

## **ВЫДЕРЖКА ИЗ ПРОСПЕКТА ЦЕННЫХ БУМАГ ПАО «ФИКС ПРАЙС»**

### **2.8. Сведения о рисках, связанных с Эмитентом и приобретением ценных бумаг**

Эмитент зарегистрирован на территории Российской Федерации 19.12.2024, не осуществляет какую-либо операционную деятельность, а является холдинговой компанией и контролирующим лицом Группы. С учетом этого далее приводится описание рисков, характерных для деятельности всей Группы.

Перечень рисков, приведенных в настоящем пункте, отражает точку зрения и собственные оценки Эмитента и в силу этого не является исчерпывающим, при этом потенциальные инвесторы, прежде чем принимать инвестиционное решение, должны сформировать собственное мнение, не опираясь исключительно на факторы, описанные в настоящем пункте.

Реализация любого из указанных в настоящем пункте рисков может оказать негативный эффект на финансовые показатели, результаты деятельности, перспективы развития Эмитента и Группы, а также на возможность исполнения обязательств по ценным бумагам Эмитента и привести к снижению стоимости ценных бумаг Эмитента.

В области управления рисками у Эмитента отдельный документ по состоянию на дату утверждения настоящего Проспекта не принят.

Эмитент ведет постоянную работу по выявлению, мониторингу и прогнозированию существенных рисков своей деятельности, принимает необходимые меры для их минимизации и управления ими.

#### **2.8.1. Отраслевые риски**

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

Эмитент не занимается операционной деятельностью. Эмитент контролирует деятельность обществ, входящих в Группу, в связи с чем на деятельность Эмитента и исполнение обязательств по ценным бумагам Эмитента могут повлиять отраслевые риски, влияющие на деятельность компаний, входящих в Группу.

Группа осуществляет свою деятельность на нескольких рынках, включая Россию, Беларусь, Казахстан, Армению, Грузию, Кыргызстан, Монголию, Узбекистан и Объединенные Арабские Эмираты. Группа сталкивается с различными факторами, влияющими на отрасль как на внешних рынках, так и на российском рынке. Внешние рынки подвержены рискам, связанным с изменениями в законодательстве, колебаниями спроса и валютными колебаниями, а также геополитическими факторами. Однако для Группы наибольшее значение имеют риски, связанные с деятельностью в России, так как этот рынок является основным для Группы. Информация о рисках, указанных в настоящем пункте, распространяется как на внутренний, так и на внешние рынки, вместе с тем наиболее существенными являются риски, связанные с рисками на рынке в Российской Федерации.

#### ***Риски, связанные с привлечением квалифицированного персонала***

В условиях высокой текучести кадров и усиливающейся конкуренции на рынке труда возникает риск нехватки квалифицированного персонала, что может негативно сказаться на операционной деятельности и замедлить рост Группы.

Недостаточное внимание к вопросам подбора персонала может привести к увеличению расходов на поиск новых сотрудников и возникновению дефицита рабочей силы. Это особенно актуально в ситуациях, когда темпы роста затрат на поиск и обучение персонала опережают темпы увеличения фонда заработной платы. В результате Группа может столкнуться с трудностями в привлечении и удержании квалифицированных специалистов, что, в свою очередь, может повлиять на качество обслуживания покупателей и эффективность работы магазинов.

Для минимизации этого риска Группа предпринимает следующие шаги:

- Пересмотр заработных плат с учетом инфляции и рыночной ситуации, чтобы обеспечить конкурентоспособность компании как работодателя.
- Начисление баллов на карты лояльности для получения скидок в магазинах, что стимулирует работников к долгосрочному сотрудничеству.
- Внедрение систем материального стимулирования, которые поощряют достижения и повышают мотивацию.
- Бесплатное обучение и повышение квалификации, что способствует профессиональному росту и повышению лояльности сотрудников и возрастания их ценности для Группы.
- Программы материальной помощи, обеспечивающие дополнительную поддержку сотрудников.
- Дополнительное медицинское страхование, улучшающее условия труда и благосостояние сотрудников.
- Доплаты и начисление баллов лояльности за стаж, что мотивирует сотрудников оставаться в компании.
- Зачисление в корпоративный резерв и программы карьерного роста, включая гарантированный быстрый карьерный рост для работников магазинов, что способствует удержанию и развитию талантливых сотрудников.
- Корпоративные праздники, активности и другие формы нематериального стимулирования, способствующие укреплению внутрикорпоративной культуры и улучшению рабочего климата.
- Программа долгосрочной мотивации (LTI), которая привязывает вознаграждение к долгосрочным достижениям и результатам.

Таким образом, Группа стремится создать условия, при которых сотрудники будут заинтересованы в развитии внутри компании, что в конечном итоге способствует достижению устойчивого роста и стабильной работы Группы.

#### ***Риски, связанные с перебоями в цепочке поставок***

Риски, связанные с перебоями в цепочке поставок, могут оказать значительное влияние на операционную деятельность Группы. Недостаток пространства в портах для приема и отправки импортных товаров, а также резкие и масштабные изменения доступности различных видов транспорта (морского, железнодорожного, автомобильного) или разных пунктов погрузки/разгрузки могут привести к удлинению маршрутов доставки, увеличению затрат и усложнению логистических процессов.

Эти факторы создают риск удлинения и удорожания маршрутов, а также риск возникновения дополнительных потребностей в обслуживании, что может негативно сказаться на способности Группы поддерживать регулярное и своевременное снабжение своих магазинов импортными товарами. Если эти риски реализуются, Группа может

столкнуться с дефицитом товаров иностранного производства, что отрицательно повлияет на продажи и лояльность покупателей.

Для минимизации этих рисков Группа реализует несколько стратегий. Во-первых, расширяется доля товаров местного производства в ассортименте, что снижает зависимость от импортных поставок и потенциальных логистических задержек. Поиск альтернативных поставщиков среди российских производителей помогает уменьшить влияние глобальных логистических проблем. Во-вторых, Группа активно ищет альтернативные способы доставки импортных товаров, такие как использование железнодорожного или автомобильного транспорта, что позволяет быстрее реагировать на изменения и выбирать наиболее эффективные и доступные маршруты.

Таким образом, Группа стремится минимизировать риски перебоев в цепочке поставок, диверсифицируя источники товаров и оптимизируя логистику. Однако полностью исключить эти риски невозможно, и они остаются важным фактором, который необходимо учитывать в стратегическом планировании.

***Результаты Группы зависят от общих экономических условий и изменений в доходах населения и потребительских расходах***

Большая часть выручки Группы зависит от экономической ситуации в России, поэтому спрос на товары в магазинах Группы связан с уровнем располагаемого дохода и потребительских расходов в стране. Финансовые результаты Группы чувствительны к изменениям в макроэкономической ситуации и другим факторам, влияющим на потребительские расходы. К таким факторам относятся уровень занятости, заработная плата, доходы населения, восприятие экономической ситуации, инфляция, процентные ставки, налоги, уровень сбережений, стоимость жилья и коммунальных услуг, доступность потребительских кредитов, сезонные погодные изменения, аномальные погодные условия, изменения в демографии и устремлениях потребителей. Эти факторы могут снизить общий уровень потребления или привести к тому, что покупатели предпочтут покупать товары, которые могут быть менее прибыльными для Группы, что в итоге может привести к снижению объема продаж, замедлению оборачиваемости запасов и уменьшению прибыли.

Замедление темпов развития экономики в России уже оказывало и может продолжать оказывать значительное негативное влияние на потребительские расходы. Экономика России сталкивается с серьезными вызовами в последние годы из-за ухудшения отношений с западными странами, введения экономических и финансовых санкций против российских компаний и физических лиц, а также целых секторов экономики. К этому добавляются колебания курса российского рубля, ограниченный доступ к финансированию для российских эмитентов, отток капитала и общая экономическая неопределенность. Все это может привести к сокращению российской экономики, значительному снижению реальных доходов населения, покупательной способности и уверенности потребителей, а также к высокой инфляции. Несмотря на давление на потребительские расходы, рынок товаров низких цен в России показал устойчивый рост благодаря структурным изменениям в поведении потребителей в сторону экономии. Однако нет гарантии, что эта тенденция сохранится и рынок товаров низких цен сможет противостоять новым экономическим вызовам. В частности, нет уверенности, что в случае нового экономического спада или высокой инфляции не произойдет снижение спроса на товары или необязательные покупки, что также может повлиять на рынок товаров эконом-класса в России.

Любое снижение покупательной способности населения по вышеописанным или иным причинам может привести к снижению потребительских расходов или спроса на товары Группы, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на ее бизнес, финансовое состояние, операционные результаты и перспективы.

### ***Группа сталкивается со значительной конкуренцией, которая может отрицательно повлиять на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Группы***

Конкуренция может оказать значительное влияние на финансовые показатели Группы. Российский розничный рынок характеризуется высокой конкуренцией, и участники постоянно корректируют свои маркетинговые и ценовые стратегии в ответ на изменения рыночных условий. Группа конкурирует с другими ритейлерами по таким факторам, как цена, качество и ассортимент товаров, расположение магазинов и способность учитывать новые и возникающие тренды в предпочтениях потребителей.

Группа как ритейлер с низкими фиксированными ценами сталкивается с конкуренцией как со стороны традиционных магазинов, таких как универмаги, супермаркеты и специализированные магазины, так и со стороны онлайн-ритейлеров и маркетплейсов. Группе необходимо обеспечивать привлекательный ассортимент по конкурентоспособным ценам, чтобы оставаться востребованной, что может оказать давление на прибыльность Группы.

В последние годы российские потребители все чаще используют онлайн-платформы, включая платформы зарубежных ритейлеров, для покупок, главным образом из-за более низких цен и более широкого ассортимента, доступного в онлайн-сегменте. Хотя Группа предлагает уникальное предложение на рынке, отличное от онлайн-ритейлеров, будущее развитие онлайн-каналов может потребовать от компании адаптации и трансформации, а также сопровождаться новыми рисками, которые могут негативно сказаться на бизнесе и финансовых показателях Группы.

