

Утвержден решением

Совета директоров

(орган управления эмитента, утвердивший
проспект ценных бумаг)

Банк России

принятым « 14 » мая 20 24 г.,

протокол от « 14 » мая 20 24 г.

№ 5-СД-2024

ПРОСПЕКТ ЦЕННЫХ БУМАГ

Публичное акционерное общество «ВИ.ру»

Акции обыкновенные

**номинальной стоимостью 0,01 (ноль целых одна сотая) рубля каждая
в количестве 100 000 000 (Сто миллионов) штук**

Информация, содержащаяся в настоящем проспекте ценных бумаг,
подлежит раскрытию в соответствии с законодательством Российской
Федерации о ценных бумагах

БАНК РОССИИ НЕ ОТВЕЧАЕТ ЗА ДОСТОВЕРНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ,
СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ДАННОМ ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, И
ФАКТОМ ЕГО РЕГИСТРАЦИИ НЕ ВЫРАЖАЕТ СВОЕГО ОТНОШЕНИЯ К
ЦЕННЫМ БУМАГАМ, В ОТНОШЕНИИ КОТОРЫХ ОН СОСТАВЛЕН

Генеральный директор ПАО «ВИ.ру»

В. К. Фахрутдинов

(И.О. Фамилия)

Оглавление

Оглавление	2
Раздел 1. Введение (резюме проспекта ценных бумаг)	5
1.1. Общие положения	5
1.2. Сведения об эмитенте и его деятельности	5
1.3. Основные сведения об эмиссионных ценных бумагах, в отношении которых осуществляется регистрация проспекта	16
1.4. Основные условия размещения ценных бумаг	17
1.5. Основные цели эмиссии и направления использования средств, полученных в результате размещения ценных бумаг	18
1.6. Цели регистрации проспекта ценных бумаг	19
1.7. Сведения об основных рисках, связанных с эмитентом и приобретением эмиссионных ценных бумаг эмитента	19
1.8. Сведения о лицах, подписавших проспект ценных бумаг	20
Раздел 2. Информация о финансово-хозяйственной деятельности эмитента	21
2.1. Основные операционные показатели, характеризующие деятельность эмитента	21
2.2. Основные финансовые показатели эмитента	24
2.3. Сведения об основных поставщиках эмитента	29
2.4. Сведения об основных дебиторах эмитента	29
2.5. Сведения об обязательствах эмитента	30
2.5.1. Сведения об основных кредиторах	30
2.5.2. Сведения об обязательствах эмитента из предоставленного обеспечения	34
2.5.3. Сведения о прочих существенных обязательствах эмитента	35
2.6. Сведения об истории создания и развития эмитента, а также о его положении в отрасли, сильные и слабые стороны эмитента	35
2.7. Сведения о перспективах развития эмитента	58
2.8. Сведения о рисках, связанных с эмитентом и приобретением ценных бумаг	60
2.8.1. Отраслевые риски	61
2.8.2. Страновые и региональные риски	67
2.8.3. Финансовые риски	73
2.8.4. Правовые риски	76
2.8.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск)	91
2.8.6. Стратегический риск	93
2.8.7. Риски, связанные с деятельностью эмитента	97
2.8.8. Риски кредитных организаций	100
2.8.9. Риски, связанные с приобретением ценных бумаг эмитента	100
2.8.10. Иные риски, которые являются существенными для эмитента	101
Раздел 3. Сведения о лицах, входящих в состав органов управления эмитента, сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита, а также сведения о работниках эмитента	107
3.1. Информация о лицах, входящих в состав органов управления эмитента	107
3.2. Сведения о политике эмитента в области вознаграждения и (или) компенсации расходов, а также о размере вознаграждения и (или) компенсации расходов по каждому органу управления эмитента	112

3.3. Сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита	113
3.4. Информация о лицах, ответственных в эмитенте за организацию и осуществление управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита.....	114
3.5. Сведения о любых обязательствах эмитента перед работниками эмитента и работниками подконтрольных эмитенту организаций, касающихся возможности их участия в уставном капитале эмитента.....	114
Раздел 4. Сведения об акционерах (участниках, членах) эмитента	115
4.1. Сведения об общем количестве акционеров (участников, членов) эмитента	115
4.2. Сведения об акционерах (участниках, членах) эмитента или лицах, имеющих право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции (доли), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента.....	115
4.3. Сведения о доле участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале эмитента, наличии специального права («золотой акции»).....	116
Раздел 5. Дополнительные сведения об эмитенте и о размещенных им ценных бумагах	118
5.1. Подконтрольные эмитенту организации, имеющие для него существенное значение	118
5.2. Сведения о рейтингах эмитента	119
5.3. Дополнительные сведения о деятельности эмитентов, являющихся специализированными обществами	120
5.4. Сведения о каждой категории (типе) акций эмитента.....	120
5.5. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям эмитента	120
5.6. Сведения о выпусках ценных бумаг, за исключением акций	120
5.6.1. Сведения о выпусках, все ценные бумаги которых погашены	121
5.6.2. Сведения о выпусках, ценные бумаги которых не являются погашенными.....	121
5.7. Сведения о неисполнении эмитентом обязательств по ценным бумагам, за исключением акций	121
5.8. Сведения о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев акций эмитента	121
5.9. Информация об аудиторе эмитента	121
5.10. Иная информация об эмитенте.....	123
Раздел 6. Консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность), бухгалтерская (финансовая) отчетность.....	124
6.1. Консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность).....	124
6.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность.....	124
Раздел 7. Сведения о ценных бумагах, в отношении которых составлен проспект	125
7.1. Вид, категория (тип), иные идентификационные признаки ценных бумаг	125
7.2. Указание на способ учета прав.....	125
7.3. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги выпуска	125
7.4. Права владельца каждой ценной бумаги выпуска.....	125
7.4.1. Права владельца обыкновенных акций.....	125
7.4.2. Права владельца привилегированных акций.....	125
7.4.3. Права владельца облигаций.....	125
7.4.4. Права владельца опционов эмитента	125
7.4.5. Права владельца российских депозитарных расписок	125

7.4.6. Дополнительные сведения о правах владельца конвертируемых ценных бумаг	125
7.4.7. Дополнительные сведения о правах владельцев ценных бумаг, предназначенных для квалифицированных инвесторов	125
7.5. Порядок и условия погашения и выплаты доходов по облигациям	125
7.6. Сведения о приобретении облигаций	125
7.7. Дополнительные сведения о зеленых облигациях, социальных облигациях, облигациях устойчивого развития, инфраструктурных облигациях, адаптационных облигациях, облигациях, связанных с целями устойчивого развития, облигациях климатического перехода	126
7.8. Сведения о представителе владельцев облигаций	126
7.8 (1). Сведения о компетенции общего собрания владельцев облигаций	126
7.9. Дополнительные сведения о российских депозитарных расписках	126
7.10. Иные сведения.	126
Раздел 8. Условия размещения ценных бумаг	127
8.1. Количество размещаемых эмиссионных ценных бумаг	127
8.2. Срок размещения ценных бумаг	127
8.3. Порядок приобретения ценных бумаг при их размещении	128
8.3.1. Способ размещения ценных бумаг	128
8.3.2. Порядок размещения ценных бумаг	128
8.3.3. Цена (цены) или порядок определения цены размещения ценных бумаг	145
8.3.4. Порядок осуществления преимущественного права приобретения размещаемых ценных бумаг	145
8.3.5. Условия, порядок и срок оплаты ценных бумаг	149
8.4. Порядок раскрытия эмитентом информации о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг	150
8.5. Сведения о документе, содержащем фактические итоги размещения ценных бумаг, который представляется после завершения размещения ценных бумаг	150
8.6. Иные сведения	150
Раздел 9. Сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента, а также об условиях такого обеспечения	151

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1. Консолидированная финансовая отчетность ООО «ВсеИнструменты.ру» за годы, закончившиеся 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года.	152
ПРИЛОЖЕНИЕ № 2. Бухгалтерская отчетность Эмитента за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года.	202

Раздел 1. Введение (резюме проспекта ценных бумаг)

1.1. Общие положения

В настоящем проспекте ценных бумаг (далее также – «Проспект ценных бумаг», «Проспект») наименования «Общество», «Эмитент» означают Публичное акционерное общество «ВИ.ру», идентификационные данные которого приведены в п. 1.2 Проспекта. Под «Группой» в Проспекте понимается Эмитент, а также Общество с ограниченной ответственностью «ВсеИнструменты.ру» (ООО «ВсеИнструменты.ру»), операционная компания, контролируемая Эмитентом, сведения о которой приведены в п. 5.1 Проспекта (далее также – «Компания»), и ее дочерние организации. В зависимости от контекста в Проспекте, ссылки на Эмитента, его хозяйственную и операционную деятельность, а также риски, следует рассматривать как относящиеся к Группе в целом, ее хозяйственной и операционной деятельности, и соответствующие риски как относящиеся не только к Эмитенту и его акциям, но и ко всей Группе.

К Проспекту ценных бумаг, в соответствии с требованиями Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее также – «Закон о рынке ценных бумаг») и Положения Банка России от 27.03.2020 № 714-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг» (далее – «Положение о раскрытии информации»), прилагается бухгалтерская отчетность Эмитента за период с 28 марта 2024 г. по 31 марта 2024 г., в отношении которой проведен аудит.

В связи с тем, что значения всех показателей, содержащихся в указанной отчетности, которые должны приводиться в Проспекте в соответствии с Положением о раскрытии информации, равны нулю или не могут быть рассчитаны в связи с наличием нулевых значений в знаменателе (за исключением показателя, отражающего размер задолженности по оплате акций Эмитента, размещенных при учреждении), отчетностью, которая содержится в Проспекте ценных бумаг (прилагается к Проспекту) и на основании которой в Проспекте ценных бумаг раскрывается информация о финансово-хозяйственной деятельности Эмитента (Группы), является консолидированная финансовая отчетность Компании за годы, закончившиеся 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года, подготовленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее также – «МСФО»), в отношении которой проведен аудит.

Консолидированная финансовая отчетность, бухгалтерская отчетность, на основании которой в настоящем Проспекте ценных бумаг раскрыта информация о финансово-хозяйственной деятельности Эмитента (Группы), дает объективное и достоверное представление об активах, обязательствах, финансовом состоянии, прибыли или убытке Эмитента (Группы).

Информация о финансовом состоянии и результатах деятельности Эмитента (Группы) содержит достоверное представление о деятельности Эмитента (Группы), а также об основных рисках, связанных с его деятельностью.

Настоящий Проспект ценных бумаг содержит оценки и прогнозы в отношении будущих событий и (или) действий, перспектив развития отрасли экономики, в которой Эмитент осуществляет основную деятельность, и результатов деятельности Эмитента, в том числе его планов, вероятности наступления определенных событий и совершения определенных действий.

Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы, приведенные в настоящем Проспекте ценных бумаг, так как фактические результаты деятельности Эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг Эмитента и его обыкновенных акций связано с рисками, в том числе описанными в настоящем Проспекте ценных бумаг.

Проспект ценных бумаг распространяется на обыкновенные акции Эмитента (далее также – «Акции»), регистрационный номер выпуска 1-01-06636-G, дата регистрации 25.03.2024, а также на Акции дополнительного выпуска, условия размещения которых содержатся в Проспекте ценных бумаг.

1.2. Сведения об эмитенте и его деятельности

Полное фирменное наименование на русском языке: Публичное акционерное общество «ВИ.ру»

сокращенное фирменное наименование на русском языке: ПАО «ВИ.ру»

полное фирменное наименование на английском языке: Public Joint Stock Company VI.ru

сокращенное фирменное наименование на английском языке: VI.ru PJSC

место нахождения: Российская Федерация, Владимирская область, городской округ город Ковров, город Ковров

адрес эмитента: 601915, Владимирская область, городской округ город Ковров, город Ковров, улица Еловая, дом 92

сведения о способе и дате создания эмитента: Эмитент создан 28.03.2024 путем учреждения юридического лица (Эмитент зарегистрирован в качестве юридического лица 28.03.2024, о чем в ЕГРЮЛ внесена запись за государственным регистрационным номером № 1243300002296)

основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1243300002296

идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) Эмитента: 3300010559

В соответствии с пунктом 1.1. статьи 22.1 Закона о рынке ценных бумаг фирменное наименование Эмитента в Проспекте указывается с учетом вносимых в устав Эмитента изменений, отражающих публичный статус Эмитента.

Сведения о случаях изменения наименования и реорганизации эмитента:

Случаев реорганизации Эмитента не было.

Наименование Эмитента при создании 28.03.2024: Акционерное общество «ВИ Холдинг» (изменено по решению общего собрания акционеров от 24.04.2024). Иных случаев изменения наименования не было.

После создания Эмитент приобрел контроль в отношении операционной компании Группы (ООО «ВсеИнструменты.ру») по результатам внесения доли в уставном капитале ООО «ВсеИнструменты.ру» в имущество Эмитента в соответствии с п. 1 ст. 32.2 Федерального закона «Об акционерных обществах».

Краткая характеристика Группы с указанием общего числа организаций, составляющих Группу, и личного закона таких организаций:

В Группу, состоящую из 6 организаций, помимо Эмитента и Компании входят 3 организации, личным законом которых является право Российской Федерации, и 1 организация, личным законом которой является право Объединенных Арабских Эмиратов.

Миссия Группы

Миссия Группы – приносить пользу людям, помогая делать мир вокруг себя лучше. Так, основными постулатами Группы, через которые пропускаются все решения, являются клиент, команда и эффективность. В частности, Группа стремится восхищать клиента искренним сервисом, быть дружной и амбициозной командой, любящей свое дело, а также быть самой прибыльной и быстрорастущей компанией на рынке.

Обзор Группы

Согласно подготовленному информационно-консалтинговым агентством INFOLine исследованию¹ (далее – «Исследование INFOLine»), основная информация о результатах которого приводится ниже в разделе 2.6 Проспекта, Группа является безоговорочным лидером российского онлайн DIY-рынка по объему онлайн-выручки, а также ведущим игроком по глубине ассортимента и географическому покрытию среди DIY-игроков. Группа предлагает клиентам мгновенный онлайн-доступ к наиболее широкому на рынке ассортименту DIY-товаров с высоким качеством по конкурентным ценам, а также надежную, своевременную и экономически эффективную доставку товаров по всей стране за счет развитой, оптимизированной под DIY-вертикаль выделенной логистической инфраструктуры. Группа сфокусирована на предоставлении наилучшего ценностного предложения, решающего наиболее востребованные задачи как для клиентов B2B-сегмента рынка DIY (здесь и далее в Проспекте под B2B-сегментом («B2B-сегмент») понимается направление продаж юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, далее – корпоративные клиенты), характеризующихся высокой лояльностью и привлекательной юнит-экономикой, так и для массового B2C-сегмента рынка (здесь и далее в Проспекте под B2C-

¹ Исследование, подготовленное ООО «ИНФОЛайн-Аналитика».

сегментом («B2C-сегмент») понимается направление продаж лицам, не являющимся корпоративными клиентами, далее – частные клиенты), позволяющего максимизировать эффект масштаба. Основным видом деятельности Группы является онлайн-торговля через веб-сайт, мобильное приложение и, в отношении B2B-сегмента, прямое взаимодействие с клиентами. Группа осуществляет онлайн-продажи по всей стране, при этом физическая сеть пунктов выдачи заказов («ПВЗ») представлена в каждом 4-м городе России² (в более 300 городах), включая все города-миллионники, в том числе Москву, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Екатеринбург, Челябинск, Краснодар, Пермь, Воронеж, Самару, Казань, Волгоград, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Саратов, Тулу, Тюмень, Уфу, Омск, Красноярск, и города меньшего размера.

Группа работает на крупном и стабильно растущем российском DIY-рынке, обеспечивающем деятельность различных секторов экономики и функциональных потребностей бизнеса и населения, включая промышленное производство, инфраструктуру, строительство, индивидуальный ремонт, деятельность сервисных компаний, корпоративные закупки и др., что формирует высокую устойчивость рынка в сравнении с другими вертикалями непродовольственных товаров. Согласно Исследованию INFOline, размер российского DIY-рынка составил около 6,8 трлн руб. (с НДС) в 2023 г., продемонстрировав среднегодовой темп роста на уровне 8% по итогам каждого года за период с 2021 по 2023 гг. Несмотря на динамичное историческое развитие, российский рынок DIY сохраняет значительный потенциал дальнейшего роста за счет фундаментальных факторов роста. Согласно Исследованию INFOline, ключевыми драйверами дальнейшего развития рынка являются: рост обрабатывающей промышленности и строительство объектов промышленности на фоне продолжающегося импортозамещения; активный ввод в строй логистической инфраструктуры, увеличивающий спрос на складское оборудование, расходные и отделочные материалы; трансформация сегмента из «Do-It-Yourself» («сделай сам») в «Do-It-For-Me» («сделай за меня») и соответствующее массовое привлечение профессиональных бригад для выполнения работ, в частности, по данным на март 2024 г. около 58% квартир по всей России продавалось с отделкой в сравнении с 45% в 2020 г.³; увеличение объемов многоквартирного и индивидуального жилищного строительства, а также строительство и реновация социальных объектов. Так, в 2023 г. ввод жилья продемонстрировал рекордные темпы роста, увеличившись на 7,5%, в том числе за счет ввода индивидуального жилья (прирост на 13,7% до 58,7 млн кв. м), многоквартирного жилья (прирост на 2,6% до 51,8 млн кв. м) и объектов нежилого назначения (совокупный ввод объектов недвижимости вырос на 9,3% до 175 млн кв. м.). Согласно Исследованию INFOline, с учетом множества факторов роста ожидается, что размер DIY-рынка достигнет около 14,7 трлн руб. (с НДС) к 2028 г., что эквивалентно среднегодовому темпу роста в 17%, начиная с 2023 г. При этом, согласно Исследованию INFOline, российский DIY-рынок сохраняет необратимую потребность в переходе к онлайн-модели потребления, что подтверждается как продолжающимся значительным ростом рынка электронной коммерции, так и более низким уровнем проникновения онлайн-продаж на рынке DIY по сравнению с другими непродовольственными вертикалями. Согласно прогнозу в Исследовании INFOline, в период с 2023 по 2028 гг. онлайн-рынок DIY увеличится в 3,4 раза с 1,4 трлн руб. до 5,0 трлн руб. (с НДС).

Широкий ассортимент товаров

Одним из ключевых конкурентных преимуществ Группы является высокая степень диверсификации и глубины ассортимента товаров. Группа предлагает клиентам наиболее широкий ассортимент DIY-товаров в Российской Федерации (по данным Исследования INFOline), насчитывающий более 1,5 млн SKU (от англ. stock keeping unit, т.е. «единица складского учета» (дословный перевод) или «Товары для продажи», является устоявшимся международным термином, обозначающим идентификатор товарной позиции (артикул), единицу учета запасов, складской номер) от 15 тыс. брендов, включая ведущие мировые марки. Продуктовый ассортимент Группы отличается высокой диверсификацией и охватывает широкий спектр товарных категорий – от инструментов и электрики до узкоспециализированного крупногабаритного промышленного оборудования. По итогам 2023 г. около 20% товарной выручки Группы пришлось на одну из наиболее популярных в России DIY-категорий – «Инструменты», 8% – на категорию «Ручной инструмент», при этом у Группы есть также прочие значимые категории, которые включают «Все

² Расчет согласно данным из «Статистический бюллетень Росстат» (дата публикации – 01 марта 2024 г.).

³ По данным «Авито Недвижимость» по состоянию на март 2024.

для сада», «Электрика и свет», «Силовая техника», «Автогаражное оборудование», «Сантехника», «Станки», «Крепеж», «Строительные материалы», «Строительное оборудование», «Климатическое оборудование» и «Складское оборудование» и в среднем занимают по 6% в выручке Группы, а 7% приходится на прочие категории, каждая из которых отдельно не занимает более 2% выручки.

Согласно Исследованию INFOLine, Группа является безоговорочным лидером по глубине ассортимента среди DIY-игроков в России, предлагая наибольшее количество SKU в широком спектре категорий, что обеспечивается непрерывной работой по расширению и восполнению товарного предложения. В частности, согласно Исследованию INFOLine, Группа является «категорийным чемпионом» по количеству SKU в широком перечне категорий на DIY-рынке: «Электроинструмент», «Ручной инструмент», «Силовая техника», «Станки», «Сантехника», «Электрика», «Крепеж», «Строительное оборудование», «Складское оборудование». В качестве одного из основополагающих показателей глубины ассортимента Группа использует максимизацию процента закрытия заявки каждого клиента, что позволяет Группе выступать «единым окном» для закупок DIY-товаров и максимизировать средний чек. В рамках работы с товарным предложением Группа декомпозирует каждую товарную вертикаль на категории и подкатегории, восполняя ассортимент в подкатегориях с ограниченным предложением, тем самым достигая максимального покрытия в каждой товарной вертикали. Важным инструментом в данном процессе является постоянное получение обратной связи от клиентов, на базе которой Группа вносит корректировки в свою товарную стратегию.

Уникальность товарного предложения Группы в сравнении с прочими игроками DIY-рынка, по мнению Эмитента, обусловлена эффективно выстроенной системой поиска новых поставщиков. С целью усиления продуктового ассортимента Группа уделяет значительное внимание работе над расширением сети поставщиков среди российских и международных производителей, фокусируясь на партнерах с длительной историей присутствия на рынке и доказанными компетенциями, обеспечивающими высокое качество поставляемой продукции. Так, с 2021 по 2023 г. база поставщиков увеличилась на 40% до 4,7 тыс., в то время как количество представленных брендов увеличилось на 42% до 15 тыс. Расширению базы поставщиков способствует постоянный фокус Группы на улучшении ценностного предложения для них. Так, Группа обеспечивает поставщикам быстрый доступ к своей широкой базе клиентов, а также бесшовную интеграцию со своими системами для бесперебойного отслеживания остатков и автоматического оформления заказов. Одним из результирующих факторов эффективной работы с поставщиками также является независимость деятельности Группы от каждого отдельно взятого партнера: так, на долю крупнейшего поставщика пришлось всего 5% от общего объема закупок по итогам 2023 г.

Свидетельством качества ценностного предложения для поставщиков являются эксклюзивные партнерские отношения Группы с ведущими международными производителями. В частности, Группа является эксклюзивным партнером и дистрибьютором на российском рынке ряда популярных мировых брендов. Помимо повышения диверсификации ассортимента товаров путем привлечения эксклюзивных сторонних поставщиков Группа также уделяет особое внимание запуску собственных торговых марок («СТМ») под брендами «Inforce» и «Gigant» в наиболее востребованных товарных категориях с целью усиления специализированного предложения для клиентов B2B-сегмента (далее такие клиенты также – «B2B-клиенты», а клиенты B2C-сегмента – «B2C-клиенты») и профессиональных пользователей. Перед запуском новых СТМ Группа проводит комплексный анализ клиентских предпочтений, целевого рынка и возможности обеспечить высокое качество продукции. Так, Группа проводит тендер среди производителей, тщательно тестируя пробные образцы продукции на соответствие внутренним стандартам качества, анализирует цены конкурентов с целью обеспечения ценового лидерства собственной продукции и разрабатывает маркетинговую стратегию под каждую новую категорию СТМ. Стратегический фокус Группы сосредоточен на запуске СТМ и увеличении эксклюзивного ассортимента, который не только расширяет продуктивное предложение, но и повышает прибыльность текущей бизнес-модели за счет более высокого уровня маржинальности продукции. Так, по итогам 2023 г. маржинальность СТМ и эксклюзивного импорта в среднем составила около 41% в сравнении с 28% по операционным брендам (бренды, не связанные с СТМ и эксклюзивным импортом). По итогам 2023 г. доля СТМ и эксклюзивного импорта в выручке составила 10,4%, а их доля в маржинальности достигла 14,4%. По мнению Эмитента, выстроенный подход к развитию собственных СТМ и заключению

эксклюзивных партнерств качественно отличает предложение Группы от мультикатегорийных маркетплейсов.

Группа уделяет особое внимание обеспечению высокого качества поставляемого товара и обеспечивает контроль за качеством благодаря отгрузке более 85% товаров (в доле выручки 2023 г.) со складов, многоступенчатой проверке товаров, включающей проверку документации и состояния товара при поставке на склад, а также проверку поставщиков на предмет соответствия необходимым требованиям и наличия разрешительной документации (включая сертификаты, разрешения на поставляемый ассортимент и иные документы), при этом контроль качества дополнительно осуществляется при отгрузке и приемке товара клиентами с осмотром целостности упаковки и товара.

В дополнение к широкому выбору товаров с высоким качеством Группа также обеспечивает исключительный сервис на каждом этапе взаимодействия с клиентом, предоставляя набор комплементарных услуг, начиная от получения профессиональной консультации по выбору и эксплуатации товаров, подбору необходимых расходных материалов и другим вопросам, и заканчивая гарантийным и постгарантийным сервисом, а также возможностью арендовать инструменты и профессиональное оборудование на непродолжительный срок или под конкретные проекты. Более того, важной составляющей обеспечения исключительного клиентского опыта является высокая степень развитости цифровых каналов Группы, обеспечивающих доступ «к бесконечной полке товаров». Помимо предоставления инструментов, позволяющих быстро находить и сравнивать различные товарные позиции с автоматическим предложением расходных материалов, Группа также уделяет особое внимание корректности выгрузки товаров на веб-сайт, включая удаление дубликатов и подробное описание каждого SKU, представленного на веб-сайте и в мобильном приложении.

Конкурентное ценообразование

Важной особенностью операционной модели Группы, дифференцирующей ее среди игроков DIY-рынка, является постоянный фокус на обеспечении конкурентного ценообразования. Группа предлагает клиентам наиболее конкурентные цены на рынке за счет использования собственного алгоритма динамического ценообразования, базирующегося на постоянном анализе предложения конкурентов из более чем 20 источников⁴, включающих данные крупнейших рыночных игроков (адаптированные под соответствующие рубрики и пункты назначения доставки товаров), и адаптивном пересмотре цен по всему ассортименту, доступному для заказа. Данный подход используется для изменения цен на товары в реальном времени с целью увеличения конверсии покупателей. Таким образом, ассортимент в размере около 750 тыс. SKU подлежит ежедневному сопоставлению с возникающими предложениями конкурентов.

Ключевым фактором возможности поддерживать ценовое лидерство Группы является достигнутый масштаб бизнеса вкуче с подтвержденным статусом ведущей российской онлайн-платформы в секторе DIY, позволяющие получать наиболее выгодные условия сотрудничества с поставщиками, в том числе за счет квартальных, полугодовых и годовых бонусов, включая ретро-бонусы, скидки за объемы, а также маркетинговые бонусы. Подобный масштаб и постоянный мониторинг маржинальности по каждой отдельно взятой продуктовой позиции позволяют Группе оперативно обновлять закупочные цены для достижения целевых показателей прибыльности.

Дополнительным преимуществом коммерческой политики Группы является предоставление гибких форм оплаты для клиентов. Так, для B2B-клиентов важное значение имеет возможность воспользоваться опцией постоплаты, позволяющей снижать риски клиентов, связанные с простым производством, проектов строительства и прочей деятельности клиентов⁵. По итогам 2023 г. более 40% выручки B2B-сегмента было сформировано заказами, оплаченными с использованием возможности постоплаты. Для B2B-сегмента Группа также предоставляет возможность оплаты товара с помощью сторонних лизингодателей. B2C-клиентам предлагаются опции рассрочки или оплаты товаров бонусами банков, обеспечивающие возможность роста клиентского трафика с

⁴ 20 крупнейших онлайн игроков, присутствующих на рынке DIY, и около 110 игроков с узкоспециализированным DIY-ассортиментом.

⁵ Для клиентов, соответствующих определенным критериям.

соответствующим увеличением среднего чека. В частности, Группой используется сторонний финтех-сервис беспроцентной рассрочки (далее – «BNPL» или «Buy now pay later»), позволяющий оплачивать онлайн-покупки равными частями в течение короткого периода времени.

Развитая логистическая инфраструктура

Масштабная логистическая инфраструктура Группы с широким географическим покрытием представляет собой один из ключевых элементов, обеспечивающих эффективное обслуживание клиентов в сегменте DIY. В частности, обеспечение своевременных сроков доставки различных категорий товаров, включая крупногабаритное и специализированное оборудование, является одним из наиболее важных элементов обеспечения качественного клиентского опыта в B2B-сегменте.

Логистическая инфраструктура Группы географически распределена таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование логистического плеча для оптимизации транспортных расходов и соответствие требованиям клиентов. Группа управляет цепочкой поставок, объединяя тысячи поставщиков и обеспечивая быструю оборачиваемость товаров, а также постоянное пополнение запасов.

Базисом логистической сети Группы является географически распределенный центральный хаб складов в Московской области, включающий крупный центральный склад в г. Домодедово Московской области площадью более 188 тыс. кв. м., на котором хранится более 24 млн единиц продукции и который является отправной точкой для дальнейшего распределения продукции между региональными распределительными центрами-складами (далее «РЦ-склады»), сетью пунктов выдачи заказов (ПВЗ), транспортными компаниями и курьерской доставкой. Помимо склада в Домодедово, к центральному хабу относятся введенные в эксплуатацию склады в Быково (площадью более 61 тыс. кв. м.), Чашниково (площадью более 115 тыс. кв. м.), а также склад в Обухово (площадью около 108 тыс. кв. м.), находящийся на завершающей стадии строительства. На 30 апреля 2024 г. логистическая инфраструктура Группы включала 4 склада центрального хаба в Московской области (Домодедово, Быково, Чашниково и Обухово), 7 РЦ-складов и 12 ПВЗ-складов в Москве и регионах общей площадью более 594 тыс. кв. м.⁶ По данным Группы, географически выверенное расположение объектов инфраструктуры позволяет обеспечивать зоной охвата доставки на следующий день 30% населения страны. Более того, Группа активно работает над совершенствованием логистической инфраструктуры, развивая дополнительные опции доставки и самовывоза продукции. В частности, Группа может осуществлять прямую доставку заказов от поставщиков в региональные РЦ-склады, что предоставляет дополнительные возможности по сокращению логистических расходов и балансировке нагрузки на инфраструктуру центрального хаба Группы.

Группа эффективно работает на «последней миле», обеспечивая максимальную близость к клиентам за счет сети, состоящей из более 1 000 брендированных ПВЗ в каждом 4-м городе страны (более 300 городов), обеспечивающей высокую логистическую эффективность и гибкость⁷. ПВЗ Группы выгодно отличаются от конкурентов представленностью большого количества SKU (около 600 наименований «здесь и сейчас» с возможностью доступа к 1,5 млн SKU онлайн) и квалифицированным персоналом, готовым проконсультировать клиентов, подобрать и протестировать необходимые товары, а также возможностью вернуть товары для ремонта в сервисный центр. Таким образом, наличие обширной физической сети ПВЗ является важной составной частью в совершенствовании клиентского опыта и повышении узнаваемости бренда Группы в офлайн. Кроме того, Группа также развивает отдельную услугу по курьерской доставке товаров для обеспечения качественного клиентского опыта. На конец 2023 г. курьерская доставка обеспечивалась силами более 890 курьеров. Важной отличительной характеристикой системы курьерской доставки является обучение курьеров, направленное на формирование понимания особенностей доставляемого товара для обеспечения высокого качества сервиса.

Наличие различных опций доставки заказов, адаптированных под каждую категорию клиентов, обеспечивает гибкость для клиентов, выгодно позиционируя Группу среди конкурентов.

⁶ Общая площадь логистических объектов указана с учетом подписанных на основании соглашений площадей.

⁷ Данные на 30 апреля 2024 г.

По итогам 2023 г. около 92% заказов B2B- и B2C-клиентов (сформировавших около 71% выручки за соответствующий период) было осуществлено через самовывоз товаров из ПВЗ Группы. В свою очередь, в Москве и Московской области клиенты зачастую прибегают к услугам курьерской доставки. Так, по итогам 2023 г. в Москве и Московской области около 15% заказов было реализовано через доставку, в то время как доля самовывоза от общего объема заказов составила около 85%, что соответствовало более 52% выручки в данном регионе в соответствующем периоде.

Диверсифицированная база клиентов

Клиентоориентированная бизнес-модель Группы обеспечивает постоянный рост активной клиентской базы. По результатам 2023 г. количество активных B2B-клиентов выросло на 35% относительно уровня 2021 г., достигнув 388 тыс., в то время как количество B2C-клиентов увеличилось на 30% до 4,2 млн покупателей.

Группа стремится предлагать клиентам наилучшее ценностное предложение на DIY-рынке, удовлетворяя потребности широкой базы B2B- и B2C-клиентов, за счет широкого выбора высококачественного ассортимента продукции по конкурентным ценам, а также удобных опций доставки, обеспечивающих гибкость и своевременность получения заказа.

Важным фактором, подтверждающим качество ценностного предложения Группы, являются долгосрочные партнерские отношения, выстроенные с B2B-клиентами, которые предъявляют высокие требования к качеству продукции и уровню обслуживания. Так, по итогам 2023 г. B2B-клиенты внесли наибольший вклад в структуру товарной выручки Группы, обеспечив 63% продаж (по сравнению с 54% в 2021 г.) против 37% от B2C-клиентов. Отличительными характеристиками базы B2B-клиентов Группы являются низкий уровень концентрации и высокая диверсификация по отраслям и размеру компаний, обеспечивающие дополнительную устойчивость бизнес-модели Группы.

Отраслевая диверсификация обеспечивает независимость клиентской базы Группы от тенденций развития отдельных отраслей экономики, обеспечивая стабильный уровень продаж на протяжении всего экономического цикла. По результатам 2023 г. 34% выручки в B2B-сегменте приходилось на клиентов из производственной отрасли, 26% выручки – на строительные компании, 25% выручки – на компании в сегменте сервисного обслуживания, а 15% – на клиентов из сферы торговли. Высокая отраслевая диверсификация клиентской базы Группы обусловлена уникальным ценностным предложением, отвечающим потребностям различных категорий клиентов. Так, по мнению Эмитента, для производственных компаний, осуществляющих плановые закупки, ключевое значение имеет фокус на высоком и подтвержденном качестве товаров, а также возможность гарантийного и постгарантийного обслуживания в сервисном центре Группы, для клиентов из строительной отрасли Группа обеспечивает своевременную доставку, а также возможность постоплаты заказов для исключения возможности простоя проектов. Для клиентов из сферы услуг наиболее важными компонентами ценностного предложения Группы являются широта ассортимента, стабильное наличие продукции, а также многообразие опций доставки, обеспечивающие гибкость получения заказа. Торговые компании (помимо факторов, важных для клиентов из сферы услуг) также обращают особое внимание на конкурентоспособность цен.

Клиентская база Группы в B2B-сегменте в наибольшей степени представлена малым и средним бизнесом, в то время как доля крупнейшего B2B-клиента в общей выручке Группы составила всего лишь 0,2% по итогам 2023 г., что обеспечивает независимость Группы от отдельных клиентов.

Важно отметить, что в 2023 г. большую часть B2C-клиентов Группы составляли «профессиональные покупатели», включая прорабов, профессиональных ремонтников и других специалистов, отличающихся специализированными запросами и особым вниманием к техническим характеристикам продукции. Ключевыми факторами формирования спроса для данной категории клиентов являются предложение широкого высококачественного ассортимента продукции по конкурентным ценам и обеспечение высокого уровня сервиса, позволяющего быстро ориентироваться в процессе оформления заказа и доставки.

B2C-сегмент также включает индивидуальных клиентов, покупающих товары для выполнения широкого спектра собственных проектов по домашнему и иному ремонту. Для данной категории клиентов решающее значение имеют возможность получения экспертных рекомендаций по продукции и необходимым расходным материалам, а также наличие развитого интерфейса цифровых каналов с удобным инструментарием для сравнения различных позиций и предложений по их комбинации (например, функция «конструктор»). Благодаря фундаментальному пониманию потребностей целевой аудитории B2C-сегмента Группа обеспечивает качественный клиентский опыт и высокую конверсию трафика в выполненные заказы.

Передовые технологические разработки

Бизнес Группы базируется на интегрированной технологической платформе собственной разработки, пронизывающей каждый из ключевых бизнес-процессов, которая является краеугольным камнем для обеспечения кратного роста, операционной эффективности и поддержания высокого качества клиентского сервиса.

Надежная и масштабируемая технологическая платформа Группы обеспечивает стабильное обслуживание постоянно растущего клиентского трафика и объема заказов. По итогам 2023 г. технологической платформой Группы обрабатывалось в среднем 60 тыс. заказов в день (или до 100 тыс. заказов в будний день) и отслеживалось 4,2 млн SKU. При этом ИТ-инфраструктура базируется на собственном оборудовании Группы, распределенном между несколькими дата-центрами на территории Российской Федерации, что позволяет добиться высокого уровня отказоустойчивости технологической платформы и, по расчетам Компании, 99,95 процентную доступность сервисов для конечных клиентов и сотрудников Группы (на конец 2023 г.).

Гибкая микросервисная архитектура позволяет Группе бесшовно и эффективно внедрять крупные и сложные обновления продукта, включая запуск новых услуг для клиентов, поставщиков и внутренних заказчиков, включая функцию продаж. Указанная архитектура включает в себя:

- Личный кабинет поставщика. Для эффективного взаимодействия с поставщиками разработан личный кабинет поставщика, позволяющий партнерам в автоматизированном режиме заводить товары напрямую во внутреннюю систему Группы и вести параллельно цифровой документооборот, который также обеспечивает поставщикам доступ к обширной базе аналитических инструментов по статистике продаж и особенностям покупательского спроса в режиме реального времени;
- Проприетарные системы управления закупками и ERP-системы. Поддержание необходимого товарного ассортимента обеспечивается за счет использования собственных систем управления закупками и ERP (enterprise resource planning). В частности, в ERP-системах, разработанных с учетом потребностей масштабной базы клиентов и особенностей реализуемого ассортимента, оформляется весь поток заказов от B2B- и B2C-клиентов, а также осуществляется непрерывный контроль за поддержанием ключевых ассортиментных матриц в наличии. Система мониторинга SKU анализирует динамику продаж с учетом сезонности и акций, вычисляет уровень обеспеченности товарами и автоматически формирует более 2 тыс. заказов на закупку поставщикам ежедневно, в том числе с учетом скорости поставок от конкретного поставщика;
- Собственные разработки, используемые в товародвижении, включая WMS-систему. Инструменты автоматизации логистики и работы склада собственной разработки позволяют Группе отслеживать и распределять потоки товаров в реальном времени для эффективной балансировки логистических мощностей, а передовые решения для упаковки и хранения товаров способствуют обеспечению надлежащей и своевременной доставки около 23 млн заказов ежегодно или около 100 тыс. заказов в будний день. В частности, Группой используются модели учета, позволяющие эффективно распределять товары на хранение, а также системы отбора клиентских заявок и группировки заявок, позволяющие более эффективно формировать заказы. Кроме того, Группа развивает систему автоматического распределения заказов со склада (WMS-систему (warehouse management system)), позволяющую выстраивать наиболее оптимальный маршрут доставки с точными сроками доставки для клиента до нескольких часов, в отличие от большинства компаний, и функционалом по отслеживанию заказа в режиме реального времени. Группа также

внедряет решения по автоматизации складской логистики: так, в складах и РЦ-складах Группы реализован функционал по автоматическому распределению ассортимента в зависимости от габарита, позволяя наиболее эффективно использовать складские площади;

- Автоматизация процесса заказов. С целью обеспечения бесшовного клиентского опыта для B2B-клиентов Группа разработала сервис «Трансформатор», позволяющий с применением технологий искусственного интеллекта (далее – «ИИ») автоматизировать процесс оформления заказов. «Трансформатор» обрабатывает запросы от B2B-клиентов, в том числе запросы нестандартного формата, часто включающие в себя сотни наименований, фотографий и текстовое описание необходимого ассортимента, формируя консолидированный отчет с конкретным числом SKU и номенклатурой необходимых товаров, существенно сокращая время обработки заказа и нивелируя вероятность ошибок при оформлении и сборке заказа на стороне Группы. Для B2B-клиентов данный сервис является одним из ключевых компонентов «единого окна», позволяющего закрыть потребность в необходимом ассортименте в рамках единой платформы в кратчайшие сроки. В частности, Группа может обеспечивать закрытие за 1 час до 100% заказа клиента (включающего десятки номенклатур) с доставкой в течение 1-4 дней, предоставляя доступ к большому количеству доступных товарных позиций и подбирая аналоги с похожими ценовыми и качественными характеристиками. В отношении B2C-сегмента за счет эффективно выстроенной системы оформления заказов около 85% заказов клиентов оформляется автоматически без участия менеджера. Более того, Группой внедрено множество инструментов для упрощения работы менеджеров и повышения их производительности;
- Цифровые каналы. В рамках взаимодействия с клиентами в цифровых каналах, включая веб-сайт (десктоп и мобильные версии) и мобильное приложение, Группа разработала интуитивно понятный интерфейс с многочисленными функциями для клиентов, позволяющими на базе анализа клиентского поведения совершенствовать клиентский опыт и решать основные проблемы клиентов, повышая показатель NPS⁸ («индекс потребительской лояльности», рассчитываемый как (количество промоутеров минус количество критиков) / на общее кол-во оценок * 100%). В частности, в поисковой выдаче был внедрен интуитивно понятный интерфейс с возможностью фильтрации товаров за счет использования широкого перечня параметров, а также были расширены подробные карточки с описанием характеристик товаров, помогающие решить проблему поиска необходимого товара;
- Внутренняя аналитика. Команда продаж имеет доступ к внутренней версии веб-сайта ВсеИнструменты.ру, которая позволяет в режиме реального времени отслеживать всю статистику по истории заказов по каждому B2B-клиенту, включая его индивидуальные предпочтения (через CRM-системы), ориентироваться в широком ассортименте представленных товаров с точки зрения совместимости, аналогов, маржинальности, а также географии для формирования оптимальных рекомендаций для клиентов и достижения целевых показателей по росту среднего чека, продажам СТМ и маржинальности;
- Бэк-офис. Группа внедрила автоматическое распознавание данных УПД (Универсальный передаточный документ) от поставщиков для своевременного отражения в учете товарной кредиторской задолженности и подписания актов сверок с поставщиками.

Одним из стратегических направлений развития Группы является дальнейшая разработка и внедрение технологий искусственного интеллекта и машинного обучения для улучшения качества подбора товаров в соответствии с запросом клиента (продажи, консультации, клиентская поддержка, генерация контента, категоризация, а также предложение необходимых сопутствующих расходных материалов и прочее) и анализа текстовых, аудио и видео-данных для последующей обработки и улучшения процессов. Внедрение данных технологий позволяет не только повысить

⁸ Методология сбора данных у Группы может отличаться от методологии других компаний.

качество клиентского сервиса, но и оптимизировать расходы, а также увеличить дополнительные продажи, оказывая непосредственное позитивное влияние на финансовые результаты Группы.

При этом Группа полностью полагается на собственную команду разработки и технической поддержки, которая насчитывает около 500 высококвалифицированных ИТ-специалистов по состоянию на 2023 г. Данная команда обеспечивает постоянное совершенствование существующих ИТ-решений и разработку новых с использованием Open Source технологий, позволяя добиться независимости от стороннего программного обеспечения.

Квалифицированный персонал и опытная команда менеджмента

Одним из ключевых факторов успеха Группы является опытная команда менеджмента, направляемая основателями, построившими за 18 лет с нуля крупнейшего онлайн-DIY игрока среди стран СНГ. Предпринимательский подход к управлению с фундаментальным пониманием бизнес-процессов обеспечили формирование в Группе высокоразвитой корпоративной культуры, сфокусированной на постоянном совершенствовании клиентского опыта и росте эффективности.

По состоянию на 31 декабря 2023 г., команда Группы состояла из более 10 тыс. специалистов, из которых около 1 100 специалистов принадлежало к функциям «бэк-офиса», в котором почти половина штата фокусировалась на развитии технологической платформы (около 500 человек) и около 200 человек были заняты коммерческой деятельностью. Выстроенная система найма новых сотрудников позволяет эффективно находить и нанимать лучшие кадры на рынке. Сотрудниками Группы являются выпускники ведущих высших учебных заведений Российской Федерации, включая МФТИ, МГУ, ВШЭ, МИФИ, МГТУ им. Баумана, РАНХиГС, Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, РЭУ им. Г.В. Плеханова, МИСиС и другие. Вакансии Группы пользуются высоким конкурентным спросом со стороны потенциальных кандидатов. Так, с октября 2023 г. по март 2024 г. было получено около 100 тыс. резюме, и в результате тщательного отбора на работу было принято 2 289 сотрудников, т.е. с конверсией около 2% от общего числа подавших на первоначальном этапе кандидатов. Это подтверждает, с одной стороны, высокую привлекательность работы в Группе для кандидатов, а с другой – высокий уровень требований, предъявляемых Группой к отбору персонала, и возможности HR-функции по эффективному масштабированию команды с учетом выстроенных внутренних процессов найма на основе лучших практик. Отличительной чертой Группы является высокая доля рекомендаций текущих сотрудников в структуре каналов привлечения. Так, в 2023 г. каждый 5-й новый сотрудник был привлечен благодаря текущим членам команды, рекомендующими Компанию как работодателя, что подтверждает высокий уровень удовлетворенности персонала условиями труда в Группе. Около 190 сотрудников составляют высококвалифицированный кадровый резерв Группы, обеспечивающий устойчивость бизнеса и его руководства, а также возможность быстрого закрытия вакантных позиций в периоды повышенной деловой активности – так, за 2023 г. среднее время закрытия одной вакансии в рамках массового отбора составило 18 дней.

В Группе существует система эффективной интеграции новых сотрудников, а также развития управленческого потенциала на базе постоянной обратной связи и участия в «Лидерской программе Группы», подразумевающей вовлечение выпускников ведущих университетов страны в организацию проектов в Компании и будущее управление командой, тем самым формируя дополнительный кадровый резерв будущих руководителей. Так, по состоянию на 31 декабря 2023 г. около 8% участников программы лидерства заняли руководящие должности в трех департаментах Группы. Для сохранения высокого уровня заинтересованности персонала в долгосрочном развитии бизнеса применяются различные методы, в том числе программа мотивации на основе выстроенной системы KPI, а также программы долгосрочной мотивации от прибыли и стоимости Группы и прозрачные возможности карьерного роста. Группа также уделяет особое внимание профессиональному развитию сотрудников за счет обучения на базе внутреннего Корпоративного университета, что вкупе с развитой корпоративной культурой позволяет достигать высокого уровня удержания сотрудников. Рассчитанный Компанией показатель eNPS⁹ (Employee Net Promoter Score или Индекс Лояльности Сотрудников, далее – «eNPS») достиг 4,6 из 5,0 по итогам 2023 г. Наличие Корпоративного университета в структуре Группы позволяет обеспечивать обширные возможности по повышению квалификации кадрового состава, а также за несколько месяцев подготавливать

⁹ Методология сбора данных у Группы может отличаться от методологии других компаний.

новых сотрудников к работе с широким ассортиментом продукции, в том числе со сложным специализированным оборудованием. Для новых сотрудников Группы существуют обязательные сессии изучения особенностей функционирования отдельных бизнес-отделов Группы, позволяющие формировать фундаментальное понимание всех ключевых аспектов деятельности Группы. Более того, для руководящего состава предусмотрены ежеквартальные посещения логистических объектов Группы, включая ПВЗ, центральные склады и РЦ-склады, а также встречи с клиентами Группы и участие в звонках с клиентами Группы в отделах продаж, обеспечивающие возможность постоянного контроля над цепочкой товародвижения и качеством клиентского сервиса для эффективного совершенствования процессов. Также, по итогам 2023 г. около 650 руководителей прошли масштабное внешнее обучение по управлению командой и развитию менеджерских навыков.

Финансовые результаты

Уникальное ценностное предложение вкупе с эффективной бизнес-моделью, отличающейся мощным сетевым эффектом, позволяют Группе кратно опережать рост российского DIY-рынка и усиливать лидирующие позиции. Так, согласно Исследованию INFOline, за период с 2021 по 2023 гг. среднегодовой темп роста DIY-рынка составил 8%, в то время как среднегодовой темп роста выручки Группы за соответствующий период составил около 53,5%. По итогам 2023 г. выручка Группы увеличилась в 2,4 раза по сравнению с 2021 г., достигнув уровня в 132,8 млрд руб. Клиентоориентированная модель является ключевым фактором, обеспечившим стремительный рост масштабов бизнеса – так, в течение рассматриваемого периода рост темпов бизнеса был обусловлен как привлечением новых клиентов, так и постоянным фокусом на расширение воронки дополнительных продаж существующей клиентской базе. В частности, общее количество заказов Группы выросло с 10,3 млн в 2021 г. до 22,7 млн в 2023 г.

По мере активного роста масштабов Группа продолжает поддерживать высокую рентабельность бизнеса в секторе электронной коммерции благодаря эффективно выстроенным бизнес-процессам. Так, по результатам 2023 г. показатель EBITDA достиг уровня 10,0 млрд руб., продемонстрировав более чем 3-х кратный рост относительно 2021 г., при уровне рентабельности в 7,6%. Чистая прибыль выросла за соответствующий период в 5,5 раз с 0,7 млрд руб. до 3,8 млрд руб.

Мощный сетевой эффект, укрепляющий лидирующие позиции по мере увеличения масштабов бизнеса, а также высокая степень контроля за операционной эффективностью позволяют Группе демонстрировать стремительный темп роста выручки (выше 50% в 2021-2023 гг. ежегодно и в 10 раз за 6 лет) и уровня рентабельности по EBITDA (выше 7% в 2023 году), что является лучшим показателем для компаний, функционирующих по 1P-модели, среди публичных игроков на рынке электронной коммерции в мире¹⁰.

Ограничения на участие в уставном капитале и совершение сделок с акциями Эмитента

В соответствии с пунктом 1 Указа Президента Российской Федерации от 01.03.2022 г. № 81 «О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации» (далее – «Указ № 81»), в соответствии с федеральными законами от 30 декабря 2006 г. № 281-ФЗ «О специальных экономических мерах и принудительных мерах», от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» и от 4 июня 2018 г. № 127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и иных иностранных государств», с 02.03.2022 устанавливается особый порядок осуществления (исполнения) резидентами России сделок (операций), влекущих за собой возникновение права собственности на ценные бумаги, осуществляемые (исполняемые) с иностранными лицами, связанными с иностранными государствами, которые совершают в отношении российских юридических лиц и физических лиц недружественные действия (в том числе если такие иностранные лица имеют гражданство этих государств, местом их регистрации, местом преимущественного ведения ими хозяйственной деятельности или местом преимущественного

¹⁰ На основе данных по публичным компаниям из S&P Capital IQ по состоянию на апрель 2024 г. Критерии, используемые для выборки: наличие в описании бизнеса компании слов «E-commerce» и/или «Marketplace» и/или «Online»; основная отрасль деятельности «Broadline Retail», «Apparel Retail», «Computer and Electronics Retail», «Home Improvement Retail», «Other Specialty Retail», «Automotive Retail», «Homefurnishing Retail», «Food Retail», «Consumer Staples Merchandise Retail», наличие показателей Выручки и EBITDA за период 2021-2023 гг., рыночная капитализация больше 200 млн долл. США. «1P» (first party selling) означает, что компания сама реализует приобретенные ей товары.

извлечения ими прибыли от деятельности являются эти государства), и с лицами, которые находятся под контролем указанных иностранных лиц, независимо от места их регистрации или места преимущественного ведения ими хозяйственной деятельности. Перечень иностранных государств, указанных в подпункте (а) пункта 1 Указа № 81 приводится в Распоряжении Правительства Российской Федерации от 5 марта 2022 года № 430-р.

В соответствии с подпунктом (б) пункта 1 Указа № 81, а также иными Указами Президента Российской Федерации, действующими с 01.03.2022 г., сделки (операции), предусмотренные в частности подпунктом (а) пункта 1 Указа № 81 и пунктом 3 Указа Президента Российской Федерации от 28.02.2022 № 79 «О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций», могут осуществляться (исполняться) на основании разрешений, выдаваемых Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации и при необходимости содержащих условия осуществления (исполнения) таких сделок (операций) (далее – «Разрешение Правительственной комиссии»).

Порядок получения Разрешения Правительственной комиссии определен в Постановлении Правительства Российской Федерации от 06.03.2022 № 295 «Об утверждении Правил выдачи Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации разрешений в целях реализации дополнительных временных мер экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации и иных разрешений, предусмотренных отдельными указами Президента Российской Федерации, и внесении изменения в Положение о Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации».

Разрешение Правительственной комиссии на осуществление (исполнение) сделки по приобретению размещаемых ценных бумаг должно быть получено приобретателем Акций до осуществления (исполнения) сделки в случае, если такое Разрешение Правительственной комиссии будет необходимо в соответствии с подпунктом «б» пункта 1 Указа № 81, иными Указами Президента Российской Федерации и связанными с ними нормативно-правовыми и нормативными актами Российской Федерации, её органов и Банка России. Кроме того, предусмотренные абзацем третьим подпункта «а» пункта 1 Указа № 81 сделки (операции), влекущие за собой возникновение права собственности на ценные бумаги, в соответствии с подпунктом «г» пункта 1 Указа № 81 могут осуществляться на организованных торгах на основании разрешений, выдаваемых Центральным банком Российской Федерации по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации и содержащих условия осуществления (исполнения) таких сделок (операций) (далее – «Разрешение Банка России»).

Таким образом, на основании подпункта «г» пункта 1 Указа № 81 сделки по приобретению размещаемых ценных бумаг могут потребовать получения Разрешения Банка России в случае, если приобретателями размещаемых ценных бумаг и лицами, имеющими преимущественное право их приобретения, являются лица, указанные в подпункте «а» пункта 1 Указа № 81.

Разрешение Банка России на осуществление (исполнение) сделки по приобретению размещаемых ценных бумаг должно быть получено приобретателем Акций до осуществления (исполнения) сделки в случае, если такое Разрешение Банка России будет необходимо в соответствии с подпунктом «г» пункта 1 Указа № 81.

1.3. Основные сведения об эмиссионных ценных бумагах, в отношении которых осуществляется регистрация проспекта

вид, категория (тип), серия (при наличии) и иные идентификационные признаки ценных бумаг: акции обыкновенные

номинальная стоимость каждой ценной бумаги (для акций и облигаций): 0,01 (ноль целых одна сотая) рубля

права владельцев эмиссионных ценных бумаг: владелец обыкновенных акций имеет право на получение объявленных дивидендов, право на участие в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, право на получение части имущества акционерного общества в случае его ликвидации.

Заинтересованные лица при принятии экономических решений не должны полагаться только

на информацию, указанную в настоящем пункте, при этом сведения о ценных бумагах раскрыты в разделе 7 Проспекта ценных бумаг.

1.4. Основные условия размещения ценных бумаг

Количество размещаемых ценных бумаг дополнительного выпуска: 100 000 000 (Сто миллионов) штук.

Способ размещения: открытая подписка.

Сроки размещения (даты начала и окончания размещения или порядок их определения):

Порядок определения даты начала размещения ценных бумаг:

Дата начала размещения ценных бумаг настоящего дополнительного выпуска (далее также – «Дата начала размещения») определяется решением единоличного исполнительного органа Эмитента после государственной регистрации дополнительного выпуска Акций.

При этом размещение Акций не может быть начато ранее даты, с которой Эмитент предоставляет доступ к настоящему Проспекту ценных бумаг.

Дата начала размещения, определенная решением единоличного исполнительного органа Эмитента, может быть изменена при условии соблюдения требований к порядку раскрытия информации об изменении Даты начала размещения, определенному законодательством Российской Федерации и указанному в п. 8.4 Проспекта ценных бумаг.

Решение об определении Даты начала размещения может быть отменено единоличным исполнительным органом Эмитента при условии соблюдения требований к порядку раскрытия информации об отмене Даты начала размещения, установленному в настоящем Проспекте ценных бумаг.

В случае отмены решения единоличного исполнительного органа Эмитента об определении Даты начала размещения, новая Дата начала размещения определяется Эмитентом в порядке, предусмотренном настоящим пунктом.

Порядок определения даты окончания размещения:

Дата окончания размещения Акций (далее – «Дата окончания размещения») определяется решением единоличного исполнительного органа Эмитента одновременно с определением Даты начала размещения. При определении Даты окончания размещения единоличный исполнительный орган принимает во внимание, помимо прочих параметров, время, необходимое для завершения расчетов (оплаты и поставки) при размещении Акций в пользу лиц, имеющих преимущественное право их приобретения, а также время, необходимое для размещения Акций в пользу прочих лиц, в соответствии с установленным порядком размещения.

Дата окончания размещения не может наступать позднее одного года с даты государственной регистрации дополнительного выпуска Акций. Эмитент вправе продлить указанный срок путем внесения соответствующих изменений в Проспект ценных бумаг в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации.

Сообщение о дате начала размещения ценных бумаг должно быть опубликовано Эмитентом в ленте новостей одного из информационных агентств, уполномоченных Банком России на проведение действий по раскрытию информации на рынке ценных бумаг (далее – «Лента новостей») не позднее рабочего дня, предшествующего Дате начала размещения, либо (поскольку Акции размещаются путем открытой подписки с предоставлением преимущественного права их приобретения акционерам Эмитента и цена размещения Акций или порядок ее определения устанавливаются Эмитентом после окончания срока действия преимущественного права) не позднее Даты начала размещения, но в один день с сообщением о цене (порядке определения цены) размещения Акций.

В случае принятия Эмитентом решения о переносе (изменении) Даты начала размещения, раскрытой в порядке, предусмотренном выше, Эмитент обязан опубликовать сообщение об изменении Даты начала размещения в Ленте новостей и проинформировать (если в соответствии с

положениями п. 8.3.2 Проспекта ценных бумаг размещение Акций осуществляется в биржевом порядке) ПАО Московская Биржа (далее также – «Биржа») и Небанковскую кредитную организацию акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий» (далее также – «НРД») об изменении Даты начала размещения не позднее рабочего дня, предшествующего ранее определенной Дате начала размещения.

Информация об определенной Эмитентом Дате окончания размещения публикуется в сообщении о Дате начала размещения.

Размещение Акций не может осуществляться до опубликования Эмитентом сообщения о цене размещения ценных бумаг. Сообщение о цене размещения ценных бумаг, в том числе о цене размещения ценных бумаг лицам, имеющим преимущественное право их приобретения, раскрывается Эмитентом в Ленте новостей не позднее Даты начала размещения.

Цена размещения или порядок ее определения: Цена размещения Акций (в том числе при осуществлении преимущественного права приобретения Акций) будет установлена Советом директоров Общества не позднее начала размещения Акций.

Наличие преимущественного права приобретения размещаемых ценных бумаг:

В соответствии со ст. 40, 41 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» акционеры Эмитента имеют преимущественное право приобретения размещаемых посредством открытой подписки дополнительных Акций в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им Акций этой категории (типа). Преимущественное право приобретения дополнительных Акций имеют лица, являющиеся акционерами-владельцами обыкновенных акций Эмитента на 18.04.2024 (дата определения (фиксации) лиц, имеющих право на участие во внеочередном общем собрании акционеров Эмитента, на котором было принято решение о размещении Акций).

Размещение Акций лицам, осуществляющим преимущественное право приобретения Акций, осуществляется в порядке, предусмотренном п. 8.3.4 Проспекта ценных бумаг. До окончания Срока действия преимущественного права приобретения размещаемых Акций, установленного пунктом 8.3.4 Проспекта ценных бумаг, размещение Акций иначе как посредством осуществления указанного преимущественного права не допускается.

Полное фирменное наименование (для коммерческих организаций) или наименование (для некоммерческих организаций) лица, организующего проведение торгов: Публичное акционерное общество «Московская биржа ММВБ-РТС».

1.5. Основные цели эмиссии и направления использования средств, полученных в результате размещения ценных бумаг

Цели эмиссии и направления использования средств, полученных в результате размещения ценных бумаг:

В случае если регистрация проспекта осуществляется в отношении выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг, размещаемых путем подписки, указываются цели эмиссии и направления использования средств, полученных в результате размещения ценных бумаг.

Основными целями эмиссии являются:

- (1) Получение ликвидности для Акций;
- (2) Привлечение капитала для развития основной деятельности Компании и Группы;
- (3) Получение возможности структурирования вознаграждения сотрудников Группы с использованием акций и опционов на акции;
- (4) Маркетинг, повышение узнаваемости бренда и усиление репутации Компании.

Публичное размещение Акций должно позитивно сказаться на репутации Общества.

Размер ожидаемых чистых поступлений по итогам эмиссии (объем привлеченных

средств за вычетом расходов, связанных с эмиссией) либо процентное соотношение ожидаемых чистых поступлений от полного объема выпуска:

Размер ожидаемых чистых поступлений по итогам эмиссии будет равен объему привлеченных денежных средств за размещенные Акции за вычетом инфраструктурных комиссий и стоимости услуг консультантов и иных лиц, привлеченных для осуществления эмиссии Акции. Размер ожидаемых чистых поступлений, по оценкам Эмитента, превысит 50% объема привлеченных средств (в зависимости от количества фактически размещенных Акции, указанное значение может измениться).

В случае размещения эмитентом ценных бумаг с целью финансирования определенной сделки (взаимосвязанных сделок) или иной операции указываются:

Ценные бумаги, в отношении которых регистрируется Проспект, не размещаются с целью финансирования определенной сделки (взаимосвязанных сделок) или иной операции.

1.6. Цели регистрации проспекта ценных бумаг

Сведения о целях предложения акций эмитента неограниченному кругу лиц, в том числе планы и прогнозы развития эмитента с учетом публичного статуса:

Целями предложения акций Эмитента неограниченному кругу лиц являются:

1. Прозрачность для клиентов и партнеров. Приобретение Эмитентом публичного статуса обеспечит дополнительную прозрачность бизнеса Группы в интересах клиентов и партнеров, а также финансового рынка в целом.

2. Расширение базы акционеров. В результате приобретения публичного статуса Эмитент планирует существенно расширить базу акционеров, которые после начала организованных торгов смогут на биржевых торгах покупать и продавать принадлежащие им Акции.

3. Усиление деловой репутации и привлекательности бренда. Публичное обращение обыкновенных акций Эмитента может обеспечить позитивную динамику котировок, что поможет усилению репутации Группы, усилению ее брендов и привлекательности Группы как для клиентов, так и для существующих и потенциальных сотрудников и партнеров Группы.

4. Финансирование операционной и инвестиционной деятельности Группы с целью развития бизнеса.

Кроме того, приобретение Эмитентом публичного статуса, а также формирование Совета директоров с участием независимых директоров, комитетов Совета директоров, отражает стремление Группы придерживаться лучших практик ответственного корпоративного управления, которое будет учитывать интересы миноритарных акционеров и других заинтересованных сторон при принятии стратегических и финансовых решений.

1.7. Сведения об основных рисках, связанных с эмитентом и приобретением эмиссионных ценных бумаг эмитента

Основными рисками, связанными с Группой, которые могут существенно повлиять на финансово-хозяйственную деятельность Эмитента (Группы Эмитента), являются (в порядке убывания вероятности их возникновения и ожидаемых масштабов их неблагоприятного воздействия по оценкам Эмитента):

1. Риски, связанные с конкуренцией.

Конкуренция может повлиять на спрос в отношении продукции, реализуемой Группой и повлиять на долю Группы на рынке, что, в свою очередь, может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

2. Риски, связанные с возможным изменением цен на основные виды сырья, товаров, работ, услуг, используемых Эмитентом (Группой Эмитента) в своей деятельности.

Группа подвержена рискам изменения цен на товары, приобретаемые ею на рынке Российской Федерации для дальнейшей реализации и поставок, и рискам изменения цен на сырьё и услуги, приобретаемые на рынке Российской Федерации и потребляемые Группой. Резкое и значительное повышение цен на указанные товары и сырьё, а также повышение тарифов на указанные услуги может привести к повышению себестоимости реализуемых Группой товаров и к увеличению операционных расходов, негативно повлиять на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

3. Риски, связанные с перебоями в наличии или в движении товарно-материальных ценностей или с изменениями цен на товарно-материальные ценности, приобретаемые Группой у отечественных и иностранных поставщиков.

Группа закупает товары у большого количества отечественных и зарубежных поставщиков. Перебои в наличии или движении товарно-материальных ценностей, изменения цен от отечественных и иностранных поставщиков, у которых Группа приобретает свою продукцию, могут негативно повлиять на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

4. Риски, связанные с возможным изменением цен на товары, работы и (или) услуги Группы.

Негативное изменение макроэкономической ситуации в стране может повлечь за собой снижение спроса населения на реализуемую Группой продукцию, изменение законодательства, регулирующего ценообразование, снижение платежеспособности населения, в том числе в результате повышения налоговой нагрузки, может привести к изменению цен на товары и услуги, реализуемые Группой и негативно повлиять на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

5. Страновые и региональные риски.

Относительная нестабильность российской экономики и её колебания, а также возможные военные конфликты, санкции со стороны иностранных государств, введение чрезвычайного положения и забастовки могут негативно повлиять на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

6. Риски возможных перебоев в работе ИТ-инфраструктуры Группы.

Перебои в работе ИТ-инфраструктуры Группы, в том числе, сбой в работе сайта и (или) мобильного приложения, используемых Группой, могут негативно повлиять на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития. Любые значительные перебои или задержки в обслуживании веб-сайта или мобильного приложения Группы, а также любые необнаруженные ошибки или недочеты в информационных технологиях и решениях, используемых Группой, могут привести к ограничению пропускной способности платформы, задержкам в обработке запросов и последующей потере клиентов или поставщиков, что может негативно повлиять на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Перечень описанных в настоящем пункте рисков не является исчерпывающим и подробные сведения о рисках, связанных с Эмитентом и приобретением его ценных бумаг, раскрыты в пункте 2.8 Проспекта ценных бумаг.

1.8. Сведения о лицах, подписавших проспект ценных бумаг

Фамилия, имя, отчество: Фахрутдинов Валентин Кириллович

год рождения: 1980

сведения об основном месте работы и должности: Генеральный директор
ООО «ВсеИнструменты.ру»

Раздел 2. Информация о финансово-хозяйственной деятельности эмитента

2.1. Основные операционные показатели, характеризующие деятельность эмитента

Поскольку Эмитент создан 28.03.2024, в настоящем пункте Проспекта приводится информация об основных операционных показателях операционной компании Группы – ООО «ВсеИнструменты.ру».

Основные операционные показатели, которые, по мнению Группы, наиболее объективно и всесторонне характеризуют финансово-хозяйственную деятельность Группы в натуральном выражении за три последних завершённых отчётных года.

Наименование показателя	2021	2022	2023	Среднегодовой темп роста 2021-2023
Количество активных В2В-клиентов*, тыс.	288	334	388	16,1%
Количество активных В2С-клиентов, тыс.	3 235	3 781	4 204	14,0%
Количество заказов В2В-клиентов, тыс.	2 482	3 655	5 786	52,7%
Количество заказов В2С-клиентов, тыс.	7 831	11 951	16 901	46,9%
Частота заказов В2В-клиентов	8,6	10,9	14,9	31,6%
Частота заказов В2С-клиентов	2,4	3,2	4,0	29,1%
Количество ПВЗ**	528	722	950	34,1%
Количество городов присутствия ПВЗ	238	291	319	15,8%
Количество складских объектов***	18	20	23	13,0%
Площадь складских объектов, тыс. кв.м.****	119	285	594	61,0%*****
Ассортимент (#SKU), млн ед.	0,57	1,03	1,52	63,3%
NPS*****	87,1%	91,6%	90,1%	-

* Активные клиенты – клиенты, сделавшие один или более заказов в течение соответствующего отчетного периода.

** ПВЗ – пункты выдачи заказов.

*** Складские объекты включают – центральные склады, распределительные центры-склады, ПВЗ-склады, с учётом новых (законтрактованных) объектов и после ввода таких новых объектов в операционную эксплуатацию.

**** Среднегодовые темпы роста для используемых площадей (Используемые площади = Общие площади минус законтрактованные)

***** NPS – индекс потребительской лояльности ($NPS = (\text{количество промоутеров} - \text{количество критиков}) / \text{на общее кол-во оценок} * 100\%$)

Анализ динамики изменения приведенных показателей операционной деятельности Компании, в том числе основные события и факторы, в том числе макроэкономические, которые, по мнению Компании, оказали существенное влияние на изменение операционных показателей, характеризующих деятельность Компании:

Основными операционными индикаторами бизнеса Компании являются количество активных клиентов, количество и частота заказов клиентов, ассортимент товаров, а также эффективность логистической инфраструктуры.

Количество активных клиентов

Общая клиентская база Группы на конец 2023 г. составляла⁽¹¹⁾: В2В-клиентов – 783,1 тыс., В2С-клиентов – 11 563,4 тыс. При этом основной метрикой, которой пользуется Группа, являются активные клиенты, как определено выше.

Количество активных В2В-клиентов:

- В 2021 г. составило 288 тыс. клиентов; показатель в годовом выражении продемонстрировал рост на 18,5%;
- В 2022 г. показатель вырос на 16,1% до 334 тыс. клиентов;
- В 2023 г. показатель вырос на 16,2% до 388 тыс. клиентов.

Количество активных В2С-клиентов:

- В 2021 г. составило 3 235 тыс. клиентов; показатель в годовом выражении продемонстрировал рост на 14,0%;
- В 2022 г. показатель вырос на 16,9% до 3 781 тыс. клиентов;
- В 2023 г. показатель вырос на 11,2% до 4 204 тыс. клиентов.

Ежегодному росту количества активных клиентов способствуют рост ассортимента, развитие логистической инфраструктуры и географии ПВЗ, а также ценовое лидерство в ряде категорий ассортимента. Согласно Исследованию INFOLine, Группа является абсолютным лидером на онлайн-рынке DIY в РФ, что делает ее также ведущим игроком в вертикали в целом. Группа обладает самым широким ассортиментом на своем рынке – 1,5 млн SKU. По итогам 2023 г. примерно 55% выручки Группы было обеспечено SKU, которые имели либо самые низкие цены, либо одни из самых низких цен на рынке, среди источников, которые мониторит Группа на ежедневной основе¹². Кроме того, развитая логистическая инфраструктура служит сильным барьером для конкурентов, обеспечивая эффективное обслуживание клиентов на последней миле – у Группы 4 центральных склада, 7 распределительных центров-складов и 12 ПВЗ-складов общей площадью более 594 тыс. кв.м. 85% выручки Группы генерируется товарами, отгруженными со складов, при более чем 30%-ном покрытии населения страны доставкой на следующий день. Благодаря клиентоориентированной модели с наивысшим уровнем сервиса уровень удовлетворенности клиентов (NPS) составлял более 90% в 2022 и 2023 гг. При этом по собственной логистической цепочке показатель вовремя доставленных товаров¹³ был на уровне около 99% в среднем за 2023 г., а при включении в логистическую цепочку доставки от поставщика такой показатель составлял 97% за 2023 г.

При этом количество В2В-клиентов в 2021-2023 гг. росло с более высокими среднегодовыми темпами (16,1%), чем количество В2С-клиентов (14,0%), что соответствует стратегии Группы по наращиванию доли В2В-клиентов в выручке.

Количество заказов клиентов

Общее количество заказов, сделанных клиентами Группы, ежегодно росло в 2021-2023 гг. Росту способствовало эффективное расширение логистической сети Компании и её товарного ассортимента.

С 2021 по 2023 гг. количество заказов, сделанных клиентами, ежегодно росло на двузначную величину в процентном выражении – среднегодовой темп роста за этот период составил 53% для В2В-клиентов и 47% для В2С-клиентов.

¹¹ Клиенты, которые сделали хотя бы 1 заказ, начиная с 2014 г.

¹² 20 крупнейших онлайн игроков, присутствующих на рынке DIY, и около 110 игроков с узкоспециализированным DIY-ассортиментом.

¹³ Методология сбора данных у Группы может отличаться от методологии других компаний.

Количество заказов B2B-клиентов:

- Количество заказов в 2021 г. составило 2 482 тыс.; показатель в годовом выражении продемонстрировал рост на 41,9%;
- В 2022 г. показатель вырос на 47,3% по сравнению с предыдущим годом, составив 3 655 тыс. заказов;
- По итогам 2023 г. показатель продемонстрировал еще больший прирост – на 58,3% по сравнению с предыдущим годом, составив 5 786 тыс. заказов.

Количество заказов B2C-клиентов:

- Количество заказов в 2021 г. составило 7 831 тыс.; показатель в годовом выражении продемонстрировал рост на 40,7%;
- В 2022 г. показатель вырос на 52,6% по сравнению с предыдущим годом, составив 11 951 тыс. заказов;
- По итогам 2023 г. показатель также продемонстрировал значительный рост по сравнению с предыдущим годом – на 41,4%, составив 16 901 тыс. заказов.

Частота заказов клиентов

Клиенты выбирают предложение DIY-игроков с широким ассортиментом и гарантированным наличием товара, конкурентными ценами, профессиональными знаниями продавца о товарах, скоростью доставки и возможностью постпродажного обслуживания. Перечисленные факторы формируют уникальное ценностное предложение Группы, которое позволяет привлекать и удерживать клиентов. Это отражается в ежегодном росте частоты заказов, совершенных B2B- и B2C-клиентами.

В 2023 г. в среднем на одного B2B-клиента приходилось 14,9 заказа, что на 36,2% больше, чем в 2022 г. В 2022 г. динамика также была положительной, увеличившись до 10,9 – рост в годовом выражении к аналогичному показателю 2021 г. составил 26,8%.

В 2023 г. в среднем на одного B2C-клиента приходилось 4,0 заказа, что на 27,2% больше, чем в 2022 г. В 2022 г. показатель также продемонстрировал рост в годовом выражении на 30,6% до 3,2.

У Группы исторически формируются долгосрочные отношения с клиентами. Многие клиенты, сделавшие заказ и оценившие качество сервиса Группы, возвращаются снова, при этом частота и средний чек их заказов растут, что особенно характерно для B2B-клиентов.

