

Утвержден решением Совета директоров, принятым «5» июля 2023 г., протокол от «5» июля 2023 г. № 10/23

Регистрационный номер выпуска ценных бумаг

1-01-45848-Н

Банк России

ПРОСПЕКТ ЦЕННЫХ БУМАГ

Публичное акционерное общество «Софтлайн»

Обыкновенные акции номинальной стоимостью 100 / 66667 рублей каждая в количестве 280 000 000 штук

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

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

Генеральный директор ПАО «Софтлайн»

В. Э. Разуваев

Оглавление

РАЗДЕЛ 1. ВВЕДЕНИЕ	4
1.1. Общие положения	4
1.2. Сведения об Эмитенте и его деятельности	4
1.3. Основные сведения об эмиссионных ценных бумагах, в отношении которых осуществляется регистрация проспекта.....	13
1.4. Основные условия размещения ценных бумаг	13
1.5. Основные цели эмиссии и направления использования средств, полученных в результате размещения ценных бумаг	13
1.6. Цели регистрации проспекта ценных бумаг	14
1.7. Сведения об основных рисках, связанных с Эмитентом и приобретением эмиссионных ценных бумаг Эмитента	14
1.8. Сведения о лицах, подписавших проспект ценных бумаг	15
РАЗДЕЛ 2. ИНФОРМАЦИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ.....	16
2.1. Основные операционные показатели, характеризующие деятельность Группы	16
2.2. Основные финансовые показатели Группы	18
2.3. Сведения об основных поставщиках, имеющих для Группы существенное значение	26
2.4. Сведения об основных дебиторах, имеющих для Группы существенное значение	27
2.5. Сведения об обязательствах Группы	27
2.5.1. Сведения об основных кредиторах, имеющих для Группы существенное значение	27
2.5.2. Сведения об обязательствах Группы из предоставленного обеспечения	29
2.5.3. Сведения о прочих существенных обязательствах Группы	31
2.6. Сведения об истории создания и развития Группы, а также о его положении в отрасли	31
2.7. Сведения о перспективах развития Группы.....	47
2.8. Сведения о рисках, связанных с Группой и приобретением ценных бумаг	49
2.8.1. Отраслевые риски	50
2.8.2. Страновые и региональные риски	55
2.8.3. Финансовые риски	57
2.8.4. Правовые риски	60
2.8.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск)	66
2.8.6. Стратегический риск	67
2.8.7. Риски, связанные с деятельностью Группы	69
2.8.8. Риски кредитных организаций	72
2.8.9. Риски, связанные с приобретением ценных бумаг Эмитента.....	72
2.8.10. Иные риски, которые являются существенными для Группы.....	74
РАЗДЕЛ 3. СВЕДЕНИЯ О ЛИЦАХ, ВХОДЯЩИХ В СОСТАВ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭМИТЕНТА, СВЕДЕНИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ В ЭМИТЕНТЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ, КОНТРОЛЯ ЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА, А ТАКЖЕ СВЕДЕНИЯ О РАБОТНИКАХ ЭМИТЕНТА	75
3.1. Информация о лицах, входящих в состав органов управления Эмитента	75
3.2. Сведения о политике Эмитента в области вознаграждения и (или) компенсации расходов, а также о размере вознаграждения и (или) компенсации расходов.....	81
3.3. Сведения об организации в Эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита	81
3.4. Информация о лицах, ответственных в Эмитенте за организацию и осуществление управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью и внутреннего контроля, внутреннего аудита	82
3.5. Сведения о любых обязательствах Эмитента перед работниками Эмитента и работниками подконтрольных Эмитенту организаций, касающихся возможности их участия в уставном капитале Эмитента	83
РАЗДЕЛ 4. СВЕДЕНИЯ ОБ АКЦИОНЕРАХ ЭМИТЕНТА	86
4.1. Сведения об общем количестве акционеров Эмитента	86
4.2. Сведения об акционерах Эмитента или лицах, имеющих право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента	86

4.3. Сведения о доле участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале Эмитента, наличии специального права («золотой акции»).....	86
РАЗДЕЛ 5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ И О РАЗМЕЩЕННЫХ ИМ ЦЕННЫХ БУМАГАХ	87
5.1. Подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение.....	87
5.2. Сведения о рейтингах Эмитента	91
5.3. Дополнительные сведения о деятельности эмитентов, являющихся специализированными обществами.....	93
5.4. Сведения о каждой категории (типе) акций Эмитента	93
5.5. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям Эмитента.....	94
5.6. Сведения о выпусках ценных бумаг, за исключением акций.....	94
5.6.1. Сведения о выпусках, все ценные бумаги которых погашены.....	94
5.6.2. Сведения о выпусках, ценные бумаги которых не являются погашенными.....	94
5.7. Сведения о неисполнении Эмитентом обязательств по ценным бумагам, за исключением акций.....	94
5.8. Сведения о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев акций Эмитента	94
5.9. Информация об аудиторе Эмитента	95
5.10. Иная информация об Эмитенте.....	97
РАЗДЕЛ 6. КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ, БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ	98
6.1. Консолидированная финансовая отчетность	98
6.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность	98
РАЗДЕЛ 7. СВЕДЕНИЯ О ЦЕННЫХ БУМАГАХ.....	99
7.1. Вид, категория (тип), иные идентификационные признаки ценных бумаг	99
7.2. Способ учета прав	99
7.3. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги выпуска.....	99
7.4. Права владельца каждой ценной бумаги выпуска.....	99
7.5. Порядок и условия погашения и выплаты доходов по облигациям	99
7.6. Сведения о приобретении облигаций	99
7.7. Условия целевого использования денежных средств, полученных от размещения облигаций	99
7.8. Сведения о представителе владельцев облигаций.....	99
7.9. Дополнительные сведения о российских депозитарных расписках	99
7.10. Иные сведения.	99
РАЗДЕЛ 8. УСЛОВИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ	100
РАЗДЕЛ 9. СВЕДЕНИЯ О ЛИЦЕ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПО ОБЛИГАЦИЯМ ЭМИТЕНТА, А ТАКЖЕ ОБ УСЛОВИЯХ ТАКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	100

Раздел 1. Введение

В настоящем Проспекте ценных бумаг Публичное акционерное общество «Софтлайн» также именуется «Общество», «Эмитент» или «Компания».

Далее в настоящем Проспекте ценных бумаг также используются следующие термины:

«Группа» или «Софтлайн» – означает Эмитента совместно с его дочерними и подконтрольными ему организациями, которые входят в периметр консолидации финансовой отчетности Эмитента в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности;

«ЕГРЮЛ» – единый государственный реестр юридических лиц Российской Федерации;

«Закон об акционерных обществах» – Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;

«ИНН» – идентификационный номер налогоплательщика;

«Московская Биржа» – Публичное акционерное общество «Московская Биржа ММВБ-РТС», ОГРН 1027739387411, сайт www.moex.com;

«МСФО» - международные стандарты финансовой отчетности;

«ОГРН» – основной государственный регистрационный номер;

«Проспект» – настоящий Проспект ценных бумаг;

«РСБУ» – российские стандарты бухгалтерского учета;

«РФ» – Российская Федерация.

1.1. Общие положения

Информация о финансово-хозяйственной деятельности Группы в настоящем Проспекте раскрывается на основании консолидированной финансовой отчетности Эмитента по МСФО за 2020 – 2022 годы, опубликованной на сайте <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=3>. В отношении годовой консолидированной финансовой отчетности Эмитента была проведена аудиторская проверка.

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

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

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

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

1.2. Сведения об Эмитенте и его деятельности

Эмитент создан путем учреждения 09.12.2002.

Полное фирменное наименование: Публичное акционерное общество «Софтлайн».

Сокращенное фирменное наименование: ПАО «Софтлайн».

Полное и сокращенное фирменные наименования, приведенные в настоящем пункте Проспекта, вводятся на основании решения единственного акционера Эмитента № 194 от 27.02.2023, которым были утверждены изменения в Устав Эмитента, содержащие указание на то, что Эмитент является публичным акционерным обществом. В соответствии с п. 1 ст. 7.1 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» внесение уполномоченным органом в единый государственный реестр юридических лиц сведений о фирменном наименовании Эмитента, содержащем указание на то, что Эмитент является публичным, осуществляется после регистрации настоящего Проспекта ценных бумаг. При этом согласно п. 76.4 Положения Банка России от 19.12.2019 № 706-П «О стандартах эмиссии ценных бумаг» проспект акций при приобретении акционерным обществом публичного статуса должен содержать фирменное наименование акционерного общества – Эмитента, указывающее на то, что акционерное общество является публичным. Текущие зарегистрированные полное и сокращенное фирменные наименования Эмитента – Акционерное общество «Софтлайн» и АО «Софтлайн», соответственно.

До 02.02.2016 Эмитент имел полное фирменное наименование Закрытое акционерное общество «СофтЛайн Трейд», сокращенное – ЗАО «СофтЛайн Трейд». Данные наименования были изменены решением акционера №93/ЕА от 26.01.2016. Решением акционера № 194 от 27.02.2023 наименование Эмитента было изменено с АО «СофтЛайн Трейд» на АО «Софтлайн».

Реорганизация Эмитента не осуществлялась.

Место нахождения: Российская Федерация, г. Москва.

Адрес Эмитента: 119021, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хамовники, ул. Льва Толстого, д. 5, стр. 1, этаж 3, помещ. 1, ком. №2, 2а (а311).

ОГРН Эмитента: 1027736009333.

ИНН Эмитента: 7736227885.

Краткая характеристика Группы:

В соответствии с Консолидированной финансовой отчетностью Эмитента, составленной в соответствии с МСФО, Эмитент образует Группу совместно с 6 юридическими лицами:

- Акционерное общество «Аксост», ОГРН 1037725049922, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «Софт Лоджистик», ОГРН 5067746843710, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «Софтлайн Проекты», ОГРН 1107746348445, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «СофтЛайн Интернет Трейд», ОГРН 1067746752479, личный закон – РФ;
- Общество с ограниченной ответственностью «Софтлайн Интеграция», ОГРН 1157746880862, личный закон – РФ;
- Закрытое акционерное общество «СофтЛайн Интернейшнл», ОГРН 1027739064979, личный закон – РФ.

Краткое описание финансово-хозяйственной деятельности, операционных сегментов и географии осуществления финансово-хозяйственной деятельности Группы:

Миссия Группы

Мы помогаем нашим клиентам развивать бизнес, реализуя цифровую трансформацию на основе передовых информационных технологий (ИТ) и средств кибербезопасности. Наша компания является доверенным партнёром и надёжным поставщиком ИТ-продуктов и услуг для своих клиентов.

Обзор Группы

Софтлайн (или «Группа») является лидирующим ИТ-маркетплейсом решений с добавленной стоимостью в области информационных технологий. Группа обладает всеми необходимыми ресурсами и компетенциями, построенными на основе лучших международных практик, наиболее полным на рынке портфелем ИТ-продуктов и услуг, а также широким региональным присутствием

и доступом к квалифицированным кадрам, что позволяет наиболее эффективно удовлетворять спрос клиентов в области информационных технологий.

Софтлайн обеспечивает и ускоряет цифровую трансформацию бизнеса своих клиентов, связывая ок. 100 тыс. конечных клиентов из различных отраслей экономики с более чем 5 тыс. лучших в своем классе ИТ-производителей и предоставляя клиентам широкую линейку собственных решений, в том числе ПО и аппаратное обеспечение, а также полный спектр ИТ-услуг, включая сервисы облачной инфраструктуры и кибербезопасности.

Группа оперирует на крупном российском рынке информационных технологий с колоссальным потенциалом роста и фокусируется на наиболее привлекательных сегментах рынка, включая программное обеспечение, облачные технологии, ИТ-услуги и кибербезопасность. Согласно индустриальному отчету компании Б1, размер целевого рынка Софтлайн составил 1,3 трлн руб. в 2022 году¹. При этом целевые направления деятельности Группы сосредоточены в сегментах B2B и B2G, размер которых суммарно оценивается в 1 трлн руб. в 2022 году. Ожидается, что благодаря продолжающемуся росту спроса на цифровые решения со стороны потребителей, обусловленного повышением актуальности внедрения цифровых технологий во всех отраслях экономики, ключевые сегменты Группы будут иметь наиболее высокие темпы роста на российском ИТ-рынке в период с 2022 по 2027 год (согласно данным отчета Б1):

- *Программное обеспечение.* По данным индустриального отчета компании Б1, размер рынка ПО составил 185 млрд руб. в 2022 году и достигнет 422 млрд руб. в 2027 году (совокупный годовой темп роста составит 18%).
- *Облачная инфраструктура.* По данным индустриального отчета компании Б1, размер рынка облачной инфраструктуры вырастет с 71 млрд руб. в 2022 году до 161 млрд руб. в 2027 году (совокупный годовой темп роста составит 18%).
- *ИТ-услуги.* По данным индустриального отчета компании Б1, размер рынка ИТ услуг составил 398 млрд руб. в 2022 году и достигнет 602 млрд руб. в 2027 году (совокупный годовой темп роста составит 9%).
- *ИТ-инфраструктура.* По данным индустриального отчета компании Б1, ожидается, что размер рынка ИТ-инфраструктуры (оборудование) вырастет с 223 млрд руб. в 2022 году до 350 млрд руб. в 2027 году (совокупный годовой темп роста составит 9%).

Софтлайн уверенно занимает ведущие позиции в ключевых сегментах рынка и стабильно сохраняет верхние строчки в аналитических рейтингах (CNews, Tadviser и других). В 2022 году Группа стала победителем рейтинга крупнейших поставщиков российских программных продуктов по мнению Tadviser. Кроме того, в 2022 году Группа заняла первые места сразу в двух списках CNews Analytics, как крупнейший поставщик SaaS и IaaS. Помимо этого, Группа возглавила рейтинг крупнейших ИБ-компаний в России, подготовленный Tadviser по итогам 2021 года: среди 85 участников Группа стала интегратором-лидером по количеству проектов.

Лидерство Группы подтверждается оценками независимых аналитиков ИТ-рынка, например, аналитическое агентство RAEX в 2022 году присвоило Софтлайн первое место среди крупнейших российских компаний в области информационных и коммуникационных технологий. Помимо этого, Группа стала третьей крупнейшей ИТ-компанией России в 2022 году, согласно рейтингу CNews Top100.

Уровень экспертизы и возможностей Группы по реализации сложных технологических проектов, специфичных для конкретных отраслей экономики, постоянно отмечается экспертами рынка, например, согласно рейтингу CNews за 2022 год, среди компаний, занимающихся цифровизацией розничной торговли, Группа также заняла первое место.

Софтлайн является одним из ключевых бенефициаров начавшейся весной 2022 года всеобъемлющей трансформации российского ИТ-рынка, связанной с одномоментным прекращением деятельности в РФ ведущих международных производителей ПО и оборудования. Обладая глубоким пониманием ИТ-потребностей и бизнес-процессов конечных клиентов, с одной стороны, и уникальной накопленной экспертизой в части поставки решений ведущий глобальных

¹ Оценка размера ИТ-рынка в России за исключением сегментов мобильных устройств связи, аутсорсинга бизнес-процессов и инфраструктуры провайдеров, в которых Группа не представлена, согласно данным индустриального отчета компании Б1

производителей, с другой стороны, Группа смогла в сжатые сроки сформировать и предложить рынку наиболее востребованные решения на основе ПО и оборудования российских производителей, собственной разработки и производителей из дружественных стран. Для демонстрации эффективности таких решений Софтлайн создает демостенды, предоставляющие клиентам Группы возможность ознакомиться и протестировать альтернативные глобальным решениям ПО и оборудование в режиме реального времени для принятия взвешенного решения о начале проекта. По результатам 2022 года Группа реализовала свыше 400 крупных проектов по цифровой трансформации с переходом на импортонезависимые решения.

Софтлайн работает с ок. 100 000 корпоративными клиентами из различных секторов экономики, включая крупные корпорации, компании малого и среднего бизнеса, а также ок. 2,4 млн частных лиц. Ориентированность Группы на клиентов способствует стабильному росту клиентской базы и повышению ее лояльности. Так, уровень удовлетворенности клиентов (индекс NPS (net promoter score)) по результатам 2022 года составил 84%.

Являясь лидирующим ИТ-маркетплейсом в центре цифровой трансформации, Группа выигрывает от мощного сетевого эффекта, способствующего укреплению лидерских позиций. Так, уникальное ценностное предложение для ИТ-производителей, позволяющее эффективно продвигать решения на рынке среди большого количества клиентов Группы, способствует привлечению новых ИТ-производителей, что расширяет портфель продуктов и услуг Группы, который обеспечивает стабильный рост клиентской базы и финансовых показателей. В свою очередь, рост оборота позволяет Софтлайн инвестировать в развитие каналов продаж и собственных продуктов, а обширная клиентская база делает Софтлайн еще более привлекательным партнером для ИТ производителей.

Софтлайн подтвердил гибкость и эффективность своей бизнес-модели, проведя быструю адаптацию к новым реалиям российского ИТ-рынка в 2022 году и увеличил валовую прибыль до 12,3 млрд руб., продемонстрировав рост в 3% год к году. Рост рентабельности бизнеса Софтлайн стал возможным благодаря способности быстро заместить большую долю решений иностранных производителей решениями российских производителей, а также собственными решениями, которые имеют более высокую рентабельность, и предложить клиентам наиболее востребованные услуги. По итогам 2022 года доля собственных решений в валовой прибыли Группы выросла до 29% по сравнению с 22% в 2021 году.

Многолетний опыт работы в центре цифровой трансформации на развивающихся рынках позволил Группе сформировать наиболее широкий на рынке портфель продуктов и услуг, который основывается как на собственных программных и аппаратных продуктах, так и продукты сторонних ИТ-производителей. При этом, будучи точкой входа для клиента по поставке соответствующих решений, Группа предлагает клиентам полный комплекс ИТ-услуг, включая консалтинг и дизайн на первоначальной стадии проекта, внедрение и разработку ПО на заказ на стадии развертывания решения, а по завершению проекта услуги технической поддержки и обучения пользователей.

• **Продукты и решения сторонних производителей**

Софтлайн имеет долгосрочные отношения с более чем 5 000 лучших в своем классе производителей различных ИТ-продуктов, предлагая им уникальную возможность их эффективного продвижения на рынке и массовые продажи. Компания успешно сотрудничает с широким спектром ИТ-производителей из разных сегментов. Так, доля продаж программного обеспечения и подписок составила 62% в обороте сторонних решений в 2022 году, доля аппаратного обеспечения – 21%, а доля облачных сервисов – 13%.

Приобретение технологического решения крупным заказчиком, как правило, требует внедрения в существующий ландшафт разнообразных информационных систем, сложного и дорогостоящего процесса «пилотирования», обучения сотрудников, последующей поддержки, модернизации, перенастройки при изменениях требований. Данный процесс сопряжен с привлечением большой команды специалистов и существенных ресурсов производителей, что зачастую является невозможным или неэффективным для производителей. Сочетание широкого охвата и возможности внедрения решений клиентам Софтлайн, комплексного портфеля востребованных услуг и возможности реализации на «последней миле» благодаря собственной высококвалифицированной команде специалистов, а также развитым партнерским программам, построенным на основе лучших мировых практик, делает Софтлайн ключевым партнером как для небольших, так и крупнейших производителей. В число стратегических технологических

партнёров Группы с высшими партнёрскими статусам входят такие ИТ-производители как ГК Астра, Лаборатория Касперского, Новые Облачные Технологии, Позитивные Технологии, Яндекс, СберОблако, Нанософт и многие другие.

Группа развивает и предлагает клиентам удобный и гибкий инструмент приобретения продуктов ИТ-производителей – Соглашение о корпоративном лицензировании (Softline Enterprise Agreement), позволяющий организациям различного уровня покупать широкий спектр продуктов через единое соглашение без необходимости заключать множество различных договоров с каждым отдельным правообладателем или его дистрибьюторами. В рамках Softline Enterprise Agreement клиенту предлагается единый личный кабинет, в котором собраны все ключи и дистрибутивы, осуществляется постоянный доступ к самой актуальной документации по всем продуктам, внедрена единая политика управления правами и ролями пользователей личного кабинета. Помимо этого, Softline Enterprise Agreement дает доступ к единой техподдержке, в рамках которой осуществляется помощь в миграции и внедрении необходимых решений, предоставляются услуги по инцидентной поддержке и уникальные для российского рынка сервисы по поддержке крупных инсталляций ПО. Также сотрудниками Софтлайн проводятся обучающие курсы по всем продуктам, входящим в Softline Enterprise Agreement.

Позиция Софтлайн в качестве связующего звена между клиентами и производителями укрепилась в процессе идущей рыночной трансформации благодаря опыту работы с ведущими международными ИТ-производителями и пониманию международных практик, наличию исключительных знаний об историческом спросе заказчиков и внедрённых ранее иностранных технологиях, глубокого понимания ландшафта российских производителей и выстроенных отношений с ними, а также портфелю собственных решений. Например, Группа в сжатые сроки разработала эффективные стеки решений от российских производителей, включая собственные, для замещения широкой линейки решений Microsoft и Oracle.

Многолетний опыт Группы по продаже решений ведущих локальных и международных производителей сформировал глубокое понимание ИТ-потребностей клиентов и открыл для Софтлайн возможности по реализации собственных продуктов и решений.

- **Собственные продукты**

Наличие опытной команды, состоящей из ок. 3 000 сервисных специалистов по состоянию на 1 июня 2023 года (с учетом сотрудников приобретенных компаний во 2 квартале 2023 года), и исключительные знания о потребностях широкой базы клиентов позволили Софтлайн последовательно инвестировать в разработку и развитие производства собственных продуктов, спрос на которые существенно вырос в связи с ускорением процесса трансформации российского ИТ-рынка в сторону технологического суверенитета. Собственные продукты занимают долю в размере 5% в обороте Группы и обеспечивают более высокую рентабельность по сравнению со сторонними продуктами, что находит отражение в существенно большей доле собственных продуктов в валовой прибыли в размере 13% в 2022 году.

Софтлайн осуществляет производство линейки аппаратного обеспечения под брендом Inferit, которая включает в том числе ноутбуки и ПК, серверы, системы хранения данных, кассовое оборудование. Производственные мощности Группы базируются на территории современного технопарка в г. Фрязино и составляют 300 тыс. устройств в год; размер производственной площадки – ок. 4 тыс. м². По результатам 2022 года Софтлайн увеличил объем продаж устройств под брендом Inferit до 60 тыс. единиц, достигнув оборота в 2,1 млрд рублей (рост в ок. 2,5 раза по сравнению с 2021 годом). Конкурентными преимуществами аппаратного обеспечения Inferit являются возможность сборки и тестирования любых конфигураций ПК и серверов по техническому заданию заказчика, развертывание и настройка дополнительных сервисов, многоканальная служба технической поддержки, гарантийный ремонт по всей России, установка и настройка любых ОС и ПО и пр.

Значительный накопленный опыт поставки решений ведущих производителей и экспертиза в области заказной разработки для клиентов, способствовали запуску Группой проекта разработки собственной экосистемы инфраструктурного ПО, которое в перспективе будет поставляться клиентам в составе собственных программно-аппаратных комплексов (ПАК):

- ITMap – платформа управления ИТ-инфраструктурой, которая решает задачи инвентаризации и управления конфигурациями конечных устройств. По итогам 2022

года клиентами ITMap являлись более 300 компаний, осуществляющих контроль над более чем 100 тыс. устройств;

- CloudMaster – платформа управления мультиоблачной инфраструктурой, которая позволяет поддерживать работу с публичными и частными облаками, в т.ч. Softline Cloud, Яндекс.Облако, OpenStack, и является единой точкой входа для управления виртуальными машинами. По итогам 2022 года под управлением CloudMaster находилось ок. 10 тыс. виртуальных машин;
- МСВСфера – операционная система на базе открытого кода, являющаяся альтернативой решениям иностранных производителей, например, Microsoft Windows, RedHat Ent Linux/CentOs, Oracle Linux.

Важным преимуществом собственных продуктов Софтлайн является их включение в реестр отечественного ПО, что является необходимым условием для активного участия в процессе трансформации рынка за счет импортонезависимых решений.

Софтлайн активно развивает собственную экосистему бизнес-приложений, реализуя большой потенциал замещения иностранных игроков в данном сегменте:

- Цитрос – приложение по управлению цифровым контентом и документами (ЕСМ), включающее полный набор прикладных решений для автоматизации с возможностями глубокой кастомизации: от ввода и создания документа до архивного хранения. За время эксплуатации пользователями системы Цитрос подписано и отправлено свыше 30 млн. цифровых документов;
- Преферентум – система поиска и классификации неструктурированной информации на базе искусственного интеллекта, позволяющая производить анализ и классификацию документов, исправления, поиск несоответствий (юридические, технические, коммерческие документы). На конец 2022 года клиентами системы являлись более 100 клиентов из различных отраслей;
- Робин – корпоративная платформа роботизированной автоматизации процессов, предлагающая программных роботов и чат-ботов, преднастроенных «цифровых сотрудников» для роботизации процессов, а также позволяющая осуществлять интеллектуальную обработку сообщений и сканов. Робин был признан лучшим решением по роботизации процессов на российском рынке в 2022 году, по версии CNews;
- Полиматика – платформа интеллектуальной аналитики больших данных. Платформа позволяет осуществлять комплексный подход на всех этапах аналитики: от визуализации данных до создания цепочки автоматического принятия решений на основе искусственного интеллекта. По итогам 2022 года база пользователей составила более 30 тыс. пользователей;
- БОСС – автоматизированная система управления человеческим капиталом и ресурсами (HRM), являющаяся интегрированным решением для комплексной цифровизации задач HRM (кадровый электронный документооборот, кадровые процессы и пр.). Софтлайн реализовал ок. 250 проектов с использованием системы БОСС для ок. 100 клиентов из списка 500 крупнейших компаний в России.

В дополнение к производству ПО и оборудования, Группа успешно развивает собственный сервис облачной инфраструктуры Softline Cloud. Софтлайн предоставляет сервисы частного, гибридного облака, виртуальной инфраструктуры как услуги, резервного копирования, вычисления и хранения данных в соответствии с заданной конфигурацией на основе технологии виртуализации собственной разработки. Оборудование Группы располагается в 6 сторонних центрах обработки данных (ЦОД) в РФ и 2 ЦОД за пределами РФ. Более 10 лет Софтлайн входит в пятерку крупнейших поставщиков облачных решений в России, по данным CNews, имея более 100 корпоративных клиентов, более 500 реализованных проектов и более 150 инженеров.

• Новые технологии

В результате деятельности SoftLine Digital были созданы решения, которые в последующем дополнили собственный портфель продуктов Группы:

- AiLine – платформа на основе ИИ для создания цифровых двойников, прогнозных и рекомендательных моделей без переподготовки персонала, позволяющая производить улучшение математических моделей на основе фактических значений датчиков без привлечения специалистов по данным. С момента запуска было реализовано 20 пилотных проектов для клиентов в промышленности, ритейле, агросекторе;
- Retailix – платформа для СМБ продуктовых сетей. Retailix позволяет создавать единый центр контроля торговыми точками, осуществлять автоматический контроль наличия товаров на полках, мониторинг цен;
- Ваш Платежных Проводник – платёжные решения и автоматизация финансовых сервисов в банкинге, ритейле и публичном секторе. Экосистема решений, состоящая из облачной платёжной платформы, клиентского платёжного ПО, а также бэк-офисных систем для финтеха. По состоянию на конец 2022 года ВПП активно использовался 30 банковскими клиентами, количество активных платёжных терминалов насчитывало 80 тыс. единиц.

По состоянию на 31 марта 2023 года в состав SoftLine Digital входит 75 отраслевых и технологических экспертов, которые ежегодно анализируют свыше 500 перспективных решений и технологий. С начала 2023 года было заключено 77 контрактов с крупнейшими компаниями, преимущественно в сферах промышленности, розничной торговли и финансовых услуг.

• **Комплексный портфель услуг и сервисов**

Группа предлагает широкий набор ИТ-услуг, включая консалтинг, проектирование, разработку и развертывание, интеграцию, техническую поддержку решений, сервисы облачной инфраструктуры и кибербезопасности, а также организацию обучения сотрудников клиентов. Востребованность комплекса услуг и сервисов со стороны клиентов способствует росту продаж: доля услуг составила 8% в обороте Группы в 2022 году, при этом высокий уровень рентабельности сервисов отражается в значительно большей доле услуг в валовой прибыли Группы на уровне 25%.

При этом услуги могут быть оказаны в любой точке региона присутствия Софтлайн с гарантированно высоким качеством услуг благодаря наличию широкого регионального покрытия с собственной профессиональной командой на местах.

Области компетенций Софтлайн, среди прочих, включают услуги по кибербезопасности, модернизацию/создание цифровой ИТ-инфраструктуры и ее миграцию в «облако», услуги по заказной разработке, аутсорсинг и техническая поддержка, создание учебных курсов и тренингов для ИТ-специалистов, финансовые решения для цифровой трансформации, а также услуги нового поколения.

Портфель услуг Группы включает удаленную поддержку и управление гибридной инфраструктурой клиентов и услуги технической поддержки для производителей решений. По состоянию на 31 марта 2023 года служба технической поддержки Софтлайн насчитывает свыше 200 сертифицированных инженеров, которые реализуют более 200 проектов по аутсорсингу и поддержке в год, обеспечивая круглосуточную работу выделенной телефонной линии, электронной почты и службы поддержки. Группа предлагает клиентам несколько планов поддержки от базового до премиум-уровня (Softline Премьер Сервисы). Softline Премьер Сервисы включает набор услуг, направленных на повышение уровня зрелости и стабильности инфраструктуры, а также ее производительности и безопасности, обеспечивая выделенную экспертную поддержку (регулярная поддержка «на месте» в течение всего года), оценку инфраструктуры на соответствие передовому опыту и требованиям поддержки поставщиков, анализ производительности бизнес-систем и оптимизацию мониторинга, разработку планов аварийного восстановления, а также глубокое техническое обучение. Стоит отметить, что уход большинства иностранных производителей ПО с российского рынка обусловил прекращение ими технической поддержки, что существенно повысило спрос на услугу Софтлайн в данной области.

Софтлайн обладает значительным опытом оказания услуг по разработке ПО на заказ, начиная от сложных крупномасштабных платформ и заканчивая настройкой отдельных подсистем и их

интеграцией с существующей инфраструктурой и стеком бизнес-приложений клиентов. Команда разработчиков заказного программного обеспечения состоит из более 3 000 специалистов, включая сотрудников приобретенных компаний, по состоянию на 1 июня 2023 года и может создавать, в частности, многофункциональные веб-сайты, решения для электронной коммерции, мобильные приложения, биллинговые системы, бизнес-порталы, решения для автоматизации бизнес-процессов и платежей, системы электронного документооборота и электронные архивы. Команда обладает глубоким опытом в таких отраслях, как финтех, медиа, розничная торговля, промышленность и телекоммуникации. Спрос клиентов на услуги разработки программного обеспечения существенно вырос в ходе трансформации российского ИТ-рынка, так как внедрение доступных на рынке коммерческих продуктов и технологий зачастую не обеспечивают заказчикам конкурентного преимущества и не отвечает на вызовы, связанные с отраслевой спецификой, что требует создания новых специализированных приложений и программного обеспечения или доработки существующих.

Группа активно развивает направление кибербезопасности, объединяющее программное обеспечение и инструменты для устранения уязвимостей в информационно-коммуникационной среде клиента, а также услуги по управлению безопасностью, такие как тестирование, мониторинг и управление инцидентами. Стоит отметить, что на рынке отсутствует предложение комплексных продуктов, которые могут полноценно закрыть все задачи кибербезопасности, стоящие перед клиентами. При этом важность и сложность построения адекватной современным угрозам системы информационной безопасности возрастают быстрее, чем организации могут внедрять соответствующие технические решения и нанимать необходимых специалистов. В связи с этим на услуги Софтлайн в сфере кибербезопасности, специалисты которой сертифицированы по самым современным требованиям отрасли, существует устойчиво растущий спрос. Помимо этого, Группа имеет в своём портфеле собственные продукты для обеспечения различных аспектов кибербезопасности, а также решения ведущих партнёров-производителей, таких как Лаборатория Касперского и Позитивные Технологии.