Для минимизации этих рисков Группа предпринимает следующие меры:

- Акцент на конкурентные цены и широкий ассортимент: Группа предлагает низкие цены и активно обновляет ассортимент, представляя новинки каждую неделю. Введена карта программы лояльности с доступом к спецценам и скидкам, что стимулирует постоянных покупателей.
- Маркетинговые стратегии: Поддержание оптимального уровня рекламных затрат, что включает ТВ, наружную рекламу и продвижение в соцсетях.
- Развитие онлайн-каналов: Активное развитие сайта и мобильного приложения, а также увеличение присутствия в социальных сетях.
- Управление ассортиментом: Группа самостоятельно импортирует товары, посещает мировые выставки и шоурумы для поиска трендов и идей. Используется дифференциация по продуктам, например, по весу и компонентам, что позволяет выделяться на фоне конкурентов.
- Постоянная ротация товаров: Группа регулярно обновляет ассортимент, вводя около 50 новых товаров в неделю, что поддерживает интерес покупателей и побуждает их чаще посещать магазины.

Таким образом, Группа предпринимает комплексные шаги для поддержания конкурентоспособности и минимизации рисков, связанных с высокой конкуренцией на рынке.

### ***Расширение ассортимента продукции может привести к новым вызовам и увеличению рисков***

Группа стремится предложить своим покупателям широкий ассортимент товаров, которые соответствуют изменяющимся потребностям. Введение новых товарных позиций, расширение ассортимента товаров и увеличение числа товарных единиц связано с новыми рисками и вызовами.

Группа может неверно оценить спрос покупателей из-за ограниченного опыта работы с новыми категориями товаров или отсутствия данных о предпочтениях покупателей, что может привести к накоплению запасов и возможным списаниям в отношении новых категорий товаров. Кроме того, проверка качества, хранение и доставка новых товаров могут усложниться. Группа может столкнуться с увеличением количества возвратов товаров, жалоб и претензий, что может негативно отразиться на деловой репутации Группы и ее финансовом положении. Кроме того, существует риск того, что Группе не удастся заключить соглашения с поставщиками новых товарных категорий на выгодных условиях и компенсировать понесенные затраты на расширение ассортимента.

#### ***Риск кражи товаров и наличных средств, а также ошибок и неправомерного поведения сотрудников***

Группа подвержена риску краж товаров и наличных средств, а также ошибок и неправомерного поведения сотрудников. Несмотря на то, что Группа внедрила различные меры безопасности и наблюдения, полностью предотвратить кражи или неправомерное поведение сотрудников в магазинах Группы невозможно.

Группа принимает различные меры предосторожности для выявления и предотвращения краж товаров и наличных средств, ошибок и неправомерного поведения сотрудников, но эти меры могут быть неэффективны. Кроме того, Группа подвержена риску кражи товаров со стороны покупателей. Хотя Группа внедрила меры для защиты от этого риска, такие как учет товаров, инвентаризационные проверки, инспекции магазинов, системы видеонаблюдения и использование контролеров по мере необходимости, нет гарантии, что они будут эффективны. Потери, возникающие в результате краж товаров или наличных средств, неправомерного поведения сотрудников или ошибок, а также расходы на предотвращение этих происшествий могут оказать негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты операций и перспективы Группы.

#### ***Риск зависимости роста Группы от увеличения сопоставимых продаж***

Рост Группы в значительной степени зависит от ее способности увеличивать сопоставимые продажи в существующих магазинах, что оказывает существенное влияние на выручку и операционные показатели Группы. Отсутствуют гарантии, что Группе удастся поддерживать рост данного показателя в будущем.

Увеличение продаж в существующих магазинах зависит от множества факторов, таких как общий потребительский спрос, местоположение магазинов, выбор и закупка товаров, ценовая стратегия, маркетинговые кампании, организация работы магазинов и уровень удовлетворенности покупателей. Негативные макроэкономические факторы, а также неспособность Группы эффективно управлять операционными процессами магазинов и обеспечивать высокий уровень удержания покупателей может негативно сказаться на объеме продаж и, следовательно, на темпах роста Группы.

#### ***Риски, связанные с выходом на новые рынки***

Расширение бизнеса и выход Эмитента на новые рынки сопряжены с рядом рисков, включая незнакомые бизнес-процессы и деловые практики, а также вопросы, связанные с местным законодательством, налогообложением и финансовым контролем. В некоторых странах может присутствовать осторожное отношение к предпринимателям и бизнес-инициативам, исходящим из других стран, что может замедлить развитие бизнеса и потребовать дополнительного анализа рынка, партнеров и действующего законодательства. В отдельных случаях может потребоваться пересмотр или полный отказ от стандартных подходов Группы.

Для минимизации этих рисков Группа предоставляет детальное и четкое описание целей проекта с допустимыми отклонениями, разрабатывает подробный план деятельности и

выделяет резервные ресурсы (время, бюджет, рабочую силу) для критических направлений. Также Группа фиксирует все отклонения от целевых показателей эффективности и объема проекта с полным раскрытием причин и проводит регулярные совместные совещания с подразделениями, поставщиками и контрагентами, активно вовлеченными в процесс расширения на новые рынки.

**Риски, связанные с возможным изменением цен на основные виды сырья, товаров, работ, услуг, используемых Группой в своей деятельности, их влияние на деятельность Группы и исполнение обязательств по его ценным бумагам**

Риски, связанные с возможным изменением цен на основные виды сырья, товаров, работ и услуг, могут существенно повлиять на деятельность Группы. Учитывая специфику бизнеса, основанного на предложении товаров по низким фиксированным ценам, любое значительное повышение закупочных цен может привести к снижению маржинальности и рентабельности.

В условиях сильного удорожания сырья или услуг Группа сталкивается с несколькими вызовами:

- Снижение маржинальности: Увеличение стоимости сырья и упаковки может потребовать пересмотра низких фиксированных цен товаров. Это может привести к снижению лояльности покупателей и потере конкурентных преимуществ, поскольку увеличение цен может оттолкнуть часть покупателей.
- Необходимость сокращения ассортимента или качества товаров: В случае резкого удорожания Группа будет вынуждена уменьшить комплектность или изменить сырье и упаковку на более дешевые альтернативы. Это может повлиять на качество и разнообразие предлагаемых товаров, что также может снизить объем продаж и негативно сказаться на финансовых показателях.
- Сложности с выполнением обязательств: В связи с возможным повышением цен на сырье или услуги нельзя исключить риски возникновения затруднений в выполнении обязательств перед поставщиками, особенно при частых изменениях цен. Это может создать финансовые затруднения и усложнить управление денежными потоками.

Для минимизации этих рисков Группа предпринимает следующие меры:

- Гибкость в управлении ассортиментом и контроль качества: Группа рассматривает возможность изменения сырья, упаковки, уменьшения комплектности или поиска более дешевых аналогов с соблюдением всех применимых требований и процессов по контролю качества в случае значительного повышения цен. В случае крайней необходимости возможно повышение цен на товары, однако данная мера применяется с особой осторожностью, чтобы избежать утраты лояльности покупателей.
- Балансировка логистики: В условиях роста ставок тарифов на логистические услуги Группа сбалансирует стоимость и сроки доставки, используя комбинацию быстрых, но дорогостоящих, и медленных, но экономичных, способов транспортировки. Регулярный мониторинг ставок и возможность варьирования между экспедиторами позволяют Группе оптимизировать параметры транспортировки и поддерживать необходимый уровень обслуживания.
- Анализ и оптимизация затрат на продажу: Группа тщательно анализирует экономику каждого магазина, включая стоимость владения помещением и коммунальные платежи. Если магазин становится убыточным, он закрывается, что помогает минимизировать потери и сохранить финансовую стабильность.

Группа стремится расширять базу российских поставщиков и эффективно управлять затратами на производство, что позволяет сгладить циклы роста закупочных цен. Тем не менее, существует вероятность, что эти меры могут оказаться недостаточными для полного устранения негативного влияния повышения цен на деятельность Группы.

#### ***Зависимость от аутсорсинговых компаний***

Группа сталкивается с существенным дефицитом персонала и необходимостью постоянного повышения расходов на фонд оплаты труда для удержания текущих работников Группы и привлечения новых. Обеспечение достаточного количества сотрудников в магазинах и РЦ особенно важно для удовлетворения потребностей Группы и поддержки расширения бизнеса. Группа частично передает функции по управлению персоналом и операциями на аутсорсинг, чтобы повысить эффективность своей внутренней HR-функции.

Конкуренция за персонал со стороны других розничных сетей и рынка электронной коммерции осложняет обеспечение необходимого числа сотрудников. Отсутствуют гарантии, что аутсорсинговые компании смогут предоставить Группе нужное количество персонала вовремя и по конкурентным ценам, а также что Группа сможет быстро заменить поставщика аутсорсинговых услуг без существенного негативного влияния на операционную деятельность. Кроме того, аутсорсинговые компании могут не выполнять свои обязательства по контрактам или нарушать законы и нормативные акты, регулирующие управление персоналом, что может негативно сказаться на бизнесе Группы.

Кроме того, успех бизнеса Группы также зависит от своевременной и экономически эффективной транспортировки товаров из РЦ в магазины. Группа полностью передает на аутсорсинг транспортировку товаров в розничные магазины и полагается на сторонних транспортных провайдеров для доставки импортных товаров. В этой связи Группа зависит от эффективности работы сторонних перевозчиков и таможенных брокеров, которые могут столкнуться с проблемами, такими как нехватка рабочей силы, забастовки или другие операционные сбои. Несвоевременное и неэффективное предоставление услуг этими провайдерами может негативно сказаться на бизнесе Группы, нарушая процесс распределения товаров и снижая общее качество обслуживания. В таких случаях Группе может быть затруднительно оперативно найти альтернативных поставщиков транспортных услуг или таможенных брокеров без значительных негативных последствий для бизнеса.

