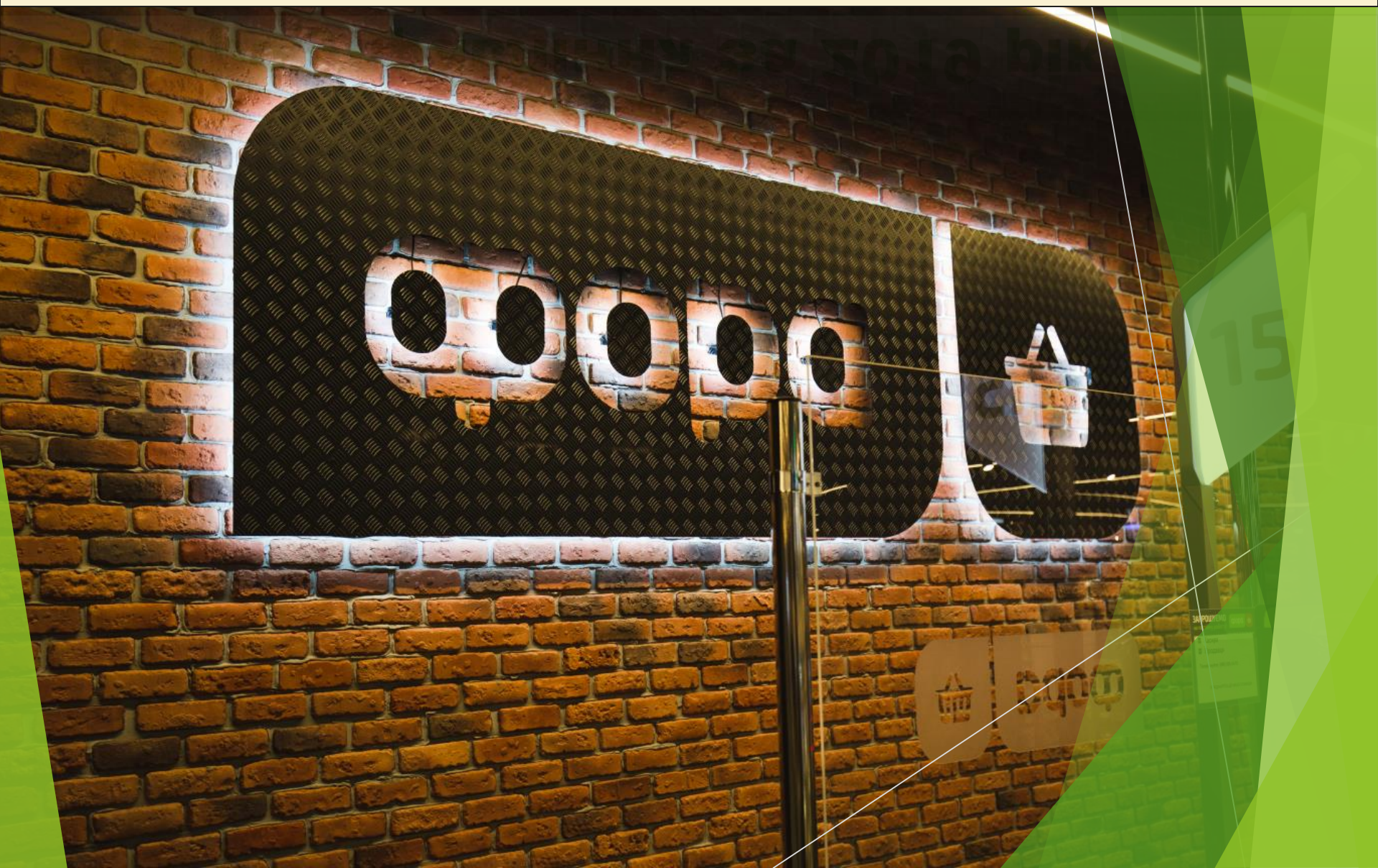


Звіт про управління за 2019 рік



Основний напрямок діяльності ТОВ «ФОРА» - це роздрібна торгівля переважно продуктами харчування через власну мережу супермаркетів.

«Фора» – магазин самообслуговування біля дому для щоденних швидких покупок.

Підприємство входить до складу Fozzy Group – однієї з найбільших торгово-промислових груп України.

