

Физические риски

TCFD также выделяет категорию физических рисков, связанных с изменением климата. Данные риски могут быть обусловлены как единичными непредвиденными природно-климатическими явлениями, так и долгосрочными изменениями основных климатических параметров внешней среды.

Изменение экстремально высоких температур

В регионах присутствия Компании наблюдается тенденция повышения температурных максимумов в летний период. С повышением количества экстремальных погодных явлений в России ожидается учащение дней с сильной жарой (температурой выше +35°C) и тепловых волн (продолжительный период с высокими температурами). Fix Price осознает необходимость учета данного риска в долгосрочном периоде ввиду возможного роста расходов на климатическое оборудование (кондиционеры и холодильники), поэтому планирует уделять повышенное внимание мониторингу энергоэффективности охлаждающих систем, а также рассмотреть возможность повышения их ресурсоэффективности. С учетом Кигалийской поправки Fix Price оценивает возможность увеличения доли оборудования с низкими показателями потенциала глобального потепления. Кроме того, с ростом экстремальных температур и удлинением периодов их продолжительности возрастают риски неблагоприятного воздействия на здоровье сотрудников. Fix Price осознает необходимость более точной оценки риска для дальнейшего бюджетирования средств для управления температурным режимом на рабочих местах и охраной здоровья сотрудников в случае оценки данного риска как существенного.

Изменение режима атмосферных осадков

Риск заключается в изменении привычного для регионов режима выпадения осадков — отклонениях от климатической нормы объемов и интенсивности выпадающих осадков.

Риск связан с ростом количества осадков в зимнее время и последующим таянием снега, накопленного за зимний сезон, что может привести к более ярко выраженным пикам во время весенних паводков.

Увеличение количества осадков в холодный период года может повлечь за собой перебои в цепочках поставок ввиду ограничения доступности транспортных путей. Fix Price понимает важность рассмотрения данного риска, поэтому в дальнейшем будет проведена качественная оценка степени его влияния на бизнес для выработки стратегии по мониторингу и управлению им.

Риск экстремальных погодных явлений

Изменение климата может также привести к учащению экстремальных и особо опасных погодно-климатических явлений, таких как пожары, наводнения, ураганы и т. д. Рост частоты возникновения подобных явлений может также негативно сказаться на стабильности работы цепочки поставок и сохранности активов.

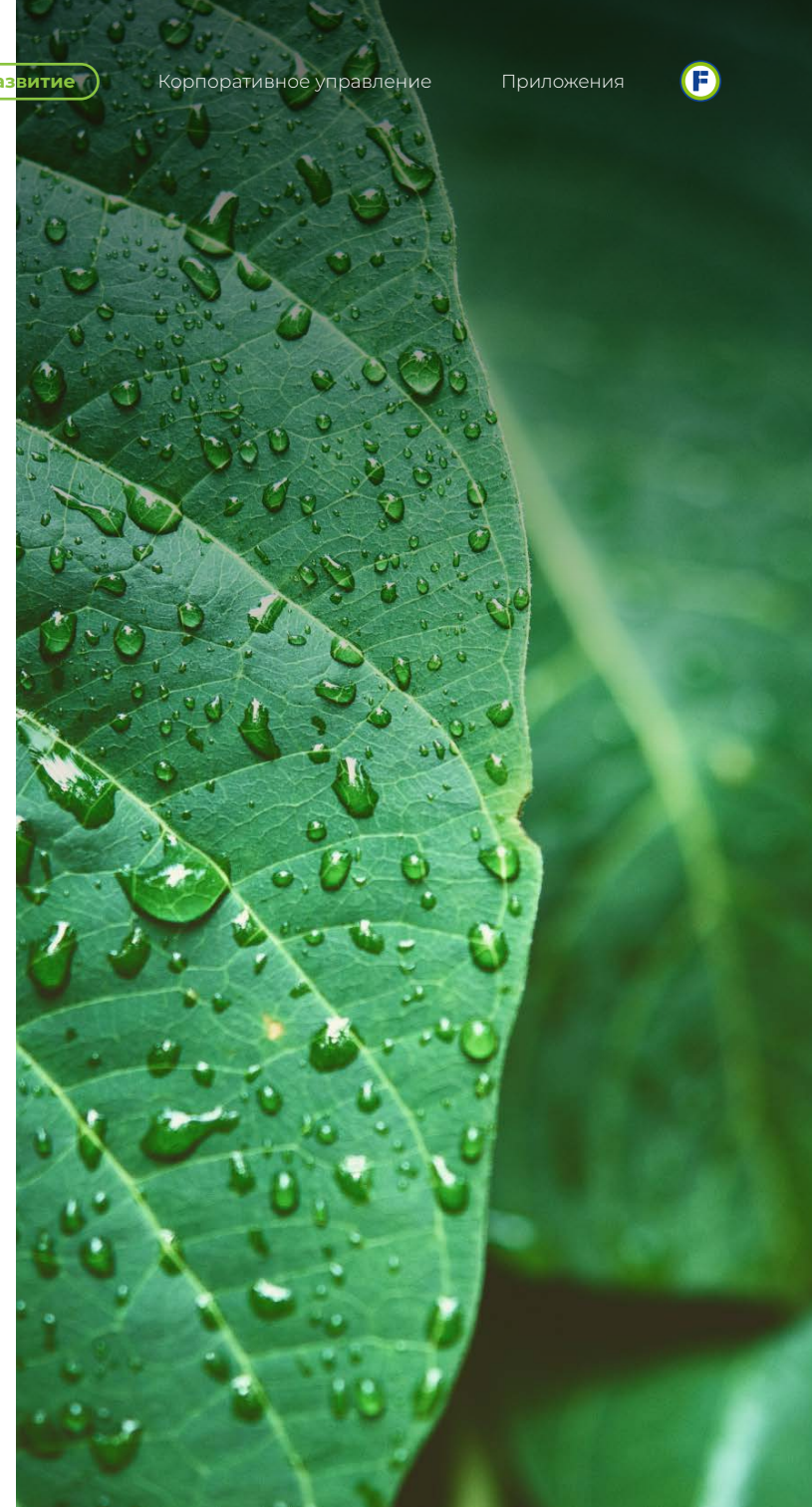
Метрики

Компания активно работает над совершенствованием процессов сбора и учета данных для расчета выбросов ПГ и показателей энергоэффективности, поскольку эти показатели позволяют получить более полное представление о степени и характере воздействия Fix Price на климат, а также понимание того, какие дальнейшие действия Компания должна предпринять для разработки эффективной и реализуемой на практике стратегии.

В 2021 году Компания впервые провела расчет выбросов ПГ за 2020 и 2021 годы в соответствии с методологией Корпоративного стандарта учета и отчетности Протокола выброса парниковых газов ([обновленная редакция](#))¹.

Практика расчета выбросов парниковых газов Компании была продолжена и усовершенствована в 2022 году, что увеличило объем исторических данных для оценки динамики и укрепило фундамент для дальнейшего прогнозирования и формирования целей в области управления воздействием на климат. В расчет были включены выбросы от объектов Компании (магазины, РЦ, склад интернет-магазина и офисы) в пределах Российской Федерации, за исключением франчайзинговых магазинов.

¹ The GHG Protocol Corporate Accounting and Reporting Standard



Энергопотребление и энергоэффективность

Мы осознаем необходимость повышения эффективности использования энергоресурсов, поскольку данные меры имеют важное значение для смягчения последствий изменения климата.

Компания проводит планомерную работу по повышению энергоэффективности и оптимизации использования ресурсов за счет установки на новых объектах энергосберегающего оборудования и плановой реновации оборудования на ранее открытых объектах.



Потребление электроэнергии¹, кВт·ч

	2020	2021	2022
Закупленная электроэнергия	105 012 744	121 492 384	132 971 001
Произведенная электроэнергия ²	0	48 138	102 655

Потребление теплоэнергии, Гкал

	2020	2021	2022
Закупленная теплоэнергия	145 526	179 462	212 451
Произведенная теплоэнергия	789	1 220	1 589

Выбросы парниковых газов в рамках Score 1, 2 и 3

Практика расчета выбросов ПГ Компании была продолжена в 2022 году, что увеличило объем исторических данных для оценки динамики выбросов

и укрепило фундамент для дальнейшего расширения и углубления действий в области управления воздействием на климат в последующих периодах.

Выбросы парниковых газов (Score 1, 2 и 3)³, тонн CO₂-экв.

	2020	2021	2022
Общий объем выбросов ПГ (Score 1 и 2)	91 841	109 907	121 007
Общий объем выбросов ПГ (Score 1, 2 и 3)	2 183 473	2 523 197	2 880 643
Прямые выбросы ПГ (Score 1)	3 080	3 299	2 606
Косвенные энергетические выбросы ПГ (Score 2)	88 761	106 608	118 401
Прочие косвенные выбросы ПГ (Score 3)	2 091 632	2 413 290	2 759 636

¹ Здесь и далее речь идет о потреблении закупленной и произведенной электро- и теплоэнергии

² В 2020 году Компания не производила электроэнергию

³ Выбросы ПГ за 2020-2021 годы были пересчитаны в связи с уточнением методики сбора и расчета данных. В 2022 году методика расчета была уточнена в связи с отсутствием ранее использовавшихся коэффициентов

Выбросы парниковых газов (Score 3) по категориям¹, тонн CO₂-экв.

	2020	2021	2022
Выбросы ПГ (Score 3)	2 091 632	2 413 290	2 759 636
Категория 1: Приобретенные товары и услуги	1 067 685	1 255 548	1 628 588
Категория 2: Основные средства	27 040	35 948	42 758
Категория 3: Деятельность, связанная с потреблением энергии и топлива	15 232	23 605	25 947
Категория 4: Транспортирование и дистрибуция в начальных звеньях цепочки поставок	63 797	68 165	61 626
Категория 5: Отходы, образованные в результате деятельности Компании	65 030	57 648	66 043
Категория 6: Деловые поездки	469	936	998
Категория 7: Поездки сотрудников из дома до работы и обратно	13 164	13 711	17 946
Категория 9: Транспортирование и дистрибуция в конечных звеньях цепочки поставок	90	199	606
Категория 11: Использование проданной продукции	738 904	848 733	792 851
Категория 12: Обращение с продукцией в конце жизненного цикла	100 222	108 798	122 274

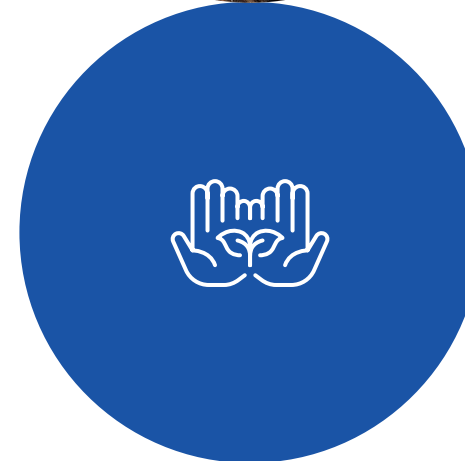
Суммарные выбросы ПГ (Score 1 + Score 2) выросли на 10% в 2022 году, что обусловлено ростом косвенных выбросов на фоне расширения бизнеса и сопоставимого увеличения энергопотребления. При этом величина прямых выбросов уменьшилась на 21% ввиду уточнения методологии расчета, а также полного сокращения собственного автопарка Fix Price с августа 2022 года и передачи транспортных услуг на аутсорсинг.

Величина прочих косвенных выбросов (Score 3) возросла на 14% за счет роста объемов закупленных товаров для продажи в магазинах, а также уточнения методологии расчета

и совершенствования процессов сбора и обработки информации, позволившего расширить список включенных в него категорий расчета.

Компания продолжает планомерную работу по совершенствованию системы сбора и учета данных, связанных с собственным климатическим воздействием в условиях интенсивного роста бизнеса. Помимо этого, Fix Price ведет непрерывную работу по повышению энергоэффективности путем внедрения соответствующих мер в области энергосбережения, а также регулярного анализа возможностей для дальнейшей оптимизации использования ресурсов как на новых, так и на ранее открытых объектах.

¹ В таблице представлены только те категории Score 3, которые были включены в расчет. Остальные категории были исключены из расчета, поскольку являются нерелевантными для Компании



КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ



Fix Price Group PLC имеет эффективную систему корпоративного управления, продолжая совершенствовать ее в соответствии с передовыми международными практиками, а также обеспечивая защиту прав акционеров и других заинтересованных сторон

Корпоративные документы

В феврале 2022 года Совет директоров принял решение об изменении юрисдикции Компании с Британских Виргинских островов на Республику Кипр. Позднее Внеочередное общее собрание акционеров утвердило решение о редомициляции.

17 мая 2022 года Компания была зарегистрирована на постоянной основе в Реестре компаний Республики Кипр.

По завершении процедуры редомициляции Компания провела реорганизацию в форме присоединения своей кипрской дочерней компании Колмаз, в результате чего Компания стала ее правопреемником. Редомициляция была проведена для упрощения холдинговой структуры Группы.

Корпоративное управление в Fix Price Group PLC регулируется Уставом и требованиями Закона о компаниях Республики Кипр (глава 113).

ГДР Fix Price Group PLC включены в официальный список Лондонской фондовой биржи, при этом положения Кодекса корпоративного управления Великобритании на Компанию не распространяются.

В соответствии с российским законодательством и Правилами листинга Московской биржи допуск ГДР Компании к торгам на Московской бирже не предполагает выполнения дополнительных требований к корпоративному управлению, поскольку у ГДР Fix Price есть листинг на Лондонской фондовой бирже.

Деятельность Компании, в том числе Совета директоров, регулируется Уставом. Работа комитетов регулируется положениями о комитетах, утвержденными Советом директоров.

Далее перечислены основные политики, регулирующие деятельность Группы.

Название политики		Описание
Политика по операциям с ценными бумагами		Устанавливает принципы, системы и средства контроля для предотвращения операций с ценными бумагами посредством использования инсайдерской информации инсайдерами и (или) связанными с ними лицами (согласно определению данных терминов в статье 2 политики) в целях обеспечения соблюдения применимых нормативных правил и защиты публичного имиджа Компании
Политика по инсайдерской информации и раскрытию		Обеспечивает соблюдение Группой всех применимых правил и положений (включая Регламент о злоупотреблениях на рынке и закон Российской Федерации об инсайдерской информации) в области выявления, контроля и раскрытия инсайдерской информации
Политика в области экологии, здоровья и безопасности		Обеспечивает охрану здоровья и безопасность сотрудников и потребителей, а также минимизацию воздействия деятельности Компании на окружающую среду. Группа взяла на себя обязательство по реализации инициатив в области энергоэффективности, включая сокращение выбросов углерода и количества отходов, а также усовершенствовала механизмы вторичной переработки и регулярного мониторинга деятельности по защите окружающей среды, охране здоровья и безопасности
Политика по противодействию современным формам рабства и торговли людьми		Обеспечивает противодействие рабству, включая принудительный и детский труд, а также торговле людьми в операционной деятельности и цепочке поставок. Соблюдение поставщиками настоящей политики является обязательным требованием и проверяется путем проведения периодической оценки. Также политика гарантирует, что поставщики не занимаются производством, маркетингом или продажей Группе контрафактной продукции
Политика по противодействию отмыванию доходов		Обеспечивает наличие в Группе систем и процедур, предназначенных для предотвращения отмывания денег, а также руководящих принципов для повышения осведомленности среди сотрудников, реализации программ мониторинга транзакций и развития культуры нулевой толерантности к незаконной деятельности
Политика в области противодействия взяточничеству и коррупции		Обеспечивает выполнение сотрудниками Группы всех применимых законов, правил и положений, направленных на борьбу с коррупцией. В соответствии с данной политикой Группа обязуется соблюдать принципы этичного ведения бизнеса. Кроме того, Группа разработала и соблюдает принципы минимизации рисков взяточничества и коррупции
Политика в области деловой этики (Кодекс поведения)		Обеспечивает соответствие деятельности Группы правовым и этическим нормам, способствует соблюдению требований законодательства, правил и положений. Устанавливает принципы разнообразия и противодействия дискриминации, обеспечивает соблюдение международных стандартов в области прав человека и трудовых прав, а также гарантирует, что Группа предоставляет достоверную информацию о своей деятельности в полном объеме и своевременно

Структура корпоративного управления

**FIX PRICE
ПОСТОЯННО
СОВЕРШЕНСТВУЕТ
МЕХАНИЗМЫ
КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ**

Система корпоративного управления в Fix Price Group PLC соответствует требованиям Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании и кипрского законодательства, а также лучшим международным практикам. Группа постоянно совершенствует механизмы корпоративного управления.

Высшим органом управления Fix Price Group PLC является Общее собрание акционеров.

Совет директоров избирается акционерами и подотчетен им. Он обеспечивает стратегическое управление Группой и контроль за деятельностью менеджмента.

Менеджмент под руководством Генерального директора осуществляет управление текущей деятельностью Группы и выполняет задачи, поставленные акционерами и Советом директоров.

Общее собрание акционеров



Совет директоров



Комитет
по устойчивому
развитию

Комитет по кадрам
и вознаграждениям

Менеджмент

Генеральный
директор

Комитет
по стратегии

Комитет
по аудиту

Издание, назначение

Подотчетность

Общее собрание акционеров

Ежегодные общие собрания акционеров проводятся в соответствии с кипрским законодательством. На Общем собрании акционеры вправе назначать директоров Компании и освобождают их от занимаемой должности.