Софтлайн является надежным деловым партнером для клиентов в области корпоративного обучения с целью развития компетенций сотрудников и подготовки специалистов в сфере ИТ. Услуги предоставляются на базе «Центра обучения и образования Softline», предлагающего курсы, способствующие повышению экспертизы в различных сферах ИТ, в том числе в информационной безопасности, программировании, анализе производительности, защите инфраструктуры и устранении неисправностей конкретных продуктов и т.д. Группа занимает лидирующее место на рынке корпоративного обучения, предоставляя возможность очного и дистанционного обучения в любом городе и создания электронных курсов любой сложности под задачи заказчика.

Клиенты и каналы продаж

По состоянию на конец 2022 года Софтлайн работал с ок. 100 000 корпоративными клиентами, включая крупные корпорации, компании малого и среднего бизнеса, а также ок. 2.4 млн частных лиц. Клиентская база характеризуется высокой диверсификацией в разрезе отраслей и низкой концентрацией. На топ-10 клиентов приходится 16% от оборота Софтлайн. При этом Группа исторически фокусируется на корпоративных клиентах, успешно развивает отношения с B2B заказчиками. В частности, доля продаж Enterprise клиентам и заказчикам из сегмента малого и среднего бизнеса составила 96% в 2022 году.

Эффективное взаимодействие с крупной и диверсифицированной по размеру и отраслям клиентской базой осуществляется через выстроенную высокоэффективную систему продаж Софтлайн, которая охватывает все доступные каналы работы с клиентами и учитывает специфику взаимодействия с различными их категориями.

• Прямые B2B продажи

В рамках направления прямых B2B продаж Софтлайн обслуживает клиентов из сегментов крупного и среднего бизнеса, предлагая кастомизированные комплексные решения через прямое взаимодействие с командой клиентских менеджеров, обладающих глубоким пониманием отраслевой специфики и опирающихся на собственную команду поддержки продаж с уникальными на рынке техническими знаниями продуктов и решений.

В 2022 году на канал прямых B2B продаж приходилось около 61% от общего оборота Софтлайн.

- **Дистрибуция**

Группа развивает направление широкоформатной дистрибуции под брендом Ahoft (Аксофт). Ahoft (Аксофт) установил взаимовыгодные коммерческие отношения с более чем 500 производителями ПО и оборудования и выступает в качестве дистрибьютора этих продуктов, обслуживая ок. 3 000 партнеров, представленных ведущими системными интеграторами и другими поставщиками решений для конечных заказчиков. При этом Ahoft (Аксофт) является дистрибьютором с добавленной ценностью (value-added distributor) (вэлью-эддед дистрибьютор), предоставляя своим партнерам, помимо прочего, техническую поддержку при проектировании и внедрении продаваемых решений. Ценностное предложение Софтлайн для партнеров и проведение эффективной работы с ними мотивирует дистрибьюторов, что способствовало росту монетизации и значительному увеличению оборота на одного партнера со среднегодовым темпом роста в 25% за период с 2019 г. по 2022 г. Данный канал продаж развивается опытной командой с глубоким знанием предложений производителей, состоящей из 100 менеджеров по работе с партнерами и более 80 экспертов по отдельным категориям продуктов. В 2022 году на Ahoft (Аксофт) пришлось 31,5% от общего оборота Группы.

- **Электронная коммерция (E-commerce)**

- Платформы электронной коммерции Софтлайн позволяют клиентам приобретать программное и аппаратное обеспечение, а также услуги и сервисы через различные электронные порталы, оптимизированные для каждого из сегментов конечных заказчиков. Группа обладает собственной облачной платформой по управлению подписками, тарификации и использованию ПО. Все платформы были разработаны и развиваются внутри Группы. В 2022 году на долю платформ электронной коммерции Софтлайн пришлось ок. 7% от общего оборота. Платформы электронной коммерции Группы охватывают все сегменты потребителей и позволяют продавцам и партнерам осуществлять продажи онлайн. Платформы электронной коммерции включают:

- **Softline E-Store:** интернет-магазин для клиентов B2B и B2C. За 2022 год, около 387 тыс. клиентов совершили хотя бы одну покупку в интернет-магазине Softline: средняя стоимость заказа составила 68 500 руб. для B2B клиента и 1 230 руб. для B2C клиента соответственно.
- **Softline Platform:** комплексное решение для электронной коммерции, обеспечивающее функциональность корзины для покупок на сайтах производителей программного обеспечения и позволяющее совершать покупки внутри продукта. За 2022 год, около 1,6 миллиона клиентов совершили хотя бы одну покупку на платформе Softline Platform, а средняя стоимость заказа составила 1 900 руб.
- **Enaza:** решение, позволяющее телекоммуникационным операторам предлагать подписку на программное обеспечение своим клиентам. В настоящее время ежемесячная клиентская база на платформе насчитывает 470 тыс. клиентов. Благодаря модели подписки обеспечивается 100% рекуррентность продаж.
- **Allsoft:** интернет-магазин для частных пользователей и клиентов малого и среднего бизнеса. Клиенты могут оплачивать покупки картой и получать доступ к бухгалтерским документам по закупкам. В 2022 году около 37 тыс. клиентов совершили хотя бы одну покупку в Allsoft, что представляет собой значительный рост с момента его запуска в 2004 году, в то время как средняя стоимость заказа составила 7 500 руб.

Высококвалифицированная команда специалистов

Софтлайн рассматривает высококвалифицированную команду специалистов как основу своего бизнеса и конкурентное преимущество, которое способствовало достижению лидерских позиций на рынке. Фокус Софтлайна на профессиональном развитии своих сотрудников, сбалансированная и прозрачная мотивационная программа, ориентированная на результат, а также возможность специалистов принять участие в разнообразных амбициозных ИТ-проектах крупнейших заказчиков позволяют Группе нанимать лучших специалистов на ИТ-рынке, а также стимулировать и удерживать сотрудников, способствуя повышению операционной эффективности и производительности. Софтлайн последовательно реализует лучшие практики по найму и обучению

персонала, программы индивидуального развития, наставничества, планирования преемственности и карьерного роста.

По состоянию на 31 марта 2023 года в Группе работало 5 077 сотрудников, в том числе 2 116 сотрудников отдела продаж и маркетинга, 1 835 сотрудников разработки и оказания услуг (включая инженеров, разработчиков и других ИТ-специалистов) и 1 126 сотрудников бэк-офиса и административных работников. В результате приобретений, совершенных Софтлайн во 2 кв. 2023 года, численность сотрудников увеличилась на почти 2 000 человек и превысила 7 000 специалистов. За 2022 год число сотрудников выросло на 23% (31 декабря 2022 года по сравнению с 31 декабря 2021 года), в том числе в направлении разработки и оказания услуг рост численности превысил 75%. Выстроенная система найма новых сотрудников позволяет наиболее эффективно находить и нанимать лучшие кадры на рынке. Например, за последние 12 месяцев, закончившихся 31 марта 2023 года, было получено более 37 тыс. резюме, и в результате тщательного отбора на работу было принято 916 новых сотрудников, т.е. с конверсией в 2,5% от общего числа подававшихся на первоначальном этапе кандидатов. При этом Софтлайн обладает отлаженными механизмами по быстрой полноценной интеграции новых сотрудников во все бизнес-процессы, занимающей не более 3 месяцев с момента принятия на работу.

В соответствии с Федеральным законом от 29.04.2008 № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» для иностранных инвесторов и для группы лиц, в которую входит иностранный инвестор, установлены ограничения при их участии в уставном капитале Эмитента в связи с осуществлением им видов деятельности, имеющих стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Ограничения, связанные с участием в уставном капитале Эмитента, уставом Эмитента не установлены.

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

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

Номинальная стоимость каждой ценной бумаги: 100 / 66667 рубля.

Согласно пункту 20.2 Устава Эмитента (подпункты (1) – (3)) каждая обыкновенная акция Общества предоставляет акционеру – ее владельцу одинаковый объем прав, в том числе:

- (1) право участвовать в управлении делами Общества, в том числе участвовать лично либо через представителя в Общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- (2) право получать часть прибыли от деятельности Общества (дивиденды);
- (3) право на получение части имущества Общества в случае его ликвидации.

Заинтересованные лица при принятии экономических решений не должны полагаться только на информацию, указанную в настоящем пункте, при этом сведения о ценных бумагах раскрыты в разделе 7 Проспекта ценных бумаг.

1.4. Основные условия размещения ценных бумаг

Сведения в настоящем пункте не указываются, так как Проспект ценных бумаг регистрируется в отношении размещенных ценных бумаг.

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

Сведения в настоящем пункте не указываются, так как Проспект ценных бумаг регистрируется в отношении размещенных ценных бумаг.

1.6. Цели регистрации проспекта ценных бумаг

Целью регистрации Проспекта ценных бумаг также является приобретение Эмитентом публичного статуса и создание возможности публичного обращения обыкновенных акций Эмитента. Приобретение публичного статуса необходимо для обеспечения листинга акций Эмитента на Московской Бирже.

Эмитент не исключает, что при наличии благоприятной рыночной конъюнктуры и при условии листинга акций Эмитента на Московской Бирже может быть проведено предложение акций неограниченному кругу лиц. В таком случае Эмитент сделает соответствующее публичное объявление с раскрытием параметров предложения (целей, планов и прогнозов). На момент утверждения Проспекта соответствующие планы не определены.

Регистрация Проспекта ценных бумаг не осуществляется в связи с совершением владельцами ценных бумаг определенной сделки (взаимосвязанных сделок) или иной операции.

1.7. Сведения об основных рисках, связанных с Эмитентом и приобретением эмиссионных ценных бумаг Эмитента

В настоящем подпункте приводится перечень основных (по мнению Эмитента) рисков, связанных с деятельностью Группы и приобретением его ценных бумаг. Любые из описанных в данном Проспекте рисков, по отдельности или вместе, могут иметь неблагоприятное влияние на бизнес Группы, его финансовое состояние, результаты деятельности или перспективы. Риски, реализация которых может оказать существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность, финансовое положение Группы или которые могут привести к снижению стоимости эмиссионных ценных бумаг Эмитента, обусловлены, в большей степени, совокупными рисками.

Негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность и финансовое положение Группы могут оказывать следующие риски:

Будущий успех Группы зависит от его способности адаптировать, расширять и развивать свои ИТ-решения, услуги и цифровую платформу в ответ на изменения в технологиях и потребительском спросе и предпочтениях.

Эмитент работает в отрасли, которая подвержена постоянным и стремительным технологическим изменениям, при этом на рынок часто выводятся новые продукты и услуги, а существующие продукты и услуги постепенно устаревают или теряют востребованность с высокой скоростью. Таким образом, успех Эмитента частично зависит от его способности развивать свое предложение в соответствии с меняющимися требованиями и предпочтениями клиентов в отношении ИТ-продуктов и услуг, которые могут быть обусловлены инновациями в отрасли. Группе может потребоваться значительные временные и материальные ресурсы на развитие необходимых знаний и опыта, установление отношений с производителями для эффективного представления и реализации новых решений своим клиентам.

Группа зависит от своевременной доступности продуктов разработчиков ПО и производителей оборудования.

Группа в значительной степени зависит от своей способности продавать и предлагать программное обеспечение, аппаратное обеспечение и облачные услуги от широкого круга производителей и разработчиков. Если отношения Группы с одним или несколькими ключевыми производителями ухудшатся, у Группы может не получиться своевременно найти подходящую замену на приемлемых для Эмитента условиях.

Санкции, введенные Соединенными Штатами, европейскими государствами и другими странами, и их расширение, а также риски, связанные с импортозамещением, могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Соединенные Штаты, Европейский союз и некоторые другие страны ввели экономические санкции в отношении определенных российских государственных чиновников, частных лиц и российских компаний, а также “секторальные” санкции, затрагивающие определенные виды сделок с

названными участниками в определенных отраслях. Санкции могут негативно повлиять на доступность ИТ-продуктов и решений, используемых и реализуемых Группой в его деятельности.

Успех Группы зависит от его способности нанимать, обучать и удерживать высококвалифицированную персонал в области продаж, технологий и других специалистов.

Являясь поставщиком ИТ-решений и услуг, Эмитент зависит от своей способности нанимать, удерживать и обучать высококвалифицированный персонал по продажам с необходимым техническим образованием и квалифицированных специалистов в области технологий и инженеров, в том числе с соответствующим опытом работы с продуктами производителей. Рынки труда специалистов с передовыми навыками, необходимыми для удовлетворения потребностей бизнеса Группы, являются высококонкурентными, и нет гарантии, что Эмитент сможет на постоянной основе привлекать и удерживать достаточное количество квалифицированного персонала.

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

1.8. Сведения о лицах, подписавших проспект ценных бумаг

Проспект подписан Разуваевым Владимиром Эдуардовичем, 1982 г.р., имеющим основное место работы в ПАО «Софтлайн» на должности генерального директора.

Раздел 2. Информация о финансово-хозяйственной деятельности Группы

2.1. Основные операционные показатели, характеризующие деятельность Группы

Основные операционные показатели. Анализ динамики изменения приведенных показателей операционной деятельности Эмитента:

Эмитент реализует продукцию более 5 тыс. ИТ-производителей, оказывает собственные и перепродает сторонние ИТ-услуги и аппаратное оборудование. Портфель продуктов и услуг Эмитента включает облачные услуги и решения, заказную разработку ПО, услуги и решения по информационной безопасности, поставку программного и аппаратного обеспечения, интеграцию и техническую поддержку, внедрение решений в области AI, ML, CV, IoT, Big Data, VR/AR, решения в области импортозамещения, а также обучение, тренинги и услуги Softline Finance. Штат Эмитента насчитывает 5,1² тыс. сотрудников, реализующих комплексные проекты по всей России.

По состоянию на конец 2022 г. ключевыми ИТ-производителями являются Microsoft, Kaspersky, POSITIVE Technologies, UserGate, Infotecs, РусБИТех, Google, Код Безопасности, Apple, Huawei, PostgresPro, Cyberprotect, DellEMC, Adobe, Oracle, CommuniGatePro, Lenovo, HPInc, Atlassian.

На данных ИТ-производителей приходится более 57% оборота Эмитента.

Следует отметить, что замещение иностранных ИТ-производителей российскими производителями ПО осуществляется высокими темпами, так, например, в I кв. 2023 г. продажи продуктов разработчика Касперский увеличились в 2 раза по сравнению с I кв. 2022 г., продуктов разработчика РусБИТех – на 147%, продуктов разработчика Код Безопасности – на 46%, продуктов разработчика NovCommTech – в 4 раза, продуктов разработчика Yandex – в 31 раз.

У Эмитента значительный клиентский портфель, состоящий из ок. 100 тысяч компаний из всех отраслей экономики и 2,4 млн физических лиц. На топ 20 клиентов приходится чуть более 20% от оборота Эмитента, при этом самый крупный клиент занимает не более 2%.

Ключевые операционные показатели Эмитента представлены в таблицах ниже.

	2020	2021	2022
Оборот на одного B2B клиента, тыс руб.	882	989	1 022
Доля рекуррентного ³ оборота, %	51%	51%	50%

Структура оборота по существующим и новым клиентам, %	2020	2021	2022
Существующие клиенты	87%	89%	91%
Новые клиенты	13%	11%	9%

Эмитент нарастил оборот на одного B2B клиента за последние 3 года на 16%: с 882 тыс руб. в 2020 г. до 1 022 тыс руб. в 2022 г. Рост был достигнут благодаря ряду факторов: низкому уровню концентрации и высокой диверсификации в разрезе отраслей экономики, стабильно высокому уровню удовлетворенности клиентов, высокой доле клиентов, продолжающих работать после первого года взаимодействия с Эмитентом, растущей приверженности клиентов решениям Эмитента. Эмитент обладает лояльной базой существующих клиентов, которая выросла с 87% в 2020 г. до 91% в 2022 г. Высокая доля рекуррентного оборота на уровне 50% обеспечена фокусом Эмитента на развитии продаж продуктов и решений по модели подписки.

² По состоянию на 31 марта 2023 г.

³ Рекуррентный оборот определяется как сумма оборота по подпискам, перепродаже облачных сервисов и облачными сервисами Эмитента, так как контракты в этих продуктовых сегментах обычно являются долгосрочными

Основные события и факторы, в том числе макроэкономические, которые, по мнению эмитента, оказали существенное влияние на изменение операционных показателей, характеризующих деятельность эмитента:

- 2020 г. – спрос со стороны всех типов клиентов на ПО и оборудование для удаленной работы (как следствие распространения коронавирусной инфекции COVID-19 и введения повсеместных «локдаунов»);
- 2021 г. – необходимость обновления и поддержки ранее купленного ПО и оборудования в 2020 г. (продление лицензий, обслуживание, развитие сервисов, «кастомизация» решений удаленной работы под нужды конкретных клиентов, развитие кибербезопасности в связи с уязвимостями удаленной работы);
- 2022 г. – значительный рост спроса на ИТ-сервисы, связанные с поддержкой ПО и оборудования ушедших из России вендоров, спрос на ИТ-аудиты и «дорожные карты» импортозамещения (в связи с уходом западных вендоров с началом СВО).

Текущие политическая и макроэкономическая ситуация вкупе с огромной клиентской базой, а также детальной осведомленностью об установленных на текущий момент ИТ-решениях, требующих замены, открывают перед Эмитентом огромный рынок ИТ-решений для импортозамещения.

2.2. Основные финансовые показатели Группы

№ п/п	Наименование показателя	Методика расчета показателя (строка бухгалтерской отчетности, исходя из которой раскрывается показатель)	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1	Оборот, тыс. руб.	Строка «Оборот» Финансовых результатов Эмитента с детализацией по продуктовым сегментам Примечаний к финансовой отчетности в соответствии с МСФО	77 407 097	77 753 940	70 690 422
2	Выручка, тыс. руб.	Строка «Выручка» Отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе финансовой отчетности в соответствии с МСФО	69 342 002	66 532 043	56 245 904
3	Валовая прибыль, тыс. руб., в том числе:	Строка «Валовая прибыль» Отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе финансовой отчетности в соответствии с МСФО	11 564 833	11 918 044	12 272 093
4	Валовая прибыль/оборот, %	Отношение показателя «Валовая прибыль» к показателю «Оборот», умноженное на 100%	14,9%	15,3%	17,4%
5	Прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа основных средств и амортизации нематериальных активов (ЕБИТДА), тыс. руб.	Строка «Прибыль до налогообложения» минус Строка «Финансовые расходы» минус Строка «Финансовые доходы» минус строка «Изменение справедливой стоимости финансовых инструментов» минус строка «Прибыль/(убыток) по курсовым разницам» минус строка «Амортизация основных средств и нематериальных активов» Отчета о движении денежных средств в соответствии с МСФО	2 923 769	2 971 353	2 130 881
6	Рентабельность по ЕБИТДА ⁴ (ЕБИТДА margin), %	Отношение показателя «ЕБИТДА» к показателю «Выручка», умноженное на 100%	4,2%	4,5%	3,8%
7	ЕБИТДА/оборот ⁵ , %	Отношение показателя «ЕБИТДА» к показателю «Оборот», умноженное на 100%	3,8%	3,8%	3,0%
8	ЕБИТДА/валовая прибыль, %	Отношение показателя «ЕБИТДА» к показателю «Валовая прибыль», умноженное на 100%	25,3%	24,9%	17,4%

^{4,2} Показатели, наименее применимые для Эмитента и сопоставимых игроков

9	Скорректированная EBITDA, тыс. руб.	Строка «Прибыль до налогообложения» <i>минус</i> Строка «Финансовые расходы» <i>минус</i> Строка «Финансовые доходы» <i>минус</i> строка «Изменение справедливой стоимости финансовых инструментов» <i>минус</i> строка «Амортизация основных средств и нематериальных активов» <i>минус</i> строка «Прибыль/(убыток) по курсовым разницам» <i>плюс</i> корректировки на прочие расходы/доходы, не выделяемые в отдельные строки Отчета о движении денежных средств в соответствии с МСФО: (а) списание основных средств; (б) расходы относящиеся к части бизнеса, принадлежащей Контролирующей компании; (с) одновременные расходы (штрафы и расходы на приобретение дочерних компаний) ⁶ , то есть + 426 608 тыс. руб. в 2020 г., + 623 407 тыс. руб. в 2021 г., + 446 898 тыс. руб. в 2022 г.	3 350 377	3 594 760	2 577 778
10	Скорректированная EBITDA/оборот ⁷ , %	Отношение показателя «Скорректированная EBITDA» к показателю «Оборот», умноженное на 100%	4,3%	4,6%	3,6%
11	Скорректированная EBITDA/валовая прибыль, %	Отношение показателя «Скорректированная EBITDA» к показателю «Валовая прибыль», умноженное на 100%	29,0%	30,2%	21,0%
12	Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	Строка «Чистая прибыль/(убыток) за год» Отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе финансовой отчетности в соответствии с МСФО	775 747	962 368	6 484 961
13	Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, тыс. руб.	Строка «Чистые денежные потоки от операционной деятельности» Отчета о движении денежных средств финансовой отчетности в соответствии с МСФО	2 808 134	3 327 994	2 931 359
14	Расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов (капитальные затраты), тыс. руб.	Строка «Приобретение основных средств» <i>плюс</i> Строка «Создание и приобретение нематериальных активов» Отчета о движении денежных средств финансовой отчетности в соответствии с МСФО	-794 591	-1 328 099	-1 481 514
15	Свободный денежный поток, тыс. руб.	Строка «Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности» <i>минус</i> Строка «Чистые денежные средства, используемые в инвестиционной деятельности» Отчета о движении денежных средств финансовой отчетности в соответствии с МСФО	-288 908	-127 598	417 359

⁶ Примечание 32, страница 88 Примечаний к Консолидированной финансовой отчетности Группы

⁷ Показатель, наименее применимый для Эмитента и сопоставимых игроков

16	Чистый долг, тыс. руб.	Строка «Долгосрочные кредиты и займы» плюс Строка «Долгосрочные обязательства по договорам финансовой аренды» плюс Строка «Краткосрочные кредиты и займы» плюс Строка «Краткосрочные обязательства по договорам финансовой аренды для внутреннего использования» минус Строка «Денежные средства и их эквиваленты» Отчета о финансовом положении финансовой отчетности в соответствии с МСФО	4 504 970	6 535 856	1 608 145
17	Отношение чистого долга к скорректированной EBITDA за предыдущие 12 месяцев	Отношение показателя «Чистый долг» к показателю «Скорректированная EBITDA» за предыдущие 12 месяцев	1,3	1,8	0,6
18	Рентабельность капитала (ROE), %	(Отношение показателя «Чистая прибыль (убыток)» к среднегодовому размеру собственного капитала (Среднее арифметическое от суммы показателей строк, составляющих Собственный капитал) Отчета о финансовом положении финансовой отчетности в соответствии с МСФО) умножить на 100%	22,4%	31,3%	112,5%

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

Оборот

Оборот Группы имеет квартальную сезонность, характерную для многих компаний ИТ-отрасли. В четвертом квартале календарного года обычно наблюдается наиболее высокий уровень продаж.

Оборот состоит из валовых сумм, полученных от реализации сторонних решений и перепродажи собственных решений.

Сторонние решения состоят из лицензий и программного обеспечения, оборудования, услуг, перепродажи облачных сервисов, подписок. Собственные решения состоят из программного и аппаратного обеспечения собственной разработки; оборудования собственного производства; собственных облачных сервисов и других услуг в сфере ИТ.

Структура и динамика оборота представлены в таблице ниже.

Финансовые результаты с детализацией по продуктовым сегментам	Сторонние решения						Собственные решения					Итого
	Лицензии и ПО ⁸	Оборудование	Услуги	Перепродажа облачных сервисов	Подписки	Итого	Компьютеры	Услуги	Облачные сервисы	Другие продукты	Итого	
За год, закончившийся 31.12.2022 г.												
Оборот, тыс. руб.	13 536 642	13 434 430	2 665 425	8 528 293	25 918 239	64 083 030	2 121 092	3 295 449	1 023 749	167 102	6 607 392	70 690 422
Выручка, тыс. руб.	12 243 504	12 719 073	2 613 982	6 990 717	15 071 636	49 638 912	2 121 092	3 295 049	1 023 749	167 102	6 606 992	56 245 904
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 111 911	1 733 226	1 040 224	2 364 184	2 441 433	8 690 978	568 102	1 998 749	871 280	142 983	3 581 114	12 272 093
Валовая прибыль/оборот, %	8,2%	12,9%	39,0%	27,7%	9,4%	13,56%	26,8%	60,7%	85,1%	85,6%	54,2%	17,4%
Доля в структуре оборота, %	19,1%	19,0%	3,8%	12,1%	36,7%	90,7%	3,0%	4,7%	1,4%	0,2%	9,3%	
Темпы роста оборота по отношению к предыдущему году, %	-34,8%	6,6%	35,8%	-13,8%	-11,6%	-14,0%	246,4%	67,8%	61,8%	1500,4%	105,2%	-9,1%
За год, закончившийся 31.12.2021 г.												
Оборот, тыс. руб.	20 776 073	12 602 972	1 962 041	9 890 050	29 302 933	74 534 070	612 311	1 964 464	632 654	10 441	3 219 870	77 753 940
Выручка, тыс. руб.	18 098 902	11 719 076	1 961 730	8 730 300	22 802 164	63 312 172	612 311	1 964 464	632 654	10 441	3 219 870	66 532 043
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 984 764	1 545 450	942 267	2 149 461	2 716 807	9 338 749	79 414	1 914 458	578 963	6 461	2 579 296	11 918 044
Валовая прибыль/оборот, %	9,6%	12,3%	48,0%	21,7%	9,3%	12,53%	13,0%	97,5%	91,5%	61,9%	80,1%	15,3%
Доля в структуре оборота, %	26,7%	16,2%	2,5%	12,7%	37,7%	95,9%	0,8%	2,5%	0,8%	0,0%	4,1%	
Темпы роста оборота по отношению к предыдущему году, %	-9,4%	3,8%	51,1%	4,2%	-0,9%	-1,2%	49,3%	30,7%	1265,5%	31,5%	63,7%	0,4%
За год, закончившийся 31.12.2020 г.												
Оборот, тыс. руб.	22 935 761	12 136 451	1 298 349	9 488 369	29 580 684	75 439 613	410 103	1 503 108	46 333	7 942	1 967 485	77 407 097
Выручка, тыс. руб.	20 509 233	11 364 106	1 298 213	8 617 228	25 585 737	67 374 517	410 103	1 503 108	46 333	7 942	1 967 485	69 342 002
Валовая прибыль, тыс. руб.	2 233 866	2 125 567	751 355	2 619 097	2 341 635	10 071 521	62 829	1 389 286	35 308	5 889	1 493 312	11 564 833
Валовая прибыль/оборот, %	9,7%	17,5%	57,9%	27,6%	7,9%	13,35%	15,3%	92,4%	76,2%	74,2%	75,9%	14,9%
Доля в структуре оборота, %	29,6%	15,7%	1,7%	12,3%	38,2%	97,5%	0,5%	1,9%	0,1%	0,0%	2,5%	

⁸ ПО – программное обеспечение

В 2020 году общий оборот Группы составил 77,407 млрд руб. В 2021 г. оборот увеличился до 77,754 млрд руб., что на 0,4% выше аналогичного показателя предыдущего года. В 2020-2021 гг. значение оборота существенно не изменилось и находилось на уровне около 77,4-77,8 млрд руб. в связи с высоким нетипичным спросом на ИТ-оборудование, ПО и услуги в 2020 г. из-за перевода многими клиентами своих сотрудников на удаленную работу.

В структуре оборота 2020-2021 гг. значительно увеличилась доля собственных продуктов и сервисов. Доля оборота, сформированного за счет пула собственных решений, увеличилась с 2,5% в 2020 г. до 4,1% в 2021 г. В 2021 году оборот Группы от реализации собственных решений увеличился на 63,7% с 1,967 млрд руб. в 2020 г. до 3,220 млрд руб. в 2021 г.

В 2022 г. общий оборот Группы составил 70 690 млрд руб., снизившись на 9,1% по сравнению с предыдущим годом в связи с геополитической ситуацией и изменением ИТ-ландшафта в России. При этом более половины оборота приходилось на повторяющийся оборот, то есть уже законтрактованный объем заказов.

В 2022 г. доля оборота по сегменту собственных решений составила 9,3%, показывая двукратный рост по сравнению с соответствующим показателем 2021 г. и достигнув 6 607 млрд руб. Данный рост обусловлен активным развитием направлений собственного производства оборудования, собственного сервиса облачной инфраструктуры, услуг по предоставлению широкого спектра ИТ-решений (реализация комплексных проектов для B2B и B2G игроков, ИТ-консалтинг, техническая поддержка и др.).

Выручка

Выручка включает совокупность валовых сумм, выставяемых клиентам, когда Группа выступает в качестве принципала, и только валовую прибыль, когда Группа выступает в качестве агента. Выручка не является ключевым показателем Softline, так как оборот позволяет лучше оценить объем бизнеса и обеспечивает сопоставимость между финансовыми периодами, поскольку изменения в ассортименте продукции, когда Группа выступает в качестве принципала, по сравнению с тем, когда Группа выступает в качестве агента, могут существенно повлиять на динамику выручки.

В 2020 г. выручка составила 69,342 млрд руб.. В 2021 г. анализируемый показатель составил 66,532 млрд руб., снизившись на 4,1%, так как существенная часть выручки была признана по стандарту МСФО 15. В 2022 г. анализируемый показатель составил 56,246 млрд руб., снизившись на 15,5% по сравнению с предыдущим годом в связи с геополитической ситуацией и изменением ИТ-ландшафта в России.

Валовая прибыль (Прибыль (убыток) от продаж)

Валовая прибыль отражает разницу между выручкой и себестоимостью Группы. Анализируемый показатель в 2020 году составил 11,565 млрд руб. За 2021 год валовая прибыль увеличилась до 11,918 млрд руб., что составило 3,1% к соответствующему показателю 2020 года в связи с увеличением доли высокорентабельного сегмента собственных решений в общем объеме продаж.

В 2022 году анализируемый показатель увеличился до 12,272 млрд руб. (рост на 3,0% по сравнению с показателем 2021 года) за счет продолжения роста доли сегмента собственных решений в общем объеме продаж.

В среднем за рассматриваемые периоды 2020–2022 гг. валовая рентабельность по сегменту собственных решений превышала соответствующий показатель по сегменту сторонних решений в 5 раз.

Расходы на продажу

Расходы на продажу в основном представлены расходами на фонд оплаты труда: заработной платой, выплатами премий и социальными взносами.

Структура расходов на продажу	2020	2021	2022
Вознаграждения работникам и налоги, тыс. руб.	6 774 844	7 309 704	8 754 116
Реклама и маркетинг, тыс. руб.	213 934	121 468	246 945
Ожидаемые кредитные убытки, тыс. руб.	288 946	201 505	191 778

Прочие коммерческие расходы, тыс. руб.	493 112	287 708	232 968
Расходы на продажу, всего, тыс. руб.	7 770 837	7 920 384	9 425 807
<i>Доля от оборота, %</i>	<i>10,0%</i>	<i>10,2%</i>	<i>13,3%</i>

Рост заработной платы за период 2020–2022 гг. обусловлен ростом численности персонала, в том числе разработчиков и инженеров, задействованных в развитии сегмента собственных решений, а также ростом М&А.

Общие и административные расходы

Структура общих и административных расходов	2020	2021	2022
Командировочные и представительские расходы, тыс. руб.	96 841	169 589	220 804
Краткосрочная аренда и техническое обслуживание, тыс. руб.	183 344	149 183	117 940
Профессиональные услуги, тыс. руб.	135 732	230 044	359 169
Банковские платежи и комиссии, тыс. руб.	167 598	172 268	111 456
Амортизация, тыс. руб.	761 172	1 002 696	1 255 679
Прочие расходы, тыс. руб.	361 550	364 273	424 090
Общие и административные расходы, всего, тыс. руб.	1 706 237	2 088 053	2 489 140
<i>Доля от оборота, %</i>	<i>2,2%</i>	<i>2,7%</i>	<i>3,5%</i>

За анализируемый период 2020–2022 гг. общие и административные расходы увеличивались в среднем на 21% в год. Основной причиной роста расходов являлся рост амортизации нематериальных активов. Данные нематериальные активы являются собственными разработками, капитализированными в предыдущих периодах.