#### ***Риски, связанные с изменением цен на товары со стороны поставщиков***

Риск увеличения закупочных цен чаще одного раза в год может существенно повлиять на финансовые показатели Группы. В условиях реального роста стоимости сырья, изменения производственных циклов у поставщиков и увеличения затрат на энергоносители, возникает давление на валовую маржу и связанные с ней показатели. Группа минимизирует этот риск, расширяя базу российских поставщиков, заключая резервные контракты с альтернативными российскими поставщиками для обеспечения бесперебойности поставок в случае экстренной ротации ассортимента. Также Группа активно управляет производственными затратами и ротацией продукции, что помогает сглаживать циклы роста закупочных цен и снижать их влияние на общую рентабельность.

#### ***Риски, связанные с возможным изменением цен на товары, работы и (или) услуги Эмитента (Группы), и их влияние на деятельность Эмитента (Группы) и исполнение обязательств по его ценным бумагам***

Риски, связанные с возможным изменением цен на товары, предоставляемые Группой, могут оказать значительное влияние на ее деятельность и финансовые результаты. Стратегия Группы заключается в предоставлении широкого ассортимента востребованных товаров по низким фиксированным ценам. Однако в случае необходимости изменения цен

на свои товары Группа может столкнуться с риском снижения спроса, так как покупатели могут отдать предпочтение конкурентам Группы с более стабильными или низкими ценами.

Изменение цен также может повлиять на восприятие бренда и привести к уменьшению доли рынка. Для инвесторов это означает повышенный риск снижения прибыли и, как следствие, уменьшение или отсутствие дивидендов или снижение стоимости ценных бумаг Эмитента.

Для минимизации данных рисков Группа стремится поддерживать оптимальный уровень цен, используя эффективное управление затратами, расширяя ассортимент товаров, а также проводя маркетинговые кампании, направленные на поддержание и увеличение числа покупателей. Тем не менее, в условиях нестабильного рынка или резких изменений в экономической среде, эти меры могут оказаться недостаточными для полного устранения негативного влияния на деятельность Группы.

## **2.8.2. Страновые и региональные риски**

### ***Политические и экономические риски***

***Основные направления деятельности Группы могут быть существенным и неблагоприятным образом затронуты негативным развитием макроэкономической и геополитической ситуации в России и на других рынках присутствия Группы***

Текущая геополитическая ситуация и многочисленные санкционные ограничения оказали влияние на макроэкономический климат в России, что привело к значительной волатильности российского рубля, ужесточению валютного контроля, значительному колебанию процентных ставок и инфляции, постоянному изменению уровня реальных располагаемых доходов населения и покупательной способности, а также к уходу многих транснациональных компаний с российского рынка или к сокращению масштабов их деятельности в стране. Эти факторы могут неблагоприятно сказаться на результатах деятельности Группы на основных рынках присутствия.

В условиях нестабильной политической ситуации в России и странах, где Группа ведет свою деятельность, возможны изменения в законодательстве, введение новых налогов, санкций или других ограничений, что может затруднить или сделать невозможным ведение бизнеса в этих регионах.

Политическая нестабильность также может привести к усилению контроля со стороны регулирующих органов, что может вызвать дополнительные затраты на соответствие новым требованиям.

Экономические риски включают колебания курса национальной валюты, инфляцию, снижение покупательной способности населения и изменение цен на товары и услуги, что может негативно сказаться на доходах и прибыли Группы. В случае экономического спада или кризиса снижение спроса на товары Группы может привести к уменьшению выручки и ухудшению финансовых показателей. Для минимизации данных рисков Группа реализует меры по диверсификации бизнеса, расширению географии присутствия, а также использует гибкую ценовую политику и стратегию управления затратами. Однако, несмотря на принимаемые меры, политические и экономические риски остаются значительными, и их реализация может оказать негативное влияние на операционную деятельность, финансовое состояние и перспективы Группы.

***Международные санкции и экспортные ограничения, влияющие на коммерческие организации и физических лиц в России, могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Группы***

Международные санкции и экспортные ограничения, применяемые к коммерческим организациям и физическим лицам в России, создают дополнительные риски для бизнеса

Группы. Эти меры могут существенно ограничить доступ Группы к международным рынкам, технологиям, финансовым ресурсам и партнерам, что, в свою очередь, может негативно сказаться на ее операционной деятельности. В частности, санкции могут привести к задержкам или полному прекращению поставок товаров, что повлияет на способность Группы поддерживать необходимый уровень ассортимента в своих магазинах. Сложности с осуществлением платежей в КНР могут повлиять на задержки поставок товаров. Экспортные ограничения могут затруднить доступ к товарам, необходимым для поддержания конкурентоспособности продукции Группы. Тем не менее, за последние годы в России произошло значительное развитие производства, особенно в сфере бытовой химии и косметики. Открытие множества новых фабрик в стране позволило снизить затраты на производство, улучшить логистику и сделать систему оплат более удобной. Благодаря этому Группа смогла адаптироваться к новым условиям, не испытывая серьезных ограничений в сфере импорта товаров, так как в основном продолжает импортировать товары из Китая, которые остаются доступными. Таким образом, несмотря на существующие международные ограничения, Группа смогла эффективно воспользоваться преимуществами местного производства и сохранить стабильность своей деятельности.

Мировые экономические условия и неопределенности, влияние рецессий и возможные банкротства или реструктуризация финансовых институтов, а также связанное с этим ограничение кредитных ресурсов могут также негативно сказаться на поставщиках, арендодателях, поставщиках услуг и других партнерах Группы, что отрицательно повлияет на ее бизнес и операционные результаты, например, через закрытие заводов поставщиков или увеличение стоимости товаров.

В связи с текущим геополитическим кризисом многие правительства, включая правительства Соединенных Штатов Америки (США), Европейского союза (ЕС), Швейцарии и Великобритании, ввели значительное количество экономических санкций в отношении отдельных физических лиц и российских компаний, а также ввели ограничения на оказание различных услуг российским юридическим лицам и значительные меры по контролю за экспортом в адрес контрагентов в России. Кроме того, многие предприятия выбирали осторожный подход к вопросам соблюдения санкционных ограничений и требований к экспорту и приняли внутреннюю политику, носящую еще более ограничительный характер, чем требуется применимым законодательством.

Хотя ни Эмитент, ни какая-либо из компаний его Группы не являются объектами санкций, введенных США, Великобританией, ЕС или Швейцарией, вышеуказанные ограничения и политики могут оказать влияние на возможность Группы заключать договоры с международными контрагентами, включая ключевых поставщиков Группы, которые могут отказаться работать с компаниями Группы в связи с текущей геополитической ситуацией.

#### ***Риски, связанные с колебаниями мировой экономики***

Экономика России и других стран присутствия Эмитента не защищена от влияния рыночных спадов и замедления темпов экономического развития в других странах мира. В частности, крупнейший рынок для Эмитента – Россия – производит и экспортирует большие объемы природного газа и нефти. Российская экономика особо уязвима перед изменениями мировых цен на природный газ и нефть, а падение цены природного газа и нефти может замедлить или повлиять на развитие российской экономики, а также снизить потребительский спрос населения. Эти факторы могут привести к неблагоприятным последствиям для бизнеса, финансового положения и результатов деятельности Группы. Кроме того, глобальные экономические спады могут привести к снижению спроса на продукцию Группы, особенно если потребители начнут сокращать расходы на непродовольственные товары в пользу экономии. Это может повлиять на объемы продаж и, как следствие, на финансовые показатели Группы.

## *Региональные риски*

Место нахождения Эмитента: Российская Федерация, город Москва. Магазины под управлением Группы и франчайзинговые магазины расположены в 1708 населенных пунктах 81 региона России, а также на территории Армении, Беларуси, Грузии, Казахстана, Кыргызстана, Монголии, Узбекистана и Объединенных Арабских Эмиратов.

В данное время Эмитент не прогнозирует существенных негативных изменений в экономической ситуации в регионе регистрации Эмитента и регионах, где ведется бизнес Группы. Соответственно, Эмитент не предполагает каких-либо существенных негативных изменений, которые могут отразиться на возможности исполнения обязательств по ценным бумагам Эмитента. Вместе с этим, Эмитент не может полностью исключить возможность возникновения в регионах присутствия Группы локальных экономических кризисов. Группа не может повлиять на снижение данного риска, так как он находится вне зоны ее контроля.

Основными региональными рисками для деятельности Группы являются:

- Наличие специфических требований в регионах присутствия может повысить расходы Группы на ведение бизнеса.
- Миграционные процессы, ухудшение демографической ситуации и снижение деловой активности могут привести к снижению спроса на товары Группы в определенных регионах. Уменьшение численности или изменение структуры населения могут негативно повлиять на потребительское поведение и потребности местных покупателей. Кроме того, снижение деловой активности и экономической активности в регионе может уменьшить общий покупательский спрос, что, в свою очередь, скажется на объемах продаж и финансовых показателях Группы. Эти факторы могут потребовать адаптации бизнес-модели и стратегии, а также привести к необходимости пересмотра или оптимизации существующих региональных операций.
- Высокая конкуренция в определенных регионах может оказать существенное давление на бизнес Группы. В условиях интенсивной конкурентной борьбы Группа может столкнуться с необходимостью корректировки своей ценовой политики, маркетинговых стратегий и качества обслуживания, чтобы сохранить свою рыночную долю. Увеличение числа конкурентов, в том числе новых игроков на рынке или существующих компаний, усиливающих свои позиции, может привести к снижению цен, увеличению затрат на привлечение покупателей и общему сокращению маржи. Это, в свою очередь, может негативно сказаться на финансовых результатах и устойчивости бизнеса Группы.
- Непонимание или игнорирование локальных культурных и социальных особенностей может негативно сказаться на успешности бизнеса в новых регионах. Различия в потребительских предпочтениях, культурных нормах и поведении могут привести к неэффективным маркетинговым стратегиям и ошибкам в ассортименте товаров. Неправильная адаптация к местным традициям и социальным ожиданиям может вызвать отрицательную реакцию со стороны местного населения и повлиять на репутацию Группы. Это может затруднить успешное внедрение и развитие бизнеса в новых регионах, что, в свою очередь, может повлиять на общие финансовые результаты и выполнение обязательств перед инвесторами.

