



Годовой отчет 2023

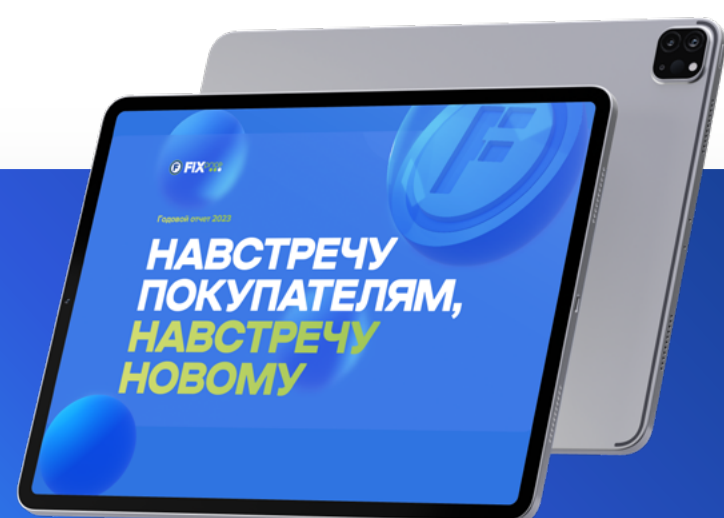
НАВСТРЕЧУ ПОКУПАТЕЛЯМ, НАВСТРЕЧУ НОВОМУ



Содержание

Об отчете

Годовой отчет Fix Price Group PLC за 2023 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 2023 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 2023 год в области стратегического и корпоративного управления, финансовой и операционной деятельности. Также в отчете раскрываются принципы устойчивого развития Компании. Годовой отчет составлен в соответствии с требованиями применимого законодательства.



Онлайн версия
Годового отчета
доступна по [ссылке](#)

О Компании

03

Стратегический отчет

16

Обзор деятельности

40

Устойчивое развитие

64

Корпоративное управление

92

Приложения

107

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 2023 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, а также на международной бирже Астаны.



291,9 млрд руб.
выручка в 2023 году
+5,1%

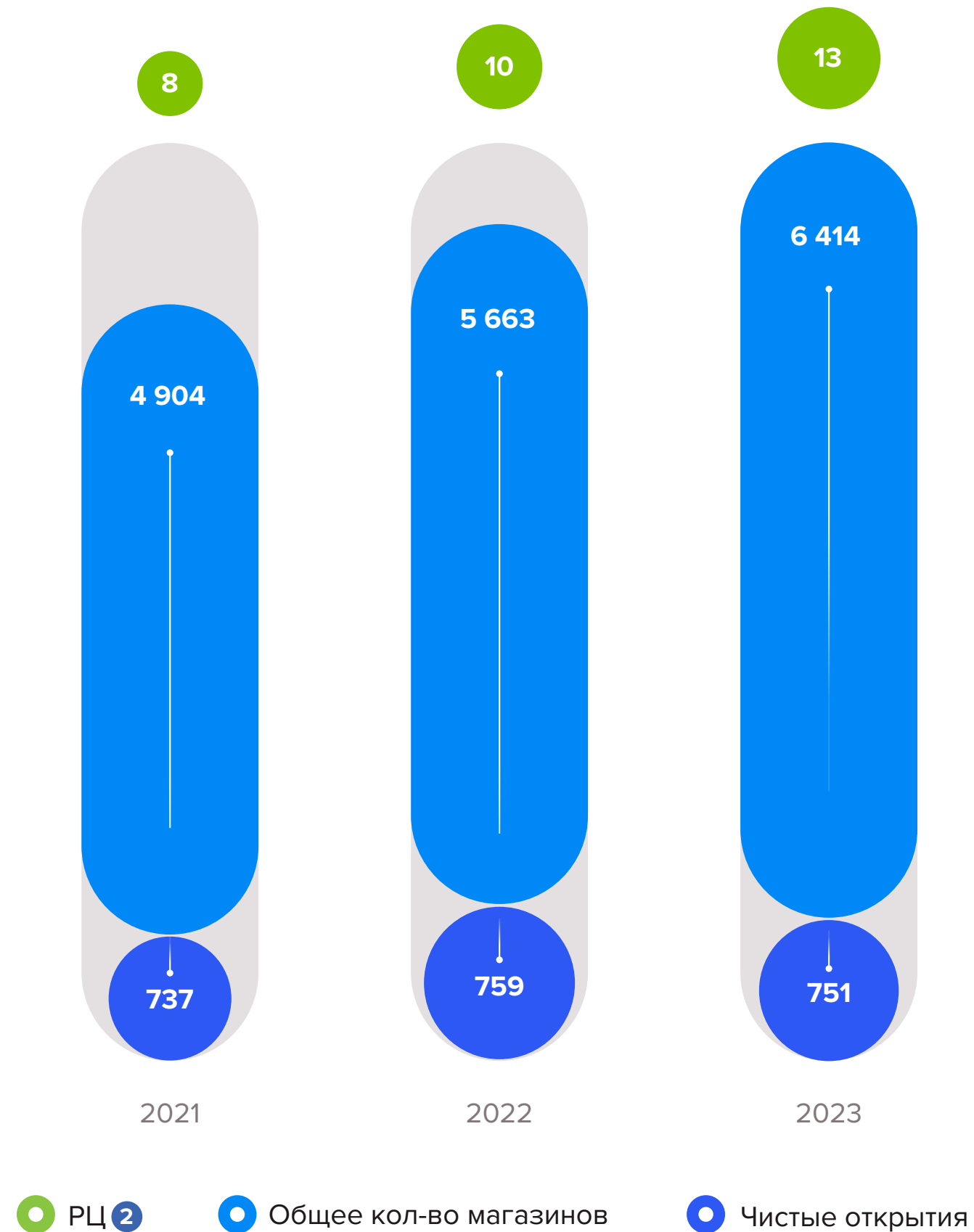
О КОМПАНИИ

Fix Price – абсолютный лидер на рынке товаров по низким фиксированным ценам в России. В основе нашего уникального предложения лежит выгодное соотношение цена-качество и постоянно обновляющийся широкий ассортимент, обеспечивающий покупателям опыт «охоты за сокровищами»

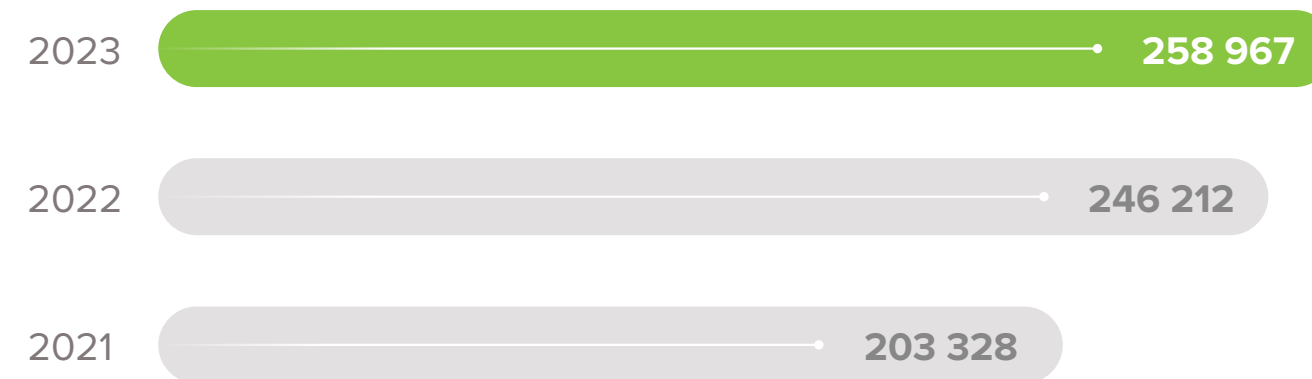
6 414
магазинов
+751 чистых
открытий
в 2023 году

Ключевые показатели (Операционные¹)

Общее количество магазинов, РЦ² и чистые открытия магазинов



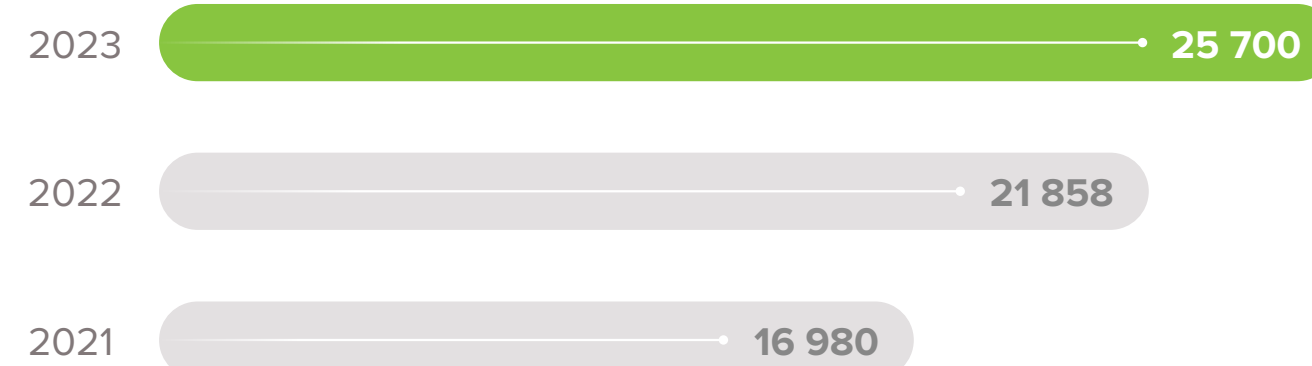
Розничная выручка, млн руб.



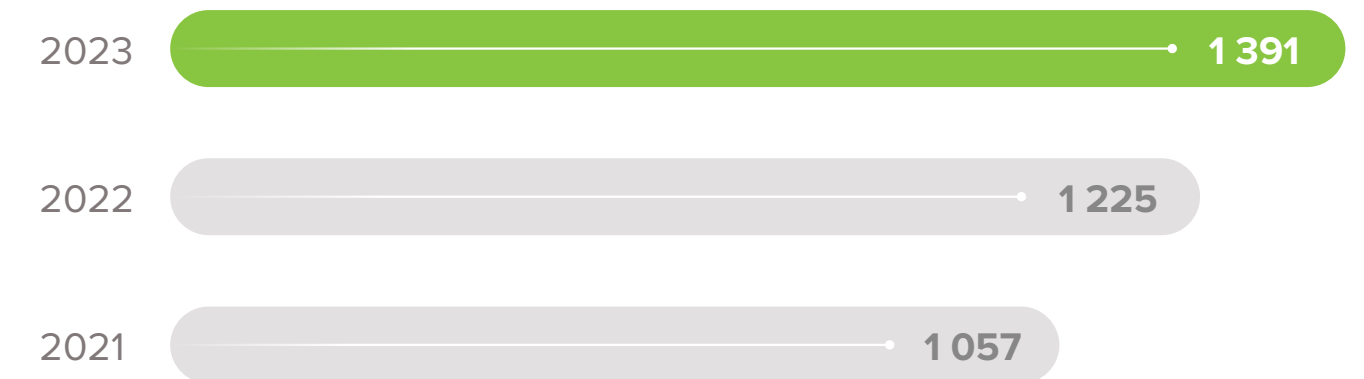
Индекс лояльности покупателей (NPS)³, %



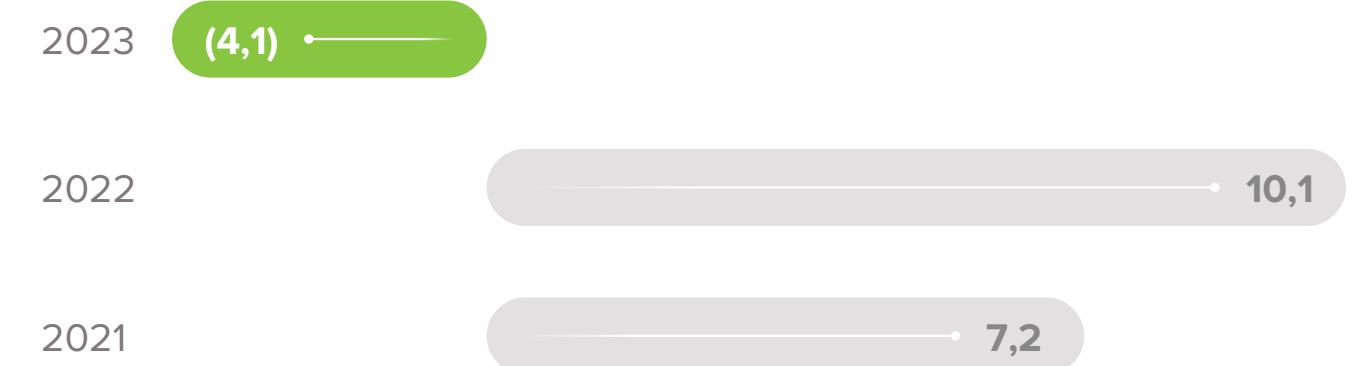
Количество держателей карт лояльности в Российской Федерации, тыс.



Общая торговая площадь магазинов, тыс. кв. м



Динамика LFL продаж⁴, %

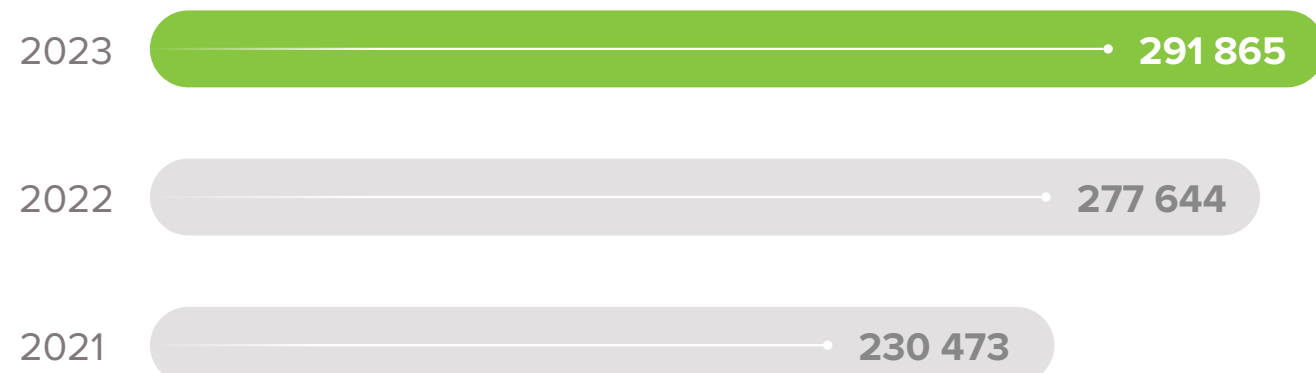


¹ Данные по количеству РЦ и магазинов, торговой площади, а также держателей карт лояльности на конец года
² Распределительные центры
³ По данным исследований агентства «Вектор», проведенным осенью и весной 2023, 2022 и 2021 годов
⁴ LFL продажи, средний чек и количество чеков рассчитываются на основании результатов работы магазинов под управлением Fix Price, которые проработали в течение как минимум 12 полных календарных месяцев, предшествующих отчетной дате. LFL продажи и средний чек рассчитаны на основании розничных продаж с учетом НДС

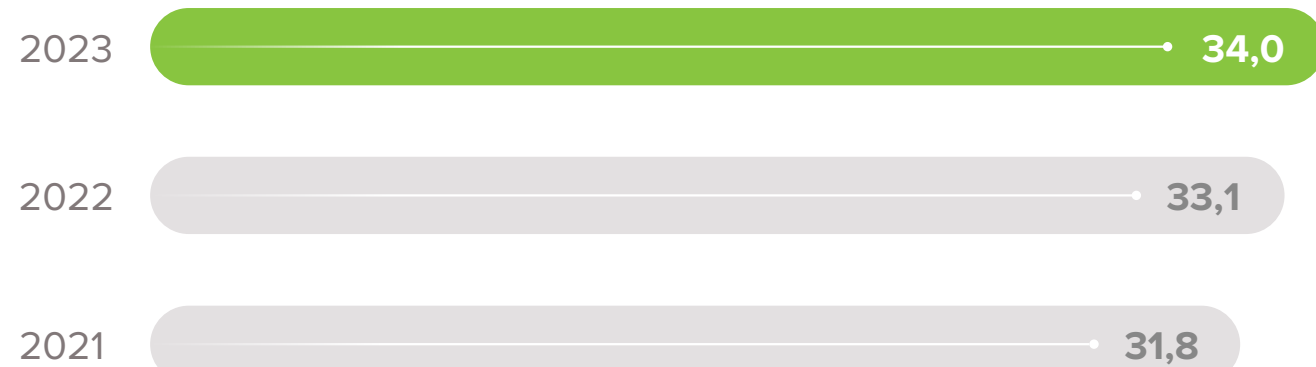


Ключевые показатели (Финансовые¹)

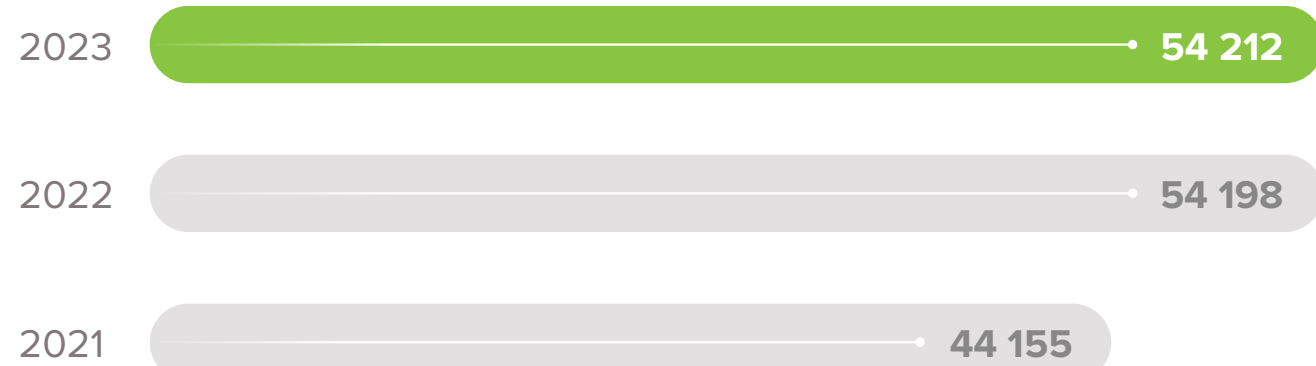
Выручка, млн руб.



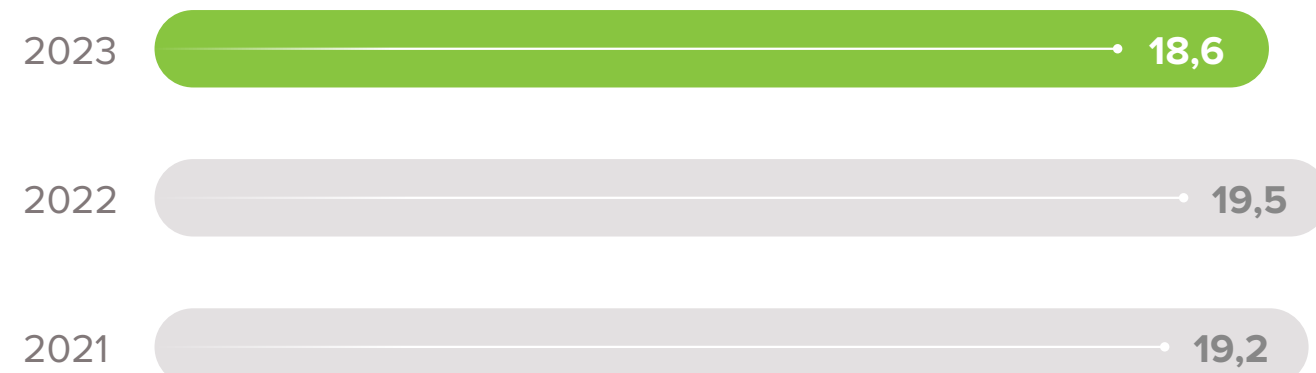
Валовая маржа, %



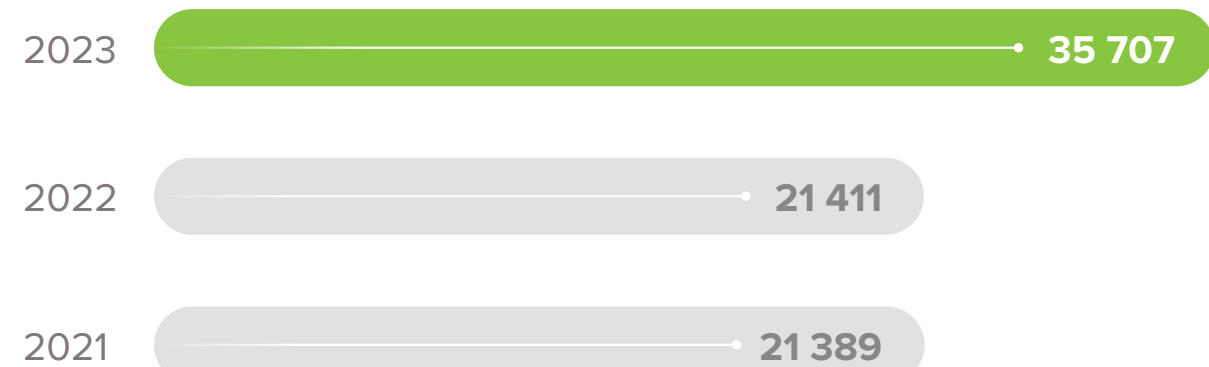
Скорр. EBITDA², млн руб.



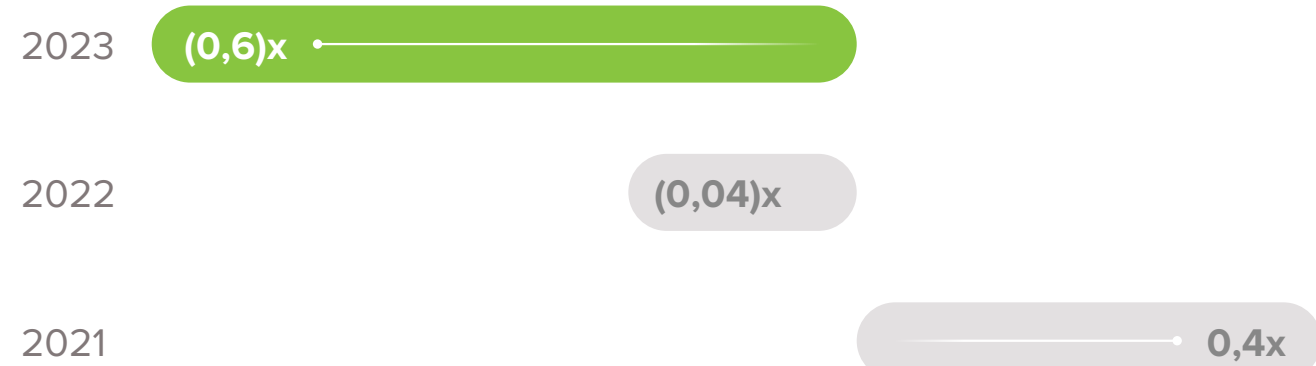
Рентабельность по скорр. EBITDA, %



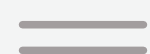
Чистая прибыль, млн руб.



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



¹ Финансовые данные указываются за полный год
² Показатель EBITDA, скорректированный на расходы на LTIP – расходы в рамках программы долгосрочной мотивации (от англ. long-term incentive programme). EBITDA рассчитывается как прибыль за определенный период до вычета расходов по налогу на прибыль, чистых процентных доходов/(расходов), расходов на износ и амортизацию, а также прибыли/(убытков) от курсовых разниц

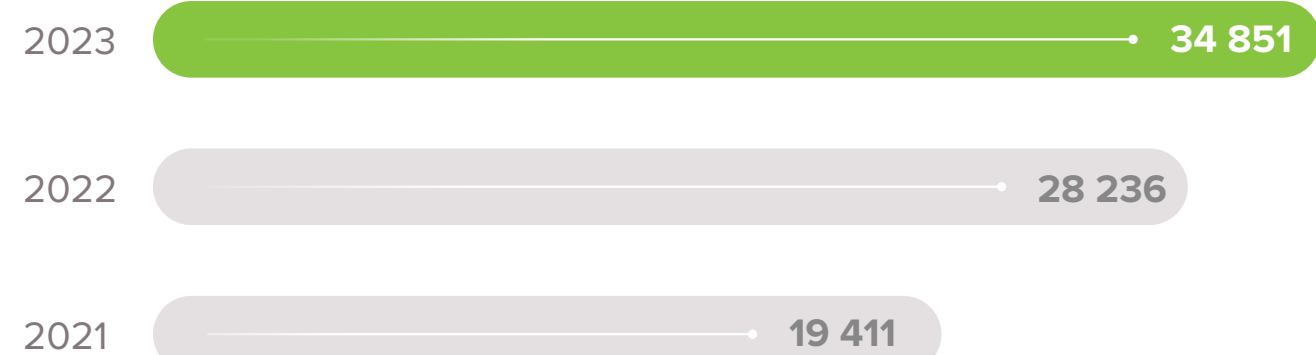


Ключевые показатели (ESG)

Общий объем выбросов парниковых газов (Score 1, 2 и 3), тонн CO₂-экв.

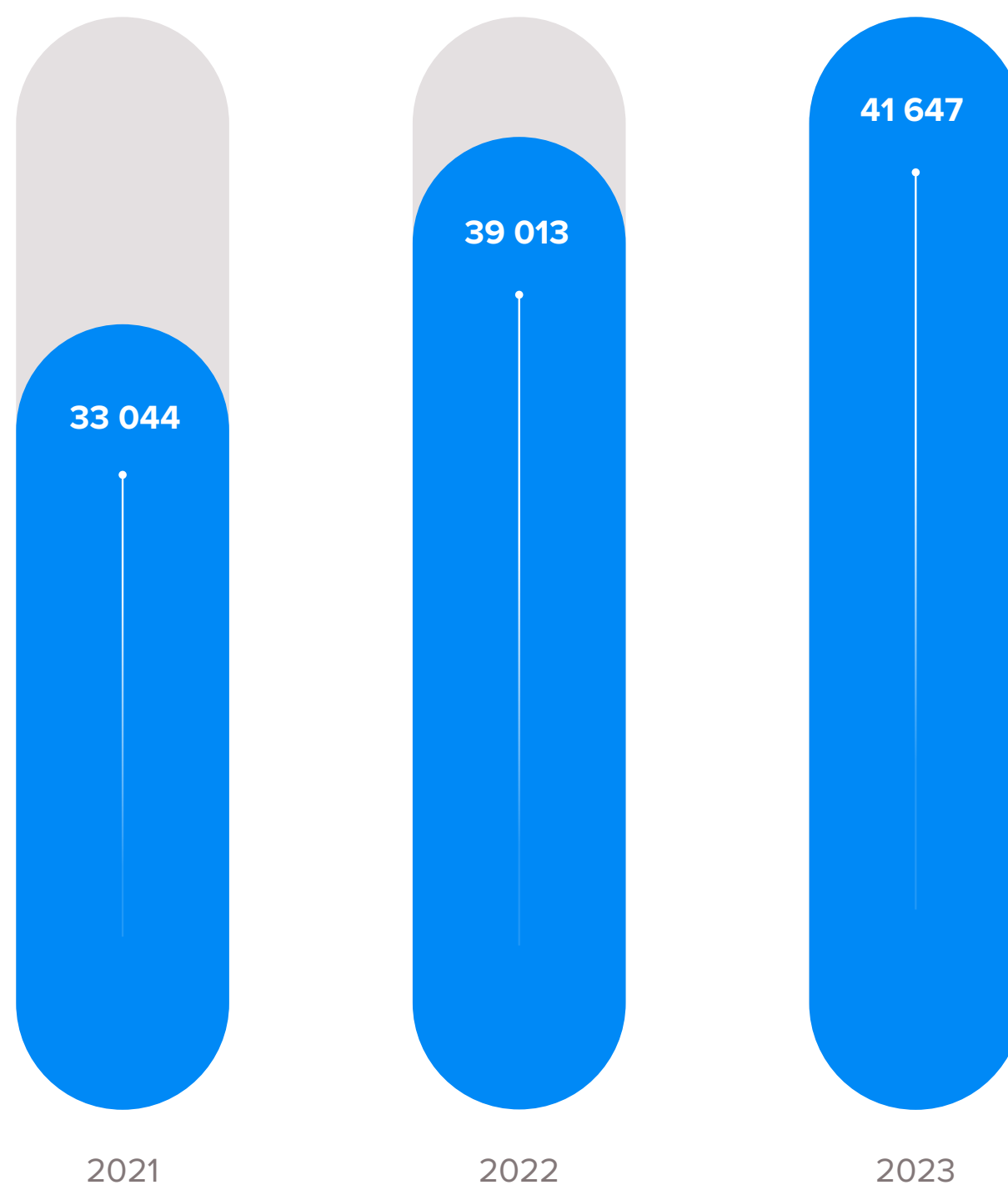


Общий объем отходов, переданных на переработку, тонн



Общая среднесписочная численность персонала Группы компаний¹, человек

41 647 человек



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



Инвестиционная привлекательность

Мы делаем товары доступными

Стратегия Fix Price остается неизменной – предоставление востребованных товаров по выгодным ценам в удобно расположенных магазинах и расширение географии сети с одновременным повышением удобства совершения покупок во всех доступных форматах.

Преимущества перед конкурентами

Гибкий подбор поставщиков

- Низкие цены благодаря прозрачной процедуре закупок и масштабу сети
- Глубокое вовлечение в дизайн и полный цикл производства товаров
- Крупные и легко прогнозируемые объемы закупок позволяют поставщикам производить для нас уникальные товары
- 22%** доля собственных торговых марок в розничных продажах
- Быстрое принятие решений



Эффективная модель управления магазинами

- Потенциал рынка **18 600** магазинов
- 10** месяцев период окупаемости новых магазинов
- 4,8** млн руб. – низкий средний объем чистых инвестиций в открытие нового магазина
- Единый формат для всей сети



Жесткий контроль расходов

- Легкое масштабирование сети за счет стандартизации магазинов и высокой степени автоматизации процессов и управления
- Рентабельность на инвестированный капитал **74%**
- Модель с низкими капитальными затратами – **2,2%** от выручки
- Гибкие условия аренды с постоянной оптимизацией



Высоко-развитая технологическая платформа

- Управление всей сетью как одним магазином с небольшим головным офисом
- Интеграция операционной деятельности на базе единой системы планирования ресурсов (ERP)
- Доступ ко всем показателям работы сети в режиме онлайн
- Использование новых технологий, ИИ и накопленной статистики за 17 лет для высокоточного планирования и оптимизации внутренних процессов



Уникальное CVP



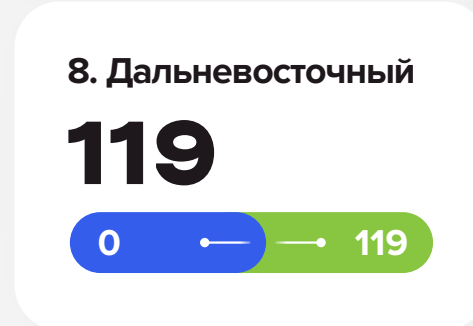
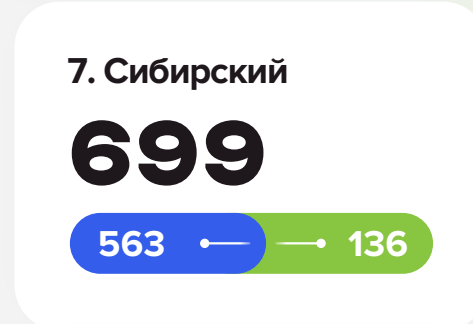
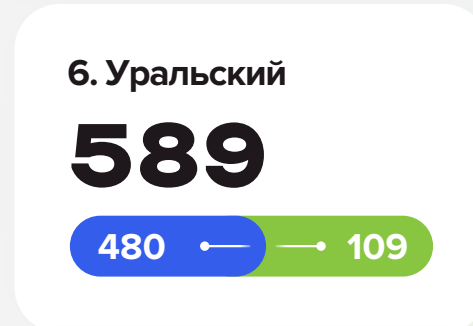
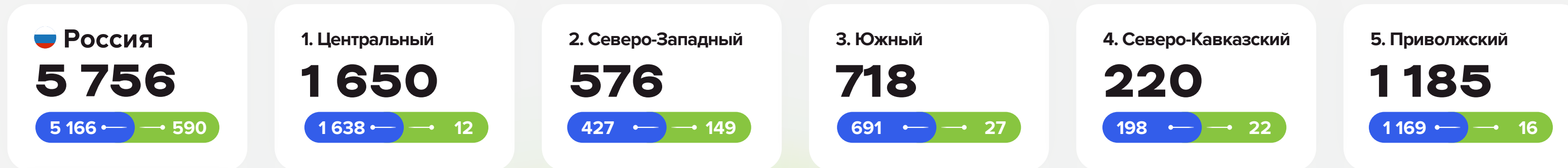
- Девять ¹ фиксированных ценовых категорий не выше **349** руб.
- Постоянное обновление ассортимента – **50** новых товаров в неделю
- Чек лояльного покупателя почти **2** раза выше, чем чек покупателя без бонусной карты

¹ Основные категории цен, тестируется прайс-поинт 399 руб., также есть дробные категории цен

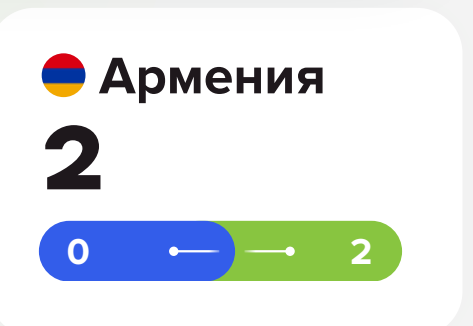
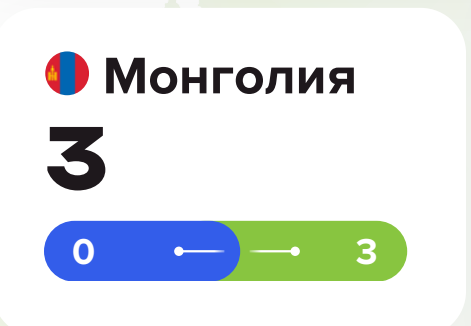
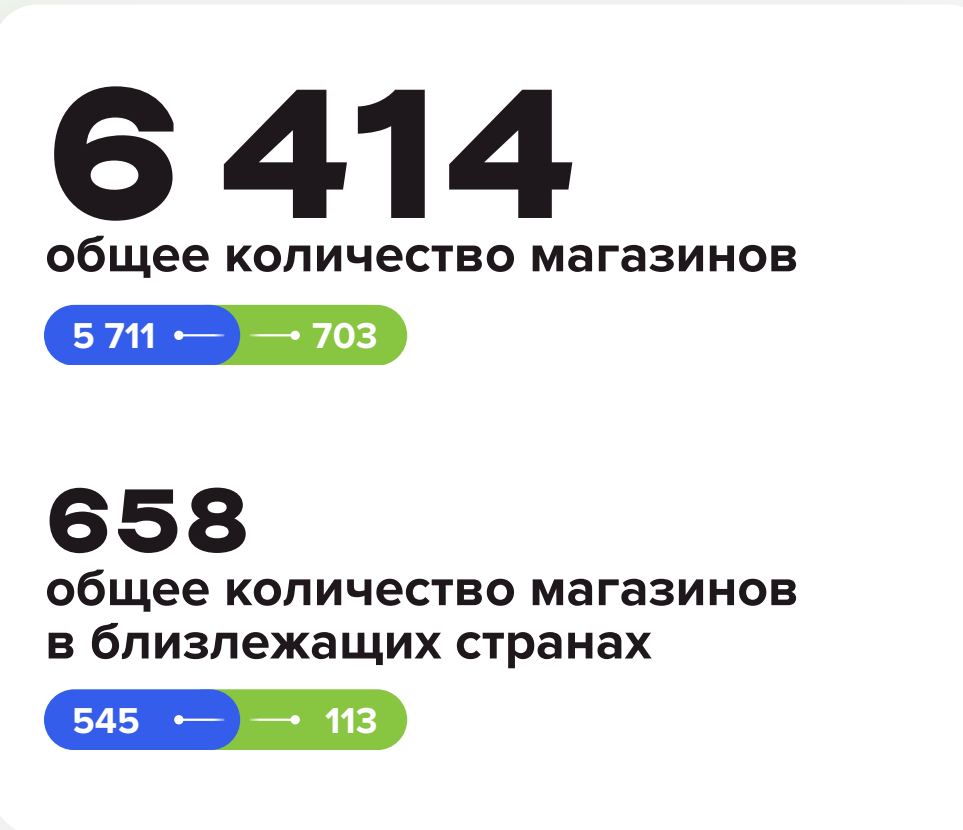
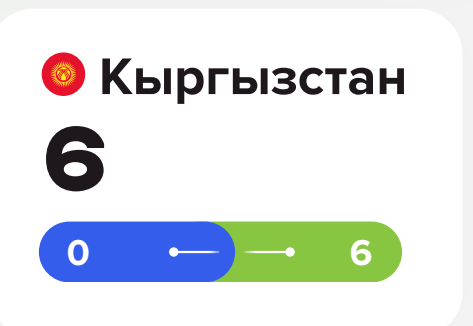
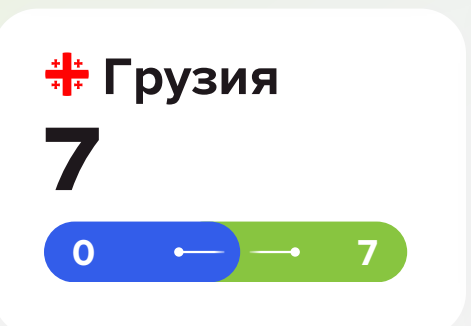
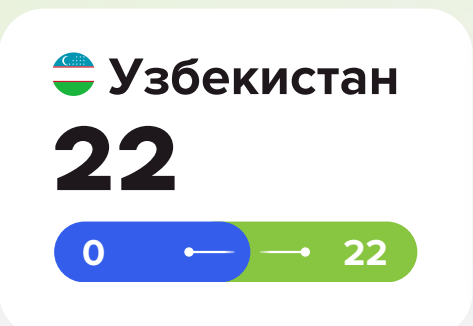
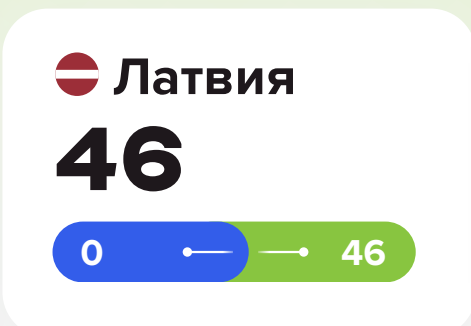
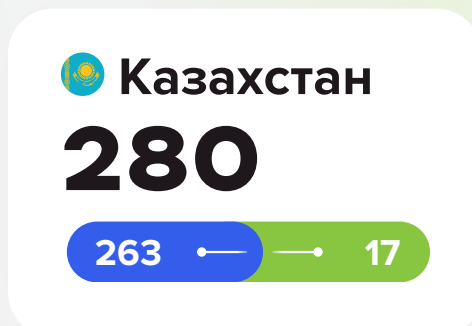
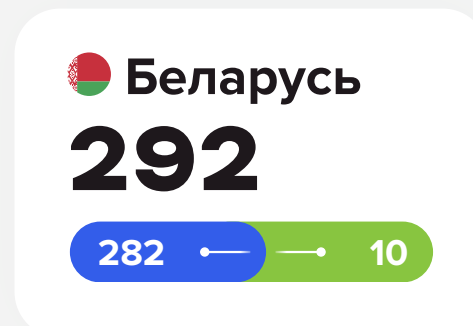
² Рентабельность капитала рассчитана как прибыль от операционных потоков после вычета налогов за год, деленная на средний инвестированный капитал. Средний инвестированный капитал рассчитывается как инвестированный капитал на начало года + инвестированный капитал на конец года, разделенные на два. Инвестированный капитал рассчитывается как итого капитал + краткосрочные и долгосрочные обязательства + итого краткосрочные и долгосрочные обязательства по аренде + дивиденды к выплате за вычетом денежных средств и их эквивалентов

Географическое присутствие и экономика магазинов

- Магазины под управлением Компании
- Франчайзинговые магазины



Страны ближнего зарубежья



¹ По магазинам под управлением Компании

² 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 2023 году

³ 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 2022 году, работали по состоянию на 31 декабря 2023 года и окупили средний объем чистых инвестиций (т. е. тех, чей совокупный показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 превысил 4,8 млн руб. с момента открытия)

⁴ От англ. Stock Keeping Unit – товарная единица

⁵ Средний срок окупаемости определяется как период времени, за который совокупный показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 нового магазина под управлением Компании в России (Сноска 3) покрывает средний объем чистых инвестиций (Сноска 2), и выражается в месяцах

⁶ Средний показатель рентабельности инвестиций на уровне магазина определяется как средний показатель EBITDA по МСФО (IAS) 17 (Сноска 3), деленный на средний объем чистых инвестиций (Сноска 2), и выражается в процентах

Бизнес-модель

Расширяем наши возможности

~42 тыс.
сотрудников
Опытная и высоко-квалифицированная команда менеджеров

6 414 магазинов
в России и странах ближнего зарубежья общей торговой площадью
1 391 тыс. кв. м

Масштабируемый формат магазинов, не требующий больших капитальных затрат

560
поставщиков

13 РЦ
общей площадью
484 тыс. кв. м

Создаем выгодное предложение, выстраивая эффективные процессы

СЕТЬ №1

на российском рынке товаров по низким фиксированным ценам



Лучшие в отрасли показатели рентабельности

12,2%
рентабельность по чистой прибыли (+452 б.п.)

34,0%
уровень валовой рентабельности (+84 б.п.)

Стабильно высокие показатели EBITDA

18,6%
рентабельность по скорр. EBITDA

Учитываем интересы заинтересованных сторон

ПОКУПАТЕЛИ

63% NPS

~77%
всех товаров не дороже **99 руб.**

СОТРУДНИКИ

48%

рост объема материальной помощи сотрудникам

2,3 тыс. сотрудников офиса прошли курсы корпоративного и внешнего обучения

АКЦИОНЕРЫ

У ГДР Fix Price есть листинг на трех биржах:

LSE, MOEX, AIX

Запущена редомициляция с Кипра в Казахстан

Одобрена выплата дивидендов¹ в размере

9,84 руб.
на акцию/ГДР

¹ Промежуточные дивиденды за 2023 и 2024 годы

ПАРТНЕРЫ

79%

доля российских поставщиков в закупках

150 участников программы франчайзинга

МЕСТНЫЕ СООБЩЕСТВА

300

тыс. человек охват информационной кампании в поддержку дня борьбы с кибербуллингом от VK

+143 новых населенных пункта^ø
+2 страны присутствия^ø

^ø В 2023 году



Наш подход к ESG

В нашей деятельности в области устойчивого развития мы руководствуемся четырьмя стратегическими приоритетами, так называемыми 4П¹: Продукт, Люди, Партнеры и Планета.

Фокусные Цели устойчивого развития (ЦУР) ООН

- ЦУР 8**
Достойная работа и экономический рост
- ЦУР 12**
Ответственное потребление и производство
- ЦУР 13**
Борьба с изменением климата

Показатели отчетного года

Продукт

>4 тыс. испытаний качества продукции

Партнеры

0 крупных нарушений, выявленных в ходе аудитов поставщиков собственных торговых марок (СТМ)

Люди

+24% рост количества сотрудников, охваченных программами заботы о здоровье

Планета

+23% отходов, переданных на переработку

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

Основные события

Награды

рейтинг Forbes **Forbes**
30 самых
 выгодных франшиз
 в России – 2023

Fix Price занял первое место в категории «Инвестиции от 5 млн рублей» в рейтинге Forbes «30 самых выгодных франшиз в России – 2023». Это признание подтверждает эффективность бизнес-модели сети на территории России. Оценка проводилась по пяти критериям: средней годовой выручке одной точки, коэффициенту доходности, сроку окупаемости, рентабельности и количественному приросту сети за год. На момент расчета рейтинга (1 мая 2023 года) на франшизы приходился примерно один магазин из десяти под вывеской Fix Price.



OMNI retail rating



13-е место

Fix Price получил две награды – «Технологический прорыв» и «Прорыв года» – и поднялся в рейтинге OMNI retail rating, составленном Data Insight и AWG с 78-го на 13-е место. В данном рейтинге участвуют крупнейшие российские ретейлеры, которые осуществляют розничную онлайн- и офлайн-торговлю. Компании оценивают по 23 различным параметрам, характеризующим покупательский опыт, опыт взаимодействия с технологиями, опыт получения заказа, а также финансовые показатели.

WOWPRO



1-е место
 в номинации
 Digital Solution

Проект Fix Price по переводу сотрудников на кадровый электронный документооборот (КЭДО), реализованный в партнерстве с HRlink, победил в номинации Digital Solution бизнес-премии WOWPRO.

Private Label Awards



1-е место
 O’Kitchen –
 «Лучшая СТМ
 непродуктивных
 товаров»

Собственная торговая марка (СТМ) Fix Price O’Kitchen заняла первое место в номинации «Лучшая СТМ непродуктивных товаров» на VIII Международной премии по контрактному производству и СТМ Private Label Awards. O’Kitchen включает в себя широкий набор полезных кухонных принадлежностей, столового декора и посуды. Жюри конкурса отметили понятный и привлекательный дизайн товаров, удобную упаковку, большой ассортимент и низкие цены на продукцию. В ассортименте O’Kitchen более 300 SKU, а в 2023 году дополнительно были разработаны концепции дизайна для трех новых линеек.



Основные события

Операционные события



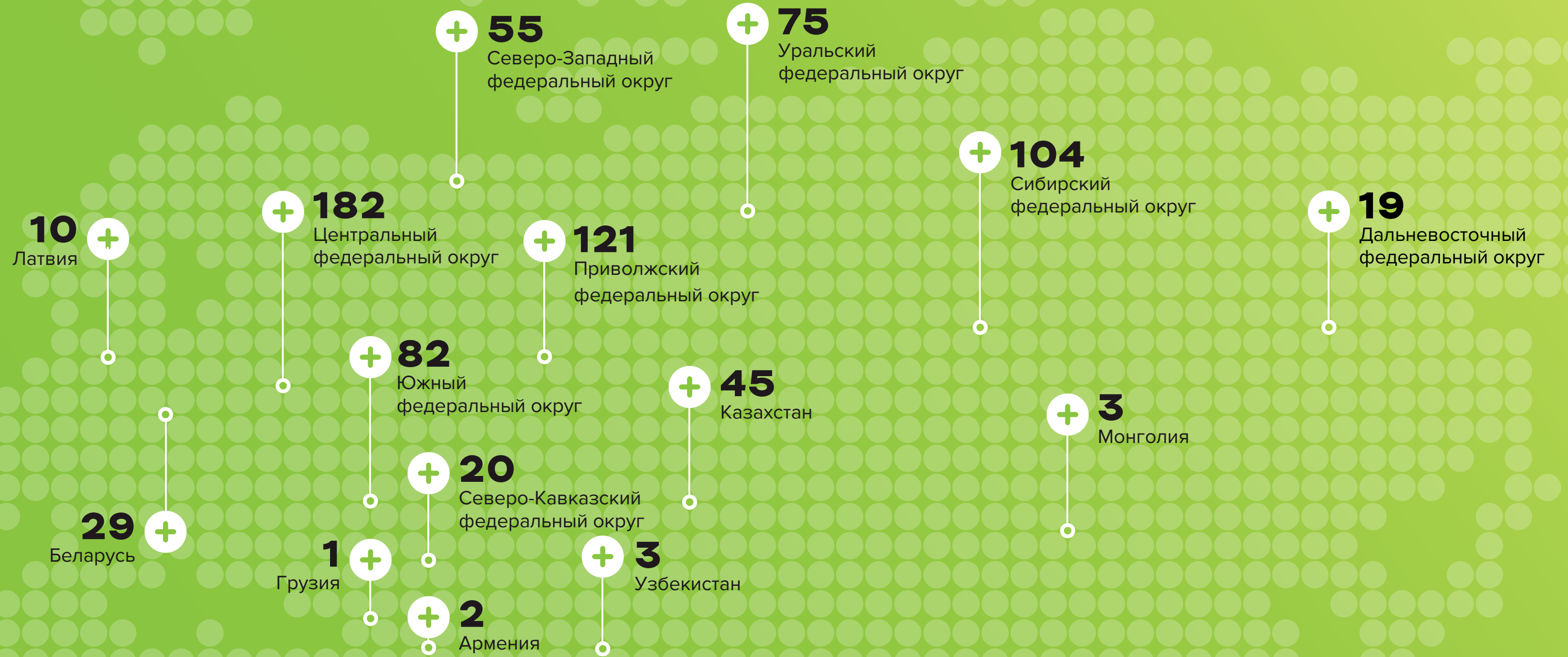
2023

Расширение торговой сети

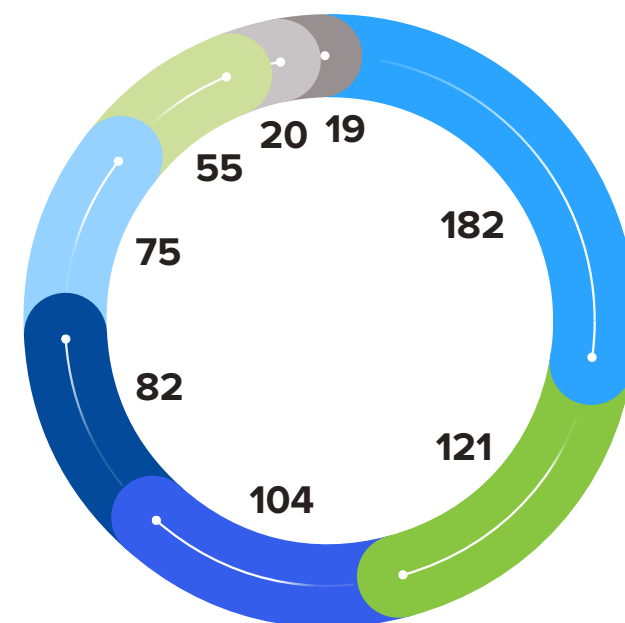
Fix Price начал работу в Монголии и Армении. Первые два магазина открылись в столице, Улан-Баторе, 13 и 14 января по франчайзинговой программе Fix Price. Армения становится девятой страной присутствия Fix Price. В Армении также были открыты магазины Fix Price на условиях франчайзинга. Доставка в магазин в Армении осуществляется автотранспортом из распределительного центра Компании в Краснодаре, а в Монголии-со склада в Новосибирске.

Магаданская область стала 81-м регионом присутствия сети в России и десятым на Дальнем Востоке. Магазин Fix Price в Магадане был открыт по франшизе. В торговой точке представлен полный ассортимент сети, как и в других магазинах России – всего около 2 тыс. наименований в 20 категориях. Товар доставляется со склада в Пушкине в Московской области железнодорожным транспортом.

+751
торговая точка
в 2023 году

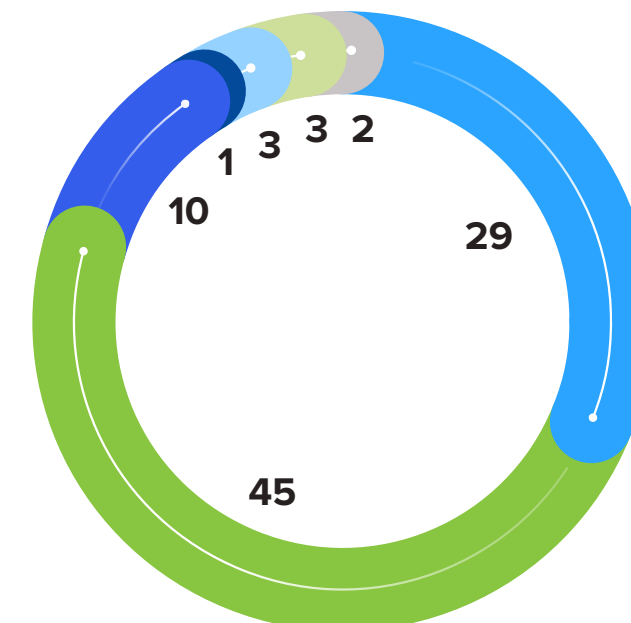


Чистые открытия в России: **+658** торговых точек



- Центральный
- Приволжский
- Сибирский
- Южный
- Уральский
- Северо-Западный
- Северо-Кавказский
- Дальневосточный

Чистые открытия в близлежащих странах: **+93** торговых точки



- Беларусь
- Казахстан
- Латвия
- Грузия
- Узбекистан
- Монголия
- Армения

Основные события

2023

Расширение сети распределительных центров

Март

Fix Price открыл новый распределительный центр в Домодедове на территории логистического парка «PNK парк Домодедово 1». Он занимает площадь 67 тыс. кв. м и был построен по модели built-to-suit.