ЕВИТДА

Указанный показатель в 2020 году составил 2,923 млрд руб. В 2021 году ЕВИТДА увеличилась на 1,6% и составила 2,971 млрд руб., благодаря росту валовой прибыли. В 2022 году ЕВИТДА снизилась на 28,3% по сравнению с предыдущим годом и составила 2,130 млрд руб. Уменьшение показателя было связано с ростом численности персонала, в том числе разработчиков и инженеров, задействованных в развитии сегмента собственных решений.

Рентабельность по ЕВИТДА (ЕВИТДА margin), %

За 2020–2022 гг. рентабельность по ЕВИТДА оставалась в диапазоне 3,8%-4,5%, что было связано со стабильной структурой себестоимости. Снижение указанного показателя в 2022 г. обусловлено ростом расходов на персонал.

Скорректированная ЕВИТДА

Скорректированная ЕВИТДА является ключевым показателем деятельности Группы. Указанный показатель в 2020 году составил 3,350 млрд руб. В 2021 году скорректированная ЕВИТДА увеличилась на 7,3% и составила 3,595 млрд руб., благодаря росту валовой прибыли. В 2022 году скорректированная ЕВИТДА снизилась на 28,3% по сравнению с предыдущим годом и составила 2,578 млрд руб. Уменьшение показателя было связано с ростом численности персонала, в том числе разработчиков и инженеров, задействованных в развитии сегмента собственных решений.

Скорректированная ЕВИТДА/оборот

За 2020–2022 гг. показатель скорректированной ЕВИТДА/оборот оставался на уровне 4%, что было связано со стабильной структурой себестоимости. Снижение указанного показателя в 2022 г. обусловлено ростом расходов на персонал.

Скорректированная ЕВИТДА/валовая прибыль

Данный показатель наиболее применим для сопоставимых игроков отрасли, в которой присутствует Группа, так как наиболее полно отражает эффективность бизнеса, включающего продажи как сторонних, так и собственных продуктов и решений с различающимися моделями монетизации. В период 2020–2021 гг. показатель скорректированной ЕВИТДА/валовая прибыль оставался на уровне 29-30%, снижение указанного показателя до 21% в 2022 г. было обусловлено ростом расходов на персонал.

Чистая прибыль

Показатель чистой прибыли увеличился с 775,7 млн руб. в 2020 г. до 962,4 млн руб. в 2021 г. (рост на 24,1%) в связи с выплатой в 2020 г. увеличенных налоговых отчислений. В 2022 г. анализируемый показатель продемонстрировал многократный рост по сравнению с 2021 г., достигнув значения в 6,485 млрд руб. в связи с переоценкой справедливой стоимости финансовых инструментов на сумму 6,273 млрд руб.

Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности

За все годы в период с 2020 г. по 2022 г. Группа показывала нетто приток денежных средств от операционной деятельности. Указанный показатель за 2020 г. составил 2,808 млрд руб. В 2021 г. величина чистых денежных средств, полученных от операционной деятельности, нетто увеличилась на 519,9 млн руб. до 3,328 млрд руб. в связи со снижением суммы налога на прибыль (в 2020 году налог на прибыль включал доначисление налогов). В 2022 году анализируемый показатель уменьшился на 396,6 млн руб. до 2,931 млрд руб. за счет роста рабочего капитала в связи с сокращением кредиторской задолженности из-за ухода иностранных ИТ-производителей и прекращения соответствующих расчетов.

Капитальные затраты (расходы на приобретение/создание основных средств и нематериальных активов)

Капитальные затраты представляют собой денежные средства, уплаченные на приобретение основных средств, создание и покупку нематериальных активов. За рассматриваемый период анализируемый показатель демонстрировал постепенный рост. В 2020 году данный показатель был равен 794,6 млн руб., в том числе приобретение основных средств на сумму 266,2 млн руб., создание и приобретение нематериальных активов на сумму 528,4 млн руб.

В 2021 году произошло увеличение капитальных затрат на 533,5 млн руб. до 1,328 млрд руб., в том числе приобретение основных средств на сумму 548,6 млн руб. (рост на 282,4 млн руб. по сравнению с показателем 2020 г.), создание и приобретение нематериальных активов на сумму 779,5 млн руб. (рост на 251,1 млн руб. по сравнению с показателем 2020 г.).

В 2022 году показатель капитальных затрат увеличился на 153,4 млн руб. до 1,482 млрд руб., в том числе приобретение основных средств на сумму 324,1 млн руб. (снижение на 224,5 млн руб. по сравнению с показателем 2021 г.), создание и приобретение нематериальных активов на сумму 1,157 млрд руб. (рост на 377,9 млн руб. по сравнению с показателем 2021 г.). Основной причиной роста капитальных затрат является рост развития бизнеса.

Денежные потоки от текущих операций за вычетом денежных потоков от инвестиционных операций

За 2020 год анализируемый показатель составлял -288,9 млн руб. В 2021 году значение показателя увеличилось на 161,3 млн руб. до -127,6 млн руб., в основном, за счет погашения займов выданных. В 2022 году свободный денежный поток увеличился на 5,573 млрд руб. до 5,445 млрд руб. за счет сокращения выдачи займов.

Чистый долг

Чистый долг представляет собой сумму долгосрочных заемных средств, краткосрочных заемных средств и обязательств по договорам финансовой аренды за вычетом денежных средств и денежных эквивалентов и характеризует долговую нагрузку Эмитента.

В 2020 г. показатель чистого долга составил 4,505 млрд руб. В 2021 году показатель чистого долга увеличился на 2,031 млрд руб. до 6,536 млрд руб. за счет двух выпусков облигаций.

По состоянию на 31.12.2022 г. совокупный долг (до корректировки на денежные средства и денежные эквиваленты) составлял 14,971 млрд руб., в том числе кредиты и займы на сумму 13,939 млрд руб. (из них долгосрочные кредиты и займы на сумму 3,116 млрд руб., краткосрочные кредиты и займы на сумму 10,824 млрд руб.), обязательства по договорам финансовой аренды на сумму 1,032 млрд руб. (из них краткосрочные обязательства по договорам финансовой аренды на сумму 453,6 млн руб.). По состоянию на 31.12.2022 г. сумма денежных средств и эквивалентов составила 13,363 млрд руб., с учетом этого показатель чистого долга составил 1,608 млрд руб., значительно уменьшившись относительно предыдущего года. Одним из факторов улучшения показателя чистого долга в 2022 г. являлся возврат ранее выданных займов третьим сторонам.

Отношение чистого долга к скорректированной EBITDA за предыдущие 12 месяцев

Показатель отношения чистого долга к скорректированной EBITDA отражает долговую нагрузку Эмитента и его способность погасить имеющиеся обязательства. В 2020 году анализируемый показатель составил 1,3. В 2021 году показатель отношения чистого долга к скорректированной EBITDA увеличился до 1,8, что связано с увеличением долгосрочных кредитов и займов за счет двух выпусков облигаций. В 2022 году отношение чистого долга к скорректированной EBITDA уменьшилось до 0,6 за счет снижения показателя чистого долга.

Рентабельность капитала

Рентабельность капитала демонстрирует величину прибыли, которую получает Эмитент, к стоимости собственного капитала. По итогам 2020 г. анализируемый показатель достиг значения 22,4%. Рентабельность капитала в 2021 году составила 31,3%, что обусловлено снижением накопленной нераспределенной прибыли в составе капитала в результате реструктуризации бизнеса в 2021 г. перед ПРО, вследствие которой контролирующему акционеру был продан ряд дочерних компаний. Другим фактором роста рентабельности капитала в 2021 г. стал рост прибыли за период 2021 г. на 186,6 млн руб. В 2022 г. рентабельность капитала составила 112,5%. Указанное увеличение показателя вызвано значительным ростом чистой прибыли за 2022 г.

2.3. Сведения об основных поставщиках, имеющих для Группы существенное значение

Доля внешнегрупповых поставщиков в консолидированной отчетности Группы составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО.

Уровень существенности объема и (или) доли поставок основного поставщика составляет 10% от общего объема поставок.

По состоянию на 31 декабря 2020 г.

Наименование: Microsoft Ireland Operations Ltd (Майкрософт Айрлэнд Оперейшнс Лтд)

Место нахождения: Building 3, Sandyford Business Estate, Dublin 18, IRELAND (Ирландия, Дублин, 18, Сэндифорд Бизнес Эстейт, здание 3)

ИНН: не применимо.

ОГРН: не применимо.

Доля в общем объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных внешнегрупповыми поставщиками: 25,9 %

Краткое описание поставленного сырья и товаров (работ, услуг): поставка лицензионного программного обеспечения.

Основной поставщик не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

По состоянию на 31 декабря 2021 г.

Полное фирменное наименование: Microsoft Ireland Operations Ltd (Майкрософт Айрлэнд Оперейшнс Лтд)

Место нахождения: Building 3, Sandyford Business Estate, Dublin 18, IRELAND (Ирландия, Дублин, 18, Сэндифорд Бизнес Эстейт, здание 3)

ИНН: не применимо

ОГРН: не применимо

Доля в общем объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных внешнегрупповыми поставщиками 25,5 %

Описание (характеристика) поставленного сырья и товаров (работ, услуг): поставка лицензионного программного обеспечения.

Основной поставщик не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

По состоянию на 31 декабря 2022 г.

1) Полное фирменное наименование: Microsoft Ireland Operations Ltd (Майкрософт Айрлэнд Оперейшнс Лтд)

Место нахождения: Building 3, Sandyford Business Estate, Dublin 18, IRELAND (Ирландия, Дублин, 18, Сэндифорд Бизнес Эстейт, здание 3)

ИНН: не применимо

ОГРН: не применимо

Доля в общем объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных внешнегрупповыми поставщиками 17,1 %

Описание (характеристика) поставленного сырья и товаров (работ, услуг): поставка лицензионного программного обеспечения.

Основной поставщик не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

2) Полное фирменное наименование: Акционерное Общество «Лаборатория Касперского»

Сокращенное фирменное наименование: АО «Лаборатория Касперского»

Место нахождения: 125212, город Москва, Ленинградское ш., д. 39а стр. 2

ИНН: 7713140469

ОГРН: 1027739867473 от 24.12.2002

Доля в общем объеме поставок сырья и товаров (работ, услуг), осуществленных внешнегрупповыми поставщиками 15,7 %

Описание (характеристика) поставленного сырья и товаров (работ, услуг): поставка лицензионного программного обеспечения.

Поставщик не является организацией, подконтрольной члену органа управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

2.4. Сведения об основных дебиторах, имеющих для Группы существенное значение

Доля внешнегрупповых дебиторов в консолидированной отчетности Группы составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО.

Определенный Эмитентом уровень существенности дебиторской задолженности, приходящейся на долю основного дебитора, составляет 10% от общей суммы дебиторской задолженности.

За 2020, 2021 и 2022 гг. отсутствуют дебиторы Эмитента, на долю которых приходится не менее 10% от общей суммы дебиторской задолженности Группы.

На долю самого крупного дебитора на 31.12.2020 г. приходилось 2,9% от всей ДЗ Группы, на 31.12.2021 г. – 2,8%, на 31.12.2022 г. – 5,0%. Незначительная доля самого крупного дебитора в общем объеме дебиторской задолженности говорит о высокой диверсификации клиентов Эмитента.

2.5. Сведения об обязательствах Группы

2.5.1. Сведения об основных кредиторах, имеющих для Группы существенное значение

Доля внешнегрупповых кредиторов в консолидированной отчетности Группы составляет 100%, так как внутригрупповые операции элиминируются в соответствии с МСФО.

Определенный Эмитентом уровень существенности кредиторской задолженности, приходящейся на долю основного кредитора: 10 процентов.

По состоянию на 31 декабря 2020 г.

1) Наименование: Microsoft Ireland Operations Ltd (Майкрософт Айрлэнд Оперейшнс Лтд)

Место нахождения: Building 3, Sandyford Business Estate, Dublin 18, Ireland (Ирландия, Дублин, 18, Сэндифорд Бизнес Эстейт, здание 3)

ИНН: не применимо

ОГРН: не применимо

Сумма кредиторской задолженности: 3 107 269 010 руб.

Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов⁹: 14%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности: просроченная кредиторская задолженность отсутствует.

Данная задолженность является торговой кредиторской задолженностью по договорам поставки лицензионного программного обеспечения.

Данная организация не является подконтрольной членам органов управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

По состоянию на 31 декабря 2021 г.

1) Наименование: Microsoft Ireland Operations Ltd (Майкрософт Айрлэнд Оперейшнс Лтд)

Место нахождения: Building 3, Sandyford Business Estate, Dublin 18, Ireland (Ирландия, Дублин, 18, Сэндифорд Бизнес Эстейт, здание 3)

ИНН: не применимо.

ОГРН: не применимо.

Сумма кредиторской задолженности: 3 160 193 805 руб.

Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов: 12,84%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности: просроченная кредиторская задолженность отсутствует.

Данная задолженность является торговой кредиторской задолженностью по договорам поставки лицензионного программного обеспечения.

Данная организация не является подконтрольной членам органов управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

По состоянию на 31 декабря 2022 г.

1) Полное фирменное наименование: Акционерное Общество «Лаборатория Касперского»

Сокращенное фирменное наименование: АО «Лаборатория Касперского»

Место нахождения: 125212, город Москва, Ленинградское ш., д. 39а стр. 2

⁹ Объем кредиторской задолженности считается как «Долгосрочные кредиты и займы» + «Прочая долгосрочная кредиторская задолженность» + «Торговая и прочая кредиторская задолженность» + «Краткосрочные кредиты и займы» на основе Консолидированного отчета о финансовом положении.

ИНН: 7713140469

ОГРН: 1027739867473 от 24.12.2002

Сумма кредиторской задолженности: 3 432 497 047 руб.

Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов: 12,31%

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности: просроченная кредиторская задолженность отсутствует.

Данная задолженность является торговой кредиторской задолженностью по договорам поставки лицензионного программного обеспечения.

Данная организация не является подконтрольной членам органов управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

2) Наименование: Microsoft Ireland Operations Ltd (Майкрософт Айрлэнд Оперейшнс Лтд).

Место нахождения: Building 3, Sandyford Business Estate, Dublin 18, Ireland (Ирландия, Дублин, 18, Сэндифорд Бизнес Эстейт, здание 3).

ИНН, ОГРН: не применимо.

Сумма кредиторской задолженности: 3 398 398 031 руб.

Доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, приходящейся на внешнегрупповых кредиторов: 12,19%.

Размер и условия (процентная ставка, размер неустойки) просроченной кредиторской задолженности: просроченная кредиторская задолженность отсутствует.

Данная задолженность является торговой кредиторской задолженностью по договорам поставки лицензионного программного обеспечения.

Данная организация не является подконтрольной членам органов управления Эмитента и (или) лицу, контролирующему Эмитента.

2.5.2. Сведения об обязательствах Группы из предоставленного обеспечения

в млн. руб.

Общий размер обеспечения, предоставленного Эмитентом, в т. ч. в форме:	За 2020 г.	За 2021 г.	За 2022 г.
		5 047	7 706
залога	0	0	0
поручительства	5 047	7 706	4 927
независимой гарантии	0	0	0

В консолидированной отчетности Группы отражена информация об обеспечении, предоставленном компаниями Группы лицам, не входящим в нее. Иное обеспечение в соответствии с МСФО не учитывается.

Определенный Эмитентом уровень существенности размера предоставленного обеспечения составляет 10 процентов от общего размера предоставленного обеспечения.

По состоянию на 31 декабря 2020 г.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Должник: Softline Holding PLC / Софтлайн Холдинг ПиЭлСи Кредитор: International Investment Bank / Интернейшенл Инвестмент Бэнк

Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Кредитор предоставляет Должнику срочную кредитную линию, которую Должник должен использовать на покупку обыкновенных акций Embee Software (Эмби Софтвеар), финансирование Embee Software (Эмби Софтвеар) для осуществления любых платежей, причитающихся от Embee Software (Эмби Софтвеар) Судхиру Котари и ключевым сотрудникам Embee Software (Эмби Софтвеар) в соответствии с трудовым соглашением, в сумме, не превышающей в совокупности 1 150 000 000 (один миллиард сто пятьдесят миллионов) индийских рупий (включая оплату комиссии за перевод наличных, взимаемой банками за перевод соответствующих средств с банковского счета компании на банковский счет Embee Software (Эмби Софтвеар) и оплату вознаграждения за использование кредитной линии по соглашению. Общая сумма кредитной линии составляет 22 300 тыс. евро. Срок исполнения обеспеченного обязательства: 03.12.2027
Размер обеспечения:	8 000 тыс. евро
Условия предоставления:	Поручительство представлено на случай неисполнения и/или ненадлежащего исполнения обязательств должников перед кредитором по вышеупомянутым договорам
Срок, на который предоставляется обеспечение:	02.12.2027
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

По состоянию на 31 декабря 2021 г.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Должник: Softline Holding PLC (Софтлайн Холдинг ПиЭлСи) Кредитор: International Investment Bank / Интернейшенл Инвестмент Бэнк
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Кредитор предоставляет Должнику срочную кредитную линию, которую Должник должен использовать на покупку обыкновенных акций Embee Software (Эмби Софтвеар), финансирование Embee Software (Эмби Софтвеар) для осуществления любых платежей, причитающихся от Embee Software (Эмби Софтвеар) Судхиру Котари и ключевым сотрудникам Embee Software (Эмби Софтвеар) в соответствии с трудовым соглашением, в сумме, не превышающей в совокупности 1 150 000 000 (один миллиард сто пятьдесят миллионов) индийских рупий (включая оплату комиссии за перевод наличных, взимаемой банками за перевод соответствующих средств с банковского счета компании на банковский счет Embee Software (Эмби Софтвеар) и оплату вознаграждения за использование кредитной линии по соглашению. Общая сумма кредитной линии составляет 22 300 тыс евро. Срок исполнения обеспеченного обязательства: 03.12.2027
Условия предоставления:	Поручительство представлено на случай неисполнения и/или ненадлежащего исполнения обязательств должников перед кредитором по вышеупомянутым договорам
Размер обеспечения:	11 860 тыс. евро

Срок, на который предоставляется обеспечение:	02.12.2027
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

По состоянию на 31 декабря 2022 г.

Способ обеспечения:	Поручительство
Стороны по обеспеченному обязательству:	Должник: Softline Holding PLC (Софтлайн Холдинг ПиЭлСи) Кредитор: International Investment Bank / Интернейшенл Инвестмент Бэнк
Вид, содержание и размер обеспеченного обязательства, срок его исполнения:	Кредитор предоставляет Должнику срочную кредитную линию, которую Должник должен использовать на покупку обыкновенных акций Embee Software (Эмби Софтвеар), финансирование Embee Software (Эмби Софтвеар) для осуществления любых платежей, причитающихся от Embee Software (Эмби Софтвеар) Судхиру Котари и ключевым сотрудникам Embee Software (Эмби Софтвеар) в соответствии с трудовым соглашением, в сумме, не превышающей в совокупности 1 150 000 000 (один миллиард сто пятьдесят миллионов) индийских рупий (включая оплату комиссии за перевод наличных, взимаемой банками за перевод соответствующих средств с банковского счета компании на банковский счет Embee Software (Эмби Софтвеар) и оплату вознаграждения за использование кредитной линии по соглашению. Общая сумма кредитной линии составляет 22 300 тыс евро. Срок исполнения обеспеченного обязательства: 03.12.2027
Условия предоставления:	Поручительство представлено на случай неисполнения и/или ненадлежащего исполнения обязательств должников перед кредитором по вышеупомянутым договорам
Размер обеспечения:	12 962 тыс. евро
Срок, на который предоставляется обеспечение:	02.12.2027
Факторы, которые могут привести к неисполнению или ненадлежащему исполнению:	Риск неисполнения или ненадлежащего исполнения третьим лицом обеспеченного Эмитентом обязательства оценивается Эмитентом как минимальный. Факторами, которые могут привести к неисполнению третьим лицом своих обязательств, является существенное ухудшение финансового состояния, вероятность которого в настоящее время оценивается как низкая.

2.5.3. Сведения о прочих существенных обязательствах Группы

Прочие существенные обязательства Эмитента отсутствуют.

2.6. Сведения об истории создания и развития Группы, а также о его положении в отрасли

История Группы

История Группы началась в 1993 году с деятельности по перепродаже и внедрению программного обеспечения для проведения научных расчётов. В 1998 году Softline становится партнёром Microsoft с фокусом на продажи крупным клиентам. В 2001 Группа выходит на международные рынки, начало географической экспансии за пределы РФ и формирования группы Softline. В 2009 году начинаются продажи облачных решений и реализация первых сделок по приобретению компаний в различных странах. В 2017 году годовая выручка группы превосходит 1 млрд долларов США. В 2021 году проходит регистрация головного офиса группы на Кипре, открытие представительства в Лондоне, выход на лондонскую и московскую биржи. Softline осуществляет транзакции с клиентами в почти 60 странах мира со штатом почти 8 400 сотрудников. Российский бизнес Softline является важной частью группы и лидирующим игроком на рынке информационных технологий РФ. В июле 2022 группа объявляет о разделении на две независимые части: российский периметр представлен Обществом, а зарубежная часть компанией Noventiq.

На протяжении всей своей истории Группа не только активно инвестировала в развитие собственного портфеля решений, но и покупало компании, которые обладали необходимой интеллектуальной собственностью или возможностями, чтобы пополнить свой рыночный портфель продуктов, услуг и решений. В последнее время, политика компании в отношении приобретений была сфокусирована на приобретении компаний, занимающихся заказной разработкой ПО, а также компаний, обладающими своими продуктами и технологиями в ключевых нишах рынка корпоративного ПО.

Общая характеристика отрасли, в которой Группа осуществляет свою основную финансово-хозяйственную деятельность

Макроэкономическая среда в России

Начиная с 2023 года ожидается позитивная динамика ключевых макроэкономических параметров, включая восстановление динамики ВВП, сокращение роста индекса потребительских, положительную динамику объемов импорта и рост доли сервисных отраслей в структуре ВВП.

Кроме того, по оценкам Б1, предполагается сохранение каналов поставки ИТ-оборудования гражданского назначения, компонентов и оборудования для производства стандартного оборудования ИТ-инфраструктуры.

Российский ИТ-рынок, как одна из ключевых и наиболее быстрорастущих составляющих российской экономики, обладает существенным потенциалом для дальнейшего роста как с точки зрения объемов всего рынка, так и с точки зрения потенциала для российских разработчиков программного и аппаратного обеспечения.

Ключевые макроэкономические показатели России, 2020–2027¹⁰ гг.

	2020	2021	2022	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П
Рост реального ВВП (%) , базовый	-2,7%	5,6%	-2,1%	0,8%	1,4%	1,5%	1,5%	1,5%
Индекс потребительских цен (%) , базовый	4,9%	8,4%	11,9%	5,5%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%

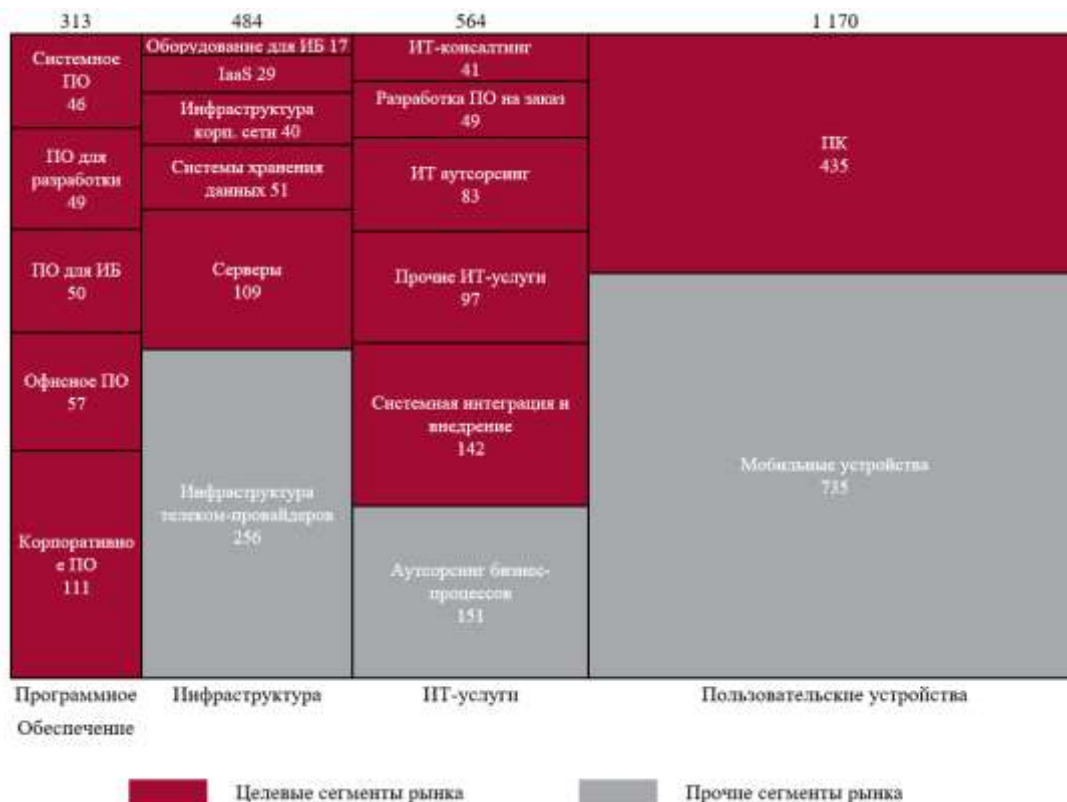
Источники: консенсус-прогноз согласно макроэкономическому опросу Банка России

Российский ИТ-рынок

ИТ-рынок в России представлен следующими сегментами, в существенной части которых Группа занимает устойчивые рыночные позиции (целевые сегменты рынка¹¹):

¹⁰ Для 2026 и 2027 гг. приведены показатели 2025 г.

¹¹ Данные за 2021 год



Источники: Statista, IDC, анализ БИ

Целевой для Эмитента российский рынок программного обеспечения, ИТ-услуг и оборудования ИТ-инфраструктуры в 2021 году превысил 1,4 трлн руб. (далее – «ИТ-рынок»), из которых более 30% приходилось на сегмент персонального вычислительного оборудования («ПК»), 15% - на оборудование ИТ-инфраструктуры (включая серверы, системы хранения данных, сетевое оборудование для корпоративных клиентов), 22% рынка приходилось на продажи ПО, 27% - на ИТ-услуги, а 4% - на самый быстрорастущий сегмент услуг и решения облачной инфраструктуры («IaaS»).

Затраты на ИТ по сегментам ПО, ИТ-услуг, информационной безопасности, облачной инфраструктуры и оборудования ИТ-инфраструктуры в России составляют 0,4% от ВВП. Данный показатель существенно уступает уровню более крупных и развитых ИТ-рынков.

Рис. Сопоставление доли ИТ-рынка в общей структуре экономики, %



Источники: Statista, IDC, анализ БИ

Различия между страновыми рынками, как правило, зависят от уровня макроэкономического развития (например, ВВП на душу населения) и отраслевой структуры экономики. Соответственно положительная динамика данных параметров, вместе с историческим трендом ежегодного роста проникновения ИТ в экономике на 1,5-2,5%, может обеспечить рост доли затрат на ИТ в России.

В целом, все сегменты ИТ-рынка исторически динамично росли; ключевыми факторами роста рынка 2019–2021 г. являлись:

- рост спроса на цифровые решения со стороны потребителей, связанный с продолжающейся автоматизацией бизнес-процессов, созданием клиентских приложений, работой с данными;
- внедрение современных коммуникационных решений и инструментов совместной работы, которое было дополнительно ускорено пандемией COVID-19;
- переход к облачным моделям для ИТ-инфраструктуры и программного обеспечения; рост спроса на услуги и решения информационной безопасности (ИБ) из-за усложнения ИТ-архитектуры, роста сложности кибератак и значимости для бизнеса защиты информации.

Значительный вклад в рост расходов на ИТ оказало увеличение курса доллара США по отношению к рублю, повлиявших на рынки ПО, клиентского и инфраструктурного оборудования в 2020 г., так как значительная часть закупок данных категорий номинирована в иностранной валюте.

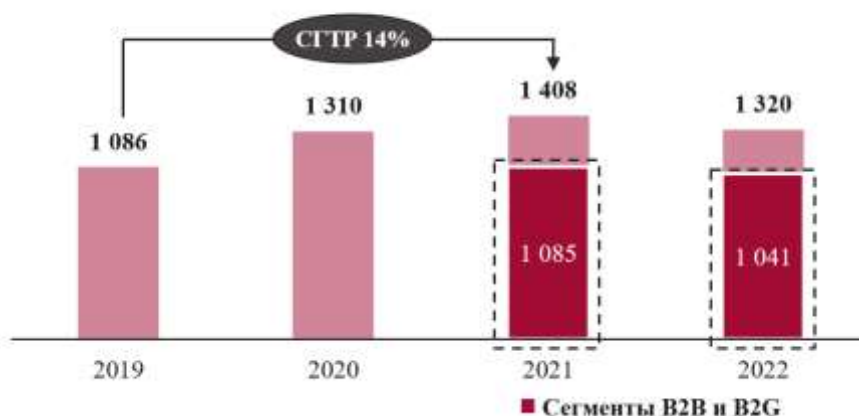
Порядка 77% указанного рынка приходится на продажи для бизнеса и публичный сектор. Сам рынок ИТ для бизнеса и публичного сектора практически равномерно распределен между шестью отраслевыми сегментами, каждый из которых исторически демонстрировал динамичный спрос.

Макроэкономические и геополитические изменения 2022 года привели к значительному изменению динамики и ландшафта рынка ИТ в России. Наиболее значимыми факторами являлись:

- уход с рынка или остановка новых продаж международными поставщиками ПО, IaaS, ПК и оборудования ИТ-инфраструктуры. Фактически, большинство глобальных игроков, за исключением Microsoft, который продолжает поддерживать существующие контракты, так или иначе покинули рынок;
- сложности в логистике и поставках ИТ-оборудования, его комплектующих;
- санкционные ограничения на ряд российских компаний – крупных потребителей ИТ-решений;
- снижение макроэкономических показателей, повлиявших на общий уровень спроса на ИТ.