NPS

NPS Группы удерживается в среднем на уровне выше 90% два года подряд (2022-2023 гг.). NPS используется в качестве показателя лояльности клиентов и складывается из множества факторов, включающих в том числе удовлетворенность клиентов широтой ассортимента, ценой, качеством, удобством получения заказов, сервисом и сопровождением клиентов на всех этапах покупки. Для сравнения, это выше показателей NPS, раскрываемых такими компаниями, как Amazon (73% в 2023 г.) и Ozon (79% в 3 кв. 2020 г. – раскрытие в рамках IPO компании Ozon Holdings PLC).

Логистическая сеть

Группа непрерывно улучшает ценностное предложение и клиентский опыт в том числе за счёт увеличения количества ПВЗ: их количество выросло почти в 2 раза с 2021 по 2023 гг. На конец 2023 г. у Группы насчитывалось 950 брендированных ПВЗ, а на конец апреля 2024 г. более 1 000 брендированных ПВЗ, расположенных в более чем 300 городах России.

Для своевременной доставки заказов в такую широкую сеть ПВЗ Группа расширяет площади распределительных центров и складских комплексов. С 2021 по 2023 гг. Группа открыла 3 центральных склада в Московской области, 2 ПВЗ-склада, а также расширила площади складов в иных регионах.

Площадь используемых центральных складов, РЦ-складов и ПВЗ-складов на конец каждого соответствующего года составляла 119 тыс. кв. м., 231 тыс. кв. м. и 309 тыс. кв. м. в 2021, 2022 и 2023 гг. соответственно. При этом общая площадь таких помещений с учетом новых (законтрактованных) также ежегодно росла и составляла 119 тыс. кв. м., 285 тыс. кв. м. и 594 тыс. кв. м. на конец 2021, 2022 и 2023 гг. соответственно.

Ассортимент (#SKU)

В рассматриваемом периоде Группа увеличила количество SKU с 0,57 млн в 2021 г. до 1,5 млн в 2023 г. в соответствии со своей стратегией по расширению ассортимента и развитию новых товарных категорий. Как было отмечено выше, Группа обладает самым широким ассортиментом на своем рынке – 1,5 млн SKU. По итогам 2023 г. примерно 55% выручки Группы было обеспечено SKUs, которые имели либо самые низкие цены, либо одни из самых низких цен, среди источников, которые мониторит Группа. При этом доля новых SKU (введенных в 2021-2022 гг.) в выручке 2023 г. составляет 42%, что является подтверждением важности наличия и ширины товарного ассортимента для клиентов.

2.2. Основные финансовые показатели эмитента

Финансовые показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности Эмитента в соответствии с бухгалтерской отчетностью Эмитента за период с 28 марта 2024 г. по 31 марта 2024 г.:

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя	Методика расчета показателя (строка бухгалтерской отчетности, исходя из которой раскрывается показатель)
1	Выручка	0	Строка 2110 "Выручка"
2	Прибыль (убыток) от продаж	0	Строка 2200 "Прибыль (убыток) от продаж"
3	Прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа основных средств и амортизации нематериальных активов (ЕБИТДА)	0	Сумма прибыли (убытка) до налогообложения (строка 2300), амортизации (строка 5640) и процентов к уплате (строка 2330) за вычетом процентов к получению (строка 2320)
4	Рентабельность по ЕБИТДА (ЕБИТДА margin)	-*	Отношение показателя ЕБИТДА к выручке
5	Чистая прибыль (убыток)	0	Строка 2400 "Чистая прибыль (убыток)"
6	Сальдо денежных потоков от текущих операций	0	Строка 4100 "Сальдо денежных потоков от текущих операций"
7	Капитальные затраты	0	Строка 4221 "Платежи в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов"
8	Свободный денежный поток	0	Денежные потоки от текущих операций (строка 4100) за вычетом денежных потоков от инвестиционных операций (строка 4200)
9	Чистый долг	0	Сумма долгосрочных заемных средств (строка 1410), краткосрочных заемных средств (строка 1510) и остаточной задолженности по лизинговым платежам за вычетом денежных средств и денежных эквивалентов (строка 1250)

10	Отношение чистого долга к EBITDA за последние 12 месяцев	-*	Отношение чистого долга к EBITDA за последние 12 месяцев
11	Рентабельность капитала (ROE), %	-*	Отношение чистой прибыли (убытка) (строка 2400) к среднегодовому размеру капитала и резервов (строка 1300)

* указанные показатели не могут быть приведены в связи с невозможностью их расчета в соответствии с приведенной выше методикой (наличием нулевых значений в знаменателе).

Группа организована как один отчетный операционный сегмент. Вся информация, анализируемая операционными руководителями, относится ко всей Группе как единой стратегической бизнес-единице, и составляется на основании правил Международных стандартов финансовой отчетности.

Финансовые показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности Группы:

№ п/п	Наименование показателя	2021	2022	2023
1	Выручка, тыс. руб.	56 359 391	86 473 281	132 750 803
	Выручка от B2B-клиентов, тыс. руб.	30 088 306	49 012 583	83 656 457
	Выручка от B2C-клиентов, тыс. руб.	25 543 884	36 473 397	48 354 759
2	Валовая прибыль, тыс. руб.	15 738 193	26 120 597	38 859 774
3	Рентабельность Валовой прибыли, %	27,9%	30,2%	29,3%
4	Прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа основных средств и амортизации нематериальных активов (ЕБИТДА), тыс. руб.	2 871 609	7 539 219	10 040 918
5	Рентабельность по EBITDA (с учетом IFRS 16), %	5,1%	8,7%	7,6%
6	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	687 066	2 524 350	3 760 054
7	Чистый поток денежных средств от операционной деятельности, тыс. руб.	885 840	2 802 266	1 414 375
8	Приобретение основных средств и нематериальных активов (капитальные затраты/Сарех), тыс. руб.	(1 190 634)	(1 359 577)	(1 631 485)
9	Свободный денежный поток (FCF), тыс. руб.	113 272	1 992 604	1 515 716
10	Чистый долг (с учетом аренды по IFRS 16), тыс. руб.	8 832 775	10 249 252	20 254 663

11	Отношение чистого долга к EBITDA (с учетом аренды по IFRS 16) (п.10/п.4)	3,1x	1,4x	2,0x
12	Рентабельность капитала (ROE), %	48%	115%	125%

Методика расчета приведенных выше показателей:

№ п/п	Наименование показателя	Методика расчета показателя
1	Выручка, тыс. руб.	«Выручка», представленная в консолидированной финансовой отчетности по МСФО за соответствующий отчетный период.
	Выручка от B2B-клиентов, тыс. руб.	
	Выручка от B2C-клиентов, тыс. руб.	
2	Валовая прибыль, тыс. руб.	Определяется как разница между «Выручкой» и «Себестоимостью», представленными в консолидированной финансовой отчетности по МСФО за соответствующий отчетный период.
3	Рентабельность Валовой прибыли, %	Отношение показателя Валовая прибыль к показателю Выручки за соответствующий период.
4	Прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа основных средств и амортизации нематериальных активов, процентов по договорам аренды, а также валютной переоценки (ЕБИТДА), тыс. руб.	На основании показателей, представленных в консолидированной финансовой отчетности по МСФО за соответствующий отчетный период, рассчитывается по следующей формуле: «Прибыль за год», увеличенная на «Расход по налогу на прибыль» (Отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе), увеличенная на «Финансовые расходы» (Примечание 9 к консолидированной финансовой отчетности по МСФО), уменьшенная на «Финансовые доходы» (прим. 9), увеличенная на «Амортизацию за год» по Основным средствам (прим. 12) и «Амортизацию за год» по Активам в форме права пользования (прим. 21).
5	Рентабельность по EBITDA, %	Отношение показателя EBITDA к Выручке за соответствующий период.
6	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	«Чистая прибыль», представленная в консолидированной финансовой отчетности по МСФО за соответствующий отчетный период.
7	Чистый поток денежных средств от операционной деятельности, тыс. руб.	В соответствии с отчетом о движении денежных средств, представленном в консолидированной финансовой отчетности по МСФО за соответствующий отчетный период.
8	Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов (капитальные затраты/сарех), тыс. руб.	В соответствии с отчетом о движении денежных средств, представленном в консолидированной финансовой отчетности по МСФО за соответствующий отчетный период.
9	Свободный денежный поток (FCF), тыс. руб.	Рассчитывается как EBITDA Компании уменьшенная на «Расход по налогу на прибыль» (Отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном

		доходе) и «Приобретение основных средств и нематериальных активов» (Отчет о движении денежных средств), а также увеличенная или уменьшенная (в зависимости от результата за соответствующий отчетный период) на сумму изменений «Материальных запасов», «Торговой и прочей дебиторской задолженности» и «Торговой и прочей кредиторской задолженности и обязательств по договорам» (Отчет о движении денежных средств)
10	Чистый долг, тыс. руб.	Сумма чистого долга рассчитывается как сумма краткосрочных кредитов и займов, долгосрочных займов, обязательств по аренде за вычетом денежных средств и их эквивалентов.
11	Отношение чистого долга к EBITDA	Отношение показателя Чистого долга на отчетную дату к показателю EBITDA за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате.
12	Рентабельность капитала (ROE), %	Отношение Чистой прибыли к среднегодовому размеру собственного капитала, рассчитанного на основании консолидированной финансовой отчетности по МСФО за соответствующий отчетный период.

Анализ динамики изменения приведенных финансовых показателей Эмитента, в том числе основные события и факторы, в том числе макроэкономические, которые оказали существенное влияние на изменение приведенных финансовых показателей

Динамику приведенных показателей финансово-экономической деятельности Группы в 2021-2023 гг. определяет специфика деятельности, связанная с онлайн-продажей товаров промышленного и бытового применения для ремонта, дома, сада, офиса и хобби, масштабирование бизнеса, а также внешнеэкономические факторы, как описано ниже.

По данным INFOline, в целом рынок DIY демонстрировал рост, несмотря на внешнеэкономические факторы. Группа наращивает клиентскую базу, совершенствуя логистическую сеть, при этом демонстрирует рост с опережением рынка. При этом в 2022-2023 гг. произошла перестройка логистических цепочек и поставок товаров в связи с уходом части иностранных брендов с российского рынка.

В рассматриваемом периоде 2021-2023 гг. Выручка Группы росла примерно в 1,5 раза ежегодно. По итогам 2023 г. Выручка составила 132 750 803 тыс. руб. против 86 473 281 тыс. руб. в 2022 г. и 56 359 391 тыс. руб. в 2021 г.

Значительный рост бизнеса в анализируемых периодах связан активным наращиванием продаж Группой, в частности, количества клиентов и количества заказов, логистической сети, что наглядно видно из таблицы операционных показателей, а также проявляется в B2B-направлении.

По итогам 2023 г. B2B-клиенты внесли наибольший вклад в структуру товарной выручки Группы, обеспечив 63% продаж (54% в 2021 г.) против 37% от B2C-клиентов. Среднегодовой темп роста Выручки от B2B-клиентов в 2021-2023 гг. составил 67%, что существенно выше роста Выручки от B2C-клиентов (38% за аналогичный период).

Валовая прибыль Группы росла со среднегодовым темпом 57% с 2021 по 2023 гг. Несмотря на то, что Группа стремится обеспечивать ценовое лидерство по сравнению с другими игроками DIY, ежедневный мониторинг цен и их своевременная корректировка, а также отлаженные закупочные механизмы позволяют Группе сохранять Рентабельность валовой прибыли на уровне, близком к 30% (в 2021-2023 гг.).

Показатели EBITDA, «Рентабельность по EBITDA», «Чистый поток денежных средств от операционной деятельности» являются ключевыми показателями основной деятельности Группы.

Среднегодовой темп роста EBITDA в 2021-2023 гг. составил 87,0%. Показатель EBITDA по итогам 2023 г. составил 10 040 918 тыс. руб., на 33,2% больше, чем за аналогичный период в 2022 г. При этом в 2022 г. показатель EBITDA Группы также продемонстрировал значительный рост в 2,6 раза по сравнению с предыдущим 2021 г., составив 7 539 219 тыс. руб. в 2022 г. Рост EBITDA Группы так же, как и рост Выручки связан с активным ростом количества клиентов, количества заказов и ростом отпускных цен.

Рентабельность EBITDA Группы выросла с 5,1% в 2021 г. до 7,6% в 2023 г. Мощный сетевой эффект, укрепляющий лидирующие позиции по мере увеличения масштабов бизнеса, а также высокая степень контроля за операционной эффективностью позволяют Группе являться абсолютным лидером среди публичных IP игроков на рынке электронной коммерции в мире по совокупности опережающих темпов роста бизнеса и устойчивого уровня рентабельности¹⁴.

В 2022 г. на рынке сложилась особенная конъюнктура – изменение многих логистических цепочек и спрос «впрок» привели к росту цен на товары. Однако отлаженные процессы в Компании по закупкам продукции, своевременное формирование товарного запаса с учётом рыночной ситуации, а также постоянный мониторинг рыночных цен, в дополнение к качественной работе по оптимизации эффективности процессов, позволили Группе увеличивать отпускные цены с опережением роста закупочных цен и завершить 2022 г. с 8,7% рентабельностью по EBITDA.

Среднегодовой темп роста Чистой прибыли в 2021-2023 гг. составил 133,9%, что выше, чем среднегодовой темп роста Выручки и EBITDA за аналогичный период. В 2021-2023 гг. существенный рост Чистой прибыли Группы произошел в том числе за счет улучшения эффективной налоговой ставки, однако был частично нивелирован выросшим кредитным портфелем (и повышенными процентными расходами на фоне высокой ключевой ставки в 2023 г.) в связи с пополнением запасов за счет заемных средств до ожидаемого повышения закупочных цен в конце 2023 г. В 2023 г. Чистая прибыль выросла на 49,0% до 3 760 054 тыс. руб. по сравнению с 2022 г. В 2022 г. показатель продемонстрировал существенный рост – в 3,7 раза по сравнению с 2021 г., такой рост Чистой прибыли в 2022 г. был обусловлен существенным увеличением выручки от продаж и ростом Рентабельности EBITDA благодаря оптимизации эффективности процессов, проактивному управлению закупками и отпускными ценами, как описано выше.

Кумулятивный Чистый поток денежных средств от операционной деятельности по результатам 2021-2023 гг. составил 5 102 481 тыс. руб. Чистый поток денежных средств от операционной деятельности в 2023 г. составил 1 414 375 тыс. руб., что в 1,6 раза больше результата 2021 г. В 2022 г. показатель достиг 2 802 266 тыс. руб. за счет высоких показателей рентабельности Компании, которых удалось добиться за счет отлаженных процессов формирования отпускных цен и управления закупками несмотря на волатильность на рынке.

По результатам 2023 г. Чистый поток денежных средств от операционной деятельности мог бы быть выше, но Компания в конце 2023 г. сформировала товарные запасы на фоне ожидания существенного роста закупочных цен в конце 2023 г. Это было сделано за счет заемных средств, увеличивших общую сумму процентных расходов в 2023 г. Если исключить сумму уплаченных и полученных процентов из расчета Чистого потока денежных средств от операционной деятельности, то такой расчетный показатель будет выше.

Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов (капитальные затраты) в процентах от Выручки Группы снижались в 2021-2023 гг. и составили 2,1%, 1,6% и 1,2% от Выручки в 2021, 2022 и 2023 гг. соответственно. Группа применяет сбалансированный подход к капитальным затратам, и не инвестирует в строительство логистических площадей, а арендует площади, построенные по заказу. Однако, учитывая значительный общий рост бизнеса Группы в абсолютном выражении, расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов выросли в 2023 г. на 20% до 1 631 485 тыс. руб. по сравнению с 2022 г. В 2022 г. показатель продемонстрировал рост на 14,2% до 1 359 577 тыс. руб. по сравнению с 2021 г. Основными статьями

¹⁴ На основе данных по публичным компаниям из S&P Capital IQ по состоянию на апрель 2024 г. Критерии, используемые для выборки: наличие в описании бизнеса компании слов «E-commerce» и/или «Marketplace» и/или «Online»; основная отрасль деятельности «Broadline Retail», «Apparel Retail», «Computer and Electronics Retail», «Home Improvement Retail», «Other Specialty Retail», «Automotive Retail», «Homefurnishing Retail», «Food Retail», «Consumer Staples Merchandise Retail», наличие показателей Выручки и EBITDA за период 2021-2023 гг., рыночная капитализация больше 200 млн долл. США. «IP» (first party selling) означает, что компания сама реализует приобретенные ей товары.

расходов в 2023 г. были оборудование и оснащение нового склада в г. Быково Московской области и модернизация склада в г. Домодедово Московской области, а также расширение площадей в иных регионах.

Компания не только демонстрирует рост Выручки и рентабельности, но также зарабатывает положительный денежный поток после капитальных затрат, расходов на налоги и оборотный капитал. Кумулятивный Свободный денежный поток (FCF) Группы по результатам 2021-2023 гг. составил 3 621 592 тыс. руб. Показатель FCF Группы в 2023 г. составил 1 515 716 тыс. руб., что в 13 раз больше чем в 2021 г. (113 272 тыс. руб.). По итогам 2022 г. показатель FCF был наиболее высоким за прошедшие 3 года (2021-2023 гг.) в размере 1 992 604 тыс. руб. В 2023 г. компания могла бы превысить результат 2022 г., но в конце 2023 г. было принято проактивное решение о пополнении складских запасов на фоне ожидаемого роста закупочных цен в конце 2023 г. Это привело к тому, что в 2023 г. у Группы произошло существенное увеличение оборотного капитала. В первые четыре месяца 2024 г. (после отчетной даты) положительная динамика продаж позволила высвободить значительную часть оборотного капитала, сформировавшегося на конец 2023 г.

Отношение Чистого долга к EBITDA за 12 месяцев 2023 г. составило 2,0х, продемонстрировав снижение по сравнению с 2021 г. (с уровня 3,1х). В 2022 г. показатель снижался до 1,4х за счет кратного роста EBITDA на фоне существенного увеличения объема продаж и роста отпускных цен. В конце 2023 г. Компания привлекала дополнительные заемные средства для формирования товарных запасов на фоне ожидаемого повышения закупочных цен в конце 2023 г. Проактивная закупка привела к росту Чистого долга в абсолютном выражении на конец 2023 г. до 20 254 663 тыс. руб. При этом на конец предыдущего года показатель демонстрировал умеренный рост на 16% до 10 249 252 тыс. руб. В первые четыре месяца 2024 г. (после отчетной даты) положительная динамика продаж позволила высвободить значительную часть оборотного капитала и погасить долг, привлеченный в конце 2023 г. для проактивного формирования запасов. На конец апреля 2024 сумма чистого процентного долга Группы (без учета обязательств по аренде) сократилась примерно на 4 млрд руб. по сравнению с аналогичным показателем на конец 2023 г.

Рентабельность капитала (ROE) в 2023 г. составила 125%. В 2022 г. ROE достигал 115%, что было связано с существенным ростом Чистой прибыли в 2022 г. (в 3,7 раза год к году), как это пояснено выше. В 2021 г. показатель составил 48%.

2.3. Сведения об основных поставщиках эмитента

У Эмитента поставщики отсутствуют.

У Группы отсутствуют поставщики, объем и (или) доля поставок которых в общем объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг) имеет существенное значение.

Определенный Эмитентом уровень (количественный критерий) существенности объема и (или) доли поставок основного поставщика: 10% от объема поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных поставщиками Группы, являющихся лицами, не входящими в Группу (внешнегрупповые поставщики).

Объем и (или) доля поставок сырья и товаров (работ, услуг), приходящихся на поставщиков, входящих в Группу: 0% на 31.12.2021, 0% на 31.12.2022, 0% на 31.12.2023.

Объем и (или) доля поставок сырья и товаров (работ, услуг), приходящихся на внешнегрупповых поставщиков: 100% на 31.12.2021, 100% на 31.12.2022, 100% на 31.12.2023.

2.4. Сведения об основных дебиторах эмитента

У Группы отсутствуют дебиторы, доля задолженности которых в объеме дебиторской задолженности на дату окончания соответствующего отчетного периода имеет для Эмитента или Группы существенное значение.

Определенный Эмитентом уровень существенности дебиторской задолженности, приходящейся на долю основного дебитора: 10 % от общей суммы дебиторской задолженности, приходящейся на дебиторов, являющихся лицами, не входящими в Группу (внешнегрупповые дебиторы), на дату окончания соответствующего отчетного периода.

Объем и (или) доля дебиторской задолженности, приходящейся на дебиторов, входящих в Группу: 2,3% на 31.12.2021, 3,4% на 31.12.2022, 1,7% на 31.12.2023.

Объем и (или) доля дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов: 97,7% на 31.12.2021, 96,6% на 31.12.2022, 98,3% на 31.12.2023.

По состоянию на 31.03.2024 у Эмитента имелась дебиторская задолженность по оплате акций Эмитента, размещенных при учреждении («задолженность по взносу в акционерный капитал»), в размере 5 млн рублей, 99,99% процентов которой (4 999 500 рублей) приходилось на задолженность дебитора, который является основным акционером Эмитента, владеющим 99,99% акций Эмитента, и сведения о котором приводятся в п. 4.2 Проспекта. Доля указанной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности составляла 99,99%, указанная задолженность не являлась просроченной и была полностью погашена 11.04.2024.

2.5. Сведения об обязательствах эмитента

2.5.1. Сведения об основных кредиторах

Сведения об основных кредиторах эмитента, доля задолженности которым в объеме кредиторской задолженности эмитента (включая торговую кредиторскую задолженность, прочую кредиторскую задолженность, кредиты и займы (краткосрочные, долгосрочные) на дату окончания соответствующего отчетного периода имеет существенное значение, а также об иных кредиторах, которые, по мнению эмитента, имеют для эмитента существенное значение в силу иных причин, факторов или обстоятельств. В случае если эмитентом составляется и раскрывается консолидированная финансовая отчетность, сведения приводятся об основных кредиторах эмитента, являющихся лицами, не входящими в группу эмитента (далее - внешнегрупповые кредиторы), с отдельным указанием объема и (или) доли кредиторской задолженности, приходящейся на кредиторов, входящих в группу эмитента, а также на внешнегрупповых кредиторов.

У Эмитента кредиторы отсутствуют.

Ниже приводятся сведения об основных кредиторах Группы.

Объем и (или) доля кредиторской задолженности, приходящейся на кредиторов, входящих в Группу: 0,9% на 31.12.2021, 1,6% на 31.12.2022, 1% на 31.12.2023.

Объем и (или) доля кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов: 99,1% на 31.12.2021, 98,4% на 31.12.2022, 99% на 31.12.2023.

Определенный Эмитентом уровень существенности кредиторской задолженности Группы, приходящейся на долю основного кредитора: 10% от общей суммы кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов, на дату окончания соответствующего отчетного периода.

Для целей настоящего пункта общий объем кредиторской задолженности Группы оценивался как сумма строк «Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность», «Долгосрочные облигационные займы», «Краткосрочные кредиты и облигационные займы» и «Обязательства по договору» по данным консолидированного отчета о финансовом положении консолидированной финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО за соответствующие отчетные периоды.

По состоянию на 31.12.2023:

Полное фирменное наименование	Не применимо. Кредиторами являются держатели облигаций, регистрационные номера выпусков 4B02-04-00410-R от 18.05.2021, 4B02-01-00410-R-001P от 18.12.2023
Сокращенное (при наличии) фирменное наименование	
Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) (при наличии)	

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) (при наличии)	
Место нахождения	
Сумма кредиторской задолженности	1. 1 000 млн руб. 2. 4 000 млн руб.
Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности	14,9%
Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности	Задолженность не является просроченной
Дата заключения кредитного договора (договора займа) (в случае если кредиторская задолженность возникла в связи с заключением кредитного договора (договора займа))	1. 24.05.2021 2. 25.12.2023
Дата прекращения кредитного договора (договора займа), в том числе в связи с его исполнением (в случае если кредиторская задолженность возникла в связи с заключением кредитного договора (договора займа))	1. 20.05.2024 2. 09.12.2026
Сведения о том, является ли основной кредитор организацией, подконтрольной члену органа управления эмитента и (или) лицу, контролирующему эмитента	Не применимо. Кредиторами являются держатели облигаций, регистрационные номера выпусков 4B02-04-00410-R от 18.05.2021, 4B02-01-00410-R-001P от 18.12.2023
В случае если основной кредитор является организацией, подконтрольной лицу, контролирующему эмитента, и (или) члену органа управления эмитента, по каждому такому кредитору дополнительно указывается следующая информация: основание, в силу которого член органа управления эмитента и (или) лицо, контролирующее эмитента, осуществляет контроль над кредитором; доля участия лица, контролирующего эмитента, и (или) члена органа управления эмитента в уставном (складочном) капитале кредитора - коммерческой организации, а в случае, когда кредитор является акционерным обществом, - также доля обыкновенных акций кредитора, принадлежащих лицу, контролирующему эмитента, и (или) члену органа управления эмитента (информация приводится отдельно по каждому из указанных лиц)	

По состоянию на 31.12.2022:

Полное фирменное наименование	Не применимо. Кредиторами являются держатели облигаций, регистрационные номера выпусков 4B02-03-00410-R от 22.12.2020, 4B02-04-00410-R от 18.05.2021
Сокращенное (при наличии) фирменное наименование	
Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) (при наличии)	
Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) (при наличии)	
Место нахождения	
Сумма кредиторской задолженности	1. 1 500 млн руб. 2. 1 000 млн руб.
Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности	11,2%
Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности	Задолженность не является просроченной
Дата заключения кредитного договора (договора займа) (в случае если кредиторская задолженность возникла в связи с заключением кредитного договора (договора займа))	1. 29.12.2020 2. 24.05.2021
Дата прекращения кредитного договора (договора займа), в том числе в связи с его исполнением (в случае если кредиторская задолженность возникла в связи с заключением кредитного договора (договора займа))	1. 26.12.2023 2. 20.05.2024
Сведения о том, является ли основной кредитор организацией, подконтрольной члену органа управления эмитента и (или) лицу, контролирующему эмитента	Не применимо. Кредиторами являются держатели облигаций, регистрационные номера выпусков 4B02-03-00410-R от 22.12.2020, 4B02-04-00410-R от 18.05.2021
В случае если основной кредитор является организацией, подконтрольной лицу, контролирующему эмитента, и (или) члену органа управления эмитента, по каждому такому кредитору дополнительно указывается следующая информация: основание, в силу которого член органа управления эмитента и (или) лицо, контролирующее эмитента, осуществляет контроль над кредитором; доля участия лица, контролирующего эмитента, и (или) члена органа управления эмитента в уставном (складочном)	

капитале кредитора - коммерческой организации, а в случае, когда кредитор является акционерным обществом, - также доля обыкновенных акций кредитора, принадлежащих лицу, контролирующему эмитента, и (или) члену органа управления эмитента (информация приводится отдельно по каждому из указанных лиц)	
--	--

По состоянию на 31.12.2021:

Полное фирменное наименование	Не применимо. Кредиторами являются держатели облигаций, регистрационные номера выпусков 4B02-02-00410-R от 23.12.2019, 4B02-03-00410-R от 22.12.2020, 4B02-04-00410-R от 18.05.2021
Сокращенное (при наличии) фирменное наименование	
Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) (при наличии)	
Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) (при наличии)	
Место нахождения	
Сумма кредиторской задолженности	<ol style="list-style-type: none"> 1. 500 млн руб. 2. 1 500 млн руб. 3. 1 000 млн руб.
Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности	18%
Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности	Задолженность не является просроченной
Дата заключения кредитного договора (договора займа) (в случае если кредиторская задолженность возникла в связи с заключением кредитного договора (договора займа))	<ol style="list-style-type: none"> 1. 27.12.2019 2. 29.12.2020 3. 24.05.2021
Дата прекращения кредитного договора (договора займа), в том числе в связи с его исполнением (в случае если кредиторская задолженность возникла в связи с заключением кредитного договора (договора займа))	<ol style="list-style-type: none"> 1. 23.12.2022 2. 26.12.2023 3. 20.05.2024
Сведения о том, является ли основной кредитор организацией, подконтрольной члену органа управления эмитента и (или) лицу, контролирующему эмитента	Не применимо. Кредиторами являются держатели облигаций, регистрационные номера выпусков 4B02-02-00410-R от 23.12.2019, 4B02-03-00410-R от 22.12.2020, 4B02-04-00410-R от 18.05.2021
В случае если основной кредитор является организацией, подконтрольной лицу, контролирующему эмитента, и (или) члену органа управления эмитента, по каждому	

<p>такому кредитору дополнительно указывается следующая информация:</p> <p>основание, в силу которого член органа управления эмитента и (или) лицо, контролирующее эмитента, осуществляет контроль над кредитором;</p> <p>доля участия лица, контролирующего эмитента, и (или) члена органа управления эмитента в уставном (складочном) капитале кредитора - коммерческой организации, а в случае, когда кредитор является акционерным обществом, - также доля обыкновенных акций кредитора, принадлежащих лицу, контролирующему эмитента, и (или) члену органа управления эмитента (информация приводится отдельно по каждому из указанных лиц)</p>	
---	--

2.5.2. Сведения об обязательствах эмитента из предоставленного обеспечения

Эмитентом обеспечения не предоставлялись. Ниже приводятся сведения в отношении Группы.

Общий размер предоставленного обеспечения, тыс. руб.: 1 044 771 на 31.12.2021, 5 432 208 на 31.12.2022, 7 576 203 на 31.12.2023.

Размер обеспечения (в том числе в форме залога, поручительства, независимой гарантии), предоставленного лицами, входящими в Группу, иным лицам, входящим в Группу:

Показатель	На 31.12.2021	На 31.12.2022	На 31.12.2023
Общий размер предоставленного обеспечения, тыс. руб., в том числе:	44 771	32 208	576 203
в форме залога	не предоставлялось	не предоставлялось	не предоставлялось
в форме поручительства	44 771	32 208	576 203
в форме независимой гарантии	не предоставлялось	не предоставлялось	не предоставлялось

Размер обеспечения, предоставленного лицами, входящими в Группу, лицам, не входящим в Группу:

Показатель	На 31.12.2021	На 31.12.2022	На 31.12.2023
Общий размер предоставленного обеспечения, тыс. руб., в том числе:	1 000 000	5 400 000	7 000 000
в форме залога	1 000 000	5 400 000	7 000 000
в форме поручительства	не предоставлялось	не предоставлялось	не предоставлялось
в форме независимой гарантии	не предоставлялось	не предоставлялось	не предоставлялось

Сделки по предоставлению обеспечения, имеющие для Эмитента (Группы) существенное значение, не совершались (определенный Эмитентом уровень существенности размера предоставленного обеспечения: 10% от размера обеспечения, предоставленного организациями Группы лицам, не входящим в Группу).

2.5.3. Сведения о прочих существенных обязательствах эмитента

Указываются любые обязательства, которые, по мнению эмитента, могут существенным образом воздействовать на финансовое положение эмитента (если эмитентом составляется и раскрывается (содержится в проспекте ценных бумаг) консолидированная финансовая отчетность - на финансовое положение группы эмитента), в том числе на ликвидность, источники финансирования и условия их использования, результаты деятельности и расходы, с описанием факторов, при которых указанные обязательства могут повлечь такое воздействие:

По мнению Эмитента, прочие обязательства, которые могут существенным образом воздействовать на финансовое положение Эмитента (Группы), отсутствуют.

2.6. Сведения об истории создания и развития эмитента, а также о его положении в отрасли, сильные и слабые стороны эмитента

История Группы начинается в 2006 г. с принятого основателями совместного решения о создании бизнеса, ставшего впоследствии бизнесом Группы. Одним из ключевых элементов развития Группы является продолжающееся активное участие основателей в определении стратегии бизнеса Группы.

С момента принятия решения о создании бизнеса основатели Группы на протяжении следующих лет устанавливали взаимоотношения с ведущими дилерами, производителями и поставщиками и активно развивали направление онлайн-продаж DIY-товаров. Так, в период с 2006 по 2010 гг. были заключены первые партнерства, запущены веб-сайт и сервисный центр, а также в 2010 г. был открыт первый ПВЗ, что положило начало дальнейшему активному развитию Группы.

С 2010 г. началась активная экспансия в регионы – в частности, были открыты ПВЗ в более чем 20 городах. В 2011 г. была создана операционная компания Группы – ООО «ВсеИнструменты.ру», которая сфокусировалась на выходе в новые категории DIY-рынка и дальнейшем развитии новых категорий, в том числе расширении основной категории «Инструмент», к которой впоследствии были добавлены смежные и новые категории, включая такие как «Автогаражное оборудование» и «Все для сада». Для целей реализации планов развития в 2011 г. Компания привлекла существенные инвестиции от одного из ведущих инвестиционных фондов.

В 2012 г. ООО «ВсеИнструменты.ру» открыло склад, обеспечивший значительные возможности для дальнейшего роста. Выход в новые регионы, а также кратное расширение ассортимента, позволили увеличить базу клиентов до 400 тыс.

Понимая преимущества B2B-сегмента, характеризующегося более привлекательной юнит-экономикой, а также устойчивостью к структурным изменениям, к 2015 г. ООО «ВсеИнструменты.ру» было принято решение о необходимости более динамичного развития в данном направлении, включая предоставление дифференцированного предложения для B2B-клиентов, направленного на решение их проблем в рамках процесса закупок DIY-товаров. Помимо развития в B2B-сегменте ООО «ВсеИнструменты.ру» последовательно расширяло ассортимент предлагаемых товаров и добавляло новые категории, таким образом, количество SKU превысило 120 тыс. к концу 2015 г. Более того, в 2015 г. на российский рынок была выведена продукция собственных торговых марок «Inforce» и «Gigant». Также Компанией было запущено мобильное приложение, ставшее важным элементом совершенствования клиентского пути. Реализованные стратегические инициативы привели к тому, что к 2019 г. клиентская база существенно увеличилась, достигнув 1,4 млн покупателей. Кроме того, в 2019 г. ООО «ВсеИнструменты.ру» заняло 10-е место в рейтинге «Топ-100 крупнейших интернет-магазинов России», составленном DataInsight.

В период с 2020 г. ООО «ВсеИнструменты.ру» продолжило свою стратегию кратного увеличения масштабов деятельности на российском DIY-рынке. Так, в 2021 г. был открыт центральный склад в г. Домодедово, площадь которого составляет 188 тыс. кв. м., что представляет собой крупнейший складской комплекс в Московской области на момент подписания договора. В 2022 г. ООО «ВсеИнструменты.ру» продолжило развивать свою логистическую инфраструктуру и открывать новые ПВЗ. По итогам 2022 г. на веб-сайте к заказу было доступно 1 млн товаров (прирост на 82% за 2022 г.).

Развитие B2B-сегмента, расширение ассортимента и уникальная логистическая инфраструктура с более 1 000 ПВЗ по всей России позволили ООО «ВсеИнструменты.ру» стать крупнейшей онлайн DIY-платформой на российском рынке по объему онлайн-продаж среди DIY-игроков (согласно Исследованию INFOLine) с более 1,5 млн представленных SKU, обеспечив существенный отрыв от конкурентов. По итогам 2023 г. количество активных клиентов ООО «ВсеИнструменты.ру» достигло более 4,6 млн, в то время как рост выручки составил 53,5% год-к-году при рентабельности на уровне 7,6%. Трафик веб-сайта Компании в сети Интернет и мобильного приложения превысил 40 млн просмотров в месяц, в то время как веб-сайт Компании в сети Интернет занял 2-ое в мире место по посещаемости в категории «Дом и сад». За 2023 г. ООО «ВсеИнструменты.ру» открыло 255 новых ПВЗ, обеспечив присутствие в каждом 4-м городе РФ, а также расширило логистическую инфраструктуру в регионах, для чего были открыты склады в таких городах России, как Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Самара и др. Таким образом, реализованная стратегия роста позволила ООО «ВсеИнструменты.ру» по итогам 2023 г. закрепить за собой статус лидирующей онлайн-платформы на рынке РФ и занять второе место по объему продаж в DIY-сегменте по версии INFOLine. С учетом достигнутых масштабов деятельности по итогам 2023 г. количество сотрудников превысило 10 тыс. человек.

Эмитент был создан в марте 2024 г. путем учреждения юридического лица (наименование Эмитента при создании – Акционерное общество «ВИ Холдинг»). В апреле 2024 г. Эмитент приобрел контроль в отношении ООО «ВсеИнструменты.ру» в результате передачи Эмитенту путем вклада в имущество общества доли в уставном капитале ООО «ВсеИнструменты.ру», составляющей 100% уставного капитала ООО «ВсеИнструменты.ру».

Изменения основного вида хозяйственной деятельности эмитента (подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение), а также изменения в составе подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, в рассматриваемом периоде не происходили.

2.6.1 Макроэкономика и торговля

Если ниже в тексте настоящего раздела 2.6 Проспекта прямо не указано иное, информация, приведенная в настоящем разделе 2.6 Проспекта, подготовлена в соответствии с Исследованием INFOLine.

Россия занимает девятое место в мире по численности населения (146,2 млн чел.) с ВВП около 2,0 трлн долларов США на конец 2023 г. Экономический кризис и санкционное давление в 2022-2023 гг. были нивелированы ограничениями на отток капитала, высокими ценами на энергоносители и другие сырьевые товары российского экспорта, а также ростом потребительского спроса, обрабатывающей промышленности и строительного комплекса. В 2023 г. ВВП России вырос на 3,6%, что существенно выше, чем в большинстве развитых стран, в том числе в США (2,5%), Японии и странах ЕС, причем основной вклад в рост внесли обрабатывающие производства (рост физического объема добавленной стоимости на 6,9%), торговля (на 7,3%) и строительство (на 6,6%). В 2021-2023 гг. строительные комплексы, B2B- и B2C-торговля демонстрировали опережающие динамику ВВП среднегодовые темпы роста валовой добавленной стоимости в денежном выражении.

Реальные располагаемые доходы населения России в 2023 г. выросли на 5,8%. При этом объем денежных доходов населения вырос на 10,7% до 88,33 трлн руб., а расходы – на 9,5% до 82,25 трлн руб. В результате доходы населения за 2023 г. превысили расходы на 6,08 трлн руб., а депозиты населения в российских банках выросли на 8,29 трлн руб. до 45,1 трлн руб. Общий объем активов розничных инвесторов у брокеров за год увеличился в 1,5 раза и составил 9,2 трлн руб. Таким

образом даже при динамичном увеличении оборота В2С-торговли в 2023 г. в товарной массе на 6,4%, а в денежном выражении – на 11,3%, высокие темпы роста доходов населения формируют потенциал для его увеличения в прогнозном периоде 2024-2028 гг., особенно в категориях непродовольственных товаров длительного пользования.

Россия является четвертым по величине В2С-рынком в Европе с общим объемом 48,2 трлн руб. в 2023 г. и одним из самых быстрорастущих (среднегодовые темпы роста в денежном выражении 8,8% с 2018 по 2023 гг.). В условиях ослабления рубля и сохранения зависимости от импортных поставок непродовольственных товаров ожидается ускорение среднегодовых темпов роста В2С-товарооборота в денежном выражении в 2023-2028 гг. до 9,3%. При этом российский рынок остается сильно фрагментированным: доля TOP-10 крупнейших торговых сетей на нем (без учета мультикатегорийных маркетплейсов и категорий автомобили и моторное топливо) в 2023 г. составила только 24,9%. В 2023-2028 гг. после ухода с рынка РФ ряда международных компаний (производителей, поставщиков и операторов торговых объектов) и в связи с продолжающимся ростом проникновения онлайн-продаж уровень консолидации продолжит расти, однако сохраняется отставание от США (доля более 40%) и крупнейших странах ЕС (около 50%).

Для рынка В2В-продаж характерны отставание по уровню цифровизации и доступных для покупателей сервисов и более высокий уровень фрагментации предложения, чем для рынка В2С, и, соответственно, более высокие темпы роста, что обусловлено в том числе смещением структуры спроса в В2В-сегмент в связи с опережающим ростом спроса среди корпоративных клиентов (строительных компаний, производственных предприятий, оптовых и розничных компаний) и опережающим развитием и увеличением доли на рынке В2В-продаж компаний, сочетающих В2С- и В2В-продажи и характеризующихся комплексом преимуществ по сравнению с оптовыми компаниями и дистрибьюторами. Дополнительным драйвером роста рынка В2В является изменение поведения В2С-клиентов, которые всё больше тяготеют к приобретению готовых решений, включающих товары и сопутствующие услуги (например, на рынке строительных и отделочных материалов это приобретение квартир с уже проведенным ремонтом и отделочными работами вместо приобретения товаров и самостоятельного проведения ремонтных работ). Так, среди представленных в марте 2024 г. на платформе «Авито Недвижимость» квартир на первичном рынке жилья 58% застройщики продавали с отделкой (доля объектов с предчистовой и чистовой отделкой составляют 53% и 47%), в то время как в 2020 г. эта доля составляла около 45% (при этом доля чистовой отделки составляла около 35%, а предчистовой – 65%), а в 2012 г. – около 20%.

Ключевые показатели экономики и В2С торговли России, 2020-2023 гг., прогноз до 2028 г.

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П
Динамика реального ВВП, %	(2,7%)	5,9%	(1,2%)	3,6%	2,8%	2,3%	2,3%	2,4%	2,0%
Динамика реальных располагаемых доходов населения, %	(2,0%)	3,3%	4,5%	5,8%	5,2%	3,5%	3,0%	2,6%	2,2%
Среднедушевые денежные доходы, руб. в мес.	35 934	39 934	47 386	53 139	60 000	65 400	70 400	75 400	80 400
Индекс потребительских цен, в среднем за год, %	3,4%	6,7%	13,8%	5,9%	7,0%	5,0%	4,2%	4,1%	4,0%
Оборот В2С-торговли, млрд руб.	33 874	39 472	42 577	48 156	54 607	59 614	64 624	69 726	75 023
Динамика оборота В2С-торговли в денежном выражении, %	0,7%	16,5%	7,9%	13,1%	13,4%	9,2%	8,4%	7,9%	7,6%
Динамика оборота В2С-торговли в сопоставимых ценах, %	-3,2%	7,8%	(6,5%)	8,0%	5,8%	2,9%	2,8%	2,5%	2,2%
Оборот В2С-торговли непродовольственными товарами (Non-Food), млрд руб.	17 287	20 920	21 543	25 130	29 348	32 600	35 800	39 000	42 300

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П
Динамика оборота B2C-торговли Non-Food в денежном выражении	(1,2%)	21,0%	3,0%	16,6%	16,8%	11,1%	9,8%	8,9%	8,5%
Динамика оборота B2C-торговли Non-Food в сопоставимых ценах	(4,6%)	12,8%	(10,6%)	11,5%	8,4%	4,3%	3,5%	3,0%	2,7%

Источники: ФСГС, Минэкономразвития (базовый вариант), ЦБ РФ, Исследование INFOline

2.6.2. Интернет, электронная коммерция и ИТ

За последнее десятилетие проникновение Интернета в России стремительно росло благодаря инвестициям в широкополосную инфраструктуру и развитие сетей сотовой связи, повышению доступности персональных компьютеров и росту числа владельцев смартфонов. Высокий уровень доступности Интернета, широкое распространение смартфонов в сочетании с повышением ценовой конкурентоспособности и улучшением предоставляемого клиентам сервиса участниками рынка онлайн-продаж стали одними из ключевых факторов, способствующих развитию электронной коммерции в России. Рост электронной коммерции в 2020-2023 гг. был обусловлен ускорением развития инфраструктуры онлайн-продаж, сменой поколений в сторону более молодой и ориентированной на цифровые каналы коммуникации аудитории, а также растущим запросом потребителей на удобство осуществления покупок и выполнения заказов, особенно в малых городах и сельских населенных пунктах.

Для российского рынка в 2023 г. было характерно завершение перехода потребителей к полностью омниканальной модели выбора товаров и мест покупки, что стимулирует развитие онлайн-продаж и рост доли электронной коммерции. Россия является пятой в мире и крупнейшей в Европе страной по количеству пользователей сети Интернет (133 млн чел.) и близка к ведущим странам по уровню проникновения Интернета (90,7%) и доле пользователей смартфонов (85%). Одной из тенденций является активное развитие мобильных приложений и мобильного Интернета, мобильный канал и покупки со смартфонов становится наиболее популярным способом совершения покупок в Интернете.

Достаточно высокое качество и доступность сети Интернет, широкое проникновение смартфонов, высокая концентрация населения в городах и слабая представленность офлайн-торговли непродовольственными товарами в малых населенных пунктах и сельской местности, быстрое развитие логистической инфраструктуры (сети фулфилментов и сортировочных центров, а также пунктов выдачи заказов) и отсутствие регуляторных ограничений способствуют ускорению роста рынка электронной коммерции в России. Проникновение онлайн-продаж в России уступает развитым зарубежным рынкам, и существуют все предпосылки для дальнейшего динамичного роста как в сегменте B2C, так и в сегменте B2B, для которого характерно значительное отставание по уровню проникновения онлайн-продаж (для B2B в целом характерно дистанционное взаимодействие между продавцом и клиентом, однако с технологической и сервисной точки зрения его уровень существенно отстает от комплексного онлайн-сервиса, который за счет наличия собственных технологических платформ и ИТ-решений предоставляют лидеры рынка онлайн-продаж B2C и B2B).

Проникновение Интернета и развитие онлайн-продаж в России, 2020-2023 гг., прогноз до 2028 г.

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П
Количество пользователей интернета, млн	122,9	125,4	129,8	132,5	135,0	136,0	137,0	138,0	138,5
Доля пользователей Интернета от населения страны, %	84,1%	85,3%	88,6%	90,7%	92,7%	93,7%	94,7%	95,7%	96,3%
Онлайн-продажи материальных потребительских товаров, млрд руб. с НДС	2 900	4 100	5 690	8 256	11 200	14 500	18 000	22 000	26 200
Онлайн-продажи продовольственных товаров, млрд руб. с НДС	155,0	383,0	625,0	918,0	1 310,6	1 780,0	2 315,0	2 930,0	3 610,0

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П
Онлайн-продажи непродовольственных товаров, млрд руб. с НДС	2 745	3 717	5 065	7 338	9 889	12 720	15 685	19 070	22 590
Проникновение онлайн-продаж материальных потребительских товаров в общем объеме В2С торговли, %	8,6%	10,4%	13,4%	17,1%	20,5%	24,3%	27,9%	31,6%	34,9%
Проникновение онлайн продаж непродовольственных товаров в общем объеме В2С торговли непродовольственными товарами, %	15,9%	17,8%	23,5%	29,2%	33,7%	39,0%	43,8%	48,9%	53,4%

Источники: ФСГС, Исследование INFOLine.

Пандемия коронавируса придала масштабный импульс развитию мировой ИТ-индустрии, стимулируя компании интенсифицировать усилия по повсеместной цифровизации бизнес-процессов. Развитие ИТ-индустрии в России в 2024-2028 гг. будет обеспечиваться за счет продолжающегося процесса цифровизации, а также развития новых технологий таких как искусственный интеллект, генеративные языковые модели и машинное обучение. Российский ИТ-рынок находится в стадии активного развития и обладает существенными перспективами роста: в 2018-2023 гг. российский ИТ-рынок рос со среднегодовым темпом 13,8% (в рублевом выражении).

Макроэкономические и геополитические изменения привели к значительному изменению рынка ИТ в России, ключевым из которых стал уход с рынка международных поставщиков решений ИТ-инфраструктуры (Dell, HP, Huawei, Cisco и т.д.), программного обеспечения и инфраструктурных облачных сервисов (SAP, IBM, AWS, Broadcom/VMWare, Oracle, Salesforce, Microsoft, Google и т. д.). В результате одним из ключевых факторов успеха стало наличие у компаний ИТ-подразделений и собственной технологической платформы, обеспечивающей быстрое развитие и масштабирование онлайн-продаж и клиентской базы, а также эффективную технологическую интеграцию с B2B-клиентами, построенной на базе Open Source технологий и не зависящей от международных поставщиков программного обеспечения и инфраструктурных облачных сервисов. Ключевыми функциями такой платформы являются в том числе автоматизация процесса закупок и управления операционными процессами (ERP-система), аналитика спроса, мониторинг цен конкурентов и управление ценообразованием, а также взаимодействие с клиентами (как с потенциальными в процессе привлечения, так и с фактическими в процессе оформления и выполнения заказа).

2.6.3. Рынок DIY¹⁵ (строительные и отделочные материалы, мебель и товары для дома и сада, оборудование, инструмент и инвентарь для строительных и ремонтных работ)

ООО «ВсеИнструменты.ру» работает на крупном динамично развивающемся и диверсифицированном российском рынке DIY, который включает пять укрупненных групп товарных категорий (Hard DIY, Soft DIY, Household, Garden, дополнительные товарные категории бытового, профессионального и промышленного применения) и реализация в котором

¹⁵ Рынок DIY включает пять укрупненных групп категорий: **1. Hard DIY** (внутренняя обшивка пола, гидро- и пароизоляция, гипсокартон, деревянные панели, дорожки, тротуары, изоляция, кирпичи и блоки, кровля, фасованные строительные материалы, наружное освещение, электроинструмент, канализация, фитинги, метизы, клей, скобяные изделия, межкомнатные двери, окна (в т.ч. мансардные), погонаж, центральное отопление, магистральная кабель); **2. Soft DIY** (плитка, ковролин, линолеум, деревянные и ламинированные покрытия, ванны, раковины, унитазы, смесители для ванной, душевое оборудование, аксессуары для душа, облицовка, стекло, обои/настенные покрытия, карнизы, дверные ручки, лакокрасочные материалы, мойки, смесители и аксессуары для кухни, ручной инструмент и оснастка, водоснабжение, настенные и потолочные панели, защита электрических цепей, электротовары для дома); **3. Household** (посуда, столовые приборы, кухонные принадлежности, текстиль, постельное белье и принадлежности, полотенца, шторы и аксессуары, предметы интерьера, зеркала, часы, ковры, люстры, светильники, товары для уборки, кроме бытовой химии); **4. Garden** (растения и семена, парники и теплицы, садовый и зимний инвентарь, садовая мебель, заборы, грунты и удобрения, горшки и садовый декор, уход за растениями, обустройство сада и огорода, садовая техника и комплектующие, насосы для дачи, шланги, товары для консервирования и виноделия); **5. Дополнительные категории** (строительное, складское и прочее оборудование и техника, тара и емкости, фильтры, жалюзи, металлические двери, лестницы, вентиляция и кондиционирование, камины, спецодежда и средства индивидуальной защиты и т.п).

осуществляется как частным клиентам (B2C-сегмент), так и корпоративным клиентам (B2B-сегмент).

Совокупный объем рынка DIY в B2B- и B2C-сегментах составил 6,8 трлн руб. в 2023 г. (среднегодовой рост в 2018-2023 гг. составил 8,3%), в том числе:

- Рынок DIY в сегменте B2B объемом около 3,0 трлн руб. в 2023 г. (среднегодовой рост в 2018-2023 гг. составил 13,4%) – это рынок продаж корпоративным клиентам (юридическим лицам) строительных и отделочных материалов, строительных инструментов и оборудования, других смежных категорий, используемых промышленными предприятиями, логистическими компаниями, крупными и средними строительными и подрядными компаниями, которые самостоятельно осуществляют работы по строительству, ремонту или обустройству зданий и сооружений жилого и нежилого назначения, а также по ремонту и обслуживанию техники или оборудования различного назначения. В этот сегмент не входят базовые строительные материалы, такие как товарный бетон, железобетонные изделия (ЖБИ), арматура, щебень и песок (кроме фасованных), тяжелое строительное оборудование и техника (подъемные краны и т. д.) и автомобильная техника;
- Рынок DIY в сегменте B2C объемом около 3,8 трлн руб. в 2023 г. (среднегодовой рост в 2018-2023 гг. 5,0%) – это рынок продаж строительных и отделочных материалов, инструментов, мебели для дома, товаров для дома и сада и других смежных товарных категорий, которые используются домохозяйствами и частными специалистами (прорабы или мастера) для реализации проектов по строительству, ремонту и обустройству индивидуального дома и сада, а также многоквартирного жилья.

Масштабный и диверсифицированный рынок DIY

Объем российского DIY-рынка в 2023 г., трлн руб.*



6,8 трлн руб. в 2023 году

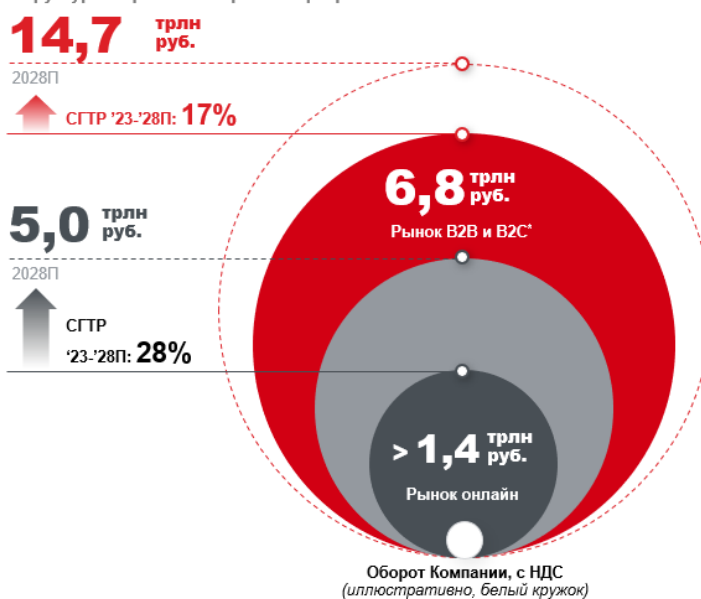
Примечания: * С учетом НДС, Без учета рынка автосервисного оборудования; ** Категории товаров, которые кроме сетей DIY продаются в других сетях: строительное оборудование и техника, текстиль, ковры, тара и емкости, фильтры, защита, цепи, жалюзи, металлические двери, лестницы, вентиляция и кондиционирование, камин, спецодежда и средства индивидуальной защиты и т.п.; *** Без учета базовых строительных материалов, таких как арматура, навалый цемент, нерудные материалы (щебень и песок), товарный бетон, ЖБИ и домокомплекты для строительства многоквартирных домов, рядовой кирпич.

Важной особенностью DIY-рынка является высокая и растущая доля B2B-клиентов в структуре рынка: так, по итогам 2023 г. доля B2B и B2C составила 45% и 55% соответственно (в 2018 г. – 36% и 64% соответственно), причем продажи корпоративным клиентам (строительным,

производственным, оптовым и логистическим компаниям) росли более высокими темпами, поддержанными как увеличением объемов промышленного производства (соответственно ремонта и сервиса технологического оборудования), рекордными показателями строительства и ввода объектов жилого (в 2023 г. ввод жилья вырос на 7,5%, в том числе индивидуального – на 13,7% до 58,7 млн кв. м, а многоквартирного – на 2,6% до 51,8 млн кв. м) и нежилого назначения (совокупный ввод объектов недвижимости вырос на 9,3% до 175 млн кв. м, в том числе нежилых зданий и нежилых помещений в жилых зданиях – на 12,4% до 64,6 млн кв. м.), наращиванием финансирования капитального ремонта жилого фонда и объектов жилищно-коммунального хозяйства, а также в связи с эффектом от перетока спроса из сегмента B2C в сегмент B2B под влиянием увеличения доли готовых решений, включающих не только строительные и отделочные материалы, но и сопутствующие услуги (например, приобретение квартир с уже проведенным ремонтом и отделочными работами вместо приобретения B2C-клиентами строительных и отделочных материалов для самостоятельного или с привлечением прорабов и мастеров проведения ремонтных работ).

Значительный потенциал развития онлайн-рынка DIY

Структура и прогноз DIY-рынка в разрезе сегментов в 2023 г.*



Примечание: * Учтены сегменты DIY, товары для дома, мебель для дома, сад и дополнительные категории в B2B и B2C-сегментах. С учетом НДС.

За счет диверсифицированного характера рынка DIY, включающего в себя большое количество товарных категорий и групп клиентов (B2B и B2C), он демонстрирует исторически более высокий уровень устойчивости к макроэкономическим кризисам, структурным изменениям в экономике и на потребительском рынке по сравнению с другими видами непродовольственных товаров, а его среднегодовые темпы роста в 2018-2023 гг. были в 2 раза выше, чем средний совокупный рост по рынкам продаж бытовой техники, электроники и мобильных устройств, одежды, обуви и аксессуаров, а также детских товаров.

Основные показатели развития рынка DIY в России, 2020-2023 гг., прогноз до 2028 г.

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П
Рынок B2B и B2C, млрд руб.	4 899	5 875	5 960	6 820	8 100	9 490	11 030	12 810	14 745
Рынок B2B, млрд руб.	1 895	2 300	2 600	3 050	3 800	4 600	5 500	6 500	7 600
Рынок B2C, млрд руб.	3 004	3 575	3 360	3 770	4 300	4 890	5 530	6 310	7 145
Доля B2B на рынке, %	38,7%	39,1%	43,6%	44,7%	46,9%	48,5%	49,9%	50,7%	51,5%

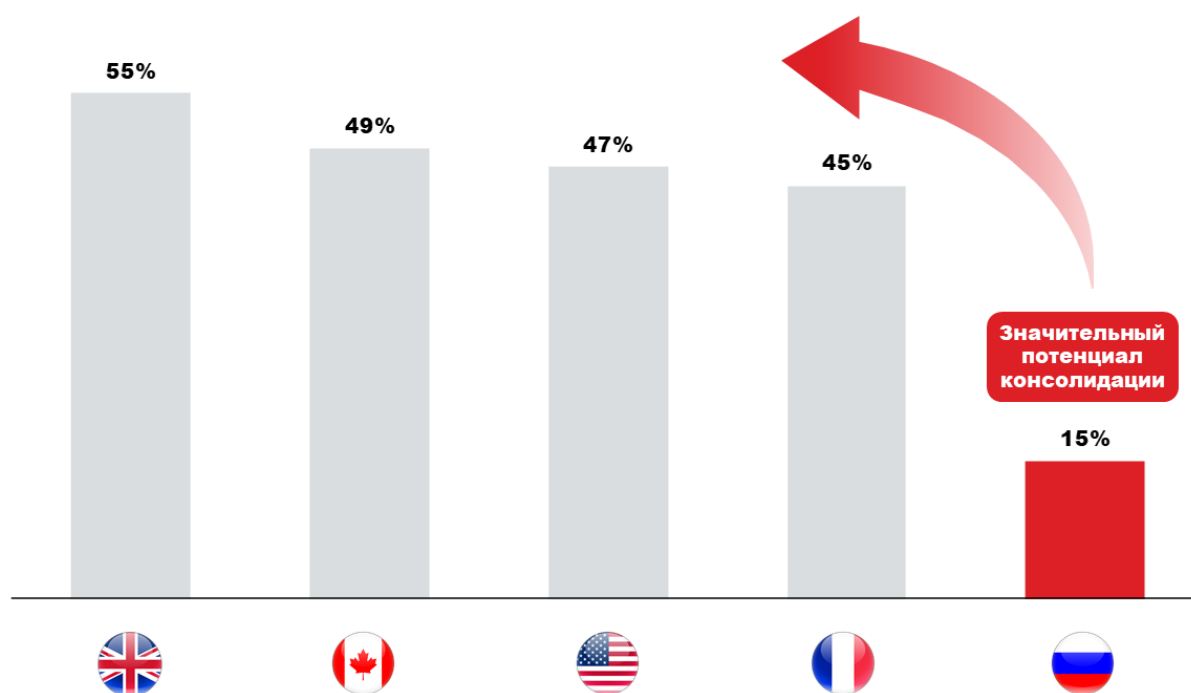
Источники: оценки и Исследование INFOLine

Важной особенностью российского рынка товаров DIY является существенно более высокий, чем в зарубежных странах или других сегментах рынка России, уровень фрагментации. По данным

INFOline, на долю трех крупнейших игроков в 2023 г. приходилось 15% российского рынка DIY в сегменте B2C и B2B по сравнению с 9% в 2018 г. (на рынке B2C в 2023 г. доля была незначительно выше – 17%). Масштабный потенциал консолидации и увеличения доли лидирующих компаний с развитыми онлайн-компетенциями подтверждается показателями зарубежных стран Европы и Северной Америки, которые характеризуются крупными и развитыми рынками DIY (в Великобритании доля ТОП-3 игроков на рынке DIY составляет 55%, в Канаде – 49%, в США – 47% и во Франции – 45%).

Высокий уровень фрагментированности российского DIY-рынка в сравнении с международными бенчмарками

Доля Топ-3 крупнейших игроков на DIY-рынках по странам, 2023 г., %



Несмотря на низкий уровень консолидации, связанный с широкими границами и большим размером рынка DIY в B2B- и B2C-каналах продаж, крупнейшие игроки (Leroy Merlin, «ВсеИнструменты.ру», СТД «Петрович») характеризуются значительными масштабами бизнеса, обеспечивающими закупочную силу и высокий уровень ценовой конкурентоспособности за счет возможности заключать прямые контракты с крупнейшими производителями (для менее крупных игроков доступны только поставки через дистрибьюторов, в рамках которых маржинальность существенно ниже, а проектные поставки по специальным ценам для B2B-канала – практически невозможны), наличия портфеля собственных торговых марок, выделенной инфраструктуры, финансовых ресурсов и компетенций для осуществления прямого импорта товаров из зарубежных стран (в первую очередь из Китая, на долю товаров, произведенных в котором, приходится до 40% ассортимента игроков DIY). Важными ограничениями для новых игроков на рынке являются значительные инвестиции лидеров рынка в торговые и логистические объекты (распределительные центры-склады) и товарные запасы, а также их устойчивое финансовое положение, которое позволяет предоставлять необходимые для B2B-клиентов финансовые сервисы (рассрочку).

Группа является лидером по среднегодовому темпу роста выручки среди ТОП-10 крупнейших игроков на рынке DIY – 47% за период с 2017 по 2023 гг. За этот период Компания переместилась с 9-го на 2-е место по выручке (выручка выросла почти в 10 раз) и в почти три раза опередила второго по динамике роста игрока (СТД «Петрович» – рост выручки в 3,4 раза за аналогичный период).

Места крупнейших игроков на рынке DIY России по убыванию выручки, 2017-2023 гг.

Компания	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Leroy Merlin	1	1	1	1	1	1	1
«ВсеИнструменты.ру»	9	9	9	4	3	3	2

СТД «Петрович»	2	2	2	2	2	2	3
Строительный двор	8	8	7	6	7	5	4
СатурнСтройМаркет, САТУРН	5	4	4	5	6	6	5
Бауцентр	7	7	6	9	8	7	6
Касторама (Castorama)	4	5	5	7	-	-	-
Максидом (с 2021 г. с учетом Castorama)	6	6	8	8	4	4	7
ОБИ (ОБИ)	3	3	3	3	5	8	8

Источники: Исследование INFOLine.

Важным драйвером роста бизнеса группы является высокий уровень лояльности клиентов: так, индекс потребительской лояльности (далее – «NPS») в 2022-2023 гг. удерживался на уровне выше 90%, что выше показателей NPS, раскрываемых компаниями Amazon (73% в 2023 году) и Ozon (79% в 3 кв. 2020 г. – раскрытие в рамках IPO компании Ozon Holdings PLC).

В 2022-2023 гг. на рынке DIY в сегменте B2C выросла доля мультикатегорийных маркетплейсов, которые динамично расширяют ассортимент и наращивают продажи, однако показатели выручки у них существенно меньше, чем у омниканальных игроков DIY, так как в структуре GMV превалирует 3P-модель, в рамках которой маркетплейс не выступает стороной договора купли-продажи (так называемая «1P» модель, где компания сама реализует приобретаемые ей товары), а получает от селлера комиссию, а также оплату рекламных, логистических или прочих услуг. Доля 3P в структуре GMV составляет чуть более 83% у Ozon и Яндекс Маркета, около 85% у Мегамаркета и более 95% у Wildberries, а доля «1P» у этих компаний – соответственно 17%, 17%, 15% и 5%, поэтому выручка, связанная с продажами в категории DIY (включая рекламные, логистические и финансовые услуги), у маркетплейсов составляет около 30% GMV (у Wildberries – около 20%).

Выручка крупнейших игроков на рынке DIY России, млрд руб. без НДС, 2017-2023 гг.

Компания	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Динамика выручки 2023 г. к 2017 г., раз
Leroy Merlin	221,1	261,0	312,6	348,2	458,2	529,7	566,8	2,56
«ВсеИнструменты.ру»	13,4	16,3	23,1	36,8	56,4	86,5	132,8	9,91
СТД «Петрович»	37,8	49,3	59,7	76,2	102,2	118,7	128,8	3,41
Строительный двор	17,3	21,0	23,3	26,6	37,4	41,9	47,9	2,77
СатурнСтройМаркет, САТУРН	27,0	29,6	32,0	35,1	41,1	41,9	44,4	1,64
Бауцентр	19,1	22,6	23,9	23,6	32,3	35,2	40,9	2,14
Касторама (Castorama)	29,7	29,5	25,4	24,6	-	-	-	-
Максидом (с 2021 г. с учетом Castorama)	20,9	23,5	23,1	23,8	46,6	42,9	38,4	1,84
ОБИ (ОБИ)	36,0	38,0	40,0	37,2	42,6	23,6	23,6	0,66

Источники: данные в отношении ООО «ВсеИнструменты.ру» - 2017-2020 гг. – РСБУ отчетность, 2021-2023 гг. – выручка по МСФО; данные иных юридических лиц – Исследование INFOLine.

Одним из ключевых факторов успеха профильных игроков на рынке DIY является работа с B2B-сегментом, для которого характерен высокий уровень лояльности клиентов и более привлекательная юнит-экономика, которая обеспечивается более высоким средним чеком за счет:

- Ориентированности на дистанционное взаимодействие с игроками на рынке DIY;
- Потребности в широком и комплексном ассортименте, включающем узкоспециализированные SKU;
- Более высокой ориентированности на профессиональные и полупрофессиональные бренды;
- Потребности в гарантированном качестве и оригинальности товара;
- Требований гарантированного наличия товара на складе;
- Требований быстрой доставки, в том числе негабаритных грузов;
- Востребованности у большинства категорий корпоративных клиентов дополнительных сервисов, включая аренду инструментов и профессионального оборудования, сервисное и постгарантийное обслуживание дорогостоящего оборудования и техники.

При этом для B2B-клиентов важными факторами выбора поставщика в сегменте DIY являются:

- Способность обеспечить конкурентоспособную цену, для чего необходимы прямые контракты с производителями и доступ к специальным «проектным» ценовым условиям;
- Способность обеспечить поставку всего необходимого ассортимента и наличие товара на складе с возможностью оперативной доставки, что минимизирует издержки, связанные с необходимостью взаимодействия с большим количеством поставщиков;
- Возможность организации дистанционных продаж и автоматизации процесса оформления заказа и контроля его исполнения, а также интеграции ИТ-решений с системами организации закупок, а также планирования и учета материально-технических ресурсов у заказчика,
- Предоставление финансовых сервисов (постоплата);
- Комплексное сопровождение и поддержка на всех этапах от оформления заказа до обмена бухгалтерскими документами и процесса использования приобретенных товаров.

Таким образом, в перспективе до 2028 г. основными бенефициарами тренда на консолидацию рынка DIY будут являться профильные игроки с сильными компетенциями в онлайн и высокими показателями лояльности клиентской базы, сфокусированные на предоставлении лучшего ценностного предложения B2B- и B2C-клиентам, оказывающим профессиональные услуги, в то время как мультикатегорийные маркетплейсы сохранят ориентированность на удовлетворение потребностей B2C-клиентов и продолжат характеризоваться низкой долей B2B-клиентов в обороте (на уровне около 2% в структуре GMV).

2.6.4. Рынок онлайн-продаж DIY

Высокое качество и доступность сети Интернет, широкое проникновение смартфонов, высокая концентрация населения в городах и слабая представленность офлайн-торговли в малых населенных пунктах и сельской местности, а также быстрое развитие логистической инфраструктуры способствуют ускорению роста рынка электронной коммерции на рынке B2C-продаж и особенно существенно именно на рынке DIY, где уровень проникновения онлайн-продаж существенно ниже, чем в других B2C-категориях непродовольственных товаров (DIY – 33%, одежда и обувь – 49%, детские товары – 52%, бытовая техника, потребительская электроника и мобильные устройства – 61%), что обусловлено сложностью логистики (высокой долей крупногабаритных и сыпучих товаров, горюче-смазочных материалов и ЛКМ, требующих особых условий хранения и доставки), потребностью некоторых групп B2C-клиентов в физическом контакте с товаром в ряде товарных категорий (выбор цвета, фактуры и их сочетаний в интерьерных решениях), а также ограниченным предложением в сегменте онлайн-продаж по товарным категориям и географии, а также недостаточным уровнем сервиса (сроки доставки, наличие товара) большинства игроков. При этом для рынка DIY характерна более низкая, чем для других товарных категорий, доля мультикатегорийных маркетплейсов (Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет, Мегамаркет) в структуре онлайн-продаж.

Завершение перехода потребителей к полностью омниканальной модели выбора товаров и мест покупки в сочетании с цифровизацией и развитием инфраструктуры онлайн-продаж в сегменте DIY, устраняющей разрыв между потребностями B2B- и B2C-клиентов в широком ассортименте товаров, удобных опциях доставки и комплексе сопутствующих услуг и предложением торговых сетей DIY, крупноформатные объекты которых расположены в основном в крупных и средних городах и населенных пунктах, способствуют динамичному росту онлайн-продаж (среднегодовой рост в 2018–2023 гг. на 51% и в прогнозном периоде 2024–2028 гг. – 28%) и повышению уровня проникновения онлайн-продаж, как в B2C-сегменте (с 33,4% в 2023 г. до 55,6% в 2028 г.), так и в B2B-сегменте¹⁶ (с 6% в 2023 г. до 13,2% в 2028 г.), для которого характерно ограниченное предложение со стороны специализированных дистрибьюторских или B2C-компаний, которые, как правило, специализируются на отдельных товарных группах и регионах географии покрытия.

Основные показатели рынка онлайн-продаж DIY в России, 2020–2023 гг., прогноз до 2028 г.

¹⁶ Без учета продаж через тендерные площадки

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П
Онлайн продажи DIY ¹⁷ , с НДС, млрд руб.									
В2В и В2С	400	580	920	1 445	2 060	2 705	3 400	4 140	4 975
В2С	342	492	785	1 261	1 780	2 300	2 830	3 370	3 970
В2В ¹⁸	58	88	135	184	280	405	570	770	1005
Проникновение онлайн продаж, %									
В2В и В2С	8,2%	9,9%	15,4%	21,2%	25,4%	28,5%	30,8%	32,3%	33,7%
В2С	11,4%	13,8%	23,4%	33,4%	41,4%	47,0%	51,2%	53,4%	55,6%
В2В ¹⁹	3,1%	3,8%	5,2%	6,0%	7,4%	8,8%	10,4%	11,8%	13,2%

Источники: Исследование INFOLine.

Важными факторами конкурентоспособности игроков на рынке онлайн-продаж DIY являются:

- Ассортимент товаров DIY с гарантированным уровнем доступности (наличием на складе). Лидером по ассортименту на рынке DIY является Компания с ассортиментом по итогам 2023 г. более 1,5 млн SKU²⁰, охватывающим широкий спектр подкатегорий, включая ограниченно представленные у офлайн-игроков DIY или на мультикатегорийных маркетплейсах;
- Логистическая инфраструктура и география размещения офлайн-объектов, обеспечивающие возможность быстрой доставки товаров клиентам. Лидером среди игроков на рынке DIY по количеству торговых объектов и географии покрытия является Компания, управляющая более чем 1 000 брендированных ПВЗ с возможностью осуществления В2С-продаж;
- Наличие экосистемы, которая включает комплекс сервисов для В2С, профессиональных и корпоративных (В2В) клиентов (возможность поиска подрядчиков для В2С-клиентов, возможность поиска заказчиков для В2В-клиентов и т. д.), а также поставщиков. Формирование экосистем и комплексных платформ характерно для всех компаний лидеров на рынке DIY (Leroy Merlin, «Петрович» и «ВсеИнструменты.ру»).

ООО «ВсеИнструменты.ру» занимает седьмое место среди крупнейших игроков по величине онлайн-продаж на рынке России и третье, если не учитывать мультикатегорийные маркетплейсы и компании, входящие в состав экосистемы Яндекса или связанные с экосистемой «Сбера». При этом Компания является лидером по выручке от онлайн-продаж на рынке DIY¹ за 2023 г. (а также лидером по объемам онлайн-продаж в ряде товарных категорий, в частности таких как электроинструмент, ручной инструмент) и демонстрирует наиболее высокие темпы роста за счет развитой DIY-экосистемы, одного из лучших ценностных предложений, высокого уровня лояльности и сервиса для В2В- и В2С-клиентов и обладает значительным потенциалом масштабирования бизнеса за счет лидерства по географии покрытия логистической инфраструктурой и по широте товарного предложения в основных товарных категориях.

Выручка от онлайн-продаж крупнейших игроков рынка DIY России, млрд руб. без НДС, 2022-2023 гг.

Компания	Выручка от онлайн-продаж, млрд руб. без НДС			Доля онлайн в выручке, %		
	2022	2023	Динамика, %	2022	2023	Динамика, пп.
«ВсеИнструменты.ру»	80,8	126,4	56,5%	95,1%	96,5%	1,4%
Петрович	57,9	63,1	8,9%	48,8%	49,0%	0,2%
Leroy Merlin	48,0	59,5	24,0%	9,1%	10,5%	1,4%

Источники: данные в отношении ООО «ВсеИнструменты.ру» - собственная информация и аналитика Компании; данные иных юридических лиц – по Исследованию INFOLine.

¹⁷ Без учета онлайн-продаж дистрибьюторов и продаж через тендерные площадки.