Fix Price арендовал небольшой РЦ в Астане, Республика Казахстан, общей площадью 3 тыс. кв. м. Данный склад обслуживает магазины Казахстана и предназначен для хранения товаров местных производителей.

Декабрь

Fix Price отгрузил первую партию товаров с собственного нового распределительного центра в Екатеринбурге. Склад общей площадью 68 тыс. кв. м обслуживает магазины Уральского, Приволжского и Сибирского федеральных округов, а также магазины сети в Казахстане. Для обслуживания склада была закуплена техника китайского и российского производства.

Развитие маркетинговых коммуникаций

В январе 2023 года на федеральных телеканалах, ведущих онлайн-площадках и в социальных сетях была запущена рекламная кампания с новым амбассадором бренда Fix Price, которым стал актер Сергей Бурунов.

Сергей участвует во многих популярных российских фильмах, сериалах и телешоу, и по мнению большинства жителей страны вызывает исключительно положительные эмоции. Создавая рекламную кампанию 2023 года с его участием, мы хотели показать, что покупки в Fix Price из рутинного поиска выгоды превращаются в настоящую «охоту за сокровищами».

В октябре 2023 года Fix Price представил своего маскота – ежа Фиппи (Fipru). Цель внедрения маскота – сделать коммуникацию бренда с аудиторией более эмоционально окрашенной, запоминающейся и уникальной. Фиппи принимает участие в рекламных кампаниях Fix Price в России, Казахстане, Беларуси и Латвии. Образ ежа Фиппи будет использоваться и в новых странах присутствия сети по мере развертывания в них маркетинговых активностей. Маскот продвигает идею о том, что в магазинах Fix Price всегда можно найти товары практически на все случаи жизни по самой низкой цене.

С февраля 2023 года Fix Price стал активно применять инструменты искусственного интеллекта (ИИ) в маркетинговых коммуникациях. Компания использует для оптимизации внутренних ресурсов несколько нейросетей. С помощью ИИ разрабатывается рекламная продукция, дизайн упаковки, генерируются различные версии описания карточек товаров и оформляются персонализированные рассылки.

Фиппи – еж, знающий о выгоде все!

Привет, я Фиппи!
Будем дружить?



Активная база лояльных покупателей

Общее количество участников программы лояльности в 2023 году превысило 27 млн пользователей во всех странах присутствия, включая ~26 млн зарегистрированных обладателей бонусных карт на территории России. Наиболее активными регионами по использованию программы лояльности стали Томская область, Республика Хакасия и Калининградская и Смоленская области. В среднем по России доля покупок с использованием карты лояльности в 2023 году составила 62% от общих розничных продаж.

>27 млн
лояльных покупателей



Основные события

Передовые технологии и ИТ



2023

CV

Fix Price внедрил технологию распознавания очередей на кассах с помощью компьютерного зрения – CV (Computer vision). Инновация позволяет повысить трафик в магазинах и лояльность клиентов за счет открытия дополнительных касс в моменты пиковой нагрузки. В дополнение осуществляется постоянный сбор данных о трафике и ситуации с очередями, которые затем анализируются для повышения эффективности работы сети. В тестовых магазинах средний трафик увеличился на 2%.

WAF

Fix Price развернул сервис WAF для защиты от умных кибератак и принял дополнительные меры для защиты веб-приложений от DDoS-атак. Дополнительно в систему кибербезопасности интегрирован новый антиспам-модуль для почтового сервиса Компании.

CDP

Fix Price провел тестирование Customer Data Platform (CDP) от разработчика Loymax Smart Communications. Она позволит автоматизировать сбор и анализ данных о покупателях сети.

LEAD WMS

Fix Price совместно с российским разработчиком систем управления складом, транспортом и производством ГК LogistiX обновил систему централизованного управления процессами складской логистики LEAD WMS. Реализация проекта дает возможность централизованного мониторинга, контроля и управления изменениями в распределительных центрах сети, площадь которых составляет более 400 тыс. кв. м. На базе нового решения были запущены распределительные центры в Домодедове, Внукове и Екатеринбурге.

Корпоративные события



2023

Редомициляция с Кипра в Казахстан

9 ноября

На внеочередном Общем собрании акционеров Fix Price одобрена редомициляция Компании из Республики Кипр и регистрация в качестве сохраняющего свой организационно-правовой статус юридического лица на территории Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) в Республике Казахстан.

ГДР Fix Price Group PLC включены в котировальный список Международной биржи Астаны (AIX)

17 октября

ГДР Группы Fix Price были допущены к торгам на Международной бирже Астаны (AIX) под тикером FIXP.Y. Группа намерена сохранить листинг на Лондонской и Московской фондовых биржах, полученный в марте 2021 года. Fix Price стремится действовать в интересах всех акционеров и инвесторов и считает, что листинг на AIX помогает диверсифицировать структуру акционеров и потенциально будет способствовать росту ликвидности ценных бумаг Компании.

ГДР Fix Price Group PLC включены в котировальный список Международной биржи Астаны

AIX

2% составил рост трафика в магазинах благодаря внедрению технологии распознавания очередей на кассах – CV (Computer vision)

Основные события

Устойчивое развитие

2023

#неткибербуллингу

Fix Price поддержал социальную кампанию VK против травли в социальных сетях.

В группах Fix Price в Telegram, «Одноклассниках», «ВКонтакте» и других социальных сетях вышла серия постов под общим хештегом #неткибербуллингу, в которой Компания разместила рекомендации специалистов о мерах противодействия буллингу и где рассказывалось о недопустимости травли пользователей в соцсетях. Общий охват публикаций превысил 300 тыс. человек.

ДМС для сотрудников

Fix Price пролонгировал действие договора добровольного медицинского страхования (ДМС) в отношении своих сотрудников с СПАО «Ингосстрах» на 2023 год. В корпоративной программе ДМС участвует более 3 тыс. сотрудников. Стандартный набор услуг в рамках ДМС включает в себя амбулаторное лечение, стоматологию, вызов врача на дом, услугу «Звонок психологу», а также услуги телемедицины через мобильное приложение IngoMobile и сайт «ТелеМед.Инго».

«Детские деревни SOS»

Fix Price поддержал акцию «Прямой диалог» благотворительной организации «Детские деревни SOS». В течение октября информационные представители благотворительной организации «Детские деревни SOS», которая занимается комплексным решением проблемы сиротства в России, совместно с персоналом магазинов в 69 точках сети в Москве, Санкт-Петербурге и Краснодаре предлагали покупателям оформить регулярное пожертвование на официальном сайте sos-dd.ru.

Товары для здоровых начинаний

Fix Price сформировал специальную подборку товаров в отдельном разделе каталога сайта fix-price.com «Для здоровых начинаний»: снеки для полезных перекусов, товары для красоты, здоровья и активного досуга, спортивная одежда, средства гигиены и многое другое. Новая подборка доступна покупателям на сайте и в мобильном приложении.



Каталог сайта fix-price.com
«Для здоровых начинаний»

Совместный проект Fix Price и «VK Добро» «Дарим важное»

Посетители сайта fix-price.com получили возможность сделать пожертвование в один из российских благотворительных фондов, выбрав добрый подарок на комфортную им сумму. Собранные средства были направлены на покупку продуктов для одиноких пенсионеров, поддержку детей-сирот с непростыми диагнозами, лечение и реабилитацию редких животных. Проверка фондов командой «VK Добро» гарантировала целевое использование пожертвований.

**БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ
ОРГАНИЗАЦИИ,
УЧАСТВОВАВШИЕ В АКЦИИ**



События после отчетной даты

2024

Одобрена выплата промежуточных дивидендов за 2023 и 2024 годы

15 января 2024 года Совет директоров Fix Price Group PLC одобрил выплату промежуточных дивидендов за 2023 и 2024 годы в совокупном размере 8,4 млрд руб., или 9,84 руб. на ГДР/акцию (сумма до вычета применимых налогов и сборов). Сумма определена исходя из разрешения на выплату дивидендов ООО «Бэст Прайс» в размере 9,8 млрд руб., полученного от подкомиссии Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации, за вычетом налога у источника в размере 15%.

8,4 млрд руб.,
промежуточные дивиденды
за 2023 и 2024 годы

~90%

доля на российском рынке товаров по низким фиксированным ценам

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

17 лет

последовательной
ЭКСПАНСИИ

Fix Price занимает лидирующие позиции на рынке благодаря уникальному ценностному предложению для покупателей и формату со значительным потенциалом роста до 18 600 магазинов в странах присутствия. Гибкая операционная модель, высокая степень унификации и автоматизации процессов на базе передовых ИТ-решений позволяют стабильно демонстрировать высокорентабельный и масштабируемый рост

Обращение Генерального директора

Дмитрий Кирсанов,
Генеральный директор



291,9 млрд руб.
Выручка



18,6%
Рентабельность
по скорр. EBITDA

Уважаемые акционеры!

Прошедший год был непростым, тем не менее в условиях изменчивой внешней среды наша команда оставалась верной своим стратегическим приоритетам и использовала все возможности для обеспечения интересов покупателей, сотрудников и акционеров.

Вызовы, с которыми столкнулась Компания в 2023 году, подчеркнули силу и гибкость ее бизнес-модели: способность адаптироваться и развиваться, при этом стабильно предоставляя покупателям уникальный ассортимент качественных товаров по привлекательным ценам.

В отчетном году мы продолжили движение по траектории роста – реализовали план по чистым открытиям и обеспечили прирост выручки, тем самым укрепив лидерство Группы на рынке товаров по низким фиксированным ценам. Мы в очередной раз продемонстрировали эталонный для отрасли уровень рентабельности и генерации денежных потоков, а также существенно снизили долговую нагрузку Группы.

Расширение сети и укрепление цепочки поставок

В отчетном году Fix Price продолжил расширять географию своего присутствия как на территории России, так и за рубежом, выйдя на новые рынки Монголии и Армении. В 2023 году мы также сохранили темпы экспансии и увеличили розничную сеть на 751 магазин, включая 672 магазина под управлением Компании и 79 франчайзинговых магазинов.

Важно отметить, что нам удается поддерживать высокую эффективность открытия новых торговых точек. Так, средний срок окупаемости магазинов в 2023 году составил 10 месяцев, а капитальные затраты на открытие магазинов остались на уровне прошлого года (что существенно ниже непродольственной инфляции) благодаря оптимизации процесса открытий, фокусу на поиск помещений в высокой степени готовности и успешным переговорам с арендодателями и подрядчиками по ремонту помещений.

В 2023 году мы ввели в эксплуатацию два распределительных центра в России: в Домодедове общей площадью 67 тыс. кв. м и Екатеринбурге общей площадью 68 тыс. кв. м.

Обращение Генерального директора



Эффективная работа с ассортиментом, строгий контроль качества продукции и повышенное внимание к потребностям покупателей позволяют Fix Price неизменно оставаться лидером на рынке товаров по низким фиксированным ценам, потенциал которого в ключевых странах присутствия Компании составляет

18 600
магазинов

+792 общее количество
открытых магазинов ¹
под управлением Компании

+141 тыс. кв. м
прирост площади
РЦ в 2023 году

+3 РЦ
в 2023 году

Мы также арендовали распределительный центр в Астане площадью 3 тыс. кв. м для снабжения наших магазинов в Республике Казахстан. К концу 2023 года Компания располагала 13-ю современными РЦ общей площадью более 484 тыс. кв. м.

Горжусь тем, что в условиях внешних вызовов прошедшего года и благодаря слаженной работе команды, мы смогли обеспечить бесперебойные поставки востребованных товаров для наших покупателей, несмотря на постоянное изменение логистических процессов и маршрутов глобальных перевозок. Мы значительно расширили базу отечественных поставщиков, при этом сохранив сотрудничество с ключевыми зарубежными производителями.

Устойчивые финансовые результаты

В 2023 году выручка Fix Price увеличилась на 5,1% по сравнению с предыдущим годом и достигла 291,9 млрд руб. Благодаря эффективной работе с ассортиментом и поставщиками мы смогли нарастить валовую маржу и частично нивелировать рост расходов на персонал, связанный с высокой конкуренцией на рынке труда. В результате в прошедшем году, несмотря на сохраняющуюся рыночную неопределенность, мы показали высокую рентабельность на всех уровнях – валовая маржа выросла до 34,0%, рентабельность по скорр. EBITDA составила 18,6%, а рентабельность чистой прибыли достигла 12,2%.

¹ Без учета закрытий

Хотел бы отметить, что в 2023 году состоялась первая выплата в рамках программы долгосрочной мотивации сотрудников (LTI), созданной для развития и удержания ключевых талантов Компании. Программа вызывает большой интерес среди сотрудников, поэтому служит не только удерживающим стимулом для уже участвующих в программе, но и мотивацией к росту для кадрового резерва.

Лидерство на рынке товаров по низким фиксированным ценам

Эффективная работа с ассортиментом, строгий контроль качества продукции и повышенное внимание к потребностям покупателей позволяют Fix Price неизменно оставаться лидером на рынке товаров по низким фиксированным ценам, потенциал которого в ключевых странах присутствия Компании составляет 18 600 магазинов.

В 2023 году мы продолжили совершенствовать уникальное ценностное предложение для покупателей. Наши специалисты находятся в постоянном поиске актуальных трендов, изучают изменения потребительских предпочтений, а также тестируют новые товары из разных ценовых категорий. При этом 77% всех товарных позиций, представленных в нашем ассортименте в 2023 году, были не дороже 99 руб.

9 стран
присутствия в 2023 году

13
современных РЦ

>484 тыс. кв. м
общая площадь
наших РЦ

6 414
магазина

Обращение Генерального директора

Программа лояльности остается важным инструментом стимулирования продаж магазинов, а также источником ценной обратной связи по нашим товарам и услугам. Около 3,8 миллионов человек присоединились к нашей бонусной системе за последний год; в результате база участников программы в России сегодня составляет почти 26 миллионов пользователей.

Улучшение покупательского опыта и совершенствование операционных процессов

Улучшение покупательского опыта при посещении магазинов Fix Price также находится в фокусе нашего внимания. Так, в 2023 году в семи магазинах сети мы протестировали технологию компьютерного зрения для контроля очередей на кассах. Сервис анализирует картинку с камер видеонаблюдения и определяет загруженность магазина. Если количество людей превысило заданный лимит, заведующему приходит уведомление с просьбой открыть дополнительную кассу. Спустя два месяца после внедрения технологии в пилотных магазинах, их средний трафик вырос на 2%, по сравнению с магазинами, где технология не применялась. В результате мы приняли решение о масштабировании данного сервиса на все магазины под управлением Fix Price в России.

С 2022 года во всех новых магазинах сети мы устанавливаем терминалы самообслуживания, которые помогают уменьшить очереди и быстрее обрабатывать оплату, что создает дополнительные возможности для повышения трафика и оптимизации затрат. В 2024 году мы будем устанавливать такие терминалы не только в новых, но и в действующих магазинах сети.

Еще одним важным нововведением в отчетном году является автоматизация сбора и хранения данных о товарах для онлайн-витрины fix-price.com на основе системы PIM. Система позволила создать единую базу всей информации о товарах, восполнить недостающие данные в первую очередь благодаря партнерам и поставщикам, автоматизировать и упростить процессы заполнения информации о товаре, обеспечить выгрузку данных для других систем и уменьшить срок ввода товара на онлайн-витрину.

В 2023 году мы провели глобальное обновление системы WMS Logistic, предназначенной для управления технологическими операциями на складах в режиме реального времени. Миграция системы на новую унифицированную версию позволила оптимизировать процессы доработок, сократить сроки внедрения нового функционала и обеспечить бесперебойную работу всех распределительных центров.

Мы ожидаем существенного увеличения доли цифровых сервисов в организации операционных процессов Компании. Мы будем искать, адаптировать и внедрять перспективные цифровые решения российских разработчиков, в том числе на основе технологий искусственного интеллекта, с целью повышения эффективности бизнеса и его устойчивости к внешним вызовам.

В отчетном году важным изменением в области корпоративного управления стало решение о редомиляции Группы в Республику Казахстан. Эта страна является одним из крупнейших зарубежных рынков для Fix Price – на конец 2023 года здесь работало 280 магазинов (более 4% от всей торговой сети) и более 1,8 тыс. сотрудников.

Фокус на корпоративном управлении в интересах стейкхолдеров

В отчетном году важным изменением в области корпоративного управления стало решение о редомиляции Группы в Республику Казахстан. Эта страна является одним из крупнейших зарубежных рынков для Fix Price – на конец 2023 года здесь работало 280 магазинов (более 4% от всей торговой сети) и более 1,8 тыс. сотрудников.

Будучи публичной компанией, Fix Price всегда стремится обеспечить равные возможности для всех акционеров и инвесторов. В условиях приостановки торгов ценными бумагами Группы на Лондонской бирже мы предприняли шаги, направленные на предоставление инвесторам доступа к нашим ГДР – в октябре 2023 года ГДР Компании были включены в котировальный список международной биржи Астаны (AIX). При этом Группа намерена сохранить листинг на Лондонской и Московской биржах.

Горжусь тем, что в условиях инфраструктурных ограничений мы смогли запустить процесс выплаты дивидендов нашим акционерам. 15 января 2024 года Совет директоров Fix Price одобрил промежуточные дивиденды в размере 9,84 руб. на ГДР/акцию, или 8,4 млрд руб., которые наши акционеры смогли получить уже в первом квартале 2024 года.

Вклад в общее благополучие

Мы осознаем, что в условиях турбулентной бизнес-среды важно продолжать обеспечивать качественное предложение товаров по выгодным ценам для покупателей, оставаться открытыми к новым партнерствам, создавать условия для развития регионов присутствия, а также поддерживать наших сотрудников.

Перспективы

В будущем мы продолжим укреплять лидерство Fix Price путем экспансии как в России, так и за ее пределами, в том числе планируем открыть первый магазин сети в Объединенных Арабских Эмиратах. Мы будем развивать взаимоотношения с действующими поставщиками и формировать новые партнерства, расширять ассортимент в соответствии с трендами в покупательских предпочтениях и предлагать увлекательный опыт совершения покупок в наших магазинах.

Я благодарю Совет директоров, менеджмент и всех сотрудников Компании за общий вклад в достижение результатов 2023 года. Это было бы невозможно без слаженной работы команды профессионалов, чей опыт, знания и преданность делу позволяют нам идти по пути роста и развития, сохраняя лидерские позиции Компании на протяжении многих лет.

Дмитрий Кирсанов,
Генеральный директор

Обзор рынка

Макроэкономическая ситуация в России и рынок розничной торговли¹

2023 год оказался еще одним непростым годом для российской экономики: инфляционные ожидания росли, а Банк России неоднократно принимал решения о повышении ключевой ставки для поддержания жестких денежно-кредитных условий. При этом за счет благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и комплекса внутренних экономических стимулов ВВП в реальном выражении вырос на 3,6% в 2023 году против снижения на 2,1% в 2022 году, а инфляция в декабре 2023 года к аналогичному месяцу предыдущего года оказалась на уровне 7,4%, что в рамках прогнозного диапазона 7,0–7,5% по сравнению с 11,9% годом ранее.

В течение года наблюдался рост внутреннего спроса, который был поддержан увеличением реальных заработных плат и потребительских расходов, что несколько ограничивалось высокими процентными ставками и замедлением кредитования. На фоне нормализации цепочек поставок и ужесточения кредитно-денежной политики рост индекса потребительских цен на продовольственные товары в Российской Федерации в 2023 году замедлился до 4,4% с 14,9% в 2022 году, а на непродовольственные – до 4,2% в сравнении с 15,2% в 2022 году. Курс национальной валюты оставался волатильным в течение года, при этом среднегодовой курс доллара США по отношению к российскому рублю составил 85,3 по сравнению с 68,5 руб. / долл. США в 2022 году.

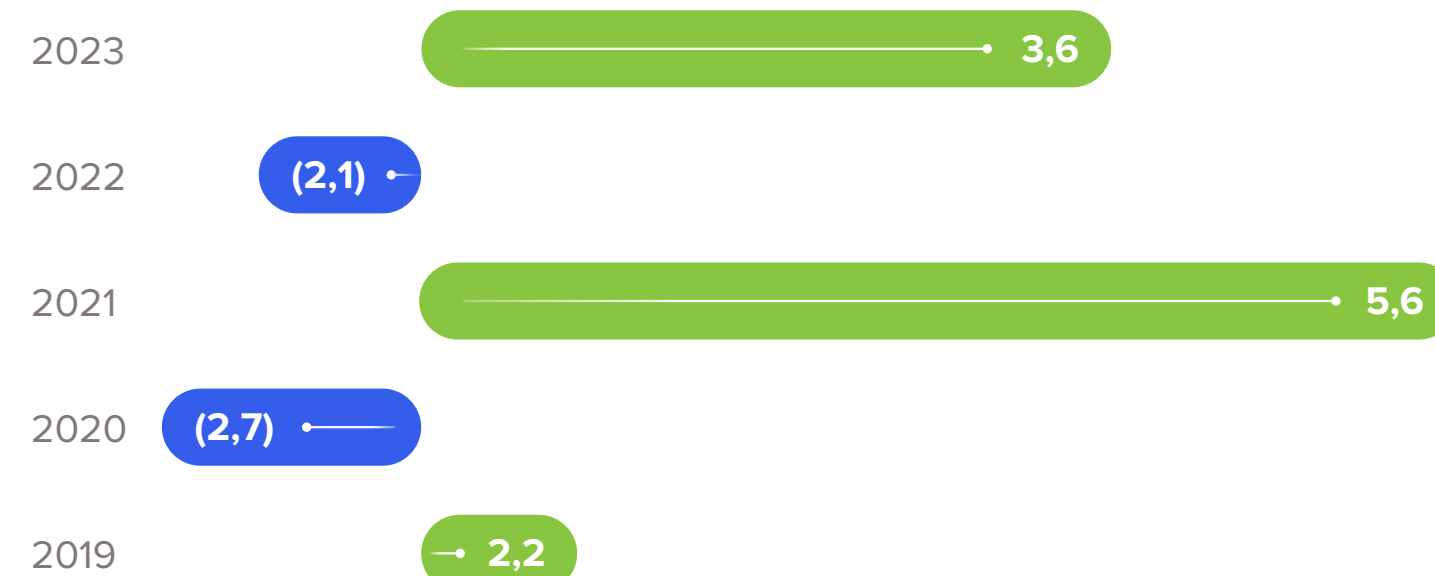
¹ Все цифры в данном разделе приведены на основе официальных данных по России, опубликованных Федеральной службой государственной статистики (Росстат) на дату публикации настоящего Отчета, если не указано иное

² Индекс потребительских цен, среднее значение за год

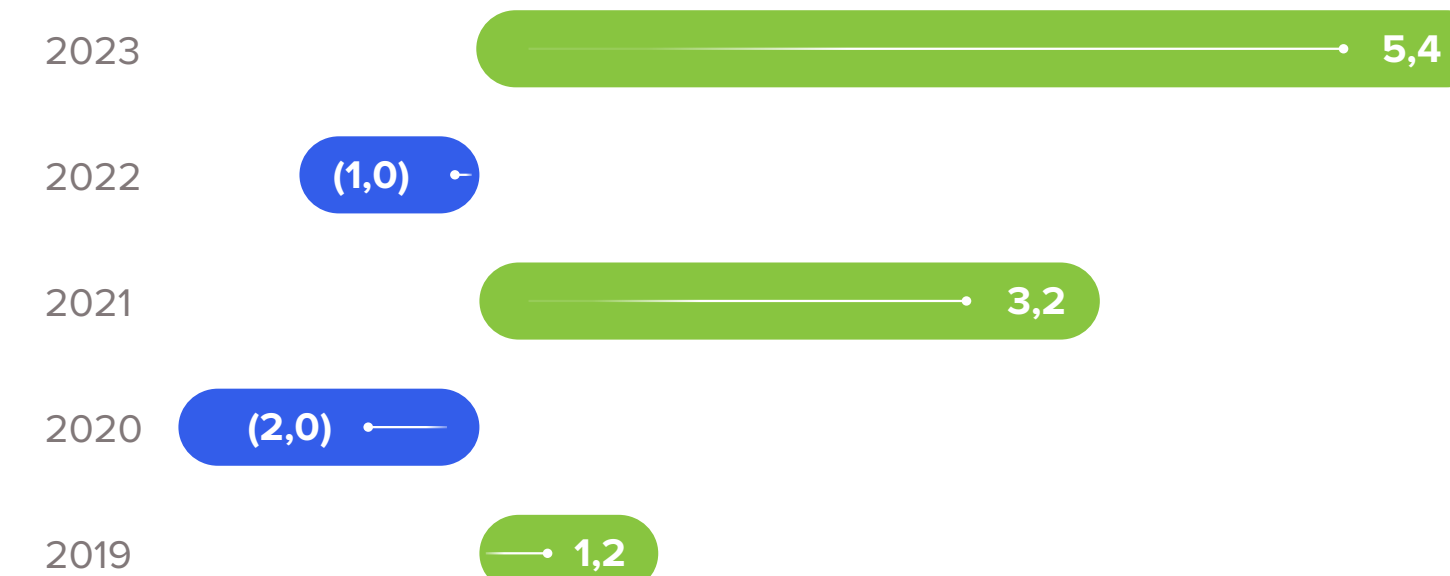
³ Источник: INFOLine, 2023 год

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, развитые логистика и прямой импорт, существенный потенциал роста и высокая рентабельность бизнеса.

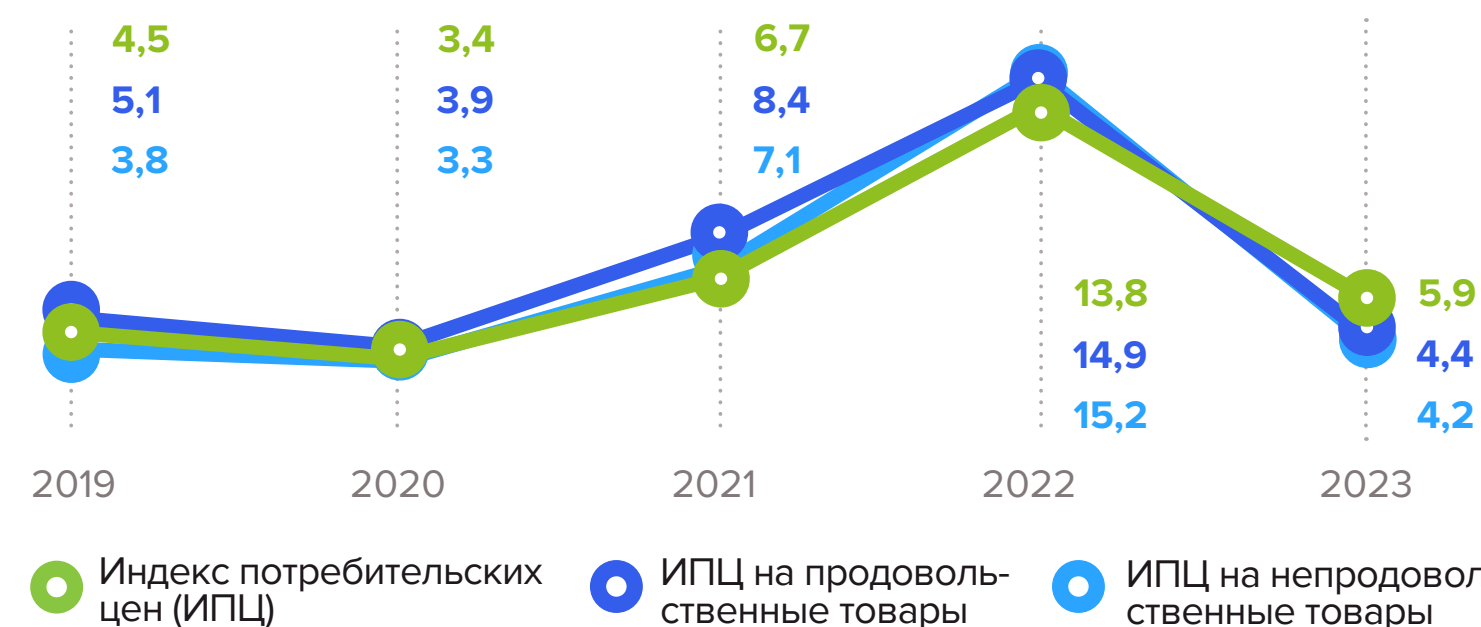
Реальный ВВП Российской Федерации в 2019–2023 годах, изменение, %



Реальные располагаемые доходы населения в Российской Федерации в 2019–2023 годах, изменение, %



Потребительская инфляция (изменение ИПЦ²) в Российской Федерации в 2019–2023 годах, %



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

~90%³

Обзор рынка

Безработица в России остается рекордно низкой: согласно последним данным Росстата, в 2023 году она составила 3,2% по сравнению с 4,0% в 2022 году на фоне высокой конкуренции на рынке труда и роста заработной платы. Реальные располагаемые доходы населения выросли на 5,4%, а уровень потребительской уверенности в течение всего года постепенно восстанавливался.

Оборот розничной торговли в 2023 году в денежном выражении вырос на 11,3% (при росте на 7,9% в 2022 году) и достиг 47,4 трлн руб. Рост потребительского спроса обеспечивается за счет устойчивого роста доходов населения, несмотря на инфляционные риски и волатильность национальной валюты.

В 2023 году отмечалось увеличение расходов потребителей на относительно дорогостоящие товары длительного пользования: бытовую и компьютерную технику, электронику, одежду и обувь, строительные материалы, мебель, товары для автомобилей. Этот тренд во многом был связан с реализацией отложенного спроса, сформированного в 2022 году. Помимо этого, зафиксировано существенное увеличение депозитов в российских банках, объем которых вырос на рекордные 8,3 трлн руб. При этом расходы на продовольственные и непродовольственные товары повседневного спроса в офлайн-сегменте рынка оказали умеренный рост, на 8,2% и 11,1% соответственно ¹.

В 2023 году доля продовольственных товаров в обороте розничной торговли снизилась с 49,4 до 48,0% на фоне восстановления спроса на непродовольственные товары, доля которых выросла до 52,0% с 50,6% в 2022 году.

¹ По оценкам INFOline

² 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

+

+11,3%

рост оборота розничной торговли в денежном выражении в 2023 году

Доля современных форматов розничной торговли в общем объеме розничного рынка продолжила расти и в 2023 году достигла 81,3% (+1,7 п.п. год к году), а доля топ-10 FMCG-рейтингов выросла на 2 п.п., до 40,5%. 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 2019–2023 годах составил 42,4% на фоне развития служб экспресс-доставки и маркетплейсов.

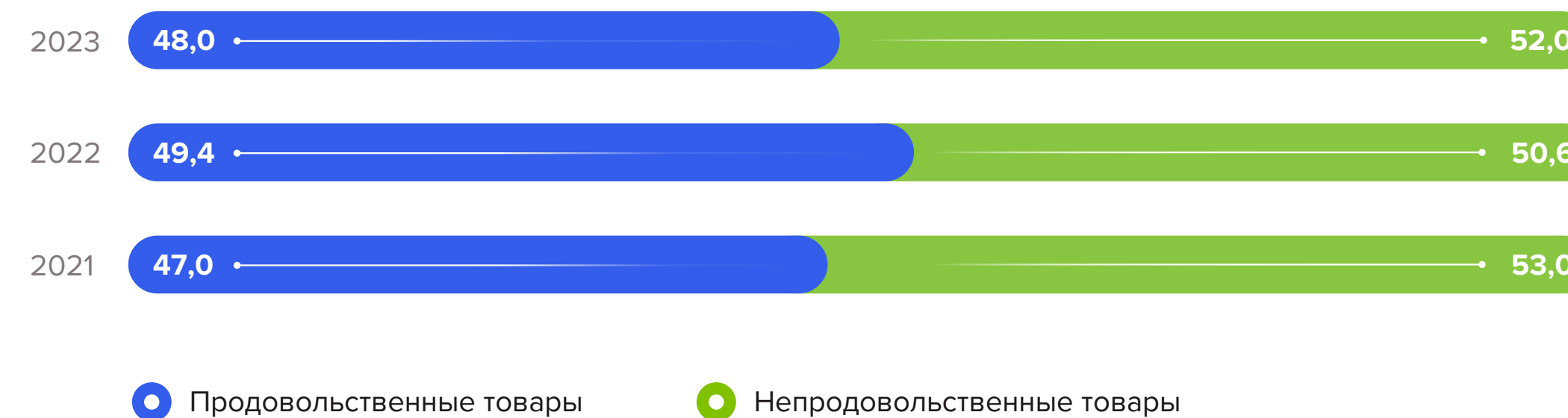
✓

Доля современных форматов розничной торговли в 2023 году достигла

81,3%

(+1,7 п.п. г/г)

Структура российского рынка розничной торговли в 2021–2023 годах, %



Общий объем российского рынка розничной торговли и целевого рынка ² в 2019–2023 годах, трлн руб.



Обзор рынка

Общий объем целевого рынка (ТАМ)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 2023 году общий объем целевого рынка оценивался в 3,8 трлн руб., или 8,1% от общего объема рынка розничной торговли в России; при этом непродовольственные категории неизменно составляли более половины общего объема целевого рынка.

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. ТАМ – total addressable market

² Все данные по объему рынка включают НДС

Тщательный подход к оценке целевого рынка в 2023 году²

1

Общий объем рынка розничной торговли

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

2

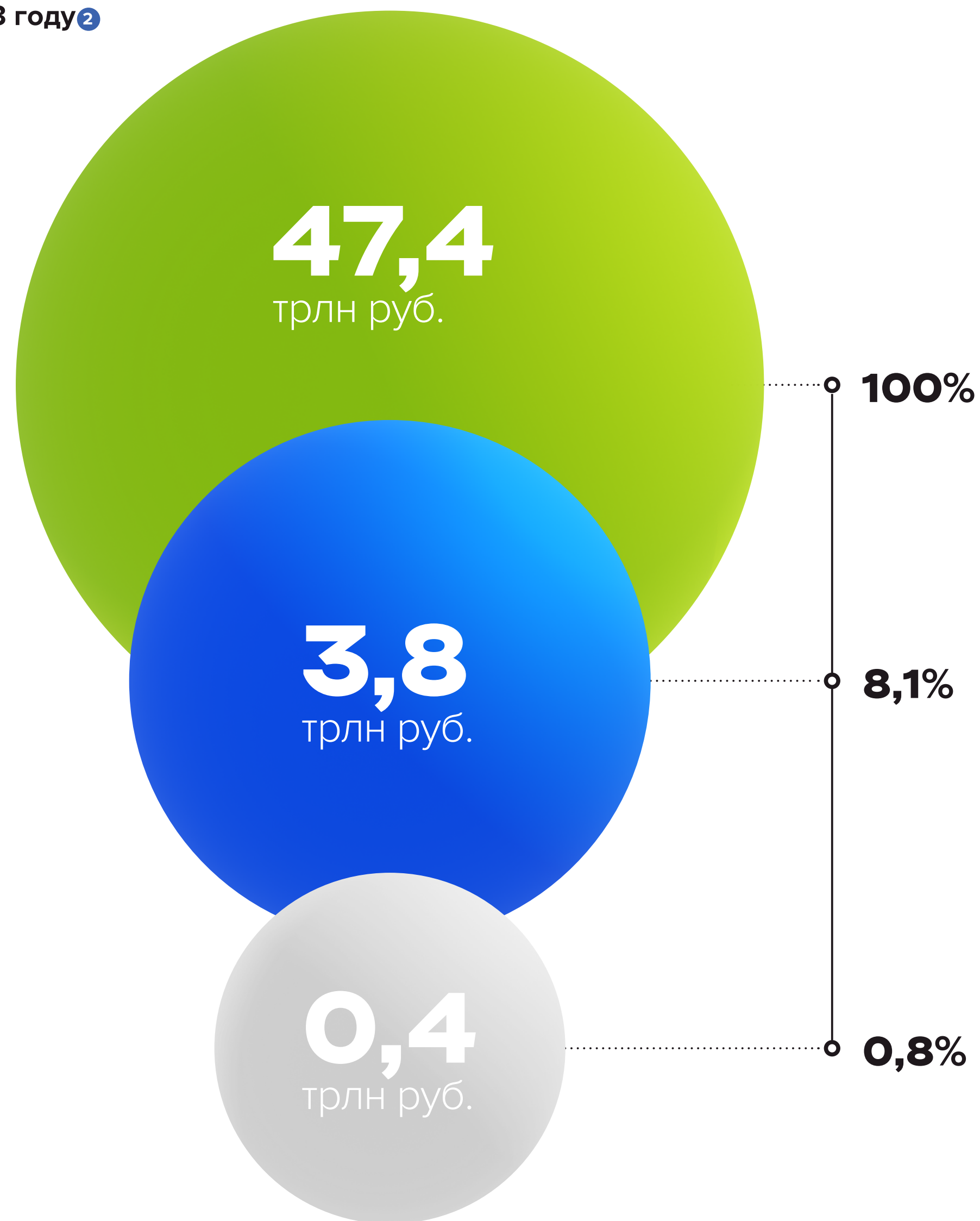
Выявление общего целевого рынка

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



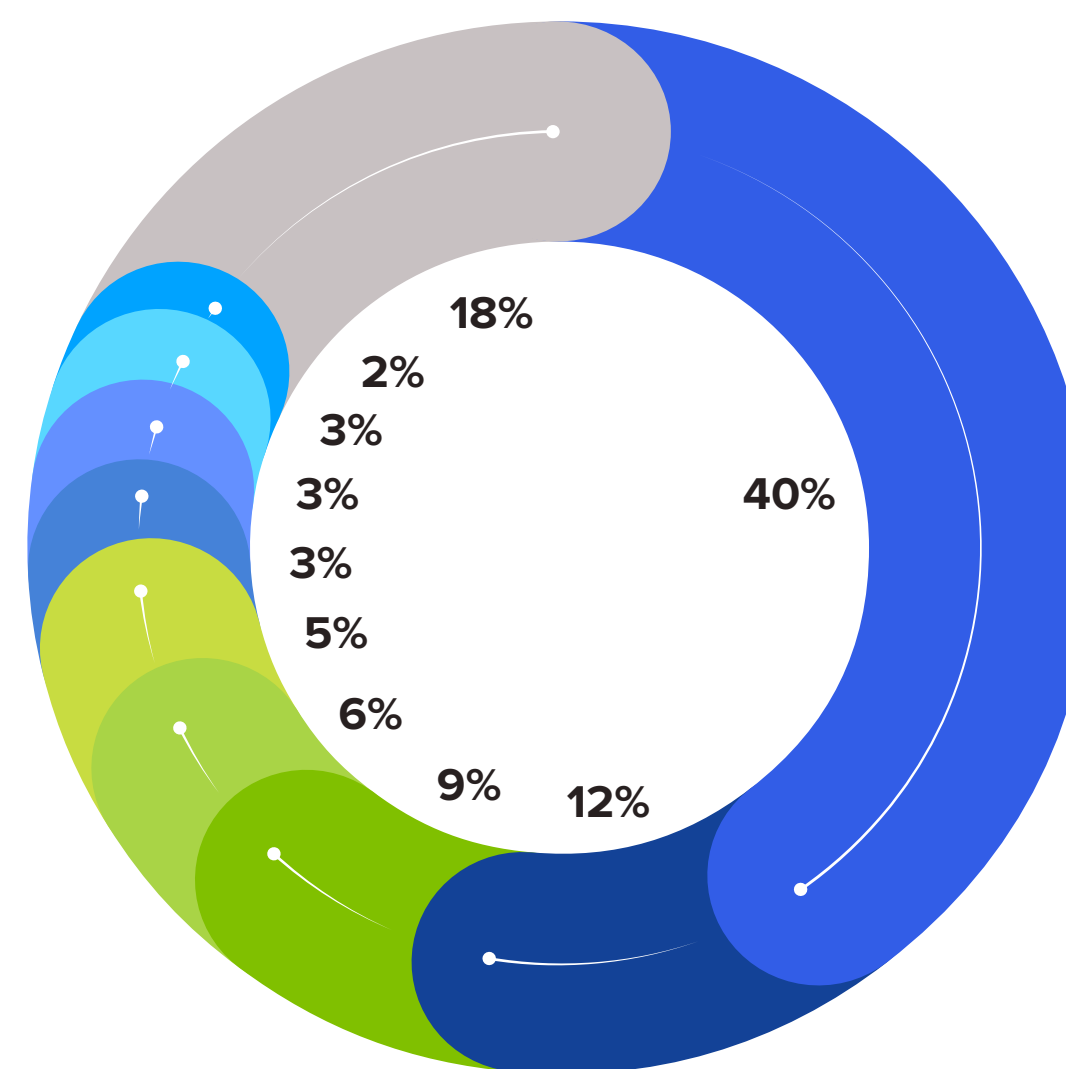
Обзор рынка

Отбор актуальной для целевого рынка продукции из разных категорий, % в категории 1

Доля категории целевого рынка в общей структуре категории рынка розничной торговли, %



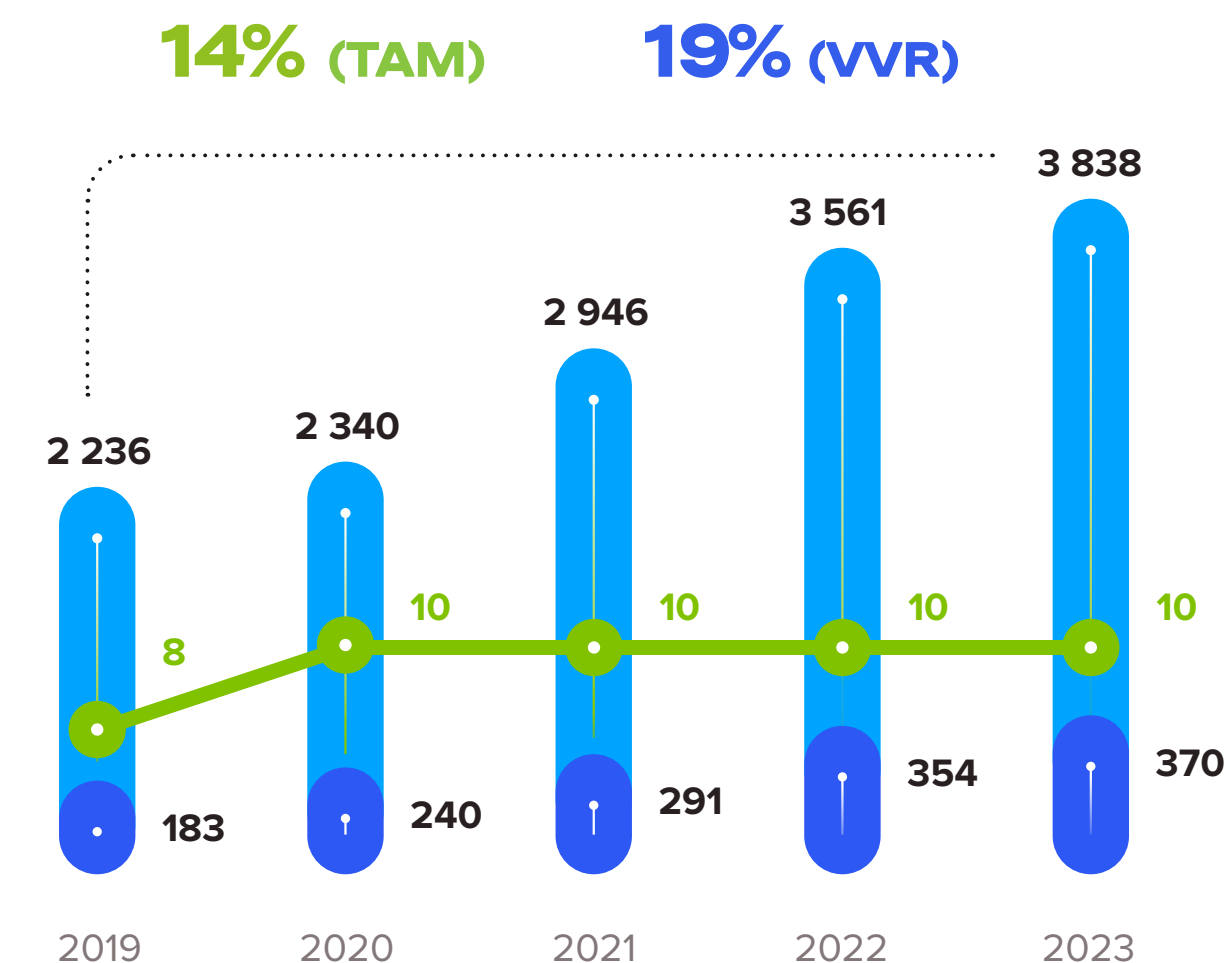
Структура целевого рынка 2, %



1 Рассчитывается как категория целевого рынка, деленная на соответствующую категорию в общем объеме рынка розничной торговли
 2 Сумма не равна 100% из-за округления
 3 Источник: INFOline

Устойчивый рост целевого рынка и рынка товаров по низким фиксированным ценам в 2019–2023 годах, млрд руб.

Среднегодовой темп прироста (CAGR) 2019–2023



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

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

Обзор рынка

Рынок товаров по низким фиксированным ценам

Fix Price открыл свой первый магазин в России в 2007 году. За 17 лет рынок товаров по низким фиксированным ценам, на котором Компания занимает лидирующие позиции, значительно вырос. При этом объем этого сегмента в России все еще существенно меньше, чем в других странах. Структура сегмента постепенно эволюционировала в сторону укрупнения. По мере того как лидеры рынка увеличивали региональный охват и продажи, часть небольших ретейлеров ушла с рынка. В 2023 году доля продаж товаров по низким фиксированным ценам составляла 0,8% от общего объема розничной торговли в России. При этом, по оценкам аналитиков, этот сегмент рынка обладает существенным потенциалом для роста.

¹ По данным Всемирного банка по состоянию на 2022 год, включая текущие страны присутствия Fix Price: Россию, Армению, Беларусь, Грузию, Казахстан, Кыргызстан, Латвию, Монголию и Узбекистан

² По данным Всемирного банка по состоянию на 2022 год, включая страны СНГ (Азербайджан, Армению, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдову, Россию, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан), Грузию, Латвию и Монголию

³ Население с уровнем дохода до 60 тыс. руб. в месяц. На основе данных Росстата по состоянию на 2022 год

⁴ На основе исследования «Ромир М-Пульс» в 2023 году

⁵ На основе данных о продажах, включая НДС

⁶ Количество магазинов в России

⁷ Два отдельных формата магазинов Группы Гала-Центр: Галамарт и МПР (Магазин Постоянных Распродаж)

⁸ Доля рынка оценена INFOline исходя из ассортимента, соответствующего целевому рынку формата низких фиксированных цен

⁹ Перед уходом с рынка произошло слияние сетей Home Market и «Заодно»

> **226** млн

человек

численность населения в России и других основных странах присутствия Fix Price¹

> **256** млн

человек

численность населения в странах СНГ и близлежащих странах²

> **77%**

населения России являются непосредственной целевой аудиторией³

9 из 10 покупателей

на фоне сложной экономической ситуации продолжают экономить⁴

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

Компания	Количество магазинов на конец года, шт.		Доля рынка ⁵ , %		Год входа/ухода с рынка
	2017	2023	2017	2023	
FIX price	2 477	5 756 ⁶	89	89	2007
Галамарт МПР ⁷	181	1 045 ⁶	9 ⁸	11 ⁸	2009
home market ЗАОДНО ⁹	116				2013/2021
ХОЗЯЮШКА	22				2010/2019
еврошоп МАГАЗИН С ОДНОЙ ЦЕНОЙ	27				2015/2018
ОХАПКА	50				2012/2018

Закрыты

Обзор рынка

Возможности для расширения сети

По оценкам INFOLine, количество действующих в формате низких фиксированных цен торговых точек в России, Казахстане и Беларуси может увеличиться примерно в три раза, до 18,6 тыс. магазинов. При этом вывод на рынок новых игроков в данном формате затруднен необходимостью значительных инвестиций на первоначальных этапах, сложностью выстраивания надежной цепочки поставок и других операционных процессов для достижения эффекта масштаба и предложения конкурентного уровня цен на качественный, преимущественно непродовольственный ассортимент.

В дальнейшем Fix Price продолжит укреплять свое лидерство в перспективном формате низких фиксированных цен. Мы сосредоточим свои усилия на дальнейшем росте бизнеса за счет экспансии сети магазинов на существующих и новых рынках, улучшения нашего ценностного предложения и повышения уровня клиентского сервиса.

- 1 «Ближнее зарубежье» включает Казахстан и Беларусь
- 2 Количество магазинов Fix Price по состоянию на 31 декабря 2023 года
- 3 6 328 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)

Потенциал роста количества магазинов низких фиксированных цен в России и в ближнем зарубежье¹

6 414

Количество магазинов в сети Fix Price²

5 756³

Россия

572³

Республика Беларусь
Республика Казахстан

86

Армения
Грузия
Латвия
Кыргызстан
Монголия
Узбекистан

18 600

7 373

Количество магазинов на рынке на конец 2023 года⁴

Приволжский федеральный округ

Центральный федеральный округ

Северо-Западный и Южный федеральные округа

Другие регионы⁵

Другие страны⁶

Потенциал открытия новых магазинов

Прогноз потенциала роста количества торговых точек⁷

Уникальное ценностное предложение для покупателей

Широкий ассортимент по исключительно выгодным ценам

Для развития уникального ассортимента в 2023 году Fix Price продолжил взаимодействовать с уже знакомыми производителями, а также инициировал сотрудничество с новыми поставщиками, активно вовлекаясь в процесс разработки, дизайна и производства новых товаров.

Компания предоставляет своим покупателям широкий ассортиментный ряд, который включает в себя около 2 тыс. товарных позиций в 20 различных категориях. К основным категориям относятся 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 разнообразный выбор товаров собственных торговых марок (СТМ) и сторонних брендов, а также небрендируемых товаров.

За счет впечатляющего масштаба своей деятельности, опыта и участия в производственном процессе мы предлагаем более привлекательные цены на товары, аналоги которых зачастую стоят дороже в других сетях – это способствует поддержанию интереса покупателей к нашему ассортименту.

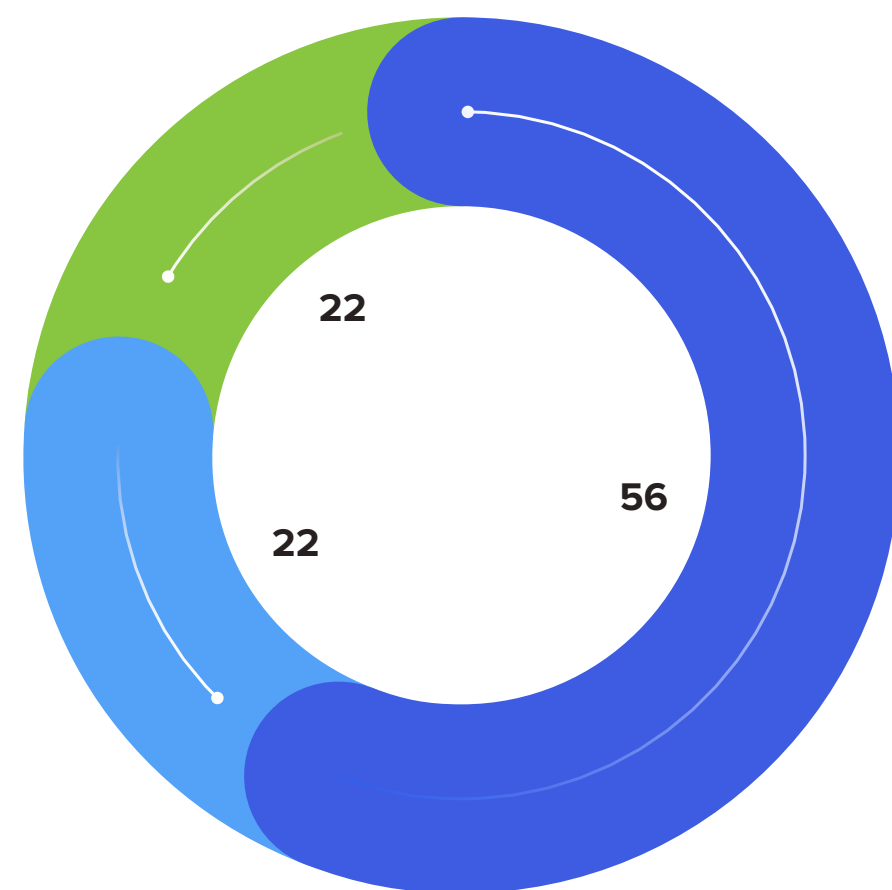
В Fix Price покупки превращаются в настоящую «охоту за сокровищами»



В Fix Price покупатели могут приобретать широкий спектр товаров с большой выгодой, чему способствуют постоянное обновление ассортимента, четкое следование стратегии EDLP¹, а также сбалансированный и разнообразный продуктовый микс. Наша программа лояльности позволяет держателям карт Fix Price экономить и оптимизировать свои повседневные траты благодаря целому ряду выгодных преимуществ.

