

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Публичное акционерное общество «В2В-РТС»

Код эмитента: 00001-G

за 6 месяцев 2026 года

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента, подлежит раскрытию в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах

Адрес эмитента: *121151, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Дорогомилово, наб. Тараса Шевченко, д. 23а, помещ. 1/1/25*

Контактное лицо: *Руководитель управления корпоративных отношений Волошко Наталья Александровна*

Телефон: *+7 (495) 419-17-25*

Адрес электронной почты: *corp@b2b-rts.ru*

Адрес страницы (страниц) в сети Интернет, на которой раскрывается информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента:
<https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39629>

Генеральный директор ПАО «В2В-РТС»

Дата: 22 сентября 2026 года



К.В. Толчеев

ПОДПИСЬ

Оглавление

Оглавление.....	2
Введение	5
Раздел 1. Управленческий отчет эмитента	8
1.1. Общие сведения об эмитенте и его деятельности.....	8
1.2. Сведения о положении эмитента в отрасли	18
1.3. Основные операционные показатели, характеризующие деятельность эмитента.....	37
1.4. Основные финансовые показатели эмитента	39
1.4.1. Финансовые показатели, рассчитываемые на основе консолидированной финансовой отчетности	39
1.4.2. Финансовые показатели, рассчитываемые на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности	41
1.4.3. Финансовые показатели кредитной организации	41
1.4.4. Иные финансовые показатели.....	41
1.4.5. Анализ динамики изменения финансовых показателей, приведенных в подпунктах 1.4.1 - 1.4.4 настоящего пункта	41
1.5. Сведения об основных поставщиках эмитента	47
1.6. Сведения об основных дебиторах эмитента	48
1.7. Сведения об обязательствах эмитента	49
1.7.1. Сведения об основных кредиторах эмитента	49
1.7.2. Сведения об обязательствах эмитента из предоставленного обеспечения	50
1.7.3. Сведения о прочих существенных обязательствах эмитента.....	50
1.8. Сведения о перспективах развития эмитента.....	50
1.9. Сведения о рисках, связанных с деятельностью эмитента	52
1.9.1. Отраслевые риски	52
1.9.2. Страновые и региональные риски	52
1.9.3. Финансовые риски	53
1.9.4. Правовые риски	53
1.9.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск)	54
1.9.6. Стратегический риск.....	54
1.9.7. Риски, связанные с деятельностью эмитента	54
1.9.8. Риск информационной безопасности	55
1.9.9. Экологический риск.....	55
1.9.10. Природно-климатический риск	55
1.9.11. Риски кредитных организаций.....	55
1.9.12. Иные риски, которые являются существенными для эмитента (группы эмитента)	55
Раздел 2. Сведения о лицах, входящих в состав органов управления эмитента, сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита, а также сведения о работниках эмитента.....	56
2.1. Информация о лицах, входящих в состав органов управления эмитента.....	56
2.1.1. Состав Совета директоров (наблюдательного совета) эмитента	56
2.1.2. Информация о единоличном исполнительном органе эмитента	56
2.1.3. Состав коллегиального исполнительного органа эмитента	56
2.2. Сведения о политике в области вознаграждения и (или) компенсации расходов, а также о размере вознаграждения и (или) компенсации расходов по каждому органу управления эмитента	56
2.3. Сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита	57
2.4. Информация о лицах, ответственных в эмитенте за организацию и осуществление управления рисками,	

контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита:	60
Информация о лице, ответственном в эмитенте за организацию и осуществление управления рисками и внутреннего контроля:	60
Информация о лице, ответственном в эмитенте за организацию и осуществление внутреннего аудита:	61
2.5. Сведения о любых обязательствах эмитента перед работниками эмитента и работниками подконтрольных эмитенту организаций, касающихся возможности их участия в уставном капитале эмитента	62
Раздел 3. Сведения об акционерах (участниках, членах) эмитента, а также о сделках эмитента, в совершении которых имелась заинтересованность, и крупных сделках эмитента	62
3.1. Сведения об общем количестве акционеров (участников, членов) эмитента	62
3.2. Сведения об акционерах (участниках, членах) эмитента или лицах, имеющих право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции (доли), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента	62
3.3. Сведения о доле участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале эмитента, наличии специального права («золотой акции»)	63
3.4. Сделки эмитента, в совершении которых имелась заинтересованность	63
3.5. Крупные сделки эмитента	63
Раздел 4. Дополнительные сведения об эмитенте и о размещенных им ценных бумагах	63
4.1. Подконтрольные эмитенту организации, имеющие для него существенное значение	63
4.2. Дополнительные сведения, раскрываемые эмитентами зеленых облигаций, социальных облигаций, облигаций устойчивого развития, адаптационных облигаций	69
4.2.1. Информация о реализации проекта (проектов), для финансирования и (или) рефинансирования которого (которых) используются денежные средства, полученные от размещения зеленых облигаций, социальных облигаций, облигаций устойчивого развития, адаптационных облигаций	69
4.2.2. Описание политики эмитента по управлению денежными средствами, полученными от размещения зеленых облигаций, социальных облигаций, облигаций устойчивого развития, адаптационных облигаций	69
4.2.3. Отчет об использовании денежных средств, полученных от размещения зеленых облигаций, социальных облигаций, облигаций устойчивого развития, адаптационных облигаций	69
4.2(1). Дополнительные сведения, раскрываемые эмитентами инфраструктурных облигаций	69
4.2(2). Дополнительные сведения, раскрываемые эмитентами облигаций, связанных с целями устойчивого развития	69
4.2(3). Дополнительные сведения, раскрываемые эмитентами облигаций климатического перехода	70
4.3. Сведения о лице (лицах), предоставившем (предоставивших) обеспечение по облигациям эмитента с обеспечением, а также об обеспечении, предоставленном по облигациям эмитента с обеспечением	70
4.3.1. Дополнительные сведения об ипотечном покрытии по облигациям эмитента с ипотечным покрытием	70
4.3.2. Дополнительные сведения о залоговом обеспечении денежными требованиями по облигациям эмитента с заложенным обеспечением денежными требованиями	70
4.4. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям эмитента	71
4.5. Сведения об организациях, осуществляющих учет прав на эмиссионные ценные бумаги эмитента	77
4.5.1. Сведения о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев ценных бумаг эмитента	77
4.5.2. Сведения о депозитарии, осуществляющем централизованный учет прав на ценные бумаги эмитента	77
4.6. Информация об аудитор эмитента	77
Указывается информация в отношении аудитора (аудиторской организации, индивидуального аудитора) эмитента, который проводил проверку промежуточной информации эмитента, раскрытой эмитентом в отчетном периоде, и (или) который проводил (будет проводить) проверку (обязательный аудит) годовой отчетности эмитента за текущий и последний заверченный отчетный год	77
Раздел 5. Консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность), бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента	81

5.1. Консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность) эмитента	81
5.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента	81

Введение

Информация, содержащаяся в отчете эмитента, распространяется на ПАО «B2B-PTC» в связи с регистрацией проспекта ценных бумаг и подлежит раскрытию в соответствии с пунктом 4 статьи 30 Федерального закона «О рынке ценных бумаг». Эмитент является публичным акционерным обществом.

Информация о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, которая приводится в отчете эмитента, раскрывается на основании консолидированной финансовой отчетности ПАО «B2B-PTC» и его дочерних обществ за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г.

В отчёте содержится ссылка на отчетность следующего вида: консолидированная финансовая отчетность эмитента и его дочерних обществ за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., на основании которой в отчете эмитента раскрывается информация о финансово-хозяйственной деятельности эмитента.

Также в настоящем отчете содержится ссылка на бухгалтерскую (финансовую) отчетность эмитента по состоянию на 30 июня 2026 год.

Эмитент не размещал облигации с обеспечением.

Информация о финансово-хозяйственной деятельности эмитента отражает его деятельность в качестве организации, которая вместе с другими организациями в соответствии с МСФО определяется как группа.

Консолидированная финансовая отчетность эмитента, на основании которой в настоящем отчете эмитента раскрыта информация о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, дает объективное и достоверное представление об активах, обязательствах, финансовом состоянии, прибыли или убытке эмитента. Информация о финансовом состоянии и результатах деятельности эмитента содержит представление о деятельности эмитента, а также об основных рисках, связанных с его деятельностью.

Настоящий отчет эмитента 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 планов эмитента, вероятности наступления определенных событий и совершения определенных действий.

Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы, приведенные в настоящем отчете эмитента, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента.

Иная информация, которая, по мнению эмитента, будет полезна для заинтересованных лиц при принятии ими экономических решений отсутствует.

В настоящем отчете эмитента используются следующие термины:

«Акции» – обыкновенные акции Эмитента;

«Альтис», «Altis» (Альтис), «B2B Altis» (Би-ту-би Альтис), – одно из технологических решений Группы, представляющее собой облачную платформу для автоматизации закупок полного цикла, признанную Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ российской альтернативой зарубежному решению SAP Ariba (САП Ариба);

«Группа», «Группа Эмитента» – группа организаций, в которой Эмитент является головной организацией, и которая в соответствии с МСФО определяется как группа;

«ЕИС» («Единая информационная система») — государственная информационная система, имеющая адрес в сети интернет www.zakupki.gov.ru, оператором которой выступает Федеральное Казначейство России и в которой размещается информация о закупках, контрактах и договорах в рамках 44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП (как определено далее ниже);

«Закон № 44-ФЗ», «44-ФЗ» – Федеральный закон от 05 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;

«Закон № 223-ФЗ», «223-ФЗ» – Федеральный закон от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;

«Закупки малого объема», «ЗМО» – закупки товаров, работ, услуг, осуществляемые в упрощенном порядке в пределах размеров сумм и годовых объемов, при которых допускается осуществлять закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), для оперативного удовлетворения отдельных неотложных потребностей заказчика в соответствии с требованиями 44-ФЗ и 223-ФЗ;

«ИИ» – искусственный интеллект;

«Имущественные торги» – торги, проводимые в соответствии с Земельным кодексом РФ, законодательством об исполнительном производстве, о приватизации, об аренде государственного или муниципального имущества, а также иные торги, связанные с реализацией прав на имущество;

«КИМ» («Корпоративный интернет-магазин») — одно из технологических решений Группы, автоматизирующее упрощенную закупку путем формирования заказа у поставщика, включенного заказчиком в перечень заранее аккредитованных поставщиков;

«Коммерческие (корпоративные) закупки», «нерегулируемые закупки» – закупки, не публикуемые в ЕИС, осуществляемые коммерческими организациями, не являющимися субъектами регулирования 44-ФЗ и 223-ФЗ, за счет средств данных организаций и на основании внутренних документов, утвержденных данными организациями;

«Кэпт» – Общество с ограниченной ответственностью «Кэпт Налоги и Консультирование», ОГРН: 1157746009255;

«Лента новостей» – лента новостей одного из информационных агентств, уполномоченных на распространение информации, раскрываемой эмитентами эмиссионных ценных бумаг в соответствии с законодательством Российской Федерации;

«МСФО» – международные стандарты финансовой отчетности;

«НСИ» – нормативная и справочная информация, которая используется в бизнес-процессах компании для обеспечения корректного функционирования и включает в себя набор справочников, нормативов, классификаторов, шаблонов позиций и других данных, которые применяются для стандартизации процессов;

«Облачная логистика» – Общество с ограниченной ответственностью «Облачная логистика», ОГРН: 1167746569847;

«ОТС» – Акционерное общество «ОТС», ОГРН: 1097746252548;

«Отчет Кэпт» – анализ компании Кэпт, доступный по ссылке <https://kept.ru/news/rynki-elektronnykh-zakupok-sistem-avtomatizatsii-i-soputstvuyushchikh-uslug/>;

«ПО» – программное обеспечение;

«Положение о раскрытии информации» – Положение Банка России от 27 марта 2020 года № 714-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг»;

«Постановление № 615-П», «615-ПП» – Постановление Правительства РФ от 1 июля 2016 года № 615 «О порядке привлечения подрядных организаций для оказания услуг и (или) выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме, порядке осуществления закупок товаров, работ, услуг в целях выполнения функций специализированной некоммерческой организации, осуществляющей деятельность, направленную на обеспечение проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, о порядке осуществления специализированной некоммерческой организацией, осуществляющей деятельность, направленную на обеспечение проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, закупки товаров (материалов и оборудования, в том числе высокотехнологичного оборудования), необходимых для оказания услуг и (или) выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирном доме, и реализации закупленных и не использованных на проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме товаров (материалов и оборудования, в том числе высокотехнологичного оборудования)»;

«Распоряжение № 1447-р» – Распоряжение Правительства РФ от 12 июля 2018 года № 1447-р «Об утверждении перечней операторов электронных площадок и специализированных электронных площадок, предусмотренных Федеральными законами от 05.04.2013 № 44-ФЗ, от 18.07.2011 № 223-ФЗ»;

«Регулируемые закупки», «государственные закупки» – закупки, осуществляемые в соответствии с Законом № 44-ФЗ, Законом № 223-ФЗ, Постановлением № 615-П, закупки малого объема, а также для целей настоящего документа - имущественные торги;

«РСБУ» – российские стандарты бухгалтерского учета;

«РТС-Академия» – Общество с ограниченной ответственностью «РТС-Академия», ОГРН: 5167746354111;

«РТС-тендер» – Общество с ограниченной ответственностью «РТС-тендер», ОГРН: 1027739521666;

«Страница в сети Интернет» – страница Эмитента в сети «Интернет», предоставленная Эмитенту информационным агентством, уполномоченным в соответствии с законодательством Российской Федерации на проведение действий по раскрытию информации на рынке ценных бумаг, и расположенная по адресу <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39629>;

«Совет директоров» – Совет директоров Эмитента;

«Устав» – Устав Эмитента в действующей редакции;

«Федеральная электронная площадка» – электронная площадка в понимании Закона № 44-ФЗ, оператор которой включен Распоряжением № 1447-р в перечень операторов электронных площадок, на которых проводятся закупки в электронной форме в соответствии с 44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП, а также имущественные торги;

«Электронная закупка» – закупка товаров, работ, услуг, осуществляемая в электронной форме;

«Электронная площадка», – платформа для организации и проведения закупок и/или имущественных торгов в электронной форме, включая любую Федеральную электронную площадку;

«Эмитент», ПАО «B2B-РТС», «Компания», «Общество» – Публичное акционерное общество «B2B-РТС», ОГРН: 1207700017381;

«B2B» (Би-ту-би, business to business) – модель продаж или сектор закупок (в зависимости от контекста) от юридических лиц – юридическим лицам, бизнес для бизнеса;

«B2C» (Би-ту-си, business to consumer) – модель продаж или сектор закупок (в зависимости от контекста) от юридических лиц – физическим лицам, бизнес для потребителя;

«B2G» (Би-ту-джи, business to government) – модель продаж или сектор закупок (в зависимости от контекста) от юридических лиц – государственному сектору, бизнес для государства;

«B2B-Center» – Акционерное общество «Центр развития экономики», ОГРН: 1075034003967;

«ERP-система» – (ЕПП-система, enterprise resource planning) — это комплексное программное решение для управления и автоматизации всех бизнес-процессов компании;

«SRM-система», «SRM-платформа» – (ЭсРМ-система, supplier relationship management) — это программное обеспечение для управления взаимоотношениями с поставщиками, которое автоматизирует и оптимизирует закупочную деятельность компании;

«SaaS», «SaaS-модель» – (Саас, software as a service, «программное обеспечение как услуга») — одна из моделей предоставления программного обеспечения на базе облачных технологий, в соответствии с которой пользователь получает доступ к готовому продукту за подписку; доступ к системе осуществляется через сеть, а ее сопровождение, обновление и эксплуатация выполняются поставщиком сервиса;

«Source-to-pay» - (S2P, Эс2Пи, сорс ту пэй, «от поиска поставщика до оплаты») — сквозной процесс управления закупками, охватывающий этапы от выбора поставщика до оплаты и закрытия обязательств.

Раздел 1. Управленческий отчет эмитента

1.1. Общие сведения об эмитенте и его деятельности

Краткая информация об эмитенте:

Полное фирменное наименование Эмитента: *Публичное акционерное общество «B2B-PTC»*

Сокращенное фирменное наименование Эмитента: *ПАО «B2B-PTC»*

Место нахождения Эмитента: *Российская Федерация, город Москва*

Адрес Эмитента: *Российская Федерация, 121151, г.Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Дорогомилово, наб. Тараса Шевченко, д. 23а, помещ. 1/1/25*

Сведения о способе и дате создания Эмитента: *учреждение 22 января 2020 года (наименование на момент учреждения: АО «Текса»)*

Случаи изменения наименования и (или) реорганизации Эмитента в течение трех последних лет, предшествующих дате окончания отчетного периода, за который составлен отчет Эмитента:

11 сентября 2025 г. внеочередное Общее собрание акционеров приняло решение о смене наименования Общества в АО «B2B-PTC». Устав в новой редакции зарегистрирован 19.09.2025.

18 марта 2026 года внеочередное Общее собрание акционеров приняло решение о смене наименования Общества в ПАО «B2B-PTC». Устав в новой редакции зарегистрирован 30.03.2026.

Сведения о реорганизациях эмитента:

№	Дата реорганизации (дата внесения сведений о завершении реорганизации в ЕГРЮЛ)	Форма реорганизации	Основание проведения реорганизации
1	05.05.2025	Реорганизация в форме присоединения* к Обществу	Решение внеочередного общего собрания акционеров Общества от 02.11.2024 (протокол № 23 от 02.11.2024), решение внеочередного общего собрания акционеров* от 02.11.2024 (протокол № 45 от 02.11.2024)

Примечание: * -

Раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.07.2023 N 1102 "Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона "Об акционерных обществах" и Федерального закона "О рынке ценных бумаг".

Сведения о государственной регистрации Эмитента:

Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) Эмитента: **1207700017381**

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) Эмитента: **9718151838**

Краткое описание финансово-хозяйственной деятельности, операционных сегментов и географии осуществления финансово-хозяйственной деятельности группы эмитента с указанием общего числа организаций, составляющих группу эмитента, и личного закона таких организаций

Общее число организаций, составляющих Группу Эмитента: **6**

- 1) **ПАО «B2B-PTC»**
- 2) **ООО «PTC-тендер»**
- 3) **АО «Центр развития экономики»**
- 4) **АО «ОТС»**
- 5) **ООО «PTC-Академия»**

6) ООО «Облачная логистика»

Информация о личных законах организаций, входящих в группу эмитента: *все организации Группы зарегистрированы и действуют по праву Российской Федерации.*

География деятельности

Основная деятельность Группы осуществляется на территории Российской Федерации. Кроме того, Группа развивает отдельные проекты за пределами России, включая сотрудничество с организациями в Республике Беларусь и Республике Казахстан. Сотрудничество с республиками ограничивается лицензионными соглашениями и договорами технического обслуживания.

Миссия Группы

Группа как ведущий эксперт и исторический лидер рынков B2B и B2G онлайн-торговли развивает цифровизацию бизнес-процессов российских и зарубежных компаний, расширяет рынок и популяризирует культуру цифровой зрелости.

Описание Группы

Для любой компании или организации, осуществляющей закупочную деятельность, ключевое значение имеет эффективное и обоснованное расходование средств. Государственные и муниципальные заказчики несут повышенную ответственность за целевое использование бюджетных средств и обязаны обеспечивать конкуренцию и равный доступ поставщиков к размещаемым заказам. Для коммерческих заказчиков закупки являются одним из важнейших инструментов экономии, повышения рентабельности и конкурентоспособности товаров и услуг за счет оптимизации цен и условий поставки. Важным способом повышения эффективности закупок является перевод закупок в цифровой вид и автоматизация связанных с этим бизнес-процессов. Формат конкурентных закупок позволяет системно сравнивать предложения по цене и условиям и подтверждать обоснованность выбора контрагента, а цифровизация закупочных процедур делает этот процесс масштабируемым, управляемым и контролируемым для всех участников рынка.

Группа – российская платформа B2B и B2G торговли, объединяющая B2B площадку и вендора отечественных решений B2B-Center, федеральную электронную площадку РТС-тендер и лабораторию цифровых разработок ОТС. По итогам 2025 г. совокупный объем закупок на платформе Группы составил 9,7 трлн. руб. при объеме целевого рынка около 37 трлн. руб. За шесть месяцев 2026 года объем торгов превысил 5 трлн. руб. Группа также разрабатывает и предоставляет облачные решения и сервисы для автоматизации закупок заказчиков и увеличения возможностей продаж поставщиков. Продуктовая линейка Группы, насчитывающая свыше 40 решений и сервисов, охватывает все ключевые этапы закупочного процесса от формирования потребности и проведения конкурентных процедур до заключения и исполнения договоров. Продуктовая линейка Группы также помогает поставщикам видеть максимальное количество закупок и участвовать в них. Это позволяет обслуживать широкий спектр государственных и коммерческих клиентов любых отраслей.

Группа ведет свою деятельность на масштабном и устойчиво растущем рынке регулируемых и коммерческих закупок, формирующем почти пятую часть валового внутреннего продукта страны. Согласно отчету Кэпт, рынок регулируемых закупок и коммерческих закупок через электронные торговые платформы достиг объема в 37 трлн. руб. по итогам 2025 г., что соответствует росту в 8,8% относительно 2024 г. На фоне прогнозируемого Счетной Палатой Российской Федерации роста государственных расходов, расширения цифрового проникновения в сегмент ЗМО, фокуса у коммерческих компаний на оптимизацию расходов за счет проведения конкурентных тендеров и усиления цифровизации и перехода к сквозным закупочным процессам ожидается, что к 2030 г. рынок регулируемых закупок и коммерческих закупок через электронные торговые платформы достигнет объема в 66 трлн. руб., что эквивалентно среднегодовому темпу роста в 12,3% с 2025 г.

Согласно данным ЕИС за шесть месяцев 2026 г. наибольшее количество процедур закупок в электронной форме по 44-ФЗ и 223-ФЗ без учета отмененных процедур было опубликовано на электронной площадке Группы в этом сегменте; доля рынка Группы по данному показателю составила 38%. По данным анализа Группы на рынке коммерческих закупок за шесть месяцев 2026 г. наибольшее количество процедур закупок также было опубликовано на электронной площадке Группы в этом сегменте; доля рынка Группы по данному показателю составила около 44%.

Обширный и постоянно растущий набор продуктов и решений

Платформа обеспечивает участникам закупок (как заказчикам, так и поставщикам) инструменты для повышения операционной эффективности и прозрачности участия в закупочных процедурах, способствуя снижению издержек на проведение закупочной деятельности.

Группа выделяет три основных продуктовых сегмента – электронная площадка для регулируемых закупок (РТС-тендер) и электронная площадка для коммерческих закупок (B2B-Center), а также набор решений и сервисов для автоматизации закупочной деятельности.



Рисунок 1. Продуктовые сегменты Группы. *Источник: Данные Группы*

Все электронные площадки Группы представляют собой технологические платформы, обеспечивающие проведение закупочных процедур в электронном виде на всех этапах закупочного процесса – от размещения извещения и подачи заявок до определения поставщика и оформления результатов закупки.

Все электронные площадки Группы функционируют в соответствии с установленными требованиями к надежности, отказоустойчивости, производительности и информационной безопасности.

Регулируемый сегмент

РТС-тендер выступает оператором федеральной электронной площадки, на которой проводятся регулируемые закупки.

Электронная площадка РТС-тендер функционирует в соответствии с едиными требованиями, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 8 июня 2018 года № 656 «О требованиях к операторам электронных площадок, операторам специализированных электронных площадок, электронным площадкам, специализированным электронным площадкам и функционированию электронных площадок, специализированных электронных площадок, подтверждении соответствия таким требованиям, об утрате юридическим лицом статуса оператора электронной площадки, оператора специализированной электронной площадки» (далее – «**Постановление № 656**»).

Электронная площадка РТС-тендер соответствует требованиям к защите информации, предъявляемым Федеральной службой по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (далее – «**ФСТЭК**») к государственным информационным системам, что подтверждается аттестатом соответствия.

РТС-тендер имеет следующие лицензии:

- 1) Лицензия ЛС30015995 17021Н от 20 декабря 2018 года, выданная Центром по лицензированию, сертификации и защите государственной тайны ФСБ России на осуществление следующих видов деятельности: Разработка, производство, распространение шифровальных (криптографических) средств, информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств, выполнение работ, оказание услуг в области шифрования информации, техническое обслуживание шифровальных (криптографических) средств, информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств (за исключением случая, если техническое обслуживание шифровальных (криптографических) средств, информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств, осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя).
- 2) Лицензия Л024-00107-00/00581647 от 21 августа 2014 года, выданная ФСТЭК на осуществление следующих видов деятельности: Деятельность по технической защите конфиденциальной информации.
- 3) 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» РТС-тендер как оператор федеральной электронной площадки является обществом, имеющим стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства.

РТС-тендер включено в реестр аккредитованных ИТ-компаний.

В сегменте регулируемых закупок предоставляется доступ к следующим видам закупок:

• *Закупки «44-ФЗ»*

В рамках секции «44-ФЗ» обеспечивается проведение закупочных процедур в электронной форме для государственных и муниципальных заказчиков в соответствии с Законом № 44-ФЗ «О контрактной системе». Платформа поддерживает все виды процедур, предусмотренные законодательством, обеспечивает электронный прием и рассмотрение заявок, автоматизированное формирование и подписание протоколов, заключение контрактов с использованием электронной подписи и электронный документооборот между участниками. Электронная площадка интегрирована с ЕИС, обеспечивая обмен сведениями о закупках, контрактах и результатах процедур в установленном порядке.

Функциональность платформы дополняется аналитическим модулем, агрегирующим данные о закупочной деятельности и результатах торгов, включая сведения о процедурах, участниках и ценовых параметрах. Аналитический модуль обеспечивает формирование отчетности, мониторинг закупочной активности, анализ цен и поиск закупок по заданным параметрам.

Дополнительно в рамках секции «44-ФЗ» Группой реализован набор специализированных сервисов, включая инструменты обоснования начальной минимальной цены контракта, проверки применимости ограничений и требований к ТРУ¹, анализа стандартов и документации, проверки контрагентов, расчета сроков процедур, подбора потенциальных поставщиков и контроля аффилированности. На этапе исполнения контрактов платформа предоставляет модуль исполнения контрактов (МИК), обеспечивающий электронную приемку, электронное активирование, контроль исполнения обязательств и юридически значимый документооборот с интеграцией с ЕИС.

Доля закупок по 44-ФЗ в совокупном доходе Группы за 6 месяцев, закончившихся 30.06.2026 г. составила 17%.

• *Закупки «223-ФЗ»*

В рамках секции «223-ФЗ» обеспечивается проведение закупочных процедур в электронной форме компаний с государственным участием, осуществляющих закупочную деятельность в соответствии с Законом № 223-ФЗ. Функциональные возможности и базовый набор сервисов секции «223-ФЗ» во многом сопоставимы с функционалом электронной площадки по «44-ФЗ» и охватывают полный цикл закупочной деятельности в электронной форме. При этом платформа адаптирована к специфике заказчиков сегмента и предусматривает расширенную гибкость настройки процедур в соответствии с положениями о закупке конкретных заказчиков.

В рамках секции «223-ФЗ» реализованы дополнительные сервисы, отражающие особенности закупок компаний с государственным участием, включая гибкую конфигурацию этапов процедур и протоколов, проведение переторжек и многоэтапных закупок, попозиционный выбор победителей, автоматический расчет предпочтений, а также инструменты адресного подбора и приглашения поставщиков. Платформа также поддерживает специализированные форматы закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства, и дополняется аналитическими и вспомогательными сервисами, упрощающими подготовку закупок и повышающими управляемость закупочной деятельности заказчиков.

Доля закупок по 223-ФЗ в совокупном доходе Группы за шесть месяцев, закончившихся 30.06.2026 г. составила 21,1%.

• *Закупки «615-ПП»*

«615-ПП» - закупки в сфере капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов в соответствии с Постановлением № 615-П.

Функционал электронной площадки в рамках закупок по 615-ПП охватывает формирование извещений, закупочной документации и протоколов закупочных процедур, ведение карточек договоров подряда и сведений об их исполнении, а также поддержку трехстороннего электронного подписания договоров с участием заказчика и регионального оператора. Также обеспечивается интеграция с государственными информационными системами, включая ГИС ЖКХ, в соответствии с установленными требованиями.

Доля закупок по 615-ПП в совокупном доходе Группы за шесть месяцев, закончившихся 30.06.2026 г. составила 1,0%.

• *Имущественные торги*

В рамках секции «Имущественные торги» проводятся процедуры по реализации и передаче в пользование широкого спектра имущественных активов, регулирование которых осуществляется в рамках различных отраслевых норм и специальных правовых режимов. В частности, на электронной площадке проводятся торги в отношении приватизируемого имущества, земельных участков, объектов недвижимого имущества, лесных и водных участков, участков недр, арестованного и конфискованного имущества, а также

¹ ТРУ – товары, работы и услуги

иных видов активов, для которых законодательством установлены отдельные порядок и условия проведения торгов. Функционал платформы поддерживает основные форматы процедур, предусмотренные действующим законодательством, включая аукционы, конкурсы, публичные предложения, а также продажи без объявления цены.

Доля сегмента в совокупном доходе Группы за шесть месяцев, закончившихся 30.06.2026 г. составила 3%.

• *Закупки малого объема*

В рамках формата ЗМО обеспечивается проведение упрощенных закупочных процедур для заказчиков, осуществляющих закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ. Платформа поддерживает закупки небольшой стоимости, включая процедуры до 600 тыс. руб. в рамках 44-ФЗ с установленными годовыми ограничениями, а также ЗМО в рамках 223-ФЗ в соответствии с положениями о закупке конкретных заказчиков. Формат ЗМО позволяет заказчикам оперативно закрывать текущие потребности с минимальными административными издержками, а поставщикам участвовать в закупках в упрощенном электронном формате.

Доля сегмента в совокупном доходе Группы за шесть месяцев, закончившихся 30.06.2026 г. составила 11,8%.

Группа использует преимущественно транзакционную тарифную модель в сегменте регулируемых закупок.

Нерегулируемый, коммерческий сегмент

B2B-center является оператором крупнейшей электронной торговой платформы по проведению закупочных процедур коммерческими организациями. Электронная площадка Группы B2B-center обеспечивает цифровое сопровождение заказчиков и поставщиков на всех этапах закупочного цикла, предоставляя гибкие инструменты, которые могут адаптироваться к внутренним требованиям компаний.

B2B-center имеет следующие лицензии:

1) Лицензия 18746/Н от 17 декабря 2021 года, выданная Центром по лицензированию, сертификации и защите государственной тайны ФСБ России на осуществление следующих видов деятельности:

Разработка, производство, распространение шифровальных (криптографических) средств, информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств, выполнение работ, оказание услуг в области шифрования информации, техническое обслуживание шифровальных (криптографических) средств, информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств (за исключением случая, если техническое обслуживание шифровальных (криптографических) средств, информационных систем и телекоммуникационных систем, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств, осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя);

2) Лицензия Л024-00107-00/00581456 от 23 сентября 2011 года, выданная ФСТЭК на осуществление следующих видов деятельности: Деятельность по технической защите конфиденциальной информации.

B2B-center включено в реестр аккредитованных ИТ-компаний.

Функционал электронной площадки B2B-center обеспечивает настройку способов и параметров закупок, включая публичность извещений, форму подачи заявок, этапность процедур и критерии оценки. Платформа также поддерживает проведение открытых и закрытых закупочных процедур в форме запросов цен и предложений, аукционов и конкурсов. В рамках подготовки и проведения закупок электронная площадка предусматривает реализацию многоэтапных процедур, а также настройку шага торгов и условий продления. Платформа включает функциональность использования корпоративных и персональных шаблонов закупочной документации, мультивалютный формат и предварительную проверку корректности параметров процедур до их публикации.