Мережа супермаркетів "Фора":

- ❖ 247 магазинів у 84 населених пунктах України (7 областей).
- ❖ 6 супермаркетів формату Ексклюзив
- ❖ Власний м'ясний цех та овочевий розподільчий центр
- ❖ Виготовлення готових страв: піци, випічки та кулінарії



ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА



СТАБІЛЬНЕ ЗРОСТАННЯ КОМПАНІЇ

фора



У 2019 загальна кількість торговельних об'єктів Мережі – 247 магазинів у 84 населених пунктах України

Середня торговельна площа супермаркету "ФОРА" - 369 кв.м.

Торговий оборот Мережі склав 12,4 млрд. грн

У 2019 році відкрито 17 нових супермаркетів "ФОРА" у 17 населених пунктах України

Загальна площа відкритих магазинів - 25 546 кв.м.

Торгівельна площа нових магазинів – 13 019 кв.м.

Зростання торгового обороту, млрд. грн.

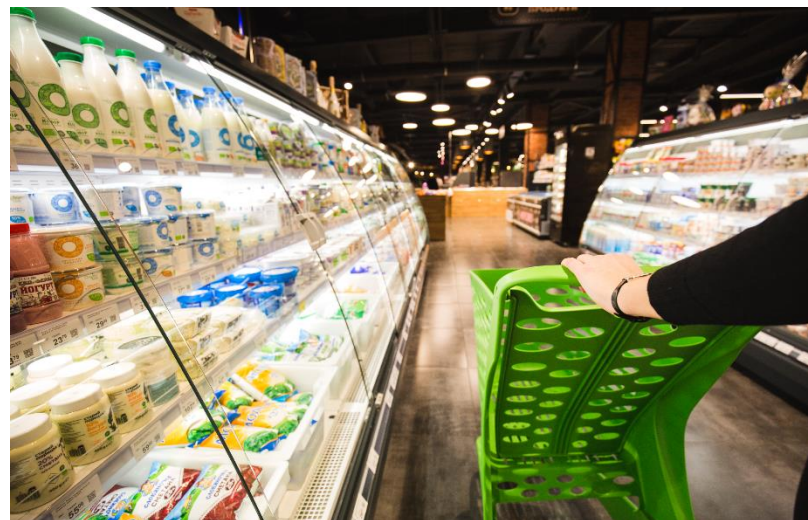


2016

2017

2018

2019



МІСІЯ І ЦІННОСТІ

фора



МІСІЯ

**Вдосконалювати піклування,
діючи драйвово, інноваційно та продуктивно**

ЦІННОСТІ

НАДИХАЄМО ДРАЙВОМ

Це стиль нашого життя, це джерело нашого натхнення та нових ідей

ВДОСКОНАЛЮЄМО ТА ВДОСКОНАЛЮЄМОСЬ

Завдяки особистому розвитку ми розвиваємо середовище навколо себе

ВТІЛЮЄМО ІННОВАЦІЇ

Генеруємо нові ідеї, використовуємо новітні технології

ДІЄМО ПРОДУКТИВНО

якість наших дій, наш результат



Мирослав Вайда, ЗІРКА

Ми обрали для себе шлях – вдосконалювати піклування. Щоб візуалізувати нашу місію та допомогти глибше її зрозуміти, відомий український митець Мирослав Вайда створив інсталяцію «Зірка». Це потужний візуальний символ, що зображує нашу місію як зірку, яка вказує на шлях до вдосконалення.



2002

- Відкриття першого магазину «Фора»

2003-
2005

- Створення мережі магазинів біля дому «Фора».

2006-
2010

- Розширення мережі до 134 магазинів

2013

- Фора оновила дизайн своїх магазинів

2015

- В магазинах починають відкриватись пекарні повного циклу

2017

- Відкриття першого магазину збільшеного формату в с. Щасливе. Розпочато виготовлення піци на замовлення. Відкрито власне виробництво копчених та солених виробів. Магазини починають оснащуватись кавомашинами. Відкривається food market Favore.

2018

- В рамках екологічних ініціатив, біля магазинів Фора відкриваються зарядні станції для електрокарів. Для зручності гостей встановлюються перші каси самообслуговування.