Группа принимает во внимание возможные риски, связанные с экономической ситуацией в стране и регионах присутствия, при планировании операционной деятельности и прогнозировании финансово-экономических показателей. В случае ухудшения экономической, политической, социальной ситуации в регионе, которое не было

спрогнозировано Группой заранее, Группа предполагает принятие мер по снижению негативного влияния таких изменений на свою деятельность.

### ***Социальные риски***

Социальная нестабильность может оказать существенное неблагоприятное влияние на возможности Эмитента по эффективному ведению бизнеса.

***Риски, связанные с военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками в стране (странах) и регионе, в которых Эмитент и подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение зарегистрированы в качестве налогоплательщика и/или осуществляют основную деятельность:***

Риски, связанные с военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками, могут оказать существенное влияние на деятельность Эмитента и подконтрольных ему организаций, зарегистрированных в качестве налогоплательщика и/или осуществляющих основную деятельность в стране (странах) и регионе. Такие события могут привести к нарушению логистических цепочек, снижению покупательской активности, временной приостановке работы магазинов, а также к дополнительным расходам на обеспечение безопасности и восстановление операций.

В России у Группы расположены 12 РЦ класса «А» общей площадью по состоянию на 30 июня 2024 года 480 038 кв.м. Все склады оснащены системой управления складом (WMS) и современной погрузочно-разгрузочной техникой, в РЦ работают квалифицированные сотрудники. В свете текущей геополитической ситуации возможны риски, связанные с нарушением работы РЦ.

Группа принимает эти риски во внимание и разрабатывает меры по их минимизации, включая диверсификацию поставок, создание резервных запасов, развитие онлайн-каналов продаж, а также усиление мер безопасности. Эти шаги помогают смягчить возможные негативные последствия и поддерживать устойчивость бизнеса в условиях нестабильности.

***Риски, связанные с географическими особенностями страны (стран) и региона, в которых Эмитент и подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение зарегистрированы в качестве налогоплательщика и/или осуществляют основную деятельность, в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью и т.п.:***

Компании Группы осуществляют свою деятельность в регионах с развитой инфраструктурой и не подвержены рискам, связанным с прекращением местного транспортного сообщения в связи с удаленностью и (или) труднодоступностью. Риски, связанные с транспортной доступностью, возможным прекращением местного транспортного сообщения в связи с удаленностью, природными катаклизмами, повышенной опасностью стихийных бедствий и прочими рисками географического характера, по мнению Эмитента, незначительны.

В случае возникновения одного или нескольких из вышеперечисленных рисков Эмитент предпримет все возможные меры по нивелированию сложившихся негативных изменений. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Эмитент не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, приведут к существенному изменению ситуации, поскольку большинство приведенных рисков находится вне контроля Эмитента.

Риски, связанные с потенциальными логистическими задержками поставок импортных товаров, и предпринимаемые Группой меры для их минимизации подробно описаны в пункте 2.8.1 Проспекта (*Риски, связанные с перебоями в цепочке поставок*).

### **2.8.3. Финансовые риски**

**Риски, связанные с влиянием изменения процентных ставок, валютного курса, инфляции на финансовое положение Группы, в том числе на ликвидность, источники финансирования, ключевые финансовые показатели. Указываются предполагаемые действия Эмитента на случай отрицательного влияния изменения процентных ставок, валютного курса, инфляции.**

#### ***Риск изменения процентной ставки***

Компании Группы привлекают заемные средства как по фиксированным, так и по плавающим процентным ставкам. Изменение процентных ставок может привести к удорожанию затрат на стоимость финансирования Группы. Ранее рост процентных ставок компенсировался сочетанием условий по фиксированным ставкам и ставкам с плавающим процентом. В настоящее время практически все банки предоставляют заемные средства, как правило, с привязкой к ключевой ставке Банка России.

Группа осуществляет мониторинг изменения процентных ставок на постоянной основе и действует соответственно. В случае изменения процентных ставок Группа может пересмотреть структуру заемного капитала, выбирая наиболее подходящие инструменты в зависимости от конкретных рыночных условий. В целом, рост процентных ставок преодолевается комбинированием условий по пакетам банковских услуг (кредит, депозит, эквайринг, заработная плата и пр.), что позволяет сбалансировать затраты и минимизировать влияние изменения процентных ставок на финансовые показатели Группы.

#### ***Валютный риск***

Валютный риск связан с колебаниями обменных курсов, которые могут привести к финансовым потерям для Группы. Около четверти стоимости реализуемой продукции Группы приходится на продукцию, закупаемую у зарубежных поставщиков, с соответствующей торговой кредиторской задолженностью, выраженной в иностранной валюте и имеющей срок погашения до 120 дней. Часть закупок Группы осуществляется в китайских юанях.

Для управления возникающим валютным риском Группа заключает форвардные валютные контракты. По состоянию на 30 июня 2024 года справедливая стоимость обязательств, относящихся к форвардным валютным контрактам, составляла 464 млн руб. Указанная сумма отражена в составе кредиторской задолженности и прочих финансовых обязательств. По состоянию на 31 декабря 2023 и 2022 года у Группы не имелось каких-либо форвардных валютных контрактов. В течение шести месяцев, закончившихся 30 июня 2024 года, убытки по форвардным валютным контрактам составили 573 млн руб. В течение года, закончившегося 31 декабря 2023 года, у Группы отсутствовали прибыли и убытки по форвардным валютным контрактам. В течение года, закончившегося 31 декабря 2022 года, прибыль от форвардных валютных контрактов составила 339 млн руб.

При необходимости Группа также осуществляет пересмотр валюты контрактов с иностранными поставщиками, что позволяет уменьшить воздействие колебаний курсов на финансовые результаты.

Кроме того, риски, связанные с ограничениями на валютные платежи, могут существенно повлиять на операционную деятельность Группы. Возможные ограничения для российских банков и компаний, отказ принимать платежи или установление лимитов на операции в

определенных иностранных валютах могут привести к усложнению и удлинению цепочек поставок. Это может увеличить сроки выполнения обязательств перед контрагентами и повлиять на своевременность расчетов с поставщиками.

Группа активно внедряет альтернативные варианты для платежей иностранным контрагентам, учитывая ограничения законодательства и меры комплаенса в банках. Эти меры направлены на обеспечение бесперебойного выполнения финансовых обязательств и снижение негативного влияния возможных ограничений на валютные платежи на деятельность Группы.

### ***Риск ликвидности***

Риск ликвидности определяется как риск того, что Группа может столкнуться с недостаточным финансированием при исполнении финансовых обязательств. Группа Эмитента оценивает риск ликвидности как низкий.

Для минимизации данного риска Эмитентом осуществляется регулярный контроль за операционными потоками денежных средств и открытыми кредитными линиями/лимитами в банках, с целью обеспечения их достаточности для погашения текущих обязательств Группы и финансирования программы развития.

Кроме того, в отношении заемных средств Группы действуют ежеквартальные банковские ковенанты, по которым у Группы на текущий момент имеется значительный запас прочности. При этом результаты, полученные по итогам прогнозов, не указывают на наличие каких-либо предполагаемых проблем. В краткосрочной перспективе гибкость обеспечивается за счет возобновляемых кредитных линий.

На основе анализа позиции Группы по ликвидности на дату утверждения Проспекта Эмитент считает, что имеющиеся кредитные линии и ожидаемые потоки денежных средств являются достаточными для финансирования текущих операций Группы, и предусмотренные кредитными договорами ковенанты полностью соблюдаются компаниями Группы. Вместе с этим, Эмитент не может исключать неблагоприятное воздействие внешних политических и экономических факторов (в том числе роста ключевой ставки Банка России) на возможность Группы привлекать банковское финансирование, что может привести к реализации риска ликвидности и негативно повлиять на бизнес, результаты деятельности и финансовое положение Группы.

### ***Инфляционный риск***

Высокие темпы роста инфляции могут привести к снижению покупательной способности населения и, как следствие, снижению спроса на товары, предоставляемые компаниями Группы. Инфляция может привести к росту операционных затрат Группы и снижению прибыльности при невозможности минимизировать этот риск или компенсировать его ростом цен на товары Группы, и как следствие, оказать негативное влияние на бизнес и финансовые результаты Группы.

### ***Предполагаемые действия Эмитента на случай отрицательного влияния изменения процентных ставок, валютного курса, инфляции***

В случае возникновения одного или нескольких из перечисленных выше рисков Эмитент предпримет все возможные меры по минимизации негативных последствий. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Эмитент не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, смогут привести к исправлению ситуации, поскольку описанные факторы находятся вне его контроля. В результате любая неспособность управлять указанными рисками может оказать негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

**Указывается, каким образом инфляция может сказаться на выплатах по ценным бумагам Эмитента, приводятся критические, по мнению Эмитента, значения инфляции, а также предполагаемые действия Эмитента по уменьшению указанного риска:**

Увеличение инфляции может привести к увеличению издержек и расходов Группы. При этом негативное влияние инфляции на показатели Группы может быть отмечено в случае дисбаланса инфляции в различных сегментах экономики.

Кроме того, изменение покупательной способности российского рубля может оказать влияние на реальную доходность по ценным бумагам Эмитента и их привлекательность для инвесторов.

Риск отрицательного влияния инфляции возникает, когда получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности денег быстрее, чем растут номинально.

Для уменьшения инфляционного риска Группа планирует осуществлять следующие действия:

- принять меры по оптимизации затрат;
- усиливать меры по повышению оборачиваемости дебиторской задолженности;
- планировать объемы расходов с учетом ожидаемых темпов инфляции, создавать резервы наиболее подверженных инфляции позиций;
- размещать свободные средства в финансовых инструментах, доходность которых привязана к уровню инфляции.