Участвуя в голосовании на общих собраниях, акционеры Fix Price Group PLC могут значительно воздействовать на бизнес Компании.

Основные полномочия Общего собрания акционеров включают:

- внесение изменений в Устав Компании;
- заключение сделок или договоров, предусматривающих присоединение, слияние, объединение, деловое сотрудничество или проведение различных схем реорганизации;
- смену юрисдикции регистрации Компании (редомициляция);
- выпуск дополнительных классов акций и изменение прав, предоставляемых акциями какого-либо класса;
- приобретение Компанией собственных акций при наступлении определенных условий, предусмотренных законом или ее Уставом;
- уменьшение каким-либо образом уставного капитала и любого из резервов эмиссионного дохода Компании; погашение или уменьшение обязательств по любой из непоплаченных акций в составе капитала Компании; аннулирование любых оплаченных акций в составе капитала, которые утрачены или не представлены имеющимися активами; выплату любого оплаченного уставного капитала, который превышает нужды Компании, при условии, что суд подтвердил факт уменьшения уставного капитала;
- одобрение на основании решения, требующего квалифицированного большинства, передачи полномочий, осуществленной в соответствии с соглашением, заключенным между каким-либо лицом и Компанией, о назначении директоров или менеджеров Компании правом на передачу своих полномочий какому-либо лицу;

- проведение ликвидации Компании путем обращения в суд;
- проведение добровольной ликвидации Компании;
- рассмотрение среди прочего финансовой отчетности, утверждение выплат дивидендов (если такие выплаты рекомендованы Советом директоров), а также назначение и определение вознаграждения аудиторов;
- решение иных вопросов, предусмотренных Законом о компаниях Республики Кипр (глава 113), а также Уставом Компании.

Совет директоров

Совет директоров обеспечивает контроль за управлением Компанией и ее деятельностью и наделен всеми соответствующими полномочиями, за исключением случаев, когда такие полномочия переходят к акционерам в соответствии с требованиями Закона о компаниях Республики Кипр (глава 113) или Устава.

При Совете директоров действуют комитеты по аудиту, кадрам и вознаграждениям, стратегии и устойчивому развитию. В состав комитетов входят директора, обладающие соответствующим профессиональным опытом и навыками. При избрании членов и председателей комитетов принимаются во внимание образование и профессиональная подготовка кандидатов, а также их опыт работы в сфере деятельности соответствующего комитета.

Комитеты Совета директоров

Комитет по аудиту

Комитет по аудиту оказывает содействие Совету директоров в проведении анализа внутреннего и внешнего аудита, в частности анализа систем внутреннего контроля и соблюдения требований к финансовой отчетности, а также объемов, результатов и экономической эффективности внешнего аудита.

Комитет по кадрам и вознаграждениям

Комитет по кадрам и вознаграждениям предоставляет Совету директоров рекомендации относительно назначения новых директоров, оказывает содействие в поиске и подборе кандидатов, обладающих соответствующим опытом, проведении собеседований, а также проводит оценку их соответствия критериям независимости. Комитет также рассматривает назначения на высшие руководящие должности, механизмы планирования преемственности в Компании и другие вопросы, связанные с персоналом.

Кроме того, комитет оказывает содействие Совету директоров в решении вопросов, связанных с вознаграждением, включая пересмотр общей политики вознаграждения Группы, вносит свои предложения по вознаграждению директоров и высшего руководства Компании.

Комитет по стратегии

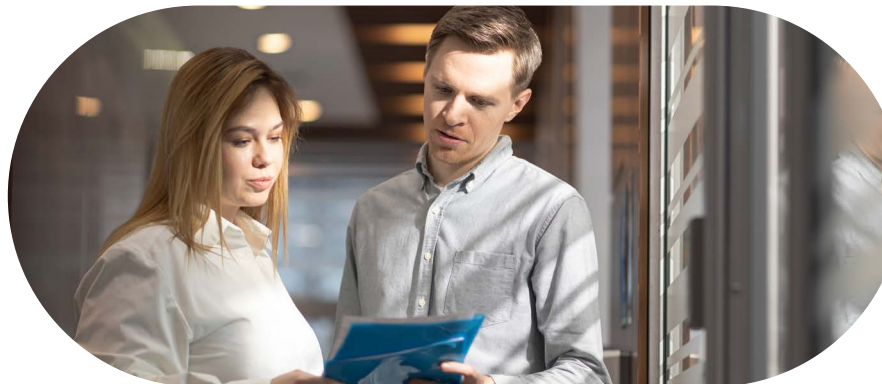
Комитет по стратегии оказывает содействие Совету директоров в анализе и мониторинге вопросов стратегического управления, в частности в рассмотрении возможностей слияния и поглощения, а также крупных инвестиционных проектов.

Комитет по устойчивому развитию

Комитет по устойчивому развитию оказывает содействие Совету директоров в управлении вопросами устойчивого развития. Комитет отвечает за управление ESG-факторами на стратегическом уровне и осуществляет контроль за реализацией повестки устойчивого развития Fix Price и ее интеграцией в бизнес-процессы Компании.

Менеджмент

Команда менеджмента Fix Price имеет обширный опыт работы в секторе розничной торговли. Весь менеджмент Компании обладает необходимой квалификацией для эффективного управления ее деятельностью, а также для защиты интересов акционеров, потребителей и широкого круга заинтересованных сторон. Совет директоров регулярно проводит оценку эффективности работы топ-менеджеров и вносит необходимые корректировки по ее результатам.



Внутренний контроль

Интеграция систем управления процессами, внутреннего контроля и управления рисками

Развитие бизнеса и стремительные темпы изменений потребовали от нас пересмотреть подход к управлению бизнес-процессами и их взаимодействию с системами внутреннего контроля и управления рисками.

В 2022 году, чтобы оптимизировать бизнес-процессы и повысить производительность, сохранив при этом качество и расходы на прежнем уровне, мы запустили проект «Процессы помогают». В рамках проекта был внедрен системный комплексный подход к управлению бизнес-процессами, в котором учитываются как риски, так и контрольные процедуры. Создание комплексной бизнес-модели Компании позволяет сформировать среду, способствующую изменениям и совершенствованию деятельности Компании. Это, в свою очередь, помогает проводить аудит бизнес-процессов и оценивать эффективность системы внутреннего контроля.

Основные цели проекта:



пересмотр архитектуры бизнес-процессов с учетом лучших российских и международных практик



совершенствование интегрированной платформы для реализации всех инициатив по внесению изменений в деятельность Компании главным образом с целью обеспечения взаимодействия бизнес-процессов в рамках единой системы



разработка актуализированной нормативной базы для бизнес-процессов, управления рисками и внутреннего контроля



создание инструмента для формирования базы знаний по поддержанию и совершенствованию бизнес-процессов



проведение регулярного аудита бизнес-процессов для выявления проблемных областей и направлений для развития



организация постоянного анализа и тестирования контрольных процедур, включая риски и отклонения показателей бизнес-процессов

Единая система управления бизнес-процессами, включающая в себя механизмы управления рисками и контрольные процедуры, позволяет:



повысить прозрачность, управляемость и контролируемость деятельности Компании на всех уровнях



определить и устранить проблемные области бизнес-процессов и тем самым снизить затраты на выполнение процессов



проводить регулярные мероприятия с целью обеспечения управления операционными рисками за счет непрерывного обучения, оптимизации бизнес-процессов и обновления программных продуктов



привлекать сотрудников Компании к активному развитию процессного подхода с учетом рисков и контрольных процедур, а также к дальнейшей оптимизации самих бизнес-процессов

Компания уже актуализировала свою Политику в области внутреннего контроля и Политику в области управления рисками, закрепив принципы нового подхода к интеграции систем управления бизнес-процессами, внутреннего контроля и управления рисками.

Внешний аудит

АО «Деловые решения и технологии» (ИНН 7703097990), юридический адрес ул. Лесная, д. 5, г. Москва, Россия, 125047, член саморегулируемой организации аудиторов Ассоциация «Содружество» (СРО ААС). АО «Деловые решения и технологии» внесено в контрольный экземпляр реестра аудиторов и аудиторских организаций (регистрационный номер ОРНЗ 12006020384) и утверждено в качестве аудитора консолидированной финансовой отчетности Компании по МСФО. АО «Деловые решения и технологии» зарегистрировано Московской регистрационной палатой 30 октября 1992 года в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Совет директоров утвердил внешнего аудитора Компании, в функции которого входит:

- проведение независимого аудита консолидированной финансовой отчетности Группы по МСФО за год, закончившийся 31 декабря 2022 года;
- проведение независимого анализа промежуточных сокращенных консолидированных финансовых показателей Группы за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2022 года.

Общая сумма выплат АО «Деловые решения и технологии» в 2022 году за предоставленные аудиторские и неаудиторские услуги составила 36 млн руб.

Управление рисками

В 2022 году Fix Price продолжил развитие практики управления рисками как корпоративной функции.

Участники системы выявляют, оценивают и минимизируют риски, а также снижают негативные последствия в случае их реализации. Это обеспечивает стабильное и непрерывное функционирование бизнеса.

Вовлечение широкого круга участников, от руководства до линейного персонала, повышает эффективность управления рисками. Для этого мы развиваем ориентированную культуру, регулярно обучаем сотрудников, выполняем стандартизированные этапы PDCA¹-цикла.

Независимая диагностика, проведенная в конце 2021 – начале 2022 годов, показала, что система управления рисками Fix Price соответствует хорошим корпоративным практикам.

Управление рисками Fix Price решает следующие задачи:

- выявление и систематический анализ рисков Компании;
- обязательный учет значимых рисков при принятии управленческих решений;
- распределение ответственности за управление рисками;
- разработка мероприятий и планов реагирования на значимые риски;
- мониторинг рисков и эффективности их управления;
- накопление знаний в области управления рисками.

Структура управления рисками

Комитет по аудиту Совета директоров

Верхнеуровневый контроль за системой управления рисками

Генеральный директор и команда топ-менеджеров

Организация и поддержание эффективной системы управления рисками

Отдел по управлению рисками

Реализация Политики по управлению рисками, актуализация рисков, координация бизнес-подразделений в части управления рисками

Подразделения и проектные команды; бизнес-единицы (координаторы-аналитики, методологи, технологи)

Обеспечение функционирования системы управления рисками в зоне своей ответственности

¹ Цикл PDCA (от англ. Plan-Do-Check-Act) – цикл Деминга, методология принятия решений и алгоритм действий по управлению процессами и достижению их целей

Совет директоров через Комитет по аудиту определяет принципы и подходы к организации системы управления рисками и оценивает ее эффективность.

Генеральный директор и команда топ-менеджеров организуют и поддерживают эффективную систему управления рисками, распределяют полномочия, обязанности и ответственность между руководителями подразделений за конкретные процедуры управления рисками, утверждают требования к форматам отчетности, рассматривают ключевые риски и принимают по ним решения, способствуют развитию культуры управления рисками.

Отдел по управлению рисками администрирует риск-менеджмент в Компании: реализует Политику по управлению рисками в части делегированных полномочий, организует актуализацию рисков, координирует работу подразделений, проектных команд, бизнес-единиц в части выявления, оценки рисков и разработки мероприятий по управлению ими, оказывает им методологическую поддержку, готовит материалы для команды топ-менеджеров и Совета директоров, развивает рискориентированную культуру в Компании.

Руководители подразделений, проектных команд, бизнес-единиц обеспечивают функционирование системы управления рисками в зоне своей ответственности, что включает выявление и оценку рисков, разработку мероприятий и обеспечение их выполнения, в том числе выполнение контрольных процедур. Они назначают координаторов или уполномоченных представителей, которые организуют оперативное управление процессом и при необходимости привлекают отдел по управлению рисками.

Ключевые направления деятельности в 2022 году

В 2022 году мы продолжили внедрять принципы рискориентированного управления в практики Компании.

В первой половине года были подведены итоги диагностики системы управления рисками, осуществленной в конце 2021 года и начале 2022 года одной из консалтинговых компаний «большой четверки». Оценка проводилась по модели подрядчика, основанной на лучших практиках российских и международных компаний розничной торговли. Диагностика определила накопленный уровень зрелости системы и позволила сформулировать инициативы и рекомендации для дальнейшего развития.

Fix Price запустил глобальную сессию обучения сотрудников Компании по темам «Основные понятия управления рисками» и «Интегрированные системы управления рисками». Курсы по рискам включены в программу обязательного обучения новых сотрудников и проводятся ежеквартально. Записи курсов доступны широкому кругу сотрудников.

Мы продолжили развивать каналы информирования сотрудников о рисках. Помимо корпоративного портала, мы стали использовать канал в Telegram. Это позволило расширить аудиторию за счет сотрудников магазинов и распределительных центров.

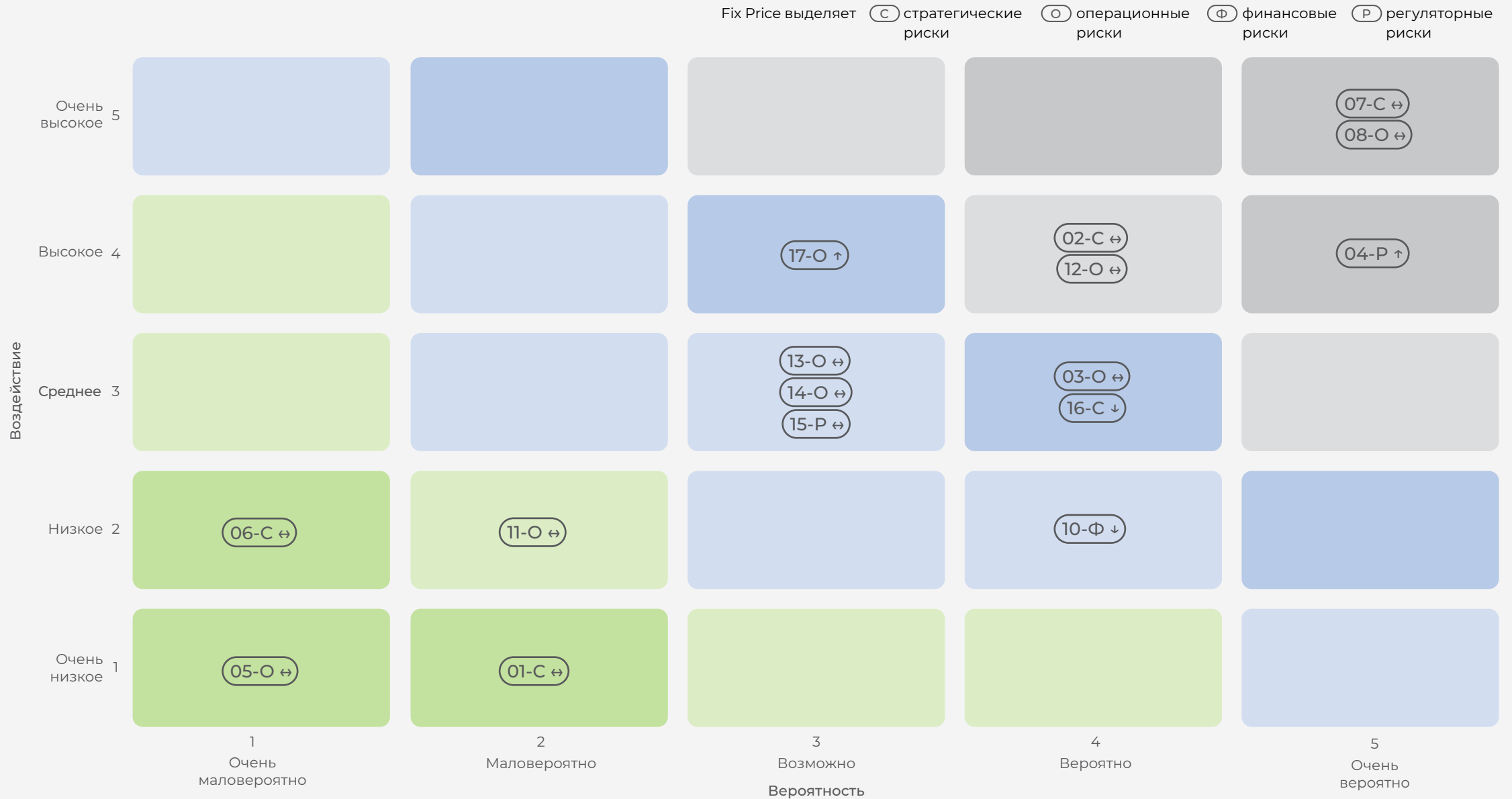
Планы на 2023 год

В 2023 году Fix Price планирует интегрировать активности системы управления рисками с регулярными процедурами системы внутреннего контроля для формирования интегрированной системы управления рисками и внутреннего контроля (СУРиВК). Мы планируем провести цикл переоценки рисков по обновленной методике и с новыми рабочими формами для консолидации реестра рисков. Кроме того, мы будем регулярно отслеживать геополитическую и санкционную ситуацию для идентификации, оценки и последующей митигации рисков.