2019

- Відкриття власного овочевого розподільчого центру. Збільшення кількості кас самообслуговування

НАВЧАННЯ І РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

КАДРОВА ПОЛІТИКА

5 форм навчання співробітників

Внутрішнє:

1. стажування
2. дистанційне навчання
3. аудиторне навчання
4. польове навчання

Зовнішнє:

5. незалежні освітні організації

527 завершених програм стажування на адміністративні посади:

загальновиробничий відділ **329**

дистанційне навчання **198**

102 міні – тренінга «Смачний сервіс» в магазинах та HUBах пройшли **1600** співробітників мережі магазинів Компанії

231 аудиторний тренінг у власному навчальному центрі з **18** тем пройшли **3620** працівників Компанії.

8592 співробітників*

8027 працівників торгівельної мережі

Школа Майстрів

кількість випускників:

Майстерня пекарського мистецтва

Завідувач виробництва 22

Старший пекар 1

Пекар 100

Пекар з приготування піци 142

Майстерня сомельє

Сомельє 12

Майстерня кортадорів

Кортадор 2

90 днів адаптації для зменшення плинності персоналу, прискорення побудови комунікації в колективі та формування лояльності співробітника до компанії.

Прозора система оцінки співробітників.

Формування кадрового резерву з числа потенційних співробітників.

* середньооблікова кількість штатних працівників у грудні 2019р.

ЗАОХОЧЕННЯ ТА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ

фора



Перегони найкращих

Змагання серед команд магазинів мережі. Кожного кварталу визначаємо по 1 кращому магазину в групі магазинів за найбільшим сумарним балом по 6 показникам KPI. В кінці року перемагають магазини з найбільшим сумарним балом за рік. Номінації: «Кращий магазин кварталу в групі магазинів», «Кращий магазин року в групі магазинів», «Кращий магазин року в мережі».

Кращий співробітник року

Заохочення працівників офісу. Кожного кварталу визначаються кращі проекти (надрезультат співробітника, вихід за рамки посадових обов'язків, оптимізація процесу). Ініціатором висунення колеги в переможці є всі співробітники офісу. Переможців визначає уповноважена комісія – представники від кожного офісу. Кожного кварталу нагороджуємо 10 співробітників офісу іменними нагородами. В кінці року обираємо 10 кращих працівників року (із переможців кварталів).

Кращий операційний куратор

Заохочення працівників офісу. Змагаються всі операційні куратори, які відпрацювали на посаді рік. В кінці року визначається 1 переможець з найбільшим сумарним балом по показниках KPI.

Кращий куратор СБ

Заохочення працівників офісу. Змагаються всі куратори служби безпеки, які відпрацювали на посаді рік. В кінці року визначається 1 переможець з найбільшим сумарним балом по показниках KPI.

Інші соціальні пільги

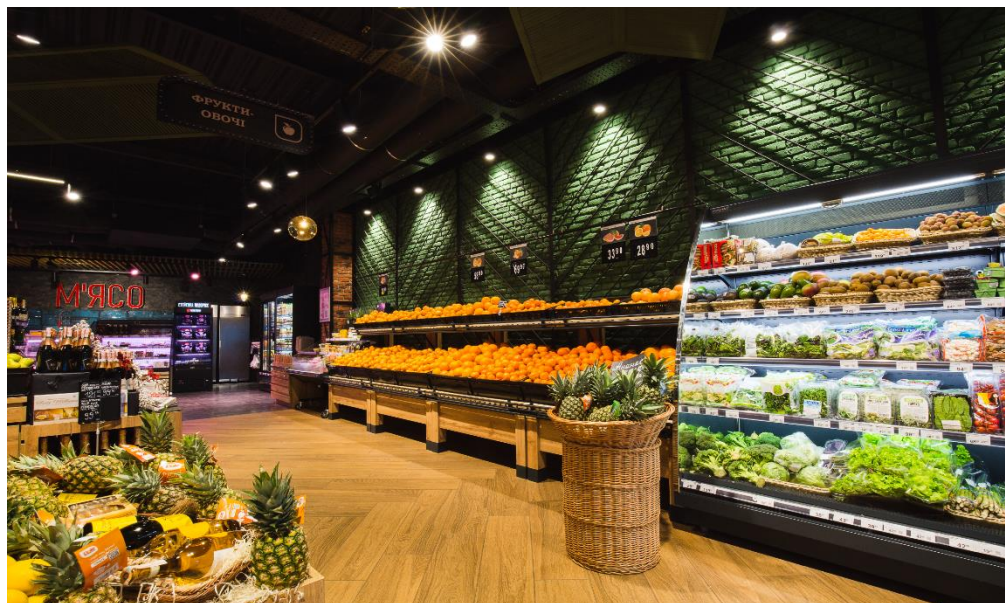
Медичне страхування - програма надання співробітникам компанії системи організації та компенсації оплати медичної допомоги, скористатися якою можуть керуючі магазинів та усі співробітники офісу, крім лінійних співробітників технічної служби.