**Критическое, по мнению Эмитента, значение инфляции:**

По мнению Эмитента, критические значения инфляции, при которых у него могут возникнуть трудности по исполнению своих обязательств, лежат значительно выше текущей и ожидаемой в ближайшие годы величины инфляции и составляют 30 % годовых. Риск превышения указанных критических значений оценивается Эмитентом как низкий.

**Указывается, какие из показателей консолидированной финансовой отчетности (финансовой отчетности), бухгалтерской (финансовой) отчетности Эмитента наиболее подвержены изменению в результате влияния финансовых рисков, указанных в настоящем пункте, в том числе указываются вероятность их возникновения и характер изменений в отчетности:**

Вид финансового риска	Показатели, подверженные изменению	Вероятность возникновения	Характер изменений в консолидированной отчетности Группы
Риск изменения процентных ставок	Прибыль за год, Процентные расходы	Средняя	Изменение процентных ставок может привести к увеличению затрат на стоимость финансирования Группы.  Характер изменений показателей: Прибыль за год – снижение, Процентные расходы – рост.

Валютный риск	Прибыль за год, Себестоимость продаж, Кредиторская задолженность и прочие финансовые обязательства	Средняя	<p>Изменение курсов валют может привести к росту себестоимости импортных товаров и увеличению кредиторской задолженности Группы перед иностранными поставщиками, номинированной в китайских юанях.</p> <p>Характер изменений показателей: Прибыль за год – снижение, Себестоимость продаж – рост, Кредиторская задолженность и прочие финансовые обязательства – рост.</p>
Риск ликвидности	Прибыль за год, Процентные расходы	Низкая	<p>Затруднения при исполнении финансовых обязательств при наступлении срока их погашения могут привести к необходимости привлечения дополнительного финансирования для их исполнения либо реструктуризации имеющейся задолженности.</p> <p>Характер изменений показателей: Прибыль за год – снижение, Процентные расходы – рост.</p>
Инфляционный риск	Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (далее – Операционные расходы), Прибыль за год	Средняя	<p>Снижение покупательной способности населения и, как следствие, спроса на товары Группы. Увеличение Операционных расходов и, как следствие, снижение чистой прибыли Группы в случае</p>

			опережающего роста цен. Характер изменений показателей: Операционные расходы – рост, Прибыль за год – снижение
--	--	--	---

#### **2.8.4. Правовые риски**

##### ***Особенности, связанные с российской правовой системой и российским законодательством***

Россия продолжает развивать правовую базу, необходимую для рыночной экономики. Деятельность Группы регулируется нормами федеральных законов, подзаконных актов, в том числе, указов и распоряжений Президента Российской Федерации, постановлений Правительства Российской Федерации, федеральных министерств и других государственных органов, которые, в свою очередь, дополняются нормативными актами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Для минимизации воздействия негативных факторов, связанных с рисками правового характера, Группа стремится соблюдать требования действующего законодательства и осуществляет мониторинг правоприменения по ключевым и вновь принимаемым законам и подзаконным актам. Вместе с тем, изменение практики применения действующего законодательства или принятие нового законодательства, практика применения которого не носит устойчивого характера, в определенных случаях может повлиять на способность Группы обеспечивать соблюдение своих прав по договорам или защищаться от исков других лиц, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

##### ***Риск нарушений охраны персональных данных***

Риск нарушений охраны персональных данных представляет собой значительную угрозу для бизнеса, особенно в условиях увеличения численности персонала и участников программы лояльности Группы, а также роста внимания со стороны надзорных органов к безопасности данных. Увеличение объема данных работников, покупателей, партнеров и контрагентов создает потенциальные угрозы утечки информации и нарушения конфиденциальности, что может привести к серьезным юридическим и репутационным последствиям для Группы.

Для минимизации этого риска Группа предпринимает несколько ключевых шагов. Во-первых, она разрабатывает и внедряет четкие требования к сбору, обработке и хранению персональных данных, учитывая различные категории данных, такие как данные сотрудников, покупателей и контрагентов. Эти требования включают соблюдение всех применимых стандартов и норм безопасности данных, что позволяет минимизировать риск утечек и нарушений. Во-вторых, Группа распределяет полномочия и ответственность между собственными сотрудниками и внешними подрядчиками, что включает создание структур и процедур, обеспечивающих контроль над обработкой данных. Определение зон ответственности и внедрение систем контроля и аудита помогают гарантировать соблюдение установленных стандартов и защиту данных на всех уровнях.

Эти меры помогают Группе поддерживать высокий уровень безопасности персональных данных, соответствовать требованиям законодательства и минимизировать потенциальные риски, связанные с нарушениями охраны конфиденциальной информации.

##### ***Риски, связанные с несанкционированным раскрытием коммерческой или конфиденциальной информации***

Защита данных Эмитента, сотрудников и покупателей является критически важной для Группы. Группа использует доступные коммерческие системы, программное обеспечение и инструменты для обеспечения безопасности обработки, передачи и хранения коммерчески чувствительной и конфиденциальной информации, такой как специальные условия поставок, аренды, потенциальные новые сделки, планируемые маркетинговые кампании, а также платежная информация и личные данные покупателей и сотрудников.

Несмотря на меры безопасности (авторизация пользователей, протоколы доступа к данным и сети, защита ИТ-сетей, антивирусное ПО и ПО для защиты от кибератак, резервное копирование данных и внутренние политики), ИТ-системы Группы и ее сторонних поставщиков могут быть уязвимы к нарушениям безопасности, актам вандализма, вирусам, потерям данных, ошибкам в программировании или человеческим ошибкам. Нарушение безопасности, связанное с неправомерным использованием, утратой или раскрытием коммерчески чувствительной информации, может повредить репутации Группы, привести к утрате специальных условий с поставщиками или арендодателями, предоставить конкурентам более выгодные условия, снизить ожидаемую прибыль от маркетинговых мероприятий, подвергнуть Группу риску судебных исков и нарушить ее операции. Кроме того, увеличение объема данных о покупателях повышает риски защиты данных. Эти факторы могут существенно негативно повлиять на бизнес Группы, ее финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы.

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

Компании Группы могут участвовать в судебных процессах (как в качестве истца, так и в качестве ответчика) в рамках стандартной практики ведения деловых операций.

Руководство Эмитента считает, что в настоящее время не имеется незавершенных судебных процессов или требований, которые могут существенно и неблагоприятно отражаться на деятельности или финансовом положении Группы. В ближайшем будущем руководство Эмитента не прогнозирует какие-либо подобные судебные разбирательства с участием Группы, поэтому риски, связанные с текущими судебными процессами, не являются существенными.

***Риск несоответствия действующим законам и нормативным требованиям***

Как розничный продавец потребительских продовольственных и непродовольственных товаров, Группа обязана соблюдать различные законы, нормативные акты и правила, касающиеся, среди прочего, стандартов качества, требований к здоровью и безопасности, санитарных норм и защиты прав потребителей. Это включает в себя получение и продление различных разрешений, касающихся, например, стандартов качества, безопасности и охраны окружающей среды. Соблюдение требований, установленных соответствующими органами, может быть дорогостоящим и трудоемким, что может привести к задержкам в операциях Группы, наложению штрафов и приостановке деятельности магазинов под управлением Группы.

Группе могут поступать претензии в отношении продажи продукции, которая была повреждена или иным образом признана некачественной. Повреждения могут возникать в результате вмешательства неавторизованных третьих лиц, загрязнения или порчи продуктов, включая наличие посторонних объектов, веществ, химикатов, других агентов или остатков, попавших на продукт в процессе хранения, обработки и транспортировки. Хотя Группа считает, что ее продукция в целом соответствует всем применимым законам и нормативным требованиям, она не может быть уверена в том, что потребление или использование продуктов, продаваемых в магазинах Группы, не вызовет заболевания или травмы в будущем или что против Группы не будут заявлены требования или иски, связанные с такими ситуациями. Несмотря на то, что Группа, как правило, стремится

получить договорное возмещение убытков от своих поставщиков, это возмещение может быть недостаточным, что в определенных случаях может потребовать от Группы самостоятельного реагирования на претензии или жалобы со стороны покупателей, как если бы Группа была производителем. Даже если претензия к Группе, касающаяся ответственности за продукцию, была неудовлетворена, расследование по ней было прекращено или такая претензия была покрыта возмещением, негативное публичное освещение претензий к Группе может негативно сказаться на репутации Группы среди существующих и потенциальных покупателей. Любой из этих факторов может оказать существенное негативное влияние на бизнес, результаты операций, финансовое состояние или перспективы Группы.

#### ***Риски, связанные с изменением валютного законодательства***

Валютное регулирование в РФ осуществляется на основании Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», одним из основных положений которого явился состоявшийся переход с 1 января 2007 г. к свободной конвертируемости российского рубля и отмене практически всех существовавших ограничений на валютные операции. С конца февраля 2022 года российские власти принимали меры по нескольким направлениям для поддержки финансовых рынков и сохранения ликвидных активов в России, например, в части установления обязанности резидентов - участников внешнеэкономической деятельности осуществить обязательную продажу иностранной валюты, запрета зачисления резидентами иностранной валюты на свои счета (вклады), открытые в расположенных за пределами территории Российской Федерации банках и иных организациях финансового рынка, осуществление переводов денежных средств без открытия банковского счета с использованием электронных средств платежа, предоставленных иностранными поставщиками платежных услуг и проч. В настоящий момент угрозу введения новых ответных действий и мер со стороны Российской Федерации оценить затруднительно.

Группа на постоянной основе осуществляет мониторинг изменений нормативной базы в области валютного регулирования и следует всем установленным законодательным требованиям при осуществлении своей деятельности. Специфика деятельности и правового положения компаний Группы и Эмитента позволяют оценивать риски, связанные с изменением валютного регулирования, как умеренные.