¹ От англ. Everyday Low Prices – низкие цены каждый день

Структура розничных продаж Fix Price в 2023 году по типу бренда, %



~2 тыс. товарных позиций в 20 различных категориях

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



Структура категорий товаров в 2023 году, % от розничных продаж



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

Уникальное ценностное предложение для покупателей

Частая ротация товарных позиций является основой уникальности нашего ассортимента

Еженедельно мы запускаем

~50

новых товаров,

при этом

71%

розничных продаж

приходится на ассортимент, который обновляется до шести раз в год

Остальные

29% – это товары

постоянного спроса,

такие как туалетная бумага, алюминиевая фольга, мешки для мусора и др., которые не нуждаются в ротации, поскольку покупатели приобретают их на регулярной основе.

На товары постоянного спроса приходится примерно треть всех розничных продаж Fix Price, а оставшиеся две трети занимает ассортимент из регулярно обновляемых позиций. Fix Price стремится предложить лучшие цены по всем категориям товаров и товарным позициям. Мы делаем все возможное, чтобы сформировать исключительно выгодное предложение в девяти основных ценовых категориях. Как правило, стоимость корзины Fix Price существенно ниже стоимости аналогичной корзины из других российских розничных сетей, работающих в традиционном формате или онлайн.

В 2023 году Fix Price укрепил свои позиции в перспективных для Компании товарных категориях из непродовольственной линейки, пользующихся популярностью у покупателей. Их доля в структуре нашего предложения выросла за счет тщательной работы с ассортиментом, а также привлечения новых поставщиков и брендов из России и Китая.

Мы видим большой потенциал в дальнейшем развитии категорий товаров для дома и праздника, которые пользовались стабильным спросом в отчетном году наряду с товарами для кухни, аксессуарами, инструментами и декоративной продукцией. Мы наблюдали некоторое снижение доли категории продовольственных товаров в розничных продажах на фоне аномально высокой базы прошлого года. Высокий спрос на стратегически важные для нас категории drogery (косметику, бытовую химию и гигиену) оставался устойчивым. При этом доля drogery в розничных продажах удерживалась на уровне предыдущего года.

Ассортимент

Компания ежегодно выпускает порядка восьми сезонных коллекций, приуроченных к таким отмечаемым в России праздникам, как Новый год, Рождество, Сезон урожая (Harvest Time), 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.

В 2023 году Fix Price провел уникальную акцию, пригласив покупателей поучаствовать в отборе новогодней коллекции товаров для своих магазинов.

Компания одной из первых на рынке приняла решение использовать живую обратную связь от своих покупателей как инструмент отбора ассортимента наряду с более традиционным анализом исследований и трендов.

В ходе кампании было протестировано 500 образцов новогоднего декора, посуды, светильников и елочных украшений. Из них было отобрано 40 образцов, которые мы доработаем совместно с поставщиками и представим на полках наших магазинов к следующему новому году.

Регулярное пополнение ассортимента привлекательными новинками и включение элемента «охоты за сокровищами» позволяют нам удивлять покупателей и мотивировать их на повторное посещение наших магазинов



Большинство представленных в нашей сети продуктов питания 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, поставляются поставщиками напрямую в магазины.

Мы регулярно обновляем ассортимент, ориентируясь на анализ рыночных трендов, результаты продаж, поведение покупателей, информацию от поставщиков и другие источники. В процессе отбора товарных позиций мы стремимся как удовлетворить запросы потребителей, так и оптимизировать показатель оборачиваемости запасов. В этом нам помогают гибкая ассортиментная линейка и умение нашей команды оперативно реагировать на запросы покупателей. Новые товары быстро поступают на полки благодаря отлаженному процессу тестирования и эффективной системе принятия решений внутри Компании.

Fix Price вносит существенный вклад в развитие взаимовыгодного сотрудничества с новыми для Компании поставщиками. Так, в 2023 году мы продолжили привлекать к партнерству как российских, так и зарубежных (в основном китайских) производителей с целью расширения предлагаемого ассортимента в наиболее популярных категориях. Приоритетом для Компании является развитие взаимодействия с местными производителями, что позволяет не только оптимизировать сроки поставки, но и предлагать нашим покупателям качественную продукцию отечественного производства.

Уникальное ценностное предложение для покупателей

Категории товаров

В 2023 году мы продолжили совершенствовать наш подход к управлению ассортиментом, во многом опираясь на обратную связь от покупателей. Регулярно проводились исследования потребительских предпочтений, что позволило повысить качество и разнообразие нашей продуктовой линейки. Помимо этого, мы активно тестировали новые товарные позиции, представленные на полках наших магазинов, и увеличили долю ротируемого ассортимента в розничных продажах до 71%.

В 2023 году произошли изменения в структуре категорий реализуемых товаров. Благодаря увеличению почти в 1,6 раза доли малоизвестных брендов и небрендированных товаров до 56%, Компания обеспечила необходимую гибкость в управлении ассортиментом и повысила скорость его ротации.



Структура ассортимента в разбивке по типу ротации

Ротируемый
71%

Постоянный
29%

- Одежда
- Товары для праздников
- Канцелярские товары и книги
- Игрушки
- Галантерея

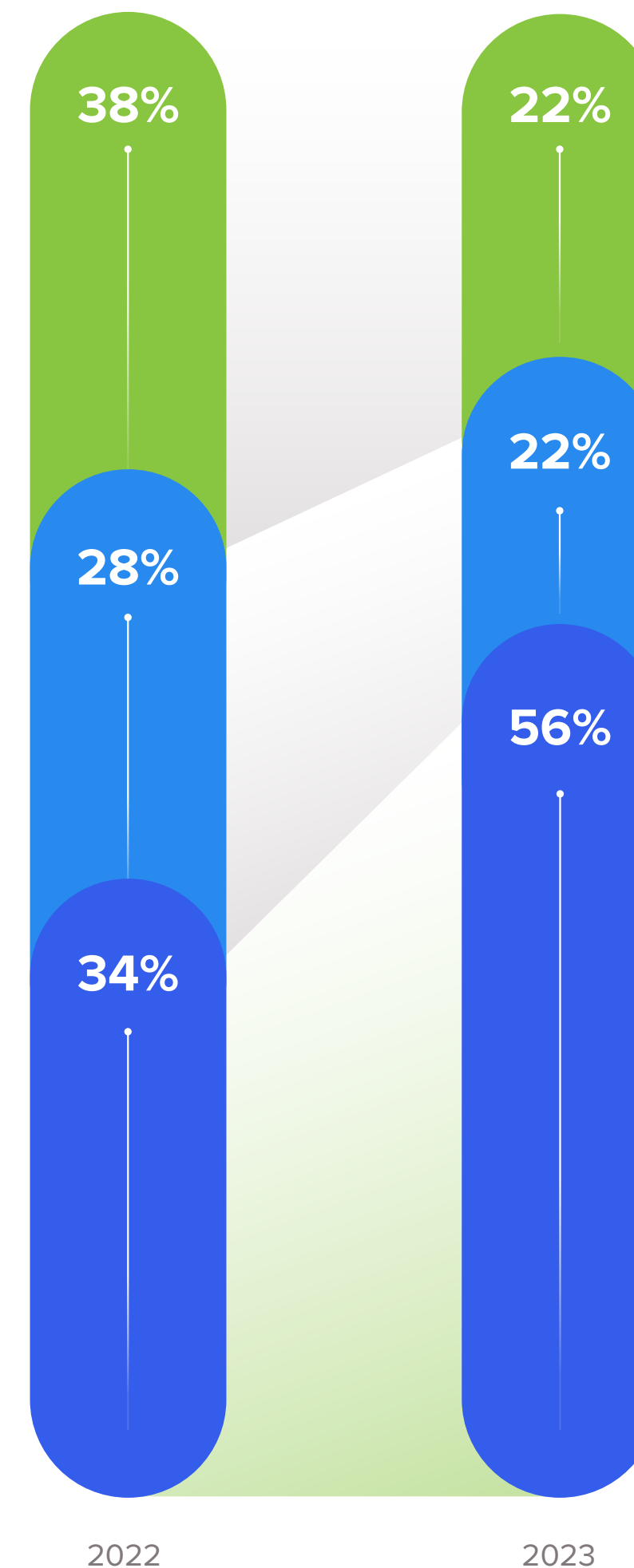
Товары для дома

Продукты питания
(включая бакалею, кондитерские изделия, напитки и снеки)

Косметика и средства гигиены

Бытовая химия

Изменение структуры розничных продаж Fix Price в 2023 году



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

Уникальное ценностное предложение для покупателей

ТОВАРЫ МАЛОИЗВЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И НЕБРЕНДИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ

В отчетном году мы значительно увеличили долю данной категории товаров в ассортиментной матрице, что позволило нам стабильно обеспечивать наших покупателей необходимой продукцией в соответствии с их потребностями и финансовыми возможностями. Данные товары широко представлены как в продуктовых, так и в непродуктовых категориях. Наши покупатели положительно реагируют на ротацию поставщиков и готовы пробовать новинки.

Fix Price использует товары малоизвестных производителей и небрендируемые товары для тестирования спроса, а также для обновления ассортимента, поскольку у поставщиков отсутствуют обязательства перед Компанией по регулярному производству такой продукции. За счет размещения на полках ранее неизвестных и уникальных товаров в соответствии с актуальными потребительскими трендами посещение наших магазинов становится еще более увлекательным для покупателей.



ТОВАРЫ КРУПНЫХ БРЕНДОВ

Товары крупных брендов по-прежнему составляют важную часть нашего предложения, особенно в части продовольственных товаров, косметики и средств гигиены. Лидирующее положение товаров по низким фиксированным ценам и закупочная сила позволяют Компании согласовывать с поставщиками производство товаров сторонних брендов по индивидуальному заказу, оговаривая такие характеристики, как упаковка, размеры, дизайн, вкус, вес и многие другие. Благодаря этому, а также за счет масштаба бизнеса Fix Price предлагает своим покупателям такие товары по более привлекательным ценам.

За подбор оптимального ассортимента СТМ и стратегию его продвижения в Компании совместно отвечают сотрудники департамента категорийного менеджмента и департамента маркетинга, что делает процесс подбора, разработки и продвижения СТМ наиболее эффективным.

Для продвижения товаров СТМ Fix Price активно использует специальные маркетинговые инструменты, которые позволяют повышать узнаваемость и популярность каждого бренда среди покупателей. Для каждой собственной торговой марки разрабатывается уникальный дизайн и регистрируется свой бренд, создаются промосайты для продвижения продукции среди покупателей. Мы регулярно проводим ребрендинг наиболее востребованных СТМ, чтобы актуализировать важные для покупателя свойства и ценности привычных товаров.

СОБСТВЕННЫЕ ТОРГОВЫЕ МАРКИ

Создание уникальных товаров собственных торговых марок (СТМ) выгодно отличает Компанию от конкурентов и позволяет предлагать широкий ассортимент товаров для наших потребителей. Продукция СТМ Fix Price включает в себя более 60 брендов, а ее качество находится на неизменно высоком уровне, не уступая товарам более известных сторонних брендов. Товары собственных торговых марок Fix Price преимущественно закупаются у иностранных поставщиков, в основном из Китая.

Наиболее востребованными брендами СТМ в 2023 году были:

Косметика и гигиена /
товары для дома/
бытовая химия

Cotte, O'Kitchen, Flarx
и Homestar



Игрушки /
товары для детей

Play the Game и Kid's
Fantasy



Товары для праздника

Greenart, With Love
и «Снежное кружево»



На конец 2023 года
портфель собственных
торговых марок Fix Price
насчитывал

~60 брендов

Уникальное ценностное предложение для покупателей

Сбалансированное ценообразование

Для Fix Price важно оставаться магазином первого выбора для покупателей, ориентированных на экономное потребление и «охоту за сокровищами». Для достижения этой цели мы уделяем особое внимание вопросам ценообразования и обеспечиваем наиболее выгодное предложение среди товаров повседневного спроса.

В 2023 году около 77% всех представленных товарных позиций в наших магазинах реализовывались по цене, не превышающей 99 руб. При этом Fix Price формирует предложение и в более высоких ценовых категориях: 249, 299 и 349 руб. Сюда относятся крупные форматы упаковок бытовой химии, товары для дома, одежда и игрушки для детей, декор. Эти товары не относятся к категории повседневного спроса, но производят WOW-эффект на покупателей за счет уникального соотношения цена/качество. Стоимость таких товаров чаще всего выгодно отличается от аналогов у других ретейлеров и интернет-магазинов и является триггером для повышения продаж.

В течение 2023 года в магазинах Fix Price продавались товары в девяти основных ценовых категориях, а также по дробным ценам. Товары по дробным ценам дают дополнительное преимущество в части управления себестоимостью, а также в управлении ассортиментом – за счет них мы можем вводить дополнительные товарные позиции в наших магазинах.

Для поддержания маржинальности мы используем ряд эффективных решений, позволяющих сохранить выгоду для покупателей.

Разнообразие ценовых категорий позволяет Fix Price оперативно реагировать на рыночные тренды за счет расширения линейки прайс-пойнтов, перемещения товаров между ценовыми категориями или через оптимизацию затрат. К примеру, мы вносим улучшения в товар или делаем размер упаковки (и количества товара) больше, что позволяет предлагать его по более высокой цене. Наша глубокая экспертиза в работе с товаром позволяет эффективно комбинировать эти подходы, обеспечивая быструю оборачиваемость запасов и непрерывную ротацию продуктового ряда.



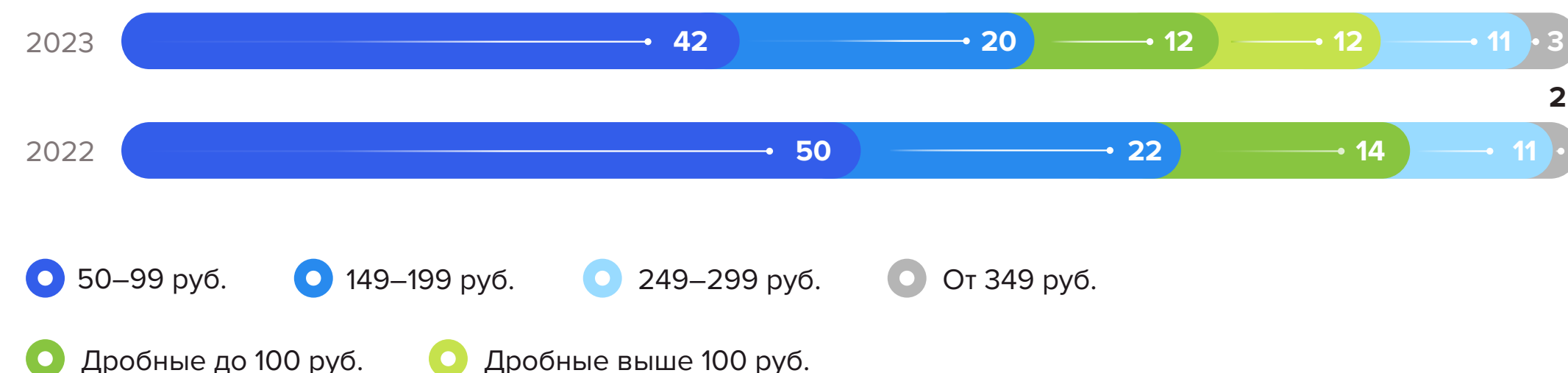
Ассортиментная политика реализуется на основе анализа статистических данных за все время работы Компании

В нашей базе данных хранится историческая информация о рыночных трендах, данные тестовых продаж для новых товаров и обратной связи от покупателей. Сочетание глубокого анализа текущих трендов с архивными данными обеспечивает высокую точность прогнозирования. При определении цен на продукцию мы также учитываем рыночную конъюнктуру и целевые показатели маржинальности по различным категориям товаров. Низкий уровень цен также поддерживается благодаря комплексной работе с ассортиментом, поставщиками и эффективному использованию логистической инфраструктуры.

Структура ценовых категорий Fix Price от общего числа товарных позиций ¹, %



Структура розничных продаж по ценовым категориям Fix Price ¹, %



¹ Сумма показателей не равна 100% из-за округления

Уникальное ценностное предложение для покупателей

Удобство покупок и удовлетворенность покупателей

Главное в нашей работе – покупатель и его потребности, и мы стремимся к тому, чтобы посещение наших магазинов оставляло только приятные впечатления. Мы открываем магазины в хорошо доступных местах с высокой проходимостью, в реальном времени отслеживаем загруженность точек в пиковые часы и уделяем большое внимание уровню сервиса.

Согласно исследованиям, проведенным в 2023 году компанией Vector, индекс лояльности покупателей (NPS) – показатель готовности рекомендовать продукты или услуги компании – составил 63% ¹, увеличившись на 3 п.п. по сравнению с предыдущим годом. Это является достаточно высоким уровнем NPS для российского рынка розничной торговли. Кроме того, наши покупатели высоко оценивают сам сервис в магазинах Fix Price, включая обслуживание, чистоту в торговом зале и др. – 91% ¹ респондентов высказали удовлетворение форматом магазинов Компании в целом.

¹ Расчет показателя произведен как среднее арифметическое на основании результатов двух проведенных исследований в течение 2023 года



63%
индекс лояльности
покупателей
+3 п.п.

91% респондентов
высказали
удовлетворение
форматом магазинов
Компании в России

Уникальное ценностное предложение для покупателей

Быстрорастущая программа лояльности Fix Price с исключительно выгодными условиями

В Fix Price действует популярная и эффективная программа лояльности, позволяющая нашим покупателям получать дополнительную выгоду и оптимизировать свои повседневные траты. По состоянию на конец 2023 года общее количество участников программы лояльности насчитывало более 27 млн пользователей во всех странах присутствия, включая ~25,7 млн зарегистрированных обладателей бонусных карт на территории России.

В 2023 году на фоне целевых маркетинговых кампаний количество зарегистрированных участников программы в России выросло на 4 млн человек (+18% год к году), в Республике Беларусь – более чем на 300 тыс. человек (+51% год к году), а в Казахстане количество новых участников программы лояльности превысило 443 тыс. человек, тем самым показав рост более чем в три раза (+367% год к году).

>27 млн
зарегистрированных
обладателей
бонусных карт в странах
присутствия

62% – доля розничных продаж ¹, которая приходится на покупки лояльных покупателей. Доля активных участников программы ² составила 53%. Программа выгодна как для покупателей, так и для самой Компании: обладатели бонусной карты не только получают выгоду от участия в программе лояльности Fix Price, но и одновременно дают ценную обратную связь по нашим товарам и услугам.

В 2023 году средний чек обладателей бонусных карт Fix Price почти в два раза превысил средний чек покупателей, не участвующих в программе лояльности. Наряду с этим участники программы лояльности в среднем на 23% чаще посещали магазины Fix Price ³, чем другие покупатели сети. Кроме того, программа лояльности способствует повышению узнаваемости бренда Fix Price среди потребителей.

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

- ¹ Данные актуальны для магазинов Fix Price, работающих на территории России
- ² Участники программы лояльности, совершившие за месяц минимум одну покупку в магазинах сети
- ³ Согласно исследованиям целевой аудитории Fix Price в городах с населением более 1 млн человек, проведенным компанией Vector осенью 2023 года



Средний чек держателей карт лояльности

в **1,9** раза

выше, чем у остальных покупателей

Держатели карт получают эксклюзивные предложения от сети, а также могут участвовать в специальных акциях и получать скидки от наших партнеров. Участникам программы лояльности доступны индивидуальные предложения и дополнительные бонусы за покупку любимых товаров, а также разовые начисления баллов, приуроченные к различным мероприятиям Fix Price.

Для коммуникации с владельцами бонусных карт мы используем каналы электронной почты, СМС и push-уведомления, а также регулярно проводим опросы, касающиеся новой продукции, цен и пр. История покупок участников программы служит для нас ценной информацией, которая позволяет изучать потребительские тренды в реальном времени, оперативно принимать решения относительно стратегии будущих маркетинговых кампаний для стимулирования роста продаж и дальнейшего повышения уровня удовлетворенности покупателей.

+18% год к году

прирост числа участников программы лояльности в России

+51% год к году

прирост числа участников программы лояльности в Республике Беларусь

+367%

прирост числа участников программы лояльности в Казахстане



Фокус на покупателе

Ключевым приоритетом Fix Price является удовлетворение потребностей покупателей в разнообразном ассортименте качественных товаров по наиболее привлекательным ценам. Мы уделяем особое внимание созданию уникального ценностного предложения, а также совершенствуем уровень обслуживания и улучшаем атмосферу в наших магазинах.

Женщины являются ядром нашей целевой аудитории — их доля в общей структуре покупателей Fix Price достигает

66%



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 60 тыс. руб., к которым относится порядка 77% россиян ¹. В 2023 году мы продолжили работать над привлечением покупателей с более высоким уровнем дохода за счет расширения ассортимента и предложения уникальных товаров, которые вызывают wow-реакцию — к ним относится продукция, у которой нет аналогов по цене и потребительским свойствам на полках других магазинов. В результате такой работы доля покупателей Fix Price с доходом более 40 тыс. руб. выросла на 6 п.п. ² по сравнению с 2022 годом.

Среди покупателей Fix Price офисные работники и служащие, рабочие, пенсионеры, студенты и учащиеся.

В 2023 году доля покупателей сети, которые заняты преимущественно умственным трудом, снизилась на 6 п.п. и составила 56%, доля тех, кто занимается физическим трудом, увеличилась на 6 п.п. (31%). Доля руководителей среднего звена и собственников бизнеса составила 10 и 3% соответственно.

¹ Источник: публичные данные Росстата

² Согласно исследованиям целевой аудитории Fix Price в городах с населением более 1 млн человек, проведенным компанией Vector осенью 2023 года

³ Внутренние данные программы лояльности Компании за 1-е полугодие 2023 года



Покупатели Fix Price в разбивке по полу в 2023 году

66%
Женщины

34%
Мужчины

~50% женской аудитории — это замужние женщины в возрасте 25–55 лет с одним-двумя детьми ³

Доля покупателей в разбивке по видам занятости в 2023 году

56%

Занятые преимущественно умственным трудом

31%

Занятые преимущественно физическим трудом

10%

Руководители среднего звена

3%

Собственники бизнеса

Фокус на покупателе

Портрет поведения массового покупателя³

52%

Не любит спешить и обходит весь магазин при посещении



44%

Использует мобильное приложение магазина как источник информации о новинках и акциях



36%

Считает привлекательные акции достаточным поводом для покупки онлайн



29%

Старается выбирать продукты, произведенные в России



В 2023 году среди покупателей наметился тренд на восстановление потребительской уверенности в купе с ростом внимания к рынку развлечений и дополнительным возможностям себя порадовать. При этом аналитики Ромир фиксировали сохранение тенденции к экономии и кросс-категорийную миграцию покупателей в сторону более доступной продукции и брендов, а также товаров по акциям ¹. Так, девять из десяти россиян на фоне сложной экономической ситуации продолжают экономить ². В исследовании NielsenIQ 2023 года ³ отмечается, что каждый пятый россиянин стал чаще посещать сети дискаунтеров, а доля таких магазинов в структуре розничных продаж на российском рынке превысила 55%.

Fix Price учитывает меняющиеся потребительские настроения и тренды при формировании своей продуктовой линейки, а также использует эту информацию для непрерывного улучшения качества клиентского сервиса в магазинах. Фокус на покупателе наряду с привлекательными ценами и широким, часто обновляемым ассортиментом позволяет нам оставаться одним из самых популярных ретейлеров на рынке. Для повышения уровня обслуживания мы внедряем дополнительные онлайн-сервисы. В частности, в 2023 году наши покупатели получили возможность оформить и оплатить заказ различными способами: на нашем сайте, в мобильном приложении, на витринах крупнейших маркетплейсов («Яндекс Маркет», «Яндекс Еда», «Delivery Club» и др.), с которыми мы начали сотрудничество в отчетном году.

Согласно результатам исследований рынка, проведенных компанией Vector, 74% потребителей выбирают наши магазины из-за низких цен, которые наряду с широким ассортиментом остаются главной причиной для рекомендации Fix Price знакомым. Более половины наших покупателей (51%) считают, что у наших магазинов нет конкурентов по соотношению цены и качества товаров на полках.

Изменения в потребительском поведении российских покупателей в 2023 году ³

46%

покупают только самое необходимое

39%

выбирают магазины с более низкими ценами

32%

покупают более дешевые товары/марки

Наша аудитория



74% покупателей

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

51% покупателей

считают, что у Fix Price нет конкурентов в ценообразовании

¹ По данным исследования Ромир

² По данным исследования Ромир

³ NielsenIQ: «Новые правила рынка товаров повседневного спроса», октябрь 2023 года

Фокус на покупателе

Контроль качества

Мы заботимся о безопасности наших покупателей и обеспечиваем их качественной продукцией от проверенных производителей. Для соблюдения высоких стандартов качества по всей цепочке поставок Fix Price следует строгим процедурам контроля, которые позволяют осуществлять тщательный мониторинг качества товаров на полках магазинов и его проверку на всех этапах – от производства до дистрибуции. Особое внимание Компания уделяет проверкам на производствах товаров под СТМ.

Данные меры позволяют нам сохранять доверие покупателей и своевременно удалять с полок товары, не соответствующие нашим стандартам.

В Компании также внедрена эффективная система менеджмента качества (СМК), которая включает критерии выбора поставщиков, комплексные процедуры контроля качества продукции, регулярные аудиты поставщиков и складов хранения продукции, а также получение обратной связи от покупателей и принятие необходимых мер по результатам проверок.

Меры Fix Price по контролю качества включают:

мониторинг производственных условий и контроль соблюдения технологии производства на предприятиях поставщиков



проведение лабораторных исследований



дегустацию продукции



оперативные проверки обращений покупателей



Среди ключевых приоритетов Fix Price – поддержание высокого уровня покупательского опыта, обеспечение надежности производства наших товаров и соблюдение стандартов качества



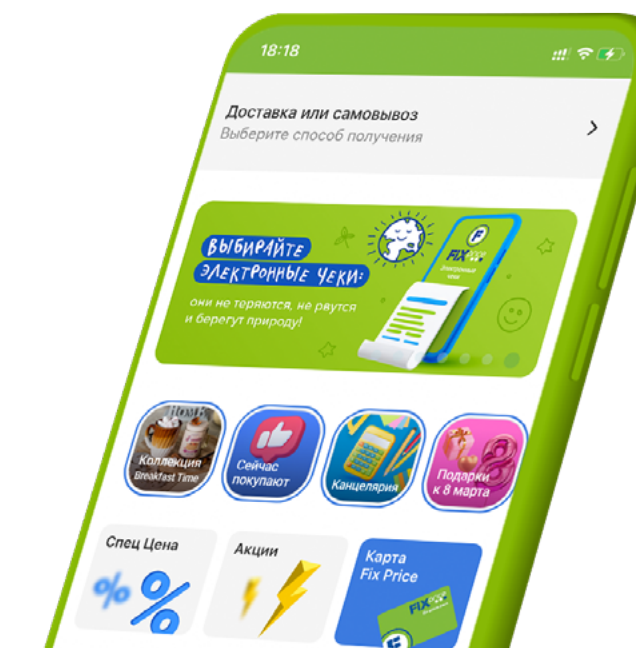
Подробнее см. «[Продукт](#)» на с. 69

Вопросы улучшения работы каналов обратной связи для покупателей также неизменно находятся в фокусе внимания Компании. В Fix Price внедрена система обработки обращений, которая гарантирует своевременные и детальные проверки всех инцидентов, связанных с качеством товаров. Такие проверки проводятся совместно с нашими поставщиками.

В Компании действуют два основных канала взаимодействия с покупателями. К ним относятся горячая линия и специальные формы обратной связи, представленные как на корпоративном сайте Fix Price, так и в мобильном приложении. Удобные инструменты коммуникации помогают нам оперативно осуществлять мониторинг обращений покупателей и реагировать на них.

Компания на регулярной основе реализует инициативы по улучшению эффективности СМК, что оказывает положительное влияние не только на качество нашей продукции, но и на деятельность Fix Price в целом.

С 2023 года **формы обратной связи** доступны нашим покупателям в мобильном приложении Fix Price



Результаты работы системы обработки обращений покупателей в 2023 году:

4 250 обращений получено по всем каналам связи

1 825 обращений поступило по вопросам качества товаров

По каждому пятому обращению была проведена проверка



Фокус на покупателе

Планировка магазинов Fix Price

Fix Price придерживается единого стандартизированного подхода к планировке и дизайну магазинов. Открытая планировка, чистые и хорошо освещенные торговые залы, четкие и информативные указатели делают посещение магазинов комфортным и понятным. Внутри магазина товары размещаются в открытом доступе в нескольких зонах по категориям, таким как продовольственные товары, непродовольственные товары, бытовая химия, игрушки, декор и др. Такая схема планировки торгового зала применяется для всех магазинов сети.

Функциональная и визуально привлекательная выкладка товаров в магазинах Fix Price делает поиск нужных товаров максимально удобным. Кроме того, в магазине все организовано таким образом, чтобы стимулировать кросс-продажи, формировать опыт «охоты за сокровищами» и вызывать wow-эффект. Так, на специальных полках с пометкой WOW представлен ассортимент востребованных товаров по исключительно выгодным ценам, что вызывает желание приобрести их как можно скорее – сочетание уникальности и низкой стоимости делает данные товары наиболее популярными. В большинстве случаев товары первой необходимости размещают в глубине торгового зала, чтобы покупатели проходили к ним через весь магазин. Как правило, планировка стандартного магазина сети предусматривает размещение 75 стеллажей с товарами. Такая стандартизация не только способствует эффективной организации мерчандайзинга, но и делает ассортимент сети более узнаваемым для покупателей.



В стандартном магазине сети
75 стеллажей
с товарами

В наших магазинах становится меньше очередей

Мы оснащаем наши магазины достаточным количеством работающих касс, чтобы не допускать очередей на протяжении всего дня. Как правило, в магазине одновременно работает от двух до трех касс.

С 2022 года во всех новых магазинах сети мы устанавливаем терминалы самообслуживания, которые помогают уменьшить очереди, быстрее обрабатывать оплату и снизить нагрузку на персонал магазинов в пиковые часы. В 2024 году мы будем устанавливать такие терминалы не только в новых, но и в действующих магазинах сети.

В 2023 году в семи магазинах Fix Price мы запустили пилотный проект по внедрению технологии распознавания очередей на кассах с помощью компьютерного зрения. Данное решение позволит не только автоматизировать контроль очередей в наших торговых точках, но и более оперативно принимать меры для их минимизации.

Внедрение передовых технологий в наше взаимодействие с покупателями способствует тому, чтобы сделать пребывание в наших магазинах более комфортным, особенно в моменты повышенной нагрузки.



Фокус на покупателе

Стандартная планировка магазина Fix Price

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

299 руб.

«Ого! Дешевле этот товар нигде не найти!»

1

59 руб.

«Мне нужен шампунь...»

2

79 руб.

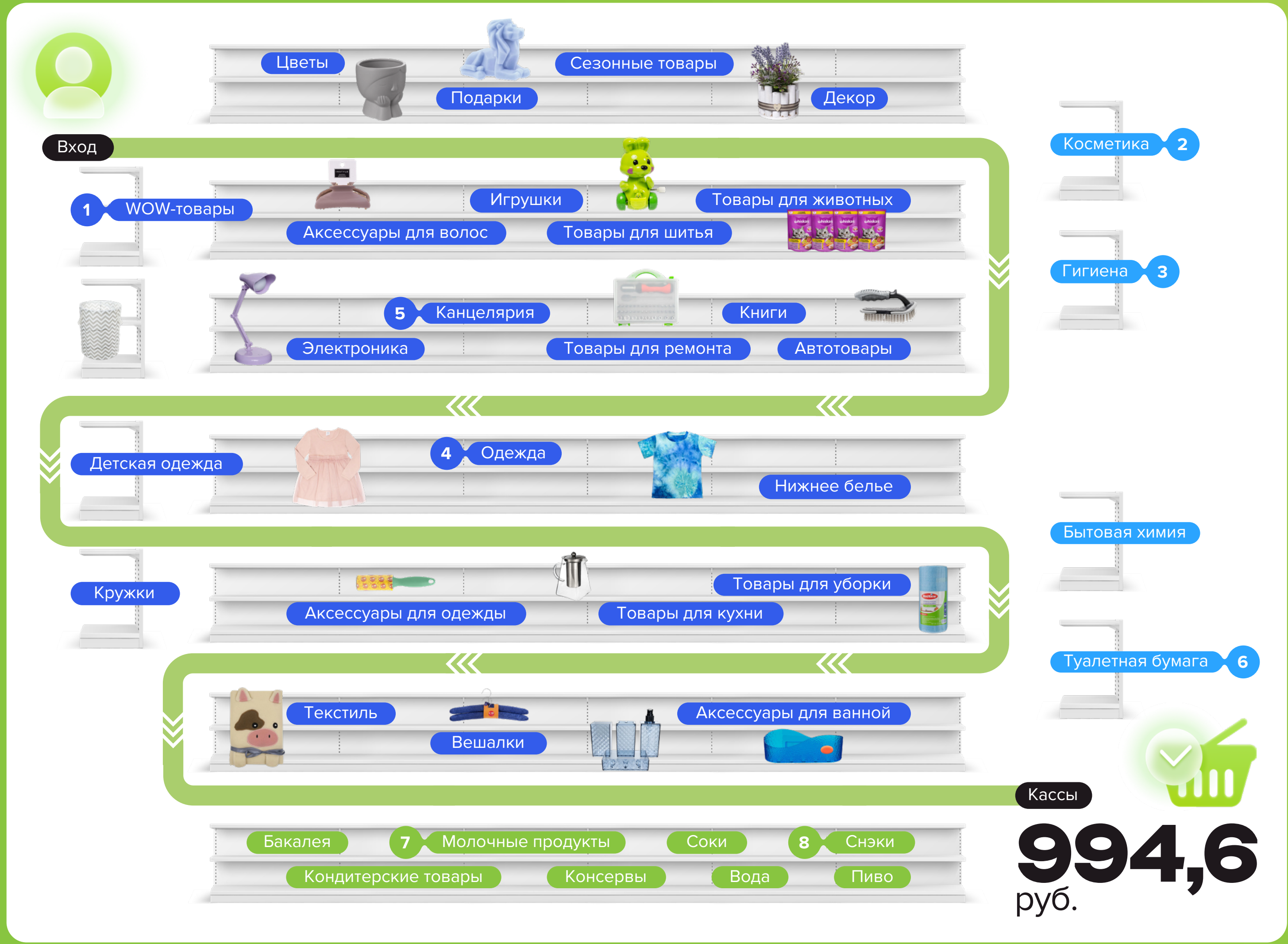
«Отлично, здесь продаются ватные диски, и цена не запредельная!»

3

299 руб.

«Выглядит модно и как раз по карману!»

4



69 руб.

«Какое выгодное предложение!»

5

101,5 руб.

«Надо запастись мылом и туалетной бумагой!»

6

79 руб.

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

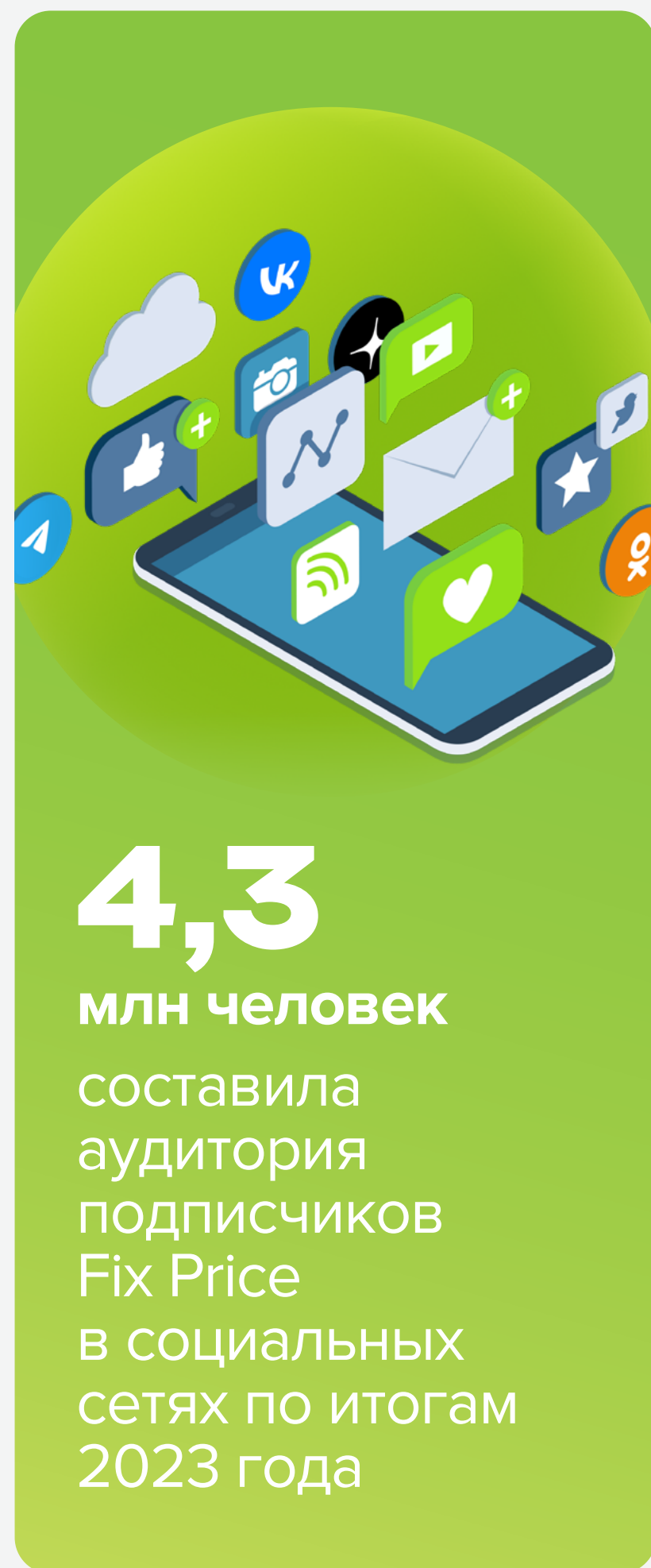
7

9,1 руб.

«Столько покупок сделано – мне точно нужен перекус!»

8

Фокус на покупателе



Маркетинг и реклама

В 2023 году мы применяли ряд маркетинговых стратегий с фокусом на использование наиболее подходящих для охвата нашей целевой аудитории каналов коммуникации. В Компании организована эффективная работа по производству рекламного контента и запуску рекламных акций, что позволяет нам одновременно управлять несколькими десятками акций и запускать дополнительные активности для наших покупателей в кратчайшие сроки, от одного до пяти дней.

С целью сделать коммуникацию с потребителями уникальной и запоминающейся, в своих рекламных кампаниях мы используем амбассадора бренда, а с 2023 года – еще и маскот в качестве фирменного образа. Маскот будет появляться в рекламно-информационных материалах Fix Price, информируя покупателей о новых акциях, преимуществах программы лояльности и новинках в ассортименте.

В 2023 году популярный актер и телеведущий Сергей Бурунов стал новым, вторым по счету, амбассадором бренда, сменив в этой роли Сергея Светлакова. Согласно маркетинговым опросам, проведенным Компанией, Сергей Бурунов вызывает исключительно положительные эмоции у покупателей.

Рекламная кампания с новым амбассадором была запущена в январе 2023 года на ведущих федеральных каналах, а также в соцсетях и на других онлайн-площадках.

В 2023 году мы продолжали работу над совершенствованием нашего сайта для покупателей и мобильного приложения, что **позволило увеличить трафик**

на **35%** год к году¹

Нам удалось:

значительно улучшить составляющие клиентского пути на всех наших веб-витринах



запустить мобильное приложение в Беларуси и Казахстане



внедрить использование промокодов при заказе товаров на сайте и в мобильном приложении



расширить возможности использования карт лояльности при совершении онлайн-покупок



¹ Среднее количество посетителей в день

Фокус на покупателе

Мы активно взаимодействуем с нашей целевой аудиторией и развиваем официальные каналы Fix Price на наиболее популярных социальных ресурсах. Цифровое присутствие Fix Price позволяет поддерживать непрерывный диалог с подписчиками и эффективно продвигать наше уникальное предложение среди потенциальных покупателей при минимальных затратах.

Компания активно работает с молодой аудиторией, а также старается привлекать покупателей с более высоким уровнем дохода. Дополнительными маркетинговыми инструментами Fix Price, направленными на увеличение охвата, повышение узнаваемости и лояльности покупателей являются:

- взаимодействие с инфлюенсерами в социальных сетях;
- использование новых каналов продвижения;
- улучшение визуальной составляющей товаров и их упаковки;
- персонализация маркетинговых предложений.

В 2023 году основной фокус Компании был направлен на автоматизацию операционных процессов в области управления рекламным контентом и размещения рекламы в целом.

Так, наши сотрудники активно внедряли в свою работу новые маркетинговые инструменты: в пилотном режиме была запущена система CDP (Customer Data Platform) для персонализации рекламных предложений и проведения массовых рассылок по электронной почте, через push-сообщения и СМС. Такие рассылки в тестовом режиме были направлены менее активным покупателям и покупателям, не совершавшим покупки в наших магазинах определенный период времени.

В отчетном году мы также разработали специальный онлайн-конструктор для быстрого запуска лендинговых страниц на сайте fix-price.com, которые используются для рекламы товаров. В конце 2023 года такой сайт-страница был адаптирован для ассортимента новогодних товаров, а в 2024 году аналогичные сайты-странички будут использоваться и для других сезонных акций и мероприятий.

Также в 2023 году мы начали сотрудничать с крупными банками по проведению совместных рекламных акций и запустили рекламу на кассах самообслуживания нашей сети и в банкоматах.

В 2023 году мы впервые начали применять нейросети и другие технологии искусственного интеллекта для создания большого количества уникального рекламного контента, в том числе в видеоформате



Развитие канала онлайн-продаж

Для привлечения целевой аудитории и повышения охвата более состоятельных покупателей Fix Price продолжает изучать различные способы улучшения покупательского опыта. В 2023 году наши товары появились на площадках маркетплейсов Delivery Club, «Яндекс Еда» и «Яндекс Маркет». К концу года к этому сервису было подключено 598 магазинов нашей сети. В 2024 году мы планируем увеличить их количество до более чем 1 тыс. точек, а также реализовать экспресс-доставку в сотрудничестве с другими крупными маркетплейсами.

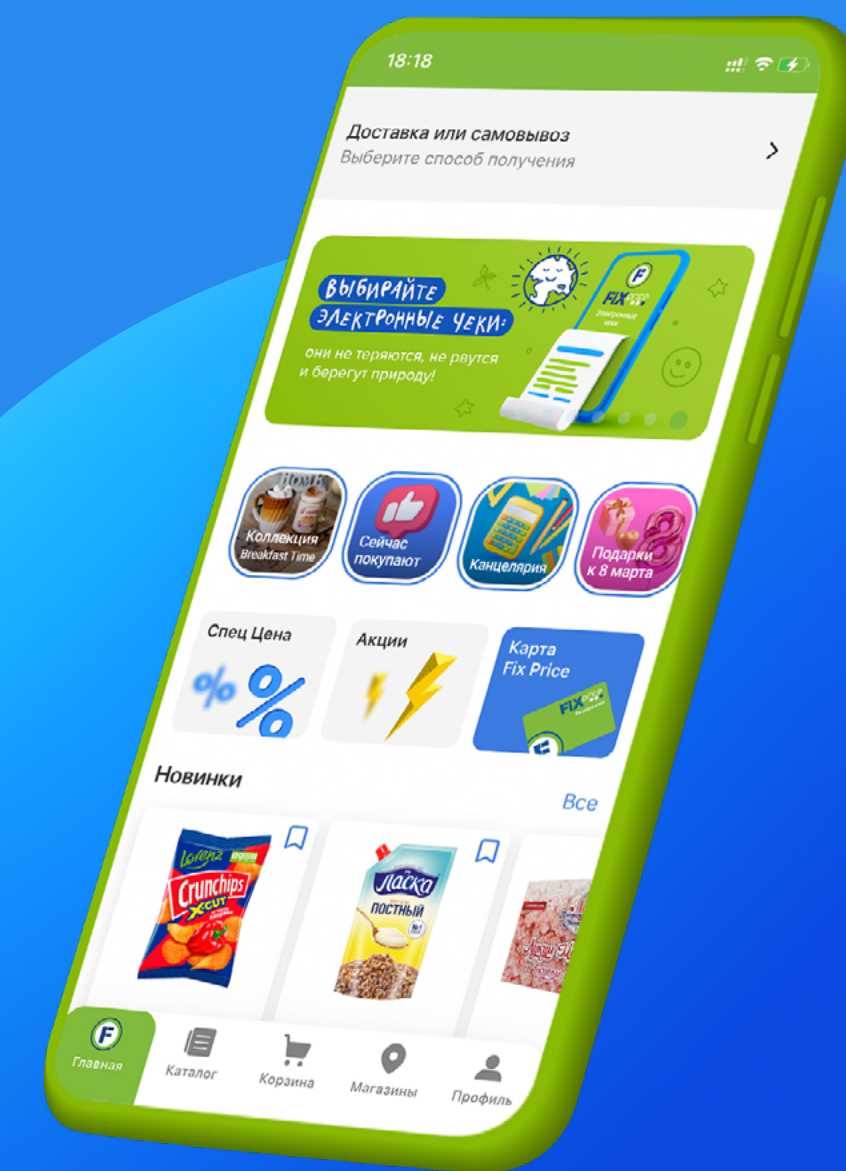
Для покупателей Fix Price доступна опция онлайн-заказа с самовывозом из магазина. На протяжении нескольких лет интерес к нашему онлайн-сервису постоянно растет, что позволяет этому каналу продаж стабильно демонстрировать высокие результаты. В 2023 году наши покупатели сделали более 1,2 млн заказов онлайн, что на 20% больше, чем годом ранее. Объем выкупленных покупателями заказов вырос на 18% по сравнению с показателем 2022 года.

Покупатели могут заказать товары через наш сайт, мобильное приложение или через маркетплейсы-партнеры. При заказе на сайте и в мобильном приложении предоставляется возможность выбрать один из нескольких способов получения товара, включая курьерскую доставку через партнерские сервисы до двери и получение в пунктах самовывоза в магазинах Fix Price.

Мобильное приложение Fix Price с возможностью просматривать ассортимент товаров и копить бонусные баллы по программе лояльности является эффективным инструментом взаимодействия с покупателями.

В 2023 году число пользователей нашего мобильного приложения выросло на **5,9** млн человек, достигнув

20,2 МЛН



12,2%
рентабельность
по чистой прибыли

ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Fix Price продолжил экспансию сети и выполнил план по чистым открытиям (+751 магазин), продемонстрировал эталонные для отрасли уровни рентабельности по скорр. EBITDA на отметке 18,6% и генерации денежных потоков, а также существенно снизил долговую нагрузку – чистая денежная позиция Группы по МСФО (IAS) 17 достигла 0,6x

+17,6%
рост числа участников
программы лояльности
в России

Операционный обзор

В отчетном году на фоне сохраняющейся макроэкономической неопределенности и сдержанного потребительского поведения Компании удалось укрепить свои лидирующие позиции на рынке товаров по низким фиксированным ценам, расширив свою деятельность в России и странах ближнего зарубежья.

Ключевые результаты работы в 2023 году:

751

прирост количества магазинов (чистые открытия)

+5,1%

рост выручки год к году

+17,6%

рост числа участников программы лояльности год к году¹



Динамика выручки и сопоставимых продаж в 2023 году

В 2023 году общая выручка Fix Price увеличилась на 5,1% г/г² до 291,9 млрд руб., в основном за счет органического роста сети. Розничная выручка прибавила 5,2% г/г и достигла 259,0 млрд руб., при этом оптовая выручка увеличилась на 4,7% г/г до 32,9 млрд руб.

Показатель LFL среднего чека³ в магазинах Fix Price продаж до 3,1% г/г благодаря тщательной работе с ассортиментом и ценовыми категориями.

В 2023 году наблюдалось снижение LFL трафика и LFL продаж на фоне нестабильной макроэкономической ситуации и высокой базы прошлого года, когда население совершало закупки впрок на фоне растущей инфляции. Во второй половине года в условиях ослабления курса рубля покупатели отдавали предпочтение крупным покупкам в непродовольственных категориях вместо «охоты за сокровищами» среди недорогих товаров. Гибкая бизнес-модель Компании позволила оперативно адаптироваться к меняющимся условиям

и потребностям покупателей за счет расширения предложения товаров по доступным ценам, быстрой ротации ассортимента и увеличения доли средних ценовых категорий и товаров по дробным ценам в розничных продажах и ассортименте, что нашло свое отражение в улучшении динамики показателей продаж в 3-м и 4-м кварталах.

В отчетном году LFL продажи магазинов в России сократились на 5,4%. При этом LFL продажи в Казахстане и Беларуси в рублевом выражении выросли за счет эффекта пересчета валют в связи с ослаблением курса рубля. В национальной валюте магазины в Беларуси продемонстрировали рост LFL продаж благодаря росту трафика, несмотря на эффект высокой базы прошлого года и временное сокращение ассортимента в связи с правительственными ограничениями, которое отрицательно повлияло на динамику LFL среднего чека. LFL трафик в Казахстане оставался под давлением, в то время как LFL средний чек улучшился благодаря работе с ассортиментом и ценовыми категориями.

Динамика выручки и LFL продаж в 1–4-м кварталах 2023 года⁴, %

	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал
Выручка	5,2	0,9	6,3	7,8
LFL продажи	(5,1)	(7,9)	(2,8)	(0,9)



¹ Здесь и далее все данные по программе лояльности рассчитаны для магазинов Fix Price, работающих в России, если не указано иное

² Все изменения показателей в данном разделе Отчета представлены в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, если не указано иное

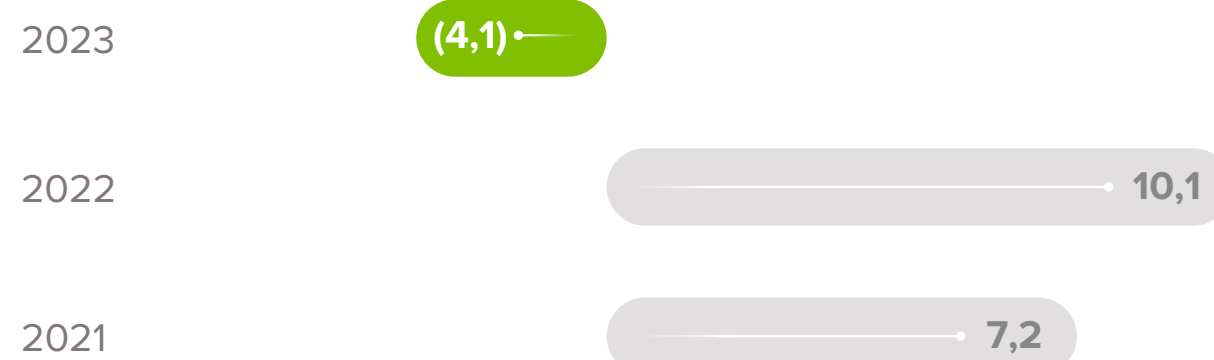
³ Сопоставимые продажи (LFL), средний чек и количество чеков рассчитываются на основе результатов работы магазинов под управлением Fix Price, которые были открыты в течение как минимум 12 полных календарных месяцев, предшествующих отчетной дате. LFL продажи и средний чек рассчитаны на основе розничной 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

⁴ Динамика рассчитана в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года

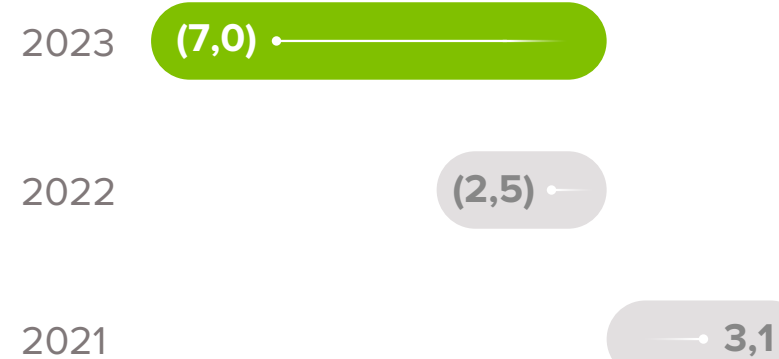
Операционный обзор

Динамика сопоставимых продаж (LFL), трафика и среднего чека за 2021–2023 годы, %

LFL продажи



LFL трафик



LFL средний чек



Расширение сети магазинов

В 2023 году Компания сохранила темпы экспансии и увеличила общее количество магазинов Fix Price на 751 торговую точку (чистые открытия, включая 672 магазина под управлением Компании и 79 франчайзинговых магазинов) в соответствии с объявленным прогнозом по открытиям магазинов. Общее количество магазинов составило 6 414 по итогам года (рост на 13,3% г/г), при этом доля франчайзинговых магазинов осталась на уровне прошлого года и составила 11,0% от общего числа торговых точек сети.