АСОРТИМЕНТ

фора



- 247 супермаркета у 84 містах України.
- 91 186 кв.м. загальної торгівельної площі мережі.
- До 23094 SKU в асортименті мережі.
- Доля харчових продуктів - 85,84%.
- Продукція вітчизняного виробництва та імпортована.
- 12 233 000 чеків на місяць.
- Максимальна кількість чеків (дані власних розрахунків)



У 2015 році «ФОРА» отримала нагороду Retail Awards 2015 «Вибір споживача» і стала кращою мережею магазинів біля дому!

Премія Retail Awards — свідчить про особливу відзнаку у сфері роздрібної торгівлі, починаючи від асортименту і наданого сервісу в магазинах і закінчуючи ціновою політикою, зручністю у розташуванні і впізнаваністю бренду.

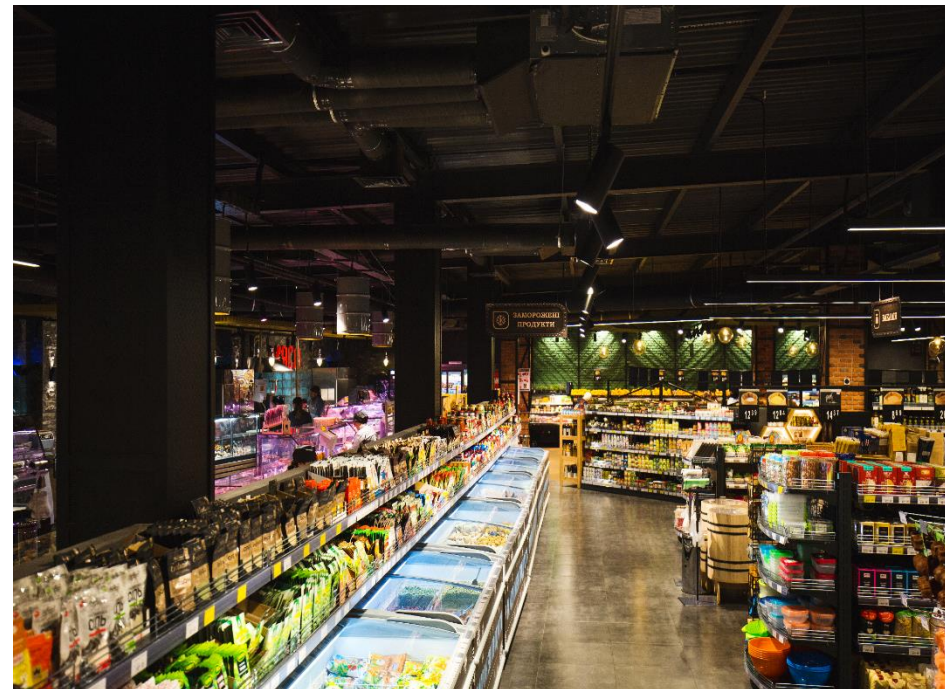