На этапе проведения закупок платформа обеспечивает подачу заявок и участие поставщиков в закупках в рамках единого интерфейса. По итогам процедур автоматически формируются отчетные материалы, а платформа реализует различные сценарии подведения итогов, включая определение одного или нескольких победителей и распределение объемов.

Электронная площадка B2B-center дополнительно обеспечивает управление поставщиками в едином цифровом пространстве, включая аккредитацию и квалификацию контрагентов, ведение реестров, автоматизированную проверку и скоринг поставщиков, а также формирование корпоративных рейтингов надежности и эффективности. Платформа предоставляет инструменты создания, согласования и управления договорной документацией в единой цифровой среде, включая конструктор документов, использование шаблонов, автоматический перенос данных из закупочных процедур и применение юридически значимой электронной

подписи. С помощью аналитических инструментов электронной площадки заказчики формируют отчетность по ключевым показателям закупочной деятельности, эффективности процедур и работы поставщиков.

Группа применяет комбинированный подход к монетизации в сегменте коммерческих закупок. Доход формируется за счет платежей поставщиков и/или заказчиков в рамках транзакционной модели, предусматривающей оплату участия в закупочных процедурах, а также за счет подписочной платы, взимаемой с заказчиков и/или поставщиков за доступ к функциональности платформы.

По итогам шести месяцев, закончившихся 30.06.2026 г. доля сегмента нерегулируемых закупок в совокупном доходе Группы составила 22,1%.

Решения и сервисы

Группа инвестирует в развитие собственных технологических решений в области автоматизации закупочной деятельности. Группа предлагает более 40 цифровых продуктов для автоматизации закупочной деятельности, используемых как автономно, так и в интеграции с электронными площадками Группы. Использование продуктов Группы позволяет ускорить работу с документами, упростить приемку товаров, улучшить взаимодействие с поставщиками и повысить прозрачность исполнения контрактов, делая процессы клиентов более управляемыми и предсказуемыми.

Одним из стратегически значимых технологических решений Группы является B2B Altis – облачная платформа собственной разработки по модели source-to-pay, предназначенная для сквозной автоматизации закупочной деятельности. Платформа формирует персонализированную цифровую среду для клиентов и реализует модульную архитектуру, охватывающую ключевые этапы закупочного цикла.

B2B Altis включает восемь функциональных модулей:

- Управление НСИ – централизованное ведение и нормализация справочников;
- Заявки – формирование, согласование и обработка внутренних потребностей;
- Управление потребностями – консолидация заявок и планирование закупок;
- Поставщики – ведение базы поставщиков, аккредитация и оценка;
- Конкурентные процедуры – проведение тендеров и иных закупочных процедур;
- Контракты – подготовка, согласование и контроль исполнения договоров;
- Каталоги – закупки стандартных товаров и услуг через корпоративные каталоги;
- Заказы и поставки – контроль исполнения заказов, поставок и приемки с электронным документооборотом.

Решение включено в реестр российского ПО и реализовано с возможностью применения технологий искусственного интеллекта и интеграции с корпоративными ERP-системами заказчиков и поставщиков. В ноябре 2024 года Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации (далее – «Минцифры РФ») B2B Altis было признано технологической альтернативой иностранному решению SAP Ariba, обеспечивая сопоставимый функционал при полной локализации и соответствии российским требованиям.

В дополнение к B2B Altis Группа предоставляет специализированные решения, расширяя возможности заказчиков и поставщиков в автоматизации различных стадий закупочного процесса.

Основные дополняющие решения и сервисы Группы:

1) Управление НСИ

Инструменты Группы в области нормализации и управления данными обеспечивают формирование и поддержание единого, достоверного и структурированного массива корпоративных данных. Такие данные лежат в основе корректной работы закупок, логистики, бухгалтерского учета и ERP-систем. Сервисы Группы позволяют выявлять и устранять дубли и несогласованные записи, нормализовать справочники товаров, услуг и контрагентов, выстраивать прозрачную архитектуру НСИ и поддерживать ее в актуальном состоянии. Решения «Мой справочник НСИ» и «Darwin» применяются как отдельные продукты и как интегрированная часть B2B Altis, обеспечивая участникам закупок контроль качества данных.

2) КИМ

Облачное решение, предназначенное преимущественно для крупных заказчиков и используемое для интернет-

закупок из каталогов аккредитованных поставщиков. Система автоматически интегрируется с SAP², 1C и корпоративными справочниками клиента, упрощая процесс приобретения малоценных товаров у проверенных контрагентов и сокращая сроки закупки и поставки.

3) Витрина поставщиков

Сервис, представляющий собой каталог товаров и услуг, размещаемых поставщиками для последующего отбора заказчиками. Сервис обеспечивает структурированное представление информации о поставщиках, их предложениях и условиях исполнения, позволяя заказчикам осуществлять поиск и предварительный выбор контрагентов. Использование витрины способствует упрощению процесса первичного отбора поставщиков и повышению прозрачности закупочной деятельности.

В числе прочих решений и сервисов Группа предоставляет:

- **Сервис получения электронной подписи, обеспечивающей работу на электронных площадках Группы** и безопасный и непрерывный документооборот в рамках закупочных операций;
- **Модуль исполнения контрактов (МИК)** – инструмент, позволяющий отслеживать статус исполнения контрактов в режиме реального времени, а также синхронизировать действия участников, снижая риски нарушения графиков поставок и улучшая управляемость контрактного цикла;
- **Облачная логистика** – сервис, обеспечивающий организацию перевозок и автоматизирующий взаимодействие грузоотправителей с транспортными компаниями, объединяя агрегатор перевозок и цифровую систему управления доставкой, формируя процесс без участия посредников;
- **Образовательные сервисы** с фокусом на обучение специалистов в сфере закупок;
- **Сервисы для поставщиков**, обеспечивающие удобный процесс участия в закупках и повышающие доступность закупочных процедур и качество коммуникации с заказчиками. Группа предоставляет широкий спектр решений, охватывающих ключевые этапы закупочного цикла поставщика, включая сервисы регистрации в государственных реестрах, инструменты проверки контрагентов (заказчиков и субподрядчиков), финансовые и банковские продукты для обеспечения и исполнения контрактов, а также образовательные и консультационные решения для сотрудников поставщиков.

По решениям и сервисам Группа применяет как лицензионную модель монетизации, предусматривающую получение лицензионных платежей, а также оплату за внедрение и сопровождение продуктов со стороны заказчиков и поставщиков, использующих соответствующие решения Группы, так и подписочную на различные сервисы.

По итогам шести месяцев, закончившихся 30.06.2026 г. доля сегмента решений и сервисов в совокупном доходе Группы составила 5,4%.

Клиентский опыт

Заказчики

Ключевая ценность электронных площадок Группы состоит, с одной стороны, в предоставлении заказчикам доступа к самому широкому кругу поставщиков, а с другой стороны, за счет внутренних интеграций между регулируемыми и коммерческими платформами поставщики получают доступ ко всем рынкам закупок, в результате чего повышается конкуренция и эффективность закупок, достигается существенная экономия.

Помимо этого, в сегменте регулируемых закупок ключевые ценности для заказчиков выражаются в следующем:

- **Соблюдение регуляторных требований:** обеспечивается проведение закупочных процедур в строгом соответствии с нормативными-правовыми требованиями и стандартами безопасности, включая обязательные виды процедур, регламентированные сроки, установленные форматы закупок, требования к документации и обязательную интеграцию с ЕИС, что снижает риск признания закупок несостоявшимися или недействительными.
- **Снижение правовых и регуляторных рисков:** Платформа фиксирует все действия участников закупочного процесса, обеспечивает автоматическое формирование протоколов и юридически значимый электронный документооборот, что позволяет минимизировать риски нарушений, претензий со стороны контрольных органов и последующих оспариваний результатов закупок.
- **Надежность и бесперебойность работы платформы.** Отказоустойчивая геораспределенная инфраструктура, резервирование систем и круглосуточный мониторинг обеспечивают стабильную работу

² SAP — аббревиатура System Analysis Program Development (Систем Анализис Програм Девелопмент).

платформ, включая периоды пиковых нагрузок.

Ключевые ценности для заказчиков в коммерческом сегменте включают:

- **Гибкость закупочных процедур:** Возможность формирования и проведения закупок в соответствии с внутренними регламентами и бизнес-процессами заказчиков, включая настройку форматов процедур, критериев отбора и условий участия.
- **Сокращение сроков закупочного цикла:** Ускорение принятия решений и заключения договоров за счет отсутствия жестких регуляторных требований и автоматизации ключевых этапов закупок.
- **Высокий уровень сервиса с современными инструментами клиентской поддержки.** Инфраструктура клиентской поддержки включает круглосуточный сервис, обучающие материалы, методологическую поддержку и консультации по настройке закупочных процессов.

Дополнительная ценность для заказчиков формируется за счет использования дополнительных решений и сервисов Группы по автоматизации закупочной деятельности, включая специализированное решение «Витрина поставщиков». Данный инструмент представляет собой каталог товаров и услуг, размещаемых поставщиками, и обеспечивает структурированное представление информации о поставщиках, их предложениях и условиях исполнения. Использование витрины позволяет заказчикам осуществлять поиск и предварительный отбор контрагентов, упрощая начальный этап закупочного процесса и повышая его прозрачность.

Сочетание доступа к широкой базе поставщиков и сформированных ценностей для разных групп клиентов способствует росту числа заказчиков, осуществляющих закупочную деятельность на электронных площадках Группы. За шесть месяцев 2026 г. число активных заказчиков Группы выросло до 61,2 тыс. – на 0,8% по сравнению с периодом шесть месяцев 2025 г.

Поставщики

Для поставщиков ключевая ценность электронных площадок Группы заключается в обеспечении стабильного доступа к закупочным процедурам через единый интерфейс со стороны самой широкой на рынке базы заказчиков как регулируемого, там и коммерческого сегмента (согласно отчету Кэпт), что позволяет находить спрос на свою продукцию и услуги и заключать новые контракты.

Для поставщиков, участвующих в регулируемых закупках, ключевые ценности платформы выражаются в следующем:

- **Формирование устойчивого канала привлечения заказов:** поставщикам обеспечивается доступ к базе государственных и муниципальных заказчиков, системно размещающих закупочные процедуры, и создаются условия для регулярного участия в закупках без необходимости самостоятельного поиска контрагентов.
- **Возможность корректного участия в закупках в соответствии с требованиями регулирования:** Платформа обеспечивает проведение всех этапов участия поставщиков в закупочных процедурах в соответствии с законодательством, включая подачу заявок, использование электронной подписи, соблюдение установленных регламентов и взаимодействие с ЕИС, что снижает риски технических ошибок и отклонения заявок.

Ключевые ценности для поставщиков, участвующих в коммерческих закупках:

- **Снижение затрат на привлечение заказчиков:** электронная площадка позволяет поставщикам сокращать издержки, связанные с поиском заказчиков, маркетинговыми и сбытовыми активностями, за счет концентрации коммерческого спроса в единой цифровой среде и возможности системного участия в закупочных процедурах.
- **Удобный и функциональный интерфейс электронной площадки.** Для поставщиков предусмотрены механизмы оперативного участия в торгах, отслеживания актуальных закупок и управления тендерной документацией.

Дополнительная ценность для поставщиков формируется за счет использования решений и сервисов Группы, направленных как на упрощение и стандартизацию участия в закупочных процедурах, так и на расширение поиска, путем использования аналитических сервисов. Платформа обеспечивает подачу заявок, обмен документами и взаимодействие с заказчиками в единой цифровой среде, а также поддерживает прозрачные и понятные механизмы коммуникации. Использование данных сервисов снижает операционные затраты поставщиков, упрощает участие в закупках, расширяет поиск подходящих тендеров и повышает предсказуемость закупочного процесса как в регулируемом, так и в коммерческом сегменте закупок.

Доступ к широкой базе заказчиков и система ценностей, сформированная для разных групп поставщиков, способствуют росту числа поставщиков, участвующих в закупочных процедурах. За шесть месяцев 2026 г.

количество активных поставщиков на электронных площадках Группы увеличилось на 4,6% по сравнению с периодом шесть месяцев 2025 г. и достигло 205,7 тыс.

Сформированная система ценностей, клиентский опыт, модель взаимодействия на электронных площадках Группы формируют устойчивый внешний сетевой эффект, при котором рост числа заказчиков повышает привлекательность платформы для поставщиков и, наоборот, что ведет к увеличению закупочной активности и количества успешно завершенных процедур. По итогам 6 месяцев 2026 г. число процедур в регулируемом и коммерческом сегментах составило 1 294,0 тыс., увеличившись на 1,7% по сравнению с периодом 6 месяцев 2025 г.

Группа применяет единую систему идентификации своих клиентов – Client ID (Клайент айди), обеспечивающую сквозной учет заказчиков и поставщиков во всех сегментах закупок. За счет применения Client ID Группа формирует целостное представление о взаимодействии каждого участника с электронной площадкой, отслеживает последовательность действий в закупочных процессах и агрегирует данные о закупочной активности. Использование единого идентификатора способствует формированию внутреннего сетевого эффекта: вовлечение части поставщиков, участвующих в регулируемых закупках, в коммерческие закупки как в роли поставщика, так и в роли заказчика. Увеличение числа таких участников повышает количество размещаемых процедур и усиливает транзакционную активность на электронных площадках Группы. Client ID также формирует основу для разработки персонализированных продуктовых предложений и повышения эффективности взаимодействия с клиентами, поддерживая дальнейшее развитие цифровой платформы Группы.

Сочетание внешнего и внутреннего сетевых эффектов обеспечивает самоподдерживающийся рост объема закупок и способствует дальнейшему укреплению и масштабированию бизнес-модели Группы.

Федеральное покрытие, Система продаж и клиентской поддержки

Группа использует многоканальную систему привлечения новых заказчиков и поставщиков во всех сегментах закупок. Группа располагает центральным офисом, 5 филиалами, 25 офисными отделениями в России и сетью представительств, обеспечивающих дистанционное присутствие практически во всех регионах страны. Совокупная инфраструктура Группы охватывает более 80 регионов России. Дополнительно функционирует офисное отделение в Минске с целью взаимодействия с участниками торгов из Республики Беларусь. Привлечение заказчиков и поставщиков осуществляется персональными менеджерами, специализирующимися на соответствующих сегментах регулируемых и коммерческих закупок, а также решениях и сервисах по автоматизации закупочной деятельности. На 30.06.2026 г. штат сотрудников отдела продаж насчитывает 378 чел. Дополнительный канал привлечения формируется за счет онлайн-продвижения в социальных сетях, публикаций в СМИ, участия в отраслевых конференциях и спонсорских мероприятиях.

Система клиентской поддержки Группы функционирует в круглосуточном режиме и включает работу колл-центра, численность которого по состоянию на 30.06.2026 г. составляет более 100 человек, а также инструменты автоматизированной обработки обращений. В рамках автоматизации используются технологии искусственного интеллекта, включая чат-боты, обеспечивающие обработку части запросов в течение нескольких минут. Применение Группой указанных инструментов позволяет поддерживать стабильность уровня обслуживания при увеличении количества обращений и снижать операционную нагрузку на специалистов поддержки.

ИТ-стек

Основу деятельности Группы составляет собственная технологическая платформа уровня «industrial grade»³ (индустриал грейд), разработанная с учетом требований к масштабируемости, надежности и информационной безопасности, а также особенностей бизнес-процессов Группы.

Технологическая инфраструктура

Группа эксплуатирует собственную цифровую технологическую платформу для автоматизации закупочных процессов и сопутствующих операций. Платформа развивалась эволюционно – от ранних централизованных решений и публичной SaaS-модели к модульной и гибридной архитектуре, сочетающей устойчивое ядро и отдельные сервисы, что позволяет развивать функциональность без нарушения стабильности базовых компонентов.

Хранилища данных и бесперебойность систем

Инфраструктура Группы построена на базе четырех физически распределенных центров обработки данных с горячим резервированием, кластеризацией и балансировкой нагрузки. Группа арендует стойко-места в двух

³ Под данным термином понимается промышленный уровень надежности и масштабируемости, обеспечивающий устойчивую работу систем при высоких нагрузках, непрерывность бизнес-процессов и соответствие повышенным требованиям к отказоустойчивости и информационной безопасности

геораспределенных дата-центрах в Москве, при этом все размещенное оборудование является собственным, что позволяет сохранять контроль над инфраструктурой.

Архитектура Группы ориентирована на круглосуточную работу и обработку высоких транзакционных нагрузок – более 10 тыс. закупок в день и более 1 тыс. ценовых предложений в секунду. Совокупный объем хранимых данных превышает 560 ТБ и включает базы данных и контент. Для всех критических систем действуют регламенты резервного копирования и восстановления.

Эшелонированная система безопасности

Группа применяет эшелонированный подход к обеспечению информационной безопасности, включающий технические, программные и административные меры. Используются сегментация инфраструктуры, изоляция сред, контроль уязвимостей, регулярные внутренние и внешние аудиты, а также меры защиты от DDoS-атак⁴.

В инфраструктурном и прикладном контуре используются отечественные решения и компоненты с открытым исходным кодом; иностранное ПО применяется исключительно в формате open-source⁵ и разворачивается внутри периметра Группы. Операционные системы и криптографические модули переведены на Linux (Линукс), а управление библиотеками и пакетами осуществляется через внутренние репозитории.

Казначейство

- Ввиду специфики проведения закупочных процедур, проводимых по 223-ФЗ и 615-ПП, а также в рамках имущественных торгов, для участия в процедуре поставщики вносят обеспечительный платеж в размере, определяемом заказчиком или организатором торгов, на специальные счета Группы, что формирует существенный объем свободных остатков клиентов на расчетных счетах Группы, которые на 30.06.2026 г. составили 6 315 млн. руб. Средства удерживаются на срок проведения соответствующей процедуры до подведения итогов торгов (в среднем 20-30 дней) и возвращаются участникам при наступлении предусмотренных регламентом оснований, при этом участники закупок и торгов в большинстве случаев предпочитают не выводить денежные средства с электронной площадки и хранят их на своем лицевом счете для использования в других процедурах закупок или торгов. Удерживаемые свободные остатки клиентов на расчетных счетах Группы, а также собственные свободные денежные средства Группы размещаются на счетах крупнейших и надежных банков России, а также инвестируются в высоколиквидные и надежные финансовые инструменты, что обеспечивает получение дохода от управления активами. По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., доход от управления активами достиг 1 012 млн. руб., что на 25,7% выше результата аналогичного периода 2025 года (805 млн. руб.).

- Политика управления инвестиционными рисками и риском ликвидности Группы основана на комплексном подходе, предусматривающем применение совокупности инструментов и процедур контроля. В целях управления инвестиционными рисками Группа применяет диверсификацию инвестиционного портфеля, осуществляет регулярный анализ и мониторинг инвестиций, а также руководствуется утвержденной инвестиционной политикой. Дополнительно в процессе принятия инвестиционных решений учитываются оценки профильных подразделений банка-партнера, а ключевые решения принимаются на коллегиальной основе на уровне инвестиционного комитета.

Управление риском ликвидности осуществляется посредством финансового моделирования денежных потоков и движения остатков средств клиентов, а также прогнозирования объема неснижаемого и долгосрочно удерживаемого уровня клиентских средств. В целях покрытия возможных краткосрочных потребностей в ликвидности Группа предусматривает использование краткосрочных операций РЕПО. Дополнительно проводится регулярное стресс-тестирование показателей ликвидности, направленное на оценку устойчивости финансового положения Группы.

Высококвалифицированная команда специалистов

Кадровый потенциал является одним из ключевых элементов операционной модели Группы и поддерживает масштабирование бизнеса на федеральном уровне. По состоянию на 30 июня 2026 года численность сотрудников Группы составила 1 023 человек, увеличившись по сравнению с 31 декабря 2025 г. (1 002 человека), что отражает поступательное развитие операционной и коммерческой функций. Структура персонала сбалансирована с учетом специфики деятельности Группы. Доля ИТ-сотрудников, непосредственно вовлеченных в разработку, развитие и сопровождение цифровых решений, составила 43,8% по состоянию на конец первого полугодия 2026 г. Сотрудники блока продаж и поддержки формируют сопоставимую долю

⁴ DDoS-атака (ДДОС, Distributed Denial of Service, «распределенная атака типа “отказ в обслуживании”») – кибератака, при которой система перегружается большим числом запросов с распределенных источников, что приводит к временной недоступности сервисов

⁵ Open-source (Открытый исходный код) – ПО, исходный код которого открыт для просмотра, использования и модификации в соответствии с условиями соответствующей лицензии

штата 37,0%, обеспечивая масштабирование клиентской базы и сопровождение заказчиков по всей территории Российской Федерации. Административный персонал составляет 19,3% численности сотрудников, что отражает эффективную организацию вспомогательных функций.

Группа уделяет значительное внимание развитию и удержанию персонала, реализуя системный подход к управлению человеческим капиталом. В Группе реализуются программы адаптации, обучения и профессионального развития, конкурентоспособные условия вознаграждения и социального пакета. Совокупность материальных и нематериальных инструментов мотивации способствует поддержанию стабильности команды и высокому уровню вовлеченности сотрудников.

Финансовые результаты

Группа демонстрирует уверенные и предсказуемые темпы роста бизнеса. По итогам шести месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., выручка Группы составила 4 435 млн. рублей, что на 15,0% выше результата аналогичного периода 2025 года. Совокупный доход⁶ Группы за отчетный период достиг 5 446 млн. руб., продемонстрировав рост на 16,9% год к году. Положительная динамика обусловлена расширением базы заказчиков и поставщиков, увеличением количества проведенных закупочных процедур и среднего чека, а также ростом дохода от управления активами, связанного с ростом средних клиентских остатков, увеличения портфеля ценных бумаг и успешной реализации крупных сделок в секции имущественных торгов.

По мере масштабирования деятельности Группа сохраняет стабильно высокие показатели рентабельности. Скорректированная EBITDA за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., составила 2 890 млн. руб., увеличившись на 17,7% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Рентабельность по EBITDA достигла 53,1%. Чистая прибыль Группы за отчетный период составила 1 999 млн руб., что на 9,4% выше результата предыдущего года; рентабельность по чистой прибыли составила 36,7 %. Значительное влияние на рентабельность чистой прибыли оказали разовые расходы на IPO. Нормализованная рентабельность чистой прибыли без учета разовых затрат на IPO⁷ составила 39,2%, на уровне первого полугодия 2025г.

По состоянию на 30 июня 2026 г. объем денежных средств и их эквивалентов составил 3 450 млн. руб., что на 78,6% выше уровня на начало 2026 года. Устойчивое финансовое положение и отсутствие долгового финансирования позволяют Группе осуществлять регулярные дивидендные выплаты. За шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., объем выплаченных дивидендов составил 1 159 млн руб и 928 млн. руб объявленных за 1 квартал 2026.

Иные ограничения, связанные с участием в уставном капитале эмитента, установленные его уставом: **в уставе Эмитента не установлены ограничения на участие в уставном капитале Эмитента.**

Иная информация, которая, по мнению Эмитента, является существенной для получения заинтересованными лицами общего представления об Эмитенте и его финансово-хозяйственной деятельности: **отсутствует.**

1.2. Сведения о положении эмитента в отрасли

Описание рынка электронных закупок

Рынок электронных закупок представляет собой систему взаимодействия заказчиков и поставщиков через специализированные электронные платформы и иные каналы, обеспечивающие проведение закупок товаров, работ и услуг государственными органами, бюджетными учреждениями и коммерческими компаниями.

Рынок электронных закупок включает в себя **сегменты регулируемых и нерегулируемых** электронных закупок (здесь и далее под закупками понимаются электронные закупки).

К сегменту регулируемых закупок относятся закупки, в которых процедуры осуществляются в соответствии с федеральным законодательством, в первую очередь законами №44-ФЗ и №223-ФЗ. Заказчики публикуют заказы на уполномоченных площадках, где компании-поставщики, желающие заключить контракт, оставляют заявки. Заказчик определяет победителя и подписывает с ним договор. Закупка может проходить через проведение торгов или без них, но происходит в основном на конкурентной основе через конкурсы, аукционы, запросы котировок, запрос предложений. В рамках регулируемого сегмента определенные категории заказчиков обязаны проводить закупки в соответствии с требованиями, определяемыми законодательством (см. ниже). Сегмент регулируемых закупок включает в себя:

Закупки по 44-ФЗ - государственные и муниципальные закупки, где заказчиками выступают органы власти, бюджетные учреждения и госкорпорации. Данные закупки подразумевают обязательную публикацию детальной информации (планы-графики закупок, извещения о проведении закупок, протоколы определения поставщиков, условия проектов контрактов и пр.) в ЕИС. После размещения закупки в ЕИС заказчик выбирает

⁶ Совокупный доход включает выручку от оказания услуг и доход от управления активами, состоящий из процентного дохода и доходов по ценным бумагам, в соответствии с МСФО

⁷ Для расчета рентабельности чистой прибыли без учета разовых затрат на IPO, затраты на IPO очищены от эффекта налога на прибыль

в системе аккредитованную федеральную электронную площадку для дальнейшего проведения тендерных процедур. Перечень площадок определен в соответствии с Распоряжением № 1447-р и включает 8 федеральных площадок (см. стр. 40 отчета КЭПТ).

Закупки по 223-ФЗ - закупки отдельных видов юридических лиц (компании с государственным участием, естественные монополии и пр.). 223-ФЗ устанавливает общие принципы закупочной деятельности таких компаний, при этом заказчики вправе самостоятельно разрабатывать положения о закупках.

В рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ также выделяются **ЗМО**. К ним относятся закупки по 44-ФЗ с НМЦ до 600 тыс. руб., а также закупки по 223-ФЗ до 100 тыс. руб. (если выручка заказчика менее 5 млрд руб. в год) и до 500 тыс. руб. (если выручка заказчика больше 5 млрд руб. в год). Заказчики вправе проводить закупки в упрощенной форме – без обязательных конкурентных процедур. При этом ЗМО не могут превышать 10% от совокупного объема закупок заказчика.

Закупки по 615-ПП - закупки в рамках оказания услуг/работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах. Заказчиками выступают фонды капитального ремонта. Процедуры проводятся в электронной форме на федеральных электронных площадках.

Имущественные торги - формализованные и конкурентные процедуры, связанные с продажей (приватизацией), арендой государственного и муниципального имущества, реализацией имущества должников, продажей прав пользования участком недр и пр.

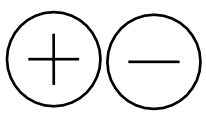
К сегменту нерегулируемых (коммерческих) закупок относятся закупки коммерческих компаний, проводимые на основе норм Гражданского кодекса РФ и внутренних корпоративных положений. Процедуры характеризуются гибкостью и направлены на повышение операционной эффективности. Формат проведения коммерческих процедур не регулируется законодательством, они могут проводиться на федеральных электронных площадках, независимых электронных площадках и экзистивных (корпоративных) площадках, а также маркетплейсах (см. стр. 32 отчета КЭПТ).

В тесной связи с рынком электронных закупок и выступая его естественной надстройкой, **развиваются рынки специализированных решений для автоматизации закупок и сопутствующих сервисов для электронных закупок**. Эти решения обеспечивают управление полным циклом закупочной деятельности (от планирования до исполнения контракта и аналитики), агрегируя данные с различных торговых площадок и трансформируя их из потока транзакций в стратегический инструмент для бизнеса.

Обзор российского рынка электронных закупок

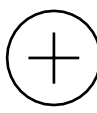
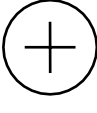
Рынок электронных закупок, развивается под влиянием общих факторов, **воздействующих на закупки в целом** (макроэкономика, развитие отраслей, генерирующих закупки), так и факторов, **специфичных для развития электронных закупок** (цифровизация, государственное регулирование, развитие существующих и появление новых платформенных решений для цифровизации закупок, повышающих прозрачность процесса).

Факторы, влияющие на рынок закупок в целом:

Фактор	Описание фактора	Влияние на рынок закупок в целом
Макроэкономика	Согласно прогнозам, во втором полугодии 2026 года макроэкономические показатели будут развиваться под влиянием разнонаправленных факторов. С одной стороны, ожидается снижение инфляционных показателей, а также прогнозируется продолжение снижения ключевой ставки Банка России, что будет стимулировать развитие инвестиционной активности. С другой стороны, уровень ключевой ставки все еще останется высоким (среднегодовая ставка составит 14%-15% согласно оценкам Банка России), что будет обладать сдерживающим эффектом. Сокращение темпов роста бизнеса будет стимулировать компании к поиску путей оптимизации расходов, в том числе при помощи использования тендерных механизмов и электронных площадок. В среднесрочной перспективе 2027-2028 гг. ожидается полноценное возвращение тенденции экономики к устойчивому росту, что сформирует благоприятную макроэкономическую ситуацию для	

	роста рынков электронных закупок и сервисов автоматизации закупок, повысит предсказуемость планирования и доступность финансирования для реализации проектов по цифровизации закупок.	
Развитие отраслей потребления	Рост закупок обеспечивается повышением спроса в регулируемом и нерегулируемом сегментах закупок. В регулируемом сегменте основное влияние оказывает увеличение расходов консолидированного бюджета, которые будут расти на 6,5-6,9% в год в 2027-2028 гг. (согласно данным Счетной Палаты Российской Федерации). В дополнение к прямым государственным расходам, влияние на рынок закупок оказывают утвержденные многолетние инвестиционные программы крупнейших компаний с государственным участием (Газпром, РЖД, предприятия ОПК и пр.), создающие предсказуемый среднесрочный спрос на оборудование, работы и услуги, который будет реализован через закупки по 223-ФЗ. В сегменте нерегулируемых закупок рост спроса на электронные закупки напрямую связан не только с цифровизацией компаний, но расширением деловой активности игроков, уже использующих данные инструменты. Согласно оценке Кэпт, в прогнозном периоде до 2030 г. ожидается увеличение расходов коммерческих компаний (с оборотом более 500 млн. руб. в год) на закупки в среднем на 11,2% в год до 2030 г.	

Специфические факторы, влияющие на развитие электронных закупок:

Фактор	Описание фактора	Влияние на рынок электронных закупок
Цифровизация	Цифровая трансформация выступает ключевым драйвером роста рынка электронных закупок, ускоряя переход в онлайн как регулируемых, так и нерегулируемых процедур. Высокие позиции в международных рейтингах и объем внутренних инвестиций свидетельствуют о системной цифровой зрелости страны. Это формирует прочную основу для дальнейшего роста и углубления цифровизации в сфере закупок.	
Государственное регулирование	Государственное регулирование оказывает влияние как на рынок регулируемых, так и нерегулируемых закупок. Для регулируемого сегмента законодательство напрямую создает обязательный цифровой контур и формирует независимые сегменты рынка (44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП и др.). При этом отдельных сегментах, в частности в области ЗМО, продолжается уточнение регулирования, что влияет на увеличение объема закупок, проводящихся онлайн (см. стр. 31 отчета Кэпт). В то же время цифровизация нерегулируемых закупок ускоряется за счет косвенного влияния отраслевого регулирования. Обязательное внедрение цифровых стандартов в смежных отраслях (таких как Электронные перевозочные документы (ЭПД), система «Честный знак» и пр.) углубляет цифровизацию основных процессов компаний, что, в свою очередь, формирует технологическую готовность бизнеса и создает инфраструктурную основу для автоматизации закупочной деятельности и интеграции с электронными	

	площадками.	
Развитие платформенных решений	Расширение числа платформ и усиление конкуренции между ними удешевляет и упрощает цифровизацию для бизнеса, а также повышает прозрачность закупок. Появление специализированных и более простых решений с прозрачным процессом, такие как B2B – маркетплейсы, модульные системы для автоматизации, в рамках которых возможно приобретение отдельных блоков, особенно снижает порог входа для малого и среднего бизнеса. В результате, удешевление и демократизация технологий делают переход на электронные закупки экономически возможным для бизнеса любого масштаба.	⊕

Согласно исследованию Кэпт, в **2020-2025 гг. объем электронных закупок в стоимостном выражении в среднем рос на 11,1% в год и к 2025 г. превысил 53 трлн. руб.** При этом по итогам 2025 г. доля сегмента регулируемых закупок оценивается в 43%, в то время как на сегмент нерегулируемых закупок пришлось 57% рынка.