В 2023 году Компания продолжила работу над улучшением условий аренды и закрыла 120 магазинов, находившихся под ее управлением, по сравнению с 111 магазинами в 2022 году. Общая торговая площадь магазинов увеличилась на 165,3 тыс. кв. м (+13,5% г/г) и составила 1 390,6 тыс. кв. м. Средняя торговая площадь магазина Fix Price в 2023 году составила ~215 кв. м.

На конец 2023 года магазины сети присутствовали в 81 регионе России (+1 новый регион), при этом в течение года мы начали работу в 118 новых населенных пунктах страны (с учетом магазинов под управлением Компании и франчайзинговых торговых точек на территории Российской Федерации).

Компания продолжила развитие сети не только в России, но и за рубежом: в 2023 году 12,4% чистых открытий пришлось на близлежащие страны. Доля наших магазинов за пределами России выросла до 10,3% от общего числа торговых точек сети.

В январе 2023 года Компания открыла свои первые франчайзинговые магазины на территории Монголии. В мае 2023 года Fix Price вышел на рынок Армении, открыв первую торговую точку в столице страны – Ереване. На конец 2023 года в Монголии функционировали три магазина сети, а в Армении – два.

В планах Компании на 2024 год – обеспечить дальнейшее открытие магазинов сети на уровне не менее 750 чистых открытий и выйти на рынок ОАЭ.

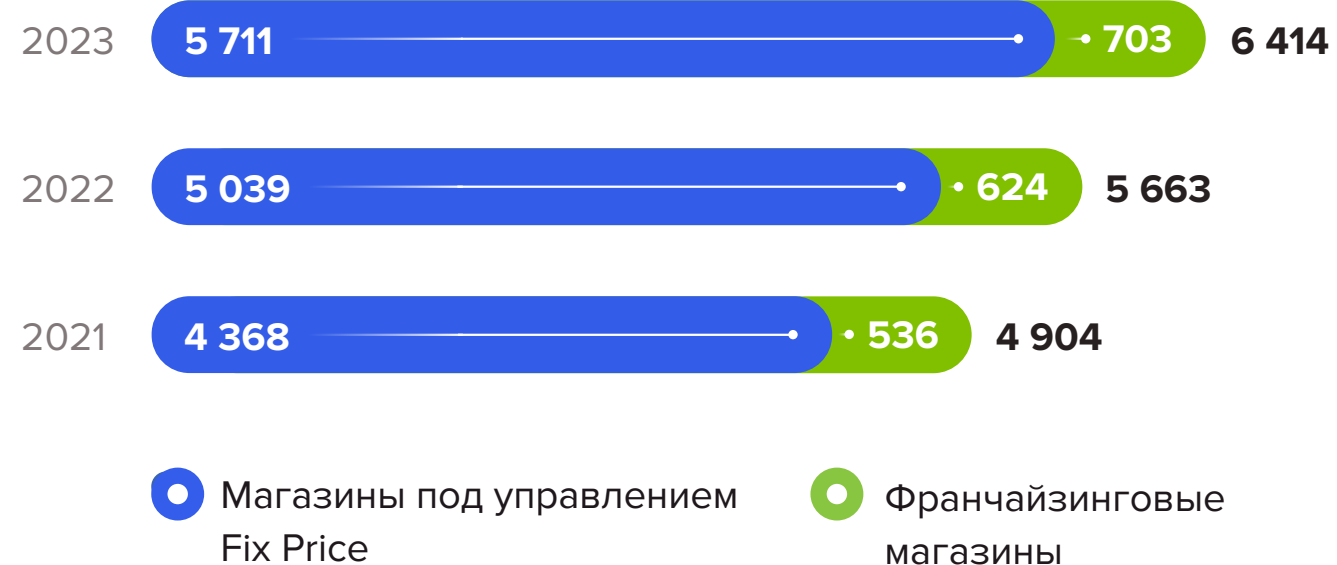
703
франчайзинговых магазина
Fix Price

в **9** странах
по итогам 2023 года

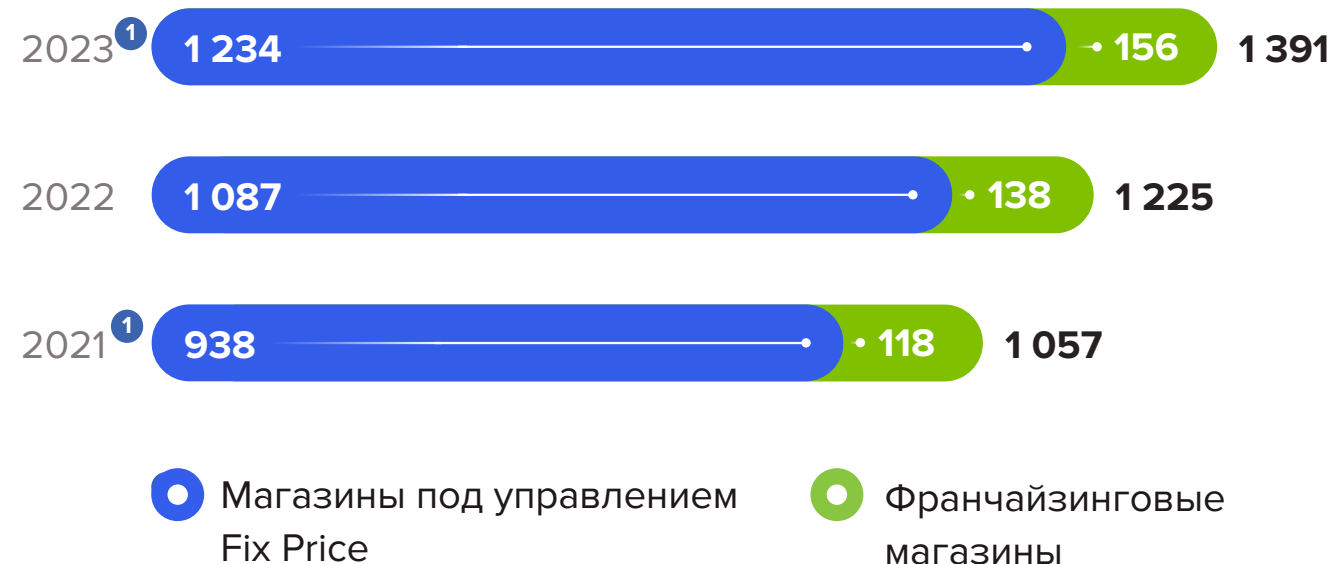


Операционный обзор

Количество магазинов Fix Price, шт.



Динамика торговой площади Fix Price, тыс. кв. м



Ассортимент и товарные категории

В 2023 году мы продолжили развивать уникальный ассортимент сети исходя из актуальной макроэкономической ситуации и трендов потребительского спроса. Мы тестировали новые виды товаров из разных ценовых категорий, добавляли новые SKU, тщательно корректируя и обновляя существующий ассортимент, ориентируясь прежде всего на интерес и обратную связь наших покупателей.

Для удобства покупателей Компания также увеличила свое присутствие в онлайн-пространстве за счет развития собственной веб-витрины и сотрудничества с партнерскими сервисами.

В 2023 году мы видели усиление интереса покупателей к недорогим товарам на фоне растущей инфляции, так что мы особенно тщательно прорабатывали ассортимент в средних и drobных ценовых категориях, представляя в то же время новые интересные товары в сегментах декора, аксессуаров и дрoгери, которые зачастую продаются по более высоким ценам. Так, доля ценовых категорий ниже 99 руб. составила примерно 77% от общего числа товарных позиций, а их доля в розничных продажах превысила 54%. Доля товаров стоимостью выше 199 руб. в розничных продажах выросла до 14,4% по сравнению с 13,3% в 2022 году. В декабре 2023 года Компания начала тестировать новую ценовую категорию – 399 рублей.

Появление в этой ценовой категории новых непродовольственных товаров и товаров категории дрoгери вызывает «WOW-эффект», поскольку в других розничных сетях и интернет-магазинах такие товары обычно стоят значительно дороже.

В 2023 году доля непродовольственных товаров выросла и составила 46,9% от общего объема розничных продаж по сравнению с 45,2% в 2022 году. Доля продуктов питания по итогам года сократилась на 1,7 п.п. по сравнению с высокой базой 2022 года и составила 26,4%. Доля дрoгери от общего объема розничных продаж почти не изменилась и осталась на высоком уровне 26,7%, отражая привлекательность нашего ассортиментного предложения в этой категории.

В 2023 году динамика продаж товаров для праздника, аксессуаров, товаров для кухни и для животных стала одним из основных драйверов показателя розничных продаж. Продажи товаров для дома и ремонта также поддержали показатель.

В отчетном году Компания продолжила укреплять сотрудничество с местными производителями, что позволяет минимизировать риски валютных колебаний и оптимизировать затраты на производство и доставку. Как результат доля импорта в розничных продажах российских магазинов снизилась на 68 б. п. и составила 23,2%.



~77%
общего числа SKU
 составила доля ценовых
 категорий до 99 руб.
 в 2023 году

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

Открытие новых магазинов

Масштабная сеть магазинов Fix Price обеспечивает широкий охват населения в ключевых регионах присутствия. По состоянию на конец 2023 года наша сеть насчитывала 6 414 магазинов в девяти странах, включая 703 франчайзинговых точки. В отчетном году, несмотря на внешние вызовы, Компании удалось выполнить поставленные планы по активному расширению присутствия в России и близлежащих странах, а также выйти на новые рынки в Армении и Монголии, показав двузначный темп прироста количества магазинов.

Компания обладает необходимым потенциалом, для того чтобы обеспечивать дальнейшую экспансию на текущем уровне, который составляет порядка 750 чистых открытий (открытия за вычетом закрытий) в год. Наша экспертиза позволяет поддерживать высокие показатели рентабельности бизнеса как в крупных и густонаселенных городах, так и в небольших населенных пунктах, где доходы населения зачастую ниже.



Fix Price открывает новые торговые точки в населенных пунктах

с 5 тыс. жителей и более

~40%
действующих магазинов Fix Price работают менее трех лет

+751 магазин

10 месяцев
средний срок окупаемости магазинов¹

+13,3%
прирост количества магазинов в 2023 году

Открытие новых магазинов и выбор местоположения

Открытием новых торговых точек в Fix Price занимается департамент управления магазинами, сотрудники которого используют эффективную комплексную систему оценки проектов, основанную на современных ИТ-решениях. Данная система позволяет осуществлять выбор места для будущего магазина на основе тщательного анализа различных показателей конкретной локации, включая коммерческие, технические и физические факторы.

После выбора объекта проводится его оценка и готовится технико-экономическое обоснование, обсуждаются такие аспекты, как стоимость аренды площади, ремонтных работ и покупки необходимого оборудования. На основании полученной информации принимается окончательное решение об открытии магазина.

Ответ на вызовы 2023 года

Компания выполнила прогноз по росту сети. Темпы открытия новых магазинов сохранились на уровне 2022 года

Капитальные затраты на открытие магазинов остались на уровне прошлого года (что существенно ниже непродовольственной инфляции) благодаря оптимизации процесса открытий, акценту на поиск помещений в высокой степени готовности и успешным переговорам с арендодателями и подрядчиками по ремонту помещений

Fix Price отдавал предпочтение оборудованию местных производителей, а техническая поддержка ИТ-решений осуществлялась собственными силами, что позволило нам успешно масштабировать торговую сеть, а также обеспечить устойчивость нашей цепочки поставок

Компания уделяла большое внимание развитию культуры самообслуживания в своих магазинах, инвестируя средства в оборудование торговых точек современными кассами самообслуживания. Это также позволило дополнительно сократить нагрузку на наш персонал

¹ Рассчитано как среднее значение для магазинов в России под управлением Компании (показатели выручки и EBITDA за 12 полных месяцев после открытия магазина), которые открылись в течение 2022 года, и по состоянию на 31 декабря 2023 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.

Открытие новых магазинов

Выбор местоположения

Fix Price тщательно подходит к выбору местоположения для своих магазинов. При проведении анализа неиспользованного потенциала развития в конкретном населенном пункте используются передовые ИТ-решения. Мы также учитываем показатели работы действующих магазинов и целый ряд важных факторов, включая экономические, стратегические, коммерческие, технические и физические аспекты.

КРИТЕРИИ ВЫБОРА МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ

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

~35%

интересных
нам локаций
проходят первичный
этап утверждения
и передаются
на дальнейший анализ



Процесс принятия решений

Сотрудники Компании, ответственные за принятие решения, выезжают на объект, чтобы в дополнение к финансовым показателям оценить также актуальное состояние потенциальной точки. В случае положительного результата оценки технико-экономического обоснования мы приступаем к обсуждению стоимости аренды. На переговорах с арендодателем мы уточняем оценку общих инвестиционных вложений и заключаем договор при их соответствии допустимому уровню. Следующий этап включает в себя отделку помещения, подбор персонала, закупку необходимого оборудования и товаров, а также подготовку 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
- договор с плавающей ставкой арендной платы, привязанной к объему выручки, для обеспечения большей гибкости
- проведение необходимых ремонтных работ за счет арендодателя.

Мониторинг торговых точек

Fix Price осуществляет мониторинг работы магазинов с использованием видеокамер и разработанных в Компании ИТ-инструментов, включая мобильные приложения для сотрудников. С помощью приложений администраторы и заведующие магазинами могут в режиме реального времени проверять текущие показатели деятельности своих торговых точек с планшетов или смартфонов. Во всех магазинах на регулярной основе проводятся проверки соответствия необходимым требованиям.

ЕЖЕДНЕВНО ОТСЛЕЖИВАЕМЫЕ КПЭ МАГАЗИНОВ

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

ОБЪЕМ ПРОВЕРКИ МАГАЗИНОВ

- ассортимент и уровень запасов
- чистота торгового зала
- соблюдение сотрудниками стандартов обслуживания
- бесперебойная работа оборудования
- корректность ценников и рекламных материалов
- отсутствие просроченных товаров
- корректная расстановка товара по плануграмме
- наличие необходимых документов и соблюдение применимых требований

Техническое обслуживание магазинов

Техническое обслуживание магазинов проводится, чтобы гарантировать их соответствие строительным и санитарным нормам, а также строгим правилам безопасности. Компания стремится обеспечивать единые стандарты сервиса для покупателей во всех торговых точках сети и ведет непрерывную работу по обновлению своих магазинов, включая их перепланировку для улучшения навигации и выкладки товаров. В случае необходимости также производится замена систем освещения и устаревшего оборудования.



~12% объектов

доходят до этапа
открытия магазина

~30 дней

норматив по подготовке
нового магазина
к открытию

Открытие новых магазинов

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Fix Price проводит разностороннюю оценку экономических, географических и стратегических аспектов на этапе рассмотрения городов и локаций для новых магазинов сети. Осуществляется тщательный анализ численности населения (с фокусом на города и населенные пункты с населением от 5 тыс. жителей) и уровня конкуренции в местах предполагаемого расположения торговых точек.

КОММЕРЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Плотность населения и удобная транспортная доступность играют большую роль при выборе конкретной локации. Принимаются во внимание показатели проходимости локации, доступность локации как пешком, так и на автомобильном и общественном транспорте, а также плотность транспортного потока рядом с магазином. Для принятия решения об инвестировании также важны такие факторы, как тип застройки, наличие объектов деловой и социальной инфраструктуры, промышленных зданий и коммерческая среда в целом. Наши магазины располагаются как в торговых центрах, так и в отдельно стоящих зданиях.

ТЕХНИЧЕСКИЕ И ФИЗИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

При выборе локаций мы обращаем внимание на технические и физические характеристики выбираемого объекта, такие как пропорции и размер помещений, наличие инженерных сетей, паттерны трафика и др. Безусловно, важна также возможность приведения планировки в соответствие с фирменными стандартами Fix Price и внедрения системы материально-технического обеспечения. Состояние помещений и их характеристики подвергаются тщательной оценке, включая такие аспекты, как этажность и достаточность места для разгрузки товаров. При размещении магазина в торговом центре мы оцениваем типы других находящихся в нем магазинов, расположение будущей точки относительно входа в торговый центр и видимость нашего магазина на этаже.

Процесс принятия решений

Процесс запуска новых магазинов в Fix Price практически полностью автоматизирован за счет применения передовых ИТ-решений и комплексной аналитики выбранных локаций. В Компании на регулярной основе обновляется собственная корпоративная база данных потенциальных торговых помещений. Такая база данных дает нам возможность оперативно собирать и обрабатывать информацию о потенциальных торговых точках, принимая в расчет все необходимые факторы в соответствии со стратегией Группы.

Следующим шагом после подбора локации для потенциального нового магазина является посещение командой Fix Price выбранного объекта для оценки физического состояния помещения. В расчет принимается также наличие поблизости других розничных торговых точек.

Затем Компания проводит экономическое моделирование и финансовый анализ проекта. 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 рассматриваются в рамках Инвестиционного комитета Компании, который принимает итоговое решение об инвестировании либо дает рекомендации о пересмотре коммерческих условий проекта. После утверждения процесс открытия, 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.

После утверждения проекта Инвестиционным комитетом Компания инициирует переговоры с арендодателем по вопросу стоимости аренды.



В случае успешных переговоров мы уточняем оценку общих инвестиционных вложений на их соответствие допустимому уровню, а затем приступаем к подписанию договора.

Fix Price отдает предпочтение краткосрочным и среднесрочным договорам аренды на срок менее трех лет и плавающим ставкам арендной платы, привязанным к объему выручки. Такие условия обеспечивают Компании гибкость в различных экономических условиях.

Финальный этап запуска нового магазина включает его обустройство, подбор персонала, закупку необходимого оборудования и товаров, а также подготовку рекламных материалов. Данный процесс контролируется Службой развития собственных магазинов, которая оказывает поддержку региональным управляющим в пределах зоны их ответственности.

4,8 млн руб.
средние капитальные
затраты, необходимые
для открытия нового
магазина под управле-
нием Компании в России¹

¹ На основе показателей капитальных затрат магазинов, открытых в 2023 году, включая ИТ-оборудование

Открытие новых магазинов

Мониторинг торговых точек

В целях автоматизации операционной деятельности магазинов сотрудники Компании используют специальные мобильные приложения, которые 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.

Разработанные Fix Price приложения также позволяют:

- 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;
- экономить время на рутинных задачах;
- отслеживать ключевые показатели эффективности (КПЭ) своей торговой точки, в том числе общий объем продаж, показатели сопоставимых продаж, продажи карт лояльности и др.

Администраторы магазинов используют специальное приложение «Fix Price аудит» для управления текущими задачами, такими как инвентаризация, поддержание чистоты в магазине и управление запасами. В приложении также доступна полная информация по товарам, что позволяет напрямую работать с обращениями покупателей. Приложение интегрировано в корпоративную ИТ-инфраструктуру, что дает возможность руководству в режиме реального времени отслеживать показатели работы магазина, в том числе выполнение его КПЭ.

В ходе регулярных проверок наших магазинов особое внимание уделяется 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, соблюдение применимых требований и многое другое. В качестве дополнительного контроля менеджеры магазинов могут использовать записи видеонаблюдения, расположенных в торговом зале. Снижение показателей соответствия применимым критериям ниже 90% по любому из этих параметров гарантирует проведение полномасштабной проверки магазина и более детальный анализ показателей его работы.

Контроль очередей

В 2023 году Fix Price запустил пилотный проект по внедрению технологии распознавания очередей на кассах с помощью компьютерного зрения. Пилот реализуется в семи магазинах сети и направлен на повышение эффективности работы точек в моменты пиковой нагрузки.

Автоматизированный контроль очередей в магазинах позволяет в режиме реального времени отслеживать степень загруженности магазина и своевременно принимать меры для минимизации очередей. Спустя два месяца после запуска пилотного проекта в магазинах средний трафик в них увеличился на 2%.

В 2024 году Компания продолжит масштабирование сервиса контроля очередей в своих магазинах.

Внедрение современных ИТ-решений способствует масштабированию стандартизации процессов и повышает эффективность работы персонала

2% составил рост трафика в магазинах благодаря внедрению технологии распознавания очередей на кассах



Открытие новых магазинов

Техническое обслуживание магазинов

Техническое обслуживание магазинов Fix Price включает в себя проверку на соответствие строительным и санитарным нормам, а также правилам безопасности. Департамент продаж проводит такие проверки на регулярной основе.

Устаревшее или вышедшее из строя оборудование заменяется собственными силами или с привлечением подрядчиков для обеспечения единых стандартов клиентского сервиса во всех магазинах сети.

В 2024 году мы продолжим работать над дальнейшим повышением показателей эффективности открытия новых торговых точек, а также планируем расширить нашу торговую сеть не менее чем на 750 магазинов и открыть первый магазин Fix Price в Объединенных Арабских Эмиратах.

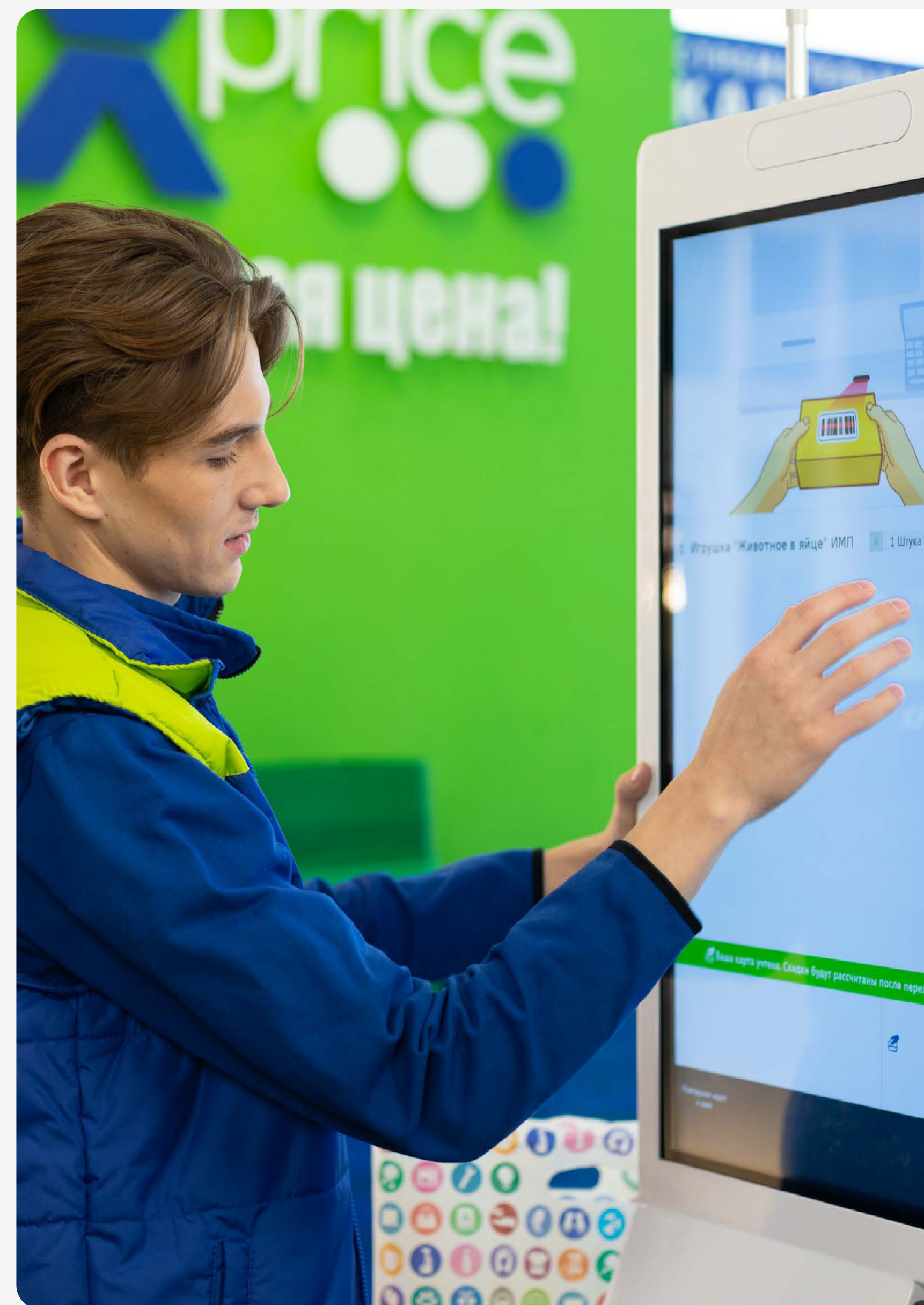
2,8 млн руб.
на магазин – средний
объем капитальных
затрат на обновление
магазина под управле-
нием Fix Price в России

Реновация магазинов

В 2023 году Fix Price продолжил проводить реновацию своих магазинов. Были обновлены торговые точки в Краснодарском крае, Ростовской, Нижегородской, Орловской областях и других регионах присутствия. Была произведена замена торгового и кассового оборудования и освещения, дооснащение торговых залов кондиционерами, обновление напольного и потолочного покрытия, а также рекламного оформления.

В ходе реновации магазины сети были также оборудованы кассами самообслуживания, что повышает эффективность и скорость обслуживания клиентов.

В 2024 году Компания планирует дальнейшее обновление своих торговых точек, включая установку современного оборудования и не менее **1,2** тыс. касс самообслуживания



ИТ-инфраструктура

С целью поддержания устойчивости бизнес-процессов сети и создания потенциала для развития, Fix Price активно внедряет передовые технологии электронного документооборота, удаленного контроля за торговыми точками, отслеживания поставок и управления персоналом.

Цифровые технологии помогают Компании масштабировать бизнес, сокращая временные затраты и оптимизируя расходы в текущих рыночных условиях.

Компания наряду со стандартными цифровыми системами финансового и операционного учета использует ряд собственных ИТ-решений, которые учитывают специфику операционной модели и позволяют повышать ее эффективность. В 2023 году собственные программные решения позволили обеспечить бесперебойные поставки товаров в магазины и комплектующих для открытия новых распределительных центров.

Система планирования ресурсов

Центральное место в комплексной ИТ-инфраструктуре Компании занимает 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.

Интегрированная система цифрового менеджмента



ИТ-инфраструктура

СИСТЕМА ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Система электронного документооборота интегрирована в ERP и позволяет оперативно создавать, утверждать, пересылать и архивировать документы, исключая их бумажные копии. 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.

МОДУЛЬ ВИЗУАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Для оперативного сбора бизнес-аналитики и оперативного принятия управленческих решений в систему ERP интегрирован модуль визуализации ключевых показателей деятельности. Этот инструмент автоматически собирает необходимые данные из различных источников в едином приложении. С его помощью менеджмент Fix Price отслеживает операционные показатели и бизнес-риски в режиме реального времени.



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.

Система управления складом (WMS)

В 2023 году мы провели глобальное обновление системы WMS Logistic, предназначенной для управления технологическими операциями на складах в режиме реального времени. Миграция системы на новую унифицированную версию позволила оптимизировать процессы доработок, сократить сроки внедрения нового функционала и обеспечить бесперебойную работу всех распределительных центров. WMS Logistic объединяет несколько передовых решений, включая модуль контроля загруженных палет. С его помощью наши логисты могут проверять фактический вес загруженной палеты 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 палеты могут быть доукомплектованы на складе. При обнаружении разницы между измерениями фактического веса в 0,8 и более раз от веса самой легкой коробки на палете такая палета отбраковывается и направляется в зону контроля безопасности для выявления и устранения ошибки. Сотрудники службы безопасности обеспечивают предотвращение отправки недоукомплектованных палет в магазины.

Система управления информацией о товарах (PIM)

Еще одним важным нововведением в отчетном году является автоматизация сбора и хранения данных о товарах для онлайн-витрины fix-price.com на основе системы PIM. Система позволила создать единую базу всей информации о товарах, восполнить недостающие данные в первую очередь благодаря партнерам/поставщикам, автоматизировать и упростить процессы заполнения информации о товаре, обеспечить выгрузку данных для других систем, уменьшить срок ввода товара на онлайн-витрину. Разработка личного кабинета поставщика на основе системы PIM позволила выстроить процесс массового предложения товаров от поставщиков, исключив человеческий фактор и долгие переписки. Система помогла консолидировать сбор и обработку сведений о товарах, сделать этот процесс удобным для всех сторон и повысить надежность хранения данных.



В 2023 году была внедрена автоматизация сбора и хранения данных о товарах для онлайн-витрины fix-price.com на основе системы PIM.



ИТ-инфраструктура

Управление магазинами

Мобильные приложения для управления магазинами

Мы разработали мобильное приложение на базе операционной системы Android для планшетов и смартфонов, обеспечивающее автоматизацию всех процедур по управлению магазинами в режиме реального времени. Менеджеры магазинов получили возможность просматривать и отслеживать текущие оперативные задачи и вести отчетность об их выполнении без задержек. Приложение позволяет организовать централизованный удаленный мониторинг торговых залов, оформить онлайн-заказы, провести списание товаров, сформировать отчет о товарных остатках, а также заявки на ремонт и обслуживание оборудования магазинов. А в отчетном году был добавлен модуль определения эффективности торговой точки.

Система прогнозирования спроса

Для повышения общей эффективности управления запасами в магазинах специалистами Компании разработана система Auto-Order, которая формирует автоматические запросы на своевременное пополнение запасов в конкретном магазине.

POS-система

В Fix Price внедрена многофункциональная POS-система для сбора данных с кассовых аппаратов о продажах в онлайн-режиме. Данные автоматически передаются в централизованную ERP-систему планирования ресурсов для оперативного управления товарной базой. Дальнейшее совершенствование POS-системы поможет нам усилить свое уникальное ценностное предложение и соответствовать современным тенденциям на рынке розничной торговли.

Веб-система для оптимизации процесса открытия новых магазинов

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. Веб-система значительно упрощает процесс открытия новых магазинов и сокращает трудозатраты сотрудников.

Управление персоналом

Система управления персоналом «БОСС-Кадровик»

Данная система, интегрированная с другими системами, позволяет централизовать ведение табелей учета рабочего времени по всем магазинам и складам.

Система электронного кадрового документооборота

В 2023 году была запущена новая система электронного кадрового документооборота, которая позволила автоматизировать рутинные операции, связанные с управлением кадровыми документами, такими как создание, отправка, подписание, рассмотрение и утверждение. Это упростило и ускорило процессы, снизило риски ошибок и повысило эффективность работы Службы кадровых ресурсов.



Fix Academy

В 2023 году мы продолжили совершенствовать работу онлайн-приложения для дистанционного обучения сотрудников – Fix Academy. Обновленный интерфейс снабжен удобными инструментами для чтения и прослушивания лекций, прохождения аттестации и создания новых тематических курсов и пособий.

Внедрение технологий искусственного интеллекта

Наша команда двигается в ногу со временем и активно исследует новые технологии. В отчетном году на базе используемой системы управления обслуживанием была внедрена функция категоризации заявок с помощью искусственного интеллекта (ИИ). Это позволило автоматизировать процесс обработки первичных запросов в ИТ-поддержку, в Службу кадровых ресурсов и службы других подразделений. Значительный объем накопленных структурированных данных позволил нам успешно запустить пилотный проект, обучить необходимые модели ИИ и получить промежуточные результаты по распознаванию заявок на уровне выше 85%. В дальнейшем Компания планирует продолжить внедрение технологий работы с большими данными на основе искусственного интеллекта.

ИТ-инфраструктура

Обеспечение кибербезопасности

На протяжении всего отчетного года мы фиксировали высокий уровень киберугроз. ИТ-подразделения приложили серьезные усилия для пресечения хакерских атак на сетевые ресурсы Компании и снижения количества вредоносных спам-рассылок в адрес наших клиентов. Для эффективного противодействия киберугрозам в Компании развернута антифрод-система, позволяющая защитить потенциальных покупателей от поддельных ресурсов, имитирующих деятельность торговой сети с целью мошенничества.

Для поддержания эффективной защиты ИТ-инфраструктуры в 2023 году Fix Price инициировал три масштабные проверки устойчивости систем безопасности (пентесты). Тестирование проводили внешние организации, что позволило разработать максимально эффективную схему противодействия существующим киберугрозам. Дополнительно был организован внутренний аудит систем и процессов, обеспечивающих безопасность персональных данных и соответствие требованиям российского законодательства.

В отчетном году на основе представленных на отечественном рынке решений была усовершенствована система защиты от внешних DDOS-атак и внедрена новая система мониторинга внутренних угроз безопасности. Дополнительно силами ИТ-специалистов Компании были разработаны стандарты и процессы анализа кода, используемого для повышения защищенности корпоративных программных продуктов.

Комплексная система обеспечения безопасности данных

Автоматизированная система выявления критических уязвимостей безопасности серверной и сетевой инфраструктуры

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

Специализированная система защиты данных

Создает резервные копии целых серверов и предоставляет доступ к системам виртуализации, тем самым минимизируя время восстановления систем в случае сбоя

Интеллектуальная система защиты от утечек данных (DLP)

Выявляет и пресекает несанкционированное распространение конфиденциальной информации, а также злоупотребления и незаконное использование ресурсов

Система управления учетными данными (IDM)

Дает возможность централизованного управления учетными записями пользователей и правами доступа в корпоративных системах

Офисный прокси-сервер и брандмауэр

Обеспечивает защиту от атак, фильтрацию нежелательного трафика и предотвращение несанкционированного доступа к ресурсам



В 2023 году с помощью корпоративных ИТ-решений было выявлено и нейтрализовано:

5
фишинговых сайтов

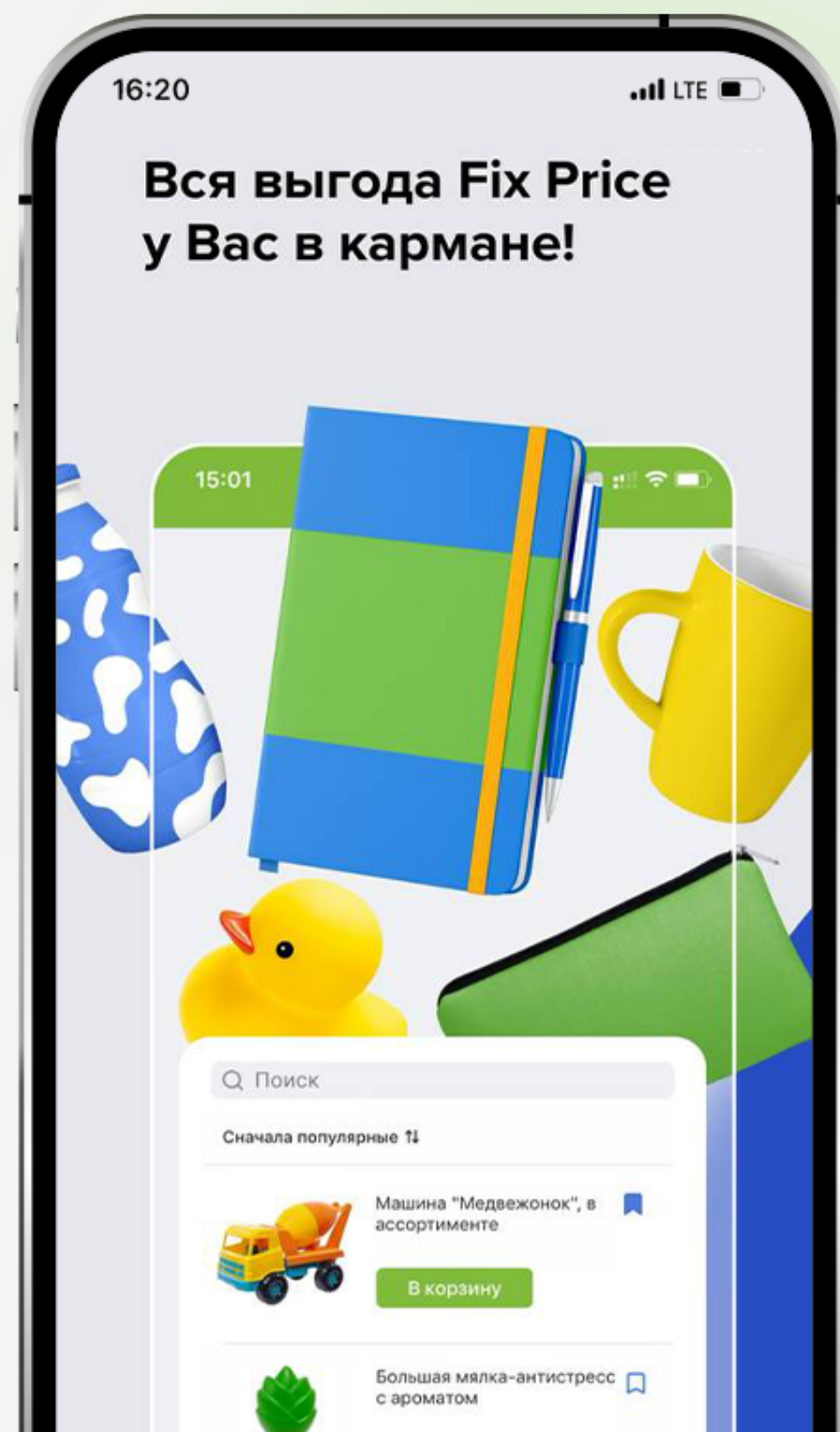
1 699
мошеннических веб-страниц

155
учетных записей, имитирующих деятельность Компании

ИТ-инфраструктура

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. Такой подход позволяет нам повышать лояльность покупателей и улучшать наше ценностное предложение.



Кассы самообслуживания

С начала 2022 года во всех новых магазинах Fix Price в России устанавливаются кассы самообслуживания. Такие кассы позволяют снизить нагрузку на персонал в периоды максимального потока посетителей, создают дополнительные возможности для повышения трафика и оптимизации затрат. Кассы самообслуживания позволили значительно сократить очереди на кассах и повысили скорость обработки платежей. В 2023 году количество работающих касс самообслуживания достигло 2,5 тыс. штук, а доля покупок через такие кассы в магазинах в среднем составляет 33%. В будущем мы планируем увеличить количество касс самообслуживания в наших магазинах. Так, на 2024 год запланирована установка 1,2 тыс. таких касс (без учета оснащения новых магазинов).

Оплата по QR-коду

Мы стремимся к тому, чтобы процесс покупок в наших магазинах был максимально комфортным и быстрым для покупателей. Наши магазины поддерживают сервисы приема платежей по QR-коду, сгенерированному на кассе, 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, и наши покупатели могут оплачивать покупки через привычное банковское приложение в телефоне, не используя банковскую карту.

Электронные чеки

Как и многие другие российские ретейлеры, в 2023 году мы продолжили предлагать покупателям электронные чеки вместо бумажных, что делает отслеживание трат более удобным для покупателей. Одновременно переход на электронные чеки позволяет Компании сократить издержки и повысить надежность работы кассовых аппаратов. Учитывая масштабы нашей сети, мы ожидаем, что массовое ис-

пользование электронных чеков поможет сократить количество бытовых отходов.

Мобильное приложение для покупателей

Несмотря на то что мы традиционно больше внимания уделяем развитию офлайн-ритейла, мы продолжаем активно развивать функционал нашего мобильного приложения для тех, кто предпочитает онлайн-шопинг. С помощью этого приложения покупатели могут оформлять заказы с доставкой на дом или посредством самовывоза из наших магазинов. Приложение было запущено для ОС Android в 2018 году, через год выпущена версия для iOS, а в 2022 году приложение было добавлено в AppGallery Huawei.

Система учета и контроля оборота маркированных товаров на кассе (SET Mark)

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 в магазинах. В 2023 году к системе подключены дополнительные группы товаров, подлежащие обязательной маркировке.

LED-панели в магазинах

В 2023 году Fix Price провел успешный пилотный проект по оборудованию магазинов LED-экранами, на которых транслируется информация об ассортименте и выгодных акциях сети, а также о вакансиях в Компании. На 1-й квартал 2024 года запланирован первый этап массовой установки LED-панелей в магазинах, расположенных преимущественно в торговых центрах и имеющих витринные стены вблизи входной группы. Программное обеспечение LED-дисплеев позволяет центра-

В 2023 году количество работающих касс самообслуживания достигло

2,5 тыс. штук,

а доля покупок через такие кассы в магазинах в среднем составляет

33%

лизованно настраивать и администрировать контент под нужды отдельных магазинов или всей сети.

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.

Система контроля очередей в магазинах

В 2023 году Компания приступила к внедрению автоматизированного сервиса распознавания очередей на кассах с помощью компьютерного зрения. Его основная цель – повысить трафик в магазинах и лояльность покупателей за счет открытия дополнительных касс в моменты пиковой нагрузки. Если количество людей превысило заданный лимит, заведующему приходит уведомление о наличии очереди с просьбой открыть дополнительную кассу. Система также осуществляет мониторинг данных о трафике и ситуации с очередями, которые затем используются для повышения эффективности работы сети.

Управление цепочкой поставок



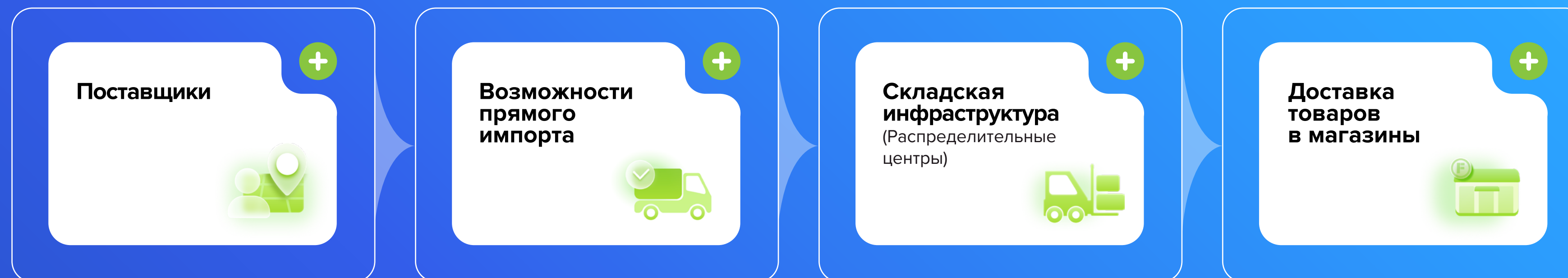
Отлаженное снабжение и дистрибуция товаров имеют решающее значение для расширения сети, поддержания низких цен, обеспечения достаточного количества товаров на полках и быстрой ротации ассортимента, поэтому управление цепочкой поставок относится к числу ключевых элементов бизнес-модели и конкурентных преимуществ Компании.

В 2023 году мы продолжили работу над повышением устойчивости нашей цепочки поставок за счет эффективного и проактивного расширения сети распределительных центров, оптимизации логистики и укрепления взаимовыгодных отношений с поставщиками.

~79%

продукции Fix Price закупает у **российских поставщиков**, тем самым обеспечивая стабильные поставки товаров

Наша цепочка поставок:



Поставщики

Поиск поставщиков

В Fix Price выстроена эффективная работа по поиску новых поставщиков и развитию сотрудничества с производителями, которые на протяжении многих лет являются для Компании надежными партнерами. Со всеми подрядчиками мы поддерживаем взаимовыгодные отношения, построенные на принципах прозрачности, доверия и уважения.

Благодаря масштабам бизнеса, быстрому процессу принятия решений и постоянно растущим и хорошо прогнозируемым объемам закупок мы получаем выгодные предложения по производству уникальных товаров для наших магазинов, а поставщики, в свою очередь, увеличивают свою рыночную долю и развиваются вместе с Компанией.

Ключевые направления работы с ассортиментом в 2023 году:

- привлечение новых поставщиков как на российском, так и на международном рынке, в основном в Китае;
- укрепление сотрудничества с местными производителями;
- оптимизация стоимости производства товаров без потери качества за счет глубокой проработки производственного цикла совместно с поставщиками;
- участие в усовершенствовании или модификации товаров от производителей для обеспечения лучшего предложения на рынке;
- активное тестирование новых товарных позиций для выявления наиболее популярных категорий.

Управление цепочкой поставок

Ключевые преимущества Fix Price:



- Масштабная сеть магазинов с широким ассортиментом и высокими темпами развития
- Зрелая и устойчивая цепочка поставок
- Глубокое понимание покупательского поведения
- Прозрачный и быстрый процесс принятия решений

11 команд
входит в состав
департамента
категорийного
менеджмента

Fix Price придерживается прозрачной модели закупок. Поиск новых поставщиков осуществляется как через [открытую площадку](#) для подачи коммерческих предложений на сайте Fix Price, так и посредством проведения тендерных процедур среди интересующих нас производителей командой категорийных менеджеров. Для получения наиболее выгодных условий поставки в рамках тендерных процедур мы используем электронную торговую площадку Cislink.

При принятии решения о сотрудничестве большое внимание уделяется возможности производить и дорабатывать товары в необходимом для Компании масштабе, а также предлагать наиболее выгодную цену для покупателей среди доступных аналогов. Эти факторы позволяют Fix Price предлагать востребованные товары в различных ценовых категориях, обеспечивать быструю ротацию ассортимента и опыт «охоты за сокровищами» для покупателей.

Мы тесно сотрудничаем с поставщиками на всех этапах производственного цикла товаров, начиная от идеи по разработке продукта до адаптации его характеристик перед тем, как он попадет на полки наших магазинов. При согласовании с поставщиками упаковки, вкуса, дизайна, веса и других индивидуальных характеристик товаров мы акцентируем внимание на масштабе бизнеса и позиции Fix Price на рынке для получения лучшей закупочной цены.

Работой с ассортиментом в Компании занимается департамент категорийного менеджмента. В его состав входят 11 команд, каждая из которых действует как самостоятельный коммерческий отдел, отвечая за полный цикл закупок соответствующей товарной категории, – такая плоская организационная структура обеспечивает быстроту принятия решений и гибкость в управлении ассортиментной матрицей.

В функции департамента входят:

- отбор товарных позиций и заключение договоров с поставщиками;
- управление торговыми марками Fix Price;
- оформление возвратов и взаимодействие с департаментом маркетинга;
- управление запасами в РЦ;
- подготовка отгрузочных документов и доставка необходимой продукции в магазины.

При заказе товаров в той или иной категории наши сотрудники опираются на анализ исторических данных, показатели сопоставимых продаж за предыдущие периоды и изменения в покупательском поведении. Категорийные менеджеры также внимательно изучают популярные тренды отрасли, отслеживая социальные сети по соответствующим тематикам и активно посещая международные выставки поставщиков.

Fix Price ответственно подходит к выбору партнеров, опираясь на правила и рекомендации, закрепленные в следующих корпоративных документах:

- Политика в области деловой этики (Кодекс поведения);
- Политика по противодействию современным формам рабства и торговли людьми;
- Политика в области противодействия взяточничеству и коррупции.

В данных политиках, помимо прочего, прописана недопустимость любых форм принудительного и детского труда, а также гарантируется соблюдение прав человека в отношении сотрудников поставщиков. Мы следим за тем, чтобы поставщики следовали действующему законодательству и необходимым внутренним политикам Компании.



Управление цепочкой поставок

База поставщиков

Компания располагает обширной базой поставщиков, большинство из которых работают в России. В 2023 году количество активных поставщиков выросло до 560 по сравнению с 509 в 2022 году за счет эффективной работы по поиску новых производителей и укреплению взаимоотношений с действующими поставщиками. Мы уделяли особое внимание обеспечению стабильных поставок наиболее востребованных категорий товаров.

Благодаря профессионализму нашей команды нам удалось обеспечить полноту и разнообразие ассортимента на полках, сохранив при этом цены на низком уровне.

В 2023 году 20 и 29% 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.

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

В 2023 году около 79% наших закупок пришлось на местных производителей, что на ~1 п.п. выше, чем в 2022 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 2024 году мы планируем:

- укреплять взаимоотношения с действующими поставщиками и **развивать сотрудничество с отечественными производителями и поставщиками из других стран**, включая Китай, Индию, Вьетнам и Турцию;
- увеличить долю продукции** в ассортименте по новой для покупателей **цене 399 руб.**, прежде всего в категориях одежды, декора и товаров для кухни;
- расширить сезонный ассортимент товаров** и товаров, приуроченных к различным праздникам;
- развивать продуктовую **линейку товаров отечественного производства**, включая **СТМ**;
- обеспечивать ротацию товаров** с сохранением универсальной матрицы для всех магазинов сети;
- проводить тематические кампании** к Новому году, Рождеству, Дню святого Валентина и т. п.



Основные условия поставки

В большинстве случаев Fix Price заключает 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. При оформлении каждой поставки Компания размещает заказ с указанием ассортимента и количества поставляемых товаров в соответствии с актуальным прайс-листом и ассортиментной политикой.

При оформлении заказа из-за рубежа Компания запрашивает у поставщиков образцы товаров, которые затем проходят процедуру сертификации независимыми агентствами. В случае обнаружения дефектов, а также по каким-либо другим причинам, из-за которых в сертификации было отказано, Компания отменяет такой заказ.

560

**КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ
ПОСТАВЩИКОВ
в 2023 году**

Управление цепочкой поставок

Распределительные центры

По состоянию на конец 2023 года в управлении Компании находилось 13 современных РЦ общей площадью 484 226 кв. м, включая восемь собственных РЦ в таких городах, как Пушкино и Внуково (Московская область), Екатеринбург (2 склада), Санкт-Петербург, Новосибирск, Домодедово и Краснодар. Пять арендованных РЦ расположены в Новосибирской, Воронежской и Самарской областях, Республике Татарстан и Казахстане. 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. При этом часть позиций транспортируется непосредственно в магазины (например, мороженое, для хранения которого требуется определенный температурный режим).

Расположение	Общая складская площадь (кв. м)	Собственные/арендованные	Дата истечения срока аренды
Пушкино, Московская область	27 774	Собственный	—
Внуково, Московская область	27 840	Собственный	—
Екатеринбург	22 061	Собственный	—
Новосибирск	44 117	Аренда	Июнь 2025 года
Санкт-Петербург	35 581	Собственный	—
Казань	32 865	Аренда	Март 2027 года
Краснодар	67 272	Собственный	—
Воронеж	27 971	Аренда	Декабрь 2027 года
Самара	37 162	Аренда	Март 2032 года
Новосибирск	23 387	Собственный	—
Домодедово (новый)	66 925	Собственный	—
Екатеринбург (новый)	68 019	Собственный	—
Астана (новый)	3 252	Аренда	Декабрь 2025 года
Итого	484 226		

В марте 2023 года Компания ввела в эксплуатацию новый распределительный центр в Домодедове общей площадью 66 925 кв. м. Объект был разработан по модели built-to-suit ¹ и находится в собственности Компании.

Также в марте 2023 года Fix Price открыл небольшой РЦ в Астане, Республика Казахстан, общей площадью 3 252 кв. м. Данный склад находится в аренде, обслуживает магазины Казахстана и предназначен для хранения товаров местных производителей.

Еще один новый собственный распределительный центр был открыт в конце 2023 года в Екатеринбурге. Склад общей площадью 68 019 кв. м обслуживает магазины Уральского, Сибирского и Приволжского федеральных округов, а также магазины сети в Казахстане. Для обслуживания склада была закуплена погрузочная техника китайского и российского производства.

В 2023 году Компании удалось увеличить общее число своих РЦ до

13

В эксплуатацию были успешно введены:

..... собственный РЦ в **Домодедове** общей площадью

66 925 кв. м

..... собственный РЦ в **Екатеринбурге** общей площадью

68 019 кв. м

..... арендованный РЦ в **Астане, Республика Казахстан**, общей площадью

3 252 кв. м

Вводя в эксплуатацию новые объекты, Компания не только увеличивает общую площадь своей сети распределительных центров, но и способствует укреплению благосостояния жителей регионов за счет создания новых рабочих мест. Так, в результате открытия трех РЦ в 2023 году было создано несколько сотен рабочих мест.