**В 2022 ГОДУ МЫ
ПРОДОЛЖИЛИ
ВНЕДРЯТЬ
ПРИНЦИПЫ РИСК-
ОРИЕНТИРОВАННОГО
УПРАВЛЕНИЯ
В ПРАКТИКИ
КОМПАНИИ**



Основные риски и меры по их митигации





Тип	Риск	Уровень / динамика	Митигация
C-02	Риск давления на валовую маржу	Высокий / стабильный	Расширение базы российских поставщиков (на каждую позицию иметь дублирующий договор с запасным российским поставщиком на случай экстренной ротации). Ротация товара, глубокая проработка ассортимента и себестоимости. Увеличение количества экспедиторов; перераспределение поставок по экономически выгодным направлениям
C-06	Риск отказа подрядчиков СМР выполнять работы по согласованным условиям	Низкий / стабильный	Заключение контрактов с несколькими подрядчиками СМР. Поиск новых подрядчиков, проведение тендеров для пересмотра расходов
C-07	Риск использования аутсорсинга персонала	Высокий / стабильный	Сокращение доли аутсорсинга. Смена контрагентов в случае их неспособности обеспечить Компанию достаточным количеством персонала своевременно и по конкурентоспособной стоимости
C-01	Риск ухудшения репутации	Низкий / стабильный	Организация работы Комитета по этике. Контроль качества работы горячей линии. Соблюдение Кодекса деловой этики. Развитие корпоративной культуры
O-03	Риск сбоя в цепочке поставок	Средний / стабильный	Сокращение доли импортных закупок. Поиск альтернативных способов отгрузки товаров из Китая (ж/д, морские, грузовые перевозки). Поиск аналогов/замены у российских поставщиков. Увеличение количества экспедиторов для перевозки товаров. Перераспределение поставок по экономически выгодным направлениям
O-08	Риск роста текучести персонала	Высокий / стабильный	Исследование рынка труда. Пересмотр уровня заработной платы или льгот для обеспечения конкурентоспособности
O-12	Риск информационной безопасности	Высокий / стабильный	Применение систем и средств защиты от информационных атак (средства защиты от DDoS, антивирусные средства, WAF, NGFW и т. д.). Разработка и внедрение регламентов по информационной безопасности. Проведение расследований фактов нарушения сотрудниками Группы правил и регламентов информационной безопасности. Обучение сотрудников, осуществляющих контроль за соблюдением информационной безопасности
O-13	Риск отказа ИТ-систем	Средний / стабильный	Перераспределение нагрузки на ИТ-систему между другими системами. Прогнозирование увеличения нагрузки на системы. Своевременная модернизация серверного парка. Использование тестового ландшафта для внедрения доработок. Формирование резервного фонда телекоммуникационного оборудования. Реализация отказоустойчивой схемы подключения на ключевых объектах (офисы, ЦОД, РЦ). Организация резервных каналов связи на ключевых объектах (офисы, ЦОД, РЦ)

Тип	Риск	Уровень / динамика	Митигация
O-05	Риск введения ограничений торговли из-за пандемии COVID-19	Низкий / стабильный	Тщательный мониторинг изменений, вносимых в перечень товаров первой необходимости. Своевременное обновление ассортимента с учетом возможных ограничений. Развитие альтернативных способов торговли – онлайн, click & collect и т. п.
O-11	Риск несоответствия требованиям СУРиВК	Низкий / стабильный	Развитие механизмов внутреннего контроля с целью повышения производительности. Автоматизация процедур контроля. Пересмотр и разработка реалистичных стандартов контроля
O-14	Риск сохранности активов (магазины, РЦ, офисы)	Средний / стабильный	Заключение контрактов на плановое техническое обслуживание. Страхование ТМЦ
Ф-10	Валютный риск	Средний / снижающийся	Хеджирование валютных рисков при помощи производных финансовых инструментов. Ограничение по заключению контрактов, демонстрирующих признаки валютных рисков. Фиксация границ курсовой разницы в контрактах с подрядчиками или поставщиками
P-15	Риск мошенничества и коррупции	Средний / стабильный	Актуализация антикоррупционных регламентов и Положения о закупках. Внесение пунктов о противодействии коррупции в договоры на закупку товаров или оказание услуг. Проведение служебных проверок с целью выявления потенциальных коррупционных действий со стороны сотрудников Группы или поставщиков товаров и услуг
P-04	Риск изменений локального законодательства, связанных с ограничениями в ассортименте или ценообразовании	Высокий / растущий	Закупка товаров у местных производителей. Ротация поставщиков. Согласование условий сотрудничества
C-16	Риск воздействия санкций	Высокий / новый (тренд снижающийся)	Коммуникации с клиентскими менеджерами банков партнеров для контроля непрерывности и полноты предоставляемых услуг. Определение перечня критичного для бизнеса оборудования для магазинов, РЦ, офиса. Формирование резервов. Контроль остатков
O-17	Риски, связанные с реализацией маркетинговых мероприятий	Средний / новый (тренд растущий)	Выбор более эффективных мероприятий с точки зрения затрат. Реализация SMM как витрины ассортимента собственными силами в рамках затрат на ФОТ. Балансировка бюджета и набора маркетинговых мероприятий при выборе способа и канала коммуникации с целевой аудиторией. Позиционирование уникального торгового предложения как через сочетание «товар – цена», так и через имиджевые послания о группе товаров

Риски, реализовавшиеся в 2022 году

Влияние пандемии COVID-19 на логистические цепочки и мобильность потребителей постепенно снижается. Новым существенным фактором рисков стали геополитическая напряженность и связанные с ней санкции и трансформация экономики России. За отчетный период для ключевых функций реализовался ряд рисковых событий, обусловленных внешними факторами.

Событие	Защитные меры
Управление ассортиментом	
Объявлен уход с рынка России ряда производителей потребительских товаров или сокращение доступного ассортимента	Поиск товаров-заменителей или альтернативных поставщиков
Продолжение в КНР политики нулевой терпимости к COVID-19, а также объявленный в марте уход с рынка России международных транспортных операторов, в первую очередь морских	Формирование заказов заблаговременно (раннее букирование), поиск новых экспедиторов грузов, гибкое планирование метрик результативности с учетом изменившихся стоимости и длительности доставки грузов в Россию
Включение большого числа банков-партнеров в различные ограничительные списки в рамках финансовых санкций и, как следствие, усложнение процессов перевода денежных средств по контрактам с иностранными поставщиками	Открытие корреспондентских счетов в банках других стран, в том числе среди филиалов и дочерних структур из различных юрисдикций, а также применение схем расчетов в альтернативных валютах
Неблагоприятное изменение законодательства в виде постановления Совета министров Республики Беларусь 19 октября 2022 года № 713 «О системе регулирования цен»	Разработка и внедрение новых ценовых категорий, срочное пополнение остатков в РЦ, принятие решений о допуске в продажу только определенных SKU
Цепочка поставок	
Отказ международных контейнерных операторов от работы в России и с российскими клиентами	Поиск и заключение контрактов с альтернативными перевозчиками
Избыточная нагрузка на морские порты КНР и малая пропускная способность действующих морских портов в России	Применение мультимодальных схем перевозки, гибкий микс перевозок по морю, железным и автомобильным дорогам, а также раннее планирование потребности в товаре и его перевозки к ожидаемому времени
Существенный прирост стоимости перевозки стандартного контейнера	Регулярные встречи и переговоры с поставщиками
Ограниченная доступность рабочей силы на участке перевозок (водители) и на участке складского хранения в силу сезонности и других факторов	Пересмотр условий найма, расширение каналов поиска и привлечения персонала
Недоступность на рынке погрузочной техники, соответствующей определенным спецификациям, в достаточном количестве	Ограниченное применение техники, бывшей в употреблении, и поиск поставщиков в других странах
Усложнение процедуры получения разрешительной и сертификационной документации на продаваемые товары	Самостоятельная организация взаимодействия отправителя, курьерской службы (в отсутствие международных операторов услуг) и сертификационных лабораторий
Управление маркетингом	
Для некоторых SKU несовпадение по времени публикации маркетинговых сообщений и их фактической доступности на полке	Перенос акцента маркетинговых коммуникаций с детальных параметров товаров на имиджевые составляющие
Законодательные ограничения для использования в России отдельных каналов коммуникации и продвижения	Использование доступных и релевантных для целевой аудитории каналов коммуникации
Законодательные изменения в рекламной деятельности в сети Интернет	Изменение бизнес-процессов разработки и публикации рекламных сообщений, включение пунктов, учитывающих требования регулятора
Существенный рост стоимости поставщиков услуг	Регулярная оптимизация тактики проведения маркетинговых и рекламных мероприятий без ущерба результативности

Риски устойчивого развития

В ноябре 2021 года Совет директоров Fix Price утвердил создание Комитета по устойчивому развитию сети. Летом 2022 года опубликован первый отчет по устойчивому развитию, подготовленный в соответствии со стандартами GRI¹ и SASB².

В настоящее время Компания не проводит отдельную оценку ESG-рисков, однако сформированный реестр содержит риски, затрагивающие аспекты устойчивого развития в следующих областях:

- управление персоналом;
- обучение и развитие персонала;
- охрана труда;
- качество продукции;
- комплаенс;
- управление внутренним контролем;
- информационная безопасность;
- противодействие коррупции.

В связи с тем что вопросы изменения климата становятся все более актуальными, в текущем отчетном периоде мы публикуем наше первое раскрытие информации о воздействии Компании на климат с учетом рекомендаций TCFD. Подробнее с соответствующим разделом можно ознакомиться на [с. 79](#). В следующих отчетных периодах Fix Price планирует идентифицировать климатические риски и внести их в реестр и на карту рисков.

¹ Глобальная инициатива отчетности

² Совет по стандартам отчетности устойчивого развития

Этика и противодействие коррупции

Fix Price Group PLC следует принципам этичного управления бизнесом. В Компании действует Политика в области противодействия взяточничеству и коррупции. Она представляет собой набор принципов, процедур и конкретных мер, которые направлены на предотвращение и пресечение коррупции, минимизацию порождающих ее причин и условий и формирование среди сотрудников Группы негативного отношения к любым коррупционным проявлениям.

Антикоррупционная деятельность Группы включает:

- борьбу с коррупционными правонарушениями, в том числе путем выявления и последующего устранения их предпосылок, а также обучение антикоррупционному поведению персонала Группы;
- выявление, предотвращение и пресечение коррупционных правонарушений, а также раскрытие и расследование таких правонарушений в соответствии с политикой Компании и соответствующими регламентами;
- минимизацию и (или) ликвидацию последствий коррупционных правонарушений для Группы.

Ответственность за реализацию антикоррупционных мер несет Генеральный директор.

Компания проводит вебинары по противодействию коррупции для сотрудников и предоставляет им доступ к видеоматериалам на данную тематику.

Все сотрудники обязуются соблюдать Антикоррупционную политику Группы, а поставщики, подрядчики и партнеры, в свою очередь, подписывают соглашение о противодействии коррупции.



Сообщения о нарушении этических норм, конфликте интересов, возможных коррупционных проявлениях и иных подозрительных действиях направляются для рассмотрения Комитету по этике Fix Price на электронную почту: _komitet_po_etike@fix-price.ru

Итоги года

В 2022 году компания Fix Price продолжила развивать направление комплаенса. Мы улучшили доступ к антикоррупционной горячей линии, чтобы все заинтересованные стороны могли легко воспользоваться ею через официальный сайт Компании.



Горячая линия по вопросам этики и коррупции:
fix-price.com

В 2022 году мы провели опрос по этике и комплаенсу среди 11,5 тыс. сотрудников Группы. В ходе опроса мы напомнили им о существующих механизмах подачи жалоб и о действующей Политике в области деловой этики. Результаты опроса позволили определить направления дальнейшего развития.

В 2022 году мы запустили программу обязательного обучения сотрудников офиса, в которую вошли модули по антикоррупционной политике и деловой этике.

Компания актуализировала Политику в области деловой этики (Кодекс поведения), с целью привести ее в полное соответствие с нашей миссией, ценностями и принципами ведения бизнеса.

Мы провели курс «Правила делового поведения» для сотрудников магазинов на платформе FP School, где подробно осветили вопросы делового общения с клиентами и коллегами.

В 2022 году количество обращений по предполагаемым фактам коррупции увеличилось вследствие расширения охвата деятельности Комитета по этике и комплаенсу, а также развития горячей линии. Выросло количество обращений как от сотрудников, так и от подрядчиков и покупателей.

География обращений также расширилась как в России, так и в Беларуси и Казахстане. Мы расследуем все обращения и, если нарушения подтверждаются, применяем к виновным лицам дисциплинарные меры. Чтобы предотвратить подобные инциденты в будущем, мы актуализируем соответствующие правила и процедуры.

Раскрытие информации

На официальном сайте Компании опубликованы следующие корпоративные документы:

- Устав Fix Price Group PLC;
- внутренние политики;
- прочая необходимая информация.

В 2021 году Компания запустила корпоративный сайт, который регулярно обновляется. Сайт содержит такие разделы как «Календарь инвестора», «Пресс-релизы», «Дивиденды», «Ключевые результаты», «Контакты» и др.



Кроме того, ознакомиться с корпоративной информацией можно [на сайте Лондонской фондовой биржи](#) и на [сервере раскрытия информации «Интерфакс»](#)



**МЫ ПРОВЕЛИ
ОПРОС ПО ЭТИКЕ
И КОМПЛАЕНСУ
СРЕДИ 11,5 ТЫС.
СОТРУДНИКОВ**

Взаимодействие с акционерами и инвесторами

Акционерный капитал

После успешного IPO Fix Price 10 марта 2021 года начались торги глобальными депозитарными расписками (ГДР) Компании на Лондонской и Московской фондовых биржах (тикер FIXP). Каждая ГДР соответствует одной обыкновенной акции. Акционерный капитал Fix Price в настоящее время состоит из 850 млн обыкновенных акций.

Структура акционерного капитала по состоянию на конец 2022 года, %



В 2022 году существенных изменений в структуре акционерного капитала Компании не произошло.

Взаимодействие с инвесторами

Fix Price стремится обеспечить высокий уровень информационной прозрачности. Это означает, что мы открыто предоставляем информацию о Компании и ее деятельности. Мы прилагаем все усилия, чтобы заслужить и сохранить доверие инвесторов и акционеров.

Настоящий отчетный год оказался сложным практически для всех отраслей. Однако, несмотря на существенные и стремительно развивающиеся события года, мы сохранили наш подход к раскрытию информации в соответствии с лучшими практиками. Мы продолжали публиковать квартальные отчеты, а также финансовые и операционные результаты, и поддерживать открытый диалог с инвесторами и другими участниками рынка.

Fix Price стремится привлекать новых и удерживать существующих инвесторов. Мы всегда остаемся на связи со своими инвесторами, используя для этого самые разные каналы, в том числе публичные материалы, личные встречи, рассылки, звонки, а также другие онлайн и офлайн возможности.

Дивиденды

16 сентября 2022 года Совет директоров временно приостановил действие дивидендной политики Группы. Компания подчеркивает свое стремление к возобновлению дивидендных выплат после стабилизации общей ситуации. Компания в надлежащие сроки сообщит инвесторам о будущих выплатах дивидендов.

Календарь инвестора

2022		
24 января	Операционные результаты за 4 квартал и 12 месяцев 2021 года	Онлайн
28 февраля	Финансовые результаты за 2021 год	Онлайн
27 апреля	Операционные результаты за 1 квартал 2022 года	Онлайн
27 июля	Операционные результаты за 2 квартал и 1 полугодие 2022 года	Онлайн
19 сентября	Финансовые результаты за 2 квартал и 1 полугодие 2022 года	Онлайн
27 октября	Операционные и финансовые результаты за 3 квартал и 9 месяцев 2022 года	Онлайн
2023		
26 января	Операционные результаты за 4 квартал и 12 месяцев 2022 года	Онлайн
27 февраля	Финансовые результаты за 2022 год	Онлайн
27 апреля	Операционные и финансовые результаты за 1 квартал 2023 года	Онлайн



ПРИЛОЖЕНИЯ

Independent auditor's report

To the Shareholders of Fix Price Group PLC:

Opinion

We have audited the consolidated financial statements of Fix Price Group PLC (hereinafter, the "Company") and its subsidiaries (hereinafter, the "Group"), which comprise the consolidated statement of comprehensive income for the year ended 31 December 2022, consolidated statement of financial position as at 31 December 2022, consolidated statement of cash flows and consolidated statement of changes in equity for the year then ended, and notes to the consolidated financial statements, including a summary of significant accounting policies.

In our opinion, the accompanying consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the consolidated financial position of the Group as at 31 December 2022, and its consolidated financial performance and its consolidated cash flows for the year then ended in accordance with International Financial Reporting Standards ("IFRSs") as issued by the International Accounting Standards Board (thereafter "IASB").

Basis for Opinion

We conducted our audit in accordance with International Standards on Auditing ("ISAs"). Our responsibilities under those standards are further described in the Auditor's Responsibilities for the Audit of the Consolidated Financial Statements section of our report. We are independent of the Group in accordance with the Auditor's Independence Rules and the Auditor's Professional Ethics Code, that are relevant to our audit of the financial statements in the Russian Federation together with the ethical requirements of the International Ethics Standards Board for Accountants' Code of Ethics for Professional Accountants (the "IESBA Code"), and we have fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with these requirements and the IESBA Code. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.

Key Audit Matters

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the consolidated financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the consolidated financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide a separate opinion on these matters.



Why the matter was determined to be a key audit matter

Existence and completeness of inventories

As at 31 December 2022 and 2021 the inventories held by the Group comprise RUB 41,020 million and RUB 40,566 million, respectively. The Group's inventories consist of merchandise purchased and held for resale and are carried at the lower of cost and net realisable value.

Existence and completeness of inventories were determined to be a key audit matter due to the magnitude of the inventories' balance, the high number of locations and sites where inventories are held at, variability of title transfer terms in purchase agreements, and estimates, such as shrinkage allowance, made by management in determining the carrying amount of inventories at reporting date.