Данные по регулируемым закупкам являются более прозрачными, чем по нерегулируемым, так как в соответствии с законодательством все закупки за исключением части закрытых торгов и ЗМО публикуются в открытом доступе в ЕИС. При этом данные по нерегулируемому сегменту, согласно исследованию Кэпт, оценивались на основании экспертных оценок и аналитических расчетов.

Важно отметить, что по итогам 2022 г. часть регулируемых закупок перестала публиковаться, поэтому произошло перераспределение долей в публикуемой статистике (см. стр. 28 отчета Кэпт).

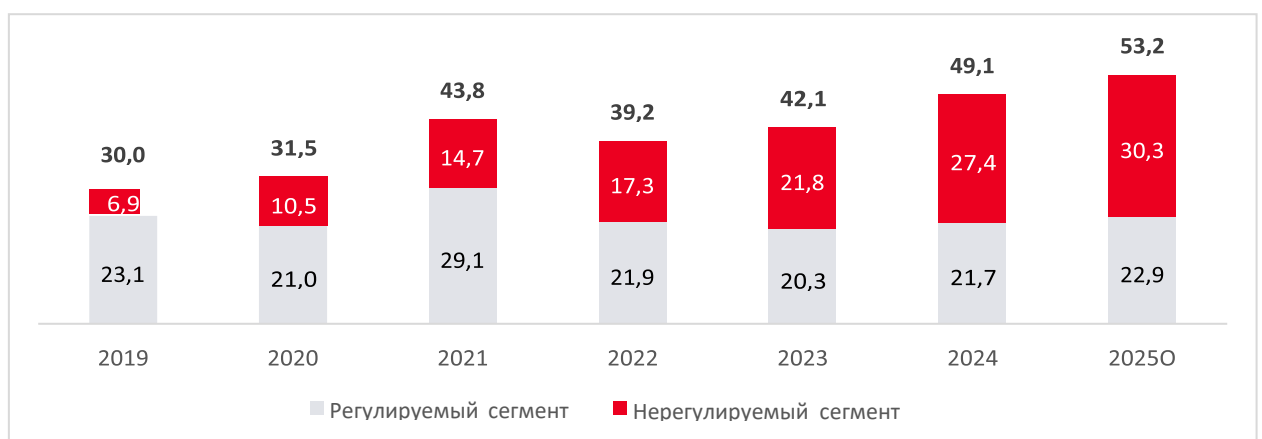


Рисунок 2. Динамика рынка электронных закупок в России, 2020–2025 гг., трлн. руб.

Источник: ЕИС, отчет Кэпт

Объем сегмента регулируемых электронных закупок и прогноз его развития до 2030 г.

Сегмент регулируемых закупок состоит из 5 подсегментов: закупки по 44-ФЗ, закупки по 223-ФЗ, ЗМО в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ (ЗМО), закупки по 615-ПП и имущественные торги. Совокупный объем сегмента оценивается в 2025 г. в 22,9 трлн. руб., из которых более 90% приходится на закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ.

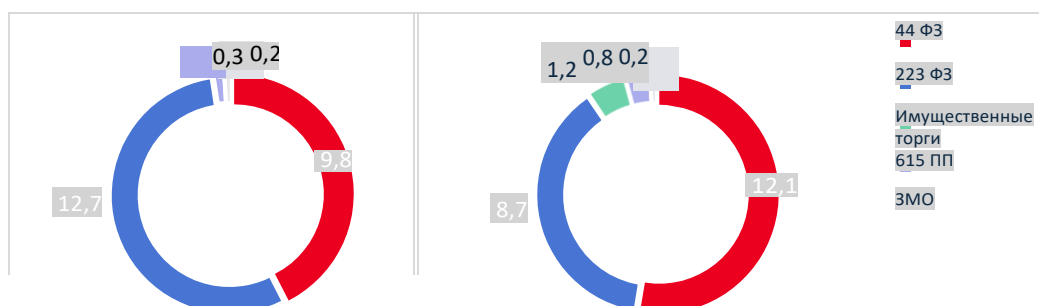




Рисунок 3. Структура сегмента регулируемых закупок в России, 2019, 2025 гг., трлн. руб.⁸ Источник: ЕИС, отчет Кэпт

Закупки по 44-ФЗ

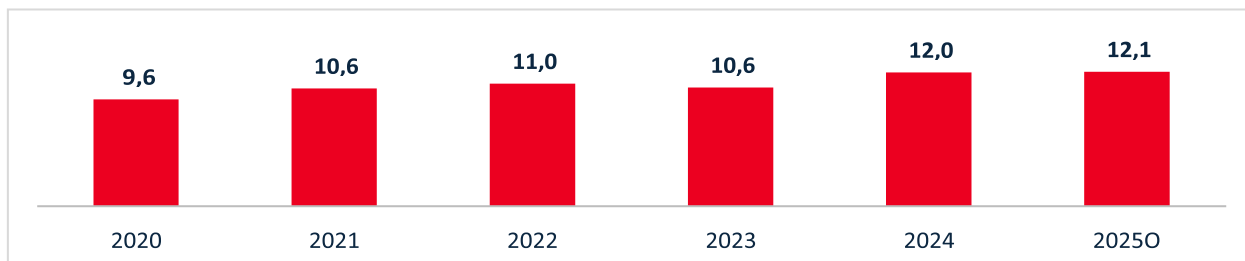


Рисунок 4. Динамика сегмента электронных закупок по 44-ФЗ в России, 2020–2025 гг., трлн. руб. Источник: ЕИС, отчет Кэпт

Наибольший объем регулируемых электронных закупок в 2025 г. приходился на закупки по 44-ФЗ. Согласно исследованию Кэпт, в 2020-2025 гг. **объем электронных закупок по 44-ФЗ в стоимостном выражении в среднем рос на 4,7% в год и к 2025 г. достиг 12,1 трлн руб.** При этом в 2024 г. по 44-ФЗ было проведено 2 509 тыс. процедур.

Ключевым фактором снижения закупок по 44-ФЗ в 2020 году была пандемия COVID-19, ставшая причиной снижения расходов государства в отраслях, кроме медицины. Снижение в 2023 г. стало результатом санкций и неопределенности рынка в 2022 г., вызвавшие логистические проблемы с поставками и изменения в бюджетной политике государства.

В 2023-2024 гг. рынок адаптировался к новым условиям, произошла переориентация на локальных поставщиков и дружественные страны и объем закупок по 44-ФЗ вырос на 12,6% за год.

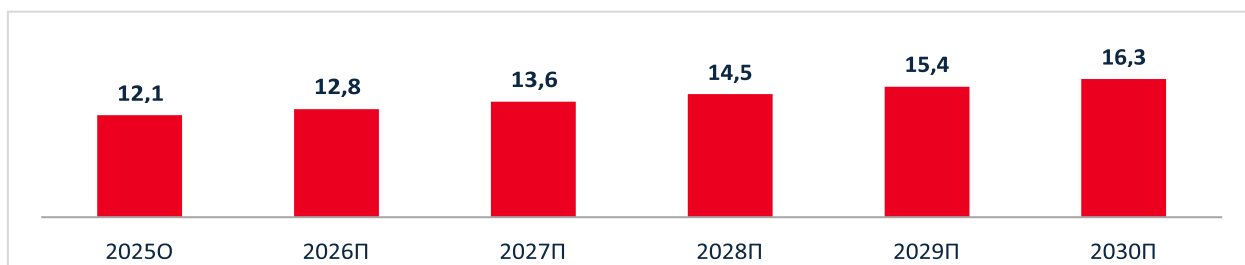


Рисунок 5. Динамика сегмента электронных закупок по 44-ФЗ в России, 2025–2030 гг., трлн. руб. Источник: отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, в прогнозном периоде **2026-2030 гг. объем электронных закупок по 44-ФЗ в стоимостном выражении будет расти в среднем на 6,2% в год и к 2030 г. достигнет 16,3 трлн. руб.**

Ключевыми факторами роста сегмента закупок по 44-ФЗ являются следующие:

- Увеличение расходов консолидированного бюджета со стороны государства, частью которого являются регулируемые закупки
- Совокупный рост экономики России, что косвенным образом влияет на доходную и, следовательно, расходную часть консолидированного бюджета.

Закупки по 223-ФЗ

⁸ Данные по 2019 г. не учитывают объем имущественных торгов в связи с отсутствием доступной статистики

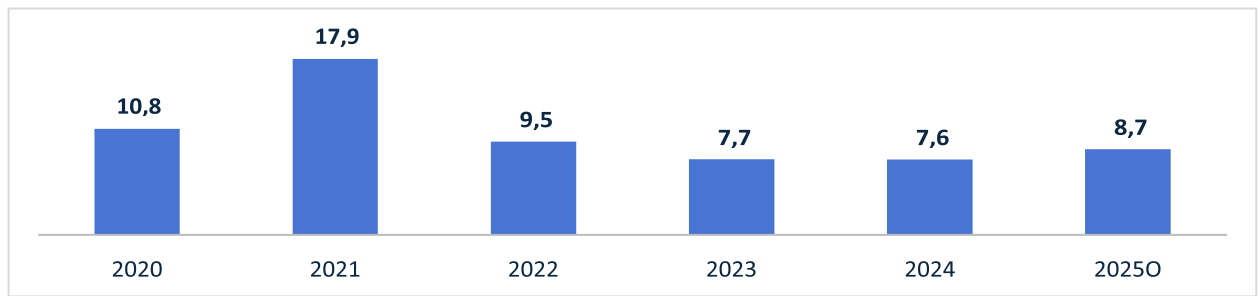


Рисунок 6. Динамика сегмента электронных закупок по 223-ФЗ в России, 2020–2025 гг., трлн. руб.
Источник: ЕИС, отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, объем электронных закупок по 223-ФЗ в историческом периоде в стоимостном выражении в среднем сокращался в год на 4,2% и составил 8,7 трлн. руб. в 2025 г.

Ключевым факторам снижения объема закупок по 223-ФЗ в 2022–2023 гг. помимо общего влияния экономической и политической ситуации на рынок (уход иностранных поставщиков и пр.), в марте 2022 г. вступило в действие 301-ПП, согласно которому заказчики, попавшие под санкции, не могут публично размещать свои закупки в ЕИС, при этом компании продолжают проводить закупки на тех же площадках, что и ранее, но в закрытом формате.

Динамика объемов электронных закупок по 223-ФЗ в большей степени демонстрирует не реальное сокращение закупок госкомпаний, а изменения подхода к отражению публичной статистики. Так согласно оценке Минфин России, объем электронных закупок по 223-ФЗ в 2024 году составлял на 14,5 трлн. руб. больше, чем показывает публичная статистика ЕИС.

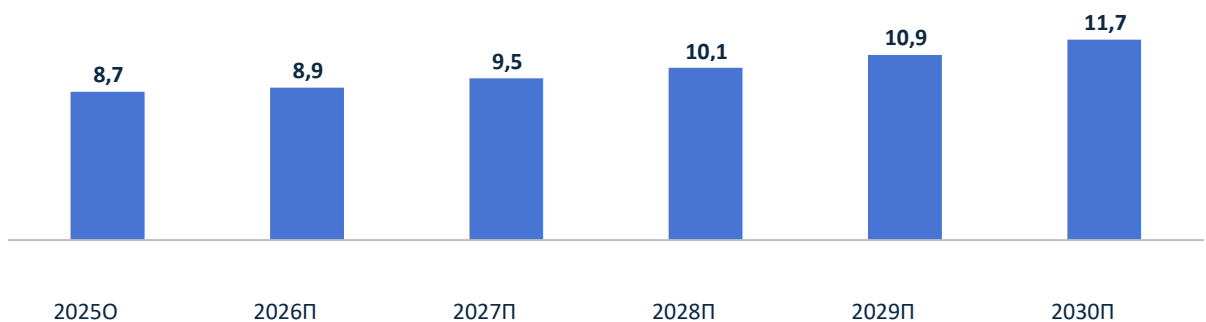


Рисунок 7. Динамика сегмента электронных закупок по 223-ФЗ в России, 2025–2030 гг., трлн. руб.

Источник: отчет Кэпт

Динамика закупок по 223-ФЗ будет зависеть от возвращения закрытых закупок в публичную плоскость. Согласно исследованию Кэпт, в сценарии, не предполагающем «открытия закупок», объем электронных закупок по 223-ФЗ в прогнозном периоде в стоимостном выражении будет расти в среднем на 6,2% в год и к 2030 г. достигнет 11,7 трлн. руб.

В то же время существует сценарий развития рынка, предполагающий смягчение геополитической обстановки, при котором ожидается постепенное «открытие» части закупок по 223-ФЗ и их возврат в публичное поле. В рамках данного сценария публично раскрытый объем закупок по 223-ФЗ будет постепенно восстанавливаться до исторических значений.

Ключевыми драйверами роста закупок по 223-ФЗ в прогнозном периоде являются:

- Инвестиционные программы государственных компаний, определяющих основную часть спроса на товары, работы и услуги. Так инвестиционная программа РЖД на 2025–2030 гг. составляет около 8 трлн. руб., в то время как ежегодные инвестиционные программы Газпрома достигают 1,5–2 трлн. руб.
- Реализация крупных инфраструктурных проектов (такие как: «Арктик СПГ 2», «Восток Ойл», «Сила Сибири — 2» и др.), в рамках которых предполагается привлечение как частного бизнеса, так и компаний с государственным участием

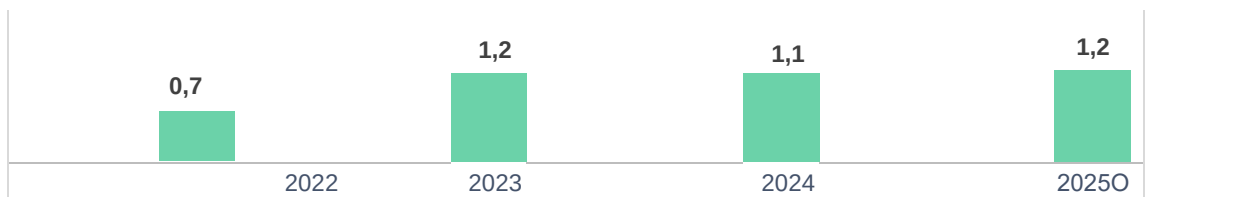
Имущественные торги

Рисунок 8. Динамика сегмента электронных имущественных торгов в России, 2022–2025 гг., трлн. руб.
Источник: ГИС, отчет Кэпт

Публичная статистика по торгам государственным и муниципальным имуществом носит ограниченный характер: агрегированные и верифицированные данные представлены только с момента запуска специализированного раздела в ГИС «Торги» в 2022 году. В связи с этим ниже отражена динамика только с 2022 г.

Согласно исследованию Кэпт, в **2022–2025 гг. объем электронных имущественных торгов в среднем рос на 20,7% в год и достиг 1,2 трлн. руб.** При этом количество процедур, проведенных по имущественным торгам, составило 288 тыс. в 2024 г.

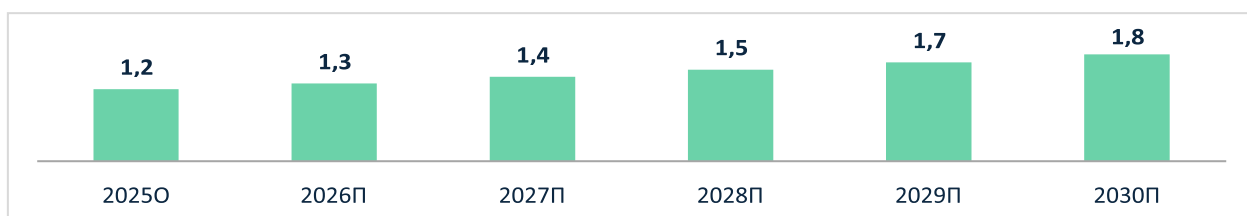


Рисунок 9. Динамика сегмента электронных имущественных торгов в России, 2025–2030 гг., трлн. руб.
Источник: отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, **объем электронных имущественных торгов в 2026–2030 гг. будет расти в среднем на 8,3% в год и к 2030 г. достигнет 1,8 трлн. руб.**

Основными факторами роста имущественных торгов в прогнозном периоде будет являться расширение предложения со стороны государственных и частных игроков по реализации имущества, что увеличит совокупный объем торгов:

- Расширение государственных и корпоративных программ реализации имущества,
- Активная политика по оптимизации использования государственного имущества (302-ПП, подразумевающее модернизацию системы учета госимущества и др.) и пр.

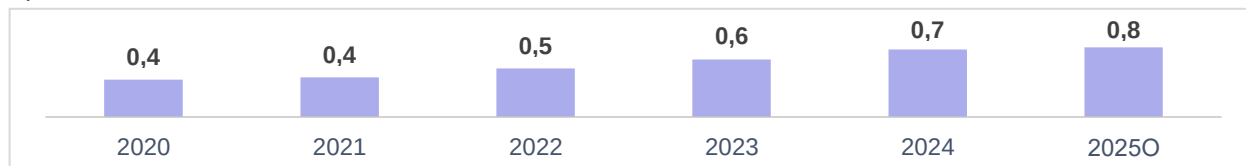
Закупки по 615-ПП

Рисунок 10. Динамика сегмента электронных закупок по 615-ПП в России, 2020–2025 гг., трлн. руб.
Источник: ЕИС, отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, в **2020–2025 гг. объем электронных закупок по 615-ПП в среднем рос на 13,4% в год и достиг 0,8 трлн. руб. в 2025 г.** При этом количество процедур, проведенных по 615-ПП, составило 39 тыс. в 2024 г.

Устойчивый рост электронных закупок по 615-ПП связан с постепенным увеличением охвата процедур, регламентированных 615-ПП и увеличение объемов выделяемых средств на капитальный ремонт инфраструктуры.

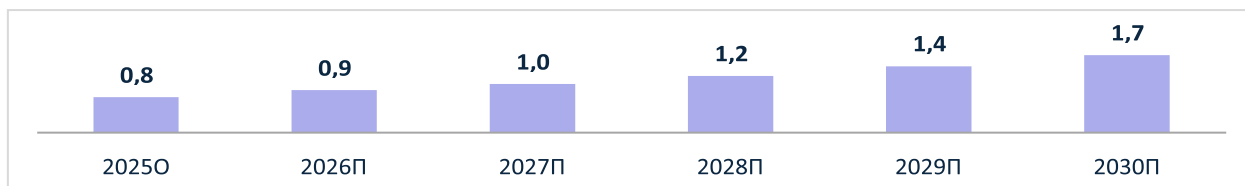


Рисунок 11. Динамика сегмента электронных закупок по 615-ПП в России, 2025–2030 гг., трлн. руб.

Источник: отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт объем электронных закупок по 615-ПП в стоимостном выражении, согласно прогнозу, будет расти в среднем на 16,9% в год и к 2030 г. достигнет 1,7 трлн. руб.

Увеличение электронных закупок по 615-ПП в прогнозном периоде, как и в историческом периоде будет зависеть от ряда факторов, включая следующие:

- Долгосрочная государственная программа капитального ремонта и включения в программу новых регионов и объектов.
- Финансирование федерального проекта «Модернизация коммунального хозяйства», часть средств из которого выделяется на проведение капитального ремонта, до 2028 г. будет увеличиваться в среднем на 25,5% в год
- Региональные программы по проведению капитального ремонта.

Закупки малого объема

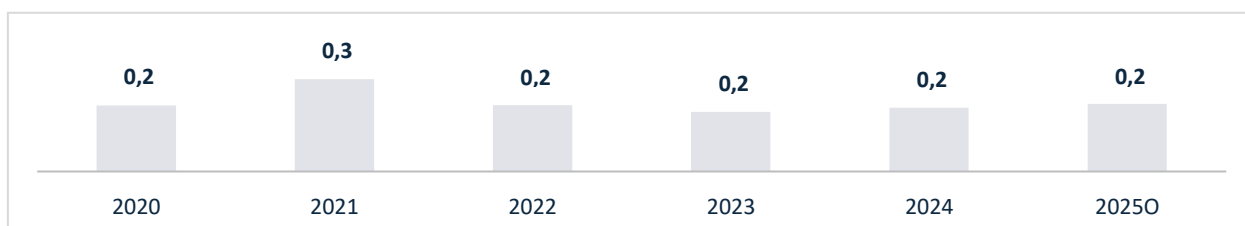


Рисунок 12. Динамика сегмента электронных ЗМО в России, 2020–2025 гг., трлн. руб.

Источник: отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, совокупный объем электронных ЗМО в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ в 2025 г. оценивается в 0,2 трлн. руб.

Сегмент электронных ЗМО формируется под влиянием эволюции законодательства и цифровизации закупочной системы России. Первоначально ЗМО проводились преимущественно вне электронных площадок, как упрощенный механизм для оперативного приобретения товаров и услуг. Регуляторные изменения стимулируют постепенный перевод ЗМО в электронный формат для повышения прозрачности, контроля и конкуренции.

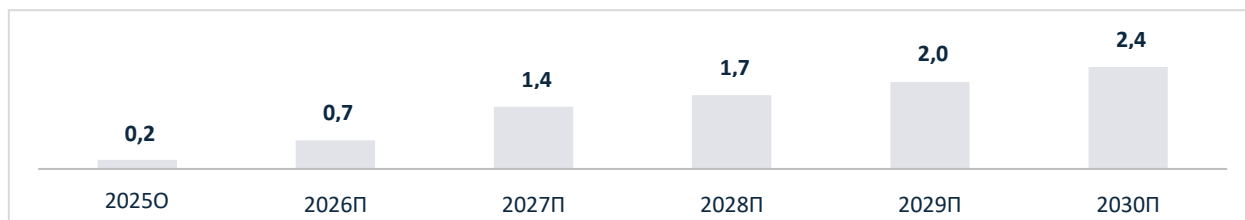


Рисунок 13. Динамика сегмента электронные ЗМО в России, 2025–2030 гг., трлн. руб.

Источник: отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, в 2026-2030 гг. объем электронных ЗМО (44-ФЗ и 223-ФЗ) в стоимостном выражении будет расти в среднем на 62,4% в год и к 2030 г. достигнет 2.4 трлн. руб. Увеличение объемов электронных ЗМО будет обеспечено как общим ростом закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ, так и ростом проникновения цифровизации в сегмент ЗМО.

Ключевым драйвером роста электронных ЗМО является масштабная реформа регулирования. Основная цель реформы — перевести все ЗМО в обязательный электронный формат и унифицировать процедуры их проведения, сделав их максимально прозрачными и эффективными. Согласно распоряжению Правительства РФ от 26 июня 2024 г. № 1636-р, планируется, что к 2027 г. все ЗМО будут проходить в электронной форме. Для реализации этой цели подготовлены законопроекты о поправках в 44-ФЗ и 484-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Ожидается, что в результате к 2030 г. проникновение ЗМО в сегмент закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ составит около 8%.

Объем сегмента нерегулируемых электронных закупок и прогноз его развития до 2030 г.

Закупки коммерческих компаний могут проводиться при помощи различных инструментов в зависимости от подхода, выбранного компанией:

- **Оффлайн-закупки.** Основной способ проведения закупок в России на текущий момент. Он предполагает прямое обращение к потенциальным поставщикам с запросом коммерческих предложений, основываясь на предыдущем опыте взаимодействия или информации, доступной публично.
- **Закупки в электронной форме:**
 - **Закупки на независимых площадках.** Данный подход подразумевает размещение извещения о проведении закупки на электронных площадках, в котором могут принять участие все поставщики, зарегистрированные на площадке. Данный подход позволяет привлечь максимальное количество поставщиков, что потенциально может оптимизировать цену проводимой закупки.
 - **Закупки через кэптивный портал.** Компании могут создавать собственные порталы на сайте в виде электронных торговых площадок и корпоративных интернет-магазинов или используя функционал SRM-систем (см. стр. 36 отчета Кэпт). В таком случае проводятся закупки, в которых могут принять участие ранее одобренные поставщики
 - **Закупки на B2B маркетплейсах.** Механизм проведения закупок на B2B маркетплейсах схож с B2C маркетплейсами, позволяя закупщику выбрать наиболее подходящее предложение из опубликованных на маркетплейсе. При этом тип продукции, продаваемой на таких площадках, ограничен и предполагает, в первую очередь, возможность проведения небольших стандартизированных закупок.

Сегмент нерегулируемых электронных закупок, представленный в исследовании Кэпт и раскрываемый ниже, учитывает электронные закупки на кэптивных и независимых площадках и включает в себя совокупный объем закупок, проводимых коммерческими компаниями при помощи цифровых инструментов, включая:

- внутренние решения, такие как проведение закупок на собственных (кэптивных) платформах (например, кэптивная электронная площадка, КИМ)
- независимые платформы (например, независимые коммерческие электронные площадки, B2B маркетплейсы).

Вследствие того, что коммерческие компании не обязаны публично раскрывать проведенные закупки, для определения объема и прогноза рынка, согласно отчету Кэпт, использовался подход, состоящий из оценки трех компонентов:

- **Совокупный объем выручки** коммерческих компаний с выручкой более 0,5 млрд. рублей в год на основании публичной доступной отчетности с сегментацией в разрезе отраслей и размера выручки компаний и их прогноз темпов роста до 2030 г.
- **Соотношение закупок к выручке** в разрезе отраслей и размера выручки компаний и его прогноз до 2030 г. Так как в зависимости от специфики отрасли закупки отличаются масштабностью и периодичностью, разные отрасли имеют собственный темп роста до 2030 г., который оказывает непосредственное влияние на рост производимых закупок.

- Доля закупок, проходящих через электронные площадки (как независимые, так и кэптивные площадки, включая корпоративные интернет-магазины) - **проникновение электронной формы закупок.**

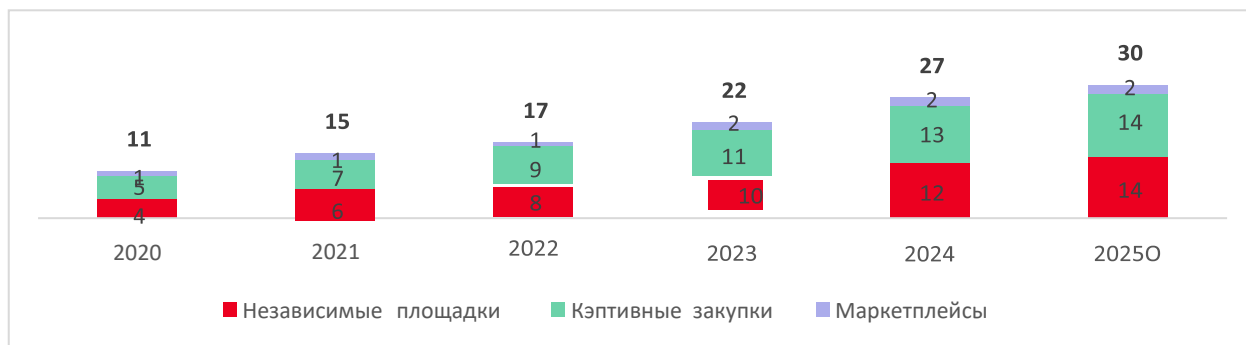


Рисунок 14. Динамика рынка нерегулируемых электронных закупок в России, 2020–2025 гг., трлн. руб.

Источник: отчет Кэпт

Частью рынка электронных коммерческих закупок являются закупки на кэптивных площадках – собственных площадках и досках объявлений компаний, в рамках которых закупщики контролируют весь процесс проведения закупки. Доступ к кэптивным площадкам, как правило, ограничен текущими контрагентами закупщика и утвержденными поставщиками.

Основными причинами выбора кэптивной площадки выступают:

- Усиление контроля над процессом проведения закупки;
- Защита коммерческой тайны (ограниченный доступ к условиям закупок, техническим требованиям);
- Упрощенная интеграция с ERP- и SRM-системами компании (синхронизация бюджетов, складских остатков, плановых потребностей).

Основными недостатками кэптивных площадок являются существенные затраты на разработку и поддержание ИТ-инфраструктуры, необходимой для функционирования площадок, а также доступ к ограниченному числу поставщиков. Таким образом, кэптивные площадки распространены, в первую очередь, среди крупных компаний, обладающих достаточными ресурсами и компетенциями для их разработки и поддержания.

Согласно исследованию Кэпт, в 2020–2025 гг. сегмент нерегулируемых электронных закупок в стоимостном выражении продемонстрировал позитивную динамику в среднем на 23,6% в год и к 2025 г. достиг 30,3 трлн руб., увеличившись в 2,9 раз, при этом уровень проникновения электронного формата в закупки в целом вырос с 22,2% до 25,1%.

С точки зрения структуры рынка крупнейшим сегментом в 2025 г. являлся сегмент закупок на кэптивных площадках, на которых приходилось 47,7% рынка (14,4 трлн. руб.), в то время как на независимые площадки составляли 45,8% (13,9 трлн. руб.), а оставшиеся 6,6% (2,0 трлн. руб.) приходились на B2B-маркетплейсы.

Ключевым фактором развития сегмента нерегулируемых закупок являлось увеличение объема закупок со стороны компаний, которые уже использовали цифровые инструменты, а также рост проникновения со стороны игроков, ранее не использовавших подобные решения.

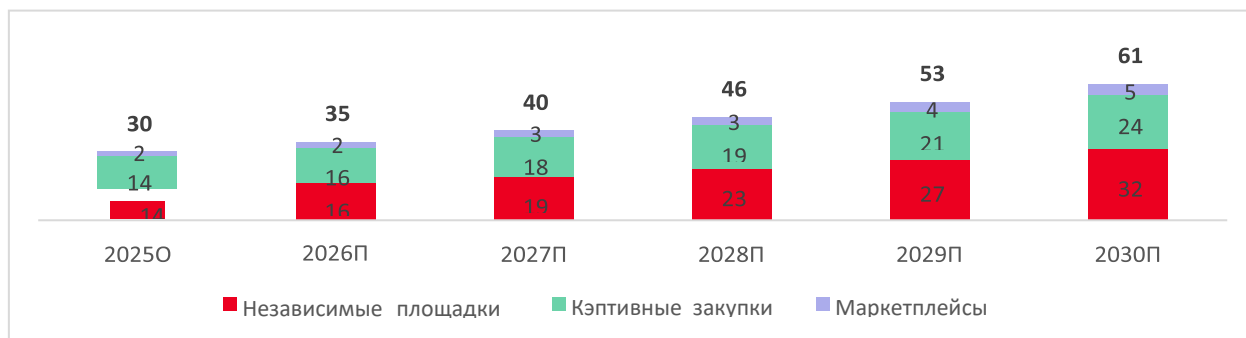


Рисунок 15. Динамика нерегулируемых электронных закупок в России, 2025–2030 гг., трлн. руб.

Источник: отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, в прогнозируемом периоде 2026-2030 гг. объем электронных нерегулируемых закупок в стоимостном выражении **будет расти со среднегодовым темпом роста 14,8% и к 2030 г. достигнет 60,6 трлн руб.** С точки зрения структуры рынка вырастет доля независимых электронных площадок и B2B-маркетплейсов до 52,6% и 8,1% соответственно за счет развития предложения со стороны площадок и маркетплейсов, а также фокуса закупщиков на повышении эффективности процессов. **Проникновение электронных закупок** в общем объеме закупок коммерческих компаний увеличится с **25,1% в 2025 г. до 29,4% в 2030 г.** При этом проникновение будет расти как за счет роста выручки компаний и, следовательно, общего числа закупок, так и внедрения цифровых решений и перехода на электронные площадки компаний, которые раньше их не использовали.