¹⁸ Без учета онлайн-продаж дистрибьюторов и продаж через тендерные площадки.

¹⁹ Без учета онлайн-продаж дистрибьюторов и продаж через тендерные площадки.

²⁰ Леруа Мерлен - более 390 тыс. SKU, Максидом и Касторама - более 100 тыс. SKU, ОБИ - более 80 тыс. SKU, Бауцентр - более 60 тыс. SKU, СТД "Петрович" - более 60 тыс. SKU

Одним из ключевых факторов успеха профильных игроков (лидером среди которых является Компания) на рынке онлайн-продаж DIY в долгосрочной перспективе остается работа с B2B-клиентами, специфика потребностей которых позволяет лишь в очень ограниченном объеме удовлетворять их за счет покупок на мультикатегорийных маркетплейсах или у компаний, специализирующихся на отдельных товарных категориях DIY. Высокая конкурентоспособность и потенциал органического развития и роста доли рынка специализированных игроков DIY с фокусом на B2B-сегменте и онлайн-продажах подтверждается успехом крупнейших международных операторов, бизнес-модель которых схожа с Компанией, например:

- Компания Grainger, фокусирующаяся на B2B-продажах (более 90% выручки) и онлайн-канале, представленная более 123 торговыми объектами в США, Канаде, Японии и Великобритании показала совокупную выручку в 16,5 млрд долл. США в 2023 г. Grainger использует две бизнес-модели: собственные продажи около 2 млн товаров и услуг для строительства, технического обслуживания, ремонта и эксплуатации, включая техническую поддержку и управление запасами, а также маркетплейсы Zoro.com с ассортиментом более 13,2 млн товаров и MonotaRO.com с более 22 млн товаров.

При этом, крупнейшей в мире по рыночной капитализации публичной компанией на рынке DIY является HomeDepot, работающая в США, Канаде и Мексике. Однако HomeDepot имеет другую бизнес модель (сеть крупных гипермаркетов, ориентированных на B2C- и B2B-клиентов), схожую с бизнес моделью Leroy Merlin.

В перспективе до 2028 г. основными бенефициарами тренда на консолидацию рынка DIY будут являться профильные игроки с сильными компетенциями в онлайн-продажах, предлагающие качественное ценностное предложение B2B-клиентам и клиентам, оказывающим профессиональные услуги (мастера, прорабы и строительные бригады), в то время как мультикатегорийные маркетплейсы сохраняют ориентированность на удовлетворение потребностей B2C-клиентов и продолжают характеризоваться крайне низкой долей продаж корпоративным клиентам (на уровне около 2% в структуре GMV).

2.6.5. Портрет клиента на рынке DIY

Клиенты на рынке DIY делятся на следующие группы: крупные корпоративные B2B-клиенты, B2B-клиенты профессионалы (индивидуальные предприниматели или юридические лица), B2C-клиенты профессионалы (в том числе самозанятые), B2C-клиенты (частные клиенты). Всего в России действует 3,2 млн юридических лиц, в том числе 2,6 млн коммерческих организаций, а также 4,3 млн индивидуальных предпринимателей по состоянию на конец 2023 г. Более 70% коммерческих организаций и более 20% индивидуальных предпринимателей в процессе деятельности осуществляют покупки тех или иных товаров, которые относятся к рынку DIY. Таким образом, общее количество B2B-клиентов на рынке DIY можно оценить не менее чем в 2,7 млн (с учетом филиалов) и B2C-клиентов – не менее чем 66 млн.

Клиентов на рынке DIY можно поделить на следующие укрупненные группы:

- Крупные корпоративные B2B-клиенты (промышленные, торговые, логистические и сервисные компании, организации ЖКХ): в России более 48 тыс. (и более 100 тыс. филиалов) организаций различных отраслей (кроме строительной отрасли) с выручкой от 500 млн руб., в составе которых действуют ремонтно-строительные подразделения и сервисные службы, выполняющие работы на объектах нежилого назначения, а также более 150 тыс. организаций, управляющих жилым фондом и обслуживающих различные виды нежилых объектов недвижимости;
- Крупные корпоративные B2B-клиенты (строительные компании): в России более 125 тыс. строительных и строительно-монтажных организаций (в том числе более 42 тыс. организаций, для которых строительство является основным видом деятельности) с годовой выручкой более 100 млн руб.;
- Профессиональные клиенты (бригады, мастера, прорабы – самозанятые или ИП), а также подрядные, ремонтные или сервисные компании, относящиеся к малому бизнесу. Данная группа, если покупка осуществляется физическим лицом, классифицируется как часть рынка B2C, а при покупке через ИП или юридическое лицо – как часть рынка B2B. В России

около 1,5 млн частных мастеров или прорабов и еще более 450 тыс. – юридических лиц (около 230 тыс. строительных и ремонтных компаний или более 220 тыс. ремонтно-сервисных подразделений компаний других видов деятельности, кроме строительства), а также 500 тыс. индивидуальных предпринимателей, выполняющих строительномонтажные и ремонтные работы.

- В2С-клиенты (частные клиенты), количество которых как минимум соответствует количеству домохозяйств (66,1 млн по состоянию на начало 2023 года). С учетом того, что в среднем косметический ремонт россияне делают в среднем 1 раз в 3-5 лет, а капитальный – 6-10 лет, то есть количество активных покупателей (делающих значимые покупки на рынке DIY) можно оценить не менее чем в 15 млн в год, а общее количество активных покупателей, которые совершают хотя бы одну покупку в торговых объектах DIY или в онлайн – не менее 40 млн (более 33% взрослого населения России).

Сильными сторонами Группы являются:

1. Крупный российский рынок DIY со значительным потенциалом роста онлайн-модели потребления и консолидации со стороны профильных онлайн-игроков

Сильной стороной Группы является работа на крупном и растущем рынке DIY со значительным потенциалом роста онлайн-продаж и высокой долей В2В-сегмента рынка. Согласно Исследованию INFOline, размер российского DIY-рынка составил 6,8 трлн руб. (с НДС) в 2023 г., продемонстрировав среднегодовой темп роста на уровне 8% за период с 2021 по 2023 гг. Целевой рынок DIY охватывает более 15% всего непродовольственного В2С-рынка. Важной особенностью DIY-рынка является значимая роль В2В-сегмента в структуре потребления товаров, обуславливающая устойчивость спроса. Так, согласно Исследованию INFOline, по итогам 2023 г. вклад В2В- и В2С-клиентов в структуру спроса на рынке DIY составил 45% и 55% соответственно. Значительная доля В2В-сегмента не только гарантирует устойчивость рынка, но и обеспечивает опережающие темпы роста. Группа является основным бенефициаром текущей структуры рынка, так как основная доля выручки Группы (63% по итогам 2023 г.) приходится именно на высокомаржинальный В2В-сегмент. Кроме того, Группа активно развивает предложение как для массового В2С-сегмента, так и для «профессиональных» покупателей.

Согласно Исследованию INFOline, российский рынок DIY сохраняет значительный потенциал дальнейшего роста, обусловленный фундаментальными факторами, несмотря на активное историческое развитие. Рынок DIY обеспечивает деятельность различных секторов экономики и функциональных потребностей бизнеса и потребителей, включая промышленное производство, инфраструктуру, строительство, индивидуальный ремонт, деятельность сервисных компаний, корпоративные закупки и др. Так, согласно Исследованию INFOline, ожидается, что в период с 2023 по 2028 гг. российский рынок DIY продолжит расти, со среднегодовым темпом роста на уровне 17%, и достигнет 14,7 трлн руб. (с НДС) к 2028 г.

Согласно Исследованию INFOline, рынок DIY исторически демонстрирует более высокий уровень устойчивости к макроэкономическим и структурным изменениям в экономике по сравнению с вертикалями непродовольственных товаров. Так, в период с 2021 по 2023 гг. рынок DIY вырос на 8% в сравнении с сегментами Бытовая техника, электроника и мобильные телефоны и Одежда, обувь, аксессуары (в т.ч. спортивная и детская), которые продемонстрировали темпы роста на уровне 3% и 1% в соответствующем периоде.

При этом, согласно Исследованию INFOline, российский DIY-рынок имеет необратимую потребность в переходе к онлайн-модели потребления, что подтверждается как продолжающимся значительным ростом рынка электронной коммерции, так и более низким уровнем проникновения онлайн-продаж на рынке DIY. По итогам 2023 г. общий уровень проникновения электронной торговли на рынке DIY составил 6% в В2В-сегменте и 33% в В2С-сегменте, увеличившись на 5 п.п. и 28 п.п. соответственно за последние 5 лет. При этом уровень проникновения онлайн-продаж на рынке DIY значительно уступает как прочим непродовольственным товарным вертикалям в России, так и международным бенчмаркам, что свидетельствует о дальнейшем потенциале роста проникновения онлайн-продаж в В2В-сегменте – лидирующем в структуре клиентов Группы. По прогнозам INFOline, целевой уровень проникновения онлайн-продаж на рынке DIY к 2028 г.

оценивается в 13,2% в B2B-сегменте и 56% в B2C-сегменте, что транслируется в рост онлайн-рынка DIY с 1,4 трлн руб. в 2023 г. до около 5 трлн руб. в 2028 г. Ввиду тренда на рост проникновения онлайн, сильной стороной Группы является развитие собственной онлайн платформы на базе веб-сайта и мобильного приложения, обеспечивающие постоянный рост клинкового трафика.

Согласно Исследованию INFOline, российский DIY-рынок характеризуется высокой фрагментированностью: по итогам 2023 г. доля трех крупнейших игроков составляла около 15% DIY-рынка, в то время как оставшаяся часть рынка приходилась преимущественно на небольших офлайн-игроков. Наличие большого количества мелких продавцов обуславливает значительный потенциал консолидации рынка со стороны профильных игроков с развитыми онлайн-компетенциями, что представляет возможности роста и является сильной стороной Группы. В частности, текущий уровень консолидации российского рынка DIY значительно уступает международным аналогам. Так, в соответствии с данными INFOline по итогам 2023 г. в Великобритании на долю ТОП-3 крупнейших игроков приходится более 55% рынка, в Канаде – 49%, в США – 47% и во Франции – 45%, подтверждая значительный потенциал консолидации рынка. Согласно Исследованию INFOline, потребителями в качестве основных факторов, дифференцирующих предложение различных DIY-игроков, выделяются наиболее широкий ассортимент предлагаемой продукции, доступность цен, наличие профессиональной консультации при покупке комплексных продуктов, быстрая доставка, в том числе негабаритных грузов, а также возможность обратиться за постгарантийным обслуживанием дорогостоящего оборудования. В этой связи основными бенефициарами тренда на консолидацию рынка являются профильные онлайн-игроки, способные обеспечить наилучшее ценностное предложение своим клиентам.

2. Безоговорочный лидер российского онлайн DIY-рынка с выстроенной эффективной экосистемой и значительным сетевым эффектом

Согласно Исследованию INFOline, Группа является безоговорочным лидером онлайн DIY-рынка среди стран СНГ по объему и темпам роста онлайн-выручки, а также крупнейшим игроком по глубине ассортимента и географическому покрытию среди DIY-игроков. Группа является вертикальным чемпионом по онлайн-выручке среди DIY-игроков, при этом демонстрируя стабильно высокие темпы роста бизнеса, опережающие рост российского DIY-рынка, и укрепляя отрыв от конкурентов – по итогам 2023 г. отрыв от ближайшего конкурента составил 2 раза. Так, в период с 2021 по 2023 гг. среднегодовой темп роста выручки Группы составил 53,5%, в то время как рост онлайн-выручки ближайшего конкурента составил 10%.

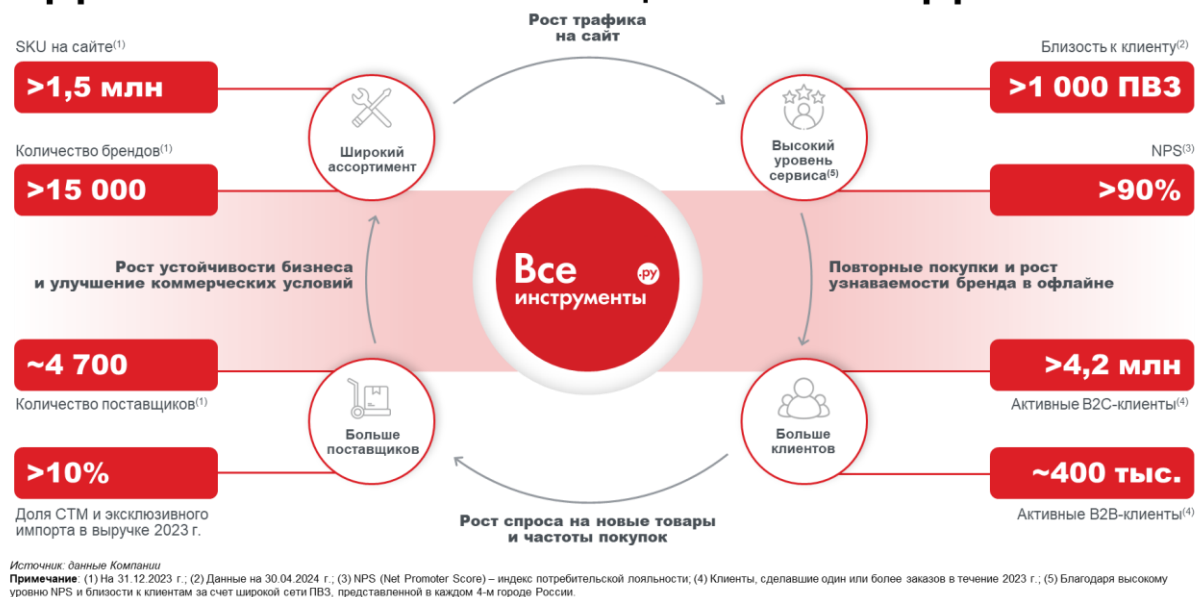
Постоянный фокус на улучшении ценностного предложения Группы сформировал ряд уникальных стратегических преимуществ, наиболее востребованных клиентами и позволяющих укреплять лидерские позиции Группы. Наиболее широкий ассортимент товаров в сегменте DIY, насчитывающий по итогам 2023 г. более 1,5 млн SKU и охватывающий широкий спектр категорий, а также крупнейшая среди профильных игроков сеть из более 1 000 ПВЗ²¹ в каждом 4-м городе России, делают Группу компанией первого выбора в DIY-сегменте и обеспечивают высокий индекс потребительской лояльности (NPS) на уровне выше 90% два года подряд (в 2022-2023 гг.).²² По итогам 2023 г. трафик веб-сайта Компании в сети Интернет и мобильного приложения составил 44 млн чел. (в ноябре 2023 года), что подтверждает статус Группы в качестве крупнейшей платформы онлайн-торговли на рынке DIY в СНГ, а также обеспечивает второе место в мире по посещаемости веб-сайта в категории «Дом и сад»²³.

²¹ Данные на 30.04.2024 г.

²² NPS Группы выше показателей NPS, раскрываемых такими компаниями, как Amazon (73% в 2023 году) и Ozon (79% в 3 кв. 2020 г. – раскрытие в рамках IPO).

²³ На основании рейтинга Similarweb на 01.12.2023.

Эффективная DIY-экосистема с мощным сетевым эффектом



Построенная Группой эффективная DIY-экосистема с передовым ценностным предложением как для клиентов, так и для поставщиков обладает мощным сетевым эффектом и обеспечивает усиление конкурентных позиций Группы по мере роста ее масштаба. Так, Группа непрерывно улучшает ценностное предложение и клиентский опыт за счет расширения ассортимента и многообразия брендов путем привлечения новых поставщиков, количество которых выросло в 1,4 раза с 2021 г. по 2023 г., а также развития сети ПВЗ, размер которой вырос в 1,8 раза за аналогичный период, что, в свою очередь, обеспечивает рост клиентской базы. В 2023 г. количество B2B-клиентов выросло в 1,3 раза до 388 тыс. относительно уровня 2021 г., а количество B2C-клиентов – в 1,3 раза до 4,2 млн покупателей. Рост количества клиентов с соответствующим увеличением трафика, в свою очередь, позволяет привлекать новых поставщиков, тем самым еще больше расширяя ассортимент предоставляемой продукции. Важно отметить, что с ростом масштаба бизнеса Группа получает возможность усиливать ценностное предложение для участников экосистемы, в том числе за счет инвестиций в технологическую платформу, логистическую инфраструктуру и поддержание ценового лидерства.

Одним из важных факторов роста клиентского трафика и увеличения узнаваемости бренда Группы является ее активность в различных социальных сетях и создание контента. Группа предлагает аудитории уникальный онлайн контент в области DIY, диверсифицированный по тематике и длительности, посредством собственных YouTube каналов. «ВсеИнструменты.ру» – канал с фокусом на длинных видео, включающий, в том числе, различные шоу и обучающие видео, в то время как канал «Короче, ВИ» фокусируется на коротких видео (YouTube Shorts). Совокупная база подписчиков каналов YouTube Группы превышает 1,8 млн пользователей, а общее число просмотров составило более 2 млрд по состоянию на конец 2023 г. Помимо развития социальных сетей Группа активно поддерживает онлайн DIY-сообщество, проводя ежегодные премии «Лучший DIY-блогер» с широким кругом номинаций – от ландшафтного дизайна и производства своими руками до работы с автомобилями.

Абсолютное лидерство в онлайн-сегменте DIY вкупе с эффективной сформированной экосистемой обеспечивают опережающие темпы роста бизнеса вне зависимости от рыночной конъюнктуры и позволяют Группе выступать флагманом консолидации российского рынка DIY. Согласно Исследованию INFOline, по итогам 2023 г. Группа уже стала вторым крупнейшим DIY-игроком России по объему выручки, улучшив свои позиции с девятого места в 2018 г. за счет органического роста.

3. Подтвержденная прибыльная бизнес-модель с фокусом на B2B-сегменте, устойчивая к структурным изменениям на рынке

Группа построила эффективную бизнес-модель, в основе которой заложена сбалансированная структура выручки с преобладающей долей B2B-клиентов, характеризующихся высокой лояльностью и привлекательной юнит-экономикой. Группа сфокусирована на предоставлении наилучшего ценностного предложения для B2B-сегмента, что обеспечивает постоянный рост активной клиентской базы. В частности, по итогам 2023 г. база активных B2B-клиентов Группы составила более 388 тыс. компаний, включая крупнейшие корпорации из различных секторов экономики. При этом преобладающую долю B2B-клиентов составляют компании из сегмента малого и среднего бизнеса, являющегося одним из основных драйверов роста экономики. Соответственно, база B2B-клиентов Группы характеризуется низким уровнем концентрации: так, по результатам 2023 г. на ТОП-10 крупнейших клиентов в совокупности приходилось около 1,3% от общей выручки Группы, в то время как максимальная доля в выручке одного клиента не превысила 0,2%, что обеспечивает абсолютную независимость Группы от отдельных «якорных» клиентов. Одновременно база B2B-клиентов характеризуется также высоким уровнем отраслевой диверсификации, что обеспечивает контрцикличность деятельности Группы, позволяя поддерживать стабильно высокие темпы роста продаж. По результатам 2023 г. 34% выручки приходилось на клиентов из производственной отрасли, 26% выручки – на клиентов из сферы строительства, 25% выручки – на сегмент сервисного обслуживания и 15% – на клиентов из торговой отрасли.

Помимо обслуживания крупной и растущей клиентской базы в B2B-сегменте Группа обладает лидирующей позицией в массовом B2C-сегменте, позволяющей максимизировать эффект масштаба. Так, по итогам 2023 г. база активных B2C-клиентов достигла 4,2 млн пользователей, при этом доля новых клиентов составила более 45%²⁴. Группа предлагает клиентам непревзойденное качество сервиса и широкий ассортимент товаров по одной из лучших на рынке цене за счет постоянного мониторинга цен конкурентов. Группа непрерывно собирает обратную связь от клиентов, что позволяет комплексно подходить к улучшению пользовательского опыта и выстраиванию удобного клиентского пути. Эффективность такого подхода подтверждается статистикой скачиваний и высокими оценками мобильного приложения Группы: мобильное приложение Группы по итогам 2023 г. было самым скачиваемым среди всех DIY-игроков на российском рынке с общим количеством скачиваний свыше 3,0 млн и рейтингом 4,7 в App Store и 4,8 в Google Play.

Одним из ключевых конкурентных преимуществ Группы, обеспечивающих устойчивость бизнес-модели и формирующих основу ценностного предложения для крупной базы клиентов, является широта и глубина предлагаемого ассортимента, отличающегося высокой диверсификацией по категориям, а также исключительное качество сервиса на каждом из этапов взаимодействия клиента с Группой. Группа предлагает клиентам одномоментный онлайн-доступ к наиболее широкому на рынке ассортименту DIY-товаров, что, согласно Исследованию INFOline, позволяет выигрывать по данному показателю как у мультикатегорийных маркетплейсов, так и у профильных игроков с превалирующим присутствием в офлайн. На конец 2023 г. на веб-сайте Группы было представлено более 1,5 млн SKU, что в 4 раза превосходило ближайшего профильного конкурента. По итогам 2023 г. около 20% товарной выручки Группы пришлось на одну из наиболее популярных в России DIY-категорий – «Инструменты», 8% – на категорию «Ручной инструмент», при этом у Группы есть также прочие значимые категории, которые включают «Все для сада», «Электрика и свет», «Силовая техника», «Автогаражное оборудование», «Сантехника», «Станки», «Крепеж», «Строительные материалы», «Строительное оборудование», «Климатическое оборудование» и «Складское оборудование» и в среднем занимают по 6% в выручке Группы, а 7% приходится на прочие категории, каждая из которых отдельно не занимает более 2% выручки. Отличительной чертой ценностного предложения Группы, подтверждающей высокое качество сервиса, является возможность получения профессиональных рекомендаций у специалистов по товарному ассортименту, в том числе по особенностям эксплуатации и обслуживания, аналогам и совместимости с расходными материалами, а также гарантия качества товаров и предоставление

²⁴ Доля новых клиентов рассчитана как доля активных клиентов периода (2023 г.) от всех активных клиентов периода.

сервисов гарантийного и постгарантийного обслуживания. Данная возможность обусловлена фокусом Компании на обучении сотрудников особенностям профессионального ассортимента.

Для обеспечения возможности расширения ассортимента Группа постоянно фокусируется на улучшении ценностного предложения для поставщиков с целью привлечения новых партнеров и развития отношений с существующими. Так, Группа предоставляет поставщикам доступ к широкой и постоянно растущей базе клиентов вкупе с уникальными данными о спросе, отзывах и их продуктовых предпочтениях. Не менее важным компонентом ценностного предложения для поставщиков является возможность обновления цен и товарных остатков поставщиков по запросу, позволяющее отслеживать остатки на складах и автоматически пополнять ассортимент, обеспечивая постоянный поток заказов для поставщиков. Благодаря работе с обширной базой поставщиков, насчитывающей более 4,7 тыс. партнеров, Группа обеспечивает независимость от отдельных крупных поставщиков – в частности, в 2023 г. доля крупнейшего поставщика составила 5% от общего объема закупок.

Помимо повышения диверсификации ассортимента путем привлечения новых поставщиков, Группа работает над развитием собственных торговых марок в наиболее популярных товарных категориях под брендами «Inforce» и «Gigant» и расширением прямого импорта и эксклюзивных партнерств: по итогам 2023 г. доля СТМ и эксклюзивного импорта в выручке составила 10,4%, а в маржинальности – 14,4%. Стратегический фокус Группы на запуске СТМ и увеличении эксклюзивного импорта не только расширяет продуктивное предложение, но и является дополнительным фактором улучшения прибыльности текущей бизнес-модели. Так, по итогам 2023 г. общая маржинальность СТМ и эксклюзивного импорта составила около 41% в сравнении с 28% по операционным брендам. Наличие СТМ и эксклюзивного импорта выгодно отличает Группу от конкурентов за счет предоставления уникальной или недоступной на рынке продукции.

Важной отличительной особенностью бизнес-модели Группы также является ее доказанная прибыльность на фоне значительного роста бизнеса, а также вне зависимости от экономического цикла. Так, в периоде с 2021 по 2023 гг. средний темп роста выручки составил 53,5%, при этом рентабельность по EBITDA возросла с 5,1% в 2021 г. до 7,6% в 2023 г.

4. Комплексное ценностное предложение обеспечивает высокую удовлетворенность и лояльность клиентов

Подтвержденная клиентоориентированная модель Группы обеспечивает одно из лучших на рынке ценностных предложений для всех категорий клиентов:

- **Широкий ассортимент.** По данным INFOline, Группа предлагает клиентам наиболее широкий ассортимент DIY-товаров, который по состоянию на 31 декабря 2023 г. насчитывал более 1,5 млн SKU от 15 тыс. брендов и охватывал диверсифицированный набор категорий, начиная от ручного инструмента, сантехники и электрики, заканчивая строительными материалами и крупногабаритным промышленным оборудованием. При этом, согласно Исследованию INFOline, в широком перечне категорий DIY-рынка Группа является «категорийным чемпионом» по количеству SKU в широком перечне категорий на DIY-рынке: «Электроинструмент», «Ручной инструмент», «Силовая техника», «Станки», «Сантехника», «Электрика», «Крепеж», «Строительное оборудование», «Складское оборудование», что выгодно отличает Группу от профильных офлайн-игроков с ограниченными возможностями по расширению товарной полки и мультикатегорийных маркетплейсов, фокусирующихся на ограниченном ассортименте самых популярных товарных категорий. Важной составляющей предложения обширного ассортимента является онлайн-фокус Группы. В частности, по итогам 2023 г. около 97% выручки²⁵ пришлось на онлайн-продажи, где у клиентов Группы существует возможность в один клик получить доступ к обширному ассортименту проверенных DIY-товаров по одной из лучших цен на рынке с удобным функционалом по поиску необходимых позиций, детальным описанием товаров и возможностью сравнения товаров по многочисленным параметрам. Группа постоянно рассматривает возможности выхода в новые сегменты – одним из основополагающих показателей, которым руководствуется Группа при выходе в новые

²⁵ Согласно внутренним данным и аналитике Компании.

товарные категории, является максимизация процента закрытия заявки каждого клиента. Согласно Исследованию INFOLine, данный подход делает Группу безоговорочным лидером по глубине предоставляемого ассортимента. Высокий уровень товарного предложения Группы в онлайн формате в сравнении с профильными офлайн DIY-игроками и мультикатегорийными маркетплейсами обусловлен фундаментальным пониманием потребностей клиента, постоянным анализом спроса, а также эффективно выстроенной системой поиска поставщиков для расширения ассортимента;

- **Высокое качество продукции.** За счет отгрузки более 85% товаров (в доле выручки) со складов Группа обеспечивает контроль за качеством поставляемой продукции. В частности, перед отгрузкой каждой единицы продукции Группой осуществляется проверка состояния товара. Помимо этого, высокое качество товаров обеспечивается благодаря эффективной системе отбора поставщиков – так, Группа работает с производителями, дистрибьюторами и импортерами с длительной историей присутствия на рынке и подтвержденными компетенциями. Более того, в рамках работы с каждым поставщиком Группа осуществляет проверку разрешительной документации и необходимых сертификатов качества – по каждому поставщику проверяются сертификаты, разрешения на поставляемый ассортимент и иные документы, тем самым Группа минимизирует количество подделок и контрафакта, а также осуществляется контроль качества при приемке с осмотром целостности упаковки и товара. Кроме того, у клиентов Группы существует возможность провести техническое обслуживание приобретенных товаров, воспользоваться услугами по гарантийному и постгарантийному ремонту на базе собственного сервисного центра Группы. Команда сервисного центра включает около 150 высококлассных специалистов, обладающих компетенциями в ремонте и обслуживании всего ассортимента товаров Группы;
- **Ценовое лидерство.** Группа уделяет особое внимание конкурентному ценообразованию, поддерживая ценовое лидерство благодаря использованию системы собственной разработки, которая непрерывно осуществляет автоматический мониторинг цен из всевозможных источников. Функционал системы позволяет не только проводить аналитику цен на основе больших данных для их корректировки в режиме реального времени, но и анализировать маржинальность и получать своевременные сигналы для актуализации коммерческих условий закупки у поставщиков. Фактором, подтверждающим эффективность используемого подхода к ценообразованию, является ценовое лидерство Группы во множестве представленных товарных категорий, что, в свою очередь, обеспечивает дополнительные возможности по управлению маржинальностью категорий, а также по охвату новой клиентской базы. В частности, по итогам 2023 г. около 55% выручки Компании было обеспечено SKU, которые имели отклонение цены не более 1% от «первой цены на рынке, на основе анализа цен конкурентов из более чем 20 источников»²⁶ (на конец 2023 г.);
- **Эффективная «последняя миля».** Группа обеспечивает бесшовный клиентский опыт за счет развитой логистической сети, состоящей из более чем 1 000 брендированных ПВЗ в каждом 4-м городе России, обеспечивающей высокую логистическую эффективность, гибкость и близость к клиентам²⁷. Важными отличительными чертами ПВЗ Группы являются наличие доступного для приобретения клиентами большого количества SKU (в среднем 600 шт. «здесь и сейчас»), возможность физической проверки заказанных онлайн-товаров. При этом квалифицированный персонал обеспечивает компетентные консультации клиентов по широкому кругу вопросов, включая подбор, эксплуатацию, и совместимость с расходными материалами. Помимо возможности самовывоза заказа с использованием широкой сети ПВЗ клиентам предоставляются гибкие варианты доставки, отвечающие потребностям различных категорий клиентов. Так, клиенты Группы могут самостоятельно забрать товары напрямую со склада или ПВЗ-склада день-в-день или оформить курьерскую доставку, обеспечивающую возможность получения заказа в обозначенный и удобный для клиента срок.

²⁶ 20 крупнейших онлайн игроков, присутствующих на рынке DIY, и около 110 игроков с узкоспециализированным DIY-ассортиментом.

²⁷ Данные на 30.04.2024 г.

Группа также сфокусирована на обеспечении лучшего на рынке ценностного предложения для B2B-клиентов, решая наиболее востребованные задачи для данной категории:

- **Специализированный ассортимент.** Группа предлагает широкий ассортимент, адаптированный под потребности B2B-клиентов, включая узкоспециализированные SKU, недоступные на прочих торговых площадках. Например, установки аргодуговой сварки, сверлильный станок, виброплита с баком для воды и др. профессиональный ассортимент, востребованный у B2B-клиентов. Помимо этого Группа активно развивает набор комплементарных сервисов для B2B-клиентов, включая аренду инструментов и профессионального оборудования под конкретные проекты;
- **Высокая доступность товаров.** Благодаря приобретению в собственность представленного на веб-сайте и в мобильном приложении ассортимента Группа обеспечивает B2B-клиентам высокую степень доступности товаров на складе по сравнению с маркетплейсами и прочими офлайн игроками. Более того, Группа обеспечивает доставку 99%²⁸ заказов любой сложности в обозначенный срок (по своей логистической цепочке, или 97% включая цепочку от поставщика) за счет развитой, оптимизированной под DIY-вертикаль выделенной логистической инфраструктуры и «последней мили», что является крайне важным фактором для B2B-клиентов при принятии решения о закупках;
- **«Единое окно» закупок.** Группа представляет для B2B-клиентов единую платформу для закупок необходимых товаров, бесшовно встраиваясь во внутреннюю систему закупок клиентов и устраняя неудобства, связанные с необходимостью сотрудничества с различными поставщиками для реализации сложных закупок, обеспечивая автоматизированный процесс оформления заказа и возможность финансирования закупок с опцией постоплаты;
- **Сопровождение клиента.** Отличительной чертой предложения Группы также является полное сопровождение клиента по всей цепочке взаимодействия, в том числе за счет службы поддержки с персональным менеджером 24/7 (включая документооборот) и собственного сервисного центра с гарантийным и постгарантийным ремонтом.

Подтверждением передового качества ценностного предложения служит высокая лояльность клиентов, конвертирующаяся в стабильный рост средней выручки на клиента как в B2B-, так и B2C-сегменте. Так, выручка на одного B2B-клиента, пришедшего в 2021 г. выросла почти в 5 раз с 45 тыс. руб. до 212 тыс. руб. по итогам 2023 г., в то время как аналогичный показатель для B2C-клиентов вырос в 2,5 раза с 6 тыс. руб. до 14 тыс. руб. Рост активной клиентской базы сопровождается стабильно улучшающейся юнит-экономикой, выражающейся в стабильном росте частоты заказов, подтверждающем значительный потенциал по реализации дополнительных и кросс-продаж. Так, у B2C-клиентов, пришедших в Группу в 2021 г. среднее количество заказов выросло с 1,5 до 5,2 в 2023 г., в то время как средний уровень частоты заказов по B2B-клиентам увеличился в 1,7 раза до 14,9 заказов в год.

5. Сквозное использование передовых технологий по всей цепочке создания стоимости, обеспечивающих непревзойденный уровень клиентского опыта и максимизирующих эффективность бизнеса

В основе всех бизнес-процессов Группы лежит передовая технологическая платформа собственной разработки, позволяющая быстро масштабировать бизнес при сохранении высокой операционной эффективности каждого из бизнес-процессов, начиная от автоматизации процесса закупок и заканчивая глубокой аналитикой спроса и совершенствованием всех точек взаимодействия с клиентами. Созданием и развитием технологической платформы занимается высококвалифицированная команда разработчиков, насчитывавшая по состоянию на 31 декабря 2023 г. около 500 ИТ-специалистов.

Группа комплексно подходит к цифровизации разнообразных бизнес-процессов, заложенных в основу операционной модели. Так, в рамках оптимизации процесса закупок Группа создала личный кабинет поставщика, позволяющий обеспечивать быстрый доступ к платформе и получать

²⁸ 99% точность доставки обеспечивается при условии отсутствия задержек со стороны поставщиков

актуальную статистику по продажам в режиме реального времени. Для учета потребностей масштабной базы клиентов и реализуемого ассортимента Группа использует собственные ERP-системы и системы мониторинга, в которых происходит оформление всех заказов, а также контроль по поддержанию ключевого ассортимента («ассортиментные ТОП-матрицы») в наличии. С целью обеспечения конкурентного ценообразования Группа внедрила собственную систему динамического ценообразования, осуществляющую постоянный мониторинг цен конкурентов и позволяющую поддерживать конкурентное ценообразование по всему ассортименту продукции.

Важным технологическим фокусом Группы является совершенствование клиентского опыта во всех каналах взаимодействия. Для B2B-клиентов Группа внедряет передовые решения, позволяющие закрыть потребности в необходимом ассортименте в рамках единой платформы в кратчайшие сроки. В частности, Группа автоматизировала процесс оформления заказа на основе технологий с элементами искусственного интеллекта, существенно сократив время его обработки. В рамках взаимодействия с обширной базой клиентов в цифровых каналах, включая веб-сайт и мобильное приложение, Группа разработала интуитивно понятный интерфейс с многочисленными функциями для клиентов, позволяющими на базе анализа спроса и потребительского поведения совершенствовать клиентский путь.

Все разрабатываемые ИТ-решения строятся на базе Open Source технологий, что обеспечивает их независимость от стороннего программного обеспечения, при этом микросервисная архитектура позволяет гибко и эффективно инкорпорировать новые технологические решения в рамках единой платформы, включая запуск новых услуг для клиентов и поставщиков. В частности, в 2023 г. количество выпусков программного обеспечения на платформе Компании превысило 300 релизов в день, в то время как каждое обновление может содержать множество мелких задач.

С целью обеспечения высокой производительности Группа использует надежную и масштабируемую ИТ-инфраструктуру, способную справиться с постоянно растущим клиентским трафиком и соответствующим объемом транзакций, генерируемых платформой. ИТ-инфраструктура Группы распределена между несколькими дата-центрами, с собственным оборудованием, находящимся на территории РФ, что позволяет добиться высокого уровня отказоустойчивости и 99,95% доступность сервисов для конечных потребителей (на конец 2023 г.).

Развитая и постоянно совершенствуемая технологическая платформа является одним из основополагающих факторов для поддержания лидирующей позиции Группы на рынке, создавая высокие барьеры для входа новых игроков ввиду высокого уровня необходимых компетенций и большего объема требуемых инвестиций.

6. Развитая логистическая инфраструктура служит сильным барьером для конкурентов и обеспечивает эффективное обслуживание клиентов на последней миле

Развитая логистическая инфраструктура с широким географическим покрытием является одним из ключевых элементов эффективного обслуживания клиентов и сильным барьером для конкурентов. Своевременные сроки доставки с высоким качеством сопутствующего сервиса представляют собой одни из основных факторов дифференциации Группы среди конкурентов. Логистическая инфраструктура Группы заточена на обеспечение надежной, своевременной и экономически эффективной доставки товаров различных категорий – от крупногабаритного оборудования до ручного инструмента – по всей стране. Группа системно развивает компетенции по эффективному выполнению заказов для обеспечения высокого уровня сервиса, сокращая время реализации заказа и предлагая множество вариантов доставки, тем самым обеспечивая гибкость и удобство для обширной базы клиентов. Так, по результатам 2023 г., около 92% заказов B2B- и B2C-клиентов (сформировавших около 71% выручки за соответствующий период) осуществлялось через самовывоз товаров из ПВЗ Группы. В свою очередь, в Москве и Московской области клиенты зачастую прибегают к услугам курьерской доставки. Так, по итогам 2023 г. в Москве и Московской области около 15% заказов было реализовано через доставку, в то время как доля самовывоза от общего объема заказов составила около 85% (что соответствовало 52% доле в выручке по указанным регионам). Многообразие опций получения заказов формирует дополнительные конкурентные преимущества Группы. Так, для B2B-клиентов особое значение имеют опции самовывоза напрямую из складов для получения товара день-в-день, а также приобретение из остатков ПВЗ-складов (формат, недоступный у конкурентов).

Для обеспечения своевременной доставки продажа продукции осуществляется с остатков на складе – в частности, в 2023 г. 85% от выручки было отгружено со складов компании. Автоматизированные алгоритмы, осуществляющие постоянный контроль за пополнением остатков, позволяют реализовывать товар с РЦ-складов и обеспечивать высокие показатели своевременной доставки. Благодаря постоянному наличию более 1 млн уникальных SKU на складах и глубокой интеграции с учетными системами поставщиков, позволяющей отслеживать актуальные остатки более 1,5 млн SKU на складах поставщиков, Группа обеспечивала своевременную доставку продукции в 99% случаев в рамках собственной цепочки товародвижения по данным за 2023 г., а при включении в цепочку доставки от поставщика средний показатель по Группе за соответствующий период составлял 97%. При этом в настоящее время Группа может осуществлять доставку на следующий день в Москве и Московской области, а также в некоторых близлежащих регионах, в то время как доставка по всей стране для всего ассортимента, находящегося в РЦ-складах Компании, осуществляется от 1 до 3 дней.

Развитая сеть складских и логистических мощностей, охватывающая всю страну, играет ключевую роль в деятельности Группы, позволяя эффективно использовать логистическое плечо, снижая удельные транспортные расходы. Около 70% реализуемой продукции проходит через склады центрального хаба, представляющий собой центральный логистический узел Группы из 4 складов (помимо склада в Домодедово к центральному хабу относятся введенные в эксплуатацию склады в Быково и Чашниково), а также склад в Обухово, находящийся на завершающей стадии строительства). Склады центрального хаба являются отправной точкой для дальнейшего распределения продукции в РЦ-склады, ПВЗ-склады, ПВЗ, транспортные компании и курьерскую доставку. На 30 апреля 2024 г. в логистическую сеть Группы входили 4 центральных склада, 7 РЦ-складов и 12 ПВЗ-складов в Москве и регионах общей площадью более 591,5 тыс. кв. м. Кроме того, Группа активно развивает прямые поставки от поставщиков на региональные РЦ-склады, что позволяет эффективно балансировать нагрузку на логистическую инфраструктуру.

Воронка логистической инфраструктуры Компании



По состоянию на 31 декабря 2023 г. Группа управляет самой широкой сетью ПВЗ среди DIY-игроков на российском рынке. За последние 5 лет Группа нарастила количество ПВЗ более чем в 6 раз, расширив сеть присутствия до более чем 300 городов во всех федеральных округах РФ и каждого 4-го города РФ. В отличие от физической сети ПВЗ прочих DIY-игроков ПВЗ Группы выполняют не только логистическую функцию, но и представляют собой дополнительный канал взаимодействия с клиентом, усиливающий лояльность к бренду за счет наличия наиболее

востребованных товаров для приобретения на месте и компетентного, прошедшего обучение персонала, готового проконсультировать клиентов по широкой линейке продукции.

При открытии нового ПВЗ Группа руководствуется загрузкой имеющейся инфраструктуры для обеспечения максимальной эффективности использования логистических мощностей. Большой накопленный опыт по управлению физической сетью позволил Группе выстроить эффективный подход к открытию новых ПВЗ, обеспечивающий максимальную степень загрузки новой точки в кратчайшие сроки. У Группы есть четкие критерии выбора локации для открытия ПВЗ. Так, Группа учитывает арендную ставку, региональные особенности бизнеса, удаленность от плотно населённых пунктов, удобство для B2B-клиентов и другие факторы, что позволяет достигать целевую окупаемость в течение года.

Помимо активного расширения ПВЗ-сети Группа также развивает отдельную услугу по курьерской доставке товаров для обеспечения качественного клиентского опыта. На конец 2023 г. курьерская доставка обеспечивалась силами более 890 курьеров. Отличительной характеристикой системы курьерской доставки является обучение курьеров, направленное на формирование понимания особенностей доставляемого товара для обеспечения высокого качества сервиса.

Наличие развитой ПВЗ-сети и логистической инфраструктуры является одним из основных конкурентных преимуществ Группы, обеспечивающих эффективность операционной модели и создающих дополнительный механизм защиты лидирующих позиций.

7. Комбинация стремительного роста выручки и доказанной рентабельности

Согласно Исследованию INFOLine, исторически темп роста выручки Группы кратно опережал рост российского DIY-рынка и ближайших конкурентов, что позволило Группе укрепить лидирующие позиции и нарастить долю на российском рынке.

В 2023 г. выручка Группы увеличилась в 2,4 раза по сравнению с 2021 г., достигнув 132,8 млрд руб. Значительному росту выручки способствовало расширение продуктового ассортимента, в том числе за счет выхода в новые товарные категории, а также привлечение новых клиентов и увеличение продаж существующей клиентской базе. По итогам 2023 г. наибольший вклад в структуру товарной выручки в 2023 г. внесли B2B-клиенты, обеспечив 63% продаж против 54% в 2021 г.

Сильный сетевой эффект, укрепляющий лидирующую позицию Группы по мере роста масштаба бизнеса, и высокая степень контроля за расходами внутри экосистемы позволяют Группе сбалансированно достигать целевых показателей роста и прибыльности в расчете на одного клиента. Так, Группа является абсолютным лидером среди публичных IP игроков на рынке электронной коммерции в мире²⁹ по совокупности опережающих темпов роста бизнеса и устойчивого уровня рентабельности. Обеспечению прибыльности способствует эффективно выстроенная бизнес-модель, позволяющая осуществлять контроль за операционной эффективностью по всей цепочке создания стоимости. В 2023 г. показатель EBITDA достиг 10,0 млрд руб., продемонстрировав рост более чем в 3 раза относительно показателя 2021 г., при уровне рентабельности бизнеса в 7,6% в 2023 г.

С учетом значительного роста EBITDA и эффективной структуры капитала Группа смогла значительно нарастить чистую прибыль. В 2023 г. показатель чистой прибыли достиг 3,7 млрд руб., продемонстрировав более чем 5-кратный рост относительно уровня 2021 г.

Группа имеет низкую долговую нагрузку и сбалансированную по срокам выплаты, инструментам и ставкам структуру долга. Так, по итогам 2023 г. отношение чистого долга к EBITDA составило 2,0x. Растущий свободный денежный поток и комфортная долговая нагрузка позволяют Группе осуществлять регулярные дивидендные выплаты. В частности, суммарный объем выплаченных дивидендов в период с 2021 г. по 2023 г. составил 5 млрд руб., соответствуя среднему

²⁹ На основе данных по публичным компаниям из S&P Capital IQ по состоянию на апрель 2024 г. Критерии, используемые для выборки: наличие в описании бизнеса компании слов «E-commerce» и/или «Marketplace» и/или «Online»; основная отрасль деятельности «Broadline Retail», «Apparel Retail», «Computer and Electronics Retail», «Home Improvement Retail», «Other Specialty Retail», «Automotive Retail», «Homefurnishing Retail», «Food Retail», «Consumer Staples Merchandise Retail», наличие показателей Выручки и EBITDA за период 2021-2023 гг., рыночная капитализация больше 200 млн долл. США. «1P» (first party selling) означает, что компания сама реализует приобретенные ей товары.

коэффициенту выплаты дивидендов на уровне 73,1% от чистой прибыли, что подтверждает возможности Группы по выплате дивидендов и созданию дополнительной акционерной стоимости.

8. Возглавляемая основателями опытная команда менеджмента с развитой культурой инноваций

Одним из ключевых факторов успеха Группы является опытная мотивированная команда менеджмента, направляемая основателями, которые принимали активное участие в управлении бизнесом на протяжении всей истории развития Группы. Сохранение контроля у основателей, участвующих в определении стратегии Группы, обеспечивает динамичное сбалансированное развитие Группы с учетом фундаментального понимания бизнес-процессов, выстроенных исторически при их непосредственном участии с нуля совместно с профессиональной командой менеджмента. Предпринимательский подход к управлению обеспечили исторический фокус Группы на создании гибкой структуры организации, способной не только к эффективной адаптации к изменениям, но и к самостоятельному формированию рыночных трендов.

ТОП-менеджмент Группы составляют высококвалифицированные специалисты с значительным опытом работы в крупнейших российских и международных компаниях. При этом преобладающая часть управленческой команды работает в Группе с самых ранних этапов развития и принимала непосредственное участие в выстраивании ключевых бизнес-процессов и становлении Компании в качестве крупнейшей онлайн DIY-платформы на рынке России и СНГ (согласно Исследованию INFOLine).

В период с 2021 по 2023 гг. рост численности штата Группы составил почти 4 200 человек. Несмотря на кратный рост бизнеса за соответствующий период, доля расходов на фонд оплаты труда от выручки осталась на относительно прежнем уровне около 13% в 2023 г. за счет выработанного эффективного подхода к увеличению штата, а также высококвалифицированного состава специалистов.

Постоянный рост бизнеса и расширение географического присутствия требует своевременного привлечения в команду новых сотрудников, что достигается за счет эффективной функции найма персонала и сформированного глубокого и опытного кадрового резерва. Высокий уровень вовлеченности и заинтересованности персонала в долгосрочном росте бизнеса достигается за счет выстроенной системы КРІ, обширных возможностей карьерного роста внутри Группы, а также программы мотивации для ключевых сотрудников. Группа выстроила систему обучения сотрудников на базе собственного Корпоративного университета, позволяющего за несколько месяцев подготавливать новых сотрудников к работе с широким ассортиментом продукции, а также повышать квалификацию для работы со сложным промышленным оборудованием. Использование различных инструментов нематериальной мотивации и широкий социальный пакет обеспечивают высокий показатель лояльности сотрудников – так, по итогам 2023 г. показатель eNPS («Employee Net Promoter Score» или «Индекс Лояльности Сотрудников») составил 4,6 из 5,0. Кроме того, в 2023 г. Группа вошла в ТОП-25 работодателей России по версии HH.RU, подтвердив статус одного из наиболее привлекательных работодателей на рынке.

Группа выстраивает корпоративное управление с учетом лучших международных практик. До подачи заявления о включении Акций в список ценных бумаг, допущенных к торгам в ПАО Московская Биржа, Группой будет сформирован Совет Директоров из 9 членов, 3 из которых будут являться независимыми. В рамках корпоративной структуры Группы предполагается формирование комитетов по аудиту, вознаграждению и номинациям, возглавляемых независимыми директорами. Также, независимое рейтинговое агентство АКРА присвоило Компании в феврале 2024 года рейтинг А- (стабильный) и, обозначив умеренно высокую оценку корпоративного управления Компании.

Слабые стороны эмитента (Группы):

- Текущее продуктовое предложение Группы сосредоточено в сегменте DIY, в то время как мультикатегорийные игроки, несмотря на более слабые позиции в сегменте DIY, в частности в B2B-сегменте, имеют возможность развивать бизнес в несвязанных с DIY-рынком вертикалях, привлекая большее количество потенциальных B2C-клиентов;

- Несмотря на процесс замещения SKU иностранных производителей, ограничивших поставки на российский рынок в связи с геополитической ситуацией, Группа остается зависимой от поставок международных производителей;
- Отсутствие в физической сети Группы формата крупных гипермаркетов ограничивает возможности продажи тем B2C-клиентам, которые предпочитают выбирать товары непосредственно в офлайн-магазинах.

Информация, предусмотренная настоящим пунктом, приведена в соответствии с мнениями, выраженными органами управления Группы.

2.7. Сведения о перспективах развития эмитента

Описание стратегии дальнейшего развития Группы не менее чем на год в отношении организации нового производства, расширения или сокращения производства, разработки новых видов продукции, модернизации и реконструкции основных средств, возможного изменения основной деятельности.

Ведущие позиции с существенным отрывом от ближайших конкурентов в онлайн-сегменте DIY-рынка, доказанная эффективная бизнес-модель, выстроенная на базе глубокого понимания потребностей клиентов в DIY-вертикали, распределенной логистической инфраструктуры и масштабируемой технологической платформы, а также растущая и диверсифицированная клиентская база являются стратегическими преимуществами Группы для консолидации доли рынка на фоне стремительного перехода к онлайн-модели потребления. Для успешной реализации рыночных возможностей и существенного потенциала роста бизнеса Группа выработала четкую стратегию, включающую следующие ключевые направления развития:

- **Развитие логистической инфраструктуры и регионального присутствия.** Группа продолжает активное расширение логистической сети за счет открытия складов и пунктов выдачи заказов – в частности, в регионах, в которых сохраняется высокий потенциал роста продаж. Открытие новых логистических комплексов позволит Группе повысить эффективность использования логистического плеча для минимизации транспортных расходов и снижения сроков доставки заказов, что, в свою очередь, обуславливает возможности для совершенствования клиентского опыта с соответствующим увеличением доли населения, покрываемого доставкой на следующий день. Локальная доступность наиболее востребованных товаров на региональных РЦ-складах и в ПВЗ обеспечит возможности для улучшения юнит-экономики Группы за счет снижения логистических затрат на выполнение заказов. Помимо расширения географического присутствия Группа рассматривает открытие «холодных складов» для обеспечения роста в категории строительных материалов. Создание необходимой инфраструктуры для увеличения представленности строительного ассортимента позволит дополнительно увеличить целевой рынок Компании, выгодно позиционировав ее среди конкурентов.
- **Расширение ассортимента и развитие новых товарных категорий.** Одним из ключевых компонентов, обеспечивающих лидирующие позиции Группы на российском DIY-рынке, является постоянная работа над расширением продуктового предложения за счет углубления ассортимента в текущих товарных категориях, а также выхода в смежные и новые продуктовые сегменты. В рамках расширения текущего ассортимента Группа использует выработанный подход к анализу, включающий декомпозирование каждой товарной вертикали для восполнения предложения в ограниченно представленных подкатегориях и позволяющий обеспечивать максимальный процент закрытия заявки клиента с точки зрения как основных товаров, так и расходных материалов. За счет достигнутых масштабов деятельности, предоставления одного из лучших на рынке ценностных предложений для поставщиков и наработанной отраслевой экспертизы вкупе с обширным технологическим инструментарием по отслеживанию потребительского спроса, Группа позиционирована для выхода в новые товарные сегменты и достижения «категорийного чемпионства» в данных направлениях. При принятии решения по выходу в новый сегмент Группа руководствуется потребностями целевых клиентов в рамках постоянно получаемой обратной связи, тем самым обеспечивая высокий спрос на продукцию. Так, в качестве ключевых направлений развития в среднесрочной перспективе Группа выделяет

расширение продуктового ассортимента в наиболее популярных сегментах посредством сотрудничества с новыми поставщиками и углубления текущего предложения, а также выход в новые категории (в рамках позиционирования компании в сегменте DIY), которые позволят не только увеличить средний чек текущих клиентов, но и расширить целевой рынок Группы для охвата новых клиентов.

- **Наращивание доли B2B-клиентов.** Комплексное ценностное предложение Группы для B2B-сегмента, отвечающее всем потребностям клиентов, позволяет выстраивать долгосрочные партнерские отношения. Стратегическим фокусом Группы является увеличение доли B2B-клиентов в структуре выручки посредством привлечения новых клиентов и роста дополнительных продаж существующей клиентской базе. Так, Группа выделяет ряд ключевых направлений, нацеленных на совершенствование предложения для B2B-сегмента, включая обеспечение высокой надежности поставок с минимизацией ошибок в товародвижении, расширение «профессионального ассортимента», адаптированного под потребности целевой базы клиентов, поддержание конкурентных цен за счет развитой системы скидок и заключения прямых контрактов с производителями, а также повышение удобства взаимодействия. Важной составляющей возможности роста доли B2B-клиентов является расширение географического присутствия, которое позволит сократить сроки доставки, а также запустить услуги доставки день в день и ко времени, в том числе благодаря поддержанию ключевых ассортиментных матриц в наличии на региональном уровне. По мере расширения регионального присутствия Группа сможет консолидировать большую долю рынка у менее эффективных региональных DIY-игроков, характеризующихся меньшими масштабами бизнеса и ограниченным предложением. Также Группа фокусируется на совершенствовании каналов взаимодействия с клиентами – так, в среднесрочной перспективе планируется закрепление персонального менеджера за каждым новым клиентом, а также совершенствование личного кабинета. Активный рост доли сегмента B2B-клиентов предоставит дополнительные возможности по увеличению рентабельности и обеспечению устойчивости бизнес-модели Группы.
- **Увеличение доли собственных торговых марок и эксклюзивных партнерств.** В рамках постоянного фокуса на увеличении операционной эффективности и роста рентабельности Группа уделяет особое внимание развитию собственных торговых марок и заключению эксклюзивных партнерств на поставку продукции от ведущих производителей, характеризующихся более высокой маржинальностью в сравнении с операционными брендами. В 2023 г. на долю товаров под собственными торговыми марками «Inforce» и «Gigant» и эксклюзивного импорта приходилось более 10% общей выручки и 14,4% доли маржинальности, в то время как общая маржинальность данных категорий в 1,5 раза превышала аналогичный показатель операционных брендов (41% в сравнении с 28%), что предполагает большой потенциал роста в будущем. В частности, в рамках развития СТМ в среднесрочной перспективе Группа планирует расширить предлагаемый ассортимент в наиболее востребованных товарных категориях, что позволит не только обеспечить существенное увеличение маржинальности, но и дополнительно повысить лояльность клиентов к бренду. Кроме того, Группа планирует активно развивать ассортимент эксклюзивных товаров от ведущих производителей и дистрибьюторов, также отличающихся более высокой маржинальностью, в том числе обеспечивая не только расширение ассортимента, но и его уникальность.
- **Совершенствование технологической платформы.** Возможность реализации выработанной Группой стратегии роста обеспечена динамическим развитием технологической инфраструктуры. В качестве ключевых направлений развития выделяются повышение отказоустойчивости ИТ-платформы, направленной на обработку постоянно растущих объемов трафика с соответствующим обеспечением беспшовного товародвижения, а также внедрение передовых решений, ориентированных на повышение операционной эффективности и совершенствование клиентского опыта. В рамках своего среднесрочного развития Группа фокусируется на митигации блокеров для быстрого роста и масштабирования бизнеса, обеспечении гибкости ИТ-платформы для выхода в смежные сегменты и на новые рынки без построения идентичного ландшафта, ускорении и совершенствовании цикла разработки за счет внедрения единой стандартизированной

платформы разработки новых микросервисов, а также повышении эффективности за счет автоматизации рутинных операций с использованием новых инструментов и технологий с рынка. Более того, одним из стратегических фокусов Группы является применение технологий искусственного интеллекта и машинного обучения по всей цепочке бизнес-процессов, включая автоматизацию процесса оформления заказов клиентами, улучшение качества подбора товаров в соответствии с запросом клиента (продажи, консультации, клиентская поддержка, генерация контента, категоризация, а также предложение необходимых сопутствующих расходных материалов и прочее) и анализа текстовых, аудио и видео-данных для последующей обработки и улучшения процессов. Внедрение данных технологий позволяет не только повысить качество клиентского сервиса, но и оптимизировать расходы, а также увеличить дополнительные продажи, оказывая непосредственное позитивное влияние на финансовые результаты Группы.

2.8. Сведения о рисках, связанных с эмитентом и приобретением ценных бумаг

Риски, реализация которых может оказать существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность и финансовое положение Группы Эмитента, а также риски, связанные с приобретением ценных бумаг эмитента:

Перечень рисков, приведенных в настоящем пункте 2.8 Проспекта, отражает точку зрения и собственные оценки Эмитента. В силу этого приведенные риски в Проспекте не являются исчерпывающими и единственно возможными. Потенциальные инвесторы в ценные бумаги Эмитента, прежде, чем принимать инвестиционное решение, должны сформировать собственное мнение с учетом факторов, описанных в настоящем пункте Проспекта, но не опираясь исключительно на них. При этом, реализация любого из приведенных в настоящем Проспекте рисков может негативным образом повлиять на стоимость ценных бумаг Эмитента, на показатели его хозяйственной деятельности, на финансовое положение, операционные и иные показатели Группы или её положение, включая положение Эмитента).

При работе на финансовых рынках потенциальный инвестор или акционер подвергается рыночному риску (рisku финансовых потерь) в связи с наступлением различных событий, условий и обстоятельств, влияющих на стоимость ценных бумаг. Уровень этого риска присутствует при любых вложениях в ценные бумаги, в том числе, в ценные бумаги Эмитента. Таким образом, осуществляя инвестиции в ценные бумаги, инвесторы должны самостоятельно принимать решение о таких инвестициях с учетом рисков, указанных в данном разделе, с учетом отраслевых, страновых и других рисков, публикуемых в открытых источниках по Эмитенту и Группе, а также по компаниям, осуществляющим деятельность в той же отрасли, что Эмитент и(или) Группа. Эмитент дает оценку рискам и неопределенностям, которые считает существенными для Эмитента и Группы, при этом указанные риски могут быть не единственными рисками, оказывающими материальное влияние на деятельность Эмитента или Группы. Возникновение дополнительных рисков и неопределенностей, включая риски и неопределенности, о которых Эмитенту в настоящий момент ничего не известно или которые Эмитент считает несущественными, могут также привести к снижению стоимости ценных бумаг.

В связи с этим, инвесторам не рекомендуется принимать решения об инвестировании средств в акции Эмитента исключительно на основании приведенной в данном разделе информации о рисках, поскольку она не может служить полноценной заменой независимых и относящихся к конкретной ситуации рекомендаций, подготовленных исходя из ожиданий и ситуации конкретных инвесторов, их инвестиционных целей, опыта, знаний и иных существенных для инвесторов обстоятельств.

Эмитент в своей деятельности использует процедуры, направленные на минимизацию рисков, возникающих при осуществлении основной деятельности, а также на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации потерь. Несмотря на то, что Эмитент считает такие меры в целом адекватными, нельзя гарантировать, что они всегда будут полностью действенными.

Эмитентом на дату утверждения Проспекта не утвержден отдельный документ, содержащий политику управления рисками, при этом Эмитент внедряет процессы, направленные на минимизацию рисков и управление ими.

2.8.1. Отраслевые риски

Риски, характерные для отрасли, в которой Эмитент (Группа Эмитента) осуществляет основную финансово-хозяйственную деятельность. Описывается влияние возможного ухудшения ситуации в отрасли на деятельность Эмитента (Группы Эмитента) и исполнение обязательств по его ценным бумагам. Приводятся наиболее значимые, по мнению Эмитента, возможные изменения в отрасли (отдельно на рынке Российской Федерации и рынках за пределами Российской Федерации):

Конкуренция может повлиять на спрос в отношении продукции, реализуемой Группой, и повлиять на долю Группы на рынке, что в свою очередь может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Деятельность Группы связана с работой в высококонкурентном и быстроразвивающемся сегменте DIY, строительства и строительных материалов, участники которого часто корректируют свою конкурентную политику (включая рекламную деятельность и ценовые стратегии) в ответ на изменяющиеся условия. В результате Группа сталкивается с конкуренцией со стороны различных продавцов, поставщиков, маркетплейсов, дистрибьюторов и производителей, которые продают продукцию непосредственно своим клиентам, а также с конкуренцией со стороны поставщиков услуг, начиная от традиционных розничных магазинов и заканчивая многоканальными и онлайн-магазинами.

Несмотря на усилия Группы по поддержанию конкурентоспособной ценовой стратегии, действия конкурентов, такие как занижение цен или другие агрессивные ценовые стратегии и методы продаж, а также действия, предпринимаемые Группой для поддержания конкурентоспособности, могут оказать негативное влияние на показатели маржинальности Группы.

Группа конкурирует на основе совокупности факторов, в том числе включающих цену, качество и ассортимент товара, опыт работы с клиентами. Группа также конкурирует с другими компаниями за клиентскую базу и персонал. Как компания, занимающаяся электронной коммерцией, Группа конкурирует за технологические кадры (в том числе IT-кадры) не только с другими онлайн-платформами и оптовыми продавцами, но и с другими компаниями по всему миру. Группа также конкурирует за клиентов, подходящую складскую инфраструктуру, помещения для ПВЗ и работников, обеспечивающих их функционирование, а также за поставщиков и иных деловых партнеров. Время от времени традиционные сети универсальных магазинов и специализированные магазины в сегменте DIY предлагают фирменное и нефирменное оборудование со значительными скидками, что может снизить рентабельность бизнеса Группы. Такая конкурентная среда подвергает Группу различным рискам, включая касающиеся способности предоставлять клиентам качественные товары, реализуемые Группой, по конкурентоспособным ценам.

Группа может иметь ограниченную возможность повышать цены в ответ на рост затрат без потери конкурентных позиций, что может негативно сказаться на прибыльности и финансовых показателях Группы. Интенсивное конкурентное давление со стороны одного или нескольких конкурентов, например, посредством применения агрессивных рекламных цен, неспособность Группы эффективно и быстро адаптироваться к меняющемуся конкурентному рынку могут негативно повлиять на цены, показатели прибыльности или спрос на продукцию Группы. Если Группа не сможет своевременно и надлежащим образом реагировать на это конкурентное давление, в том числе посредством предоставления качественного обслуживания или поддержания эффективных маркетинговых или рекламных программ, доля рынка и финансовые показатели Группы могут быть подвержены негативному влиянию.

Развитие сети «Интернет» способствует появлению новых конкурентов, повышению прозрачности цен и возможности их сравнения в режиме реального времени, что повышает уровень конкуренции, с которой сталкивается Группа. Группа также конкурирует за простоту совершения покупок, поскольку покупатели все чаще ищут более быстрые и (или) гарантированные сроки доставки, варианты совершения покупок с возможностью бесплатной доставки, и (или) возможность использовать удобные варианты самовывоза. Способность Группы быть конкурентоспособной в отношении сроков, вариантов и стоимости доставки зависит от многих факторов, включая успех инвестиций Группы в цепочку поставок. Если Группа не сможет успешно управлять этими факторами и предлагать конкурентоспособные варианты доставки и самовывоза, это может негативно сказаться на спросе на продукцию и финансовых результатах Группы.

Группа может столкнуться с конкурентным давлением со стороны новых участников рынка в будущем, и невозможно гарантировать того, что Группа сможет сохранить свои конкурентные позиции или продолжать соответствовать изменениям в новой конкурентной среде.

Нельзя исключать того, что конкуренты Группы не попытаются разработать бизнес-модели, аналогичные бизнес-модели Группы или потенциально превосходящие их, и если это будет успешно реализовано, то нельзя гарантировать того, что конкуренты Группы не добьются успеха в развитии такой бизнес-модели, что может привести к уменьшению эффекта от любого из конкурентных преимуществ Группы. Если конкуренты смогут получить или использовать конкурентные преимущества, или если Группа столкнется с любым из вышеперечисленных видов конкурентного давления, выручка, рентабельность и доля рынка Группы могут снизиться, что впоследствии может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Группа считает, что её бизнес-модель соответствует изменениям, происходящим в отрасли электронной коммерции, и Группа получает значительные преимущества от таких изменений. Тем не менее нет гарантий, что в будущем Группа останется крупнейшей компанией электронной коммерции в сегменте DIY в России или станет более конкурентоспособной по сравнению с другими платформами электронной коммерции.

В случае значительного снижения объемов онлайн-покупок существует риск того, что Группе будет необходимо расширить операции в офлайн-сегменте DIY, вследствие чего существует риск того, что Группа не добьется успеха, если попытается увеличить количество и охват ПВЗ, и даже если Группа попытается это сделать и добьется успеха, она может столкнуться с еще большим количеством рисков и проблем, связанных с конкуренцией со стороны традиционных магазинов DIY сегмента, в том числе увеличением расходов на эксплуатацию и обслуживание дистрибьюторской сети, расходов на недвижимость и аренду, необходимостью найма и удержания персонала ПВЗ, а также конкуренцией с собственной платформой электронной коммерции Группы, что может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Перебои в наличии или движении товарно-материальных ценностей или изменения цен от отечественных и иностранных поставщиков, у которых Группа приобретает свою продукцию, могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность Группы.

Группа закупает товары у большого количества отечественных и зарубежных поставщиков. Несмотря на то, что база поставщиков Группы достаточно диверсифицирована, нельзя гарантировать того, что Группа не столкнется с риском концентрации закупок у какого-либо одного или нескольких из её поставщиков в будущем. В случае, если такой ключевой поставщик не предложит коммерчески приемлемых условий поставки или не выполнит своих обязательств перед Группой, и Группа не сможет быстро заменить такого поставщика на коммерчески приемлемых условиях, Группа может столкнуться с нехваткой товарных запасов и (или) невозможностью пополнить их на конкурентных условиях, что может привести к сокращению продаж.

Также нет гарантии, что в будущем Группа сможет найти достаточное количество новых поставщиков, удовлетворяющих стандарты Группы в отношении цены, качества, безопасности и количества товара, а также надежности исполнения обязательств. Одновременная потеря или любое существенное уменьшение доступности продукции нескольких из основных поставщиков Группы в той степени, в которой Группа не сможет заменить продукцию таких поставщиков на аналогичных или более коммерчески приемлемых условиях, может привести к сокращению продаж и повышению расходов Группы.

Политическая и экономическая нестабильность в странах, в которых расположены иностранные поставщики, финансовая нестабильность, несоблюдение поставщиками стандартов Группы, проблемы с наймом персонала поставщиками, доступность и стоимость сырья, используемого поставщиками, транспортная доступность и стоимость транспортировки, в том числе связанная с таможенными расходами, инфляция и другие факторы, применимые к поставщикам Группы и странам, в которых такие поставщики расположены или из которых Группа осуществляет импорт товаров, находятся вне контроля Группы и в случае их реализации могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Сбои, связанные с остановкой производства, забастовками, замедлением работы или иными причинами, связанными с поставщиками Группы или транспортными компаниями, используемыми Группой или её поставщиками, также могут повлиять на способность Группы своевременно пополнять товарные запасы и, таким образом, могут негативно повлиять на продажи и результаты деятельности Группы. В будущем Группа может столкнуться с нехваткой продукции из-за любого или всех факторов, описанных выше, или других факторов, находящихся вне контроля Группы, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Существенные инциденты (включая несчастные случаи, пожары, террористические акты, акты саботажа и иные враждебные действия, в том числе в контексте продолжающейся СВО) на объектах логистической инфраструктуры и иных объектах недвижимости, эксплуатируемых Группой, могут привести к существенным убыткам и ответственности Группы, что в свою очередь может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Одним из ключевых факторов, влияющих на деятельность Группы, является возможность использования логистической инфраструктуры, в том числе распределительных центров-складов, ПВЗ.

В 2023-2024 годах на крупных объектах логистической инфраструктуры, расположенных в России, в том числе принадлежащих компаниям, ведущим деятельность, схожую с деятельностью Группы, происходили существенные инциденты, влияющие на их деятельность, (такие как пожары на объектах логистической инфраструктуры компаний OZON и Wildberries), в том числе вследствие попадания в подобные объекты беспилотных летальных аппаратов.

Нельзя гарантировать, что Группа не подвергнется риску возникновения таких существенных инцидентов, а также иных инцидентов, включая несчастные случаи, пожары, террористические акты, акты саботажа и иные враждебные действия на принадлежащих ей объектах. Ранее на одном из складов, используемых Группой, и на одном ПВЗ произошли взрывы, причины которых выясняются, при этом не было пострадавших физических лиц и не было причинено существенного ущерба имуществу Группы. Реализация указанного риска может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития, а также на стоимость ценных бумаг Эмитента.

Кроме того, существует риск возникновения происшествий, несчастных случаев и иных инцидентов с участием работников Группы, включая возможные случаи производственного травматизма, появления массовых болезней и распространения epidemий на объектах её логистической инфраструктуры и иных объектах, используемых Группой. Реализация указанного риска также может оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Риски, связанные с возможным изменением цен на основные виды сырья, товаров, работ, услуг, используемых Эмитентом (Группой Эмитента) в своей деятельности (отдельно на рынке Российской Федерации и рынках за пределами Российской Федерации), их влияние на деятельность Эмитента (Группы Эмитента) и исполнение обязательств по его ценным бумагам.

Группа подвержена рискам изменения цен на товары, приобретаемые ей на рынке Российской Федерации для дальнейшей реализации и поставок, а также рискам изменения цен на сырьё и услуги, приобретаемые на рынке Российской Федерации и потребляемые Группой. Резкое и значительное повышение цен на указанные товары и сырьё и повышение тарифов на указанные услуги может привести к повышению себестоимости реализуемых Группой товаров и увеличению операционных расходов, может сократить рентабельность деятельности Группы и, в конечном счете, оказать негативное влияние на стоимость ценных бумаг Эмитента.

Для минимизации указанного риска на внешних рынках Группа сотрудничает с широким кругом поставщиков, предлагающих максимально комфортные цены на сырьё и материалы, используемые при производстве товаров, а также на готовую продукцию.

Кроме того, цены на приобретенную готовую продукцию также зависят от ставок заработной платы в регионах размещения поставщиков Группы, способностью нанимать необходимый для осуществления деятельности персонал на коммерчески приемлемых условиях, а также стоимости

фрахта из этих регионов. Увеличение общих затрат на производство (в том числе фонд оплаты труда) и логистику готовой продукции, если они в достаточной степени не компенсируются увеличением эффективных цен реализации, может отразиться на финансовых результатах и вызвать снижение прибыльности Группы. С другой стороны, рост цен реализации в ответ на рост стоимости затрат на производство и логистику готовой продукции может отрицательно повлиять на объем продаж Группы и сектора в целом. Указанные факторы могут также оказывать негативное влияние на потребности Группы в денежных и оборотных средствах, а также на финансовое состояние ее поставщиков, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Риски, связанные с возможным изменением цен на основные виды сырья, товаров, работ, услуг, используемых Группой в своей деятельности, на рынках за пределами Российской Федерации, их влияние на деятельность Группы и исполнение обязательств по ценным бумагам Эмитента, идентичны указанным рискам и влиянию на рынке Российской Федерации.

Риски, связанные с возможным изменением цен на товары, работы и (или) услуги Эмитента (Группы Эмитента) (отдельно на рынке Российской Федерации и рынках за пределами Российской Федерации), и их влияние на деятельность Эмитента (Группы Эмитента) и исполнение обязательств по его ценным бумагам.

Среди факторов, которые могут привести к изменению цен на товары, реализуемые Группой, можно выделить негативное изменение макроэкономической ситуации в стране, и как следствие снижение спроса населения на реализуемую Группой продукцию, изменение законодательства, регулирующего ценообразование, снижение платежеспособности населения, в том числе в результате повышения налоговой нагрузки, усиление конкуренции со стороны других участников рынка.

Под воздействием влияния данных факторов Группа может быть вынуждена снизить цены на реализуемые товары или увеличить маркетинговую активность для того, чтобы сохранить лояльность покупателей.

Негативное изменение цен на товары, реализуемые Группой, может оказать существенное влияние на финансовые показатели деятельности Группы (в частности, привести к снижению таких показателей, как валовая маржа, EBITDA и чистая прибыль).

При этом Компания старается удовлетворить текущий уровень спроса, поддержать разумный уровень цен на весь товарный ассортимент при неизменно высоком уровне качества и сервиса. Группа также постоянно работает над изменением логистических маршрутов и оптимизацией работы с поставщиками, чтобы сохранить широкий ассортимент предлагаемой продукции.

Обеспечить приемлемый для покупателей уровень цен и конкурентоспособность всех форматов торговли в целом помогает осуществлять контроль затрат по всем направлениям деятельности Группы.

Риски, связанные с возможным изменением цен на товары, работы и (или) услуги Эмитента и его Группы на рынках за пределами Российской Федерации, и влияние указанных рисков на деятельность Эмитента и его Группы и исполнение обязательств по его ценным бумагам оцениваются Эмитентом как несущественные.

Неспособность определить и удовлетворить предпочтения клиентов может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития. Также как изменение потребительского поведения или предпочтений может негативно повлиять на бизнес и деятельность Группы, а также отразиться на её финансовых результатах.

Группа получает доход от продажи товаров, спрос на которые со стороны покупателей может быть подвержен изменениям. Успех Группы в сфере продажи товаров отчасти зависит от способности Группы прогнозировать и реагировать на меняющиеся запросы и предпочтения покупателей, а также преобразовывать рыночные тенденции в соответствующие товарные предложения, реализуемые Группой.