¹ Модель строительства складской недвижимости, при которой складской объект строится под конкретного заказчика, с учетом его специфических требований

Управление цепочкой поставок

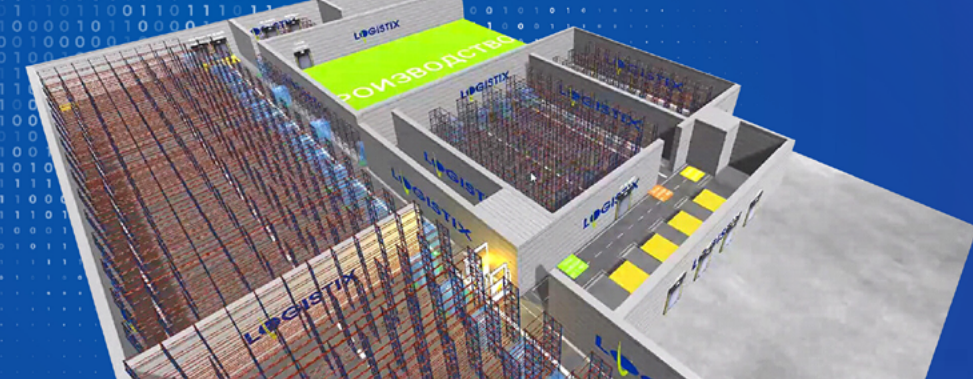
Централизованное управление процессами складской логистики

В отчетном году Fix Price продолжил работу по автоматизации бизнес-процессов в сфере логистики.

Так, совместно с ГК LogistiX Компания успешно запустила проект по централизованному мониторингу, контролю и управлению изменениями в распределительных центрах сети. Новое решение функционирует на базе системы **LEAD WMS** и обладает удобным современным интерфейсом.

Централизованный подход к управлению процессами складской логистики внедрен во всех РЦ Компании, что позволило существенно повысить скорость обработки документов.

WMS LEAD



Транспортировка

Потребности Fix Price, связанные с транспортировкой продукции, обеспечиваются за счет сотрудничества с аутсорсинговыми экспедиторскими компаниями. 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 сохранения 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.

В 2023 году нам удалось стабилизировать схемы маршрутов и приоритизировать оптимальные варианты транспортировки, которые активно тестировались в предыдущем году. Цены и сроки поставок также стали более предсказуемыми. Тем не менее Компания постоянно отслеживает альтернативные логистические цепочки и расширяет число экспедиторских компаний-партнеров.

В 2024 году мы продолжим прилагать все усилия для поиска новых маршрутов и логистических решений для обеспечения своевременных и бесперебойных поставок.

Ответ на вызовы 2023 года

- Мы своевременно поставляли наиболее востребованные товары в сотрудничестве с проверенными экспедиторами, используя **надежные транспортные маршруты**.
- Fix Price удалось обеспечить **бесперебойные поставки сезонных и акционных товаров** за счет проактивной работы департамента логистики.
- Около 30%** импортной продукции поставлялось **по железной дороге**.
- Мы продолжили тестировать **новые наземные и морские маршруты**, прежде всего сотрудничая с логистическими компаниями из Китая и Турции, что позволило Компании значительно **снизить риски по срокам и стоимости доставки** продукции.
- Компания **расширила базу поставщиков**, производящих товары в России.



Финансовый обзор¹

В 2023 году Fix Price продемонстрировал рост выручки, в первую очередь за счет органического роста сети. Мы показали двузначный рост чистой прибыли на 66,8% г/г, а рентабельность по скорректированной EBITDA² составила 18,6%, что является одним из самых высоких уровней в секторе. Благодаря значительным накопленным резервам денежных средств мы продолжили снижать долговую нагрузку, что позволило еще больше укрепить финансовую устойчивость Компании. В результате отношение чистой денежной позиции к EBITDA по МСФО (IAS) 17 улучшилось до 0,6х по сравнению с 0,04х на 31 декабря 2022 года.

18,6%
рентабельность
по скорректированной
EBITDA

Основные финансовые показатели за 2021–2023 годы

(млрд руб.)	2023	2022	2021	Изменение год к году, 2023/2022
Выручка	291,9	277,6	230,5	5,1%
Валовая прибыль	99,2	92,0	73,4	7,8%
Валовая рентабельность, %	34,0	33,1	31,8	84 б. п.
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (SG&A) без учета расходов на LTIP и износ и амортизацию (D&A)	(45,6)	(39,1)	(30,2)	16,5%
% от выручки	15,6	14,1	13,1	152 б. п.
Скорр. EBITDA	54,2	54,2	44,2	0,03%
Рентабельность по скорр. EBITDA, %	18,6	19,5	19,2	(95) б. п.
Чистая прибыль	35,7	21,4	21,4	66,8%
Рентабельность по чистой прибыли, %	12,2	7,7	9,3	452 б. п.
(Чистые денежные средства) / чистый долг по МСФО (IAS) 17	(22,6)	(1,7)	12,7	1 267,4%
(Чистые денежные средства) / чистый долг к EBITDA по МСФО (IAS) 17	(0,6)x	(0,04)x	0,4x	–
Капитальные затраты	6,6	12,0	6,3	(45,4)%
% от выручки	2,2	4,3	2,7	(208) б. п.

66,8% г/г
рост чистой прибыли

0,6x
отношение чистой
денежной позиции
к EBITDA по МСФО
(IAS) 17



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 продолжает раскрывать некоторые показатели в соответствии со стандартом МСФО (IAS) 17. Все несоответствия в расчетах связаны с округлением

² Показатель EBITDA, скорректированный на расходы на LTIP. Расходы на LTIP – расходы в рамках программы долгосрочной мотивации (от англ. long-term incentive programme). EBITDA рассчитывается как прибыль за определенный период до вычета расходов по налогу на прибыль, чистых процентных доходов/(расходов), расходов на износ и амортизацию, а также прибыли/(убытков) от курсовых разниц

Финансовый обзор

Основные показатели отчета о прибылях и убытках

В 2023 году **выручка** Fix Price выросла на 5,1%, до 291,9 млрд руб., за счет роста розничной выручки на 5,2% и оптовой на 4,7%. Увеличению розничной выручки до 259,0 млрд руб. способствовал органический рост магазинов под управлением Компании (в течение отчетного периода Компания открыла 672 магазина). При этом динамика сопоставимых продаж за 2023 год составила (4,1) г/г. Оптовая выручка достигла 32,9 млрд руб. на фоне увеличения количества франчайзинговых магазинов на 79 торговых точек в 2023 году. Доля оптовой выручки от общей выручки Fix Price осталась на уровне прошлого года и составила 11,3%.

Валовая прибыль в 2023 году выросла на 7,8%, до 99,2 млрд руб., а **валовая рентабельность** – на 84 б. п. и достигла рекордного уровня в 34,0% по сравнению с 33,1% в 2022 году благодаря эффективному управлению ассортиментом и товарными категориями. На валовую рентабельность в течение года положительное влияние оказывали проактивная работа с ассортиментом и себестоимостью, увеличение доли непродовольственных товаров в розничных продажах, сильные результаты деятельности Компании в Казахстане и Беларуси, а также восстановление резерва по недостачам и потерям товара в 4-м квартале.

В 2023 году **коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (SG&A)** увеличились на 18,4% и составили 61,9 млрд руб. по сравнению с 52,3 млрд руб. годом ранее. Доля SG&A расходов в выручке увеличилась на 237 б. п. г/г до 21,2%. Такой рост был обусловлен увеличением расходов на персонал (без учета расходов на LTIP) в связи с высокой конкуренцией на рынке труда

и расширением сети, а также ростом расходов на износ и амортизацию, увеличением банковских комиссий, расходов на рекламу и прочих расходов. Также давление на общие SG&A расходы оказали затраты на LTIP в размере 0,4% от выручки, первые выплаты по которой прошли в отчетном году. Сокращение долей расходов на аренду и ремонт и техобслуживание в выручке помогли несколько нивелировать общий рост SG&A расходов.

Расходы на персонал (без учета расходов на LTIP) выросли на 139 б. п. г/г до 11,5% от выручки, что обусловлено усилиями Компании по улучшению своей позиции на фоне усилившейся конкуренции на рынке труда, в основном за счет индексации заработных плат, а также увеличением численности сотрудников на фоне проактивного открытия новых РЦ.

В 2023 году **расходы на аренду по МСФО (IFRS) 16** сократились на 18 б. п. г/г до 0,6% от выручки (0,8% в 2022 году), поскольку замедление темпов роста выручки привело к снижению доли переменного компонента в структуре расходов на аренду.

При этом показатель **расходов на аренду по МСФО (IAS) 17** вырос на 23 б. п. г/г до 5,0% от выручки, отражая увеличение влияния расходов по договорам аренды с фиксированной ставкой (35% в общем портфеле договоров), которые не зависят от динамики выручки магазинов, и фиксированного компонента договоров с переменной ставкой аренды.

Расходы на износ и амортизацию увеличились на 45 б. п. г/г, до 5,2% от выручки по сравнению с 4,7% в 2022 году. Доля **амортизации активов в форме права пользования** выросла на 34 б. п. г/г до 3,9% от выручки, на фоне увеличения соответствующих активов

в связи с расширением сети, открытия новых арендованных РЦ и отрицательного эффекта операционного рычага. Доля **прочих расходов на износ и амортизацию** выросла на 11 б. п. г/г, до 1,2% от выручки, за счет открытия собственных РЦ.

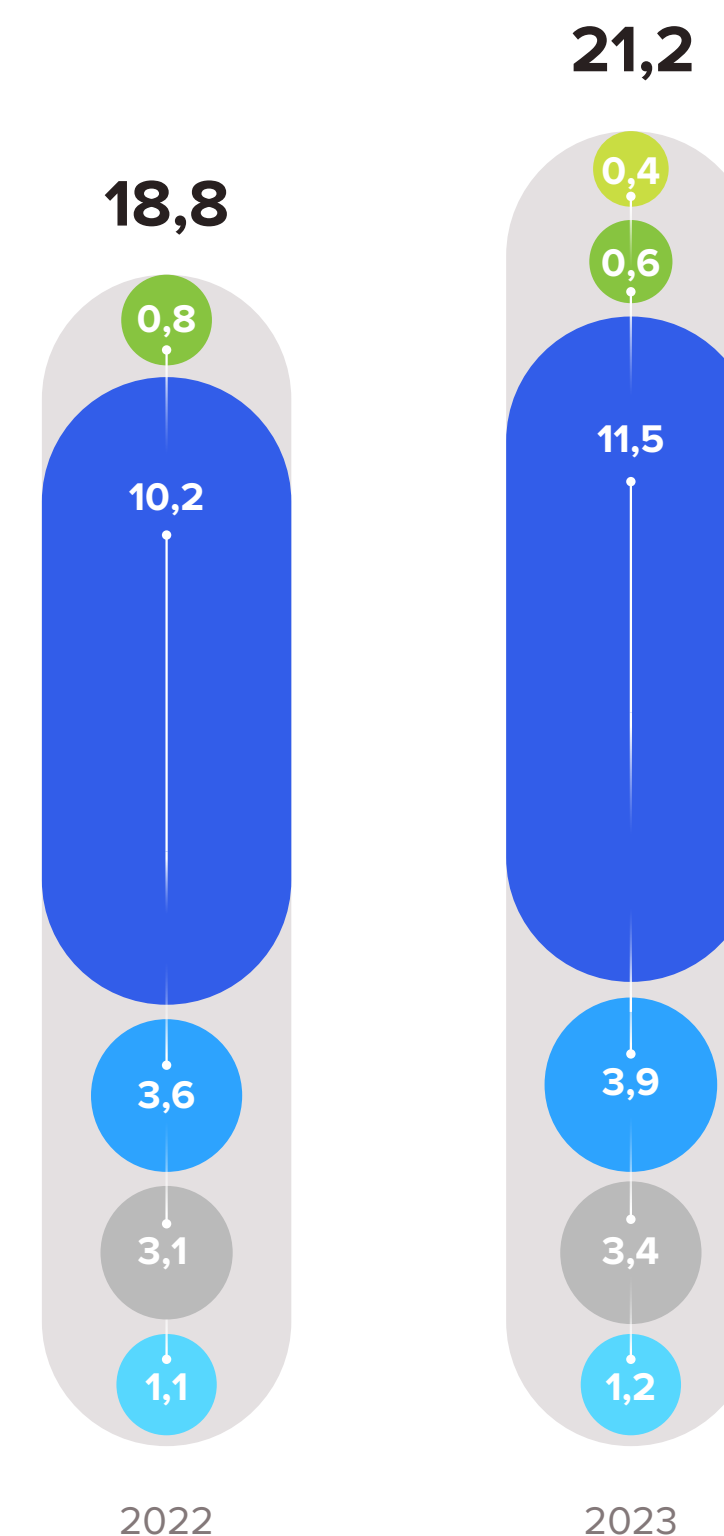
Банковские комиссии увеличились на 21 б. п. г/г до 1,2% от выручки, на фоне роста доли платежей с использованием банковских карт. К тому же на показатель повлияла низкая база 2022 года, когда в период с 18 апреля по 31 августа 2022 года Банк России сокращал эквайринговые комиссии за оплату картами для компаний, которые продают социально значимые товары или предоставляют социально значимые услуги.

Расходы на рекламу увеличились на 6 б. п. г/г, до 0,3% от выручки, на фоне роста числа маркетинговых кампаний, проводимых в течение года. **Расходы на охрану, ремонт и техобслуживание, затраты на коммунальные услуги и прочие расходы** сохранились на уровне прошлого года и составили 0,7; 0,4; 0,3 и 0,5% от выручки соответственно.

Прочие операционные доходы и доходы от участия в других организациях снизились на 27 б. п. г/г, до 0,2% от выручки, поскольку в связи с сохраняющейся неопределенностью в отношении западной нормативной правовой базы Группа приостановила признание дохода от банка-депозитария, возникшего в связи с IPO.

Как итог, скорр. **ЕБИТДА** осталась на уровне прошлого года в 54,2 млрд руб., а **рентабельность по скорр. ЕБИТДА** составила 18,6% в связи с тем, что рост валовой маржи был нивелирован увеличением SG&A расходов.

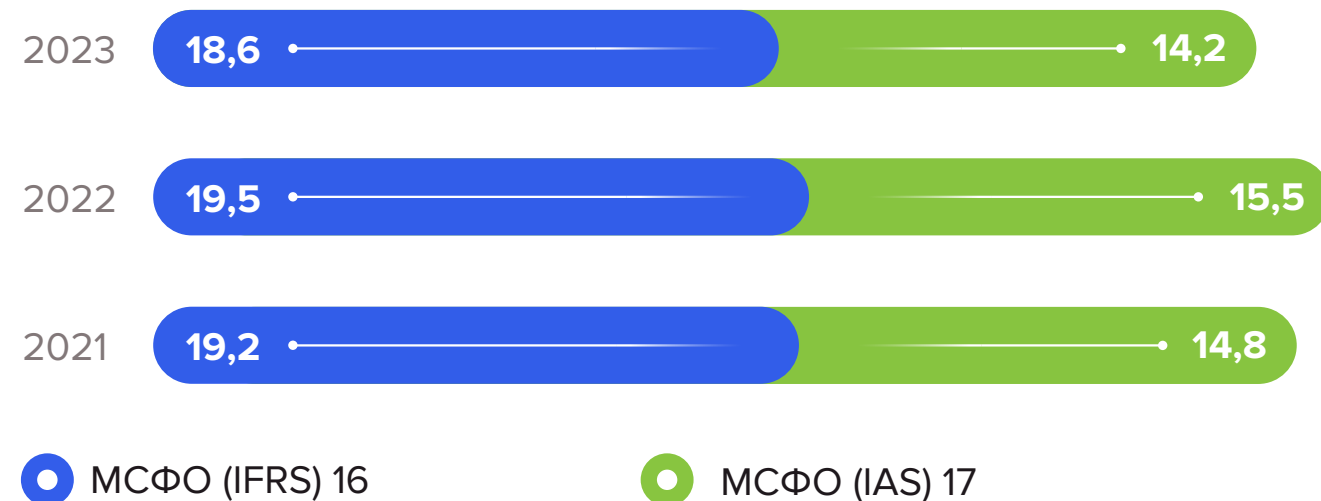
Структура SG&A в 2022–2023 годах, % от выручки



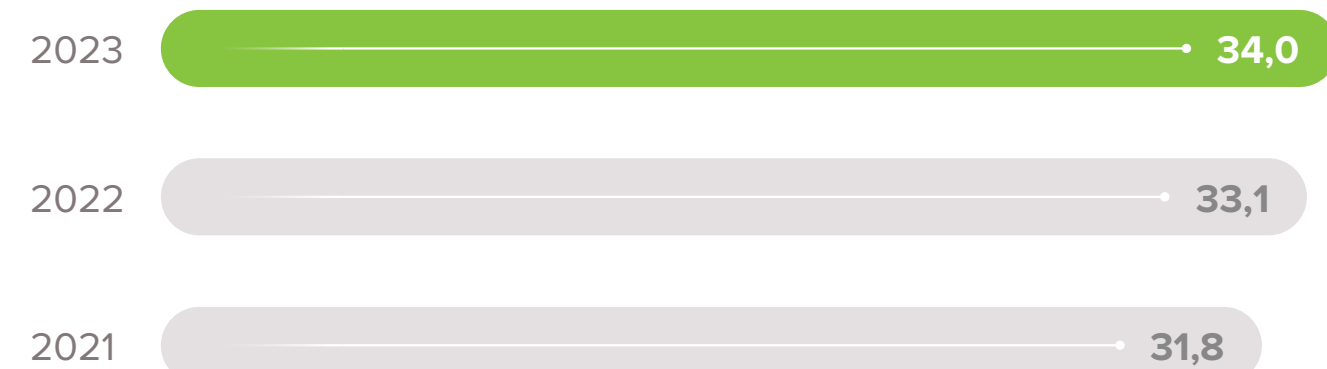
- Расходы на персонал (без учета расходов на LTIP)
- Амортизация активов в форме права пользования
- Прочие расходы на износ и амортизацию
- Расходы на аренду
- Расходы на LTIP
- Прочее

Финансовый обзор

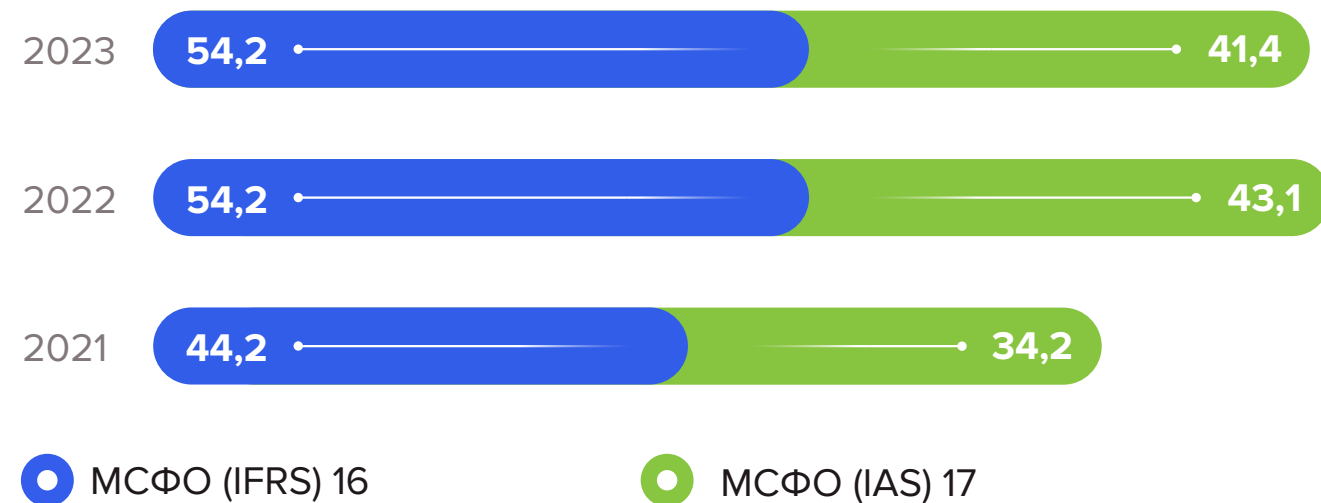
Рентабельность по скорректированной EBITDA в 2021–2023 годах, %



Валовая рентабельность в 2021–2023 годах, %



Скорректированная EBITDA в 2021–2023 годах, млрд руб.



35,7 млрд руб.
Чистая прибыль Fix Price
в 2023 году

+66,8% г/г



Чистые финансовые расходы в 2023 году снизились на 85,4%, до 439 млн руб. по сравнению с 3,0 млрд руб. годом ранее на фоне сокращения кредитов и займов, а также роста процентных доходов по вкладам Группы. Эти результаты были частично нивелированы увеличением процентных расходов по кредитам и займам, а также арендным обязательствам в связи с ростом процентных ставок.

В 2023 году Группа зафиксировала чистый **доход от курсовых разниц** в размере 550 млн руб. по сравнению с убытком от курсовых разниц в размере 234 млн руб. в 2022 году, на фоне ослабления курса рубля и связанной с этим прибыли от переоценки внутригрупповой рублевой кредиторской задолженности зарубежных компаний Группы, а также прибыли от переоценки остатков на банковских счетах и депозитах Группы в иностранных валютах, что было частично нивелировано убытком от переоценки торговой кредиторской задолженности в юанях.

Общие расходы по налогу на прибыль Группы снизились на 85,8% и составили 2,3 млрд руб. по сравнению с 16,4 млрд руб. в 2022 году на фоне эффекта высокой базы прошлого года, когда Группа начислила резервы по налогу на прибыль. В отчетном году Группа провела переоценку налоговых рисков, что привело к высвобождению налоговых резервов. Этот фактор был частично нивелирован выплатой в 4-м квартале 2023 года разового налога на сверхприбыль в размере 1,0 млрд рублей, введенного Правительством Российской Федерации для крупных компаний.

В результате **чистая прибыль** Fix Price в 2023 году увеличилась на 66,8% и составила 35,7 млрд руб., а рентабельность по чистой прибыли достигла 12,2%, показав уверенный рост по сравнению с 7,7% в 2022 году.

Финансовый обзор

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

В 2023 году Fix Price продолжила укреплять свое финансовое положение, продолжая снижать долговую нагрузку и увеличивая чистую денежную позицию.

Краткосрочные кредиты и займы в течение 2023 года снизились на 43,0%, или 7,6 млрд руб., до 10,0 млрд руб., за счет того, что Компания продолжила погашение задолженности на фоне роста процентных ставок, используя накопленные денежные средства. **Долгосрочные кредиты и займы** увеличились за тот же период на 7,4%, до 4,7 млрд руб.

В результате **общая сумма кредитов и займов** продемонстрировала снижение и составила 14,7 млрд руб. на 31 декабря 2023 года. **Обязательства по аренде** выросли до 13,8 млрд руб. с 12,6 млрд руб. в начале года за счет увеличения количества договоров аренды на фоне расширения сети. Так, **общая сумма кредитов, займов и арендных обязательств** Компании составила 28,5 млрд руб., снизившись на 17,6% с начала года.

На конец отчетного периода за счет накопленных денежных резервов **чистые денежные средства** Компании по МСФО (IAS) 17 значительно выросли и составили 22,6 млрд руб. по сравнению с 1,7 млрд руб. на 31 декабря 2022 года. Отношение **чистой денежной позиции к EBITDA по МСФО (IAS) 17** улучшилось до 0,6x по сравнению с 0,04x на 31 декабря 2022 года.

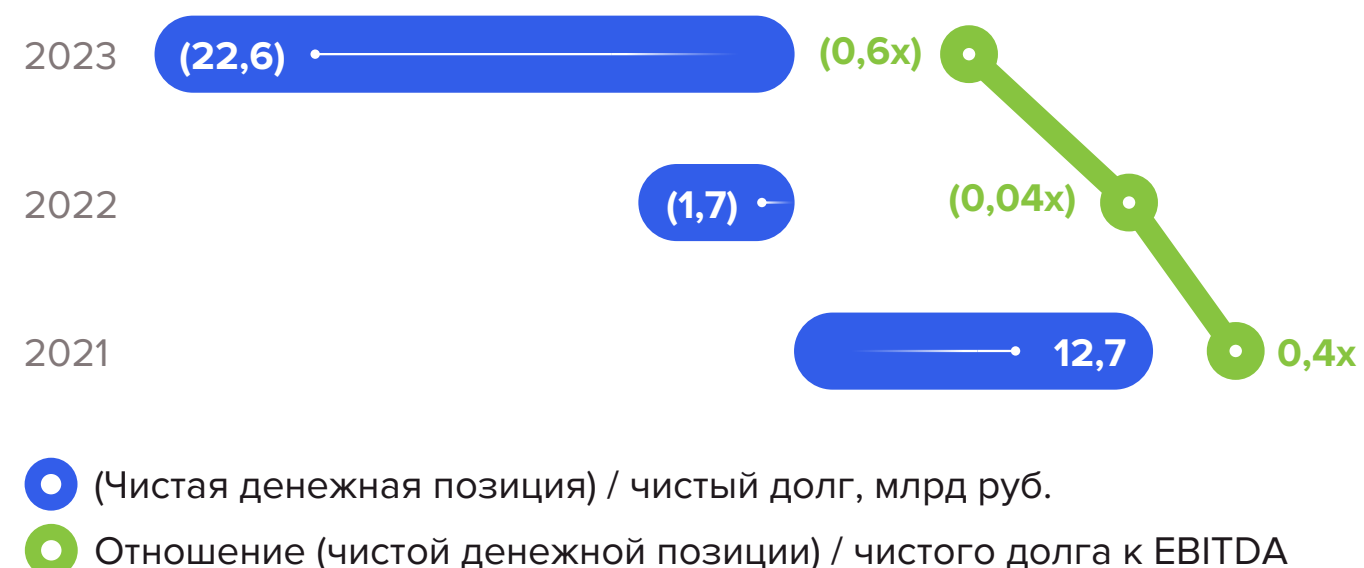


(Чистые денежные средства) / чистый долг и отношение (чистых денежных средств) / чистого долга к EBITDA по МСФО (IFRS) 16 в 2021–2023 годах



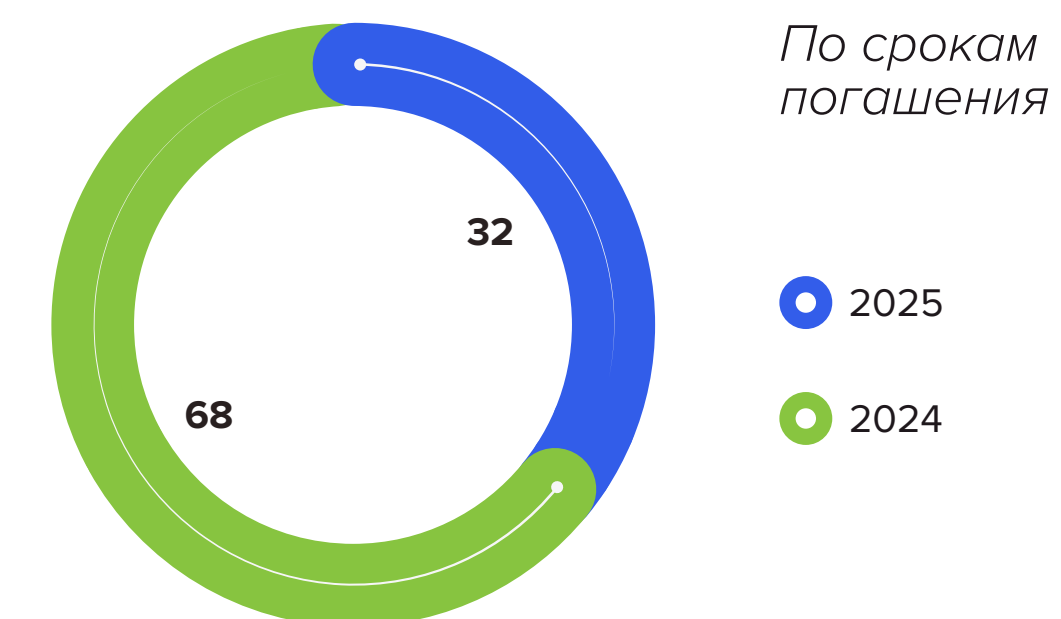
● (Чистые денежные средства) / чистый долг, млрд руб.
● Отношение (чистых денежных средств) / чистого долга к EBITDA

(Чистая денежная позиция) / чистый долг и отношение (чистой денежной позиции) / чистого долга к EBITDA по МСФО (IAS) 17 в 2021–2023 годах



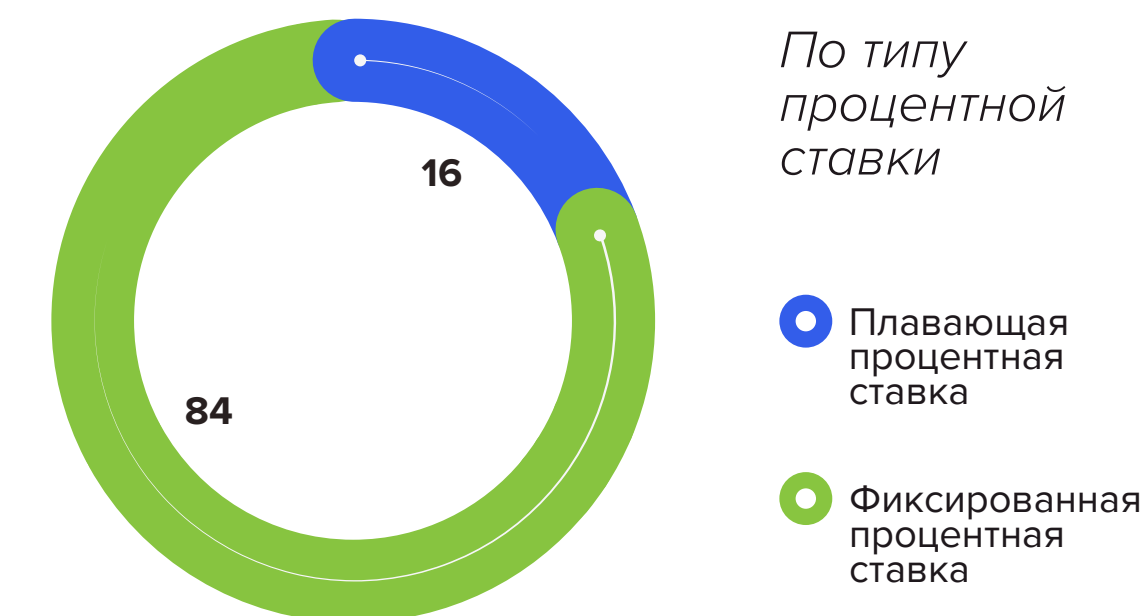
● (Чистая денежная позиция) / чистый долг, млрд руб.
● Отношение (чистой денежной позиции) / чистого долга к EBITDA

Структура кредитов и займов на 31 декабря 2023
100% всех кредитов и займов номинированы в рублях



По срокам погашения

● 2025
● 2024

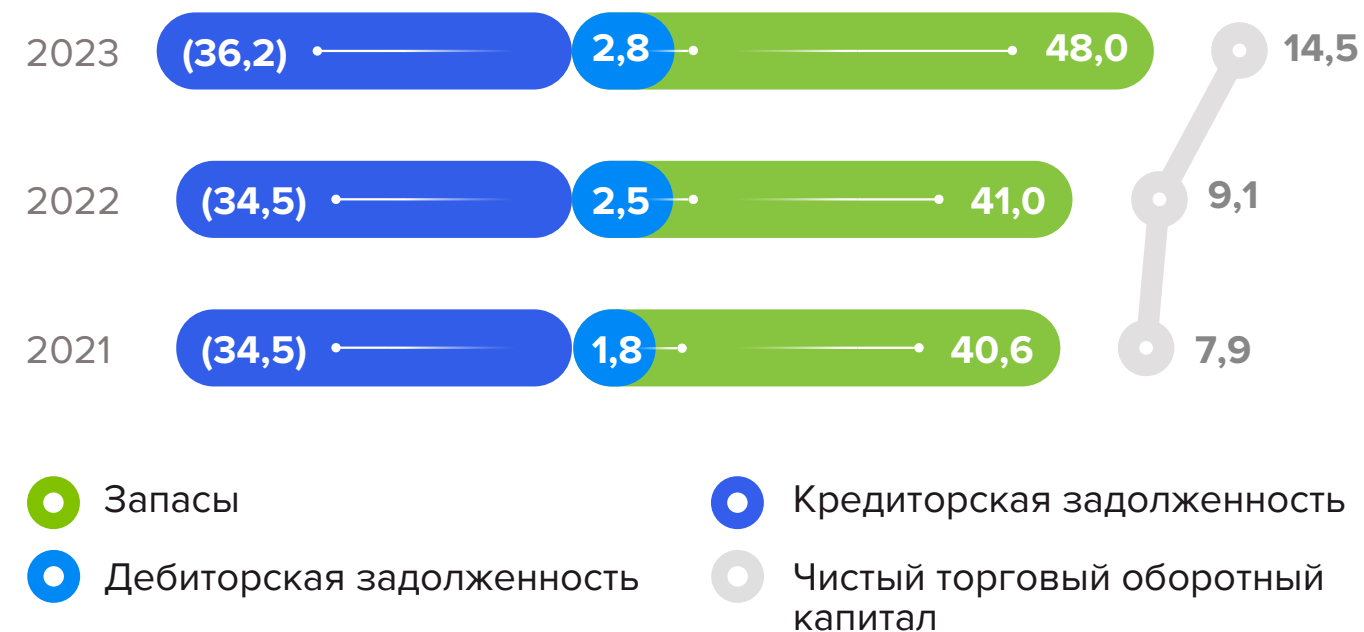


По типу процентной ставки

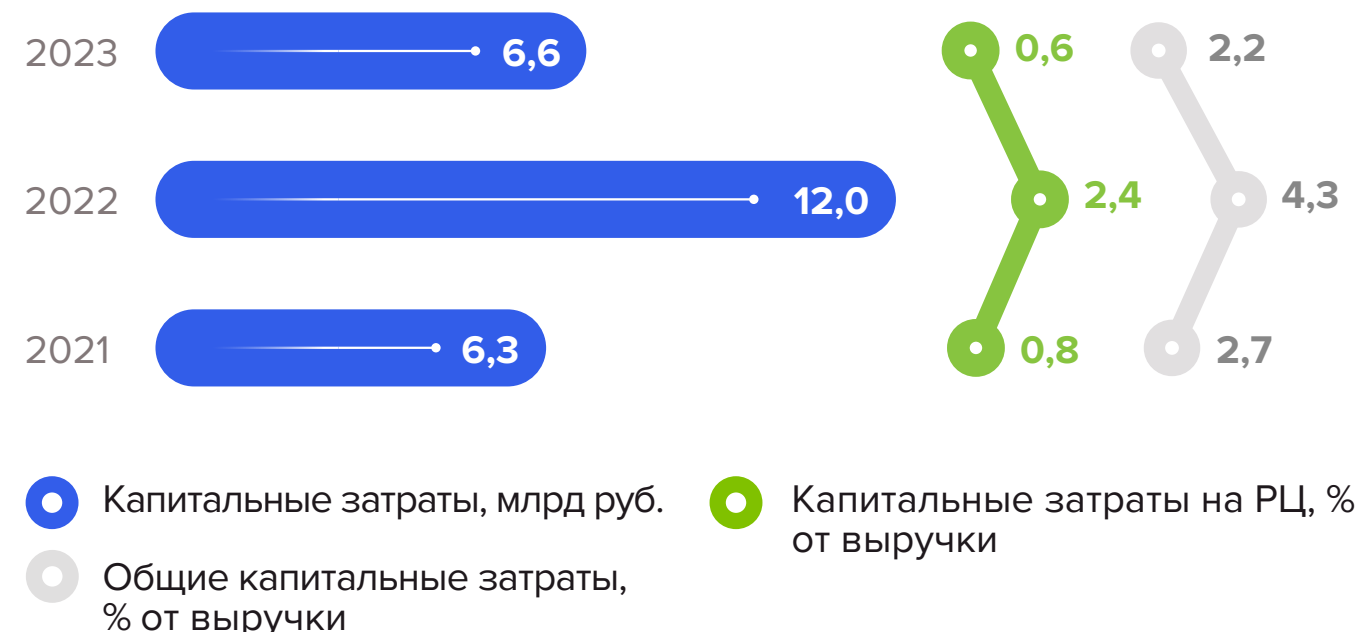
● Плавающая процентная ставка
● Фиксированная процентная ставка

Финансовый обзор

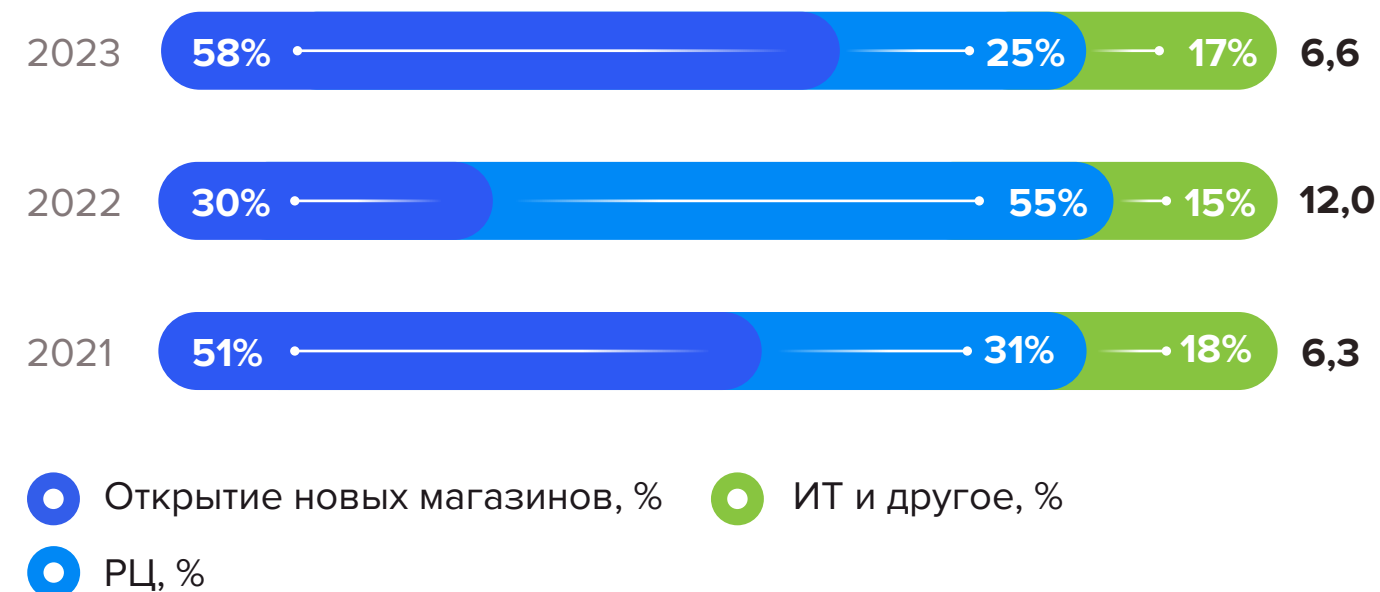
Чистый торговый оборотный капитал¹ в 2021–2023 годах, млрд руб.



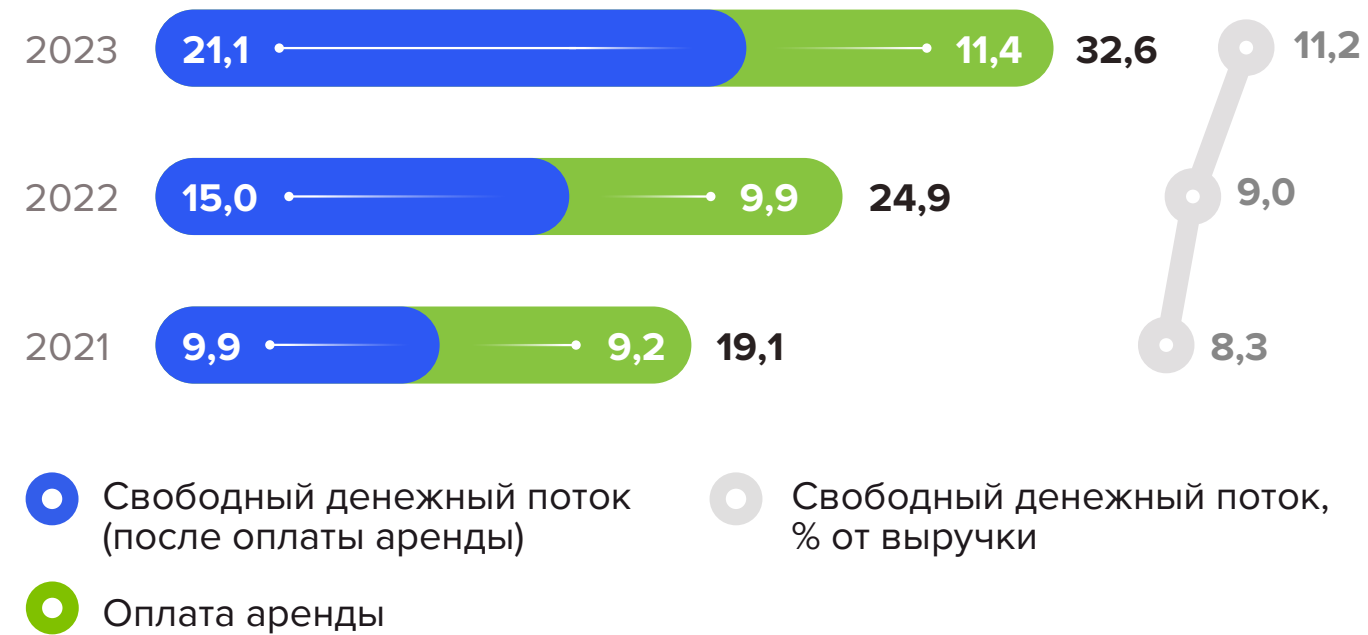
Капитальные затраты² в 2021–2023 годах



Структура капитальных затрат в 2021–2023 годах, млрд руб.



Свободный денежный поток (FCF)³ в 2021–2023 годах, млрд руб.



6,6 млрд руб.
капитальные затраты
в 2023 году

Используя значительные накопленные резервы денежных средств в условиях высоких процентных ставок, в конце 2023 года Компания работала с поставщиками по предоплате в целях улучшения коммерческих условий закупок. Это положительно отразилось на валовой прибыли Группы за отчетный период, но привело к росту **чистого торгового оборотного капитала** до 14,5 млрд руб. (5,0% от выручки) на 31 декабря 2023 года по сравнению с 9,1 млрд руб. (3,3% от выручки) на 31 декабря 2022 года.

Капитальные затраты в 2023 году составили 6,6 млрд руб. по сравнению с 12,0 млрд руб. в 2022 году на фоне сокращения инвестиций в логистическую инфраструктуру, что связано с плановым завершением активного строительства распределительных центров, которое было начато в 2022 году. Доля капитальных затрат в выручке снизилась до 2,2% с 4,3% годом ранее.

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

79%

доля местных
поставщиков
в закупках

+23% год к году

объем отходов,
направленных
на переработку

Fix Price предлагает покупателям качественные товары по доступным ценам, инициирует новые партнерские проекты, создает условия для развития регионов присутствия и поддерживает сотрудников

Наш подход к управлению устойчивым развитием

Мы осознаем важность повестки устойчивого развития и продолжаем повышать осведомленность о ней наших сотрудников, партнеров и других заинтересованных сторон.

В своей деятельности в области устойчивого развития мы определили для себя четыре приоритетных направления («4П»¹), в которых сосредоточены наши усилия:

- Продукт
- Люди
- Партнеры
- Планета

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

В Fix Price действуют следующие корпоративные документы, регламентирующие деятельность в области устойчивого развития:

✓ Политика в области экологии, здоровья и безопасности

✓ Политика в области деловой этики (Кодекс поведения)

✓ Политика по противодействию современным формам рабства и торговли людьми

✓ Политика в области обеспечения качества

✓ Политика по противодействию отмыванию доходов

✓ Политика в области ответственного маркетинга

✓ Политика в области противодействия взяточничеству и коррупции

Комитет Совета директоров по устойчивому развитию осуществляет стратегическое управление ESG-повесткой. Топ-менеджмент Компании принимает ключевые решения и контролирует интеграцию повестки устойчивого развития в бизнес-процессы Компании.

Отдел по связям с инвесторами курирует генерацию и проработку решений в области устойчивого развития и обеспечивает взаимодействие подразделений для реализации инициатив. В 2023 году была создана рабочая группа по вопросам устойчивого развития, в которую входят сотрудники профильных служб Компании. Создание рабочей группы позволило облегчить коммуникацию и повысить эффективность взаимодействия с подразделениями.



Цели устойчивого развития ООН

ЦУР ООН

Фокусные

ЦУР 8

Достойная работа и экономический рост

ЦУР 12

Ответственное потребление и производство

ЦУР 13

Борьба с изменением климата

Косвенные

ЦУР 2

Ликвидация голода

ЦУР 3

Хорошее здоровье и благополучие

ЦУР 5

Гендерное равенство

ЦУР 10

Уменьшение неравенства

Национальные цели развития России до 2030 года

В 2023 году Компания согласовала приоритетные ЦУР с национальными целями развития России до 2030 года. В среднесрочной перспективе Компания будет ориентироваться на достижение семи ЦУР и четырех национальных целей развития России.

Возможности для самореализации и развития талантов

Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство

Сохранение населения, здоровье и благополучие людей

Комфортная и безопасная среда для жизни

Компания выделяет семь ЦУР ООН, где видит наибольший потенциал своего участия. В целях приоритизации мы разделили их на фокусные и косвенные. К фокусным мы относим те цели, в реализацию которых, на наш взгляд, мы сможем внести наибольший вклад.

К косвенным – цели, на которые в силу специфики бизнеса мы можем оказывать ограниченное влияние.



Взаимодействие с заинтересованными сторонами

Fix Price стремится поддерживать постоянный открытый диалог со всеми группам заинтересованных сторон. Для повышения эффективности взаимодействия Компания подбирает различные методы и форматы коммуникации.

Заинтересованные стороны

Покупатели



Ключевые темы взаимодействия

- Ассортимент, цены и наличие товаров на полке
- Время работы и удобство расположения магазинов
- 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

Результаты взаимодействия

- Fix Price пригласила покупателей поучаствовать в отборе новогодней коллекции товаров для своих магазинов
- См. раздел [«Уникальное ценностное предложение для покупателей»](#)
- См. раздел [«Люди»](#)
- См. раздел [«Продукт»](#)

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

- Комитет по этике и комплаенсу Fix Price рассматривал все поступившие обращения сотрудников и вырабатывал меры разрешения кризисных ситуаций
- См. раздел [«Люди»](#)

Инвесторы и акционеры






- Результаты деятельности Компании
- Стратегическое развитие и планы расширения сети
- Защита прав акционеров
- Вопросы редомициляции бизнеса
- Решение вопросов по возобновлению выплаты дивидендов
- 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

- Внеочередное Общее собрание акционеров Fix Price одобрило решение о редомициляции Компании из Республики Кипр в Республику Казахстан
- См. раздел [«Корпоративное управление»](#)

Взаимодействие с заинтересованными сторонами

	Ключевые темы взаимодействия	Каналы взаимодействия	Результаты взаимодействия
Поставщики 	<ul style="list-style-type: none"> Разработка и поставка товара Качество и безопасность продукции Деловая этика и комплаенс Прозрачная и устойчивая цепочка поставок 	<ul style="list-style-type: none"> Прямое взаимодействие с поставщиками Аудиты и тестирование товара Горячая линия Публикации на сайте Компании 	<ul style="list-style-type: none"> Fix Price осуществляет поиск новых поставщиков через открытую площадку для подачи коммерческих предложений на сайте Компании Департамент категорийного менеджмента согласует с поставщиками вид упаковки, вкус, дизайн, вес и другие индивидуальные характеристики товаров См. раздел «Управление цепочкой поставок» См. раздел «Продукт» См. раздел «Партнеры»
СМИ 	<ul style="list-style-type: none"> Результаты деятельности и стратегия Компании Вопросы устойчивого развития Деловая этика и комплаенс 	<ul style="list-style-type: none"> Прямое взаимодействие со СМИ Публикации на сайте Компании 	
Органы государственной власти 	<ul style="list-style-type: none"> Деловая этика и комплаенс Качество и безопасность продукции Действующее законодательство и нормативные требования Работа с местными поставщиками Защита прав акционеров 	<ul style="list-style-type: none"> Соблюдение нормативных требований Публикации на сайте Компании Участие в отраслевых объединениях и рабочих группах федерального и регионального уровней 	
Местные сообщества 	<ul style="list-style-type: none"> Экономический вклад в развитие регионов присутствия Благотворительные и социальные программы Доступные и качественные товары Занятость местного населения Поддержка спорта 	<ul style="list-style-type: none"> Прямое взаимодействие с покупателями и сотрудниками Публикации на сайте Компании Опросы Социальные сети 	<ul style="list-style-type: none"> Fix Price принял участие в акции «Прямой диалог» благотворительной организации «Детские деревни SOS» Оказана поддержка благотворительному фонду «Лига будущих чемпионов» См. раздел «Устойчивое развитие»

Реализация стратегических приоритетов «4П»

Продукт

В 2023 году наша Компания была отмечена рядом престижных наград, подтверждающих высокое качество и уникальность наших товаров.



2 золотые медали конкурс «Гарантия качества»



Банановые чипсы FRUTO BAR

Чипсы кукурузные со вкусом сметаны и лука Nachos

1-е место отраслевая премия в сфере товаров и услуг для детей «Золотой медвежонок» – «Лучшая канцелярия и товары для творчества»; «Лучшая одежда и аксессуары»



Hupper Dupper

Премия PART Awards – «Упаковка для промышленных товаров»



Kid's Fantasy

1-е место выставка SobMaExpo – «Лучшая СТМ непродовольственных товаров»



O'Kitchen

В 2023 году были сформированы и утверждены Политика в области ответственного маркетинга и Политика в области обеспечения качества.

Политика в области ответственного маркетинга распространяется на все виды коммуникаций Fix Price и направлена на соблюдение таких принципов, как законность и этичность, уважение потребителей, предоставление честной информации о товарах, забота о здоровье и безопасности потребителей, внимание к экологической устойчивости, тактичность в коммуникации с детьми, а также конфиденциальность и защита персональных данных покупателей. Стоит отдельно отметить, что политика не только действует внутри Компании, но и распространяется на всех внешних партнеров, обеспечивающих коммуникационную и маркетинговую деятельность.

Политика в области обеспечения качества регламентирует цели и задачи Компании в области контроля качества, а также устанавливает ее ответственность в этих вопросах. В Политике также прописаны требования, которым соответствует деятельность Компании в области контроля качества, а именно законодательное регулирование, отраслевые стандарты и требования покупателей.



Реализация стратегических приоритетов «4П»

Продукт

Наш подход к ценообразованию и формированию ассортимента

В отчетном году мы продолжали сохранять низкие цены на все товары нашего ассортимента, при этом постоянно обновляя товарное предложение. Это позволяет нашим покупателям контролировать семейный бюджет, получая качественные необходимые им товары.

Наше ценностное предложение – удовлетворение потребностей и повышение качества жизни наших покупателей за счет экономии на товарах повседневного спроса без какого-либо компромисса в отношении качества и разнообразия товара. В наших магазинах всегда есть выбор благодаря широкому ассортименту и доступным ценам. Мы постоянно работаем над тем, чтобы улучшить опыт совершения покупок наших клиентов.

Важная особенность магазинов Fix Price – их доступность. Мы присутствуем даже в самых удаленных регионах. Мы всегда выбираем удобные локации в густонаселенных жилых кварталах и на пересечении основных пешеходных и транспортных потоков, до них можно легко добраться общественным транспортом. Товары Fix Price представлены в 81 субъекте Российской Федерации, а также в странах ближнего зарубежья.

63%

индекс лояльности покупателей (NPS¹)

>27

млн

участников программы лояльности

>4

тыс.

испытаний качества и безопасности продукции², включая

~2,5

тыс.

добровольных испытаний

Fix Price стремится обеспечить равные возможности всем своим покупателям, поддерживая низкие цены на товары вне зависимости от региональных³ особенностей. Более 77% жителей России имеют доход менее 60 тыс. руб. в месяц⁴. С учетом этого мы стремимся обеспечивать доступ к необходимым товарам как можно большему числу потребителей независимо от их материального положения или общей экономической ситуации.