Супермаркети формату Ексклюзив

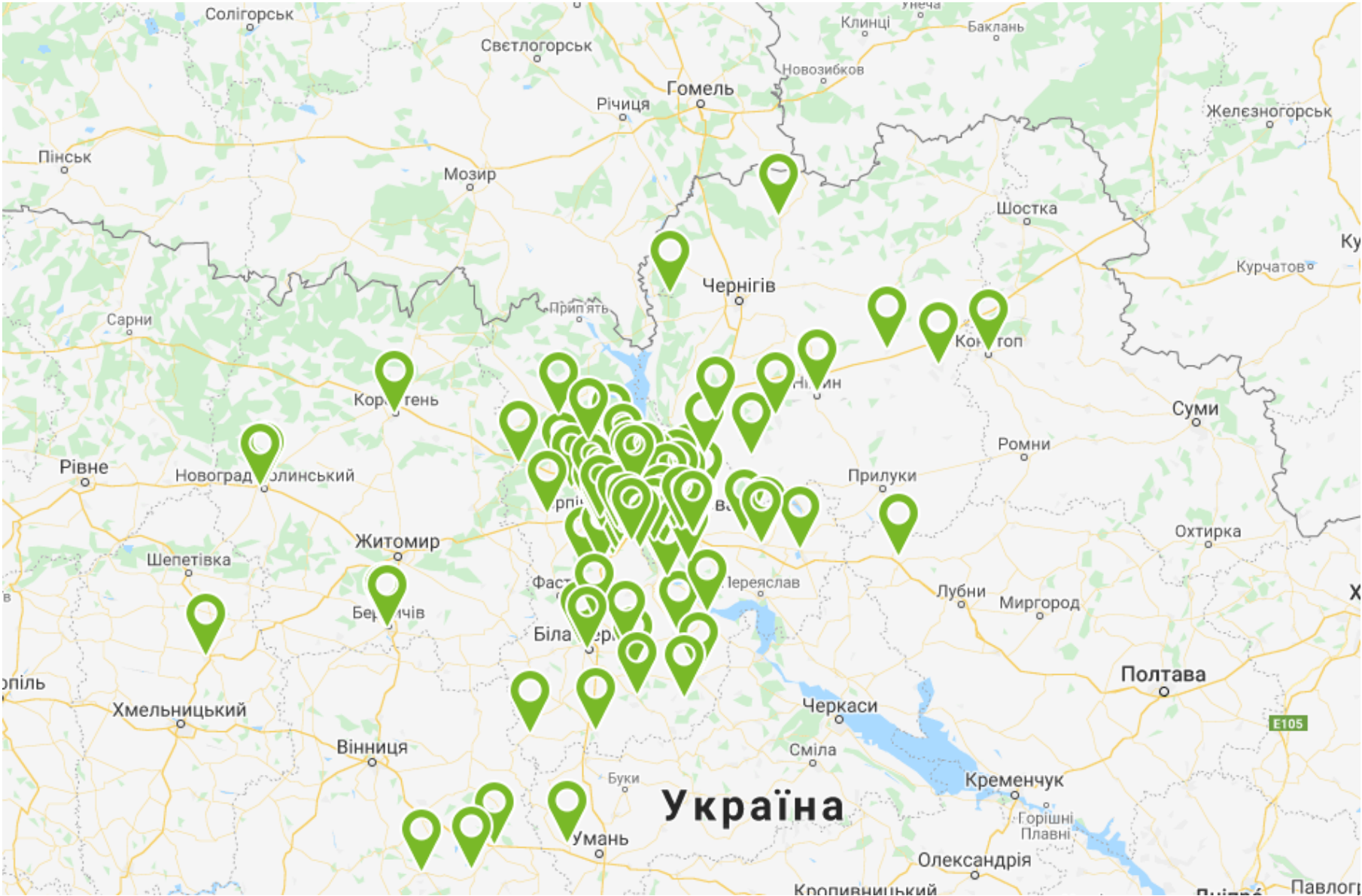
Станом на 2019 рік мережа має 6 супермаркетів формату Ексклюзив:

- ✓Козин, Обухівське шосе 39
- ✓Київ, вул. Цилінна, 2а
- ✓Вишгород, вул. Ягідна 5а
- ✓Урочище Млиново, вул. Олександрівська 5б
- ✓Вишневе, вул. Київська 2л
- ✓Лісники, вул. Ватутіна 164а

Нові магазини мережі мають розширений асортимент, більшу площу, а у гостей є можливість замовити суші, власну випічку та кулінарію. Особливу увагу в магазині приділяють якості сервісу. Професійні консультанти завжди допоможуть визначитись із вибором та розкажуть про смакові якості кожного продукту. Магазини оснащені сучасним обладнанням.