Потребительский спрос в отрасли, в которой ведет деятельность Группа зависит от ряда факторов, которые находятся вне контроля Группы, включая демографические факторы, потребительские предпочтения и покупательную способность населения. Развитие отрасли

электронной коммерции во многом зависит от макроэкономических факторов, поскольку спрос на потребительские, строительные и промышленные товары в том числе определяется величиной располагаемых населением (как конечным потребителем) доходов, а также зависит от финансового положения коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, также являющихся покупателями Группы. Неблагоприятное изменение макроэкономических условий, снижение потребительского спроса или изменение потребительских предпочтений могут существенно снизить размер выручки и доходов Группы и негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития. Ухудшение экономической стабильности и снижение реальных располагаемых доходов покупателей могут привести к сокращению темпов роста и рентабельности отрасли в целом и показателей Группы в частности.

Покупательский спрос на осуществление покупок в формате электронной коммерции и ассортимент продукции, предлагаемый Группой, напрямую зависит от потребностей, покупательной способности и предпочтений потребителей. Потребительские предпочтения на рынках, где Группа осуществляет свою деятельность или планирует её осуществлять, могут со временем стать менее благоприятными для формата электронной коммерции, используемого Группой, в том числе и в отношении использования потребителями ПВЗ, а также предлагаемых Группой товаров, например, в результате снижения покупательной способности населения в связи с инфляцией или увеличением налоговой нагрузки. В результате изменения поведения потребителей, например, увеличения спроса на покупки в физических розничных магазинах, посещаемость сайта и иных платформ электронной коммерции Группы может снизиться или увеличиваться медленнее, чем в прошлом или чем ожидается в настоящее время, что также может приводить к накоплению товарных запасов и снижению финансовых показателей Группы. Если Группа не сможет быстро выявить изменения в предпочтениях потребителей, отреагировать на них и адаптироваться к ним, доходы и рентабельность Группы могут снизиться, что, в свою очередь, может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Если Группа не сможет своевременно реагировать на процессы развития технологий или отрасли, включая изменение бизнес-моделей, применяемых в отрасли, это может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Рынок электронной коммерции характеризуется быстрым и постоянным развитием технологий, частым запуском новых продуктов и услуг, изменением потребностей и поведения покупателей и продавцов, а также активным развитием отраслевых стандартов. В результате компании данной отрасли постоянно улучшают предлагаемые продукты и используемые бизнес-модели, а также внедряют новые технологии, в том числе с целью повышения экономической эффективности и адаптации к предпочтениям клиентов.

Существует риск того, что Группа не сможет поддерживать необходимые темпы развития технологий или предлагаемые конкурентами Группы продукты и услуги окажутся более привлекательными или более коммерчески эффективными для покупателей и продавцов. Если Группа не сможет успешно и своевременно реагировать на развитие технологий или отраслевых тенденций, это может негативно повлиять на популярность Группы среди продавцов и покупателей, привести к потере клиентов и поставщиков, и как следствие негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Риски, связанные с ограничением грузоперевозок.

В случае повторения или возобновления пандемии, схожей по масштабам с начавшейся в 2020 году пандемией COVID-19, а также принятия мер аналогичных, связанным с противодействием распространения COVID-19, или принятия аналогичных ограничительных мер из соображений, связанных с обеспечением национальной безопасности РФ или предотвращение иных общенациональных угроз, бизнес Группы может быть подвержен негативному влиянию от возобновления государственных превентивных мер по ограничению грузоперевозок, передвижению граждан и работе торговых и развлекательных объектов. Степень, в которой возможные пандемии или аналогичные события и действия государственных органов по ограничению их распространения могут повлиять на бизнес Группы и бизнес поставщиков Группы, зависит от будущих событий, которые являются весьма неопределенными и не могут быть

спрогнозированы. Например, эти события могут привести к временному закрытию объектов, которые Группа использует для своей деятельности, прервать работу систем доставки или логистики Группы, увеличить затраты на логистику или серьезно повлиять на поведение потребителей и деятельность поставщиков и сторонних провайдеров услуг. Несмотря на то, что ранее в период действия ограничений, связанных с пандемией COVID-19 в 2020 году, а также во время существенного нарушения цепочек поставок 2022 году Группе удавалось успешно противодействовать указанному риску и преодолевать его, в результате, в том числе, увеличивая оборот и прибыльность Группы, нельзя гарантировать того, что Группа сможет так же успешно противодействовать аналогичным рискам в будущем и предпринимать эффективные меры, направленные на минимизацию последствий реализации указанных рисков.

Группа должна привлечь и удержать высококвалифицированных и иных специалистов для своих нужд (в том числе на уровне ключевого менеджмента, логистики, ИТ-специалистов и ряда других ключевых направлений деятельности Группы). Неспособность нанять, обучить и удержать таких специалистов в достаточном количестве может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Группа может столкнуться с трудностями как в поиске и удержании высококвалифицированных специалистов (в том числе на уровне ключевого менеджмента), так и столкнуться с нехваткой сотрудников и кандидатов для заполнения штата Группы, в частности на объектах логистической инфраструктуры, ПВЗ и в сервисных центрах Группы в связи с дефицитом рабочей силы. Это может негативно сказаться на операционной эффективности сетей доставки и эффективности работы распределительных центров, складов, сервисных центров и ПВЗ Группы, равно как и на эффективности и результатах деятельности Группы в целом.

Меры, которые в периоды повышенного спроса на рабочую силу Группа предпринимает для решения проблемы нехватки рабочей силы на объектах логистической инфраструктуры, в сервисных центрах и сети ПВЗ Группы, и для Группы в целом включают в себя интенсивный найм новых сотрудников, отдельные индексации заработной платы, улучшение условий труда и точечное использование услуг сторонних компаний. Группа исторически полагалась на эпизодическое привлечение сторонних компаний для выполнения ряда функций, важных для бизнеса Группы (например, выполнения складских или логистических операций). Однако неспособность одной или нескольких из таких третьих сторон предоставить ожидаемые услуги своевременно, эффективно и качественно, по ценам, которые являются коммерчески приемлемыми для Группы, или предоставить такие услуги в целом, а также затраты и перебои, связанные с переходом функций, которые ранее осуществлялись сторонними поставщиками услуг, под управление и прямой контроль Группы или под контроль иной третьей стороны, в будущем могут негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития. Кроме того, привлечение большего числа штатных сотрудников, как ожидается, увеличит расходы Группы на оплату труда и может негативно сказаться на операционной прибыли, особенно по сравнению с конкурентами Группы, которые передают часть функций сторонним компаниям или пользуются услугами таких сторонних компаний, индивидуальных предпринимателей или самозанятых. Если Группа не сможет быстро удовлетворять свои потребности в персонале, это может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Также, чтобы поддерживать рост, для обслуживания платформы электронной коммерции и других бизнес-операций Группе необходимо привлекать и удерживать большое количество высококвалифицированных и талантливых ИТ-специалистов, ключевой менеджмент и специалистов в иных сферах, в которых Группа осуществляет свою деятельность. Группа предполагает, что по мере роста бизнеса потребуется значительно увеличить численность персонала. Квалифицированный персонал и технологии являются ключевыми факторами для функционирования и развития деятельности Группы, и, соответственно, успех Группы зависит от её способности привлекать, обучать, мотивировать, удерживать и эффективно использовать в том числе высококвалифицированных ИТ-специалистов. В географических регионах, где Группа осуществляет свою деятельность, существует значительная конкуренция за специалистов в области технологий, и такая конкуренция, скорее всего, сохранится в обозримом будущем. Увеличение числа сотрудников, нанимаемых технологическими компаниями, и растущая мировая конкуренция за квалифицированных ИТ-специалистов могут привести к нехватке подходящего персонала в тех

регионах, где Группа осуществляет свою деятельность и нанимает сотрудников. Неспособность нанимать, обучать и удерживать ключевых специалистов, в том числе ИТ-специалистов, в достаточном количестве может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Кроме того, существует ограниченный круг людей, обладающих навыками и подготовкой, необходимыми для развития бизнеса Группы. Группа конкурирует за таких талантливых сотрудников не только с другими компаниями в сегменте DIY или электронной коммерции, но и с компаниями в других отраслях, таких как здравоохранение, финансовые услуги и технологии в целом, которые заинтересованы в кадрах с аналогичными навыками и знаниями.

Конкуренция за квалифицированный ИТ-персонал значительно возросла после февраля 2022 года на фоне общего повышения спроса на персонал в данной отрасли, в том числе по причинам, связанным с импортозамещением иностранного программного обеспечения, а также в связи с оттоком ИТ-специалистов за рубеж. Для удовлетворения спроса Группы на ИТ-персонал в условиях растущей конкуренции было осуществлено привлечение такого персонала, в том числе, из иностранных юрисдикций. На данный момент часть квалифицированного персонала, обеспечивающая функционирование ИТ-инфраструктуры Группы, находится за рубежом (в том числе в используемых Группой специализированных подрядных организациях), что может создать трудности для бесперебойного функционирования и развития используемых Группой информационных и компьютерных систем, а также удержания квалифицированных специалистов в этой области в будущем.

Высокий уровень оттока ИТ-персонала из Группы может увеличить расходы Группы на найм и обучение, потенциально повлияет на доходы Группы и может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

2.8.2. Страновые и региональные риски

Риски, связанные с политической и экономической ситуацией, военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками, а также географическими особенностями в государстве (государствах) и административно-территориальных единицах государства (государств), в которых зарегистрирован (зарегистрированы) в качестве налогоплательщика и (или) осуществляет (осуществляют) финансово-хозяйственную деятельность Эмитент (подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение):

Относительная нестабильность российской экономики и её колебания могут негативно повлиять на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития Группы.

Последние три десятилетия российская экономика испытывала и продолжает испытывать воздействие разнообразных факторов, влияющих на темпы её развития. К таким факторам относятся:

- высокий уровень инфляции;
- внешние экономические неопределенности;
- внешнеполитические факторы;
- последствия международных санкций;
- изменение цен на нефть и газ, высокая зависимость российской экономики и государственного бюджета от цен и объемов экспорта сырьевых товаров;
- колебания финансового рынка;
- демографические изменения;
- усиление конкуренции;
- волатильность значений валового внутреннего продукта (ВВП), его значительные спады или существенное замедление темпов роста по сравнению с другими развитыми странами;

- сильные колебания и существенное увеличение процентных ставок, в том числе ключевой ставки;
- снижение реальных располагаемых доходов населения и его покупательной способности;

Российская экономика сталкивается с уязвимостями, обусловленными значительной ролью добычи и экспорта сырой нефти, природного газа и других сырьевых товаров. Цены на эти товары, а также на другие сырьевые товары, в последние годы демонстрировали высокий уровень волатильности, что может негативно сказаться на российской экономике. Кроме того, санкции, введенные США, ЕС и другими странами, а также иными наднациональными институтами, могут оказывать неблагоприятное влияние на возможность экспорта указанных товаров и цены на них и таким образом оказывать негативное влияние на экономическую ситуацию в России. Несмотря на предпринимаемые Правительством Российской Федерации меры по смягчению негативных последствий санкций, нет гарантий, что такие меры будут успешными и приведут к устойчивому экономическому росту в долгосрочной перспективе. В случае существенного ухудшения экономического положения или отсутствия позитивных изменений в экономике России, бизнес Группы может столкнуться с неблагоприятными последствиями.

Глобальные экономические условия и факторы неопределенности, а также влияние рецессии могут повлиять на поставщиков, арендодателей, провайдеров услуг и других партнеров Группы (в том числе иностранных) таким образом, что это отрицательно скажется на бизнесе Группы и результатах ее деятельности, включая, например, ограниченную доступность торговых площадей и ПВЗ, закрытие заводов поставщиков или увеличение стоимости товаров.

В связи с вышеизложенным, необходимо учитывать возможные риски и осуществлять эффективное управление финансами и ресурсами, чтобы минимизировать возможное негативное воздействие на деятельность Группы в условиях нестабильной экономической ситуации и волатильных цен на сырьевые товары.

Проблемы, которые могут возникнуть в мировой экономике в целом и в крупных экономиках, таких как экономики Европейского Союза, Соединенных Штатов Америки и стран БРИКС (включая Китай), могут негативно сказаться на объеме внешней торговли Российской Федерации, темпах роста её экономики и уровне инфляции.

Длительный экономический спад на мировом или российском рынке может стать причиной сокращения платежеспособности населения и снижения покупательную способность потребителей. В таких неблагоприятных условиях могут возникнуть задержки в платежных циклах, увеличение расходов на взыскание долгов и риск дефолтов со стороны клиентов. Кроме того, доступ Группы к финансированию её деятельности, её роста или стратегических приобретений может быть затруднен при продолжении влияния указанных неблагоприятных экономических условий.

Возможные военные конфликты, санкции со стороны других государств, введение чрезвычайного положения и забастовки могут негативно сказаться на деятельности Эмитента и Группы.

Начиная с 2014 года, Соединенные Штаты Америки, Европейский Союз и некоторые другие государства вводили и ужесточали экономические санкции в отношении российских граждан, юридических лиц и отдельных секторов российской экономики. Введение санкций повлекло за собой увеличение экономической неопределенности, в том числе большую волатильность на рынках капитала, возросшую волатильность курса российского рубля, сокращение объема иностранных и внутренних прямых инвестиций, а также существенное снижение доступности источников долгового и акционерного финансирования. В частности, доступ к международному фондовому рынку и рынкам капитала фактически был закрыт, что в том числе привело к усилению зависимости российских компаний и потребителей от государственной поддержки или от реализуемых государством программ. Оценить последствия введенных и возможных дополнительных санкций в долгосрочной перспективе представляется затруднительным. Недавний рост напряженности в связи с ситуацией вокруг Украины также привел к росту неопределенности в условиях ведения хозяйственной деятельности в России и увеличению рисков дополнительных санкций, а также рисков введения вторичных санкций.

В феврале 2022 года Соединенные Штаты Америки, Европейский Союз и некоторые другие страны ввели дополнительные санкции против России. Существует высокая вероятность введения

дальнейших санкций. Указанные факторы могут иметь существенное негативное влияние на экономику России. Указанные факторы значительно повысили уровень экономической неопределенности в условиях ведения хозяйственной деятельности в России.

Ситуация с санкциями является сложной, непредсказуемой и изменчивой. Введение санкций против российских компаний и физических лиц, секторальных санкций, усиление внимания со стороны зарубежных контрагентов, изменения в длительных режимах санкций – все эти факторы могут существенно повлиять на экономическую ситуацию в стране в целом и негативно повлиять на деятельность Группы.

Геополитическое противостояние между Российской Федерацией и рядом недружественных стран в контексте специальной военной операции на Украине, санкционное давление со стороны таких недружественных стран против российской экономики, российских компаний и физических лиц, введение новых санкций и ужесточение существующих, расширение круга недружественных стран, усиление внимания со стороны зарубежных контрагентов, а также ответные контрсанкционные меры со стороны российского государства могут негативно повлиять на возможность Группы осуществлять свою деятельность, на контрагентов Группы, а также, косвенно, на потребительский спрос на её товары. Всё это может негативно повлиять на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Российская Федерация – федеративное многонациональное государство, состоящее из различных субъектов, включая республики, края, области, города федерального значения, автономные области и автономные округа. Группа не может полностью исключить риски, связанные с возможным введением чрезвычайного положения в отдельных регионах, на территории которых она ведет свою деятельность, и в России в целом. В связи с проведением специальной военной операции эти риски повысились.

Эмитент зарегистрирован на территории Владимирской области (г. Ковров). При этом Группа представлена в большинстве регионов Российской Федерации. Существенная часть ПВЗ Группы сосредоточена в Центральной России. Политическая и экономическая ситуация в указанных регионах может являться источником дополнительных региональных рисков.

Риски, связанные с политической и экономической ситуацией в целом в стране и в её отдельных регионах, находятся вне контроля Эмитента и зависят от политической и экономической ситуации в мире, в России и в ее отдельных регионах.

Риски, связанные с текущими и возможными в будущем военными конфликтами и проводимыми в связи с этим мерами государственной оборонной политики (включая мобилизационные), могут негативно сказаться на деятельности Группы, включая поставки, наем персонала и потребительский спрос.

В условиях проводимой Российской Федерацией специальной военной операции на Украине обострились риски государственного терроризма, саботажа, диверсий и иных враждебных действий, направленных против жизни, здоровья, сохранности имущества и иных законных интересов российских лиц. В частности, за период с февраля 2022 года и до настоящего времени были совершены атаки с использованием беспилотных летательных аппаратов на объекты логистической и инженерной инфраструктуры крупных российских компаний, была атакована особая экономическая зона Алабуга и иные объекты. Помимо этого со второй половины 2022 года участились акты терроризма, в частности, в марте 2024 года произошел террористический акт в «Крокус Сити Холл».

Существует риск повреждения имущества Группы и причинения вреда здоровью и имуществу лиц, находящихся на объектах недвижимости, эксплуатируемых Группой, в связи с террористическими актами, диверсионными и иными противоправными действиями, в том числе в связи с пресечением компетентными государственными органами РФ несанкционированного проникновения на территорию РФ летательных или иных объектов или попаданием таких объектов (в том числе беспилотных летательных аппаратов) в объекты, принадлежащие Группе. Ранее на одном из складов, используемых Группой, а также на одном из ПВЗ произошли взрывы, причины которых выясняются. Хотя в указанных случаях не было пострадавших физических лиц и не было причинено существенного ущерба имуществу Группы, в будущем такие события могут причинить

существенный ущерб принадлежащему ей имуществу и негативно сказаться на бизнесе, результатах деятельности Группы, ее финансовых показателях и перспективах развития.

Также существует риск того, что в связи с текущими и (или) будущими военными и иными конфликтами, контртеррористическими мероприятиями, специальными военными операциями и иными военными действиями и проводимыми в связи с ними мерами государственной оборонной политики (в том числе мобилизационными мероприятиями), деятельность Группы может быть подвержена существенному негативному влиянию, в том числе связанному с невозможностью осуществления Группой операционной деятельности, осуществления реализации товаров, использования своего имущества или ограничения доступа к нему, в том числе в результате мер, направленных на национализацию или реквизицию имущества, принадлежащего Группе.

Помимо этого, на деятельности Группы могут негативно сказаться факторы, связанные с проведением мобилизационных мероприятий, направленных на пополнение численного состава вооруженных сил РФ, что может вызвать выбытие из операционных процессов части персонала Группы, подлежащего мобилизации или частичной мобилизации или его призыву в вооруженные силы РФ по иному основанию, а также аналогичным событиям, которые могут происходить в отношении поставщиков и иных контрагентов Группы. Также указанные действия могут существенным образом негативно сказаться на уровне потребительского спроса, в том числе в отношении продукции, реализуемой Группой, что также может существенным образом негативно отразиться на бизнесе, перспективах развития, финансовом положении и результатах деятельности Группы, а также на стоимости ценных бумаг Эмитента.

Санкции США, Европейского союза, Великобритании и других юрисдикций в отношении России и лиц, прямо или косвенно связанных с Россией, могут негативно повлиять на бизнес Группы.

США, Европейский союз, Великобритания и другие юрисдикции ввели экономические санкции в отношении России, российских организаций и граждан (в том числе «блокирующие» санкции и применили меры, направленные на замораживание активов), которые блокируют имущество определенных российских граждан и российских компаний; санкции, ограничивающие доступ к рынкам капитала (например, ограничения на предоставление долгового или акционерного финансирования всем или определенным лицам); санкции, запрещающие использование определенными финансовыми организациями иностранных корреспондентских счетов и системы SWIFT; санкции, запрещающие лицам из США, ЕС и Великобритании совершать ряд коммерческих операций; общий запрет на новые инвестиции в Россию, а также обширные ограничения на экспорт в Россию и импорт из России.

В последние годы эти санкции продлевались и расширялись. Кроме того, США также введен режим так называемых «вторичных» санкций, который угрожает применением ряда санкционных мер против неамериканских лиц, занимающихся (среди прочего) запрещенной санкциями США деятельностью, связанной с Россией, определенными секторами российской экономики или лицами-объектами санкций, за пределами юрисдикции США. Последствия применения вторичных санкций могут быть такими же серьезными, как и последствия блокирующих санкций.

Указанные санкции оказали значительное влияние на компании, работающие в России. Хотя на дату настоящего Проспекта компании Группы и члены их органов управления не включены в санкционные списки США, Европейского союза или Великобритании, санкции потенциально могут негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Учитывая продолжающийся геополитический кризис, в будущем США, ЕС, Великобритания и другие юрисдикции могут расширить или ужесточить санкции в отношении России или лиц, прямо или косвенно связанных с Россией. Любое изменение в санкционной политике США, ЕС, Великобритании и других юрисдикций по отношению к России и связанным с ней лицам (в том числе распространение санкций на Эмитента, иные компании Группы, директоров или топ-менеджмент Группы, акционеров Эмитента или связанных с ними лиц) может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития. Поскольку ситуация с введением санкций является сложной, непредсказуемой и изменчивой, то предсказать вектор дальнейшего развития санкционной политики не представляется возможным. При этом введение и расширение санкций против российских юридических и физических лиц,

блокирующих и (или) секторальных санкций, усиление внимания со стороны зарубежных контрагентов, изменения в режимах уже введенных санкций – все эти факторы могут оказать существенное негативное влияние на экономическую ситуацию в стране в целом и, в частности, негативно повлиять на деятельность Группы и перспективы ее развития.

Санкции, введенные США, Европейским союзом, Великобританией и другими юрисдикциями, могут не позволить Группе достичь целевых финансовых, операционных и стратегических показателей, которые она ожидает достичь в будущем, или иным образом негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития. Среди прочего:

- возможности Группы по привлечению дополнительного финансирования, особенно от компаний и финансовых организаций, зарегистрированных в иностранных юрисдикциях, подвергнутся существенному негативному влиянию, или Группа сможет привлекать дополнительное финансирование только при значительно возросших издержках, что потенциально может привести к сокращению инвестиций в расширение инфраструктуры Группы и операций, и торги ценными бумагами Эмитента могут подвергнуться существенному негативному влиянию;
- на деятельность Группы могут повлиять международные торговые (иностраные экспортные) ограничения, поскольку они ограничивают возможности Группы по получению товаров из других стран;
- возможности Группы по осуществлению оплат иностранным поставщикам товаров или иным контрагентам;
- Группа может быть лишена возможности начинать или продолжать коммерческую деятельность в других странах или расширять ее до желаемого масштаба;
- негативное влияние на российскую экономику, по всей видимости, может повысить кредитный риск многих клиентов Группы, что приведет к признанию в будущем дополнительных сумм ожидаемых кредитных убытков; и
- действующие или потенциальные контрагенты Группы, в том числе банки, аудиторы, консультанты и поставщики товаров и услуг, могут отказаться (и отказывались в прошлом) работать с Группой, поскольку бизнес Группы связан с Россией.

Также нельзя гарантировать, что действующие санкции не будут расширены или введены в отношении Эмитента, Группы, контрагентов (включая финансовые организации) или работников Группы, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Российский банковский сектор остается нестабильным, а новый банковский кризис может привести к серьезным ограничениям ликвидности для бизнеса Группы.

Нестабильность в российском банковском секторе может негативно сказаться на экономике России, что, в свою очередь, может неблагоприятно отразиться на бизнесе Группы. Увеличение объема просроченных кредитов в последние годы в целом ослабило уровень достаточности капитала банков, что, в свою очередь, может привести к сокращению их кредитных портфелей, в результате чего заемное финансирование может стать менее доступным для физических и юридических лиц. Кризисные тенденции в российской экономике и усиление контроля Банка России затронули ряд известных российских банков, которые в последние годы были ликвидированы или приобретены с целью их финансового оздоровления другими российскими банками, Агентством по страхованию вкладов или Банком России.

Дефициты, нестабильность, кризисы в российском банковском секторе или другие проблемы, с которыми сталкиваются российские банки, в том числе – ухудшение их кредитных портфелей, трудности с доступом к ликвидности, значительные финансовые потери или снижение прибыльности, снижение коэффициента достаточности капитала, приостановление или отзыв их лицензий или приобретения с целью последующей ликвидации или реабилитации, в прошлом уже оказывали серьезное неблагоприятное воздействие на бизнес компаний, ведущих деятельность в России, и это может повториться в будущем. Если Группе в дальнейшем придется обращаться за долговым финансированием к российским банкам, а в России произойдет новый банковский кризис, возможность привлечения такого финансирования может быть существенно ограничена. Кроме

того, нестабильность российского банковского сектора также может помешать развитию продуктовых предложений и финтех-инициатив Группы. Любые такие факторы могут оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Риски, связанные с географическими особенностями в государстве (государствах) и административно-территориальных единицах государства (государств).

Риски, связанные с географическими особенностями, по мнению Эмитента, не являются для него значительными.

Среди географических особенностей России, которые влияют на экономическую деятельность, особое внимание привлекают несколько факторов. Во-первых, важную роль играет обширность территории, которую занимает страна, а также неравномерность распределения населения и освоения хозяйственных ресурсов на этой территории. Во-вторых, Россия отличается богатством и разнообразием природных условий и ресурсов. В-третьих, следует учитывать многонациональный состав населения и этническую мозаичность территории, а также значительные различия в экономической и социальной сферах между разными регионами.

Однако указанные особенности не оказывают существенного влияния на деятельность Эмитента, поскольку Группа осуществляет свою деятельность в основном в крупных российских городах с развитой инфраструктурой и хорошим транспортным сообщением.

Возможные природные катаклизмы на территории России могут оказать влияние на операционную деятельность Эмитента

В силу специфики деятельности компаний Группы, риски, связанные с географическими особенностями России, Эмитент оценивает как несущественные. При этом Эмитент отмечает наличие рисков, обусловленных чрезвычайными ситуациями природного и климатического характера (ливневые дожди, паводки и наводнения, снежные завалы, обледенения и прочие), в результате реализации которых может быть прервано энергоснабжение и транспортное сообщение, что косвенным образом может негативно отразиться на состоянии серверного оборудования Группы, работе ее программного обеспечения, а также повлиять на возможность осуществлять доставку и транспортировку товаров в срок. В процессе ведения бизнеса Группа в значительной степени зависит от российской интернет-инфраструктуры, которая может пострадать от стихийных бедствий, затрагивающих Москву и иные регионы России, в которых располагается информационная инфраструктура Группы. Большинство центров обработки ИТ-данных Группы арендуются у третьих лиц и расположены в Москве или Подмосковье. В случае стихийных бедствий, пожаров, потери электроснабжения, телекоммуникационных сбоев, физического или программного взлома, компьютерных вирусов и подобных событий в этих регионах непрерывность деятельности Группы может подвергнуться существенному негативному влиянию. В случае возникновения стихийных бедствий, отключения или ограничений энергоснабжения, проблем со связью или иных обстоятельств, влияющих на способность функционирования информационной инфраструктуры Группы, в ряде случаев для Группы может оказаться сложно (или невозможно) продолжать ведение деятельности в течение неопределенного периода времени до момента восстановления энергоснабжения и восстановления каналов связи. В связи с этим реализация указанных рисков может оказать негативное воздействие на деятельность Группы, в том числе привести к росту издержек, невозможности обработки заказов и снизить доходность Группы.

Предполагаемые действия Эмитента на случай отрицательного влияния изменения ситуации в стране (странах) и регионе на его деятельность.

В случае возникновения существенной политической нестабильности в России или в отдельно взятом регионе, которая может негативно отразиться на деятельности и доходах Эмитента и/или организаций Группы, предполагается принятие мер по антикризисному управлению с целью оптимизации бизнеса и минимизации негативного воздействия политической или иной негативной ситуации в стране и конкретном регионе.

2.8.3. Финансовые риски

Риски, связанные с влиянием изменения процентных ставок, валютного курса, инфляции на финансовое положение Эмитента (Группы Эмитента), в том числе на ликвидность, источники финансирования, ключевые финансовые показатели:

Риски, связанные с влиянием изменения валютного курса.

Финансовое состояние Группы, ее ликвидность и результаты деятельности подвержены изменению валютного курса (валютному риску), в связи с тем, что Группа осуществляет закупку товаров с использованием широкого спектра валют, включая китайские юани, доллары США, гонконгские доллары, евро, дирхамы и тенге. Группой используются заемные средства в рублях Российской Федерации, в связи с чем валютные риски в отношении кредиторской финансовой задолженности и при финансировании деятельности оцениваются как незначительные.

Эмитент провел необходимые и достаточные мероприятия для минимизации последствий риска изменений курса обмена иностранных валют. Расширение корзины валют, используемых в расчетах по внешнеторговым контрактам, позволяют Эмитенту оценивать влияние валютного риска как ниже среднего.

При этом нельзя исключать изменения в уровне волатильности той или иной валюты, в связи с чем Эмитент будет принимать соответствующие меры для сохранения низкого влияния данного риска на деятельность Группы. При этом использование различных инструментов и совершение операций, направленных на нивелирование валютного риска Группы, которые используются и совершаются Группой на регулярной основе, может быть сопряжено с определенными трудностями и рисками в случае существенного изменения валютных курсов, как это было, например, для многих игроков валютного риска в феврале-марте 2022 года.

В случае негативных изменения валютного курса Группа с целью снижения воздействия такого изменения на повышение цен продаж планирует проводить политику по пересмотру основных условий договоров с поставщиками, а также по снижению затрат, в случае успешной реализации которой повышение цен продаж может быть существенно меньше, чем изменение валютного курса. Группа полагает, что проведение ряда мероприятий в ответ на ухудшение ситуации на валютном рынке и рынке капитала, в том числе пересмотр планов по привлечению финансирования и инвестиционным затратам, должно оказать положительное действие на сохранение рентабельности и финансового состояния Группы. Однако возможная зависимость от отдельных поставщиков услуг для целей определенных бизнес-операций может привести к сбоям в бизнесе и негативно сказаться на финансовых результатах Группы. Также сюда относятся и сбои в цепочке поставок и другие факторы, влияющие на доступность и распространение товаров.

Указанные риски не могут быть полностью исключены, поскольку в большей степени находятся вне контроля Группы, и зависят от общеэкономической ситуации в России и мире.

Тем не менее расходы Группы могут увеличиться в периоды, когда рубль обесценивается по отношению к доллару США, китайскому юаню или любым другим валютам, используемых Группой в своей деятельности.

Обменные курсы между рублем и долларом США, евро и китайским юанем в последние годы колебались из-за воздействия пандемии COVID-19 и усиления геополитического кризиса вокруг событий в Украине и могут значительно колебаться в будущем. Волатильность соответствующих валютных курсов оказала влияние, и будет оказывать влияние на прибыли и убытки от курсовых разниц, которые Группа отражает в своем консолидированном отчете о прибылях и убытках. Колебания обменного курса могут побудить Группу изменить ценообразование на продукцию или повлечь за собой изменения в уровне прибыли и, соответственно, негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Риски, связанные с влиянием изменения процентных ставок (процентный риск).

К деятельности Группы применим риск изменения процентных ставок, в частности к росту процентных ставок по займам, в связи с тем, что у компаний Группы есть краткосрочные кредиты и долгосрочные облигационные займы. Также в случае роста процентных ставок на российском долговом рынке стоимость привлечения денежных средств путем выпуска облигаций для компаний Группы может существенно возрасти.

Рост ключевой ставки Банка России, и как следствие рост процентных ставок по заемным средствам может привести к увеличению стоимости обслуживания существующего у Группы кредитного портфеля. По оценке экспертов, существует высокая вероятность роста процентных ставок в течение ближайшего времени из-за ускорения темпов инфляции. У компаний Группы существуют соглашения о предоставлении кредитных линий, заемные средства по которым не выбраны. В случае повышения процентных ставок Группа будет проводить переговоры с кредитными организациями для сохранения действующего уровня ставок. На конец 2023 года отношение чистого долга к EBITDA Группы (Net debt/EBITDA) составило около 2х.

Рост ставок и реализация процентного риска могут негативно повлиять на деятельность Группы и её финансовые результаты, а также привести к увеличению стоимости обслуживания долга, что, в свою очередь, может повлиять на процентные расходы Группы и как следствие снизить чистую прибыль Группы.

Кредитные договоры, заключенные Группой, включают возможность для банков-кредиторов потребовать досрочного возврата кредита в случае нарушения установленных в договорах условий.

Определенные события, включая невыполнение Группой условий, изложенных в кредитных договорах, могут привести к возникновению событий, в соответствии с которыми банки-кредиторы по соответствующему договору смогут объявить дефолт и потребовать досрочного возврата суммы кредита. Неспособность Группы надлежащим образом управлять финансовыми потоками и долговыми обязательствами может привести к нехватке денежных средств и проблемам с ликвидностью, привлечению финансирования по высоким процентным ставкам, нарушению иных условий-ковенант по кредитным договорам и к неспособности реализовать стратегические инициативы, что может негативно повлиять на деятельность, результаты и планы развития Группы, а также спровоцировать наступление кросс-дефолта по некоторым другим кредитным договорам.

Реализация рисков, связанных с кредитоспособностью контрагентов и их невозможностью исполнить обязательства перед Группой, может оказать негативное влияние на деятельность Группы и её финансовые результаты.

Финансовые результаты Группы и осуществление ею своей деятельности связаны с исполнением контрагентами своих обязательств перед Группой. В случае, если произойдет существенное снижение кредитоспособности ключевых контрагентов Группы или массовое снижение кредитоспособности контрагентов Группы в целом, в том числе по макроэкономическим, геополитическим и иным причинам, такие события могут повлечь невозможность контрагентов исполнить обязательства перед Группой и существенно негативно сказаться на бизнесе, перспективах развития, финансовом положении и результатах деятельности Группы, а также отразиться на стоимости ценных бумаг Эмитента.

Инфляционные риски.

По мнению Эмитента, критическим образом на его деятельности может сказаться гиперинфляция – совокупные темпы инфляции за три года подряд, превышающие 100%.

Эмитент полагает, что проведение ряда мероприятий в ответ на ухудшение ситуации на валютном рынке и рынке капитала, в том числе пересмотр планов по привлечению финансирования и инвестиционным затратам, окажет нейтрализующее действие на сохранение рентабельности и финансового состояния Группы.

Если в Российской Федерации будут наблюдаться высокие показатели инфляции, это может негативно сказаться на результатах деятельности Группы. В России в прошлом наблюдался высокий уровень инфляции, возврат к высокой и устойчивой инфляции может привести к нестабильности рынка, новым финансовым кризисам, снижению покупательной способности клиентов Группы, что может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Кроме того, инфляция может привести к тому, что операционные и административные расходы Группы будут расти быстрее, чем объем продаж, что может привести к снижению валовой прибыли и снижению чистой прибыли.

Увеличение дебиторской задолженности, увеличение себестоимости реализуемых товаров также способно оказать влияние на деятельность Группы в случае резкого роста инфляции.

Группа также подвержена риску, связанному с ростом цен на сырье и услуги, в том числе с увеличением расходов на транспортировку. В последнем отчетном году ситуация, связанная с данным риском, была приемлема для Группы: курсы доллара США и китайского юаня были относительно стабильны в течение года, значительного увеличения закупочных цен на импортные товары не происходило. Несмотря на благоприятные для Группы колебания курсов в прошлые периоды, в конце 2022 года и в 2023 году произошло падение курса рубля и рост логистических тарифов. Тем не менее, Группа продолжает следовать политике сильной диверсификации поставщиков и проводит поиск новых контрагентов, предлагающих более низкие цены на сырье, которые удовлетворят принятому уровню качества продукции Группы. Такие меры в дальнейшем позволят более эффективно контролировать производственные затраты Группы.

Кроме того, в последние годы существенным образом возросли цены металл и металлические конструкции. Дальнейшее повышение цен на указанные товары может повлечь увеличение расходов Группы в связи с использованием ей такой продукции для целей комплектации складской инфраструктуры, в частности, расходов Группы на стеллажи и мезонинные конструкции.

В случае увеличения затрат в результате усиления инфляции операционная рентабельность Группы может уменьшиться, если дополнительные расходы, вызванные инфляцией, не в полной мере будут учтены в стоимости товаров и услуг Группы. В таких обстоятельствах бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития могут подвергнуться негативному влиянию.

В случае реализации указанных рисков Группа с целью поддержания показателей прибыльности может принять решение об увеличении цен для удержания маржи, что может привести к падению спроса на продукцию, реализуемую Группой. В случае непринятия указанных мер увеличение инфляции может привести к снижению маржи, и, как следствие, уменьшению чистой прибыли Группы.

Инфляционный риск также может привести к увеличению расходов Группы на фонд оплаты труда и иные расходные статьи, которое Группа может быть не в состоянии эффективно компенсировать за счёт роста цен на реализуемую продукцию. Это может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

В случае возникновения одного или нескольких из перечисленных выше последствий реализации инфляционного риска Эмитент намерен предпринять меры по их минимизации. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Эмитент не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, смогут привести к исправлению ситуации, поскольку описанные факторы находятся вне контроля Эмитента и зависят от общеэкономической ситуации в стране

Показатели консолидированной финансовой отчетности (финансовой отчетности) эмитента, которые наиболее подвержены изменению в результате влияния финансовых рисков, указанных в настоящем пункте, вероятность их возникновения и характер изменений в отчетности:

Риски	Вероятность возникновения указанного риска	Показатели финансовой отчетности Эмитента, наиболее подверженные влиянию указанного риска	Характер изменений в отчетности
Риски изменения процентной ставки	Средняя	Чистая прибыль/убыток до налогообложения, процентные расходы, выручка	Рост процентных ставок может ограничить возможность Группы по привлечению финансирования и повлиять на будущие процентные расходы. В то же время рост процентных ставок может негативно повлиять на платежеспособность покупателей на платформе, снизив

			спрос и как результат повлиять на снижение выручки.
Инфляционные риски	Средняя	Чистая прибыль, процентные доходы	Увеличение дебиторской задолженности, увеличение себестоимости реализуемых товаров и издержек.
Валютные риски	Ниже среднего	Расходы, капитальные вложения, чистая прибыль/убыток до налогообложения	Подверженность Группы риску изменения валютных курсов может быть связана с финансовой деятельностью Группы и операционной деятельностью (в том случае, когда расходы и соответствующие расчеты выражены в иностранной валюте или привязаны к ней). Также реализация валютных рисков может привести к увеличению затрат эмитента, включая расходы и капитальные вложения, что, в свою очередь, приведет к ухудшению показателей прибыли/убытка до налогообложения.

Политика Эмитента в области управления рисками состоит в ограничении принимаемых рисков и эффективном управлении капиталом с учётом приемлемого для руководства Эмитента соотношения между риском и доходностью вложений.

2.8.4. Правовые риски

Правовые риски, связанные с деятельностью Эмитента (Группы Эмитента):

Риски, связанные с текущими судебными процессами, в которых участвует Эмитент (подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение).

На дату утверждения Проспекта ценных бумаг Эмитент и иные компании Группы не участвуют в судебных разбирательствах, которые могут повлечь существенный ущерб для Эмитента или Группы, в связи с чем риск оценивается как несущественный.

При этом в рамках своей обычной хозяйственной деятельности компании Группы участвуют в рутинных судебных разбирательствах, в том числе касающихся потребительских и договорных споров. Также нельзя исключать риск того, что Группа может стать участником споров, связанных с претензиями третьих лиц по фактам нарушения интеллектуальных прав, трудовых и налоговых споров, а также других вопросов. Также учитывая, что Группа арендует больше количество объектов недвижимости для размещения ПВЗ и складов, в будущем Группа может быть вовлечена в споры с арендодателями. По мере расширения бизнеса Группа может столкнуться с растущим числом таких разбирательств, в том числе на крупные суммы. Будучи публичной компанией, Эмитент и компании Группы могут столкнуться с дополнительными рисками предъявления претензий и судебных исков. Помимо прочего, Группа может быть вовлечена отдельные в споры с потребителями, связанные с ошибками в ценообразовании, в частности, в случаях, когда Группа вследствие ошибки определения поставщиком покупной цены товара или сбоя в используемой Группой системе ценообразования может продать товары по нерыночной (существенно заниженной) цене.

Исход любых претензий, расследований и разбирательств по своей природе не определен, а участие в них (независимо от итогового результата) может потребовать значительных усилий и ресурсов Группы, в том числе со стороны руководства и других её работников. Решения, принятые в любых таких судебных процессах или разбирательствах не в пользу Группы, могут привести к возникновению репутационного ущерба, убытков, а также судебных и иных издержек, ограничить возможности по ведению бизнеса или потребовать от Группы изменить методы ее работы, что

может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Риски, связанные с изменением валютного законодательства.

В настоящем разделе описываются риски, связанные с изменением валютного законодательства, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Действующий с 2003 г. на территории России Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» устанавливает общие правила, в пределах которых российские государственные органы, в том числе ЦБ РФ, уполномочены вводить те или иные меры валютного регулирования.

Изменение валютного регулирования может негативно отразиться на исполнении Группой обязательств по договорам, ранее заключенным с российскими и иностранными контрагентами, в том числе предусматривающим необходимость совершения платежей по ним в иностранной валюте, и потребовать заключения дополнительных соглашений к соответствующим договорам. В связи с этим Группа подвержена рискам изменения валютного регулирования и валютного контроля в России.

Также в ответ на санкции, введенные иностранными государствами, Россия включила в перечень недружественных государств США, все государства-члены ЕС, Великобританию и иные государства, и приняла ряд экономических и иных мер в связи с их действиями, а также ряд экономических и иных мер, направленных на обеспечение финансовой стабильности России. Указанные меры, введенные российскими государственными органами, затронули Группу и различные операции (в том числе внутригрупповые сделки), осуществляемые ей. Введение дополнительных мер, направленных на обеспечение финансовой стабильности в России, может дополнительно ограничить операции Эмитента и Группы и негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

При этом деятельность Группы зависит от возможности стабильного осуществления платежей за рубеж с целью оплаты поставляемых товаров и услуг. Реализация рисков, связанных с невозможностью осуществления Группой платежей в пользу иностранных поставщиков и иных контрагентов ввиду вводимых как РФ, так и зарубежными юрисдикциями ограничений может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности Эмитента (подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение), а также лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

На дату утверждения Проспекта ценных бумаг риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности Эмитента и Группы, а также лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы) отсутствуют, поскольку основная деятельность Эмитента и Группы не подлежит лицензированию, у Эмитента и Группы отсутствуют объекты, нахождение которых в обороте ограничено.

Риски, связанные с изменением законодательства о налогах и сборах.

Изменения в российском налоговом законодательстве могут негативно повлиять на деятельность Группы в России.

Существующее налоговое законодательство является многоуровневым, сложным и допускает неоднозначное толкование его норм, в том числе государственными органами. Правительство Российской Федерации и Федеральное Собрание Российской Федерации последовательно реформируют налоговую систему, изменяя Налоговый кодекс Российской Федерации (далее – «**НК РФ**») и иное применимое к деятельности российских юридических и физических лиц законодательство и подзаконные акты, в том числе с учетом появившихся в Российской Федерации с февраля 2022 года вызовов и в соответствии со стратегией эффективного развития российской экономики. Тем не менее российское налоговое законодательство, связанные нормативные акты и судебная практика подвержены частым изменениям, различным толкованиям и непоследовательному и избирательному исполнению. Различные толкования налоговых норм могут

существовать как между государственными органами на федеральном, региональном и местном уровнях, так и внутри них, что увеличивает число существующих неопределенностей и приводит к непоследовательному применению этих законов и правил на практике. В некоторых случаях российские налоговые органы применяют новые толкования законов и нормативных актов ретроспективно. Интерпретация руководством такого законодательства применительно к деятельности Группы может быть оспорена налоговыми органами. В последнее время налоговые органы стали чаще занимать более жесткую позицию при интерпретации законодательства и иных нормативно-правовых актов, в результате чего ранее не оспариваемые подходы к расчету налогов и иных обязательных платежей могут быть оспорены в ходе будущих налоговых проверок. Существующие неопределенности в толковании и правоприменении могут также подвергнуть Группу значительным штрафам и потенциально более серьезным мерам ответственности, а также привести к большему, чем ожидаемое, налоговому бремени. Также, поскольку налоговые органы могут иным образом трактовать положения действующего налогового законодательства, различия в таком трактовании могут повлиять на финансовую отчетность Группы. Указанные факторы могут оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

В то же время, с 2024 года в НК РФ вводится понятие налогов разового характера, которые могут устанавливаться федеральными законами. Принят Федеральный закон от 04.08.2023 № 414-ФЗ «О налоге на сверхприбыль», который взимается в отношении прибыли уже завершившихся налоговых периодов. Налог на сверхприбыль взимается с превышения среднего арифметического скорректированной налогооблагаемой прибыли за 2021 и 2022 годы над таким же показателем за 2018 и 2019 годы. Ставка налога на сверхприбыль установлена в размере 10%, при этом досрочная уплата в 2023 году через механизм обеспечительного платежа позволяло уплатить налог в 50% размере (то есть эффективная ставка может быть снижена до 5%). Установлен ряд послаблений в отношении компаний, освобожденных от налога на сверхприбыль в том числе по отраслевому признаку, по размеру прибыли, по дате создания юридического лица.

Кроме того, увеличение налоговых ставок и (или) введение новых налогов может отрицательно сказаться на деятельности Группы. Эти условия усложняют прогнозирование налогов и принятие соответствующих бизнес-решений. Повышение ставок налога на прибыль может оказать прямое негативное влияние на финансовые показатели Группы, а повышение налога на доходы физических лиц может также привести к снижению покупательной способности населения, являющегося конечным потребителем продукции Группы, что также может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Российские налоговые органы могут проводить в отношении компаний Группы налоговые проверки, что может привести к возникновению у Группы дополнительных налоговых обязательств.

Эмитент и компании Группы в соответствии с требованиями налогового законодательства отражают обязательства по налогам в полном объеме, но не исключают возникновение непредвиденных налоговых рисков для Эмитента и Группы в связи с указанными выше факторами неопределенности, возможными техническими ошибками, а также иными факторами, в том числе связанными с риском доначисления Группе по любым основаниям любых налогов, таможенных пошлин, а также обязательных платежей (включая взносы в Социальный фонд России) и (или) риском привлечения Группы к ответственности за неуплату налогов, таможенных пошлин и иных обязательных платежей и (или) доначисления Группе пеней в соответствии с положениями НК РФ, например, ввиду недобросовестных действий контрагентов Группы, её поставщиков и иных третьих лиц, по причине недостачи товарно-материальных ценностей или отсутствия надлежаще оформленных документов, подтверждающих выбытие таких ценностей.

Группа в своей деятельности взаимодействует с большим количеством контрагентов, включая как поставщиков товаров для последующей продажи, так и поставщиков товаров, работ и услуг для собственных нужд Группы, в связи с чем в Группе внедрены процедуры проверки контрагентов. И как следствие Группа может нести дополнительные налоговые обязательства по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль ввиду предъявления налоговыми органами требований, основанных на недобросовестности отдельных поставщиков Группы (в том числе на основании на основании статьи 54.1 НК РФ), что может привести к проблемам с возмещением Группой НДС и вычетом налога на прибыль организаций, что в свою очередь оказать существенное

негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы. Дополнительные налоговые обязательства и обязательства по уплате иных платежей, в том числе взносов в Социальный Фонд России, также могут возникнуть у Группы в результате юридической переквалификации характера договоров с отдельными контрагентами Группы.

Также в случае, если несмотря на усилия Группы по проверке контрагентов, государственными органами Российской Федерации будет анализироваться деятельность контрагента компании, входящей в Группу, и (или) такой контрагент будет признан недобросовестным, в рамках такой проверки, проводимой государственным органом, может быть затронута деятельность Группы, что может повлиять на работу информационных и логистических объектов, используемых Группой, или иным образом приостановить отдельные бизнес-процессы Группы, а также повлечь предъявление претензий или применение мер ответственности в связи с деятельностью третьих лиц (недобросовестных контрагентов), что в свою очередь может оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Налоговые декларации вместе с соответствующими документами подлежат рассмотрению и могут подлежать проверкам со стороны налоговых органов, которая в соответствии с российским законодательством может налагать на налогоплательщиков штрафы и пени. За некоторыми исключениями налоговые декларации подлежат налоговой проверке в течение трех календарных лет, непосредственно предшествующих году принятия решения о проведении налоговой проверки. При определенных обстоятельствах могут проводиться повторные налоговые проверки, поэтому предыдущие налоговые проверки не в полной мере исключают риск проведения последующих проверок, относящихся к проверяемому периоду. Налоговый кодекс и иное законодательство Российской Федерации предусматривает возможность продления трехлетнего срока давности при определенных условиях и предъявление требований в отношении периодов за пределами, указанного трехлетнего срока.

Российские правила трансфертного ценообразования могут оказать негативное влияние на деятельность Группы в России, её финансовое положение и операционные результаты.

В свете вышеизложенного, ввиду сложности, неоднозначности и неопределенностей с трактованием и применением налогового законодательства и российских правил трансфертного ценообразования, влияние правил трансфертного ценообразования на бизнес Группы сложно оценить заранее, и существует риск того, что российские налоговые органы могут оспаривать цены внутригрупповых сделок Группы и произвести корректировки или осуществлять иные действия, способные повлиять на налоговый статус компаний Группы. Возникновение дополнительных налоговых обязательств вследствие применения российских правил трансфертного ценообразования может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Реализация риска, связанного с использованием налоговых льгот и пониженных налоговых ставок, может привести к негативным последствиям для деятельности и финансовых результатов Группы.

Некоторые компании, подконтрольные Эмитенту, время от времени могут использовать какие-либо налоговые и иные льготы, предоставляемые государством.

Например, Группа применяет пониженные ставки по взносам в Социальный Фонд России от несчастных случаев и профессиональных заболеваний, так как её деятельность не считается опасным производством (для этих целей Группа ежегодно подтверждает основной вид своей деятельности).

Кроме того, в последние несколько лет в российское налоговое законодательство предоставляет льготы для компаний, ведущих деятельность в области разработки и использования программного обеспечения, баз данных и ИТ-технологий и обладающий соответствующим статусом аккредитованных ИТ-компаний. В частности, такие компании используют освобождения от уплаты ряда налогов либо пониженные ставки в соответствии с применимым к ним льготных налоговым режимом (в том числе в отношении уплаты иных обязательных платежей и взносов). Данный режим применяется при соблюдении определенных условий, установленных в НК РФ.

Данные налоговые режимы для ИТ-компаний представляют собой одну из мер поддержки ИТ-отрасли в России и представляют собой стимулирующие меры по ее развитию. Необходимо отметить, что законодательство, которое вводит указанные меры поддержки, содержит достаточно большое количество условий, которые можно толковать различным образом в силу существенной детализации и отраслевой специфики. Министерство финансов Российской Федерации и Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации регулярно выпускают разъяснения законодательства, в которых в целом прослеживается позитивный подход к толкованию неясностей в пользу налогоплательщика, а также утверждение об отсутствии намерений контролирующих органов преследовать компании, переходящие на ИТ-льготы, в том числе в части «дробления бизнеса», при условии ведения ими реальной ИТ-деятельности, соответствующей установленным требованиям. Вместе с тем, законодательство является новым, судебная и административная практика по нему не сформирована и нельзя исключить возникновение в будущем иных подходов к толкованию закона и позиций контролирующих органов и судов, что может привести к рискам в том числе для компаний Группы в случае, если они используют данные налоговые режимы.

Также законодательство о налоговых ИТ-льготах подвержено частым изменениям, последнее из крупных изменений было введено Федеральным законом от 14.07.2022 № 321-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Изменения вводятся с коротким или отсутствующим переходным периодом, а также действие некоторых норм распространяется ретроспективно. Некоторые условия применения льгот предусматривают получение специальных статусов или регистраций, например, аккредитация в реестре ИТ-компаний, регистрация программ и баз данных в едином реестре российских программ для ЭВМ и баз данных. Процедуры и условия получения данных регистраций регулируются подзаконными актами, а не НК РФ, могут изменяться без принятия соответствующих законов и не имеют гарантий от изменений и вступления в силу с учетом гарантий налогового законодательства. В силу того, что режим ИТ-льгот имеет временное ограничение в части нулевой ставки по налогу на прибыль, компаниям становится сложно долгосрочно прогнозировать свою деятельность и возможность использования налоговых льготных режимов для ИТ-компаний в будущем.

Действующее законодательство, регулирующее применение налоговых и иных льгот, предоставляемых государством, подвергается регулярному изменению, и хотя Группа полагает использование таких льгот правомерным, в будущем налоговые льготы могут быть пересмотрены (в том числе относительно прошлых периодов), что оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Группа регулярно анализирует внутренние процедуры на соответствие действующему налоговому законодательству, текущим интерпретациям, опубликованным в официальных источниках, принимает меры по максимальному соответствию налоговому законодательству, включая оценку налоговых рисков при заключении сделок и подписании договоров и налоговый контроль операций.

Вместе с тем, изменения порядка налогообложения и налоговой политики могут негативно повлиять на Группу и отразиться на её финансовых результатах.

Риски, связанные с изменением законодательства о сертификации и маркировки товаров.

Хозяйственная деятельность, осуществляемая Группой, включает продажу товаров, требующих сертификации и (или) маркировки. Группа стремится соблюдать и выполнять требования законодательства Российской Федерации о сертификации и маркировке товаров, проверять наличие сертификатов и маркировки товаров, закупаемых у поставщиков Группы. При этом с учетом количества товаров, доступных на платформах Группы, а также принимая во внимание возможность изменения законодательства в сфере сертификации и маркировки, нельзя исключить возможность предъявления требований компетентными государственными органами к компаниям Группы в случае, если отдельные сертификаты и маркировка реализуемого Группой товара истекли, стали (или были признаны) недействительными и (или) признаны отсутствующими по любым основаниям. Предъявление требований к компаниям Группы может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее репутацию, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Риски, связанные с изменением таможенного регулирования, правил таможенного контроля, таможенных пошлин и регулирования внешнеэкономической деятельности.

Группа участвует во внешнеэкономических отношениях, вследствие чего она подвержена рискам, связанным с изменением законодательства Российской Федерации в области таможенного законодательства, регулирующего отношения по установлению порядка перемещения товаров через таможенную границу Российской Федерации, установлению и применению таможенных режимов, установлению, введению и взиманию таможенных платежей.

В качестве риска можно выделить возможность изменения Правительством Российской Федерации ставок ввозных таможенных пошлин. Основными негативными последствиями реализации данного риска являются увеличение расходов и себестоимости продукции.

Компании Группы стремятся соблюдать и выполнять требования таможенного законодательства Российской Федерации, своевременно оформлять всю документацию, необходимую для осуществления импортных операций, а также располагают достаточными финансовыми и кадровыми ресурсами для соблюдения применимых норм и правил в сфере таможенного регулирования и внешнеэкономической деятельности. При этом с учетом масштабов осуществляемой Группой деятельности нельзя исключать риски предъявления претензий или применения мер ответственности со стороны уполномоченных государственных органов в связи с внешнеэкономической деятельностью, нормами таможенного законодательства.

Риски, связанные с изменением правил таможенного регулирования на внешнем рынке, могут привести к увеличению расходов на импорт товаров, реализуемых Группой. В настоящее время существенных неблагоприятных последствий, связанных с изменениями таможенного контроля и пошлин при импорте, не ожидается.

Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента (Группы Эмитента), которые могут негативно сказаться на результатах его (ее) финансово-хозяйственной деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых участвует Эмитент (подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение)

Эмитент внимательно изучает изменения судебной практики, связанной с его деятельностью с целью оперативного учета данных изменений. Судебная практика анализируется как на уровне высших судов (прежде всего – Верховного Суда РФ), так и на уровне окружных федеральных арбитражных судов, анализируются правовые позиции Конституционного Суда РФ по отдельным вопросам правоприменения.

В случае изменения судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Группы, Эмитент будет планировать свою финансово-хозяйственную и производственную деятельность с учетом такого изменения. Эмитент предпринимает все возможные действия, направленные на уменьшение данного риска неправильного применения правовых норм, в частности:

- в отношении проектов документов Эмитента проводится юридическая, финансовая и бухгалтерская экспертиза, а также (в зависимости от содержания документа) техническая экспертиза;

- Эмитент организует на систематической основе повышение квалификации сотрудников юридических, финансовых, бухгалтерских, кадровых, технических и всех других подразделений; - по мере необходимости Эмитент пользуется услугами независимых юридических, финансовых, управленческих, технических и иных консультантов.

Поскольку Группа осуществляет деятельность по продаже товаров физическим лицам (потребителям), к ее деятельности применяются нормы законодательства об оказании услуг населению и защите прав потребителей, которые подвержены частым изменениям и различному судебному толкованию, что может негативно сказаться на бизнесе Группы. Кроме того, Группа может быть подвержена риску предъявления требований о привлечении к ответственности за оказание некачественных услуг, связанных с наличием скрытых дефектов в товарах, реализуемых Группой, или причинении ущерба физическим лицам.

Изменение судебной практики по вопросам, связанным с финансово-хозяйственной деятельностью Группы, в том числе, связанной с оказанием услуг и продажей товаров потребителям,

в отношении защиты прав на интеллектуальную собственность и иным применимым к деятельности Группы нормам и правилам, может повлечь за собой возникновение потенциальных рисков для деятельности Группы и негативно сказаться на результатах её финансово-хозяйственной деятельности Группы. Изменения в судебной практике могут быть связаны с принятием новых правил или законодательства, регулирующего финансово-хозяйственную деятельность Группы. Это может потребовать дополнительных усилий и ресурсов со стороны Группы для соблюдения новых требований, что также может повлечь за собой дополнительные расходы.

Возможные риски, связанные с изменением судебной практики, включают потенциальное снижение результатов финансово-хозяйственной деятельности Группы и необходимость адаптироваться к новым правилам и законодательству. Эти риски могут иметь негативное влияние на Эмитента и подконтрольные ему организации, которые имеют для него существенное значение.

Иные правовые риски:

Риски, связанные с обработкой данных и соблюдением законодательства о защите информации и персональных данных.

Группа осуществляет обработку больших объемов информации и данных, включая конфиденциальную, служебную и коммерческую информацию, а также персональные данные. Эффективность технологических решений Группы и ее способность поддерживать спрос на товары и услуги со стороны клиентов зависят от возможности Группы собирать, хранить и использовать данные о ее клиентах и их деятельности. Сбор и использование этих данных для целевой рекламы, формирования рекомендаций по продуктам, анализа предпочтений клиентов и информационных коммуникаций может вызывать опасения у клиентов, которые уделяют большое внимание конфиденциальности и защите данных, что может негативно сказываться на спросе на продукты и услуги компаний Группы со стороны таких клиентов.

Группа использует сторонние технологии и системы для целей шифрования, обмена и направления электронной почты сотрудников, доставки контента клиентам и других функций. В компаниях Группы разработаны системы и процессы, направленные на защиту информации о клиентах, а также на предотвращение и минимизацию последствий утечки данных и других противоправных действий, однако указанные меры не могут полностью гарантировать безопасность соответствующих данных и исключить возможность их утечки.

К компаниям Группы также могут предъявляться претензии или применяться меры ответственности за действия третьих лиц, которые находятся вне контроля Группы (например, за искажение информации или незаконные действия, связанные со сбором, хранением, использованием и обработкой данных, в том числе данных покупателей и продавцов). Группа принимает меры по минимизации данных рисков, в том числе путем включения специальных положений в соглашения компаний Группы с клиентами и партнерами. Тем не менее, указанные превентивные меры не могут полностью защитить компании Группы от потенциальной ответственности за действия третьих лиц, что может вынудить компании Группы участвовать в длительных и затратных судебных разбирательствах или расследованиях, отвлечь значительное внимание руководства и персонала, а также нанести ущерб репутации Группы.

В России приняты законы и иные нормативные акты о конфиденциальности и защите персональных данных. Подобного рода регулирование может снизить спрос на продукты и услуги Группы, если она не сможет спланировать или развить свою деятельность таким образом, чтобы соответствовать применимому законодательству. Неспособность предотвратить или минимизировать потерю, кражу, неправомерное использование данных или другие нарушения безопасности или уязвимости данных, затрагивающие системы Группы, может привести к возникновению ответственности, инициированию судебных разбирательств с участием компаний Группы и применению к ним мер воздействия со стороны регулирующих органов, снизить спрос на продукты и услуги Группы со стороны клиентов и нанести иного рода ущерб бизнесу и репутации Группы.

В соответствии с законодательством Российской Федерации, операторы персональных данных по общему правилу обязаны хранить персональные данные граждан Российской Федерации и осуществлять некоторые операции с этими персональными данными только с использованием баз данных, расположенных на территории Российской Федерации, а также обязаны по запросу

Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (далее – «Роскомнадзор») предоставлять сведения о местонахождении этих баз данных. Несоблюдение указанных требований законодательства может повлечь за собой ограничение деятельности Группы, включая ограничение доступа к ее сайтам, а также значительные штрафы. В законодательстве России не существует стандартного определения термина «база данных», а в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации базами данных могут считаться различные документы и виртуальные объекты (например, файлы Microsoft Office и Google Docs). Информация, которую обрабатывает Группа, в том числе персональные данные, может храниться как на собственных серверах (дата-центрах) компаний Группы, расположенных на территории РФ, так и на территории сторонних дата-центров компаний, чьи услуги используются Группой, а в некоторых отдельных случаях – в виртуальной среде. При отсутствии четких правил, регламентирующих облачные технологии (как в России, так и на территории иных стран), эти обстоятельства могут существенно затруднить определение точного местонахождения каждого документа или виртуального объекта, который потенциально может считаться базой данных, а также затруднить предоставление компаниями Группы необходимой информации об их местонахождении.

Кроме того, существует конкуренция норм при применении российского законодательства и законодательства иных стран, учитывая, что отдельные нормативно-правовые акты, такие как Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» и локальные акты об обработке персональных данных, действуют по экстерриториальному принципу. Соответственно, к обработке персональных данных граждан Российской Федерации, осуществляемой российскими и иностранными компаниями, в том числе компаниями Группы, в отдельных случаях могут применяться оба указанных нормативных акта.

С марта 2023 года на любую трансграничную передачу персональных данных распространяются новые правила, предусмотренные Федеральным законом от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных». Во-первых, при обработке персональных данных для целей их передачи получателю, проживающему в стране, которая не является участником Конвенции о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных или в силу иных оснований не признается Роскомнадзором способной к обеспечению адекватных мер защиты данных, больше не нужно будет получать согласие субъекта персональных данных или ссылаться на какое-либо дополнительное правовое основание. Теперь в случае возникновения необходимости передачи персональных данных за границу, компаниям Группы придется либо уведомлять Роскомнадзор о такой передаче (если предполагаемая страна-получатель обеспечивает адекватные меры защиты данных), либо получать его прямое разрешение (если предполагаемая страна-получатель не обеспечивает адекватные меры защиты данных). Во-вторых, Роскомнадзор теперь вправе в упреждающем порядке запрещать передачу персональных данных в определенные страны, если обнаружит, что передача данных в такие страны противоречит конституционному строю или интересам обороны и безопасности государства, или если сочтет это необходимым для защиты экономических и финансовых интересов Российской Федерации и т.д. Это может, среди прочего, негативно сказаться на способности Группы привлекать новых клиентов из других стран на свою платформу и, следовательно, способно в будущем сократить выручку Группы и негативно сказаться на результатах деятельности и финансовом положении Группы.

Группа стремится соблюдать применимое к ней законодательство о персональных данных, однако любое изменение этого законодательства или его толкования может сделать соблюдение такого законодательства затратным, затруднительным или невозможным для нее и может потребовать от нее значительных усилий и ресурсов, равно как и послужить основанием предъявления к Группе отдельных претензий со стороны уполномоченных государственных органов.

Также сложность, неопределенность и изменчивость применимых норм и правил, в том числе регулирующих трансграничную передачу данных, могут стать причиной предъявления к Группе отдельных претензий и требований со стороны уполномоченных государственных органов, в том числе Роскомнадзора.

Кроме того, Россия продолжает развивать свое законодательство в сфере информационной безопасности, конфиденциальности и защиты данных. Любые неопределенности в таком законодательстве могут быть истолкованы регулирующими органами и судами не в пользу

компаний Группы, в результате чего компании Группы могут быть привлечены к ответственности, что может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, результаты операционной деятельности и финансовое положение Группы. По мере того, как бизнес продолжит расти и расширяться, Группа может попасть под действие законодательства о защите персональных данных других юрисдикций и, следовательно, должна будет соблюдать соответствующее законодательство, что также может быть сопряжено с дополнительными расходами.

Если в результате использования товаров, реализуемых на сайте Группы, здоровью или жизни людей, или их имуществу будет причинен вред или ущерб, к Группе могут быть предъявлены требования, связанные с её привлечением к ответственности за качество и безопасность реализуемых товаров.

Деятельность Группы сопряжена с риском возникновения у неё ответственности за качество и безопасность товаров (в том числе в рамках законодательства о защите прав потребителей). Такая ответственность не покрывается договорами страхования, заключенными Группой.

Поскольку товары, предлагаемые Группой, производятся или произведены третьими лицами, Группа может лишь частично контролировать качество этих товаров. Кроме того, Группа не всегда может эффективно предотвращать продажу дефектных товаров, что может привести к причинению вреда здоровью, смерти или ущербу имуществу покупателей или иных клиентов Группы. Компании Группы могут быть расценены в качестве лиц, причастных к продаже таких товаров, и от компаний Группы могут потребовать отозвать соответствующие товары.

Группа требует, чтобы ее продавцы предлагали только те товары, которые соответствуют действующим требованиям к качеству и безопасности, и Группой организованы системы контроля соответствия товаров указанным требованиям, а также процессе по проверке поставщиков товаров. Однако компании Группы в некоторых случаях могут быть не в состоянии обнаружить нарушения таких требований или взыскать убытки, связанные с их нарушением, с поставщика или производителя товара. Кроме того, любая негативная огласка, вызванная отзывом товаров, или заявление о продаже дефектных или вредных товаров могут нанести ущерб бренду и деловой репутации Группы. Любое существенное требование, связанное с ответственностью за качество и безопасность товаров, может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Риски, связанные с обеспечением достаточного уровня защиты интеллектуальных прав Группы.

Группа стремится принимать меры, направленные на защиту принадлежащих ей прав интеллектуальной собственности, однако нельзя гарантировать, что такие меры всегда окажутся полностью действенными. Недостаточная эффективность мер, направленных на защиту прав на товарные знаки и доменные имена, принадлежащие Группе, может снизить ценность продуктов и услуг Группы, а также ухудшить репутацию бренда. В частности, нарушение прав на товарные знаки, связанные с брендом Группы, может негативно повлиять на бизнес Группы. В случае невозможности защиты других прав интеллектуальной собственности, принадлежащих Группе, также может снизиться её конкурентоспособность. Помимо этого, время от времени Группа может быть вовлечена в споры, связанные с интеллектуальной собственностью третьих лиц.

В частности, Группа стремится осуществлять мероприятия, направленные на выявление несанкционированного использования принадлежащих ей прав интеллектуальной собственности, однако может не всегда своевременно обнаружить или определить степень несанкционированного использования ее объектов интеллектуальной собственности. Действия третьих лиц, незаконно использующих объекты интеллектуальной собственности Группы, могут существенно снизить стоимость таких объектов интеллектуальной собственности или причинить вред бренду и деловой репутации Группы.

Защита интеллектуальной собственности Группы может потребовать значительных финансовых и управленческих ресурсов. Кроме того, шаги, которые Группа предпринимает для защиты своей интеллектуальной собственности, не всегда могут полностью исключить потенциальное незаконное использование или иное нарушение интеллектуальных прав Группы третьими лицами. Например, Группа может оказаться не в состоянии предотвратить приобретение третьими лицами доменных имен, которые тождественны или сходны до степени смешения с ее

товарными знаками и другими средствами индивидуализации, что может привести к нарушению интеллектуальных прав Группы или уменьшению их стоимости.

Кроме того, правовые нормы, регулирующие отношения в области возникновения прав на результаты интеллектуальной деятельности и регистрации и защиты интеллектуальной собственности для многих сфер деятельности, связанных с Интернетом (например, авторские права или патенты на алгоритмы, заложенные в основе программного обеспечения), являются неопределенными и продолжают развиваться, также в отношении них отсутствует сложившаяся практика их применения, что в совокупности может усложнять для Группы защиту ее интеллектуальных прав, результатов интеллектуальной деятельности и интеллектуальной собственности в целом, а ее деятельность, перспективы развития, финансовое положение и результаты операционной деятельности могут подвергнуться негативному влиянию.

Риски, связанные с потенциальной возможностью предъявления к компаниям Группы исков о нарушении прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Группа использует ряд объектов интеллектуальной собственности и результаты интеллектуальной деятельности третьих лиц, включая программное обеспечение и некоторые другие объекты, защищенные правом интеллектуальной собственности. Ввиду характера ее коммерческих операций, к Группе могут периодически предъявляться претензии из-за нарушения исключительных и иных интеллектуальных прав третьих лиц. Также Группа может столкнуться с повышенным риском предъявления таких претензий в свете растущей конкуренции на рынке в России, где все чаще инициируются судебные споры по интеллектуальным правам. Ряд компаний владеют патентами или зарегистрировали свои права на программное обеспечение в сфере электронной коммерции и активно развивают другие технологии, связанные с Интернетом, а также различные модели и методы ведения онлайн-бизнеса. В результате этого в будущем могут возникнуть споры относительно владения технологиями и правами, связанными с электронной коммерцией и другими видами онлайн-деятельности.

Существует потенциальный риск, что товары, услуги и средства индивидуализации Группы могут непреднамеренно нарушать действующие патенты, права на товарные знаки, авторские права или иные права в отношении интеллектуальной собственности третьих лиц. Группа может понести расходы, выступая ответчиком по искам о нарушении интеллектуальных прав (вне зависимости от обоснованности таких исков). Отвлечение ресурсов Группы на участие в разбирательствах по таким претензиям и искам, а также потенциальная ответственность по ним, могут причинить ущерб бизнесу, перспективам развития, финансовому положению и операционной деятельности Группы.

Группа стремится соблюдать применимое законодательство в сфере защиты интеллектуальных прав, однако нельзя исключить риск предъявления к ней отдельных претензий или мер ответственности в связи с предполагаемым несовершенным соблюдением соответствующего законодательства.

Удовлетворение предъявленного к Группе иска о нарушении интеллектуальных прав может повлечь наступление мер ответственности (включая ответственность по оплате лицензионных сборов, роялти и возмещению убытков) или вызвать перебои в функционировании бизнеса Группы. Кроме того, правообладатели могут добиться запрета на дальнейшее использование определенными компаниями Группы технологий, программного обеспечения или средств индивидуализации, принадлежащих таким правообладателям.

Законодательство, регулирующее электронную коммерцию, защиту персональных данных и права потребителей, а также закупки для государственных и иных специальных нужд, равно как и практика его применения, быстро развивается, и претензии компетентных органов или третьих лиц в его несоблюдении могут оказать существенные негативное влияние на деятельность Группы и её финансовые результаты.

Поскольку электронная коммерция и Интернет продолжают развиваться как на глобальном рынке, так и в России, существует вероятность принятия новых законов, подзаконных актов и иных правил, касающихся регулирования сети Интернет в целом и сектора электронной коммерции в частности. Указанные законы и правила могут ввести новые механизмы регулирования в таких областях, как сбор, обработка, хранение, использование, передача и защита данных, защита прав потребителей, онлайн-платежи, ценообразование и налогообложение в электронной коммерции,

содержание веб-сайтов и других областях, относящихся к бизнесу Группы. Принятие и изменение законов или иных нормативных актов, касающихся деятельности Группы, могут негативно сказаться на деятельности Группы из-за увеличения её затрат на обеспечение нормативно-правового соответствия деятельности Группы новым требованиям.

За последние годы в России рассматривался ряд законодательных инициатив, связанных с регулированием сети Интернет, а некоторые из них были впоследствии введены в действие в виде законов. Например, в апреле 2019 г. был принят закон, направленный на обеспечение безопасного и устойчивого функционирования сети Интернет в России. Закон обязывает российских операторов связи устанавливать новое оборудование для обеспечения автономной работы российского Интернета в случае, если в России не будет функционировать глобальная сеть Интернет, и вводит понятие национальной доменной зоны России. Кроме того, в июле 2021 г. в России приняли ряд законов, вводящих новые требования и правила для компаний, работающих в сфере технологий и сети Интернет. В частности, новые законы устанавливают общую правовую базу для расчета интернет-аудитории различных сайтов и сервисов и предусматривают создание единой системы учета интернет-рекламы.

Если будут приняты подобные или иные законодательные инициативы, применимые к использованию сети Интернет и к сектору электронной коммерции и онлайн-рекламы, от Группы может потребоваться соблюдение новых законодательных требований. В этом случае Группа может быть вынуждена ввести дополнительные меры защиты информации, сделать дополнительные крупные капиталовложения в ИТ-инфраструктуру Группы или понести иные расходы на обеспечение нормативно-правового соответствия деятельности Группы предъявляемым требованиям, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты операционной деятельности Группы.

В законодательство в сфере регулирования закупок для государственных нужд и иных специальных закупок, в частности, Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», вносятся регулярные изменения, также указанные нормативно-правовые акты являются предметом разъяснений со стороны уполномоченных государственных органов в РФ. Практика применения указанного законодательства (в том числе в результате рассмотрения судебными учреждениями споров с применением норм указанного законодательства) быстро развивается, и предъявление Группе компетентными органами или третьими лицами претензий в несоблюдении такого законодательства могут оказать негативное влияние на деятельность Группы и её финансовые результаты.

Некоторые из клиентов Группы могут использовать приобретаемые у Группы товары для целей исполнения своих обязательств в сфере государственных и иных регулируемых закупок. При этом указанные лица могут не уведомить Группу о том, что они являются субъектом, подпадающим под регулирование указанного законодательства. Применение компетентными государственными органами возможных мер реагирования за нарушение законодательства о регулируемых закупках и иных повышенных требований и норм к таким клиентам Группы и к самой Группе находится вне сферы контроля Группы и представляет собой риск, который в случае его реализации может оказать негативное влияние на деятельность Группы и её финансовые результаты.

