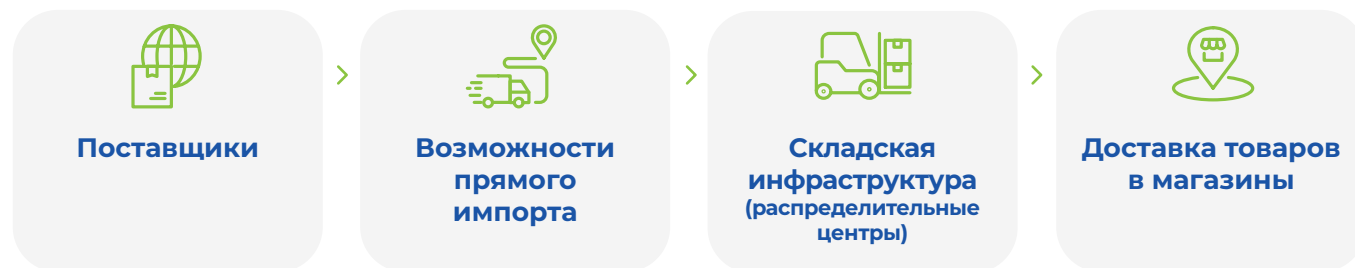


# Управление цепочкой поставок

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

**Наша цепочка поставок – это:**



## Поставщики

### Поиск поставщиков

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

~77%

наших закупок пришлось на отечественных поставщиков

## База поставщиков

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

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

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

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

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

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

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

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

## Основные условия поставки

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

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

## Распределительные центры

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

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

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

### Распределительные центры Fix Price по состоянию на 31 декабря 2022 года

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



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

собственный РЦ в Новосибирске  
общей площадью

**23 387** кв. м

арендованный РЦ в Самарской  
области общей площадью

**37 162** кв. м

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

## Транспортировка







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

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

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

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

### Ответ на вызовы 2022 года

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



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