КАРТА ПОКРИТТЯ



МОБІЛЬНИЙ ДОДАТОК ФОРА

фора



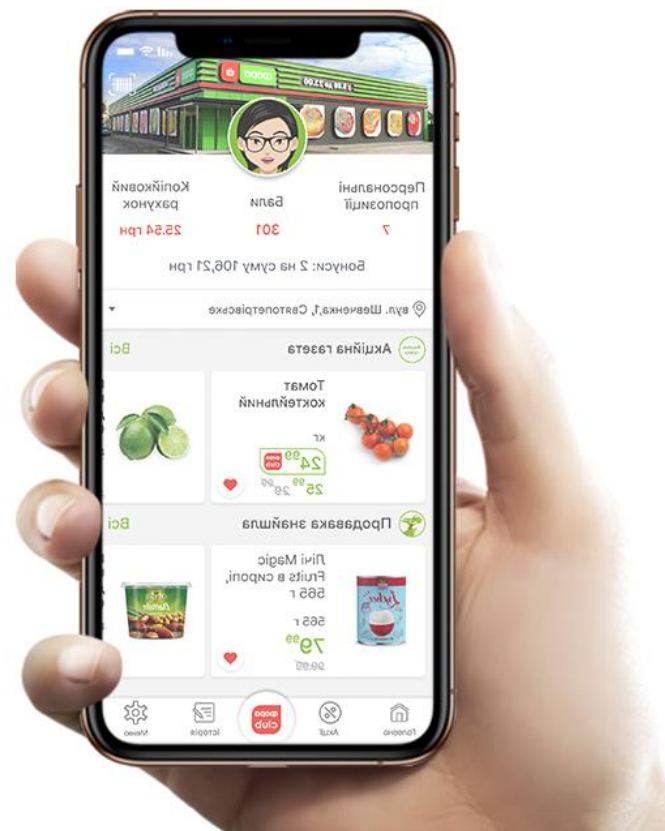
У серпні 2019 року в Google Play та App Store з'явився додаток Фора.

Під кінець 2019 року кількість унікальних користувачів додатку Фора склала **100 000**

Через додаток до Фора club приєднується 35% нових учасників.

Основні переваги для користувачів:

- ♥ Всі елементи Фора club в електронному вигляді
- ♥ Покупка в один скан (в QR-коді зашиті картка лояльності, бонус, персональні пропозиції та банківська картка)
- ♥ Можливість перевірити наявність потрібного товару в конкретній Форі не виходячи з дому



ВІДКРИТТЯ ОВОЧЕВОГО РЦ

фора



Порівняно із квітнем 2018 у квітні 2019 ФОРА отримала такі показники:

- Зростання продажів 42%
- Зростання у кількості 41%

З квітня 2019 року ФОРА почала співпрацювати із логістичним центром, який здійснює складські операції та доставку.

РЦ допоміг знизити середній рівень роздрібних цін по відношенню до попереднього періоду і конкурентів, що дало можливість зробити вартість більш доступною для Гостей.

Завдяки овочевому РЦ ФОРА отримала:

- ✓ Задоволеного Гостя
- ✓ Безперервну наявність якісної продукції в магазинах

Власний м'ясний розподільчий цех у м. Києві

- забезпечення постійної наявності свіжого м'яса
- контроль всіх етапів виробництва

Зростання обсягів продаж свіжого м'яса у 2019р. більш ніж на 53% в порівнянні з 2018р.



- ❖ Точки продажу кави у 235 магазинах
- ❖ Виробництво власної піци у 109 магазинах
- ❖ Власна випічка у 129 магазинах

У 2019 виготовлено у власних цехах 1784 тон піци та 1268 тон хлібобулочних виробів.

В асортименті виробництва:

- 22 види піци
- 22 види бургерів та сендвічів
- 195 видів хлібобулочних виробів



У 2019 році у 4 магазинах розпочато виготовлення суші, у 3 магазинах відкрито цеха копчення/соління риби, відкрито 1 кулінарний цех, розпочато роботу 6 кафе.

У 2019 році плануємо відкрити 8 пекарень та піцерій, з них 2 пекарні повного циклу.

Під пекарнею повного циклу ми маємо на увазі пекарні, які виготовляють хліб власного виробництва на заквасках та у подових печах.

Встановлюємо скляні дверцята на холодильне обладнання, що дозволяє суттєво зменшити втрати електричної енергії.