Также существует вероятность того, что в будущем законодательство о государственных и иных регулируемых закупках изменится или ужесточится, в частности, путем введения обязательных поставок для государственных нужд или обязательного применения льготных (нерыночных) цен к таким поставкам. Реализация указанного риска может оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Риски, связанные с возможностью распространения существующих ограничений на иностранное участие на бизнес Группы или принятия новых ограничений.

Российское законодательство ограничивает иностранное (нероссийское) владение или контроль над компаниями, занимающимися определенными важными видами деятельности в России.

В настоящее время электронная коммерция и онлайн-реклама не являются видами деятельности, на которые непосредственно распространяется указанное выше законодательство, но на рассмотрение российских государственных органов время от времени представляются предложения, которые, в случае их принятия, наложат бы на ряд крупных технологических и интернет-компаний ограничения, касающиеся иностранного владения или контроля. Например, с 01.03.2023 владельцами сервисов размещения объявлений могут выступать только российские физические лица или российские компании (то есть компании, которые более чем на 50% контролируются Российской Федерацией, ее субъектами или муниципальными образованиями или российскими физическими лицами и подконтрольными им лицами). Кроме того, в начале 2023 г. Россия представила проект соглашения об электронной торговле в ЕАЭС. Авторы предлагают ввести ограничения на деятельность маркетплейсов с долей иностранного владения выше 49% или с наличием в совете директоров такой компании более чем 1/3 иностранных лиц. Помимо прочего, нельзя полностью исключать риск введения ограничений на участие в отдельных видах государственных и иных регулируемых закупок юридических лиц, в структуре участия которых есть лица из иностранных государств.

Принятие подобных законодательных актов или иного регулирования, налагающего ограничения на деятельность в сфере электронной коммерции или иным образом распространяющего свое действие на Группу может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Риски, связанные с антимонопольным регулированием.

Федеральный закон от 26.07.2006 «О защите конкуренции» (далее – «**Закон о Конкуренции**») в целом запрещает согласованные действия или соглашения между конкурентами, координацию экономической деятельности конкурентов, а также другие действия и бездействие, которые приводят или могут привести к установлению или поддержанию уровня цен или иному ограничению конкуренции.

Группа не осуществляет какую-либо координацию экономической деятельности и функционирует полностью независимо от конкурентов. В связи с этим Группа считает, что риск ее преследования в связи с нарушением указанных выше требований антимонопольного законодательства является несущественным. Вместе с тем Компания не может полностью исключить такой риск, в том числе ввиду возможности расширительного толкования некоторых положений Закона о Конкуренции со стороны Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации (далее – «**ФАС России**»).

Закон о Конкуренции также запрещает любую форму недобросовестной конкуренции, включая, среди прочего, диффамацию или иные аналогичные действия. Нарушение указанных запретов может привести к наложению ФАС России поведенческих ограничений на деятельность Группы, ограничить свободу действий при ведении операций и повлечь за собой возникновение гражданской, административной и иной ответственности для компаний Группы и ее руководства.

Компания считает, что Группа не занимает доминирующего положения ни на одном из товарных рынков. Однако существует риск, что ФАС России может определить положение Группы на определенных товарных рынках по-другому и заключить, что компании Группы занимают доминирующее положение на одном или нескольких товарных рынках в России или ЕАЭС. Это может повлечь за собой увеличение количества контрольно-проверочных мероприятий и введение ограничений на приобретение Группой других компаний и бизнесов на релевантных товарных рынках. Кроме того, при определенных обстоятельствах компании Группы могут быть обвинены в злоупотреблении доминирующим положением на рынке на том основании, что они отказались от заключения определенных договоров с третьими лицами. Любое злоупотребление доминирующим положением на рынке может привести к административным штрафам, рассчитываемым исходя из оборота Группы.

Необходимо отметить что в рамках 5-го антимонопольного пакета (Федеральный закон от 10.07.2023 № 301-ФЗ) в Закон о Конкуренции включены отдельные положения по установлению доминирующего положения для цифровых платформ, а именно для маркетплейсов доля рынка для установления доминирующего положения осталась в размере 35% (ранее установленного минимального порога для всех хозяйствующих субъектов), но были добавлены новые качественные критерии для доказывания доминирующего положения цифровых платформ. Даже несмотря на то,

что регуляторные правила, введенные 5-ым антимонопольным пакетом, не приводят к ухудшению положения Группы, они могут привести к повышению интереса антимонопольного регулятора к цифровым платформам и дополнительным запросам со стороны ФАС России и, в случае выявления нарушений, к применению административной ответственности.

Эмитент стремится соблюдать требования антимонопольного законодательства. Однако потенциальные будущие расследования ФАС России, предметом которых могут стать действия и сделки Группы, а также применение к компаниям Группы штрафов, иных мер ответственности или ограничений деятельности, могут оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

На компании Группы может распространяться действующее или новое законодательство о рекламе, которое может ограничить виды предлагаемых рекламных услуг, что может сократить доходы от рекламы.

Российское законодательство запрещает рекламу определенных товаров, например, несертифицированной продукции. Реклама определенных продуктов и услуг, а также реклама, направленная на несовершеннолетних и некоторые другие категории рекламы, должны соответствовать определенным правилам и в некоторых случаях должны содержать конкретные оговорки, а интернет-реклама также должна содержать соответствующую маркировку.

Дальнейшее изменение законодательства, регулирующего рекламную деятельность, может повлиять на возможности Группы по предоставлению некоторых услуг или ограничить тип рекламных услуг, которые может предложить Группа.

Законодательство, регулирующее использование поведенческого таргетинга в онлайн-рекламе, на данный момент не сформировано и продолжает развиваться. Если будут приняты новые законы или действующие законы будут истолкованы как ограничивающие использование поведенческого таргетинга в онлайн-рекламе, возможности компаний Группы по совершенствованию таргетинга ее рекламы могут быть значительно ограничены, что может повлиять на релевантность распространяемой ими рекламы, уменьшить количество клиентов, пользующихся услугами Группы, и сократить доходы Группы от рекламы, что может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

С 01.09.2023 вступили в силу новые положения Кодекса об административных правонарушениях, расширяющие список составов правонарушений в области рекламного законодательства, а именно устанавливается ответственность за нарушение положений Федерального закона «О рекламе» в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Группа стремится осуществлять свою деятельность с соблюдением требований Федерального закона «О рекламе», однако при этом нельзя исключать возможности отдельного применения к компаниям Группы штрафов и иных мер административной ответственности в связи с потенциальными нарушениями Федерального закона «О рекламе», что в том числе может быть связано с большим объемом размещаемых Группой рекламных материалов, а также необходимостью обязательной маркировки соответствующих рекламных материалов.

Кроме того, в силу продолжающегося геополитического кризиса многие международные бренды столкнулись с ограничениями на вложение средств в рекламные и иные маркетинговые кампании в России. Такие ограничения также могут негативно сказаться на доходах Группы от размещения рекламы.

Развитие и ужесточение законодательства, устанавливающего требования к техническому состоянию и противопожарной безопасности (а также практики их применения), применительно к объектам недвижимости, эксплуатируемым Группой, могут негативно повлиять на Группу.

Действующие законодательные и иные нормативные акты, устанавливающие требования к техническому состоянию и противопожарной безопасности объектов недвижимости подвергаются регулярному изменению, равно как и практика их применения.

Ужесточение существующих или появление новых требований, а также изменения в толковании таких правил и требований (в том числе компетентными российскими государственными органами и судами) могут повлиять на возможность эксплуатации Группой

принадлежащих ей и (или) арендуемых объектов недвижимости, в том числе повлечь невозможность эксплуатации указанных объектов недвижимости до их приведения в нормативное состояние в соответствии с применимыми правилами и требованиями, установленными в отношении технического состояния и противопожарной безопасности таких объектов.

Реализация указанного риска, в том числе и в отношении объектов складской инфраструктуры, используемых Группой, может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

В условиях повышенного регулятивного внимания к безопасности крупных складских помещений, в том числе с учётом пожаров, произошедших на объектах складской и логистической инфраструктуры компаний OZON и Wildberries, ведущих деятельность, схожую с деятельностью Группы, Группа может столкнуться с повышенными требованиями пожарной безопасности, с частыми проверками системы безопасности на складских помещениях, как со стороны государственных органов, так и арендодателей, а также в некоторых случаях с пересмотром существующих договоров аренды. В результате это может повлечь существенные дополнительные расходы, расторжение и (или) перезаключение договоров аренды, заключенных Группой.

В случае, если, несмотря на усилия Группы по обеспечению комплекса мер, направленных на повышение всех видов безопасности на объектах недвижимости, эксплуатируемых Группой, в будущем на таких объектах произойдут аналогичные указанным инциденты, либо иные другие инциденты, в том числе связанные с возникновением пожаров и повреждением имущества Группы, а также причинением вреда жизни и здоровью физических лиц, это может повлечь существенные убытки и расходы для Группы, что в свою очередь может в значительной степени негативно сказаться на бизнесе, перспективах развития, финансовом положении и результатах деятельности Группы, а также на стоимости ценных бумаг Эмитента.

Развитие и ужесточение миграционного законодательства и (или) практики его применения по отношению к контрагентам Группы может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Группа взаимодействует со сторонними контрагентами по услугам разного характера, оказываемых в том числе силами работников и иных сотрудников таких контрагентов. При этом к таким контрагентам Группа предъявляет требования, связанные с соблюдением ими применимого законодательства, в том числе трудового и миграционного законодательства.

В последние годы в обществе активно идет полемика о недостаточной строгости миграционной политики России применительно к иностранной рабочей силе, пробелах в миграционном законодательстве, а также недостаточно последовательной практике его применения. Данная общественная полемика обострилась после совершенного 22.03.2024 террористического акта в «Крокус Сити Холле», преступлением, которое повлекло массовое убийство людей и в совершении которого подозревают ряд лиц-выходцев из стран Центральной Азии. Вероятно, что данная полемика, усиленная резонансом последних событий, может привести к изменениям в миграционном законодательстве и практике его применения, направленным на ограничение использования иностранной рабочей силы в России. Так, например, в некоторых субъектах РФ были приняты нормативно-правовые акты, ограничивающие прием на работу лиц из иностранных юрисдикций.

Помимо возможных изменений в миграционной политике, направленных на ограничение притока зарубежной рабочей силы на рынок труда Российской Федерации, что может привести к дополнительному сокращению предложения на рынке труда РФ, развитие и ужесточение миграционного законодательства также может послужить фактором, влияющим на способность Группы и (или) её контрагентов привлекать новый персонал ввиду повышения на рынке конкуренции за него, а также повлиять на условия использования труда, в том числе повысить цену такого труда.

Несмотря на то, что Группа требует от своих контрагентов соблюдать применимое к ним (в том числе миграционное) законодательство, однако она не может полностью контролировать его соблюдение ими. Ужесточение такого законодательства или изменение практики его применения может осложнить возможность оказания такими контрагентами услуг для нужд Группы, а также

может стать причиной привлечения Группы или ее контрагентов к административной ответственности за нарушение указанного законодательства.

Реализация любого или всех из указанных выше рисков может оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Изменения в стандартах бухгалтерского учета либо неточные оценки или предположения в рамках применения учетной политики могут оказать негативное влияние на финансовое положение и операционные результаты Группы.

Учетная политика Группы и методы учета имеют решающее значение для учета и отражения финансового положения и операционных результатов Группы. Будущие изменения в российских и международных стандартах учета, варианты толкования могут заставить Группу изменить свою учетную политику и соответствующие процедуры. Степень существенности таких изменений затруднительно спрогнозировать, и такие изменения могут существенно повлиять на порядок учета и отражения финансового положения и операционных результатов Группы. Кроме того, изменение суждений и расчетных оценок, которые применяются к положениям учетных политик, может повлечь за собой изменения стоимости активов или обязательств Группы. Если такие предположения, оценки или суждения окажутся неверными, Группа может быть вынуждена вносить исправления в бухгалтерскую и консолидированную финансовую отчетность за прошлые периоды. Лица, разрабатывающие и трактующие стандарты бухгалтерского учета также могут вносить изменения или даже отменять ранее опубликованные принципы толкования или позиции, касающиеся порядка применения различных стандартов. Любые подобные изменения сложно прогнозировать, при этом они способны оказывать существенное влияние на порядок учета и отражения финансового положения и операционных результатов Группы, а соответственно, и на будущую финансовую отчетность Эмитента.

Претензии в несовершенном соблюдении законодательства, касающегося корпоративного управления, одобрения и оформления внутригрупповых сделок (в том числе совершённых в прошлом) могут негативно повлиять на деятельность Группы.

Изменяющиеся законы, положения и стандарты, касающиеся корпоративного управления, создают неопределенность для компаний, увеличивают затраты на соблюдение указанных требований и делают некоторые виды деятельности более трудоемкими.

Указанные законы, правила и стандарты допускают различные интерпретации и как следствие их применение на практике может со временем меняться по мере предоставления новых указаний регулирующими органами или изменения судебной и иной правоприменительной практики, что может привести к сохраняющейся неопределенности в вопросах соблюдения требований в отношении регулирования корпоративного управления.

Группа стремится соблюдать указанные законы, правила и стандарты, однако если действия Группы по соблюдению таких требований отличались в прошлом или будут отличаться в будущем от тех действий, совершение которых требовалось или может потребоваться в соответствии с применимым законодательством и его разъяснениями, в том числе в части принятия корпоративных решений Группой и ее аффилированными лицами, инициирование судебных разбирательств по причине обнаружения таких недостатков может оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Риск возникновения споров и разногласий между акционерами Группы может оказать существенное негативное влияние на деятельность Группы.

Среди акционеров Группы будут прямые и косвенные мажоритарные акционеры, которые прямо или косвенно после размещения Акций будут иметь возможность осуществлять контроль над Группой в целом и Эмитентом в частности, например, избирать большинство членов совета директоров, который осуществляет назначение генерального директора; одобрять крупные сделки и сделки, в отношении которых имеется заинтересованность; принимать решения о выплате дивидендов, а также влиять на принятие иных корпоративных решений.

Любые конфликты между руководством и акционерами могут негативно повлиять на Группу и осуществление её деятельности.

Интересы различных акционеров могут отличаться. Любые конфликты между прямыми и косвенными акционерами, как связанные с осуществлением Группой её деятельности, так и по иным причинам, могут оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Группа не ведет обширную финансово-хозяйственную деятельность на рынках за пределами Российской Федерации, в связи с чем, по мнению Группы, существенные риски, связанные с деятельностью на рынках за пределами Российской Федерации (кроме изложенных выше), отсутствуют.

2.8.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск)

Описывается риск, связанный с формированием негативного представления о финансовой устойчивости, финансовом положении эмитента (группы эмитента), качестве производимых товаров (работ, услуг) или характере деятельности в целом:

Присутствующий в деятельности любой организации риск потери деловой репутации – риск возникновения у Эмитента и его Группы убытков в результате негативного восприятия Эмитента и его Группы со стороны его участников, контрагентов, надзорных органов и иных заинтересованных сторон, которые могут негативно повлиять на способность Группы поддерживать существующие и (или) устанавливать новые деловые отношения и поддерживать на постоянной основе доступ к источникам финансирования.

Любое негативное публичное освещение предлагаемых Группой товаров и услуг или ее деятельности (независимо от достоверности такой информации или ее источника) может нанести ущерб репутации Группы и привести к сокращению количества её клиентов. Реализация указанного риска может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Атака на систему кибербезопасности, утечка данных (в том числе, персональных или коммерчески чувствительных) или другой инцидент, связанный с кибербезопасностью, может повлиять на сайты, сети, системы и платформы, используемые Группой, конфиденциальную информацию и активы Группы, нанеся ущерб и существенный вред ее бизнесу, результатам деятельности, репутации и бренду, а также привести к административным и судебным разбирательствам или действиям против нее со стороны государственных регулирующих органов или иных третьих лиц.

Группа собирает, хранит, обрабатывает и передает данные о клиентах, сотрудниках, подрядчиках, поставщиках и других лицах, включая информацию о платежах и личные данные таких лиц, а также иную конфиденциальную и коммерчески чувствительную информацию. В некоторых случаях Группа использует и полагается на сторонних поставщиков услуг для сбора, хранения, обработки и передачи определенной личной и конфиденциальной информации от её имени, например, данных банковских карт клиентов, используемых при оплате. Для того, чтобы защитить такие данные и иную конфиденциальную и коммерчески чувствительную информацию от несанкционированного доступа к ней, её компрометации или утраты в ином виде, Группа стремится поддерживать и регулярно проверять соответствие стандартным отраслевым мерам безопасности и передовым практикам по защите информации.

Несмотря на все усилия Группы по защите от киберугроз и оперативное реагирование на все соответствующие инциденты, Группа и её сторонние поставщики услуг могут подвергаться кибератакам, угрозам кибербезопасности и попыткам скомпрометировать системы информационной безопасности, проникнуть в них или иным образом нарушить деятельность Группы в указанной сфере.

Реализация таких угроз может быть результатом преднамеренных попыток проникновения в информационные системы Группы, наличия уязвимостей информационных систем, фишинговых атак или быть результатом умышленных или незлонамеренных действий сотрудников, а также сбоев, происходящих в процессе обновления или замены компьютерного программного или аппаратного обеспечения, или других сбоев, которые могут поставить под угрозу безопасность информационных систем Группы.

Реализация указанных выше рисков может оказать негативное влияние на бизнес, репутацию, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Инциденты, включая несчастные случаи, на объектах недвижимости Группы могут оказать негативное влияние на репутацию Группы и отразиться на бизнесе, перспективах развития и финансовом положении Группы.

При осуществлении своей деятельности Группа использует как арендуемые объекты недвижимости, так и объекты недвижимости, принадлежащие Группе на праве собственности. Указанные объекты недвижимости используются Группой для осуществления ее основной деятельности (в том числе, для расположения объектов логистической инфраструктуры, ПВЗ, офисов), а также могут использоваться Группой или третьими лицами для деятельности, не связанной с основной деятельностью Группы (например, при предоставлении помещений третьим лицами в субаренду или на ином основании). Поэтому доступ к указанным объектам могут иметь как сотрудники и контрагенты Группы, так и лица, не являющиеся сотрудниками Группы и не связанные иным образом с Группой, в том числе, такой доступ могут получать несовершеннолетние лица.

В случае, если на объектах недвижимости, принадлежащих Группе на праве собственности или аренды, произойдут какие-либо инциденты или несчастные случаи, в том числе, связанные с несоблюдением правил эксплуатации зданий и помещений, нарушением правил пожарной безопасности и охраны труда, существует риск причинения Группе как собственнику или арендатору таких объектов недвижимости репутационного ущерба, что может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Жалобы потребителей, претензии государственных органов или иное негативное восприятие или освещение деятельности Группы или её контрагентов могут воспрепятствовать дальнейшему продвижению бренда Группы, нанести ущерб её репутации и как следствие оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития и финансовое положение Группы.

Некоторые виды продукции, реализуемые Группой, могут стать предметом жалоб потребителей, претензий государственных органов и последующих судебных разбирательств, касающихся безопасности такой продукции для потребителей, в том числе, по причине причинения травм, смерти или ущерба окружающей среде или имуществу в результате использования такой продукции. Некоторые участники цепочек поставок, используемых Группой, могут не иметь достаточных ресурсов или договоров страхования, необходимых для покрытия своей ответственности в случае поставки некачественной продукции, в том числе, для выполнения обязательств по возмещению убытков потребителям или Группе вследствие поставки некачественного товара.

Указанные жалобы потребителей и третьих лиц, претензии государственных органов и судебные разбирательства могут стать причиной негативного восприятия или освещения деятельности Группы или её контрагентов, что также может воспрепятствовать дальнейшему продвижению бренда Группы, нанести ущерб её репутации и как следствие оказать существенное негативное влияние на бизнес, перспективы развития и финансовое положение Группы.

Возможные последствия реализации указанного риска

Негативная информация о качестве производимых товаров, работ или услуг, оказываемых Группой, также может иметь негативные последствия для Группы. Публичные жалобы или отзывы клиентов о низком качестве предоставляемых услуг могут привести к утрате доверия потребителей и снижению спроса на продукцию Группы.

Формирование негативного представления о финансовой устойчивости, финансовом положении Группы, качестве продукции или оказываемых ей услуг, а также негативное освещение таких сведений в средствах массовой информации могут оказать негативное влияние на репутацию, бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы. Группа стремится активно управлять своей репутацией, регулярно информировать рынок о своей

деятельности и поддерживать высокие стандарты качества, реализуемой ей продукции или оказываемых услуг для того, чтобы минимизировать такой риск.

Эмитент и его Группа также может столкнуться с риском, который связан с негативным представлением об отрасли, исследованиями и обзорами аналитиков и инвесторов в отношении деятельности Эмитента и его Группы, а также оценкой такой деятельности в СМИ. Большая часть этих факторов находится за пределами контроля и управления Эмитента и его Группы.

Для поддержания репутации и улучшения представления о себе и отрасли в СМИ, как Группа в целом, так и Эмитент в отдельности, планируют предпринимать следующие действия:

- развивать этическое поведение и компетентность персонала;
- доносить свою приверженность принципам социальной ответственности и защиты окружающей среды;
- повышать качество и уровень менеджмента;
- совершенствовать ценовую политику.

Тем не менее, такие действия, направленные на минимизацию вероятности реализации репутационного риска, не исключает того, что отдельные факторы риска могут реализоваться и оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

2.8.6. Стратегический риск

Описываются риски, связанные с принятием ошибочных решений, определяющих стратегию деятельности и развития эмитента (группы эмитента) (стратегическое управление). В их числе могут быть описаны риски, возникающие вследствие неучета или недостаточного учета возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности эмитента (группы эмитента), неправильного или недостаточно обоснованного определения перспективных направлений деятельности, в которых эмитент (группа эмитента) может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствия или обеспечения в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, трудовых) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности эмитента (группы эмитента):

Регулярное оценивание Группой достижения её контрольных показателей и стратегических целей является превентивной мерой, которая позволяет принимать разумные и обоснованные решения о корректировке стратегии развития в случае, если появляются потенциальные угрозы, способные негативно повлиять на выполнение стратегии.

С целью снижения потенциального негативного воздействия на результаты деятельности Группы, обусловленного неправильными управленческими решениями, внедряются и проводятся специальные мероприятия по мониторингу и контролю стратегического риска.

Управление стратегическим риском в Группе включает следующие элементы процедуры:

- идентификацию стратегического риска;
- оценку и прогнозирование стратегического риска. При этом оценка стратегического риска происходит как качественными методами (оценка стратегического риска при планировании деятельности на рынке слияний и поглощений), так и количественными (регулярный контроль соблюдения целевых показателей бизнес-плана);
- ограничение стратегического риска;
- определение необходимого капитала для покрытия финансовых потерь в случае реализации стратегического риска;
- контроль и оптимизация стратегического риска;
- контроль качества и оценка эффективности системы управления стратегическим риском.

Расширение ассортимента реализуемой продукции может подвергнуть Группу новым рискам.

Группа стремится предложить покупателям возможность приобрести широкий ассортимент качественных и востребованных товаров для дома, дачи, стройки и ремонта по выгодным ценам. Важным элементом, позволяющим достичь Группе этой цели, является обеспечение в предлагаемом Группой ассортименте достаточного количества товаров, приобретаемых покупателями, что в свою очередь означает, необходимость регулярной адаптации ассортимента, предлагаемого Группой, к спросу и предложению, формирующихся на рынке. Такая необходимость требует от Группы способности предлагать новые продукты, расширять предлагаемый ассортимент в новых категориях и увеличивать количество предлагаемых продуктов, что может быть сопряжено с новыми рисками. Группа может неправильно оценить покупательный спрос на новые категории товаров в результате ограниченной информации о таких товарах или о потенциальном спросе на них, что может привести к накоплению товарных запасов.

Группа может столкнуться с более высокими показателями возврата новых видов реализуемой продукции, получением жалоб клиентов на такую продукцию и столкнуться с требованиями, связанными с качеством такой продукции, что может нанести ущерб репутации Группы, а также её финансовым показателям. Кроме того, Группа не может гарантировать, что ей удастся достигнуть соглашения с поставщиками о коммерчески приемлемых для неё условиях поставки такой новой продукции или что Группа сможет возместить свои затраты на внедрение в ассортимент новых категорий товаров. Кроме того, узнаваемость новых брендов и осведомленность покупателей о любых новых предложениях Группы может быть ограниченной, поскольку существующие покупатели Группы могут не ассоциировать новые категории продукции с брендом Группы.

Помимо прочего, в связи с изменением действующего законодательства увеличивается количество товаров, подлежащих обязательной маркировке и их учету в специальных реестрах и системах, например, системе Честный знак, Меркурий, Сатурн. В том числе, такие требования об обязательной маркировке распространяются и на отдельные категории товаров, реализуемые Группой, в связи с чем внедрение в процессы операционной деятельности Группы систем, направленных на соблюдение правил о маркировке, а также их интеграция таких процессов с государственными информационными системами может потребовать привлечения дополнительных ресурсов, повысить издержки Группы, а также снизить размер выручки от реализации отдельных категорий товаров, подлежащих обязательной маркировке.

Любое из вышеперечисленных обстоятельств может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Группа может не добиться успеха в управлении своим ростом или реализации своих планов по расширению, включая географическое расширение, росту ассортимента продукции, развитию собственной торговой марки и росту числа клиентов. Если Группа не сможет успешно оптимизировать, эксплуатировать и управлять расширением мощностей ПВЗ, то это может оказать негативное влияние на бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности Группы.

За последние несколько лет Группа стремительно развивалась. Группа увеличила количество ПВЗ с 528 по состоянию на 31.12.2021 до более, чем 1 000 ПВЗ по состоянию на 30.04.2024. В октябре 2021 года была запущена первая очередь нового центрального хаба площадью 188 тыс. кв. м в Домодедово, который на момент подписания соответствующего договора являлся крупнейшим складом в Москве и Московской области. Арендованный склад, построенный по формату «build-to-suit» (осуществление строительства по индивидуальному проекту заказчика с последующей сдачей ему объекта в аренду), является самой значительной инвестицией Группы на сегодняшний день. Рост и финансовые результаты Группы зависят от увеличения объема продаж. Группе необходимо будет продолжать своевременно и экономически эффективно расширять логистическую сеть и сеть ПВЗ, сохраняя или увеличивая продажи и прибыль в существующих сегментах её деятельности. Однако Группа не может гарантировать то, что запланированные цели, связанные с расширением деятельности Группы, будут достигнуты. Недостижение указанных планов может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Способность Группы перемещать ПВЗ, сервисные центры и иные объекты складской инфраструктуры, открывать и эксплуатировать стратегически важные новые ПВЗ и при

необходимости увеличивать их количество зависит от ряда факторов, некоторые из которых находятся вне контроля Группы. К таким факторам относятся, в частности, способность находить и правильно оценивать подходящие места расположения ПВЗ и иных объектов складской инфраструктуры с достаточно высоким покупательским потоком, собирать и анализировать демографические и рыночные данные о зонах охвата, заключать договоры аренды, своевременно и по конкурентоспособным ценам снабжать новые ПВЗ и склады товарно-материальными ценностями, получать разрешения на функционирование ПВЗ или складов на приемлемых для Группы условиях от уполномоченных государственных органов или органов местного самоуправления или, в случае субаренды, согласие арендодателей на заключение договоров субаренды. Кроме того, по мере роста Группы может стать сложнее определять районы охвата или находить места для новых складов и ПВЗ. Планы по развитию Группы также зависят, помимо прочего, от общих экономических условий, наличия финансирования, отсутствия регуляторных изменений, негативно влияющих на осуществляемую Группой деятельность.

Реализация стратегии роста Группы также может привести к значительной нагрузке на управленческие, операционные, финансовые и другие ресурсы Группы, что может привести к снижению эффективности деятельности и ухудшению финансовых показателей Группы. Кроме того стратегия роста, если она не будет реализовываться надлежащим образом в соответствии с принятым планом, может оказать негативное влияние на способность Группы реализовывать растущие объемы запасов.

Если Группа продолжит расширять складские мощности, добавлять новые категории товаров или иным образом изменять ассортимент предлагаемых ей товаров, выполнение заказов будет становиться все более сложным, а эксплуатация дистрибьюторской сети будет создавать дополнительные издержки. Также существует риск того, что Группа не сможет найти необходимые для её дальнейшего развития помещения на коммерчески приемлемых условиях, а также, что Группа не сможет осуществить наем квалифицированного управленческого и операционного персонала для реализации планов расширения и развития Группы.

В том числе, такой риск может быть обусловлен общей нехваткой складской инфраструктуры на территории РФ, в частности, на территории Московской области, повышенным спросом на такие объекты со стороны участников рынка, а также ограниченным предложением надежных застройщиков, осуществляющих строительство складов по модели «build-to-suit».

Реализация одного или нескольких из указанных выше рисков может негативно сказаться на бизнесе, перспективах развития, финансовом положении и результатах деятельности Группы, а также на стоимости ценных бумаг Эмитента.

Изменения в бизнес-стратегии Группы могут увеличить ее расходы или иным образом повлиять на прибыльность ее бизнеса или стоимость ее активов или привести к другим негативным последствиям.

По мере изменения условий ведения бизнеса Группа корректирует и может продолжать корректировать используемые ей бизнес-стратегии. Группа может принять решение о дальнейшей реструктуризации деятельности или отдельных видов бизнеса или активов. Например, Группа может принять решение о смене поставщика, добавить в ассортимент новые категории товаров. Реализация Группой новой стратегии может не принести ожидаемых положительных результатов, таких как повышение рыночной капитализации или показателей рентабельности Эмитента, и, наоборот, может привести к негативным непредвиденным последствиям. В частности, новая стратегия Группы может оказаться менее успешной, чем предыдущие бизнес-стратегии. Кроме того, на способность Группы прогнозировать развитие новых сегментов бизнеса может повлиять отсутствие у Группы опыта работы в таких сегментах, факторы нестабильности, не зависящие от Группы (например, крупные макроэкономические события), и иные события, которые не могли быть спрогнозированы и учтены при формировании новой бизнес-стратегии Группы, соответственно, Группа может не достичь прогнозируемых результатов. Любые подобные негативные последствия, вызванные изменением бизнес-стратегии, могут оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы

Рекламные и маркетинговые кампании Группы могут оказаться недостаточно эффективными для обеспечения достаточного уровня узнаваемости брендов Группы, осведомленности клиентов о деятельности Группы, привлечения клиентского трафика и поддержания его уровня.

Группа использует различные маркетинговые методы для повышения узнаваемости брендов и осведомленности покупателей о товарных предложениях и деятельности Группы, а также для привлечения новых покупателей. В основном для целей маркетинга Группа использует различные инструменты и ресурсы в сети «Интернет», включая социальные сети, а также телевидение, наружную рекламу, маркетинговые мероприятия и собственную систему предпочтений для клиентов, при этом все больше внимания уделяется цифровым каналам и, в частности, нативной рекламе в социальных сетях.

При этом нельзя исключать риск возможного ограничения доступа Группы к используемым ей для рекламных и маркетинговых целей ресурсам в сети «Интернет», в том числе, ограничения доступа к социальным сетям, принадлежим иностранными компаниями или контролируемым ими. В частности, в случае ограничения доступа Группы к сервису YouTube, в том числе, к каналам и иным источникам, администрируемым Группой, такие события могут оказать негативное влияние на маркетинговую деятельность Группы.

Будущий рост и прибыльность Группы во многом будут зависеть от эффективности и результативности рекламных и маркетинговых компаний. Для того, чтобы эти рекламные и маркетинговые кампании были успешными, Группа должна эффективно управлять расходами на рекламу и маркетинг, с целью поддержания приемлемой операционной рентабельности и осуществления контроля над эффективностью соответствующих расходов, а также повышения узнаваемости брендов Группы и осведомленности клиентов о деятельности Группы.

Запланированные группой расходы на рекламу и маркетинг и, в частности, использование цифровых каналов распространения маркетинговой информации и социальных сетей могут не привести к увеличению выручки или не обеспечить достаточный уровень узнаваемости брендов Группы. Кроме того, Группа может оказаться не в состоянии управлять рекламными и маркетинговыми расходами на экономически эффективной основе. Некоторые из конкурентов Группы могут иметь значительно большие маркетинговые бюджеты, что может обеспечить им конкурентное преимущество перед Группой.

Если рекламные и маркетинговые кампании Группы окажутся неэффективными, есть вероятность того, что Группе не удастся достичь достаточного уровня осведомленности клиентов о брендах и деятельности Группы, привлекать новый клиентский трафик в необходимых для реализации стратегии Группы объемах и (или) поддерживать его уровень, что может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Если Группе не удастся привлечь новых и удержать существующих клиентов, а также расширять и поддерживать уровень их вовлеченности, бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития могут подвергнуться неблагоприятному воздействию.

Размер и вовлеченность клиентской базы Группы, включая частоту покупок и лояльность клиентов, имеют существенное значение для результативности деятельности Группы. Важный фактор ценностного предложения Группы для поставщиков – это их возможность получить доступ к платформе Группы, насчитывающую 40 млн. посещений в месяц, включая 4,2 миллиона активных клиентов B2C и 388 тысяч активных клиентов B2B (по состоянию на 31.12.2023). Результативность деятельности Группы и её финансовые показатели в значительной степени определялись и будут определяться успехом в привлечении, удержании и вовлеченности клиентов в деятельность Группы. Несмотря на то, что клиентская база Группы значительно расширилась с момента создания Компании, ее рост и уровень вовлеченности могут расти в меньших темпах, чем ранее, или начать снижаться.

На рост клиентской базы Группы и уровень её вовлеченности могут негативно повлиять, в частности, следующие события:

- Группа не сможет поддерживать качество существующих продуктов и услуг;
- Группа не сможет внедрять инновации или новые продукты и услуги;
- Группа не сможет адаптироваться к изменениям в предпочтениях потребителей, тенденциям рынка или достижениям в области технологий;
- технические или иные проблемы не позволят Группе своевременно и надежно предоставлять продукты и услуги или иным образом повлияют на пользовательский опыт и работу сети доставки и реализации;
- у пользователей платформы и клиентов Группы появятся опасения, связанные с конфиденциальностью, безопасностью, защитой или иными репутационными факторами;
- произойдут неблагоприятные изменения в функционировании платформы электронной коммерции Группы;
- Группа не сможет поддерживать имидж бренда используемой ей платформы или будет нанесен ущерб репутации Группы; и (или)
- произойдут изменения в демографических тенденциях или экономическом развитии рынков, на которых осуществляет деятельность Группа.

Усилия Группы по предотвращению или устранению любых из этих событий могут потребовать от неё существенных затрат на модификацию или адаптацию оказываемых услуг или используемой ей платформы электронной коммерции. Если Группа не сможет удержать или увеличить клиентскую базу, или если клиенты, продавцы или поставщики сократят свое участие в рамках платформы, используемой Группой, это может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

2.8.7. Риски, связанные с деятельностью эмитента

Риски, свойственные исключительно эмитенту (группе эмитента), в том числе:

риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие лицензий эмитента (подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение) на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы)

Основной вид деятельности Эмитента и его Группы не требует лицензирования. Эмитенту и его Группе не свойственны риски, связанные с требованиями по лицензированию прав пользования объектами (в том числе, природными ресурсами), нахождение которых в обороте ограничено, ввиду отсутствия у него таких прав. В связи с этим Эмитент оценивает вероятность возникновения таких рисков в будущем как минимальную. В случае изменения и (или) предъявления требований по лицензированию деятельности Эмитента и его Группы, Эмитент и его Группа примут все необходимые меры для получения соответствующих лицензий и разрешений.

риски, связанные с возможной ответственностью эмитента (подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение) по обязательствам третьих лиц, в том числе, подконтрольных эмитенту

Согласно российскому законодательству, Эмитент несет солидарную ответственность по любым обязательствам дочерней организации по тем сделкам, по которым она давала обязательные указания своей дочерней организации, при условии, что ответственность дочерней организации возникла в связи с действиями, предпринятыми в соответствии с такими обязательными указаниями. Также Эмитент может нести ответственность по любым обязательствам дочерних компаний в случае признания их несостоятельными, если их несостоятельность будет вызвана ошибочными действиями или бездействием Эмитента. Привлечение Эмитента к такой ответственности является, по мнению Эмитента, крайне маловероятным, и финансовое положение подконтрольной Эмитенту организации, имеющей для него существенное значение, является устойчивым.

Кроме описанных выше общих рисков, связанных с возможной ответственностью Эмитента, существует также риск возможной ответственности по договорам поручительства, стороной которых является Эмитент или подконтрольные ему организации, однако указанный риск является невысоким, поскольку финансовые показатели компаний Группы, выступающих в роли поручителей, надежно подтверждают их способность исполнять свои обязательства.

риски, связанные с возможностью потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи товаров (работ, услуг) эмитента (группы эмитента)

Не применимо (Группа не имеет потребителей, на которых приходилось бы 10 и более процентов от общего объема выручки от продаж товаров и оказания услуг).

риски, связанные с реализацией информационных угроз, в том числе, обусловленных недостатком (уязвимостью) применяемых информационных технологий

Защита данных Эмитента и его Группы, его сотрудников и покупателей имеет важное значение для Группы. Группа полагается на коммерчески доступные системы, программное обеспечение, инструменты и мониторинг для обеспечения безопасности обработки, передачи и хранения коммерчески важных и конфиденциальных данных.

Несмотря на принимаемые меры безопасности, информационные системы, используемые Группой, и ее сторонние поставщики программного обеспечения могут быть уязвимы к нарушениям безопасности, актам вандализма, компьютерным вирусам, потере данных, программированию, человеческим ошибкам или другим подобным событиям. Нарушения безопасности, связанные с незаконным присвоением, утратой или иным несанкционированным раскрытием коммерческой или конфиденциальной информации со стороны Группы или ее поставщиков, могут нанести ущерб репутации Группы, в результате чего может снизиться ожидаемый Группой эффект от запланированных маркетинговых и рекламных мероприятий, а также возникнуть риск судебных разбирательств и привлечения Группы к ответственности в связи с такими нарушениями.

На финансовых показателях Группы могут отрицательно сказаться существенные сбои в работе информационных систем как самой Группы, так и информационных систем сторонних поставщиков, равно как и неспособность должным образом поддерживать, улучшать, модернизировать и расширять эти системы. Неэффективная и ненадежная работа технологических систем, ориентированных на клиента, может помешать обеспечению положительного опыта работы с клиентами. На бизнес, репутацию, результаты деятельности и финансовое состояние Группы, помимо прочего, могут негативно повлиять инциденты в области кибербезопасности и неспособность защитить информацию о Группе, её клиентах, сотрудниках и поставщиках, а также несоблюдение Группой меняющихся нормативных актов, устанавливающих требования в отношении защиты информационных систем.

Группа зависит от своих систем информационных технологий, используемых ей для ведения бизнеса, начиная с внутренних операций и деятельности по разработке продуктов и заканчивая маркетингом, логистикой и осуществлением продаж, а также взаимодействием с покупателями, поставщиками и иными деловыми партнерами. Соответственно, если системы кибербезопасности Группы и ее контрагентов не смогут обеспечить защиту от несанкционированного доступа, кибератак и неправильного обращения с данными со стороны своих сотрудников и подрядчиков, это может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Любое существенное нарушение процедур и порядка обслуживания на площадках электронной коммерции, используемых Группой, в том числе, в интернет-магазинах Группы или в ее информационных системах, может нанести ущерб репутации Группы и привести к потере клиентов, что в свою очередь может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Атаки на системы кибербезопасности, утечки данных или другие инциденты в области информационной безопасности могут повлиять на сайты, сети, системы и иные платформы,

используемые Группой, и используемую ей конфиденциальную информацию, таким образом причинив ущерб бизнесу, операционным результатам, репутации, перспективам развития и бренду Группы, а также привести к судебным разбирательствам или искам против Группы со стороны государственных регулирующих органов и (или) иных третьих лиц.

Если конфиденциальная информация о клиентах Группы будет раскрыта и если Группа или её сторонние поставщики услуг подвергнутся кибератакам, указанные обстоятельства могут повлечь прекращение использования платформ, используемых Группой, её клиентами.

Группа стремится поддерживать, масштабировать и модернизировать системы информационных технологий, в том числе, в сфере защиты информации, и в случае, если Группа не сможет осуществлять указанные действия, это может оказать негативное влияние на бизнес Группы, её финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Некоторые из программ и систем, используемых Группой, содержат программное обеспечение с открытым исходным кодом, что может представлять собой особый риск для приложений и информационных платформ, используемых Группой. Программное обеспечение, используемое Группой, может содержать необнаруженные ошибки.

Несанкционированное раскрытие или утрата коммерческой, или конфиденциальной информации могут оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

риски, связанные с негативным воздействием производственно-хозяйственной деятельности эмитента (подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение) на окружающую среду

Данный риск является несущественным, деятельность Группы не оказывает какой-либо значимый вред окружающей среде. Тем не менее, указанный риск может быть применим к деятельности Группы.

риски, связанные с воздействием на производственно-хозяйственную деятельность эмитента (подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение) стихийных сил природы, в том числе, землетрясений, наводнений, бурь, эпидемий

В случае стихийных бедствий, пожаров, потери электроснабжения, телекоммуникационных сбоев, физического или программного взлома, компьютерных вирусов и подобных событий в этих регионах непрерывность деятельности Группы может подвергнуться существенному негативному влиянию. В случае возникновения стихийных бедствий, отключения или ограничений энергоснабжения, проблем со связью или иных обстоятельств, влияющих на способность функционирования информационной инфраструктуры Группы, в ряде случаев для Группы может оказаться сложно (или невозможно) продолжать ведение деятельности в течение неопределенного периода времени до момента восстановления энергоснабжения и восстановления каналов связи. В связи с этим реализация указанных рисков может оказать негативное воздействие на деятельность Группы, в том числе привести к росту издержек, невозможности обработки заказов и снизить доходность Группы.

Кроме того, стихийные бедствия, массовые болезни, эпидемии (или возникновение условий, аналогичных существующим в период пандемии COVID-19) в случае их возникновения могут привести к ухудшению положения экономики РФ в целом и тем самым оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Большинство таких рисков находятся вне контроля Группы, и в случае их возникновения Группа будет стремиться предпринять ряд мер по антикризисному управлению с целью максимально возможного снижения их негативного воздействия на деятельность Группы.

Определение предполагаемых действий Группы при наступлении какого-либо риска не представляется возможным ввиду многовариантности потенциально возможных событий. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае.

2.8.8. Риски кредитных организаций

Эмитент не является кредитной организацией, в связи с чем информация в данном пункте не приводится.

2.8.9. Риски, связанные с приобретением ценных бумаг эмитента

Поскольку ранее акции Эмитента не находились в публичном обращении, нет гарантии, что планируемое размещение его обыкновенных Акций и (или) публичное их предложение приведет к созданию достаточно активного или ликвидного рынка обращения акций Эмитента, и их рыночная цена может подвергнуться высокой волатильности.

Ожидается, что акции Эмитента получат листинг и будут допущены к торгам на Московской Бирже. Тем не менее активность вторичных торгов может быть ограничена. Если активный ликвидный рынок обращения Акций не возникнет, цена Акций может отличаться большей волатильностью, и могут возникнуть трудности с выполнением заявок по покупке или продаже Акций Эмитента.

Цена, по которой торгуются Акции, может значительно меняться под воздействием множества факторов, некоторые из которых никак не связаны с Эмитентом и Группой, их деятельностью или их операционными и финансовыми показателями. Среди прочего, такими факторами могут быть:

- ситуация на российском и международном финансовых рынках;
- ситуация в российской и глобальной экономиках;
- макроэкономические условия в отрасли, в которой Эмитент или Группа осуществляют свою деятельность;
- финансовые и операционные показатели конкурентов Эмитента;
- публикация аналитических отчетов и исследований о секторе, Эмитенте и (или) Группе или конкурентах Эмитента;
- изменения в законодательстве или подзаконных актах.

Рыночная цена акций может иметь высокую волатильность на вторичных торгах и может опускаться ниже цены, по которой акции будут проданы инвесторам в рамках их публичного размещения и (или) публичного обращения.

Если аналитики по акциям или отраслевые аналитики опубликуют неточное или неблагоприятное исследование о бизнесе Группы, цена Акций и объем торгов ими могут существенно снизиться.

Объем торгов, и цена Акций на вторичном рынке частично зависят от исследований и отчетов, которые публикуют аналитики по акциям или отраслевые аналитики об Эмитенте, Группе и их бизнесе. Группа не может контролировать публикацию аналитиками указанных сведений, а аналитики, публикующие отчеты об Эмитенте и Группе, могут иметь относительно небольшой опыт анализа Эмитента или его сектора (отрасли), что может повлиять на их способность точно прогнозировать операционные и финансовые показатели Эмитента, что повышает вероятность того, что Эмитент может не оправдать их ожиданий и прогнозов. Также, если будут отсутствовать аналитики, которые будут включать акции Эмитента в свои регулярные обзоры, это может негативно сказаться на цене Акций Эмитента. Если один или несколько аналитиков, включающих Акции Эмитента в свои обзоры, изменят рекомендацию по Акциям Эмитента, опубликуют неверный или неблагоприятный отчет (обзор) об Эмитенте и (или) Группе, прекратят проводить обзоры Акции Эмитента или не будут регулярно публиковать отчеты об Эмитенте, спрос на Акции Эмитента может снизиться, что может привести к снижению цены (котировок) Акций Эмитента или объемов торгов ими.

В России отсутствуют публичные компании из DIY сектора, чьи акции торгуются на организованных торгах. По этой причине у аналитиков и прочих участников рынка, оценивающих деятельность Группы, отсутствует большое количество данных для сравнения показателей

публичных компаний из DИY сектора, что также может неблагоприятно сказаться на точности прогнозов.

Перед началом размещения или публичного предложения акций Эмитента Эмитент намерен получить листинг на Московской Бирже. Для поддержания уровня листинга акций на Московской Бирже Эмитент будет обязан соблюдать требования листинга, включая, среди прочего, соблюдение российского законодательства о ценных бумагах и нормативных актов Банка России, а также выполнять определенные требования к корпоративному управлению, объему торгов на вторичном рынке, доли и стоимости акций в свободном обращении. Существенное несоблюдение правил и требований листинга может стать основанием для понижения уровня листинга или делистинга (исключения из списка ценных бумаг, размещенных на Московской Бирже) Акции. Такое понижение или делистинг может оказать негативное влияние на ликвидность и цену акций Эмитента.

2.8.10. Иные риски, которые являются существенными для эмитента

Группа арендует помещения для большей части используемых ей объектов недвижимости, и неспособность Группы продлить такие договоры аренды на коммерчески приемлемых условиях может негативно повлиять на бизнес и деятельность Группы, а также отразиться на её финансовых результатах.

В силу модели бизнеса, Группа арендует большую часть используемых ей объектов недвижимости.

Возникновение у Группы затруднений с продлением договоров аренды или обеспечением коммерчески приемлемых условий таких договоров аренды может также оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы. Если Группа не сможет сохранить или продлить договоры аренды складских помещений по истечении срока их действия и на коммерчески приемлемых условиях, или арендовать другие подходящие помещения на коммерчески приемлемых для неё условиях, или если существующие договоры аренды Группы будут расторгнуты по какой-либо причине (в том числе, в связи с потерей арендодателем прав собственности на такие объекты) или если их условия (включая арендную плату) будут пересмотрены в ущерб интересам Группы, Группа может понести существенные дополнительные расходы, что среди прочего может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Группа также арендует все используемые ей в своей деятельности ПВЗ и офисы, а также иные объекты недвижимости. В результате Группа подвержена риску изменений, происходящих на рынке аренды недвижимости, среди которых, в том числе, возможность повышения ставки арендной платы. Кроме того, некоторые из договоров аренды Группы предусматривают индексацию арендной платы с учетом инфляции, и, соответственно, Группа может столкнуться с увеличением стоимости аренды в будущем.

Группа арендует все ПВЗ на основании краткосрочных договоров аренды сроком до 12 месяцев в связи с необходимостью обеспечить возможность оперативного прекращения таких договоров в случае низких показателей эффективности каждого отдельного ПВЗ. Группа может оказаться не в состоянии получить или продлить такие договоры аренды на коммерчески приемлемых условиях по мере истечения срока их действия, что может привести к закрытию отдельных ПВЗ и невозможности обеспечить замену закрытых ПВЗ. При этом, учитывая большую диверсификацию арендодателей в отношении ПВЗ, Группа считает, что риск одновременной потери большого количества ПВЗ является невысоким. Также, учитывая наличие в большом количестве договоров преимущественного права арендатора на продление договоров и исторические данные о продлении сроков действия договоров, для целей учета аренды в отчетности, подготовленной по стандартам МСФО, применяет трехлетний горизонт планирования в отношении аренды помещения для ПВЗ

В будущем на Группу могут оказать влияние изменения на рынке аренды коммерческой недвижимости, такие как уменьшение количества вакантных арендных площадей или повышение рыночной арендной платы как в отношении существующих арендуемых объектов, так и в отношении новых ПВЗ, складов или сервисных центров.

Группа также подвержена риску высокой концентрации применительно к арендодателям арендуемых ею помещений, регионам осуществления её деятельности на территории Российской Федерации, а также стране происхождения (сборки) реализуемых ею товаров.

В настоящее время на крупнейшего арендодателя складских помещений Группы приходится значительная часть всех площадей складских помещений, арендуемых Группой. При этом ограниченное предложение складской инфраструктуры на территории РФ и, в частности, Московской области и повышенный спрос на такие объекты со стороны иных участников рынка, а также ограниченное предложение застройщиков, осуществляющих строительство складов по модели «build-to-suit», потенциально может привести к концентрации арендуемых Группой объектов у одного или нескольких арендодателей, в результате чего у Группы могут возникнуть затруднения с продлением договоров аренды или обеспечением коммерчески приемлемых условий таких договоров аренды, что может также оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

На конец апреля 2024 года у Группы насчитывается более 1 000 брендированных ПВЗ, расположенных в более чем 300 городах России. При этом основное присутствие Группы приходится на регионы, расположенные в европейской части Российской Федерации. Таким образом, региональные изменения потребительского спроса и реализация иных рисков, связанных с регионом присутствия и осуществления деятельности Группы, может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Помимо этого значительная часть реализуемой Группой продукции производится в Китайской Народной Республике. В случае реализации факторов, негативно воздействующих на промышленное производство в этой стране и (или) торговые и логистические связи с нею, это может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

В своей деятельности Группа взаимодействует с большим количеством третьих лиц для удовлетворения своих потребностей в осуществлении доставки, складских услугах и услугах дистрибуции товаров. Таким образом, Группа в своей деятельности в значительной степени зависит от своевременного соблюдения такими третьими лицами договорных обязательств и применимого к таким третьим лицам законодательства (в том числе, в области технических норм и правил, охраны труда, миграционного законодательства), что находится за пределами контроля Группы. Любой случай несоблюдения таких обязательств или законодательства со стороны задействованных Группой третьих лиц может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Группа, осуществляя свою деятельность, использует услуги сторонних поставщиков, в том числе, для доставки товаров. Доставка является важной частью бизнеса, и любые изменения или сбои в организации доставки могут негативно отразиться на бизнесе и финансовом состоянии Группы. В таких случаях Группа может оказаться не в состоянии гарантировать, что указанные поставщики будут оказывать указанные услуги в рамках стандарта, установленного Группой. Если клиенты Группы не будут удовлетворены качеством услуг, предоставляемых сторонними поставщиками Группы, это может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее бренды, репутацию, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

В отношении указанных поставщиков или их работников может произойти несчастный случай, связанный с выполнением заказа или поставкой услуг Группе, указанные лица могут стать участниками ДТП, что также может негативно сказаться на репутации Группы.

Взаимодействуя с третьими лицами, в том числе, с поставщиками услуг, Группа предъявляет к ним определенные требования, связанные с необходимостью соблюдения применимого законодательства, внутренних стандартов Группы и иных правил, однако полностью контролировать соблюдение указанных требований третьими лицами не представляется возможным. Если привлекаемые Группой третьи лица не будут соблюдать применимые к ним законодательные и иные нормативные требования, не будут выполнять свои обязательства и применимое законодательство в целом, Группа может быть подвергнута риску участия в судебных разбирательствах с такими сторонними поставщиками, и ввиду этого не иметь возможности выполнить свои обязательства, возобновить соглашения на коммерчески приемлемых условиях и,

следовательно, столкнуться с необходимостью перехода к новым сторонним поставщикам, которые могут предоставлять услуги на иных условиях, в том числе, по более высоким ценам, что может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Также в случае несоблюдения такими контрагентами и третьими лицами применимого к ним законодательства и (или) иных требований, или если деятельность таких контрагентов будет переквалифицирована в иную деятельность, это может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Группа может оказаться не в состоянии найти новых поставщиков или укрепить отношения с текущими поставщиками.

Группа сотрудничает с большим количеством поставщиков, и соглашения Группы с ними, как правило, могут быть расторгнуты по инициативе одной из сторон в соответствии с применимым законодательством и условиями, предусмотренными соглашениями с такими поставщиками. Если Группа не сможет поддерживать существующие или устанавливать новые отношения с поставщиками на коммерчески приемлемых для Группы условиях (в том числе, находить новых поставщиков в целях импортозамещения отдельных видов реализуемых Группой товаров), Группа может столкнуться с риском невозможности поддержания широкого ассортимента предлагаемых товаров, что может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Перебои в работе ИТ-инфраструктуры Группы, в том числе, сбой в работе сайта и (или) мобильного приложения, используемых Группой, могут негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития. Бизнес Группы зависит от сетевой и мобильной инфраструктуры, сторонних провайдеров и способности поддерживать и масштабировать технологии. Любые значительные перебои или задержки в обслуживании веб-сайта или мобильного приложения Группы, а также любые необнаруженные ошибки или недочеты в информационных технологиях и решениях, используемых Группой, могут привести к ограничению пропускной способности платформы, задержкам в обработке запросов и последующей потере клиентов или поставщиков.

Возможность нарушения бесперебойной работы сервисов и продуктов, используемых Группой, а также отказов и (или) нарушения функционирования применяемых информационных систем, либо несоответствия функциональных возможностей потребностям Группы может негативно сказаться на бизнесе и результатах деятельности Группы.

Любые значительные сбои в доступе к сети «Интернет», телекоммуникационным сетям или технологической платформе Группы, сайту и (или) мобильному приложению, используемому Группой для создания и обработки заказов, а также любые ограничения, введенные государственными органами Российской Федерации в отношении сети «Интернет», телекоммуникационных сетей, технологической платформы Группы, сайта и (или) мобильных приложений Группы, могут привести к замедлению времени отклика или иным образом снизить степень удовлетворенности клиентов Группы, что, в свою очередь, может сократить пользовательский трафик на интернет-сайте и в мобильных приложениях Группы, а также нанести значительный ущерб бизнесу, финансовому положению и операционным результатам Группы.

Центр обработки данных Группы и все резервные центры (с собственным оборудованием) расположены на территории России, и соответственно, в процессе ведения бизнеса Группа в значительной степени зависит от российской интернет-инфраструктуры. На операционную деятельность Группы также могут негативно влиять перебои электроснабжения или другие события, затрагивающие места нахождения центров обработки данных Группы и резервных центров. Кроме того, если происходят какие-либо системные сбои ввиду каких-либо задержек передачи данных по сети «Интернет», операционных сбоев или любых других проблем в передаче данных в России в целом, это также может негативно повлиять на бизнес Группы и ее операционные результаты. Введение любого рода ограничений государственными органами Российской Федерации в отношении центров обработки данных, резервных центров и дата-центров, используемых Группой, может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития. Технологическая инфраструктура

Группы, хранение данных и другие услуги также зависят от крупных российских телекоммуникационных компаний, поставщиков услуг центров обработки данных и поставщиков иного рода информационной инфраструктуры. В случае перебоев в работе, неработоспособности или возникновения других проблем Группа может не получить доступ к сопоставимым альтернативным сетям или услугам за короткий промежуток времени. Любой серьезный сбой доступа к сети «Интернет» или в работе сети «Интернет» в целом может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Группа подвержена рискам, связанным с приемом, обработкой и проведением платежей.

Компании Группы принимают платежи различными способами, включая кредитные и дебетовые карты, оплату в рассрочку, прямое списание с банковского счета покупателя. В настоящее время к компаниям Группы применяются требования по идентификации клиентов и иные требования, связанные с приемом, обработкой и осуществлением платежей. Соблюдение данных требований, а также их расширение может привести к значительным расходам, снизить простоту использования платежных сервисов Группы или привести к невозможности использования Группой определенных решений в области приема, обработки и осуществления платежей. При использовании определенных способов оплаты, включая кредитные и дебетовые карты, компании Группы платят межбанковские, эквайринговые и иные комиссии, которые со временем могут увеличиться и, соответственно, привести к увеличению операционных расходов Группы. Кроме того, поскольку компании Группы осуществляют платежи в пользу ряда третьих лиц, включая своих поставщиков, любые перебои при совершении таких платежей могут негативно повлиять на бизнес и репутацию Группы.

В рамках использования определенных способов оплаты Группа зависит от услуг по обработке платежей, оказываемых третьими лицами. Если эти третьи лица – поставщики платежных услуг не захотят или не смогут предоставлять свои услуги Группе, или если такие услуги станут предлагаться на менее выгодных или коммерчески неприемлемых для Группы условиях, то это может увеличить затраты Группы, а также оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

В прошлом на своей платформе Группа сталкивалась с мошенническими платежными операциями, которые до сегодняшнего дня не носили существенного характера, и, вероятно, Группа продолжит сталкиваться с такими операциями в будущем. На данный момент Группа предпринимает различные меры, направленные на обнаружение и сокращение случаев мошеннических платежных операций на платформах Группы, однако характер таких мошеннических действий может меняться, вследствие чего предпринимаемые Группой меры могут оказаться не в полной мере эффективными для борьбы с такими противоправными действиями в будущем.

Группа использует программное обеспечение, лицензируемое от третьих лиц, в том числе, из-за рубежа.

С учетом произошедших в 2022 году изменений рынка появились риски осложнения работы с иностранными ИТ-программами и разработками, отзыва лицензий на использование таких продуктов. Группа использует различные сервисы и программные продукты для выполнения разнообразных функций, в том числе, для работы с электронной почтой и документами, хранения файлов и осуществления коммуникаций. Любые технические проблемы, приводящие к недоступности приложений, используемых Группой, в течение определенного периода времени, могут снизить производительность и эффективность работы сотрудников Группы. Несмотря на меры предосторожности, которые могут предпринять сторонние поставщики Группы, нарушения безопасности, сбои, задержки или снижение производительности вычислительной техники в службах сторонних поставщиков также могут нанести ущерб бизнесу Группы. Деятельность Группы может быть нарушена, если используемое программное обеспечение или услуги третьих лиц или их функциональные эквиваленты окажутся недоступными из-за длительных перебоев или перерывов в работе, или из-за того, что они больше не будут доступны на коммерчески приемлемых для Группы условиях, или из-за того, что возможность получения используемых Группой услуг и программных продуктов будет ограничена компетентными российскими государственными органами. В каждом случае Группе будет необходимо либо запрашивать лицензии на такое

программное обеспечение или услуги у иных поставщиков и перестраивать бизнес и операции Группы для работы с таким программным обеспечением или услугами, либо разрабатывать указанные компоненты самостоятельно, что может нарушить деятельность, снизить производительность и эффективность сотрудников Группы и привести к увеличению расходов Группы.

Основные ИТ-решения и программы в сфере электронной коммерции, используемые Группой в своей деятельности, разрабатываются самой Группой, вследствие чего обеспечивается стабильный доступ к указанным информационным продуктам. Тем не менее, в своей деятельности Группа также использует и сторонние ИТ-программы и решения.

Группа лицензирует определенное программное обеспечение у третьих лиц и включает или интегрирует такие компоненты в платформу электронной коммерции Группы. Определенное программное обеспечение третьих лиц стало играть центральную роль в работе и предоставлении услуг платформы, используемой Группой. Любая неспособность лицензировать необходимые сторонние технологии в будущем или сохранить достаточные права или условия использования таких сторонних технологий, на которые полагается Группа, может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития, а также отрицательно сказаться на способности Группы конкурировать.

Если некоторые из сторонних лицензиаров Группы изменят ассортимент продукции, прекратят активную поддержку технологий, не смогут обновлять и совершенствовать технологии в соответствии с меняющимися отраслевыми стандартами, столкнутся с техническими трудностями в процессе дальнейшего развития этих технологий, значительно повысят цены, прекратят действие лицензий Группы, столкнутся со значительными ограничениями мощностей или цепочки поставок или существенными сбоями в работе, Группе будет необходимо искать альтернативных поставщиков и нести дополнительные внутренние или внешние расходы на разработку, чтобы обеспечить непрерывную работу информационной инфраструктуры. Такие альтернативы могут быть недоступны на коммерчески приемлемых для Группы условиях или могут быть не столь широко распространены или не столь эффективны, как лицензии, предоставляемые существующими поставщиками Группы в настоящий момент. Если стоимость лицензирования или смежных расходов значительно возрастет, операционная прибыль Группы может существенно снизиться.

Группа использует электронные торговые площадки (магазины приложений) третьих лиц для продвижения своих продуктов и информационных и торговых платформ. Таким образом, Группа зависит от непрерывного доступа к таким торговым площадкам на коммерчески приемлемых условиях. Прекращение такого доступа может негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Мобильное приложение, используемое для создания и обработки заказов, опирается на иные компании, поддерживающие открытые торговые площадки, включая Apple App Store и Google Play, которые предоставляют приложение для загрузки. Группа не может гарантировать, что торговые площадки, через которые распространяется используемое Группой мобильное приложение и мобильное приложение, используемое Группой для создания и обработки заказов, сохранят свою текущую структуру или что такие площадки не будут взимать с Группы плату за размещение её приложений для загрузки, и что российские компетентные государственные органы (в том числе Роскомнадзор) не будут блокировать, приостанавливать или удалять приложение Группы с таких площадок, а также что указанные открытые торговые площадки не будут предпринимать действий, направленных на ограничение доступа к платформе или приложению Группы, распространяемому через такие площадки, в том числе, в случае введения против Группы санкций.

Реализация указанных выше рисков может оказать негативное влияние на бизнес, перспективы развития, финансовое положение и результаты деятельности Группы, а также на стоимость ценных бумаг Эмитента.

Группа подвержена риску хищения инвентаря и денежных средств, а также риску совершения иных неправомερных и мошеннических действий и ошибок сотрудников.

Группа подвержена риску хищения товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также совершения иных правонарушений и мошеннических действий и ошибок сотрудников. Несмотря на то что Группа принимает различные меры безопасности для обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей и денежных средств, Группа не может полностью предотвратить кражу товарно-материальных ценностей и денежных средств или совершение мошеннических действий, в результате которых может произойти утрата такого имущества, а также в полной мере исключить возможность совершения правонарушений действий сотрудниками или иными третьими лицами, оказывающими услуги Группе, в сервисных центрах, ПВЗ и (или) на объектах складской инфраструктуры Группы. Группа принимает различные меры предосторожности для выявления и предотвращения краж товарно-материальных ценностей и наличных денежных средств, актов мошенничества, правонарушений действий (в том числе сотрудников) или ошибок, которые могут быть допущены ими, тем не менее указанные меры могут не во всех случаях быть в достаточной степени эффективны. Кроме того, Группа подвержена риску хищения товарно-материальных ценностей покупателями. Хотя Группа принимает меры, связанные с защитой от этого риска, такие как пересчет товара, инвентаризация, проверка ПВЗ и складской инфраструктуры, использование системы видеонаблюдения и контролеров (по мере необходимости), нельзя гарантировать, что такие меры будут эффективны в отношении пресечения всех попыток совершения правонарушений и мошеннических действий. Значительные убытки или затраты на предотвращение краж товарно-материальных ценностей или денежных средств, правонарушений и мошеннических действий или ошибок сотрудников могут оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы развития.

Раздел 3. Сведения о лицах, входящих в состав органов управления эмитента, сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита, а также сведения о работниках эмитента

3.1. Информация о лицах, входящих в состав органов управления эмитента

Совет директоров

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): Фахрутдинов Валентин Кириллович
год рождения: 1980

сведения об уровне образования, о квалификации и (или) специальности: высшее, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, квалификация – математика, прикладная математика, специальность – математик.

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчётных года или за каждый завершённый отчётный год (если эмитент осуществляет свою деятельность менее трёх лет), а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности)

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
02.2018	10.12.2021	ООО «ВсеИнструменты.ру»	Директор по маркетингу
12.2021	по настоящее время	ООО «ВсеИнструменты.ру»	Генеральный директор
03.2024	по настоящее время	ПАО «ВИ.ру» (предыдущие наименования: АО «ВИ.ру», АО «ВИ Холдинг»)	Генеральный директор, член Совета директоров

доля участия лица в уставном (складочном) капитале эмитента, являющегося коммерческой организацией: 0%

доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: 0 %

количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

доля участия лица в уставном (складочном) капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а для тех подконтрольных эмитенту организаций, которые имеют для него существенное значение и являются акционерными обществами, - также доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации и количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента, указанных в пункте 3.3 настоящего раздела: связей нет

сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: не привлекался

сведения о занятии лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона "О

несостоятельности (банкротстве)" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 43, ст. 4190: 2015, N 27, ст. 3945): не занимал

сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): нет

Член Совета директоров признан независимым с учетом положений Кодекса корпоративного управления: нет.

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): Шмелева Мария Николаевна
год рождения: 1987

сведения об уровне образования, о квалификации и (или) специальности: высшее, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, квалификация - юрист, специальность – юриспруденция.

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности)

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
01.10.2018	11.06.2021	Представительство компании ООО «Клевер Групп Лимитед» (Республика Кипр)	Старший юрист
22.06.2021	по настоящее время	ООО «ВсеИнструменты.ру»	Руководитель юридического департамента
03.2024	по настоящее время	ПАО «ВИ.ру» (предыдущие наименования: АО «ВИ.ру», АО «ВИ Холдинг»)	член Совета директоров

доля участия лица в уставном (складочном) капитале эмитента, являющегося коммерческой организацией: 0%

доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: 0%

количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

доля участия лица в уставном (складочном) капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а для тех подконтрольных эмитенту организаций, которые имеют для него существенное значение и являются акционерными обществами, - также доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации и количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента, указанных в пункте 3.3 настоящего раздела: связей нет

сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: не привлекался

сведения о занятии лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 43, ст. 4190: 2015, N 27, ст. 3945): не занимал.

сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): нет.

Член Совета директоров признан независимым с учетом положений Кодекса корпоративного управления: нет.

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): Безумов Олег Игоревич
год рождения: 1991

сведения об уровне образования, о квалификации и (или) специальности: Высшая школа экономики, Международный Институт Экономики и Финансов, квалификация - экономист, специальность – экономика. Лондонский университет, программа бакалавриата по экономике и финансам при поддержке Лондонской Школы Экономики. Имперский Университет Лондона, бизнес-школа при Имперском колледже Лондона, магистратура по финансам (квалификация, специальность – не применимо)

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности)

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
07.2014	09.2021	Goldman Sachs International (Голдман Сакс Интернэшнл)	Исполнительный директор в инвестиционно-банковском подразделении
06.09.2021	по настоящее время	ООО ВсеИнструменты.ру	Финансовый директор
03.2024	по настоящее время	ПАО «ВИ.ру» (предыдущие наименования: АО «ВИ.ру», АО «ВИ Холдинг»)	Председатель Совета директоров

доля участия лица в уставном (складочном) капитале эмитента, являющегося коммерческой организацией: 0%

доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: 0%

количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

доля участия лица в уставном (складочном) капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а для тех подконтрольных эмитенту организаций, которые имеют для него существенное значение и являются акционерными обществами, - также доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации и количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента, указанных в пункте 3.3 настоящего раздела: связей нет

сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: не привлекался

сведения о занятии лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 43, ст. 4190; 2015, N 27, ст. 3945): не занимал

сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): нет.

Член Совета директоров признан независимым с учетом положений Кодекса корпоративного управления: нет.

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): Кузин Вадим Сергеевич

год рождения: 1984

сведения об уровне образования, о квалификации и (или) специальности: высшее, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, квалификация - математик, специальность – математика.

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности)

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
04.09.2018	08.04.2022	ООО «ВсеИнструменты.ру»	Директор
12.04.2022	по настоящее время	ООО «Ви.Тех»	Генеральный директор
03.2024	по настоящее время	ПАО «ВИ.ру» (предыдущие наименования: АО «ВИ.ру», АО «ВИ Холдинг»)	член Совета директоров

доля участия лица в уставном (складочном) капитале эмитента, являющегося коммерческой организацией: 0%

доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: 0%

количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

доля участия лица в уставном (складочном) капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а для тех подконтрольных эмитенту организаций, которые имеют для него существенное значение и являются акционерными обществами, - также доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации и количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента, указанных в пункте 3.3 настоящего раздела: связей нет

сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: не привлекался

сведения о занятии лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 43, ст. 4190; 2015, N 27, ст. 3945): не занимал.

сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): нет.

Член Совета директоров признан независимым с учетом положений Кодекса корпоративного управления: нет.

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): Луннов Андрей Геннадьевич

год рождения: 1988

сведения об уровне образования, о квалификации и (или) специальности: высшее, Ковровская государственная технологическая академия имени В.А. Дегтярева ФГБОУ ВПО г. Ковров, квалификация - бакалавр, специальность – экономика.

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности)

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
01.01.2021	по настоящее время	ООО ВсеИнструменты.ру	Коммерческий директор
03.2024	по настоящее время	ПАО «ВИ.ру» (предыдущие наименования: АО «ВИ.ру», АО «ВИ Холдинг»)	член Совета директоров

доля участия лица в уставном (складочном) капитале эмитента, являющегося коммерческой организацией: 0%

доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: 0%

количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

доля участия лица в уставном (складочном) капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а для тех подконтрольных эмитенту организаций, которые имеют для него существенное значение и являются акционерными обществами, - также доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации и количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента, указанных в пункте 3.3 настоящего раздела: связей нет

сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: не привлекался

сведения о занятии лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 43, ст. 4190; 2015, N 27, ст. 3945): не занимал.

сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): нет.

Член Совета директоров признан независимым с учетом положений Кодекса корпоративного управления: нет.

Генеральный директор

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): Фахрутдинов Валентин Кириллович

год рождения: 1980

сведения об уровне образования, о квалификации и (или) специальности: высшее, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова - институт, квалификация – математика, прикладная математика, специальность – математик.

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчётных года или за каждый завершённый отчётный год (если эмитент осуществляет свою деятельность менее трёх лет), а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности)

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
02.2018	10.12.2021	ООО ВсеИнструменты.ру	Директор по маркетингу
12.2021	по настоящее время	ООО ВсеИнструменты.ру	Генеральный директор
03.2024	по настоящее время	ПАО «ВИ.ру» (предыдущие наименования: АО «ВИ.ру», АО «ВИ Холдинг»)	Генеральный директор, член Совета директоров

доля участия лица в уставном (складочном) капитале эмитента, являющегося коммерческой организацией: 0%

доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций эмитента: 0%

количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

доля участия лица в уставном (складочном) капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а для тех подконтрольных эмитенту организаций, которые имеют для него существенное значение и являются акционерными обществами, - также доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации и количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: 0%

характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента, указанных в пункте 3.3 настоящего раздела: связей нет

сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: не привлекался

сведения о занятии лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2002, N 43, ст. 4190; 2015, N 27, ст. 3945): не занимал.

3.2. Сведения о политике эмитента в области вознаграждения и (или) компенсации расходов, а также о размере вознаграждения и (или) компенсации расходов по каждому органу управления эмитента

Основные положения политики в области вознаграждения и (или) компенсации расходов членов органов управления эмитента.

В соответствии с п. 33.10 Устава Эмитента по решению Общего собрания акционеров членам

Совета директоров в период исполнения ими своих обязанностей могут выплачиваться вознаграждения и компенсироваться расходы, связанные с исполнением ими функций членов Совета директоров. Размеры таких вознаграждений и компенсаций устанавливаются решением Общего собрания акционеров. По решению органов управления Общества может быть застрахована ответственность членов Совета директоров при выполнении ими своих обязанностей.

По каждому из органов управления эмитента (за исключением физического лица, занимающего должность (осуществляющего функции) единоличного исполнительного органа эмитента, если только таким лицом не является управляющий) описываются с указанием размера все виды вознаграждения, включая заработную плату членов органов управления эмитента, являющихся (являвшихся) его работниками, в том числе работающих (работавших) по совместительству, премии, вознаграждения, отдельно выплаченные за участие в работе органа управления, иные виды вознаграждения, которые были выплачены эмитентом в течение последнего завершенного отчетного года, а также за последний завершенный отчетный период, а также описываются с указанием размера расходы, связанные с исполнением функций членов органов управления эмитента, компенсированные эмитентом в течение последнего завершенного отчетного года, а также за последний завершенный отчетный период:

Эмитент не производил какие-либо из указанных выплат членам органов управления Эмитента.

Сведения о принятых органами управления эмитента решениях и (или) существующих соглашениях относительно размера вознаграждения, подлежащего выплате, и (или) размера таких расходов, подлежащих компенсации: Указанные решения и соглашения отсутствуют.

Эмитент не является акционерным инвестиционным фондом.

Сведения, указанные в настоящем пункте, не могут являться предметом соглашения о конфиденциальной информации, препятствующего их раскрытию в проспекте ценных бумаг.

3.3. Сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита

Описание организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита в соответствии с уставом (учредительным документом) эмитента, внутренними документами эмитента и решениями уполномоченных органов управления эмитента:

На дату утверждения Проспекта комитет по аудиту совета директоров Эмитента не сформирован, положение о комитете Совета директоров по аудиту не принято. Утверждение соответствующего документа планируется до момента подачи заявки о допуске к торговле на организованных торгах финансовых инструментов Эмитента.