Крупный бизнес на текущий момент **уже обладает высокой степенью цифровизации** и будет влиять на рост рынка по мере увеличения общего объема закупок. В то же время **компании меньшего размера** будут **постепенно интегрировать специализированные решения** для повышения операционной эффективности и прозрачности закупочных процессов и **станут драйвером роста проникновения электронных закупок.**

Сведения об основных конкурентах эмитента (группы эмитента)

На рынке электронных закупок представлены игроки, специализирующиеся на одном из сегментов (регулируемых или нерегулируемых закупках), а также платформы, предлагающие решения в обоих сегментах рынка. При этом помимо конкуренции с другими электронными торговыми площадками компании также могут конкурировать с другими решениями, позволяющими цифровизировать закупки, особенно в сегменте нерегулируемых закупок.

В целом, среди существующих игроков на рынке можно выделить несколько типов игроков:

- **Федеральные электронные площадки:** аккредитованные государством площадки для проведения обязательных процедур закупок в соответствии с 44-ФЗ, 223-ФЗ и для имущественных торгов: ZakazRF (АГЗРТ), электронная торговая площадка (ЭТП) «РАД», Росэлторг, Сбербанк-АСТ, РТС-тендер, ЭТП Газпромбанк, ЭТП НЭП (ЭТС), ЭТП ТЭК- Торг.
- **Специализированные электронные площадки,** созданные для проведения закупок в конкретных отраслях или по определенным правилам (например, для закупок по 615-ПП в сфере капитального ремонта).
- **Коммерческие независимые электронные площадки:** универсальные платформы частных операторов, открытые для всех коммерческих компаний и предлагающие широкий спектр процедур закупок для сегмента нерегулируемых закупок.
- **Кэптивные электронные площадки:** платформы, созданные крупными корпоративными заказчиками для проведения закупок в интересах ограниченного круга аффилированных структур. Такие площадки используются преимущественно в сегменте нерегулируемых закупок и ориентированы на поддержку корпоративных стандартов закупок.
- **B2B-маркетплейсы:** цифровые платформы, агрегирующие предложения большого числа поставщиков и предоставляющие заказчикам единое окно для поиска, сравнения и заказа товаров и услуг.
- **КИМы:** собственные электронные площадки компаний-заказчиков, где поставщики размещают каталоги товаров/услуг, а закупщики выбирают предложения по ценам, рейтингу и условиям без сложных торгов и предназначенные для закупок мелкооптового характера.

Конкуренция в сегменте регулируемых закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ и пр.)

Конкуренция в этом сегменте определяется двумя основными критериями:

1) Правовой статус площадки. Проведение закупок по 44-ФЗ, закупок для субъектов малого и среднего бизнеса по 223-ФЗ, закупок по 615-ПП, имущественных торгов по некоторым отраслям возможно исключительно на 8 аккредитованных электронных площадках, перечень которых утвержден Распоряжением №1447-р. Для остальных сегментов регулируемых закупок (часть сегмента по 223-ФЗ, включая ЗМО, некоторые имущественные торги) законодательных требований к выбору определенных площадок не установлено, действуют лишь общие технические условия (наличие ЭЦП, требуемый уровень защиты информации). Наличие статуса федеральной площадки и опыт проведения закупок по 44-ФЗ повышает доверие заказчика к площадке и служит гарантией надежности, технологической отлаженности и соответствия высоким стандартам безопасности.

База заказчиков и поставщиков. Ключевым конкурентным преимуществом в сегменте является база активных заказчиков и поставщиков. Для заказчика платформа со значительным числом поставщиков увеличивает конкурентность процедуры закупки, что повышает вероятность выбора подходящего поставщика и напрямую влияет на снижение итоговой цены контракта. Для поставщика широкий пул

заказчиков открывает доступ к потоку заказов, включая крупные и стратегические контракты. Для заказчиков важно также не только иметь техническую возможность проведения регулируемых закупок, но и доступ к различным дополнительным сервисам, таких как техподдержка, обучение сотрудников и пр.

Таким образом, конкуренция на рынке электронных регулируемых закупок в основном происходит между ограниченным числом федеральных электронных площадок за привлечение и удержание максимально широкой базы участников. При этом отдельные федеральные площадки, такие как РТС-тендер (является компанией Группы), входят в группу компаний, предлагающих комплексные решения для проведения закупок как в регулируемых, так и в нерегулируемых сегментах рынка. Другие игроки также организуют отдельные секции для проведения коммерческих торгов в рамках федеральной площадки и могут рассматривать развитие данного направления деятельности как одну из потенциальных областей для роста бизнеса.

Доли рынка по количеству процедур закупок по данным ЕИС за 6 месяцев 2026 года:

- **44-ФЗ.** На топ-3 площадки, к которым относятся РТС-тендер, Росэлторг и Сбербанк-АСТ, приходится 77% всех закупочных процедур, на электронной площадке Группы (РТС-тендер) за указанный период проведено наибольшее количество процедур закупок среди всех площадок, доля рынка Группы в данном сегменте составила 38%, ближайший конкурент – Сбербанк-АСТ с долей 20%.
- **223-ФЗ.** Рынок является более фрагментированным: на топ-3 электронных площадок приходится 64% закупочных процедур, на электронных площадках Группы за указанный период проведено наибольшее количество процедур закупок среди всех площадок, доля рынка Группы в данном сегменте составила 41%, ближайший конкурент – Росэлторг с долей 13%.
- **615-ПП.** 98% процедур сосредоточены на трех крупнейших площадках, на электронной площадке Группы (РТС-тендер) за указанный период проведено наибольшее количество процедур закупок среди всех площадок, доля рынка Группы в данном сегменте составила 71%, ближайший конкурент – Сбербанк-АСТ (14%).

Доли рынка по количеству лотов по данным ГИС торги за 6 месяцев 2026 года:

- **Имущественные торги.** Концентрация в сегменте имущественных торгов повторяет общий тренд рынка регулируемых закупок: 85% процедур приходится на три ключевые площадки. На электронной площадке Группы (РТС-тендер) за указанный период проведено наибольшее количество процедур торгов среди всех площадок, доля рынка Группы в данном сегменте составила 37%, ближайший конкурент – Сбербанк-АСТ с долей 29%.

Конкуренция в сегменте нерегулируемых закупок

В сегменте нерегулируемых закупок конкурентная среда отличается большим разнообразием. Ключевым конкурентным преимуществом в нерегулируемом сегменте так же, как и в регулируемом, остается база активных заказчиков и поставщиков, которая дает возможность заказчикам наиболее выгодно проводить тендерные процедуры, а поставщикам обеспечивает спрос на их услуги.

Также для сравнения площадок заказчики используют следующие критерии:

- **Гибкость.** Что обусловлено возможностью площадки оперативно подстраиваться под нужды клиента и формировать закупки любого сценария.
- **Техническая поддержка и сервис.** В силу схожести предоставляемых услуг одним из ключевых факторов конкурентного преимущества становится техническая поддержка и уровень сервиса как для поставщиков, так и для закупщиков
- **Предоставление дополнительных сервисов.** Наличие возможности предоставить дополнительные сервисы в виде логистических цепочек, настройки платежа, помощь с документацией позволяют площадкам повысить лояльность со стороны клиентов.

На рынке нерегулируемых закупок существуют разные бизнес-модели:

- **Независимые компании (независимые электронные площадки, B2B-маркетплейсы).** Электронные площадки представляют собой универсальный инструмент для проведения закупок любого масштаба — от мелких транзакций до крупных тендеров. В то же время, B2B-маркетплейсы специализируются преимущественно на стандартизированных закупках товаров повседневного спроса (MRO-товары). При этом, согласно исследованию Strategy Partners, среди маркетплейсов также выделяют различные категории игроков: классические маркетплейсы для B2B-продаж, универсальные B2B-маркетплейсы и отраслевые B2B-маркетплейсы.
- **Кэптивные решения (кэптивные электронные площадки, КИМы, сервисы автоматизации закупок).** Крупные холдинги (при помощи отраслевых игроков рынка, таких как Агора, Алтимета и т.д.) разрабатывают собственные (кэптивные) платформы для внутренних и проверенных поставщиков. Их

преимущество — полный контроль над площадкой, бесшовная интеграция с ERP и безопасность. Недостатками данной модели являются высокие затраты и ограниченный доступ к рыночной базе поставщиков. Согласно оценкам Кэпт, инвестиции в создание кэптивных закупочных платформ характерны в первую очередь для компаний с годовой выручкой более 50 млрд рублей, где масштаб операций позволяет амортизировать высокие первоначальные затраты. При этом игроки также могут рассматривать интеграцию различных сервисов для автоматизации закупок (SRM, отдельные модули в ERP и т.д.) в качестве альтернативы для создания собственных площадок.

Таким образом, независимые электронные площадки конкурируют с альтернативными решениями для цифровизации закупок, включая как разработку собственных решений, так и интеграцию отдельных независимых систем (SRM, ERP и т.д. – см. стр. 40 отчета Кэпт). При этом выбор одного из видов решений зависит от потребителя, его стратегии развития и имеющихся ресурсов. Для игроков, предполагающих использование независимых электронных площадок для проведения нерегулируемых закупок, существуют 4 ключевых платформы для торгов: B2B-Center (B2B-PTC), ТендерПро, Bidzaar и Фабрикант.

Дополнительным конкурентным преимуществом для компаний является возможность предоставления дополнительных сервисов, включая сервисы, интегрирующиеся с электронными площадками, а также позволяющие оптимизировать внутренние процессы, повышая их операционную эффективность. Среди крупнейших площадок, согласно информации, раскрываемой игроками, отдельные сервисы предлагают все площадки, при этом полный перечень решений предлагает только B2B-PTC в рамках интеграции с системой B2B Altis (см. стр. 43 отчета Кэпт).

По данным анализа Группы на рынке коммерческих закупок за шесть месяцев 2026 г. наибольшее количество процедур закупок было опубликовано на электронной площадке Группы (B2B-center); доля рынка Группы по данному показателю составила около 44%, значительно опережая ближайших конкурентов (ТендерПро и Bidzaar).

Объем российских рынков специализированных решений для автоматизации закупок и сопутствующих сервисов для электронных закупок, прогноз их развития до 2030 г.

Как и в мировой практике в России сформированы **рынки специализированных решений для автоматизации закупок (SRM-системы) и сопутствующих сервисов для электронных закупок**. В отличие от рынка электронных закупок, данные рынки нельзя разделить на регулируемый и нерегулируемый сегменты, так как одни и те же провайдеры специализированного ПО и сервисов оказывают услуги как коммерческим компаниям, так и государственным игрокам. Таким образом, **данные рынки являются комплиментарными по отношению к рынку электронных закупок** и включают в себя совокупный объем выручки **нескольких видов решений, предлагаемых существующими игроками на рынке**.

1) SRM-системы. Специализированное программное обеспечение для комплексного управления закупками и поставщиками. Особенности данного продукта являются модули и функции, направленные только на автоматизацию закупочного процесса (каталоги, тендеры, оценка и пр.).

2) Прочие сопутствующие сервисы. Решения, которые напрямую не выступают агрегаторами для автоматизации закупок, но в то же время являются неотъемлемой частью процесса закупок как в электронном, так и неэлектронном виде. Наиболее крупными сервисами являются следующие: услуги проверки контрагентов, услуги по НСИ, услуги по разработке КИМ и т.д. При этом они могут использоваться как поставщиками, так и заказчиками, а также могут предлагаться потребителям не только в качестве отдельных продуктов, но также и в составе других комплексных сервисов.

К смежным рыночным сегментам, не входящим в сегмент рынка автоматизации закупок, относятся ERP-системы. Данные системы используются для цифровизации и управления ресурсами организации, включая финансы, складские запасы, производство и закупки. Отдельные модули ERP-систем могут быть использованы компаниями для управления закупками и закупочными процессами. При этом в связи с тем, что модуль является одним из элементов всей ERP-системы, то сложно оценить его стоимость и объем затрат компаний на приобретение модулей закупок в рамках ERP-систем. Помимо этого, согласно исследованию Кэпт, часть компаний, интегрирующих ERP-системы с модулями закупок, для цифровизации и автоматизации закупочного процесса интегрируют специализированные SRM-системы, которые позволяют более гибко реализовать запросы пользователей.

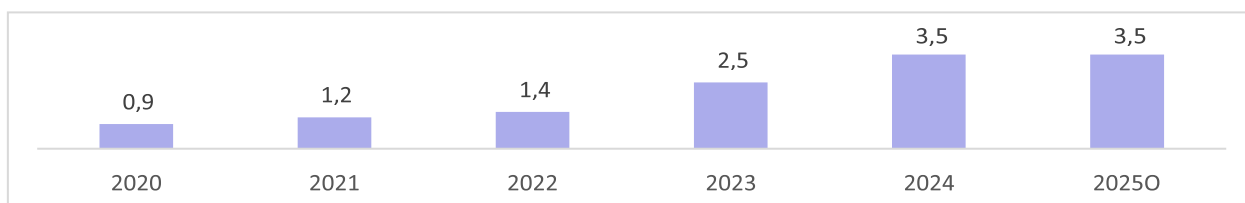


Рисунок 16. Динамика сегмента SRM-решений в России, 2020–2025 гг., млрд. руб.

Источник: отчет Кэпт

Рынок специализированных решений для автоматизации закупок (SRM-систем) в 2020–2025 гг. рос, в среднем на 30,6% в год и в 2025 г. достиг 3,5 млрд руб. Ключевым фактором роста являлся уход иностранных SRM-решений, а также развитие предложения со стороны российских разработчиков. При этом наибольший рост как в относительном, так и в абсолютном выражении, был зафиксирован в 2023–2024 годах: это связано с уходом с российского рынка зарубежных поставщиков решений (SAP и Oracle) в 2022 г. и появлением качественных российских аналогов. В 2022–2023 гг. наблюдался дефицит предложения на рынке в связи с резко увеличившимся спросом на решения для автоматизации закупок.

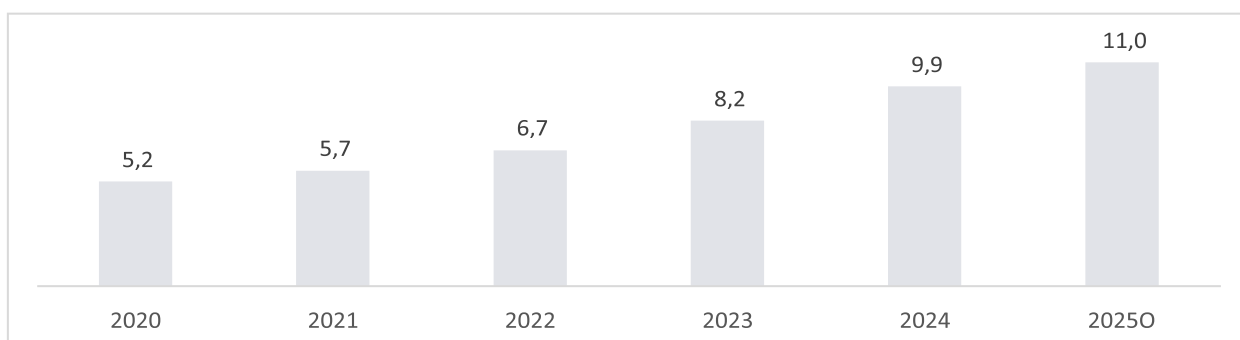


Рисунок 17. Динамика сегмента сопутствующих сервисов в России, 2020–2025 гг., млрд. руб.

Источник: отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, в 2020–2025 гг. рынок сопутствующих сервисов для автоматизации закупок в стоимостном выражении продемонстрировал позитивную динамику в среднем на 16,5% в год и к 2025 г. достиг 11 млрд руб. Несмотря на то, что данные услуги связаны с динамикой рынка автоматизации закупок в целом, согласно оценкам Кэпт, в среднесрочной и долгосрочной перспективе возможно постепенная интеграция независимых сопутствующих сервисов в существующие SRM-системы, что будет соответствовать международному опыту, в рамках которого данные услуги предоставляются в составе комплексных SRM-систем.

Развитие данных рынков происходило как под влиянием факторов, аналогичных рынку электронных закупок (макроэкономика, цифровизация, см. стр. 47–48 отчета Кэпт), так и специфических драйверов:

- 1) Масштабное внедрение технологичных решений для оптимизации процессов закупки.** При развитии ИИ и цифровизации в целом компании все чаще рассматривают пути упрощения рутинных операционных процессов при помощи внедрения специализированных программ.
- 2) Импортозамещение.** В результате ухода множества иностранных решений российский рынок сервисов для автоматизации активно развивает локальные предложения.

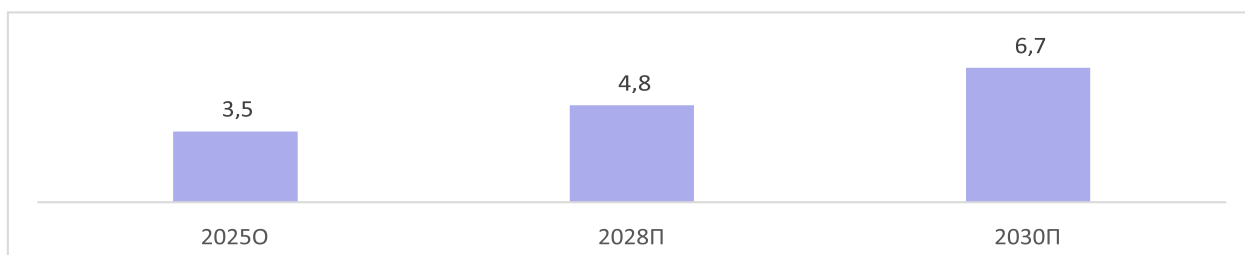


Рисунок 18. Динамика сегмента SRM-решений в России, 2025–2030 гг., млрд. руб.

Источник: отчет Кэпт

Согласно исследованию Кэпт, в прогнозном периоде 2026-2030 гг. объем рынка специализированных решений для автоматизации закупок (SRM-систем) будет расти со среднегодовым темпом роста 13,8%. Совокупный объем российского рынка к 2030 г. достигнет 6,7 млрд. руб. за счет роста инвестиций не только со стороны крупного бизнеса, но также и со стороны МСП.

В целом, рынок обладает большим потенциалом для дальнейшего роста: согласно данным Росстата только 29,3% компаний среднего и крупного бизнеса в 2024 г. использовали специализированное программное обеспечение для управления закупками, что существенно ниже мировых показателей (см. стр. 44 отчета Кэпт). Таким образом, исходя из текущего количества компаний с оборотом свыше 5 млрд. руб., которые могут дополнительно внедрять решения и сервисы для автоматизации закупок, потенциальный совокупный спрос на такое ПО по состоянию на 2024 г. составлял более 150 млрд. руб.

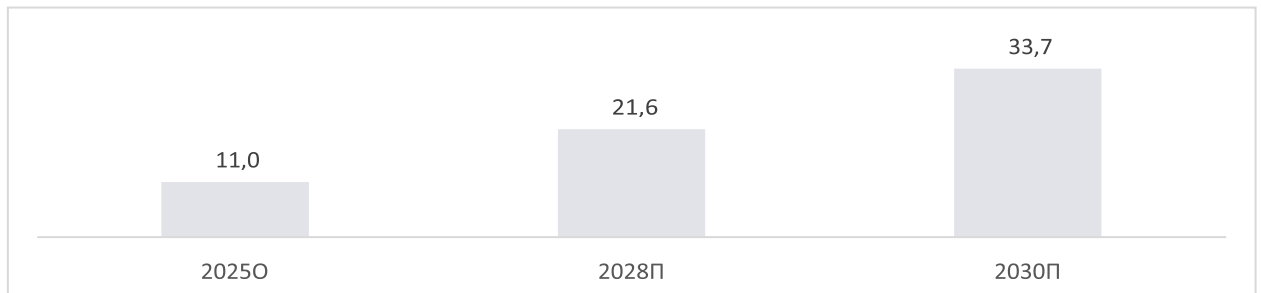


Рисунок 19. Динамика сегмента сопутствующих сервисов в России, 2025–2030 гг., млрд. руб.

Источник: отчет Кэпт

Темп роста сопутствующих сервисов электронных закупок зависит от динамики развития предложения со стороны электронных площадок и не связан напрямую с рынком SRM. Существующие услуги будут развиваться за счет увеличения спроса со стороны МСП, а также постепенного повышения цен, что приведет к росту рынка около 12% в прогнозном периоде. При этом развитие новых сервисов, которые могут быть интегрированы игроками и будут предлагаться как закупщикам, так и поставщикам, к 2030 г. создадут дополнительный объем рынка в 14,2 млрд. руб. Синергетический эффект за счет предложения комплексного экосистемного продукта для поставщиков и заказчиков позволит совокупному рынку сопутствующих сервисов достигнуть 33,7 млрд. руб. (CAGR 2025-2030 25%).

Прогнозная динамика рынков специализированных решений для автоматизации закупок и сопутствующих сервисов для электронных закупок будет обусловлена следующими факторами:

- Развитие цифровой экономики, введение обязательных цифровых стандартов в различных отраслях и, как следствие, общее повышение цифровой зрелости компаний;
- Уход иностранных вендоров и государственная политика импортозамещения, в частности, запрет на закупку зарубежного ПО при наличии российских аналогов (Постановление Правительства № 1875-ПП);
- Вовлечение малого и среднего бизнеса: вместо развертывания комплексных SRM-систем они смогут внедрять отдельные функциональные блоки (например, тендеры, управление контрактами и пр.), что снижает порог входа для малого и среднего бизнеса и повышает гибкость;
- Активное внедрение ИИ привлекает внимание большего количества компаний, заинтересованных в цифровизации бизнес-процессов;
- Развитие low-code (лоу код, «низкий код») платформ, которое способствует переходу от рынка от сложных и дорогих в поддержке закупочных систем к гибким, адаптивным и быстро эволюционирующим цифровым платформам.

Конкуренция на рынке специализированных решений и сервисов для автоматизации закупок

Конкуренция на рынке специализированных решений и сервисов для автоматизации закупок происходит, преимущественно, между компаниями, предлагающими схожие решения, что зависит от изначальной потребности заказчика.

1) SRM-системы. Внедрение полноценной SRM-системы рассматривается заказчиками в качестве возможности сквозной автоматизации закупочного процесса. Такие проекты могут состоять из отдельных этапов и модулей, но изначально предполагают интеграцию решения провайдера со всеми внутренними системами заказчика, включая ERP. Крупнейшими игроками на данном рынке являются: B2B-PTC,

Naumen (Наумен), Фогсофт и пр.

2) Наличие сопутствующих сервисов, необходимых при автоматизации закупок, может являться дополнительным конкурентным преимуществом при выборе закупщиком партнера по автоматизации закупок, включая электронные площадки. Они выполняют инфраструктурную роль, обеспечивая согласованность данных во всех связанных системах, но при этом не обеспечивают автоматизацию самих закупочных процедур.

Дополнительно к SRM-системам, конкуренцию в области автоматизации закупок могут составлять ERP-системы с интегрированным модулем закупок (например, решения от 1С). При этом данный тип решений, как правил, является менее гибким и содержит больше ограничений в сравнении с SRM-системами.

Согласно отчету Кэпт, ключевыми конкурентными факторами для выбора того или иного решения являются следующие:

- Соответствие требованиям заказчика с точки зрения функционального наполнения и возможностей,
- Возможность интеграции с существующими системами,
- Стоимость услуг
- Возможность предоставления расширенной технической поддержки, включенной в стоимость работ,
- Возможность дальнейшей доработки и подключения дополнительных модулей к системе,
- Использование «low-code» решений для персонализации ПО под нужды заказчика.

Также внедрение продуктов на основе ИИ может стать одним из определяющих факторов потребительского выбора в среднесрочной перспективе. Наиболее актуальными областями для внедрения ИИ в закупочном процессе являются:

- Оценка и отбор поставщиков
- Автоматизация рутинных операций при заключении сделки
- Проверка документации поставщика и соответствие нормативам и пр.

Общая оценка результатов деятельности эмитента (группы эмитента) в данной отрасли. Возможное влияние сложившихся в отрасли тенденций (благоприятных и неблагоприятных) на основные операционные и (или) финансовые показатели деятельности группы эмитента в данной отрасли. Оценка соответствия результатов деятельности группы эмитента тенденциям развития отрасли. Причины, обосновывающие полученные результаты деятельности группы эмитента:

Информация приведена в секциях «Сведения об основных конкурентах эмитента (группы эмитента)» и «Сильные стороны эмитента (группы эмитента) в сравнении с конкурентами» раздела Отчета. По мнению Эмитента, Группа является одним из лидеров рынка автоматизации электронных закупок и продаж во всех регулируемых и коммерческих сегментах. По мнению Эмитента, ведущие позиции Группы на упомянутом рынке стали возможными благодаря наличию у нее ряда конкурентных преимуществ, информация о которых приведена в секции «Сильные стороны эмитента (группы эмитента) в сравнении с конкурентами» п. 1.2. Отчета.

Сильные стороны Группы в сравнении с конкурентами

1. Платформа полной автоматизации электронных закупок и продаж с обширным и постоянно растущим набором продуктов и решений

Группа располагает наиболее обширным портфелем из более чем 40 технологических решений и сервисов в сфере автоматизации закупочной деятельности, охватывающим электронные торговые платформы, системы управления закупками (S2P), модули нормативно-справочной информации, корпоративные каталоги, сервисы управления исполнением контрактов, инструменты для поставщиков, а также вспомогательные логистические и аналитические решения. Такой охват обеспечивает комплексную цифровизацию закупочных процессов государственных и коммерческих заказчиков и формирование единой интегрированной среды управления закупочной деятельностью.

Одним из ключевых элементов продуктовой линейки является B2B Altis — облачная платформа, одно из технологических решений Группы, которое представляет собой сквозную систему автоматизации закупок. В конце 2024 года Минцифры РФ признало B2B Altis полноценной альтернативой американского сервиса SAP Ariba. B2B Altis обеспечивает централизованное управление потребностями, каталогами и

поставщиками, проведение и цифровизацию закупочных процедур, контроль исполнения контрактов и аналитическую поддержку закупочной деятельности, а также интеграцию с ERP-системами заказчиков.

2. Масштабный и фундаментально привлекательный целевой рынок регулируемых и коммерческих закупок с кратным потенциалом роста в коммерческом сегменте

Масштабный и фундаментально привлекательный целевой рынок, формирующий почти пятую часть ВВП страны

Сильной стороной Группы является ее присутствие на масштабном и фундаментально привлекательном целевом рынке, составляющем значимую долю экономической активности страны и включающем как регулируемые закупки, так и коммерческие закупки, проводимые через электронные торговые платформы. Согласно данным Кэпт, совокупный объем данного рынка составляет порядка 37 трлн. руб. по итогам 2025 г., что отражает его системообразующую роль в экономике страны.

Рынок электронных закупок характеризуется высокими структурными барьерами входа, включая значительные инвестиционные барьеры, обусловленные высокими капитальными и операционными затратами на разработку, поддержку и продвижение цифровых платформ; регуляторные ограничения, в рамках которых проведение процедур в сегменте регулируемых закупок допускается исключительно на ограниченном числе федеральных электронных площадок, закрепленных в законодательстве; конкурентные барьеры, связанные с формированием спроса на комплексные решения для автоматизации закупок, где масштаб клиентской базы и выраженный сетевой эффект существенно повышают порог смены платформы; а также технологические барьеры, предполагающие необходимость обеспечения высокого уровня надежности и производительности систем и соответствия отраслевым и регуляторным стандартам информационной безопасности, включая требования ФСТЭК и ISO 27001.

Устойчиво растущий рынок регулируемых закупок

По данным Кэпт, регулируемый сегмент является наиболее значимой частью адресуемого рынка Группы и формирует около 62% его совокупного объема по итогам 2025 г.

Согласно данным Кэпт, регулируемый рынок закупок демонстрировал устойчивый рост в 2023–2025 гг. Так, его совокупный объем увеличился с 20,3 трлн. руб. в 2023 г. до ожидаемых 22,9 трлн. руб. по итогам 2025 г., что соответствует среднегодовому темпу роста около 6,3%. Наибольший вклад в рост рынка внесли закупки по 44-ФЗ, объем которых увеличился до 12,1 трлн. руб. в 2025 г.

Согласно оценкам Кэпт, рынок регулируемых закупок будет демонстрировать устойчивый рост в период с 2026 по 2030 гг. Совокупный объем рынка увеличится с 22,9 трлн. руб. в 2025 г. до 33,9 трлн. руб. в 2030 г., что соответствует среднегодовому темпу роста в 8,1%.

В связи с тем, что в настоящий момент большинство ЗМО происходит вне электронных площадок (и даже не в электронном виде), Правительство РФ планирует регуляторные изменения (Концепция развития ЗМО) в виде перевода ЗМО также в электронный формат. В этой связи наиболее динамичный рост прогнозируется в сегменте ЗМО, где рынок может вырасти более чем в 11 раз к 2030 г.

Ключевыми факторами, обуславливающими динамику роста ключевых для Группы сегментов рынка регулируемых закупок, согласно исследованию Кэпт, станут:

- **Рост государственных расходов.** На горизонте 2026–2028 гг. ожидается увеличение бюджетных расходов до 95,6 трлн руб., что предполагает сохранение положительной динамики со среднегодовым темпом около 6%. Рост государственных расходов традиционно оказывает прямое влияние на объем закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ, формируя стабильную базу спроса на электронные закупочные процедуры.
- **Регуляторные изменения в сегменте ЗМО.** Значительная доля ЗМО, ранее осуществлявшихся через электронную почту или внутренние информационные системы заказчиков, станет обязательной к проведению в электронном формате. По оценкам Кэпт, результатом данной реформы станет существенный рост цифрового проникновения ЗМО. Постепенная «оцифровка» ранее недоступного для электронных площадок объема формирует один из ключевых драйверов быстрого расширения сегмента ЗМО и обуславливает высокий прогнозируемый среднегодовой темп его роста.
- **Реализация крупных инфраструктурных закупок.** Запланированное увеличение государственных инвестиций в инфраструктурные проекты, капитальный ремонт, модернизацию объектов социальной сферы и коммунальной инфраструктуры обеспечивает дополнительный рост закупочной активности в сегментах 44-ФЗ, 223-ФЗ и 615-ПП.
- **Вектор на импортозамещение.** Уход иностранных поставщиков и ужесточение требований к применению продукции российского происхождения стимулируют расширение закупок отечественных товаров и решений, особенно в сегментах промышленной, инженерной и технологической продукции. Импортозамещение ведет к увеличению количества процедур, связанных с выбором новых поставщиков,

тестированием альтернативных решений и перераспределением закупочной активности в пользу локальных рынков, что способствует дополнительному росту регулируемых сегментов.

Кратный потенциал рынка коммерческих закупок

Дополнительной сильной стороной Группы является ее сильное присутствие на рынке коммерческих закупок, который формирует около 38% адресуемого рынка Группы. Согласно данным Кэпт, сегмент коммерческих закупок через электронные площадки демонстрировал высокие темпы роста в период 2023–2025 гг., увеличиваясь со среднегодовым темпом около 20%.