The Group's significant accounting policies are disclosed in Note 2, the key assumptions related to inventory measurement are disclosed in Note 3, the inventories are disclosed in Note 14 and write-offs of merchandise inventories relating to shrinkage and write-down to net realisable value are disclosed in Note 6.

Uncertain tax treatments

As at 31 December 2022 and 2021 the Group's balance of income tax payable comprised RUB 6,005 million and RUB 5,087 million, respectively. The Group files income tax returns in several jurisdictions and is periodically subject to tax audits in the ordinary course of business. Applicable tax laws and regulations in those jurisdictions, including Russia where the Group's main operating subsidiary is based off, are subject to differing interpretations and the resolution of a final tax position can take several years.

The key audit matter is focused on the valuation and completeness of the income tax liabilities associated with uncertain tax treatment and completeness and accuracy of the Group's disclosure of tax-related contingent liabilities. A significant degree of judgement is applied by management when assessing the Group's tax positions given the inherent uncertainty.

The Group's income taxes are disclosed in Note 9 on and the Group's contingent liabilities with regards to taxation are disclosed in Note 23.

How the matter was addressed in the audit

Our audit procedures related to Existence and completeness of inventories included the following, among others:

- Obtaining an understanding, evaluating design and implementation and, where deemed appropriate, testing the operating effectiveness of relevant controls relating to the inventory process including controls over the Group's inventory stock count procedure;
- Observing the inventory count process for a sample of stores and distribution centers during the year and performing independent test counts for a sample of stock keeping units;
- Vouching inventory movements between stock count dates and reporting period end to supporting documents for a sample of stock-keeping units;
- Challenging appropriateness of management's estimate of shrinkage allowance, including developing an independent estimate and assessing historical accuracy of management's estimates;
- For inventories purchased close to year-end which are still on their way to the Group's warehouses ("goods in transit") verifying that it was appropriate to recognise inventories at the reporting date and testing completeness of inventory purchases booked close to year-end.

Our audit procedures related to uncertain tax treatments included the following, among others:

- Obtaining an understanding of the Group's internal processes and controls in respect of management's assessment of income tax liabilities and contingent liabilities related to tax matters;
- In cooperation with our internal tax specialists, evaluating the tax positions taken by the Group's management and testing the valuation and completeness of uncertain tax liabilities, including an examination of available documents on tax audits, analysis of tax legislation, recent court practice and other evidence;
- Testing the valuation of income tax provisions and accuracy of underlying schedules used to compute the income tax liability and tax-related contingent liabilities, including, where deemed relevant, developing an independent estimate;
- Checking the adequacy of the disclosures in the consolidated financial statements with the requirements of accounting standards in respect of uncertain tax positions, income tax liabilities, contingent liabilities and underlying key judgments and estimates.



Other Information

Management is responsible for the other information. The other information comprises the information included in the Annual report, but does not include the consolidated financial statements and our auditor's report thereon. The Annual report is expected to be made available to us after the date of this auditor's report.

Our opinion on the consolidated financial statements does not cover the other information and we will not express any form of assurance conclusion thereon.

In connection with our audit of the consolidated financial statements, our responsibility is to read the other information presented by the Annual report when they become available and, in doing so, consider whether the other information is materially inconsistent with the consolidated financial statements or our knowledge obtained in the audit, or otherwise appears to be materially misstated.

When we read the Annual report, if we conclude that there is a material misstatement therein, we are required to communicate the matter to those charged with governance.

Responsibilities of Management and Those Charged with Governance for the Consolidated Financial Statements

Management is responsible for the preparation and fair presentation of the consolidated financial statements in accordance with IFRS, and for such internal control as management determines is necessary to enable the preparation of consolidated financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

In preparing the consolidated financial statements, management is responsible for assessing the Group's ability to continue as a going concern, disclosing, as applicable, matters related to going concern and using the going concern basis of accounting unless management either intends to liquidate the Group or to cease operations, or has no realistic alternative but to do so.

Those charged with governance are responsible for overseeing the Group's financial reporting process.



Auditor's Responsibilities for the Audit of the Consolidated Financial Statements

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the consolidated financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue an auditor's report that includes our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with ISAs will always detect a material misstatement when it exists. Misstatements can arise from fraud or error and are considered material if, individually or in the aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of these consolidated financial statements.

As part of an audit in accordance with ISAs, we exercise professional judgment and maintain professional skepticism throughout the audit. We also:

- Identify and assess the risks of material misstatement of the consolidated financial statements, whether due to fraud or error, design and perform audit procedures responsive to those risks, and obtain audit evidence that is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion. The risk of not detecting a material misstatement resulting from fraud is higher than for one resulting from error, as fraud may involve collusion, forgery, intentional omissions, misrepresentations, or the override of internal control.
- Obtain an understanding of internal control relevant to the audit in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the Group's internal control.

- Evaluate the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates and related disclosures made by management.
- Conclude on the appropriateness of management's use of the going concern basis of accounting and, based on the audit evidence obtained, whether a material uncertainty exists related to events or conditions that may cast significant doubt on the Group's ability to continue as a going concern. If we conclude that a material uncertainty exists, we are required to draw attention in our auditor's report to the related disclosures in the consolidated financial statements or, if such disclosures are inadequate, to modify our opinion. Our conclusions are based on the audit evidence obtained up to the date of our auditor's report. However, future events or conditions may cause the Group to cease to continue as a going concern.
- Evaluate the overall presentation, structure and content of the consolidated financial statements, including the disclosures, and whether the consolidated financial statements represent the underlying transactions and events in a manner that achieves fair presentation.

We communicate with those charged with governance regarding, among other matters, the planned scope and timing of the audit and significant audit findings, including any significant deficiencies in internal control that we identify during our audit.

We also provide those charged with governance with a statement that we have complied with relevant ethical requirements regarding independence, and

to communicate with them all relationships and other matters that may reasonably be thought to bear on our independence, and where applicable, related safeguards.

From the matters communicated with those charged with governance, we determine those matters that were of most significance in the audit of the consolidated financial statements of the current period, and are therefore the key audit matters. We describe these matters in our auditor's report unless law or regulation precludes public disclosure about the matter or when, in extremely rare circumstances, we determine that a matter should not be communicated in our report because the adverse consequences of doing so would reasonably be expected to outweigh the public interest benefits of such communication.

Vladimir Biryukov

(ORNZ No. 21906100113),

Engagement partner,
Acting based on the power of attorney issued by the General Director on 6 July 2022 authorising to sign off the audit report on behalf of AO "Business Solutions and Technologies" (ORNZ No. 12006020384)

24 February 2023

Consolidated Financial Statements

Consolidated statement of comprehensive income for the year ended 31 December 2022

(in millions of Russian Rubles, except earnings per share)

	Notes	2022	2021
Revenue	5	277,644	230,473
Cost of sales	6	(185,650)	(157,073)
Gross profit		91,994	73,400
Selling, general and administrative expenses	7	(52,287)	(41,991)
Other operating income		1,295	873
Share of profit of associates		58	44
Operating profit		41,060	32,326
Interest income		328	131
Interest expense		(3,329)	(1,778)
Foreign exchange loss, net		(234)	(83)
Profit before tax		37,825	30,596
Income tax expense	9	(16,414)	(9,207)
Profit for the year		21,411	21,389

	Notes	2022	2021
Other comprehensive income			
<i>Items that may be reclassified subsequently to profit or loss:</i>			
Currency translation differences		84	(13)
Other comprehensive income/(loss) for the year		84	(13)
Total comprehensive income for the year		21,495	21,376
Earnings per share			
Weighted average number of ordinary shares outstanding	17	849,581,739	850,000,000
Earnings per share, basic and diluted (in Russian Rubles per share)		25.20	25.20

The accompanying notes on pages 108-145 form an integral part of these consolidated financial statements

Consolidated statement of financial position as at 31 December 2022

(in millions of Russian Rubles)

	Note	31 December 2022	31 December 2021
Assets			
Non-current assets			
Property, plant and equipment	10	19,692	18,142
Goodwill		179	198
Intangible assets	11	1,721	1,221
Capital advances	12	7,272	549
Right-of-use assets	13	11,598	9,636
Investments in associates		70	58
Total non-current assets		40,532	29,804
Current assets			
Inventories	14	41,020	40,566
Right-of-use assets	13	1,790	1,718
Receivables and other current assets	15	2,531	1,843
Prepayments		2,093	1,801
Value added tax receivable		1,476	418
Cash and cash equivalents	16	23,584	8,779
Total current assets		72,494	55,125
Total assets		113,026	84,929

The accompanying notes on pages 108-145 form an integral part of these consolidated financial statements

	Note	31 December 2022	31 December 2021
Equity and liabilities			
Equity			
Share capital	17	1	1
Additional paid-in capital	17	154	154
Retained earnings	17	29,241	7,830
Treasury shares	17	(207)	-
Currency translation reserve	17	78	(6)
Total equity		29,267	7,979
Non-current liabilities			
Loans and borrowings	19	4,352	-
Lease liabilities	20	4,615	3,765
Deferred tax liabilities	9	421	533
Total non-current liabilities		9,388	4,298
Current liabilities			
Loans and borrowings	19	17,576	21,523
Lease liabilities	20	7,997	6,971
Payables and other financial liabilities	21	34,476	34,463
Advances received		792	601
Income tax payable	9	6,005	5,087
Tax liabilities, other than income taxes		5,523	2,372
Accrued expenses	22	2,002	1,635
Total current liabilities		74,371	72,652
Total liabilities		83,759	76,950
Total equity and liabilities		113,026	84,929

Consolidated statement of cash flows for the year ended 31 December 2022

(in millions of Russian Rubles)

	Note	2022	2021
Cash flows from operating activities			
Profit before tax		37,825	30,596
<i>Adjustments for:</i>			
Depreciation and amortisation	10,11,13	13,138	11,829
Write-offs of merchandise inventories relating to shrinkage and write-down to net realisable value	6,14	2,730	2,036
Change in allowance for expected credit losses		19	8
Share of profit of associates		(58)	(44)
Interest income		(328)	(131)
Interest expense		3,329	1,778
Foreign exchange loss, net		234	83
Operating cash flows before changes in working capital		56,889	46,155
Increase in inventories		(3,363)	(15,624)
Increase in receivables and other financial assets		(747)	(978)
Increase in prepayments		(287)	(1,499)
(Increase)/Decrease in VAT receivable		(1,058)	97
Increase in payables and other financial liabilities		12	7,518
Increase in advances received		190	20
Increase in tax liabilities, other than income tax		3,158	302
Increase in accrued expenses		407	518
Net cash flows generated from operations		55,201	36,509

	Note	2022	2021
Interest paid		(3,154)	(1,907)
Interest received		302	131
Income tax paid		(15,567)	(9,396)
Net cash flows from operating activities		36,782	25,337
Cash flows from investing activities			
Purchase of property, plant and equipment		(11,210)	(5,706)
Purchase of intangible assets		(805)	(573)
Proceeds from sale of property, plant and equipment		90	60
Dividends received from associates		45	60
Net cash flows used in investing activities		(11,880)	(6,159)
Cash flows from financing activities			
Proceeds from loans and borrowings	19	30,260	25,500
Repayment of loans and borrowings	19	(30,150)	(19,686)
Lease payments		(9,903)	(9,197)
Acquisition of treasury shares		(207)	-
Dividends paid*		-	(33,446)
Net cash flows used in financing activities		(10,000)	(36,829)
Total cash from/(used in) operating, investing and financing activities		14,902	(17,651)
Effect of exchange rate fluctuations on cash and cash equivalents		(97)	55
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents		14,805	(17,596)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	16	8,779	26,375
Cash and cash equivalents at the end of the year	16	23,584	8,779

The accompanying notes on pages 108-145 form an integral part of these consolidated financial statements

* Non-cash transactions are disclosed in Note 17.



Consolidated statement of changes in equity for the year ended 31 December 2022

(in millions of Russian Rubles)

	Note	Share capital	Treasury shares	Additional paid-in capital	(Deficit) / Retained earnings	Currency translation reserve	Total (deficit)/ equity
At 1 January 2021		1	-	154	(3,771)	7	(3,609)
Profit for the year		-	-	-	21,389	-	21,389
Other comprehensive income for the year		-	-	-	-	(13)	(13)
Total comprehensive income for the year, net of tax		-	-	-	21,389	(13)	21,376
Dividends	17	-	-	-	(9,788)	-	(9,788)
At 31 December 2021		1	-	154	7,830	(6)	7,979
At 1 January 2022		1	-	154	7,830	(6)	7,979
Profit for the year		-	-	-	21,411	-	21,411
Other comprehensive loss for the year		-	-	-	-	84	84
Total comprehensive income for the year, net of tax		-	-	-	21,411	84	21,495
Dividends	17	-	-	-	(5,800)	-	(5,800)
Cancelation of dividends	17	-	-	-	5,800	-	5,800
Acquisition of treasury shares	17	-	(207)	-	-	-	(207)
At 31 December 2022		1	(207)	154	29,241	78	29,267

The accompanying notes on pages 108-145 form an integral part of these consolidated financial statements

Notes to the consolidated financial statements

(in millions of Russian Rubles)

1. General information

Fix Price Group Ltd (earlier, prior to November 2020, Meridan Management Ltd) was incorporated in May 2008 in accordance with the Business Companies Act of the British Virgin Islands. On 11 May 2022 the Company has changed its jurisdiction of incorporation from the British Virgin Islands to the Republic of Cyprus with its registered address at 155 Archiepiskopou Makariou III, Proteas House, 3026, Limassol, Cyprus. With effect from 11 May 2022, the name of the Company has changed from Fix Price Group Ltd to Fix Price Group PLC (the “Company”).

Fix Price Group PLC together with its subsidiaries (the “Group”) is one of the leading variety value retailers globally and the largest variety value retailer in Russia operating under the trade mark “Fix Price”. The Group’s retail operations are conducted through a chain of convenience stores, located in the Russian Federation, Belarus, Kazakhstan and Uzbekistan. The Group is also engaged in wholesale operations by servicing a number of franchisees that operate in distant regions of the Russian Federation, as well as in a number of international geographies.

On 10 March 2021 the Group completed an initial public offering of global depositary receipts representing ordinary shares of Fix Price Group PLC on the London Stock Exchange and Moscow Exchange.

Fix Price Group PLC is the holding entity of the Group and there is no consolidation that takes place above the level of this Company.

As at 31 December 2022 and 31 December 2021 the Group had neither an ultimate controlling party nor an ultimate controlling beneficiary owner.

The ownership interest of the Group and the proportion of its voting power in its major operating subsidiaries was as follows, as at each period end:

Company name	Country of incorporation	Principal activity	Ownership interest 31 December 2022	Ownership interest 31 December 2021
Kolmaz Holdings Ltd ¹	Cyprus	Intermediate holding company	-*	100%
Best Price LLC	Russia	Retail and wholesale operations	100%	100%
Best Price Export LLC	Russia	Wholesale operations	100%	100%
Best Price Kazakhstan TOO	Kazakhstan	Retail operations	100%	100%
Fix Price Zapad LLC	Belarus	Retail operations	100%	100%
FIXPRICEASIA LLC	Uzbekistan	Retail operations	100%	100%

These consolidated financial statements were authorised for issue by management of the Company on behalf of the Board of Directors of the Company on 24 February 2023.

* On 27 September 2022, Kolmaz Holdings Ltd merged with the parent entity Fix Price Group PLC. The merger had no impact on these consolidated financial statements



2. Basis of preparation and summary of significant accounting policies

Basis of preparation

(a) Statement of compliance

The consolidated financial statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (thereafter “IFRS”) as issued by the International Accounting Standards Board (thereafter “IASB”).

(b) Historical cost basis

The consolidated financial statements have been prepared on a historical cost basis, except for the revaluation of certain financial assets and financial liabilities at fair value through profit or loss. The accounting policies applied by the Group are set out below and have been applied consistently throughout the consolidated financial statements, except for the adoption of the new standards and interpretations, the adoption of IFRS 8 “Operating Segments” as discussed below.

Going concern

As a variety value retailer, the Group is well placed to withstand volatility within the economic environment. After making thorough analysis, including preparing cash flow forecasts for at least 12 months from the reporting date of these consolidated financial statements, the management has a reasonable expectation that the Group has adequate resources to continue its operations in the foreseeable future.

The restrictive measures imposed by US, UK, EU and other countries’ foreign officials, which were further intensified since February 2022, as well as

Covid-19 pandemic have not had a material adverse impact on this assessment, with the Group’s stores remaining open and able to continue to trade profitably.

Thus, the management of the Group continues to adopt the going concern basis of accounting in preparing these consolidated financial statements.

Basis of consolidation

(a) Subsidiaries

The consolidated financial statements incorporate the financial statements of the Company and entities controlled by the Company. The Group controls an entity where the Group is exposed to, or has right to, variable returns from its involvement with the entity and has the ability to affect those returns through its power to direct the activities of the entity. Subsidiaries are fully consolidated from the date on which control is transferred to the Group, and deconsolidated from the date that control ceases. Inter-company transactions, balances and unrealised gain and losses on transactions between group companies are eliminated. Accounting policies of subsidiaries have been changed where necessary to ensure consistency with the policies adopted by the Group.

(b) Associates

Associates are all entities over which the Group has significant influence but not control or joint control. This is generally the case where the group holds between 20% and 50% of the voting rights.