#### ***Риски, связанные с изменением законодательства о налогах и сборах***

Изменения в налоговой системе, в частности, увеличение налоговых ставок, введение новых видов налогов, включая потенциальные налоги на «непредвиденные доходы» в свете текущей макроэкономической и геополитической ситуации, изменения в правоприменительной практике, связанные с налоговыми спорами, введение новых требований к налоговой отчетности и документообороту могут негативно отразиться на бизнесе, финансовом состоянии и результатах деятельности Группы.

#### ***Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и таможенных пошлин***

Российские законы и нормативно-правовые акты в сфере таможенного регулирования могут стать предметом разнообразных толкований и изменений, которые могут часто пересматриваться и обновляться государственными органами. В результате этого толкование такого законодательства Группой может быть оспорено соответствующими государственными органами.

Изменения правил таможенного контроля и пошлин (в сторону их увеличения) может привести к дополнительным финансовым затратам Группы.

#### ***Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности Эмитента (подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для***

*него существенное значение), а также лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы)*

Выполнение нормативных требований и соблюдение применимых законов и нормативных актов, а также мониторинг и реагирование на поправки и изменения к ним (включая лицензионные требования) могут потребовать от подконтрольных Эмитенту организаций выделение дополнительных средств, что может негативно повлиять на прибыльность операций Группы. Любые нарушения законодательства и (или) несвоевременное выполнение требований могут привести к серьезным последствиям для бизнеса и деятельности Группы, включая возможность применения гражданских, уголовных и административных мер ответственности.

Любые штрафы, невозможность продлевать действие разрешений на осуществление деятельности Группы могут оказать негативное влияние на бизнес Группы, финансовое положение, результаты деятельности, будущие перспективы или способность Эмитента исполнять обязательства по ценным бумагам.

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

Решения Конституционного Суда Российской Федерации и постановления Верховного Суда Российской Федерации имеют все большее значение для формирования единообразной правоприменительной практики. Компании, входящие в Группу, осуществляют регулярный мониторинг решений, принимаемых высшими судами, а также оценивают тенденции правоприменительной практики, формирующейся на уровне окружных арбитражных судов, активно применяя и используя ее не только при защите в судебном порядке своих прав и законных интересов, но и при разрешении правовых вопросов, возникающих в процессе осуществления своей деятельности. Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Группы, которые могут существенно сказаться на результатах ее деятельности, Эмитент оценивает, как незначительные. При этом Эмитент и его подконтрольные организации находятся в равном положении с остальными участниками рынка и обладают всеми средствами правовой защиты своих интересов, что позволяет оценить данный риск в качестве приемлемого.

На дату утверждения Проспекта ни Эмитент, ни организации Группы не участвуют в существенных судебных процессах, результаты которых могут негативно сказаться на деятельности Группы. Вместе с тем, учитывая широкое применение правовых позиций высших судов при анализе и применении положений законодательства, изменение судебной практики по ключевым для Группы вопросам способно оказать влияние на деятельность Группы. На дату утверждения Проспекта Эмитент не обладает информацией об изменениях судебной практики, способной оказать существенное влияние на деятельность Группы. Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с финансово-хозяйственной деятельностью Группы, которые могут негативно сказаться на результатах ее деятельности, Группа оценивает как незначительные.

**В случае ведения Группой финансово-хозяйственной деятельности на рынках за пределами Российской Федерации, отдельно описываются правовые риски, связанные с ведением такой деятельности:**

Помимо Российской Федерации Группа ведет финансово-хозяйственную деятельность на территории некоторых международных рынков, в связи с чем подвергается риску изменения законодательства таких стран.

Изменения в местном законодательстве, касающиеся ассортимента продукции или ограничений по ценообразованию, могут существенно повлиять на бизнес, создавая риски, связанные с регуляторными инициативами и политикой защиты местных производителей. Эти изменения могут привести к увеличению количества ограничений и штрафов, что создаст дополнительные сложности и затраты для Группы.

Для минимизации этих рисков Группа применяет несколько стратегий. Во-первых, она активно развивает и расширяет базу локальных поставщиков, что позволяет сократить зависимость от импортных товаров и минимизировать воздействие возможных изменений в законодательстве. Локальные поставщики могут быстрее адаптироваться к изменениям и предложить более конкурентоспособные условия. Во-вторых, Группа внедряет стратегию ротации поставщиков, что помогает обеспечить надежность и конкурентоспособность поставок. Регулярная оценка и обновление списка поставщиков позволяет минимизировать риски, связанные с перебоями в поставках и изменениями в регуляторной среде. В-третьих, Группа ведет переговоры с поставщиками о гибких и справедливых условиях сотрудничества, включая в контракты условия, учитывающие возможные изменения в законодательстве, и создавая резервные планы на случай непредвиденных ситуаций. Наконец, Группа активно работает над приведением всех используемых технологий и процессов в соответствие с местными требованиями, что включает регулярное обновление программного обеспечения, адаптацию производственных процессов и внедрение систем, которые помогают соблюдать местные правила и стандарты, одновременно стремясь сохранить соответствие своей стратегии и целям по маржинальности.

Указанные меры позволяют Группе эффективно управлять рисками, связанными с изменениями в местном законодательстве, обеспечивая стабильность и устойчивость бизнеса в условиях меняющейся регуляторной среды.

#### **2.8.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск)**

**Риск, связанный с формированием негативного представления о финансовой устойчивости, финансовом положении Группы, качестве производимых товаров (работ, услуг) или характере деятельности в целом.**

Риск неудовлетворенности потребителей качеством предлагаемых Группой товаров может негативно сказаться на продажах, репутации компании и лояльности покупателей. Недовольство качеством может привести к снижению спроса, уменьшению числа повторных покупок и, как следствие, к снижению выручки. Более того, неудовлетворенные потребители могут перейти к конкурентам, что увеличит отток покупателей и создаст дополнительные трудности для удержания рыночной доли. Для минимизации этого риска Группа уделяет особое внимание контролю качества товаров, оперативно реагирует на жалобы и отзывы потребителей, а также проводит регулярные проверки поставщиков, чтобы поддерживать высокий уровень качества товаров.

Кроме того, неспособность компаний Группы своевременно исполнять принятые на себя финансовые обязательства в полном объеме, а также наличие судебных разбирательств или подача контрагентами Группы исков в связи с неисполнением компаниями Группы финансовых обязательств может привести к формированию негативного представления о финансовой устойчивости Группы, негативному освещению в средствах массовой информации, ухудшить возможности группы при подборе контрагентов, отрицательно повлиять на условия кредитования компаний Группы и, как следствие, неблагоприятно повлиять на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

#### ***Риски, связанные с франчайзинговыми партнерами***

Группа активно развивает сеть собственных магазинов, и в то же время продает свою продукцию через франчайзинговую сеть, которая также приносит доход. Франчайзинг

используется для тестирования удаленных рынков и увеличения географического присутствия в регионах, где Группа ранее имела ограниченное присутствие.

Группа полагается на франчайзинговые соглашения для соблюдения стандартов и политик розничной торговли, но не имеет прямого контроля над франчайзи. Несмотря на наличие контрактных гарантий, различия в качестве обслуживания и управлении франчайзинговыми магазинами могут негативно сказаться на репутации Группы. Нарушения условий франчайзинговых соглашений или действия франчайзи, наносящие вред коммерческим интересам Группы, могут существенно повлиять на ее бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности.

#### ***Риск ухудшения ценности бренда “Fix Price” («Фикс Прайс») или нарушение связанных с ним товарных знаков***

Бренд “Fix Price” («Фикс Прайс») и связанные с ним товарные знаки являются ключевыми активами бизнеса Группы. Несмотря на то, что Группа принимает меры по защите своих товарных знаков, возможны случаи нарушения прав третьими лицами. Если Группе не удастся защитить свои интеллектуальные права от нарушений, это может негативно сказаться на ее бизнесе. Кроме того, Группа может столкнуться с трудностями при регистрации знака “Fix Price” («Фикс Прайс») в других странах в будущем.

Способность Группы развивать бизнес зависит от благоприятного общественного восприятия бренда “Fix Price” («Фикс Прайс»). Репутация Группы может быть под угрозой, если покупатели сочтут, что Группа не поддерживает качество товаров или не сохраняет свою репутацию лидера по ценам. Негативные события или публичные обвинения могут снизить спрос на товары Группы. Кроме того, несоблюдение этических, социальных и экологических стандартов или негативная реакция на эти вопросы могут повредить репутации, что может негативно повлиять на бизнес Группы.

#### ***Риск ущерба для брендов и утраты доверия к продукции Группы***

Продажи Группы частично зависят от силы и репутации брендов, которые она предлагает, включая как сторонние бренды, так и СТМ. Группа зависит от инвестиций поставщиков в маркетинг и продвижение их брендов для стимулирования потребительского спроса. Группа также предлагает продукцию под собственными брендами, которые имеют важное значение для будущего роста, так как СТМ предоставляют значительное конкурентное преимущество. Поддержание широкого рыночного признания брендов Группы зависит от множества факторов, включая ценность, качество и восприятие покупателями. Группа может не достичь или не поддерживать ожидаемый уровень продаж своих брендов, что может негативно сказаться на бизнесе Группы, финансовом состоянии, результатах деятельности и перспективах.

#### **2.8.6. Стратегический риск**

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

Под стратегическим риском понимается возникновение у Группы убытков или недополучение ожидаемой прибыли в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития Группы

(стратегическое управление). К стратегическим ошибкам могут привести неучет или недостаточный учет возможных рисков, которые могут угрожать деятельности Группы, неправильное или недостаточно обоснованное определение перспективных направлений деятельности и географий присутствия, в которых Группа может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствие или обеспечение в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, людских) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности Группы.

Риск стратегических ошибок может быть также вызван внешними факторами, не зависящими от действий компании, связанными с резкими изменениями макроэкономической и политической ситуации в странах присутствия, трудно прогнозируемыми событиями, такими как мировой финансовый кризис, пандемии, и другими существенными факторами.