На дату утверждения Проспекта отдельное структурное подразделение (подразделения) Эмитента по управлению рисками и (или) внутреннему контролю не сформировано. Утверждение соответствующего документа планируется до момента подачи заявки о допуске к торговле на организованных торгах финансовых инструментов Эмитента.

На дату утверждения Проспекта структурное подразделение (должностное лицо) Эмитента, ответственное за организацию и осуществление внутреннего аудита, отсутствует. Его создание (утверждение соответствующего документа) планируется до момента подачи заявки о допуске к торговле на организованных торгах финансовых инструментов Эмитента.

Ревизионная комиссия отсутствует (не предусмотрена уставом Эмитента).

На дату утверждения Проспекта у Эмитента отсутствуют документы, устанавливающие правила по предотвращению неправомерного использования конфиденциальной и инсайдерской

информации, а также политику в области внутреннего контроля и внутреннего аудита. Эмитентом не утвержден отдельный документ, содержащий политику управления рисками. Утверждение соответствующих документов планируется до момента подачи заявки о допуске к торговле на организованных торгах финансовых инструментов Эмитента.

3.4. Информация о лицах, ответственных в эмитенте за организацию и осуществление управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита

На дату утверждения Проспекта отдельное структурное подразделение по управлению рисками и(или) внутреннему контролю, структурное подразделение (должностное лицо), ответственное за организацию внутреннего аудита, ревизионная комиссия не сформированы (не назначены).

3.5. Сведения о любых обязательствах эмитента перед работниками эмитента и работниками подконтрольных эмитенту организаций, касающихся возможности их участия в уставном капитале эмитента

Сведения о заключении любых соглашений или обязательства эмитента или подконтрольных эмитенту организаций, касающиеся возможности участия работников эмитента и работников подконтрольных эмитенту организаций в его уставном капитале, их общем объеме, а также совокупной доли участия в уставном капитале эмитента (совокупном количестве обыкновенных акций эмитента), которая может быть приобретена (которое может быть приобретено) по таким соглашениям или обязательствам работниками эмитента и работниками подконтрольных эмитенту организаций: указанные соглашения и обязательства отсутствуют.

Сведения о предоставлении или возможности предоставления работникам эмитента и работникам подконтрольных эмитенту организаций опционов эмитента: работникам Эмитента и работникам подконтрольных эмитенту организаций не предоставляются опционы эмитента.

Эмитент рассматривает возможность внедрения долгосрочной программы мотивации персонала Группы путем предоставления возможности приобретения акций Эмитента на особых условиях. Ключевые параметры и условия такой программы пока не разработаны.

Раздел 4. Сведения об акционерах (участниках, членах) эмитента

4.1. Сведения об общем количестве акционеров (участников, членов) эмитента

Общее количество лиц с ненулевыми остатками на лицевых счетах, зарегистрированных в реестре акционеров эмитента на дату утверждения проспекта ценных бумаг: 2

Общее количество номинальных держателей акций эмитента с ненулевыми остатками на лицевых счетах: 0

Общее количество лиц, включенных в составленный последним список лиц, имевших (имеющих) право на участие в общем собрании акционеров эмитента (иной список лиц, который составлен в целях осуществления (реализации) прав по акциям эмитента и для составления которого номинальные держатели акций эмитента представляли данные о лицах, в интересах которых они владели (владеют) акциями эмитента), или иной имеющийся у эмитента список, для составления которого номинальные держатели акций эмитента представляли данные о лицах, в интересах которых они владели (владеют) акциями эмитента, с указанием категорий (типов) акций эмитента, владельцы которых подлежали включению в последний имеющийся у эмитента список, и даты, на которую в таком списке указывались лица, имеющие право осуществлять права по акциям эмитента: 2 (на 29.04.2024)

Информация о количестве акций, приобретенных и (или) выкупленных эмитентом, и (или) поступивших в его распоряжение, на дату окончания последнего завершеного отчетного периода, отдельно по каждой категории (типу) акций: 0

Информация о количестве акций эмитента, принадлежащих подконтрольным им организациям, отдельно по каждой категории (типу) акций: 0

4.2. Сведения об акционерах (участниках, членах) эмитента или лицах, имеющих право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции (доли), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента

В настоящем разделе 2.2 Проспекта раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 04.07.2023 № 1102 и Постановлением Правительства Российской Федерации от 28.09.2023 № 1587

Акционером Эмитента, на имя которого зарегистрировано 99,99% голосующих акций Эмитента, является [раскрытие ограничивается].

Информация в отношении лиц, имеющих право распоряжаться не менее чем 5 процентами голосов, приходящихся на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) Эмитента:

1. [раскрытие ограничивается]

Размер доли (в процентах) голосов, приходящихся на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) Эмитента, которой имеет право распоряжаться лицо: лицо распоряжается 48,003% голосов, приходящихся на голосующие акции [раскрытие ограничивается], на имя которого зарегистрировано 99,99% голосующих акций Эмитента.

вид права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента, которым обладает лицо (прямое распоряжение; косвенное распоряжение): косвенное распоряжение через [раскрытие ограничивается];

признак права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента, которым обладает лицо

(самостоятельное распоряжение; совместное распоряжение с иными лицами): самостоятельное распоряжение;

основание, в силу которого лицо имеет право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента (участие (доля участия в уставном (складочном) капитале) в эмитенте, пай, договор доверительного управления имуществом, договор простого товарищества, договор поручения, акционерное соглашение, иное соглашение, предметом которого является осуществление прав, удостоверенных акциями (долями) эмитента): участие в уставном капитале Эмитента (владение акциями Эмитента);

иные сведения, указываемые эмитентом по собственному усмотрению: [раскрытие ограничивается].

2. [раскрытие ограничивается]

Размер доли (в процентах) голосов, приходящихся на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) Эмитента, которой имеет право распоряжаться лицо: 47,999% голосов, приходящихся на голосующие акции [раскрытие ограничивается], на имя которого зарегистрировано 99,99% голосующих акций Эмитента;

вид права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента, которым обладает лицо (прямое распоряжение; косвенное распоряжение): косвенное распоряжение через [раскрытие ограничивается];

признак права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента, которым обладает лицо (самостоятельное распоряжение; совместное распоряжение с иными лицами): самостоятельное распоряжение;

основание, в силу которого лицо имеет право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента (участие (доля участия в уставном (складочном) капитале) в эмитенте, пай, договор доверительного управления имуществом, договор простого товарищества, договор поручения, акционерное соглашение, иное соглашение, предметом которого является осуществление прав, удостоверенных акциями (долями) эмитента): участие в уставном капитале Эмитента (владение акциями Эмитента);

иные сведения, указываемые эмитентом по собственному усмотрению: [раскрытие ограничивается].

4.3. Сведения о доле участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале эмитента, наличии специального права («золотой акции»)

В случае участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале эмитента, наличия специального права («золотой акции») указываются сведения о доле Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале эмитента и специальном праве («золотой акции»): **не применимо.**

размер доли уставного капитала эмитента, находящейся в государственной собственности (собственности Российской Федерации или субъектов Российской Федерации), муниципальной собственности: **0%**

полное и сокращенное (при наличии) фирменные наименования (для коммерческих организаций), наименование (для некоммерческих организаций), место нахождения юридического

лица либо фамилия, имя, отчество (последнее при наличии) физического лица, управляющего государственным, муниципальным пакетом акций, а также лица (органа), которое (который) от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования осуществляет функции участника (акционера) эмитента: **не применимо.**

наличие специального права на участие Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в управлении эмитентом - акционерным обществом («золотой акции»), срок действия специального права («золотой акции»): **отсутствует.**

Раздел 5. Дополнительные сведения об эмитенте и о размещенных им ценных бумагах

5.1. Подконтрольные эмитенту организации, имеющие для него существенное значение

1. Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «ВсеИнструменты.ру»

сокращенное фирменное наименование: ООО «ВсеИнструменты.ру»

идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) (при наличии): 7722753969

основной государственный регистрационный номер (ОГРН) (при наличии): 1117746646269

место нахождения: г. Москва

вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом (прямой контроль, косвенный контроль): прямой контроль

признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом (право прямо или косвенно (через подконтрольных ему лиц) распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации и (или) на основании договоров доверительного управления имуществом и (или) простого товарищества, и (или) поручения, и (или) акционерного соглашения и (или) иного соглашения, предметом которого является осуществление прав, удостоверенных акциями (долями) подконтрольной организации, более 50 процентами голосов в высшем органе управления подконтрольной эмитенту организации; право назначать (избирать) единоличный исполнительный орган подконтрольной эмитенту организации; право назначать (избирать) более 50 процентов состава коллегиального органа управления подконтрольной эмитенту организации): право прямо распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации более 50 процентами голосов в высшем органе управления подконтрольной эмитенту организации

размер доли участия эмитента в уставном (складочном) капитале подконтрольной эмитенту организации: 100%

размер доли подконтрольной организации в уставном капитале эмитента: 0%

размер доли обыкновенных акций эмитента, принадлежащих подконтрольной организации: 0%

описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации: 46.4 Торговля оптовая непродовольственными потребительскими товарами

В случае косвенного контроля - последовательно все подконтрольные эмитенту организации (цепочка организаций, находящихся под прямым или косвенным контролем эмитента), через которых эмитент осуществляет косвенный контроль над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом. При этом в отношении каждой такой организации указываются полное и сокращенное (при наличии) фирменные наименования (для коммерческих организаций), наименование (для некоммерческих организаций), место нахождения, идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) (при наличии), основной государственный регистрационный номер (ОГРН) (при наличии): не применимо

Дополнительно для каждой подконтрольной эмитенту организации приводятся:

Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной организации с указанием в отношении председателя совета директоров (наблюдательного совета) и каждого члена совета директоров (наблюдательного совета) фамилии, имени, отчества (последнее при наличии) и доли в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) эмитента - коммерческой организации (а в случае, когда эмитент является акционерным обществом, - также доли принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента), или указание на то, что совет директоров (наблюдательный совет) данной подконтрольной эмитенту организации не избран (не сформирован), с описанием причины (причин), по которой (которым) совет директоров (наблюдательный совет) не избран (не сформирован): совет директоров (наблюдательный совет) данной подконтрольной эмитенту организации не сформирован, так как уставом подконтрольной организации не предусмотрено образование Совета директоров.

Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной эмитенту организации с указанием по каждому члену коллегиального

исполнительного органа фамилии, имени и отчества (последнее при наличии) и доли указанного лица в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) эмитента - коммерческой организации (а в случае, когда эмитент является акционерным обществом, - также доли принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента) или указание на то, что коллегиальный исполнительный орган данной подконтрольной эмитенту организации не избран (не сформирован), с описанием причины (причин), по которой (которым) коллегиальный исполнительный орган не избран (не сформирован): коллегиальный исполнительный орган данной подконтрольной Эмитенту организации не сформирован, так как уставом подконтрольной организации не предусмотрено образование коллегиального исполнительного органа.

Единоличный исполнительный орган

ФИО	Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %	Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %
Генеральный директор: Фахрутдинов Валентин Кириллович	0%	0%

В случае если полномочия единоличного исполнительного органа данной подконтрольной организации переданы управляющей организации или управляющему, указывается на это обстоятельство и дополнительно раскрываются: не применимо.

5.2. Сведения о рейтингах эмитента

Рейтинги Эмитенту и ценным бумагам Эмитента не присваивались.

Информация о рейтинге подконтрольной Эмитенту организации, имеющей для Эмитента существенное значение (справочно):

Объект рейтинга: эмитент (ООО «ВсеИнструменты.ру»)

Вид рейтинга, который присвоен объекту рейтинговой оценки (кредитный рейтинг; иной рейтинг): кредитный рейтинг.

История изменения значений рейтинга за три последних завершённых отчётных года или за каждый завершённый отчётный год (если эмитент осуществляет свою деятельность менее трех лет), а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, с указанием значения рейтинга и даты присвоения (изменения) значения рейтинга:

Дата присвоения	Значения кредитного рейтинга
14.02.2024	«А-(RU)», прогноз «Стабильный»

Организация, присвоившая кредитный рейтинг

Полное фирменное наименование: Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (Акционерное общество).

Место нахождения: 115035, Москва, Садовническая набережная, дом 75.

ИНН (при наличии): 9705055855.

ОГРН (при наличии): 5157746145167.

Краткое описание значения рейтинга или адрес веб-сайта в сети Интернет, на котором в свободном доступе размещена (опубликована) информация о методике присвоения рейтинга: методика присвоения кредитного рейтинга опубликована на сайте рейтингового агентства <https://www.acra-ratings.ru/criteria/115/>

Иные сведения о рейтинге, указываемые эмитентом по своему усмотрению: при присвоении рейтинга одним из ключевых факторов была умеренно высокая оценка корпоративного управления

[\(https://www.acra-ratings.ru/press-releases/4571/\)](https://www.acra-ratings.ru/press-releases/4571/).

5.3. Дополнительные сведения о деятельности эмитентов, являющихся специализированными обществами

Не применимо.

5.4. Сведения о каждой категории (типе) акций эмитента

категория акций: обыкновенные

номинальная стоимость каждой акции: 0,01 (Одна сотая) рубля

количество акций, находящихся в обращении (количество акций, которые размещены и не являются погашенными): 500 000 000 (Пятьсот миллионов) штук

количество дополнительных акций, которые могут быть размещены или находятся в процессе размещения (количество акций дополнительного выпуска, регистрация которого осуществлена, но в отношении которого не осуществлена государственная регистрация отчета об итогах дополнительного выпуска или не представлено уведомление об итогах дополнительного выпуска в случае, если в соответствии со статьей 25 Федерального закона "О рынке ценных бумаг" (Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, N 17, ст. 1918; 2019, N 31, ст. 4418) государственная регистрация отчета об итогах дополнительного выпуска акций не осуществляется): 0

количество объявленных акций: 100 000 000 (Сто миллионов) штук

количество акций, приобретенных и (или) выкупленных эмитентом, и (или) поступивших в его распоряжение: 0

количество дополнительных акций, которые могут быть размещены в результате конвертации размещенных ценных бумаг, конвертируемых в акции, или в результате исполнения обязательств по опционам эмитента: 0

регистрационный номер выпуска акций эмитента и дата его регистрации, а при наличии дополнительных выпусков акций эмитента, в отношении которых Банком России не принято решение об аннулировании их индивидуального кода, - также регистрационный номер и дата регистрации каждого такого дополнительного выпуска: 1-01-06636-G от 25.03.2024.

права, предоставляемые акциями их владельцам: владелец обыкновенных акций имеет право на получение объявленных дивидендов, право на участие в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, право на получение части имущества акционерного общества в случае его ликвидации.

иные сведения об акциях, указываемые эмитентом по собственному усмотрению: отсутствуют

5.5. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям эмитента

Информация, предусмотренная настоящим пунктом, указывается в отношении дивидендов, решение о выплате (объявлении) которых принято в течение трех последних завершаемых отчетных лет (в течение всего срока с даты государственной регистрации эмитента, если эмитент осуществляет свою деятельность менее трех лет), а также в течение последнего завершаемого отчетного периода до даты утверждения проспекта ценных бумаг.

Эмитентом дивиденды не выплачивались.

5.6. Сведения о выпусках ценных бумаг, за исключением акций

5.6.1. Сведения о выпусках, все ценные бумаги которых погашены

Общее количество выпусков ценных бумаг эмитента каждого отдельного вида (за исключением акций), все ценные бумаги которых были погашены до даты утверждения проспекта ценных бумаг, а для облигаций - также их совокупная номинальная стоимость: такие выпуски отсутствуют.

5.6.2. Сведения о выпусках, ценные бумаги которых не являются погашенными

Общее количество выпусков ценных бумаг эмитента каждого отдельного вида, а для облигаций - также их общий объем по номинальной стоимости: такие выпуски отсутствуют.

5.7. Сведения о неисполнении эмитентом обязательств по ценным бумагам, за исключением акций

В случае если обязательства эмитента по ценным бумагам (за исключением обязательств по выплате объявленных дивидендов), срок исполнения которых наступил, не исполнены или исполнены ненадлежащим образом, в том числе по вине эмитента (просрочка должника) или вине владельца ценных бумаг (просрочка кредитора), указываются следующие сведения: не применимо.

5.8. Сведения о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев акций эмитента

Полное фирменное наименование: Акционерное общество «Реестр»

Сокращенное фирменное наименование: АО «Реестр»

Место нахождения: Россия, г. Москва

ОГРН: 1027700047275

ИНН: 7704028206

Данные о лицензии на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг:

Номер: 045-13960-000001

Дата выдачи: 13.09.2002

Дата окончания действия: бессрочно

Наименование органа, выдавшего лицензию: ФКЦБ России

Дата, с которой регистратор осуществляет ведение реестра владельцев ценных бумаг акционерного общества: 25.03.2024

Иные сведения о ведении реестра владельцев ценных бумаг эмитента, указываемые эмитентом по собственному усмотрению: отсутствуют

5.9. Информация об аудиторе эмитента

Полное фирменное наименование: Акционерное общество «КЭпт»

Сокращенное фирменное наименование: АО «КЭпт»

ИНН: 7702019950

ОГРН: 1027700125628

Место нахождения: 129110, г. Москва, пр-кт Олимпийский, д. 16 стр. 5, эт 3 пом I ком 24Е

Аудитором осуществлена проверка следующей отчетности Эмитента:

- бухгалтерская отчетность АО «ВИ.ру» за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года.

Вид отчетности эмитента, в отношении которой аудитором проводилась (будет проводиться) независимая проверка (бухгалтерская (финансовая) отчетность, консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность); промежуточная консолидированная финансовая отчетность, промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента за

последний завершённый отчетный период, состоящий из 3, 6 или 9 месяцев; вступительная бухгалтерская (финансовая) отчетность):

- бухгалтерская отчетность АО «ВИ.ру» за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года.

Сопутствующие аудиту и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, которые оказывались (будут оказываться) эмитенту в течение последних трех завершённых отчетных лет и текущего года аудитором: оказание консультационных услуг по вопросам налогообложения, а также сопутствующие аудиту услуги.

Факторы, которые могут оказать влияние на независимость аудитора, в том числе сведения о наличии существенных интересов (взаимоотношений), связывающих с эмитентом (членами органов управления и органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента) аудитора эмитента, членов органов управления и органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью аудитора, а также участников аудиторской группы, определяемой в соответствии с Международным стандартом контроля качества 1 «Контроль качества в аудиторских организациях, проводящих аудит и обзорные проверки финансовой отчетности, а также выполняющих прочие задания, обеспечивающие уверенность, и задания по оказанию сопутствующих услуг», введенным в действие на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов Российской Федерации от 9 января 2019 N 2н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации», зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 31 января 2019 года N 53639: такие факторы, включая указанные существенные интересы (взаимоотношения), отсутствуют.

Меры, предпринятые эмитентом и аудитором эмитента для снижения влияния факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора:

Поскольку факторы, которые могут оказать влияние на независимость аудитора от Эмитента на дату утверждения настоящего Проспекта ценных бумаг, отсутствуют, сведения о предпринятых Эмитентом и аудитором мерах для снижения влияния указанных факторов в настоящем пункте Проспекта ценных бумаг не приводятся.

Фактический размер вознаграждения, выплаченного эмитентом аудитору эмитента за последний завершённый отчетный год, с отдельным указанием размера вознаграждения, выплаченного за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчетности эмитента и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг:

Фактический размер вознаграждения аудиторской организации за аудит бухгалтерской отчетности Эмитента за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года: 500 000 рублей без НДС не оплачен по состоянию на дату утверждения данного Проспекта.

В отношении аудитора эмитента, который проводил (будет проводить) проверку консолидированной финансовой отчетности эмитента, дополнительно раскрывается фактический размер вознаграждения за три последних завершённых отчетных года материнской компании эмитента, а также подконтрольными эмитенту организациями, имеющими для него существенное значение, с отдельным указанием размера вознаграждения, выплаченного за аудит, в том числе обязательный, финансовых отчетностей и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: АО «КЭПТ» проведена аудиторская проверка финансовых отчетностей материнской компании Эмитента и подконтрольной Эмитенту организации, имеющей для него существенное значение (ООО «ВсеИнструменты.ру»), за 2021-2023 гг. Размер вознаграждения аудитора за проверку ООО «ВсеИнструменты.ру» за 2021, 2022 и 2023 год составил 51 600 000 рублей (без НДС), на дату утверждения данного Проспекта 38 100 000 рублей из указанного вознаграждения были оплачены. Вознаграждение за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг выплачивалось в размере 1 140 000 рублей без НДС.

Размер вознаграждения за оказанные аудитором эмитента услуги, выплата которого отложена или просрочена эмитентом, с отдельным указанием отложенного или

просроченного вознаграждения за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчетности эмитента и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг:

Отсроченных и просроченных платежей за оказанные услуги аудитором нет.

Порядок выбора аудитора эмитента:

Процедура конкурса, связанного с выбором аудитора эмитента, и его основные условия: процедура конкурса, связанная с выбором аудитора, отсутствует.

В соответствии с п. 27.1 (13) Устава Эмитента утверждение аудитора является компетенцией общего собрания акционеров Эмитента. В соответствии с п. 32.2 (6) Устава Эмитента определение размера оплаты услуг аудитора относится к компетенции Совета директоров Эмитента.

Выбор аудиторской организации проводится путем сравнения предложений, в том числе по критерию объема, стоимости и сроков оказания услуг. Результаты проведенной оценки и кандидатура аудитора согласовываются с генеральным директором Эмитента и представляются на утверждение общему собранию акционеров Эмитента.

Процедура выдвижения кандидатуры аудитора для утверждения общим собранием акционеров уставом эмитента не предусмотрена.

5.10. Иная информация об эмитенте

Отсутствует

Раздел 6. Консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность), бухгалтерская (финансовая) отчетность

6.1. Консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность)

Состав консолидированной финансовой отчетности (финансовой отчетности) эмитента, содержащейся в проспекте ценных бумаг:

К Проспекту ценных бумаг приложена консолидированная финансовая отчетность ООО «ВсеИнструменты.ру» за годы, закончившиеся 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года. (Приложение № 1), составленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и состоящая из:

- аудиторского заключения независимого аудитора;
- приложений, состоящих из:
 - консолидированных отчетов о финансовом положении;
 - консолидированных отчетов о прибыли и убытке и прочем о совокупном доходе;
 - консолидированных отчетов о движении денежных средств;
 - консолидированных отчетов об изменениях в капитале;
 - примечаний к консолидированной финансовой отчетности.

Эмитентом не составлялась промежуточная консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность).

6.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Состав (формы) бухгалтерской (финансовой) отчетности эмитента, содержащейся в проспекте ценных бумаг:

К Проспекту ценных бумаг в соответствии с требованиями Закона о рынке ценных бумаг приложена бухгалтерская отчетность Эмитента за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года (Приложение № 2), состоящая из:

- аудиторского заключения о бухгалтерской отчетности за период;
- бухгалтерского баланса;
- отчета о финансовых результатах;
- отчета об изменениях капитала;
- отчета о движении денежных средств;
- пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Раздел 7. Сведения о ценных бумагах, в отношении которых составлен проспект

7.1. Вид, категория (тип), иные идентификационные признаки ценных бумаг

Акции обыкновенные

7.2. Указание на способ учета прав

Не применимо.

7.3. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги выпуска

0,01 (Одна сотая) рубля

7.4. Права владельца каждой ценной бумаги выпуска

Указываются права владельцев ценных бумаг выпуска в зависимости от их вида, категории (типа):

7.4.1. Права владельца обыкновенных акций

Указываются права, предоставляемые акционерам обыкновенными акциями:

Владелец обыкновенных акций имеет право участвовать в управлении делами Общества, в том числе участвовать лично либо через представителя в Общем собрании акционеров Общества с правом голоса по всем вопросам его компетенции с числом голосов, соответствующим количеству принадлежащих ему обыкновенных акций Общества; право на получение объявленных дивидендов; право на получение части имущества Общества, оставшегося после расчетов с кредиторами, в случае ликвидации Общества;

7.4.2. Права владельца привилегированных акций

Не применимо.

7.4.3. Права владельца облигаций

Не применимо.

7.4.4. Права владельца опционов эмитента

Не применимо.

7.4.5. Права владельца российских депозитарных расписок

Не применимо.

7.4.6. Дополнительные сведения о правах владельца конвертируемых ценных бумаг

Не применимо.

7.4.7. Дополнительные сведения о правах владельцев ценных бумаг, предназначенных для квалифицированных инвесторов

Не применимо.

7.5. Порядок и условия погашения и выплаты доходов по облигациям

Не применимо.

7.6. Сведения о приобретении облигаций

Не применимо.

7.7. Дополнительные сведения о зеленых облигациях, социальных облигациях, облигациях устойчивого развития, инфраструктурных облигациях, адаптационных облигациях, облигациях, связанных с целями устойчивого развития, облигациях климатического перехода

Не применимо.

7.8. Сведения о представителе владельцев облигаций

Не применимо.

7.8 (1). Сведения о компетенции общего собрания владельцев облигаций

Не применимо.

7.9. Дополнительные сведения о российских депозитарных расписках

Не применимо.

7.10. Иные сведения.

Отсутствуют.

Раздел 8. Условия размещения ценных бумаг

8.1. Количество размещаемых эмиссионных ценных бумаг

Количество размещаемых ценных бумаг дополнительного выпуска: 100 000 000 (Сто миллионов) штук.

Общее количество непогашенных ценных бумаг данного выпуска, размещенных ранее: 500 000 000 (пятьсот миллионов) штук.

8.2. Срок размещения ценных бумаг

Порядок определения даты начала размещения ценных бумаг:

Дата начала размещения ценных бумаг настоящего дополнительного выпуска (далее также – «Дата начала размещения») определяется решением единоличного исполнительного органа Эмитента после государственной регистрации дополнительного выпуска Акций.

При этом размещение Акций не может быть начато ранее даты, с которой Эмитент предоставляет доступ к настоящему Проспекту ценных бумаг.

Дата начала размещения, определенная решением единоличного исполнительного органа Эмитента, может быть изменена при условии соблюдения требований к порядку раскрытия информации об изменении Даты начала размещения, определенному законодательством Российской Федерации и указанному в п. 8.4 Проспекта ценных бумаг.

Решение об определении Даты начала размещения может быть отменено единоличным исполнительным органом Эмитента при условии соблюдения требований к порядку раскрытия информации об отмене Даты начала размещения, установленному в настоящем Проспекте ценных бумаг.

В случае отмены решения единоличного исполнительного органа Эмитента об определении Даты начала размещения, новая Дата начала размещения определяется Эмитентом в порядке, предусмотренном настоящим пунктом.

Порядок определения даты окончания размещения:

Дата окончания размещения Акций (далее – «Дата окончания размещения») определяется решением единоличного исполнительного органа Эмитента одновременно с определением Даты начала размещения. При определении Даты окончания размещения единоличный исполнительный орган принимает во внимание, помимо прочих параметров, время, необходимое для завершения расчетов (оплаты и поставки) при размещении Акций в пользу лиц, имеющих преимущественное право их приобретения, а также время, необходимое для размещения Акций в пользу прочих лиц, в соответствии с установленным порядком размещения.

Дата окончания размещения не может наступать позднее одного года с даты государственной регистрации дополнительного выпуска Акций. Эмитент вправе продлить указанный срок путем внесения соответствующих изменений в Проспект ценных бумаг в порядке, установленном действующим законодательством Российской Федерации.

Сообщение о дате начала размещения ценных бумаг должно быть опубликовано Эмитентом в ленте новостей одного из информационных агентств, уполномоченных Банком России на проведение действий по раскрытию информации на рынке ценных бумаг (далее – «Лента новостей») не позднее рабочего дня, предшествующего Дате начала размещения, либо (поскольку Акции размещаются путем открытой подписки с предоставлением преимущественного права их приобретения акционерам Эмитента и цена размещения Акций или порядок ее определения устанавливаются Эмитентом после окончания срока действия преимущественного права) не позднее Даты начала размещения, но в один день с сообщением о цене (порядке определения цены) размещения Акций.

В случае принятия Эмитентом решения о переносе (изменении) Даты начала размещения, раскрытой в порядке, предусмотренном выше, Эмитент обязан опубликовать сообщение об изменении Даты начала размещения в Ленте новостей и проинформировать (если в соответствии с положениями п. 8.3.2 Проспекта ценных бумаг размещение Акций осуществляется в биржевом порядке) ПАО Московская Биржа (далее также – «Биржа») и Небанковскую кредитную

организацию акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий» (далее также – «НРД») об изменении Даты начала размещения не позднее рабочего дня, предшествующего ранее определенной Дате начала размещения.

Информация об определенной Эмитентом Дате окончания размещения публикуется в сообщении о Дате начала размещения.

Размещение Акций не может осуществляться до опубликования Эмитентом сообщения о цене размещения ценных бумаг. Сообщение о цене размещения ценных бумаг, в том числе о цене размещения ценных бумаг лицам, имеющим преимущественное право их приобретения, раскрывается Эмитентом в Ленте новостей не позднее Даты начала размещения.

8.3. Порядок приобретения ценных бумаг при их размещении

8.3.1. Способ размещения ценных бумаг

Открытая подписка

8.3.2. Порядок размещения ценных бумаг

8.3.2.1. Размещение Акций осуществляется путем заключения договоров, направленных на приобретение Акций.

Размещение Акций может осуществляться:

- во внебиржевом порядке с предварительным сбором оферт или без предварительного сбора оферт (внебиржевое размещение); и (или)
- в биржевом порядке (на организованных торгах) с предварительным сбором заявок или без предварительного сбора заявок (биржевое размещение).

При этом размещение Акций будет проводиться только после принятия организатором торгов решения о допуске обыкновенных акций Эмитента к торгам.

До Даты начала размещения единоличный исполнительный орган Эмитента определяет, в каком порядке будет осуществляться размещение Акций. Эмитент вправе выбрать один из указанных выше вариантов размещения либо выбрать комбинацию биржевого и внебиржевого вариантов размещения. При этом Эмитент должен установить, будет ли использоваться предварительный сбор оферт при внебиржевом размещении, и будет ли использоваться предварительный сбор заявок при биржевом размещении.

Сообщение об определенном Эмитентом порядке размещения Акций должно быть опубликовано Эмитентом в Ленте новостей и на странице в сети Интернет, используемой Эмитентом для раскрытия информации, сведения о которой приводятся в п. 8.4 Проспекта (далее также – «Страница в сети Интернет»), не позднее даты, предшествующей Дате начала размещения, а если при размещении будет использоваться предварительный сбор оферт на приобретение Акций и (или) предварительный сбор заявок на бирже, сообщение о порядке размещения Акций должно быть опубликовано до начала периода предварительного сбора оферт и до начала периода предварительного сбора заявок.

Не допускается проводить размещение Акций до публикации указанного выше сообщения о выбранном Эмитентом порядке размещения Акций.

Внебиржевое размещение Акций будет осуществляться Эмитентом без проведения торгов, при этом на усмотрение Эмитента может быть привлечен профессиональный участник рынка ценных бумаг, оказывающий услуги по размещению Акций (в этом случае таким профессиональным участником рынка ценных бумаг будет Брокер, привлеченный Эмитентом в соответствии с п. 8.3.2.7 Проспекта).

Биржевое размещение Акций будет осуществляться в системе торгов ПАО Московская Биржа, в соответствии с Правилами проведения торгов на фондовом рынке, рынке депозитов и рынке кредитов ПАО Московская Биржа или иными принятыми взамен этих Правил правилами (далее – «Правила Биржи») и иными документами, регулирующими деятельность Биржи.

Сведения о ПАО Московская Биржа приводятся в п. 8.3.2.5 Проспекта.

В случае, если потенциальный приобретатель при биржевом размещении не является участником торгов ПАО Московская Биржа, для приобретения ценных бумаг в ходе размещения,

он должен заключить соответствующий договор с любым брокером, допущенным к торгам на ПАО Московская Биржа (далее – «Участник торгов»), и дать ему поручение на приобретение Акций. Потенциальный приобретатель Акций, являющийся Участником торгов, может действовать самостоятельно или через другого Участника торгов.

Потенциальный приобретатель Акций должен открыть счет депо в Небанковской кредитной организации акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий» (далее – «НРД») или депозитарии-депоненте НРД. Порядок и сроки открытия счетов депо определяются Условиями осуществления депозитарной деятельности НРД или депозитариев-депонентов НРД. Потенциальный приобретатель должен самостоятельно ознакомиться с соответствующими Условиями осуществления депозитарной деятельности и открыть счета депо.

При биржевом размещении договоры, направленные на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу, заключаются по цене размещения Акций путем выставления и акцепта адресных заявок с использованием системы торгов ПАО Московская Биржа в порядке, установленном настоящим пунктом ниже.

Биржевое размещение Акций будет осуществляться с привлечением Брокера (Брокеров).

В качестве организации, оказывающей Эмитенту услуги по размещению ценных бумаг (Брокера), Эмитент планирует привлечь одно или несколько из лиц, указанных в п. 8.3.2.7 Проспекта.

Порядок внебиржевого размещения без предварительного сбора оферт

Для целей заключения договоров о приобретении Акций Эмитент в Дату начала размещения, но не ранее раскрытия информации о цене размещения Акций публикует адресованное неопределенному кругу лиц приглашение делать предложения (оферты) о приобретении Акций. Указанное приглашение публикуется Эмитентом в Ленте новостей и на Странице в сети Интернет. Приглашение должно содержать, помимо прочего, указание о периоде, в течение которого потенциальные приобретатели могут направлять предложения (оферты) о приобретении Акций, который должен завершаться до Даты окончания размещения с учетом времени, необходимого для осуществления расчетов.

Эмитент вправе продлевать период сбора предложений (оферт) в пределах срока размещения Акций по решению единоличного исполнительного органа Эмитента при условии раскрытия информации об этом в форме сообщения о существенном факте в Ленте новостей и на Странице в сети Интернет не позднее последнего дня периода сбора предложений (оферт).

В течение периода сбора предложений (оферт) потенциальные приобретатели вправе представить (направить) оферты о приобретении Акций Эмитенту или, в случае назначения, Брокеру лично или через своих уполномоченных представителей, имеющих надлежащим образом оформленную доверенность или иной документ, подтверждающий полномочия представителя, либо направить оферты по электронной почте по адресу, указанному в приглашении, с последующим направлением оригиналов оферт Эмитенту или, в случае назначения, Брокеру не позднее даты окончания срока, установленного для акцепта соответствующей оферты.

Офис Эмитента будет открыт для приема оферт в рабочие дни в течение периода сбора оферт по адресу, указанному в приглашении, или с 10 часов 00 минут до 18 часов 00 минут (время местное) по следующему адресу: 601915, Владимирская область, городской округ город Ковров, город Ковров, Еловая, 92.

Оферты могут быть направлены по указанному адресу курьером (курьерской службой). Оферта также может быть подана путем направления по указанному в приглашении адресу электронной почты в любое время в течение периода сбора оферт с учетом времени необходимого Эмитенту на предоставление ответа (акцепта) и с последующим представлением оригинала оферты в порядке, указанном выше.

Каждая оферта должна содержать следующие сведения:

- 1) полное фирменное наименование (для некоммерческих организаций - наименование) / фамилия, имя, отчество потенциального приобретателя;
- 2) идентификационный номер налогоплательщика потенциального приобретателя (при наличии);

- 3) указание места жительства или места нахождения потенциального приобретателя;
- 4) для физических лиц - указание паспортных данных (дата и место рождения; серия, номер и дата выдачи паспорта, орган, выдавший паспорт);
- 5) для юридических лиц - сведения о регистрации юридического лица (в том числе для российских юридических лиц - сведения о государственной регистрации юридического лица/внесении в Единый государственный реестр юридических лиц /дата, регистрирующий орган, номер соответствующего свидетельства);
- 6) вид приобретаемых ценных бумаг, а также регистрационный номер выпуска приобретаемых ценных бумаг и дата его присвоения;
- 7) максимальное количество размещаемых Акций и/или минимальное или точное количество размещаемых Акций, которое потенциальный приобретатель обязуется приобрести по цене размещения, определенной Советом директоров Эмитента, а также его согласие с тем, что его оферта может быть отклонена, акцептована полностью или в части;
- 8) номер лицевого счета в реестре акционеров Эмитента для перевода на него приобретаемых Акций, а если Акции должны быть зачислены на счет номинального держателя – полное фирменное наименование депозитария, данные о государственной регистрации такого депозитария (ОГРН, наименование органа, осуществившего государственную регистрацию, дата государственной регистрации и внесения записи о депозитарии в ЕГРЮЛ), номер счета депо потенциального приобретателя акций, номер и дата депозитарного договора, заключенного между депозитарием и потенциальным приобретателем акций (если ведение счета депо потенциального приобретателя осуществляется депозитарием последующего уровня, то в оферте дополнительно указывается: полное фирменное наименование депозитария последующего уровня, данные о государственной регистрации депозитария последующего уровня (ОГРН, ИНН, КПП), реквизиты всех междепозитарных договоров, на основании которых предполагается осуществлять учет прав на размещаемые Акции, номер счета депо потенциального приобретателя Акций, номер и дата депозитарного договора, заключенного между депозитарием последующего уровня и потенциальным приобретателем Акций);
- 9) контактные данные потенциального приобретателя (почтовый адрес, адрес электронной почты) для целей направления ответа о принятии оферты (акцепта);
- 10) согласие потенциального приобретателя приобрести соответствующие ценные бумаги по цене размещения, установленной Советом директоров Эмитента, в сроки, на условиях и в порядке, предусмотренном в Проспекте ценных бумаг;
- 11) дата подписания оферты;
- 12) банковские реквизиты потенциального приобретателя для возврата денежных средств в случаях, установленных в Проспекте ценных бумаг;
- 13) иные сведения, необходимые для идентификации приобретателя и последующего заключения договора о приобретении Акций в случае, если оферта приобретателя будет акцептована Эмитентом.

Оферта должна быть подписана потенциальным приобретателем (уполномоченным им лицом, с предъявлением оригинала надлежащим образом оформленной доверенности или иного документа, подтверждающего полномочия представителя, или приложением оригинала или удостоверенной нотариально копии надлежащим образом оформленной доверенности или иного документа, подтверждающего полномочия представителя) и, для юридических лиц, - содержать оттиск печати (при ее наличии).

Эмитент может определить рекомендуемую форму оферты о приобретении Акций. В этом случае рекомендуемая форма оферты публикуется Эмитентом вместе с приглашением делать оферты или по адресу в сети Интернет, указанному в приглашении делать оферты.

В случае если в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации приобретение лицом, подавшим оферту, указанного в оферте или исчисляемого в соответствии с офертой количества Акций, осуществляется с предварительного согласия антимонопольного органа, лицо, подавшее оферту, обязано приложить к оферте копию соответствующего согласия антимонопольного органа.

В случае если в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации либо с требованиями применимого законодательства и внутренних документов лица, подавшего оферту, требуется согласие уполномоченных органов управления такого лица или согласие государственных, или муниципальных органов на совершение сделки по приобретению размещаемых Акций, к оферте также прилагаются заверенные надлежащим образом копии решений соответствующих органов.

В случае установления Эмитентом ценового диапазона цена размещения, указываемая в предварительных офертах, должна находиться в пределах такого ценового диапазона.

Эмитент отказывает в приеме оферты в случае, если оферта не отвечает требованиям, предусмотренным законодательством Российской Федерации и Проспектом ценных бумаг.

Поданные оферты подлежат регистрации Эмитентом или, в случае назначения, Брокером в специальном журнале учета поступивших предложений в день их поступления. При внесении записей в специальный журнал учета Эмитент или, в случае назначения, Брокер:

- фиксирует время получения оферты и присваивает ей входящий номер;
- в отдельной графе журнала учета указывает наименование юридического лица, либо фамилию, имя, отчество физического лица, подавшего оферту;
- указывает максимальное количество Акций и/или минимальное или точное количество размещаемых Акций, указанное в оферте, либо максимальный объем денежных средств на покупку размещаемых Акций, указанный в оферте;
- делает отметку о соответствии или несоответствии оферты установленным требованиям.

По окончании периода сбора оферт потенциальные приобретатели не могут изменить или отозвать поданные оферты.

Не позднее Даты окончания размещения и с учетом времени, необходимого для осуществления оплаты и передачи размещаемых Акций, Эмитент направляет ответ о принятии предложений (акцепт) лицам, определяемым Эмитентом по своему усмотрению из числа лиц, направивших оферты. Такой ответ должен содержать количество Акций, размещаемых лицу, направившему оферту. Ответ о принятии предложения (акцепт) вручается приобретателю лично или через его уполномоченного представителя, или направляется по почтовому адресу и (или) адресу электронной почты, указанным в оферте.

Договор о приобретении Акций считается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ответа Эмитента о принятии предложения (акцепта). Письменная форма договора при этом считается соблюденной.

Местом заключения договора признается г. Ковров.

Оферта, в отношении которой не был направлен ответ о ее принятии (акцепт), считается неакцептованной (неудовлетворенной). Ненаправление ответа лицу, направившему оферту, не может считаться акцептом оферты такого лица.

Приобретаемые Акции должны быть полностью оплачены приобретателями, получившими ответ Эмитента о принятии предложения (акцепте), путем перечисления соответствующего размера денежных средств Эмитенту не позднее Даты окончания размещения с учетом времени, необходимого Эмитенту для осуществления передачи размещаемых Акций соответствующему приобретателю.

Обязательство по оплате размещаемых Акций считается исполненным с момента зачисления денежных средств на расчетный счет Эмитента в счет оплаты размещаемых Акций в соответствии с пунктом 8.3.5 Проспекта ценных бумаг.

В случае если в установленный срок обязательство по оплате приобретаемых Акций не будет исполнено, договор о приобретении Акций считается расторгнутым и обязательства сторон по этому договору прекращаются.

В случае если в установленный срок обязательство по оплате приобретаемых Акций будет исполнено частично, Эмитент имеет право отказаться от исполнения встречного обязательства по передаче размещаемых Акций или вправе исполнить встречное обязательство по передаче Акций потенциальному приобретателю в количестве, которое соответствует целому числу оплаченных Акций. Договор о приобретении Акций в таком случае будет считаться измененным с момента

направления Эмитентом регистратору Эмитента, сведения о котором приведены в п. 8.3.2.3 Проспекта (далее – «Регистратор») соответствующего передаточного распоряжения.

В случае частичного исполнения потенциальным приобретателем обязательства по оплате приобретаемых Акций и отказа Эмитента от исполнения встречного обязательства по передаче Акций, денежные средства, полученные в качестве частичного исполнения обязательства по оплате Акций, подлежат возврату приобретателю не позднее 5 (Пяти) рабочих дней с Даты окончания размещения Акций по реквизитам, указанным в оферте такого приобретателя.

Решение об отказе от исполнения встречного обязательства по передаче Акций в вышеупомянутых случаях принимается Эмитентом в Дату окончания размещения.

Уведомление об отказе Эмитента от исполнения встречного обязательства по передаче Акций (всех или не оплаченных потенциальным приобретателем) вручается потенциальному приобретателю лично или через его уполномоченного представителя, или направляется по почтовому адресу или адресу электронной почты, указанным в оферте, в дату принятия Эмитентом решения об отказе от исполнения встречного обязательства.

После исполнения обязательств по оплате Акций Эмитент направляет Регистратору передаточное распоряжение, являющееся основанием для внесения в реестр акционеров Эмитента приходной записи по лицевому счету приобретателя, или номинального держателя центрального депозитария, депонентом которого является приобретатель, не позднее Даты окончания размещения, с учетом времени, необходимого Регистратору (депозитарию) для внесения приходной записи по лицевому счету (счету депо) приобретателя.

Приходные записи по указанным лицевым счетам/счетам депо приобретателей должны быть внесены не позднее Даты окончания размещения.

Порядок внебиржевого размещения с предварительным сбором оферт

Для целей заключения договоров о приобретении Акций Эмитент до Даты начала размещения публикует адресованное неопределенному кругу лиц приглашение делать предварительные предложения (оферты) о приобретении Акций. Указанное приглашение публикуется Эмитентом в Ленте новостей и на Странице в сети Интернет.

Приглашение должно содержать, помимо прочего:

- (i) указание о периоде, в течение которого потенциальные приобретатели могут направлять предварительные предложения (оферты) о приобретении Акций, который завершается до Даты начала размещения.
- (ii) информацию, касающуюся цены размещения Акций:
 - информацию о ценовом диапазоне цены размещения или информацию о том, что ценовой диапазон цены размещения Эмитентом не установлен, или
 - о цене размещения Акций (если она определена Эмитентом не позднее даты публикации Приглашения).

Эмитент вправе продлевать период предварительного сбора предложений (оферт) по решению единоличного исполнительного органа Эмитента при условии раскрытия информации об этом в форме сообщения о существенном факте в Ленте новостей и на Странице в сети Интернет не позднее последнего дня периода предварительного сбора оферт.

В течение периода предварительного сбора предложений (оферт) потенциальные приобретатели вправе представить (направить) предварительные оферты о приобретении Акций Эмитенту или, в случае назначения, Брокеру лично или через своих уполномоченных представителей, имеющих надлежащим образом оформленную доверенность или иной документ, подтверждающий полномочия представителя, либо направить предварительные оферты по электронной почте по адресу, указанному в приглашении, с последующим направлением оригиналов предварительных оферт Эмитенту или, в случае назначения, Брокеру не позднее даты окончания срока, установленного для акцепта соответствующей оферты.

Офис Эмитента будет открыт для приема оферт в рабочие дни в течение периода сбора оферт по адресу, указанному в приглашении, или с 10 часов 00 минут до 18 часов 00 минут (время местное)

по следующему адресу: 601915, Владимирская область, городской округ город Ковров, город Ковров, Еловая, 92.

Оферты могут быть направлены по указанному адресу курьером (курьерской службой). Оферта также может быть подана путем направления по указанному в приглашении адресу электронной почты в любое время в течение периода сбора оферт с учетом времени необходимого Эмитенту на предоставление ответа (акцепта) и с последующим представлением оригинала оферты в порядке, указанном выше.

Каждая предварительная оферта должна содержать следующие сведения:

- 1) полное фирменное наименование (для некоммерческих организаций - наименование) / фамилия, имя, отчество потенциального приобретателя;
- 2) идентификационный номер налогоплательщика потенциального приобретателя (при наличии);
- 3) указание места жительства или места нахождения потенциального приобретателя;
- 4) для физических лиц – указание паспортных данных (дата и место рождения; серия, номер и дата выдачи паспорта, орган, выдавший паспорт);
- 5) для юридических лиц – сведения о регистрации юридического лица (в том числе для российских юридических лиц – сведения о государственной регистрации юридического лица/внесении в Единый государственный реестр юридических лиц /дата, регистрирующий орган, номер соответствующего свидетельства);
- 6) вид приобретаемых ценных бумаг, а также регистрационный номер выпуска приобретаемых ценных бумаг и дата его присвоения;
- 7) максимальное количество размещаемых Акций, которое потенциальный приобретатель обязуется приобрести, а также его согласие с тем, что его оферта может быть отклонена, акцептована полностью или в части;
- 8) указание цены, не выше которой потенциальный приобретатель готов приобрести Акции (максимальная цена покупки одной Акции);
- 9) номер лицевого счета в реестре акционеров Эмитента для перевода на него приобретаемых Акции, а если Акции должны быть зачислены на счет номинального держателя – полное фирменное наименование депозитария, данные о государственной регистрации такого депозитария (ОГРН, наименование органа, осуществившего государственную регистрацию, дата государственной регистрации и внесения записи о депозитарии в ЕГРЮЛ), номер счета депо потенциального приобретателя акций, номер и дата депозитарного договора, заключенного между депозитарием и потенциальным приобретателем акций (если ведение счета депо потенциального приобретателя осуществляется депозитарием последующего уровня, то в оферте дополнительно указывается: полное фирменное наименование депозитария последующего уровня, данные о государственной регистрации депозитария последующего уровня (ОГРН, ИНН, КПП), реквизиты всех междепозитарных договоров, на основании которых предполагается осуществлять учет прав на размещаемые Акции, номер счета депо потенциального приобретателя Акции, номер и дата депозитарного договора, заключенного между депозитарием последующего уровня и потенциальным приобретателем Акции);
- 10) контактные данные потенциального приобретателя (почтовый адрес, адрес электронной почты) для целей направления ответа о принятии оферты (акцепта);
- 11) согласие потенциального приобретателя приобрести соответствующие ценные бумаги в сроки, на условиях и в порядке, предусмотренном в Проспекте ценных бумаг
- 12) дата подписания оферты;
- 13) банковские реквизиты потенциального приобретателя для возврата денежных средств в случаях, установленных в Проспекте ценных бумаг;
- 14) иные сведения, необходимые для идентификации приобретателя и последующего заключения договора о приобретении Акции в случае, если предварительная оферта приобретателя будет акцептована Эмитентом.

Предварительная оферта должна быть подписана потенциальным приобретателем (уполномоченным им лицом, с предъявлением оригинала надлежащим образом оформленной доверенности или иного документа, подтверждающего полномочия представителя, или приложением оригинала или удостоверенной нотариально копии надлежащим образом

оформленной доверенности или иного документа, подтверждающего полномочия представителя) и, для юридических лиц, - содержать отпечаток печати (при ее наличии).

Эмитент может определить рекомендуемую форму предварительной оферты о приобретении Акций. В этом случае рекомендуемая форма предварительной оферты публикуется Эмитентом вместе с приглашением делать предварительные оферты или по адресу в сети Интернет, указанному в приглашении делать предварительные оферты.

В случае если в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации приобретение лицом, подавшим предварительную оферту, указанного в оферте или исчисляемого в соответствии с офертой количества Акций, осуществляется с предварительного согласия антимонопольного органа, лицо, подавшее оферту, обязано приложить к предварительной оферте копию соответствующего согласия антимонопольного органа.

В случае если в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации либо с требованиями применимого законодательства и внутренних документов лица, подавшего предварительную оферту, требуется согласие уполномоченных органов управления такого лица или согласие государственных, или муниципальных органов на совершение сделки по приобретению размещаемых Акций, к предварительной оферте также прилагаются заверенные надлежащим образом копии решений соответствующих органов.

Эмитент отказывает в приеме предварительной оферты в случае, если оферта не отвечает требованиям, предусмотренным законодательством Российской Федерации и Проспектом ценных бумаг.

Поданные оферты подлежат регистрации Эмитентом или, в случае назначения, Брокером в специальном журнале учета поступивших предложений в день их поступления. При внесении записей в специальный журнал учета Эмитент:

- фиксирует время получения предварительной оферты и присваивает ей входящий номер;
- в отдельной графе журнала учета указывает наименование юридического лица, либо фамилию, имя, отчество физического лица, подавшего предварительную оферту;
- указывает максимальное количество Акций, указанное в предварительной оферте;
- указывает максимальную цену приобретения Акций, указанную в предварительной оферте;
- делает отметку о соответствии или несоответствии предварительной оферты установленным требованиям.

По окончании периода предварительного сбора оферт потенциальные приобретатели не могут изменить или отозвать поданные оферты.

В Дату начала размещения, но не ранее опубликования сообщения о цене размещения Акций Эмитент или, в случае назначения, Брокер направляет ответ о принятии предложений (акцепт) лицам, определяемым Эмитентом по своему усмотрению из числа лиц, направивших предварительные оферты. Такой ответ должен содержать цену размещения Акций или порядок ее определения, а также количество Акций, размещаемых лицу, направившему оферту. Ответ о принятии предложения (акцепт) вручается приобретателю лично или через его уполномоченного представителя, или направляется по почтовому адресу и (или) адресу электронной почты, указанным в предварительной оферте.

Договор о приобретении Акций считается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ответа Эмитента о принятии предложения (акцепта). Письменная форма договора при этом считается соблюденной.

Местом заключения договора признается г. Ковров.

Оферта, в отношении которой не был направлен ответ о ее принятии (акцепт), считается неакцептованной (неудовлетворенной). Ненаправление ответа лицу, направившему оферту, не может считаться акцептом оферты такого лица.

Приобретаемые Акции должны быть полностью оплачены приобретателями, получившими ответ Эмитента о принятии предложения (акцепте), путем перечисления соответствующего размера денежных средств Эмитенту не позднее Даты окончания размещения с учетом времени, необходимого Эмитенту для осуществления передачи размещаемых Акций соответствующему приобретателю.

Обязательство по оплате размещаемых Акций считается исполненным с момента зачисления денежных средств на расчетный счет Эмитента в счет оплаты размещаемых Акций в соответствии с п. 8.3.5 Проспекта ценных бумаг.

В случае если в установленный срок обязательство по оплате приобретаемых Акций не будет исполнено, договор о приобретении Акций считается расторгнутым и обязательства сторон по этому договору прекращаются.

В случае если в установленный срок обязательство по оплате приобретаемых Акций будет исполнено частично, Эмитент имеет право отказаться от исполнения встречного обязательства по передаче размещаемых Акций или вправе исполнить встречное обязательство по передаче Акций потенциальному приобретателю в количестве, которое соответствует целому числу оплаченных Акций. Договор о приобретении Акций в таком случае будет считаться измененным с момента направления Эмитентом Регистратору соответствующего передаточного распоряжения.

В случае частичного исполнения потенциальным приобретателем обязательства по оплате приобретаемых Акций и отказа Эмитента от исполнения встречного обязательства по передаче Акций, денежные средства, полученные в качестве частичного исполнения обязательства по оплате Акций, подлежат возврату приобретателю не позднее 5 (Пяти) рабочих дней с Даты окончания размещения Акций по реквизитам, указанным в оферте такого приобретателя.

Решение об отказе от исполнения встречного обязательства по передаче Акций в вышеупомянутых случаях принимается Эмитентом в Дату окончания размещения.

Уведомление об отказе Эмитента от исполнения встречного обязательства по передаче Акций (всех или не оплаченных потенциальным приобретателем) вручается потенциальному приобретателю лично или через его уполномоченного представителя, или направляется по почтовому адресу или адресу электронной почты, указанным в оферте, в дату принятия Эмитентом решения об отказе от исполнения встречного обязательства.

После исполнения обязательств по оплате Акций Эмитент направляет Регистратору передаточное распоряжение, являющееся основанием для внесения в реестр акционеров Эмитента приходной записи по лицевому счету приобретателя, или номинального держателя центрального депозитария, депонентом которого является приобретатель, не позднее Даты окончания размещения, с учетом времени, необходимого Регистратору (депозитарию) для внесения приходной записи по лицевому счету (счету депо) приобретателя.

Порядок биржевого размещения без предварительного сбора заявок

Договоры, направленные на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу, заключаются по цене размещения Акций путем выставления и акцепта адресных заявок с использованием системы торгов ПАО Московская Биржа.

В течение установленного Эмитентом совместно с Биржей периода сбора заявок Участники торгов, являющиеся потенциальными приобретателями и (или) действующие за счет потенциальных приобретателей, подают в адрес Брокера заявки с использованием системы торгов ПАО Московская Биржа в соответствии с Правилами Биржи и иными документами, регулирующими деятельность Биржи. Время и порядок подачи заявок устанавливаются Биржей.

Поданные заявки со стороны Участников торгов являются офертами о заключении договоров купли-продажи, направленные на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу.

Информация о периоде сбора заявок, о времени и порядке подачи заявок раскрывается Эмитентом в ленте новостей и на Странице в сети Интернет не позднее Даты начала размещения.

Первоначально установленная решением Эмитента дата (время) окончания периода сбора заявок может быть изменена решением Эмитента по согласованию с Биржей не позднее изначально установленного последнего дня периода сбора заявок. Информация об этом раскрывается в ленте новостей и на Странице в сети Интернет не позднее истечения срока изначально установленного периода сбора заявок.

Период сбора заявок должен находиться в пределах срока размещения Акций.

Заявки могут подаваться на покупку определенного количества Акций (лотов), по цене размещения, установленной Эмитентом в соответствии с Проспектом ценных бумаг, в режиме торгов «Размещение: Адресные заявки» с кодом расчетов, используемым при заключении сделки с ценными бумагами, подлежащей включению в клиринговый пул клиринговой организации, обслуживающей расчеты по сделкам, оформленным в процессе размещения Акций организатором торговли (Биржей), на условиях многостороннего или простого клиринга, и определяющей, что при совершении сделки проводится процедура контроля обеспечения, а надлежащей датой исполнения сделки с Акциями является дата заключения сделки.

Заявки должны содержать все параметры в соответствии с Правилами Биржи.

Заявки, не соответствующие изложенным выше требованиям, не принимаются.

По окончании периода сбора заявок Участники торгов не могут изменить или снять поданные ими заявки.

После окончания периода сбора заявок ПАО Московская Биржа составляет сводный реестр заявок и передает его Брокеру.

Сводный реестр заявок содержит информацию о каждой заявке. Брокер обеспечивает Эмитенту доступ к информации, содержащейся в сводном реестре заявок. На основании анализа сводного реестра заявок Эмитент по своему усмотрению определяет заявки Участников торгов, которые он намерен акцептовать. Участник торгов, подавший заявку в адрес Брокера, заранее соглашается с тем, что его заявка может быть акцептована частично или отклонена, а ответ о принятии предложения (акцепт) направляется лицам, определяемым Эмитентом по его усмотрению из числа лиц, сделавших такие предложения (оферты).

После получения сводного реестра заявок, но не позднее, чем в Дату окончания размещения Эмитент направляет Брокеру поручение об акцепте заявок Участников торгов, на основании которого Брокер заключает сделки, направленные на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу, путем подачи встречных заявок в адрес Участников торгов, подавших заявки, соответствующие изложенным выше требованиям, и указанных в поручении Эмитента. Сделки, направленные на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу, заключаются по единой цене размещения, определенной Советом директоров Эмитента. Адресные заявки на покупку ценных бумаг, не подлежащие удовлетворению, отклоняются Брокером в системе торгов ПАО Московская Биржа. Факт отклонения адресной заявки Брокером будет означать, что Эмитентом принято решение об отклонении заявки.

Подача встречной заявки признается акцептом оферты на приобретение размещаемых Акций.

Договор, направленный на отчуждение размещаемых Акций первому владельцу, признается заключенным в момент получения Участником торгов, направившим заявку, соответствующую изложенным выше требованиям, встречной заявки Брокера.

Местом заключения договора признается г. Москва.

Сделки по размещению Акций, заключенные путем удовлетворения Брокером адресных заявок, регистрируются ПАО Московская Биржа в дату их заключения.

Обязательным условием приобретения Акций на Бирже при их размещении является предварительное резервирование суммы денежных средств покупателя на счете Участника торгов, от имени которого подана заявка на покупку Акций, в НРД. При этом зарезервированной суммы должно быть достаточно для полной оплаты указанного в заявках на приобретение количества Акций с учетом всех необходимых комиссионных сборов.

Документом, подтверждающим заключение Участником торгов ПАО Московская Биржа сделки, является выписка из реестра сделок, предоставленная ПАО Московская Биржа Участнику торгов, в которой отражаются все сделки, заключенные Участником торгов в течение торгового дня ПАО Московская Биржа.

Приобретаемые при размещении на торгах ПАО Московская Биржа Акции переводятся с эмиссионного счета Эмитента в реестре акционеров Эмитента на счет номинального держателя центрального депозитария, открытый НРД в реестре акционеров Эмитента, с последующим

зачислением Акций на счета депо приобретателей, открытые в НРД или в депозитариях – депонентах НРД.

Размещаемые Акции зачисляются НРД на счета депо приобретателей, открытые в НРД, или на счета депо депозитариев – депонентов НРД, обслуживающих приобретателей Акций, в дату совершения сделки, направленной на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу в соответствии с Условиями осуществления депозитарной деятельности НРД на основании информации, полученной от клиринговой организации, обслуживающей расчеты по сделкам, оформленным в процессе размещения Акций, а также документа, полученного НРД от Регистратора и подтверждающего проведение операции в реестре по зачислению размещаемых Акций на лицевой счет номинального держателя центрального депозитария НРД.

Эмитентом не позднее окончания каждого дня размещения акций будет предоставлено Регистратору надлежащим образом оформленное передаточное распоряжение на общее количество Акций, заявка (заявки) на покупку которых акцептована Брокером на ПАО Московская Биржа в указанном выше порядке, в течение соответствующего дня.

Зачисление Акций на счета депо потенциальных приобретателей, открытые в НРД, или на счета депо депозитариев – депонентов НРД, обслуживающих потенциальных приобретателей Акций, осуществляется в порядке, установленном в Условиях осуществления депозитарной деятельности НРД и депозитариев – депонентов НРД.

Операции в реестре акционеров Эмитента по внесению записей о размещении Акций будут осуществляться на основании представленного Регистратору Эмитентом передаточного распоряжения.

Порядок биржевого размещения с предварительным сбором заявок

Договоры, направленные на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу, заключаются по цене размещения Акций путем выставления и акцепта предварительных адресных заявок с использованием системы торгов ПАО Московская Биржа.

В течение установленного Эмитентом совместно с Биржей периода предварительного сбора заявок, но до Даты начала размещения Участники торгов, являющиеся потенциальными приобретателями и (или) действующие за счет потенциальных приобретателей, подают в адрес Брокера заявки с использованием системы торгов ПАО Московская Биржа в соответствии с Правилами Биржи и/или иными документами, регулирующими деятельность Биржи. Время и порядок подачи заявок устанавливаются Биржей.

Поданные заявки со стороны Участников торгов являются офертами о заключении договоров купли-продажи, направленных на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу.

Информация о периоде предварительного сбора заявок, о времени и порядке подачи заявок, а также о ценовом диапазоне максимальной цены покупки, указываемой в заявках (в случае его установления Эмитентом) раскрывается Эмитентом в ленте новостей и на Странице в сети Интернет до начала периода предварительного сбора заявок.

Первоначально установленная решением Эмитента дата (время) окончания периода предварительного сбора заявок может быть изменена решением Эмитента по согласованию с Биржей не позднее изначально установленного последнего дня периода предварительного сбора заявок. Информация об этом раскрывается в ленте новостей и на Странице в сети Интернет не позднее истечения срока изначально установленного периода предварительного сбора заявок.

Одновременно с изменением первоначально установленной даты (времени) окончания периода предварительного сбора заявок Эмитентом может быть принято решение об изменении Даты начала размещения. В случае изменения Даты начала размещения и (или) даты (времени) окончания периода предварительного сбора заявок, заявки, поданные до изменения Эмитентом первоначально установленной даты (времени) окончания периода предварительного сбора заявок, сохраняют свое действие (не требуют подтверждения или повторной подачи).

В случае отмены решения об определении Даты начала размещения, сбор предварительных Заявок прекращается, все поданные Заявки аннулируются. В случае определения Эмитентом новой Даты начала размещения Эмитент определяет новый Период предварительного сбора заявок.

Одновременно с принятием решения об определении периода предварительного сбора заявок Эмитент определяет типы заявок, которые могут быть поданы потенциальными приобретателями в течение периода предварительного сбора заявок:

- 1) заявки первого типа – на покупку максимального количества Акций с указанием цены покупки одной Акции, не выше которой потенциальный приобретатель Акций готов приобрести указанное в заявке количество Акций;
- 2) заявки второго типа – на покупку Акций, содержащие максимальный объем денежных средств, включая все необходимые комиссионные сборы, на который заявитель готов приобрести любое целое количество Акций без определения в заявке их количества и цены покупки за одну Аксию.

Заявка должна содержать следующие значимые условия:

- максимальную цену покупки одной Акции (только для заявок первого типа);
- количество Акций (только для заявок первого типа) – максимальное количество ценных бумаг в целом числовом выражении, которое потенциальный приобретатель готов приобрести;
- максимальный объем денежных средств, на который потенциальный приобретатель готов приобрести любое целое количество Акций (только для заявок второго типа) с учетом всех необходимых комиссионных сборов;
- код расчетов, используемый при заключении сделки с ценными бумагами, подлежащей включению в клиринговый пул клиринговой организации, обслуживающей расчеты по сделкам, оформленным в процессе размещения акций, на условиях многостороннего или простого клиринга, и определяющий, что при совершении сделки проводится процедура контроля обеспечения, а надлежащей датой исполнения сделки с акциями является дата заключения сделки;
- иные сведения в соответствии с Правилами Биржи.

Датой активации заявок, поданных в период предварительного сбора заявок, является Дата начала размещения.

Заявки, не соответствующие изложенным выше требованиям, не принимаются.

Информация о цене размещения Акций, определенной Советом директоров Эмитента, будет раскрыта Эмитентом после периода предварительного сбора заявок и не позднее Даты начала размещения.

По окончании периода предварительного сбора заявок Участники торгов не могут изменить или снять поданные ими заявки.

В Дату начала размещения после проведения процедуры активации заявок, поданных Участниками торгов, ПАО Московская Биржа составляет сводный реестр заявок и передает его Брокеру.

Сводный реестр заявок содержит информацию о каждой заявке. Брокер обеспечивает Эмитенту доступ к информации, содержащейся в сводном реестре заявок. На основании анализа сводного реестра заявок Эмитент по своему усмотрению определяет заявки Участников торгов, которые он намерен акцептовать. Участник торгов, подавший заявку в адрес Брокера, заранее соглашается с тем, что его заявка может быть акцептована частично или отклонена, а ответ о принятии предложения (акцепт) направляется лицам, определяемым Эмитентом по его усмотрению из числа лиц, сделавших такие предложения (оферты).

После получения сводного реестра заявок, но не позднее, чем в дату активации заявок Эмитент направляет Брокеру поручение об акцепте заявок Участников торгов, на основании которого Брокер заключает сделки, направленные на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу, путем подачи встречных заявок в адрес Участников торгов, подавших заявки, соответствующие требованиям, изложенным в Проспекте ценных бумаг, и указанных в поручении Эмитента. Сделки, направленные на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу,

закключаются по единой цене размещения, определенной Советом директоров Эмитента. Адресные заявки на покупку ценных бумаг, не подлежащие удовлетворению, отклоняются Брокером в системе торгов ПАО Московская Биржа. Факт отклонения адресной заявки Брокером будет означать, что Эмитентом принято решение об отклонении заявки.

Подача встречной заявки признается акцептом оферты на приобретение размещаемых Акций.

Договор, направленный на отчуждение размещаемых Акций первому владельцу, признается заключенным в момент получения Участником торгов, направившим заявку, соответствующую изложенным выше требованиям, встречной заявки Брокера.

Местом заключения договора признается г. Москва.

Сделки по размещению Акций, заключенные путем удовлетворения Брокером адресных заявок, регистрируются ПАО Московская Биржа в дату их заключения.

Обязательным условием приобретения Акций на Бирже при их размещении является предварительное резервирование суммы денежных средств покупателя на счете Участника торгов, от имени которого подана заявка на покупку Акций, в НРД. При этом зарезервированной суммы должно быть достаточно для полной оплаты указанного в заявках на приобретение количества Акций с учетом всех необходимых комиссионных сборов.

Документом, подтверждающим заключение Участником торгов ПАО Московская Биржа сделки, является выписка из реестра сделок, предоставленная ПАО Московская Биржа Участнику торгов, в которой отражаются все сделки, заключенные Участником торгов в течение торгового дня ПАО Московская Биржа.

Приобретаемые при размещении на торгах ПАО Московская Биржа Акции переводятся с эмиссионного счета Эмитента в реестре акционеров Эмитента на счет номинального держателя центрального депозитария, открытый НРД в реестре акционеров Эмитента, с последующим зачислением Акций на счета депо приобретателей, открытые в НРД или в депозитариях – депонентах НРД.

Размещаемые Акции зачисляются НРД на счета депо приобретателей, открытые в НРД, или на счета депо депозитариев – депонентов НРД, обслуживающих приобретателей Акций, в дату совершения сделки, направленной на отчуждение размещаемых Акций их первому владельцу в соответствии с Условиями осуществления депозитарной деятельности НРД на основании информации, полученной от клиринговой организации, обслуживающей расчеты по сделкам, оформленным в процессе размещения Акций, а также документа, полученного НРД от Регистратора и подтверждающего проведение операции в реестре по зачислению размещаемых Акций на лицевой счет номинального держателя центрального депозитария НРД.

Эмитентом не позднее окончания каждого дня размещения акций будет предоставлено Регистратору надлежащим образом оформленное передаточное распоряжение на общее количество Акций, заявка (заявки) на покупку которых акцептована Брокером на ПАО Московская Биржа в указанном выше порядке, в течение соответствующего дня.

Зачисление Акций на счета депо потенциальных приобретателей, открытые в НРД, или на счета депо депозитариев – депонентов НРД, обслуживающих потенциальных приобретателей Акций, осуществляется в порядке, установленном в Условиях осуществления депозитарной деятельности НРД и депозитариев – депонентов НРД.

Операции в реестре акционеров Эмитента по внесению записей о размещении Акций будут осуществляться на основании представленного Регистратору Эмитентом передаточного распоряжения.

Общие условия размещения Акций, независимо от выбранного Эмитентом порядка размещения

В рамках размещения Акций в любом из порядков размещения, описанных выше, не могут быть размещены Акции, подлежащие размещению лицам, имеющим преимущественное право приобретения Акций в соответствии с пунктом 8.3.4 Проспекта ценных бумаг, в соответствии с заявлениями о приобретении Акций в рамках осуществления преимущественного права, полученными Эмитентом в течение срока действия преимущественного права (как данный срок

определён в пункте 8.3.4 Проспекта ценных бумаг), за исключением размещения Акций, в отношении которых лица, направившие указанные заявления, не исполнили обязанность по их оплате в установленный для такой оплаты срок.

Размещение Акций производится при условии допуска Акций к организованным торгам.

Изменение и/или расторжение договоров, заключенных при размещении дополнительных акций, осуществляется по основаниям и в порядке, предусмотренном гл. 29 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Передаточные распоряжения для перечисления размещаемых Акций на счета приобретателей составляют в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и правилами ведения реестра, принятыми у Регистратора.

Зачисление Акций на лицевые счета приобретателей Акций в системе ведения реестра акционеров Эмитента и (или) счета депо в системе депозитарного учета депозитария - номинального держателя Акций Эмитента осуществляется только после полной оплаты ценных бумаг.

Расходы, связанные с внесением приходных записей о зачислении размещаемых акций на соответствующий счет номинального держателя центрального депозитария, открытый центральному депозитарию в реестре акционеров Общества, а также на счета владельцев ценных бумаг, открытые в реестре акционеров Общества, несет Общество, при этом расходы, связанные с внесением приходных записей о зачислении размещаемых дополнительных акций на счета депо их первых владельцев (приобретателей), несут первые владельцы (приобретатели) акций

Приходные записи по лицевым счетам приобретателей Акций в системе ведения реестра акционеров Эмитента и (или) счетам депо в системе депозитарного учета депозитария - номинального держателя Акций Эмитента должны быть внесены не позднее Даты окончания размещения.

В соответствии с пунктом 1 Указа Президента Российской Федерации от 01.03.2022 № 81 «О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации» (далее – «Указ № 81»), в соответствии с федеральными законами от 30 декабря 2006 г. № 281-ФЗ «О специальных экономических мерах и принудительных мерах», от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» и от 4 июня 2018 г. № 127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и иных иностранных государств», с 02.03.2022 устанавливается особый порядок осуществления (исполнения) резидентами России сделок (операций), влекущих за собой возникновение права собственности на ценные бумаги, осуществляемые (исполняемые) с иностранными лицами, связанными с иностранными государствами, которые совершают в отношении российских юридических лиц и физических лиц недружественные действия (в том числе если такие иностранные лица имеют гражданство этих государств, местом их регистрации, местом преимущественного ведения ими хозяйственной деятельности или местом преимущественного извлечения ими прибыли от деятельности являются эти государства), и с лицами, которые находятся под контролем указанных иностранных лиц, независимо от места их регистрации или места преимущественного ведения ими хозяйственной деятельности. Перечень иностранных государств, указанных в подпункте (а) пункта 1 Указа № 81 приводится в Распоряжении Правительства Российской Федерации от 5 марта 2022 года № 430-р.

В соответствии с подпунктом (б) пункта 1 Указа № 81, сделки (операции), предусмотренные подпунктом (а) пункта 1 Указа № 81 и пунктом 3 Указа Президента Российской Федерации от 28.02.2022 № 79 «О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций», могут осуществляться (исполняться) на основании разрешений, выдаваемых Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации и при необходимости содержащих условия осуществления (исполнения) таких сделок (операций) (далее – «Разрешение Правительственной комиссии»).

Порядок получения Разрешения Правительственной комиссии определен в Постановлении Правительства Российской Федерации от 06.03.2022 № 295 «Об утверждении Правил выдачи Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации разрешений в целях реализации дополнительных временных мер

экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации и иных разрешений, предусмотренных отдельными указами Президента Российской Федерации, и внесении изменения в Положение о Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации».

Разрешение Правительственной комиссии на осуществление (исполнение) сделки по приобретению размещаемых ценных бумаг должно быть получено приобретателем Акций до осуществления (исполнения) сделки в случае, если такое Разрешение Правительственной комиссии будет необходимо в соответствии с подпунктом «б» пункта 1 Указа № 81.

Кроме того, предусмотренные абзацем третьим подпункта «а» пункта 1 Указа № 81 сделки (операции), влекущие за собой возникновение права собственности на ценные бумаги, в соответствии с подпунктом «г» пункта 1 Указа № 81 могут осуществляться на организованных торгах на основании разрешений, выдаваемых Центральным банком Российской Федерации по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации и содержащих условия осуществления (исполнения) таких сделок (операций) (далее – «Разрешение Банка России»).

Таким образом, на основании подпункта «г» пункта 1 Указа № 81 сделки по приобретению размещаемых ценных бумаг могут потребовать получения Разрешения Банка России в случае, если приобретателями размещаемых ценных бумаг и лицами, имеющими преимущественное право их приобретения, являются лица, указанные в подпункте «а» пункта 1 Указа № 81.

Разрешение Банка России на осуществление (исполнение) сделки по приобретению размещаемых ценных бумаг должно быть получено приобретателем Акций до осуществления (исполнения) сделки в случае, если такое Разрешение Банка России будет необходимо в соответствии с подпунктом «г» пункта 1 Указа № 81.