Investments in associates are accounted for using the equity method of accounting, after initially being recognised at cost. Changes resulting from the profit or loss generated by the associate are reported in share of profits of associates. Unrealised gains on transactions between

the Group and its associates are eliminated to the extent of the Group’s interest in the associates. Unrealised losses are also eliminated unless the transaction provides evidence of an impairment of the asset transferred. Accounting policies of associates have been changed where necessary to ensure consistency with the policies adopted by the Group.

(c) Equity method

Under the equity method of accounting, the investments are initially recognised at cost and adjusted thereafter to recognise the Group’s share of the post-acquisition profits or losses of the investee in profit or loss.

Business combinations

The acquisition method of accounting is used to account for all business combinations, except for business combinations under common control. The consideration transferred for the acquisition of a subsidiary comprises the: (i) fair values of the assets transferred, (ii) liabilities incurred to the former owners of the acquired business, (iii) equity interests issued by the Group. Acquisition-related costs are expensed as incurred.

The book-value method of accounting is used for business combinations under common control. The method measures assets and liabilities received in the combination at their existing book values.

Goodwill is measured as the excess of the consideration transferred, the amount of any non-controlling interests in the acquired entity and the acquisition fair value of the acquirer’s previously held equity interest in the acquiree (if any) over the net of the acquisition-date amounts of the identifiable assets acquired and the liabilities assumed. If, after reassessment, the net acquisition-date value of identifiable assets acquired exceeds the sum of the consideration transferred, the amount of any

non-controlling interests in the acquiree and the fair value of the acquirer's previously held interest in the acquiree (if any), the excess is recognised in profit or loss as a bargain purchase gain. Goodwill tested annually for impairment, or more frequently if events or changes in circumstances indicate that the asset might be impaired.

Segment information

Operating segments are identified based on the internal reporting of the financial information to the Chief Operating Decision Maker (hereinafter, "CODM").

The Group operates retail stores in several geographies. The Group's CODM reviews the Group's performance primarily on a store-by-store basis. The Group has assessed the economic characteristics of individual stores in various geographies and determined that the stores have similar business operations, similar products, similar classes of customer and a centralised distribution network. Therefore, the Group believes that it has only one reportable segment under IFRS 8.

The customer base of the Group is diversified, therefore transactions with a single external customer do not exceed 10% of the Group's revenue.

Foreign currency translation

(a) Functional and presentation currency

The functional currencies of the Company and its subsidiaries are as follows:

Company name	Functional currency
Fix Price Group PLC	Russian Rouble ("RUB")
Kolmaz Holdings Ltd	Russian Rouble ("RUB")
Best Price LLC	Russian Rouble ("RUB")
Best Price Export LLC	Russian Rouble ("RUB")
Best Price Kazakhstan TOO	Kazakhstan tenge ("KZT")
Fix Price Zapad LLC	Belarussian Rouble ("BYN")
FIXPRICEASIA LLC	Uzbekistan sum ("UZS")

The presentation currency of the Group is Russian Rubles ("RUB"). All values are rounded to the nearest million RUB, except where otherwise indicated.

(b) Transactions and balances

Foreign currency transactions are translated into the functional currency using the exchange rates at the dates of the transactions. Foreign exchange gains and losses resulting from the settlement of foreign currency transactions and from the translation

at the year-end exchange rates of monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies are recognised in the statement of profit or loss and other comprehensive income ("OCI") on a net basis. Non-monetary items that are measured at fair value in a foreign currency are translated using the exchange rates at the date when the fair value was determined.

(c) Group companies

The results and financial position of foreign operations that have a functional currency different from the presentation currency are translated into the presentation currency as follows:

- Assets and liabilities for each statement of financial position presented are translated at the closing rate at the date of that balance sheet
- Income and expenses for each statement of comprehensive income are translated at average exchange rates
- All resulting exchange differences are recognised in other comprehensive income.

- Goodwill and fair value adjustments arising on the acquisition of a foreign operation are treated as assets and liabilities of the foreign operation and translated at the closing rate.

The following exchange rates were used for translation of the financial statements of Best Price Kazakhstan TOO, Fix Price Zapad LLC and FIXPRICEASIA LLC from their functional currencies to the presentation currency:

Currency	Closing rate on 31 December		Average rate for the year	
	2022	2021	2022	2021
KZT	0.1526	0.1690	0.1486	0.1726
BYN	25.7044	29.1458	25.9463	29.0198
UZS	0.0063	0.0069	0.0062	0.0069

Revenue recognition

The revenue is recognised by the Group in such a way to depict the transfer of promised goods or services to customers in an amount that reflects the consideration to which the Group expects to be entitled in exchange for those goods or services. A five-step recognition model is applied: (1) identify the contract(s) with the customer; (2) identify the separate performance obligations in the contract; (3) determine the transaction price; (4) allocate the transaction price to separate performance obligations; and (5) recognise revenue when (or as) each performance obligation is satisfied.

(a) Retail revenue

Store retail revenue is recognised at the initial point of sale of goods to customers, when the control over the goods have been transferred to the buyer.

(b) Customer loyalty programme

The Group has a customer loyalty programme which allows customers to earn bonus points for each purchase made, which can be used to obtain discounts on subsequent purchases. Such bonus points entitle customers to obtain a discount that they would not be able to obtain without preliminary purchases of goods (i.e. material right). Thus, the promised discount represents a separate performance obligation. Deferred revenue with respect to bonus points is recognised upon the initial sale. Revenue from the loyalty programme is recognised upon the exchange of bonus points by customers. Revenue from bonus points that are not expected to be exchanged is recognised in proportion to the pattern of rights exercised by the customer.

(c) Wholesale revenue

Wholesale revenue includes: (1) Sales of goods to franchisees, which is recognised at the moment of transfer of goods to franchisees at the warehouse; (2) Revenue, stemming from franchise agreements, such as sales-based royalties. Revenue from sales-based royalties is earned when a franchisee sells goods in its retail stores and is recognised as and when those sales occur.

Selling, general and administrative expenses

Selling, general and administrative expenses include all running costs of the business, except those relating to inventory, tax, interest, foreign exchange gain or loss, share of profit or loss in associates and other comprehensive income. Warehouse costs are included in this line item.

Property, plant and equipment

Property, plant and equipment is carried at historical cost less accumulated depreciation and accumulated impairment losses. Historical cost includes all expenditures directly attributable to the acquisition of the items. Unless significant or incurred as part of a refit programme, subsequent expenditure will normally be treated as repairs or maintenance and expensed to the consolidated statement of comprehensive income as incurred.

Subsequent costs are included in the asset's carrying amount or recognised as a separate asset, as appropriate, only when it is probable that future economic benefits associated with the item will flow to the Group and the cost of the item can be measured reliably. The carrying amount of any component accounted for as a separate asset is derecognised when replaced. Gains and losses on disposals are determined by comparing proceeds with carrying amount and are included in the profit or loss.

Leasehold improvements are capitalised when it is probable that future economic benefits associated with the improvements will flow to the Group and the cost can be measured reliably. Capitalised leasehold improvements are depreciated over their useful life.

Depreciation is calculated using the straight-line method to allocate the cost of the assets, net of their residual values, over their estimated useful lives as follows:

	Useful lives in years
Buildings	50
Leasehold improvements	10
Equipment and other assets	2-20

Freehold land is not depreciated.

Residual values and useful lives are reviewed annually and adjusted prospectively, if appropriate.

Intangible assets

Intangible assets acquired separately, including computer software, are stated at historical cost, comprising expenditures that is directly attributable to the acquisition of the items. Following initial recognition, assets are carried at cost less accumulated amortisation and accumulated impairment losses. Amortisation begins when an asset is available for use and is calculated on a straight line basis to allocate the cost of the asset over its estimated useful life ranging from 2 to 10 years.

Impairment of property, plant and equipment and intangible assets excluding goodwill

The Group assesses at each reporting date whether there is any indication that an asset may be impaired. If any such indication exists, the Group estimates the asset's recoverable amount. An asset's recoverable amount is the higher of an asset's or CGU' fair value less costs to sell and its value in use. Where the carrying amount of an asset or CGU exceeds its recoverable amount, the asset is considered impaired and is written down to its recoverable amount.

In assessing value in use, the estimated future cash flows are discounted to their present value using a pre-tax discount rate that reflects current market assessments of the time value of money and the risks specific to the asset or CGU.

For the purposes of assessing impairment, assets are grouped at the lowest levels for which there are separately identifiable cash flows.

A previously recognised impairment loss is reversed only if there has been a change in the assumptions used to determine the asset's recoverable amount since the last

impairment loss was recognised. The reversal is limited so that the carrying amount of the asset does not exceed its recoverable amount, nor exceed the carrying amount that would have been determined, net of depreciation, had no impairment loss been recognised for the asset in prior years.

Impairment losses of continuing operations are recognised in the consolidated statement of comprehensive income in those expense categories consistent with the function of the impaired asset.

Inventories

Inventories are valued at the lower of cost and net realisable value, after making due allowance for shrinkage, obsolete and slow moving items. Net realisable value represents the estimated selling price less all estimated costs of completion and costs to be incurred in marketing, selling and distribution. The costs of purchase of inventories comprise the purchase price, import duties and other taxes (other than those subsequently recoverable by the entity from the taxing authorities), and transport, handling and other costs directly attributable to the acquisition of inventories. Supplier bonuses and volume discounts that do not represent reimbursement of specific, incremental and identifiable costs incurred to promote a supplier's goods are also included in cost of inventories (as a reduction of it). Cost of inventory is determined on the weighted average basis.

Taxation

(a) Current income tax

Current income tax assets and liabilities are measured at the amount expected to be recovered from or paid to the taxation authorities. The tax rates and tax regulations used to compute the amount are those that

are enacted or substantively enacted, at the reporting date, in the countries where the Group operates and generates taxable income. Tax is recognised in profit or loss of the consolidated statement of comprehensive income as the Group does not have taxes related to items recognised in other comprehensive income or directly in equity.

(b) Deferred tax

Deferred tax is provided on tax loss carry forwards and temporary differences between the tax bases of assets and liabilities and their carrying amounts for financial reporting purposes at the reporting date. Deferred tax liabilities are recognised for all taxable temporary differences, except:

- When the deferred tax liability arises from the initial recognition of goodwill or an asset or liability in a transaction that is not a business combination and, at the time of the transaction, affects neither the accounting profit nor taxable profit or loss.
- In respect of taxable temporary differences associated with investments in subsidiaries, associates and interests in joint ventures, when the timing of the reversal of the temporary differences can be controlled and it is probable that the temporary differences will not reverse in the foreseeable future.

Deferred tax assets are recognised for all deductible temporary differences, carry forward of unused tax credits and unused tax losses, to the extent that it is probable that taxable profit will be available against which the deductible temporary differences, and the carry forward of unused tax credits and unused tax losses can be utilised, except:

- When the deferred tax asset relating to the deductible temporary difference arises from the initial recognition of an asset or liability in a transaction that is not a business combination and, at the time of the transaction, affects neither the accounting profit nor taxable profit or loss.
- In respect of deductible temporary differences associated with investments in subsidiaries, associates

and interests in joint ventures, deferred tax assets are recognised only to the extent that it is probable that the temporary differences will reverse in the foreseeable future and taxable profit will be available against which the temporary differences can be utilised.

The carrying amount of deferred tax assets is reviewed at each reporting date and reduced to the extent that it is no longer probable that sufficient taxable profit will be available to allow all or part of the deferred tax asset to be utilised. Unrecognised deferred tax assets are reassessed at each reporting date and are recognised to the extent that it has become probable that future taxable profits will allow the deferred tax asset to be recovered.

Deferred tax assets and liabilities are measured at the tax rates that are expected to apply in the year when the asset is realised or the liability is settled, based on tax rates (and tax laws) that have been enacted or substantively enacted at the reporting date.

Deferred tax assets and liabilities are offset when there is a legally enforceable right to set off current tax assets against current tax liabilities and when they relate to income taxes levied by the same taxation authority and the Group intends to settle its current tax assets and liabilities on a net basis.

Financial assets

Financial assets and financial liabilities are recognised in the Group's consolidated statement of financial position when the Group becomes a party to the contractual provisions of the instrument.

Financial assets and financial liabilities are initially measured at fair value. Transaction costs that are directly attributable to the acquisition or issue of financial assets and financial liabilities (other than financial assets and financial liabilities at fair value through profit or loss) are added

to or deducted from the fair value of the financial assets or financial liabilities, as appropriate, on initial recognition. Transaction costs directly attributable to the acquisition of financial assets or financial liabilities at fair value through profit or loss are recognised immediately in profit or loss of the consolidated statement of comprehensive income.

(a) Classification

The Group classifies its financial assets in the following specified categories: (i) those to be measured subsequently at fair value (either through OCI, or through profit or loss); and (ii) those to be measured at amortised cost. The classification depends on the Group's business model for managing the financial assets and the contractual terms of the cash flows. For assets measured at fair value, gains and losses will either be recorded in profit or loss or OCI.

(b) Recognition and derecognition

Regular way purchases and sales of financial assets are recognised on trade date, being the date on which the group commits to purchase or sell the asset. Financial assets are derecognised when the rights to receive cash flows from the financial assets have expired or have been transferred and the Group has transferred substantially all the risks and rewards of ownership.

(c) Measurement

At initial recognition, the Group measures a financial asset at its fair value plus, in the case of a financial asset not at fair value through profit or loss (FVPL), transaction costs that are directly attributable to the acquisition of the financial asset. Transaction costs of financial assets carried at FVPL are expensed in profit or loss. Financial assets with embedded derivatives are considered in their entirety when determining whether their cash flows are solely payment of principal and interest.

Debt instruments

Subsequent measurement of debt instruments depends on the Group's business model for managing the asset and the cash flow characteristics of the asset. The major part of the Group's debt instruments is presented by trade accounts and are measured at amortised cost applying the effective interest rate as these instruments are held for collection of contractual cash flows where those cash flows represent solely payments of principal and interest. Interest income from these financial assets is included in interest income using the effective interest rate method. Any gain or loss arising on derecognition is recognised directly in profit or loss and presented in other gains/ (losses).

Cash and cash equivalents

Cash and cash equivalents comprise cash balances, cash deposits and highly liquid investments with original maturities, from the date of acquisition, of three months or less, that are readily convertible to known amounts of cash and are subject to an insignificant risk of changes in value.

(d) Impairment of financial assets

The Group recognises a loss allowance for expected credit losses on financial assets that are measured at amortised cost (represented by cash and cash equivalents, trade and other receivables). The amount of expected credit losses (ECL) is updated at each reporting date to reflect changes in credit risk since initial recognition of the respective financial instrument.

The Group recognises lifetime ECL for trade receivables. The expected credit losses on these financial assets are estimated based on the Group's historical credit loss experience, adjusted for factors that are specific to the debtors, general economic conditions and an assessment of both the current as well as the forecast direction of conditions at the reporting

date, including time value of money where appropriate. For all other financial instruments, the Group recognises lifetime ECL when there has been a significant increase in credit risk since initial recognition.

In assessing whether the credit risk on a financial instrument has increased significantly since initial recognition, the Group compares the risk of a default occurring on the financial instrument at the reporting date with the risk of a default occurring on the financial instrument at the date of initial recognition. In making this assessment, the Group considers both quantitative and qualitative information that is reasonable and supportable, including historical experience and forward-looking information that is available without undue cost or effort. Forward-looking information considered includes the future prospects of the industries in which the Group's debtors operate, obtained from economic expert reports, financial analysts, governmental bodies, relevant think-tanks and other similar organisations, as well as consideration of various external sources of actual and forecast economic information that relate to the Group's core operations.

The Group assumes that the credit risk on a financial instrument has not increased significantly since initial recognition if the financial instrument is determined to have low credit risk at the reporting date. A financial instrument is determined to have low credit risk if: (i) the financial instrument has a low risk of default; (ii) the debtor has a strong capacity to meet its contractual cash flow obligations in the near term; and (iii) adverse changes in economic and business conditions in the longer term may, but will not necessarily, reduce the ability of the borrower to fulfil its contractual cash flow obligations. The Group regularly monitors the effectiveness of the criteria used to identify whether there has been a significant increase in credit risk and revises them as appropriate to ensure that the criteria are capable of identifying significant increase in credit risk before the amount becomes past due. The carrying value of the financial asset is reduced by the impairment loss

through the use of allowance account. Subsequent recoveries of amounts previously written off are credited against the allowance account. Changes in the carrying amount of the allowance account are recognised in profit or loss.

Financial liabilities

(a) Classification as debt or equity

Debt and equity instruments issued by the Group's entities are classified as either financial liabilities or as equity in accordance with the substance of the contractual arrangements and the definitions of a financial liability and an equity instrument.

(b) Equity instrument

An equity instrument is any contract that evidences a residual interest in the assets of an entity after deducting all of its liabilities. Equity instruments issued by the Group are recognised as the proceeds received, net of direct issue costs. Repurchase of the Group's own equity instruments is recognised and deducted directly in equity. No gain or loss is recognised in profit or loss on the purchase, sale, issue or cancellation of the Group's own equity instruments.