Согласно отчету Кэпт, рынок коммерческих закупок, проводимых на электронных торговых платформах, обладает значительным потенциалом дальнейшего проникновения в закупочную деятельность российских компаний. В прогнозный период объем коммерческих закупок на электронных площадках увеличится с 13,9 трлн. руб. в 2025 г. до 31,9 трлн. руб. в 2030 г., что соответствует среднегодовому темпу роста около 18%, превышающему темпы роста сегмента регулируемых закупок. Более высокая динамика обусловлена ожидаемым увеличением уровня проникновения электронных закупок в закупочную деятельность российских компаний с 24% в 2024 г. до 29% к 2030 г. Рост проникновения закупок в закупочную деятельность связано с рядом следующих факторов:

- **Фокус на оптимизацию расходов.** Корпоративные заказчики усиливают требования к контролю затрат и прозрачности выбора поставщиков, что стимулирует переход к систематическому использованию конкурентных процедур на электронных площадках. Электронный формат позволяет формировать более широкий пул участников, снижать стоимость контрактов за счет конкуренции и обеспечивать документально подтверждаемую экономию;
- **Усиление цифровизации.** Российские компании последовательно переходят к построению сквозных цифровых процессов — от заявки до исполнения контракта. Это предполагает интеграцию электронных площадок с внутренними ИТ-системами, автоматизацию согласований, аналитический контроль и снижение операционной нагрузки, что повышает привлекательность проведения закупок в электронном формате;
- **Рост зрелости бизнеса.** Российский бизнес демонстрирует рост цифровой зрелости, расширяя применение электронных инструментов в своей закупочной деятельности. Все большее число заказчиков использует электронные площадки как удобный и стандартизированный канал проведения закупок, что способствует увеличению общего объема коммерческих процедур, переводимых в электронную форму.
- **Рост общего объема расходов.** По мере увеличения инвестиционной активности и расширения операционных бюджетов компаний возрастает и общий объем закупок, значительная часть которых постепенно переводится в электронный формат. Рост корпоративных расходов создает дополнительную базу для увеличения числа процедур, проводимых на электронных площадках, и способствует дальнейшему расширению коммерческого сегмента.

3. Доказанная бизнес-модель, основанная на собственной ИТ-платформе корпоративного масштаба

Эффективная бизнес-модель, в основе которой лежит сочетание внешнего и внутреннего сетевого эффекта, основанного на активной конверсии заказчиков и поставщиков

Сильной стороной Группы является эффективно выстроенная бизнес-модель, которая опирается на сочетание внешнего и внутреннего сетевых эффектов, обеспечивающих устойчивый рост числа



участников закупок и объемов проводимых процедур.

Рисунок 20. Внешний сетевой эффект

Источник: Данные Группы

Внешний сетевой эффект формируется за счет крупнейшей и устойчиво растущей базы заказчиков, привлекающей на платформу все большее число поставщиков, что приводит к увеличению количества закупочных процедур и расширению предложения как в регулируемом, так и в коммерческом сегментах. В 2023-2025 г. количество заказчиков на платформах Группы увеличилось на 5%, что усиливает формирование спроса на закупки. Рост спроса привел к росту процедур, объявленных заказчиками, на 4%, что привлекло квалифицированных поставщиков: за тот же период их число увеличилось на 9%. Это увеличивает конкуренцию и повышает эффективность закупок. Увеличивающийся пул поставщиков, в свою очередь, способствует дальнейшему росту числа заказчиков и процедур. Это формирует самоподдерживающийся цикл развития цифровой платформы Группы, сравнимый по логике с моделями маркетплейсов, и обеспечивает рост выручки от электронных площадок Группы, которая увеличилась в 2025 г. на 31% относительно 2023 г.

Внутренний сетевой эффект базируется на клиентоцентричной модели развития Группы. Значительная часть поставщиков, участвующих в регулируемых закупках, проходит дальнейшую конверсию в коммерческий сегмент, где Группа предлагает им участие в нерегулируемых закупках. На основе анализа профилей и поведения поставщиков формируются рекомендации и механизмы их вовлечения в новые категории закупок. В перспективе часть поставщиков может становиться заказчиками коммерческих закупок, что расширяет глубину использования цифровой платформы Группы. Согласно стратегическим планам Группы, коэффициент конверсии поставщиков в заказчиков способен достигнуть более 10% к 2030 г.

Команда продаж по всей стране с выстроенной моделью клиентской поддержки

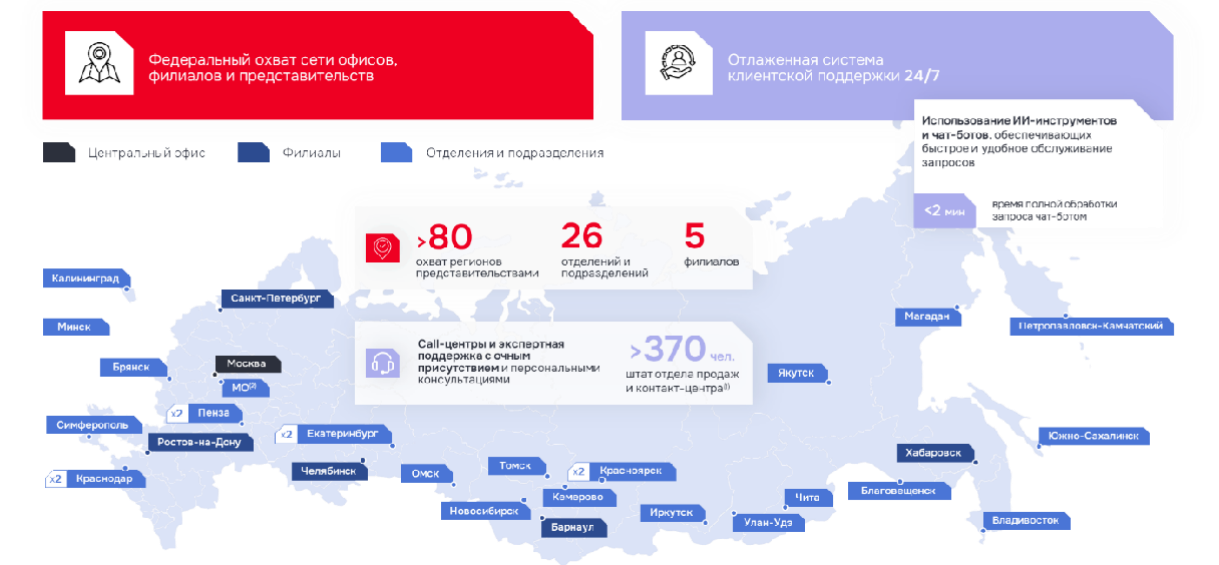


Рисунок 21. Федеральный охват сети офисов, филиалов и представительств

Источник: Данные Группы

Развитая команда продаж и клиентской поддержки является важным элементом операционной модели Группы. Группа представлена на федеральном уровне и осуществляет взаимодействие с клиентами по всей территории Российской Федерации через развитую региональную сеть, включающую 5 филиалов, 26 отделений и подразделений. Такая структура обеспечивает покрытие более 80 регионов Российской Федерации и позволяет эффективно сопровождать клиентов на всех этапах взаимодействия с платформой. Группа также имеет представительство в г. Минск что позволяет осуществлять поддержку заказчиков и поставщиков в Республике Беларусь.

Общая численность сотрудников, задействованных в функциях продаж и клиентской поддержки, превышает 370 человек, включая специалистов отдела продаж и контакт-центра, что обеспечивает масштабируемую модель обслуживания как государственных, так и коммерческих заказчиков. Контакт-центр клиентской поддержки компании расположен вблизи географического центра Российской

Федерации на территории г. Барнаул (Алтайский Край), что также позволяет осуществлять клиентскую поддержку 24 часа в сутки и 7 дней в неделю.

4. Опытная команда менеджмента при поддержке знакового акционера

Опытная команда менеджмента и совет директоров

Корпоративное управление Группы основано на четко выстроенной системе принятия решений и опирается на опытную управленческую команду. Ключевые руководители Группы обладают значительным отраслевым и управленческим опытом, при этом у большинства из них стаж работы в Компании превышает 10 лет, что обеспечивает преемственность управления и устойчивость операционной модели.

Группа также имеет поддержку стратегического акционера – *, что усиливает финансовую устойчивость и способствует дальнейшему развитию бизнеса. В Группе выстроена система корпоративного управления в соответствии с лучшими практиками – Совет директоров предусматривает наличие 9 членов, 2 из которых являются независимыми, председателем Комитета по аудиту при Совете директоров (далее – «Комитет по аудиту») назначен независимый директор.

*Примечание: * -*

Раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.07.2023 N 1102 "Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона "Об акционерных обществах" и Федерального закона "О рынке ценных бумаг".

Слабыми сторонами Группы являются:

- Существенная часть операционной активности Группы сосредоточена на российском рынке электронных закупок. Ограниченная географическая диверсификация бизнеса повышает чувствительность Группы к макроэкономическим условиям, бюджетной политике и динамике деловой активности в Российской Федерации
- Группа функционирует в условиях высокой технологической сложности и повышенных требований к надежности и информационной безопасности. Сбои в работе ИТ-инфраструктуры, инциденты информационной безопасности или несоответствие отраслевым и регуляторным стандартам могут привести к репутационным рискам и дополнительным затратам.
- Деятельность Группы в сегменте регулируемых закупок в значительной степени зависит от действующего нормативно-правового регулирования. Изменения законодательства, требований регуляторов или условий допуска электронных площадок к проведению закупочных процедур могут оказать влияние на объем операций и финансовые результаты Группы.

Информация, приведенная в данном разделе, содержит в себе прогнозные заявления, которые могут измениться в зависимости от существенных условий ведения бизнеса и внешних факторов, в том числе перечисленных в п. 1.3 Отчета.

1.3. Основные операционные показатели, характеризующие деятельность эмитента

По мнению Эмитента, основными операционными показателями, характеризующими его деятельность, являются:

- Количество проводимых процедур
- Количество активных заказчиков
- Количество активных поставщиков
- Количество сотрудников

Наименование показателя	на 30.06.2025	на 30.06.2026
Процедуры, тыс.	1 272,7	1 294,0
Активные заказчики, тыс.	60,7	61,2
Активные поставщики, тыс.	196,6	205,7

Количество процедур

Количество проводимых на электронной площадке процедур закупок и торгов является одним из основных показателей, демонстрирующих активность клиентов на электронных площадках Группы. Представленный Группой показатель количества процедур представляет собой общее количество процедур по всем электронным площадкам Группы, как в регулируемом, так и в нерегулируемом сегментах рынка.

За 6 месяцев 2026 года количество процедур составило 1 294,0 тыс., что на 1,7% выше показателя за аналогичный период 2025 года (6 мес. 2025 г.: 1 272,7 тыс. процедур). Рост произошел преимущественно за счет ускорения темпов развития в коммерческом сегменте, где количество процедур выросло благодаря привлечению новых заказчиков, усилению региональных продаж и расторговыванию существующей клиентской базы. Дополнительным фактором стало технологическое развитие платформы, в том числе запуск новых сервисов на основе ИИ, что способствовало повышению лояльности клиентов и увеличению количества их процедур на платформе.

Активные заказчики

Количество активных заказчиков отражает количество клиентов электронных площадок, разместивших одну или более закупку в течение соответствующего отчетного периода. Анализируемый показатель за 6 месяцев 2026 года вырос на 0,8% или на 0,5 тыс. организаций по сравнению с аналогичным периодом 2025 года и составил 61,2 тыс. активных заказчиков (6 мес. 2025 г.: 60,7 тыс. заказчиков).

Рост активных заказчиков Группы обусловлен сохранением ключевых конкурентных преимуществ, таких как федеральный охват, широкий спектр видов закупок, большая постоянно растущая база поставщиков, развитая технологическая инфраструктура и клиентский сервис, а также доступный дополнительный набор инструментов для повышения эффективности закупок.

Также высокая ключевая ставка и сохраняющийся высокий уровень инфляции в 2026 году способствуют росту интереса коммерческих заказчиков к электронным закупкам как эффективному способу снижения издержек и оптимизации закупочного бюджета.

Активные поставщики

Активными поставщиками являются клиенты, подавшие заявку на участие в одной или более закупках на электронных площадках Группы в течение соответствующего отчетного периода. Увеличение количества активных поставщиков за 6 месяцев 2026 года по сравнению с аналогичным периодом 2025 года составило 4,6% или 9,1 тыс. организаций и достигло 205,7 тыс. поставщиков (6 мес. 2025 г.: 196,6 тыс. поставщиков).

Рост количества активных поставщиков вызван увеличением количества заказчиков и ростом числа проводимых процедур, что естественным образом привлекает новых участников, стремящихся получить доступ к контрактам. Дополнительным драйвером стала внутренняя работа по привлечению новых поставщиков, в том числе в рамках усиления работы с компаниями малого и среднего бизнеса. Внедрение ИИ-сервисов и совершенствование моделей монетизации также снизили барьеры участия новых поставщиков в закупках. Сохраняющаяся макроэкономическая волатильность дополнительно стимулирует предприятия искать новые рынки сбыта и диверсифицировать клиентскую базу через участие в электронных торгах, что также поддерживает рост показателя.

Общий штат сотрудников

Подтвержденная многолетним опытом высокая экспертиза Группы на рынке закупок обусловлена ее командой профессионалов. Эффективность бизнес-процессов Группы на каждом этапе обеспечивается высоким уровнем необходимых компетенций и знаний сотрудников. Своевременные и качественные инвестиции в человеческий капитал позволили Группе вырастить команду профессионалов и эффективно масштабировать свое продуктовое предложение.

Наименование показателя	на 31.12.2025	на 30.06.2026
Общий штат сотрудников на конец периода, в том числе:	1 002	1 023
ИТ-специалисты*	431	448
Продажи и поддержка	370	378
Административный персонал	201	197
Доля ИТ-сотрудников, %	43,0%	43,8%

Доля сотрудников продаж и поддержки, %	36,9%	37,0%
Доля административного персонала, %	20,1%	19,3%

* - без учета внешних привлеченных ИТ-сотрудников

По состоянию на 30 июня 2026 года общий штат сотрудников Группы составил 1 023 человека, увеличившись на 2,1% (+21 человек) по сравнению с показателем на конец 2025 года (1 002 человека). Рост численности персонала в первом полугодии 2026 года отражает расширение масштабов деятельности, развитие продуктовой линейки и увеличение продаж сопутствующих услуг и сервисов.

Количество ИТ-специалистов по итогам первого полугодия 2026 года увеличилось на 3,9% (+17 человек) по сравнению с концом 2025 года и достигло 448 человек. Доля ИТ-сотрудников в общей структуре штата выросла с 43,0% на 31.12.2025 до 43,8% на 30.06.2026. Рост количества и доли ИТ-специалистов обусловлен продолжением развития сложных высокотехнологичных продуктов и постепенным переводом внешних ИТ-специалистов в штат.

Количество специалистов по продажам и поддержке (включая колл-центр) за первое полугодие 2026 года выросло на 2,2% (+8 человек) по сравнению с концом предыдущего года и составило 378 человек. При этом доля сотрудников данного направления в штате незначительно увеличилась с 36,9% до 37,0%. Рост численности связан с увеличением количества клиентов Группы и необходимостью оперативной поддержки в рамках курса на клиентоцентричный подход. Умеренные темпы роста при расширении клиентской базы свидетельствуют о повышении эффективности процессов, в том числе за счет внедрения технологий искусственного интеллекта, позволяющих масштабировать обслуживание без пропорционального увеличения штата.

Количество административного персонала по итогам первого полугодия 2026 года сократилось на 2,0% (–4 человека) по сравнению с концом 2025 года и составило 197 человек. Доля административного персонала в общей структуре штата снизилась с 20,1% до 19,3%. Снижение показателя происходит в рамках продолжающейся оптимизации расходов и повышения эффективности бэк-офиса, при точечном усилении функций корпоративного управления и финансового блока в период публичного развития компании.

Существенными факторами, определившим динамику операционных показателей Группы, стали:

Внешние факторы:

- рост ВВП РФ;
- рост рынка регулируемых и нерегулируемых закупок на электронных площадках,
- продолжающаяся цифровизация экономики.

Внутренние факторы:

- сетевой эффект роста клиентской базы, комплексная работа по конвертации поставщиков в заказчиков и наоборот;
- комплексное развитие решений и сервисов: масштабирование существующих решений и сервисов для закупок и продаж, создание новых продуктов и сервисов для широкого круга участников закупочного процесса, развитие синергии торговых площадок с решениями и сервисами.

1.4. Основные финансовые показатели эмитента

1.4.1. Финансовые показатели, рассчитываемые на основе консолидированной финансовой отчетности

№	Наименование показателя (в млн. руб., если не указано иное)	Методика расчета показателя	30.06.2025	30.06.2026
1	Выручка	Итого по строке «Выручка от оказания услуг» консолидированного отчета о совокупном доходе	3 856	4 435

2	Совокупный доход	Итого по строке «Выручка от оказания услуг», «Доходы от изменения справедливой стоимости облигаций, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток», «Процентные доходы по эффективной процентной ставке» и «Прочие процентные доходы» консолидированного отчета о совокупном доходе	4 661	5 446
3	Прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа основных средств и амортизации нематериальных активов (EBITDA)	Разность суммы строк «Чистая прибыль за отчетный период», «Амортизация нематериальных активов, активов в форме прав пользования и основных средств», «Процентные расходы», «Финансовые доходы», «Убыток от обесценения инвестиции в совместное предприятие», «Прибыль от выбытия дочерних компаний», «Доля в прибыли совместного предприятия», «Чистая прибыль от курсовых разниц» и «Расход по налогу на прибыль»	2 456	2 890
4	Рентабельность по EBITDA (EBITDA margin), %	Отношение показателя EBITDA к Совокупному доходу за соответствующий отчетный период	52.7%	53.1%
5	Чистая прибыль (убыток)	Итого по строке «Чистая прибыль за отчетный период» консолидированного отчета о совокупном доходе за соответствующий отчетный период.	1 827	1 999
6	Рентабельность по Чистой прибыли, %	Отношение показателя «Чистая прибыль» к показателю «Совокупному доходу» за соответствующий отчетный период	39.2%	36.7%
7	Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	Итого по строке «Итого чистые потоки денежных средств, полученные от операционной деятельности»	1 906	2 329
8	Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, без учета изменения средств клиентов	Итого по строке «Итого чистые потоки денежных средств, полученные от операционной деятельности» за минусом строки "Увеличение / (уменьшение) средств клиентов" консолидированного отчета о движении денежных средств за соответствующий отчетный период	1 872	1 858
9	Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов (капитальные затраты)	Сумма строк «Приобретение основных средств» и «Приобретение нематериальных активов» консолидированного отчета о движении денежных средств за соответствующий отчетный период	20	140
10	Свободный денежный поток	Сумма строк «Итого чистые потоки денежных средств, полученные от операционной деятельности», «Приобретение основных средств» и «Приобретение нематериальных активов» консолидированного отчета о движении денежных средств за соответствующий отчетный период	1 886	2 190
11	Чистый долг (Чистая денежная позиция)	Разность суммы строк «Долгосрочные обязательства по аренде», «Краткосрочные обязательства по аренде», «Средства клиентов» и суммы строк «Денежные средства и их эквиваленты», «Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток» консолидированного отчета о финансовом	не применимо	(2 064)

		положении за соответствующий отчетный период		
12	Отношение чистого долга к EBITDA за предыдущие 12 месяцев	Отношение показателя «Чистый долг» к показателю «EBITDA» за предыдущие 12 месяцев соответствующего отчетного периода	не применимо	(0.39x)
13	Рентабельность капитала (ROE), %	Отношение показателя «Чистая прибыль» консолидированного отчета о совокупном доходе за соответствующий отчетный период к показателю среднегодового размера собственного капитала в соответствии с консолидированным отчетом о финансовом положении. Среднегодовой размер собственного капитала рассчитывается по формуле: (Итого капитал на начало отчетного периода + Итого капитал на конец отчетного периода) / 2	57.2%	54.4%

1.4.2. Финансовые показатели, рассчитываемые на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности

Эмитент рассчитывает показатели на основе данных консолидированной финансовой отчетности.

1.4.3. Финансовые показатели кредитной организации

Эмитент не является кредитной организацией.

1.4.4. Иные финансовые показатели

Информация не указывается.

1.4.5. Анализ динамики изменения финансовых показателей, приведенных в подпунктах 1.4.1 - 1.4.4 настоящего пункта

Выручка

Эмитент признает выручку, связанную с предоставлением услуг (предоставлением доступов к электронным площадкам для проведения закупок/торгов и/или участия в закупках/торгах), которая в основном включает в себя комиссионный доход по регулируемым и нерегулируемым закупкам, проводимым на электронных площадках, входящих в Группу, а также выручку за внедрение решений и сервисов.

По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., выручка Группы выросла на 15,0% год к году и составила 4 435 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 3 856 млн. руб.).

Определяющими факторами роста выручки за рассматриваемые периоды стали рост количества закупщиков и поставщиков, рост количества транзакций, как за счет постоянной клиентской работы, так и за счет общего роста рынка вследствие продолжающейся цифровизации экономики, а также рост среднего чека в связи с оптимизацией тарифных моделей и расширением функционала. Компания постоянно расширяет количество предложений решений и сервисов как для закупщиков, так и для поставщиков при увеличении их стоимости.

Регулируемые закупки

Регулируемые закупки остаются ключевым сегментом бизнеса Группы. По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., выручка в данном сегменте увеличилась на 13,8% год к году, достигнув 2 938 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 2 582 млн. руб.).

Динамика по основным подсегментам:

- Закупки по 223-ФЗ: Выручка выросла на 17,1% и составила 1 147 млн. руб. Рост обеспечен удержанием доли заказчиков благодаря повышению лояльности (в том числе за счет запуска ИИ-ассистентов), увеличению количества процедур от крупнейших клиентов, а также унификации тарифной модели с секцией 44-ФЗ (введение платы с победителя).
- Закупки по 44-ФЗ: Выручка увеличилась на 3,9%, достигнув 925 млн. руб. Стабильность роста поддержана объемом государственного заказа и успешным запуском сервиса «Мастер закупок».
- Закупки малого объема (ЗМО): Подсегмент показал наиболее значительный рост в сегменте — 43,8% (выручка составила 645 млн руб.). Драйверами стали увеличение доли монетизируемых магазинов, рост

средней начальной максимальной цены (НМЦ) процедуры, а также актуализация тарифной политики.

- Торги по имуществу: Выручка снизилась на 23,9% до 165 млн. руб. Снижение обусловлено неравномерностью проведения крупных сделок в отчетном периоде, а также перераспределением части дохода в сегмент «Управление активами» (за счет доходов от размещения обеспечительных депозитов).
- Закупки по 615-ПП РФ: Выручка выросла на 20,6%, составив 56 млн. руб. Увеличение обусловлено стабильным спросом на фоне роста расходов заказчиков на услуги ЖКХ.

Нерегулируемые закупки

Доля нерегулируемых закупок в структуре выручки Группы продолжает расти: по итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., сегмент занял 27,2% от общего объема выручки (за 6 мес. 2025 г.: 25,6%).

Ключевым фактором увеличения доли сегмента стал уверенный рост выручки на 22,2% год к году, достигший 1 204 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 986 млн. руб.). Положительная динамика обеспечена комплексом факторов: активным привлечением новых заказчиков благодаря росту узнаваемости бренда и усилению региональных продаж, углублением сотрудничества с существующими клиентами за счет расширения номенклатуры и количества закупок, а также технологической трансформацией платформы. Переход пользователей на версию «Тендеры 2.0» и внедрение ИИ-ассистентов позволили значительно упростить процессы и повысить удобство работы на площадке.

Сервисы, прочие услуги и решения

Выручка от сервисов, прочих услуг и решений по итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., выросла на 1,4% и составила 292 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 289 млн. руб.). Доля сегмента в общей структуре выручки Группы составила 6,6% (за 6 мес. 2025 г.: 7,5%). Сдержанная динамика отражает общую осторожность клиентов в расходах на дополнительные сервисы и программное обеспечение в текущих рыночных условиях, а также снижение среднего чека при сохранении высокой лояльности поставщиков.

Несмотря на макроэкономические вызовы, ключевые продуктовые линии демонстрируют позитивные качественные изменения. В частности, отечественная SRM-платформа B2B Altis (включая продукт КИМ) привлекла 10 новых клиентов, которые в настоящее время находятся в активной стадии внедрения. Наблюдается высокая синергия данного продукта с основной электронной площадкой: клиенты, внедряющие SRM-систему, начинают активнее использовать ЭТП для закупок, что косвенно стимулирует рост выручки и в сегменте коммерческих торгов.

Наименование показателя	за 6м. 2025 г.	за 6м. 2026 г.
Выручка, млн руб. в том числе:	3 856	4 435
Регулируемые закупки, млн руб.	2 582	2 938
закупки по 223-ФЗ, млн руб.	980	1 147
закупки по 44-ФЗ, млн руб.	890	925
закупки малого объема, млн руб.	448	645
торги по имуществу, млн руб.	217	165
закупки по 615-ПП РФ, млн руб.	47	56
Нерегулируемые закупки, млн руб.	986	1 204
Сервисы, прочие услуги и решения, млн руб.	289	292

Совокупный доход

Совокупный доход – общий доход от основной деятельности, включающий в себя выручку от оказания услуг – комиссионный доход от электронных площадок, выручку от решений и сервисов, а также доход от управления свободными денежными средствами (процентный доход с депозитов и доход от инвестиций в ценные бумаги), который образуется в результате временного размещения средств клиентами (обязательного и необязательного) в рамках регулируемых закупок. Данные доходы формируются вследствие инвестирования в депозиты и высоколиквидные ценные бумаги свободных денежных средств, возникающих в рамках обычной операционной деятельности. Специфика бизнеса электронных торговых площадок предполагает обязательное временное размещение клиентами денежных средств на своих счетах электронных площадок для обеспечения участия в торгах, норма которого в секциях «Регулируемых торгов» устанавливается законодательными актами и конкретными заказчиками, а также для оплаты комиссий по будущим торгам. Эмитент самостоятельно выбирает долю клиентских средств, которая используется для получения процентных доходов, регулярно оценивая возможные риски на основе исторических данных и текущей ситуации. Учитывая, что размещение средств клиентами на площадке является неотъемлемой частью процесса регулируемых закупок, совокупный доход является более точным показателем эффективности работы Эмитента чем выручка. Доход от управления

средствами включает «Доходы от изменения справедливой стоимости облигаций, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток», «Процентные доходы по эффективной процентной ставке» и «Прочие процентные доходы» консолидированного отчета о совокупном доходе.

Наименование показателя	за 6м. 2025 г.	за 6м. 2026 г.
Выручка от оказания услуг, млн руб.	3 856	4 435
Доходы от изменения справедливой стоимости облигаций, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, млн руб.	71	14
Процентные доходы по эффективной процентной ставке, млн руб.	586	542
Прочие процентные доходы, млн руб.	148	456
Совокупный доход, млн. руб.	4 661	5 446

По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., совокупный доход Группы вырос на **16,9%** год к году и составил 5 446 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 4 661 млн. руб.).

Рост обеспечен увеличением выручки от оказания услуг на 15,0% (до 4 435 млн. руб.) за счет расширения клиентской базы и роста количества закупочных процедур, а также значительным ростом прочих процентных доходов (купоны по облигациям) более чем в 3 раза (до 456 млн. руб.). Высокий уровень процентных доходов обусловлен увеличением портфеля ценных бумаг благодаря росту средних клиентских остатков за период и получением повышенных купонных выплат в отчетном периоде. На рост средних клиентских остатков, помимо прочих факторов, повлияла реализация крупных сделок в секции имущественных торгов.

EBITDA и рентабельность по EBITDA

Показатель EBITDA является одним из ключевых индикаторов эффективности Эмитента, позволяющих отслеживать выполнение стратегических целей и планировать развитие. В отчетности МСФО Группы данный показатель раскрывается как «Скорректированный EBITDA».

Расчет показателя предполагает корректировку чистой прибыли за отчетный период на сумму значений строк «Расход по налогу на прибыль», «Амортизация нематериальных активов, активов в форме права пользования и основных средств», «Процентные расходы», «Расходы от списания долгосрочных активов» и «Чистая прибыль от курсовых разниц» (в случае убытка — добавляется обратно). Также из расчета исключаются разовые неоперационные статьи: в отчетном периоде это «Расходы в связи с подготовкой к первичному публичному размещению акций» и статья «Прочие разовые неоперационные расходы и доходы», представленная преимущественно восстановлением резервов по ранее списанным займам.

В сумму показателя включены строки отчетности «Процентные доходы по эффективной процентной ставке», «Доходы/(расходы) от изменения справедливой стоимости облигаций, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток» и «Прочие процентные доходы», поскольку данные доходы формируются вследствие инвестирования в инструменты денежного рынка и высоколиквидные ценные бумаги свободных денежных средств, возникающих в рамках обычной операционной деятельности. Специфика бизнеса электронных торговых площадок предполагает обязательное временное размещение клиентами денежных средств на своих счетах электронных площадок для обеспечения участия в торгах, норма которого в секциях «Регулируемых торгов» устанавливается законодательными актами и конкретными заказчиками, а также для оплаты комиссий по будущим торгам. Эмитент самостоятельно выбирает долю клиентских средств, которая используется для получения процентных доходов, регулярно оценивая возможные риски на основе исторических данных и текущей ситуации.

По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., показатель скорректированный EBITDA вырос на 17,7% год к году и составил 2 890 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 2 456 млн. руб.). Устойчивый рост обусловлен увеличением совокупного дохода Группы на 16,9% и эффективным контролем операционных затрат. Масштабирование основного бизнеса и действие операционного рычага позволили нарастить абсолютное значение показателя. Важным фактором поддержки результата остался высокий объем процентных доходов, сформированный благодаря росту средних клиентских остатков и эффективному управлению ликвидностью.

Рентабельность по EBITDA отражает эффективность бизнеса и демонстрирует сколько единиц EBITDA приходится на единицу выручки.

Рентабельность по EBITDA отражает операционную эффективность бизнеса и долю операционной прибыли в совокупном доходе. По итогам 6 месяцев 2026 г. рентабельность по скорректированной EBITDA составила 53,1% в расчете к совокупному доходу, продемонстрировав рост на 0,4 п.п. год к году. Увеличение показателя достигнуто прежде всего за счет опережающего темпа роста выручки (+15,0%) и совокупного дохода (+16,9%) над темпами роста операционных расходов, что свидетельствует о высокой эффективности бизнес-модели и успешной реализации стратегии контроля затрат. Стабильно высокий уровень рентабельности подтверждает

способность Группы генерировать значительный операционный поток как за счет комиссионных доходов от основной деятельности, так и за счет доходов от управления активами клиентов.

Наименование показателя	за 6 м. 2025 г.	за 6 м. 2026 г.
Чистая прибыль (убыток), млн руб.	1 827	1 999
(+) Амортизация нематериальных активов, активов в форме права пользования и основных средств, млн. руб.	190	203
(+) Расходы от списания долгосрочных активов, млн руб.	0	0
(+) Процентные расходы, млн. руб.	26	25
(+) Расходы в связи с подготовкой к первичному публичному размещению акций	-	185
(+) Чистый убыток от курсовых разниц, млн руб.	4	1
(+) Расход по налогу на прибыль, млн. руб.	447	496
(-) Прочие разовые неоперационные доходы и расходы	(38)	(20)
EBITDA, млн руб.	2 456	2 890

Чистая прибыль и Рентабельность по чистой прибыли

По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., чистая прибыль Группы выросла на 9,4% год к году и составила 1 999 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 1 827 млн. руб.). Положительная динамика обеспечена устойчивым ростом выручки от основной деятельности (+15,0%), сохранением высоких финансовых доходов (преимущественно купонных) и эффективным контролем операционных расходов.

Рентабельность по чистой прибыли за отчетный период составила 36,7%, что на 2,5 п.п. ниже уровня аналогичного периода 2025 года (39,2%). Снижение показателя в отчетном периоде формально обусловлено включением в состав расходов разовых затрат на подготовку и проведение первичного публичного размещения акций (IPO) в размере 185 млн. руб.

Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности

В течение отчетного периода Группа демонстрировала устойчивый нетто-приток денежных средств от операционной деятельности. По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., чистый денежный поток от операционной деятельности вырос на 22,2% год к году и составил 2 329 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 1 906 млн. руб.).