¹ Среднее по 2023 году

² 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

³ За исключением наиболее отдаленных регионов (например, Дальнего Востока и т. д.) и зарубежья, где ассортимент и (или) цены могут отличаться

⁴ Данные Росстата

Здоровый образ жизни

В отчетном году Компания определила критерии, в соответствии с которыми начала включать товарные позиции в ассортиментную матрицу здорового образа жизни (ЗОЖ). Мы подготовили информационный раздел на нашем сайте, где покупатели могут ознакомиться с ассортиментом и подобрать подходящие товары.

Мы провели опрос покупателей, чтобы понять, насколько наша аудитория заинтересована в тематике ЗОЖ. В исследовании приняли участие более 3 тыс. покупателей в возрасте от 20 до 54 лет. Результаты показали, что 86% из них так или иначе придерживаются принципов здорового образа жизни. Основные ограничения в питании, указанные респондентами, включают сокращение сахара (59%), снижение потребления жареной и жирной пищи (55%) и выбор натуральных продуктов (32%). Подавляющее большинство участников опроса (64%) заинтересованы в акциях и скидках на товары ЗОЖ, а 63% выразили интерес к дополнительным условиям программы лояльности для этих товаров.

Учитывая высокий интерес к теме мы продолжим мониторинг ожиданий наших покупателей и работу с ассортиментом. Мы также планируем усилить коммуникацию с покупателем по этой тематике, используя социальные сети и сайт Компании.



Раздел на [нашем сайте](#) с подборкой товаров для здорового образа жизни

Реализация стратегических приоритетов «4П»

Продукт

Подходы к контролю качества продукции

В основе подхода Fix Price к организации системы контроля качества – непрерывный мониторинг на всех этапах жизненного цикла товара. Мы также применяем риск-ориентированный подход для снижения вероятности возникновения критических ситуаций.

Тестирование новогодней коллекции покупателями

В конце отчетного года прошла уникальная акция, в рамках которой шестеро лояльных покупателей были приглашены для формирования новогодней коллекции товаров на следующий год. Было проведено тестирование 500 образцов товаров, включая предметы новогоднего декора, посуду, светильники и елочные украшения. Покупатели внесли рекомендации по модификации товаров по цвету, размеру, материалам и общему внешнему виду. По итогам покупательской оценки были отобраны 40 образцов, которые были отправлены поставщикам для дальнейшей проработки. Мнение покупателей стало дополнительным инструментом при формировании ассортимента, помимо анализа исследований и трендов, на которые опирается команда категорийных менеджеров.



Каждый этап работы с товаром сопровождается 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, деклараций соответствия и остальной разрешительной документации 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 проверки товара;
- отвечает за организацию и периодическое проведение аудитов поставщиков товаров СТМ.



Реализация стратегических приоритетов «4П»

Продукт

- Импортные товары
- Российские товары СТМ
- Брендированные товары

Контроль качества на разных этапах жизненного цикла товара

До производства

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



Производство

- Удаленная проверка образцов по факту производства
- Физическая проверка образцов категорийными менеджерами по факту производства
- 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



Продажа

- Периодические проверки товара с полки Центром контроля качества Компании и проведение лабораторных испытаний при необходимости
- Опросы покупателей и обработка их обращений, поступивших по каналам обратной связи



Реализация стратегических приоритетов «4П»

Продукт

Центр контроля качества

Центр контроля качества, действующий в соответствии с Политикой в области обеспечения качества, помогает поддерживать репутацию Компании как надежного продавца качественных товаров по доступным ценам. Специалисты Центра контроля качества проводят:

- проверку документации, подтверждающей соответствие поставляемой продукции нашим стандартам качества и безопасности и заявленным параметрам;
- дегустации и внутренние проверки для оценки образцов продукции разных производителей товаров СТМ;
- аудиты производителей товаров СТМ;
- проверку товаров на полках с использованием риск-ориентированного подхода, который выявляет потенциальную опасность для здоровья потребителя, вероятность несоответствия нормам безопасности, степень тяжести последствий и потенциальное число затронутых потребителей;
- лабораторные испытания товаров.



Контроль качества товаров под собственной торговой маркой, произведенных в России

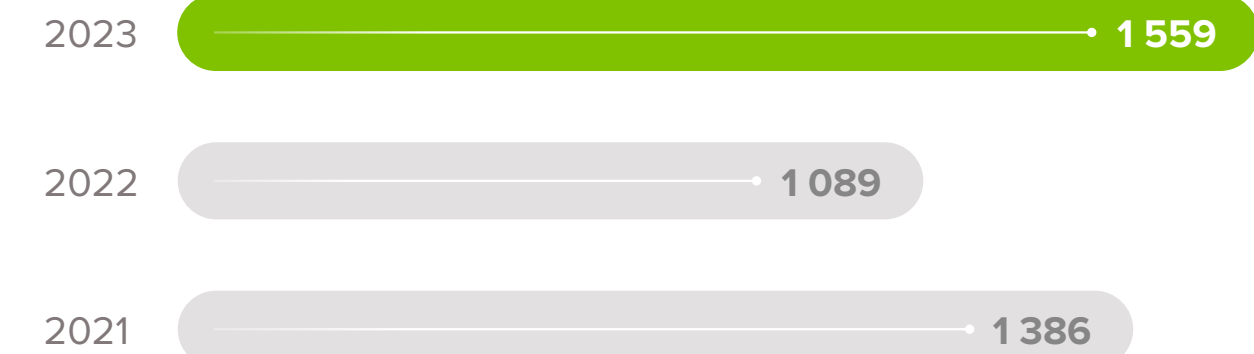
Процесс создания товара под СТМ контролируется на всех этапах: разрабатывается дизайн продукта, его упаковка, совместно с поставщиком прорабатываются и улучшаются его потребительские свойства, проводятся дегустации с привлечением сотрудников Компании и лабораторные испытания в случае необходимости. После производства товар проверяется на соответствие согласованным характеристикам и законодательным требованиям.

Контроль качества импортных товаров

Для нас особенно важен контроль за импортными товарами, так как в этой категории Fix Price выступает не только как розничный оператор, но и как импортер, что требует особой ответственности и внимания. При работе с импортной продукцией мы активно участвуем во всех этапах цикла создания товара: от проработки потребительских характеристик и проведения лабораторных испытаний до 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.

Количество проверок качества продукции по их типу:

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



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



Реализация стратегических приоритетов «4П»

Продукт

Работа с обращениями покупателей

Мы придерживаемся политики максимальной прозрачности, предоставляя каждому посетителю возможность ознакомиться с копиями сертификатов или деклараций соответствия товаров. Для этого достаточно обратиться к заведующему или администратору магазина.

Мы оперативно реагируем на обращения покупателей, проводя тщательную проверку товаров, на которые поступили жалобы. При необходимости мы немедленно информируем поставщика и принимаем меры для предотвращения аналогичных ситуаций в будущем, в том числе изымая из продажи товары недостаточного качества. По завершении проверки мы предоставляем обратную связь покупателю и закрываем обращение.

Мы постоянно совершенствуем каналы связи, делая их более доступными и удобными для наших клиентов. Формы обратной связи доступны не только на нашем сайте, но и в мобильном приложении, и разработаны так, чтобы мы могли получать необходимую информацию уже с первого сообщения.



В 2023 году
поступило
4 250
обращений
по каналам обратной
связи, из них
43%
(1 825 обращений)
включали вопросы
по качеству товаров.

При этом только
каждое пятое
обращение
потребовало
проведения
внеплановых
проверок

Мы придаем большое значение обратной связи от наших покупателей, рассматривая ее как ключевой инструмент для нашего развития. Это позволяет нам более глубоко реагировать на меняющиеся потребности и ожидания наших клиентов и соответствующим образом корректировать наше ценностное предложение.

Мы используем разнообразные каналы коммуникации с покупателями, включая официальный сайт, мобильное приложение, кол-центр и социальные сети, где мы активно взаимодействуем с нашей аудиторией.

В целях повышения качества обработки обращений покупателей в 2023 году мы внесли следующие изменения:

- внедрили IVR¹-роботизированную замену карт, что позволило снизить нагрузку на специалистов обратной связи;
- запустили кнопочного бота в онлайн-чат с возможностью самостоятельного поиска ответов на частые вопросы, что также снизило нагрузку на специалистов и повысило удовлетворенность покупателей;
- оптимизировали скрипты и внедрили дополнительные инструменты в работу горячей линии, что привело к стабильно высокому уровню удовлетворенности клиентов (4,2 балла) и увеличению количества обработанных обращений на 25% без увеличения штата сотрудников.

¹ С англ. Interactive Voice Response - интерактивное голосовое меню

Ответственная маркировка

В 2023 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 потребителя, а также включать в работу с маркировкой новые категории товаров.

Такие действия позволяют нам выявлять и не допускать факты нарушений, обеспечивать соответствие законодательным требованиям, а также своевременно находить ошибки и работать с ними.



Реализация стратегических приоритетов «4П»

Продукт

Защита персональных данных и кибербезопасность

Наша программа лояльности является одним из ключевых инструментов повышения удовлетворенности клиентов, поэтому мы прилагаем все усилия для обеспечения защиты персональных данных при сборе и обработке информации о покупателях. Мы тщательно следим за тем, чтобы их данные использовались исключительно для предусмотренных целей и не передавались третьим лицам.

В 2023 году мы успешно внедрили ряд мер по защите данных и улучшению безопасности, в том числе:

- подключили сервис Cloudflare для усиления защиты от различных атак и сохранения конфиденциальности данных;
- выполнили требования Роскомнадзора, включив удаление персональных данных с генерацией актов и записью в журналы и настроив отправку писем с требованием удалить персональные данные подрядчикам по СМС;
- отказались от трансграничной передачи данных в Google Analytics для обеспечения дополнительного уровня конфиденциальности;
- внедрили сертификаты Минцифры на страницу эквайринга для безопасности при онлайн-оплате;
- добавили дополнительные чекбоксы на согласие с обработкой персональных данных на нашем сайте и в мобильном приложении, обеспечивая более прозрачный процесс сбора информации;
- реализовали ряд доработок по управлению cookie-файлами;
- скорректировали логику вывода пароля и ограничили количество попыток его ввода.

Наши усилия по обеспечению безопасности не ограничиваются только сферой персональных данных. Для защиты ИТ-инфраструктуры Компании мы регулярно проводим проверки безопасности корпоративных ресурсов и устраняем обнаруженные уязвимости.

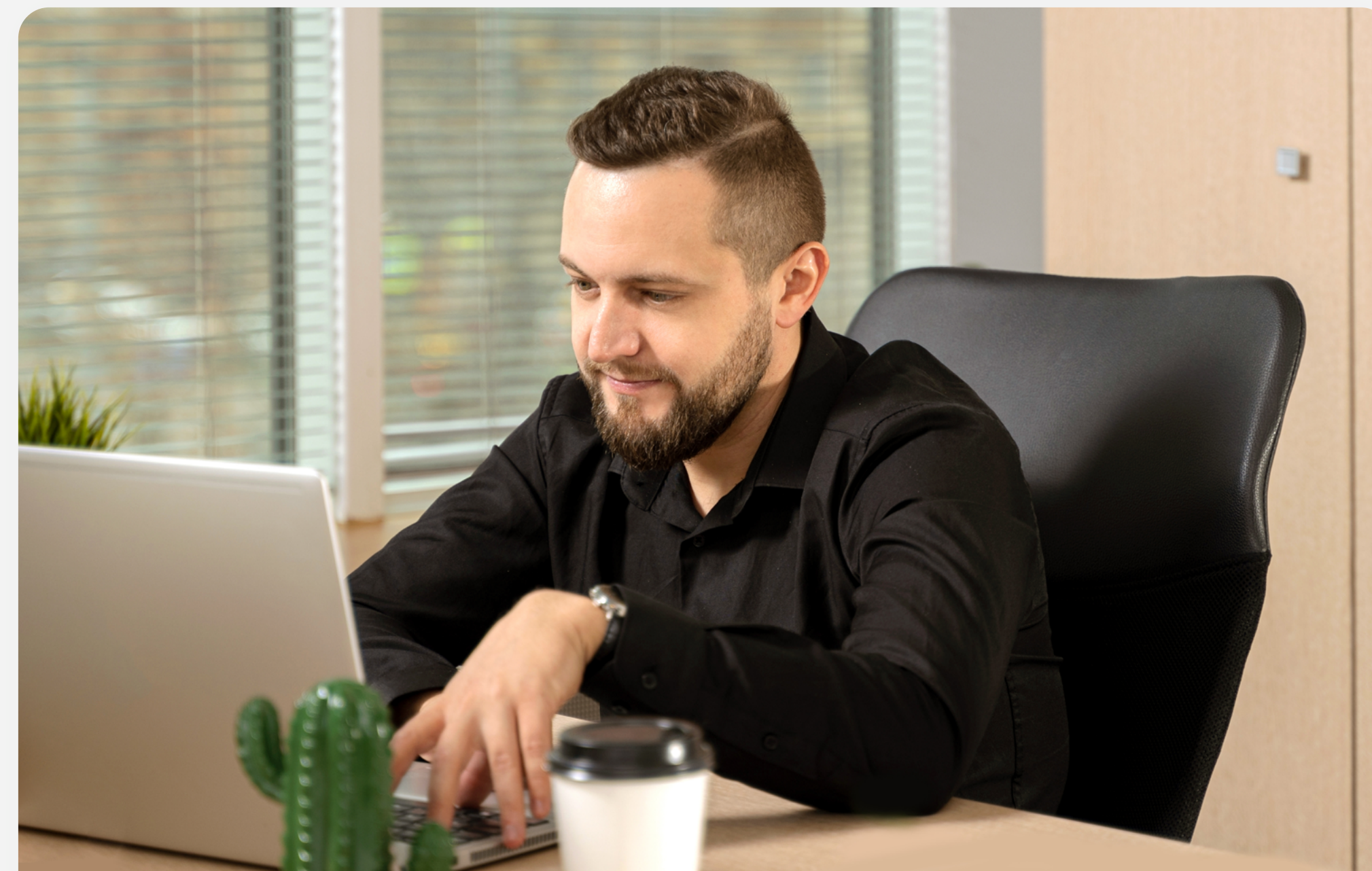
В 2023 году в этой области реализован целый ряд мероприятий:

- провели три внутренних аудита процессов и три внешние проверки защищенности ресурсов и соответствия требованиям законодательства;
- продолжали развивать антифрод-систему, призванную защитить потенциальных покупателей от поддельных ресурсов, имитирующих деятельность торговой сети с целью мошенничества;
- выявили и нейтрализовали пять фишинговых сайтов, 1 699 мошеннических веб-страниц и 155 учетных записей, которые могут иметь отношение к Fix Price;
- усовершенствовали систему защиты от DDOS-атак и внедрили новую систему для мониторинга и реагирования на внутренние угрозы безопасности;
- разработали и внедрили инструменты, стандарты и процессы анализа кода для построения безопасных и защищенных программных продуктов.

Планы на 2024 год

В 2024 году мы будем продолжать работать для наших покупателей, добавляя новые товары, сохраняя доступные цены и обеспечивая достойный уровень их качества.

Наши планы также включают дальнейшее развитие системы контроля качества, в том числе продолжение проведения внутренних и лабораторных испытаний. Мы планируем обновить раздел «Контроль качества» на нашем сайте, чтобы предоставлять покупателям наиболее актуальную информацию о качестве продукции, а также усовершенствовать механизмы получения обратной связи покупателей по вопросам качества товаров, чтобы повысить уровень их удовлетворенности и лояльности.



Реализация стратегических приоритетов «4П»

Люди

Наш подход к управлению персоналом

Стратегические вопросы управления персоналом Компании выносятся на рассмотрение Совета директоров, при котором действует Комитет по кадрам и вознаграждениям. Практическую реализацию кадровой политики Компании осуществляет Служба кадровых ресурсов, которая подотчетна директору по персоналу.

Кадровая политика Fix Price соответствует действующим нормам российского законодательства и общепринятым нормам международного права. Мы стремимся обеспечить комфортные рабочие условия и справедливую систему вознаграждения для наших сотрудников. В процессе поиска и отбора сотрудников мы соблюдаем права и свободы человека, а также строго следим за отсутствием каких-либо проявлений дискриминации по половому, национальному и конфессиональному признаку.

В Кодексе поведения Fix Price закреплены принципы равного и этичного взаимодействия между сотрудниками независимо от занимаемой должности. Если сотрудники сталкиваются со случаями дискриминации или нарушения этических принципов Компании, они могут обратиться в Комитет по этике и комплаенсу Fix Price или оставить жалобу на специальной веб-странице.

Комитет по этике и комплаенсу рассматривает все поступившие обращения и при необходимости применяет дисциплинарные меры. В 2023 году была введена обязательная процедура прохождения обучающих модулей по антикоррупционной политике и деловой этике для сотрудников. К таким программам относится запущенный в 2022 году онлайн-курс «Правила делового поведения», доступный всем сотрудникам на корпоративной платформе обучения. В программе детально рассматриваются принципы делового общения с покупателями и коллегами. Для сотрудников торговых сетей, кроме этого, подготовлены и другие обучающие ролики о правилах делового общения с покупателями.

Рассмотрение обращений по вопросам коррупции

Показатель	2022		2023	
	Всего	Из них подтверждено	Всего	Из них подтверждено
Количество поступивших на горячую линию обращений по вопросам коррупции	18	6	19	8
Из них от сотрудников	12	4	15	6
Из них от контрагентов	6	2	4	2
По поступившим обращениям о фактах коррупции уволено сотрудников	10		11	
Случаи, когда контракт с деловым партнером был разорван или не возобновлен	-		2	

В 2023 году Компания была отмечена рядом престижных наград, подтверждающих эффективность подхода к управлению персоналом:



Журнал Forbes включил Fix Price в топ-50 лучших работодателей России в 2023 году



Рейтинг топ-50 по версии журнала Forbes в 2023 году

В рейтинге работодателей HeadHunter за 2023 год Fix Price уже второй год подряд держится в топ-5 среди крупнейших компаний в категории «Розничные сети»



Основные принципы формирования комфортной корпоративной культуры 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 личного роста
- Поддержка разнообразия и инклюзии
- 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

Реализация стратегических приоритетов «4П»

Люди

Подбор и структура персонала

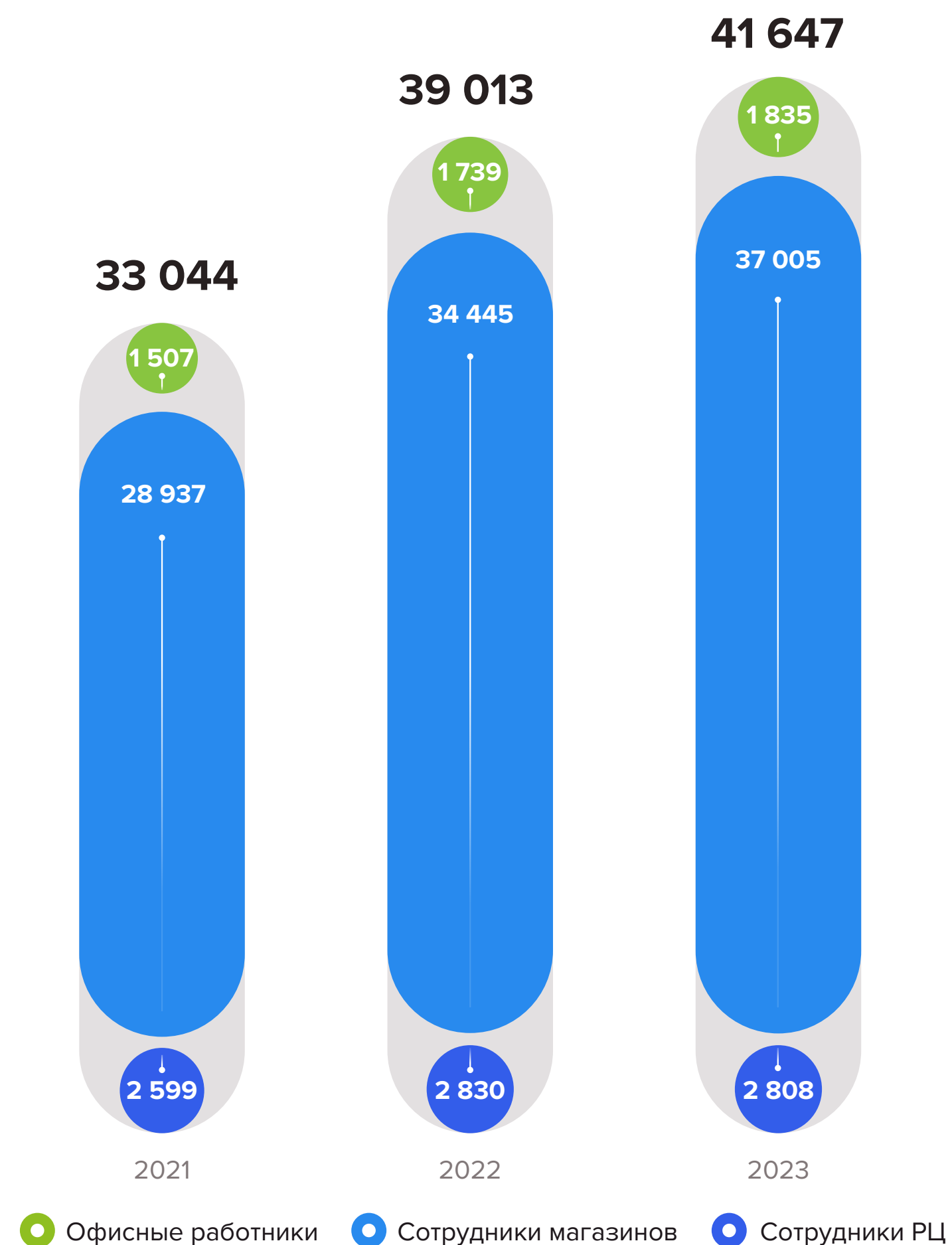
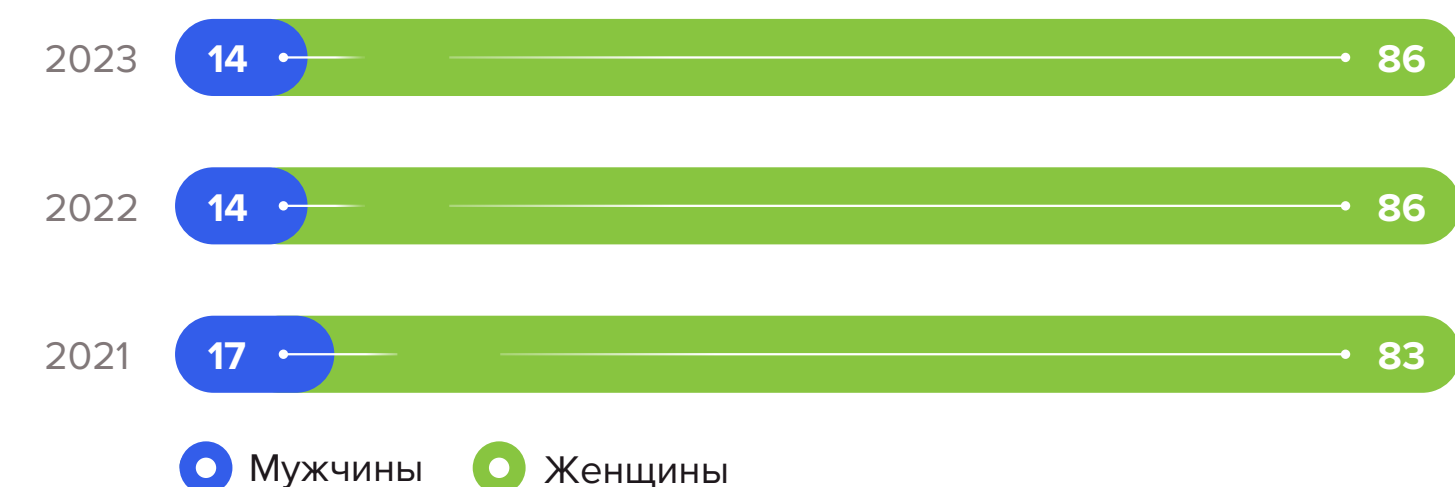
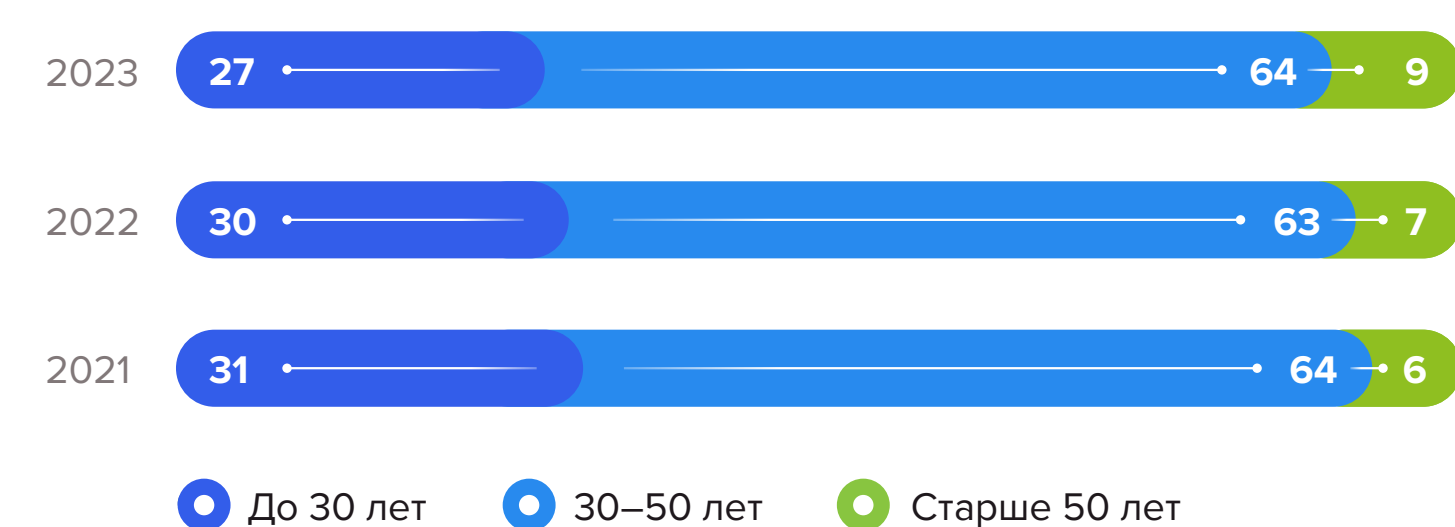
В связи с расширением розничной сети и соответствующим ростом штата сотрудников, мы запустили автоматизированную систему рекрутинга с использованием речевых ассистентов RPA ¹, которая существенно ускорила процесс найма основного персонала. Робот анализирует около 1 тыс. резюме ежедневно, звонит кандидатам с предложениями о работе, автоматически фиксирует результаты разговоров, а также берет на себя большую долю рутинной работы. В 2023 году с помощью онлайн-сервиса обработано более 1 млн резюме и организовано более 1 млн звонков. Виртуальный рекрутер записывал на собеседование в среднем 688 человек в месяц. В связи с положительными результатами тестовой эксплуатации автоматизированной системы найма, в 2024 году ее планируется масштабировать.

В 2023 году общая среднесписочная численность персонала Группы выросла на 7% в связи с расширением розничной сети и открытием новых распределительных центров.

Преобладающая доля женщин среди сотрудников характерна для отрасли розничной торговли и остается стабильной с течением времени.

Компания придерживается принципов разнообразия в организации работы сотрудников и старается обеспечивать гендерный баланс ключевых руководителей. Такой подход доказал свою эффективность и позволяет принимать более взвешенные решения в сложных рыночных условиях.

Fix Price признает, что максимальное раскрытие потенциала всего коллектива тесно связано со способностью объединять личный уникальный опыт каждого его члена. Мы считаем, что успех любой команды в значительной степени определяется уровнем разнообразия и инклюзии внутри нее. Поэтому Компания стремится обеспечить гендерный и возрастной баланс в составе персонала. В 2023 году 64% от общего числа сотрудников приходилось на возрастную категорию от 30 до 50 лет, а около трети (27%) составляли сотрудники младше 30 лет.

Численность персонала в 2021–2023 годах ^{2 3}, человекГендерная структура персонала в 2021–2023 годах ⁴, %Гендерная структура руководства в 2021–2023 годах ⁵, %Возрастная структура персонала в 2021–2023 годах ⁶, %

¹ С англ. Robotic Process Automation – роботизированная автоматизация процессов

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

³ Из-за округления общая сумма может незначительно отличаться от суммы компонентов

⁴ 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 ее присутствия

⁵ В состав руководства Компании входят топ-менеджмент, руководители среднего и младшего звена

⁶ Из-за округления сумма показателей за 2021 год превышает 100%

Реализация стратегических приоритетов «4П»

Люди

Вознаграждение и мотивация

Мы считаем, что ключевым элементом успеха и стабильного развития Компании является высококвалифицированный и мотивированный персонал. Развернутая в Компании система мотивации обеспечивает справедливую оплату труда вне зависимости от пола, возраста, расовой, национальной или религиозной принадлежности.

В 2022 году была запущена программа долгосрочной мотивации ключевых сотрудников. В 2023 году состоялась первая выплата по программе по итогам работы. Количество персонала, включенного в программу, выросло на 54%. Мы наблюдаем большой интерес к программе, желающих быть подключенными к ней очень много, что является не только удерживающим стимулом для уже участвующих в программе, но и мотивацией к росту для кадрового резерва.

Мы предоставляем социальную поддержку всем сотрудникам, включая тех, кто работает неполный рабочий день. Чтобы воспользоваться этой поддержкой, сотруднику необходимо соответствовать минимальным требованиям по стажу работы, который определяется политикой, регулирующей конкретную льготу. В отчетном году объем материальной помощи сотрудникам увеличился на 48%, а количество сотрудников, охваченных программами заботы о здоровье, выросло на 24%.



48%

рост объема материальной помощи сотрудникам в 2023 году

24%

рост количества сотрудников охваченных программами заботы о здоровье

Соотношение заработной платы женщин и мужчин в разбивке по должностям

Показатель	2021	2022	2023
Отношение базовой заработной платы (базовый оклад) женщин к базовой заработной плате мужчин на высшем уровне управления (сотрудники, которые отвечают за принятие решений на уровне всей Компании), кроме С-уровня	0,99	1,22	1,59
Отношение заработной платы (базовый оклад) женщин к заработной плате мужчин на уровне среднего менеджмента (начальники отделов)	1,27	1,27	1,25
Отношение заработной платы (базовый оклад) женщин к заработной плате мужчин на уровне ниже менеджмента (рядовые сотрудники: офисные сотрудники, сотрудники магазинов и пр.)	0,82	0,82	0,85

Различия в заработных платах мужчин и женщин обусловлены спецификой занимаемой должности.

Система социальной поддержки Fix Price

Финансовая помощь

в случае рождения ребенка, болезни сотрудника и смерти близких родственников



Премирование сотрудников, отработавших в Компании непрерывно 10 лет, и ежегодная премия для лучшего сотрудника каждого отдела



Доплата до полного заработка на период временной нетрудоспособности или отпуска



Гибкий или удаленный график работы в случае его применимости



Добровольное медицинское страхование с возможностью расширения списка клиник при достижении определенного стажа



Скидки на товары и услуги партнеров, включая обучение, спортивные мероприятия, путешествия и страхование



Программа заботы о здоровье сотрудников предоставляет широкий спектр цифровых медицинских сервисов, включая онлайн-консультации



Премирование за наставничество для заведующих магазинов, обучающих новых сотрудников



Беспроцентный заем ключевым сотрудникам на значимые цели – обучение, жилье или лечение



Повышение квалификации за счет Компании



Реализация стратегических приоритетов «4П»

Люди

Обучение и развитие

Команда отдела обучения и развития стремится максимально помочь в профессиональном росте каждого сотрудника. Наши программы корпоративного обучения адаптированы под конкретные задачи каждого подразделения.

В 2023 году Компания продолжала развивать систему обучения персонала. В отчетном году было проведено около 150 групп обучения (включая внешнее), создано более 20 новых учебных групп, разработано шесть полноценных курсов, снято 56 учебных видеороликов, проведен марафон обучения по четырем компетенциям будущего. Были разработаны три курса повышения квалификации сотрудников с получением официальных сертификатов о повышении квалификации.

В 2023 году среднее количество часов обучения на FTE увеличилось на 10% по сравнению с 2022 годом благодаря расширению перечня онлайн-курсов и усовершенствованию программы обучения, что позволило повысить посещаемость и вовлеченность сотрудников всей обширной региональной сети Fix Price. В 2023 году запущена новая программа обучения персонала с использованием бизнес-комиксов, описывающих сценарии форс-мажорных ситуаций в торговом зале и подходы к их решению. Этот формат доступен для сотрудников и менеджмента на корпоративном портале и в мобильном приложении.

Программы обучения для персонала магазинов

Мы придаем большое значение созданию эффективных образовательных программ для персонала магазинов сети Fix Price, чтобы обеспечить высокий стандарт обслуживания.

При принятии на работу нового сотрудника магазина мы предоставляем доступ к платформе корпоративного дистанционного обучения Fix Academy. Наши обучающие курсы регулярно обновляются и улучшаются. Они сосредоточены на развитии профессиональных, межличностных и управленческих навыков, особенно важных для наших сотрудников в магазинах.

Для обеспечения удобства и эффективности обучения мы предоставили доступ к Fix Academy с любого устройства, разработав в отчетном году мобильное приложение. Это позволяет нашим сотрудникам гибко планировать время обучения в соответствии с их рабочим графиком.

Помимо традиционных методов обучения, мы активно используем современные инструменты геймификации: значки и аватары, интерактивные видеокурсы, а также рейтинговую систему. Мы публикуем обучающие статьи, опросы и видеоматериалы через официальные аккаунты отдела обучения в социальных сетях.

~150

групп обучения
проведено в 2023 году

~66

среднее количество
часов обучения на FTE

Среднее количество часов обучения в расчете на полную штатную единицу (FTE)¹, 2021–2023 годы



¹ С англ. - Full-Time Equivalent

«Марафон знаний»

Fix Price провел акцию «Марафон знаний» для сотрудников, в рамках которой каждую неделю в течение трех месяцев публиковались обучающие видеоролики по личностному росту (soft skills). Марафон включал развитие таких навыков, как критическое мышление, креативность, коммуникация и работа в команде. После марафона проводилось тестирование, и первая сотня успешных участников получила поощрения.



Реализация стратегических приоритетов «4П»

Люди

Для сотрудников магазинов действует чат-сообщество, которое позволяет оперативно обмениваться опытом и обсуждать сложные рабочие ситуации без отрыва от рабочего места. Модераторы учебного центра контролируют обсуждения, обеспечивая их результативность и эффективность. В 2023 году численность участников в чате выросла на 50% и достигла 10 тыс. сотрудников.

Каждые полгода Компания проводит обучение и аттестацию сотрудников в магазинах. По завершении программы выдается сертификат, а результаты аттестации записываются в матрицу компетенций каждого сотрудника. Эта матрица отражает уровень знаний в различных областях и помогает определить приоритеты для дальнейшего обучения. После успешного завершения обучения сотрудники имеют возможность подать заявку на включение в кадровый резерв. Эксперты из учебного центра проводят оценку по методу «360 градусов», анализируют ключевые показатели эффективности сотрудника и предоставляют результаты высшему руководству.

В 2023 году проведено более 45 тыс. аттестационных тестирований, результатом которых стало включение более 500 сотрудников в кадровый резерв.

В планах Компании включение в программу, помимо сотрудников магазинов, специалистов Службы кадровых ресурсов.

В Компании действует программа наставничества для заведующих магазинов. В 2023 году 100% новых заведующих принимали участие в этой программе. По завершении программы наставники, чьи подопечные прошли аттестацию, вознаграждаются премиями. В 2023 году более 600 наставников были отмечены и получили заслуженные награды.



Программы обучения для персонала распределительных центров

Сотрудники РЦ проходят обязательное вводное обучение и инструктаж по охране труда в соответствии с утвержденными должностными инструкциями.

Учебные курсы для сотрудников офиса

Компания предлагает как офлайн-, так и онлайн обучение для сотрудников офиса, ориентируясь на операционные потребности и ожидания сотрудников. В 2023 году учебный центр старался возвращаться к проведению очных тренингов.

В конце 2023 года стартовали три программы повышения квалификации с выдачей дипломов установленного образца. Продолжена программа экспресс-обучения на базе образовательных видеороликов, что позволило сотрудникам быстро усвоить значительный объем информации. В 2023 году мы выпустили 36 таких видеороликов. Fix Price продолжает успешно внедрять программу «Эксперт своего дела», начатую в 2021 году. Эта инициатива позволяет сотрудникам Компании делиться своими экспертными знаниями, способствуя повышению квалификации как самих сотрудников, так и их коллег.

Объем программы обучения сотрудников офисов

Наименование	Кол-во групп	Кол-во сотрудников
Обязательное обучение сотрудников офиса	19	254
Обязательное обучение сотрудников офиса документообороту	24	803
Дополнительные группы для сотрудников офиса	74	1 030
Внешнее обучение	32	228

>45 ТЫС.
аттестационных тестирований сотрудников магазинов проведено в 2023 году

>500
сотрудников включено в кадровый резерв по результату аттестационных тестирований

Реализация стратегических приоритетов «4П»

Люди

Охрана труда и здоровья и забота о благополучии сотрудников

Одной из основных корпоративных ценностей Fix Price является защита жизни и здоровья сотрудников Компании и персонала подрядчиков, а также обеспечение приоритета безопасности во всех бизнес-процессах.

Мы строго следим за соблюдением действующих стандартов и норм безопасности труда всего персонала, работающего на наших объектах, включая сотрудников подрядных организаций. В наших договорах с подрядчиками и поставщиками включены инструкции по безопасности, описывающие правила работы с оборудованием и порядок действий при возникновении чрезвычайных ситуаций.

Все рабочие места в Компании проходят специальную оценку условий труда (СОУТ). В 2023 году мы реализовали проект по автоматизации проведения СОУТ, что позволило оптимизировать этапы проведения СОУТ и значительно сократить трудозатраты на ее проведение.

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 2023 году, несмотря на увеличение численности персонала на фоне расширения сети, удалось несколько снизить число травм с временной потерей трудоспособности. Происшествие с тяжелой травмой было вызвано противоправными действиями третьих лиц по отношению к сотруднику магазина, а случай со смертельным исходом не имел связи с профессиональной деятельностью сотрудника. Рост числа зарегистрированных происшествий без последствий объясняется увеличением численности персонала и повышением эффективности мониторинга и учета происшествий.

Показатели охраны труда по сотрудникам и подрядчикам, 2021–2023 годы

Показатель	2021	2022	2023
Общее число несчастных случаев¹, в том числе:	31	33	31
○ со штатными сотрудниками	10	14	13
○ с работниками подрядчиков	21	19	18
Общее число несчастных случаев со смертельным исходом, в том числе:	0	0	4
○ со штатными сотрудниками	0	0	1
○ с работниками подрядчиков	0	0	3
Общее число тяжелых производственных травм (без смертельного исхода), в том числе:	3	0	1
○ со штатными сотрудниками	3	0	1
○ с работниками подрядчиков	0	0	0
Число травм с временной потерей трудоспособности (LTI)², в том числе:	28	33	26
○ со штатными сотрудниками	10	14	11
○ с работниками подрядчиков	18	19	15
Число происшествий без последствий, в том числе:	19	32	34
○ со штатными сотрудниками	3	12	9
○ с работниками подрядчиков	16	20	25
Коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности (на 1 млн человеко-часов) (LTIFR)³:			
○ со штатными сотрудниками	0,05	0,06	0,04
○ с работниками подрядчиков	0,14	0,14	0,11

¹ 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

Для снижения рисков в будущем мы провели анализ всех бизнес-процессов, связанных с происшествиями, а также предоставили рекомендации по их улучшению и включили информацию о таких рисках в учебные курсы для сотрудников. Все сотрудники Компании, прежде чем приступить к самостоятельной работе, проходят обязательное обучение по охране труда, которое включает:

- инструктажи по охране труда, пожарной безопасности, электробезопасности, действиям в чрезвычайных ситуациях, а также по антитеррористической защищенности;
- обучение по охране труда, приемам и методам оказания первой помощи, по правилам применения средств индивидуальной защиты;
- стажировку на рабочем месте по охране труда под руководством непосредственного руководителя.

В 2023 году мы также провели автоматизацию некоторых процессов по охране труда в магазинах. Проект позволил достигнуть следующих результатов:

- быстрый доступ к учебным материалам через учебный портал Компании с помощью QR-кода на журнале инструктажа;
- сокращение административной нагрузки на заведующих магазинов за счет автоматического формирования всех документов по охране труда;
- полный контроль и учет всех видов обучения персонала, включая автоматическое отслеживание необходимости проведения инструктажей;
- переход к использованию электронного документооборота для подписания инструктажей.

Все сотрудники Компании проходят ежегодное медицинское обследование. Сотрудники РЦ, кроме того, должны проходить тщательный предсменный дистанционный медицинский осмотр, что снижает риск допуска к работе со сложным подъемно-транспортным оборудованием не готовых к ней сотрудников.

Процесс автоматизации также затронул организацию обязательных медицинских осмотров. Это позволило экономить время, затрачиваемое на прохождение осмотров и изготовление медицинских книжек, а также отслеживать статус прохождения осмотров.

Реализация стратегических приоритетов «4П»

Люди

Социальные проекты

Мы стремимся поддерживать местные сообщества и наших покупателей во всех регионах присутствия Компании. В отчетном году мы продолжили работу по вовлечению сотрудников и покупателей в ESG-повестку.

Мы придаем большое значение развитию массового спорта, особенно среди детей и молодежи, которые являются будущим нашего общества. Мы убеждены, что спорт способствует развитию концентрации, командной работы, а также благополучию, как физическому, так и психологическому. Для поддержки развития спорта среди молодежи мы финансируем благотворительный фонд «Лига будущих чемпионов». Этот фонд нацелен на популяризацию футбола и предоставление стипендий молодым талантливым футболистам. В 2023 году мы выделили более 42 млн руб. на поддержку фонда. Кроме того, в более чем 1,9 тыс. магазинов были установлены боксы для сбора пожертвований, которые помогли собрать дополнительно 4,2 млн руб. на помощь юным спортсменам.

Компания Fix Price в 2023 году приняла участие в акции «Прямой диалог», которая проводится благотворительной организацией «Детские деревни SOS». Цель данной инициативы – привлечение внимания к помощи детям-сиротам и семьям, находящимся в трудной жизненной ситуации. Акция проходила в 69 магазинах Fix Price в Москве, Санкт-Петербурге и Краснодаре. Представители организации «Детские деревни SOS» предлагали покупателям регулярные пожертвования на официальном сайте sos-dd.ru. В результате более 15 тыс. посетителей Fix Price узнали о возможности помощи, а 279 человек оформили ежемесячные пожертвования.

В 2023 году мы провели внутреннюю оценку с целью приоритизации проектов корпоративной благотворительности. В результате мы выделили три направления, на которых планируем фокусироваться в ближайшие годы:

- помощь семьям в трудных жизненных ситуациях;
- помощь пожилым людям;
- экология.

В отчетном году была проведена серия мероприятий, призванных положить начало развитию корпоративного волонтерства. Мы провели опрос среди сотрудников офиса с целью выявления их предпочтений. Опрос показал высокую готовность персонала вовлекаться в социально полезную деятельность: 76% опрошенных сотрудников выразили желание участвовать в проектах корпоративного волонтерства.

В качестве тестовой добровольческой акции в Центральном офисе был организован сбор книг для сельских библиотек совместно с Re:Books. В результате в сельские библиотеки сел Темгенево Рязанской области и Бельтирское Республики Хакасия была безвозмездно передана 451 книга, собранная сотрудниками Fix Price. Также были проведены акции по сбору помощи для приютов для животных.

Сотрудники вместе с покупателями приняли участие в благотворительной акции «Дарим важное», которую мы проводили в партнерстве с VK Добро. В рамках акции любой посетитель нашего сайта мог сделать подарок подопечному одного из трех фондов на комфортную для него сумму. Собранные средства направлялись на покупку продуктов для одиноких пенсионеров, поддержку детей-сирот с непростыми диагнозами, лечение и реабилитацию редких животных.

В рамках повышения популяризации повестки и чтобы лучше понимать отклик покупателей, мы начали говорить об устойчивом развитии в наших соцсетях.

Мы поддержали информационную кампанию VK #неткибербуллинг. Общий охват наших публикаций превысил 300 тыс. человек.

В дальнейшем мы планируем расширять тематику публикаций в соцсетях, охватывая различные направления повестки устойчивого развития. Также мы работаем над созданием сайта, где будем публиковать информацию по ESG, включая новости о проводимых мероприятиях и статьи для покупателей на широкий спектр тем.



>42 млн руб.
мы выделили
на поддержку фонда
«Лига будущих
чемпионов» в 2023 году

Реализация стратегических приоритетов «4П»

Партнеры

79%
доля местных поставщиков в закупках

12 новых франчайзинговых партнеров

560 поставщиков

0 крупных нарушений, выявленных в ходе аудитов поставщиков СТМ

Наш подход к формированию взаимовыгодных партнерств

Мы придерживаемся принципа открытого и честного ведения бизнеса в полном соответствии с действующим законодательством и распространяем его на всех наших партнеров: поставщиков, подрядчиков, франчайзи, онлайн-сервисы доставки, поставщиков логистических услуг.

Важнейшим элементом бизнес-модели Fix Price является обеспечение эффективной цепочки поставок. Контроль на всех этапах цепочки создания стоимости позволяет оперативно управлять возникающими рисками и точно реагировать на запросы потребителей. Поэтому построение прочных взаимоотношений с поставщиками является важным стратегическим приоритетом нашей деятельности.

Мы предпочитаем работать с поставщиками напрямую, минуя посредников. Мы ожидаем, что наши поставщики разделяют наши ценности, такие как честное и этическое ведение бизнеса, уважение прав человека и нулевая терпимость к любым формам рабства и торговли людьми, а также недопустимость коррупции и взяточничества. Каждый наш партнер обязан подписать антикоррупционную оговорку, в соответствии с которой обязуется не требовать, не передавать и не получать наличные средства, бонусы, льготы или подарки от сотрудников нашей Компании или любых других деловых партнеров.

¹ С полными текстами документов можно ознакомиться на страницах Корпоративного сайта в разделе «[Корпоративные документы](#)»

Базовые политики Компании¹

Политика в области деловой этики Fix Price (Кодекс поведения)

Политика по противодействию современным формам рабства и торговли людьми

Политика в области противодействия взяточничеству и коррупции

Политика в области экологии, здоровья и безопасности

Политика в области обеспечения качества

Работа с партнерами

В процессе рассмотрения предложений о сотрудничестве мы проводим комплексную проверку контрагентов при помощи модуля скоринговой оценки. Этот инструмент позволяет нам оценить благонадежность и риски сотрудничества с каждым из них. Автоматическая проверка контрагентов осуществляется за счет модуля, объединившего нашу учетную систему с данными сервиса по проверке контрагентов. Мы осуществляем анализ информации более чем из 30 официальных источников, таких как Федеральная налоговая служба России и картотека арбитражных дел, Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. При этом учитывается более чем 80 параметров, а каждому параметру присваивается свой вес. По результатам оценки контрагент получает рейтинг по шкале от 0 до 100 баллов, который говорит о его уровне надежности.

Применение цифровой скоринговой системы позволяет существенно сократить сроки и повысить глубину оценки контрагентов. Это достигается за счет большого количества анализируемых параметров и возможности быстро определить негативные факторы в деятельности партнера, которые могут отразиться на исполнении договора.

~2 тыс. контрагентов прошли скоринговую оценку благонадежности в 2023 году

Реализация стратегических приоритетов «4П»

Партнеры

Критерии, включенные в анкету самооценки, которую мы просим заполнять каждого поставщика:

- ...отсутствие дискриминации в области занятости;
- ...отсутствие эксплуатации детского труда;
- ...свобода создания ассоциаций и право на заключение коллективных договоров;
- ...выплата 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).

Мы придерживаемся принципа полной прозрачности в наших деловых отношениях с партнерами. Все наши поставщики осведомлены о нашей ценовой политике и подходе к закупочному процессу. Наши требования и образцы договоров находятся в открытом доступе на сайте для проведения тендерных процедур и размещения заказов. Это обеспечивает взаимопонимание и доверие и способствует долгосрочному и взаимовыгодному партнерству.

Fix Price участвует в различных профильных выставках, где мы можем почерпнуть свежие идеи для расширения ассортимента, встретиться с поставщиками и найти новых партнеров.

Аудит поставщиков

Мы контролируем условия производства товаров, чтобы гарантировать их соответствие нашим стандартам качества и безопасности. Мы проводим аудиты производственных площадок поставщиков товаров под СТМ и иностранных производителей.

Аудит российских поставщиков

Мы проверяем российских производителей товаров под СТМ в соответствии с действующими в Компании положениями по обеспечению качества. Эксперты по качеству Fix Price могут проводить аудиты до или после заключения договора поставки. Регулярные проверки поставщиков проводятся каждые два года. При этом они могут проводиться чаще в случае необходимости.

Чек-листы для проведения аудитов различаются в зависимости от категории (продовольственные, дрогери и непродовольственные товары). Чек-лист включает более 10 разделов и свыше 85 вопросов, которые охватывают управление качеством и безопасностью продукции, состояние производственных помещений, условия транспортировки, управление персоналом, охрану окружающей среды и многое другое. Поставщик проходит проверку, если его производство набирает не менее 90% от максималь-

ного количества баллов. Если есть отклонения от требований, мы вместе с поставщиком разрабатываем план корректирующих действий для устранения замечаний.

Аудит иностранных поставщиков

Для сотрудничества с зарубежными поставщиками Fix Price прибегает к помощи местных агентов, которые играют ключевую роль в установлении и поддержании надежных партнерских связей с новыми и существующими производителями. Агенты ищут товары и новые производственные площадки, поддерживают контакт с текущими производителями, тщательно контролируя производственные процессы и качество товаров, а также проверяя наличие необходимой сопроводительной документации.

Агенты организуют аудиторские проверки производителей импортных товаров специализированными организациями и лабораториями, аккредитованными в соответствующей стране. В отчетах о результатах проверок указывается информация о поставщике, об управлении процессами и качеством, о наличии сертификатов и производственных потоках. Проведение аудита позволяет оценить все необходимые аспекты и принять решение о продолжении партнерства с производителем.

Количество поставщиков, в отношении которых был проведен аудит¹

Показатель	2021	2022	2023
Количество поставщиков, в отношении которых был проведен аудит	5	10	5 ²
Количество новых поставщиков, в отношении которых был проведен аудит	1	1	1

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

² Снижение количества аудитов связано со снижением количества товаров под СТМ

Партнеры, обеспечивающие онлайн-доставку

Fix Price стремится сделать свой ассортимент доступным для всех, включая онлайн-покупателей. 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. Всего в 2023 году с учетом партнерских доставок и собственные онлайн-сервисы покупатели сделали более 1,2 млн онлайн-заказов в Fix Price. Средняя сумма чека при онлайн-заказе составила 1,2 тыс. руб. При этом объем онлайн-продаж через собственные сервисы – веб-витрину и мобильное приложение Fix Price – вырос на 37% год к году.

Франчайзинг

Мы активно расширяем географию нашего присутствия, включая удаленные регионы, где это происходит в том числе благодаря программе франчайзинга, которая способствует повышению узнаваемости бренда, а также поддерживает развитие малого и среднего бизнеса в регионах присутствия. По состоянию на конец 2023 года количество наших франчайзинговых партнеров составило 150, увеличившись за год на 12. В отчетном году франчайзинговые проекты начали работать в двух новых странах – Армении и Монголии.

Forbes второй год подряд признала франшизу Fix Price самой выгодной в своей категории по результатам 2022 года

Реализация стратегии устойчивого развития «4П»

Планета

Наш подход к управлению воздействием на окружающую среду

В своей деятельности Компания стремится минимизировать свой углеродный след, а также повысить эффективность управления отходами и оптимизировать потребление энергии

23%

рост объема отходов, переданных на переработку

98%

персонала подключено к системе электронного кадрового документооборота



Мы закрепили свой подход в сфере снижения отрицательного воздействия на окружающую среду в **Политике в области экологии, здоровья и безопасности**, в которой изложены наши основные принципы ответственного ведения бизнеса.