(c) Measurement of the financial liabilities

All financial liabilities are measured subsequently at amortised cost using the effective interest method or at FVPL. Financial liabilities are classified as at FVPL when the financial liability is (i) a contingent consideration of an acquirer in a business combination, (ii) held for trading or (iii) designated as at FVPL. Otherwise, financial liabilities are measured subsequently at amortised cost using the effective interest method. With regard to the measurement of financial liabilities designated as at fair value through profit or loss, IFRS 9 requires that the amount of change in the fair value of a financial liability that is attributable

to changes in the credit risk of that liability is presented in other comprehensive income, unless the recognition of such changes in other comprehensive income would create or enlarge an accounting mismatch in profit or loss. Changes in fair value attributable to a financial liability's credit risk are not subsequently reclassified to profit or loss.

(d) Derecognition of financial liabilities

The Group derecognises financial liabilities when, and only when, the Group's obligations are discharged, cancelled or they expire. The difference between the carrying amount of the financial liability derecognised and the consideration paid and payable is recognised in profit and loss.

Effective interest method

The effective interest method is a method of calculating the amortised cost of a financial instrument and of allocating interest income or expense over the relevant period. The effective interest rate is the rate that exactly discounts estimated future cash receipts or payments (including all fees and amounts paid or received that form an integral part of the effective interest rate, transaction costs and other premiums or discounts) through the expected life of the financial instrument, or, where appropriate, a shorter period, to the net carrying amount on initial recognition.

Fair value of financial instruments

Fair value of financial instruments which are traded in the active market is estimated at each reporting date on the basis of market quotations or dealer quotes without any deduction for transaction costs. For financial instruments which are not traded in the active market, fair value of the instrument is estimated using valuation

techniques that include use of data on market transactions; data on current fair value of other similar instruments; discounted cash flow analyses or other valuation techniques.

The Group uses the following hierarchy to determine and disclose methods of fair value measurement of financial instruments: (i) Level 1: quoted prices for identical assets and liabilities determined in active markets (unadjusted); (ii) Level 2: techniques where all used inputs that significantly affect the fair value are observable directly or indirectly; (iii) Level 3: techniques where used inputs that significantly affect the fair value are not based on observable market data.

Derivative financial instruments

The Group uses derivative financial instruments (forward currency contracts) to reduce its foreign currency exposure. Derivative financial instruments are recognised at fair value. The fair value is derived using updated bank quotations. The Group does not use hedge accounting for these derivatives. As a result, such derivative financial instruments are treated as financial assets and liabilities at fair value through profit or loss. Gains and losses recognised for the changes in fair value of forward contracts are included in the foreign exchange (loss)/gain line item in the consolidated statement of comprehensive income.

Borrowing costs

General and specific borrowing costs that are directly attributable to the acquisition, construction or production of a qualifying asset are capitalised during the period of time that is required to complete and prepare the asset for its intended use or sale. Qualifying assets are assets that necessarily take a substantial period of time to get ready for their intended use or sale.

Investment income earned on the temporary investment of specific borrowings pending their expenditure on qualifying assets is deducted from the borrowing costs eligible for capitalisation. All other borrowing costs are recognised in profit or loss in the period in which they are incurred.

Value added tax

The Russian tax legislation permits settlement of value added tax ("VAT") on a net basis. VAT is payable upon invoicing and delivery of goods, performing work or rendering services, as well as upon collection of prepayments from customers. VAT on purchases, even if they have not been settled at the reporting date, is deducted from the amount of VAT payable. Where allowance has been made for impairment of receivables, impairment loss is recorded for the gross amount of the debtor, including VAT.

Equity

Equity comprises the following: (i) share capital represents the nominal value of ordinary shares; (ii) additional paid-in capital represents contributions to the property of the Group in cash or other assets made by shareholders; (iii) retained earnings / (deficit) represents retained profits, (iv) treasury shares.

(a) Dividends

Dividends and the related taxes are recognised as a liability and deducted from equity when they are declared before or on the reporting date. Dividends are disclosed in the consolidated financial statements when they are proposed before the reporting date or proposed or declared after the reporting date but before the consolidated financial statements are authorised for issue.

(b) Earnings per share basic and diluted

Basic earnings per share is calculated by dividing: (i) the profit attributable to owners of the company, excluding any costs of servicing equity other than ordinary shares by (ii) the weighted average number of ordinary shares outstanding during the financial year, adjusted for bonus elements in ordinary shares issued during the year and excluding treasury shares.

Diluted earnings per share adjusts the figures used in the determination of basic earnings per share to take into account: (i) the after-income tax effect of interest and other financing costs associated with dilutive potential ordinary shares, and (ii) the weighted average number of additional ordinary shares that would have been outstanding assuming the conversion of all dilutive potential ordinary shares.

(c) Treasury shares

If the Group reacquires its own equity instruments, those instruments are deducted from equity at cost, being the consideration paid to reacquire the shares. No gain or loss is recognised in the statement of comprehensive income on the purchase, sale, issue or cancellation of the Group's own equity instruments. Such treasury shares may be acquired and held by the Company or by the subsidiaries of the Company. Any difference between the carrying amount and the consideration, if reissued, is recognised in additional paid-in capital. Voting rights related to treasury shares are nullified for the Group and no dividends are allocated.

Share-based payments

Equity-settled share-based payments to employees providing similar services are measured at the fair value of the equity instruments at the grant date. All share-based remuneration is ultimately recognised as an expense

in profit or loss with a corresponding credit to retained earnings. If vesting periods or other vesting conditions apply, the expense is allocated over the vesting period.

For cash-settled share-based payments, a liability is recognised for the goods or services acquired, measured initially at the fair value of the liability. At each reporting date until the liability is settled, and at the date of settlement, the fair value of the liability is re-measured, with any changes in fair value recognised in profit or loss for the year.

State pension plan

The Group's companies contribute to the state pension, medical and social insurance funds on behalf of all its current employees. Any related expenses are recognised in profit or loss of the consolidated statement of comprehensive income as incurred.

Provisions

Provisions are recognised when the Group has a present legal or constructive obligation as a result of past events, it is probable that an outflow of resources will be required to settle the obligation, and the amount can be reliably estimated. Provisions are not recognised for future operating losses.

Provisions are measured at the present value of management's best estimate of the expenditure required to settle the present obligation at the end of the reporting period. The discount rate used to determine the present value is a pre-tax rate that reflects current market assessments of the time value of money and the risks specific to the liability.

Leases

(a) Assessment

The Group assesses whether a contract is or contains a lease at inception of the contract. The Group recognises a right-of-use asset and a corresponding lease liability with respect to all lease arrangements in which it is the lessee, except for leases of low value assets (such as small items of furniture and equipment). For these leases, the Group recognises the lease payments on a straight-line basis over the term of the lease unless another systematic basis is more representative of the time pattern in which economic benefits from the leased assets are consumed.

Variable rents that do not depend on an index or rate are not included in the measurement of the lease liability and the right-of-use asset. The related payments are recognised as an expense in the period in which the event or condition that triggers those payments occurs and are included in the line “Selling, general and administrative expenses” as profit or loss.

As a practical expedient, IFRS 16 permits a lessee not to separate non-lease components, and instead account for any lease and associated non-lease components as a single arrangement. The Group has used this practical expedient.

(b) Lease liability

The lease liability is initially measured at the present value of the lease payments that are not paid at the commencement date, discounted using the incremental borrowing rate of the Group. Lease payments included in the measurement of the lease liability comprise: (i) fixed lease payments less any lease incentives receivable; (ii) variable lease payments that depend on an index or rate, initially measured using the index or rate at the commencement date; (iii) the amount expected to be

payable by the lessee under residual value guarantees; (iv) the exercise price of purchase options, if the lessee is reasonably certain to exercise the options; and (v) payments of penalties for terminating the lease, if the lease term reflects the exercise of an option to terminate the lease.

The lease liability is subsequently measured by increasing the carrying amount to reflect interest on the lease liability and by reducing the carrying amount to reflect the lease payments made.

The Group re-measures the lease liability (and makes a corresponding adjustment to the related right-of-use asset) whenever: (i) the lease term has changed or there is a significant event or change in circumstances resulting in a change in the assessment of exercise of a purchase option, in which case the lease liability is re-measured by discounting the revised lease payments using a revised discount rate (ii) the lease payments change due to changes in an index or rate or a change in expected payment under a guaranteed residual value, in which cases the lease liability is re-measured by discounting the revised lease payments using an unchanged discount rate (unless the lease payments change is due to a change in a floating interest rate, in which case a revised discount rate is used) (iii) a lease contract is modified and the lease modification is not accounted for as a separate lease, in which case the lease liability is re-measured based on the lease term of the modified lease by discounting the revised lease payments using a revised discount rate at the effective date of the modification.

(c) Right-of-use asset

The right-of-use assets comprise the initial measurement of the corresponding lease liability, lease payments made at or before the commencement day, less any lease incentives received and any initial direct costs. They are subsequently measured at cost less accumulated depreciation and impairment losses.

Whenever the Group incurs an obligation for costs to dismantle and remove a leased asset, restore the site on which it is located or restore the underlying asset to the condition required by the terms and conditions of the lease, a provision is recognised and measured under IAS 37. To the extent that the costs relate to a right-of-use asset, the costs are included in the related right-of-use asset, unless those costs are incurred to produce inventories.

Right-of-use assets are depreciated over the shorter period of lease term and useful life of the underlying asset. If a lessee transfers ownership of the underlying asset or the cost of the right-of-use asset reflects that the Group expects to exercise a purchase option, the related right-of-use asset is depreciated over the useful life of the underlying asset. The depreciation starts at the commencement date of the lease.

The Group applies IAS 36 to determine whether a right-of-use asset is impaired and accounts for any identified impairment loss.

(d) Presentation

In the consolidated statement of financial position the Group presents lease liability and right-of-use assets separately within liabilities and assets, respectively. In the consolidated statement of cash-flows, the Group presents cash outflows for repayment of interest accrued on lease liabilities within the “Interest paid” line of cash flows from operating activities, and cash outflows for the repayment of principal within the “Lease payments” line of cash flows from financing activities.

3. Critical judgements and key sources of estimation uncertainty

In application of the accounting policies adopted by the Group, the management is required to make certain judgements, estimates and assumptions. Those judgements, estimates and assumptions are continually evaluated and are based on management's experience and other factors including expectations of future events that are believed to be reasonable when the financial information was prepared. Existing circumstances and assumptions about the future developments, however, may change due to circumstances beyond the control of the Group. Such changes are reflected in the assumptions when they occur.

Critical accounting judgements

The following are the critical judgements that the management has made in the process of applying the Group's accounting policies and that have the most significant effect on the amounts recognised in financial statements.

Lease term of contracts

In determining the lease term the Group considers various factors, including but not limited to the extension options that are reasonably certain to be executed and termination options that are reasonably certain

not to be executed. When considering those factors, management takes into account, amongst other things, the Group's investment strategy, relevant investment decisions, the residual useful life of the related major leasehold improvements and costs directly or indirectly relating to the extension or termination of the lease.

Sources of estimation uncertainty

The key sources of estimation uncertainty at the reporting period that may have a significant risk of causing a material adjustment to the carrying amounts of assets and liabilities within the next financial year, are discussed below:

(a) Useful lives of items of property, plant and equipment

The Group's property, plant and equipment are depreciated using the straight-line method over their estimated useful lives, which are determined based on the Group's management business plans and operational estimates related to those assets. The Group assesses the remaining useful lives of items of property, plant and equipment at least at each financial year-end, and if expectations differ from previous estimates, the changes are accounted for as a change in an accounting estimate in accordance with IAS 8 Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors.

(b) Inventories of goods for resale allowance

The Group provides for estimated inventory shrinkage on the basis of historical shrinkage as a percentage of cost of sales. This allowance is adjusted at the end of each reporting period to reflect the historical trend of the actual physical inventory count results (Note 6, 14).

(c) Tax legislation

The Group operates in various jurisdictions, including the Russian Federation, Republic of Kazakhstan, Republic of Belarus, Republic of Uzbekistan, the Republic of Cyprus and the British Virgin Islands. The tax, currency and customs legislation of those jurisdictions is subject to varying interpretations and tax authorities may challenge interpretations of tax legislation taken by the Group. At each reporting date the Group performs an assessment of its uncertain tax positions. Due to inherent uncertainty associated with such assessment, there is a possibility that the final outcome may vary. Income tax provisions accrued by the Group are disclosed in Note 9. The Group's contingent liabilities with regards to taxation are disclosed in Note 23.

4. New and revised international financial reporting standards

Adoption of New Standards and Interpretations

In the year ended 31 December 2022, the Group has adopted the following new and amended standards and interpretations issued by the IASB and the International Financial Reporting Interpretations Committee ("IFRIC") of the IASB in the consolidated financial statements:

(a) Onerous Contracts – Costs of Fulfilling a Contract – Amendments to IAS 37

The amendments specify that when assessing whether a contract is onerous or loss-making, an entity needs to include costs that relate directly to a contract to provide goods or services include both incremental costs and an allocation of costs directly related to a contract activities General and administrative costs do not relate directly to a contract and are excluded unless they are explicitly chargeable to the counterparty under the contract.

(b) Reference to the Conceptual Framework – Amendments to IFRS

The amendments add an exception to the recognition principle of IFRS 3 Business Combinations to avoid the issue of potential 'day 2' gains or losses arising for liabilities and contingent liabilities that would be within the scope of IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets or IFRIC 21 Levies, if incurred separately. The exception requires entities to apply the criteria in IAS 37 or IFRIC

21, respectively, instead of the Conceptual Framework, to determine whether a present obligation exists at the acquisition date. The amendments also add a new paragraph to IFRS 3 to clarify that contingent assets do not qualify for recognition at the acquisition date.

(c) Property, Plant and Equipment: Proceeds before Intended Use – Amendments to IAS 16

The amendment prohibits entities from deducting from the cost of an item of property, plant and equipment, any proceeds of the sale of items produced while bringing that asset to the location and condition necessary for it to be capable of operating in the manner intended by management

(d) IFRS 9 Financial Instruments – Fees in the '10 per cent' test for derecognition of financial liabilities

The amendment clarifies the fees that an entity includes when assessing whether the terms of a new or modified financial liability are substantially different from the terms of the original financial liability. These fees include only those paid or received between the borrower and the lender, including fees paid or received by either the borrower or lender on the other's behalf.

(e) IFRS 16 – Leasehold improvements

The amendment removes the illustration of the reimbursement of leasehold improvements.

The amendments are effective for annual periods beginning on or after 1 January 2022. These amendments had no impact on the consolidated financial statements of the Group.

New and revised IFRS Standards in issue but not yet effective

At the date of authorisation of these consolidated financial statements, the Group has not applied the following new and revised IFRS Standards that have been issued but are not yet effective:

- IFRS 17 (including Amendments) Insurance Contracts;
- IFRS 10 and IAS 28 (amendments) Sale or Contribution of Assets between an Investor and its Associate or Joint Venture;
- Amendments to IAS 1 Classification of Liabilities as Current or Non-current;
- Amendments to IAS 1 and IFRS Practice Statement 2 Disclosure of accounting policies;
- Amendments to IAS 8 Definition of accounting estimates;
- Amendments to IAS 12 Deferred Tax related to Assets and Liabilities arising from a Single Transaction.
- Amendments to IAS 1 Non-current Liabilities with Covenants
- Amendments to IFRS 16 Lease Liability in a Sale and Leaseback

The adoption of the new and revised IFRS Standards listed above is not expected to have a material impact on the financial position and financial performance of the Group in future periods.



5. Revenue

Revenue for the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021 consisted of the following:

	2022	2021
Retail revenue	246,212	203,328
Wholesale revenue	31,432	27,145
	277,644	230,473

During the year ended 31 December 2022, the share of the Group's revenue originated from operations in Russia accounted for 94% of the total Group's revenue. During the year ended 31 December 2021, the share of the Group's revenue originated from operations in Russia accounted for 93% of the total Group's revenue.

6. Cost of sales

Cost of sales for the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021 consisted of the following:

	2022	2021
Cost of goods sold	178,506	151,112
Transportation and handling costs	4,414	3,925
Write-offs of merchandise inventories relating to shrinkage and write-down to net realisable value	2,730	2,036
	185,650	157,073



7. Selling, general and administrative expenses

Selling, general and administrative expenses for the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021 consisted of the following:

	2022	2021
Staff costs	28,195	20,884
Depreciation of right-of-use assets	10,009	9,198
Other depreciation and amortisation	3,129	2,631
Bank charges	2,799	2,535
Rental expense	2,289	1,667
Security services	1,897	1,613
Repair and maintenance costs	1,121	925
Utilities	835	712
Advertising costs	719	767
Other expenses	1,294	1,059
	52,287	41,991

Staff costs include statutory social security and pension contributions (defined state contribution plan) in the amount of RUB 4,507 million and RUB 3,184 million for the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021, respectively.

Rental expense mainly relates to leases of low-value items for which the recognition exemption is applied and variable lease costs that are expensed as incurred.

8. Key management remuneration

The total compensation relating to the key management personnel of the Group amounted to RUB 1,629 million and RUB 1,080 million during the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021, respectively. The amount of compensation includes all applicable taxes and contributions. All compensation represents short-term employee benefits as defined in IAS 19 Employee Benefits.

9. Income tax expense

	2022	2021
Current tax expense	16,526	9,059
Deferred tax (benefit)/expense	(112)	148
Income tax expense	16,414	9,207

Income before taxation for financial reporting purposes is reconciled to tax expense as follows:

	2022	2021
Profit before tax	37,825	30,596
Theoretical tax expense at 20%, being statutory rate in Russia	(7,565)	(6,119)
Withholding tax on intra-group dividends	(381)	(3,067)
Income/(expenses) subject to income tax at rates different from 20%	209	(45)
(Non-deductible)/non-taxable items	(203)	131
Deferred tax liability on the undistributed retained earnings of the Group's subsidiaries	107	(107)
Income tax provision	(8,581)	-
Income tax expense	(16,414)	(9,207)

Withholding tax is applied to dividends distributed by the Group's operating subsidiaries, such tax is withheld at the source by the respective subsidiary and is paid to the relevant tax authorities at the same time when the payment of dividend is effected.