Положительная динамика обусловлена ростом операционной прибыли (EBITDA) на 17,7% и благоприятным изменением оборотного капитала. В отличие от предыдущих периодов, характеризовавшихся волатильностью остатков средств клиентов, в первом полугодии 2026 года наблюдался чистый приток средств клиентов на счета электронных площадок (+472 млн. руб.), что стало дополнительным источником ликвидности. Рост операционного денежного потока подтверждает высокую конвертацию прибыли в денежные средства и эффективность управления оборотным капиталом в условиях сохранения высокой ключевой ставки Банка России.

Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, без учета изменения средств клиентов

По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., чистые денежные средства от операционной деятельности без учета изменения средств клиентов составили 1 858 млн. руб., что сопоставимо с уровнем аналогичного периода 2025 года (1 872 млн. руб.). Стабильность показателя при росте выручки на 15,0% обусловлена увеличением суммы уплаченного налога на прибыль (на 19,5% до 633 млн руб.) и изменением структуры неденежных корректировок. Несмотря на незначительную коррекцию, показатель подтверждает способность бизнеса генерировать устойчивый операционный поток за счет основной деятельности независимо от колебаний клиентских остатков.

Наименование показателя	за 6 м. 2025 г.	за 6 м. 2026 г.
Итого чистые потоки денежных средств, полученные от операционной деятельности, млн руб.	1 906	2 329
(-) Увеличение / (уменьшение) средств клиентов, млн руб.	34	472
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, без учета изменения средств клиентов, млн руб.	1 872	1 858

Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов (капитальные затраты)

Капитальные затраты (CAPEX) представляют собой денежные средства, уплаченные на приобретение основных средств, покупку и разработку нематериальных активов (программного обеспечения). По итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., капитальные затраты составили 140 млн. руб., что значительно превышает уровень аналогичного периода 2025 года (20 млн. руб.). Указанная сумма отражает кассовые выплаты и отличается от общего объема принятых активов на сумму кредиторской задолженности.

Существенное увеличение показателя (в 7 раз) обусловлено реализацией инвестиционной программы по модернизации IT-инфраструктуры и активными затратами на разработку собственных программных продуктов (включая развитие и капитализацию продуктов «НСИ», «Альтис» и внедрение ИИ-сервисов). В отличие от предыдущих периодов, когда затраты носили преимущественно поддерживающий характер, в отчетном периоде Группа осуществила ряд крупных инвестиций в технологический стек для обеспечения масштабируемости бизнеса и повышения операционной эффективности.

Свободный денежный поток

Свободный денежный поток рассчитывается как разность между чистыми денежными средствами, полученными от операционной деятельности, и капитальными затратами на приобретение основных средств и нематериальных активов. Данный показатель отражает объем денежных средств, доступных Группе для обслуживания долга, выплаты дивидендов и дальнейших инвестиций после финансирования текущей деятельности и развития инфраструктуры.

По итогам 6 месяцев 2026 г. свободный денежный поток Группы вырос на 16,1% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составил 2 190 млн. руб. (за 6 мес. 2025 г.: 1 886 млн. руб.). Рост показателя обеспечен увеличением операционного денежного потока (+22,2%), который полностью перекрыл возросшие капитальные затраты. Положительная динамика свободного денежного потока подтверждает высокую способность бизнеса генерировать ликвидность даже в условиях активной инвестиционной фазы и сохраняет за Группой возможность для регулярных дивидендных выплат и финансирования стратегических инициатив за счет собственных средств.

Чистый долг (чистая денежная позиция)

Чистый долг характеризует долговую нагрузку Группы с учетом долгосрочных и краткосрочных обязательств по аренде, скорректированную на высоколиквидные активы, в том числе денежные средства и их эквиваленты, а также финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток (высоколиквидные облигации). Важной особенностью расчета является включение в обязательства строки «Средства клиентов», отражающей размер денежных средств заказчиков, находящихся на счетах электронных площадок на отчетную дату.

По состоянию на 30 июня 2026 г. чистая денежная позиция Группы составила 2 065 млн. руб. (отрицательный чистый долг), увеличившись на 99% по сравнению с началом года. Рост показателя обусловлен увеличением денежных средств и их эквивалентов на 79% (до 3 450 млн. руб.), ростом средств клиентов на 8% (до 6 315 млн. руб.), а также формированием кредиторской задолженности по выплате дивидендов в размере 928 млн. руб. Увеличение ликвидности связано с притоком средств в рамках операционной деятельности, сезонным ростом объемов закупок и накоплением дивидендного обязательства перед акционерами.

Наименование показателя	На 31.12.2025	На 30.06.2026
(+) Долгосрочные обязательства по аренде, млн. руб.	234	233
(+) Краткосрочные обязательства по аренде, млн. руб.	79	104
(+) Средства клиентов, млн. руб.	5 843	6 315
(-) Денежные средства и их эквиваленты, млн. руб.	(1 932)	(3 450)
(-) Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	(5 261)	(5 266)
Чистый долг (чистая денежная позиция), млн. руб.	(1 036)	(2 065)

Отношение чистого долга к EBITDA

Показатель отношения чистого долга к EBITDA отражает долговую нагрузку Группы Эмитента и его способность обслуживать и погашать имеющиеся обязательства. По состоянию на 30 июня 2026 г. отношение чистого долга к EBITDA за последние 12 месяцев составило (0,39). Углубление отрицательного значения обусловлено опережающим ростом чистой денежной позиции, которая достигла 2 065 млн. руб. за счет накопления денежных средств, финансовых активов и формирования обязательства по невыплаченным дивидендам. Темпы прироста ликвидности значительно превысили темпы роста EBITDA (+17,7% г/г), что привело к увеличению абсолютного значения коэффициента и подтвердило высокий запас финансовой прочности Группы.

Рентабельность собственного капитала (ROE)

Показатель «Среднегодовой размер собственного капитала» рассчитывается как значение по строке «Итого Капитал» консолидированного отчета о финансовом положении на конец отчетного периода и на дату за 12 месяцев до отчетной даты, деленное на 2.

По состоянию на 30 июня 2026 г. собственный капитал Группы составил 3 673 млн. руб.

Среднегодовой размер собственного капитала за отчетный период составил 3 677 млн. руб., что на 4,5% выше показателя предыдущего года (3 518 млн. руб. на 31.12.2025). Рост капитала обеспечен накоплением нераспределенной прибыли по итогам операционной деятельности, частично нивелированным выплатой дивидендов акционерам в объеме 1 159 млн. руб. в первом полугодии 2026 года.

Рентабельность собственного капитала (ROE) Группы по итогам 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., составила 108,8% в годовом выражении. Для сравнения, аналогичный показатель за 6 месяцев 2025 г. составлял 103,9%, а по итогам полного 2025 г. — 105,4%.

Рост показателя обусловлен опережающей динамикой чистой прибыли (+9,4% год к году) относительно темпов роста среднегодового капитала (+4,5%). Высокий уровень рентабельности подтверждает эффективность бизнес-модели Группы и способность генерировать значительный финансовый результат на единицу собственного капитала даже в условиях масштабирования базы.

Наименование показателя, млн руб.	на 31.12.2025	на 30.06.2026
Итого капитал	3 681	3 673
Среднегодовой размер собственного капитала	3 518	3 677

Основные события и факторы, в том числе макроэкономические, которые оказали существенное влияние на изменение приведенных финансовых показателей:

Внутренние факторы:

- Увеличение размеров бизнеса и сохранение ведущей позиции Эмитента на рынке по всем показателям: количество клиентов и транзакций.
- Развитие продуктового предложения Группы: Группа активно развивает продуктовый портфель, предлагая расширение функционала электронных площадок, а также дополнительные услуги и сервисные решения в сфере автоматизации закупок.
- Значимые темпы масштабирования бизнеса Группы в совокупности с высокой операционной эффективностью, достигаемой за счет контроля над расходами и автоматизации бизнес-процессов, позволяют поддерживать высокий уровень рентабельности и формируют основу для дальнейшего развития.
- Выход компании на IPO в апреле 2026 года.
- Продукт Altis/КИМ: привлечено 10 новых клиентов, рост синергии с ЭТП.
- Имущественные торги: успешная реализация крупных активов.
- Переход от пилотов к промышленной эксплуатации ИИ-сервисов.
- ESG и социальная ответственность: масштабирование проекта "Контрактный управляющий", запуск программы "Госзаказ для СВОих"

Внешние фактор

- В первом полугодии 2025 г. ключевая ставка сохранялась на пиковом уровне 21% (до июня 2025 г.), что обеспечило рекордные процентные доходы, но сдерживало рост остатков на счетах клиентов. В первом полугодии 2026 г. ставка последовательно снижалась: с 16% с 1 января до 14% с 27 июля 2026 г. (снижение на 2 п.п. за полугодие). Удешевление кредитных ресурсов частично могло повлиять на увеличение средних клиентских остатков благодаря восстановлению оборотного капитала бизнеса. В результате, несмотря на падение ставки, общие доходы Группы от управления ликвидными активами в первом полугодии 2026 г. повысились за счет роста средних клиентских остатков, что частично компенсировало снижение процентной маржи по сравнению с первым полугодием 2025 г.

- По официальным данным Росстата (вторая оценка от 10 апреля 2026 г.), рост ВВП в 2025 г. составил 1,0% (после 4,9% в 2024 г.). В 1П 2026 г. динамика замедлилась: по первой оценке Росстата от 1 июля 2026 г., ВВП за I квартал 2026 г. снизился на 0,2% год к году (индекс физического объема — 99,8%) из-за календарного фактора (на 3 рабочих дня меньше), падения строительства (-9,7%) и обрабатывающих производств (-1,5%). Во II квартале 2026 г., по оценке ЦБ РФ, ожидается рост +0,9% год к году. Прогноз ЦБ на 2026 г. в целом — 0,0–

1,0%. Накопленный уровень деловой активности продолжает поддерживать рост объемов закупочных процедур Группы. Однако слабая экономическая активность заставляет клиентов, с одной стороны, обращаться к продуктам Группы с целью экономии в процессах закупок, а с другой стороны — экономить на дополнительных сервисных продуктах.

— Рост цифровизации закупок в регулируемом и нерегулируемом сегменте. Отмечается общий тренд на цифровизацию закупок в госсекторе и коммерческом сегменте, что способствует росту финансовых показателей Группы.

— Политика импортозамещения - санкции и уход с российского рынка ряда иностранных компаний (в том числе ключевого игрока на рынке SRM до 2022 г. – SAP Ariba) создали дополнительные возможности для роста спроса на отечественные SRM-платформы, такие как B2B Altis, которая включена в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных и признана отечественной альтернативой программному обеспечению SAP Ariba Экспертным советом при Минцифры РФ.

1.5. Сведения об основных поставщиках эмитента

Согласно консолидированной отчетности Эмитента доля поставок сырья и товаров (работ, услуг), приходящихся на внешнегрупповых поставщиков, не входящих в Группу на 30.06.2026, составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО. До исключения внутригрупповых операций для целей составления консолидированной отчетности на дату окончания соответствующего отчетного периода:

	на 30.06.2026 г.
Доля поставок сырья и товаров (работ, услуг), приходящихся на поставщиков, входящих в Группу	36%
Доля поставок сырья и товаров (работ, услуг), приходящихся на внешнегрупповых поставщиков	64%

Внешнегрупповые поставщики

Уровень существенности доли поставок основного поставщика Группы определен Эмитентом в размере 10% процентов от общего объема поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных внешнегрупповыми поставщиками.

Основные поставщики Группы Эмитента, доля поставок которых в общем объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг) имеет существенное значение по состоянию на 30.06.2026:

Полное фирменное наименование	*
Сокращенное фирменное наименование	*
ИНН	*
ОГРН	*
Место нахождения	*
Краткое описание поставленного сырья и товаров (работ, услуг)	Выполнение работ, связанных доработкой, адаптацией, модификацией и модернизацией программного обеспечения.
Доля внешнегруппового поставщика в объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных внешнегрупповыми поставщиками	15%
Сведения о том, является ли основной поставщик организацией, подконтрольной члену органа управления эмитента и (или) лицу, контролирующему эмитента	Не является

Примечание: * -

Раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.07.2023 N 1102 "Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона "Об акционерных обществах" и Федерального закона "О рынке ценных бумаг".

Полное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Информикус»
Сокращенное фирменное наименование	ООО «Информикус»
ИНН	7709707480
ОГРН	1067758701086
Место нахождения	г. Москва
Краткое описание поставленного сырья и товаров (работ, услуг)	Выполнение работ, связанных с модернизацией программного обеспечения.
Доля внешнегруппового поставщика в объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных внешнегрупповыми поставщиками	11%
Сведения о том, является ли основной поставщик организацией, подконтрольной члену органа управления эмитента и (или) лицу, контролирующему эмитента	Не является

Иные поставщики, объем и (или) доля поставок которых в общем объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг) имеет существенное значение, по состоянию на 30.06.2026 *отсутствуют*.

1.6. Сведения об основных дебиторах эмитента

Согласно консолидированной отчетности Эмитента доля дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов, составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО. До исключения внутригрупповых операций для целей составления консолидированной отчетности на дату окончания соответствующего отчетного периода:

	на 30.06.2026
Доля дебиторской задолженности, приходящейся на дебиторов, входящих в Группу	40%
Доля дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов	60%

Внешнегрупповые дебиторы

Уровень существенности дебиторской задолженности, приходящейся на долю основного дебитора в общем объеме дебиторской задолженности Группы, определен Эмитентом в размере 10% процентов от общей суммы дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов на дату окончания соответствующего отчетного периода.

Основные дебиторы Группы Эмитента, доля задолженности которым в общем объеме дебиторской задолженности имела существенное значение по состоянию на 30.06.2026:

Полное фирменное наименование	*
-------------------------------	---

Сокращенное фирменное наименование	*
ИНН	*
ОГРН	*
Место нахождения	*
Сумма дебиторской задолженности	39 524 681.60 руб.
Доля внешнегруппового дебитора в объеме дебиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых дебиторов	20%
Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной дебиторской задолженности	Не применимо
Сведения о том, является ли основной дебитор организацией, подконтрольной лицу, контролирующему эмитента, и (или) члену органа управления эмитента	Не является

Примечание: * -

Раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.07.2023 N 1102 "Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона "Об акционерных обществах" и Федерального закона "О рынке ценных бумаг".

Иные дебиторы, доля задолженности которым в общем объеме дебиторской задолженности имеет существенное значение по состоянию на 30.06.2026 *отсутствовали*.

1.7. Сведения об обязательствах эмитента

1.7.1. Сведения об основных кредиторах эмитента

Согласно консолидированной отчетности Эмитента доля кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов, составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО. До исключения внутригрупповых операций для целей составления консолидированной отчетности на дату окончания соответствующего отчетного периода:

	на 30.06.2026
Доля кредиторской задолженности, приходящейся на кредиторов, входящих в Группу	2%
Доля кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов	98%

Общий объем кредиторской задолженности рассчитан как Долгосрочные займы, полученные от связанных сторон + Долгосрочные займы + Торговая и прочая кредиторская задолженность (краткосрочные обязательства) + Торговая и прочая кредиторская задолженность со связанными сторонами (краткосрочные обязательства) + Краткосрочные кредиты и займы, полученные от связанных сторон.

Внешнегрупповые кредиторы

Уровень существенности кредиторской задолженности, приходящейся на долю основного кредитора в общем объеме кредиторской задолженности Группы, определен Эмитентом в размере 10% процентов от общей суммы кредиторской задолженности в общем объеме кредиторской задолженности Группы. Общая кредиторская задолженность определена Эмитентом как торговая кредиторская задолженность, резервы и прочие обязательства, долгосрочные и краткосрочные займы, включая проценты начисленные, долгосрочные и краткосрочные обязательства по аренде, прочие долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства по договорам и задолженность по налогу на прибыль.

Основные кредиторы Группы Эмитента, доля задолженности которым в общем объеме кредиторской задолженности имела существенное значение по состоянию на 30.06.2026 *отсутствовали*.

1.7.2. Сведения об обязательствах эмитента из предоставленного обеспечения

Обеспечение (в том числе в форме залога, поручительства, независимой гарантии), предоставленное организациями Группы Эмитента лицам, не входящим в Группу Эмитента, по состоянию на 30.06.2026 *отсутствует*.

Существенное обеспечение:

Уровень существенности размера предоставленного обеспечения составляет 10% от общего размера предоставленного обеспечения.

Существенные обеспечения, предоставленные организациями Группы, лицам, не входящим в Группу, по состоянию на 30.06.2026 *отсутствуют*.

1.7.3. Сведения о прочих существенных обязательствах эмитента

Прочие обязательства, которые, по мнению Эмитента, могут существенным образом воздействовать на финансовое положение Эмитента, по состоянию на 30.06.2026 *отсутствуют*.

1.8. Сведения о перспективах развития эмитента

Описание стратегии дальнейшего развития Группы:

Доля Группы на целевых рынках, доступ к наиболее широкой базе заказчиков и поставщиков, а также доказанная бизнес-модель, основанная на собственной технологической платформе корпоративного масштаба, формируют прочную основу для дальнейшего масштабирования бизнеса Группы.

Доказанная временем стратегия развития Группы, встроенная в ДНК, направлена не только на укрепление и сохранение позиции на рынке регулируемых и коммерческих закупок, но и на последовательное развитие рынка электронных закупок за счет расширения применения закупок на электронных площадках, повышения эффективности и прозрачности закупочной деятельности и вовлечения новых участников рынка. Долгосрочная стратегия Группы базируется на следующих ключевых направлениях:

Повышение знаний о цифровизации закупок

Группа системно занимается развитием экспертизы и повышением осведомленности участников рынка о возможностях цифровизации закупок. В рамках этой деятельности Группа активно продвигает лучшие практики отрасли, реализует образовательные инициативы, участвует в профильных обзорах и аналитических исследованиях, организует и поддерживает отраслевые мероприятия, а также проводит собственные исследования закупочной деятельности.

Группа планирует и далее активно масштабировать данное направление, а выход на публичный рынок может стать дополнительным драйвером повышения прозрачности и доверия к рынку электронных закупок, что будет способствовать росту интереса к цифровым инструментам закупок, расширению круга участников рынка и ускорению внедрения цифровых решений как в регулируемом, так и в коммерческом сегментах.

Формирование регуляторной среды

Формирование сбалансированной и стимулирующей развитие отрасли регуляторной среды является одним из ключевых аспектов стратегии Группы. В рамках реализации корпоративной стратегии Группа принимает системное и активное участие в профильной регуляторной и экспертной работе, взаимодействуя с органами государственной власти и профессиональным сообществом.

Группа участвует в деятельности экспертных и рабочих групп при ключевых органах государственной власти, включая Министерство финансов Российской Федерации, Министерство экономического развития Российской Федерации, Федеральную антимонопольную службу, Минцифры РФ, а также профильные комитеты Государственной Думы и Совета Федерации, в рамках которых вырабатываются предложения по совершенствованию законодательства и отраслевой политики. Дополнительно Группа участвует в процедурах публичных консультаций и общественных обсуждений проектов нормативных правовых актов, направляя официальные заключения и предложения по их доработке.

Такой подход позволяет Группе не только своевременно учитывать изменения регуляторной среды в своей деятельности, но и принимать непосредственное участие в ее формировании, способствуя созданию прозрачных, предсказуемых и благоприятных условий для развития рынка электронных закупок в Российской Федерации.

Реализация указанных инициатив, по мнению Группы, вносит вклад в устойчивое развитие рынка регулируемых и коммерческих закупок, который, согласно оценкам Кэпт, в 2026–2030 гг. будет расти со среднегодовым темпом около 12%, создавая дополнительные возможности для долгосрочного роста бизнеса Группы.

Углубление и расширение клиентской базы

Стратегия Группы предусматривает последовательное расширение и углубление клиентской базы как со стороны заказчиков, так и со стороны поставщиков. Ключевым элементом данного направления является развитие клиентоцентричного подхода на основе единого Client ID, обеспечивающего сквозную идентификацию клиентов и интеграцию всех точек взаимодействия с продуктами и сервисами Группы.

Дополнительно, Группа видит, что использование единого Client ID позволяет формировать целостное представление о потребностях клиентов, повышать качество обслуживания и эффективность кросс-продаж, а также выстраивать персонализированные сценарии взаимодействия. Дополнительным драйвером роста является комплексная работа по конвертации поставщиков в заказчиков и заказчиков в поставщиков, что усиливает сетевые эффекты платформы и способствует увеличению объемов операций в регулируемом и коммерческом сегментах.

Группа считает достижимым рост выручки от регулируемой и коммерческой электронной торговой площадки более чем в два раза к 2030 г. за счет расширения и углубления клиентской базы, усиления сетевых эффектов и повышения эффективности монетизации клиентских взаимодействий.

Комплексное развитие решений и сервисов

Стратегия Группы предусматривает комплексное развитие продуктовой линейки, направленное на масштабирование существующих решений и сервисов для закупок и продаж, а также на создание новых продуктов и сервисов для широкого круга участников закупочного процесса. Практика разработки новых продуктов и доработки текущего портфеля Группы ориентирована на решение конкретных прикладных задач клиентов. Приоритет отдается развитию решений, обеспечивающих сквозную автоматизацию закупочной деятельности, расширение функциональности электронных торговых платформ и повышение глубины интеграции продуктов в операционные процессы заказчиков и поставщиков.

Важным элементом продуктовой стратегии является активное использование новых цифровых технологий, включая технологии искусственного интеллекта, как для повышения эффективности собственной операционной деятельности, так и для расширения функциональных возможностей решений и сервисов для клиентов. В рамках данного направления Группа планирует реализацию ИИ-решений для поставщиков, включая внедрение интеллектуальных ассистентов, предназначенных для упрощения подготовки заявок для участия в закупочных процедурах, а также для консультирования по требованиям закупочной документации и применимым нормативно-правовым актам. В настоящее время Группа уже применяет ИИ в текущей деятельности, в том числе для автоматизации проверки юридических документов, формирования маркетингового контента, внедрения ИИ-ассистентов и оптимизации внутренних бизнес-процессов. Одновременно Группа последовательно развивает внутреннюю экспертизу в области ИИ: проводится регулярное обучение и тестирование сотрудников, формируется единое понимание возможностей и ограничений технологий, а также планируется внедрение ключевых показателей эффективности, отражающих уровень использования ИИ в операционной деятельности сотрудников на всех уровнях организации.

Ключевым элементом продуктовой стратегии является системный и клиентоориентированный подход к выявлению потребностей пользователей при разработке новых продуктов и сервисов. Компания применяет комплексную модель продуктовых исследований, сочетающую анализ пользовательского опыта, конкурентной среды и лучших международных практик. В структуре Компании функционирует специализированный отдел UX-исследователей, осуществляющий постоянный сбор и анализ обратной связи от пользователей на основе глубинных интервью и массовых опросов. При разработке новых продуктов создаются прототипы решений, которые проходят предварительное тестирование с участием клиентов, что позволяет учитывать ключевые замечания и предложения на ранних этапах и снижать риски при масштабировании продуктов. Дополнительно Группа системно анализирует международный опыт и продуктовые подходы ведущих глобальных игроков в сфере электронных закупок, включая SAP Ariba и Coora, путем изучения их функциональности и пользовательских сценариев.

Группа намерена развивать новые финансовые сервисы совместно с банками-партнерами, включая проработку специализированных кредитных продуктов, направленных на стимулирование использования цифровых закупочных решений клиентами, ранее не осуществлявшими закупки в цифровом формате. Также Группа планирует разработку аналитических сервисов для поставщиков на основе накопленных данных, позволяющих анализировать сегменты рынка, отрасли и профильных заказчиков и повышать эффективность коммерческой деятельности поставщиков на платформах Группы.

В рамках реализации продуктовой стратегии Группа считает достижимым более чем пятикратное увеличение выручки от решений и сервисов к 2030 г. за счет расширения функциональности платформ, углубления автоматизации закупочных процессов и роста прикладной ценности цифровых продуктов для клиентов.

Использование новых технологий, в т.ч. искусственного интеллекта (ИИ) для повышения эффективности операционной деятельности, а также для расширения решений и сервисов для клиентов.

Группа уже использует ИИ в текущей работе (проверка юридических документов, формирование контента маркетинга, ИИ-ассистенты и т.п.), и планомерно повышает знания об ИИ среди сотрудников, проводится обучение, тестирования, планируется введение ключевых показателей эффективности (КПЭ) по использованию ИИ в операционной деятельности всех сотрудников на любых уровнях.

1.9. Сведения о рисках, связанных с деятельностью эмитента

Деятельность Эмитента подвержена влиянию различных рисков, которые могут оказать негативное воздействие на достижение поставленных целей. В Группе процесс управления рисками интегрирован в бизнес-процессы, что даёт возможность выявлять и учитывать риски при принятии ключевых решений. Принцип интегрированности предусматривает системный подход к управлению рисками по всей организационной структуре Эмитента, поддержание межфункционального взаимодействия и координацию структурных подразделений для гарантирования полноты, качества и сопоставимости предоставляемой информации на каждом из уровней принятия решений.

Решением Совета директоров Эмитента в 2026 году утвержден нормативный документ «Политика по управлению рисками и внутреннему контролю». Документ опубликован на корпоративном сайте в сети Интернет.

Политика в области управления рисками направлена на обеспечение единообразного системного подхода, раннее прогнозирование, анализ, снижение потенциальных потерь и поддержание совокупного риск-профиля на приемлемом уровне. Отчеты о рисках регулярно рассматриваются профильным Комитетом и Советом директоров.

Далее представлены риски, которые могут повлиять на деятельность Группы. Однако Эмитент не исключает существования других рисков, включая риски, о которых ему в настоящий момент ничего не известно, или которые Эмитент на отчетную дату считает несущественными. Поскольку Группа осуществляет подавляющую часть операций на рынке Российской Федерации (более 99% выручки получено от клиентов из РФ), риски ведения бизнеса на внешних рынках признаны малозначительными.

1.9.1. Отраслевые риски

Риск усиления конкуренции на рынке электронных закупок: Группа предоставляет технологическую инфраструктуру для регулируемых и коммерческих закупок в электронной форме. Конкурентное давление со стороны операторов федеральных и независимых коммерческих площадок, а также возможный вход на рынок ИТ-компаний, маркетплейсов и банков с собственными клиентскими экосистемами могут привести к оттоку клиентов, потере доли рынка и снижению выручки. В целях сохранения и укрепления своих рыночных позиций Группа на постоянной основе собирает и анализирует обратную связь от пользователей (включая глубинные интервью), актуализирует таблицы функционального сравнения, расширяет мультипродуктовый портфель и регулярно обучает клиентов использованию своих решений.

Риск замедления темпов цифровизации закупок: Сохранение части закупочной или сбытовой деятельности в офлайн-формате способно ограничить потенциал роста и емкости коммерческого рынка. С целью снижения данного риска Группа развивает продуктовую линейку с расчетом на охват широкого спектра заказчиков и поставщиков разного размера, которые представляют большую часть отраслей экономики России, и использует опыт и компетенции сотрудников для предвосхищения изменений конъюнктуры.

Риски изменения цен на основные виды сырья, товаров, работ и услуг: Группа не осуществляет производственную деятельность и не имеет существенной зависимости от цен на сырье и комплектующие. Основные расходы связаны с поддержанием технической работы платформ и продвижением услуг. Для контроля за этими издержками ведется непрерывный мониторинг утилизации собственных ИТ-ресурсов (аппаратных мощностей и ПО), закупая их на основании ежегодной оценки целесообразности продления или заключения новых контрактов.

Риски ценообразования на собственные услуги: Риски ошибочного тарифного предложения в Группе могут повлечь снижение лояльности клиентов и падение объемов закупочных процедур. Для минимизации таких последствий и Группа ежегодно изучает эластичность спроса по цене, проводит индексацию тарифов с учетом инфляции, применяет индивидуальный подход при пилотировании проектов и разрабатывает дополнительные инструменты удержания клиентов.

1.9.2. Страновые и региональные риски

Относительная нестабильность российской экономики: Бизнес Группы чувствителен к волатильности ВВП, изменениям процентных ставок, последствиям международных санкций и снижению реальных располагаемых доходов населения. Экономические спады могут привести к сокращению заказчиками закупочных бюджетов, уменьшению количества торгов, удлинению платежных циклов и увеличению числа дефолтов со стороны контрагентов. С целью ограничения негативного влияния этих факторов руководство Группы оперативно внедряет комплексные меры по поддержанию экономической устойчивости, оптимизации затрат и адаптации операционной модели.

Риски военных конфликтов и внутриполитической ситуации: Проведение специальной военной операции и риски введения военного или чрезвычайного положения непосредственно влияют на кадровый потенциал участников рынка (текучесть персонала, потеря узкоспециализированных специалистов) и могут нарушить операционную деятельность. Для снижения влияния кадровых рисков Группа заблаговременно определяет внутренние группы риска и осуществляет подготовку кадрового резерва.

Инфраструктурные и географические риски: Физическое оборудование и центры обработки данных (ЦОД) Группы расположены на территории России (преимущественно в Москве и Барнауле). Системные сбои в передаче данных по сети Интернет, перебои в электроснабжении или стихийные бедствия в этих регионах могут вызвать недоступность ресурсов. В целях обеспечения непрерывности бизнеса ИТ-служба применяет технологии георезервирования, ведет активный и пассивный мониторинг систем хранения данных, осуществляет регулярное резервное копирование и организует круглосуточную поддержку в режиме 24/7.

1.9.3. Финансовые риски

Риск изменения процентных ставок: У Группы отсутствуют долговые привлечение, но процентный риск влияет на доходность размещения свободных денежных средств и остатков средств клиентов на счетах в депозиты и инструменты денежного рынка. Продолжительный период высоких ставок также оказывает косвенное макроэкономическое влияние, ограничивая бюджеты клиентов. Для адаптации к покупательской способности потребителей и снижения косвенного влияния процентного риска Группа использует инструменты гибкой ценовой политики и корректирует условия платежей.

Валютный риск: Так как расчеты и поступления Группы более чем на 99% производятся в российских рублях, и Группа не имеет финансовых вложений в иностранной валюте, риски курсовых колебаний носят маловероятный характер. Косвенное влияние возможно через динамику цен на импортируемое серверное оборудование. Для нейтрализации этого фактора Группа учитывает динамику цен на ИТ-ресурсы при оценке целесообразности продления ИТ-контрактов и закладывает данные изменения в стоимость конечных продуктов.

Риск снижения ликвидности: Обусловлен необходимостью управления большим объемом клиентских средств на счетах, которые фактически являются средствами до востребования. Подход Группы по контролю за данным риском заключается в постоянном планировании текущей ликвидности, подготовке годовых и оперативных бюджетов движения денежных средств, анализе сроков платежей по активам и размещении средств в высоколиквидные и низкорисковые финансовые инструменты.

Риск роста инфляции: Высокая инфляция ведет к росту операционных расходов Группы вследствие необходимости проведения политики индексации заработных плат работников. Изменение покупательной способности рубля также вызовет снижение реальной дивидендной доходности. Для ослабления инфляционного давления Группа корректирует внутреннюю политику по снижению операционных издержек и учитывает рост расходов при индексации стоимости собственных продуктов.

1.9.4. Правовые риски

Риски, связанные с текущими судебными процессами: На дату утверждения документа Группа не участвует в судебных процессах, имеющих существенное значение для финансового положения; риски отсутствуют. Чтобы своевременно предотвращать возникновение правовых споров, юридическая служба ведет системный мониторинг изменений законодательства и организует регулярное повышение квалификации сотрудников.

Риск изменений законодательства в сфере закупок: Деятельность Группы существенно зависит от регулирования электронных торгов (включая законы 44-ФЗ, 223-ФЗ и Постановление № 615-П). Любые изменения тарифов площадок, правил допуска участников или формы раскрытия информации могут повлечь дополнительные издержки и необходимость модификации ИТ-инфраструктуры. С целью минимизации регуляторной нагрузки Группа отслеживает законодательные инициативы, стремится к конструктивному диалогу с контролирующими органами и своевременно адаптирует бизнес-процессы.