Управление отходами

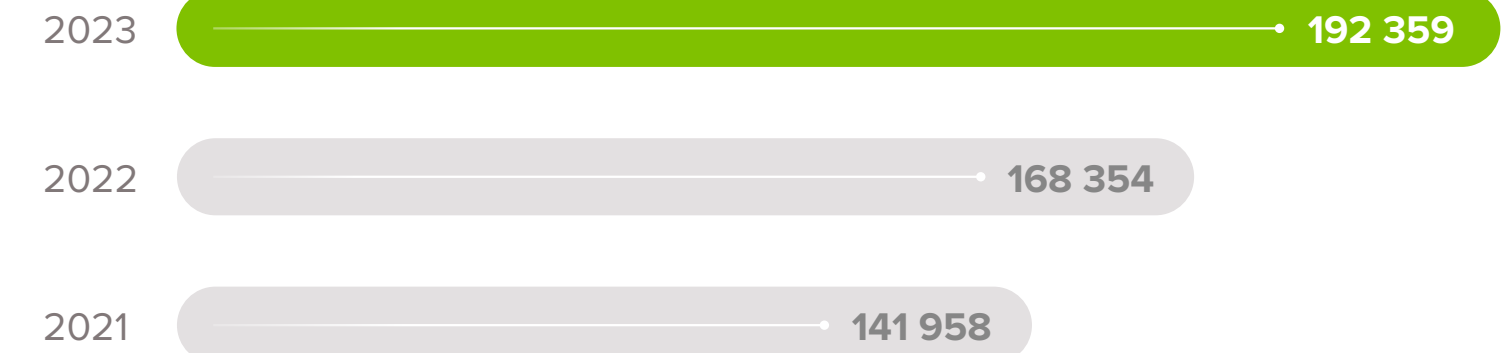
Деятельность в области розничной торговли, включая продажу товаров и их доставку в распределительные центры и магазины, приводит к генерации большого объема отходов, главным источником которых является упаковка.

Отходы от упаковки в магазинах Fix Price главным образом состоят из картона и полиэтиленовой пленки, которые могут быть повторно использованы. Такое сырье из магазинов направляется в распределительные центры для дальнейшей передачи в переработку. Мы стремимся возвращать максимально возможное количество сырья. Во всех магазинах установлены прессы для использованного упаковочного материала. Для каждого магазина определяется целевой объем отправляемого вторичного сырья, и, если магазин не выполняет эти нормативы, мы проводим внутреннюю проверку.

Расчет объема твердых коммунальных отходов, образуемых в Компании, проводится в соответствии с нормативами региональных операторов.

Объем отходов в 2020–2023 годах, ТОНН

Общий объем образованных отходов



Общий объем отходов, переданных на переработку¹



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

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)



Реализация стратегии устойчивого развития «4П»

Планета

Мы минимизируем объемы отходов в наших распределительных центрах с помощью возвратной тары: поддоны повторно используются около четырех-пяти циклов, после чего проходят ремонт для продления срока службы. Также мы восстанавливаем аккумуляторные батареи после трех-пяти лет использования или отправляем их на переработку.

Для сокращения использования невозобновляемых ресурсов в Fix Price внедрена система электронного документооборота (ЭДО), что позволило существенно сократить объем потребления бумаги, чернил, картриджей, расходных материалов для делопроизводства, а также электроэнергии.

В 2023 году мы также завершили переход на электронный кадровый документооборот (ЭКДО). Это позволило исключить использование бумаги во всех базовых кадровых процессах, а также заметно снизить его в других кадровых процедурах. В результате Компания автоматизировала кадровые процессы, снизив нагрузку на персонал и повысив продуктивность процессов.

Наша служба информационных технологий продолжает применять практику восстановления и повторного использования пользовательского ИТ-оборудования с целью сокращения неработающего оборудования и минимизации единиц техники, направленной на утилизацию. В течение 2023 года было восстановлено и повторно введено в эксплуатацию более 1,3 тыс. единиц разнообразного оборудования, включая кассовые аппараты, терминалы сбора данных, компьютеры, принтеры, IP-камеры и звуковое оборудование.

Мы активно участвуем в разработке упаковки товаров под СТМ, стараемся, где это возможно и уместно, уменьшить размер упаковки и увеличить долю материалов, подходящих для повторной переработки. Мы также стремимся использовать мономатериалы в упаковке там, где это возможно.

В 2023 году мы стали подписывать, к каким элементам упаковки относятся те или иные петли Мёбиуса – специальные знаки, применяющиеся для обозначения материала, из которого изготовлена упаковка.

Результаты работы по ЭДО в 2023 году

Fix Price повысил эффективность документооборота:

- доля документов, создаваемых и обрабатываемых в электронном виде, составила 85%;
- 240 304 документа направлено контрагентам, сэкономлено более 5 млн руб. расходов на бумагу;
- значительно сокращено потребление бумаги;
- обеспечена моментальная доставка и обработка документов.

Завершено внедрение технологии интеграции СЭД Open Text и системы «Контур.Диадок»:

- возможность работы с электронными документами в одном окне без переключения между системами;
- сокращение времени подписания документов с 10 минут до 30 секунд;
- 50% всего объема документооборота подписывается с использованием этой технологии.

В 2023 году Fix Price принял участие в Международном форуме по электронному документообороту, объединившем более 1,5 тыс. участников, 160 компаний и 120 экспертов.

**На ЭДО переведено:**

100%
контрагентов – партнеров по франчайзингу

40%
арендодателей

85%
контрагентов по некоммерческим закупкам

85%
товарных поставок

Результаты перехода на ЭКДО

- 98% персонала подключено к ЭКДО, что составляет 102 450 пользователей;
- подписано 802 568 документов средним объемом 3–5 листов;
- достигнута автоматизация кадровых процессов и отказ от пересылки почтой документов;
- сокращение времени приема сотрудников на работу до одного рабочего дня;
- сокращение расходов на хранение документов и их обработку, повышение продуктивности процессов.

В отчетном году мы продолжили предлагать товары, которые способствуют развитию привычек осознанного потребления, например, термосы, термокружки, многоразовые бутылки для воды, емкости для хранения продуктов, многоразовые мешочки для фруктов и овощей, многоразовые наборы для пикника, товары, которые помогают продлить срок службы мебели и предметов домашнего обихода.

Мы продолжаем предлагать покупателям электронные чеки, что способствует сокращению количества бумажных отходов от наших операций.

Реализация стратегии устойчивого развития «4П»

Планета

Климатические аспекты деятельности Fix Price

Fix Price стремится придерживаться принципов социальной и экологической ответственности, в том числе уделяя внимание климатической повестке, а также пожеланиям к устойчивости продукта со стороны покупателей, инвесторов и других заинтересованных сторон. Компания отслеживает тренды и перенимает лучшие практики в отрасли для повышения прозрачности своей работы и качества раскрытия климатических данных.

Управление климатическими вопросами в Компании

Вопросы приверженности принципам устойчивого развития и разработки механизмов эффективного решения актуальных климатических проблем в Fix Price находятся в управлении Комитета по устойчивому развитию и топ-менеджмента Компании. Высшее руководство отвечает за принятие управленческих решений по вопросам ESG-повестки, контролирует их выполнение и оповещает Совет директоров о существенных изменениях. Топ-менеджмент Компании информируется об актуальных тенденциях в ESG-сфере и вопросах, связанных с изменением климата, включая обновления в стандартах раскрытия нефинансовых данных, таких как МСФО S2¹ и CSRD², а также о необходимости совершенствования механизмов учета выбросов парниковых газов.

Особое внимание ESG-повестке в Компании уделяют сотрудники отдела по связям с инвесторами, которые отвечают за проработку решений в области устойчивого развития, координируют процессы и взаимодействие между подразделениями для реализации инициатив в области устойчивого развития. В 2023 году в Fix Price была создана рабочая группа по вопросам устойчивого развития. В эту группу вошли сотрудники различных подразделений Компании, которые отвечают за реализацию задач и курируют повестку внутри своих служб.

В Fix Price действует [Политика в области экологии, здоровья и безопасности](#), которая задает направление деятельности Компании, содержит планы по развитию ESG-повестки и внедрению практик устойчивого развития.

Ввиду специфики ассортимента, бизнес-модель Компании характеризуется отсутствием в распределительных центрах и транспортных средствах холодильного оборудования. Кроме того, Fix Price практически не использует данное оборудование в магазинах, что позволяет значительно сокращать потребление энергии и минимизировать выбросы парниковых газов.

В своей деятельности в области устойчивого развития Компания опирается на четыре стратегических приоритета (4П³). Один из приоритетов — «Планета» — включает экологические аспекты, в том числе вопросы, касающиеся изменения климата.

¹ В июле 2023 года Совет по международным стандартам устойчивого развития (ISSB) опубликовал первые стандарты МСФО по раскрытию информации в области устойчивого развития — [МСФО S1 и S2](#). Компаниям требуется раскрывать значимую и сопоставимую информацию в области устойчивого развития, которая отражает способность обеспечивать финансовые потоки, доступ к финансированию и стоимость капитала в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах, в целях содействия инвесторам в принятии решений. МСФО S2 устанавливает конкретные требования к раскрытию информации, связанной с климатом, и предназначен для использования с МСФО S1, сфокусированном на более общих вопросах устойчивого развития

² В январе 2023 года вступила в силу Директива по корпоративной отчетности в области устойчивого развития ([CSRD](#)). Директива требует подтверждения информации об устойчивом развитии, которую публикуют компании, и будет обеспечивать цифровую таксономию такой информации, а также ужесточает правила, касающиеся социальной и экологической информации, которую компании должны раскрывать. Бизнес, подпадающий под действие CSRD, должен будет отчитываться в соответствии с Европейскими стандартами отчетности в области устойчивого развития (ESRS), что предполагает, например, раскрытие информации по всей цепочке создания стоимости, включая саму организацию, ее поставщиков и потребителей

³ От англ. “the 4Ps” — Product, People, Partners and Planet



Реализация стратегии устойчивого развития «4П»

Планета

Компания уделяет внимание снижению воздействия на окружающую среду, для чего предпринимает следующие шаги:

переводит уже открытые магазины на светодиодное освещение с низким уровнем потребления энергии, устанавливает данное освещение во всех новых магазинах по умолчанию



планирует регулярные публикации обучающих материалов и статей для повышения осведомленности сотрудников и покупателей по теме устойчивого развития



старается при открытии новых магазинов выбирать наиболее энергоэффективные помещения для уменьшения теплопотерь



регулярно проводит расчет прямых, косвенных энергетических и прочих косвенных выбросов парниковых газов для оценки размера углеродного следа и последующего планирования инициатив по его уменьшению



повышает эффективность маршрутов и предусматривает максимальную загрузку транспорта для снижения расхода топлива



по возможности сокращает размер упаковки товаров



Результаты расчетов выбросов парниковых газов приведены на [стр. 91](#)



Работа Компании в области управления отходами описана подробнее на [стр. 85](#)

Стратегия и риски в области климата

ТЕКУЩАЯ ОЦЕНКА ESG- И КЛИМАТИЧЕСКИХ РИСКОВ

Сегодня Fix Price не проводит регулярную оценку климатических рисков. Однако, понимая возрастающую значимость повестки изменения климата, Компания ведет подготовку с целью дальнейшего выполнения качественной оценки климатических рисков и анализа сценариев их развития.

Fix Price применяет систему управления рисками (СУР), которая регулируется Политикой в области управления рисками. Основой для формирования Политики и прочих внутренних документов, связанных с управлением рисками, являются принципы международных стандартов риск-менеджмента, а именно ISO 31000, FERMA и COSO ERM. СУР помогает улучшить качество принимаемых решений, повысить эффективность управления развитием Компании и ускорить достижение целей Группы в ситуации неопределенности внешней среды.

В Компании сформированы паспорта рисков для руководителей подразделений. В 2023 году в разрезе управления аспектами цепочки поставок была добавлена запись: «Экологическое загрязнение в результате хозяйственной деятельности». Компания также изучает возможность учета рисков устойчивого развития в процессе финансово-экономического обеспечения и возможность утверждения метрик для измерения данных рисков и мероприятий для снижения их реализации.

При обновлении реестра рисков в следующем году для четырех основных направлений Компании (управление цепочками поставок, маркетинг, продажи и управление ассортиментом) планируется сделать раскрытие вопросов в области устойчивого развития и изменения климата более подробным. От деятельности этих подразделений и их вовлеченности в климатическую повестку может зависеть как антропогенный след бизнеса, так и устойчивость Компании к потенциальным рискам.

Кроме того, Компания планирует проводить сессии по переоценке паспорта рисков генерального директора, в котором отдельно будут выделяться ESG- и климатические риски, а также будет отслеживаться эффективность мер по снижению таких рисков. Частота проведения данных мероприятий в Компании составляет не реже одного раза в полгода.

Fix Price планирует дополнить общую СУР оценкой рисков, связанных с изменением климата. Для этого в Компании предусмотрено проведение ежеквартальных собраний риск-координаторов подразделений, а также других заинтересованных участников в рамках дискуссионного клуба «Риск-среда». На собраниях обсуждаются актуальные вопросы устойчивого развития, связанные с влиянием неопределенности на цели Компании. По итогам каждой встречи все ее участники получают информационную рассылку с рассмотренными вопросами и материалами. Предполагается, что данная инициатива позволит проводить анализ климатической составляющей и внедрять более комплексный подход к оценке и управлению рисками Группы.



Подробнее о действующей СУР можно прочитать на [стр. 98](#)

Реализация стратегии устойчивого развития «4П»

Планета

При дальнейшей оценке климатических рисков Fix Price планирует следовать рекомендациям TCFD и учитывать следующие сценарии изменения климата, выделенные в рамках [Шестого оценочного доклада МГЭИК \(ОД6\)](#) и ежегодных [прогнозов Международного энергетического агентства \(МЭА\)](#):

Сценарий 1,5° C (сценарий SSP1–2,6)

Сценарий подразумевает увеличение среднемировой температуры на 1,5° C к 2100 году при сокращении выбросов парниковых газов (ПГ) в два раза к 2050 году и с максимальным количеством выбросов в 2020 году.

Сценарий 2,0° C (сценарий SSP2–4,5)

Умеренный сценарий, согласно которому объем выбросов парниковых газов медленно достигнет максимального значения в 2040–2050 годах, после чего начнет уменьшаться, но к 2100 году среднемировая температура вырастет на 2° C.

Сценарий 4,0° C (сценарий SSP5–8,5)

Сценарий предполагает активное повышение уровня среднемировой температуры более чем на 4° C к 2100 году из-за непрерывного роста выбросов парниковых газов текущими темпами (business-as-usual) до 2100 года.



Подробное описание сценариев можно прочитать на [стр. 80–81](#) нашего [Годового отчета за 2022 год](#)

Fix Price планирует в будущем провести качественную оценку рисков, связанных с изменением климата, в краткосрочной (до 2025 года), среднесрочной (до 2030 года) и долгосрочной (до 2050 года) перспективах, следуя мировым практикам и принципам. Компания приняла решение уделять особое внимание влиянию на свою деятельность Сценария 2,0° C (сценарий SSP2–4,5) как наиболее вероятного.

Fix Price старается отслеживать регуляторные изменения в международной и российской климатической повестке и учитывать выявленные дополнительные факторы переходных и физических рисков согласно требованиям TCFD. Такие риски являются основой для последующего анализа и могут повлиять на операционную деятельность Компании.

Компания осознает перспективы развития национального регулирования в сфере ограничения выбросов парниковых газов несмотря на отсутствие влияния текущего законодательства на деятельность Fix Price. Мы заранее готовимся к возможным регуляторным изменениям и последующим дополнительным затратам, поэтому планируем улучшать систему сбора и учета данных, чтобы максимально быстро адаптироваться к потенциальным нововведениям. Кроме того, Fix Price понимает значимость ежегодного мониторинга количества выбросов и планирует проанализировать допустимые дополнительные методы их снижения.

Далее приведен ориентировочный список переходных рисков, связанных с изменением климата и релевантных для Fix Price.

РИСКИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Согласно рекомендациям TCFD переходными называются риски, связанные с переключением экономики на низкоуглеродную модель. Такой переход может включать значимые изменения международного и национального регулирования, эволюцию в используемых технологиях и требованиях рынка для снижения вероятности реализации глобальных климатических изменений и адаптации к ним. По результатам предварительного верхнеуровневого анализа рисков, связанных с изменением климата, именно категория переходных рисков будет являться наиболее значимой для Компании.

Риски регуляторных изменений

1) Федеральный закон об ограничении выбросов парниковых газов и риск введения платы за прямые выбросы парниковых газов

В 2021 году был опубликован Федеральный закон РФ № 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов», регламентирующий обязательное раскрытие информации о выбросах парниковых газов для компаний, работа которых создает прямые выбросы парниковых газов в объеме, эквивалентном 50 тыс. тонн углекислого газа в год и более за период после 1 января 2024 года. За последние несколько лет был сформирован и принят целый пакет нормативно-правовых актов, необходимых для реализации данного федерального закона.

Являясь рамочным документом, закон регулярно дополняется новыми подзаконными актами, которые уточняют или ужесточают изложенные в нем положения и требования.

Так, в 2023 году был принят Федеральный закон № 218-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях», предусматривающий ответственность за нераскрытие данных о выбросах парниковых газов. Данный закон вступает в силу с 1 июля 2025 года.

Тренд на разработку подобных регуляторных документов подтверждает проект плана мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития РФ до 2050 года, где рассматривается возможность запуска системы взимания платы за выбросы парниковых газов с компаний к 2028 году. Кроме того, изданная в 2023 году обновленная Климатическая доктрина Российской Федерации, раскрывающая основные принципы реализации единой государственной политики по вопросам изменения климата и его последствий способствует повышению внимания Компании к ESG-повестке.

2) Требования по раскрытию нефинансовой информации в области изменения климата

В 2021 году Управление по финансовому регулированию и надзору Великобритании (Financial Conduct Authority — FCA) издало распоряжения о раскрытии эмитентами данных, учитывающих рекомендации TCFD, или о разъяснении причины отсутствия таких раскрытий.

В 2023 году Совет по международным стандартам устойчивого развития (ISSB) опубликовал первые стандарты МСФО (IFRS) S1 и S2¹. В соответствии со стандартами компании в своей финансовой отчетности должны систематически оценивать и раскрывать риски, связанные с изменением климата и другими аспектами устойчивого развития, повышая открытость в отношении устойчивости финансовых операций. В настоящее время стандарты не являются обязательными, однако не исключается признание их таковыми в обозримой перспективе.

¹ Вступили в силу 1 января 2024 года

Планета

Изменение в поведении заинтересованных сторон

Растущий спрос потребителей на товары с низким углеродным следом может вызвать необходимость изменения продуктовой матрицы и побочные затраты. Fix Price проводит регулярную оценку потребительских предпочтений, что поможет своевременно принять меры при резком росте вероятности реализации данного риска.

С развитием тренда на устойчивое развитие инвесторы обращают все большее внимание на раскрытие климатических данных. Низкая прозрачность нефинансовой отчетности, касающейся изменения климата, может способствовать снижению интереса инвесторов. Вероятность возникновения данного риска низкая из-за особенностей макроэкономической ситуации, однако Компания продолжает улучшать качество публикуемой информации и отслеживать степень проявления риска.

Рост внимания к «зеленому» финансированию может побудить Банк России разработать требования к другим банкам о раскрытии ими степени влияния такого финансирования на национальную климатическую повестку. Эти требования могут отразиться в законодательно закреплённой необходимости для корпоративных клиентов банков предоставлять информацию о раскрытии данных, связанных с изменением климата. Так, были предложены рекомендации по интеграции климатических рисков в систему управления рисками банков, а также мероприятия по выявлению, анализу, оценке, учету, управлению и контролю данных рисков.

Рекомендации Банка России, которые в будущем могут стать обязательными, приведут к изменению структуры портфеля банков в пользу клиентов, в меньшей степени уязвимых к климатическим рискам. Некоторые банки уже сейчас начинают внедрять ESG-скрининги, направляя внимание на компании, развивающие ESG-направление в своей деятельности. Fix Price осознает важность этой тенденции и стремится развивать практику раскрытия нефинансовой информации в своих отчетах.

ФИЗИЧЕСКИЕ РИСКИ

В требованиях TCFD также указаны физические климатические риски, которые могут быть вызваны как отдельными внезапными природно-климатическими явлениями, так и продолжительными изменениями ключевых параметров окружающей среды.

Изменение экстремально высоких температур

В регионах присутствия Fix Price наблюдается тренд на увеличение максимумов температуры в летний период. Учащение экстремальных погодных явлений в России приводит к росту количества особенно жарких дней (с температурой выше +35° С) и тепловых волн (длительный период с высокими температурами). Компания осознает риск потенциального роста расходов на холодильное оборудование (холодильники и кондиционеры) для адаптации к новым погодным условиям, поэтому планирует проводить качественный мониторинг энергетической эффективности систем охлаждения, рассматривать возможность увеличения их ресурсоэффективности и учета потенциальных финансовых потерь от категорий товаров, подверженных влиянию температуры (мороженое, шоколад, мармелад). Следуя положениям Кигалийской поправки, Fix Price оценивает возможности использования хладагентов с низким потенциалом глобального потепления для поддержания оптимальной температуры на рабочих местах.

Увеличение случаев наступления и продолжительности экстремальных температур приводит к росту рисков неблагоприятного воздействия на здоровье сотрудников. Компания понимает важность более точной оценки риска, так как его существенный уровень вызовет необходимость четкого бюджетирования денежных средств для управления температурным режимом на объектах и охраны здоровья сотрудников.

Изменение режима атмосферных осадков

Риск подразумевает отклонение от привычного объема и интенсивности выпадения осадков в регионах, а именно рост количества осадков в зимнее время и последующее таяние накопленного снега. Это может привести к увеличению пиковых значений осадков во время весенних паводков.

Рост объема осадков в холодный сезон может стать причиной перебоев в цепочках поставок из-за низкой доступности транспортных путей. Fix Price осознает значимость учета данного риска, поэтому в дальнейшем планирует провести качественную оценку степени его влияния на свою деятельность для разработки комплекса мероприятий по отслеживанию этого риска и управлению им.

Риск экстремальных погодных явлений

Изменение климата увеличивает вероятность возникновения экстремальных и особо опасных погодно-климатических явлений, таких как пожары и наводнения. Это может негативно сказаться на работе цепочки поставок и сохранности активов Компании.



Реализация стратегии устойчивого развития «4П»

Планета

Метрики

Компания признает важность информации и данных, собранных для расчета выбросов парниковых газов, а также показателей энергоэффективности, так как они позволяют точнее определить степень и характер воздействия Компании на изменение климата, а также создать план для разработки и реализации эффективной стратегии по управлению данным влиянием.

В 2023 году Компания использовала подход к оценке и расчету выбросов парниковых газов, основанный на методологии Корпоративного стандарта учета и отчетности Протокола выброса парниковых газов ([Обновленная редакция](#))¹. В расчете учитывались выбросы от объектов под управлением Fix Price (магазинов, распределительных центров, склада интернет-магазина и офисов) в России. Франчайзинговые магазины в расчет не включены.

ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Компания предпринимает меры по повышению энергоэффективности и оптимизации использования ресурсов за счет установки на новых рабочих местах энергосберегающего оборудования и обновления оборудования на ранее открытых объектах.

Потребление электроэнергии², кВт·ч

	2021 год	2022 год	2023 год
Закупленная электроэнергия	121 492 384	131 654 296	142 039 806
Произведенная электроэнергия	48 138	102 655	90 356

Потребление теплоэнергии, гкал

	2021 год	2022 год	2023 год
Закупленная тепловая энергия	179 462	212 266	224 822
Произведенная тепловая энергия	1 220	1 589	3 013

ОБЪЕМЫ ВЫБРОСОВ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ
В РАМКАХ ОБЛАСТЕЙ ОХВАТА 1, 2 И 3

Компания продолжила выполнять расчет выбросов парниковых газов в 2023 году. Это позволило увеличить объем данных за прошлые периоды для оценки динамики выбросов и укрепило фундамент для будущего совершенствования системы управления воздействием на климат.

Выбросы парниковых газов (Охват 1, 2 и 3),
т CO₂-экв.³

	2021 год ⁴	2022 год ⁴	2023 год
Общий объем выбросов парниковых газов (Score 1 и 2)	109 907	120 503	127 085
Общий объем выбросов парниковых газов (Score 1, 2 и 3)	2 866 129	3 006 433	3 269 481
Прямые выбросы ПГ (Score 1)	3 299	2 606	1 670
Косвенные энергетические выбросы ПГ (Score 2)	106 608	117 896	125 415
Прочие косвенные выбросы ПГ (Score 3)	2 756 222	2 885 930	3 142 396

Сумма выбросов парниковых газов (Score 1 + Score 2) увеличилась на 5% в 2023 году, что обусловлено ростом косвенных выбросов на фоне расширения бизнеса и сопоставимого увеличения энергопотребления. При этом количество прямых выбросов уменьшилось на 36% из-за продажи собственного автотранспорта в 2023 году.

Величина прочих косвенных выбросов (Score 3) также увеличилась на 9% за счет увеличения объемов закупок для продажи в новых магазинах, и вытекающих последствий, связанных с ростом реализации большего объема товаров (например, Категория 5).

Компания продолжает поэтапно развивать систему сбора и учета данных, связанных с ее климатическим воздействием. Fix Price ведет постоянную работу по повышению энергоэффективности, а именно обеспечивает внедрение практик энергосбережения и проводит регулярный анализ возможностей для оптимизации эксплуатации ресурсов на новых и действующих объектах.

Выбросы парниковых газов (Охват 3) по категориям,
т CO₂-экв.^{3 5}

	2021 год ⁴	2022 год ⁴	2023 год
Выбросы ПГ (Score 3)	2 756 222	2 885 930	3 142 396
Категория 1. Приобретенные товары и услуги	1 595 823	1 706 378	1 622 601
Категория 2. Основные средства	38 146	44 223	54 294
Категория 3. Деятельность, связанная с потреблением энергии и топлива	23 605	25 760	26 102
Категория 4. Транспортирование и дистрибуция в начальных звеньях цепочки поставок	68 369	61 013	59 795
Категория 5. Отходы, образованные в результате деятельности Компании	57 648	66 043	82 699
Категория 6. Деловые поездки	1 189	1 032	1 377
Категория 7. Поездки сотрудников из дома до работы и обратно	13 711	17 946	18 159
Категория 9. Транспортирование и дистрибуция в конечных звеньях цепочки поставок	199	606	784
Категория 11. Использование проданной продукции	848 733	840 657	1 158 050
Категория 12. Обращение с продукцией в конце жизненного цикла	108 798	122 274	118 535

¹ The GHG Protocol Corporate Accounting and Reporting Standard

² Здесь и далее речь идет о потреблении закупленной и произведенной электроэнергии и теплоэнергии

³ Расчет за 2022 год был уточнен с использованием актуальных коэффициентов для данного периода

⁴ Выбросы парниковых газов за 2021 и 2022 год были пересчитаны в связи с уточнением методики расчета данных

⁵ В таблице представлены только категории Охвата 3, которые были включены в расчет. Остальные категории были исключены из расчета, поскольку являются нерелевантными или нематериальными для Компании

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Fix Price Group PLC продолжает совершенствовать свою систему корпоративного управления в соответствии с передовыми международными практиками и поддерживать высокий уровень информационной прозрачности, сохраняя фокус на защите прав инвесторов и всех заинтересованных сторон

ГДР Fix Price допущены к торгам на AIX в 2023 году, в дополнение к листингу на LSE и MOEX. Принято решение о редомициляции Группы в Республику Казахстан

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.

11 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, а также присоединение дочерней компании «Колмаз» были проведены для упрощения юридической структуры Группы.

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

9 ноября 2023 года внеочередное Общее собрание акционеров одобрило решение о редомициляции Компании из Республики Кипр в Республику Казахстан и утвердило замену действующих Меморандума и Устава новыми, соответствующими законодательству Республики Казахстан.

Глобальные депозитарные расписки (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 предпо-

лагает выполнения дополнительных требований к корпоративному управлению, поскольку у ГДР Fix Price есть листинг на Лондонской фондовой бирже.

Компания сохранит листинг ГДР Группы на Лондонской фондовой бирже и Московской бирже после редомициляции в Республику Казахстан.

При этом в октябре 2023 года ГДР Группы были включены в Официальный котировальный список международной биржи Астаны (AIX) и допущены к торгам под тикером FIXP.Y. Листинг на AIX не предполагал выпуска новых ценных бумаг.

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

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 ст. 2 политики) в целях обеспечения соблюдения применимых нормативных правил и защиты публичного имиджа Компании

Основные политики, регулирующие деятельность Группы:

Политика по противодействию современному рабству 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 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

Политика в области экологии, здоровья и безопасности

Обеспечивает охрану здоровья и безопасность сотрудников и потребителей, а также призвана минимизировать воздействие деятельности Компании на окружающую среду. Группа ищет возможности реализовывать, если это практически выполнимо, инициативы в области энергоэффективности, сокращения выбросов углерода и количества отходов, а также совершенствоваться, где это целесообразно и применимо, механизмы сбора вторичного сырья с целью его сдачи на переработку и осуществлять мониторинг деятельности по охране здоровья и безопасности сотрудников и подрядчиков

Политика по инсайдерской информации и раскрытию информации

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 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

Структура корпоративного управления

Fix Price Group PLC выстроил систему корпоративного управления в соответствии с требованиями Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании и кипрского законодательства, а также с учетом лучших международных практик. Группа продолжает непрерывно развивать практику корпоративного управления.

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

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

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

Fix Price постоянно совершенствует механизмы корпоративного управления



Общее собрание акционеров

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

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
- проведение ликвидации Компании путем обращения в суд



Подробнее с повестками Общих собраний акционеров можно ознакомиться на сайте в разделе [Собрания акционеров](#)

- проведение добровольной ликвидации Компании
- одобрение на основании решения, требующего квалифицированного большинства, передачи полномочий, осуществленной в соответствии с соглашением, заключенным между каким-либо лицом и Компанией, о наделении директоров или менеджеров Компании правом на передачу своих полномочий какому-либо лицу
- 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

В 2023 году годовое Общее собрание акционеров прошло 31 июля. Акционеры рассмотрели отчетность Компании за 2022 год, переизбрали действующих директоров в Совет директоров, утвердили аудитора Компании и внесли изменения в учредительный договор Компании.

9 ноября 2023 года прошли два внеочередных Общих собрания акционеров. Основу повестки составили вопросы, связанные с редомициляцией Компании.

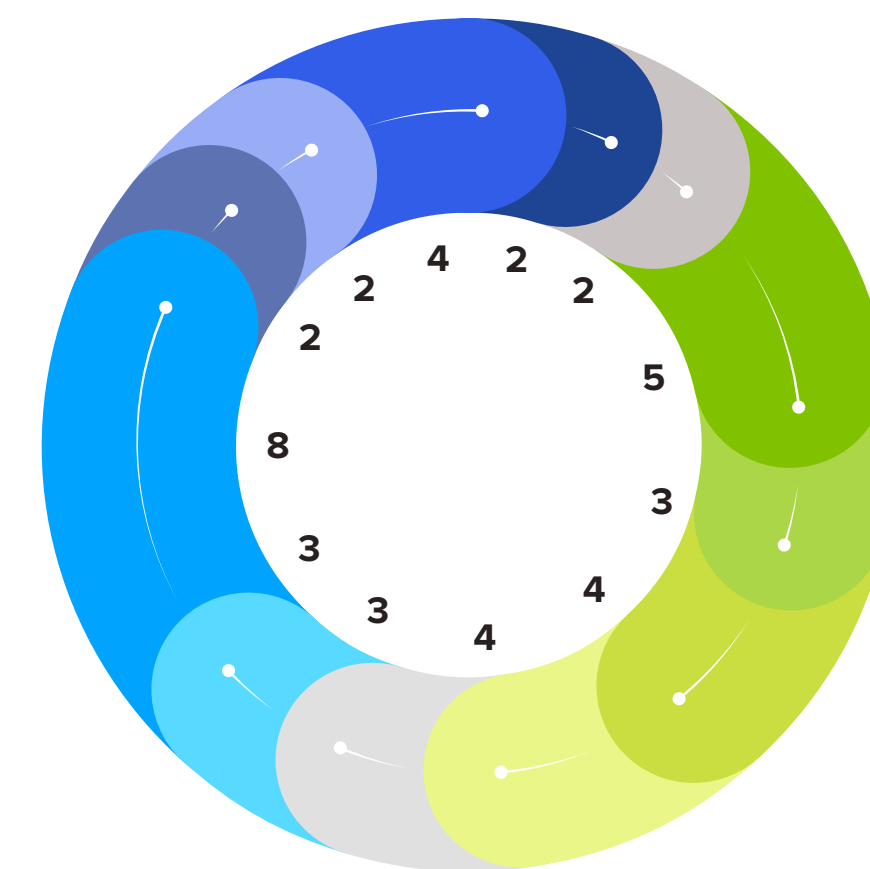
Совет директоров

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.

>40
вопросов рассмотрел Совет директоров в 2023 году

В 2023 году Совет директоров рассмотрел вопросы в следующих сферах:



- Аудит
- Вопросы общих собраний акционеров
- Выплата дивидендов
- Изменения во внутренних документах
- Листинг ценных бумаг
- Операционные и финансовые результаты
- Организация работы Совета директоров
- Редомициляция
- Финансовая и годовая отчетность
- Устойчивое развитие
- Кадры и мотивация
- Другие вопросы

Комитеты Совета директоров

Комитет по аудиту

Комитет по аудиту содействует 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 стратегии

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



Комитет по устойчивому развитию

Комитет по устойчивому развитию содействует Совету директоров в управлении вопросами устойчивого развития. Комитет отвечает за управление ESG-факторами на стратегическом уровне и контролирует реализацию повестки устойчивого развития Fix Price и ее интеграцию в бизнес-процессы Компании.



Комитет по кадрам и вознаграждениям

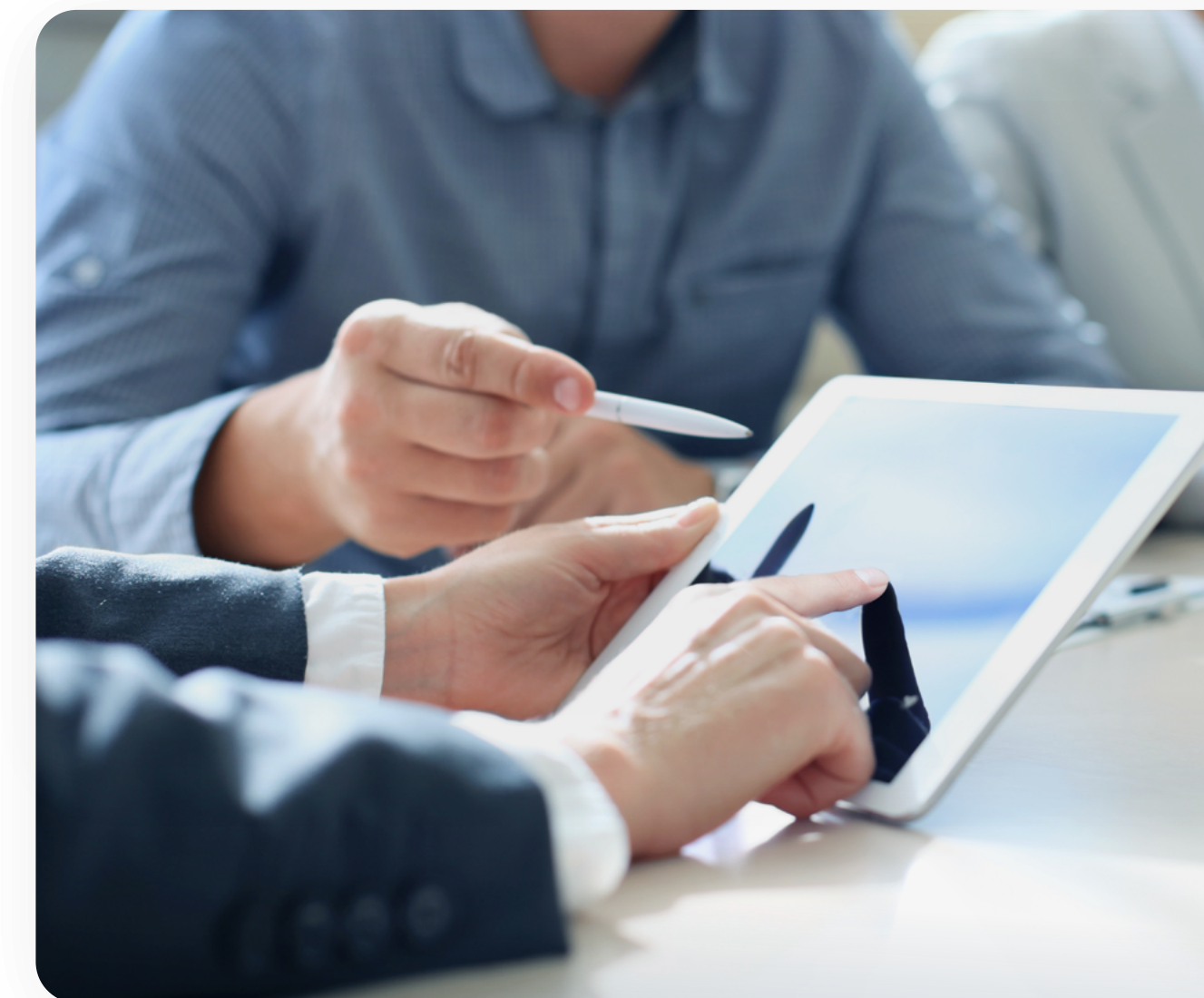
Комитет по кадрам и вознаграждениям предоставляет Совету директоров рекомендации относительно назначения новых директоров, содействует в подборе подходящих кандидатов и проведении собеседований с ними, а также проводит оценку их соответствия критериям независимости. Комитет также рассматривает назначения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

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



Менеджмент

Команда менеджмента Fix Price имеет большой опыт работы в секторе розничной торговли и обладает всеми необходимыми компетенциями. При принятии решений менеджмент, в том числе, учитывает интересы акционеров, потребителей и широкого круга заинтересованных сторон.



Внутренний контроль

Интеграция систем управления процессами, внутреннего контроля и управления рисками

Компания продолжает проект «Процессы помогают» в части выстраивания системного комплексного подхода к управлению бизнес-процессами, в котором учитываются как риски, так и контрольные процедуры.

Так, в 2023 году в системной среде базы знаний бизнес-процессов проработан функционал по управлению операционными рисками Компании, в котором настроены идентификация, оценка и учет рисков, а также отражены корректирующие и предупреждающие мероприятия. Подобный инструмент позволяет при анализе и оптимизации бизнес-процессов учитывать потенциальное влияние рисков на результаты деятельности и прорабатывать соответствующие меры реагирования.

Помимо этого, разработаны и внедрены инструменты контроля за актуализацией нормативной базы для бизнес-процессов, управления рисками и внутреннего контроля. Прорабатываются варианты использования цифровых технологий для повышения качества и скорости проведения контрольных процедур с последующим уведомлением ответственных лиц о выявленных отклонениях.

В рамках развития информированности сотрудников о процессном управлении, управлении рисками и внутреннем контроле на корпоративных каналах Компании размещены обучающие ролики и статьи.

Повышение интереса со стороны сотрудников Компании к созданию единой среды, способствующей изменениям и улучшению различных аспектов деятельности, подтвердило верность выбранного курса по интеграции систем управления бизнес-процессами, управления рисками и внутреннего контроля и сохранение актуальности целей 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



Внешний аудит

АО «Деловые решения и технологии» (ИНН 7703097990), юридический адрес: 125047, Россия, г. Москва, ул. Лесная, д. 5, 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 2023 года
- проведение независимого анализа промежуточных сокращенных консолидированных финансовых показателей Группы за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2023 года

Общая сумма выплат АО «Деловые решения и технологии» в 2023 году за предоставленные аудиторские и неаудиторские услуги составила 24 млн руб.



Управление рисками

Система управления рисками

Совет директоров

Комитет по аудиту

- Определяет принципы и подходы к организации системы управления рисками и оценивает ее эффективность

Генеральный директор, руководители ключевых функций

- Распределяют полномочия, обязанности и ответственность между руководителями функциональных подразделений за конкретные процедуры управления рисками
- Рассматривают ключевые риски и принимают по ним решения
- Способствуют развитию культуры управления рисками

Отдел по управлению рисками

- Реализует Политику по управлению рисками
- Формирует консолидированную карту рисков
- Оказывает методическую поддержку линейным руководителям в разработке мероприятий по контролю за рисками

Функциональные подразделения, проектные команды, бизнес-единицы

- Выявляют риски и проводят их первичную оценку
- Проводят мероприятия по снижению вероятности реализации выявленных рисков

Система управления рисками Fix Price функционирует на основе международного стандарта ISO 31000:2018 в локализованной версии ГОСТ Р ИСО 31000-2019. Также применяются принципы COSO «Управление рисками предприятия – интеграция со стратегией и эффективностью – 2017». Практика управления рисками, основанная на этих международных стандартах, доказала свою высокую эффективность благодаря интеграции процессов управления рисками и внутреннего контроля в общую систему корпоративного управления.

Управление рисками

Развитие риск-менеджмента

В 2023 году менеджмент приступил к реализации рекомендаций независимого аудита системы управления рисками, проведенного в 2022 году, для развития функции риск-менеджмента системы риск-менеджмента. В частности, была проведена работа по определению аппетита к риску для приоритетных категорий риска.

В 2023 году существенно обновлен реестр рисков. Из реестра были удалены неактуальные критерии, что позволило оптимизировать его структуру почти на 40%. Массив данных сформирован на базе новой структуры паспорта рисков, который дополнен расширенными критериями описания и оценки. В обновленном реестре рейтинг рисков рассчитывается на основе целевых показателей и оценки необходимых для их реализации бизнес-процессов.

Компания расширила программу развития рискориентированной корпоративной культуры за счет разработки программы обязательного обучения по управлению рисками и их оценке, проведения мастер-классов в рамках инициативы «Эксперт своего дела» и размещения специализированных информационных материалов на внутреннем портале для сотрудников, а также в социальных сетях.

Значение риск-аппетита

Категория риска	Описание категории	Риск-аппетит				
		неприятие	нейтралитет	стремление	стремление	стремление
Стратегические риски 	Риски, возникающие в результате стратегических изменений в бизнес-среде и неблагоприятных стратегических бизнес-решений, влияющих на предполагаемую прибыль и капитал			✓	✓	
Операционные риски 	Риски, возникающие из-за несоответствий или недочетов внутренних процессов, людей и систем или внешних событий, влияющих на текущие операционные и финансовые показатели и капитал		✓	✓		
Финансовые риски 	Риски, связанные с финансовыми убытками, возникающими из-за неопределенностей/решений, влияющих на финансовую структуру, денежные потоки и финансовые инструменты бизнеса, включая структуру капитала, страхование и налоговую структуру, которые могут снизить способность Fix Price обеспечивать ожидаемый уровень прибыли		✓	✓		
Комплаенс-риски 	Риски, возникающие в результате несоблюдения применимых местных и (или) международных законов и правил, внутренних политик и процедур, этического поведения, культуры соблюдения, включая юридические и нормативные риски, которые могут привести к уголовной ответственности	✓				

Планы на 2024 год

В следующем отчетном году функция управления рисками будет развиваться по трем приоритетным направлениям:

- ... усиление взаимодействия с заинтересованными сторонами в рамках регулярных заседаний клуба «Риск-среда» для консультирования и обмена информацией в области управления рисками;
- ... адаптация методики определения риск-аппетита под текущий уровень зрелости функции и выработка процесса его продуктивного применения;
- ... формирование методики выделения ключевых индикаторов рисков и их системного мониторинга

Управление рисками

Карта ключевых рисков

Воздействие	Очень высокое					O42 ↔
	Высокое			O86 ↔		
	Среднее			K19 ↔ O44 ↔ O71 ↔ O72 ↔	O17 ↔ Φ54 ↔ Φ58 ↔	
	Низкое					O15 ↔
	Очень низкое					
		Очень маловероятно	Маловероятно	Возможно	Вероятно	Очень вероятно

Вероятность

C ↔

Стратегические
риски

O ↔

Операционные
риски

Φ ↔

Финансовые
риски

K ↔

Комплаенс-
риски

Управление рисками

Тип	Риск	Уровень / Динамика	Факторы риска	Последствия	Меры контроля и управления риском
О42	Риск нехватки (дефицита) персонала	Высокий / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Текущая текучесть персонала на фоне прироста прочих метрик бизнеса Стратегия привлечения сотрудников с небольшим опытом с целью последующего развития и обучения персонала Конкурентная среда в отрасли Демографические предпосылки 	Повышение стоимости привлечения персонала и дефицит трудового ресурса, опережающий рост затрат на фонд оплаты труда (ФОТ)	<ol style="list-style-type: none"> Пересмотр штатного расписания магазинов Разработка системы мотивации по категориям персонала Включение сотрудников магазинов в программы лояльности Внедрение программы корпоративного обучения с внешней сертификацией Учет стажа работы в системах вознаграждения
О17	Риск сбоев в цепочке поставок	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Нехватка в морских портах площадей для комплектования и отгрузки импортных поставок Быстрый и объемный перенос спроса между разными видами перевозок (морской, железнодорожный, автомобильный) или между разными пунктами погрузки/разгрузки 	Удлинение, удорожание, усложнение пути следования и усилий по сопровождению	<ol style="list-style-type: none"> Расширение в структуре продаж доли, приходящейся на товары локального производства. Поиск аналогов/замены у поставщиков из Российской Федерации Поиск альтернативных способов отгрузки импортных товаров (морской, железнодорожный, автомобильный)
Ф54	Риски ограничения для валютных платежей	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Давление ограничений в отношении банков и компаний из Российской Федерации Отказ или лимит банков в приеме платежей, номинированных в некоторых иностранных валютах Отказ банков в странах присутствия или их филиалов в проведении платежей от некоторых российских банков Платежные ограничения в работе с поставщиками Применение методик трансфертного ценообразования 	Усложнение (удлинение) цепочки для исполнения сторонами финансовых обязательств по контрактам	<ol style="list-style-type: none"> Расширение перечня валют, используемых для проведения платежей Поиск и ротация альтернативных маршрутов платежей иностранным контрагентам с учетом ограничительного законодательства и комплаенс мер в банках
Ф58	Валютный риск	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Колебания валютных курсов Использование экзотических валют и сопряженные с этим особенности их конвертации 	Финансовые потери (убытки), связанные с изменением курса валюты платежа	<ol style="list-style-type: none"> Изменение при необходимости валюты оплат по контрактам с иностранными поставщиками Страхование валютной потребности согласно принятому правилу или решению
К19	Изменения местного законодательства, связанные с ограничениями в ассортименте или ценообразовании	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Инициативы и нормативные акты, подтверждающие усилия регуляторов и надзорных органов, направленные на объемное и глубокое погружение в деятельность хозяйствующих субъектов Примеры лоббизма и протекционизма как инструменты неконкурентной борьбы; декларируемое импортозамещение и защита местного производителя, предпринимателя 	Рост числа норм и лимитов, правил и ограничений. Существенные меры воздействия в случае их несоблюдения или нарушения. Потенциальная угроза применения надзорными органами так называемых оборотных штрафов	<ol style="list-style-type: none"> Закупка товаров у местных производителей Ротация поставщиков Переговоры об условиях сотрудничества Приведение технологий в соответствие с требованиями местного законодательства с максимальным соблюдением стратегии Компании и доходности

Управление рисками

Тип	Риск	Уровень / Динамика	Факторы риска	Последствия	Меры контроля и управления риском
O86	Риск выхода на уникально новый географический рынок	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Незнакомые деловые процессы и практики Нормативное регулирование Налогообложение и фискальное регулирование Настороженное отношение к предпринимателям и деловым инициативам из зарубежных стран 	<p>Более медленное, чем ожидалось, развитие бизнеса, необходимость повторных действий по изучению рынка, партнеров, законодательства.</p> <p>В отдельных случаях – глубокий пересмотр или отказ от первоначальных подходов</p>	<ol style="list-style-type: none"> Детальное и четкое формулирование целей проекта и допустимого диапазона отклонения Приемлемо детальный календарно-ресурсный план действий (КРПД) по блокам задач и вехам каждого этапа Резервирование ресурсов (время, бюджет, команда) для критических участков Отчетность с описанием всех/любых ситуаций по отклонениям от качества и объема результатов проекта с раскрытием причин Проведение на регулярной основе совместных встреч с департаментами, поставщиками, контрагентами, принимающими активное участие в выходе Компании на новые рынки
O15	Повышение уровня закупочных цен более чем один раз за год	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Объективное удорожание сырья и производственного цикла у поставщиков. Прирост энергетической составляющей в себестоимости 	Давление на валовую маржу и связанные метрики	<ol style="list-style-type: none"> Развитие базы поставщиков в Российской Федерации (на каждую позицию иметь дублирующий договор с российским поставщиком на случай экстренной ротации) Эффективная работа с себестоимостью и ротацией товаров для сглаживания циклов роста закупочных цен
O44	Риски потери контроля над персональными данными	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Рост числа сотрудников Растущее внимание регуляторов к сохранности персональных данных их операторами Угроза утечки данных покупателей, контрагентов, партнеров 	—	<ol style="list-style-type: none"> Определение требований к сбору, обработке, хранению персональных данных по объектам: «сотрудники», «клиенты», «контрагенты» Разделение полномочий и ответственности между собственными исполнителями – сотрудниками Компании и привлеченными подрядчиками
O71	Риски частичной или полной неработоспособности аппаратного компонента корпоративной информационной системы (КИС) в результате выхода из строя по любой из возможных причин	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Авария, несчастный случай, стихийное бедствие, нарушение техники безопасности или условий эксплуатации 	Возможная частичная или полная утрата работоспособности аппаратного комплекса КИС на какой-либо длительный период времени (от одного часа)	<ol style="list-style-type: none"> Разработка и внедрение внутреннего нормативного документа (ВНД) для целей непрерывности деятельности Динамическое распределение нагрузки между системами Мониторинг роста нагрузки и формирование прогнозов развития ситуации с планом реагирования Формирование пула резервных мощностей и компоновка сценариев их применения
O72	Риски снижения производительности или полная неработоспособность программного компонента КИС	Средний / стабильный	<ul style="list-style-type: none"> Сбой любого происхождения, программные ошибки, изъяны доработки, стороннее вмешательство 	Сокращение отклика ПО, угроза непрерывности КИС	<ol style="list-style-type: none"> Разработка и внедрение ВНД для целей непрерывности деятельности Ограниченное тестирование доработок в тестовой среде и поэтапная дистрибуция доработок на продуктивную эксплуатацию Запуск тестов и обновлений по сценариям отказоустойчивости Наличие запасных сценариев на каждый/любой запуск обновления или модернизации Резервное копирование данных

Управление рисками

События рисков за отчетный период

Событие	Защитные меры
<p>Дефицит персонала</p> <p>Затруднения при поиске кандидатов на открытые вакансии</p> <p>Увеличение текучести кадров</p>	<ul style="list-style-type: none"> Подразделения по управлению персоналом пересматривают условия найма и корректируют мотивационные программы для удержания квалифицированных сотрудников Подразделения, отвечающие за управление цепочкой поставок, улучшают условия труда, включая организацию вахтового режима работы, прорабатывают оптимальные маршруты для подвоза персонала до распределительных центров и увеличивают вместительность автобусов. Прорабатываются возможности по увеличению мотивационной премии за непрерывный стаж работы Департамент управления магазинами поддерживает компенсационный пакет на уровне не ниже среднего по рынку
Изменения сроков и маршрутов доставки	<ul style="list-style-type: none"> Подразделения по управлению цепочкой поставок подают заявки на бронирование контейнерных перевозок не позднее чем за 1,5 месяца до даты получения груза. Проводится тестирование новых маршрутов перевозки и операций погрузки-разгрузки
Уход с рынка ряда производителей погрузочной техники для обновления парка и комплектации новых РЦ	<ul style="list-style-type: none"> Нахождение альтернативных поставщиков техники, отвечающей заявленным требованиям
Повышение конкуренции за объекты недвижимости	<ul style="list-style-type: none"> Команды поиска объектов недвижимости в максимально короткие сроки готовят всю необходимую документацию для быстрого вывода объекта на инвестиционный комитет
Сокращение времени экспозиции привлекательных объектов	<ul style="list-style-type: none"> Проводятся консультации для адаптации параметров отбора объектов
Конкуренция с сетями с частично пересекающимся ассортиментом и целевой аудиторией	<ul style="list-style-type: none"> Департамент категорийного менеджмента корректирует ассортиментную матрицу, отличную от федеральных сетей, в целях создания уникального торгового предложения – по цене, объему, упаковке, функциям – с фокусом на уникальные непродовольственные товары; организует тестирование новых цен; обеспечивает высокий темп ротации товаров и ведет активный поиск вариантов для расширения клиентского опыта
Повышение давления факторов макросреды (неопределенность, инфляция, склонность к сберегательной модели поведения покупателей)	
Ограничения для платежей в валюте	<ul style="list-style-type: none"> Изменение валюты оплат для упрощения платежного процесса
Рост тарифов на услуги эквайринга	<ul style="list-style-type: none"> Подписание соглашений с поставщиками услуг о фиксации текущего тарифа

Риски устойчивого развития

Компания не проводит специальную оценку ESG-рисков. Консолидированный реестр рисков содержит отдельные записи, которые в различной степени раскрывают влияние климатических изменений на показатели Компании. Дополнительно 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



Этика и противодействие коррупции

Fix Price Group PLC следует принципам этичного управления бизнесом. В Компании утверждена и действует Политика в области противодействия взяточничеству и коррупции, включающая 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.