Для минимизации риска Группа производит регулярный пересмотр и корректировку ранее принятых стратегических решений. Руководство Эмитента и компаний Группы тщательно отбирает новые бизнес-модели и рынки на основе собственной методологии, оценивает потребительский профиль, регуляторную и конкурентную среду, макроэкономическую ситуацию и прочие риски.

#### ***Риск управления ростом и реализации планов по расширению***

Рост и финансовые результаты Группы зависят как от увеличения продаж в существующих магазинах, так и от прибыльности новых магазинов. Группе необходимо продолжать расширять свою розничную сеть за счет открытия новых прибыльных магазинов в срок и с минимальными затратами, одновременно поддерживая или увеличивая объем продаж и прибыль в существующих магазинах. Однако отсутствуют гарантии, что Группе удастся достичь запланированных целей по расширению. Расширение бизнеса Группы может оказать давление на ее управленческие, финансовые, операционные и другие ресурсы.

Группа внедрила технологические решения для открытия новых магазинов и контроля за существующими. Все договоры аренды Группы стандартизированы и контролируются с использованием программного обеспечения, разработанного Группой. Тем не менее, несмотря на высокую степень автоматизации и стандартизации, способность Группы открывать и эксплуатировать новые прибыльные магазины, а также открывать торговые объекты в новых регионах зависит от ряда факторов, некоторые из которых находятся вне контроля Группы. Эти факторы включают, среди прочего, способность Группы идентифицировать и правильно оценивать подходящие места нахождения для магазинов с достаточно высоким потоком покупателей и собирать и анализировать демографические и рыночные данные, ее способность достигать соглашений о выгодных условиях аренды, снабжать новые магазины товарами вовремя и с минимальными затратами, продавать товары по конкурентоспособным ценам в новых магазинах, открывать конкурирующие магазины рядом с существующими или в местах, определенных в качестве приоритетных для открытия новых магазинов, а также получать разрешения на использование помещений для магазинов на удовлетворительных условиях у местных органов власти и арендодателей.

Кроме того, по мере роста Группы может становиться сложнее определять новые точки для открытия магазинов. Хотя Группа демонстрирует рост продаж, отсутствует уверенность в том, что риск снижения продаж существующих магазинов из-за открытия новых не возрастет. Планы роста Группы также зависят от экономических условий, наличия финансирования, отсутствия неблагоприятных изменений в нормативно-правовой среде и сотрудничества с региональными органами власти. Несмотря на все соответствующие усилия, предпринятые Группой, отсутствуют гарантии того, что новые магазины будут успешными.

Стратегия роста Группы может также создать давление на управленческие, операционные, финансовые и другие ресурсы, что может привести к менее эффективной работе и ухудшению финансовых показателей существующих магазинов под управлением Группы. Группа проводит анализ и оценки и полагается на такие показатели, как прибыльность, рыночные и другие показатели эффективности, включая оценки роста сопоставимых продаж и рентабельности инвестиций для своих магазинов, для оценки инвестиций, связанных с общей бизнес-стратегией и сетью магазинов. Хотя эти оценки основаны на предыдущем опыте Группы, они могут оказаться неверными или основываться на предположениях, которые могут оказаться ошибочными, и фактические результаты могут значительно отличаться от ожиданий, что может привести к более медленному росту или неудачным открытиям новых магазинов и затруднениям при мониторинге их эффективности. Группа может не справиться с управлением ростом сети или успешным выполнением своей стратегии роста своевременно или вообще, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты операционной деятельности и перспективы Группы.

В будущем Группа также планирует увеличивать количество своих РЦ в соответствии с расширением своей деятельности, включая аренду новых РЦ и строительство собственных РЦ там, где такое строительство экономически оправдано. Однако нет уверенности, что Группа сможет эффективно управлять существующими мощностями и увеличивать их в будущем по мере расширения своей деятельности, ввиду ряда факторов. В частности, Группа может не суметь обеспечить необходимые помещения и достичь договоренностей об удовлетворительных условиях аренды для своих РЦ. Кроме того, нет уверенности, что Группе удастся получить необходимые разрешения до начала строительства новых РЦ. Более того, отсутствует уверенность в том, что в процессе строительства не возникнут задержки или сбои со стороны подрядчиков Группы. Любой из этих факторов может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты операционной деятельности и перспективы Группы.

#### ***Риски, связанные с реализацией стратегии Группы и зависимостью от квалифицированного персонала***

Реализация стратегии Группы в значительной степени зависит от опыта и компетенций высшего руководства, а также от способности Группы привлекать и удерживать квалифицированный персонал. Способность Группы успешно воплощать свою бизнес-стратегию во многом определяется качеством работы высшего руководства. Кроме того, Группа зависит от своей способности продолжать привлекать, удерживать и мотивировать квалифицированных специалистов. Потеря одного или нескольких ключевых руководителей, либо неспособность привлечь и удержать квалифицированный персонал, могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение, результаты операционной деятельности и перспективы Группы.

#### **2.8.7. Риски, связанные с деятельностью Эмитента**

##### ***Риск неэффективности рекламных и маркетинговых программ Группы***

Группа использует различные маркетинговые методы для увеличения осведомленности о своем бренде, продуктах и ценах, а также для привлечения покупателей в свои магазины. Основные каналы маркетинга включают СМИ, прямой маркетинг, POSM (материалы на местах продаж), наружную рекламу, колл-центры, интернет, маркетинговые мероприятия и программы лояльности. Будущий рост и рентабельность Группы во многом зависят от эффективности рекламных и маркетинговых программ. Для успешности этих программ Группа должна эффективно управлять расходами на рекламу и маркетинг, чтобы поддерживать устойчивый уровень операционной маржи и окупаемости инвестиций, а также эффективно привлекать покупателей в магазины за счет узнаваемости бренда.

Планируемые рекламные и маркетинговые расходы Группы могут не привести к увеличению общего или сопоставимого дохода или не создать достаточного уровня осведомленности о бренде и продукции. Более того, Группа может не суметь эффективно управлять своими рекламными и маркетинговыми расходами. Некоторые конкуренты могут иметь значительно большие маркетинговые бюджеты, что дает им конкурентное преимущество. Если рекламные и маркетинговые программы Группы окажутся неэффективными или если Группа не сможет эффективно управлять своими расходами, это может привести к недостаточному уровню осведомленности о бренде или к недостаточному привлечению покупателей, что может негативно сказаться на бизнесе Группы, финансовом состоянии, результатах деятельности и перспективах.

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

Риски Группы в отношении лицензий (разрешений) оцениваются как незначительные, поскольку Группа соблюдает все необходимые нормативы и требования, предусмотренные применимым действующим законодательством, а также предполагает осуществлять все необходимые действия для продления срока имеющихся разрешений.

**Риски, связанные с возможной ответственностью Эмитента (подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение) по обязательствам третьих лиц, в том числе подконтрольных Эмитенту:**

Компании Группы не предоставляли обеспечение по обязательствам третьих лиц, в том числе компаний Группы. Риск, связанный с возможной ответственностью подконтрольной Эмитенту организации, имеющей для него существенное значение, по обязательствам третьих лиц, в том числе подконтрольных Эмитенту, является управляемым.

Тем не менее, существует риск, что ухудшение финансового положения одной из компаний Группы может оказать негативное влияние на Группу. В соответствии с российским законодательством в случаях, когда Эмитент дает своему дочернему обществу обязательные для него указания, в том числе по договору с ним, Эмитент будет солидарно с дочерним обществом отвечать по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. Существует также риск субсидиарной ответственности Эмитента по долгам его дочерних обществ в случае несостоятельности (банкротства) какого-либо дочернего общества по вине Эмитента. Кроме того, участники (акционеры) дочерних обществ вправе требовать возмещения Эмитентом убытков, причиненных по его вине такому дочернему обществу. Эмитент оценивает вероятность данных рисков как низкую. Эмитент не выступает поручителем и не гарантирует иным образом исполнения обязательств третьих лиц, не входящих в Группу.

**Риски, связанные с возможностью потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи товаров (работ, услуг) Группы:**

Риск, связанный с возможностью потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи продукции (работ, услуг) Группы, оценивается как ничтожный. На рынке деятельности Группы потребители представлены преимущественно в виде физических лиц, в то время как в сегменте B2B (оказание услуг и продажа товаров субъектам предпринимательской деятельности) у Группы нет ни одного покупателя, доля которого бы превышала 10 % от общей выручки Группы.

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

### ***Риск частичного или полного сбоя аппаратного обеспечения в корпоративной информационной системе***

Риск частичного или полного сбоя аппаратного обеспечения в корпоративной информационной системе (КИС) представляет собой значительную угрозу для непрерывности бизнес-процессов. Такой сбой может быть вызван чрезвычайными ситуациями, авариями, природными катастрофами или нарушениями условий безопасности и эксплуатации. Потенциальные последствия могут включать продолжительные простои в работе КИС, что может негативно повлиять на операционную эффективность и привести к значительным финансовым потерям.

Для минимизации этого риска Группа предпринимает несколько ключевых шагов. Во-первых, разрабатываются и внедряются внутренние регламенты по обеспечению непрерывности бизнеса, которые включают четкие инструкции и процедуры на случай сбоя в работе КИС. Эти регламенты помогают обеспечить быстрый и эффективный отклик на возможные сбои и минимизировать их влияние на бизнес-процессы. Во-вторых, осуществляется динамическое распределение нагрузки между системами, что позволяет равномерно распределять ресурсы и предотвращать перегрузки, которые могут привести к сбоям.

Кроме того, Группа активно контролирует увеличение нагрузки на системы и прогнозирует потенциальные неблагоприятные ситуации, что включает разработку планов реагирования на возможные сбои. Это позволяет заранее подготовиться к возможным проблемам и снизить риск их возникновения. В качестве дополнительной меры создается резервный пул ресурсов с четким планом их использования, что обеспечивает наличие необходимых ресурсов для оперативного восстановления работы КИС в случае сбоя.

Эти меры помогают Группе минимизировать риск длительных простоев и сохранить бесперебойность работы корпоративной информационной системы, обеспечивая стабильность и надежность бизнес-процессов.