Риск изменения законодательства о налогах и сборах: Связан с наличием нечетких формулировок в законодательстве и различиями в его толковании со стороны фискальных органов, что создает риски доначисления налогов и штрафов. Для управления налоговой нагрузкой в Группе своевременно актуализируются учетные политики, корректируются типовые формы договоров и проводится превентивная оценка влияния новых законодательных актов на показатели деятельности.

Риски изменения валютного, таможенного законодательства и правил лицензирования: Риски по валютному и таможенному контролю незначительны ввиду отсутствия экспортных сделок. В части лицензирования Группа обладает лицензиями ФСТЭК и ФСБ России на деятельность по защите конфиденциальной информации и криптографии; ужесточение этих требований способно увеличить регуляторную нагрузку. Для снижения данных рисков Группа строго соблюдает лицензионные требования и своевременно выделяет ресурсы для поддержания имеющихся разрешительных документов.

Риски, связанные с принадлежностью исключительных прав: Существует вероятность возникновения

споров по поводу прав на программное обеспечение, созданное работниками в качестве служебных произведений. Признание прав за авторами может заблокировать возможность коммерциализации продуктов и повлечь взыскание убытков. Для защиты интеллектуальной собственности Группа имплементирует в текущую деятельность четкую договорную схему оформления отношений с авторами программ для ЭВМ и заблаговременно разрабатывает правовые позиции на случай предъявления претензий.

Риски ужесточения законодательства в сфере персональных данных: Возрастающее внимание регуляторов к случаям незаконного распространения конфиденциальной информации и обсуждение жестких оборотных штрафов на рынке РФ могут привести к существенному росту регуляторной нагрузки на Группу, обрабатывающую значительные объемы данных клиентов. В целях минимизации риска Группа строго соблюдает требования законодательства, осуществляет регулярные внутренние проверки режима конфиденциальности, внедряет многоуровневые системы защиты информации и незамедлительно устраняет потенциальные уязвимости до их выявления внешними сторонами.

1.9.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск)

Риск заключается в возникновении убытков из-за формирования негативного представления о финансовой устойчивости Группы или качестве ее сервисов. Кратковременные технические сбои в работе площадок в момент торгов, задержки в обработке заявок, неправомерные действия сотрудников или некорректное освещение деятельности менеджмента в СМИ и социальных сетях могут разрушить доверие клиентов. Для сохранения репутации и поддержания правильного имиджа Группа обеспечивает бесперебойное функционирование торговой платформы (включая выполнение требований кибербезопасности), организует систему оперативной поддержки пользователей, развивает этическое поведение персонала и активно управляет новостным контентом.

1.9.6. Стратегический риск

Связан с возможным принятием ошибочных решений при определении долгосрочной стратегии развития ИТ-продуктов, а также с неспособностью эффективно управлять запланированным ростом операционной деятельности. В данную категорию входят риски технологического отставания от трендов, проблемы удержания внутренней корпоративной культуры, а также риски неудачной интеграции систем и персонала в рамках сделок по слияниям и поглощениям. Для минимизации стратегического риска при планировании деятельности исследуются возможные сценарии развития макроэкономической ситуации в мире и РФ, анализируются ключевые тренды и проводится детальный аудит объектов потенциального приобретения.

1.9.7. Риски, связанные с деятельностью эмитента

Недостаток квалифицированной рабочей силы и перегрев рынка ИТ-специалистов: Дефицит профильных кадров на рынке РФ влечет за собой риски снижения качества программного обеспечения, увеличения сроков и стоимости разработки, а также риски утечки кадров к конкурентам. Чтобы успешно удерживать и привлекать таланты, Группа непрерывно анализирует рынок труда, внедряет неденежные и стимулирующие способы мотивации.

Риск невыполнения регламентированных внутренних процессов: Снижение операционной эффективности и производительности Группы может произойти из-за неполного соблюдения сотрудниками внутренних инструкций, правил и регламентов, обязательных на каждом этапе создания продуктов, что способно привести к задержкам в оказании услуг и потере лояльности клиентов. Эмитент оценивает вероятность наступления данного фактора как высокую, в связи с чем Группа на постоянной основе осуществляет регулярный пересмотр и актуализацию локальных нормативных актов, контролирует уровень информированности персонала о регламентированных процедурах и совершенствует внутренние системы сквозного контроля и мониторинга рабочих процессов.

Отношения с поставщиками и подрядчиками: Риски связаны с возможностью досрочного расторжения соглашений по инициативе контрагентов или неспособностью найти новых партнеров в целях импортозамещения отдельных ИТ-сервисов Группы. Для снижения зависимости от внешних факторов Группа поддерживает коммерчески приемлемые долгосрочные условия сотрудничества, диверсифицирует ассортимент предлагаемых услуг и проводит последовательный поиск альтернативных отечественных поставщиков.

Потеря потребителей и ответственность по обязательствам: Риск потери ключевых клиентов отсутствует, так как в структуре доходов Группы нет потребителей, на долю которых приходится более 10% выручки. Риски субсидиарной или солидарной ответственности по долгам подконтрольных организаций оцениваются как незначительные. В целях сохранения клиентской лояльности Группа выстраивает прямые долгосрочные коммуникации с ключевыми лицами заказчиков, применяет индивидуальный подход и обеспечивает высокое качество операционного управления.

Инвестиционные и маркетинговые риски при разработке новых сервисов: Значительные затраты на исследования, маркетинг и развитие инфраструктуры новых цифровых решений могут не принести ожидаемой окупаемости в случае ошибочной оценки потребностей целевой аудитории или неверного позиционирования

услуг, что способно повлечь операционные убытки. Для снижения рисков Группа сочетает персональную работу менеджеров с целевыми инструментами продвижения, использует клиентоцентричный подход при пилотировании проектов и детально анализирует эластичность спроса перед масштабным финансированием и запуском новых продуктов на рынок.

1.9.8. Риск информационной безопасности

Сфера основной деятельности Группы предусматривает обработку больших объемов конфиденциальных сведений (персональные данные, коммерческая и служебная тайна), подлежащих защите в соответствии с законами РФ. Существуют критические риски нарушения конфиденциальности, целостности и доступности информации вследствие внешних кибератак или недобросовестных действий сотрудников. Реализация угроз может повлечь административные санкции регуляторов вплоть до приостановления деятельности площадок. Для обеспечения безопасности данных Группа гарантирует выполнение требований к классу защищенности информации не ниже 1-го класса, внедряет систему менеджмента ИБ, регулярно обучает персонал правилам работы с конфиденциальными данными, проводит регулярные тестирования систем на проникновение (пентесты) и сотрудничает со сторонними вендорами по защите от DDoS-атак.

1.9.9. Экологический риск

Группа не осуществляет производственную деятельность, в том числе с экологически опасными веществами. В связи с этим вероятность возникновения ущерба, связанного с негативным воздействием Группы на окружающую среду, оценивается как минимальная. Для предотвращения потенциальных правовых и регуляторных рисков в этой сфере Группа обеспечивает строгое соответствие своей текущей административно-хозяйственной деятельности нормам действующего экологического законодательства РФ и своевременно реагирует на изменения в нем.

1.9.10. Природно-климатический риск

Риски, связанные с воздействием на операционную деятельность Группы стихийных сил природы (включая землетрясения, пожары, наводнения, бури и эпидемии), оцениваются как незначительные. Тем не менее, возникновение масштабных катаклизмов или длительное отключение электроэнергии способны повредить системы связи и привести к техническим сбоям. С целью снижения рисков повреждения инфраструктуры ИТ-служба реализует комплекс компенсирующих организационных и технических мер, включая использование резервных дата-центров, систем балансировки нагрузки, технологий георезервирования и непрерывного пассивного мониторинга систем хранения данных.

1.9.11. Риски кредитных организаций

Не применимо, так как Эмитент не является кредитной организацией.

1.9.12. Иные риски, которые являются существенными для эмитента (группы эмитента)

Риски использования Open Source программного обеспечения: Использование программ для ЭВМ с открытым исходным кодом несет в себе риски неблагоприятного изменения условий лицензирования, ограничения доступа для российских разработчиков, а также наличия скрытых уязвимостей кода. Для снижения рисков служба информационной безопасности Группы регулярно анализирует условия использования интеллектуальной собственности, проводит мониторинг наличия уязвимостей в программах для ЭВМ, а также осуществляет последовательную политику его замены на продукты российского производства.

Риск использования новых технологий: Некорректная работа активно внедряемых технологий искусственного интеллекта (ИИ) из-за сбоев алгоритмов или некачественного обучения моделей может привести к нарушению бизнес-процессов Группы и риску конфиденциальности. Для предотвращения подобных сбоев Группа перед интеграцией новых решений в свою деятельность проводит их углубленное предварительное изучение, обязательное всестороннее тестирование и внедряет жесткий контроль полученных результатов со стороны профильных подразделений.

Риск обесценения нематериальных активов (НМА): На фоне неблагоприятных макроэкономических тенденций или роста ставок дисконтирования возможно обесценение НМА, что негативно отразится на рентабельности по чистой прибыли, хотя и не повлечет немедленного денежного оттока. Для своевременного учета макроэкономической ситуации Группа осуществляет оценку возможности обесценения активов не реже одного раза в год, а также при возникновении триггерных обстоятельств.

Риски, связанные с приобретением и обращением ценных бумаг: Активность вторичных торгов акциями Эмитента на Московской Бирже может быть подвержена колебаниям, что способно повышать ценовую волатильность бумаг под влиянием внешних рыночных факторов, изменений в законодательстве или публикации некорректных аналитических исследований, при этом существенное нарушение правил биржи может повлечь понижение уровня листинга с текущего Второго уровня. В целях минимизации указанных рисков Эмитент обеспечивает строгое соблюдение требований листинга Московской Биржи для акций Второго уровня, норм российского законодательства о ценных бумагах и нормативных актов Банка России. Объявление и выплата дивидендов осуществляются в соответствии с утвержденной Дивидендной политикой Эмитента.

Раздел 2. Сведения о лицах, входящих в состав органов управления эмитента, сведения об организации в эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита, а также сведения о работниках эмитента

2.1. Информация о лицах, входящих в состав органов управления Эмитента

Количество избранных 18.03.2026 годовым заседанием Общего собрания акционеров Общества (протокол №33 от 19.03.2026) членов Совета директоров – 9 (девять).

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

2.1.1. Состав совета директоров (наблюдательного совета) Эмитента*

Примечание: * -

Раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.07.2023 N 1102 "Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона "Об акционерных обществах" и Федерального закона "О рынке ценных бумаг".

2.1.2. Информация о единоличном исполнительном органе Эмитента

Генеральный директор Эмитента:

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): **Толчеев Кирилл Владимирович**

Информация представлена в п.2.1.1.

2.1.3. Состав коллегиального исполнительного органа Эмитента

Коллегиальный исполнительный орган не предусмотрен.

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

2.2. Сведения о политике 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:

Согласно Положению о вознаграждении и компенсации расходов членов Совета директоров ПАО «B2B-PTC» (далее - Положение о вознаграждении), утвержденному решением Общего собрания акционеров Эмитента (Протокол № 34 от 02.07.2026), независимым членам Совета директоров в период исполнения ими своих обязанностей могут выплачиваться вознаграждение и (или) компенсироваться расходы, связанные с исполнением ими функций членов Совета директоров. Вознаграждение членов Совета директоров включает в себя Базовую и Дополнительную части вознаграждения. Базовая часть вознаграждения члена Совета директоров выплачивается за участие в работе Совета директоров и Комитета по аудиту при Совете директоров Общества, при условии участия члена Совета директоров не менее чем в 85% (Восьмидесяти пяти процентах) проводимых заседаний или заочных голосований Совета директоров и Комитета по аудиту при Совете директоров Общества. Дополнительная часть вознаграждения выплачивается членам Совета директоров за исполнение обязанностей Председателя Комитета по аудиту при Совете директоров. На основании решения Общего собрания акционеров членам Совета директоров может выплачиваться дополнительное вознаграждение, не предусмотренное Положением о вознаграждении, в размере, определенном Общим собранием.

Вознаграждения, выплаченные членам Совет директоров Эмитента за отчетный период:

Отчетный период	Вид вознаграждения (зарботная плата, премии, комиссионные, льготы и (или) компенсации расходов, иное)	Размер вознаграждения, руб.
2026 год 6 месяцев	Вознаграждение за участие в работе органа управления	1 300 000
	Зарботная плата	161 408,71
	Премии	-
	Комиссионные	-
	Компенсации расходов	-
	Иные виды вознаграждений	-

	ИТОГО	1 461 408,71
--	--------------	---------------------

Сведения о принятых уполномоченными органами управления Эмитента решениях и (или) существующих соглашениях относительно таких выплат в текущем отчетном году: *решение общего собрания акционеров Эмитента от 18.03.2026 г., протокол № 33 от 19.03.2026 г. Данным решением утверждено Положение о вознаграждении. С момента утверждения Положения о вознаграждении выплата вознаграждения членам Совета директоров производится в соответствии с Положением о вознаграждении Эмитента. Иные решения и соглашения отсутствуют.*

2.3. 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

Сведения о наличии комитета совета директоров по аудиту, его функциях, персональном и количественном составе

В Обществе создан Комитет по аудиту. Комитет по аудиту сформирован решением Совета директоров от 30 марта 2026 года (протокол № 5 от 31 марта 2026 года).

Положение о Комитете по аудиту в действующей редакции утверждено решением Совета директоров 30 марта 2026 года (протокол № 6 от 31 марта 2026 года). Основными функциями Комитета по аудиту являются:

- контроль за обеспечением полноты, точности и достоверности финансовой отчетности Общества;
- контроль за надежностью и эффективностью функционирования системы управления рисками и внутреннего контроля;
- обеспечение независимости и объективности осуществления функций внутреннего и внешнего аудита;
- рассмотрение иных вопросов по инициативе любого из членов Комитета по аудиту, связанных с целями и задачами деятельности Комитета по аудиту.

Количественный состав Комитета по аудиту Совета директоров Эмитента составляет **3 (три) члена**.

Комитет по аудиту Совета директоров ПАО «B2B-PTC» избран в следующем составе*:

*Примечание: * -*

Раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.07.2023 N 1102 "Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона "Об акционерных обществах" и Федерального закона "О рынке ценных бумаг".

Сведения о наличии отдельного структурного подразделения (подразделений) по управлению рисками и (или) внутреннему контролю, а также задачах и функциях указанного структурного подразделения (подразделений)

В Обществе создано отдельное структурное подразделение (подразделений) по управлению рисками и (или) внутреннему контролю - Управление по риск-менеджменту и внутреннему контролю.

Система управления рисками и внутреннему контролю (далее - СУРиВК) является неотъемлемой частью всех бизнес-процессов Эмитента. В ее основе лежит совокупность организационных мер, процессов и ресурсов Общества, направленных на выявление и анализ рисков, разработку и реализацию мероприятий по управлению рисками, а также мониторинг эффективности управления рисками.

Цели, задачи, общие принципы и подходы к построению СУРиВК определены Политикой по управлению рисками и внутреннему контролю Эмитента, утвержденной решением Совета директоров Эмитента 17 марта 2026 года (протокол № 4 от 18 марта 2026 года).

Целью СУРиВК является обеспечение снижения неопределенности в отношении достижения целей деятельности Общества, определенных на всех уровнях управления Обществом, в том числе его стратегией, путем развития и поддержания организационной структуры, процессов и ресурсов, направленных на выявление, оценку, управление и мониторинг рисков.

Задачами СУРиВК являются:

- Развитие риск-ориентированной корпоративной культуры. Исполнительные органы и менеджмент Общества обеспечивают распространение знаний и навыков в области управления рисками, вовлечение

работников в процесс управления рисками, а также возможность эффективного обмена информацией в рамках СУРиБК.

- Достижение оптимального соотношения между Предпочтительным риском (риск-аппетитом) и стратегией развития Общества в целом. Общество оценивает Предпочтительный риск (риск-аппетит) на этапе выбора из стратегических альтернатив при постановке целей, отвечающих выбранной стратегии, а также при разработке механизмов управления соответствующими рисками.
- Совершенствование процесса принятия решений по реагированию на возникающие риски. Процесс управления рисками определяет, какой метод реагирования на риск в Обществе предпочтителен: уклонение (отказ) от риска, снижение риска, перенос (перераспределение/передача) риска или принятие риска. СУРиБК обеспечивает экономическую эффективность мероприятий по управлению рисками и внутреннему контролю. Снижение рисков осуществляется исходя из экономической целесообразности.
- Сокращение числа непредвиденных событий и убытков в хозяйственной деятельности Общества. Для этих целей необходимо расширять возможности по выявлению потенциальных событий и установлению соответствующих мер, сокращая число таких событий и связанных с ними затрат и убытков.
- Своевременное выявление рисков Общества.
- Предотвращение реализации рисков и снижение их последствий до приемлемого уровня.
- Информирование исполнительных органов и членов Совета директоров Общества по вопросам управления рисками.
- Мониторинг влияния рисков на финансовую устойчивость, достижение стратегических и операционных целей, и на репутацию Общества.
- Поддержание в актуальном состоянии локальных нормативных актов Общества в области управления рисками
- Эффективность и полнота внутреннего контроля.

Управление рисками и внутренний контроль осуществляются непрерывно и на систематической основе. Деятельность по управлению рисками и внутреннему контролю носит превентивный характер и направлена на снижение вероятности и/или ущерба от реализации рисков, а не на устранение последствий такой реализации.

Сведения о наличии структурного подразделения (должностного лица), ответственного за организацию и осуществление внутреннего аудита, а также задачах и функциях указанного структурного подразделения (должностного лица):

В Обществе создано структурное подразделение, ответственное за организацию и осуществление внутреннего аудита (далее — «Служба внутреннего аудита», «Служба»).

Указанное структурное подразделение создано решением Совета директоров от 19 февраля 2026 года (протокол № 2 от 19 февраля 2026 года). Положение о Службе внутреннего аудита в действующей редакции утверждено решением Совета директоров от 30 марта 2026 года (протокол № 6 от 31 марта 2026 года).

Основная функция Службы заключается в проведении аудиторских проверок подразделений и направлений деятельности Общества в целях предоставления независимой оценки процессов корпоративного управления, СУРиБК.

К функциям внутреннего аудита относятся:

- оценка корпоративного управления и предоставление рекомендаций по его совершенствованию;
- оценка надежности и эффективности СУРиБК и предоставление рекомендаций по ее совершенствованию;
- проведение контроля за выполнением ответственными подразделениями мер, принятых по результатам проведенного аудита;
- проверка процессов и процедур внутреннего контроля;
- оценка экономической целесообразности и эффективности совершаемых операций и сделок;
- проверка надежности функционирования системы внутреннего контроля за использованием автоматизированных информационных систем, включая контроль целостности баз данных и их защиты от несанкционированного доступа и/или использования, с учетом мер, принятых на случай нестандартных и чрезвычайных ситуаций в соответствии с планом действий, направленных на обеспечение непрерывности деятельности и/или восстановление деятельности в случае возникновения нестандартных и чрезвычайных ситуаций;

- проверка и тестирование достоверности, полноты и своевременности бухгалтерского учета и отчетности, а также надежности (включая достоверность, полноту и своевременность) сбора и предоставления информации и отчетности;
- содействие исполнительным органам Общества и работникам Общества в разработке и мониторинге исполнения корректирующих мероприятий;
- координация деятельности с внешним аудитором Общества, а также лицами, оказывающими услуги по консультированию в области управления рисками, внутреннего контроля и корпоративного управления Обществу;
- подготовка и предоставление Совету директоров и исполнительным органам Общества отчетов по результатам аудиторских проверок (в том числе включающих информацию о существенных рисках, недостатках, результатах и эффективности выполнения корректирующих мероприятий, результатах оценки фактического состояния, надежности и эффективности СУРиВК и корпоративного управления);
- помощь менеджменту Общества в построении эффективных СУРиВК и корпоративного управления – путем предоставления консультаций, рекомендаций и заключений по результатам проведения аудиторских проверок, и иной практической помощи, носящей рекомендательный характер;
- проверка соблюдения членами исполнительных органов Общества и его работниками положений действующего законодательства Российской Федерации и внутренних политик Общества, касающихся инсайдерской информации и борьбы с коррупцией, соблюдения требований Кодекса этики Общества (в случае их принятия);
- разработка и поддержание в актуальном состоянии собственных нормативных и методологических документов Службы, которые утверждаются Руководителем Службы, в том числе касающихся порядка проведения аудита, оказания консультационных услуг и предоставления информации по запросам третьих лиц;
- проверка иных любых процессов, направлений и процедур в рамках деятельности общества.

Основными задачами Службы являются:

- содействие исполнительным органам и работникам Общества в разработке и мониторинге исполнения процедур и мероприятий по совершенствованию СУРиВК, корпоративному управлению Обществом;
- проведение анализа соответствия целей целям Общества, проверка обеспечения надежности и целостности бизнес-процессов, совершаемых структурными подразделениями и работниками Общества для достижения основных целей Общества;
- подготовка и предоставление Совету директоров (Комитету по аудиту) отчетов по результатам деятельности Службы, которые, в том числе, включают информацию о существенных рисках, недостатках, результатах и эффективности выполнения мероприятий по устранению выявленных недостатков, результатах выполнения плана деятельности внутреннего аудита, результатах оценки фактического состояния, надежности и эффективности СУРиВК и корпоративного управления;
- проверка соблюдения Генеральным директором и работниками Общества положений действующего законодательства Российской Федерации и внутренних политик Общества, касающихся инсайдерской информации и борьбы с коррупцией;
- координация деятельности Совета директоров и его комитетов с внешним аудитором Общества с целью обеспечения эффективности СУРиВК и корпоративного управления;
- предоставление рекомендаций Обществу, органам управления и должностным лицам на основе информации, полученной в ходе проведения внутренних аудиторских проверок;
- проверка обеспечения достоверности, своевременности бухгалтерского учета и отчетности (а также надежности сбора и предоставления информации и отчетности), позволяющей получать информацию о деятельности Общества и связанных с ней рисках;
- проверка обеспечения сохранности активов (имущества) Общества;
- выявление недостатков СУРиВК и корпоративного управления, вынесение предложений по принятию своевременных и эффективных решений, направленных на устранение данных нарушений (рисков, ошибок, недостатков);
- предоставление рекомендаций по совершенствованию ключевых процессов и повышению их эффективности в целях достижения поставленных перед Обществом стратегических целей и задач, выполнения бизнес-планов, финансовых и иных показателей деятельности Общества;
- предоставление консультаций в построении эффективных СУРиВК и корпоративного управления в

Обществе (при предоставлении консультаций работник Службы не должен принимать на себя обязанности менеджмента Общества по принятию решений и внедрению рекомендаций);

- осуществление мониторинга выполнения в Обществе планов мероприятий по устранению недостатков и совершенствованию СУРиВК, а также корпоративного управления по результатам проведенных внутренних аудиторских проверок.

Сведения о наличии и компетенции ревизионной комиссии (ревизора) эмитента: *создание ревизионной комиссии или ревизора не предусмотрено Уставом Эмитента.*

Сведения о наличии внутреннего документа эмитента, устанавливающего правила по предотвращению неправомерного использования конфиденциальной и инсайдерской информации:

Советом директоров Эмитента утвержден внутренний документ, устанавливающий правила по предотвращению неправомерного использования конфиденциальной и инсайдерской информации - Положение о порядке доступа к инсайдерской информации ПАО «В2В-РТС», правилах охраны её конфиденциальности и контроля за соблюдением требований законодательства в сфере противодействия неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком (Протокол № 7 от 26 мая 2026 года).

Перечень инсайдерской информации ПАО «В2В-РТС» утвержден Приказом Генерального директора ПАО «В2В-РТС» №30 от 30 марта 2026 года.

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации произошли следующие изменения:

Советом директоров Эмитента утверждена новая редакция Политики по управлению рисками и внутреннему контролю ПАО «В2В-РТС» (протокол № 11 от 02 сентября 2026 года).

В соответствии с новой редакцией Политики по управлению рисками и внутреннему контролю ПАО «В2В-РТС» целью СУРиВК является содействие достижению Обществом стратегических и операционных целей путем поддержания совокупного риска на приемлемом уровне, предотвращения (минимизации) потерь, совершенствования внутренних процессов и обеспечения возможности восстановления деятельности в нестандартных ситуациях.

2.4. Информация о лицах, ответственных в эмитенте за организацию и осуществление управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита:

Сведения о лицах, ответственных в эмитенте за организацию и осуществление контроля за финансово-хозяйственной деятельностью: *создание ревизионной комиссии не предусмотрено Уставом Эмитента.*

Информация о лице, ответственном в эмитенте за организацию и осуществление управления рисками и внутреннего контроля:

Фамилия, имя, отчество: *Пятько Юрий Юрьевич*

Год рождения: *1981*

Сведения об уровне образования, квалификации, специальности: *Высшее, финансы и кредит, экономист*

Должности, которые лицо занимает или занимал 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 (года)		Наименование организации	Должность
с	по		
02.02.2026	настоящее время	ПАО «В2В-РТС»	Руководитель управления по риск-менеджменту и внутреннему контролю

Доля участия лица в уставном капитале эмитента: *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: *не применимо, так как Эмитентом не выпускались иные ценные бумаги, за исключением акций.*

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него

существенное значение, а для тех подконтрольных эмитенту организаций, которые являются акционерными обществами, - также доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций подконтрольных эмитенту акционерных обществ, имеющих для эмитента существенное значение, и количество акций указанных акционерных обществ каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **не применимо, так как лицо не владеет долей в уставном (складочном) капитале подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) между лицом и членами совета директоров (наблюдательного совета), членами коллегиального исполнительного органа, лицом, занимающим должность (осуществляющим функции) единоличного исполнительного органа эмитента: **указанных родственных 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: **лицо к указанным видам ответственности не привлекалось.**

Сведения о занятии лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»: **лицо указанных должностей не занимало.**

Информация о лице, ответственном в эмитенте за организацию и осуществление внутреннего аудита:

Фамилия, имя, отчество: **Доронин Илья Владимирович**

Год рождения: **1990**

Сведения об уровне образования, квалификации, специальности: **Высшее, менеджер по специальности государственное и муниципальное управление**

Должности, которые лицо занимает или занимал 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 (года)		Наименование организации	Должность
с	по		
02.02.2026	настоящее время	ПАО «B2B-PTC»	Руководитель службы внутреннего аудита

Доля участия лица в уставном капитале эмитента: **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: **не применимо, так как Эмитентом не выпускались иные ценные бумаги, за исключением акций.**

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а для тех подконтрольных эмитенту организаций, которые являются акционерными обществами, - также доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций подконтрольных эмитенту акционерных обществ, имеющих для эмитента существенное значение, и количество акций указанных акционерных обществ каждой категории (типа), которые могут быть приобретены таким лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **не применимо, так как лицо не владеет долей в уставном (складочном) капитале подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) между лицом и членами совета директоров (наблюдательного совета), членами коллегиального исполнительного органа, лицом, занимающим должность (осуществляющим функции) единоличного исполнительного органа эмитента: **указанных родственных 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: **лицо к указанным видам ответственности не привлекалось.**

Сведения о занятии лицом должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в

отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»: *лицо указанных должностей не занимало.*

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

2.5. Сведения о любых обязательствах эмитента перед работниками эмитента и работниками подконтрольных эмитенту организаций, касающихся возможности их участия в уставном капитале эмитента

Соглашения или обязательства Эмитента, или подконтрольных эмитенту организаций, предусматривающие право участия работников Эмитента и работников подконтрольных Эмитенту организаций в его уставном капитале, *отсутствуют.*

Возможность предоставления опционов Эмитента работникам Эмитента и работникам подконтрольных Эмитенту организаций *отсутствует.*

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

Раздел 3. Сведения об акционерах (участниках, членах) эмитента, а также о сделках эмитента, в совершении которых имела заинтересованность, и крупных сделках эмитента

3.1. Сведения об общем количестве акционеров (участников, членов) эмитента

Общее количество лиц с ненулевыми остатками на лицевых счетах, зарегистрированных в реестре акционеров эмитента на дату окончания последнего отчетного периода: **16**

Общее количество номинальных держателей акций эмитента: **1**

Общее количество лиц, включенных в составленный последним список лиц, имевших (имеющих) право на участие в общем собрании акционеров эмитента (иной список лиц, составленный 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): **26367**

Категория (тип) акций Эмитента, владельцы которых подлежали включению в такой список: *обыкновенные именные бездокументарные*

Дата составления списка лиц, включенных в составленный последним список лиц, имевших (имеющих) право на участие в общем собрании акционеров эмитента (иного списка лиц, составленного 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): **30.06.2026**

Информация о количестве акций, приобретенных и (или) выкупленных эмитентом, и (или) поступивших в его распоряжение, на дату окончания отчетного периода, отдельно по каждой категории (типу) акций: *собственных акций эмитента, находящихся на балансе эмитента нет*

Количество акций эмитента, принадлежащих подконтрольным ему организациям, отдельно по каждой категории (типу) акций: **0 шт.**

Эмитент не выпускал привилегированные акции

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации произошли изменения: *по состоянию на 22.08.2026 общее количество лиц, включенных в составленный последним список лиц, имевших (имеющих) право на участие в общем собрании акционеров эмитента (иной список лиц, составленный 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), составило 28 962.*

3.2. Сведения об акционерах (участниках, членах) эмитента или лицах, имеющих право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции (доли), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента

Лица, имеющие право распоряжаться не менее чем 5 процентами голосов, приходящихся на голосующие акции (доли, пай), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) Эмитента*:

*Примечание: * -*

Раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.07.2023 N 1102 "Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона "Об акционерных обществах" и Федерального закона "О рынке ценных бумаг".

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

3.3. 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»): *указанных лиц нет.*

Размер доли уставного капитала эмитента, находящейся в государственной собственности (федеральной, субъектов Российской Федерации), муниципальной собственности: *0*

Полное и сокращенное (при наличии) фирменные наименования (для коммерческих организаций) или наименование (для некоммерческих организаций) юридического лица либо фамилия, имя, отчество (последнее при наличии) физического лица, управляющего государственным, муниципальным пакетом акций, а также лица, которое от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования осуществляет функции участника (акционера) эмитента: *указанных лиц нет.*

Специальное право на участие Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в управлении эмитентом - акционерным обществом («золотой акции»), срок действия специального права («золотой акции»): *указанное право не предусмотрено.*

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

3.4. Сделки эмитента, в совершении которых имелась заинтересованность

Согласно п.4 Примечаний к разделу 3 Приложения 3 к Положению Банка России от 27.03.2020 №714-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг» включение информации, установленной пунктом 3.4 в Отчет эмитента за 6 месяцев не требуется.

3.5. Крупные сделки эмитента

Согласно п.4 Примечаний к разделу 3 Приложения 3 к Положению Банка России от 27.03.2020 № 714-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг» включение информации, установленной пунктом 3.5 в Отчет эмитента за 6 месяцев не требуется.