Ответственность за реализацию антикоррупционных мер несет Генеральный директор.

Компания проводит вебинары по противодействию коррупции для сотрудников и предоставляет им доступ к видеоматериалам по данной тематике.

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

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

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



Политика в области деловой этики

доступна на сайте в разделе: [Корпоративные документы](#)



Горячая линия по вопросам этики и коррупции

доступна на сайте в разделе [Деловая этика и комплаенс](#)

19 обращений по предполагаемым фактам коррупции поступило на Горячую линию в 2023 году

Итоги года

В 2023 году Fix Price продолжил развивать направление комплаенса.

В начале 2023 года Компания актуализировала Политику в области деловой этики (Кодекс поведения) для приведения ее в полное соответствие со своей миссией, ценностями и принципами ведения бизнеса. Политика в области деловой этики размещена в публичном доступе на сайте Компании.

Мы ежемесячно публикуем статьи на внутреннем портале для сотрудников Компании по вопросам этики и комплаенса, регулярно освещаем результаты работы горячей линии, выявленные нарушения и принятые меры. В целях развития корпоративной культуры в 2023 году в Fix Price утверждены правила корпоративной деловой переписки.

В 2023 году мы продолжили обучение сотрудников офиса и магазинов по вопросам этики и комплаенса.

Для менеджеров отделов продаж мы провели курс «Деловое общение», где осветили вопросы делового общения с подчиненными сотрудниками магазинов, затронули проблемы постановки задач, предоставления обратной связи и решения конфликтов. Курс прошли более 300 менеджеров.

Все новые сотрудники офиса также проходят запущенную в 2022 году программу обязательного обучения, в которую вошли модули по антикоррупционной политике и деловой этике.

Для сотрудников магазинов был доступен запущенный ранее курс «Правила делового поведения» на платформе FP Academy, где рассмотрены вопросы делового общения с покупателями и коллегами. Также, проанализировав поступавшие к нам обращения, мы подготовили обучающие ролики о правилах делового общения с покупателями.

Этика и противодействие коррупции

Количество подтвержденных случаев коррупции и принятые меры:

Показатель	2022		2023	
	Всего	Из них подтверждено	Всего	Из них подтверждено
Количество поступивших на горячую линию обращений по вопросам коррупции	18	6	19	8
Из них от сотрудников	12	4	15	6
Из них от контрагентов	6	2	4	2
По поступившим обращениям о фактах коррупции уволено сотрудников	10		11	
Случаи, когда контракт с деловым партнером был разорван или не возобновлен	-		2	

В дальнейшем планируется развитие горячей линии путем усовершенствования формы обратной связи, размещенной на сайте Компании, продолжение мероприятий по освещению результатов работы Комитета по этике и комплаенсу среди сотрудников в целях профилактики нарушений.

Программа долгосрочной мотивации

В 2022 году Совет директоров Компании утвердил программу долгосрочной мотивации сотрудников (LTIP) на 2022–2024 годы. В рамках программы руководители высшего звена и ключевые сотрудники Компании могут получить в качестве вознаграждения суммарно до 1% акционерного капитала Компании на протяжении всего срока ее действия.

Ежегодное вознаграждение зависит от достижения групповых и личных качественных и количественных КПЭ.

Примерами КПЭ являются выполнение плана по годовому открытию магазинов, достижение прогнозного уровня EBITDA в соответствии с бюджетом Компании, а также достижение целевого коэффициента рентабельности инвестированного капитала (ROIC).

Для выполнения обязательств в рамках программы Fix Price может использовать казначейские ГДР или реализовать обратный выкуп ГДР на открытом рынке. По усмотрению Компании вознаграждение может выплачиваться в виде денежных средств.

Раскрытие информации

В качестве основного канала раскрытия информации Компания использует официальный корпоративный сайт. Сайт содержит такие разделы, как «Календарь инвестора», «Пресс-релизы», «Дивиденды», «Ключевые результаты», «Контакты» и др. На нем опубликованы следующие материалы:

- устав Fix Price Group PLC
- внутренние политики
- прочая необходимая информация

Кроме того, ознакомиться с корпоративной информацией можно:

на сайте [Лондонской фондовой биржи](#)

на [сервере раскрытия информации «Интерфакс»](#)

на сайте [Международной биржи Астаны](#)



Взаимодействие с акционерами и инвесторами

Календарь инвестора

2023

- 26 января
Операционные результаты за 4-й квартал и 12 месяцев 2022 года
- 27 февраля
Финансовые результаты за 4-й квартал и 2022 год
- 27 апреля
Операционные и финансовые результаты за 1-й квартал 2023 года
- 7 сентября
Операционные и финансовые результаты за 2-й квартал и 1-е полугодие 2023 года
- 31 октября
Операционные и финансовые результаты за 3-й квартал и девять месяцев 2023 года

2024

- 28 февраля
Операционные и финансовые результаты за 2023 год
- 26 апреля
Операционные и финансовые результаты за 1-й квартал 2024 года

Взаимодействие с инвесторами

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

Fix Price расширяет возможности для акционеров. В октябре 2023 года ГДР Компании включены в Официальный котировальный список международной биржи Астаны (AIX). При этом Группа намерена сохранить листинг на Лондонской и Московской биржах. Fix Price стремится действовать в интересах всех акционеров и инвесторов и предпринимает шаги, которые будут способствовать росту ликвидности ценных бумаг Компании.

Действующая информационная политика позволяет поддерживать открытый диалог с инвесторами и другими участниками рынка.

Мы всегда остаемся на связи со своими инвесторами, используя для этого такие каналы, как публичные материалы, личные встречи, рассылки, звонки, а также другие онлайн- и офлайн-возможности.



Календарь инвестора, финансовые и операционные результаты, всегда доступны на [сайте Компании](#)

Доля ценных бумаг в свободном обращении составляет

27,5%

от акционерного капитала

Дивиденды

10 января 2024 года Компания объявила о получении разрешения ООО «Бэст Прайс» (дочерняя Компания Fix Price Group PLC в России) от подкомиссии Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации на выплату в адрес Компании 9,8 млрд руб. (включая сумму применимых налогов) в качестве дивидендов.

15 января 2024 года Совет директоров одобрил выплату промежуточных дивидендов за 2023 и 2024 годы в совокупном размере 8,4 млрд руб., или 9,84 руб. на ГДР/акцию (общая сумма с учетом применимых налогов и сборов).

Сумма была определена исходя из разрешения на выплату дивидендов ООО «Бэст Прайс» в размере 9,8 млрд руб., полученного от подкомиссии Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации, за вычетом налога у источника в размере 15%.

¹ Структура акционерного капитала на 31.12.2023. Сумма не равна 100% из-за округления

Акционерный капитал

ГДР Fix Price Group PLC обращаются на Лондонской фондовой и Московской биржах (тикер FIXP), а также на Международной бирже Астаны (тикер FIXP.Y). Каждая ГДР соответствует одной обыкновенной акции. Акционерный капитал компании состоит из 850 000 000 обыкновенных акций.

В декабре 2023 года Артем Хачатрян, один из акционеров Fix Price, продал свой пакет акций Компании, а также вышел из состава Совета директоров Fix Price в связи с семейными обстоятельствами.

Общий объем проданных бумаг составил 299 млн акций, или 35,2% акционерного капитала Компании. Генеральный директор Fix Price Дмитрий Кирсанов выкупил 1% акционерного капитала, или 8,5 млн акций. Оставшиеся 34,2%, или 290,5 млн акций, приобрел Сергей Ломакин – другой мажоритарный акционер Компании.

Структура Акционерного капитала¹, %



- бумаги в свободном обращении
- менеджмент
- казначейские акции
- юридические лица, подконтрольные основателю



ПРИЛОЖЕНИЯ

Statement of management's responsibilities

for the preparation and approval of the consolidated financial statements for the year ended 31 December 2023

Management is responsible for the preparation of the consolidated financial statements of Fix Price Group PLC (hereinafter, the "Company") and its subsidiaries (hereinafter, the "Group") that present fairly the consolidated financial position of the Group as at 31 December 2023 and the consolidated results of its operations, cash flows and changes in equity for the year then ended, in compliance with International Financial Reporting Standards (hereinafter, "IFRS") as issued by the International Accounting Standards Board ("IASB").

In preparing the consolidated financial statements, management is responsible for:

- Properly selecting and applying accounting policies;
- Presenting information, including accounting policies, in a manner that provides relevant, reliable, comparable and understandable information;
- Providing additional disclosures when compliance with the specific IFRS requirements is insufficient to enable users to understand the impact of particular transactions, other events and conditions on the Group's consolidated financial position and financial performance; and
- Making an assessment of the Group's ability to continue as a going concern.

Management is also responsible for:

- Designing, implementing and maintaining an effective and sound system of internal controls throughout the Group;
- Maintaining adequate accounting records that are sufficient to show and explain the Group's transactions and disclose with reasonable accuracy at any time the consolidated financial position of the Group, and which enable them to ensure that the Group's consolidated financial statements complies with IFRS;
- Maintaining statutory accounting records in compliance with local legislation and accounting standards of jurisdictions in which the Group operates;
- Taking such steps as are reasonably available to them to safeguard the assets of the Group; and
- Detecting and preventing fraud and other irregularities.

The consolidated financial statements of the Group for the year ended 31 December 2023 were approved by management of the Company on behalf of the Board of Directors of the Company on 27 February 2024.

On behalf of management:

Dmitry Kirsanov
Chief Executive Officer

Independent auditor's report

To the Shareholders and the Board of Directors of Fix Price Group PLC:

Opinion

We have audited the consolidated financial statements of Fix Price Group PLC and its subsidiaries (the "Group"), which comprise the consolidated statement of financial position as at 31 December 2023, and the consolidated statement of comprehensive income, consolidated statement of changes in equity and consolidated statement of cash flows for the year then ended, and notes to the consolidated financial statements, including material accounting policy information.

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 2023, 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 ("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 2023, the inventories held by the Group comprise RUB 47,957 million. 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 significance 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 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 15 and write-offs of merchandise inventories relating to shrinkage and write-down to net realisable value are disclosed in Note 6.

HOW THE MATTER WAS ADDRESSED IN THE AUDIT

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

- Obtaining understanding, evaluating design and implementation and, where deemed appropriate, testing the operating effectiveness of relevant controls relating to the inventories, 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.

Independent auditor's report

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 IFRSs, 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.

Independent auditor's report

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.
- Plan and perform the group audit to obtain sufficient appropriate audit evidence regarding the financial information of the entities or business units within the group as a basis for forming an opinion on the group financial statements. We are responsible for the direction, supervision and review of the audit work performed for purposes of the group audit. We remain solely responsible for our audit opinion.

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 Kozyrev
(ORNZ N° 21906101406);
Engagement partner;
Acting based on the power of attorney issued by the General Director on 15 August 2022 authorising to sign off the audit report on behalf of AO "Business Solutions and Technologies" (ORNZ N° 12006020384)

27 February 2024
Moscow, Russia

Consolidated Financial Statements

Consolidated statement of comprehensive income for the year ended 31 December 2023

(in millions of Russian roubles, except earnings per share)	Notes	2023	2022
Revenue	5	291,865	277,644
Cost of sales	6	(192,693)	(185,650)
Gross profit		99,172	91,994
Selling, general and administrative expenses	7	(61,888)	(52,287)
Other operating income		586	1,295
Share of profit of associates		57	58
Operating profit		37,927	41,060
Interest income		2,512	328
Interest expense		(2,951)	(3,329)
Foreign exchange gain/(loss), net		550	(234)
Profit before tax		38,038	37,825
Income tax expense	9	(2,331)	(16,414)
Profit for the year		35,707	21,411

(in millions of Russian roubles, except earnings per share)	Notes	2023	2022
OTHER COMPREHENSIVE INCOME			
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss:			
Currency translation differences		(59)	84
Other comprehensive (loss)/income for the year		(59)	84
Total comprehensive income for the year		35,648	21,495
EARNINGS PER SHARE			
Weighted average number of ordinary shares outstanding	18	849,528,693	849,581,739
Basic earnings per share (in Russian roubles per share)		42.03	25.20
Diluted earnings per share (in Russian roubles per share)		41.93	25.20

The accompanying notes on pages XX–XX form an integral part of these consolidated financial statements

Consolidated Financial Statements

Consolidated statement of financial position as at 31 December 2023

(in millions of Russian roubles)	Note	31 December 2023	31 December 2022
ASSETS			
Non-current assets			
Property, plant and equipment	10	29,317	19,692
Goodwill		232	179
Intangible assets	11	2,177	1,721
Capital advances	12	329	7,272
Right-of-use assets	13	12,586	11,598
Investment property	14	343	—
Investments in associates		61	70
Total non-current assets		45,045	40,532
Current assets			
Inventories	15	47,957	41,020
Right-of-use assets	13	2,033	1,790
Receivables and other current assets	16	2,750	2,531
Prepayments		1,444	2,093
Income tax prepaid	9	8	—
Value-added tax receivable		1,126	1,476
Cash and cash equivalents	17	37,343	23,584
Total current assets		92,661	72,494
Total assets		137,706	113,026

(in millions of Russian roubles)	Note	31 December 2023	31 December 2022
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity			
Share capital	18	1	1
Additional paid-in capital	18	154	154
Retained earnings	18	65,352	29,241
Treasury shares	18	(207)	(207)
Currency translation reserve	18	19	78
Total equity		65,319	29,267
Non-current liabilities			
Loans and borrowings	20	4,675	4,352
Lease liabilities	21	4,974	4,615
Deferred tax liabilities	9	418	421
Total non-current liabilities		10,067	9,388
Current liabilities			
Loans and borrowings	20	10,024	17,576
Lease liabilities	21	8,800	7,997
Payables and other financial liabilities	22	36,220	34,476
Advances received		716	792
Income tax payable	9	—	6,005
Tax liabilities, other than income taxes		4,590	5,523
Accrued expenses	23	1,970	2,002
Total current liabilities		62,320	74,371
Total liabilities		72,387	83,759
Total equity and liabilities		137,706	113,026

The accompanying notes on pages 116-142 form an integral part of these consolidated financial statements

Consolidated Financial Statements

Consolidated statement of cash flows for the year ended 31 December 2023

(in millions of Russian roubles)	Note	2023	2022
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES			
Profit before tax		38,038	37,825
Adjustments for:			
Depreciation and amortisation	10,11,13,14	15,138	13,138
Write-offs of merchandise inventories relating to shrinkage and write-down to net realisable value	6, 15	1,996	2,730
Change in allowance for expected credit losses		8	19
Share of profit of associates		(57)	(58)
Interest income		(2,512)	(328)
Interest expense		2,951	3,329
Foreign exchange (gain)/loss, net		(550)	234
Accruals for long-term incentive programme	19	404	—
Operating cash flows before changes in working capital		55,416	56,889
Increase in inventories		(8,464)	(3,363)
Increase in receivables and other current assets		(231)	(747)
Decrease/(Increase) in prepayments		666	(287)
Decrease/(Increase) in VAT receivable		350	(1,058)
Increase in payables and other financial liabilities		1,289	12
(Decrease)/Increase in advances received		(75)	190
(Decrease)/Increase in tax liabilities, other than income tax		(961)	3,158
(Decrease)/Increase in accrued expenses		(50)	407
Net cash flows generated from operations		47,940	55,201

(in millions of Russian roubles)	Note	2023	2022
Interest paid		(3,006)	(3,154)
Interest received		2,513	302
Income tax paid		(8,331)	(15,567)
Net cash flows from operating activities		39,116	36,782
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES			
Purchase of property, plant and equipment		(5,689)	(11,210)
Purchase of intangible assets		(869)	(805)
Proceeds from sale of property, plant and equipment		14	90
Dividends received from associates		65	45
Net cash flows used in investing activities		(6,479)	(11,880)
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES			
Proceeds from loans and borrowings	20	30,800	30,260
Repayment of loans and borrowings	20	(38,390)	(30,150)
Lease payments		(11,441)	(9,903)
Acquisition of treasury shares		—	(207)
Net cash flows used in financing activities		(19,031)	(10,000)
Total cash from operating, investing and financing activities		13,606	14,902
Effect of exchange rate fluctuations on cash and cash equivalents		153	(97)
Net increase in cash and cash equivalents		13,759	14,805
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	17	23,584	8,779
Cash and cash equivalents at the end of the year	17	37,343	23,584

The accompanying notes on pages 116-142 form an integral part of these consolidated financial statements

Consolidated Financial Statements

Consolidated statement of changes in equity for the year ended 31 December 2023

(in millions of Russian roubles)	Note	Share capital	Additional paid-in capital	Retained earnings	Treasury shares	Currency translation reserve	Total equity
At 1 January 2022		1	154	7,830	—	(6)	7,979
Profit for the year		—	—	21,411	—	—	21,411
Other comprehensive income for the year		—	—	—	—	84	84
Total comprehensive income for the year, net of tax		—	—	21,411	—	84	21,495
Dividends	18	—	—	(5,800)	—	—	(5,800)
Cancelation of dividends	18	—	—	5,800	—	—	5,800
Acquisition of treasury shares	18	—	—	—	(207)	—	(207)
At 31 December 2022		1	154	29,241	(207)	78	29,267

(in millions of Russian roubles)	Note	Share capital	Additional paid-in capital	Retained earnings	Treasury shares	Currency translation reserve	Total equity
At 1 January 2023		1	154	29,241	(207)	78	29,267
Profit for the year		—	—	35,707	—	—	35,707
Other comprehensive loss for the year		—	—	—	—	(59)	(59)
Total comprehensive income for the year, net of tax		—	—	35,707	—	(59)	35,648
Long-term incentive programme	19	—	—	1,052	—	—	1,052
Reclassification of the long-term incentive programme	19	—	—	(648)	—	—	(648)
At 31 December 2023		1	154	65,352	(207)	19	65,319

The accompanying notes on pages 116-142 form an integral part of these consolidated financial statements

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

1. General information

Fix Price Group Ltd (the “Company”) was incorporated in May 2008 in accordance with the Business Companies Act of the British Virgin Islands. On 11 May 2022 the Company 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.

Fix Price Group PLC has global depositary receipts (“GDR”), which represent its ordinary shares, listed on the London Stock Exchange, Astana International Exchange and Moscow Exchange.

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; it operates under the trademark Fix Price. The Group’s retail operations are conducted through a chain of convenience stores located in the Russian Federation, Belarus and Kazakhstan. 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.

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 2023, the ultimate controlling party and beneficiary owner of the Group was Sergey Lomakin. As at 31 December 2022 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 the end of each period:

Company name	Country of incorporation	Principal activity	Ownership interest 31 December 2023	Ownership interest 31 December 2022
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 Company’s Board of Directors on 27 February 2024.

Notes to the 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 (hereinafter “IFRS”) as issued by the International Accounting Standards Board (hereinafter, “IASB”).

(B) HISTORICAL COST BASIS

The consolidated financial statements have been prepared on the 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.

Going concern

As a variety value retailer, the Group is well placed to withstand volatility within the economic environment. After conducting a thorough analysis, including considering the Group’s financial position and access to financial resources, and preparing cash flow forecasts for at least 12 months from the reporting date of these consolidated financial statements, management has a reasonable expectation that the Group has adequate resources to continue its operations in the foreseeable future. The restrictive measures imposed since February 2022 by the European Union, the United States of America, the United Kingdom and other countries have not had a material adverse impact on this assessment, with the Group’s stores remaining open and able to continue to trade profitably. Therefore, 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.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

Segment information

Operating segments are identified based on the internal reporting of 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, Operating segments (“IFRS 8”).

The Group’s customer base 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”)
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 rouble (“RUB”). All values are rounded to the nearest million, 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 consolidated statement of comprehensive income on a net basis.

(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 statement of financial position
- 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	Closing rate on	Average rate for the year	
	31 December	31 December	2023	2022
KZT	0.1977	0.1526	0.1868	0.1486
BYN	28.2261	25.7044	28.2507	25.9463
UZS	0.0073	0.0063	0.0073	0.0062

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.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

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 of associates and other comprehensive income.

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 statement of comprehensive income.

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 cash-generating unit's ("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.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

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.

(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 other comprehensive income ("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.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

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 statement of comprehensive income.

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, Financial Instruments ("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.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

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 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 presented as the foreign exchange gain or loss 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. 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 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.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

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 Selling, general and administrative expenses.

As a practical expedient, IFRS 16, Leases ("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, Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets ("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.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

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, Impairment of Assets ("IAS 36") to determine whether a right-of-use asset is impaired and accounts for any identified impairment loss.

Investment property

Investment property is held by the Group to earn rentals or for capital appreciation or both. Investment property is initially measured at cost, including transaction costs. Subsequent to initial recognition, investment property is measured at historical cost less accumulated depreciation and accumulated impairment losses. 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, which are 50 years. Freehold land is not depreciated.

The Group transfers a property to, or from, investment property when there is a change in use. Transfers between investment property and owner-occupied property do not change the carrying amount of the property transferred, and they do not change the cost of that property for measurement or disclosure purposes.

An investment property is derecognised upon disposal or when the investment property is permanently withdrawn from use and no future economic benefits are expected from the disposal. Any gain or loss arising on derecognition of the property is included in profit or loss in the period in which the property is derecognised.

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) 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, 15).

(B) TAX LEGISLATION

The Group operates in various jurisdictions, including the Russian Federation, the Republic of Kazakhstan, the Republic of Belarus, the Republic of Uzbekistan and the Republic of Cyprus. 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 the 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 24.

Notes to the consolidated financial statements

4. New and revised international financial reporting standards

Adoption of new standards and interpretations

The following amendments and interpretations, effective for the period starting on or after 1 January 2023, were adopted but did not have an impact on the Group's consolidated financial statements:

(A) IFRS 17 (INCLUDING AMENDMENTS) INSURANCE CONTRACTS

IFRS 17 requires that insurance liabilities be measured at a current fulfilment value and provides a more uniform measurement and presentation approach for all insurance contracts. These requirements are designed to achieve the goal of consistent, principle-based accounting for insurance contracts. IFRS 17 supersedes IFRS 4, Insurance Contracts, as of 1 January 2023. The Group does not have any contracts that meet the definition of an insurance contract under IFRS 17.

(B) DISCLOSURE OF ACCOUNTING POLICIES (AMENDMENTS TO IAS 1 AND IFRS PRACTICE STATEMENT 2)

The amendments require that an entity disclose its material accounting policies instead of its significant accounting policies. Accounting policy information is material if, when considered together with other information included in an entity's financial statements, it can reasonably be expected to influence decisions that the primary users of financial statements make on the basis of those financial statements. The amendments also provide guidance under what circumstance the accounting policy information is likely to be considered material and therefore requiring disclosure.

(C) DEFINITION OF ACCOUNTING ESTIMATES (AMENDMENTS TO IAS 8)

The amendments replace the definition of a change in accounting estimates with a definition of accounting estimates. Under the new definition, accounting estimates are "monetary amounts in financial statements that are subject to measurement uncertainty". Entities develop accounting estimates if accounting policies require that items in financial statements be measured in a way that involves measurement uncertainty. The amendments clarify that a change in accounting estimate that results from new information or new developments is not the correction of an error.

(D) DEFERRED TAX RELATED TO ASSETS AND LIABILITIES ARISING FROM A SINGLE TRANSACTION (AMENDMENTS TO IAS 12)

The amendments clarify that the initial recognition exemption does not apply to transactions in which equal amounts of deductible and taxable temporary differences arise on initial recognition. Following the amendments to IAS 12, the Group is required to disclose the related deferred tax assets and liabilities for the current and comparative years; however, the amendments do not have an impact on the Group's consolidated statement of financial position or consolidated statement of comprehensive income.

(E) INTERNATIONAL TAX REFORM—PILLAR TWO MODEL RULES (AMENDMENTS TO IAS 12)

The Group has adopted the amendments to IAS 12 for the first time in the current year. The IASB amends the scope of IAS 12 to clarify that the Standard applies to income taxes arising from tax law enacted or substantively enacted to implement the Pillar Two model rules published by the OECD, including tax law that implements qualified domestic minimum top-up taxes described in those rules. The amendments introduce a temporary exception to the accounting requirements for deferred taxes in IAS 12, so that an entity would neither recognise nor disclose information about deferred tax assets and liabilities related to Pillar Two income taxes.

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 adopted the following new and revised IFRS Standards that have been issued but are not yet effective:

- Amendments to IAS 1 Classification of Liabilities as Current or Non-current;
- Amendments to IAS 1 Non-current Liabilities with Covenants;
- Amendments to IFRS 16 Lease Liability in a Sale and Leaseback;
- Amendments to IAS 7 and IFRS 7 Supplier Finance Arrangements;
- IFRS 10 and IAS 28 (amendments) Sale or Contribution of Assets between an Investor and its Associate or Joint Venture;
- Amendments to IAS 21 Lack of Exchangeability.

The adoption of the new and revised IFRS Standards listed above is not expected to have a material impact on the consolidated financial statements of the Group in future periods.

5. Revenue

Revenue for the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022 consisted of the following:

	2023	2022
Retail revenue	258,967	246,212
Wholesale revenue	32,898	31,432
	291,865	277,644

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

6. Cost of sales

Cost of sales for the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022 consisted of the following:

	2023	2022
Cost of goods sold	185,891	178,506
Transportation and handling costs	4,806	4,414
Write-offs of merchandise inventories relating to shrinkage and write-down to net realisable value	1,996	2,730
	192,693	185,650

7. Selling, general and administrative expenses

Selling, general and administrative expenses for the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022 consisted of the following:

	2023	2022
Staff costs	34,834	28,195
Depreciation of right-of-use assets	11,527	10,009
Other depreciation and amortisation	3,611	3,129
Bank charges	3,554	2,799
Security services	2,052	1,897
Rental expense	1,873	2,289
Repair and maintenance costs	1,065	1,121
Advertising costs	941	719
Utilities	911	835
Other expenses	1,520	1,294
	61,888	52,287

Staff costs for the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022 consisted of the following:

	2023	2022
Wages and salaries	28,240	23,688
Statutory social security and pension contributions	5,447	4,507
Long-term incentive programme (Note 19)	1,147	—
	34,834	28,195

Rental expense mainly relates to leases of low-value items for which the recognition exemption is applied and to variable lease costs that are expensed as incurred.

8. Key management remuneration

During the year ended 31 December 2023, the total compensation relating to the Group's key management personnel amounted to RUB 3,568 million, including RUB 2,700 million in short-term employee benefits and RUB 867 million in long-term share-based compensation. During the year ended 31 December 2022, the total compensation relating to the Group's key management personnel amounted to RUB 1,629 million in short-term employee benefits. The amount of compensation includes all applicable taxes and contributions.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

9. Income tax expense

	2023	2022
Current tax expense	2,334	16,526
Deferred tax benefit	(3)	(112)
Income tax expense	2,331	16,414

Profit before tax for financial reporting purposes is reconciled to tax expense as follows:

	2023	2022
Profit before tax	38,038	37,825
Theoretical tax expense at 20%, being the statutory rate in Russia	(7,608)	(7,565)
Income subject to income tax at rates different from 20%	750	209
Non-deductible items	(219)	(203)
(a) Withholding tax on intra-group dividends	(489)	(381)
(b) Deferred tax liability on the undistributed retained earnings of the Group's subsidiaries	—	107
(c) Windfall tax	(991)	—
(d) Income tax provision	6,226	(8,581)
Income tax expense	(2,331)	(16,414)

(A) WITHHOLDING TAX ON INTRA-GROUP DIVIDENDS

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.

(B) DEFERRED TAX LIABILITY ON THE UNDISTRIBUTED RETAINED EARNINGS OF THE GROUP'S SUBSIDIARIES

No deferred tax liability was recognised during the year ended 31 December 2023. During the year ended 31 December 2022, the Group derecognised a deferred tax liability on the undistributed retained earnings of the Group's subsidiaries, following the suspension of the Group's dividend policy on 17 September 2022.

(C) WINDFALL TAX

On 4 August 2023, a tax on excess profits (the "windfall tax") was introduced for certain entities registered in the Russian Federation whose average income tax base for 2022 and 2021 exceeded RUB 1 billion. The tax rate is set at 10% and applies to the amount of excess profits, determined as an excess of the arithmetic average income tax base for 2022 and 2021 over the same indicator for 2019 and 2018. The tax should be paid no later than 28 January 2024. A taxpayer has the right to reduce the amount of the windfall tax by half by paying a security deposit by 30 November 2023. The Group chose to reduce the windfall tax and paid the security deposit amounting to RUB 991 million prior to the relevant deadline.

(D) INCOME TAX PROVISION

Income tax provision for the year ended 31 December 2022 was accrued as a result of a reassessment by the Group management of tax risks relating to certain historical intra-group transactions that had previously been disclosed as contingent liabilities. During the year ended 31 December 2023, the Group reassessed the relevant uncertainties resulting in a favourable revaluation of the Group's tax exposure (Note 24).

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

Movements in the deferred tax assets and liabilities for the year ended 31 December 2023 were as follows:

	31 December 2022 ¹	Charged to profit or loss	31 December 2023
TAX EFFECTS OF DEDUCTIBLE TEMPORARY DIFFERENCES			
Trade and other payables	69	206	275
Accrued expenses	230	125	355
Other	114	17	131
Deferred tax assets	413	348	761
TAX EFFECTS OF TAXABLE TEMPORARY DIFFERENCES			
Inventories	(29)	(132)	(161)
Property, plant and equipment	(655)	(173)	(828)
Right-of-use assets and Lease Liabilities	(13)	(67)	(80)
Investments in associates	(14)	1	(13)
Intangible assets	(123)	26	(97)
Deferred tax liabilities	(834)	(345)	(1,179)
Net deferred tax liabilities	(421)	3	(418)

Movements in the deferred tax assets and liabilities for the year ended 31 December 2022 were as follows:

	31 December 2021 ¹	Charged to profit or loss ¹	31 December 2022 ¹
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	(586)	(69)	(655)
Right-of-use assets and Lease Liabilities	40	(53)	(13)
Investments in associates	(12)	(2)	(14)
Trade and other receivables	(31)	31	—
Intangible assets	(149)	26	(123)
Deferred tax liabilities	(913)	79	(834)
Net deferred tax liabilities	(533)	112	(421)

¹ The comparative information was revised following the amendments to IAS 12 (Note 4 (d)). The amendments did not have an impact on the net deferred tax position and on profit or loss of the period

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

10. Property, plant and equipment

Movements in the carrying amount of property, plant and equipment during the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022 were as follows:

	Land and buildings	Trade and other equipment	Leasehold improvements	Other	Assets under construction and uninstalled equipment	Total
COST						
At 1 January 2022	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
Additions	8,345	2,933	1,182	108	—	12,568
Disposals	—	(313)	(216)	(4)	—	(533)
Effect of translation to presentation currency	—	94	107	68	—	269
At 31 December 2023	15,884	17,215	10,357	539	199	44,194

Buildings primarily represent distribution centers owned by the Group.

Borrowing costs included in the cost of qualifying assets during the year ended 31 December 2023 amounted to RUB 416 million. Borrowing costs included in the cost of qualifying assets during the year ended 31 December 2022 amounted to RUB 228 million.

As at 31 December 2023 and as at 31 December 2022, no assets 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 2022	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
Depreciation charge	178	1,926	874	63	—	3,041
Disposals	—	(269)	(91)	(2)	—	(362)
Effect of translation to presentation currency	—	—	—	—	—	—
At 31 December 2023	589	9,028	5,069	191	—	14,877
NET BOOK VALUE						
At 1 January 2022	6,892	6,290	4,750	175	35	18,142
At 31 December 2022	7,128	7,130	4,998	237	199	19,692
At 31 December 2023	15,295	8,187	5,288	348	199	29,317

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

11. Intangible assets

Movements in the carrying amount of intangible assets during the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022 were as follows:

	Software	Other	Total
COST			
At 1 January 2022	1,569	209	1,778
Additions	775	30	805
At 31 December 2022	2,344	239	2,583
Additions	783	86	869
At 31 December 2023	3,127	325	3,452
ACCUMULATED AMORTISATION AND IMPAIRMENT			
At 1 January 2022	416	141	557
Amortisation charge	258	47	305
At 31 December 2022	674	188	862
Amortisation charge	325	88	413
At 31 December 2023	999	276	1,275
CARRYING AMOUNT			
At 1 January 2022	1,153	68	1,221
At 31 December 2022	1,670	51	1,721
At 31 December 2023	2,128	49	2,177

12. Capital advances

As at 31 December 2023, the Group's capital advances mainly consist of advances for equipment. As at 31 December 2022, the Group's capital advances mainly consist of advances for construction of warehouse premises in Domodedovo and Ekaterinburg and the purchase of an office building in Moscow.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

13. Right-of-use assets

The Group leases retail premises, offices and warehouses (hereinafter “leased premises and buildings”) with lease terms within the range of 1 to 8 years. Movements in the carrying amount of right-of-use assets were as follows:

	Leased premises and buildings for the year ended	
	31 December 2023	31 December 2022
COST		
At 1 January 2023/ 1 January 2022	45,491	34,050
New lease contracts and modification of existing lease contracts	12,505	12,228
Lease prepayments	70	121
Disposals	(560)	(555)
Effect of translation to presentation currency	596	(353)
At 31 December 2023/ 31 December 2022	58,102	45,491
	Leased premises and buildings for the year ended	
	31 December 2023	31 December 2022
ACCUMULATED DEPRECIATION AND IMPAIRMENT		
At 1 January 2023/ 1 January 2022	(32,103)	(22,696)
Depreciation expense	(11,577)	(10,099)
Disposals	560	555
Effect of translation to presentation currency	(363)	137
At 31 December 2023/ 31 December 2022	(43,483)	(32,103)

	Leased premises and buildings for the year ended	
	31 December 2023	31 December 2022
CARRYING AMOUNT		
At 1 January 2023/ 1 January 2022	13,388	11,354
At 31 December 2023/ 31 December 2022	14,619	13,388

	For the year ended	
	31 December 2023	31 December 2022
AMOUNTS RECOGNISED IN PROFIT AND LOSS		
Depreciation expense of right-of-use assets	11,527	10,009
Interest expense on lease liabilities	1,413	1,271
Foreign exchange gain, net	-	(77)
Expenses relating to variable lease payments not included in the measurement of the lease liabilities	1,856	2,260

Some of the property leases in which the Group is the lessee contain variable lease payment terms that are linked to sales generated from 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 14,721 million for the year ended 31 December 2023 (RUB 13,459 million for the year ended 31 December 2022).

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

14. Investment property

The Group's investment property as at 31 December 2023 consists of land and buildings amounting to RUB 343 million.

During the year ended 31 December 2023, there was no significant rental income or direct operating expenses from investment property.

The fair value of investment property as at 31 December 2023 was approximately equal to its cost; it was estimated using the market approach, with key inputs being the market value of comparable assets. The measurement is classified at level 3 of the fair value hierarchy.

15. Inventories

The Group inventories balance is comprised of merchandise inventories. Inventories write-offs due to shrinkage and write-down to net realisable value for the years ended 31 December 2023 and 31 December 2022 are disclosed in Note 6.

16. Receivables and other current assets

	31 December 2023	31 December 2022
Trade receivables from franchisees, net of allowance for expected credit losses	1,364	1,163
Settlements with customs	1,002	1,132
Other receivables, net of allowance for expected credit losses	384	236
	2,750	2,531

The following table summarises the changes in the allowance for expected credit losses on trade and other receivables:

	2023	2022
At 1 January	(38)	(22)
Additional allowance recognised on trade and other receivables	(6)	(16)
At 31 December	(44)	(38)

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

17. Cash and cash equivalents

	31 December 2023	31 December 2022
Bank current accounts – RUB, KZT, BYN, UZS	3,256	3,270
Bank current accounts – USD, EUR, CNY, GBP	135	3,740
Cash in transit – RUB, KZT, BYN	1,897	2,308
Cash in hand – RUB, KZT, BYN	1,126	381
Deposits – EUR, USD	5,319	2,082
Deposits – RUB, KZT, BYN	25,610	11,803
	37,343	23,584

Cash in transit represents cash collected by banks from the Group's stores and not yet deposited in bank accounts as at 31 December 2023 and 31 December 2022.

As at 31 December 2023, RUB-, KZT-, BYN-, EUR- and USD-denominated deposit bank accounts with balances amounting to RUB 30,929 million had interest rates of 2.40%-16.52% and a maturity period of 1-305 days (deposits over 90 days are callable on demand).

As at 31 December 2022 RUB-, KZT-, BYN- and USD-denominated deposit bank accounts with balances amounting to RUB 13,885 million had interest rates of 1.25%-15.25% and a maturity period of 2-91 days (deposits over 90 days are callable on demand).

Cash balances in current bank accounts are normally interest-free.

18. Equity

Ordinary shares

As at 31 December 2023 and 31 December 2022, the Group's ordinary and treasury shares were as follows:

	Outstanding ordinary shares	Issued ordinary shares
At 1 January 2022	850,000,000	850,000,000
Acquisition of treasury shares	(471,307)	—
At 31 December 2022	849,528,693	850,000,000
At 1 January 2023	849,528,693	850,000,000
At 31 December 2023	849,528,693	850,000,000

In July 2023, the shareholders of the Group approved the new par value of the Company's ordinary shares at EUR 0.0000374 per share. As at 31 December 2023 the Company had the authorised share capital of 10,000,000,000 ordinary shares with a par value of EUR 0.0000374 per share.

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.

Additional paid-in capital

No equity contributions were made by Group shareholders during the years ended 31 December 2023 or 31 December 2022.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

Dividends

No dividends were announced for 2023 or 2022 during the year ended 31 December 2023.

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 Group's Board of Directors cancelled the final dividend for 2021.

Treasury shares

On 24 January 2022, the Company announced a GDR buyback programme, which concluded on 25 April 2022. During this period the Group acquired 471,307 of the Company's GDRs for a total consideration of RUB 207 million. As at 31 December 2023 the Group had 471,307 treasury shares with a total value of RUB 207 million.

19. Long-term incentive programme

On 23 November 2022, the Group's Board of Directors approved 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 Company GDRs, their cash equivalent or a combination thereof at Group's discretion, that is to be granted in three annual tranches in 2022, 2023 and 2024 with an additional subsequent one-year service period required for each tranche. Employee participation in the Programme 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 a 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 the respective store's annual expansion plan, achievement of the Group's budgeted EBITDA and targeted return on investment capital.

The Group initially accounted for the Program as an equity-settled share-based payment transaction under IFRS 2, Share-based Payment, as the Group had no present obligation to settle in cash. In December 2023, the Group opted to settle the first tranche of the Programme in cash and reclassified the equity-settled share-based payment arrangement relating to the first tranche to a liability-settled share-based payment, which was recognised as a debit entry to equity within retained earnings. The first tranche was fully settled in cash in December 2023.

The fair value of each annual tranche of the Programme is determined using the market price of GDRs on the relevant 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. The fair value of the first and second tranches at the grant date was assessed at RUB 1,494 million (based on 336.50 Russian roubles per GDR), representing approximately 4.4 million awards. In December 2023, 1.9 million awards relating to the first tranche were exercised and fully settled in cash, amounting to RUB 743 million, including taxes (based on 344.53 Russian roubles per GDR). The remaining awards are expected to vest based on the Group's estimate of future forfeitures. The grant date for the third tranche was determined as 1 January 2024, which is also the date when the service period of the tranches started. The fair value of the third tranche was assessed at RUB 1,131 million (based on 291.9 Russian roubles per GDR), representing approximately 3.9 million awards that are expected to vest based on the Group's estimate of future forfeitures. As at 31 December 2023, 2.7 million awards were outstanding. The weighted average remaining contractual life for the awards was 336 days as of 31 December 2023.

Expenses arising from share-based transactions

Total expenses arising from the long-term incentive programme recognised during the year ended 31 December 2023 amounted to RUB 1,147 million.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

20. Loans and borrowings

Terms and conditions in respect of loans and borrowings as at 31 December 2023 are detailed below:

Source of financing	Currency	Maturity date	Interest rate as at 31 December 2023	31 December 2023
Short-term loans and borrowings (unsecured)	RUB	2024	10.47-17.89%	10,024
Long-term loans and borrowings (unsecured)	RUB	2025	9.00%	4,675
				14,699

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

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 2023. 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 2023	Financing cash flows (i)	Other changes (ii)	31 December 2023
Loans and borrowings	21,928	(7,590)	361	14,699
	21,928	(7,590)	361	14,699

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)	31 December 2022
Loans and borrowings	21,523	110	295	21,928
	21,523	110	295	21,928

- (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 2023 and 31 December 2022, the Group was in compliance with all financial and non-financial covenants stipulated by its loan agreements.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

21. Lease liabilities

As at 31 December 2023 and 31 December 2022 lease liabilities comprised the following:

	31 December 2023	31 December 2022
GROSS LEASE PAYMENTS, INCLUDING:		
Current portion (less than 1 year)	9,889	8,889
From 1 to 5 years	5,225	4,661
Over 5 years	701	881
Total gross lease payments	15,815	14,431
Less unearned interest	(2,041)	(1,819)
ANALYSED AS:		
Current portion		
Less than 1 year	8,800	7,997
Non-current portion		
From 1 to 5 years	4,382	3,890
Over 5 years	592	725
Total lease liability	13,774	12,612

The following table summarises the changes in the lease liabilities:

	2023	2022
Balance as at 1 January	12,612	10,736
Interest expense on lease liabilities	1,413	1,271
Lease payments	(12,865)	(11,199)
New lease contracts and modification of existing lease contracts	12,388	12,093
Foreign exchange gain	—	(95)
Currency translation reserve	226	(194)
Balance as at 31 December	13,774	12,612

The Group's lease contracts include typical restrictions and covenants common for local business practice such as the Group's responsibility for regular maintenance and repair of the lease assets and insurance for the assets, the redesign and completion of permanent improvements only with the consent of the lessor, and the use of the leased asset in accordance with current legislation.

The weighted average incremental borrowing rate at 31 December 2023 was 12.86% per annum; at 31 December 2022 it was 8.99% per annum.

The Group does not face a significant liquidity risk with regard to its lease liabilities.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

22. Payables and other financial liabilities

Payables as at 31 December 2023 and 2022 consisted of the following:

	31 December 2023	31 December 2022
Trade payables	34,214	32,600
Deferred revenue	1,627	1,656
Other payables	379	220
	36,220	34,476

Trade payables are normally settled no later than their 120 days term.

Deferred revenue comprises the compensation received from the depositary in connection with the establishment, administration and maintenance of its Regulation S and Rule 144A depositary receipt facilities, for which revenue is recognised over time and included within the “Other operating income” in the consolidated statement of comprehensive income, and the Group’s contract liability with regards to the unredeemed customer loyalty points.

On the back of prevailing uncertainties over developments in the western regulatory framework, the Group has suspended revenue recognition from the depositary starting from 1 January 2023.

As at 31 December 2023 and 31 December 2022 all payables were unsecured.

23. Accrued expenses

Accrued expenses as at 31 December 2023 and 2022 consisted of the following:

	31 December 2023	31 December 2022
Accrued salaries and wages	1,964	1,992
Other accrued expenses	6	10
	1,970	2,002

24. 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 an outbreak of coronavirus infection, the imposition of sanctions, consumer confidence, employment levels, interest rates, consumer debt levels and the 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 to implement economic reforms and to develop 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, the European Union, the United States of America, Switzerland, the United Kingdom and other countries have imposed a series of restrictive measures against the Russian Federation, various companies and certain individuals. The sanctions imposed include an asset freeze, a prohibition on making funds available to sanctioned individuals and entities, and travel bans applicable to sanctioned individuals that prevent them from entering or transiting through the relevant territories. As part of the measures imposed, the London Stock Exchange has suspended trading in the securities of a number of companies with ties to Russia, including Fix Price Group PLC.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

The sanctions led to a significant change in the operating environment for the Russian economy, resulting in a considerable increase in the Russian rouble exchange rate and limiting opportunities for Russia to use its foreign currency and gold reserves. In response to these challenges, the Russian government implemented a series of legislative and economic measures aimed at easing pressure on the Russian rouble that included regular changes to the key interest rate and restrictions on certain cross-border currency operations.

The adopted measures, together with governmental support, have led to the gradual stabilisation of the economy. However, the broader economy in general and the retail sector in particular are still negatively impacted by the volatility of the Russian rouble, sanctions and countermeasures, and uncertainty over the future key interest rate. As of 31 December 2023, the Group faced certain restrictions in respect of transferring funds from its Russian subsidiaries in the form of loans, advances, or cash dividends due to recently enacted Russian capital control and protection measures, including but not limited to an obligation to receive permissions from the government.

The combination of 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, the results of its operations and its 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 its consolidated financial statements. As at 31 December 2023 the Group had contractual capital commitments in the amount of RUB 444 million. These commitments relate to the acquisition of land under the new distribution centre. As at 31 December 2022 the Group had contractual capital commitments in the amount of RUB 2,268 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 proceedings 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. Management's interpretation of the legislation in question as applied to the Group's operations and activities may be challenged by the relevant regional or federal authorities.

In addition, certain amendments to tax legislation went into effect in 2015 that were aimed at combating tax evasion through the use of low-tax jurisdictions and aggressive tax planning structures. In particular, those amendments included 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 were not challenged in the past may be challenged as not having been in compliance with the Russian tax laws applicable at the relevant time. In particular, the Supreme Court issued guidance to lower courts on reviewing tax cases that provides a systematic roadmap for anti-avoidance claims, and it is possible that this will significantly increase the level and frequency of scrutiny on the part of the tax authorities. As a result, significant additional taxes, penalties and interest may be levied on the Group.

As at 31 December 2023, management believed that its interpretation of the relevant legislation was appropriate and that the Group's tax, currency and customs positions would be sustained. Management estimates that the Group's possible exposure in relation to the aforementioned tax risks will not exceed 1% of the Group's total assets as at 31 December 2023.

25. 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: 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.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

Currency risk

The Group is exposed to transaction foreign exchange risk arising from exchange rate fluctuations 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 the 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 the Group enters into forward foreign currency contracts in order to manage its exposure to currency risk. No transactions in derivatives are undertaken of a speculative nature. As at 31 December 2023 and 31 December 2022, the Group had no forward foreign exchange contracts.

During the year ended 31 December 2023, the Group had no gain or loss from forward foreign exchange contracts. During the year ended 31 December 2022, the gain from forward foreign exchange contracts amounted to RUB 339 million and was included in the Foreign exchange gain/loss, net line in the consolidated statement of comprehensive income.

During the year ended 31 December 2023 and the year ended 31 December 2022, 92% of the Group's sales to retail and wholesale customers were priced in Russian roubles; therefore, there is immaterial currency exposure in this respect. Other sales related to retail sales of Best Price Kazakhstan TOO and Fix Price Zapad 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 2023 and 31 December 2022 was as follows:

	Assets		Liabilities	
	31 December 2023	31 December 2022	31 December 2023	31 December 2022
USD	3,892	2,194	—	—
CNY	25	3,637	9,717	6,163
EUR	1,537	24	—	15

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 of net profit and equity to a reasonably possible change in the Chinese yuan period-end exchange rates with all other variables held constant.

	31 December 2023		31 December 2022	
	Change	Impact	Change	Impact
Depreciation in RUB/CNY	+15%	(1,454)	+15%	(379)
Appreciation in RUB/CNY	-15%	1,454	-15%	379

The following table demonstrates the sensitivity of net profit and equity to a reasonably possible change in the USD period-end exchange rates with all other variables held constant.

	31 December 2023		31 December 2022	
	Change	Impact	Change	Impact
Depreciation in RUB/USD	+15%	584	+15%	329
Appreciation in RUB/USD	-15%	(584)	-15%	(329)

The following table demonstrates the sensitivity of net profit and equity to a reasonably possible change in the Euro period-end exchange rates with all other variables held constant.

	31 December 2023		31 December 2022	
	Change	Impact	Change	Impact
Depreciation in RUB/EUR	+15%	231	+15%	1
Appreciation in RUB/EUR	-15%	(231)	-15%	(1)

These calculations were performed by taking the year-end exchange rate used for the accounts and applying the change noted above. The balance sheet valuations were then calculated directly.

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

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. As at 31 December 2023 the Group had floating rate interest-bearing short-term liabilities amounting to RUB 2,400 million (as at 31 December 2022: RUB 7,550 million). As at 31 December 2023, if interest rates at that date had been 850 basis points higher with all other variables held constant, the profit before tax for the year ended 31 December 2023 would have been RUB 57 million lower, mainly as a result of higher interest expense on borrowings. If interest rates had been 850 basis points lower with all other variables held constant, the profit before tax for the year ended 31 December 2023 would have been RUB 57 million higher, mainly as a result of lower interest expense on borrowings. The Group's exposure to interest rate risk as at 31 December 2022 was insignificant.

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 retail sales transactions are made through 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 on trade receivables arises from the Group's trade receivables from its 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 franchisee 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 cash and cash equivalents is managed by the Group's treasury and is limited, as the counterparties are financial institutions with high credit ratings assigned by international and domestic credit rating agencies.

The table below shows the balances that the Group had with its major banks as at the balance sheet date:

Bank	Country of incorporation	Rating	Carrying amount as at 31 December 2023
Credit Bank of Moscow	Russia	ruA+	20,157
Sberbank of Russia	Russia	AAA (RU)	7,584
LGT	Switzerland	Aa1	3,920
CQUR Bank	Qatar	n/a	1,648
Bereke Bank	Kazakhstan	Ba1	211
Alfa Bank	Russia, Belarus	ruAA+	183
VTB	Russia, Belarus	ruAAA	177
Kaspi Bank	Kazakhstan	Ba1	129
Raiffeisenbank	Russia	ruAAA	92
Other			219
Total			34,320

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

The table below shows the balances that the Group had with its major banks as at 31 December 2022:

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

Liquidity risk

Any impact on available cash and cash equivalents 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 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 ¹	Carrying amount
As at 31 December 2023					
Loans and borrowings ¹	10,525	5,128	—	15,653	14,699
Payables and other liabilities	34,593	—	—	34,593	34,593
Lease liabilities ¹	9,889	5,225	701	15,815	13,774
	55,007	10,353	701	66,061	63,066
As at 31 December 2022					
Loans and borrowings ¹	18,032	5,175	—	23,207	21,928
Payables and other liabilities	32,820	—	—	32,820	32,820
Lease liabilities ¹	8,889	4,661	881	14,431	12,612
	59,741	9,836	881	70,458	67,360

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.

In determining the fair value of lease liabilities, Group management relied on the assumption that the carrying amount of lease liabilities approximated their fair value as at 31 December 2023 and 31 December 2022, as it reflects changes in market conditions and takes into account the risk premium and the time value of money.

¹ Amounts related to loans and borrowings and lease liabilities include future interest

Consolidated Financial Statements

Notes to the consolidated financial statements

26. 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 that unrelated parties might not, and transactions between related parties may not be effected on the same terms and conditions or for the same 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; associates, which are 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 2023 and 31 December 2022 were as follows:

	2023	2022
ASSOCIATES:		
Sales of goods	2,522	2,657
Royalty fees	104	108
OTHER ¹:		
Dividends declared	—	(4,193)
Dividends canceled	—	4,193
Receipt of loans payable	—	4,060
Redemption of loans payable	(40)	—
Interest expense accrued on loans payable	363	292

As at 31 December 2023 and as at 31 December 2022, the outstanding balances with related parties were as follows:

	31 December 2023	31 December 2022
ASSOCIATES:		
Trade and other receivables	13	13
Advances from customers	(92)	(128)
OTHER ¹:		
Loans payable	(2,322)	(4,352)

For details on the remuneration of key management personnel, please refer to Note 8.

27. 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.

28. Post-balance sheet events

On 15 January 2024, the Board of Directors of the Group approved the interim dividend for 2023 and 2024 in the combined amount of RUB 8.4 billion or RUB 9.84 per share.

¹ Other related parties comprise immediate and indirect shareholders of the Company

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, 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,
Генеральный директор
Fix Price Group PLC

Контактная информация

Адрес:

Arch. Makariou III, 155 PROTEAS HOUSE,
floor 5, 3026, Limassol, Cyprus

Тел: +35725388722

Отдел по связям с инвесторами:



ir@fix-price.com



Елена Миронова
начальник отдела по связям
с инвесторами