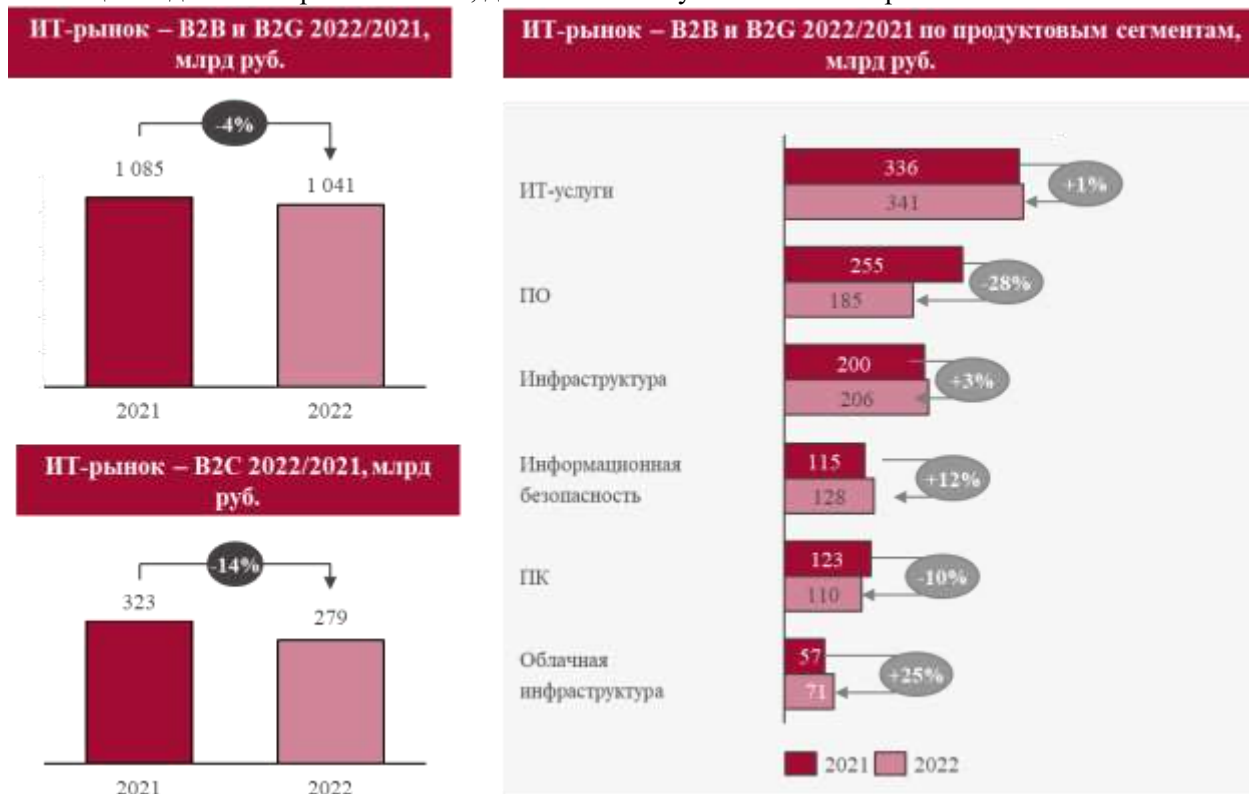
Тем не менее, прогнозы о значительном сокращении ИТ-рынка не оправдались. ИТ-отрасль смогла перестроить каналы и ландшафт производителей, а также стала активно замещать уходящих с рынка глобальных разработчиков программного обеспечения российским ПО, включая решения на базе открытого исходного кода. Значительно выросли объемы поставок ПК и оборудования ИТ-инфраструктуры российского производства. ИТ-рынок в 2022 г. сократился примерно на 6%.

Рис. Динамика ИТ-рынка, 2019–2022 гг., млрд руб.



Источники: Statista, IDC, анализ БИ

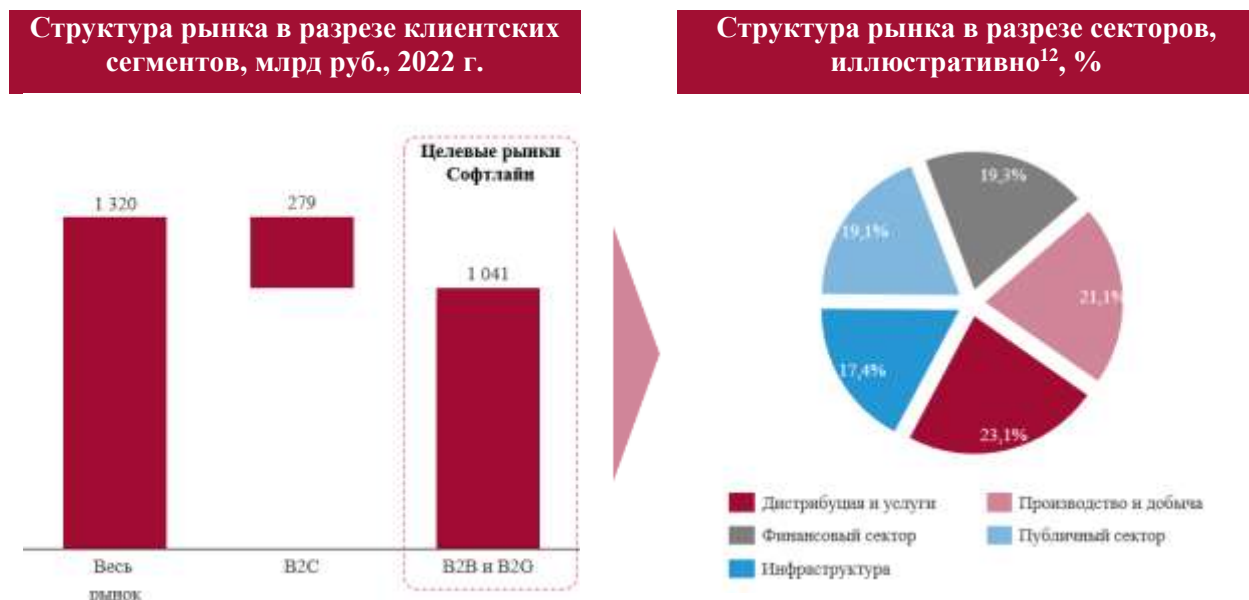
Рис. Оценка динамики рынка 2022 г., для бизнеса и публичного сектора



Источники: Statista, IDC, анализ Б1

Группа фокусируется на бизнес- и публичном клиентских сегментах рынка, которые суммарно в 2022 г. составили 1 041 млрд руб., что соответствует 79% всего рынка. Оставшийся 21% рынка приходилось на потребительский сегмент, который в свою очередь состоял преимущественно из продаж персональных компьютеров (десктопы, ноутбуки, планшетные компьютеры).

Рис. Структура клиентских сегментов ИТ-рынка и целевой рынок Эмитента, млрд руб.



Источники: Statista, IDC, анализ Б1

Ландшафт конкурентов и поставщиков

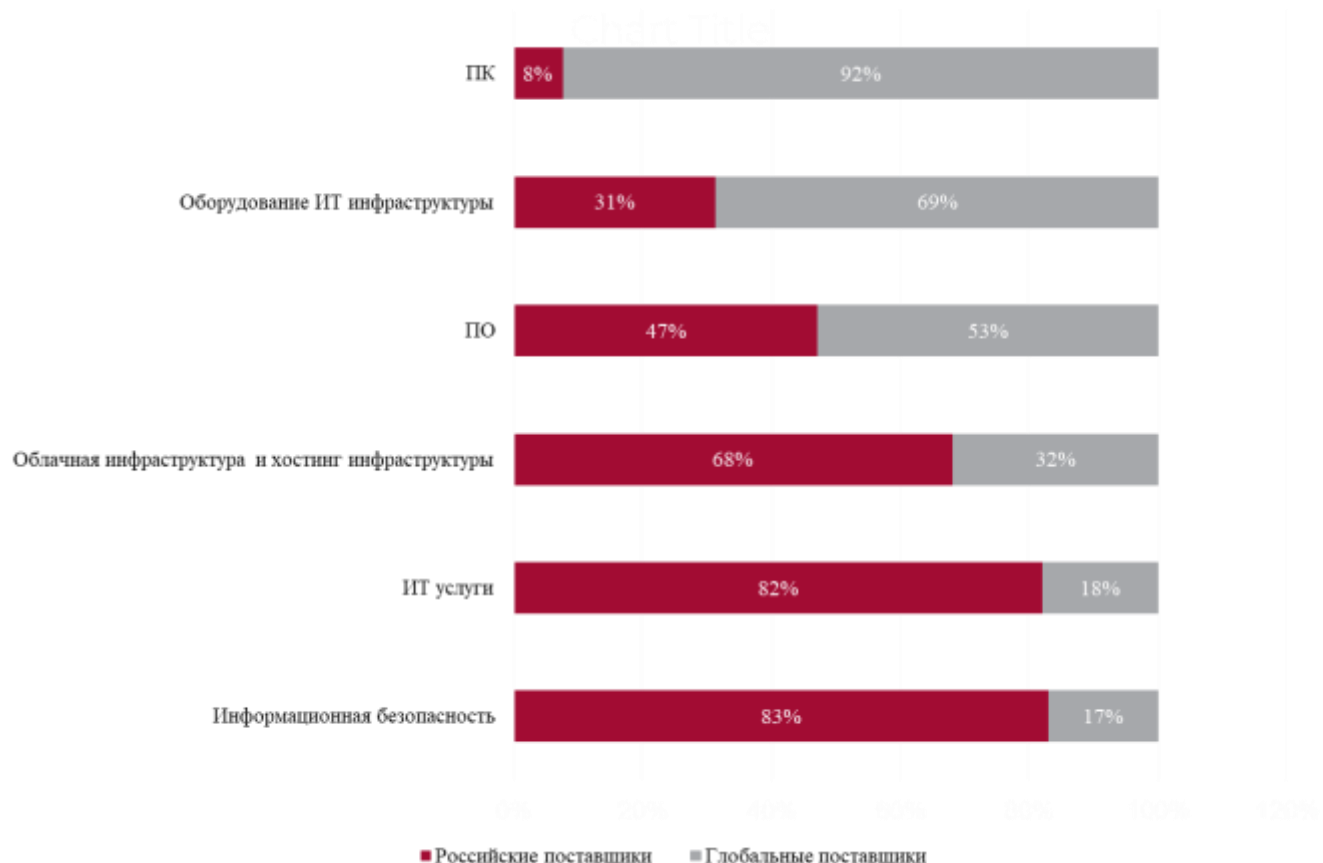
¹² Приведена структура рынка за 2021 г.

Конкурентный ландшафт российского рынка отличается в разрезе рыночных сегментов. В сегменте оборудования ИТ инфраструктуры, ПК и ПО значительную долю до 2022 г. занимали ведущие глобальные поставщики и разработчики:

- ИТ-инфраструктура: Dell, HP, Huawei, Cisco;
- ПК: Lenovo, HP, Acer, Asus, Apple; Huawei;
- ПО: Microsoft, SAP, IBM, AWS, Broadcom/VMWare, Oracle, Salesforce, Zoom.

Уникальной особенностью российского рынка является наличие базы локальных разработчиков и производителей, в том числе, в сегменте оборудования ИТ-инфраструктуры, ПК и ПО. В сегментах же ИТ-услуг, а также облачной инфраструктуры российские компании занимали ведущие на рынке позиции в 2021 году.

Рис. Структура поставщиков на рынке РФ в 2021 г.¹³



Источники: Statista, IDC

В 2022 г. доля российских разработчиков и производителей значительно выросла, в сегменте ИТ-услуг достигла практически 90%.

Развитие российских производителей и разработчиков стимулируется рядом важных государственных и отраслевых мер, среди которых в настоящий момент можно отметить:

- ограничения на закупки импортных ИТ-решений для публичного сектора, а также для бизнес-сектора для автоматизации критической инфраструктуры;
- наличие КПЭ по доле отечественных решений в закупках ИТ российских государственных компаний РФ;
- нулевые ставки НДС на реализацию ПО, входящего в реестр отечественных поставщиков;
- льготы для сотрудников ИТ-компаний и отсрочки от призыва в армию;

¹³ Сегменты Оборудование ИТ-инфраструктуры, ПО, ИТ-услуг представлены с учетом соответствующих направлений информационной безопасности (оборудование ИБ, ПО для ИБ, услуги ИБ)

- грантовая поддержка для разработки отдельных значимых сегментов ПО;
- налоговые льготы в части налога на прибыль, пенсионного страхования;
- ограничение проверок госорганами, включая налоговые и валютные.

Прогноз и динамика рынка

Динамика рынка ИТ на перспективе ближайших 5 лет будет определяться следующими факторами:

1. *Макроэкономические факторы* могут сдерживать развитие рынка в 2022-2023 годах, что, с другой стороны, создаст источники для восстановления рынка в последующих периодах. Среди ключевых макроэкономических драйверов, которые определяют динамику рынка, следует отметить восстановление роста ВВП в 2024 году и далее, а также постепенное увеличение доли ИТ-рынка как % от ВВП, которая в настоящий момент составляет 0,4% против 2,4% в развитых странах;

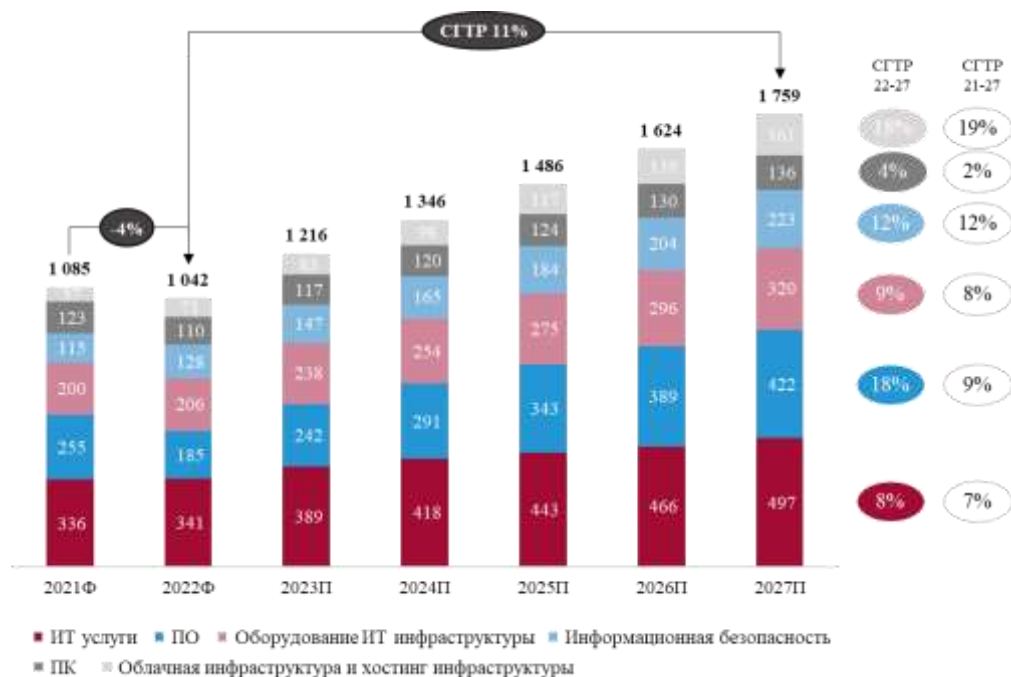
2. *Развитие экосистемы отечественных решений.* Уход с рынка ведущих глобальных производителей усложнил цепочки поставок, лишив рынок определенного класса производительных решений, что создаст дополнительный спрос на импортонезависимые решения российских ИТ-производителей. С ростом зрелости экосистемы российского ПО и оборудования, замещающей решения глобальных производителей, тренд на технологический суверенитет может ускориться;

3. *Программы цифровизации и импортозамещения в публичном секторе, а также для компаний с государственным участием и компаний, входящих в список системообразующих предприятий,* создадут дополнительный спрос на решения российских производителей;

4. *Активное развитие секторов информационной безопасности, облачных решений и продуктов на базе новых технологических платформ (Большие данные, Искусственный интеллект, Интернет вещей, Цифровое рабочее место, Роботизация бизнес-процессов)* будут ключевыми драйверами роста рынка.

С учетом данных факторов рынок ИТ для бизнеса и публичного сектора вырастет к 2027 году до 1 759 млрд руб.¹⁴ (среднегодовые темпы роста («СГТР») 11% в 2022-2027 годах).

Рис. Динамика ИТ-рынка для бизнес- и публичного секторов, 2021–2027 гг., млрд руб.



Источники: Statista, IDC, анализ БИ

¹⁴ Параметры прогноза подразумевают прекращение активных коммерческих операций глобальных ИТ производителей и разработчиков при сохранении каналов поставки гражданского оборудования ИТ и компонентов для его производства

Самыми быстрорастущими сегментами будут:

- Облачная инфраструктура с СГТР 18%, рост которой обусловлен наблюдающимся в последнее время общемировым ростом спроса на облака со стороны крупнейших компаний, а также тот факт, что облака стали более безопасными и соответствуют всем требованиям ИБ крупнейших клиентов;
- ПО с СГТР 18% на фоне роста спроса на автоматизацию, новые технологические платформы и фокус на цифровой суверенитет;
- Информационная безопасность с СГТР 12%, что отражает рост регуляторных требований к обеспечению информационной безопасности и импортозамещению ПО и оборудования в данной сфере;
- Рынок аппаратного обеспечения (ПК) будет расти медленнее всех остальных сегментов, демонстрируя умеренный рост на уровне ВВП, так как существенная часть оборудования была уже закуплена лидирующими заказчиками;
- В свою очередь, рынок ИТ-услуг отражает общее усложнение ИТ-ландшафта и спрос на услуги, связанные с заказной разработкой, услуги в области ИБ, облака и т.д.

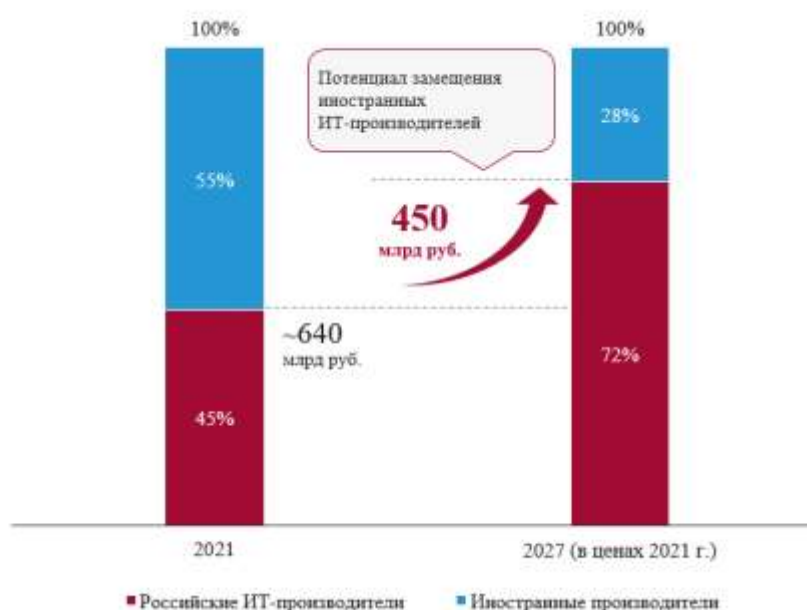
Таблица: ИТ-рынок России для бизнеса и публичного сектора – прогноз до 2027 г., млрд руб.

Сегмент ИТ-рынка, млрд руб.	2021 (факт)	2022 (факт)	2023	2024	2025	2026	2027
IaaS	57	71	83	98	117	139	161
ПК	123	110	117	120	124	130	136
Информационная безопасность	115	128	147	165	184	204	223
Оборудование ИТ-инфраструктуры	200	206	238	254	275	296	320
ПО	255	185	242	291	343	389	422
ИТ-услуги	336	341	389	418	443	466	497
Итого	1 085	1 041	1 216	1 346	1 486	1 624	1 759

Источники: Statista, IDC, анализ БИ

Изменение ландшафта поставщиков создаст новые возможности роста для российских производителей во всех продуктовых сегментах ИТ-рынка. Потенциал роста оценивается в дополнительные 450 млрд руб. к 2027 г. в ценах 2021 года, из которых наибольший прирост в абсолютных значениях будет сформирован в сегменте программного обеспечения.

Рис. Структура российского ИТ-рынка (в ценах 2021 года; бизнес (B2B), публичный (B2G), потребительский (B2C) сегменты рынка), %



Общая оценка результатов деятельности Группы в данной отрасли

Информация о финансовых результатах приведена в пунктах 2.1 и 2.2 Проспекта. По мнению Эмитента, Группе удалось занять ведущие позиции на перспективном быстрорастущем ИТ-рынке, являющимся важной составляющей экономики.

Оценка соответствия результатов деятельности Группы тенденциям развития отрасли и причины, обосновывающие полученные результаты деятельности Группы:

По мнению Эмитента, ему удалось занять ведущие позиции на перспективном и трансформирующемся ИТ-рынке РФ. Такие результаты связаны с уникальной экспертизой Группы, наличием широкого продуктового портфеля, покрывающего все ИТ-потребности клиентов, а также с успешной реализацией планов по увеличению доли собственных решений и продуктов в портфеле.

Сведения об основных конкурентах Группы

Группа в своей деятельности конкурирует с российскими ИТ-компаниями, такими как Крок, Ланит, Т1, предоставляющими ИТ-услуги и развивающими собственные решения в сегменте ПО и оборудования, а также широкопрофильными ИТ-дистрибуторами, такими как Марвел-Дистрибуция и OCS Distribution.

За счет уникального для российского рынка сочетания направлений в рамках единого предложения Группа обладает существенным преимуществом относительно каждой из указанных групп конкурентов. Так, в отличие от ИТ-компаний Группа обладает многолетними отношениями с широкой базой клиентов за счет устойчивого лидерства в цифровой трансформации и наличием в портфеле наиболее глубокого предложения продуктов и решений сторонних производителей. При этом ИТ-дистрибуторы значительно уступают Группе в части портфеля ИТ-услуг с добавленной стоимостью. Помимо наиболее широкого спектра предложений в части дистрибуции цифровых решений, Группа также обладает значимыми отличительными особенностями в разрезе отдельных сегментов бизнеса:

- Группа, как и конкурирующие ИТ-компании, активно развивает разработку собственного ПО и оборудования, включая производство линейки аппаратного обеспечения под брендом Inferit, операционную систему МСВСфера, экосистему «умных» бизнес-приложений, решения в области управления ИТ-инфраструктурой и собственный сервис облачной инфраструктуры. В частности, Группа имеет уникальное присутствие в сегментах производства ПО для управления ИТ-инфраструктурой, производства пользовательского и инфраструктурного аппаратного оборудования.
- В сегменте ИТ-услуг Группа обладает наиболее широким портфелем услуг по сравнению с конкурентами за исключением низкорентабельного сегмента по внедрению информационных систем и системной интеграции. В то же время в сегментах модернизации приложений, ИТ-обучения и консультирования по финансированию ИТ и лизинга Группа обладает уникальными решениями и компетенциями.
- Среди конкурентов в сегменте кибербезопасности Группа обладает самым широким продуктовым рядом и предлагает клиентам сервисы на основе собственного SOC (Security Operation Center).

Сильные и слабые стороны Группы

Софтлайн является лидирующим ИТ-маркетплейсом решений и сервисов, объединяя около 5 тыс. производителей ИТ-продуктов и услуг и ок. 100 тыс. клиентов юридических лиц и 2,4 млн клиентов физических лиц. Софтлайн обеспечивает ИТ-производителям эффективный канал продвижения их продуктов и услуг с наиболее широким на российском рынке охватом заказчиков, что позволяет таким партнерам сфокусироваться на продуктовом развитии и инновациях. Одновременно, Софтлайн является единым окном для диверсифицированной базы конечных клиентов, предлагая им наиболее комплексный портфель продуктов, услуг и сервисов, в том числе с использованием цифровых платформ. Находясь в центре цифровой трансформации на российском рынке и обладая уникальным международным опытом, Софтлайн успешно разработал и предлагает рынку собственную линейку программного и аппаратного обеспечения, а также услуг и сервисов, что

позволяет добиться улучшения эффективности бизнес-модели и роста прибыльности бизнеса Группы.

1. Крупный и растущий целевой рынок с колоссальными возможностями для российских ИТ-производителей и поставщиков решений

Софтлайн оперирует на крупном российском рынке информационных технологий (ИТ) с колоссальным потенциалом роста, размер которого составил 1,3 трлн руб.¹⁵ в 2022 году (согласно данным отчета Б1), при этом целевые направления деятельности Группы сосредоточены в сегментах B2B и B2G, которые суммарно оцениваются в 1 трлн руб. Ожидается, что после одномоментного прекращения в 2022 г. деятельности в РФ ведущих международных производителей ПО и оборудования, согласно прогнозу Б1, среднегодовой темп роста целевого рынка в период с 2022 по 2027 год составит ок. 11%. При этом сегменты рынка, в которых Группа занимает лидирующие позиции, также продемонстрируют внушительные темпы роста за соответствующий период, например, рынок облачной инфраструктуры вырастет среднегодовым темпом роста в 18%, рынок программного обеспечения – 18%, информационной безопасности – 12%, инфраструктурного ИТ-оборудования – 9%.

Ключевыми факторами, способствующими дальнейшему росту целевого рынка Софтлайн, будут являться:

• Продолжающаяся цифровая трансформация

Цифровая трансформация бизнеса является глобальной тенденцией, обусловленной растущим значением цифровых технологий во всех отраслях экономики. Предприятия всех отраслей экономики используют информационные технологии как для увеличения выручки и эффективности деятельности, так и повышения качества обслуживания клиентов.

Проникновение информационных технологий носит всеобъемлющий характер и усиливается по мере того, как организации все глубже и шире трансформируют свою деятельность на их основе. В этой связи фундаментальный спрос на технологические решения и сервисы со стороны клиентов будет расти вне зависимости от присутствия на рынке глобальных ИТ-производителей. Согласно индустриальному отчету компании Б1, Россия имеет значительный потенциал роста проникновения информационных технологий, основываясь на показателе доли затрат на ИТ в ВВП в сравнении с развитыми и развивающимися рынками. Так, в 2021 г. доля затрат на ИТ (в применимых для Группы сегментах ИТ-рынка) в России составляла всего 0,4% от ВВП против показателя в 2,4% в среднем в развитых странах.

• Структурное изменение ИТ-рынка

Настоящий этап трансформации российского ИТ-рынка вызван одномоментным уходом зарубежных производителей ПО и оборудования на фоне возникшей геополитической ситуации. Уход или приостановление приёма новых заказов российских клиентов на программное и аппаратное обеспечение таких иностранных производителей, как Microsoft, Oracle, Adobe, Apple, AWS, Autodesk, Cisco, Dell, IBM (включая RedHat), Google Cloud, значительно усложнили цепочки поставок и лишили российский ИТ-рынок целых классов решений, создав острую необходимость перейти в кратчайший срок на альтернативные технологические решения, преимущественно российских ИТ-разработчиков и производителей.

Ожидается, что активная трансформация в сторону цифрового суверенитета приведет не только к ускоренным инвестициям в развитие российских ИТ-решений, но и к росту спроса и затрат на ИТ-услуги, включая:

- Услуги по переходу на альтернативные комплексные ИТ-системы (консалтинг, дизайн, внедрение), в том числе сопутствующие сервисы (параллельное развёртывание, перенос данных, обучение пользователей);
- Услуги по доработке большого количества ранее разработанных и внедренных ИТ-систем, а также разработке новых систем и решений на заказ, чтобы компенсировать образовавшиеся технологические пробелы;

¹⁵ Оценка размера ИТ-рынка в России за исключением сегментов мобильных устройств связи, аутсорсинга бизнес процессов и инфраструктуры провайдеров, в которых Группа не представлена, согласно данным индустриального отчета компании Б1

- Услуги технической поддержки ИТ-систем производства глобальных производителей в переходный период в связи с отсутствием технической поддержки производителей;
- Сервисы кибербезопасности в связи с возросшими во всех отраслях российской экономики требованиями по обеспечению информационной безопасности.

По данным индустриального отчета компании B1, новые возможности роста для российских разработчиков во всех продуктовых сегментах ИТ-рынка в рамках замещения зарубежных ИТ-производителей оцениваются в 450 млрд руб. к 2027 году (в ценах 2021 года).

• **Беспрецедентная поддержка отрасли**

Важным аспектом, определяющим развитие российской отрасли информационных технологий, является активное государственное регулирование и поддержка ИТ-производителей. Например, в марте 2022 года организациям-владельцам критической информационной инфраструктуры (КИИ) Правительством Российской Федерации было дано указание к 2025 году полностью отказаться от закупок зарубежных ИТ-решений, а государственным органам и компаниям с государственным участием поставлена задача по наращиванию доли российского ПО в закупках до не менее 80%.

Российский ИТ-рынок в ближайшие годы получит беспрецедентный объем государственной поддержки. Например, в 2022 году Правительством Российской Федерации утверждена программа льгот и преференций для российских ИТ-компаний, в частности, ставки налога на прибыль и НДС снижены с 20% до 0%, ставка по налогу на дивиденды снижена с 13% до 0%, а также обнулена 30%-ая ставка по страховым взносам. В дополнение локальные ИТ-компании получили доступ к льготным кредитам с нулевой процентной ставкой и субсидиям по лизингу, в то время как ИТ-специалистам также предоставлены различные виды льготы.

2. Софтлайн – лидер в сфере цифровой трансформации и ключевой бенефициар структурных изменений российского ИТ-рынка

Многолетний опыт работы в центре цифровой трансформации на развивающихся рынках позволил Софтлайн накопить значительные технологические знания и опыт, полученные как при работе с ведущими мировыми производителями, так и благодаря значительным инвестициям в развитие и приобретение продуктов и услуг, ориентированных на постоянно меняющиеся потребности клиентов в различных географиях и отраслях, а также выстроить эффективную систему взаимодействия с клиентами, основанную на цифровой многоканальной платформе продаж собственной разработки и эффективной команде высококвалифицированных специалистов.

Группа исторически занимает лидирующие позиции в ключевых и наиболее быстрорастущих и востребованных сегментах ИТ-рынка, например, в течение последних 5 лет стабильно входила в число лидеров среди поставщиков облачных услуг. Согласно рейтингу CNews в 2022 году, Софтлайн занял первое место в сегменте ПО-как-Услуга (SaaS) и первое место в сегменте Инфраструктура-как-Услуга (IaaS). В 2022 году Группа стала победителем рейтинга крупнейших поставщиков российских программных продуктов по мнению Tadviseer. Группа также является лидером рынка кибербезопасности в России, что подтверждается рейтингом Tadviseer в 2021 году: среди 85 участников она стала интегратором-лидером по количеству проектов.

Лидерство Софтлайн также подтверждается оценками независимых аналитиков ИТ-рынка, например, аналитическое агентство RAEX в 2022 году присвоило Группе первое место среди крупнейших российских групп и компаний в области информационных и коммуникационных технологий. Помимо этого, Группа названа в качестве третьей крупнейшей ИТ-компанией России в 2021 году, согласно рейтингу CNews Top100, при этом первые два места занимают компании, относящиеся к другому сектору ИТ-рынка – дистрибьюторы компьютерной техники и мобильных устройств.

Уровень экспертизы и возможностей Группы по реализации сложных технологических проектов, специфичных для конкретных отраслей экономики, постоянно отмечается экспертами рынка, например, согласно рейтингу CNews за 2022 год, среди компаний, занимающихся цифровизацией розничной торговли, Группа также заняла первое место.

Лидерство Группы обусловлено совокупностью преимуществ, многие из которых являются уникальными для российского ИТ-рынка:

- Широкий продуктовый портфель продуктов и услуг, построенный на базе собственных технологий, а также продуктов более чем 5 000 производителей, дополняемый набором наиболее востребованных собственных услуг и сервисов с добавленной стоимостью;
- Уникальные компетенции и опыт в сфере цифровой трансформации, накопленные через прямой доступ к лучшим мировым практикам на развивающихся рынках за счет принадлежности до недавнего времени к глобальной группе компаний. В 2022 году Софтлайн реализовал более 400 проектов по цифровой трансформации для клиентов с различной отраслевой спецификой в части перехода на импортонезависимые решения;
- Выстроенная и высокоэффективная «машина» продаж, охватывающая все возможные каналы взаимодействия и обеспечивающая построение глубоких взаимоотношений с клиентами, что в свою очередь, позволяет получать и поддерживать исключительные знания о потребностях клиентов в различных отраслях экономики, включая розничную торговлю, промышленное производство, финансы и т.д.
- Беспрецедентные возможности по привлечению лучших квалифицированных специалистов благодаря корпоративной культуре, соответствующей лучшим международным практикам, а также амбициозным задачам и прозрачной мотивационной программе, распространяющейся на большинство сотрудников Группы;
- Продвинутое возможности по приобретению и интеграции ИТ-компаний, полученные за счет внушительного послужного списка успешно реализованных М&А сделок как в России, так и за рубежом.

Являясь лидирующим маркетплейсом в центре цифровой трансформации, Группа эффективно объединяет ИТ-производителей и конечных заказчиков, что создает мощный сетевой эффект, способствующий укреплению лидерских позиций. Так, уникальное ценностное предложение для ИТ-производителей, позволяющее эффективно продвигать продукты на рынке среди большого количества клиентов Группы, способствует привлечению новых сторонних ИТ-производителей, что расширяет портфель решений и услуг Группы, который обеспечивает стабильный рост клиентской базы и финансовых показателей. В свою очередь, рост оборота позволяет Софтлайн инвестировать в развитие каналов продаж и собственных продуктов, а обширная пользовательская база привлекает еще большее количество сторонних производителей.