In 2021, the Group announced a dividend policy with a minimum pay-out ratio and, consequently, the Group recognised a deferred tax liability on the undistributed retained earnings of the Group's subsidiaries as at 31 December 2021. On 17 September 2022 the Board of Directors of the Group temporarily suspended the Group's dividend policy, and subsequently the Group derecognised the relevant deferred tax liability.

Income tax provision for the year ended 31 December 2022 was accrued as a result of reassessment by the management of the Group of tax risks relating to certain historical intragroup transactions, which were previously disclosed as contingent liabilities (Note 23).

Movements in the deferred tax assets and liabilities for the year ended 31 December 2022 were as follows:

	31 December 2021	Charged to profit or loss	31 December 2022
Tax effects of deductible temporary differences			
Trade and other payables	95	(26)	69
Accrued expenses	214	16	230
Other	71	43	114
Deferred tax assets	380	33	413
Tax effects of taxable temporary differences			
Investment in subsidiaries	(107)	107	-
Inventories	(68)	39	(29)
Property, plant and equipment	(635)	(96)	(731)
Investments in associates	(12)	(2)	(14)
Trade and other receivables	(31)	31	-
Intangible assets	(60)	-	(60)
Deferred tax liabilities	(913)	79	(834)
Net deferred tax liabilities	(533)	112	(421)



Movements in the deferred tax assets and liabilities for the year ended 31 December 2021 were as follows:

	31 December 2020	Charged to profit or loss	31 December 2021
Tax effects of deductible temporary differences			
Trade and other payables	58	37	95
Accrued expenses	102	112	214
Other	17	54	71
Deferred tax assets	177	203	380
Tax effects of taxable temporary differences			
Investment in subsidiaries	-	(107)	(107)
Inventories	(73)	5	(68)
Property, plant and equipment	(464)	(171)	(635)
Investments in associates	(15)	3	(12)
Trade and other receivables	(6)	(25)	(31)
Intangible assets	(4)	(56)	(60)
Deferred tax liabilities	(562)	(351)	(913)
Net deferred tax liabilities	(385)	(148)	(533)

10. Property, plant and equipment

Movements in the carrying amount of property, plant and equipment during the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021 were as follows:

	Land and buildings	Trade and other equipment	Leasehold improvements	Other	Assets under construction and uninstalled equipment	Total
Cost						
At 1 January 2021	3,669	9,996	7,412	163	99	21,339
Additions	3,499	2,606	1,162	112	(64)	7,315
Disposals	-	(299)	(265)	(2)	-	(566)
Effect of translation to presentation currency	-	(3)	(6)	(4)	-	(13)
At 31 December 2021	7,168	12,300	8,303	269	35	28,075
Additions	371	2,742	1,238	115	172	4,638
Disposals	-	(482)	(211)	(4)	-	(697)
Effect of translation to presentation currency	-	(59)	(46)	(13)	(8)	(126)
At 31 December 2022	7,539	14,501	9,284	367	199	31,890

Buildings primarily represent distribution centers owned by the Group.

Borrowing costs included in the cost of qualifying assets during the year amounted to RUB 228 million. Borrowing costs included in the cost of qualifying assets during the year ended 31 December 2021 amounted to RUB 137 million.

As at 31 December 2022, no assets were pledged as security. As at 31 December 2021, buildings with a carrying amount of RUB 855 million were pledged as security.

	Land and buildings	Trade and other equipment	Leasehold improvements	Other	Assets under construction and uninstalled equipment	Total
Accumulated depreciation and impairment						
At 1 January 2021	214	4,825	2,923	69	-	8,031
Depreciation charge	62	1,445	745	26	-	2,278
Disposals	-	(260)	(115)	(1)	-	(376)
Effect of translation to presentation currency	-	-	-	-	-	-
At 31 December 2021	276	6,010	3,553	94	-	9,933
Depreciation charge	135	1,681	803	38	-	2,657
Disposals	-	(320)	(70)	(2)	-	(392)
Effect of translation to presentation currency	-	-	-	-	-	-
At 31 December 2022	411	7,371	4,286	130	-	12,198
Net book value						
At 1 January 2021	3,455	5,171	4,489	94	99	13,308
At 31 December 2021	6,892	6,290	4,750	175	35	18,142
At 31 December 2022	7,128	7,130	4,998	237	199	19,692



II. Intangible assets

Movements in the carrying amount of intangible assets during the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021 were as follows:

	Software	Other	Total
Cost			
At 1 January 2021	1,047	159	1,206
Additions	522	50	572
At 31 December 2021	1,569	209	1,778
Additions	775	30	805
At 31 December 2022	2,344	239	2,583
Accumulated amortisation and impairment			
At 1 January 2021	263	70	333
Amortisation charge	153	71	224
At 31 December 2021	416	141	557
Amortisation charge	258	47	305
At 31 December 2022	674	188	862
Carrying amount			
At 1 January 2021	784	89	873
At 31 December 2021	1,153	68	1,221
At 31 December 2022	1,670	51	1,721

12. Capital advances

As at 31 December 2022, the Group's capital advances mainly consist of advances for construction of warehouse premises in Domodedovo and Ekaterinburg and of advance for the purchase of the office building in Moscow. As at 31 December 2021 capital advances consist of advances for equipment.

13. Right-of-use assets

The Group leases retail premises, offices and warehouses (hereinafter "leased premises and buildings") with lease terms within the range from 1 to 10 years. Movements in the carrying amount of right-of-use assets were as follows:

	Leased premises and buildings for the year ended	
	31 December 2022	31 December 2021
Cost		
At 1 January 2022/ 1 January 2021	34,050	24,490
New lease contracts and modification of existing lease contracts	12,228	10,283
Lease prepayments	121	70
Disposals	(555)	(782)
Effect of translation to presentation currency	(353)	(11)
At 31 December 2022/ 31 December 2021	45,491	34,050

	Leased premises and buildings for the year ended	
	31 December 2022	31 December 2021
Accumulated depreciation and impairment		
At 1 January 2022/ 1 January 2021	(22,696)	(14,212)
Depreciation expense	(10,099)	(9,271)
Disposals	555	782
Effect of translation to presentation currency	137	5
At 31 December 2022/ 31 December 2021	(32,103)	(22,696)
Carrying amount		
At 1 January 2022/ 1 January 2021	11,354	10,278
At 31 December 2022/ 31 December 2021	13,388	11,354

	For the year ended	For the year ended
	31 December 2022	31 December 2021
Amounts recognised in profit and loss		
Depreciation expense of right-of-use assets	10,009	9,198
Interest expense on lease liabilities	1,271	727
Foreign exchange gain, net	(77)	(101)
Expenses relating to variable lease payments not included in the measurement of the lease liabilities	2,260	1,661

Some of the property leases in which the Group is the lessee contain variable lease payment terms that are linked to sales generated from the leased retail stores. Variable payment terms are used to link rental payments to store cash flows

and reduce fixed cost. The variable payments depend on sales of particular stores and consequently on the overall economic development over the next few years. Such payments are recognised in profit or loss as incurred.

The total cash outflow for leases accounted for under IFRS 16 in the consolidated financial statements amount to RUB 13,459 million for the year ended 31 December 2022 (RUB 11,563 million for the year ended 31 December 2021).

14. Inventories

The Group inventories balance is comprised of merchandise inventories. Inventories write-off due to shrinkage and write-down to net realisable value for the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021 are disclosed in Note 6.

15. Receivables and other current assets

	31 December 2022	31 December 2021
Trade receivables from franchisees, net of allowance for expected credit losses	1,163	783
Settlements with customs	1,132	701
Forward foreign exchange contracts (Note 24)	-	157
Other receivables, net of allowance for expected credit losses	236	202
	2,531	1,843

The following table summarises the changes in the allowance for expected credit losses on trade and other receivables:

	31 December 2022	31 December 2021
At 1 January 2022/ 1 January 2021	(22)	(19)
Additional allowance recognised on trade and other receivables	(16)	(3)
At 31 December 2022/ 31 December 2021	(38)	(22)



16. Cash and cash equivalents

	31 December 2022	31 December 2021
Bank current accounts – RUB, KZT, BYN, UZS	3,270	1,509
Bank current accounts – USD, EUR, CNY, GBP	3,740	483
Cash in transit – RUB, KZT, BYN, UZS	2,308	2,013
Cash in hand – RUB, KZT, BYN, UZS	381	348
Deposits – USD	2,082	-
Deposits – RUB, KZT, BYN	11,803	4,426
	23,584	8,779

Cash in transit represents cash collected by banks from the Group's stores and not yet deposited in bank accounts as at 31 December 2022 and 31 December 2021.

As at 31 December 2022 RUB, KZT, BYN and USD denominated deposit bank accounts in the amount of RUB 13,885 million had interest rates of 1.25-15.25% and 2-91 day maturity periods (deposits over 90 days are callable on demand).

As at 31 December 2021 RUB, KZT and BYN denominated deposit bank accounts in the amount of RUB 4,426 million had interest rates of 6.50-8.40% and 12-201 day maturity periods (deposits over 90 days are callable on demand).

RUB, KZT, BYN, UZS, USD, EUR, GBP and CNY denominated balances in current bank accounts are normally interest free.

17. Equity

Ordinary shares

As at 31 December 2022 and 31 December 2021 the ordinary share capital of the Group was as follows:

	Outstanding ordinary shares	Issued ordinary shares
At 31 December 2021	850,000,000	850,000,000
Acquisition of treasury shares	(471,307)	-
At 31 December 2022	849,528,693	850,000,000

As at 31 December 2022 the Company had the authorised share capital of 10,000,000,000 ordinary shares with a par value of EUR 0.001 per share.

As at 31 December 2021 the Company had the authorised share capital of unlimited number of ordinary shares with no par value.

Additional paid-in capital

No contributions into equity were made by shareholders of the Group during the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021.

Dividends

No dividends were announced for 2022 during the year ended 31 December 2022.

Interim dividends for 2021 of RUB 11.52 per share, amounting to total dividends of RUB 9,788 million were announced in August 2021 and were paid in full. Final dividends for 2021 of RUB 6.82 per share, amounting to total final dividends of RUB 5,800 million were announced in February 2022. On 17 September 2022 the Board of Directors of the Group canceled the final dividend for 2021.

Treasury shares

On 24 January 2022 the Company announced GDR's buyback programme, which was concluded on 25 April 2022. During the year ended 31 December 2022, the Group acquired 471,307 of the Company's GDR's for a total consideration of RUB 207 million. As at 31 December 2022 the Group had 471,307 treasury shares with the total cost of RUB 207 million.

18. Share-based compensation

On 23 November 2022, the Board of Directors of the Group approved the long-term incentive programmes for its top management and key employees ("the Programme"). The Programme is designed to provide long-term incentives for its participants to deliver long-term shareholder returns, and to retain talent for the Group.

Under the Programme, participants in continuing employment, if certain performance conditions are met, are entitled to a certain number of Group's GDRs, its cash equivalent or a combination thereof at Group's discretion, that is to be granted in three annual tranches over the periods of 2022, 2023 and 2024 with an additional subsequent one year service period required for each tranche. Employee participation in the Programmes is at the Board of Directors' discretion. GDRs are granted under the Programme for no consideration, should this option be selected by the Group.

The annual award is calculated in accordance with the performance-based formula. The formula rewards employees to the extent of the Group's and the individual's achievement judged against both qualitative and quantitative targets, including but not limited to: store annual expansion plan, achievement of the Group's budgeted EBITDA and targeted return on investment capital.

The Group accounts for this Program as an equity-settled share-based payment transaction under IFRS 2, as the Group has no present obligation to settle in cash.

The fair value of each annual tranche of the Programme is determined using the market price of GDR on the recognised stock exchange at the respective grant date.

The grant date for the first and second tranches of the Programme was determined as 28 December 2022, which is also the date when the service period of the tranches started. Grant date for further tranche did not occur as of 31 December 2022.

Expenses arising from share-based transactions

Total expenses arising from share-based payment transactions recognised during the year ended 31 December 2022 were immaterial.

19. Loans and borrowings

Terms and conditions in respect of loans and borrowings as at 31 December 2022 are detailed below:

Source of financing	Currency	Maturity date	Interest rate as at 31 December 2022	31 December 2022
Short-term loans and borrowings (unsecured)	RUB	2023	8.80-9.20%	17,576
Long-term loans and borrowings (unsecured)	RUB	2025	9.00%	4,352
				21,928

Terms and conditions in respect of loans and borrowings as at 31 December 2021 are detailed below:

Source of financing	Currency	Maturity date	Interest rate as at 31 December 2021	31 December 2021
Short-term loans and borrowings (unsecured)	RUB	2022	7.37-9.45%	21,523
				21,523

The table below details changes in the Group's liabilities arising from financing activities, including both cash and non-cash changes for the year ended 31 December 2022. Liabilities arising from financing activities are those for which cash flows were, or future cash flows will be, classified in the Group's consolidated statement of cash flows as cash flows from financing activities.

	1 January 2022	Financing cash flows (i)	Other changes (ii), (iii)	31 December 2022
Loans and borrowings	21,523	110	295	21,928
	21,523	110	295	21,928

The table below details changes in the Group's liabilities arising from financing activities, including both cash and non-cash changes for the year ended 31 December 2021. Liabilities arising from financing activities are those for which cash flows were, or future cash flows will be, classified in the Group's consolidated statement of cash flows as cash flows from financing activities.

	1 January 2021	Financing cash flows (i)	Other changes (ii)	31 December 2021
Loans and borrowings	15,680	5,814	29	21,523
Dividends payable	23,658	(33,446)	9,788	-
	39,338	(27,632)	9,817	21,523

i. The cash flows from loans and borrowings and dividends payable make up the net amount of proceeds from and repayments of loans and borrowings and dividends paid in the consolidated statement of cash flows.

ii. Other changes include interest accrued and paid and the amounts of dividends declared, foreign exchange gains and losses and fair value adjustments.

iii. In 2022, Other changes include accrual of RUB 5,800 million of dividends declared and RUB 5,800 million of dividends canceled.

The Group's loan agreements contain certain restrictive covenants, including requirements to comply with specified financial ratios. The Group's failure to comply with restrictive covenants may result in a claim

for immediate repayment of the corresponding debt. As at 31 December 2022 and 31 December 2021 the Group was in compliance with all financial and non-financial covenants stipulated by its loan agreements.



20. Lease liabilities

As at 31 December 2022 and 31 December 2021 lease liabilities comprised the following:

	31 December 2022	31 December 2021
Gross lease payments, including:		
Current portion (less than 1 year)	8,889	7,494
More than 1 to 5 years	4,661	3,991
Over 5 years	881	15
Total gross lease payments	14,431	11,500
Less unearned interest	(1,819)	(764)
Analysed as:		
Current portion		
Less than one year	7,997	6,971
Non-current portion		
More than 1 to 5 years	3,890	3,751
Over 5 years	725	14
Total present value of net lease payments	12,612	10,736

The following table summarises the changes in the lease liabilities:

	For the year ended 31 December 2022	For the year ended 31 December 2021
Balance as at 1 January 2022 / 1 January 2021	10,736	10,052
Interest expense on lease liabilities	1,271	727
Lease payments	(11,199)	(9,902)
New lease contracts and modification of existing lease contracts	12,093	9,965
Foreign exchange gain	(95)	(101)
Currency translation reserve	(194)	(5)
Balance as at 31 December 2022 / 31 December 2021	12,612	10,736

The Group's lease contracts include typical restrictions and covenants common for local business practice such as responsibility of the Group for regular maintenance and repair of the lease assets and its insurance, redesign and conduction of permanent improvements only with consent of the lessor, use of leased asset in accordance with current legislation.

The weighted average incremental borrowing rate at 31 December 2022 was 8.99% per annum, at 31 December 2021 was 8.15%.

The Group does not face a significant liquidity risk with regard to its lease liabilities.

21. Payables and other financial liabilities

Payables as at 31 December 2022 and 2021 consisted of the following:

	31 December 2022	31 December 2021
Trade payables	32,600	32,138
Deferred revenue	1,656	2,088
Other payables	220	237
	34,476	34,463

Trade payables are normally settled no later than their 120 day term.

Deferred revenue comprises the compensation received from the Depository in connection with the establishment, administration and maintenance of its Regulation S and Rule 144A depository receipt facilities, for which revenue is recognised over time and included

within Other operating income line item of the consolidated statement of comprehensive income, and the Group's contract liability with regards to the unredeemed customer loyalty points.

As at 31 December 2022 and 31 December 2021 all payables were unsecured.

22. Accrued expenses

Accrued expenses as at 31 December 2022 and 2021 consisted of the following:

	31 December 2022	31 December 2021
Accrued salaries and wages	1,992	1,627
Other accrued expenses	10	8
	2,002	1,635

23. Contingencies, commitments and operating risks

Operating environment of the Group

The Group sells products that are sensitive to changes in general economic conditions that impact consumer spending. Future economic conditions and other factors, including outbreak of coronavirus infection, sanctions imposed, consumer confidence, employment levels, interest rates, consumer debt levels and availability of consumer credit could reduce consumer spending or change consumer purchasing habits. A general slowdown in the Russian economy or in the global economy, or an uncertain economic outlook, could adversely affect consumer spending habits and the Group's operating results.