8.3.2.2. В соответствии со ст. 40, 41 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» акционеры Эмитента имеют преимущественное право приобретения размещаемых посредством открытой подписки дополнительных Акций в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им Акций этой категории (типа). Преимущественное право приобретения дополнительных Акций имеют лица, являющиеся акционерами-владельцами обыкновенных акций Эмитента на 18.04.2024 (дата определения (фиксации) лиц, имеющих право на участие во внеочередном общем собрании акционеров Эмитента, на котором было принято решение о размещении Акций).

Размещение Акций лицам, осуществляющим преимущественное право приобретения Акций, осуществляется в порядке, предусмотренном п. 8.3.4 Проспекта ценных бумаг. До окончания Срока действия преимущественного права приобретения размещаемых Акций, установленного пунктом 8.3.4. Проспекта ценных бумаг, размещение Акций иначе как посредством осуществления указанного преимущественного права не допускается.

8.3.2.3. Лицом, которому эмитент выдает (направляет) распоряжение (поручение), являющееся основанием для внесения приходных записей по лицевым счетам (счетам депо) первых владельцев и (или) номинальных держателей, является регистратор Эмитента («Регистратор»):

Полное фирменное наименование: Акционерное общество «Реестр»

Сокращенное фирменное наименование: АО «Реестр»

Место нахождения: Россия, г. Москва

ОГРН: 1027700047275

ИНН: 7704028206

Данные о лицензии на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг:

Номер: 045-13960-000001

Дата выдачи: 13.09.2002

Дата окончания действия: бессрочно

Наименование органа, выдавшего лицензию: ФКЦБ России

После государственной регистрации дополнительного выпуска ценных бумаг Эмитент предоставляет Регистратору, зарегистрированный Проспект ценных бумаг и ценные бумаги

дополнительного выпуска зачисляются на эмиссионный счет Эмитента, открытый в реестре владельцев именных ценных бумаг Эмитента, ведение которого осуществляет Регистратор.

Срок и иные условия выдачи передаточного распоряжения, являющегося основанием для внесения приходных записей по лицевым счетам первых владельцев и (или) номинальных держателей, указаны выше в пункте 8.3.2.1 Проспекта (отдельно для размещения Акций во внебиржевом порядке и в биржевом порядке).

8.3.2.4. Не применимо

8.3.2.5. Ценные бумаги могут размещаться посредством открытой подписки путем проведения торгов.

Юридическим лицом, организующим проведение торгов, является Публичное акционерное общество «Московская Биржа ММВБ-РТС», место нахождения: Российская Федерация, город Москва (адрес: 125009, город Москва, Большой Кисловский переулок, дом 13), основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1027739387411.

8.3.2.6. Эмитент и (или) уполномоченное им лицо не намереваются заключать предварительные договоры, содержащие обязанность заключить в будущем основной договор, направленный на отчуждение размещаемых ценных бумаг первому владельцу.

В рамках размещения Акций во внебиржевом порядке с предварительным сбором оферт, Эмитент будет осуществлять сбор предварительных предложений (оферт) о приобретении Акций в соответствии с приглашением делать предложения (оферты) о приобретении Акций и порядком, описанным в пункте 8.3.2.1 выше.

В рамках размещения Акций в биржевом порядке с предварительным сбором Заявок и активацией Заявок в Дату начала размещения Брокер будет собирать предварительные Заявки на приобретение размещаемых ценных бумаг в соответствии с Правилами Биржи и/или иными документами, регулирующими деятельность Биржи. Порядок подачи таких Заявок установлен в пункте 8.3.2.1 выше.

8.3.2.7. Биржевое размещение (а в случае, если Эмитентом будет принято соответствующее решение – также внебиржевое размещение) Акций будет осуществляться с привлечением профессионального участника рынка ценных бумаг, оказывающего Эмитенту услуги по размещению Акций («Брокер»).

В качестве организации, оказывающей Эмитенту услуги по размещению ценных бумаг (Брокера), Эмитент планирует привлечь одно или нескольких из следующих лиц:

1) Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Джи Ай Солюшенс»

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1217700443883

Место нахождения: г. Москва

2) Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Ренессанс Брокер»

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1027739121981

Место нахождения: г. Москва

3) Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Компания Брокеркредитсервис»

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1025402459334

Место нахождения: Новосибирская область, г. Новосибирск

4) Полное фирменное наименование: Акционерное общество «Инвестиционная компания «ФИНАМ»

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1027739572343

Место нахождения: г. Москва

5) Общество с ограниченной ответственностью «АЛОР+»

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН):1027700075941
Место нахождения: г. Москва.

6) Акционерное общество Инвестиционно-финансовая компания «Солид»
Основной государственный регистрационный номер (ОГРН):1027739045839
Место нахождения: г. Москва.

7) Полное фирменное наименование: Акционерное общество Банк Синара
Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1026600000460
Место нахождения: г. Екатеринбург.

8) Полное фирменное наименование: Акционерное общество «Старт капитал»
Основной государственный регистрационный номер (ОГРН): 1227700426997
Место нахождения: г. Москва

Информация о Брокере, который будет привлечен Эмитентом для оказания услуг по биржевому размещению Акций, будет раскрыта Эмитентом в ленте новостей и на Странице в сети Интернет в форме сообщения о существенном факте не позднее даты раскрытия информации о выбранном Эмитентом порядке размещения Акций. Соответствующее сообщение должно содержать полную информацию о Брокере, привлеченном Эмитентом для оказания услуг по размещению Акций, в объеме, соответствующем объему раскрытия информации о Брокере, предусмотренным Положением о раскрытии информации (включая информацию о реквизитах счетов, используемых при биржевом размещении Акций).

Услуги Брокера при биржевом размещении

Основные функции лица, оказывающего услуги по размещению ценных бумаг (Брокера) в рамках биржевого размещения:

- сбор и удовлетворение заявок на покупку ценных бумаг по поручению и за счет Эмитента в соответствии с процедурой, установленной Проспектом ценных бумаг и правилами проведения торгов по ценным бумагам ПАО Московская Биржа (далее по тексту – «Правила Биржи»);
- информирование Эмитента о количестве размещенных ценных бумаг и о размере полученных от продажи ценных бумаг денежных средств;
- перечисление денежных средств, получаемых Брокером в ходе размещения ценных бумаг на банковский счет Эмитента;
- совершение иных действий, предусмотренных соглашением между Эмитентом и Брокером, заключаемым не позднее Даты начала размещения.

Услуги Брокера при внебиржевом размещении

Если Эмитент выберет только внебиржевой порядок размещения, привлечение Брокера не является обязательным и осуществляется по усмотрению Эмитента. Если Эмитент привлечет Брокера для оказания услуг по внебиржевому размещению Акций, информация о нем будет раскрыта Эмитентом в ленте новостей и на Странице в сети Интернет в форме сообщения о существенном факте не позднее даты раскрытия информации о выбранном Эмитентом порядке размещения Акций. Соответствующее сообщение должно содержать полную информацию о Брокере, привлеченном Эмитентом для оказания услуг по размещению Акций, в объеме, соответствующем объему раскрытия информации о Брокере, предусмотренным Положением о раскрытии информации (включая информацию о реквизитах счетов, используемых при биржевом размещении Акций).

Основные функции лица, оказывающего услуги по размещению ценных бумаг (Брокера) в рамках внебиржевого размещения:

- прием и регистрация оферт в специальном журнале учета поступивших предложений;

- направление от имени и по письменному согласию Эмитента акцептов лицам, определяемым Эмитентом по своему усмотрению из числа лиц, направивших оферты;
- предоставление рекомендаций Эмитенту о назначении Даты начала размещения.

наличие у брокера обязанностей по приобретению ценных бумаг, а при наличии такой обязанности - также количество (порядок определения количества) ценных бумаг, которое обязан приобрести брокер, и срок (порядок определения срока), в который (по истечении которого) брокер обязан приобрести такое количество ценных бумаг: на дату утверждения Проспекта ценных бумаг соглашение с Брокером (Брокерами) не заключено, в связи с чем обязанность Брокера по приобретению не размещенных в срок ценных бумаг не возникла; Эмитент планирует заключить договор с Брокером (Брокерами) не позднее Даты начала размещения;

наличие у брокера обязанностей, связанных с поддержанием цен на размещаемые ценные бумаги на определенном уровне в течение определенного срока после завершения их размещения (обязанностей, связанных с оказанием услуг маркет-мейкера, а при наличии такой обязанности - также срок (порядок определения срока), в течение которого брокер обязан оказывать услуги маркет-мейкера): на дату утверждения Проспекта ценных бумаг соглашение с Брокером (Брокерами) не заключено, в связи с чем обязанности Брокера, связанные с поддержанием цен на размещаемые ценные бумаги на определенном уровне в течение определенного срока после завершения их размещения (стабилизация), в том числе обязанности, связанные с оказанием услуг маркет-мейкера, не возникли; Эмитент планирует заключить договор с Брокером (Брокерами) не позднее Даты начала размещения;

наличие у брокера права на приобретение дополнительного количества ценных бумаг эмитента из числа размещенных (находящихся в обращении) ценных бумаг эмитента тех же вида, категории (типа), что и размещаемые ценные бумаги, которое может быть реализовано или не реализовано в зависимости от результатов размещения ценных бумаг, а при наличии такого права - дополнительное количество (порядок определения количества) ценных бумаг, которое может быть приобретено указанным брокером, и срок (порядок определения срока), в течение которого брокером может быть реализовано право на приобретение дополнительного количества ценных бумаг: на дату утверждения Проспекта ценных бумаг соглашение с Брокером (Брокерами) не заключено, в связи с чем право на приобретение дополнительного количества ценных бумаг Эмитента из числа размещенных (находящихся в обращении) ценных бумаг Эмитента того же вида, категории (типа), что и размещаемые ценные бумаги, которое может быть реализовано или не реализовано в зависимости от результатов размещения ценных бумаг, не возникло; Эмитент планирует заключить договор с Брокером (Брокерами) не позднее Даты начала размещения;

размер (порядок определения размера) вознаграждения брокера, а если вознаграждение (часть вознаграждения) выплачивается брокеру за оказание услуг, связанных с поддержанием цен на размещаемые ценные бумаги на определенном уровне в течение определенного срока после завершения их размещения (услуг маркет-мейкера), - также размер (порядок определения размера) такого вознаграждения: размер вознаграждения Брокера за услуги по размещению ценных бумаг будет установлен в соглашении между Эмитентом и Брокером и в любом случае не превысит 10 процентов от цены размещения Акций.

8.3.2.8. Размещение ценных бумаг не предполагается осуществлять за пределами Российской Федерации, в том числе посредством размещения соответствующих иностранных ценных бумаг.

8.3.2.9. Эмитент в соответствии с Федеральным законом от 29 апреля 2008 года № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2008, N 18, ст. 1940; 2018, N 49, ст. 7523) не является хозяйственным обществом, имеющим стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства.

8.3.2.10. Не применимо (Эмитент не является кредитной организацией или некредитной финансовой организацией).

8.3.2.11. Не применимо (размещение не осуществляется среди инвесторов, являющихся участниками инвестиционной платформы).

8.3.2.12. Не применимо (акции не подлежат размещению во исполнение договора конвертируемого займа).

8.3.2.13. Осуществление (исполнение) сделки (операции), направленной на отчуждение ценных бумаг Эмитента первым владельцам в ходе их размещения, может потребовать получения разрешения, предусмотренного подпунктом «б» и (или) подпунктом «г» пункта 1 Указа № 81 (порядок и условия получения указанного разрешения описаны в подпункте «Общие условия размещения Акций, независимо от выбранного Эмитентом порядка размещения» пункта 8.3.2.1 выше).

8.3.3. Цена (цены) или порядок определения цены размещения ценных бумаг

Цена размещения Акций (в том числе при осуществлении преимущественного права приобретения Акций) будет установлена Советом директоров Общества не позднее начала размещения Акций.

8.3.4. Порядок осуществления преимущественного права приобретения размещаемых ценных бумаг

В соответствии со ст. 40, 41 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» акционеры Эмитента имеют преимущественное право приобретения размещаемых посредством открытой подписки дополнительных Акций в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им Акций этой категории (типа). Преимущественное право приобретения дополнительных Акций имеют лица, являющиеся акционерами-владельцами обыкновенных акций Эмитента на 18.04.2024 (дата определения (фиксации) лиц, имеющих право на участие во внеочередном общем собрании акционеров Эмитента, на котором было принято решение о размещении Акций).

Для осуществления преимущественного права приобретения указанных ценных бумаг Регистратор составляет список лиц, имеющих такое преимущественное право, в соответствии с требованиями, установленными законодательством Российской Федерации о ценных бумагах для составления списка лиц, осуществляющих права по ценным бумагам.

Уведомление о возможности осуществления преимущественного права приобретения Акций размещается на веб-сайте Эмитента в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу <https://www.vseinstrumenti.ru/> в соответствующем разделе, предусмотренном для уведомлений и сообщений.

Эмитент раскрывает информацию, содержащуюся в уведомлении о возможности осуществления преимущественного права приобретения ценных бумаг, путем опубликования уведомления о возможности осуществления преимущественного права приобретения ценных бумаг в Ленте новостей в день размещения уведомления о возможности осуществления преимущественного права приобретения Акций на веб-сайте Эмитента в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу <https://www.vseinstrumenti.ru/> (публикация уведомления в Ленте новостей осуществляется до размещения уведомления на указанном веб-сайте). Указанный день признается датой уведомления о возможности осуществления преимущественного права (далее – «Дата уведомления о преимущественном праве»).

Публикация уведомления о возможности осуществления преимущественного права приобретения ценных бумаг осуществляется после даты государственной регистрации дополнительного выпуска Акций, но не позднее, чем за 8 (восемь) рабочих дней до Даты начала размещения.

В случае, если зарегистрированным в реестре акционеров Эмитента лицом является номинальный держатель акций, Уведомление о возможности осуществления преимущественного права предоставляется также в соответствии с правилами законодательства Российской Федерации о ценных бумагах для предоставления информации и материалов лицам, осуществляющим права по ценным бумагам.

Уведомление о возможности осуществления преимущественного права должно содержать информацию о количестве размещаемых Акций, указание на то, что цена размещения Акций или порядок ее определения (в том числе при осуществлении преимущественного права приобретения ценных бумаг) будут установлены Советом директоров Эмитента после окончания Срока действия

преимущественного права и не позднее Даты начала размещения, а также информацию о порядке определения количества Акций, которое вправе приобрести каждое лицо, имеющее преимущественное право их приобретения, порядке, в котором заявления этих лиц о приобретении Акций должны быть поданы Эмитенту, сроке, в течение которого эти заявления должны поступить Эмитенту (срок действия преимущественного права), и сроке оплаты размещаемых Акций.

Срок, в течение которого лицо, имеющее преимущественное право приобретения Акций, вправе подать Заявление о преимущественном праве, составляет 8 (Восемь) рабочих дней с Даты уведомления о преимущественном праве (далее – «Срок действия преимущественного права»).

До окончания Срока действия преимущественного права приобретения размещаемых Акций размещение Акций иначе как посредством осуществления указанного преимущественного права не допускается.

Лицо, имеющее преимущественное право приобретения размещаемых Акций, вправе полностью или частично реализовать свое преимущественное право приобретения размещаемых Акций в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих ему обыкновенных акций, путем подачи заявления о приобретении размещаемых Акций (далее также – «Заявление») в течение Срока действия преимущественного права и исполнения обязанности по их оплате в течение указанного в уведомлении о возможности осуществления преимущественного права срока оплаты размещаемых Акций лицами, осуществляющими преимущественное право их приобретения, который не может быть менее 5 (Пяти) рабочих дней с момента раскрытия Эмитентом информации о цене размещения Акций, в том числе о цене размещения Акций лицам, имеющим преимущественное право их приобретения.

В процессе осуществления преимущественного права приобретения дополнительных Акций с лицами, имеющими преимущественное право приобретения Акций, заключаются гражданско-правовые договоры в указанном ниже порядке.

Подача Заявления лицом, имеющим преимущественное право приобретения Акций, осуществляется в течение Срока действия преимущественного права.

Заявление должно быть получено в течение Срока действия преимущественного права.

Заявление о приобретении размещаемых Акций лица, имеющего преимущественное право, зарегистрированного в реестре акционеров Эмитента, должно содержать сведения, позволяющие идентифицировать подавшее его лицо и количество приобретаемых им ценных бумаг. Указанное заявление подается путем направления или вручения под роспись Регистратору документа в письменной форме, подписанного подающим заявление лицом, а если это предусмотрено правилами, в соответствии с которыми Регистратор осуществляет деятельность по ведению реестра, также путем направления регистратору общества электронного документа, подписанного квалифицированной электронной подписью. Если правилами Регистратора на момент подачи Заявления будет предусмотрена возможность подписания такого электронного документа простой или неквалифицированной электронной подписью, электронный документ, подписанный простой или неквалифицированной электронной подписью, признается равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью.

Рекомендуется включить в Заявление сведения о почтовом адресе лица, направляющего Заявление, для направления ему уведомлений, предусмотренных настоящим разделом Проспекта.

Заявление о приобретении размещаемых ценных бумаг, направленное или врученное Регистратору, считается поданным Эмитенту в день его получения Регистратором.

Лицо, имеющее преимущественное право, не зарегистрированное в реестре акционеров Эмитента, осуществляет такое преимущественное право путем дачи соответствующего указания (инструкции) лицу, которое осуществляет учет его прав на акции Эмитента. Такое указание (инструкция) дается в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации о ценных бумагах и должно содержать количество приобретаемых ценных бумаг. При этом заявление о приобретении размещаемых ценных бумаг считается поданным Эмитенту в день получения Регистратором от номинального держателя акций, зарегистрированного в реестре акционеров Эмитента, сообщения, содержащего волеизъявление такого лица.

Эмитент в течение 3 (Трех) рабочих дней с момента получения Заявления обязан рассмотреть Заявление и направить лицу, подавшему Заявление, уведомление о реализации преимущественного права (об удовлетворении Заявления), а в случае обнаружения обстоятельств, в связи с которыми реализация преимущественного права невозможна, – уведомление об отказе в реализации преимущественного права приобретения Акций на условиях, указанных в Заявлении, с указанием причин отказа.

Уведомление об отказе в реализации преимущественного права приобретения Акций на условиях, указанных в Заявлении, с указанием причин отказа направляется в случае, если:

- Заявление не отвечает требованиям, предусмотренным законодательством РФ, п. 8.3.4 Проспекта ценных бумаг,

- Заявление не позволяет идентифицировать лицо, от имени которого оно подано, как лицо, имеющее преимущественное право приобретения Акций,

- Заявление подано с нарушением порядка, предусмотренного законодательством РФ, п. 8.3.4 Проспекта ценных бумаг.

Уведомление о реализации или об отказе в реализации преимущественного права передается лицу, направившему Заявление, с использованием контактных данных заявителя, содержащихся в Заявлении (при наличии), и при условии строгого соблюдения требований законодательства Российской Федерации об использовании персональных данных заявителя.

Данное уведомление направляется заказным письмом по почтовому адресу, содержащемуся в Заявлении, а при его отсутствии – по почтовому адресу, указанному в реестре владельцев ценных бумаг Эмитента. При наличии в Заявлении адреса электронной почты лица, подавшего Заявление, Эмитент (Регистратор) направляет уведомление по электронной почте.

В случае получения уведомления об отказе в реализации преимущественного права приобретения Акций, лицо, желающее осуществить преимущественное право приобретения Акций, до истечения Срока действия преимущественного права имеет право подать Заявление повторно, устранив недостатки, которые послужили основанием отказа в реализации преимущественного права приобретения Акций.

В случае неисполнения лицом, подавшим Заявление, обязанности по оплате приобретаемых акций, такому лицу не позднее 3 (Трех) дней с истечения указанного в уведомлении о возможности осуществления преимущественного права срока оплаты размещаемых Акций лицами, осуществляющими преимущественное право их приобретения (который не может быть менее 5 (Пяти) рабочих дней с момента раскрытия Эмитентом информации о цене размещения Акций, в том числе о цене размещения Акций лицам, имеющим преимущественное право их приобретения), направляется уведомление о невозможности осуществления преимущественного права приобретения Акций на условиях, указанных в Заявлении, с указанием причин, по которым осуществление преимущественного права приобретения Акций невозможно.

Данное уведомление направляется заказным письмом по почтовому адресу, содержащемуся в Заявлении, а при его отсутствии – по почтовому адресу, указанному в реестре владельцев ценных бумаг Эмитента. При наличии в Заявлении адреса электронной почты лица, подавшего Заявление, Эмитент (Регистратор) направляет уведомление по электронной почте.

В случае если количество приобретаемых Акций, указанное в Заявлении лицом, осуществляющим преимущественное право приобретения Акций, меньше количества Акций, оплата которого произведена в сроки, указанные в настоящем пункте, считается, что такое лицо осуществило принадлежащее ему преимущественное право приобретения Акций в отношении количества Акций, указанного в Заявлении; при этом Заявление удовлетворяется в отношении указанного в нем количества Акций.

В случае если количество приобретаемых Акций, указанное в Заявлении лицом, осуществляющим преимущественное право приобретения Акций, больше количества Акций, оплата которого произведена в сроки, указанные в настоящем пункте, считается, что такое лицо осуществило принадлежащее ему преимущественное право приобретения Акций в отношении целого количества Акций, оплата которых произведена в сроки, указанные в настоящем пункте.

Если количество Акций, указанных в Заявлении, превышает максимальное количество Акций, которое может быть приобретено лицом, осуществляющим преимущественное право приобретения Акций, а количество Акций, оплата которых произведена в сроки, указанные в настоящем пункте, составляет не менее максимального количества Акций, которое лицо, осуществляющее преимущественное право приобретения Акций, вправе приобрести в порядке осуществления преимущественного права приобретения Акций, считается, что такое лицо осуществило принадлежащее ему преимущественное право приобретения Акций в отношении максимального количества Акций, которое может быть приобретено данным лицом в порядке осуществления преимущественного права приобретения Акций.

В случае если в указанный в настоящем пункте срок обязательство по оплате приобретаемых Акций будет исполнено частично, Эмитент оформляет и передает Регистратору поручение на перевод оплаченного количества Акций. Эмитент имеет право отказаться от исполнения встречного обязательства по передаче Акций, не оплаченных лицом, имеющим преимущественное право приобретения Акций. В таком случае Эмитент отказывается от исполнения договора, предусматривающего размещение Акций в части Акций, не оплаченных лицом, осуществляющим преимущественное право приобретения Акций выпуска, и договор считается измененным с момента направления Эмитентом передаточного распоряжения Регистратору на перевод оплаченного количества Акций.

В случае если размер денежных средств, перечисленных Эмитенту в оплату дополнительных Акций, приобретаемых лицом, осуществляющим преимущественное право приобретения Акций, превысит размер денежных средств, которые должны быть уплачены за приобретенные Акции, излишне уплаченные денежные средства подлежат возврату в безналичном порядке не позднее 5 (Пяти) рабочих дней после истечения предусмотренного настоящим пунктом срока на оплату приобретаемых Акций или предъявления требования о возврате денежных средств. Возврат денежных средств производится по реквизитам, указанным в Заявлении, а если в Заявлении такие реквизиты не указаны, то по реквизитам, указанным в требовании о возврате денежных средств.

Приходные записи по лицевым счетам приобретателей Акций в реестре владельцев именных ценных бумаг Эмитента / счетам депо в системе депозитарного учета номинального держателя Акций Эмитента вносятся после полной оплаты приобретателем приобретаемых Акций.

После оплаты Акций лицом, осуществившим преимущественное право, и в пределах срока размещения Акций Эмитент направляет Регистратору передаточное распоряжение о зачислении Акций на лицевой счет лица, осуществившего преимущественное право приобретения Акций (номинального держателя, осуществляющего учет прав такого лица на Акции Эмитента).

Договоры о приобретении Акций лицами, осуществляющими преимущественное право их приобретения, считаются заключенными в момент направления Регистратору Эмитента указанного передаточного распоряжения.

Полностью оплаченные размещаемые дополнительные Акции должны быть зачислены на лицевые счета лиц, осуществляющих преимущественное право приобретения Акций, в реестре владельцев именных ценных бумаг Эмитента или на счета депо в соответствующем депозитарии в срок, установленный законодательством Российской Федерации, правилами ведения реестра владельцев именных ценных бумаг Регистратора, и правилами депозитарной деятельности соответствующего депозитария, но не позднее Даты окончания размещения.

Акции считаются размещенными лицам, осуществляющим преимущественное право их приобретения, с момента внесения приходной записи по лицевому счету лица, осуществляющего преимущественное право, в реестре владельцев именных ценных бумаг Эмитента или по счету депо в соответствующем депозитарии.

Порядок определения максимального количества ценных бумаг, которое может быть приобретено в рамках преимущественного права:

Максимальное количество дополнительных Акций, которое может приобрести лицо в ходе осуществления преимущественного права приобретения размещаемых дополнительных Акций Эмитента, пропорционально количеству имеющихся у него обыкновенных акций Эмитента на 18.04.2024 (дата определения (фиксации) лиц, имеющих право на участие во внеочередном общем собрании акционеров Эмитента, на котором было принято решение о размещении Акций) и

определяется по следующей формуле:

$$K = A * 100\,000\,000 / 500\,000\,000, \text{ где}$$

K - максимальное количество размещаемых Акций, которое может приобрести лицо, имеющее преимущественное право приобретения;

A - количество обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих лицу, имеющему преимущественное право приобретения дополнительных Акций, на 18.04.2024 (дата определения (фиксации) лиц, имеющих право на участие во внеочередном общем собрании акционеров Эмитента, на котором было принято решение о размещении Акций);

100 000 000 (Сто миллионов) штук – количество Акций дополнительного выпуска;

500 000 000 (Пятьсот миллионов) штук – общее количество размещенных обыкновенных акций Эмитента на 18.04.2024 (дата определения (фиксации) лиц, имеющих право на участие во внеочередном общем собрании акционеров Эмитента, на котором было принято решение о размещении Акций).

Порядок подведения итогов осуществления преимущественного права приобретения размещаемых ценных бумаг:

Подведение итогов осуществления преимущественного права приобретения Акций производится единоличным исполнительным органом Эмитента в течение пяти дней после даты окончания срока оплаты Акций, приобретаемых в рамках осуществления преимущественного права, установленного в уведомлении о возможности осуществления преимущественного права.

Порядок и срок раскрытия (предоставления лицам, имеющим преимущественное право приобретения размещаемых ценных бумаг, и лицам, включенным в круг потенциальных приобретателей размещаемых ценных бумаг) информации об итогах осуществления преимущественного права приобретения размещаемых ценных бумаг:

В течение пяти дней с даты истечения срока оплаты Акций лицами, осуществляющими преимущественное право приобретения дополнительных Акций, Эмитент раскрывает информацию об итогах осуществления преимущественного права в Ленте новостей и на Странице в сети Интернет. Данное сообщение должно содержать следующие сведения:

- о дате окончания размещения Акций лицам, имеющим преимущественное право;
- о количестве размещенных дополнительных Акций среди лиц, использовавших преимущественное право;
- о количестве дополнительных Акций Эмитента, оставшихся к размещению по открытой подписке после осуществления преимущественного права.

8.3.5. Условия, порядок и срок оплаты ценных бумаг

8.3.5.1. Оплата дополнительных Акций может осуществляться денежными средствами в валюте Российской Федерации.

8.3.5.2. Оплата размещаемых ценных бумаг производится денежными средствами:

форма оплаты: безналичная

банковские реквизиты счетов эмитента, на которые должны перечисляться денежные средства, поступающие в оплату ценных бумаг:

Московский филиал АО «БКС Банк» (Акционерное общество «БКС Банк»), г. Москва БИК 044525099, корр. счет 30101810745250000099

Расчетный счет 40702810807700001148

получатель денежных средств: Публичное акционерное общество «ВИ.ру», ИНН 3300010559

В случае размещения Акций в биржевом порядке, денежные средства в оплату Акций, размещаемых на Бирже, должны перечисляться на счета Брокера (Брокеров).

Информация о счёте Брокера в НРД, используемом для оплаты размещаемых Акций,

раскрывается Эмитентом в составе сообщения о Брокере, привлечённом Эмитентом для оказания услуг по размещению Акций, которое раскрывается в Ленте новостей и на Странице в сети Интернет не позднее Даты начала размещения, и в любом случае не позднее даты опубликования информации о Периоде предварительного.

8.3.5.3. Оплата ценных бумаг неденежными средствами не предусмотрена. Наличная форма расчетов не предусмотрена.

8.3.5.4. Оплата ценных бумаг путем зачета денежных требований не предусмотрена, ценные бумаги не размещаются путем закрытой подписки.

8.3.5.5. Приобретаемые Акции должны быть полностью оплачены приобретателями, получившими ответ Эмитента о принятии предложения (акцепте), путём перечисления Эмитенту соответствующих денежных средств не позднее Даты окончания размещения с учётом времени, необходимого Эмитенту для осуществления передачи размещаемых Акций соответствующему приобретателю.

Лицо, осуществляющее преимущественное право приобретения Акций, оплачивает приобретаемые Акции в течение указанного в Уведомлении о возможности осуществления преимущественного права срока оплаты размещаемых Акций лицами, осуществляющими преимущественное право их приобретения, который не может быть менее 5 (Пяти) рабочих дней с момента раскрытия Эмитентом информации о цене размещения Акций, в том числе о цене размещения Акций лицам, имеющим преимущественное право их приобретения.

8.4. Порядок раскрытия эмитентом информации о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг

Эмитент раскрывает информацию о настоящем дополнительном выпуске ценных бумаг в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» (ценные бумаги дополнительного выпуска размещаются путем открытой подписки и регистрация дополнительного выпуска ценных бумаг сопровождается регистрацией проспекта ценных бумаг).

Информация раскрывается путем опубликования на странице в сети Интернет, предоставляемой одним из аккредитованных агентств, аккредитованных Банком России на проведение действий по раскрытию информации о ценных бумагах и об иных финансовых инструментах («Страница в сети Интернет»), ссылка на которую будет размещена на веб-сайте Эмитента в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу <https://www.vseinstrumenti.ru/>

не позднее вступления в силу решения Банка России о государственной регистрации дополнительного выпуска и Проспекта ценных бумаг.

Уведомление о возможности осуществления преимущественного права приобретения Акций размещается на веб-сайте Эмитента в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу <https://www.vseinstrumenti.ru/>.

8.5. Сведения о документе, содержащем фактические итоги размещения ценных бумаг, который представляется после завершения размещения ценных бумаг

Документом, содержащим фактические итоги размещения ценных бумаг, который должен быть представлен в Банк России после завершения размещения ценных бумаг, является уведомление об итогах дополнительного выпуска ценных бумаг (Акции размещаются путем открытой подписки с их оплатой денежными средствами и при условии допуска Акций к организованным торгам).

8.6. Иные сведения

Рассматривается возможность предложения к приобретению в Российской Федерации ранее размещенных (находящихся в обращении) Акций.

Раздел 9. Сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента, а также об условиях такого обеспечения

Не применимо.

ООО «ВсеИнструменты.ру»

**Консолидированная финансовая отчетность
за годы, закончившиеся 31 декабря 2023 года,
31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года,
и аудиторское заключение независимых
аудиторов**

Аудиторское заключение независимых аудиторов

Участнику Общества с ограниченной ответственностью «ВсеИнструменты.ру»

Мнение

Мы провели аудит консолидированной финансовой отчетности Общества с ограниченной ответственностью «ВсеИнструменты.ру» (далее – «Компания») и его дочерних организаций (далее – «Группа»), состоящей из консолидированных отчетов о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года и 31 декабря 2021 года, консолидированных отчетов о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, изменениях в капитале и движении денежных средств за годы, закончившиеся 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года и 31 декабря 2021 года, а также примечаний, состоящих из существенной информации об учетной политике и прочей пояснительной информации.

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах консолидированное финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года и 31 декабря 2021 года, а также ее консолидированные финансовые результаты и консолидированное движение денежных средств за годы, закончившиеся 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года и 31 декабря 2021 года, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Основание для выражения мнения

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Наша ответственность в соответствии с этими стандартами описана далее в разделе «*Ответственность аудиторов за аудит консолидированной финансовой отчетности*» нашего заключения. Мы независимы по отношению к Группе в соответствии с требованиями независимости, применимыми к нашему аудиту консолидированной финансовой отчетности в Российской Федерации, и Международным кодексом этики профессиональных бухгалтеров (включая международные стандарты независимости) Совета по международным стандартам этики для бухгалтеров (Кодекс СМСЭБ), и мы выполнили наши прочие этические обязанности в соответствии с требованиями, применимыми в Российской Федерации, и Кодексом СМСЭБ. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения.

Ключевые вопросы аудита

Ключевые вопросы аудита – это вопросы, которые, согласно нашему профессиональному суждению, являлись наиболее значимыми для нашего аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период. Эти вопросы были рассмотрены в контексте нашего аудита консолидированной финансовой отчетности в целом и при формировании нашего мнения об этой отчетности, и мы не выражаем отдельного мнения по этим вопросам.

Учет договоров аренды складов, магазинов и пунктов выдачи заказов

См. примечания 21, 22, 28 к консолидированной финансовой отчетности.

Ключевой вопрос аудита	Аудиторские процедуры в отношении ключевого вопроса аудита
<p>В процессе своей операционной деятельности Группа заключает большое количество договоров аренды складов, магазинов и пунктов выдачи заказов. Ввиду разнообразия и сложности условий договоров аренды, существенные суждения необходимы для определения сроков аренды и ставок дисконтирования.</p> <p>Учет аренды осуществляется в соответствии с МСФО 16 (IFRS) «Аренда», предмет аренды признается на дату его предоставления в качестве права пользования активом с одновременным признанием обязательства по аренде.</p> <p>Данный вопрос стал ключевой областью, на которой был сосредоточен наш аудит, в связи с существенностью сумм активов в форме права пользования и обязательств по договорам аренды, наличием значительного количества договоров аренды, а также использованием руководством суждений и допущений для расчета приведенной стоимости арендных платежей.</p>	<p>Мы получили понимание внутренних процессов и применяемой методологии в отношении учета аренды.</p> <p>Мы провели анализ ключевых суждений и допущений руководства Группы в определении сроков аренды.</p> <p>Мы проанализировали реестр договоров на полноту и сравнили на выборочной основе входящие данные в расчетах балансовой стоимости обязательств и права пользования активами с данными соответствующих договоров.</p> <p>Мы провели анализ методологии расчета ставок привлечения дополнительных заемных средств Группой и на выборочной основе пересчитали данные ставки. Мы привлекли наших внутренних специалистов по оценке для сравнения ставок дисконтирования, используемых при расчете обязательств по аренде по отдельным крупным арендованным объектам, со ставками, которые, по нашему мнению, могли использоваться Группой для привлечения дополнительных заемных средств.</p> <p>Мы проверили на выборочной основе математическую точность расчетов первоначальной и последующей оценки обязательств и прав пользования активами по договорам аренды и соответствие данных расчетов применяемой методологии.</p> <p>Мы проанализировали полноту и точность раскрытий, связанных с признанием договоров аренды в консолидированной финансовой отчетности.</p>

Ответственность руководства и лиц, отвечающих за корпоративное управление за консолидированную финансовую отчетность

Руководство несет ответственность за подготовку и достоверное представление указанной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО и за систему внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для подготовки консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за оценку способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность, за раскрытие в соответствующих случаях сведений, относящихся к непрерывности деятельности, и за составление отчетности на основе допущения о непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство намеревается ликвидировать Группу, прекратить ее деятельность или когда у него отсутствует какая-либо иная реальная альтернатива, кроме ликвидации или прекращения деятельности.

Лица, отвечающие за корпоративное управление, несут ответственность за надзор за подготовкой консолидированной финансовой отчетности Группы.

Ответственность аудиторов за аудит консолидированной финансовой отчетности

Наша цель состоит в получении разумной уверенности в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в выпуске аудиторского заключения, содержащего наше мнение. Разумная уверенность представляет собой высокую степень уверенности, но не является гарантией того, что аудит, проведенный в соответствии с Международными стандартами аудита, всегда выявляет существенные искажения при их наличии. Искажения могут быть результатом недобросовестных действий или ошибок и считаются существенными, если можно обоснованно предположить, что в отдельности или в совокупности они могут повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе этой консолидированной финансовой отчетности.

В рамках аудита, проводимого в соответствии с Международными стандартами аудита, мы применяем профессиональное суждение и сохраняем профессиональный скептицизм на протяжении всего аудита. Кроме того, мы выполняем следующее:

- выявляем и оцениваем риски существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок; разрабатываем и проводим аудиторские процедуры в ответ на эти риски; получаем аудиторские доказательства, являющиеся достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения. Риск необнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск необнаружения существенного искажения в результате ошибки, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход системы внутреннего контроля;
- получаем понимание системы внутреннего контроля, имеющей значение для аудита, с целью разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля Группы;
- оцениваем надлежащий характер применяемой учетной политики и обоснованность бухгалтерских оценок и соответствующего раскрытия информации, подготовленного руководством;
- делаем вывод о правомерности применения руководством допущения о непрерывности деятельности, а на основании полученных аудиторских доказательств – вывод о том, имеется ли существенная неопределенность в связи с событиями или условиями, в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность. Если мы приходим к выводу о наличии существенной неопределенности, мы должны привлечь внимание в нашем аудиторском заключении к соответствующему раскрытию информации в консолидированной финансовой отчетности или, если такое раскрытие информации является ненадлежащим, модифицировать наше мнение. Наши выводы основаны на аудиторских доказательствах, полученных до даты нашего аудиторского заключения. Однако будущие события или условия могут привести к тому, что Группа утратит способность продолжать непрерывно свою деятельность;
- проводим оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом, ее структуры и содержания, включая раскрытие информации, а также того, представляет ли консолидированная финансовая отчетность лежащие в ее основе операции и события так, чтобы было обеспечено их достоверное представление;
- планируем и проводим аудит Группы для получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств, относящихся к финансовой информации организаций или подразделений Группы, в качестве основы для формирования мнения о финансовой отчетности Группы. Мы отвечаем за руководство, надзор за ходом аудита и проверку работы по аудиту, выполненной для целей аудита Группы. Мы остаемся полностью ответственными за наше аудиторское мнение.

Мы осуществляем информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление, доводя до их сведения, помимо прочего, информацию о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных замечаниях по результатам аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля, которые мы выявляем в процессе аудита.

Мы также предоставляем лицам, отвечающим за корпоративное управление, заявление о том, что мы соблюдали все соответствующие этические требования в отношении независимости и информировали этих лиц обо всех взаимоотношениях и прочих вопросах, которые можно обоснованно считать оказывающими влияние на независимость аудиторов, а в необходимых случаях – о предпринятых действиях, направленных на устранение угроз, или мерах предосторожности.

Из тех вопросов, которые мы довели до сведения лиц, отвечающих за корпоративное управление, мы определяем вопросы, которые были наиболее значимыми для аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период и, следовательно, являются ключевыми вопросами аудита. Мы описываем эти вопросы в нашем аудиторском заключении, кроме случаев, когда публичное раскрытие информации об этих вопросах запрещено законом или нормативным актом или когда в крайне редких случаях мы приходим к выводу о том, что информация о каком-либо вопросе не должна быть сообщена в нашем заключении, так как можно обоснованно предположить, что отрицательные последствия сообщения такой информации превысят общественно значимую пользу от ее сообщения.

Руководитель аудита, по результатам которого выпущено настоящее аудиторское заключение независимых аудиторов:



Гнатовская Валентина Владимировна

Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций № 21906100181, действует от имени аудиторской организации на основании доверенности № 376/22 от 1 июля 2022 года

АО «Кэпт»

Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций № 12006020351

Москва, Россия

13 мая 2024 года

ООО «ВСЕИНСТРУМЕНТЫ.РУ»

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ПРИБЫЛИ ИЛИ УБЫТКЕ И ПРОЧЕМ СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА

(Все суммы приведены в тыс. руб.)

	Примечание	За год, закончившийся 31 декабря		
		2023 года	2022 года	2021 года
Выручка	4	132,750,803	86,473,281	56,359,391
Себестоимость		(93,891,029)	(60,352,684)	(40,621,198)
Валовая прибыль		38,859,774	26,120,597	15,738,193
Коммерческие расходы	6	(28,670,419)	(17,769,638)	(12,557,799)
Управленческие расходы	7	(3,391,839)	(2,523,353)	(1,596,527)
Прочие доходы	8	677,818	450,003	303,388
Прочие расходы	8	(503,620)	(697,519)	(451,638)
Результаты операционной деятельности		6,971,714	5,580,090	1,435,617
Финансовые доходы	9	243,798	399,499	399,195
Финансовые расходы	9	(2,398,768)	(2,178,922)	(718,961)
Чистые финансовые расходы		(2,154,970)	(1,779,423)	(319,766)
Доля в прибыли объектов инвестирования, учитываемых методом долевого участия (без учета налога на прибыль)		-	-	170,823
Прибыль до налогообложения		4,816,744	3,800,667	1,286,674
Расход по налогу на прибыль	11	(1,056,690)	(1,276,316)	(599,607)
Прибыль за год		3,760,054	2,524,350	687,066
Общий совокупный доход за год		3,760,054	2,524,350	687,066

Генеральный директор

Фахрутдинов Валентин Кириллович

13 мая 2024 года



Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ ПО СОСТОЯНИЮ НА
31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**
(Все суммы приведены в тыс. руб., если не указано иное)

	Примечание	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
Активы					
Основные средства	12	2,514,442	2,047,325	1,663,398	1,077,277
Активы в форме права пользования	21	11,193,056	7,008,268	4,702,548	2,304,076
Нематериальные активы		231,563	13,304	15,403	10,645
Инвестиции, учитываемые методом долевого участия	18	-	-	-	421,621
Долгосрочные финансовые вложения	17	-	696,492	721,980	1,342,817
Прочие внеоборотные активы	13	515,725	172,593	-	-
Отложенные налоговые активы	11	-	-	100,285	258,040
Внеоборотные активы		14,454,786	9,937,982	7,203,614	5,414,476
Запасы	14	20,261,346	13,628,815	8,439,602	4,288,461
Торговая и прочая дебиторская задолженность	15	11,945,972	7,222,106	4,019,613	1,970,473
Денежные средства и их эквиваленты	16	1,725,859	1,765,939	976,877	860,252
Краткосрочные финансовые вложения	17	832,770	-	2,022,534	-
Дебиторская задолженность по налогу на прибыль		406,416	274,712	289,620	150,602
Прочие оборотные активы	13	98,065	45,646	119,936	94,219
Оборотные активы		35,270,428	22,937,218	15,868,182	7,364,007
Итого активы		49,725,214	32,875,200	23,071,796	12,778,483
Капитал					
Уставный капитал	18	30,770	30,770	30,770	30,770
Добавочный капитал	18	595,256	595,256	595,256	595,256
Нераспределенная прибыль	18	2,504,399	2,261,345	885,823	711,405
Итого собственный капитал		3,130,425	2,887,371	1,511,849	1,337,431
Обязательства					
Долгосрочные облигационные займы	19	4,000,000	1,000,000	2,500,000	1,500,000
Отложенные налоговые обязательства	11	764,553	227,403	-	-
Обязательства по аренде	22	10,290,778	6,303,160	3,961,285	1,753,224
Долгосрочные обязательства		15,055,331	7,530,563	6,461,285	3,253,224
Краткосрочные кредиты и облигационные займы	19	5,642,304	3,515,395	2,458,985	1,205,310
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	20	20,874,754	16,161,959	10,662,038	5,622,752
Обязательства по договору	4	2,974,960	1,583,276	1,088,257	625,862
Обязательства по аренде	22	2,047,440	1,196,636	889,382	733,904
Краткосрочные обязательства		31,539,458	22,457,266	15,098,662	8,187,828
Итого обязательства		46,594,789	29,987,829	21,559,947	11,441,052
Итого собственный капитал и обязательства		49,725,214	32,875,200	23,071,796	12,778,483

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

ООО «ВСЕИНСТРУМЕНТЫ.РУ»

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА
(Все суммы приведены в тыс. руб., если не указано иное)

	Примечание	Уставный капитал	Добавочный капитал	Нераспределенная прибыль / (накопленные убытки)	Итого собственный капитал
Остаток на 31 декабря 2020 года		30,770	595,256	711,405	1,337,431
Прибыль за год		-	-	687,066	687,066
Общий совокупный доход за год		-	-	687,066	687,066
Прочие операции с собственниками Группы	18	-	-	(80,648)	(80,648)
Дивиденды	18	-	-	(432,000)	(432,000)
Итого операций с собственниками Группы		-	-	(512,648)	(512,648)
Остаток на 31 декабря 2021 года		30,770	595,256	885,823	1,511,849
Прибыль за год		-	-	2,524,350	2,524,350
Общий совокупный доход за год		-	-	2,524,350	2,524,350
Дивиденды	18	-	-	(1,148,829)	(1,148,829)
Итого операций с собственниками Группы		-	-	(1,148,829)	(1,148,829)
Остаток на 31 декабря 2022 года		30,770	595,256	2,261,345	2,887,371
Прибыль за год		-	-	3,760,054	3,760,054
Общий совокупный доход за год		-	-	3,760,054	3,760,054
Дивиденды	18	-	-	(3,517,000)	(3,517,000)
Итого операций с собственниками Группы		-	-	(3,517,000)	(3,517,000)
Остаток на 31 декабря 2023 года		30,770	595,256	2,504,399	3,130,424

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**
(Все суммы приведены в тыс. руб., если не указано иное)

	Примечание	За год, закончившийся 31 декабря		
		2023 года	2022 года	2021 года
Денежные средства от операционной деятельности				
Прибыль за год		3,760,054	2,524,350	687,066
<i>Корректировки по:</i>				
Амортизация		3,069,204	1,959,130	1,265,170
Убыток от выбытия основных средств		302,146	283,384	145,150
Убыток/(прибыль) от обесценения запасов	14	30,112	(100,101)	1,618
Чистые финансовые расходы	9	2,154,970	1,779,423	319,766
Доля в прибыли объектов инвестирования, учитываемых методом долевого участия (без учета налога на прибыль)		-	-	(170,823)
Расход по налогу на прибыль	11	1,056,690	1,276,316	599,607
Прочие доходы и расходы		(59,306)	448,573	209,924
		10,313,870	8,171,075	3,057,478
<i>Изменения:</i>				
Материальные запасы		(6,662,643)	(5,089,112)	(4,152,759)
Торговая и прочая дебиторская задолженность		(4,908,711)	(3,326,834)	(2,065,522)
Торговая и прочая кредиторская задолженность и обязательства по договорам		5,734,327	5,505,224	5,250,184
Денежные средства от операционной деятельности до уплаты налога на прибыль и процентов				
		4,476,843	5,260,353	2,089,381
Налог на прибыль уплаченный		(651,244)	(934,378)	(580,870)
Проценты уплаченные	22	(2,411,224)	(1,523,709)	(622,671)
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности				
		1,414,375	2,802,266	885,840
Денежные средства от инвестиционной деятельности				
Займы выданные		-	-	(770,229)
Приобретение основных средств и нематериальных активов		(1,631,485)	(1,359,577)	(1,190,634)
Поступления от возврата займов выданных		(80,663)	2,127,973	-
Выход из объектов инвестирования, учитываемых методом долевого участия		-	-	180,243
Чистый поток денежных средств (использованных в) / от инвестиционной деятельности				
		(1,712,148)	768,396	(1,780,620)

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб.)

	Примечание	За год, закончившийся 31 декабря		
		2023 года	2022 года	2021 года
Денежные средства от финансовой деятельности				
Поступления от выпуска облигаций	19, 22	4,000,000	-	1,000,000
Поступления по кредитам и займам	22	19,652,570	5,529,001	3,086,074
Погашение кредитов и займов	22	(18,513,204)	(5,962,137)	(1,850,000)
Дивиденды выплаченные	18	(3,517,000)	(1,148,829)	(432,000)
Погашение обязательств по аренде	22	(1,543,084)	(898,546)	(798,647)
Чистый поток денежных средств от / (использованных в) финансовой деятельности		79,282	(2,480,511)	1,005,427
Чистое (уменьшение) / увеличение денежных средств и их эквивалентов		(218,491)	1,090,151	110,647
Денежные средства и их эквиваленты на 1 января		1,765,939	976,877	860,252
Влияние изменений валютных курсов на величину денежных средств и их эквивалентов		178,411	(301,089)	5,978
Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря	16	1,725,859	1,765,939	976,877
Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.				

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

1. Информация о группе и описание деятельности

Организационная структура и деятельность

ООО «ВсеИнструменты.ру» (далее по тексту – «Компания») является обществом с ограниченной ответственностью, которое было учреждено в соответствии с законодательством Российской Федерации. Компания была зарегистрирована в 2011 году. Основным видом деятельности Компании является торговля строительными инструментами, техникой и оборудованием через веб-сайт (Vseinstrumenti.ru) и мобильное приложение на территории Российской Федерации.

Компания зарегистрирована по адресу 109451, г. Москва, ул. Братиславская, д. 16, к. 1, пом. 3.

Единственным участником Компании по состоянию на 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года является компания Хавербург Энтерпрайзес Лимитед (доля участия - 100%), зарегистрированная в Республике Кипр, юридический адрес: Кипр, Лимассол, 4103, Агиос Афанасиос, Чарилау Ксилофору, 13. Хавербург Энтерпрайзес Лимитед не публикует финансовую отчетность в открытых источниках. По состоянию на 31 декабря 2023, 31 декабря 2022 и 31 декабря 2021 годов у Группы отсутствовала конечная контролирующая сторона.

Существенные дочерние организации Компании и их основные виды деятельности представлены ниже.

Компания и ее дочерние организации именуется в дальнейшем – «Группа».

Дочерняя организация	Основная деятельность	Страна осуществления деятельности	% эффективного владения			
			31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
ООО «Вирент»	Сдача строительных инструментов в аренду	Россия	100	100	100	100
ООО «Бизнес Проперти»	Управление недвижимым имуществом	Россия	100	100	100	100
ООО «Ви.Тех»	Поддержка и адаптация ПО	Россия	100	100	-	-

По состоянию на 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года и на 31 декабря 2020 года облигации Компании включены в список ценных бумаг, допущенных к торгам на ПАО Московская Биржа.

Условия осуществления хозяйственной деятельности

Группа осуществляет свою деятельность преимущественно в Российской Федерации. Соответственно, на бизнес Группы оказывают влияние экономика и финансовые рынки Российской Федерации, которым присущи особенности развивающегося рынка. Правовая, налоговая и регуляторная системы продолжают развиваться, однако сопряжены с риском неоднозначности толкования их требований, которые к тому же подвержены частым изменениям, что вкупе с другими юридическими и фискальными преградами создает дополнительные трудности для предприятий, ведущих бизнес в Российской Федерации.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Начиная с 2014 года, Соединенные Штаты Америки, Европейский Союз и некоторые другие страны вводили и постепенно ужесточали экономические санкции в отношении ряда российских граждан и юридических лиц. С февраля 2022 года, после начала Российской Федерацией специальной военной операции на Украине, вышеуказанные страны ввели дополнительные жесткие санкции в отношении Правительства РФ, а также крупных финансовых институтов и других предприятий и физических лиц в России. В частности, были введены ограничения на экспорт и импорт товаров, включая установление предельного уровня цен на отдельные виды сырьевых товаров, введены ограничения на оказание определенных видов услуг российским организациям, заблокированы активы ряда российских физических и юридических лиц, установлен запрет на ведение корреспондентских счетов, отдельные крупные банки отключены от международной системы обмена финансовыми сообщениями SWIFT, реализованы иные меры ограничительного характера. Также в контексте введенных санкций ряд крупных международных компаний из США, Европейского союза и некоторых других стран прекратили, значительно сократили или приостановили собственную деятельность на территории Российской Федерации, а также ведение бизнеса с российскими гражданами и юридическими лицами.

В ответ на растущее давление на российскую экономику, Правительством Российской Федерации и Центральным Банком Российской Федерации введен комплекс мер, представляющих собой контрсанкции, меры валютного контроля, ряд решений по ключевой ставке и иные специальные экономические меры по обеспечению безопасности и поддержанию устойчивости российской экономики, финансового сектора и граждан.

Введение и последующее усиление санкций повлекло за собой увеличение экономической неопределенности, в том числе снижение ликвидности и большую волатильность на рынках капитала, изменчивость курса российского рубля и ключевой ставки, сокращение объема иностранных и внутренних прямых инвестиций, сложности в осуществлении выплат для российских эмитентов еврооблигаций, а также существенное снижение доступности источников долгового финансирования.

Помимо этого, российские компании практически лишены доступа к международному фондовому рынку, рынку заемного капитала и иным возможностям развития, что может привести к усилению их зависимости от государственной поддержки. Российская экономика находится в процессе адаптации, связанной с замещением выбывающих экспортных рынков, сменой рынков поставок и технологий, а также изменением логистических и производственных цепочек.

Оценить последствия введенных и возможных дополнительных санкций в долгосрочной перспективе представляется затруднительным, санкции могут иметь существенное отрицательное влияние на российскую экономику.

Представленная консолидированная финансовая отчетность отражает точку зрения руководства на то, какое влияние оказывают условия ведения бизнеса в Российской Федерации на деятельность и финансовое положение Группы. Фактическое влияние будущих условий хозяйствования может отличаться от оценок их руководством.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

2. Принципы бухгалтерского учета

(a) Заявление о соответствии МСФО

Данная консолидированная финансовая отчетность была подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»).

(b) Функциональная валюта и валюта представления отчетности

Национальной валютой Российской Федерации является российский рубль (далее – рубль или руб.), и эта же валюта является функциональной валютой каждой из компаний Группы, а также валютой, в которой представлена настоящая консолидированная финансовая отчетность. Все числовые показатели, представленные в рублях, округлены до (ближайшей) тысячи, если не указано иное.

(c) Заявление о непрерывности деятельности

Данная консолидированная финансовая отчетность составлена на основе допущения о непрерывности деятельности, предполагающего, что Группа сможет реализовать активы и исполнить обязательства в ходе обычной деятельности.

3. Использование расчетных оценок и профессиональных суждений

При подготовке настоящей консолидированной финансовой отчетности руководство использовало суждения и расчетные оценки относительно будущего, которые влияют на то, как применяются положения учетной политики Группы и в каких суммах отражаются активы, обязательства, доходы и расходы. Фактические результаты могут отличаться от этих оценок.

Допущения и сделанные на их основе расчетные оценки регулярно анализируются на предмет необходимости их изменения и согласуются с обязательствами Группы по управлению рисками и климатическими обязательствами, если применимо. Изменения в расчетных оценках признаются перспективно.

Информация о допущениях и неопределенности в отношении расчетных оценок, с которыми сопряжен значительный риск того, что в следующем отчетном году потребуются существенно изменить отраженную в консолидированной финансовой отчетности величину активов и обязательств, представлена в следующих примечаниях:

- срок аренды: имеется ли достаточная уверенность в том, что Группа исполнит опционы на продление аренды (Примечание 28) ;
- ставка дисконтирования для расчета приведенной стоимости арендных обязательств и активов в форме права пользования (Примечание 28).

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

4. Выручка

(a) Детализированная информация о выручке

Выручка Группы по видам представлена следующим образом:

	Момент признания	За год, закончившийся 31 декабря		
		2023 года	2022 года	2021 года
Выручка от реализации товаров	в момент времени	132,011,216	85,485,980	55,632,190
<i>B2B</i>		83,656,457	49,012,583	30,088,306
<i>B2C</i>		48,354,759	36,473,397	25,543,884
Выручка от услуг по аренде инструментов	в течение периода	402,976	257,691	166,514
Выручка от оказания рекламных услуг	в момент времени	197,227	553,161	370,886
Выручка за услуги по доставке товаров	в момент времени	51,299	30,306	130,002
Выручка от субаренды	в течение периода	24,499	40,746	19,860
Выручка от оказания ИТ-услуг	в момент времени	10,622	38,268	-
Прочая выручка	в момент времени, в течение периода	52,964	67,129	39,939
		132,750,803	86,473,281	56,359,391

Группа получает выручку на территории Российской Федерации.

(b) Остатки по договорам

Договорные обязательства по состоянию на 31 декабря 2023 года в сумме 2,974,960 тыс. руб. (на 31 декабря 2022 года – 1,583,276 тыс. руб., на 31 декабря 2021 года – 1,088,257 тыс. руб., на 31 декабря 2020 года – 625,862 тыс. руб.) представляют собой платежи, полученные от покупателей за заказанные, но не поставленные товары.

(c) Обязанности к исполнению и политика признания выручки

Группа признает выручку при передаче покупателю контроля над товаром или услугой.

В таблице ниже представлена информация о характере и сроках исполнения обязательств по договорам с покупателями, включая существенные условия оплаты, а также соответствующие правила признания выручки.

Вид продукта/ услуги	Характер и сроки выполнения обязательств по исполнению договора, включая существенные условия оплаты	Политика признания выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15
Продажа товаров (оптовые, онлайн-продажи)	Выручка от реализации товаров (B2B): покупатели получают контроль над товарами, когда товары доставляются и принимаются на территории покупателей или продавцов (в зависимости от условий договора). Счета создаются, и выручка признается в этот момент времени. Счета обычно подлежат оплате в течение 30	Оптовая торговля: выручка признается в момент поставки товаров и их приемки покупателями на своих объектах. Онлайн-продажи: выручка признается в момент поставки товаров или получения товаров в пункте выдачи.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Вид продукта/ услуги	Характер и сроки выполнения обязательств по исполнению договора, включая существенные условия оплаты	Политика признания выручки в соответствии с МСФО (IFRS) 15
	дней.	
	Выручка от реализации товаров (B2C): покупатели получают контроль над товарами в момент оплаты и получения товаров в пунктах выдачи заказов.	По договорам, позволяющим покупателю вернуть товар, выручка признается в той мере, в какой существует высокая вероятность того, что существенного восстановления признанной совокупной выручки не произойдет.
	Прочая выручка: клиенты получают контроль над товарами в момент доставки товаров или в момент получения товаров в пункте выдачи.	Таким образом, признанная сумма выручки корректируется с учетом ожидаемых доходов, которые оцениваются на основе исторических данных. В таких обстоятельствах признается обязательство по возврату и право на возврат возвращенных товаров.
	Выручка от оказания рекламных услуг: рекламные услуги Группы позволяют поставщикам размещать рекламу в определенных областях веб-сайтов Группы по фиксированным или переменным ценам.	Выручка от размещения рекламы: выручка признается равномерно в течение периода, в котором реклама была показана.
	Выручка за услуги по доставке товаров: клиенты получают контроль над услугами на момент оказания услуг.	Выручка от размещения рекламы: выручка признается равномерно в течение периода, в котором реклама была показана.
	Выручка от услуг по аренде инструментов, Выручка от субаренды: обязательство по исполнению договора выполняется с течением времени в зависимости от срока действия договора.	Выручка за услуги по доставке товаров: выручка признается на момент оказания услуг.
	Выручка от оказания ИТ-услуг: обязательство по исполнению договора выполняется с течением времени в зависимости от срока действия договора.	Арендные услуги: выручка признается с течением времени в зависимости от срока действия договора.
		Выручка от ИТ-услуг: выручка признается равномерно в течение периода оказания ИТ-услуг.

5. Сегменты

Операционные сегменты определяются как компоненты предприятия, по которым доступна отдельная финансовая отчетность и которые регулярно оцениваются руководством при принятии решений о распределении ресурсов и оценке результатов деятельности. Руководство определило, что Группа организована как один отчетный операционный сегмент «ВсеИнструменты.ру», так как вся информация, анализируемая операционными руководителями, относится ко всей Группе, как единой стратегической бизнес-единице, и составляется на основании правил Международных стандартов финансовой отчетности.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

6. Коммерческие расходы

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2023 года	2022 года	2021 года
Вознаграждения работникам и социальные отчисления	13,576,882	8,519,785	5,579,056
Транспортные расходы	4,607,550	2,810,392	2,377,279
Амортизация	3,069,204	1,959,130	1,265,170
Расходы на рекламу	2,314,426	1,424,429	960,504
Материальные затраты	1,421,710	823,361	716,344
Банковские комиссии	906,533	569,694	427,203
Эксплуатационные расходы	834,652	579,502	351,482
Компенсации и прочие выплаты сотрудникам	621,603	381,591	216,771
Расходы на ремонт	573,249	293,094	268,277
Расходы на ИТ	248,115	120,560	116,251
Расходы на аренду	211,159	100,788	98,446
Расходы на телефонную связь	42,305	34,960	32,962
Прочие расходы	243,031	152,352	148,054
	28,670,419	17,769,638	12,557,799

7. Управленческие расходы

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2023 года	2022 года	2021 года
Вознаграждения работникам и социальные отчисления	3,012,853	2,212,505	1,443,399
Консультационные и аудиторские услуги	179,965	160,572	94,644
ИТ-поддержка	45,717	79,962	-
Расходы на аренду	31,255	29,648	11,934
Прочие расходы на оплату труда	16,859	4,273	526
Прочие расходы	105,190	36,393	46,024
	3,391,839	2,523,353	1,596,527

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

8. Прочие доходы и расходы

Прочие доходы представлены следующим образом:

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2023 года	2022 года	2021 года
Восстановление резерва по налоговым рискам	311,234	-	-
Доходы от сдачи имущества в аренду	136,377	123,420	163
Списание кредиторской задолженности	99,326	62,349	26,204
Прочие доходы от выбытия активов в форме права пользования и обязательств	38,042	11,472	154,731
Доходы от реализации товарно-материальных ценностей	28,081	37,690	14,058
Доходы от реализации основных средств	9,028	-	3,163
Доходы от реализации прочих активов	3,329	1,471	3,359
Восстановление обесценения в отношении дебиторской задолженности и займов выданных	-	120,327	59,554
Прочее	52,401	93,274	42,156
Прочие доходы	677,818	450,003	303,388

Прочие расходы представлены следующим образом:

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2023 года	2022 года	2021 года
Убыток от обесценения и списания дебиторской задолженности	(184,846)	(124,341)	(16,382)
Расходы, связанные с прочей реализацией	(77,084)	(83,923)	(21,557)
Штрафы (за исключением штрафов по налогам)	(23,151)	(3,268)	(12,788)
Расходы на благотворительность	(7,785)	(290)	(6,046)
Начисление резерва по налоговым рискам	-	(184,392)	(241,934)
Прочее	(210,754)	(301,305)	(152,931)
Прочие расходы	(503,620)	(697,519)	(451,638)

9. Финансовые доходы и расходы

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2023 года	2022 года	2021 года
Проценты начисленные на остаток денежных средств находящиеся на расчетном счете и прочие проценты	149,112	101,717	70,135
Проценты по займам выданным и депозитам	55,615	112,152	329,060
Чистый убыток/прибыль от изменения валютных курсов	39,071	-	-
Прочее	-	185,630	-
Финансовые доходы	243,798	399,499	399,195

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2023 года	2022 года	2021 года
Процентные расходы по обязательствам по аренде	(1,419,961)	(872,151)	(300,886)
Процентные расходы по кредитам и займам	(978,807)	(640,985)	(339,387)
Чистый убыток/прибыль от изменения валютных курсов	-	(665,786)	(78,688)
Финансовые расходы	(2,398,768)	(2,178,922)	(718,961)
Чистые финансовые (расходы)/доходы, признанные в составе прибыли или убытка за период	(2,154,970)	(1,779,423)	(319,766)

10. Расходы на вознаграждения работникам

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2023 года	2022 года	2021 года
Вознаграждение работников	13,891,748	9,221,661	5,869,159
Социальные отчисления	3,336,449	1,896,493	1,370,593
	17,228,197	11,118,154	7,239,752

11. Налог на прибыль

(а) Суммы, признанные в составе прибыли или убытка за период

Применимая для Группы налоговая ставка составляет 20% и представляет собой ставку налога на прибыль для российских компаний.

Для Российских ИТ-компаний, которые занимаются разработкой отечественного программного обеспечения, с 2022 года по 2024 год включительно установлена ставка по налогу на прибыль в размере 0%. В связи с этим деятельность дочерней компании ООО «Ви.Тех» не облагается налогом на прибыль в отчетном периоде.

Основными составляющими расходов по налогу на прибыль являются:

	За год, закончившийся 31 декабря		
	2023 года	2022 года	2021 года
Расход по текущему налогу на прибыль	(519,540)	(948,628)	(441,852)
Отложенные налоги	(537,150)	(327,688)	(157,755)
Итого расход по налогу на прибыль	(1,056,690)	(1,276,316)	(599,607)

Налогооблагаемая прибыль Группы и расходы по налогу на прибыль формируются в России.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Ниже приводится сверка суммы теоретического налога на прибыль, рассчитанной по действующей в России ставке налога на прибыль в размере 20%, которая считается средней ставкой налога Группы, с фактическим налогом, отраженным в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе:

(b) Сверка эффективной налоговой ставки:

	За год, закончившийся 31 декабря					
	2023 года		2022 года		2021 года	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Прибыль до налогообложения	4,816,744	100	3,800,667	100	1,286,674	100
Условный расход по налогу на прибыль по установленной законом ставке 20%	(963,349)	20	(760,133)	20	(257,335)	20
Налог на сверхприбыль	(86,901)	2	-	-	-	-
Недоплачено в прошлых периодах	-	-	-	-	(91,603)	7
Налоговый эффект от расходов, не подлежащих вычету при определении чистой налогооблагаемой прибыли	(197,025)	4	(393,829)	10	(1,032)	-
Влияние выбытия объектов инвестирования, учитываемых методом долевого участия	-	-	-	-	(66,314)	5
Прочие корректировки	190,585	(4)	(122,354)	3	(183,323)	14
	(1,056,690)	22	(1,276,316)	34	(599,607)	47

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

(с) Отраженные отложенные налоговые активы и обязательства

	31 декабря 2020 года		Признаны в составе прибыли или убытка	31 декабря 2021 года	
	Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства		Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства
Инвестиции	191,406	-	(184,780)	6,626	-
Основные средства	-	(20,384)	(16,419)	-	(36,803)
Запасы	37,825	-	45,775	83,600	-
Торговая и прочая дебиторская задолженность	-	(68,477)	(72,455)	-	(140,932)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	66,010	-	15,302	81,312	-
Активы в форме права пользования	-	(445,766)	(414,460)	-	(860,226)
Обязательства по аренде	497,426	-	469,282	966,708	-
Итого	792,667	(534,627)	(157,755)	1,138,246	(1,037,961)
Отложенные налоговые активы/(обязательства), нетто	-	258,040	-	-	100,285

	31 декабря 2021 года		Признаны в составе прибыли или убытка	31 декабря 2022 года	
	Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства		Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства
Инвестиции	6,626	-	(6,626)	-	-
Основные средства	-	(36,803)	(28,258)	-	(65,061)
Запасы	83,600	-	110,366	193,966	-
Торговая и прочая дебиторская задолженность	-	(140,932)	(306,011)	-	(446,943)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	81,312	-	(64,639)	16,673	-
Активы в форме права пользования	-	(860,226)	(394,308)	-	(1,254,534)
Обязательства по аренде	966,708	-	361,788	1,328,496	-
Итого	1,138,246	(1,037,961)	(327,688)	1,539,135	(1,766,538)
Отложенные налоговые активы/(обязательства), нетто	-	100,285	-	-	(227,403)

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

	31 декабря 2022 года		Признаны в составе прибыли или убытка	31 декабря 2023 года	
	Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства		Отложенные налоговые активы	Отложенные налоговые обязательства
Инвестиции	-	-	-	-	-
Основные средства	-	(65,061)	(6,025)	-	(71,086)
Запасы	193,966	-	(29,003)	164,963	-
Торговая и прочая дебиторская задолженность	-	(446,943)	(684,180)	-	(1,131,123)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	16,673	-	151,870	168,543	-
Активы в форме права пользования	-	(1,254,534)	(754,613)	-	(2,009,147)
Обязательства по аренде	1,328,496	-	784,801	2,113,297	-
Итого	1,539,135	(1,766,538)	(537,150)	2,446,803	(3,211,356)
Отложенные налоговые активы/(обязательства), нетто	-	(227,403)	-	-	(764,553)

Отложенные налоговые активы были отражены в отношении вышеуказанных статей, поскольку существует вероятность получения в будущем налогооблагаемой прибыли, за счет которой Группа сможет их реализовать.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

12. Основные средства

	Здания и сооружения	Машины и оборудование	Офисная техника	Транспортные средства	Офисные и инженерные объекты	Незавершенное строительство	Общее количество
<i>Первоначальная стоимость</i>							
Остаток на 31 декабря 2020 года	307,954	470,689	158,948	15,583	149,091	286,864	1,389,129
Поступления	380,288	184,861	116,539	19,213	205,786	224,662	1,131,349
Выбытия	(116)	(14,853)	(949)	(27,501)	(18,049)	(229,416)	(290,884)
Остаток на 31 декабря 2021 года	688,126	640,697	274,538	7,295	336,828	282,110	2,229,594
Поступления	321,950	399,928	172,524	-	205,149	66,663	1,166,214
Выбытия	(40,782)	(63,370)	(4,318)	(7,295)	(8,259)	(219,946)	(343,970)
Остаток на 31 декабря 2022 года	969,294	977,255	442,744	-	533,718	128,827	3,051,838
Поступления	201,485	689,874	68,715	-	179,212	121,384	1,260,670
Выбытия	(14,738)	(18,986)	(13,337)	-	(7,652)	(107,782)	(162,495)
Остаток на 31 декабря 2023 года	1,156,041	1,648,143	498,122	-	705,278	142,429	4,150,013
<i>Накопленная амортизация</i>							
Остаток на 31 декабря 2020 года	(23,368)	(170,478)	(77,339)	(11,976)	(28,691)	-	(311,852)
Амортизация за год	(59,214)	(123,682)	(72,996)	(18,174)	(28,528)	-	(302,594)
Выбытия	107	14,101	850	22,855	10,337	-	48,250
Остаток на 31 декабря 2021 года	(82,475)	(280,059)	(149,485)	(7,295)	(46,882)	-	(566,196)
Амортизация за год	(152,336)	(173,708)	(103,490)	-	(66,674)	-	(496,208)
Выбытия	8,905	32,471	4,318	7,295	4,902	-	57,891
Остаток на 31 декабря 2022 года	(225,906)	(421,296)	(248,657)	-	(108,654)	-	(1,004,513)
Амортизация за год	(184,056)	(253,678)	(145,314)	-	(79,017)	-	(662,065)
Выбытия	3,982	11,515	13,289	-	2,221	-	31,007
Остаток на 31 декабря 2023 года	(405,980)	(663,459)	(380,682)	-	(185,450)	-	(1,635,571)
<i>Чистая балансовая стоимость</i>							
По состоянию на 31 декабря 2020 года	284,586	300,211	81,609	3,607	120,400	286,864	1,077,277
По состоянию на 31 декабря 2021 года	605,651	360,638	125,053	-	289,946	282,109	1,663,398
По состоянию на 31 декабря 2022 года	743,388	555,959	194,087	-	425,064	128,826	2,047,325
По состоянию на 31 декабря 2023 года	750,061	984,684	117,440	-	519,828	142,430	2,514,442

Основные средства в залоге по состоянию на 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года, 31 декабря 2020 года отсутствуют.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

13. Прочие внеоборотные и оборотные активы

Прочие внеоборотные активы на 31 декабря 2023, на 31 декабря 2022, на 31 декабря 2021 и на 31 декабря 2020 годов представлены следующим образом:

	Приме- чание	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
Обеспечительные платежи по аренде	21 (b)	403,358	54,250	-	-
Авансы и предоплаты (долгосрочные)		112,367	118,343	-	-
Итого прочие внеоборотные активы		515,725	172,593	-	-
Авансы и предоплаты (краткосрочные)		98,065	45,646	119,936	94,219
Итого прочие оборотные активы		98,065	45,646	119,936	94,219

14. Запасы

	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
Готовая продукция и товары для перепродажи	19,801,799	13,473,694	8,511,935	4,376,509
Сырье и материалы	580,302	245,764	118,411	101,078
Резерв под обесценение запасов	(120,755)	(90,643)	(190,744)	(189,126)
	20,261,346	13,628,815	8,439,602	4,288,461

По результатам проведенной инвентаризации за отчетный и предыдущие периоды были выявлены излишки и недостачи, списанные на финансовые результаты в составе себестоимости.

Запасы балансовой стоимостью 7,000,000 тыс. руб. были переданы в залог в обеспечение кредитов и займов по состоянию на 31 декабря 2023 года (на 31 декабря 2022 года – 5,400,000 тыс. руб., на 31 декабря 2021 года – 1,000,000 тыс. руб., на 31 декабря 2020 года – 1,071,429 тыс. руб.).

15. Торговая и прочая дебиторская задолженность

	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
Торговая дебиторская задолженность	3,657,293	1,839,646	1,237,313	447,752
Бонусы к получению от поставщиков	5,883,291	2,912,685	1,435,201	900,324
Авансы выданные	1,386,943	792,460	599,042	349,820
Прочие налоги к возмещению	447,902	567,383	197,041	4,213
Входящий НДС	221,644	42,782	80,951	74,682
Прочая дебиторская задолженность	348,899	1,067,150	470,065	193,682
Торговая и прочая дебиторская задолженность	11,945,972	7,222,106	4,019,613	1,970,473

Информация о подверженности Группы кредитному и валютному рискам, а также об убытках от обесценения торговой и прочей дебиторской задолженности раскрывается в примечании 23.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

16. Денежные средства и их эквиваленты

	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
Денежные средства в кассе	185,339	82,476	45,705	42,009
Остатки на банковских счетах	1,535,417	1,679,360	931,069	818,243
Депозиты	5,103	4,103	103	-
Денежные средства и их эквиваленты	1,725,859	1,765,939	976,877	860,252

Депозиты до востребования представляют собой депозиты с правом досрочного погашения до трех месяцев с даты размещения.