Софтлайн является одним из ключевых бенефициаров начавшейся весной 2022 года всеобъемлющей трансформации российского ИТ-рынка, связанной с одномоментным прекращением деятельности в РФ ведущих международных производителей ПО и оборудования. Комплексное предложение Компании покрывает все потребности клиентов в процессе перехода на импортонезависимые решения.

- Отсутствует прямое замещение имеющихся решений – Софтлайн подбирает оптимальный комплекс замещающих решений. Как правило, чтобы заместить одно решение глобального ИТ-производителя необходимо использовать 10-20 продуктов российских компаний и оформить их в единое функционирующее решение.
- Новый продукт может не соответствовать или только частично соответствовать имеющемуся у заказчика решению – Софтлайн помогает заказчику доработать решение под его конкретные потребности;
- Отсутствие поддержки существующих систем международных ИТ-производителей для компаний, продолжающих использовать иностранные решения, – Софтлайн оказывает продвинутое услуги по технической поддержке, а также обладает глубокой экспертизой по совместимости иностранных продуктов с отечественными аналогами.

Обладая глубоким пониманием ИТ-потребностей и бизнес-процессов конечных клиентов, с одной стороны, и уникальной накопленной экспертизой в части поставки решений ведущих глобальных производителей, с другой стороны, Группа смогла в сжатые сроки сформировать и предложить рынку наиболее востребованные решения на основе ПО и оборудования российских производителей, собственной разработки и производителей из дружественных стран. Согласно рейтингу Tadviser 2022 года, Группа стала крупнейшим поставщиком ИТ-решений из реестра отечественного ПО.

Ожидается, что на протяжении следующих нескольких лет российская отрасль информационных технологий будет иметь ограниченный доступ к решениям глобальных производителей. Наличие у Группы широкого портфеля российских решений и востребованных услуг, в том числе услуг по заказной разработке программного обеспечения, выполняемых опытной командой разработчиков и инженеров, а также уникальных отраслевых знаний, позволяющих создавать единые системы из различных продуктов и решений независимых производителей, гарантирует высокий спрос на решения Группы и укрепление ее лидерских позиций на российском ИТ-рынке.

3. Наиболее полный на рынке портфель взаимодополняющих решений и услуг

Софтлайн имеет наиболее широкий на рынке портфель решений и услуг, который включает собственные программные и аппаратные продукты, продукты ведущих ИТ-производителей, а также полный комплекс ИТ-услуг, включая консалтинг и дизайн на первоначальной стадии проекта, внедрение и разработку ПО на заказ на стадии развертывания решения, а также услуги технической поддержки по завершению проекта.

Ключевой партнер для сторонних производителей

Исторически Группа уделяет первостепенное внимание созданию и поддержанию прочных партнерских отношений с ИТ-производителями. В настоящее время Софтлайн работает с более чем 5 000 ИТ-производителей, включая ведущие компании с многолетним опытом работы на ИТ-рынке, а также независимыми российскими игроками, которые до недавнего времени находились в «тени» иностранных продуктов и технологий. В ходе начавшейся в 2022 году трансформации российского ИТ-рынка Софтлайн сумел успешно заместить ушедших иностранных разработчиков решениями российских игроков:

- Доля Microsoft в обороте Компании снизилась до 16% по сравнению с 27% в 2020 году, в то время как доля оборота от прочих иностранных разработчиков уменьшилась практически вдвое с 46% в 2020 году до 28% по итогам 2022 года;
- В результате более половины оборота Компании составляет продажа решений российских разработчиков, рентабельность по которым превосходит иностранные аналоги. Благодаря этому рентабельность сторонних решений по валовой прибыли выросла с 14,9% в 2020 году до 17,4% в 2022 году.

Группа предлагает своим партнерам уникальное ценностное предложение, востребованность которого существенно возросла в связи с изменившимся ландшафтом производителей:

- Одномоментный охват ок.100 тыс. клиентов-юридических лиц и 2.4 млн. физических лиц в различных отраслях экономики, что позволяет ИТ-производителям осуществлять эффективное продвижение на рынке и массовые продажи своих решений;
- Возможность реализации проектов на «последней миле» с гарантированным качеством услуг за счет широкой сети региональных представительств по всей России;
- Уникальная накопленная экспертиза в части поставок продуктов от ведущих глобальных ИТ-производителей: Софтлайн уже более 30 лет находится в центре цифровой трансформации и обладает широкими знаниями в области ИТ;
- Сильная команда ИТ-специалистов, состоящая из более чем 7 000 человек на 1 июня 2023 года, что позволяет замещать функции, требующие существенных операционных и финансовых ресурсов со стороны ИТ-производителя, например, организация «пилотирования» решений на стороне заказчика, техническая поддержка, обучение сотрудников, модернизация и перенастройка при изменениях требований;
- Высокие стандарты качества и развитые партнерские программы, соответствующие лучшим международным практикам, включая Softline Finance – финансовую программу, позволяющую производителям участвовать в проектах, требующих предоставления финансирования заказчику, например, на условиях рассрочки или в форме лизинг аппаратного оборудования.

Собственный портфель продуктов

Глубокое понимание ИТ-потребностей, широкая база клиентов, сильная команда разработчиков и инженеров с уникальным отраслевым опытом, а также инвестиции в поиск новых востребованных

решений позволили Группе последовательно создавать успешные собственные продукты, спрос на которые существенно вырос в связи с ускорением трансформации российского ИТ-рынка. Валовая прибыль от собственных решений выросла в 15 раз и достигала 1,5 млрд руб. в 2022 году по сравнению с показателями 2020 года наряду со значительным ростом рентабельности до 13% по валовой прибыли.

В конце 2010-х годов Группа начала в пилотном варианте производство ПК под своим брендом, а в 2022 году производство аппаратного обеспечения было выделено в отдельное направление бизнеса под брендом Inferit. Сегодня Inferit работает на собственных производственных мощностях на территории современного технопарка ОЭЗ ТВТ Исток в г. Фрязино. В настоящее время под брендом Inferit производятся ПК, серверы, ноутбуки, моноблоки, а в ближайшей перспективе – системы хранения данных. Высокий спрос на замещение иностранного оборудования в 2022 году позволил Софтлайн существенно увеличить оборот от реализации собственного оборудования, который вырос на 247% относительно уровня 2021 года и достиг 2 121 млн руб. Группа также разрабатывает экосистему инфраструктурного ПО под брендом Inferit, которое в перспективе будет поставляться клиентам в составе собственных программно-аппаратных комплексов (ПАК), включая операционную систему МСВСфера на базе открытого кода. Помимо этого, Группой разработаны продукты, успешно замещающие продукты иностранных производителей, например, платформа управления ИТ-инфраструктурой ITMap и платформа управления мультиоблачной инфраструктурой CloudMaster.

Группа также развивает собственную экосистему бизнес-приложений (корпоративного ПО) в таких востребованных с точки зрения трансформации рынка сегментах как управление корпоративным контентом/документами (ЕСМ) под брендом «Цитрос» и «SL ЕСМ», роботизация бизнес-процессов (RPA) под брендом «Робин», интеллектуальная аналитика больших данных (Business Intelligence) под брендом «Полиматика», система поиска и классификации неструктурированной информации на базе искусственного интеллекта (AI/ML) под брендом «Преферентум», управление человеческим капиталом и ресурсами (HRM) под брендом «БОСС».

Подтверждением сильных позиций Группы в разработке востребованных рынком продуктов также является собственный сервис облачной инфраструктуры Softline Cloud. В течение последних 10 лет Группа входила в пятерку крупнейших поставщиков облачных сервисов в России, по данным CNews Analytics, имея более 400 корпоративных клиентов, более 500 реализованных проектов и более 200 инженеров. За 2022 год выручка Группы от продажи собственных облачных сервисов вырос на 62% и достиг 1 024 млн руб.

Комплексный портфель взаимодополняющих услуг и сервисов

Находясь исторически в центре цифровой трансформации на развивающихся рынках, Группа сформировала набор ИТ-услуг, покрывающий весь спектр потребностей конечных клиентов. Широкий набор услуг, включающий консалтинг, проектирование, разработку и развертывание, интеграцию, техническую поддержку решений, сервисы облачной инфраструктуры и кибербезопасности, а также обучение клиентов, вкупе с наличием собственной профессиональной командой на местах позволяет Софтлайн оказывать клиентам полный комплекс услуг на всех стадиях ИТ-проекта с гарантировано высоким качеством и широким географическим охватом. Группа занимает лидирующие позиции на российском рынке ИТ-услуг и обладает наиболее сильной командой разработчиков, состоящей из около 3 000 специалистов по состоянию на 1 июня 2023 года с учетом сотрудников приобретенных компаний во 2 кв. 2023 года, что позволяет стать ключевым партнером в сфере цифровой трансформации для большого количества клиентов.

Всеобъемлющая трансформация российского рынка информационных технологий способствовала усилению позиции Группы в качестве ключевого партнера российских ИТ-производителей благодаря наличию сильной команды по оказанию услуг, в том числе по разработке ПО.

Помимо этого, в связи с растущей потребностью заказчиков в построении адекватной современным угрозам системы информационной безопасности, наблюдается устойчиво растущий спрос на услуги Группы в сфере кибербезопасности. Сервисы кибербезопасности предоставляются командой специалистов, сертифицированных по самым современным требованиям отрасли, и основаны на собственных продуктах для обеспечения различных аспектов информационной безопасности и решениях ведущих партнеров-производителей.

Востребованность и актуальность портфеля услуг Софтлайн подтверждается высоким темпом роста финансовых результатов по данному направлению. Валовая прибыль от оказания собственных услуг достигла 2,0 млрд руб., продемонстрировав рост в 1,5 раз относительно уровня 2020 года.

4. Ориентированная на потребности клиентов организация

Группа является единым окном для цифровой трансформации и импортозамещения для обширной и диверсифицированной базы клиентов, состоящей из ок. 100 000 компаний из различных секторов экономики, а также ок. 2.4 млн частных лиц. Клиентская база характеризуется высокой лояльностью, что подтверждается растущей долей клиентов, которые продолжили работать с Софтлайн после первого года взаимодействия, так, доля клиентов предыдущих лет в обороте 2022 г. составила более 90%.

- Софтлайн является ключевым партнером для цифровой трансформации клиентов и переходу на импортонезависимые решения, предоставляя лучшую на рынке технологическую экспертизу и комплексный набор решений и услуг от консалтинга, дизайна, дорожной карты до интеграции и технической поддержки;
- Высокое качество сервиса, подтверждаемое высоким уровнем удовлетворенности клиентов: так, по результатам 2022 года показатель NPS (net promoter score) составил 84%;
- Выстроенная система продаж, охватывающая все сегменты клиентов и позволяющая предоставлять продукты и услуги максимально качественно и эффективно, учитывая потребности различных групп клиентов. Наличие всех доступных каналов продаж в портфеле позволяет Группе в автоматическом режиме продавать клиентам «коробочные» продукты и стандартизированные услуги и одновременно предлагать кастомизированные комплексные решения, требующие уникальных компетенций команды клиентских менеджеров на основе прямого взаимодействия с клиентами.
 - Прямой канал B2B продаж позволяет работать с клиентами крупного и среднего бизнеса, учитывая отраслевую специфику каждого клиента благодаря опытной команде специалистов, включающей 745 менеджеров по работе с клиентами, 647 сотрудников по продажам решений, 77 сотрудников службы поддержки и 181 сотрудников отдела телепродаж;
 - Платформы электронной коммерции позволяют клиентам самостоятельно приобретать программное и аппаратное обеспечение, а также сервисы и услуги, через различные онлайн-порталы, оптимизированные для каждого из сегментов конечных заказчиков;
 - Дистрибутивный бизнес (Axoft) осуществляет поставку решений от более чем 3 000 партнёров, представленных ведущими системными интеграторами и другими поставщиками решений для конечных заказчиков, а также предоставляет своим партнерам востребованные услуги, включая техническую поддержку при проектировании и внедрении продаваемых решений.
- Собственная цифровая платформа Softline Digital Platform, объединяющая облачную брокерскую платформу, платформу управления мультиоблачной и гибридной инфраструктурой, а также платформу электронной коммерции, позволяет клиентам самостоятельно приобретать, управлять и анализировать работу широкого набора продуктов и услуг в одном окне в режиме реального времени.

Развитие продуктового портфеля вкупе с высоким качеством сервиса позволяет Компании повышать монетизацию клиентской базы. Оборот на одного активного B2B клиента, совершившего хотя бы одну покупку за рассматриваемый период, вырос на 16% с 2020 г. и достиг свыше 1 млн руб. в 2022 году.

5. Высокоэффективная бизнес-модель, адаптированная под новые реалии российского ИТ-рынка

Группа подтвердила высокий уровень эффективности и гибкости своей бизнес-модели, проведя быструю адаптацию к новым реалиям российского ИТ-рынка в 2022 году, заместив большую долю продуктов иностранных производителей собственными продуктами и продуктами российских производителей, а также предложив российским заказчикам наиболее востребованные ИТ-услуги.

- **Развитие собственных высокорентабельных решений**

Стратегия по разработке и расширению предложения собственных продуктов и услуг является ключевым драйвером роста Группы и ее рентабельности. По результатам 2022 года продажи собственных продуктов и услуг не только продемонстрировали рост выручки в размере ок. 105%, достигнув значения 6 607 млн руб., но также имели более высокие показатели рентабельности по валовой прибыли по сравнению с продажей сторонних продуктов и услуг. Например, в 2022 году рентабельность по валовой прибыли от продажи собственного оборудования составила ок. 27% против рентабельности от продажи стороннего оборудования в размере ок. 14%, а рентабельность оказания услуг составила 62%, существенно превысив рентабельность от перепродажи сторонних услуг в размере ок. 39%. Кроме этого, рентабельность собственных облачных сервисов достигла 85%, в разы превысив уровень рентабельности от перепродажи сторонних облачных сервисов с валовой рентабельностью в 34%.

- **Высокая рекуррентность продаж**

Группа исторически нацелена на увеличение доли рекуррентных продаж в обороте путем развития подписок и облачных сервисов, обеспечивающих стабильные и прогнозируемые денежные потоки. Так, доля рекуррентных продаж в выручке (без учета ушедших с рынка в 2022 г. ИТ-производителей) составила около 50%. Успешная реализация стратегии по увеличению доли рекуррентных продаж в обороте соответствует глобальным трендам ИТ-рынка и отражает растущий спрос клиентов на облачные сервисы и использование продуктов по модели подписки.

- **Увеличение среднего чека за счет дополнительных продаж услуг**

Помимо роста клиентской базы Группа также сфокусирована на увеличении среднего чека за счет постоянного расширения портфеля продуктов и дополнительных услуг и их продаж конечным клиентам, позволяющих увеличить долю Софтлайн в ИТ-бюджетах клиентов. С целью повышения лояльности клиентов Группа развивает эффективные каналы взаимодействия, в том числе через автоматизированную платформу Softline Digital Platform, а также улучшает ценностное предложение, в том числе за счет повышения уровня экспертизы команды продаж и аккаунт менеджеров и их понимания проблем и задач заказчиков, что, в свою очередь, дает возможность эффективно осуществлять дополнительные и перекрестные продажи.

- **Рост операционной эффективности**

Способность быстро находить и нанимать новых сотрудников, а также обеспечивать их эффективную интеграцию в бизнес-процессы Группы позволяет реализовывать успешную стратегию по расширению команды в соответствии с возникающими потребностями и вызовами, при этом обеспечивать высокую утилизацию сотрудников и, как следствие, значительную экономию затрат.

С целью повышения производительности сотрудников Группа применяет методы автоматизации и повышения эффективности внутренних бизнес-процессов, в том числе за счет внедрения внутренних систем планирования ресурсов предприятия (ERP), автоматизации управления персоналом (HRM), управления отношениями с клиентами (CRM), что вкупе с фокусом на профессиональном развитии сотрудников отражается в увеличении эффективности команды.

Вышеописанные факторы обеспечивают стабильное увеличение рентабельности бизнеса Группы. В период с 2020 года по 2022 год валовая прибыль Группы выросла на 6% и достигла 12 272 млн руб., при этом рентабельность по валовой прибыли выросла с 17% в 2020 года до 22% в 2022 году.

6. Мотивированная команда с опорой на лучшие международные практики корпоративного управления

Высококвалифицированная команда топ-менеджмента и специалистов является основой бизнеса Софтлайн и ее конкурентным преимуществом, которое способствовало достижению лидерских позиций на рынке. Успех и лидерство Группы стали возможны благодаря команде высококвалифицированных сотрудников из более чем 7 тыс. человек. (с учетом приобретений во 2 кв. 2023 г.)

Фокус Группы на профессиональном развитии своих сотрудников, сбалансированная и прозрачная мотивационная программа, ориентированная на результат и охватывающая всех сотрудников Софтлайн, позволяют повышать вовлеченность действующих сотрудников, способствуя улучшению операционной эффективности и производительности Группы. Одним из

подтверждающих факторов успеха Софтлайн в управлении персоналом является высокий уровень вовлеченности сотрудников. Так, индекс вовлеченности персонала вырос до 89% в 2022 году по сравнению с 84% в 2021 году.

Высокий уровень корпоративной культуры, основанный на богатом международном опыте и лучших практиках, а также возможность специалистов принять участие в разнообразных амбициозных ИТ-проектах позволяет Софтлайн нанимать лучших специалистов на ИТ-рынке, в том числе высвобождающихся в связи с прекращением работы в России ряда зарубежных производителей. Так, в 2022 году к Софтлайн присоединилась опытная команда технических специалистов, ранее работавшая в России в компании одного из крупнейших международных ИТ-производителей.

Софтлайн опирается на сплоченную команду топ-менеджеров с большим международным опытом работы в ИТ-секторе на развивающихся рынках, поддерживаемую опытным Советом Директоров во главе с независимым директором. Утвержденная структура Совета Директоров отражает стремление Компании придерживаться лучших практик ответственного корпоративного управления, которое будет учитывать интересы миноритарных акционеров и других заинтересованных сторон при принятии стратегических и финансовых решений. Например, в Компании сформированы комитеты по аудиту, кадрам и вознаграждениям, стратегии, действующие с 2023 года и возглавляемые независимыми директорами. Большой международный опыт Компании также обеспечивает применение лучших стандартов корпоративного управления.

Активное развитие культуры «сотрудника-акционера» синхронизирует интересы команды и акционеров, а также гарантирует заботу об их интересах со стороны менеджмента и Совета Директоров. Софтлайн продолжит развивать данную культуру за счет внедрения проработанной долгосрочной мотивационной программы.

2.7. Сведения о перспективах развития Группы

Основным направлением деятельности Группы как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе является оказание услуг по предоставлению широкого спектра ИТ-решений, поставкам, внедрению, сопровождению и поддержке прикладного и инфраструктурного программного и аппаратного обеспечения, а также услуг облачных вычислений, различных консалтинговых и управляемых услуг в области информационных технологий и кибербезопасности, а также разработке программного обеспечения. Основой для успешной реализации дальнейшей стратегии развития Группы является достигнутое за время исторического развития лидирующая позиция на российском ИТ-рынке. Софтлайн обладает самой большой клиентской базой в ИТ-отрасли в России, выстроенной и эффективной бизнес-моделью с корпоративной культурой, соответствующей лучшим международным практикам, что будет содействовать укреплению наших позиций на рынке.

Софтлайн в дальнейшем планирует реализовать значительный потенциал роста и увеличить стоимость Группы для акционеров за счет реализации следующих стратегических направлений развития:

- **Обеспечение трансформации и дальнейшего развития российского ИТ-рынка**

Группа оперирует на крупном российском ИТ-рынке, проходящим в настоящий момент этап структурной трансформации, вызванной одномоментным уходом зарубежных производителей ПО и оборудования, при этом на рынке сохраняется фундаментальный спрос на технологические решения по цифровой трансформации со стороны клиентов.

Уникальные для российского рынка технологические знания и опыт, накопленные за многолетнюю историю работы в центре цифровой трансформации на развивающихся рынках, долгосрочные и устойчивые отношения с ведущими клиентами из всех секторов экономики, наиболее широкий на рынке портфель решений и услуг, основанный как на собственных программных и аппаратных продуктах, так и решениях сторонних российских ИТ-производителей и производителей из дружественных стран позволяют Группе стать ключевым проводником цифровой трансформации и структурных изменений на российском ИТ-рынке. Кроме того, помимо вендоров, на российском ИТ-рынке наблюдается уход

международных поставщиков и дистрибуторов, что также создает значительный потенциал для роста доли рынка Группы в поставочном бизнесе.

Группа планирует продолжать замещение решений производителей и разработчиков, переставших оказывать услуги на территории России, а также способствовать дальнейшему развитию и продвижению российских производителей и разработчиков, в том числе за счет их обучения по работе с крупнейшими заказчиками, замещения капиталоемких функций (техническая поддержка, «пилотирование» решений на стороне заказчика и т.д.) и предоставления развитых партнерских программ Группы, соответствующих лучшим международным практикам.

- **Развитие собственного высокорентабельного портфеля продуктов и услуг в области информационных технологий**

Группа планирует в дальнейшем расширять портфель собственных продуктов и услуг благодаря наличию сильной команды разработчиков и инженеров с уникальным отраслевым опытом и глубоким пониманием ИТ-потребностей и бизнес-процессов широкой базы конечных клиентов.

Ключевыми направлениями развития собственного портфеля продуктов и услуг являются:

1. Дальнейшее развитие экосистемы собственных «умных» бизнес-приложений с встроенными средствами искусственного интеллекта, анализа больших объемов данных, не требующих значительных ресурсов в части программирования для настройки и развития;
2. Развёртывание и продвижение собственной публичной платформы для «облачных» вычислений на основе достигнутых лидирующих позиций сервиса облачных вычислений Softline Cloud;
3. Развитие набора решений и услуг в сегменте информационной безопасности в новой экосистеме вендоров;
4. Развитие линейки вертикальных решений, включающей специализированные отраслевые решения и консалтинг по цифровой трансформации для различных индустрий;
5. Масштабирование собственной цифровой платформы для обеспечения наиболее эффективного процесса закупки и управления имеющимися ресурсами ИТ, включая собственный электронный магазин ИТ-решений, что позволит еще более повысить лояльность базы клиентов и повысить степень автоматизации процесса продаж;
6. Повышение компетенций в части услуг по разработке, увеличение количества специалистов этого направления деятельности;
7. Развитие собственного сервисного портфеля, дальнейшее наращивание сервисных компетенций;
8. Расширение и продвижение линейки собственного аппаратного обеспечения и инфраструктурного программного обеспечения под брендом Inferit (Инферит) с созданием на их базе современных программно-аппаратных комплексов.

- **Экспансия на рынки дружественных стран**

Группа в дальнейшем планирует расширять географическое присутствие за счет выхода в дружественные страны с портфелем наиболее востребованных продуктов и решений, в том числе включающих собственные продукты и решения российских производителей и разработчиков. В свою очередь, выход на новые рынки позволит Группе привлекать к сотрудничеству лидирующих локальных производителей из дружественных стран для продажи их решений крупнейшим клиентам в России. В качестве наиболее приоритетного направления экспансии Группа выделяет для себя страны СНГ, Китай, ряд африканских стран. Вторым приоритетом являются дружественные страны, в которых Группа может уверенно конкурировать с крупнейшими международными игроками.

Ряд доказанных компетенций и направлений деятельности Группы способствует поддержанию роста во всех перечисленных стратегических направлениях:

- **M&A**

В рамках реализации стратегии, помимо органического развития, Группа планирует активно использовать свои продвинутые возможности по приобретению и интеграции ИТ-компаний, полученные за счет внушительного послужного списка успешно реализованных в России и за рубежом М&А сделок, для консолидации российского ИТ-рынка, замещения иностранных вендоров и быстрой трансформации бизнеса. Группа рассматривает приобретение компаний в сфере разработки ПО и аппаратного обеспечения, кибербезопасности, заказной разработки и облачных решений. Помимо увеличения масштаба бизнеса благодаря М&А, Группа стремится создавать дополнительную стоимость для всех приобретаемых компаний. В настоящий момент, М&А пайплайн Группы включает в себя более 20 квалифицированных целей из различных сегментов.

- **Softline Finance**

В новых реалиях рынка востребованным сервисом как для конечных заказчиков, так и ИТ-производителей является уникальный для российского рынка сервис Softline Finance (финансовая программа по лизингу и рассрочке ИТ-продуктов и решений), который Группа также планирует использовать для решения стоящих перед клиентами и партнерами задач. Дополнительным драйвером роста по всем направлениям является масштабируемая электронная платформа продаж.

Среднесрочной целью Группы является существенный рост суммы сделок с поддержкой Softline Finance.

- **Электронные платформы**

Группа ставит своей целью развитие собственных электронных платформ. В среднесрочной перспективе планируется кратный рост доли электронного оборота за счет роста клиентов и роста среднего чека на клиента.

Изменение основной деятельности Группы не планируется.

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

В данном разделе описываются риски, реализация которых по мнению Эмитента может оказать существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность и финансовое положение Группы, а также риски, связанные с приобретением ценных бумаг Эмитента.

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

Негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность и финансовое положение Эмитента и его Группы могут оказывать следующие риски:

- отраслевые риски;
- страновые и региональные риски;
- финансовые риски;
- правовые риски;
- риск потери деловой репутации (репутационный риск);
- стратегический риск;
- риски, связанные с деятельностью Группы.

Группа осуществляет более 90% деятельности на внутреннем рынке, в этой связи вся информация в настоящем пункте относится к деятельности Группы на рынке Российской Федерации.

Развивающиеся рынки, в частности рынки Российской Федерации характеризуются более высоким уровнем рисков, чем более развитые рынки, включая значительные правовые, экономические и политические риски. Необходимо учитывать, что экономика Российской Федерации подвержена

быстрым изменениям, и что приведенная в Проспекте информация может достаточно быстро устареть.

Наиболее негативные для хозяйственной деятельности Группы и исполнения обязательств по ценным бумагам Эмитента последствия может оказать реализация финансовых, отраслевых, стратегических или страновых и региональных рисков, которые могут быть сопряжены с получением убытков, потерей финансовой устойчивости и платежеспособности Эмитента. В случае возникновения любого из описанных рисков Эмитент предпримет все возможные меры по ограничению их негативного влияния. Определение в настоящее время конкретных действий и обязательств Группы при наступлении какого-либо из перечисленных в факторах риска событий не представляется возможным, так как разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации в будущем. 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, при этом Эмитент приложит все усилия для сведения каких-либо негативных изменений к минимуму.

Эмитентом утверждена Политика по внутреннему контролю и управлению рисками предприятия, текст которой раскрыт на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=1>. Системы соблюдения нормативных требований, внутреннего контроля и управления рисками Группы могут не предотвратить и не обнаружить несоблюдение. Любая неспособность эффективно предотвращать, выявлять или устранять нарушения правовых обязательств Группы с помощью систем внутреннего контроля, комплаенса и управления рисками может привести к правовым санкциям, предъявлению исков о возмещении убытков со стороны третьих лиц и репутационный ущерб, каждый из которых может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

2.8.1. Отраслевые риски

Группа осуществляет деятельность в сфере информационных технологий, которая включает в себя следующие сегменты: программное обеспечение, облачные технологии, ИТ-услуги и кибербезопасность. На основании этого в настоящем пункте Проспекта приводятся риски, которые в том числе отражают, по мнению Эмитента, наиболее значимые изменения отрасли, например, расширение ограничительных мер в отношении российских ИТ-компаний, рост конкуренции на российском ИТ-рынке, изменение поставщиков ПО и производителей оборудования, у которых Группа может приобретать продукты и услуги.

Будущий успех Группы зависит от его способности адаптировать, расширять и развивать свои ИТ-решения, услуги и цифровую платформу в ответ на изменения в технологиях и потребительском спросе и предпочтениях.

Эмитент работает в отрасли, которая подвержена постоянным и стремительным технологическим изменениям, при этом на рынок часто выводятся новые продукты и услуги, а существующие продукты и услуги постепенно устаревают или теряют востребованность с высокой скоростью. Таким образом, успех Эмитента частично зависит от его способности развивать свое предложение в соответствии с меняющимися требованиями и предпочтениями клиентов в отношении ИТ-продуктов и услуг, которые могут быть обусловлены инновациями в отрасли. Группе может потребоваться значительные временные и материальные ресурсы на развитие необходимых знаний и опыта, установление отношений с производителями для эффективного представления и реализации новых решений своим клиентам.

Группа также инвестирует значительные ресурсы в разработку продуктов и разработку собственных технологий, инструментов и технических решений, включая: «Цифровую платформу Софтлайн», экосистему для взаимодействия с клиентами, разработчиками ПО и производителями оборудования и партнерами; Softline Digital Platform, объединяющая облачную брокерскую платформу, платформу управления мультиоблачной и гибридной инфраструктурой, а также платформу электронной коммерции, и Inferit – производитель собственного аппаратного обеспечения. Однако нет гарантии того, что эти инвестиции приведут к созданию коммерчески привлекательных решений, что Группа обладает достаточным опытом для их своевременной

коммерциализации, или что такие предложения будут успешными на рынке. Кроме того, развитие рынка трудно предсказать, и Группа может сосредоточить свои инвестиции на рыночных возможностях, которые не реализуются в будущем. Наконец, изменение технологий и требований клиентов может также потребовать от Группы приобретения новых компетенций путем стратегического поглощения соответствующих компаний или технологий, при этом такие сделки могут оказаться неудачными, потребовать значительных ресурсов или привести к значительным непредвиденным потерям, затратам или обязательствам. Если Группа не будет достаточно инвестировать в новые решения и услуги или не будет совершать необходимые стратегические инвестиции, чтобы соответствовать изменениям в отрасли, его способность реализовывать дальнейшую стратегию роста и оставаться конкурентоспособной компанией может оказаться под угрозой.

Кроме того, спрос на модернизацию и обновление существующей ИТ-инфраструктуры со стороны клиентов может значительно снизиться, что может привести к снижению выручки Группы или перспектив роста. Неспособность адаптироваться в ответ на изменения потребительского спроса и предпочтений может ограничить способность Группы эффективно обслуживать своих клиентов и ограничить способность Группы реализовывать свою стратегию роста, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Группа зависит от своевременной доступности продуктов разработчиков ПО и производителей оборудования.

Группа в значительной степени зависит от своей способности продавать и предлагать программное обеспечение, аппаратное обеспечение и облачные услуги от широкого круга производителей и разработчиков. Если отношения Группы с одним или несколькими ключевыми производителями ухудшатся, у Группы может не получиться своевременно найти подходящую замену на приемлемых для Эмитента условиях.

Способность Группы перепродавать определенные продукты, в частности аппаратное обеспечение, в необходимых количествах и своевременно выполнять заказы клиентов имеет важное значение для успеха его деятельности. Группа заключает соглашения о поставке со всеми доступными производителями и партнерами, а с ключевыми производителями разработал и развивает долгосрочные партнерские программы, которые направлены на совместное развитие каналов продаж, формирование и развитие ИТ-рынка. Несмотря на то, что с большинством производителей Эмитент заключил долгосрочные соглашения, такие соглашения могут быть изменены в зависимости от точных требований и спецификаций.

Группа извлекает выгоду от интеграции с цепочками поставок своих разработчиков ПО и производителей оборудования и предоставляет актуальную информацию о наличии и остатках запасов продукции на складах производителей своему отделу продаж, при этом такие системы могут давать сбой или выходить из строя по не зависящим от Эмитента обстоятельствам, однако Группа постоянно отслеживает их работоспособность и имеет дублирующие способы получения актуальной информации.

Нехватка определенных продуктов в результате высокого спроса или проблем с производством или доставкой, с которыми могут столкнуться производители, дистрибьюторы и/или сторонние поставщики логистических услуг, или в результате общерыночного дефицита определенных продуктов может негативно повлиять на своевременное выполнение Группой заказов клиентов. Если нехватка или задержки сохранятся, клиенты Группы могут отменить свои заказы, и Группа не сможет получить соответствующий доход. Для минимизации данного риска Группа стремится строить отношения со всеми доступными производителями, чтобы иметь возможность альтернативных поставок.