Раздел 4. Дополнительные сведения об эмитенте и о размещенных им ценных бумагах

4.1. Подконтрольные эмитенту организации, имеющие для него существенное значение

1. Полное фирменное наименование: **Общество с ограниченной ответственностью «РТС-тендер»**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО «РТС-тендер»**

ИНН: **7710357167**

ОГРН: **1027739521666**

Место нахождения: **город 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 распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации более 50 процентами голосов в высшем органе управления подконтрольной Эмитенту организации**

Размер доли участия эмитента в уставном капитале подконтрольной эмитенту организации: **100%**

Размер доли, количество, общая номинальная стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации,

принадлежащих эмитенту (в случае, когда подконтрольная организация является акционерным обществом): **не применимо**

Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале эмитента: **0%**

Размер доли обыкновенных акций эмитента, принадлежащих подконтрольной организации (в случае, когда эмитент является акционерным обществом): **0%**

Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации: **разработка компьютерного программного обеспечения**

Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной эмитенту организации: **Совет директоров данной подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован)**

Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной эмитенту организации: **создание коллегиального исполнительного органа не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации**

Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации:

№ пп	Фамилия, имя, отчество	Доля лица в уставном капитале Эмитента	Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента
1	Лищенко Владимир Николаевич	1,0495%	1,0495%

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

2. Полное фирменное наименование: **Общество с ограниченной ответственностью «РТС-Академия»**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО «РТС-Академия»**

ИНН: **9718036602**

ОГРН: **5167746354111**

Место нахождения: **Российская Федерация, 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 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, количество, общая номинальная стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту (в случае, когда подконтрольная организация является акционерным обществом): **не применимо**

Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале эмитента: **0%**

Размер доли обыкновенных акций эмитента, принадлежащих подконтрольной организации (в случае, когда эмитент является акционерным обществом): **0%**

Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации: **разработка компьютерного программного обеспечения**

Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной эмитенту организации: **Совет директоров данной подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован)**

Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной эмитенту организации: **создание коллегиального исполнительного органа не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации**

Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации:

№ пп	Фамилия, имя, отчество	Доля лица в уставном капитале Эмитента	Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента
1	Толкачев Роман Александрович	*	*

Примечание: * -

Раскрытие информации ограничивается в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 04.07.2023 N 1102 "Об особенностях раскрытия и (или) предоставления информации, подлежащей раскрытию и (или) предоставлению в соответствии с требованиями Федерального закона "Об акционерных обществах" и Федерального закона "О рынке ценных бумаг".

3. Полное фирменное наименование: **Акционерное общество «Центр развития экономики»**

Сокращенное фирменное наименование: **АО «ЦРЭ»**

ИНН: **5034031535**

ОГРН: **1075034003967**

Место нахождения: **Российская Федерация, Московская область, г. Орехово-Зуево**

Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом (прямой контроль, косвенный контроль): **косвенный контроль**

Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом: **право косвенно (через подконтрольных ему лиц) 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, а в случае, когда подконтрольная организация является акционерным обществом, - также размер доли, количество, общая номинальная стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту: **0%**

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: **Эмитент владеет в ООО «РТС-тендер» (общество с ограниченной ответственностью «РТС-тендер», г. Москва, ИНН 7710357167, ОГРН 1027739521666) 100% доли. ООО «РТС-тендер» владеет в АО «ЦРЭ» (акционерное общество «Центр развития экономики», Московская область, г.о. Орехово-Зуевский, г. Орехово-Зуево, ИНН 5034031535, ОГРН 1075034003967) 100% доли**

Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале эмитента: **0%**

Размер доли обыкновенных акций эмитента, принадлежащих подконтрольной организации (в случае, когда эмитент является акционерным обществом): **0%**

Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации: **разработка компьютерного программного обеспечения**

Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной эмитенту организации: **Совет директоров данной подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован)**

Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной эмитенту организации: **создание коллегиального исполнительного органа не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации**

Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации:

№ пп	Фамилия, имя, отчество	Доля лица в уставном капитале Эмитента	Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента
1	Громкова Ольга Васильевна	0,0237%	0,0237%

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

4. Полное фирменное наименование: **Акционерное общество «ОТС»**

Сокращенное фирменное наименование: **АО «ОТС»**

ИНН: **7708699893**

ОГРН: **1097746252548**

Место нахождения: **г. Москва**

Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом (прямой контроль, косвенный контроль): **косвенный контроль**

Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом: **право косвенно (через подконтрольное лицо) 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, а в случае, когда подконтрольная организация является акционерным обществом, - также размер доли, количество, общая номинальная стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту: **0%**

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: **Эмитент владеет в ООО «РТС-тендер» (общество с ограниченной ответственностью «РТС-тендер», г. Москва, ИНН 7710357167, ОГРН 1027739521666) 100% доли. ООО «РТС-тендер» владеет в АО «ОТС» (акционерное общество «ОТС», г. Москва, ИНН 7708699893, ОГРН 1097746252548) 100% доли**

Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале эмитента: **0%**

Размер доли обыкновенных акций эмитента, принадлежащих подконтрольной организации (в случае, когда эмитент является акционерным обществом): **0%**

Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации: **разработка компьютерного программного обеспечения**

Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной эмитенту организации: **Совет директоров данной подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован)**

Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной эмитенту организации: **создание коллегиального исполнительного органа не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации**

Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации:

№ пп	Фамилия, имя, отчество	Доля лица в уставном капитале Эмитента	Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента
1	Патрунин Денис Александрович	0%	0%

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе соответствующей информации, представленной в п.п 4 п. 4.1 Отчета Эмитента, произошли следующие изменения:

4. Полное фирменное наименование: **Акционерное общество «ОТС»**

Сокращенное фирменное наименование: **АО «ОТС»**

ИНН: **7708699893**

ОГРН: **1097746252548**

Место нахождения: **г. Москва**

Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом (прямой контроль, косвенный контроль): **косвенный контроль**

Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом: **право косвенно (через подконтрольное лицо) 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, а в случае, когда подконтрольная организация является акционерным обществом, - также размер доли, количество, общая номинальная стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту: **0%**

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: **Эмитент владеет в ООО «РТС-тендер» (общество с ограниченной ответственностью «РТС-тендер», г. Москва, ИНН 7710357167, ОГРН 1027739521666) 100% доли. ООО «РТС-тендер» владеет в АО «ОТС» (акционерное общество «ОТС», г. Москва, ИНН 7708699893, ОГРН 1097746252548) 100% доли**

Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале эмитента: **0%**

Размер доли обыкновенных акций эмитента, принадлежащих подконтрольной организации (в случае, когда эмитент является акционерным обществом): **0%**

Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации: **разработка компьютерного программного обеспечения**

Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной эмитенту организации: **Совет директоров данной подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован)**

Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной эмитенту организации: **создание коллегиального исполнительного органа не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации**

Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации:

№ пп	Фамилия, имя, отчество	Доля лица в уставном капитале Эмитента	Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента
1	Толчеев Павел Владимирович	0,0297%	0,0297%

5. Полное фирменное наименование: **Общество с ограниченной ответственностью «Облачная логистика»**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО «Облачная логистика»**

ИНН: **7725320554**

ОГРН: **1167746569847**

Место нахождения: **Ярославская область, г.о. город Ярославль, г. Ярославль**

Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом (прямой контроль, косвенный контроль): **косвенный контроль**

Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом: **право косвенно (через подконтрольное лицо) 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: **0%**

Размер доли, количество, общая номинальная стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту (в случае, когда подконтрольная организация является акционерным обществом): **не применимо**

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: **Эмитент владеет в ООО «РТС-тендер» (общество с ограниченной ответственностью «РТС-тендер», г. Москва, ИНН 7710357167, ОГРН 1027739521666) 100% доли. ООО «РТС-тендер» владеет в АО «ЦРЭ» (акционерное общество «Центр развития экономики», Московская область, г.о. Орехово-Зуевский, г. Орехово-Зуево, ИНН 5034031535, ОГРН 1075034003967) 100% доли. АО «ЦРЭ» владеет в ООО «Облачная логистика» (общество с ограниченной ответственностью «Облачная логистика», Ярославская область, г.о. Ярославль, г. Ярославль, ИНН 7725320554, ОГРН 1167746569847) 94% доли.**

Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале эмитента: **0%**

Размер доли обыкновенных акций эмитента, принадлежащих подконтрольной организации (в случае, когда эмитент является акционерным обществом): **0%**

Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации: **разработка компьютерного программного обеспечения**

Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной эмитенту организации: **создание Совета директоров не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации**

Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной эмитенту организации: **создание коллегиального исполнительного органа не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации**

Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации:

№ пп	Фамилия, имя, отчество	Доля лица в уставном капитале Эмитента	Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента
1	Смирнов Виктор Викторович	0,0990%	0,0990%

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе соответствующей информации, представленной в п.п 5 п. 4.1 Отчета Эмитента, произошли следующие изменения:

5. Полное фирменное наименование: **Общество с ограниченной ответственностью «Облачная логистика»**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО «Облачная логистика»**

ИНН: **7725320554**

ОГРН: **1167746569847**

Место нахождения: **Ярославская область, г.о. город Ярославль, г. Ярославль**

Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом (прямой контроль, косвенный контроль): **косвенный контроль**

Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом: **право косвенно (через подконтрольное лицо) 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: **0%**

Размер доли, количество, общая номинальная стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту (в случае, когда подконтрольная организация является акционерным обществом): **не применимо**

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: **Эмитент владеет в ООО «РТС-тендер» (общество с ограниченной ответственностью «РТС-тендер», г. Москва, ИНН 7710357167, ОГРН 1027739521666) 100% доли. ООО «РТС-тендер» владеет в АО «ЦРЭ» (акционерное общество «Центр развития экономики», Московская область, г.о. Орехово-Зуевский, г. Орехово-Зуево, ИНН 5034031535, ОГРН 1075034003967) 100% доли. АО «ЦРЭ» владеет в ООО «Облачная логистика» (общество с**

ограниченной ответственностью «Облачная логистика», Ярославская область, г.о. Ярославль, г. Ярославль, ИНН 7725320554, ОГРН 1167746569847) 100 % доли

Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале эмитента: 0%

Размер доли обыкновенных акций эмитента, принадлежащих подконтрольной организации (в случае, когда эмитент является акционерным обществом): 0%

Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации: *разработка компьютерного программного обеспечения*

Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной эмитенту организации: *создание Совета директоров не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации*

Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной эмитенту организации: *создание коллегиального исполнительного органа не предусмотрено учредительными документами данной подконтрольной Эмитенту организации*

Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации:

№ пп	Фамилия, имя, отчество	Доля лица в уставном капитале Эмитента	Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента
1	Смирнов Виктор Викторович	0,0990%	0,0990%

4.2. Дополнительные сведения, раскрываемые эмитентами зеленых облигаций, социальных облигаций, облигаций устойчивого развития, адаптационных облигаций

Информация не приводится, т.к. Эмитент не размещал выпуски облигаций, в том числе в рамках программы облигации облигаций, с использованием слов «зеленые облигации», «социальные облигации», «облигации устойчивого развития», «адаптационные облигации».

4.2.1. Информация о реализации проекта (проектов), для финансирования и (или) рефинансирования которого (которых) используются денежные средства, полученные от размещения зеленых облигаций, социальных облигаций, облигаций устойчивого развития, адаптационных облигаций

Информация не приводится, т.к. Эмитент не размещал выпуски облигаций, в том числе в рамках программы облигации облигаций, с использованием слов «зеленые облигации», «социальные облигации», «облигации устойчивого развития», «адаптационные облигации».

4.2.2. Описание политики эмитента по управлению денежными средствами, полученными от размещения зеленых облигаций, социальных облигаций, облигаций устойчивого развития, адаптационных облигаций

Информация не приводится, т.к. Эмитент не размещал выпуски облигаций, в том числе в рамках программы облигации облигаций, с использованием слов «зеленые облигации», «социальные облигации», «облигации устойчивого развития», «адаптационные облигации».

4.2.3. Отчет об использовании денежных средств, полученных от размещения зеленых облигаций, социальных облигаций, облигаций устойчивого развития, адаптационных облигаций

Информация не приводится, т.к. Эмитент не размещал выпуски облигаций, в том числе в рамках программы облигации облигаций, с использованием слов «зеленые облигации», «социальные облигации», «облигации устойчивого развития», «адаптационные облигации».

4.2(1). Дополнительные сведения, раскрываемые эмитентами инфраструктурных облигаций

Информация не приводится, т.к. Эмитент не размещал выпуски облигаций, в том числе в рамках программы облигации облигаций, с использованием слов «инфраструктурные облигации».

4.2(2). Дополнительные сведения, раскрываемые эмитентами облигаций, связанных с целями устойчивого развития

Информация не приводится, т.к. Эмитент не размещал выпуски облигаций, в том числе в рамках программы облигации облигаций, с использованием слов «облигации устойчивого развития».

4.2(3). Дополнительные сведения, раскрываемые эмитентами облигаций климатического перехода

Информация не приводится, т.к. Эмитент не размещал выпуски облигаций, в том числе в рамках программы облигации облигаций, с использованием слов «облигации климатического перехода».

4.3. Сведения о лице (лицах), предоставившем (предоставивших) обеспечение по облигациям эмитента с обеспечением, а также об обеспечении, предоставленном по облигациям эмитента с обеспечением

В обращении нет облигаций Эмитента, в отношении которых зарегистрирован проспект или размещенные путем открытой подписки, в отношении которых предоставлено обеспечение.

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

4.3.1. Дополнительные сведения об ипотечном покрытии по облигациям эмитента с ипотечным покрытием

Информация в настоящем пункте не приводится в связи с тем, что Эмитент не размещал облигации с ипотечным покрытием.

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

4.3.2. Дополнительные сведения о залоговом обеспечении денежными требованиями по облигациям эмитента с заложенным обеспечением денежными требованиями

Информация в настоящем пункте не приводится в связи с тем, что Эмитент не выпускал облигации с заложенным обеспечением денежными требованиями.

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

4.4. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям эмитента

Информация указывается в отношении дивидендов, решение о выплате (объявлении) которых принято в течение трех последних завершающих отчетных лет.

№ п/п	Наименование показателя	9 месяцев 2023 года	12 месяцев 2023 года	12 месяцев 2023 года	6 месяцев 2024 года	9 месяцев 2024 года	12 месяцев 2024 года	9 месяцев 2025 года	12 месяцев 2025 года
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Категория (тип) акций								
2	I. Сведения об объявленных дивидендах								
3	Размер объявленных дивидендов в расчете на одну акцию, руб.	5 100	47 300	40 800	47 400	44 900	102 000	7,04	6,48
4	Размер объявленных дивидендов в совокупности по всем акциям данной категории (типа), руб.	102 000 000	946 000 000	816 000 000	948 000 000	898 000 000	2 040 000 000	1 246 080 704	1 158 430 248
5	Доля объявленных дивидендов в чистой прибыли отчетного периода, за который (по результатам которого) выплачиваются (выплачивались) объявленные дивиденды:								
6	по данным консолидированной финансовой отчетности (финансовой отчетности), %	Не применимо	Не применимо	23 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 79	Не применимо	Не применимо	86 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 111	Не применимо	31 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 65
7	по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности, %	4 С учетом выплаченных дивидендов	33 С учетом выплаченных дивидендов	29 С учетом выплаченных дивидендов	82 С учетом выплаченных дивидендов	43 С учетом выплаченных дивидендов	68 С учетом выплаченных дивидендов	35 С учетом выплаченных дивидендов	32 С учетом выплаченных дивидендов

		нарастающим итогом, %: 4	нарастающим итогом, %: 37	нарастающим итогом, %: 66	нарастающим итогом, %: 82	нарастающим итогом, %: 88	нарастающим итогом, %: 129	нарастающим итогом, %: 35	нарастающим итогом, %: 67
8	Источник выплаты объявленных дивидендов (чистая прибыль отчетного периода, нераспределенная чистая прибыль прошлых лет, специальный фонд)	<i>Нераспределенная прибыль прошлых лет</i>	<i>Нераспределенная прибыль прошлых лет</i>	<i>Нераспределенная прибыль прошлых лет</i>	<i>Чистая прибыль отчетного года</i>	<i>Чистая прибыль отчетного года и нераспределенная прибыль прошлых лет</i>	<i>Чистая прибыль отчетного года</i>	<i>Чистая прибыль отчетного года и нераспределенная прибыль прошлых лет</i>	<i>Чистая прибыль отчетного года</i>
9	Орган управления Эмитента, принявший решение об объявлении дивидендов, дата принятия такого решения, дата составления и номер протокола собрания (заседания) органа управления Эмитента, на котором принято такое решение	<i>Общее собрание акционеров 01.12.2023, Протокол № 15 от 01.12.2023</i>	<i>Общее собрание акционеров 01.03.2024, Протокол № 17 от 01.03.2024</i>	<i>Общее собрание акционеров 22.05.2024, Протокол № 18 от 22.05.2024</i>	<i>Общее собрание акционеров 16.09.2024, Протокол № 21 от 16.09.2024</i>	<i>Общее собрание акционеров 06.12.2024, Протокол № 24 от 06.12.2024</i>	<i>Общее собрание акционеров 17.03.2025, Протокол № 25 от 17.03.2025</i>	<i>Общее собрание акционеров 26.11.2025, Протокол № 29 от 27.11.2025</i>	<i>Общее собрание акционеров 18.03.2026, Протокол № 33 от 19.03.2026</i>
10	Дата, на которую определяются (определялись) лица, имеющие (имевшие) право на получение дивидендов	12.12.2023	12.03.2024	02.06.2024	27.09.2024	17.12.2024	28.03.2025	07.12.2025	29.03.2026
11	Срок (дата) выплаты объявленных дивидендов	14.12.2023	13.03.2024	03.06.2024	30.09.2024	18.12.2024	31.03.2025	09.12.2025	31.03.2026

12	Иные сведения об объявленных дивидендах, указываемые Эмитентом по собственному усмотрению	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют	отсутствуют
13	II. Сведения о выплаченных дивидендах								
14	Общий размер выплаченных дивидендов по акциям данной категории (типа), руб.	102 000 000	946 000 000	816 000 000	948 000 000	898 000 000	2 040 000 000	1 246 080 704	1 158 430 248
15	Доля выплаченных дивидендов в общем размере объявленных дивидендов по акциям данной категории (типа), %	100	100	100	100	100	100	100	100
16	Причины невыплаты объявленных дивидендов в случае, если объявленные дивиденды не выплачены или выплачены Эмитентом не в полном объеме	-	-	-	-	-	-	-	-
17	Иные сведения о выплаченных дивидендах, указываемые Эмитентом по собственному усмотрению	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 102 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 1 048 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 1 864 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 948 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 1 846 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 3 886 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 1 246 080 704	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 2 404 510 952

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе соответствующей информации, представленной в п. 4.4 Отчета Эмитента, произошли следующие изменения:

№ п/ п	Наименование показателя	9 месяцев 2023 года	12 месяцев 2023 года	12 месяцев 2023 года	6 месяцев 2024 года	9 месяцев 2024 года	12 месяцев 2024 года	9 месяцев 2025 года	12 месяцев 2025 года	1 квартал 2026 года
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Категория (тип) акций									
2	I. Сведения об объявленных дивидендах									
3	Размер объявленных дивидендов в расчете на одну акцию, руб.	5 100	47 300	40 800	47 400	44 900	102 000	7,04	6,48	5,19
4	Размер объявленных дивидендов в совокупности по всем акциям данной категории (типа), руб.	102 000 000	946 000 000	816 000 000	948 000 000	898 000 000	2 040 000 000	1 246 080 704	1 158 430 248	927 816 819
5	Доля объявленных дивидендов в чистой прибыли отчетного периода, за который (по результатам которого) выплачиваются (выплачивались) объявленные дивиденды:									
6	по данным консолидированной финансовой отчетности (финансовой отчетности), %	Не применимо	Не применимо	23 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 79	Не применимо	Не применимо	86 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 111	Не применимо	31 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 65	Не применимо
7	по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности, %	4 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 4	33 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 37	29 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 66	82 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 82	43 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 88	68 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 129	35 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 35	32 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 67	37 С учетом выплаченных дивидендов нарастающим итогом, %: 37

14	Общий размер выплаченных дивидендов по акциям данной категории (типа), руб.	102 000 000	946 000 000	816 000 000	948 000 000	898 000 000	2 040 000 000	1 246 080 704	1 158 430 248	927 816 819
15	Доля выплаченных дивидендов в общем размере объявленных дивидендов по акциям данной категории (типа), %	100	100	100	100	100	100	100	100	100
16	Причины невыплаты объявленных дивидендов в случае, если объявленные дивиденды не выплачены или выплачены Эмитентом не в полном объеме	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17	Иные сведения о выплаченных дивидендах, указываемые Эмитентом по собственному усмотрению	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 102 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 1 048 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 1 864 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 948 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 1 846 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 3 886 000 000	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 1 246 080 704	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 2 404 510 952	Выплачено дивидендов нарастающим итогом: 927 816 819

4.5. Сведения об организациях, осуществляющих учет прав на эмиссионные ценные бумаги эмитента

4.5.1. Сведения о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев ценных бумаг эмитента

Лицо, осуществляющее ведение реестра владельцев ценных бумаг эмитента и информация о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев ценных бумаг эмитента:

Полное фирменное наименование: **АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «НЕЗАВИСИМАЯ РЕГИСТРАТОРСКАЯ КОМПАНИЯ Р.О.С.Т.»**

Сокращенное фирменное наименование: **АО «НРК-Р.О.С.Т.»**

Место нахождения: **107076, г. Москва, ул. Стромынка, д. 18, корпус 5Б, помещение IX**

Почтовый адрес: **107076, г. Москва, ул. Стромынка, д. 18, корпус 5Б, помещение IX**

ИНН: **7726030449**

ОГРН: **1027739216757**

Номер, дата выдачи, срок действия лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг, орган, выдавший указанную лицензию: **лицензия № 045-13976-000001 от 03.12.2002, без ограничения срока действия, выдана ФСФР России**

Дата, с которой регистратор осуществляет ведение реестра владельцев ценных бумаг Эмитента: **22.01.2020**

Иные сведения о ведении реестра владельцев именных ценных бумаг эмитента, указываемые эмитентом по собственному усмотрению: **отсутствуют.**

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

4.5.2. Сведения о депозитарии, осуществляющем централизованный учет прав на ценные бумаги эмитента

В обращении находятся ценные бумаги Эмитента с централизованным учетом прав.

Сведения о депозитарии, осуществляющем централизованный учет прав на ценные бумаги Эмитента:

Полное фирменное наименование: **Небанковская кредитная организация акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий»**

Сокращенное фирменное наименование: **НКО АО НРД**

Место нахождения: **Российская Федерация, город Москва**

Почтовый адрес: **105066, город Москва, улица Спартаковская, дом 12**

ИНН: **7702165310**

ОГРН: **1027739132563**

Номер, дата выдачи, срок действия лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности, орган, выдавший указанную лицензию: **лицензия № 045-12042-000100 от 19.02.2009, без ограничения срока действия, выдана ФСФР России**

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

4.6. Информация об аудиторе эмитента

Указывается информация в отношении аудитора (аудиторской организации, индивидуального аудитора) эмитента, который проводил проверку промежуточной информации эмитента, раскрытой эмитентом в отчетном периоде, и (или) который проводил (будет проводить) проверку (обязательный аудит) годовой отчетности эмитента за текущий и последний заверченный отчетный год.

(1) Полное фирменное наименование: **Общество с ограниченной ответственностью «Б1-Аудит» (до 14 января 2026 Общество с ограниченной ответственностью «Центр аудиторских технологий и решений – аудиторские услуги»)**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО «Б1-Аудит» (до 14 января 2026 ООО «ЦАТР-аудиторские услуги»)**

Место нахождения: **115035, Россия, г. Москва, Садовническая наб., д. 75**

ИНН: **7709383532**

ОГРН: 1027739707203

Отчетный год и (или) иной отчетный период из числа последних трех завершенных отчетных лет и текущего года, за который аудитором проводилась (будет проводиться) проверка отчетности эмитента: **2023, 2024, 2025, 2026 годы**

Вид отчетности эмитента, в отношении которой аудитором проводилась (будет проводиться) проверка (бухгалтерская (финансовая) отчетность; консолидированная финансовая отчетность или финансовая отчетность):

- **Консолидированная финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО, за 2023 г.;**
- **Консолидированная финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО, за 2024 г.;**
- **Консолидированная финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО, за 2025 г.**
- **Консолидированная финансовая отчетность, составленная в соответствии с МСФО, за 2026 г.**
- **Консолидированная промежуточная финансовая отчетность за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г., составленная в соответствии с МСФО, за 2026 г.**

Сопутствующие аудиту и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, которые оказывались (будут оказываться) эмитенту в течение последних трех завершенных отчетных лет и текущего года аудитором:

Проверка бухгалтерской/финансовой информации, отраженной в проспекте ценных бумаг Эмитента.

Обзорная проверка промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетности: - за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г.

Обзорная проверка обобщенной промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетности: - за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2026 г.

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: **факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора от Эмитента, а также существенных интересов, связывающих аудитора (должностных лиц аудитора) с Эмитентом (должностными лицами Эмитента), нет.**

Меры, предпринятые эмитентом и аудитором эмитента для снижения влияния факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора: **информация о мерах не приводится, поскольку факторы, которые могли оказать влияние на независимость аудиторской организации, отсутствуют.**

Фактический размер вознаграждения, выплаченного эмитентом аудитору за последний заверченный 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, выплаченного Эмитентом аудиторской организации за 2025 год, составляет 9 625 тыс. руб. без учета налога на добавленную стоимость (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 выплат нет.**

Фактический размер вознаграждения, выплаченного эмитентом и подконтрольными эмитенту организациями, имеющими для него существенное значение, указанному аудитору за аудит (проверку), в том числе обязательный, консолидированной финансовой отчетности эмитента за последний заверченный отчетный год и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: **фактический размер вознаграждения, выплаченного аудиторской организации за 2025 год Эмитентом и подконтрольными Эмитенту организациями, имеющими для Эмитента существенное значение, составляет 9 625 тыс. руб. без учета российского налога на добавленную стоимость (НДС).**

Описывается порядок выбора аудитора эмитентом, процедура конкурса, связанного с выбором аудитора, и его основные условия: **в Обществе не предусмотрена процедура проведения конкурса, связанного с выбором аудитора. Аудиторская организация назначается Общим собранием акционеров.**

Процедура выдвижения кандидатуры аудитора для утверждения общим собранием акционеров

(участников) эмитента, в том числе орган управления эмитента, принимающий решение о выдвижении кандидатуры аудитора эмитента: **для проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности Общества Общее собрание акционеров ежегодно назначает аудиторскую организацию Общества, не связанную (ого) имущественными интересами с Обществом или его акционерами.**

Описывается порядок определения размера вознаграждения аудитора (аудиторской организации): **в соответствии с уставом Эмитента определение размера вознаграждения аудитора входит в компетенцию Совета директоров.**

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

(2) Полное фирменное наименование: **Общество с ограниченной ответственностью «А2-АУДИТ»**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО «А2-АУДИТ»**

Место нахождения: **Российская Федерация, г. Москва**

Адрес: **111033, город Москва, Золоторожский пр-д, д. 4, э 1 квартира 32**

ИНН: **7736226779**

ОГРН: **1027736007254**

Отчетный год и (или) иной отчетный период из числа последних трех завершенных отчетных лет и текущего года, за который аудитором проводилась (будет проводиться) проверка отчетности эмитента: **2023, 2024 годы**

Вид отчетности эмитента, в отношении которой аудитором проводилась (будет проводиться) проверка (бухгалтерская (финансовая) отчетность; консолидированная финансовая отчетность или финансовая отчетность):

- Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность за период с 01 января по 31 декабря 2023 года;

- Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность за период с 01 января по 31 декабря 2024 года.

Сопутствующие аудиту и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, которые оказывались (будут оказываться) эмитенту в течение последних трех завершенных отчетных лет и текущего года аудитором: **в указанном периоде сопутствующие аудиту и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги не оказывались.**

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: **факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора от Эмитента, а также существенных интересов, связывающих аудитора (должностных лиц аудитора) с Эмитентом (должностными лицами Эмитента), нет.**

Меры, предпринятые эмитентом и аудитором эмитента для снижения влияния факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора: **информация о мерах не приводится, поскольку факторы, которые могли оказать влияние на независимость аудиторской организации, отсутствуют.**

Фактический размер вознаграждения, выплаченного эмитентом аудитору за последний заверченный 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, выплаченного Эмитентом аудиторской организации за 2025 год, составляет 140 тыс. руб.**

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 выплат нет.**

Описывается порядок выбора аудитора эмитентом, процедура конкурса, связанного с выбором аудитора, и его основные условия: **в Обществе не предусмотрена процедура проведения конкурса, связанного с выбором аудитора. Аудиторская организация назначается Общим собранием акционеров.**

Процедура выдвижения кандидатуры аудитора для утверждения общим собранием акционеров (участников) эмитента, в том числе орган управления эмитента, принимающий решение о выдвижении кандидатуры аудитора эмитента: **для проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности Общества Общее собрание акционеров ежегодно назначает аудиторскую организацию Общества, не**

связанную (ого) имущественными интересами с Обществом или его акционерами.

Описывается порядок определения размера вознаграждения аудитора (аудиторской организации): **в соответствии с уставом Эмитента определение размера вознаграждения аудитора входит в компетенцию Совета директоров.**

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации изменения не происходили.

(3) Полное фирменное наименование: **Общество с ограниченной ответственностью «РИАН-АУДИТ»**

Сокращенное фирменное наименование: **ООО «РИАН-АУДИТ»**

Место нахождения: **127642, г. Москва, проезд Дежнёва, д.1, помещ. 6/4**

ИНН: **7709426578**

ОГРН: **1037709050664**

Отчетный год и (или) иной отчетный период из числа последних трех завершенных отчетных лет и текущего года, за который аудитором проводилась (будет проводиться) проверка отчетности эмитента: **2024, 2025 годы**

Вид отчетности эмитента, в отношении которой аудитором проводилась (будет проводиться) проверка (бухгалтерская (финансовая) отчетность; консолидированная финансовая отчетность или финансовая отчетность):

- Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность за период с 01 января по 31 декабря 2024 года;

- Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность за период с 01 января по 31 декабря 2025 года.

Сопутствующие аудиту и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, которые оказывались (будут оказываться) эмитенту в течение последних трех завершенных отчетных лет и текущего года аудитором: **в указанном периоде сопутствующие аудиту и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги не оказывались**

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: **факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора от Эмитента, а также существенных интересов, связывающих аудитора (должностных лиц аудитора) с Эмитентом (должностными лицами Эмитента), нет**

Меры, предпринятые эмитентом и аудитором эмитента для снижения влияния факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора: **информация о мерах не приводится, поскольку факторы, которые могли оказать влияние на независимость аудиторской организации, отсутствуют**

Фактический размер вознаграждения, выплаченного эмитентом аудитору за последний заверченный 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, выплаченного Эмитентом аудиторской организации за 2025 год, составляет 600 тыс. руб.**

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 выплат нет.**

Описывается порядок выбора аудитора эмитентом, процедура конкурса, связанного с выбором аудитора, и его основные условия: **в Обществе не предусмотрена процедура проведения конкурса, связанного с выбором аудитора. Аудиторская организация назначается Общим собранием акционеров.**

Процедура выдвижения кандидатуры аудитора для утверждения общим собранием акционеров (участников) эмитента, в том числе орган управления эмитента, принимающий решение о выдвижении кандидатуры аудитора эмитента: **для проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности Общества Общее собрание акционеров ежегодно назначает аудиторскую организацию Общества, не связанную (ого) имущественными интересами с Обществом или его акционерами.**

Описывается порядок определения размера вознаграждения аудитора (аудиторской организации): **в соответствии с уставом Эмитента определение размера вознаграждения аудитора входит в компетенцию Совета директоров.**

В период между отчетной датой и датой раскрытия консолидированной финансовой отчетности в составе указанной в данном пункте информации произошли следующие изменения:

Изменилось место нахождения ООО «РИАН-АУДИТ».

Место нахождения: 127106, г.Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Марфино, ул.Гостиничная, д.10 к.5 помещ. 46Ц

Раздел 5. Консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность), бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента

5.1. Консолидированная финансовая отчетность (финансовая отчетность) эмитента

Ссылка на страницу в сети Интернет, на которой опубликована указанная отчетность:

<https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=39629&type=4>

5.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента

Ссылка на страницу в сети Интернет, на которой опубликована указанная отчетность:

<https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=39629&type=3>