Информация о подверженности Группы риску изменения процентных ставок и результаты анализа чувствительности финансовых активов и обязательств раскрываются в примечании 23.

17. Финансовые вложения

	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
Займы, выданные долгосрочные	-	696,492	721,980	1,342,817
Итого долгосрочные финансовые вложения	-	696,492	721,980	1,342,817
Займы, выданные краткосрочные	832,770	-	2,022,534	-
Итого краткосрочные финансовые вложения	832,770	-	2,022,534	-
Итого финансовые вложения	832,770	696,492	2,744,514	1,342,817

В 2018-2021 годах Группа предоставила займы в рублях мажоритарным акционерам материнской компании Группы через одну из связанных сторон (объект, учитываемый методом долевого участия, далее – «Объект инвестиций») на общую сумму 2,030,500 тыс. руб. При первоначальном признании данные займы были учтены по справедливой стоимости в сумме приведенных платежей, дисконтированных с использованием рыночной ставки процента. Разница между номинальной и справедливой стоимостью была отражена в составе собственного капитала как прочие операции с собственниками Группы. По состоянию на 31 декабря 2020 года и 31 декабря 2021 года балансовая стоимость займов составила 1,342,817 тыс. руб. и 2,053,752 тыс. руб. соответственно. В течение 2021 года Группа дополнительно предоставила займы на сумму 33,000 тыс. руб. Вся сумма задолженности по займам была погашена траншами в 2022 году.

В 2021 году Группа предоставила займы материнской компании, Хавербург Энтерпрайзес Лимитед в сумме 742,483 тыс. руб. При первоначальном признании данные займы были учтены по справедливой стоимости в сумме приведенных платежей, дисконтированных с использованием рыночной ставки процента, составившей 641,687 тыс. руб. Сумма превышения номинальной стоимости займов над справедливой стоимостью в сумме 98,048 тыс. руб. была отражена в составе собственного капитала как прочие операции с собственниками Группы. По состоянию на 31 декабря 2023 года балансовая стоимость выданных займов составила 824,227 тыс. руб. (на 31 декабря 2022 года – 696,492 тыс. руб., на 31 декабря 2021 года - 714,610 тыс. руб.)

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

18. Капитал и резервы

Уставный капитал ООО «ВсеИнструменты.ру» по состоянию на 31 декабря 2023 года, на 31 декабря 2022 года, на 31 декабря 2021 года и на 31 декабря 2020 года оплачен полностью и состоит из одной доли номинальной стоимостью 30 770 тыс. руб. Величина добавочного капитала по состоянию на 31 декабря 2023 года, на 31 декабря 2022 года, на 31 декабря 2021 года и на 31 декабря 2020 года составила 595,256 тыс. руб. Изменений в уставном и добавочном капитале за отчетный период не было. В виду того, что у Группы один учредитель (Хавербург Энтерпрайзес Лимитед), элементы собственного капитала классифицируются как капитал Группы, а не обязательства к выплате учредителям.

В 2023 году Группа выплатила дивиденды на общую сумму 3,517,000 тыс. руб., в 2022 году – 1,148,829 тыс. руб. и 432,000 тыс. руб. в 2021 году соответственно.

Управление рисками, связанными с капиталом, осуществляется в соответствии с политикой Группы и заключается в обеспечении максимальной прибыли собственникам Группы и сохранении оптимальной структуры капитала, необходимой для снижения стоимости привлечения капитала. Руководство принимает меры по поддержанию собственного капитала на уровне, достаточном для удовлетворения операционных и стратегических потребностей Группы и поддержания доверия участников рынка. Это достигается за счет эффективного управления денежными средствами, постоянного мониторинга выручки и прибыли Группы, а также планирования источников финансирования долгосрочных инвестиций, финансируемых за счет денежных потоков от операционной деятельности Группы. Реализуя данные меры, Группа стремится обеспечить устойчивый рост прибыли.

Прочие операции с капиталом в 2021 году

В сентябре 2021 года Группа вышла из состава участников Объекта инвестиций, получив платеж в размере 180,243 тыс. руб. Чистый убыток в сумме 412,201 тыс. руб., содержащий разницу между суммой накопленных инвестиций в объект инвестирования, учитываемый методом долевого участия, в сумме 592,444 тыс. руб. и суммой полученного платежа, был отражен непосредственно в составе капитала как прочие операции с собственниками Группы.

Сумма превышения номинальной стоимости займа, выданного материнской компании Хавербург Энтерпрайзес Лимитед над его справедливой стоимостью в сумме 98,048 тыс. руб. была отражена в составе капитала как прочие операции с собственниками Группы в 2021 году (см. Примечание 17).

В 2021 году Группа пересмотрела ожидаемые будущие потоки денежных средств по займам, выданным объекту инвестиций, на основании подписанного соглашения между акционерами. В соответствии с условиями договора Объект инвестиций был обязан погасить все займы, полученные от Группы, досрочно (до февраля 2022 года). Займы были погашены в феврале 2022 года. Влияние изменения ожидаемых будущих потоков денежных средств в сумме 429,618 тыс. руб. было отражено как доход в составе капитала как прочие операции с собственниками Группы.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

19. Кредиты и займы и обязательства по аренде

В данном примечании содержится информация о договорных условиях процентных кредитов и займов Группы, оцениваемых по амортизированной стоимости. Более подробная информация о подверженности Группы риску изменения процентных ставок, валютному риску и риску недостатка ликвидности приводится в примечании 23.

(а) Условия и сроки погашения задолженности

	Валюта	Процентная ставка	Год погашения	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
				2023 года	2022 года	2021 года	2020 года
				Балансовая стоимость	Балансовая стоимость	Балансовая стоимость	Балансовая стоимость
Обязательства по аренде	рубли	7-24%	2024-2032	10,290,778	6,303,160	3,961,285	1,753,224
Необеспеченные облигационные займы	рубли	КС ЦБ + 2,5%	2026	4,000,000	1,000,000	2,500,000	1,500,000
Итого долгосрочные кредиты и займы				14,290,778	7,303,160	6,461,285	3,253,224
Необеспеченные облигационные займы	рубли	9,8%	2024	1,000,000	1,500,000	500,000	1,200,000
Краткосрочные кредиты	рубли		2024	4,642,304	2,002,939	1,936,074	-
Обязательства по аренде	рубли	7-24%	2024	2,047,440	1,196,636	889,382	733,904
Итого краткосрочные кредиты и займы				7,689,744	4,699,575	3,325,456	1,933,904
Проценты по необеспеченным облигационным займам	рубли			-	12,219	12,826	5,310
Проценты по банковским кредитам	рубли			-	237	10,086	-
Итого проценты, начисленные по кредитам				-	12,456	22,912	5,310
Итого кредитов и займов, включая начисленные проценты				21,980,522	12,015,191	9,809,653	5,192,438

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Группа разместила на Московской бирже следующие биржевые облигации в рублях:

- в 2021 году на сумму 1,000,000 тыс. руб. со сроком погашения 20 мая 2024 года;
- в 2023 году на сумму 4,000,000 тыс. руб. со сроком погашения 9 декабря 2026 года.

У Группы имеются следующие кредитные линии, предоставленные в рублях:

- возобновляемая кредитная линия на сумму 2,000,000 тыс. руб.;
- возобновляемая кредитная линия на сумму 8,000,000 тыс. руб.;
- возобновляемая кредитная линия на сумму 950,000 тыс. руб.;
- возобновляемая кредитная линия на сумму 1,500,000 тыс. руб. и 500,000 тыс. руб.;
- возобновляемая кредитная линия на сумму 2,500,000 тыс. руб.

20. Кредиторская задолженность

	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 года
Краткосрочная торговая кредиторская задолженность	18,064,223	13,314,040	9,303,826	4,895,225
Кредиторская задолженность перед персоналом	1,368,453	1,334,800	658,967	558,117
Резерв по уплате налогов	230,176	731,995	425,260	-
Налог к уплате	618,825	363,063	231,027	147,869
Прочая кредиторская задолженность	593,077	418,061	42,958	21,541
	20,874,754	16,161,959	10,662,038	5,622,752

Информация о подверженности Группы валютному риску и риску недостатка ликвидности в части торговой и прочей кредиторской задолженности раскрывается в примечании 23.

21. Арендные договоры

(а) Активы в форме права пользования

Группа заключила договоры аренды офисных помещений, складов, пунктов выдачи заказов, транспортных средств и инструментов. Руководство применило профессиональное суждение для определения условий аренды, включая возможность реализации опционов на продление и прекращение аренды. Основываясь на суждениях руководства и бизнес-планах, Группа определяет срок полезного использования складов как 5-10 лет, пунктов выдачи - 3 года, транспортных средств - 3 года, инструментов - 3-5 лет.

В 2022 году Группа пересмотрела условия аренды пунктов выдачи, срок аренды которых заканчивается в 2022 году, и использовала опцион на продление срока аренды еще на 1 год.

В 2022 году Группа заключила договор аренды склада в Домодедово, который имеет большую площадь по сравнению с двумя предыдущими складами в том же регионе. В 2022 году сумма поступлений актива в форме права пользования составила 2,315,543 тыс. руб. (в 2021 году – 2,858,843 тыс. руб.)

В 2023 году Группа заключила договоры аренды на новые склады в Шушарах в Санкт-Петербурге, сумма поступлений актива в форме права пользования составила 2,046,848 тыс. руб., и в пос. Быково, сумма поступлений актива в форме права пользования составила 1,669,706 тыс. руб.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

В таблице ниже представлены активы в форме права пользования по категориям соответствующих активов:

	Склады	Пункты выдачи	Транспортные средства	Инструменты	Итого
<i>Первоначальная стоимость</i>					
На 31 декабря 2020 года	1,869,579	1,108,208	59,812	84,440	3,122,039
Поступления	3,242,482	897,861	17,551	-	4,157,892
Модификация и переоценка	12,049	15,110	-	-	27,159
Выбытия	(1,419,440)	(92,780)	(42,108)	-	(1,554,328)
На 31 декабря 2021 года	3,704,670	1,928,399	35,255	84,440	5,752,765
Поступления	2,787,033	900,978	16,726	27,590	3,732,328
Модификация и переоценка	24,134	47,307	-	(231)	71,210
Выбытия	(37,851)	(73,749)	(12,235)	(40,652)	(164,487)
На 31 декабря 2022 года	6,477,986	2,802,936	39,746	71,146	9,391,815
Поступления	4,619,933	1,074,973	7,302	524,364	6,226,572
Модификация и переоценка	155,314	427,441	-	-	582,755
Выбытия	(256,124)	(210,584)	(21,222)	-	(487,930)
На 31 декабря 2023 года	10,997,109	4,094,765	25,825	595,511	15,713,211
<i>Накопленная амортизация</i>					
На 31 декабря 2020 года	(472,935)	(290,888)	(33,110)	(21,030)	(817,963)
Амортизация за год	(441,508)	(481,826)	(17,011)	(22,232)	(962,576)
Выбытия	632,721	55,494	42,108	-	730,323
На 31 декабря 2021 года	(281,722)	(717,219)	(8,013)	(43,262)	(1,050,216)
Амортизация за год	(700,672)	(724,814)	(15,916)	(21,520)	(1,462,922)
Выбытия	22,617	54,087	12,235	40,652	129,591
На 31 декабря 2022 года	(959,777)	(1,387,947)	(11,694)	(24,130)	(2,383,548)
Амортизация за год	(1,247,837)	(1,064,908)	(16,544)	(77,849)	(2,407,139)
Выбытия	134,969	114,339	21,222	-	270,530
На 31 декабря 2023 года	(2,072,645)	(2,338,516)	(7,016)	(101,979)	(4,520,157)
<i>Остаточная стоимость</i>					
На 31 декабря 2020 года	1,396,644	817,320	26,702	63,410	2,304,076
На 31 декабря 2021 года	3,422,948	1,211,179	27,241	41,177	4,702,548
На 31 декабря 2022 года	5,518,210	1,414,989	28,052	47,017	7,008,267
На 31 декабря 2023 года	8,924,463	1,756,250	18,810	493,532	11,193,055

За год, закончившийся 31 декабря

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Суммы, признанные в составе прибыли или убытка	2023 года	2022 года	2021 года
Амортизация активов в форме права пользования	2,407,138	1,462,922	962,576
Проценты по обязательствам по аренде	1,441,610	863,001	300,885
Расходы по краткосрочной аренде, в том числе расход, относящийся к переменным арендным платежам, не включенным в оценку обязательств по аренде	869,809	593,153	476,853
	4,718,557	2,919,076	1,740,314

(b) Обеспечительные депозиты

В начале аренды Группа может быть обязана внести обеспечительный депозит арендодателю. Поскольку депозит представляет собой подлинный депозит, а не предоплаченный арендный платеж, депозит дает арендатору право на получение денежных средств от арендодателя и, следовательно, является финансовым активом арендатора и финансовым обязательством арендодателя и подпадает под действие МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». Первоначально депозит учитывается по справедливой стоимости. Справедливая стоимость депозита определяется исходя из текущей рыночной ставки процента по аналогичным кредитам с учетом кредитоспособности конкретных предприятий и в зависимости от фактов и обстоятельств и любой дополнительной ценной бумаги, имеющейся в распоряжении Группы.

Возвратные обеспечительные депозиты по договорам аренды отражаются по строке «Прочие внеоборотные активы» консолидированного отчета о финансовом положении. Сумма возвратных обеспечительных депозитов на 31 декабря 2023 года составила 403,358 тыс.руб., на 31 декабря 2022 года – 54,250 тыс.руб., на 31 декабря 2021 года и 31 декабря 2020 года – отсутствовали.

Если на депозит начисляются проценты ниже рыночной ставки, превышение основной суммы депозита над его справедливой стоимостью учитывается как предоплата по аренде и отражается по строке «Право пользования активом». Сумма активов в форме права пользования по обеспечительным депозитам на 31 декабря 2023 года составила 170,191 тыс. руб., на 31 декабря 2022 года – 146,461 тыс. руб., на 31 декабря 2021 года и 31 декабря 2020 года – отсутствовали.

Проценты по депозиту учитываются по методу эффективной ставки процента.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

22. Изменения в обязательствах, возникающие в результате финансовой деятельности

(а) Изменения в обязательствах Группы

В таблице ниже представлена подробная информация об изменениях в обязательствах Группы, возникающих в результате финансовой деятельности, включая как денежные, так и неденежные изменения.

	Ставка процента	На 31 декабря 2022 года	Денежные потоки от финансовой деятельности	Денежные потоки от текущей деятельности	Неденежные изменения			На 31 декабря 2023 года
					Проценты к уплате	Новые договоры аренды	Прочие изменения	
Необеспеченные облигационные займы	9,8-18,5%	2,512,219	2,500,000	(232,360)	220,141	-	-	5,000,000
Краткосрочные кредиты		2,003,176	2,639,366	(758,905)	758,667	-	-	4,642,304
Обязательства по аренде	9-24%	7,499,796	(1,543,084)	(1,419,960)	1,441,610	6,027,278	332,578	12,338,218
Итого		12,015,191	3,596,282	(2,411,225)	2,420,418	6,027,278	332,578	21,980,522

	Ставка процента	На 31 декабря 2021 года	Денежные потоки от финансовой деятельности	Денежные потоки от текущей деятельности	Неденежные изменения			На 31 декабря 2022 года
					Проценты к уплате	Новые договоры аренды	Прочие изменения	
Необеспеченные облигационные займы	9-10%	3,012,826	(500,000)	(297,180)	296,573	-	-	2,512,219
Краткосрочные кредиты		1,946,160	66,864	(354,259)	344,411	-	-	2,003,176
Обязательства по аренде	7-24%	4,850,667	(898,546)	(872,151)	863,001	3,538,965	17,860	7,499,796
Итого		9,809,653	(1,331,682)	(1,523,590)	1,503,985	3,538,965	17,860	12,015,191

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

	Ставка процента	На 31 декабря 2020 года	Денежные потоки от финансовой деятельности	Денежные потоки от текущей деятельности	Неденежные изменения			На 31 декабря 2021 года
					Проценты к уплате	Новые договоры аренды	Прочие изменения	
Необеспеченные облигационные займы	9-10%	2,705,310	300,000	(303,672)	311,188	-	-	3,012,826
Краткосрочные кредиты		-	1,936,074	(18,144)	28,230	-	-	1,946,160
Обязательства по аренде	7-11%	2,487,128	(798,647)	(300,885)	300,885	4,110,506	(948,320)	4,850,667
Итого		5,192,438	1,437,427	(622,701)	640,303	4,110,506	(948,320)	9,809,653

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

23. Справедливая стоимость и управление рисками

(а) Классификации в отчетности и справедливая стоимость

Все финансовые активы и финансовые обязательства Группы оцениваются по амортизированной стоимости. Руководство пришло к выводу, что балансовая стоимость финансовых активов и финансовых обязательств Группы, оцениваемых по амортизированной стоимости, приблизительно равна их справедливой стоимости.

Финансовые активы и обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости

	Примечание	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
Торговая и прочая дебиторская задолженность за вычетом резерва под ожидаемые кредитные убытки	15	4,006,192	2,906,796	1,707,378	641,434
Займы выданные	17	832,770	696,492	2,744,514	1,342,817
Облигации выпущенные и банковские кредиты	19	(9,642,304)	(4,515,395)	(4,958,986)	(2,705,310)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	20	(18,657,300)	(13,732,101)	(9,346,784)	(4,916,766)

Все финансовые инструменты относятся к уровню 3 в иерархии справедливой стоимости. За годы, закончившиеся 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года и 31 декабря 2021 года, не было переводов между уровнями иерархии справедливой стоимости.

(b) Управление финансовыми рисками

Группа подвержена следующим рискам, связанным с использованием финансовых инструментов:

- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- рыночный риск.

(i) Система управления рисками

Политика управления рисками Группы разработана с целью выявления и анализа рисков, с которыми сталкивается Группа, установления соответствующих лимитов риска и средств контроля, а также для мониторинга рисков и соблюдения установленных лимитов. Политика и системы управления рисками регулярно пересматриваются с учетом изменений рыночных условий и деятельности Группы. С помощью стандартов и процедур обучения и управления Группа стремится создать упорядоченную и конструктивную контрольную среду, в которой все работники понимают свои функции и обязанности.

(ii) Кредитный риск

Кредитный риск – это риск возникновения у Группы финансового убытка, вызванного неисполнением покупателем или контрагентом по финансовому инструменту своих договорных обязательств и возникает, главным образом, в связи с имеющейся у Группы дебиторской задолженностью покупателей, а также задолженностью по бонусам поставщиков.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Балансовая стоимость финансовых активов отражает максимальную подверженность Группы кредитному риску.

	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года
Краткосрочная торговая дебиторская задолженность	10,111,127	5,862,263	3,223,530	1,616,440
Финансовые вложения	832,770	696,492	2,744,514	1,342,817
Денежные средства и их эквиваленты	1,725,859	1,765,939	976,877	860,252
	12,669,756	8,324,694	6,944,921	3,819,509

Торговая дебиторская задолженность и активы по договору

Подверженность Группы кредитному риску в основном зависит от индивидуальных особенностей каждого контрагента. Вместе с тем руководство также учитывает факторы, которые могут влиять на кредитный риск, связанный с клиентской базой, включая риск дефолта, связанный с отраслью и страной, в которой работают клиенты.

В Группе действует кредитная политика, в соответствии с которой каждый новый покупатель и заказчик проходит индивидуальную проверку на предмет платежеспособности, прежде чем ему предлагаются стандартные условия оплаты и поставки Группы. Обзор Группы включает внешние рейтинги (при наличии таковых), финансовую отчетность, информацию о кредитных агентствах, отраслевую информацию и в некоторых случаях банковские ссылки.

Группа использует матрицу оценочных резервов для оценки ОКУ по торговой дебиторской задолженности покупателей, которая включает очень большое количество остатков в небольших суммах. Уровень убытков рассчитывается с использованием метода «коэффициентов миграции», основанного на вероятности перехода суммы дебиторской задолженности с одного уровня кредитного риска на другой в пределах градаций просрочки до момента списания.

В приведенной ниже таблице представлена информация о подверженности кредитному риску и сумме ОКУ в отношении торговой и прочей дебиторской задолженности по состоянию на 31 декабря 2023 года, 31 декабря 2022 года, 31 декабря 2021 года и 31 декабря 2020 года в соответствии с требованиями:

	Средневзвешенная норма убытков	Валовая сумма	Резерв под обесценение	Сумма нетто
31 декабря 2023 года				
Срок действия не истек	1%	10,111,021	(118,166)	9,992,856
0-30 дней просрочки	10%	61,856	(6,143)	55,713
Просрочка на 31-120 дней	33%	74,364	(24,452)	49,912
121-180 дней просрочки	73%	26,678	(19,454)	7,224
Просрочка свыше 180 дней	97%	191,322	(185,899)	5,423
	3%	10,465,241	(354,114)	10,111,127

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

	Средневзвешенная норма убытков	Валовая сумма	Резерв под обесценение	Сумма нетто
31 декабря 2022 года				
Срок действия не истек	1%	5,868,522	(71,830)	5,796,692
0-30 дней просрочки	8%	29,883	(2,435)	27,448
Просрочка на 31-120 дней	33%	48,906	(15,951)	32,955
121-180 дней просрочки	96%	74,244	(71,144)	3,100
Просрочка свыше 180 дней	97%	69,181	(67,113)	2,068
	4%	6,090,736	(228,473)	5,862,263

	Средневзвешенная норма убытков	Валовая сумма	Резерв под обесценение	Сумма нетто
31 декабря 2021 года				
Срок действия не истек	2%	3,222,481	(49,820)	3,172,661
0-30 дней просрочки	10%	25,607	(2,525)	23,082
Просрочка на 31-120 дней	34%	33,033	(11,386)	21,647
121-180 дней просрочки	85%	25,952	(22,117)	3,835
Просрочка свыше 180 дней	98%	97,672	(95,366)	2,306
	5%	3,404,745	(181,214)	3,223,531

	Средневзвешенная норма убытков	Валовая сумма	Резерв под обесценение	Сумма нетто
31 декабря 2020 года				
Срок действия не истек	1%	1,527,410	(14,510)	1,512,900
0-30 дней просрочки	16%	80,361	(12,980)	67,381
Просрочка на 31-120 дней	28%	13,365	(3,752)	9,613
121-180 дней просрочки	60%	66,329	(39,783)	26,546
Просрочка свыше 180 дней	100%	169,743	(169,743)	-
	13%	1,857,208	(240,768)	1,616,440

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Денежные средства и их эквиваленты

По состоянию на 31 декабря 2023 года величина денежных средств и их эквивалентов Группы составляла 1,725,859 тыс. руб. (на 31 декабря 2022 года – 1,765,939 тыс. руб., на 31 декабря 2021 года – 976,877 тыс. руб., на 31 декабря 2020 года: 860,252 тыс. руб.).

	Рейтинговое агентство	Коли- чество банков	31 декабря 2023 года	Коли- чество банков	31 декабря 2022 года	Коли- чество банков	31 декабря 2021 года	Коли- чество банков	31 декабря 2020 года
Кредитные рейтинги									
AAA	ЭкспертРА	3	425,945	2	458,749	3	264,308	3	81,553
AA	ЭкспертРА	6	645,458	5	1,137,476	5	597,081	4	711,292
A	ЭкспертРА	6	183,946	3	6,103	1	109	2	1,410
A3	Moody's	1	84	-	-	-	-	-	-
BBB	Fitch	1	88,749	-	-	-	-	-	-
BB	ЭкспертРА	1	35,490	-	-	-	-	-	-
B	ЭкспертРА	-	-	1	4,771	-	-	-	-
Рейтинг отсутствует		4	160,848	1	76,364	1	69,674	1	23,988
			1,540,520		1,683,463		931,172		818,243

Оставшаяся сумма, отраженная в консолидированном отчете о финансовом положении по строке «Денежные средства и их эквиваленты», относится к денежным средствам в кассе в размере 185,339 тыс. руб. по состоянию на 31 декабря 2023 года (на 31 декабря 2022 года – 82,476 тыс. руб., на 31 декабря 2021 года – 45,705 тыс. руб., на 31 декабря 2020 года: 42,009 тыс. руб.).

По оценкам Группы, сумма возможного обесценения денежных средств и их эквивалентов незначительна.

(iii) Риск ликвидности

Риск ликвидности - это риск того, что Группа столкнется с трудностями при выполнении обязательств, связанных с ее финансовыми обязательствами, расчеты по которым осуществляются путем передачи денежных средств или иного финансового актива. Подход Группы к управлению ликвидностью заключается в обеспечении, насколько это возможно, достаточного уровня ликвидности для своевременного исполнения обязательств как в обычных, так и в стрессовых условиях без возникновения неприемлемых убытков или риска для репутации Группы.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Подверженность риску ликвидности

Ниже указаны остальные договорные сроки погашения финансовых обязательств на отчетную дату. Указанные суммы являются валовыми и недисконтированными и включают расчетные процентные платежи и не включают влияние соглашений о взаимозачете.

31 декабря 2023 года	Денежные потоки по договору						
	Итого			6-12 месяцев	от 1 года до 2 лет	от 2 до 5 лет	более 5 лет
	Балансовая стоимость	денежные потоки	0-6 месяцев				
Финансовые обязательства							
Необеспеченный облигационный заем	5,000,000	7,203,562	1,395,123	373,041	740,000	4,695,398	-
Кредиты	4,642,304	5,385,072	5,013,688	371,384	-	-	-
Обязательства по аренде	12,338,218	18,608,688	1,847,108	1,670,806	3,034,270	6,701,313	5,355,191
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	20,874,754	20,874,754	20,874,754	-	-	-	-
	42,855,276	52,072,076	29,130,673	2,415,231	3,774,270	11,396,711	5,355,191

31 декабря 2022 года	Денежные потоки по договору						
	Итого			6-12 месяцев	от 1 года до 2 лет	от 2 до 5 лет	более 5 лет
	Балансовая стоимость	денежные потоки	0-6 месяцев				
Финансовые обязательства							
Необеспеченный облигационный заем	2,512,219	2,756,438	111,575	1,611,575	1,033,288	-	-
Кредиты	2,003,176	2,106,977	1,457,340	649,637	-	-	-
Обязательства по аренде	7,499,796	11,843,542	1,085,211	980,012	1,772,805	3,507,953	4,497,561
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	16,161,959	16,161,959	16,161,959	-	-	-	-
	28,177,150	32,868,916	18,816,085	3,241,224	2,806,093	3,507,953	4,497,561

31 декабря 2021 года	Денежные потоки по договору						
	Итого			6-12 месяцев	от 1 года до 2 лет	от 2 до 5 лет	более 5 лет
	Балансовая стоимость	денежные потоки	0-6 месяцев				
Финансовые обязательства							
Необеспеченный облигационный заем	3,012,826	3,539,158	140,089	641,151	1,723,151	1,034,767	-
Кредиты	1,946,160	2,113,128	88,527	2,024,601	-	-	-
Обязательства по аренде	4,850,667	6,986,808	673,754	648,616	1,128,232	1,959,789	2,576,417
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	10,662,038	10,662,038	10,662,038	-	-	-	-
	20,471,691	23,301,132	11,564,408	3,314,368	2,851,383	2,994,556	2,576,417

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

31 декабря 2020 года	Денежные потоки по договору						
	Балансовая стоимость	Итого денежные потоки	0-6 месяцев	6-12 месяцев	от 1 года до 2 лет	от 2 до 5 лет	более 5 лет
Финансовые обязательства							
Необеспеченный облигационный заем	2,705,310	3,292,539	135,378	1,332,770	191,240	1,633,151	-
Обязательства по аренде	2,487,128	2,900,428	461,509	468,967	872,380	1,097,572	-
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	5,622,752	5,622,752	5,622,752	-	-	-	-
	10,815,190	11,815,719	6,219,639	1,801,737	1,063,620	2,730,723	-

По состоянию на 31 декабря 2023 года оборотные активы Группы составили 35,270,428 тыс. руб. (на 31 декабря 2022 года – 22,937,218 тыс. руб., на 31 декабря 2021 года – 15,868,182 тыс. руб., на 31 декабря 2020 года: 7,364,007 тыс. руб.), краткосрочные обязательства – 31,539,458 тыс. руб. (на 31 декабря 2022 года – 22,457,266 тыс. руб., на 31 декабря 2021 года – 15,098,662 тыс. руб., на 31 декабря 2020 года – 8,187,828 тыс. руб.).

Руководство Группы приняло ряд мер для погашения или рефинансирования краткосрочных обязательств в течение 12 месяцев после 31 декабря 2023 года.

(iv) Рыночный риск

Рыночный риск заключается в том, что колебания рыночных цен, таких как курсы валют, процентные ставки и цены на акции, могут повлиять на прибыль Группы или стоимость имеющихся у нее финансовых инструментов. Цель управления рыночным риском заключается в том, чтобы управлять и контролировать подверженность рыночному риску в допустимых пределах при одновременном повышении доходности.

(v) Валютный риск

Валютный риск - это риск изменения справедливой стоимости или будущих потоков денежных средств в результате изменения валютных курсов. Подверженность Группы риску изменения валютных курсов в основном связана с ее операционной деятельностью (когда расход выражен в иностранной валюте).

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Подверженность Группы валютному риску составила:

	В долларах		В другой валюте	В долларах		В другой валюте	В долларах		В долларах	
	США	В евро		США	В евро		США	В евро	США	В евро
	31 декабря 2023 года	31 декабря 2023 года	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2022 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2021 года	31 декабря 2020 года	31 декабря 2020 года
Торговая дебиторская задолженность	23,287	2,670	1,905	1,613	74,965	1,974	201	1,378	19,516	27
Прочие инвестиции	824,281	3,019	-	730,845	2,353	-	817,231	3,499	-	907
Денежные средства и их эквиваленты	-	7	11,787	908,376	6,211	10,446	158	70,880	206	16,725
Торговая кредиторская задолженность	(493,077)	(490,833)	(2,629)	(960,643)	(333,197)	(40,902)	(385,483)	(304,293)	(99,248)	(159,985)
Чистая величина риска	354,491	(485,137)	11,063	680,191	(249,668)	(28,482)	432,107	(228,536)	(79,526)	(142,326)

В течение года действовали следующие основные курсы валют:

	Средний обменный курс	Обменный курс на отчетную дату	Средний обменный курс	Обменный курс на отчетную дату	Средний обменный курс	Обменный курс на отчетную дату	Средний обменный курс	Обменный курс на отчетную дату
	2023	31 декабря 2023 года	2022	31 декабря 2022 года	2021	31 декабря 2021 года	2020	31 декабря 2020 года
1 ДОЛЛ. США	84,6566	89,6883	68,4869	70,3375	73,6541	74,2926	82,8358	73,8757
1 ЕВРО	91,5924	99,1919	72,4757	75,6553	87,1877	84,0695	72,3230	90,7932
1 ТЕНГЕ	0,1880	0,1977	0,1488	0,1526	-	-	-	-
1 Китайский юань	12,0573	12,5762	10,2386	9,8949	-	-	-	-

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Анализ чувствительности

В таблице ниже показана чувствительность к обоснованно возможным изменениям обменных курсов доллара США и евро, при этом все остальные переменные остаются неизменными. В таблице представлена информация о влиянии изменений справедливой стоимости и будущих потоков денежных средств по монетарным активам и обязательствам на прибыль Группы. Подверженность Группы валютным изменениям по всем остальным валютам является несущественной:

	Укрепление			Ослабление		
	Доллар США	ЕВРО	Другая валюта	Доллар США	ЕВРО	Другая валюта
31 декабря 2023 года						
Российский рубль (изменение на 20%)	70,898	(97,027)	2,213	(70,898)	97,027	(2,213)
31 декабря 2022 года						
Российский рубль (изменение на 20%)	136,038	(49,934)	(5,697)	(136,038)	49,934	5,697
31 декабря 2021 года						
Российский рубль (изменение на 20%)	86,421	(45,707)	-	(86,421)	45,707	-
31 декабря 2020 года						
Российский рубль (изменение 20%)	(15,906)	(28,464)	-	15,906	28,464	-

Подверженность риску изменения процентных ставок

Группа не учитывает финансовые инструменты с фиксированной ставкой как финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Соответственно, изменение процентных ставок по состоянию на отчетную дату не оказало бы влияния на показатели прибыли или убытка за период или собственного капитала.

(vi) Взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств

Группа может заключать договоры купли-продажи с одним и тем же контрагентом в ходе обычной хозяйственной деятельности. Соответствующие суммы дебиторской и кредиторской задолженности не всегда соответствуют критериям взаимозачета в консолидированном отчете о финансовом положении. Это связано с тем, что, хотя обычно имеется намерение произвести расчеты на нетто-основе, у Группы может отсутствовать юридически закрепленное право на зачет признанных сумм, поскольку право на зачет может быть исполнено только при наступлении будущих событий. В частности, в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации обязательство может быть урегулировано путем зачета по аналогичному иску, если он подлежит исполнению, не имеет срока погашения или подлежит уплате по требованию, если иное не указано в договоре.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Далее в таблице представлена балансовая стоимость признанных финансовых инструментов, на которые распространяются вышеуказанные соглашения.

	Торговая и прочая дебиторская задолженность	Торговая и прочая кредиторская задолженность
31 декабря 2023 года		
Валовые суммы до взаимозачета	17,601,797	(26,530,579)
Взаимозачет сумм	(5 655 825)	5,655,825
Нетто суммы, отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении	11,945,972	(20,874,754)
Суммы, относящиеся к признанным финансовым инструментам, которые не отвечают некоторым или всем критериям взаимозачета	(5,883,291)	5,883,291
Нетто сумма	6,062,681	(14,991,463)
	Торговая и прочая дебиторская задолженность	Торговая и прочая кредиторская задолженность
31 декабря 2022 года		
Валовые суммы до взаимозачета	8,750,763	(17,690,616)
Взаимозачет сумм	(1,528,657)	1,528,657
Нетто суммы, отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении	7,222,106	(16,161,959)
Суммы, относящиеся к признанным финансовым инструментам, которые не отвечают некоторым или всем критериям взаимозачета	(2,912,685)	2,912,685
Нетто сумма	4,309,421	(13,249,274)
	Торговая и прочая дебиторская задолженность	Торговая и прочая кредиторская задолженность
31 декабря 2021 года		
Валовые суммы до взаимозачета	12,642,809	(19,285,234)
Взаимозачет сумм	(8,623,196)	8,623,196
Нетто суммы, отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении	4,019,613	(10,662,038)
Суммы, относящиеся к признанным финансовым инструментам, которые не отвечают некоторым или всем критериям взаимозачета	(1,435,201)	1,435,201
Нетто сумма	2,584,412	(9,226,837)
	Торговая и прочая дебиторская задолженность	Торговая и прочая кредиторская задолженность
31 декабря 2020 года		
Валовые суммы до взаимозачета	4,478,723	(8,131,002)
Взаимозачет сумм	(2,508,250)	2,508,250
Нетто суммы, отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении	1,970,473	(5,622,752)
Суммы, относящиеся к признанным финансовым инструментам, которые не отвечают некоторым или всем критериям взаимозачета	(900,324)	900,324
Нетто сумма	1,070,149	(4,722,428)

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Указанные выше чистые суммы, представленные в консолидированном отчете о финансовом положении, являются частью торговой и прочей дебиторской задолженности и торговой и прочей кредиторской задолженности соответственно. Прочие суммы, включенные в данные статьи, не отвечают критериям взаимозачета и не подпадают под действие описанных выше соглашений.

Взаимозачет в основном включает торговую кредиторскую задолженность по товарам и бонусы к получению от поставщиков.

24. Условные активы и обязательства

(а) Страхование

Рынок страховых услуг в Российской Федерации находится на стадии становления и многие формы страхования, распространенные в других странах мира, пока не доступны в России. Группа имеет частичную страховую защиту в отношении большей части товарно-материальных ценностей в собственности. До тех пор, пока Группа не будет иметь полноценного страхового покрытия в отношении сооружений, убытков, вызванных остановками операционной деятельности, или возникших обязательств перед третьими сторонами в связи с ущербом, нанесенном объектам недвижимости или окружающей среде в результате аварий или деятельности Группы, существует риск того, что утрата или повреждение определенных активов может оказать существенное негативное влияние на деятельность и финансовое положение Группы.

(b) Судебные разбирательства

К Группе периодически, в ходе обычной деятельности, могут поступать иски о возмещении ущерба. Исходя из собственной оценки Руководство Группы считает, что они не приведут к каким-либо значительным убыткам. В настоящее время не существует каких-либо текущих судебных процессов или иных исков, которые могли бы оказать существенное влияние на деятельность или финансовое положение Группы.

(с) Условные налоговые обязательства

Налоговая система Российской Федерации продолжает развиваться и характеризуется частыми изменениями законодательных норм, официальных разъяснений и судебных решений, которые временами являются противоречивыми, что допускает их неоднозначное толкование различными налоговыми органами.

Проверками и расследованиями в отношении правильности исчисления налогов занимаются несколько регулирующих органов, имеющих право налагать крупные штрафы и начислять пени. Правильность исчисления налогов в отчетном периоде может быть проверена в течение трех последующих календарных лет. Правомерность формирования убытков, прошлых налоговых периодов, может быть проверена в периоде (ах), когда налоговая база уменьшена на сумму таких убытков. В последнее время практика в Российской Федерации такова, что налоговые органы занимают более жесткую и в большей степени ориентированную на сущность хозяйственных операций позицию в части интерпретации и требований соблюдения налогового законодательства.

Действующее законодательство о трансфертном ценообразовании предусматривает необходимость анализа трансфертного ценообразования применительно к большинству внешнеэкономических операций между компаниями группы, а также к значительным операциям между компаниями группы на внутреннем рынке. Контроль трансфертного ценообразования, по

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

общему правилу, применяется к операциям на внутреннем рынке исключительно в случае, если одновременно выполняются два условия: стороны применяют разные ставки налога на прибыль и объем операций в год между сторонами превышает 1 млрд руб.

Правила трансфертного ценообразования, действующие в Российской Федерации, близки к рекомендациям Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), однако, есть и определенные отличия, создающие дополнительную неопределенность в связи с практическим применением налогового законодательства при конкретных обстоятельствах. Очень ограниченное количество общедоступных судебных дел по вопросам трансфертного ценообразования не позволяет с достаточной уверенностью оценить подход, который следует использовать при применении правил трансфертного ценообразования в России. Влияние начисления дополнительных налогов, связанных с трансфертным ценообразованием, может быть существенным для финансовой отчетности Группы, однако вероятность такого дополнительного начисления не может быть достоверно оценена.

Российские налоговые органы могут проверять цены по операциям между компаниями группы, в дополнение к проверкам трансфертного ценообразования. Они могут начислить дополнительные налоги к уплате, если придут к выводу, что в результате таких операций налогоплательщик получил необоснованную налоговую выгоду.

Российские налоговые органы, пусть и в ограниченном объеме, но продолжают осуществлять обмен информацией в отношении трансфертного ценообразования, а также других связанных с налогами вопросов, с налоговыми органами других стран. Эта информация может использоваться налоговыми органами для выявления операций, которые будут дополнительно подробно анализироваться.

Кроме того, были внесены изменения, направленные на регулирование налоговых последствий сделок с иностранными компаниями, такие как концепция бенефициарного владения доходом, налогообложение контролируемых иностранных компаний, правила налогового резидентства и т.д. Эти изменения потенциально могут повлиять на налоговую позицию Группы и привести к возникновению дополнительных налоговых рисков.

По оценкам руководства Группы, если какие-либо действия, основанные на трактовке руководством законодательства в отношении бизнеса, будут оспорены налоговыми органами, тогда сумма доначисленных налогов, штрафов и пеней не превысит 0,5% от трехкратной суммы выручки. Однако толкование применимого права налоговыми органами может отличаться от толкования руководством, что может оказать существенное влияние на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Группа совершала сделки с различными поставщиками, которые несут полную ответственность за соответствие своей деятельности действующему налоговому и бухгалтерскому законодательству. Исходя из существующей практики налоговых органов, если налоговые органы успешно оспаривают методы, используемые этими компаниями, как не полностью соответствующие действующему налоговому законодательству, Группа может понести дополнительные налоговые обязательства, несмотря на то, что ответственность за правильность и своевременность уплаты налогов несет в первую очередь руководство этих компаний. Руководство Группы полагает, что оценить сумму потенциальных налоговых обязательств, которые могут быть представлены компаниям Группы по сделкам с такими контрагентами, не представляется возможным. Однако в случае возникновения таких обязательств их сумма, включая штрафы и пени, может быть существенной.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Исходя из понимания действующего российского налогового законодательства, официальных разъяснений и судебных решений руководство Группы полагает, что налоговые обязательства отражены в достаточном объеме.

Однако налоговые и судебные органы могут по-иному толковать эти положения, и если налоговые органы смогут доказать обоснованность своей позиции, это может оказать существенное влияние на настоящую консолидированную финансовую отчетность.

25. Связанные стороны

Стороны, как правило, считаются связанными, если одна сторона имеет возможность контролировать другую сторону, находится под общим контролем или может оказывать значительное влияние или совместный контроль над другой стороной при принятии финансовых и операционных решений.

При рассмотрении связанности каждой из сторон внимание уделяется существу отношений, а не только юридической форме.

Связанными сторонами Группы являются ее материнская компания (Хавербург Энтерпрайзес Лимитед), ключевой управленческий персонал и мажоритарные акционеры (ни один из мажоритарных акционеров не представляет собой конечную контролируемую сторону).

Вознаграждение ключевого управленческого персонала

	За 2023 год	За 2022 год	За 2021 год
Заработная плата и премии	337,437	375,138	359,227
Взносы в социальные фонды	42,957	54,474	53,169
	380,394	429,612	412,396

Займы выданные

	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 года
Материнская компания	824,227	696,492	714,610	-
	824,227	696,492	714,610	-

Проценты к получению по займам выданным

	За 2023 год	За 2022 год	За 2021 год
Материнская компания	42,959	32,475	31,064
	42,959	32,475	31,064

Денежные потоки с материнской компанией

	За 2023 год	За 2022 год	За 2021 год
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Предоставление займов материнской компании	-	-	(742,483)
Погашение займов материнской компанией	113,710	23,643	-

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

26. События после отчетной даты

(а) Распределение дивидендов

Согласно решению Единственного участника №9-ВИ-2024 от 26 марта 2024 года были объявлены дивиденды за 2 и 3 кварталы 2023 года в размере 1,000,000 тыс. руб. Дивиденды были выплачены 1 апреля 2024 года.

Согласно решению Единственного участника №11-ВИ-2024 от 5 апреля 2024 года были объявлены дивиденды за 2023 год и 1 квартал 2024 года в размере 2,000,000 тыс. руб. Дивиденды были выплачены 19 апреля 2024 года.

(б) Заключение договоров аренды

В марте 2024 года Группой был подписан договор аренды склада в Московской области. Сумма поступлений активов в форме права пользования и обязательств составляет 4,354,911 тыс. руб.

(с) Смена участника

В течение периода после отчетной даты единственным участником Компании стало акционерное общество «ВИ.ру» (АО «ВИ.ру», ранее, до смены наименования – АО «ВИ Холдинг»), зарегистрированное на территории Российской Федерации, путем заключения договора передачи долей Компании (в размере 100% уставного капитала Компании) между Хавербург Энтерпрайзес Лимитед и АО «ВИ.ру».

27. Новые стандарты, разъяснения и поправки к действующим стандартам

Ряд новых стандартов и поправок к стандартам вступают в силу для годовых периодов, начинающихся после 1 января 2023 года, с возможностью досрочного применения. Однако Группа не осуществляла досрочный переход на новые и измененные стандарты при подготовке данной консолидированной финансовой отчетности.

Группа не воспользовалась правом досрочного применения в отношении выпущенных, но не вступивших в силу с 1 января 2023 года, стандартов, интерпретаций, поправок:

- МСФО (IFRS) 10 и МСФО (IAS) 28 (поправки) – «Продажа или передача активов между инвестором и его ассоциированной организацией или в рамках совместного предприятия» (срок вступления не определен);
- Поправки к МСФО (IAS) 1 – «Классификация обязательств в качестве краткосрочных или долгосрочных и учёт ковенантов» (1 января 2024 года);
- Поправки к МСФО (IAS) 7 и МСФО (IFRS) 7 – «Соглашения о финансировании задолженности перед поставщиками» (1 января 2024 года);
- Поправки к МСФО (IFRS) 16 – «Обязательства по аренде при продаже и обратной аренде» (1 января 2024 года);
- Поправки к МСФО (IAS) 21 – «Влияние изменений валютных курсов»: Невозможность обмена валют» (1 января 2025 года).

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Руководство Группы не ожидает, что применение указанных стандартов, поправок и интерпретаций окажет существенное влияние на консолидированную финансовую отчетность за периоды, когда они вступят в силу.

В апреле 2024 года Совет по МСФО выпустил новый бухгалтерский стандарт МСФО с целью повышения качества представляемой отчетной информации о результатах финансовой деятельности. Новый стандарт – МСФО (IFRS) 18 «Представление и раскрытие информации в финансовой отчетности», заменит собой МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и вступит в силу применительно к отчетным периодам, начинающимся 1 января 2027 года или после этой даты. Досрочное применение разрешено, и в этом случае данный факт должен быть раскрыт.

МСФО (IFRS) 18 вводит новые требования к представлению информации в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, в том числе устанавливает статьи для отражения конкретных итогов и промежуточных итогов. Кроме того, он требует раскрытия показателей результативности, определенных руководством, и предусматривает новые принципы группировки (т.е. агрегирования и дезагрегирования) информации на основе разной роли, которую играют основные финансовые отчеты и примечания к ним.

Группа планирует начать применение нового стандарта с официальной даты его вступления в силу.

В настоящее время Группа анализирует влияние новых требований на свою текущую практику представления отчетной информации, в частности оценивает необходимость внесения изменений в ИТ-системы, которые могут потребоваться для выполнения новых требований в отношении классификации и раскрытия информации.

28. Существенные положения учетной политики

Существенные положения учетной политики, описанные ниже, применялись последовательно всеми предприятиями Группы во всех отчетных периодах, представленных в настоящей консолидированной финансовой отчетности.

Группа также приняла Раскрытие информации об учетной политике (поправки к МСФО (IAS) 1 и Практическим рекомендациям по применению МСФО №2) с 1 января 2023 года. Хотя поправки не привели к каким-либо изменениям в самой учетной политике, они повлияли на информацию об учетной политике, раскрытую в консолидированной финансовой отчетности.

Поправки требуют раскрытия существенных, а не основных положений учетной политики. Поправки также содержат рекомендации по применению принципа существенности к раскрытию учетной политики, помогая организациям предоставлять полезную и учитывающую особенности конкретного предприятия информацию об учетной политике, необходимую пользователям для понимания другой информации в консолидированной финансовой отчетности.

Руководство пересмотрело учетную политику и внесло обновления в информацию, раскрытую в данном Примечании.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Ниже приводится перечень существенных положений учетной политики.

(a) Финансовые доходы и финансовые расходы

Финансовые доходы включают процентные доходы по вложенным средствам. Процентный доход признается в составе прибыли или убытка за период в момент его возникновения и рассчитывается по методу эффективной ставки процента.

Финансовые расходы включают процентные расходы по кредитам и займам.

Затраты по займам, не связанные непосредственно с приобретением, строительством или производством квалифицируемого актива, признаются в составе прибыли или убытка за период по методу эффективной ставки процента.

Прибыли и убытки от изменения валютных курсов отражаются в свернутом виде как финансовые доходы или финансовые расходы в зависимости от того, является ли чистая сумма положительной или отрицательной.

(b) Вознаграждения работникам

Краткосрочные вознаграждения работникам относятся на расходы по мере оказания услуг работниками. В отношении сумм, ожидаемых к выплате, признается обязательство, если у Группы есть существующее юридическое либо обусловленное сложившейся практикой обязательство по выплате соответствующей суммы, возникшее в результате оказания услуг работниками в прошлом, и величину этого обязательства можно надежно оценить.

(c) Налог на прибыль

Расход по налогу на прибыль включает текущий и отложенный налоги. Он признается в составе прибыли или убытка за период, за исключением той его части, которая относится к объединению бизнеса, или статей, признанных непосредственно в составе собственного капитала или в составе прочего совокупного дохода.

(i) Отложенный налог

Группа начала применять Поправки к МСФО (IAS) 12 «Отложенный налог, относящийся к активам и обязательствам, возникающим вследствие одной сделки» с 1 января 2022 года. Поправки сужают сферу применения освобождения при первоначальном признании, чтобы исключить операции, которые приводят к возникновению равных и взаимно-компенсирующих временных разниц. В отношении договоров аренды Группа признает соответствующие отложенные налоговые активы и обязательства на валовой основе с начала самого раннего представленного сравнительного периода, при этом любой совокупный эффект признается как корректировка нераспределенной прибыли или другого компонента капитала на эту дату.

При определении суммы текущего и отложенного налога Группа учитывает влияние неопределенных налоговых позиций и возможность доначисления налогов, штрафов и пеней за несвоевременную уплату налогов. Основываясь на своей оценке многих факторов, включая толкование налогового законодательства и предыдущий опыт, Группа полагает, что начисленные ею суммы по налоговым обязательствам являются достаточными для всех открытых налоговых лет. Данная оценка основана на расчетных оценках и допущениях и может включать ряд профессиональных суждений относительно будущих событий. Может появиться новая информация, которая заставит Группу изменить свое суждение относительно достаточности

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

существующих налоговых обязательств. такие изменения налоговых обязательств повлияют на величину расходов по уплате налогов в том периоде, в котором они были определены.

(d) Запасы

Резерв под обесценение запасов рассчитывается Группой на основании анализа, который базируется на выявлении товаров с низкой оборачиваемостью, обесцененных запасов и поврежденных товаров. Этот процесс включает в себя анализ исторической оборачиваемости запасов, выявление признаков морального устаревания или потери первоначальных качеств запасов, а также снижение их рыночной стоимости.

Себестоимость продаж включает цену покупки потребительских товаров за вычетом скидок от поставщиков. Суммы полученных скидок распределяются на стоимость соответствующих приобретенных запасов и на себестоимость продаж.

(e) Основные средства

Основные средства учитываются и признаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения в случае их наличия.

Амортизация, как правило, начисляется линейным методом и отражается в составе прибыли или убытка за период в течение предполагаемого срока полезного использования каждой части объекта основных средств, поскольку это наиболее точно отражает ожидаемую структуру потребления будущих экономических выгод, связанных с активом.

Амортизация рассчитывается на протяжении следующих расчетных сроков полезного использования активов, которые применяются ко всем компаниям Группы:

- | | |
|--|-----------|
| – здания и сооружения | 5-10 лет; |
| – машины и оборудование | 1-10 лет; |
| – транспортные средства | 1-11 лет; |
| – офисная техника и инженерные объекты | 1-7 лет. |

Сроки полезного использования объекта основных средств определяются исходя из:

- ожидаемого периода эксплуатации с учетом производительности или мощности, нормативных, договорных и других ограничений эксплуатации, намерений руководства Группы в отношении использования объекта;
- ожидаемого физического износа с учетом режима эксплуатации, системы проведения ремонтов, естественных условий, влияния агрессивной среды и иных аналогичных факторов;
- ожидаемого морального устаревания, в частности, в результате изменения или усовершенствования производственного процесса или в результате изменения рыночного спроса на продукцию или услуги, производимые при помощи основных средств;
- планов по замене основных средств, модернизации, реконструкции, технического перевооружения.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

(f) Финансовые инструменты

(i) Возмещение

Финансовые активы и финансовые обязательства взаимозачитываются и представляются в консолидированном отчете о финансовом положении в нетто-величине только тогда, когда Группа в настоящее время имеет юридически закрепленное право произвести взаимозачет сумм и намерена либо произвести расчет по ним на нетто-основе, либо реализовать актив и исполнить обязательство одновременно.

(g) Оценочные резервы под ожидаемые кредитные убытки (ОКУ)

Группа признает оценочные резервы под убытки по ОКУ в отношении:

- финансовых активов, оцениваемых по амортизированной стоимости;
- долговых инвестиций, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход; и
- активов по договору.

На каждую отчетную дату Группа оценивает, являются ли финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости, и долговые ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, кредитно обесцененными.

Оценочные резервы под убытки по торговой дебиторской задолженности и активам по договору всегда оцениваются в сумме, равной ОКУ за весь срок. Подробнее в примечании 23 (b).

Оценочные резервы под убытки по финансовым активам, оцениваемым по амортизированной стоимости, вычитаются из валовой балансовой стоимости активов.

(i) Прочие резервы

Резерв признается в том случае, если в результате прошлого события у Группы возникло юридическое или конструктивное обязательство, величину которого можно оценить с достаточной степенью точности, и существует вероятность того, что выполнение данного обязательства повлечет за собой отток экономических выгод.

(h) Аренда – Группа в качестве арендатора

На дату заключения договора Группа оценивает, является ли договор договором аренды или содержит ли он условия аренды. Договор представляет собой или содержит договор аренды, если договор передает право контролировать использование идентифицированного актива в течение определенного периода времени в обмен на встречное предоставление.

Группа признает актив в форме права пользования и обязательство по аренде на дату начала аренды. Актив в форме права пользования первоначально оценивается по первоначальной стоимости, составляющей первоначальную величину обязательства по аренде с корректировкой на величину арендных платежей, сделанных на дату начала аренды или до такой даты, увеличенную на понесенные первоначальные прямые затраты и оценочную величину затрат, которые возникнут при демонтаже и перемещении базового актива, восстановлении базового актива или участка, на котором он располагается, за вычетом полученных стимулирующих платежей по аренде.

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

Срок аренды для целей бухгалтерского учета рассчитывается исходя из сроков и условий, установленных договором аренды (включая периоды, не предусматривающие арендных платежей). При этом учитываются возможности сторон изменять указанные сроки и условия, и намерения реализации таких возможностей.

Группа арендует следующие основные виды активов: склады, офисы, пункты выдачи заказов (ПВЗ), транспортные средства и инструменты. Условия договоров аренды предусматривают различные опционы на продление и прекращение аренды. Для определения сроков аренды руководство применило суждение и определило, что достаточная уверенность в том, что опционы на продление будут исполнены или опционы на прекращение не будут исполнены, имеется в течение сроков аренды, установленных на основании бизнес-планов Группы, предусматривающих соответствующие горизонты планирования для складов – 5 лет, ПВЗ – 3 года.

Условия договоров аренды по видам активов, транспортные средства и инструменты, содержат опционы на покупку. Руководство включает в обязательство по аренде цену исполнения опциона на покупку в случае наличия разумной уверенности в исполнении этого опциона.

При оценке вероятности исполнения опциона на покупку, руководство выносит суждение на основании всех релевантных факторов, создающих экономический стимул для исполнения опциона, включая ожидаемые изменения в условиях с даты вступления договора аренды в силу до даты исполнения опциона.

С учетом текущих условий договоров аренды, в которых Группа является арендатором, руководство заключило, что с разумной уверенностью опционы на покупку будут исполнены, так как выкупной платеж несущественен в сравнении с возможной ценой продажи объекта аренды.

Срок аренды пересматривается в случае наступления событий, изменяющих допущения, которые использовались при первоначальном определении срока аренды (при предыдущем пересмотре срока аренды).

В 2022 - 2023 годах Группа пересмотрела условия аренды пунктов выдачи, срок аренды которых заканчивается в 2022- 2023 годах, и использовало опцион на продление срока аренды еще на 1 год.

Срок полезного использования в отношении права пользования активом устанавливается исходя из срока аренды. При последующем учете актив в форме права пользования амортизируется линейным методом, начиная с даты начала аренды и до окончания срока аренды.

Обязательство по аренде первоначально оценивается по приведенной стоимости арендных платежей, не уплаченных на дату начала аренды, дисконтированных с использованием процентной ставки, заложенной в договоре аренды, или, если такая ставка не может быть легко определена, с использованием ставки привлечения дополнительных заемных средств Группой. Как правило, Группа использует свою ставку привлечения дополнительных заемных средств в качестве ставки дисконтирования.

Группа определяет свою ставку привлечения дополнительных заемных средств исходя из процентных ставок из различных внешних источников и производит определенные корректировки, чтобы учесть условия аренды и вид арендуемого актива.

Ставка привлечения дополнительных заемных средств рассчитывается как ставка процента, по которой арендатор мог бы привлечь на аналогичный срок и при аналогичном обеспечении заемные средства, необходимые для получения актива со стоимостью, аналогичной стоимости актива в форме права пользования в аналогичных экономических условиях. Ставка привлечения дополнительных заемных средств определяется исходя их эффективной процентной ставки по банковским кредитам и облигациям, размещенным/привлеченным Группой наиболее близко к

**ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА, 31 ДЕКАБРЯ 2022 ГОДА,
31 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА**

(Все суммы приведены в тыс. руб., если прямо не указано иное)

дате начала договора аренды, скорректированной на дату привлечения и/или срок погашения. Корректировка на дату привлечения и/или срок погашения определяется как разница («спрэд») между доходностью государственных облигаций, выпускаемых Министерством Финансов РФ (ОФЗ), на дату начала аренды и с учётом срока аренды согласно кривой бескупонной доходности в валюте базового кредита и доходностью государственных облигаций на дату начала аренды и срок аренды согласно кривой бескупонной доходности в валюте базового кредита.

Обязательство по аренде оценивается по амортизированной стоимости. Оно переоценивается в случае, если изменяются будущие арендные платежи ввиду изменения индекса или ставки, если Группа изменяет оценку того, будет ли она исполнять опцион на покупку, опцион на продление аренды или на ее прекращение, или если пересматривается арендный платеж, являющийся по существу фиксированным.

Когда обязательство по аренде пересматривается таким образом, соответствующая корректировка производится в отношении балансовой стоимости актива в форме права пользования или относится на прибыль или убыток, если балансовая стоимость актива в форме права пользования ранее была уменьшена до нуля.

В соответствии с МСФО (IFRS) 16 переменные платежи, которые не зависят от индекса или ставки, т.е. не отражают изменений в рыночных арендных ставках, не следует включать в расчет обязательства по аренде.

Акционерное общество «ВИ.ру»

Бухгалтерская отчетность
за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года
и аудиторское заключение независимых аудиторов

Аудиторское заключение независимых аудиторов

о бухгалтерской отчетности

Акционерного общества «ВИ.ру»

за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года

Аудиторское заключение независимых аудиторов

Акционерам и Совету директоров Акционерного общества «ВИ.ру»

Мнение

Мы провели аудит бухгалтерской отчетности Акционерного общества «ВИ.ру» (далее – «Компания»), состоящей из бухгалтерского баланса по состоянию на 31 марта 2024 года, отчетов о финансовых результатах, изменениях капитала и движении денежных средств за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года, а также пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, состоящих из основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

По нашему мнению, прилагаемая бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение Компании по состоянию на 31 марта 2024 года, а также ее финансовые результаты и движение денежных средств за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ).

Основание для выражения мнения

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Наша ответственность в соответствии с этими стандартами описана далее в разделе «*Ответственность аудиторов за аудит бухгалтерской отчетности*» нашего заключения. Мы независимы по отношению к Компании в соответствии с требованиями независимости, применимыми к нашему аудиту бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, и Международным кодексом этики профессиональных бухгалтеров (включая международные стандарты независимости) Совета по международным стандартам этики для бухгалтеров (Кодекс СМСЭБ), и мы выполнили наши прочие этические обязанности в соответствии с требованиями, применимыми в Российской Федерации, и Кодексом СМСЭБ. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения.

Ответственность руководства и лиц, отвечающих за корпоративное управление за бухгалтерскую отчетность

Руководство несет ответственность за подготовку и достоверное представление указанной бухгалтерской отчетности в соответствии с РСБУ и за систему внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для подготовки бухгалтерской отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

При подготовке бухгалтерской отчетности руководство несет ответственность за оценку способности Компании продолжать непрерывно свою деятельность, за раскрытие в соответствующих случаях сведений, относящихся к непрерывности деятельности, и за составление отчетности на основе допущения о непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство намеревается ликвидировать Компанию, прекратить ее деятельность или когда у него отсутствует какая-либо иная реальная альтернатива, кроме ликвидации или прекращения деятельности.

Лица, отвечающие за корпоративное управление, несут ответственность за надзор за подготовкой бухгалтерской отчетности Компании.

Ответственность аудиторов за аудит бухгалтерской отчетности

Наша цель состоит в получении разумной уверенности в том, что бухгалтерская отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в выпуске аудиторского заключения, содержащего наше мнение. Разумная уверенность представляет собой высокую степень уверенности, но не является гарантией того, что аудит, проведенный в соответствии с Международными стандартами аудита, всегда выявляет существенные искажения при их наличии. Искажения могут быть результатом недобросовестных действий или ошибок и считаются существенными, если можно обоснованно предположить, что в отдельности или в совокупности они могут повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе этой бухгалтерской отчетности.

В рамках аудита, проводимого в соответствии с Международными стандартами аудита, мы применяем профессиональное суждение и сохраняем профессиональный скептицизм на протяжении всего аудита. Кроме того, мы выполняем следующее:

- выявляем и оцениваем риски существенного искажения бухгалтерской отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок; разрабатываем и проводим аудиторские процедуры в ответ на эти риски; получаем аудиторские доказательства, являющиеся достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения. Риск необнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск необнаружения существенного искажения в результате ошибки, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход системы внутреннего контроля;
- получаем понимание системы внутреннего контроля, имеющей значение для аудита, с целью разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля Компании;
- оцениваем надлежащий характер применяемой учетной политики и обоснованность бухгалтерских оценок и соответствующего раскрытия информации, подготовленного руководством;
- делаем вывод о правомерности применения руководством допущения о непрерывности деятельности, а на основании полученных аудиторских доказательств – вывод о том, имеется ли существенная неопределенность в связи с событиями или условиями, в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности Компании продолжать непрерывно свою деятельность. Если мы приходим к выводу о наличии существенной неопределенности, мы должны привлечь внимание в нашем аудиторском заключении к соответствующему раскрытию информации в бухгалтерской отчетности или, если такое раскрытие информации является ненадлежащим, модифицировать наше мнение. Наши выводы основаны на аудиторских доказательствах, полученных до даты нашего аудиторского заключения. Однако будущие события или условия могут привести к тому, что Компания утратит способность продолжать непрерывно свою деятельность;
- проводим оценку представления бухгалтерской отчетности в целом, ее структуры и содержания, включая раскрытие информации, а также того, представляет ли бухгалтерская отчетность лежащие в ее основе операции и события так, чтобы было обеспечено их достоверное представление.

Мы осуществляем информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление, доводя до их сведения, помимо прочего, информацию о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных замечаниях по результатам аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля, которые мы выявляем в процессе аудита.

Мы также предоставляем лицам, отвечающим за корпоративное управление, заявление о том, что мы соблюдали все соответствующие этические требования в отношении независимости и информировали его обо всех взаимоотношениях и прочих вопросах, которые можно обоснованно считать оказывающими влияние на независимость аудиторов, а в необходимых случаях – о предпринятых действиях, направленных на устранение угроз, или мерах предосторожности.

Руководитель аудита, по результатам которого выпущено настоящее аудиторское заключение независимых аудиторов:



Кэпт
Кепт

ОГРН 102770012562
МОСКВА

Гнатовская Валентина Владимировна

Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций № 21906100181, действует от имени аудиторской организации на основании доверенности № 376/22 от 1 июля 2022 года

АО «Кэпт»

Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций № 12006020351

Москва, Россия

13 мая 2024 года

Бухгалтерский баланс
на 31 марта 2024 года

Организация АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ВИ.РУ» по ОКУД
Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ОКПО
Вид экономической деятельности Деятельность холдинговых компаний по ОКВЭД 2
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
Непубличные акционерные общества / Частная собственность по ОКЕИ

Коды		
0710001		
31	03	2024
98787925		
3300010559		
64.20		
12267	16	
384		

Местонахождение (адрес): 601915, Владимирская область, г.о. Город Ковров, г. Ковров, ул. Еловая, дом 92
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора: АО «Кэпт»

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	7702019950
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ОГРНИП	1027700125628

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 марта 2024 г.
	АКТИВ		
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
	Нематериальные активы	1110	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-
	Материальные поисковые активы	1140	-
	Основные средства	1150	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-
	Финансовые вложения	1170	-
	Отложенные налоговые активы	1180	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-
	Итого по разделу I	1100	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
	Запасы	1210	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-
3.2	Дебиторская задолженность	1230	5 000
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	-
	Прочие оборотные активы	1260	-
	Итого по разделу II	1200	5 000
	БАЛАНС	1600	5 000
	ПАССИВ		
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
3.1.	Акционерный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	5 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-
	Резервный капитал	1360	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-
	Итого по разделу III	1300	5 000
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
	Заемные средства	1410	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-
	Оценочные обязательства	1430	-
	Прочие обязательства	1450	-
	Итого по разделу IV	1400	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
	Заемные средства	1510	-
	Кредиторская задолженность	1520	-
	Доходы будущих периодов	1530	-
	Оценочные обязательства	1540	-
	Прочие обязательства	1550	-
	Итого по разделу V	1500	-
	БАЛАНС	1600	5 000

Генеральный директор _____

(подпись)

Фадеев Валентин Кириллович

(расшифровка подписи)

13 мая 2024 г.



Отчет о финансовых результатах
За период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года

		Коды		
		0710002		
		31	03	2024
Организация	<u>АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ВИ.РУ»</u>	по ОКПО	98787925	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	3300010559	
Вид экономической деятельности	<u>Деятельность холдинговых компаний</u>	по ОКВЭД 2	64.20	
Организационно-правовая форма/форма собственности	<u>Непубличные акционерные общества / Частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС	12267	16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384	

Пояснения	Наименование показателя	Код	28 марта - 31 марта 2024 г.
	Выручка	2110	-
	Себестоимость продаж	2120	-
	Валовая прибыль (убыток)	2100	-
	Коммерческие расходы	2210	-
	Управленческие расходы	2220	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-
	Доходы от участия в других организациях	2310	-
	Проценты к получению	2320	-
	Проценты к уплате	2330	-
	Прочие доходы	2340	-
	Прочие расходы	2350	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-
	Налог на прибыль	2410	-
	в т.ч.		
	текущий налог на прибыль	2411	-
	отложенный налог на прибыль	2412	-
	Прочее	2460	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	-
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	-
	Справочно		
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-

Генеральный директор _____  _____ Фахруллин Валентин Кириллович
 (подпись) (расшифровка подписи)



13 мая 2024 г. _____

**Отчет об изменениях капитала
за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года**

Организация	<u>АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ВИ.РУ»</u>	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	0710004		
Вид экономической деятельности	<u>Деятельность холдинговых компаний</u>	по ОКВЭД 2	31	03	2024
Организационно-правовая форма/форма собственности	<u>Непубличные акционерные общества / Частная собственность</u>	по ОКФС/ОКФС	98787925		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКВИ	3300010559		
			64.20		
			12267	16	
			384		

1. Движение капитала

Наименование показателя	Код	Акционерный капитал	Добавочный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Увеличение капитала – всего:	3310	5 000	-	-	5 000
в том числе:					
чистая прибыль	3311	-	-	-	-
вклады акционеров Компании	3313	5 000	-	-	5 000
Уменьшение капитала – всего:	3320	-	-	-	-
в том числе: дивиденды	3327	-	-	-	-
Величина капитала на 31 марта 2024 года	3300	5 000	-	-	5 000

2. Чистые активы

Наименование показателя	Код	На 31 марта 2024 г.
Чистые активы	3600	5 000

Генеральный директор



Фактурдинов Валентин Кириллович
(расшифровка подписи)

13 мая 2024 г.

Отчет о движении денежных средств
за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710005		
	Дата (число, месяц, год)	31	03	2024
Организация	<u>АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ВИ.РУ»</u>	по ОКПО 98787925		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 3300010559		
Вид экономической деятельности	<u>Деятельность холдинговых компаний</u>	по ОКВЭД 2 64.20		
Организационно-правовая форма/форма собственности	<u>Непубличные акционерные общества / Частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС 12267 16		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ 384		

Наименование показателя	Код	28 марта - 31 марта 2024 г.
Денежные потоки от текущих операций		
Поступления – всего	4110	-
в том числе:		
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	-
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	-
прочие поступления	4119	-
Платежи - всего	4120	-
в том числе:		
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	-
в связи с оплатой труда работников	4122	-
процентов по долговым обязательствам	4123	-
налога на прибыль организаций	4124	-
прочие платежи	4129	-
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	-
Денежные потоки от инвестиционных операций		
Поступления – всего	4210	-
в том числе:		
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	-
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	-
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	-
Наименование показателя	Код	-
Платежи – всего	4220	-
в том числе:		
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	-
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	-
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	-
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	-
Денежные потоки от финансовых операций		
Поступления – всего	4310	-
в том числе:		
получение кредитов и займов	4311	-
Платежи – всего	4320	-
в том числе:		
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (акционеров)	4322	-
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	-
прочие платежи	4329	-
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	-
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	-
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	-
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	-
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	-

Генеральный директор _____

(подпись)

Фахрутдинов Валентин Кириллович

(расшифровка подписи)

13 мая 2024 г.



**ПОЯСНЕНИЯ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ И ОТЧЕТУ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ,
ВКЛЮЧАЯ ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ
АО «ВИ.РУ» ЗА ПЕРИОД С 28 МАРТА 2024 ГОДА ПО 31 МАРТА 2024 ГОДА**

Настоящие пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (далее – «пояснения») являются составной частью бухгалтерской отчетности Акционерного общества «ВИ.ру» (далее – «Компания») по состоянию на 31 марта 2024 года и за период с 28 марта 2024 года по 31 марта 2024 года.

Пояснения составлены в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», федеральными стандартами бухгалтерского учета и другими нормативными документами по бухгалтерскому учету.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Акционерное общество «ВИ.ру» (ранее – АО «ВИ Холдинг», смена наименования 6 мая 2024 года) было образовано 28 марта 2024 года.

Свидетельство о регистрации №1243300002296 выдано 28 марта 2024 года Управлением Федеральной налоговой службы по Владимирской области.

Компания зарегистрирована по адресу 601915, Владимирская область, г.о. Город Ковров, г. Ковров, ул. Еловая, дом 92.

Уставом Компании предусмотрен единоличный исполнительный орган в лице Генерального директора. Генеральным директором АО «ВИ.ру» является Фахрутдинов Валентин Кириллович.

Акционером, владеющим 99,99% голосующих акций Компании, является компания Хавербруг Энтерпрайзес Лимитед (99.9%), зарегистрированная в Республике Кипр, юридический адрес: Кипр, Лимассол, 4103, Агиос Афанасиос, Чарилла Ксилофору, 13.

Целью деятельности Компании является извлечение прибыли в интересах самой Компании и ее акционеров. Основной вид деятельности Компании: Деятельность холдинговых компаний.

Дополнительно Компания осуществляет следующие виды деятельности: деятельность головных офисов, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления, деятельность административно-хозяйственная комплексная по обеспечению работы организации.

Деятельность Компании с даты ее регистрации в РФ регламентируется законодательством Российской Федерации.

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ КОМПАНИИ

2.1. Принципы подготовки бухгалтерской отчетности

При ведении бухгалтерского учета Компания руководствовалась Федеральным Законом от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», федеральными стандартами бухгалтерского учета и другими нормативными документами по бухгалтерскому учету.

Бухгалтерская отчетность Компании сформирована исходя из действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности.

2.2. Применимость допущения непрерывности деятельности Компании

Бухгалтерская отчетность подготовлена руководством Компании, исходя из допущения о том, что Компания будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности Компании, и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке.

2.3. План счетов бухгалтерского учета

Компания разработала и применяет рабочий план счетов бухгалтерского учета, основанный на стандартном плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденном Приказом Министерства финансов РФ от 31 октября 2000 года № 94н, с применением отдельных субсчетов, позволяющих получать отчетность, соответствующую требованиям бухгалтерского и налогового законодательства по российским стандартам, а также требованиям раздельного учета затрат.

2.4. Оборотные активы

Активы, отраженные в бухгалтерской отчетности в составе оборотных, предполагаются к использованию в производственной и иной деятельности в течение 12 месяцев после отчетной даты или, соответственно, имеют срок обращения (погашения) не более 12 месяцев после отчетной даты. Обязательства, отраженные в бухгалтерской отчетности в составе краткосрочных, предполагаются к погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

2.5. Акционерный капитал

Акционерный капитал Компании и номинальная стоимость ее акций признаются в денежной оценке согласно Уставу Компании.

3. РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ СТАТЕЙ ОТЧЕТНОСТИ

3.1. Акционерный капитал

Акционерный капитал Компании по состоянию на 31 марта 2024 года не оплачен и составляет 5 000 тыс. руб. Акционерный капитал разделен на 500 000 000 (пятьсот миллионов) обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,01 (ноль рублей одна копейка) каждая.

3.2. Дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность по состоянию на 31 марта 2024 года:

Дебиторская задолженность	<u>31 марта 2024 года</u>
Задолженность по взносу в акционерный капитал	<u>5 000</u>
Итого	<u>5 000</u>

По состоянию на 31 марта 2024 года Компания не имела просроченной дебиторской задолженности, резерв по дебиторской задолженности не начислялся. Акционерный капитал был полностью оплачен 11 апреля 2024 года денежными средствами (см. пункт 4 пояснений).

4. СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

В период с 1 апреля 2024 года до даты утверждения данной бухгалтерской отчетности произошли следующие существенные события:

Оплата взноса в акционерный капитал Компании в размере 5 000 тыс. руб. денежными средствами.

Регистрация передачи доли в размере 100% уставного капитала компании ООО «ВсеИнструменты.ру» от компании Хавербург Энтерпрайзес Лимитед компании АО «ВИ.ру».

Генеральный директор


(подпись)

 **«ВИ.РУ»** Фахрутдинов Валентин Кириллович
(расшифровка подписи)

13 мая 2024 г.