Кроме того, Группа может столкнуться с нехваткой или задержками поставок, если производители оборудования решат увеличить долю продуктов, которые они продают в других регионах или непосредственно напрямую клиентам и конечным пользователям Эмитента. Соответственно, это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы. Для снижения вероятности подобного риска Группа постоянно повышает собственную ценность как для производителей, обеспечивая их эффективное взаимодействие с широкой базой корпоративных клиентов Группы, так и клиентам, предоставляя глубокую экспертизу по выбору оптимального решения, а также предлагая дополнительный сервис

по интеграции выбранных решений в ИТ-инфраструктуру клиентов и обеспечивая послепродажную поддержку.

Разработчики ПО и производители оборудования, которые также продают продукты клиентам напрямую, периодически принимают решение о переводе некоторых крупных клиентов Группы на прямые продажи. Отсутствуют гарантии того, что производители не увеличат объем прямых продаж и не будут обслуживать определенных клиентов исключительно по своим прямым каналам. Более того, нет никакой гарантии, что облачные рынки, созданные некоторыми производителями вокруг своих платформ, не станут источником конкуренции для Группы.

Санкции, введенные Соединенными Штатами, европейскими государствами и другими странами, и их расширение, а также риски, связанные с импортозамещением, могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Эмитента.

Соединенные Штаты, Европейский союз и некоторые другие страны ввели экономические санкции в отношении определенных российских государственных чиновников, частных лиц и российских компаний, а также “секторальные” санкции, затрагивающие определенные виды сделок с названными участниками в определенных отраслях.

Санкции могут негативно повлиять на доступность ИТ-продуктов и решений, используемых и реализуемых Эмитентом в его деятельности. В случае, если какие-либо из таких продуктов и решений станут недоступны ввиду применения тех или иных ограничительных мер, это может повлечь сокращение объема бизнеса Группы и / или увеличению его издержек на замещение соответствующей продукции за счет собственной разработки или альтернативных производителей. Данные риски могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы. Эмитент, понимая этот риск, целенаправленно развивает и поддерживает направление технологического суверенитета Российской Федерации.

В настоящее время российский рынок во многих областях, особенно связанных с высокими технологиями, испытывает потребность в импортозамещении ввиду ограничений на поставки в Российскую Федерацию значительного количества ИТ-продуктов и решений.

Импортозамещение предполагает замену ряда продуктов и решений, зачастую широко распространенных на российском рынке, на отечественные аналоги. В этой связи успех Группы в значительной степени зависит от его способности привлекать новых производителей, качественные компетенции и способности, а также развивать собственную линейку продуктов, описанных выше в данном проспекте, качественно предложить и интегрировать соответствующие продукты и решения взамен используемых клиентами Группы. Если у Эмитента не получится заместить соответствующую часть своего бизнеса на подходящие аналоги, это может повлечь существенный негативный эффект в виде потери части клиентов, уменьшения объема бизнеса. Также нет никакой гарантии, что «импортозамещенная» продукция будет такой же конкурентоспособной и прибыльной, и что, соответственно, Эмитенту удастся в будущем сохранить и улучшить прежние показатели своей деятельности.

В связи с невозможностью доступа к продукции производителей и разработчиков из США, ЕС и некоторых других стран Эмитент проводит существенную работу по поиску и заключению долгосрочных соглашений с производителями из дружественных стран. Это во многих случаях ведет к увеличению и удорожанию цепочек поставок, а также не всегда может полностью заменить продукты, доступные ранее. Продажа новых продуктов и решений часто для Эмитента означает дополнительные затраты на интеграцию и продвижение данных продуктов.

Таким образом, нет гарантий в том, что данные соглашения, а также продажа продукции новых производителей будет столь же выгодной и прибыльной для Группы.

Любой из вышеперечисленных факторов может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Эмитент осуществляет свою деятельность на высококонкурентном рынке.

ИТ-рынок в России подвержен сильным изменениям. Значительное число поставщиков ИТ-услуг и решений предлагают продукты и услуги, которые пересекаются и конкурируют с предложениями Эмитента. Такие конкуренты включают большое количество и широкий спектр международных и

локальных поставщиков оборудования, программного обеспечения и услуг, а также реселлеров. Кроме того, конкуренты, которые смогут быть более успешными и быстро реагирующими на изменения на рынке, могут значительно изменить ИТ-инфраструктуру и рынок услуг и/или получить долю рынка за счет Эмитента.

Эмитент конкурирует с различными поставщиками ИТ-инфраструктуры и услуг и может столкнуться с усилением конкуренции по мере расширения своего бизнеса. Эмитент считает, что он конкурирует с другими поставщиками ИТ-инфраструктуры и услуг в первую очередь по ценообразованию, предлагаемым решениям и качеству обслуживания клиентов, при этом качество обслуживания клиентов является ключевым фактором, когда продукты и услуги сопоставимы по качеству и цене. В ограниченной степени Эмитент также конкурирует с подразделениями прямых продаж некоторых своих производителей. Кроме того, вертикально интегрированные компании, предоставляющие аппаратное обеспечение, программное обеспечение и облачные сервисы, или компании, образованные в результате консолидации отрасли, могут конкурировать с Эмитентом. Нынешние и потенциальные конкуренты Группы могут быть в состоянии предложить те же или новые решения по более низким ценам и/или обеспечить лучшее обслуживание клиентов, что может привести к тому, что Группа потеряет часть клиентов, и это отрицательно скажется на бизнесе Группы. Конкуренты Группы также могут быть в состоянии быстрее реагировать на новые или появляющиеся технологии и изменения в потребностях клиентов или выделять больше ресурсов на разработку, продвижение и продажу своих продуктов и услуг, чем Эмитент. Это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности операции и перспективы Группы. В соответствии с обозначенным риском Эмитент постоянно занимается сбором и анализом обратной связи от клиентов, что позволяет более оперативно реагировать на изменения и тенденции ИТ-рынка и является существенным преимуществом Группы на высококонкурентном рынке.

Клиентам может быть проще самостоятельно настраивать или обслуживать новые ИТ-продукты, что может снизить спрос на услуги, связанные с установкой, со стороны поставщиков ИТ-инфраструктуры и услуг, таких как Эмитент. В результате Группа может не получить доход от установки таких продуктов или может получить меньшую прибыль от продаж таких продуктов.

Некоторые из нынешних и потенциальных конкурентов Группы установили или могут установить финансовые и стратегические партнерства между собой или с существующими, или потенциальными клиентами и поставщиками или другими третьими сторонами, чтобы повысить конкурентоспособность своих решений на рынке. Существует риск появления новых конкурентов или альянсов между конкурентами Эмитента, которые займут значительную долю рынка.

Группа старается увеличить выручку от клиентов по мере развития отношений, определяя и предлагая дополнительные продукты и услуги, которые могут быть необходимы и полезны, например, продукты и сервисы собственной разработки, обучение специалистов клиентов, финансовые услуги по предоставлению клиентам длительных рассрочек. Однако отсутствуют гарантии того, что такой доход от отношений с клиентами сохранится или продолжит расти. Кроме того, некоторые клиенты Группы регулярно проводят повторные торги, и, как следствие, Группа подвержена риску потери клиентов в результате таких тендеров. Клиенты могут расторгнуть свои отношения с Группой или принять решение не продлевать контракты с компаниями Группы после проведения тендера по целому ряду причин, в том числе в результате неудовлетворенности продуктами и услугами, ценами и качеством, некоторые из которых могут находиться вне контроля Эмитента, и без предварительного уведомления и/или объяснения причин.

Если Группа не сможет эффективно конкурировать в результате любого из вышеперечисленных факторов, он может потерять долю рынка и/или не сможет поддерживать или увеличивать свою валовую прибыль, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы

Работа Группы с заказчиками из публичного сектора подвергает бизнес дополнительным рискам, присущим контрактной среде публичного сектора (B2G).

Группа предоставляет свои услуги и решения ряду организаций публичного сектора, преимущественно в секторе публичного управления, здравоохранения и образования. Проекты, в которых участвуют заказчики из публичного сектора, сопряжены с различными рисками, присущими процессу заключения контрактов в публичном секторе. Эти риски включают в себя следующее:

- условия контрактов в публичном секторе, как правило, являются более обременительными для Группы, чем коммерческие контракты в частном секторе, и могут включать, например, более жесткие штрафы за обслуживание недолжного качества, менее выгодные условия в части ограничения ответственности Группы или обязательства по проведению самоаудита для отслеживания результатов;
- условия контрактов в публичном секторе, как правило, имеют ограниченное пространство для переговоров или возможность переговоров вообще отсутствует под риском проигрыша в тендере или отклонения заявки на участие в тендере, если Группа включает оговорки по условиям, которые считаются существенными;
- контракты в публичном секторе часто подвергаются большей огласке, чем другие контракты, и любая негативная огласка, связанная с такими контрактами, независимо от точности такой огласки, может негативно сказаться на бизнесе или репутации Группы;
- нарушения обязательств по исполнению контрактов с публично-правовыми органами могут привести к включению Группы в реестр недобросовестных поставщиков. Лица, включенные в указанный реестр, по общему правилу не могут участвовать в государственных закупках;
- такие проекты отличаются от коммерческих контрактов в частном секторе тем, что на них, как правило, распространяются правила государственных закупок. В соответствии с этими правилами и в зависимости от юрисдикции ИТ-услуги, как правило, регулярно проходят повторные торги, и в результате Эмитент обязан участвовать в тендере для поддержания существующих государственных контрактов и подвержен риску потери клиента из сегмента B2G в результате тендерного процесса.

Если Группа не сможет управлять этими рисками, связанными с работой в публичном секторе, Группа может потерять соответствующие контракты, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

На деятельность Группы оказывают влияние ценовые факторы (риски, связанные с возможным изменением цен на основные виды товаров и услуг, используемых Группой, а также риски, связанные с возможным изменением цен на товары и услуги Группы)

Деятельность Группы как реселлера продуктов сторонних производителей в меньшей степени подвержена риску изменения цен накупаемую продукцию. Данный фактор оказывает влияние на всю отрасль поставки программных и иных ИТ-решений, а также компьютерного оборудования. В первую очередь от него зависят конечные потребители данной продукции. Вместе с тем, существенные колебания цен, в т.ч. возникающие в результате внешних факторов, могут приводить к структурным изменениям спроса и предложения. В этом отношении успех Группы в большей степени зависит от его способности адаптироваться под соответствующие изменения.

В случае, если Группа окажется не в состоянии изменять свою деятельность, ценовую политику, набор предлагаемых продуктов и решений адекватно изменениям спроса, он может потерять часть рынка. Это может существенно негативно повлиять на результаты и перспективы его деятельности, а также на стоимость его акций, возможность исполнения обязательств, в т.ч. по ценным бумагам, и потенциальную доходность.

Используемые Группой трудовые ресурсы существенно влияют на себестоимость и рентабельность. В случае, если, как было указано ранее, будет продолжаться тренд на увеличение зарплат сотрудников в данной сфере, а конкуренция, в том числе, ценовая, будет усиливаться, нет гарантии, что Группа сможет в будущем получать такие же высокие результаты деятельности. Это в свою очередь может негативно сказаться на перспективах деятельности Группы и его способности реализовывать свои стратегические планы и программы. Все эти факторы непосредственно влияют на стоимость и доходность ценных бумаг Эмитента.

Риски, связанные с ценообразованием Эмитента как поставщика собственных услуг и решений в области ИТ, могут негативно повлиять на успех Эмитента, результаты и перспективы его деятельности, а также на исполнение обязательств по ценным бумагам Эмитента. Как было указано выше, деятельность Группы осуществляется на высококонкурентном рынке. Сам факт увеличения ценовой конкуренции, а также способность Группы эффективно конкурировать влияет на возможность сохранения доли, занимаемой на рынке, поддержания и увеличения прибыли. Реализация данных рисков может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы.

2.8.2. Страновые и региональные риски

Эмитент зарегистрирован в качестве налогоплательщика и осуществляет свою основную деятельность в Российской Федерации. На результаты деятельности Группы оказывают и, как ожидается, будут оказывать существенное влияние изменения экономических, политических и других условий в России.

Группа начала развивать бизнес на Ближнем Востоке, странах Африки, Азии и СНГ, и в других дружественных странах. В 2022 г. на долю этих стран пришлось менее 3% от выручки Группы. В данный момент влияние данного сегмента бизнеса крайне незначительно.

Инвестирование в развивающиеся рынки, такие как Россия, может нести большие риски

Риски в связи с осуществлением деятельности на развивающихся рынках связаны с тем, что состояние этих рынков, а также регулирующие их законодательство подвержены достаточно частым и неожиданным изменениям, в связи с чем информация о данных рынках, содержащаяся в Проспекте ценных бумаг, быстро утраивает свою актуальность.

Как правило, развивающиеся рынки в большей степени подвержены различного рода финансовым кризисам, в том числе происходящим на развитых рынках. В случае экономического спада в других странах, экономики развивающихся стран, в том числе и России, также могут столкнуться с замедлением. Поскольку Россия производит и экспортирует большие объемы природного газа и нефти, иных энергоносителей и полезных ископаемых, российская экономика особо уязвима перед изменениями мировых цен на сырье и торговыми ограничениями на эти товары. Падение цен на них может замедлить развитие российской экономики и оказать неблагоприятное воздействие на деятельность Группы.

Экономики развивающихся стран в значительной степени могут зависеть от конъюнктуры развитых рынков. Например, в случае оттока капитала с развивающихся рынков, могут существенно снижаться темпы их экономического развития. Тем не менее в связи с формальными и неформальными ограничениями на движение капитала в и из России общие тенденции, присущие другим развивающимся рынкам, могут не в полной мере отражаться на российской экономике.

Правовые, налоговые и регуляторные системы развивающихся стран, в том числе и России, могут быть неустойчивы и сопряжены с риском неоднозначности толкования их требований, которые к тому же могут продолжать часто меняться, что может создавать дополнительные трудности для российских предприятий.

Относительная нестабильность российской экономики может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

За последние три десятилетия российская экономика испытывала и продолжает испытывать в то или иное время влияние различных факторов, связанных с неустойчивыми темпами развития, такими как:

- волатильность валового внутреннего продукта (ВВП), его значительные спады или существенное замедление темпов роста по сравнению с другими развитыми и развивающимися странами;
- внешнеполитические факторы
- последствия международных санкций;
- существенное изменение процентных ставок;
- снижение реального располагаемого дохода населения;
- высокая зависимость российской экономики и государственного бюджета от цен и объемов экспорта сырьевых товаров;
- высокая волатильность курса рубля;
- неопределенность, связанная с трансграничным движением капитала.

Поскольку Россия добывает и экспортирует значительный объем сырой нефти, природного газа и других сырьевых товаров, российская экономика может быть уязвима к колебаниям цен на нефть и газ, а также на другие сырьевые товары, цены на которые значительно колебались в последние

несколько лет. Санкции, введенные Соединенными Штатами Америки, Европейским Союзом и некоторыми другими странами и наднациональными образованиями могут оказать негативное влияние на российскую экономику. Нет никаких гарантий того, что какие-либо меры, принятые Правительством Российской Федерации для смягчения эффекта санкций, приведут к восстановлению российской экономики в долгосрочном периоде. Существенное ухудшение экономического положения в Российской Федерации может оказать неблагоприятное воздействие на бизнес Эмитента.

Также возможные существенные изменения в глобальной экономике и нарастающие негативные процессы в экономиках стран Европейского Союза и Соединенных Штатов Америки, с которыми российская экономика до недавнего времени была тесно связана, включая высокие показатели инфляции и стагнацию производства развитых стран, имеют высокую степень неопределенности и непредсказуемый результат для российской экономики.

Длительный спад в мировой экономике, будь то в результате пандемии COVID-19, внешних конфликтов или по любой другой причине, может привести к тому, что предприятия сократят свои ИТ-бюджеты или иным образом отложат или откажутся от решений по модернизации или расширению существующих ИТ-инфраструктур, лицензированию нового программного обеспечения или приобретению услуг или решений. Аналогичным образом, существующие клиенты могут уменьшить объем своих закупок по существующим контрактам, принять решение не продлевать существующие контракты или расторгнуть их. Экономические или отраслевые спады могут также привести к более длительным платежным циклам, увеличению затрат на взыскание и дефолтам, превышающим ожидания Группы, особенно из-за неплатежеспособности клиентов. Кроме того, наступление или продолжение неблагоприятных экономических условий может затруднить получение Группой финансирования для своей деятельности, возможностей роста или стратегических приобретений.

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

Начиная с 2014 года, Соединенные Штаты Америки, Европейский Союз и некоторые другие страны и наднациональные образования вводили и постепенно ужесточали экономические санкции в отношении российских граждан, юридических лиц и секторов российской экономики. Введение санкций повлекло за собой увеличение экономической неопределенности, в том числе большую волатильность на рынках капитала, возросшую волатильность курса российского рубля, сокращение объема иностранных и внутренних прямых инвестиций, а также существенное снижение доступности источников долгового и акционерного финансирования. В частности, некоторые российские компании могут испытывать сложности при получении доступа к международному фондовому рынку и рынку заемного капитала, что может привести к усилению их зависимости от государственной поддержки. Оценить последствия введенных и возможных дополнительных санкций в долгосрочной перспективе представляется затруднительным. Недавний рост напряженности в связи с ситуацией вокруг Украины также привел к росту неопределенности в условиях ведения хозяйственной деятельности в России и увеличению рисков дополнительных санкций.

В феврале 2022 года, после признания Россией Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики, а также объявления и начала специальной военной операции в Украине Российской Федерацией, Соединенные Штаты Америки, Европейский Союз и некоторые другие страны ввели дополнительные санкции против России. Существует высокая вероятность введения дальнейших санкций. Это может иметь существенное отрицательное влияние на экономику России. Данные обстоятельства привели к повышенной волатильности финансовых рынков и курса российского рубля, а также значительно повысили уровень экономической неопределенности в условиях ведения хозяйственной деятельности в России. Несмотря на то, что с февраля 2022 г. экономическая обстановка стабилизировалась, нет гарантий, что потенциальное введение санкций со стороны иных государств и наднациональных образований не приведет к большей волатильности в будущем, падению ВВП и общему снижению уровня жизни.

Группа также может оказаться подверженным санкционным рискам. Ситуация с санкциями является сложной, непредсказуемой и изменчивой. Введение санкций против российских компаний и физических лиц, секторальных санкций, усиление внимания со стороны зарубежных контрагентов, изменения в длительных режимах санкций – все эти факторы могут существенно

повлиять на экономическую ситуацию в стране в целом и негативно повлиять на деятельность Группы.

Российская Федерация – федеративное многонациональное государство, состоящее из различных субъектов, включая республики, края, области, города федерального значения, автономные области и автономные округа. Эмитент не может полностью исключить риски, связанные с возможным введением чрезвычайного положения в отдельных регионах, на территории которых он ведет свой бизнес, и в России в целом. В связи с проведением специальной военной операции в Украине эти риски повысились. Эти риски не могут быть оценены Эмитентом, так как находятся вне его контроля и зависят от ситуации в мире, в России и в отдельных ее регионах.

Любой из вышеперечисленных факторов по отдельности или в совокупности может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

В случае возникновения одного или нескольких из перечисленных выше рисков Группа предпримет все возможные меры по минимизации негативных последствий. Для нейтрализации части рисков Эмитентом будет предпринят ряд мер защиты и будут разработаны возможные мероприятия по действиям Группы при возникновении того или иного риска. Однако необходимо отметить, что предварительная разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации, и параметры проводимых мероприятий будут в большей степени зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае.

Риски, связанные с географическим положением региона присутствия Группы

Основным регионом присутствия Эмитента является город Москва. Эмитент оценивает ситуацию в Москве как стабильную и благоприятную (с учетом общестрановых рисков, описанных выше).

Однако одним из конкурентных преимуществ Эмитента является географическое присутствие во многих регионах России, обеспечивая полное географическое покрытие по всем бизнес-моделям.

Риски, связанные с географическими особенностями страны и регионов, в которых Эмитент осуществляет основную деятельность, в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью и т.п. минимальны, так как деятельность Эмитента существенным образом не зависит от физического расположения объектов бизнеса внутри страны, а также в связи с отсутствием сейсмической, а также иной опасной природной или техногенной активности и повышенной опасности стихийных бедствий в регионе присутствия Эмитента.

Риск, связанный с введением чрезвычайного положения, крайне трудно прогнозировать. Примеры реализации данного риска можно сравнить с ограничительными мерами, предпринятыми российским правительством, равно как и правительствами иных стран, в связи с распространением заболевания COVID-19, которые оказали существенное влияние на экономику практически всех стран мира, в том числе на российскую экономику. Подробнее о рисках эпидемиологического характера см. пункт 2.8.7 Проспекта ценных бумаг.

Риски, связанные с забастовками, не характерны для России последних двух десятилетий. В 1990-е годы на этапе становления рыночной экономики в России были многочисленные случаи проведения забастовок, иных форм коллективных протестов. Как правило, эти случаи были связаны с недостаточным уровнем или невыплатой заработной платы. В настоящее время благодаря усиленному вниманию государства к вопросам своевременности исполнения обязанностей по оплате труда данные риски носят единичный характер. Однако нет уверенности в том, что при существенном ухудшении экономической ситуации в России будет расти число случаев, провоцирующих забастовки и иные негативные явления, препятствующие или создающие угрозу безостановочной деятельности российских предприятий.

2.8.3. Финансовые риски

Долговые обязательства Группы и изменения процентных ставок могут негативно сказаться на бизнесе Группы.

В настоящее время у Группы есть обязательства по обслуживанию долга. Компании Группы являются стороной ряда соглашений о возобновляемых кредитных линиях для финансирования своего оборотного капитала. Эмитент также выпускал облигации с различными условиями и сроками погашения.

Долговые обязательства Группы могут потребовать в будущем направления существенной части денежного потока от операций на выплаты по своему долгу, тем самым сократив доступность активов для других целей. Такие долговые обязательства могут также повысить уязвимость Группы к неблагоприятным общим экономическим или отраслевым условиям, которые находятся вне его контроля, и могут поставить Группу в невыгодное конкурентное положение по сравнению с его конкурентами, которые могут иметь меньший долг.

Учитывая высокую историческую волатильность рублевых процентных ставок, нет гарантий, что в будущем Группа сможет привлечь долговое финансирование по схожей или лучшей процентной ставке. Повышение процентных ставок также может привести к увеличению процентных расходов Эмитента по долгу с переменной процентной ставкой. Значительное увеличение суммы процентов, выплачиваемых Эмитентом, может негативно сказаться на бизнесе Эмитента, результатах деятельности, прибыльности и перспективах. Кроме того, если в долгосрочной перспективе Группа пожелает привлечь дополнительные займы (например, для финансирования будущего роста), ее текущие долговые обязательства могут увеличить стоимость таких дополнительных займов. Это может оказать негативное влияние на бизнес Группы, результаты деятельности, прибыльность и перспективы.

С целью снижения отрицательного влияния изменения процентных ставок Группа сочетает в своем кредитном портфеле кредиты с фиксированной и плавающей процентной ставкой.

В случае неблагоприятного изменения процентных ставок Группа может рассмотреть осуществление гибкой политики рефинансирования, выбирая наиболее подходящие методы в зависимости от конкретных рыночных условий, контролировать уровень долговой нагрузки и сроки заимствования, в том числе путем управления своей инвестиционной программой. Тем не менее, если Группе не удастся привлечь долговое финансирование на приемлемых условиях, это может оказать неблагоприятное влияние на хозяйственную деятельность, финансовое положение, результаты деятельности Группы.

На финансовые результаты Группы могут повлиять колебания валютных курсов.

Группа не исключает, что девальвация рубля против иностранных валют может увеличить его расходы и привести к убыткам от курсовых разниц, а также отразится на финансовом состоянии и его ликвидности. Следует отметить, что подавляющая часть расходов Компании номинирована в рублях, выручка также номинирована в основном в рублях.

Следует отметить, что в связи с активным замещением поставщиков из недружественных стран альтернативными, закупки в долларах США и Евро значительно снижаются. Растут расчеты в рублях, юанях.

Для снижения валютного риска Группа использует финансовые инструменты срочных сделок для хеджирования своего денежного потока, номинированного в долларах США и/или Евро, а также держит часть денежных средств в иностранной валюте.

Действия Эмитента на случай отрицательного влияния валютного курса могут заключаться в следующем:

- перевод контрактов на рубли;
- хеджирование с помощью производителей (дистрибьютеров);
- банковское хеджирование (покупка фьючерсов и форвардов);
- оплата поставок и получение оплаты от клиентов в один день/по одному курсу;
- валютные оговорки в договорах.

Однако нет никакой гарантии, что такие меры компенсируют любые неблагоприятные финансовые последствия, возникающие в результате колебаний валютных курсов. В результате любая

неспособность управлять валютным риском может оказать негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Риски инфляции

В случае если экономика России вернется к устойчиво высоким темпам инфляции, это может привести к нестабильности на рынке, новым финансовым кризисам, снижению реальных располагаемых доходов населения и снижению уверенности потребителей. Эти факторы могут повлиять на общий уровень спроса на услуги Группы.

Рост уровня инфляции в условиях ограниченных возможностей по повышению цен может оказать негативное влияние на уровень прибыли Группы, что в свою очередь, влияет на возможность выплат по ценным бумагам, также значительный рост инфляции может оказать существенное негативное влияние на деятельность Группы. По данным Росстата, в феврале 2023 г. годовая инфляция в России составила 11%. По мнению Группы, рост уровня инфляции выше 20% в годовом выражении негативно повлияет на окупаемость большинства инвестиционных проектов Группы. Учитывая понижающийся инфляционный тренд в последние несколько месяцев и при условии отсутствия геополитических и / или макроэкономических шоков, достижение такого уровня инфляции Эмитент считает маловероятным.

Определенные виды расходов Эмитента зависят от общего уровня цен в России. Высокие темпы инфляции в России могут привести к повышению издержек Эмитента и увеличению стоимости заемных средств, и, как следствие, к снижению рентабельности бизнеса Эмитента. В случае возникновения одного или нескольких из перечисленных последствий реализации инфляционного риска, Эмитент предпримет меры по их минимизации. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. В частности, Эмитент может предпринять меры, направленные на снижение операционных расходов, импортозамещение товаров и услуг, диверсификацию или рефинансирование долгового портфеля с целью оптимизации стоимости финансирования и/или сроков погашения долга. Эмитент также планирует принять необходимые меры по ограничению роста расходов и увеличению доходов, релевантные сложившейся ситуации.

Следует отметить, что некоторые ИТ-продукты и услуги являются критическими для компаний, поэтому рост их стоимости не повлияет на спрос. Ограничение/прекращение закупок критической ИТ-инфраструктуры, ПО и услуг могут привести к остановке деятельности предприятий.

Риск ликвидности

Риск ликвидности возникает в случае невозможности в установленные сроки исполнять платежные обязательства. Группа уделяет особое внимание уровню ликвидности и ее управления, для достаточного обеспечения текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Эффективное управление риском ликвидности включает как поддержание достаточного объема денежных средств и их эквивалентов на балансе Эмитента, так и возможность оперативного привлечения внешнего финансирования.

Для целей управления риском ликвидности Эмитент использует следующие принципы, подходы и инструменты:

- 1) Уменьшение потребности в финансировании рабочего (оборотного) капитала:
 - составление прогноза движения денежных средств;
 - ведение и обновление платежного календаря;
 - оптимизация управления остатками на расчетных счетах;
 - сокращение денежного цикла компании (повышение оборачиваемости, работа с дебиторской и кредиторской задолженностями, оптимизация управления запасами).
- 2) Оптимизация инструментов финансирования:
 - текущего кредитного портфеля (реструктуризация или рефинансирование);
 - использование инструментов торгового финансирования;
 - открытие кредитных линий в нескольких надежных банках;
 - замена денежных обеспечений банковскими гарантиями, аккредитивами;

- использование инструмента кэш-пулинг с консолидацией денежных средств на едином мастер-счете и/или внутригруппового финансирования;
- применение неттинга (централизация расчетной и платежной функции группы компаний в одном финансовом центре);
- автоматизация платежных функций;
- инвестирование временно свободных денежных средств с максимальной выгодой;
- управление валютным риском.

Иные финансовые риски

У Группы имеются финансовые ковенанты, установленные банками-кредиторами. Нарушение ковенант может привести к требованию кредиторов досрочного погашения кредитов. Группа на постоянной основе рассчитывает ковенанты и следит за их комфортными значениями.

Тем не менее, резкое ухудшение рыночной конъюнктуры, макроэкономической ситуации могут привести к нарушению установленных ковенант.

Факторы риска	Вероятность их возникновения	Показатели отчетности Эмитента, наиболее подверженные влиянию указанного риска	Характер изменений в отчетности, в том числе влияние на возможность появления убытков
Риск изменения процентных ставок	Средняя	Процентные расходы, Чистая прибыль	При росте расходов на проценты уменьшится прибыль. Влияние риска на чистую прибыль умеренное
Валютный риск	Средняя	Себестоимость, Чистая прибыль	При резком изменении курса может увеличиться себестоимость, однако этот риск применим только к уже заключенным контрактам, по которым уже зафиксирована цена поставки. По новым контрактам повышение цен из-за курса будет переложено на покупателей
Риск роста инфляции	Средняя	Выручка, Себестоимость, Операционные расходы, Чистая прибыль	Рост инфляции приводит к росту цен, которые, в свою очередь, могут уменьшить активность со стороны покупателей. Также рост инфляции может нарушить баланс выручки и расходов, что приведет к снижению чистой прибыли. Компания увеличивает долю собственных продуктов и сервисов в структуре выручки, рентабельность которых позволяет компенсировать скачки инфляции

2.8.4. Правовые риски

На компании Группы распространяются законы и нормативные акты российской юрисдикции, и несоблюдение таких законов и нормативных актов надлежащим образом или введение более строгих законов и нормативных актов может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Эмитента

Деятельность Группы регулируется широким спектром сложных правовых и нормативных требований российской юрисдикции, в том числе в области борьбы с коррупцией, отмыванием

денег, санкций и соблюдения антимонопольного законодательства, а также законов и нормативных актов, касающихся практики продаж, занятости и труда, защиты данных и налогообложения.

Органы власти часто проводят периодические проверки деятельности и имущества компаний. Любые такие будущие проверки могут привести к выводу о том, что Эмитент нарушил применимые законы, постановления или нормативные акты. Выводы о том, что Эмитент не соблюдал действующие законы, правила или указания, полученные в результате государственных проверок, могут привести к наложению штрафов, штрафных санкций или более суровых санкций, включая приостановление, изменение или прекращение действия лицензий или разрешений Эмитента, или к требованиям о приостановлении или прекращении определенных видов коммерческой деятельности, или в уголовных и административных наказаниях, налагаемых на должностных лиц Эмитента, любое из которых может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Эмитента.

Кроме того, законы и нормативные акты подвержены постоянным изменениям, и некоторые законодательные изменения могут быть либо невыгодными для бизнеса Эмитента, либо могут потребовать от Группы изменения направления своей деятельности или изменения своей бизнес-стратегии в сторону менее прибыльной стратегии. Любое несоблюдение применимых законов может привести к дорогостоящим судебным разбирательствам со стороны государственных органов или других лиц, штрафам, ограничениям деятельности и другим санкциям и, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Группа подвержена рискам судебных, арбитражных и нормативных претензий или споров, которые могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы

Время от времени Группа может быть вовлечена в судебные или арбитражные разбирательства в ходе обычной деятельности, включая споры с производителями, клиентами, сотрудниками или деловыми партнерами, касающиеся, среди прочего, нарушений контракта, профессиональной ответственности, интеллектуальной собственности, трудового законодательства или прав акционеров. Группа также может стать объектом судебного разбирательства со стороны государственных органов в связи с соблюдением им законов и нормативных требований, в том числе в области труда, налогообложения и защиты данных.

Исход текущих или потенциальных будущих судебных, арбитражных, регуляторных или административных разбирательств, как правило, трудно предсказать. Если какой-либо из таких споров будет разрешен не в пользу Группы, в отношении него или его сотрудников может быть применено гражданское, уголовное или иное последствие, или от него может потребоваться изменить свою деловую практику. Эмитент создает резерв на покрытие судебных рисков, когда существует вероятность возникновения обязательства и соответствующая сумма может быть разумно оценена. Однако Эмитент может понести убытки, связанные с судебными разбирательствами, выходящие за пределы такого страхового покрытия, и резервы Группы на покрытие убытков, связанных с судебными разбирательствами, могут оказаться недостаточными для покрытия его конечных убытков или расходов. Даже если Группа в конечном итоге одержит победу в судебных, арбитражных и нормативных разбирательствах, защита таких действий может быть дорогостоящей и привести к отвлечению внимания руководства от его бизнеса.