### ***Риск снижения производительности или полного сбоя программного обеспечения корпоративной информационной системы***

Риск снижения производительности или полного сбоя программного обеспечения корпоративной информационной системы (КИС) представляет собой серьезную угрозу для стабильной работы компаний Группы. Этот риск может возникать по разным причинам, включая ошибки в программном обеспечении, дефекты обновлений или вмешательство третьих лиц. Последствия таких сбоев могут включать проблемы с откликом программного обеспечения, что ставит под угрозу непрерывность работы КИС и может привести к значительным операционным и финансовым потерям.

Для минимизации этого риска разрабатываются и внедряются внутренние регламенты по обеспечению непрерывности бизнеса, что позволяет быстро и эффективно реагировать на возможные сбои в работе программного обеспечения. Эти регламенты помогают обеспечить минимизацию негативного воздействия на операционные процессы и поддерживать стабильную работу КИС. Также перед внедрением обновлений в рабочую среду проводится их ограниченное тестирование, а внедрение в рабочую среду осуществляется поэтапно. Это позволяет выявить и устранить возможные ошибки и дефекты до того, как они смогут повлиять на работу продуктивной системы. Кроме того, для каждого обновления подготавливаются резервные сценарии, обеспечивающие возможность быстрого восстановления работы КИС в случае возникновения проблем.

Наконец, регулярное резервное копирование данных является важной частью стратегии минимизации риска, обеспечивая защиту данных и возможность их восстановления в случае программных сбоев.

Эти меры позволяют Группе снизить риск снижения производительности или полного сбоя программного обеспечения КИС, обеспечивая стабильность и надежность операционной деятельности.

**Риски, связанные с негативным воздействием производственно-хозяйственной деятельности Эмитента (подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение) на окружающую среду:**

Деятельность Группы может оказывать негативное воздействие на окружающую среду, что связано с выбросами загрязняющих веществ, образованием отходов и использованием природных ресурсов. Группа ежегодно осуществляет платежи по сбору за загрязнение окружающей среды и по РОП (Расширенная ответственность производителей и импортеров товаров и упаковки).

Группа также активно реализует экологические инициативы, направленные на снижение негативного воздействия на окружающую среду. В 2023 году Группа увеличила на 23 % объем отходов, переданных на переработку, расширила использование системы электронного документооборота, а также оптимизировала упаковку и увеличила долю материалов, подходящих для переработки. Более того, в рамках программы устойчивого развития Группа провела расчеты парниковых газов и оценила ESG- и климатические риски.

Тем не менее, несмотря на все предпринимаемые меры, Группа признает, что полностью исключить негативное воздействие на окружающую среду невозможно. Несоблюдение экологических норм может привести к наложению штрафов и санкций, а также к репутационным потерям.

**Риски, связанные с воздействием на производственно-хозяйственную деятельность Эмитента (подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение) стихийных сил природы, в том числе землетрясений, наводнений, бурь, эпидемий:**

Производственно-хозяйственная деятельность Группы подвержена рискам, связанным с воздействием стихийных сил природы, таких как землетрясения, наводнения, бури и эпидемии. Эти природные катастрофы могут привести к значительным сбоям в работе производственных мощностей, складских помещений и логистических цепочек Группы, что, в свою очередь, может вызвать задержки в производстве, поставках и дистрибуции товаров, а также привести к значительным материальным потерям и увеличению расходов на восстановление.

Землетрясения могут повредить инфраструктуру, включая заводы, склады и транспортные пути, что затруднит выполнение производственных планов и поставку продукции. Наводнения и бури могут вызвать разрушение или повреждение объектов недвижимости и оборудования, что также может потребовать значительных затрат на восстановление и ремонт. Эпидемии могут негативно сказаться на здоровье сотрудников, привести к временной приостановке работы отдельных производственных линий или даже целых предприятий, а также вызвать сбои в цепочках поставок из-за ограничений передвижения и карантинных мер.

В связи с вышеуказанными рисками Группа может столкнуться с временными или долгосрочными перебоями в производстве и поставках, что негативно скажется на операционной деятельности и финансовых результатах. Кроме того, восстановление после стихийных бедствий требует значительных временных и финансовых ресурсов, что может отрицательно сказаться на финансовом состоянии и перспективах развития Группы.

***Недостаточность страховых полисов Группы***

Группа считает, что текущие страховые полисы соответствуют требованиям российского законодательства. Группа осуществляет страхование от ущерба, вызванного пожаром, водой, природными катастрофами, кражей и противоправными действиями третьих лиц, а также страхование зданий и инвентаря. Однако в некоторых случаях Группа может не быть застрахована на полную замену застрахованного имущества. Если Группа столкнется с крупными авариями или значительными событиями, такими как пожар, взрыв или наводнение, это может привести к значительным потерям имущества и нарушению операций, что может негативно повлиять на репутацию и отношения с покупателями.

В случае возникновения одного или нескольких вышеперечисленных рисков Эмитент предпримет все возможные меры по нивелированию сложившихся негативных изменений. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Эмитент не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, приведут к существенному изменению ситуации, поскольку большинство приведенных рисков находится вне контроля Эмитента.

#### **2.8.8. Риски кредитных организаций**

Не применимо. Эмитент не является кредитной организацией.

#### **2.8.9. Риски, связанные с приобретением ценных бумаг Эмитента**

**Для структурных облигаций Эмитента описывается риск получения выплат в размере менее их номинальной стоимости:**

Не применимо.

**Описываются риски, связанные со спецификой ценных бумаг Эмитента, в отношении которых осуществляется регистрация проспекта ценных бумаг. В их числе могут описываться риски, связанные с особенностями формирования денежного потока, направляемого Эмитентом на осуществление выплат по облигациям, риски, связанные с реализацией проекта, финансирование которого осуществляется путем размещения ценных бумаг.**

***Решение Эмитента о выплате дивидендов в будущем будет зависеть от коммерческих соображений***

Любое будущее решение об объявлении и выплате дивидендов будет зависеть от коммерческих соображений с учетом в том числе результатов деятельности Группы, финансового состояния Группы, потребностей Группы в денежных средствах, договорных ограничений и будущих целей и планов Группы. Эмитент не может дать никаких гарантий того, что он будет выплачивать дивиденды в будущем.

***Цена акций Эмитента после старта публичных торгов на бирже может значительно колебаться***

Различные макроэкономические, геополитические, рыночные и отраслевые факторы могут повлиять на рыночную цену ценных бумаг Эмитента независимо от его фактических операционных показателей. Эти изменения могут привести к неожиданным потерям для инвесторов, которые могут не успеть продать свои акции в нужный момент. Кроме того, частые колебания рыночной цены акций Эмитента могут затруднить привлечение новых инвесторов, что может негативно сказаться на репутации Группы.

На рыночную цену может повлиять множество факторов, некоторые из которых находятся за пределами контроля Эмитента, включая следующие:

- развитие макроэкономической и геополитической ситуации, в том числе в связи с текущей геополитической ситуацией;

- рыночные слухи, которые могут негативно сказаться на цене ценных бумаг;
- квартальные изменения результатов деятельности Группы или результатов конкурентов;
- сбои в деятельности Группы или деятельности ее партнеров;
- начало судебных разбирательств или участие в них;
- любое существенное изменение в составе органов управления;
- изменения в оценках прибыли или рекомендациях инвестиционных аналитиков в отношении ценных бумаг Эмитента;
- операционные показатели и цены на акции других компаний, которые инвесторы могут посчитать сопоставимыми с ценой акций Эмитента;
- колебания валютных курсов;
- мировые или российские экономические условия в целом, медленный либо отрицательный рост или прогнозируемый рост соответствующих рынков; или
- прочие события или факторы, в том числе возникающие в результате конфликтов, актов терроризма, стихийных бедствий или эпидемий, природных катаклизмов или реакций на такие события.

#### **2.8.10. Иные риски, которые являются существенными для Эмитента**

##### ***Риски, связанные с арендой помещений***

Группа арендует помещения для своих магазинов и части РЦ, что создает риски, связанные с продлением договоров аренды и условиями рынка аренды коммерческой недвижимости.

Большинство договоров аренды магазинов под управлением Группы предусматривают автоматическое продление или предоставляют право на продление аренды при соблюдении условий договора и подаче письменного уведомления арендодателю. Однако некоторые договоры аренды позволяют арендодателю удерживать имущество Группы или блокировать доступ к торговому пространству в случае невыполнения обязательств по арендной плате.

Вся аренда помещений в России номинирована в российских рублях, а аренда в других странах, где Группа присутствует, – как правило, в национальных валютах.

Существует вероятность того, что Группа может столкнуться с трудностями в получении или продлении аренды на коммерчески выгодных условиях, что может привести к увеличению арендных ставок, закрытию магазинов в желаемых локациях, повышению затрат на обустройство новых помещений или невозможности найти замену в привлекательных местах. Эти риски могут негативно повлиять на бизнес, финансовое положение и перспективы Группы.

##### ***Риски, связанные со строительством РЦ***

Группа владеет некоторыми РЦ и, в рамках планов по расширению сети магазинов (в том числе в условиях нехватки складских площадей) и оптимизации цепочки поставок может при возникшей необходимости заменить некоторые существующие центры новыми, с большей мощностью. Для строительства РЦ Группа полагается на сторонних подрядчиков. Несмотря на то, что Группа работает с проверенными строительными компаниями, нет гарантии, что в будущем не возникнет дефицита квалифицированных подрядчиков, способных своевременно и качественно выполнить строительство.

Задержки и дефекты в строительстве, включая проблемы с получением необходимых разрешений, могут привести к увеличению затрат и отсрочке открытия РЦ. Также возможны сложности с подключением коммунальных услуг, таких как электроэнергия, вода и газ, что может увеличить сроки и стоимость строительства. Эти факторы могут вынудить существующие РЦ работать на полную мощность или помешать реализации планов по расширению, что негативно скажется на бизнесе, финансовом положении и перспективах Группы.