Здійснено заміну низькотемпературного холодильного обладнання на торговельні ларі, що мають вищу енергоефективність в 19-ти магазинах.

На 67 магазинах встановлено удосконалене обладнання теплових завіс на вході до супермаркетів з метою оптимізації їх роботи та зменшення споживання енергоносіїв в залежності від погодних умов.

Економія споживання електроенергії за рахунок модернізації холодильного обладнання - до 35%

Здійснили заміну люмінісцентних ламп на LED.

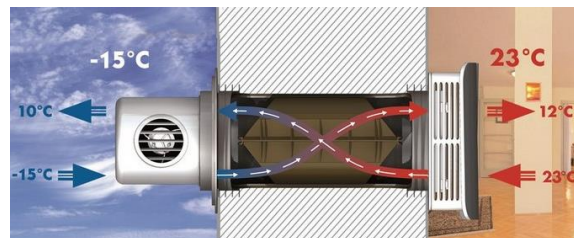
Встановлено LED-ламп - 13000 шт.

Встановлено LED-панелей - 1500 шт.



Завдяки впровадженям технологій економія склала 23 млн.грн. на 2019 рік

За 2019 рік в 19-ти магазинах мережі «ФОРА» встановлені системи рекуперації тепла.



Застосовуємо теплові насоси «повітря-повітря» у тандемі з рекуператорами викидів теплової енергії від холодильного обладнання. Системи використовуються для обігріву приміщень магазинів взимку та кондиціонування літом, нагріву води для побутових потреб.

Такий підхід до питань енергетичної ефективності наших об'єктів та масове впровадження новітніх технічних рішень, дозволяють відмовитись від централізованого опалення і гарячого водопостачання, уникнути витрат на прокладання мереж, суттєво скоротити споживання енергоносіїв, зменшити витрати на сервісне обслуговування та підвищити комфорт у магазинах.

Економія витрат на опалення від 55% до 100%
Економія енергоносіїв при нагріві води - до 75%

Ліквідність та зобов'язання

0,78

- Коефіцієнт поточної ліквідності станом на 31.12.2019р.*

0,54

- Коефіцієнт швидкої ліквідності станом на 31.12.2019р.*

0,11

- Коефіцієнт абсолютної ліквідності станом на 31.12.2019р.*

0,5 млрд грн

- Довгострокові зобов'язання і забезпечення* станом на 31.12.2019р.

3,6 млрд грн

- Поточні зобов'язання і забезпечення* станом на 31.12.2019р.

*згідно з даними фінансової звітності ТОВ «Фора»

ТОВ «ФОРА» SWOT АНАЛІЗ

фора



СИЛЬНІ СТОРОНИ

- Відома торгівельна марка
- Розгалужена мережа магазинів
- Нееластичний попит на більшість товарів в асортименті забезпечить постійний попит навіть у разі зниження економічного зростання
- Визнання Мережі та довіра покупців, велика кількість постійних покупців
- Комфортні умови для здійснення покупок, зручне розташування магазинів - "біля дому"

МОЖЛИВОСТІ

- Подальше розширення мережі шляхом відкриття нових магазинів
- Подальший розвиток Компанії у зв'язку з ростом доходів населення та зростанням рівня споживання
- Впровадження та продаж продуктів власного виробництва
 - Трансформація HR-процесів
- Залучення нових постачальників, розширення асортименту та покращення якості деяких категорій продукції

СЛАБКІ СТОРОНИ

- Наявність значних обсягів кредиторської заборгованості та залежність від домовленостей з постачальниками, однак, в цілому – це поширена практика на ринку
 - Умови праці в магазинах, зумовлені форматом магазинів (невеликі площі, обмежений штат магазину)
 - Наявність в мережі магазинів, що потребують поточних ремонтів та з застарілим обладнанням

ЗАГРОЗИ

- Збільшення конкуренції на ринку з боку вітчизняних компаній
- Вихід на ринок України зарубіжних компаній, які мають дешевші джерела фінансування
 - Погіршення платоспроможності населення
- Відсутність автоматизації деяких процесів, що негативно впливає на якість та терміни
 - Посилення HR-стратегії конкурентів
- Збільшення цін постачальниками, збільшення вартості логістики