Любое судебное, арбитражное или регуляторное разбирательство может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Эмитента.

Вместе с тем, следует отметить, что Эмитент старается вести свою деятельность таким образом, чтобы избежать возникновения рисков существенных судебных процессов. Основная масса споров, находящихся в производстве с участием Эмитента в настоящее время, связана с взысканием задолженности клиентов за поставленную продукцию и оказанные услуги. Каждый из таких споров не является существенно материальным в общем масштабе бизнеса. Как правило, судебная практика по вопросам, связанным с ведением таких споров, достаточно благоприятна для Группы как кредитора. Эмитент не ожидает, что эта практика будет существенно изменяться в обратную сторону. Однако в данный момент не до конца ясно, как будут защищаться права производителей, импортеров и потребителей вышеупомянутого «параллельного» импорта. В этой связи нет

гарантии, что в будущем права Эмитента как потенциального участника соответствующих поставок будут защищены в достаточной степени.

В случае ужесточения валютного законодательства Российской Федерации и других стран бизнес Группы может быть подвергнут существенным ограничениям

В России действует Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», в соответствии с которым валютные операции между резидентами запрещены, за исключением случаев, предусмотренных этим Федеральным законом, а валютные операции между резидентами и нерезидентами осуществляются без ограничений.

В настоящее время в России применяются так называемые специальные экономические меры, введенные Указами Президента РФ о применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций, в том числе Указы от 28.02.2022 № 79, от 01.03.2022 № 81, от 05.03.2022 № 95, от 18.03.2022 № 126 и др. Данные меры предусматривают, помимо прочего, следующие ограничения и обязанности:

- обязательная продажа резидентами – участниками внешнеэкономической деятельности части валютной выручки;
- ограничения на выдачу займов нерезидентам;
- частичный запрет на приобретение иностранных активов;
- обязанность по согласованию ряда сделок и платежей с участием нерезидентов с Правительственной комиссией, Банком России и Министерством финансов;
- особый порядок исполнения обязательств перед иностранными кредиторами.

Данные меры носят временный характер, однако в настоящее время отсутствует определенность в вопросе о том, будут ли эти меры продлеваться и на какое время, поскольку их действие обусловлено политическими факторами и необходимостью обеспечения финансовой стабильности страны в условиях санкций. Также в условиях геополитической неопределенности существует риск ужесточения и (или) существенной пролонгации данных мер.

Помимо этого, на деятельность участников внешнеэкономической деятельности может оказывать влияние ограничение доступа российских банков к международным платежным системам и системам обмена финансовой и платежной информацией.

Ужесточение валютного регулирования может приводить к осложнениям или к невозможности расчетов Эмитента с производителями и разработчиками ПО, что может оказывать существенное влияние на возможность Эмитента осуществлять свою деятельность или исполнять свои стратегические планы.

Риски, связанные с изменением налогового законодательства

Российское правительство постоянно реформирует налоговую систему, внося изменения в отдельные части Налогового кодекса Российской Федерации. С 1 января 2009 года ставка налога на прибыль организаций составляет 20 процентов. С 1 января 2021 года НДФЛ с большинства видов доходов физических лиц, являющихся налоговыми резидентами России, взимается по прогрессивной шкале ставок. В частности, годовой доход до 5 миллионов рублей облагается налогом по ставке 13 процентов и годовой доход более 5 миллионов рублей под 15 процентов. С 1 января 2019 года общая ставка налога на добавленную стоимость («НДС») составляет 20 процентов.

Российское налоговое законодательство, нормативные акты и судебная практика подвержены частым изменениям, различным толкованиям и не всегда последовательному и избирательному применению. В соответствии с Конституцией Российской Федерации законы, вводящие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщика, не могут применяться ретроспективно. Тем не менее, было несколько случаев, когда такие законы вводились и применялись ретроспективно.

Не может быть никакой гарантии, что текущие налоговые ставки не будут увеличены, что не будут введены новые налоги или что дополнительные источники дохода или другие виды деятельности не будут облагаться новыми налогами, сборами или аналогичными сборами в будущем. Также не может быть никакой гарантии, что в будущем Налоговый кодекс Российской Федерации не будет изменен таким образом, который нанесет ущерб стабильности и предсказуемости налоговой

системы. Вытекающая из этого неопределенность может также подвергнуть Эмитента значительным штрафам и санкциям и потенциально суровым принудительным мерам, несмотря на все усилия Эмитента по соблюдению требований, и может привести к большему, чем ожидалось, налоговому бремени. Это, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес Эмитента, результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы.

Как правило, налогоплательщики подлежат налоговой проверке в течение трех календарных лет, непосредственно предшествующих году, в котором было принято решение о проведении налоговой проверки. При определенных обстоятельствах возможны повторные налоговые проверки (т.е. проверки в отношении одних и тех же налогов и за одни и те же периоды). Как правило, срок давности по налоговому правонарушению составляет три года с даты совершения налогового правонарушения или с даты, следующей за окончанием налогового периода, в течение которого было совершено налоговое правонарушение (в зависимости от характера налогового правонарушения). Тем не менее, в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации и исходя из действующего судебного толкования, могут быть случаи, когда срок давности по налоговым правонарушениям может превышать три года.

Налоговые проверки или проверки могут привести к дополнительным расходам для Эмитента, в частности, если соответствующие налоговые органы придут к выводу, что Эмитент не выполнила свои налоговые обязательства в каком-либо конкретном году. Налоговые проверки могут также налагать дополнительное бремя на Эмитента, отвлекая внимание руководства.

В октябре 2006 года Пленум Высшего арбитражного суда Российской Федерации вынес постановление, касающееся судебной практики в отношении необоснованных налоговых льгот. Постановление предусматривает, что в тех случаях, когда истинная экономическая цель деловых операций противоречит тому, каким образом она была учтена для целей налогообложения, налоговая выгода может быть признана необоснованной. В результате налоговая выгода не может рассматриваться как отдельная бизнес-цель. С другой стороны, тот факт, что тот же экономический результат мог быть получен при меньшей налоговой выгоде, начисленной налогоплательщику, не является основанием для признания налоговой выгоды необоснованной. Более того, нет никаких правил и мало прецедентного права, применимых для проведения различия между законной налоговой оптимизацией и уклонением от уплаты налогов или уклонением от уплаты налогов. Вышеуказанный подход Арбитражного суда был в определенной степени дополнительно реализован в статье 54.1 Налогового кодекса Российской Федерации.

Согласно этим положениям, налогоплательщик не может уменьшить налоговую базу и/или сумму налога, подлежащего уплате, путем искажения информации об экономических событиях или объектах налогообложения, которые должны быть раскрыты в налоговой и/или бухгалтерской отчетности или налоговой отчетности налогоплательщика. В результате применения этих правил возможно, что, несмотря на все усилия Эмитента по соблюдению российского налогового законодательства и нормативных актов, определенные операции и виды деятельности Эмитента, которые не были оспорены в прошлом, могут быть оспорены в будущем, что приведет к большему, чем ожидалось, налоговому бремени, подверженности значительные штрафы и пени, а также иным принудительным мерам для Эмитента.

Российское налоговое законодательство предусматривает ряд льгот для ИТ-компаний, некоторые из которых распространяются и на Эмитента. Эти льготы неоднозначны и могут быть подвергнуты произвольному толкованию российскими налоговыми органами. В настоящее время неясно, как российские налоговые органы будут интерпретировать и применять налоговые положения и как это повлияет на Эмитента. Нельзя исключать, что у Эмитента могут возникнуть дополнительные налоговые обязательства в результате применения таких изменений к операциям, осуществляемым Эмитентом.

Кроме того, российское налоговое законодательство постоянно совершенствуется. Вполне возможно, что могут быть введены новые меры по увеличению доходов. Хотя неясно, как будут действовать какие-либо новые меры, введение таких мер может повлиять на общую налоговую эффективность Эмитента и может привести к уплате значительных дополнительных налогов. Нельзя дать никаких гарантий в том, что у Эмитента не возникнет дополнительных налоговых рисков.

Не может быть никакой гарантии, что от Эмитента не потребуется производить существенно большие налоговые платежи в будущем и что определенные операции и виды деятельности

Эмитента, которые не были оспорены в прошлом, не будут оспорены в будущем, что приведет к большему, чем ожидалось, налоговому бремени. Эти риски и неопределенности усложняют налоговое планирование, а также связанные с ним бизнес-решения и, возможно, могут подвергнуть дочерние компании Эмитента значительным штрафам, штрафным санкциям и принудительным мерам, несмотря на все усилия Эмитента по соблюдению требований, и могут привести к большему, чем ожидалось, налоговому бремени.

Любой из вышеперечисленных факторов может оказать существенное негативное влияние на бизнес Эмитента, результаты его деятельности, финансовое состояние и перспективы.

Риски, связанные с возможным изменением правил таможенного контроля и таможенных пошлин

Часть продукции Эмитента импортируется им, в связи с чем изменение правил таможенного контроля и таможенных пошлин может оказать значительное влияние на деятельность Эмитента. Так рост таможенных пошлин может привести к удорожанию продукции и, как следствие, снижению конкурентоспособности Эмитента и падению маржинальности. Ужесточение правил таможенного контроля также может приводить к дополнительным расходам, связанным с их выполнением, увеличивать сроки поставки или ограничивать торговые операции с отдельными странами.

Риски, связанные с возможным изменением требований по лицензированию основной деятельности Эмитента

Некоторые виды деятельности Группы подлежат лицензированию либо предполагают получение специальных разрешений. В частности, лицензированию подлежит деятельность, предусматривающая разработку и производство средств защиты конфиденциальной информации и работу со сведениями, составляющими государственную тайну Российской Федерации.

На сегодняшний день компании Группы имеют все необходимые лицензии. Прекращение или приостановление действия таких лицензий может повлечь за собой срыв сроков исполнения договоров по государственным заказам, исполнение которых связано со сведениями, составляющими государственную тайну Российской Федерации, а также договоров оказания услуг в сфере информационной безопасности, что несет репутационные и имущественные риски. Повторное получение соответствующих лицензий, равно как и продление их действия, может оказаться длительным и дорогостоящим процессом.

На Эмитента распространяются законы, ограничивающие приобретение контроля иностранными инвесторами, что может привести к усложнению или снижению привлекательности приобретения акций Эмитента

В России действует Федеральный закон № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в коммерческие предприятия, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны и безопасности государства» («Закон об иностранных инвестициях»). Он регулирует иностранные инвестиции и другие сделки, которые могут привести к иностранному контролю над компаниями, имеющими стратегическое значение для национальной обороны и безопасности Российской Федерации («стратегические компании»). Эмитент осуществляет виды деятельности, в связи с которыми Эмитент квалифицируется как стратегическая компания.

Согласно Закону об иностранных инвестициях, приобретение прямого или косвенного контроля над компанией, которая подпадает под определение «стратегической компании», иностранным инвестором или организацией, контролирующей, контролируемой или находящейся под общим контролем с иностранным инвестором, потребует предварительного одобрения или, в некоторых случаях, одобрения после сделки со стороны специальная комиссия при правительстве Российской Федерации.

Кроме того, требуется предварительное одобрение для приобретения определенными категориями иностранных инвесторов прямого или косвенного контроля над более чем 25 процентами голосов в стратегической компании или иной возможности блокировать решения органов управления такой организации. Сделки, направленные на приобретение контроля этими категориями иностранных инвесторов над стратегической компанией, категорически запрещены Законом об иностранных инвестициях.

Требование о необходимости получения такого одобрения, а также любые ограничения на иностранные инвестиции, которые могут быть введены в будущем, и неблагоприятное толкование соответствующих правовых требований судами и компетентными органами могут привести к тому, что акционеры будут обязаны распоряжаться акциями или потеряют право голоса в отношении таких акций и могут привести к тому, что приобретение акций Эмитента в будущем будет более сложным или менее привлекательным, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Эмитента.

Группа может оказаться не в состоянии должным образом защитить свою интеллектуальную собственность

Поскольку интеллектуальная собственность становится все более важным активом бизнеса Эмитента, его будущий успех зависит, помимо прочего, от успешной защиты его интеллектуальной собственности. Группа стремится защитить свою интеллектуальную собственность, в том числе, с помощью следующих юридических инструментов:

- регистрации в качестве товарных знаков и знаков обслуживания обозначений, наименований и логотипов, используемых Группой в качестве индивидуализации деятельности, осуществляемой Группой, товаров и услуг, производимых и реализуемых Группой;
- депонирования объектов авторского права в государственных и частных депозитариях, в том числе разрабатываемых работниками Группы уникальных обучающих курсов и программ;
- регистрации программ для ЭВМ в государственных реестрах программного обеспечения, в том числе в Государственном реестре программ для ЭВМ, ведение которого осуществляется Федеральной службой по интеллектуальной собственности Российской Федерации, и Едином реестре российских программ для ЭВМ и баз данных;
- получения патентов на объекты промышленного дизайна (промышленные образцы), в том числе патентной защиты интерфейсов, разрабатываемых Эмитентом программ для ЭВМ;
- патентной защиты технологических инноваций Эмитента;
- защиты коммерческой тайны и, при определенных обстоятельствах, соглашений о конфиденциальности.

Эмитент, признавая значимость интеллектуальной собственности в сфере своей деятельности, акцентирует свое внимание на вопросах интеллектуальной собственности и на систематической основе осуществляет следующие действия:

- проводит комплекс работ по выявлению объектов интеллектуальной собственности, создаваемой в процессе деятельности компании, фиксации прав на интеллектуальную собственность и надлежащему юридическому оформлению прав на нее;
- отслеживает факты недобросовестного, незаконного использования третьими лицами прав на принадлежащие Группе объекты интеллектуальной собственности, ведет претензионную и судебную работу по фактам таких нарушений;
- проводит исследования на предмет отсутствия прав третьих лиц на объекты интеллектуальной собственности, использование которых планируется Группой.

Шаги, которые Группа предпринимает для защиты своей интеллектуальной собственности и конфиденциальной информации, могут оказаться недостаточными для предотвращения незаконного присвоения ее объектов интеллектуальной собственности, поскольку наличие законов или контрактов, запрещающих такие действия, не всегда может служить достаточным сдерживающим фактором.

Права Группы на интеллектуальную собственность могут быть оспорены, и он может оказаться не в состоянии защитить такие права в будущем. В таком случае третьи лица, включая конкурентов, смогут получить возможность использовать интеллектуальную собственность, используемую в решениях и услугах Группы, без лицензии. Неправомерное использование интеллектуальной собственности Группы третьими лицами может снизить конкурентное преимущество в той части бизнеса Группы, где она осуществляет использование оспариваемой интеллектуальной собственности.

Кроме того, хотя политика Группы заключается в том, чтобы требовать от сотрудников и подрядчиков, которые могут быть вовлечены в концепцию или разработку интеллектуальной собственности, заключения соглашений о передаче прав на интеллектуальную собственность Эмитенту, условия таких соглашений могут быть нарушены.

Группа может быть вынуждена предъявить претензии и иски третьим сторонам, включая бывших сотрудников и подрядчиков, для определения исключительных прав на объекты, которые Группа считает своей интеллектуальной собственностью. Если Группа не сможет предъявить такие претензии, он может потерять права на часть принадлежащей Группе интеллектуальной собственности.

Стоит отметить, если действия Группы по защите своих прав на интеллектуальную собственность будут успешными, ведение соответствующих судебных процессов может привести к затратам и отвлечь внимание руководства и сотрудников.

Возникновение любого из этих рисков может оказать негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

На Группы могут быть поданы иски о нарушении прав интеллектуальной собственности

Технологическая индустрия характеризуется частыми претензиями и связанными с ними судебными разбирательствами, касающимися патентов, авторских прав и других прав интеллектуальной собственности. Эти претензии могут быть предъявлены авторами-разработчиками технологических продуктов, конкурирующими компаниями и компаниями, которые не производят и не продают продукты (услуги), но которые специализируются на защите патентных прав против третьих лиц с целью взимания лицензионных сборов. Третьи лица могут в будущем пытаться подавать против Эмитента иски и претензии в отношении интеллектуальной собственности. Такие претензии, как обоснованные, так и необоснованные, могут приводить к дорогостоящим судебным разбирательствам и могут не всегда разрешаться на выгодных для Эмитента условиях.

Подобные иски и претензии могут помешать Группе предлагать определенные продукты или оказывать определенные услуги или могут потребовать от Группы осуществления имущественных затрат. Такие претензии также могут потребовать от Эмитента прекратить производство, лицензирование или использование продуктов, которые якобы нарушают или незаконно используют права интеллектуальной собственности или неправомерно используют конфиденциальную информацию других лиц. Также подобные риски могут быть сопряжены с дополнительными расходами на разработку, чтобы попытаться переработать свои продукты или услуги, или иным образом разработать альтернативную технологию, которая позволяет исключить нарушение чьих-либо прав. Либо в результате данных споров Группа может быть вынуждена потенциально невыгодные лицензионные соглашения. Любое из этих последствий может оказать негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

2.8.5. Риск потери деловой репутации (репутационный риск)

Способность Группы привлекать и удерживать клиентов, разработчиков ПО, производителей оборудования и сотрудников зависит от его деловой репутации

Эмитент считает, что бренд и репутация Группы являются важными активами, которые помогают отличать его продукты, решения и услуги от предложений конкурентов, позволяют ему поддерживать прочные отношения с производителями, а также способствуют его усилиям по найму и удержанию талантливых сотрудников. Однако репутации Группы потенциально может быть нанесен материальный ущерб в результате таких событий, как неправомерные действия или нарушения требований со стороны его сотрудников, агентов, производителей или деловых партнеров, споры с клиентами, нарушения в кибербезопасности или перебои в обслуживании, недостатки внутреннего контроля, ошибки или предполагаемые недостатки в продуктах и услугах, проверки органов государственной власти или судебные разбирательства.

Освещение деятельности Группы, формированием негативного представления о финансовой устойчивости, финансовом положении Группы, качестве предоставляемых услуг может негативно сказаться на операционной деятельности Группы и его финансовых результатах.

Упоминания и публикации в средствах массовой информации или социальных сетях, в которых негативно освещается Эмитент, его менеджмент или акционеры, могут оказать существенное негативное влияние на репутацию Группы, независимо от того, насколько правдива или нет данная информация. Иногда в российской и международной прессе или социальных сетях появляются спекулятивные сообщения, содержащие утверждения о преступном поведении или коррупции со стороны российских компаний или отдельных лиц, финансовой устойчивости эмитентов и других факторах, которые потенциально могли бы негативно влиять на финансовые или операционные показатели, независимо от того, имеют ли эти утверждения под собой какую-либо основу.

Существенным риском является негативное представление репутация отрасли в целом, исследования и обзоры аналитиков и инвесторов, оценка Группы в СМИ. Большая часть этих факторов находится вне зоны влияния и управления Эмитента.

В рамках сохранения репутации и работы над правильным представлением самого себя и отрасли в целом в СМИ, Группа в целом и Компания в частности:

- повышают качество и уровень менеджмента;
- совершенствуют ценовую политику;
- доносят свою приверженность принципам социальной ответственности и защиты окружающей среды;
- развивают этическое поведение и компетентность персонала;
- уделяют первоочередное внимание вопросам безопасности персонала.

Однако, это не дает полной гарантии отсутствия репутационного риска, который, в свою очередь, может оказать негативное влияние на деятельность Группы.

Эмитент несет ответственность и репутационные риски в связи с участием третьих лиц в процессе предоставления определенных услуг своим клиентам и внутри компании

Время от времени Эмитент привлекает ресурсы проверенных внешних партнеров для предоставления определенных услуг своим клиентам. Эмитент может иметь ограниченные возможности по контролю за действиями таких третьих лиц.

Случаи ненадлежащего исполнения третьими лицами обязанностей в процессе предоставления услуг клиентам Группы могут привести к ухудшению или потере отношений с клиентами или производителями, что может оказать негативное влияние на выручку и прибыльность Эмитента. Кроме того, на выручке и результатах деятельности Группы может отрицательно сказаться недобросовестная конкуренция со стороны привлекаемых партнеров, если они будут предлагать клиентам Группы какие-либо сопоставимые продукты или услуг, минуя Эмитента. Данные факторы могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

Также на репутацию Группы могут негативно повлиять нарушения безопасности электронной и другой конфиденциальной информации.

Подробнее см. п. 2.8.7 Проспекта ценных бумаг.

2.8.6. Стратегический риск

Группа не может гарантировать успешное управление ожидаемым ростом.

Будущий успех Группы будет частично зависеть от его способности управлять и успешно реализовывать запланированный рост, сохраняя при этом свою корпоративную культуру и эффективную операционную деятельность. Способность Группы эффективно управлять своим ростом подтверждена рядом рисков, в том числе:

- неспособность разрабатывать и успешно продавать услуги и решения, отвечающие быстро изменяющимся технологическим трендам, отраслевым стандартам и требованиям клиентов;
- трудности в подборе, обучении и удержании специалистов по продажам, обладающих необходимыми техническими знаниями, квалифицированных технологических специалистов и других сотрудников, обладающих навыками, необходимыми для поддержки роста бизнеса Группы;

- проблемы, связанные с поддержанием и масштабированием ИТ-инфраструктуры и приложений, необходимых для обеспечения роста бизнеса Группы;
- проблемы, связанные с поддержанием внутреннего контроля в растущем бизнесе;
- недостаточные управленческие ресурсы для управления бизнес-стратегией Группы;
- проблемы, связанные с сохранением культуры, ценностей и рабочей среды Группы, ориентированной на производительность.

Соответственно, по мере роста Группы могут возникнуть дополнительные требования к команде высшего руководства, вспомогательным функциям, включая бухгалтерию, продажи и маркетинг, а также к другим ресурсам. Если Группа не сможет эффективно управлять своим ростом, это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

Рост Группы зависит от высшего руководства и Совета директоров

Будущий успех Группы в значительной степени зависит от продолжения работы и эффективности команды высшего руководства, которая обладает значительными знаниями отрасли Группы и опытом работы. Не может быть никакой гарантии, что члены высшего руководства продолжают свою работу в Группе в течение всего срока действия или после истечения срока действия их существующих соглашений. Кроме того, хотя на таких лиц распространяются соглашения, которые ограничивают их способность конкурировать с Группой или привлекать разработчиков ПО и производителей оборудования, клиентов или сотрудников Группы после прекращения их работы, нет никаких гарантий, что Группа будет в состоянии обеспечить соблюдение таких ограничительных соглашений. Кроме того, Группа может столкнуться с трудностями при привлечении новых членов высшего руководства с надлежащей квалификацией.

В результате выход одного или нескольких людей из состава высшего руководства или невозможность нанять дополнительных руководителей могут нарушить деятельность Эмитента или ограничить способность Группы реализовывать свои стратегические инициативы, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы, а также на рыночную стоимость его акций.

Эмитент оценивает этот риск как низкий.

Любая деятельность по слиянию и поглощению может оказаться неудачной, потребовать значительных ресурсов или привести к значительным непредвиденным потерям, затратам или обязательствам

В рамках своей бизнес-стратегии Эмитент намерен осуществлять стратегические приобретения компаний для расширения своих технологических возможностей и расширения географического присутствия с учетом имеющихся геополитических ограничений.

Подобные приобретения сопряжены с многочисленными рисками, которые варьируются в зависимости от их масштаба и характера. Определение подходящих целей для приобретения часто может быть затруднено, и Эмитент может оказаться не в состоянии завершить такие приобретения на выгодных условиях. Также сделки по приобретению компаний не всегда могут в конечном итоге укрепить конкурентные позиции или помочь в достижении стратегических целей Группы. Иногда даже тщательный анализ объектов приобретения может не выявить всех существенных проблем, необходимых для точной оценки затрат или потенциальных непредвиденных убытков в связи с конкретной сделкой. Эмитент может понести непредвиденные расходы или издержки, включая расходы на обесценение активов после закрытия, расходы, связанные с ликвидацией дублирующих объектов, судебными разбирательствами, и другие обязательства. Группа также может столкнуться с трудностями при интеграции бизнесов приобретаемых компаний со своей деятельностью, в том числе со своими технологическими системами, и применении своих процессов внутреннего контроля к этим приобретенным предприятиям. Эмитент также может столкнуться с проблемами при интеграции персонала из приобретенных компаний в свою корпоративную культуру.

Эмитент не может гарантировать ожидаемый прирост компетенций или целевые показатели роста, эффекта масштаба или экономии средств, которых он добивается при приобретениях, в ожидаемом объеме или в ожидаемые сроки.

Реализация любого из вышеуказанных рисков может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

Эмитент может столкнуться с трудностями с привлечением капитала для финансирования запланированного роста

Реализация планов по дальнейшему росту бизнеса Общества потребует определённого объема инвестиций. Собственных денежных средств Эмитента, полученных от операционной деятельности, привлеченного долгового финансирования, а также акционерного финансирования, привлеченного в ходе размещения на публичных рынках капитала, может оказаться недостаточно для финансирования запланированного расширения бизнеса Эмитента. Дальнейшее привлечение финансирования на приемлемых для Эмитента условиях может оказаться осложнено или вовсе невозможно, в условиях повышенной волатильности на российских рынках капитала и ограниченного доступа к международным рынкам капитала. Кроме того, привлечение дополнительного долгового финансирования приведет к росту суммы процентных расходов Общества. В случае если собственных средств Общества, полученных от операционной деятельности, а также привлеченного капитала окажется недостаточно для финансирования планов Эмитента по дальнейшему росту, такие планы придется существенно скорректировать в сторону сокращения или вовсе от них отказаться, что может оказать существенный негативный эффект на перспективы развития бизнеса Эмитента, и, как следствие, негативно отразиться на финансовом состоянии Эмитента, его операционной деятельности и возможности по дальнейшему развитию.

Для снижения обозначенного риска Общество осуществляет мониторинг финансового рынка и диверсифицирует возможные источники привлечения финансирования. В то же время Общество осуществляет анализ своей текущей и прогнозной долговой нагрузки, с целью сохранения ее на приемлемых уровнях и обеспечения привлекательности Общества как заемщика для потенциальных кредиторов, даже в условиях общего снижения инвестиционной активности в случае реализации обозначенных выше рисков.

2.8.7. Риски, связанные с деятельностью Группы

Риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие лицензий

Деятельность Группы сопряжена с рисками, связанными с отсутствием возможности продлить действие лицензий на ведение определенного вида деятельности. Подробная информация об указанных рисках содержится в пункте 2.8.4 Проспекта ценных бумаг.

Успех Группы зависит от его способности нанимать, обучать и удерживать высококвалифицированный персонал в области продаж, технологий и других специалистов

Являясь поставщиком ИТ-решений и услуг, Эмитент зависит от своей способности нанимать, удерживать и обучать высококвалифицированный персонал по продажам с необходимым техническим образованием и квалифицированных специалистов в области технологий и инженеров, в том числе с соответствующим опытом работы с продуктами производителей. Рынки труда специалистов с передовыми навыками, необходимыми для удовлетворения потребностей бизнеса Группы, являются высококонкурентными, и нет гарантии, что Эмитент сможет на постоянной основе привлекать и удерживать достаточное количество квалифицированного персонала. Если Эмитент не в состоянии поддерживать свою способность привлекать и удерживать высококвалифицированные кадры, в том числе в результате корпоративных приобретений, это может отрицательно сказаться на его операционной и финансовой деятельности. Кроме того, изменение подхода к работе в связи с увеличением возможностей удаленной работы после COVID-19 усилило конкуренцию за квалифицированный персонал на развивающихся рынках и ожидается, что эта конкуренция будет расти и в дальнейшем. В связи с этими тенденциями Эмитент ожидает дальнейший рост заработной платы квалифицированного персонала. Если Эмитенту не удастся переложить увеличение данных расходов на клиентов или сократить рост расходов на заработную

плату за счет повышения операционной эффективности, это может оказать существенное негативное влияние на прибыль Группы.

Быстро меняющиеся технологии и требования клиентов в сфере ИТ-решений и услуг требуют от Группы постоянной адаптации набора навыков своих сотрудников. Обучение персонала, в том числе для того, чтобы сотрудники могли подтверждать необходимую сертификацию от производителей или изучать новые технологические решения, может быть дорогостоящим, и нет никаких гарантий, что усилия Группы по обучению будут эффективными. Если Группа не в состоянии нанимать, удерживать и обучать своих специалистов, чтобы соответствовать постоянному развитию технологий, это может негативно сказаться на его способности удовлетворять потребности клиентов и завоевывать новые сегменты рынка, а также поставить под угрозу ее конкурентоспособность.

Эмитент ведет бизнес, ориентированный на людей, и зависит от эффективного взаимодействия с сотрудниками. Ухудшение отношений с персоналом может привести к снижению продуктивности сотрудников, их мотивации и лояльности, что может негативно сказаться как на показателях продаж Группы, так и на качестве предоставляемых услуг, а в случае серьезного ухудшения может привести к потере клиентов и сотрудников или способности Эмитента нанимать новых сотрудников. Эмитент время от времени участвует в трудовых спорах с работниками или бывшими работниками, касающихся, среди прочего, вопросов компенсации и увольнения, которые по отдельности не оказывают большого влияния, но в целом могут оказать негативное влияние на Эмитента, если окажутся неблагоприятными, а также могут приводить к негативной огласке.

Кроме того, поскольку менеджеры по работе с клиентами обычно выступают в качестве основного контактного лица для клиентов с самого начала отношений, Эмитент может столкнуться с ухудшением или потерей отношений с клиентами, если менеджеры примут решение прекратить работу у Эмитента.

Любой из вышеперечисленных факторов может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Эмитент несет ответственность за действия привлекаемых им третьих лиц в процессе для предоставления определенных услуг клиентам Группы

Как было указано выше в пункте 2.8.5, время от времени Группа привлекает внешние силы для предоставления определенных услуг своим клиентам. Ненадлежащее исполнение обязательств такими третьими лицами может привести к применению к Эмитенту мер ответственности за их действия или бездействие, т.к. по общему правилу Эмитент отвечает за деятельность третьих лиц в процессе оказания соответствующих услуг, как за собственные. Данная ответственность носит в первую очередь материальный характер, т.к. она выражается в обязательствах по возмещению вреда, имущественными санкциями и т.д. Это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

Ответственность Эмитента по долгам третьих лиц также наступит в случае неисполнения должников по обеспеченным Эмитентом обязательствам. Информация об обеспечении, предоставленном Эмитентом по обязательствам третьих лиц, содержится в п. 2.5.2 Проспекта. Исполнение Эмитентом обязательств третьих лиц в связи с предоставленным обеспечением по таким обязательствам может негативно повлиять на его бизнес, результаты деятельности и его финансовое состояние. Данные факторы могут привести к увеличению кредиторской задолженности Эмитента в случае исполнения обязательств по предоставленному обеспечению, увеличению дополнительных затрат, не связанных напрямую с хозяйственной деятельностью, и расходов в случае судебных процедур.

Риски, связанные возможностью потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи товаров (работ, услуг) Группы, не оказывают существенного влияния на его деятельность ввиду значительной диверсификации клиентов.

Необнаруженные ошибки или дефекты в услугах и продукции Эмитента или в продуктах производителей Эмитента могут снизить спрос на услуги и продукцию Группы

Услуги и продукты Эмитента, а также оборудование, программное обеспечение и услуги, предоставляемые производителями и разработчиками, могут содержать ошибки или дефекты,

которые могут отрицательно повлиять на производительность таких услуг, решений или продуктов и негативно повлиять на спрос.

Хотя Эмитент, как правило, не несет ответственности за ошибки или дефекты в программном обеспечении разработчиков или оборудовании производителей, защита от соответствующих претензий может быть дорогостоящей и отнимать много времени у Эмитента. Любые такие ошибки или дефекты могут привести к негативной реакции клиентов и негативной огласке, поскольку действующие и потенциальные клиенты Эмитента довольно чувствительны к дефектам в продуктах, услугах или решениях, которые они используют.