Russia continues implementation of economic reforms and development of its legal, tax and regulatory frameworks as required by a market economy. The future stability of the Russian economy is largely dependent upon these reforms and developments and the effectiveness of economic, financial and monetary measures undertaken by the government.

Since February 2022 foreign officials announced further extensions of sanctions earlier imposed in 2014, resulting in a significant change in the operating environment for the Russian economy. The new sanctions imposed by foreign states led to a considerable increase in a Russian Ruble exchange rate, limited the opportunities for Russia to use its foreign currency and gold reserves, the sanctions include restrictions targeting major Russian financial institutions and the Central Bank of Russia. As part of the measures imposed, the London Stock Exchange has suspended trading in a number of companies with ties

to Russia, including Fix Price Group PLC. The Central Bank of Russia implemented a number of measures to sustain financial stability, including an increase of its key interest rate to 20% and limitations on cross-border transactions with certain jurisdictions. Adopted measures, together with the governmental support have led to gradual stabilisation with the key interest rate having been subsequently reduced to 7.5% and the exchange rate getting back to 2021 levels. However, as the current inflation rate exceeds 12%, the broader economy in general and the retail sector in particular are still being negatively impacted by the Russian Ruble volatility and sanctions imposed by a number of countries.

The combination of the negative factors affecting the Russian economy resulted in reduced access to capital, a higher cost of capital and uncertainty regarding economic growth, which could negatively affect the Group's future financial position, results of operations



and business prospects. Management believes it is taking appropriate measures to support the sustainability of the Group's business in the current circumstances.

Contractual commitments

The Group has contractual capital commitments not provided within the Group's consolidated financial statements as at 31 December 2022 in the amount of RUB 2,268 million, VAT inclusive (as at 31 December 2021: RUB 3,934 million, VAT inclusive). These commitments relate to the acquisition of the new distribution centres and office building.

Legal proceedings

In the ordinary course of business, the Group may be a party to various legal and tax proceedings and be subject to claims. In the opinion of management, the Group's liability, if any, in all pending litigation, other legal proceeding or other matters, will not have a material effect on the financial position, results of operations or liquidity of the Group.

Taxation

The Group's main subsidiary, from which the Group's income is derived, operates in Russia. Russian tax, currency and customs legislation can be interpreted in different ways and is susceptible to frequent changes. The interpretation made by management of the legislation in question as applied to the operations and activities of the Group may be challenged by the relevant regional or federal authorities.

In addition, certain amendments to tax legislation went into effect in 2015, aimed at combating tax evasion through the use of low-tax jurisdictions and aggressive tax planning structures. In particular, those amendments include definitions of the concepts

of beneficial ownership and tax residence of legal entities at their actual place of business, and an approach to the taxation of controlled foreign companies.

These changes, as well as recent events within the Russian Federation suggest that the tax authorities may be taking a more assertive position in their interpretation of the legislation and assessments, and it is possible that transactions and activities that have not been challenged in the past may be challenged as not having been in compliance with Russian tax laws applicable at the relevant time. In particular, the Supreme Court issued guidance to lower courts on reviewing tax cases providing a systematic roadmap for anti-avoidance claims, and it is possible that this will significantly increase the level and frequency of tax authorities' scrutiny. As a result, significant additional taxes, penalties and interest may be levied on the Group.

As at 31 December 2022 management believes that its interpretation of the relevant legislation is appropriate and that the Group's tax, currency and customs positions will be sustained. Management estimates that the Group's possible exposure in relation to the aforementioned tax risks will not exceed 3% of the Group's total assets as at 31 December 2022.

Coronavirus disease (Covid-19)

The Covid-19 outbreak was first reported near the end of 2019 in Wuhan, China and since then, the virus has spread worldwide having various impacts on the global economy and businesses. In 2022 the Covid-19 pandemic shows signs of easing as some countries have lifted travel bans, cancelled lockdowns and eased quarantine measures. Many governments have announced curtailment of certain measures to provide financial and non-financial assistance to the affected entities.

The Covid-19 pandemic has not had a material adverse impact on the Group's business operations and financial results: the overwhelming majority of the Group's stores and all of its distribution centres have continued to operate as an essential business, the Group has not experienced any significant supply chain disruptions or product availability issues, moreover the Group's revenues continued to grow.

However, whilst downside risks associated with the Covid-19 pandemic have largely receded, an ongoing uncertainty still remains with regards to wider economic and social impacts of the Covid-19 pandemic, both in the short term and in the long term.

24. Financial risk management

The Group uses various financial instruments, including bank loans, cash, derivatives and various items, such as trade receivables and trade payables that arise directly from its operations. The main risks arising from the Group's financial instruments are market risk, credit risk and liquidity risk. The Group reviews and agrees policies for managing each of these risks and they are summarised below.

Market risk encompasses three types of risk, being currency risk, interest rate risk and commodity price risk. Commodity price risk is not considered material to the business as the Group's sensitivity to commodity prices is insignificant.

Currency risk

The Group is exposed to transaction foreign exchange risk arising from exchange rate fluctuation on its purchases from overseas suppliers. In relation to currency transaction risk, approximately a quarter of the cost of goods sold is sourced from overseas suppliers with relevant trade accounts payable being owed in foreign currency and having maturity of up to 120 days. A proportion of the Group's

purchases are priced in Chinese Yuan and in order to manage the Group's exposure to currency risk, the Group enters into forward foreign currency contracts. No transactions in derivatives are undertaken of a speculative nature.

As at 31 December 2022 the Group had no forward foreign exchange contracts. As at 31 December 2021 the fair value of assets related to forward foreign exchange contracts amounted to RUB 157 million which were recognised within Receivables and other financial assets.

During the year ended 31 December 2022 the gain from forward foreign exchange contracts amounted to RUB 339 million (2021: RUB 243 million gain), and was included in the "Foreign exchange loss, net" line item in the consolidated statement of comprehensive income.

94% of the Group's sales to retail and wholesale customers are priced in Russian Rubles, therefore there is immaterial currency exposure in this respect. Other sales are retail sales of Best Price Kazakhstan, Fix Price Zapad LLC, FIXPRICEASIA LLC are priced in local currencies.

Foreign currency sensitivity

The carrying amount of the Group's foreign currency denominated monetary assets and liabilities as at 31 December 2022 and 31 December 2021 is as follows:

	Assets 31 December 2022	Assets 31 December 2021	Liabilities 31 December 2022	Liabilities 31 December 2021
USD	2,194	414	-	68
CNY	3,637	8	6,163	9,874
EUR	24	4	15	997
GBP	-	1	-	-

The impact on the Group's profit before tax is largely due to changes in the fair value revaluation of creditors held on account with our Chinese Yuan suppliers.

The following table demonstrates the sensitivity on profit (net of tax) and equity to a reasonably possible change in the Chinese Yuan period end exchange rates with all other variables held constant.

	31 December 2022		31 December 2021	
Depreciation in RUB/CNY	+15%	(379)	+10%	(987)
Appreciation in RUB/CNY	- 15%	379	- 10%	987

The following table demonstrates the sensitivity on profit (net of tax) and equity to a reasonably possible change in the USD period end exchange rates with all other variables held constant.

		31 December 2022		31 December 2021	
Depreciation in RUB/USD	+15%	329	+10%	35	
Appreciation in RUB/USD	- 15%	(329)	- 10%	(35)	

The following table demonstrates the sensitivity on profit (net of tax) and equity to a reasonably possible change in the Euro period end exchange rates with all other variables held constant.

		31 December 2022		31 December 2021	
Depreciation in RUB/EUR	+15%	1	+10%	(99)	
Appreciation in RUB/EUR	- 15%	(1)	- 10%	99	

These calculations have been performed by taking the year end translation rate used on the accounts and applying the change noted above. The balance sheet valuations are then directly calculated.

Interest rate risk

Interest rate risk is the risk that the fair value or future cash flows of a financial instrument will fluctuate because of changes in market interest rates. The Group's exposure to interest rate risk arising from market interest rate fluctuations is insignificant. As at 31 December 2022 the Group had floating rate interest-bearing short-term liabilities amounting to RUB 7,550 million. As at 31 December 2021 the Group had no floating rate interest-bearing short-term liabilities.

Credit risk

Credit risk is the risk that a counterparty will not meet its obligations under a financial instrument or customer contract, leading to a financial loss. The Group's principal financial assets are cash and cash equivalents and trade receivables. Credit risk is further limited by the fact that all of sales retail transactions are made through the store registers, direct from the customer at the point of purchase, leading to a zero trade receivables balance from retail sales.

Therefore, the principal credit risk arises from the Group's trade receivables arising from wholesale revenue stream. In order to manage credit risk, the Group sets limits

for wholesale customers (franchisees) based on their payment history. New wholesale customers typically pay in advance. Credit limits are reviewed by franchisees managers on a regular basis in conjunction with debt ageing and collection history. Allowance for expected credit losses is provided where appropriate.

The credit risk on liquid funds (see the table below) is managed by the Group's treasury. The credit risk on investments of surplus funds is limited as the counterparties are financial institutions with high credit ratings assigned by international and local credit rating agencies.



The table below shows the balances that the Group has with its major banks as at the balance sheet date:

Bank	Country of incorporation	Rating	Carrying amount as at 31 December 2022
Credit Bank of Moscow	Russia	ruA+	10,183
Bank of China	Russia	A1	2,564
LGT	Switzerland	Aa1	2,110
Sberbank of Russia	Russia	AAA (RU)	2,029
Halyk Bank of Kazakhstan	Kazakhstan	Baa2	1,907
Raiffeisenbank	Russia	ruAAA	1,258
Alfa Bank	Russia, Belarus	ruAA+	556
Other			288
Total			20,895

The table below shows the balances that the Group has with its major banks as at 31 December 2021:

Bank	Country of incorporation	Rating	Carrying amount as at 31 December 2021
Sberbank of Russia	Russia	Baa3	2,559
Credit Bank of Moscow	Russia	Ba2	1,202
VTB Bank	Russia	Baa3	1,130
Alfa Bank	Russia	Baa3	1,023
LGT	Switzerland	Aa1	352
RCB	Cyprus	Ba2	64
Other			88
Total			6,418

Liquidity risk

Any impact on available cash and therefore the liquidity of the Group could have a material effect on the business as a result.

The Group's borrowings are subject to quarterly banking covenants against which the Group has had significant headroom to date with no anticipated issues based upon forecasts made. Short-term flexibility is achieved via the Group's rolling credit facility. The following table shows

the maturity of financial liabilities grouping based on their remaining period at the balance sheet date. The amounts disclosed are the contractual undiscounted cash flows.

	On demand or less than 1 year	1 to 5 years	Over 5 years	Total*	Carrying amount
As at 31 December 2022					
Loans and borrowings*	18,032	5,175	-	23,207	21,928
Payables and other liabilities	32,820	-	-	32,820	32,820
Lease liabilities*	8,889	4,661	881	14,431	12,612
	59,741	9,836	881	70,458	67,360
As at 31 December 2021					
Loans and borrowings*	22,503	-	-	22,503	21,523
Payables and other liabilities	32,375	-	-	32,375	32,375
Lease liabilities*	7,494	3,991	15	11,500	10,736
	62,372	3,991	15	66,378	64,634

Fair value

Fair values of cash and cash equivalents, trade and other receivables and trade and other payables approximate their carrying amounts due to their short maturity.

Foreign exchange contracts are measured at fair value on a recurring basis and classified as Level 2 instruments. The fair value data is provided by banks, based on the updated quotations source.

In determining the fair value of lease liabilities management of the Group relied on the assumption that the carrying amount of lease liabilities approximates their fair value as at 31 December 2022 and 31 December 2021, as it reflects changes in market conditions and takes into account the risk premium and the time value of money.

* Amounts related to loans and borrowings and lease liabilities include future interest.

25. Related party transactions

In considering each possible related party relationship, attention is directed to the substance of the relationship, not merely the legal form. Related parties may enter into transactions which unrelated parties might

not, and transactions between related parties may not be effected on the same terms, conditions and amounts as transactions between unrelated parties. Management considers that the Group has appropriate procedures in place to identify, account for and properly disclose transaction with related parties.

Related parties include immediate and ultimate shareholders of the Group, franchisees where the Group has a non-controlling ownership stake, key management personnel, as well as other related parties.

Transactions with related parties for the years ended 31 December 2022 and 31 December 2021:

	2022	2021
Associates:		
Sales of goods	2,657	2,646
Royalty fees	108	104
Other*:		
Dividends declared	(4,193)	(7,087)
Dividends canceled	4,193	-
Receipt of the loans payable	4,060	-
Interest expense accrued on loans payable	292	-
Payment of dividends	-	(27,399)

* Other related parties comprise immediate and indirect shareholders of the Company.



As at 31 December 2022 and as at 31 December 2021 the outstanding balances with related parties were as follows:

	31 December 2022	31 December 2021
Associates:		
Trade and other receivables	13	13
Advances from customers	(128)	(89)
Other*:		
Loans payable	(4,352)	-



For details on the remuneration of key management personnel please refer to Note 8.

26. Capital management

The Group's objectives when managing capital are (i) to safeguard the Group's ability to continue as a going concern, so that it can continue to provide returns for shareholders and benefits for other stakeholders and (ii) to maintain an optimal capital structure to reduce the cost of capital.

While the Group has not established any formal policies with regard to debt to equity proportions, the Group reviews its capital needs on a regular basis to determine actions to balance its overall capital structure via (i) new share issue, (ii) return of capital to shareholders, (iii) securing a new debt or (iv) redemption of existing debt.

27. Post balance sheet events

There were no significant events after the reporting date.

* Other related parties comprise immediate and indirect shareholders of the Company.



Об отчете

Годовой отчет Fix Price Group PLC за 2022 год (также по тексту Fix Price, Компания, Группа) подготовлен на основе информации, доступной Fix Price Group PLC и его дочерним юридическим лицам на 31 декабря 2022 года, если из смысла или содержания представленной информации не усматривается иное. Настоящий Годовой отчет адресован широкому кругу заинтересованных сторон и отражает основные результаты деятельности Fix Price Group PLC за 2022 год в области стратегического и корпоративного управления, финансовой и операционной деятельности. Годовой отчет составлен в соответствии с требованиями применимого законодательства.

Ограничение ответственности

Данный Годовой отчет содержит заявления прогнозного характера, которые отражают ожидания руководства Компании. Прогнозные заявления не основываются на фактических обстоятельствах и включают все заявления, касающиеся намерений, мнений или текущих ожиданий Компании в отношении результатов своей деятельности, финансового положения, ликвидности, перспектив роста, стратегии и отрасли промышленности, в которой работает Fix Price Group PLC. По своей природе для таких прогнозных заявлений характерно наличие рисков и факторов неопределенности, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут не произойти в будущем. Такие термины, как «предполагать», «считать», «ожидать», «прогнозировать», «намереваться», «планировать», «проект», «рассматривать», «могло бы», наряду с другими похожими или аналогичными выражениями, а также использованные с отрицанием обычно указывают на прогнозный характер заявления. Данные предположения содержат риски и неопределенности, предвидимые либо не предвидимые Компанией. Таким образом, будущие результаты деятельности могут отличаться от текущих ожиданий, поэтому получатели представленной в Годовом отчете информации не должны основывать свои предположения исключительно на ней. Помимо официальной

информации о деятельности Fix Price Group PLC, в настоящем Годовом отчете содержится информация, полученная от третьих лиц и из источников, которые, по мнению Fix Price Group PLC, являются надежными. Тем не менее, Компания не гарантирует точности данной информации, поскольку она может быть сокращенной или неполной. Fix Price Group PLC не дает никаких гарантий в отношении того, что фактические результаты, масштабы или показатели ее деятельности или отрасли, в которой Компания ведет свою деятельность, будут соответствовать результатам, масштабам или показателям деятельности, явно выраженным или подразумеваемым в любых заявлениях прогнозного характера, содержащихся в настоящем Годовом отчете или где-либо еще. Fix Price Group PLC не несет ответственности за любые убытки, которые могут возникнуть у какого-либо лица в связи с тем, что такое лицо полагалось на заявления прогнозного характера. За исключением случаев, прямо предусмотренных применимым законодательством, Компания не принимает на себя обязательств по распространению или публикации любых обновлений или изменений в заявлениях прогнозного характера, отражающих любые изменения в ожиданиях или новую информацию, а также последующие события, условия или обстоятельства.



Заявление менеджмента об ответственности

Настоящим я подтверждаю, что:

- финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, представляет достоверное и справедливое отражение активов, пассивов, финансового положения и прибылей и убытков Группы, а также ее консолидированных дочерних обществ в целом; и
- отчет руководства включает в себя справедливое описание развития и ведения хозяйственной деятельности и положения Группы, а также ее консолидированных дочерних обществ в целом вместе с описанием основных рисков и неопределенностей, с которыми они сталкиваются.

Дмитрий Кирсанов

Член Совета директоров и Генеральный директор
Fix Price Group PLC

Контактная информация

Адрес

Makariou III & Vyronos Street, P. Lordos Center
bld., Block B, 1st floor, Office 102,
3105 Limassol, Cyprus
Tel: +35799116460

Отдел по связям с инвесторами

Елена Миронова

Начальник отдела по связям с инвесторами

 ir@fix-price.com