Кроме того, любые ошибки в продуктах, услугах или решениях, предоставляемых Эмитентом, могут привести к необходимости предоставления уступок и корректирующих мер существующим клиентам для поддержания их бизнеса. Кроме того, сбой в работе продукта могут привести к системным или другим сбоям для клиентов, которые могут предъявить Эмитенту гарантийные и другие претензии о существенном ущербе.

Любые дефекты или ошибки в услугах или решениях Группы, или в продуктах производителей Эмитента могут привести к потере заказов или задержке в получении заказов и могут привести к снижению выручки, задержкам при выводе продуктов на рынок, отвлечению незапланированных ресурсов на разработку, претензиям и искам о привлечении к ответственности, гарантийным расходам. Данные обстоятельства могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

Повреждение или нарушение работы информационных технологических систем Группы может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы

Способность Группы предоставлять свои услуги клиентам в значительной степени зависит от бесперебойной работы его ИТ-систем, поскольку они влияют на способность Группы управлять своими продажами, обслуживанием клиентов, системами бухгалтерского учета, профессиональными услугами и надежностью облачных сервисов и т.д. Группа особенно зависит от бесперебойной работы своих внутренних центров обработки данных. Группа также зависит от производительности ИТ-систем, лежащих в основе его каналов распространения, включая платформу электронной коммерции и Цифровую платформу Softline (Софтлайн).

Несмотря на то, что Эмитент применяет обширные политики и меры по обеспечению непрерывности бизнеса и перевел значительную часть своей инфраструктуры в облако, любой сбой, стихийные бедствия или несчастные случаи, такие как значительное наводнение или пожар, или другие сбои, сбои или неблагоприятные события в отношении центров обработки данных Эмитента, в том числе в результате кибератак, могут нарушить работу Эмитента и негативно сказаться на его способности предоставлять оперативное и эффективное обслуживание своим клиентам. Это, в свою очередь, может привести к сбоям в работе критически важных бизнес-функций клиентов Эмитента, включая управление потреблением облачных вычислений и доступ к управляемым услугам Эмитента для резервного копирования своих данных. Если произойдет какое-либо из этих событий, это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

Нарушения безопасности электронной и другой конфиденциальной информации, собираемой, обрабатываемой Группой, хранящейся у него и передаваемой Группой, могут привести к значительным обязательствам и репутационному ущербу

Группа собирает, обрабатывает, хранит и передает служебную информацию и конфиденциальные данные, включая личную информацию, касающуюся сотрудников, клиентов, производителей и других лиц, а также информацию о банковских картах клиентов. В связи с предложением услуг Эмитента сотрудники также имеют доступ к конфиденциальным данным клиентов и другой информации. У Эмитента действуют политики конфиденциальности и безопасности данных, направленные на предотвращение нарушений безопасности, однако третьи лица или сотрудники в результате мошеннических действий могут получить возможность обойти сетевую безопасность Эмитента, «взломать» его системы или иным образом скомпрометировать личную информацию. Сотрудники могут попытаться скопировать конфиденциальную информацию о клиентах или коммерческую информацию перед увольнением для использования в конкурирующем бизнесе, что может привести к сокращению бизнеса Эмитентом. Кроме того, по мере развития новых технологий

Эмитент может подвергаться повышенному риску взломов в системе безопасности. Нарушения безопасности могут подвергнуть Эмитента, его клиентов или иных лиц риску публичного раскрытия, потери или неправильного и неправомерного использования этой информации, что в свою очередь может приводить к судебным разбирательствам, ответственности и / или штрафным санкциям в соответствии с законами, защищающими конфиденциальность личной информации, а также к потере существующих или потенциальных клиентов и ущербу для бренда и репутации Эмитента. Кроме того, затраты и операционные издержки, связанные с внедрением дополнительных мер по защите данных, могут быть значительными. Данные обстоятельства могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты и перспективы деятельности Группы.

Риски, связанные с негативным воздействием производственно-хозяйственной деятельности Группы на окружающую среду

Эмитент оценивает риск воздействия на окружающую среду как крайне несущественный в силу специфики деятельности Эмитента: большая часть деятельности Эмитента направлена на разработку программного обеспечения, оказание ИТ услуг, а также на перепродажу программного обеспечения и ИТ оборудования других производителей. Воздействие на окружающую среду эмитента сводится к экономному использованию электроэнергии и других ресурсов, необходимых для создания и поддержания в работоспособном состоянии офисных помещений и ИТ инфраструктуры. Остальные виды деятельности, которые могли бы оказывать существенное влияние на окружающую среду, в том числе производство ИТ оборудования и транспортную логистику, Эмитент поручает партнерам и подрядчикам.

Тем не менее, Эмитент относится ответственно к выбору таковых подрядчиков, уделяя должное внимание тому, чтобы партнеры использовали современную инфраструктуру, процессы и оборудование, оказывающие минимальный ущерб окружающей среде.

Также для минимизации даже того минимального влияния, которое эмитент мог бы оказать на окружающую среду, мы постоянно уделяем внимание минимизации энергопотребления, обновлению и минимизации необходимой инфраструктуры, а также поощрению внедрения ресурсосберегающих технологий у клиентов Эмитента.

2.8.8. Риски кредитных организаций

Не применимо. Эмитент не является кредитной организацией.

2.8.9. Риски, связанные с приобретением ценных бумаг Эмитента

Риски ликвидности и волатильности

Ранее не существовало публичного рынка акций Эмитента. Ожидается, что акции Эмитента получат листинг и будут допущены к торгам на Московской Бирже. Тем не менее активность вторичных торгов может быть ограничена. Наличие активного ликвидного рынка, как правило, приводит к меньшей ценовой волатильности и к более эффективному исполнению заявок инвесторов на покупку или продажу. Если активный ликвидный рынок обращения для акций так и не возникнет, цена акций может отличаться большей волатильностью, и могут возникнуть трудности с выполнением заявок по покупке или продаже акций.

Цена, по которой торгуются акций, может значительно меняться под воздействием множества факторов, некоторые из которых никак не связаны с Эмитентом или с его операционными и финансовыми показателями, в том числе:

- ситуация на российском и международном финансовых рынках;
- ситуация в российской и глобальной экономиках;
- макроэкономические условия в отрасли Эмитента;
- различия в операционных результатах, а также их несоответствие публично объявленным ожиданиям Эмитента, аналитиков по акциям и других участников рынка ценных бумаг;
- разнообразие инструментов, предоставляемых фондовым рынком;

- различия с национальным и отраслевым темпами роста;
- публикация аналитических отчетов и исследований о секторе, Эмитенте или конкурентах Эмитента;
- финансовые и операционные показатели конкурентов Эмитента;
- изменения в государственном законодательстве или нормативных актах и т.д.

Котировки акций в процессе обращения ценных бумаг могут быть существенно ниже, чем цены, которые сложатся в начале их обращения на биржевых торгах и в иное время.

Если аналитики по акциям или отраслевые аналитики опубликуют неточное или неблагоприятное исследования о бизнесе Группы, цена и объем торгов акциями могут снизиться

Объем торгов и цена акций на вторичном рынке частично зависят от исследований и отчетов, которые публикуют аналитики по акциям или отраслевые аналитики об Эмитенте и его бизнесе. Эмитент не может контролировать этих аналитиков, а аналитики, публикующие отчеты об Эмитенте, могут иметь относительно небольшой опыт анализа Эмитента или сектора, что может повлиять на их способность точно прогнозировать операционные и финансовые показатели Эмитента, что повышает вероятность того, что Эмитент может не оправдать их ожиданий и прогнозов. Если не найдется аналитиков, которые будут покрывать акции Эмитента, это может негативно сказаться на цене акций Эмитента. Если один или несколько аналитиков, покрывающих акции Эмитента, изменят рекомендацию по акциям Эмитента, опубликуют неверный или неблагоприятный отчет об Эмитенте, прекратят покрывать акции Эмитента или не будет регулярно публиковать отчеты об Эмитенте, спрос на акции Эмитента может снизиться, что может привести к снижению цены или объемов торгов акциями Эмитента.

Акции Эмитента могут потерять листинг на Московской Бирже или уровень листинга может быть понижен

Эмитент намерен получить листинг на Московской Бирже. Для поддержания уровня листинга акций на Московской Бирже Эмитент будет обязан соблюдать требования листинга, включая, среди прочего, соблюдение российского законодательства о ценных бумагах и нормативных актов Банка России, а также определенные требования к корпоративному управлению, объему торгов на вторичном рынке, доли и стоимости акций в свободном обращении.

Существенное несоблюдение правил и требований листинга может стать основанием для понижения уровня листинга или делистинга акций. Такое понижение или делистинг может оказать негативное влияние на ликвидность и цену акций Эмитента.

Также Эмитент подчиняется специальным правилам, касающимся использования инсайдерской информации и манипулирования рынком, правилам российского законодательства о ценных бумагах, включая требования к отчетности и раскрытию информации. Существенное несоблюдение этих правил также может стать основанием для исключения акций из списка ценных бумаг, допущенных к биржевым торгам.

Будущие продажи акций Эмитента могут повлиять на их рыночную цену

В случае листинга акций Эмитента на Московской Бирже Эмитент может проводить размещения акций или инструментов, конвертируемых в акции, а существующие акционеры могут продавать крупные пакеты акций на публичном рынке. Эмитент может прибегнуть к таким новым выпускам, а акционеры – к продажам для финансирования своего органического роста, приобретений или по другим причинам. Подобные размещения или продажи могут оказать неблагоприятное влияние на цену акций Эмитента на вторичных торгах. Последующие предложения акций могут также приводить к размытию долей существующих акционеров.

Эмитент может принять решение не выплачивать дивиденды в будущем

Любое будущее решение об объявлении и выплате дивидендов будет зависеть от применимого законодательства и коммерческих соображений (включая, помимо прочего, применимые нормативные акты, ограничения, результаты деятельности Эмитента, финансовое состояние, потребности в денежных средствах, договорные ограничения и будущие проекты и планы Эмитента). Несмотря на то, что Совет директоров Эмитента планирует утвердить дивидендную политику, Эмитент не может дать никаких гарантий в том, что он выплатит какие-либо дивиденды

в будущем, так как рекомендация по выплате дивидендов и их количеству остается на усмотрение Совета директоров, которая впоследствии должна быть одобрена общим собранием акционеров Эмитента. Если по какой-либо причине Эмитент примет решение не выплачивать дивиденды в будущем это может негативно сказаться на цене, по которой будут торговаться акции Эмитента на вторичном рынке.

Выплата дивидендов (в случае их объявления) по акциям и доход в виде материальной выгоды от приобретения акций ниже справедливой рыночной стоимости могут облагаться налогом

Выплата дивидендов по акциям Эмитента подлежит налогообложению в соответствии с Налоговым кодексом РФ. При определенных обстоятельствах налогооблагаемый доход в форме так называемой материальной выгоды может возникнуть у акционеров, если акции приобретены по цене ниже рыночной стоимости. Инвесторами следует проконсультироваться со своими собственными налоговыми консультантами относительно налоговых последствий получения дивидендного дохода и материальной выгоды в отношении акций.

Цели Группы, а также допущения и суждения, лежащие в основе публикуемых Эмитентом финансовых прогнозов и других прогнозных показателей эффективности, могут оказаться неточными, и в результате Группа может оказаться не способным успешно оправдать свои ожидания или достичь запланированных финансовых результатов

Информация, касающаяся перспектив Эмитента и любых прогнозных показателей эффективности, содержащаяся в настоящем Проспекте представляет собой только оценки Эмитента. Такие оценки и убеждения отражают ряд допущений, любое из которых может не подтвердиться по причине как известных, так и непредвиденных рисков, неопределенностей и других важных факторов. Любые прогнозы, допущения и оценки, содержащиеся в Проспекте, несут в себе неотъемлемую степень неопределенности и могут не учитывать все факторы, имеющие значение. Если допущения, на которых основаны оценочные данные, окажутся неточными, это может приводить к более низким, чем ожидалось, темпам роста или менее благоприятному положению Группы на рынке, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы в будущем.

2.8.10. Иные риски, которые являются существенными для Группы

Эмитент подвержена кредитному риску клиентов, который может оказать существенное негативное влияние на его бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы.

Эмитент предоставляет своим клиентам финансовые условия в отношении небольшой части своих продаж, как правило, на условиях пост-оплаты в течение одного месяца. Кроме того, Эмитент предлагает финансовые инструменты, облегчающие закупки ИТ для коммерческих целей через «Softline Finance» (Софтлайн Финанс), которая позволяет клиентам оплачивать любой набор продуктов (включая программное обеспечение, оборудование, облачные технологии и услуги) в рассрочку на срок от 90 дней до одного года. В результате Эмитент подвержен риску того, что его клиенты не будут платить или будут задерживать оплату за приобретаемые ими продукты и услуги. Данный риск может увеличиться из-за проблем с ликвидностью или платежеспособностью, с которыми сталкиваются клиенты Эмитента или их конечные пользователи в результате экономического спада или неблагоприятных изменений в их бизнесе. Клиенты также могут инициировать споры о платежах, в том числе в результате неудовлетворенности приобретенной ИТ-инфраструктурой и/или услугами или недобросовестных действий сотрудников. Если Эмитент столкнется с задержками в получении платежей по выставленным счетам или вообще не сможет их получить, это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Эмитента.

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

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

Состав Совета директоров Эмитента

1) Соловьева Юлия Дмитриевна (1972 г.р.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	МГЛУ	Гид переводчик английского и немецкого языка	Иностранные языки
МВА (ЭмБиЭй)	Harvard Business School (Харвард Бизнес Скул)	Business Administration (Бизнес Администрейшн)	General management (Дженерал Менеджмент)

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2013	2022	ООО «Гугл»	Управляющий директор в странах ЕМЕА
2019	2022	ООО «Лента»	Член Совета директоров
2018	2022	МКПАО «Лента» (ранее Lenta PLC (Лента ПиЭлСи), Lenta Ltd. (Лента Лтд.))	Член Совета директоров
2022	н.в.	Google UAE (Гугл ЮэЙИ)	Управляющий директор на развивающихся рынках ЕМЕА
2022	н.в.	Сеть супермаркетов «Корзинка» (ООО «Anglesey Food»)	Член Совета директоров
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Председатель Совета директоров

Член Совета директоров является независимым и входит в состав Комитета по аудиту, Комитета по вознаграждениям и номинациям и Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений.

2) Розанов Всеволод Валерьевич (1971 г.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	МГУ им.М.В. Ломоносова	Экономист	Экономическая теория

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
---	----	--------------------------	-----------

2013	2021	ПАО АФК «Система»	Член Правления
2015	2021	ПАО «МТС-Банк»	Председатель Совета директоров
2015	2020	ПАО «Мобильные ТелеСистемы»	Член Совета директоров
2015	2021	East-West United Bank S.A.	Член Совета директоров
2016	н.в.	Благотворительный фонд «Система»	Член Попечительского Совета
2018	2021	Sistema Asia PTE. Ltd. (Система Эйжа пти Лтд.)	Председатель Совета директоров
2018	2022	ООО УК «Система-Капитал»	Председатель Совета директоров
2019	2020	ООО «Система Восток Инвест»	Член Совета директоров
2019	н.в.	Fortenova Grupa d.d. (Фортенова Група д.д.)	Член Совета директоров
2021	2022	ПАО «МТС-Банк»	Член Совета директоров
2021	2022	Volga-Dnepr Logistics B.V. (Волга-Днепр Лоджистикс Б.В.)	Член Совета директоров
2021	н.в.	ПАО «Магнит»	Член Совета директоров
2021	н.в.	Экономический факультет МГУ им. Ломоносова	Член Попечительского совета
2022	2022	ПАО «ГМК Норильский никель»	Член Совета директоров
2022	н.в.	ПАО «Вуш Холдинг»	Член Совета директоров
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Член Совета директоров

Член Совета директоров является независимым, входит в состав Комитета по аудиту, Комитета по вознаграждениям и номинациям и является Председателем Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений.

3) Щербаков Борис Иванович (1954 г.р.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	МГИМО, экономический факультет, коммерческое отделение	Экономист	Экономист по международным экономическим отношениям

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2012	2015	ООО «Делл»	Генеральный директор в России
2015	2019	ООО «Делл»	Генеральный директор в России, Казахстане и Средней Азии
2017	2019	Dell EMC (Делл EMC)	Вице-президент и Генеральный директор
2019	2022	Dell Technologies (Делл Текнолоджиз)	Вице-президент и генеральный директор в России
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Член Совета директоров

Член Совета директоров является независимым, входит в состав Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений и является Председателем Комитета по вознаграждениям и номинациям.

4) Пыльцов Виталий Николаевич (1968 г.р.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Московский Финансовый Институт (в настоящее время Финансовая академия при Правительстве РФ)	Экономист, «Международные экономические отношения»	Международные валютно-кредитные отношения

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2018	2021	TerraLink Group (ТерраЛинк Групп)	Глобальный директор по операционной деятельности
2021	н.в.	АО «Группа Ренессанс страхование»	Член Совета директоров
2022	н.в.	Etalon Group Plc (Эталон Групп ПиЭлСи)	Член Совета Директоров
2022	н.в.	АО «Группа компаний Эталон»	Член Совета директоров
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Член Совета директоров

Член Совета директоров является независимым, входит в состав Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений и является Председателем Комитет по аудиту.

5) Лавров Владимир Евгеньевич (26.04.1964 г.р.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее образование	Ленинградский электротехнический институт им. В.И. Ульянова (Ленина)	Инженер-электрик	Автоматика и телемеханика
МВА (ЭмБиЭй)	INSEAD	INSEAD Executive Programme	General management

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2019	2021	ООО «Софтлайн Интеграция»	Директор управления
2021	н.в.	ООО «Софтлайн Интеграция»	Коммерческий директор/Заместитель Генерального директора
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Член Совета директоров

Член Совета директоров входит в состав Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений.

6) Тараканов Артем Вячеславович (1973 г.р.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	МГУ имени М.В. Ломоносова	Магистр экономики	Аудит и финансы
Высшее	МГУ имени М.В. Ломоносова	Степень бакалавра по менеджменту	Менеджмент
МВА (ЭмБиЭй)	Университет Дьюка (США), Школа Бизнеса	Executive MBA	Стратегический менеджмент
–	Ассоциация профессиональных бухгалтеров, Великобритания	–	FCCA
–	Институт профессиональных бухгалтеров (Министерство финансов РФ)	–	Сертифицированный бухгалтер

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2017	н.в.	ООО «Софтлайн Интеграция»	Глобальный финансовый директор
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Член Совета директоров

Член Совета директоров входит в состав Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений.

7) Волотовская Елена Александровна (1981 г.р.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Государственный Университет Управления (Москва)	специалист	Факультет международных отношений
Аспирантура	Государственный Университет Управления (Москва)	к.э.н.	Макроэкономика
Дополнительное	California State University. Hayward. School of Business and Economics (Калифорния Стейт Юниверсити. Хэйвард. Скул оф Бизнес энд Экономикс)	МВА (ЭмБиЭй)	Финансы

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2016	2020	ООО «СофтЛайн Интернет проекты»	Вице-президент по инвестициям
2016	н.в.	Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»	Член Президиума Правления
2020	н.в.	ЗАО «Софтлайн Солюшн»	Вице-президент по инвестициям
2020	н.в.	Общественный совет Министерстве цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ	Член Общественного совета
2021	н.в.	АО «ИК «Ай Ти Инвест»	Член Совета Директоров
2022	н.в.	Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»	Вице-президент «ОПОРЫ РОССИИ»
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Член Совета Директоров

Член Совета директоров входит в состав Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений.

8) Разуваев Владимир Эдуардович (1982 г.р.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Институт государства и права РАН	Кандидат юридических наук	Юриспруденция

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2015	н.в.	ООО «ИНЖИНИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР «СОФТЛАЙН»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2015	н.в.	ООО «Софтлайн Директ»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2015	н.в.	ООО «СофтЛайн Интернет Трейд»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2015	н.в.	ООО «Софтлайн Проекты»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2015	н.в.	ООО «Девелопмент Бюро»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2015	н.в.	ЗАО «СофтЛайн Интернейшнл»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2015	2020	ООО «Софтлайн Интеграция»	Директор департамента бизнес-консалтинга (основное место работы); с 2019 Глобальный директор по правовому

			обеспечению и комплаенс
2016	н.в.	ЗАО «СофтЛайн Солюшн»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2019	н.в.	АНО ДПО «СофтЛайн Эдюкейшн»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2019	н.в.	ООО «СофтЛайн Энтерпрайс Солюшнс»	Генеральный директор
2020	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Генеральный директор (Основное место работы)
2021	н.в.	ООО «Итмен»	Генеральный директор (Внешнее совместительство)
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Член Совета директоров

Член Совета директоров входит в состав Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений.

9) Тагир Галеевич Яппаров (1963 г.р.)

Образование:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	МГУ им.М.В. Ломоносова	Специалист	Физик
Высшее	МГУ (аспирантура факультета вычислительной математики и кибернетики)	–	Вычислительная математика

Все должности, которые лицо занимает или занимало в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
1990	н.в.	ГК Аплана (до 2018 г. ГК АйТи)	Председатель Совета директоров
1999	2018	АО «АйТи»	Президент, Генеральный директор
2018	2021	ООО «Логика бизнеса»	Советник
2021	н.в.	АО «АйТи»	Генеральный директор
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Член Совета директоров

Член Совета директоров входит в состав Комитета по стратегии и сделкам слияний и поглощений.

Генеральный директор Эмитента

Разуваев Владимир Эдуардович (1982 г.р.)

Информация в отношении Генерального директора приведена в разделе про членов Совета директоров Эмитента.

Ниже указана информация в отношении всех членов органов управления Эмитента:

Никто из членов органов управления Эмитента не имеет участия в уставном капитале Эмитента и не обладает обыкновенными акциями Эмитента. Ценные бумаги, конвертируемые в акции Эмитента, в обращении отсутствуют.

Члены органов управления Эмитента не владеют долями участия в уставном (складочном) капитале подконтрольных Эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, а также ценными бумагами, конвертируемыми в акции подконтрольных Эмитенту организаций.

Родственные связи между членами органов управления Эмитента и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента отсутствуют.

Члены органов управления Эмитента не привлекались к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти.

Члены органов управления Эмитента не занимали должностей в органах управления коммерческих организаций в период, когда в отношении указанных организаций было возбуждено дело о банкротстве и (или) была введена одна из процедур банкротства, предусмотренных статьей 27 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)».

Потенциальные конфликты интересов членов органов управления Эмитента, вызванные их частными интересами или иными обязанностями, отсутствуют.

3.2. Сведения о политике Эмитента в области вознаграждения и (или) компенсации расходов, а также о размере вознаграждения и (или) компенсации расходов

В случае принятия Общим собранием акционеров Эмитента решения о вознаграждении членов Совета директоров или об утверждении политики вознаграждения членов Совета директоров, информация о них будет раскрыта на Странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=1>.

Вознаграждения и компенсации членам Совету директоров Эмитента за последний заверченный отчетный год и за последний заверченный отчетный период не выплачивались, так как Совет директоров был впервые сформирован в Эмитенте 27 февраля 2023 г.

3.3. Сведения об организации в Эмитенте управления рисками, контроля за финансово-хозяйственной деятельностью, внутреннего контроля и внутреннего аудита

Комитет по аудиту

В соответствии с п. 3 ст. 64 Закона об акционерных обществах Совет директоров формирует Комитет по аудиту для предварительного рассмотрения вопросов, связанных с контролем за финансово-хозяйственной деятельностью общества, в том числе с оценкой независимости аудитора и отсутствием у него конфликта интересов, а также с оценкой качества проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Состав Комитета по аудиту при Совете директоров Эмитента следующий:

- Пыльцов В.Н. (председатель);
- Соловьева Ю.Д.;
- Розанов В.В.

Подробные сведения о членах Комитета по аудиту см. в п. 3.1 Проспекта ценных бумаг.

Положение, определяющее функции и требования к формированию и количественному составу Комитета по аудиту Совета директоров, утвержденное Советом директоров Эмитента раскрыто на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=1>.

Управление рисками и внутренний контроль

Управление рисками и внутренний контроль за финансово-хозяйственной деятельностью являются неотъемлемой частью деятельности Эмитента и представляет собой непрерывный процесс, протекающий на всех уровнях управления, направленный на достижение целей Эмитента и на повышение качества принимаемых руководством решений, в соответствии с Политикой по

внутреннему контролю и управлению рисками предприятия, утвержденной Советом директоров Эмитента и раскрытой на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=1>.

Для эффективного функционирования системы управления рисками и внутреннего контроля в Эмитенте создано специальное структурное подразделение – Служба внутреннего контроля или управления рисками. Функции и задачи указанного структурного подразделения определены в вышеуказанном документе. Информация о руководителе указанного подразделения приведена в п. 3.4 Проспекта ценных бумаг.

Внутренний аудит

Внутренний аудит организован в Эмитенте путем создания отдельного структурного подразделения – Департамента внутреннего аудита в соответствии с Положением о внутреннем аудите, утвержденным Советом директоров Эмитента и раскрытым на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=1>.

Функции и задачи указанного структурного подразделения определены указанным положением.

Информация о руководителе указанного подразделения приведена в п. 3.4 Проспекта ценных бумаг.

Ревизионная комиссия (ревизор)

Создание ревизионной комиссии или ревизора не предусмотрено уставом Эмитента.

Решением Единственного акционера Общества №160/2/П от 17 апреля 2020 г. были утверждены единые Правила по предотвращению неправомерного использования конфиденциальной и инсайдерской информации. Эмитентом утвержден и раскрыт перечень инсайдерской информации: <https://softline.ru/investor-relations/disclosure-centre>.

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

Руководитель Службы внутреннего контроля и управления рисками

Буренкова Елена Владимировна (1971 г.р.)

Сведения об уровне образования, о квалификации, специальности:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Московский Физико-технический институт (МФТИ)	Прикладная математика и физика	Инженер-физик
Дополнительное	Сертифицированный институт специалистов по управленческому учёту (СИМА) (UK)	Management accounting (Менеджмент Эккаунтинг)	Management accountant (Менеджмент Эккаунтант)

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2019	н.в.	ООО «Софтлайн Интеграция»	Комплаенс-менеджер

2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Руководитель Службы управления рисками и внутреннего контроля
------	------	----------------	--

Участие в Эмитенте:

Доля участия в уставном капитале Эмитента, %	0
Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций Эмитента, %	0
Количество акций Эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции	–

Родственные связи с иными членами органов управления Эмитента и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента отсутствуют.

Лицо не привлекалось к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти.

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

Потенциальные конфликты интересов данного лица, вызванные их частными интересами или иными обязанностями, отсутствуют.

Временно исполняющий обязанности Руководителя Департамента внутреннего аудита

Шикова Ольга Александровна (1979 г.р.)

Сведения об уровне образования, о квалификации, специальности:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Муниципальное образовательное учреждение «Воронежский экономико-правовой институт»	Экономист	Финансы и кредит

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2018	2022	ООО «Софтлайн Интеграция»	Руководитель отдела методологии
2023	н.в.	ООО «Софтлайн Интеграция»	Внутренний аудитор
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Руководитель Департамента внутреннего аудита

Участие в Эмитенте:

Доля участия в уставном капитале Эмитента, %	0
Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций Эмитента, %	0

Количество акций Эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции	–
---	---

Родственные связи с иными членами органов управления Эмитента и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента отсутствуют.

Лицо не привлекалось к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти.

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

Потенциальные конфликты интересов данного лица, вызванные их частными интересами или иными обязанностями, отсутствуют.

Руководитель Департамента внутреннего аудита, который будет назначен на должность Генеральным директором на основании решения Совета директоров (протокол № 9/23 от 26.06.2023 г.)

Жихарева Наталья Олеговна (1991 г.)

Сведения об образовании, о квалификации, специальности:

Уровень образования	Учебное заведение	Квалификация	Специальность
Высшее	Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»	Экономист	Финансы и кредит

Все должности, которые лицо занимает или занимало в Эмитенте и в органах управления других организаций за последние три года в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

С	По	Наименование организации	Должность
2016	2022	АО «Почта России»	Руководитель отдела методологии и мониторинга Департамента по оценке рисков и внутреннему контролю
2022	2023	АО «Корпорация Туризм.РФ»	Главный эксперт по рискам
2023	н.в.	ПАО «Софтлайн»	Руководитель Департамента внутреннего аудита

Участие в Эмитенте:

Доля участия в уставном капитале Эмитента, %	0
Доля принадлежащих такому лицу обыкновенных акций Эмитента, %	0
Количество акций Эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции	–

Родственные связи с иными членами органов управления Эмитента и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента отсутствуют.

Лицо не привлекалось к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти.

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

Потенциальные конфликты интересов данного лица, вызванные их частными интересами или иными обязанностями, отсутствуют.

3.5. Сведения о любых обязательствах Эмитента перед работниками Эмитента и работниками подконтрольных Эмитенту организаций, касающихся возможности их участия в уставном капитале Эмитента

В результате проведенного разделения международного и российского периметров бизнеса Softline Holding plc Эмитент стал правопреемником российской части имплементированной опционной программы.

В будущем Эмитент планирует предоставлять новые опционы своим работникам и работникам подконтрольных ему организаций (при наличии). Когда соответствующие обязательства, соглашения и (или) опционы будут предоставлены после даты утверждения Проспекта, информация о них будет раскрыта Эмитентом в соответствии с требованиями законодательства РФ о ценных бумагах.

Раздел 4. Сведения об акционерах Эмитента

4.1. Сведения об общем количестве акционеров Эмитента

Общее количество лиц с ненулевыми остатками на лицевых счетах, зарегистрированных в реестре акционеров Эмитента на дату утверждения Проспекта ценных бумаг: 1

В состав лиц, зарегистрированных в реестре акционеров Эмитента, не входят номинальные держатели акций Эмитента.

Общее количество лиц, включенных в составленный последним список лиц, имевших (имеющих) право на участие в общем собрании акционеров Эмитента (иной список лиц, который составлен в целях осуществления (реализации) прав по акциям Эмитента и для составления которого номинальные держатели акций Эмитента представляли данные о лицах, в интересах которых они владели (владеют) акциями Эмитента): на дату утверждения Проспекта ценных бумаг у Эмитента единственный акционер, списки лиц для участия в общем собрании акционеров не составляются.

Собственных акций, находящихся на балансе Эмитента на дату окончания отчетного периода, нет.

Подконтрольным организациям не принадлежат акции Эмитента.

4.2. Сведения об акционерах Эмитента или лицах, имеющих право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента

100 процентов голосов, приходящихся на голосующие акции, составляющие уставный капитал Эмитента, находятся в прямом самостоятельном распоряжении акционера Эмитента – Общества с ограниченной ответственностью «Аталайя» в силу участия указанного лица в уставном капитале Эмитента.

Сведения об акционере Эмитента:

- полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Аталайя»
- сокращенное фирменное наименование: ООО «Аталайя»
- место нахождения: Российская Федерация, г. Москва
- ИНН: 9725093270
- ОГРН: 1227700514370

Лицом, осуществляющим прямой контроль над ООО «Аталайя», является Общество с ограниченной ответственностью «ТЕТИС Кэпитал» через договор доверительного управления имуществом в силу того, что 100% долей в уставном капитале ООО «Аталайя» входят в состав имущества, составляющего Закрытый паевый инвестиционный комбинированный фонд «Аксиома Капитал», находящегося под управлением Общества с ограниченной ответственностью «ТЕТИС Кэпитал» (ООО «ТЕТИС Кэпитал», место нахождения РФ, г. Москва, ИНН 7709853192, ОГРН 1107746374262).

Признак осуществления лицом, контролирующим акционера эмитента, контроля: право распоряжаться более 50 процентами голосов в высшем органе управления юридического лица, являющегося акционером эмитента.

4.3. Сведения о доле участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в уставном капитале Эмитента, наличии специального права («золотой акции»)

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации или муниципальные образования в уставном капитале Эмитента не участвуют, специальное право («золотая акция») не предусмотрено.

Раздел 5. Дополнительные сведения об Эмитенте и о размещенных им ценных бумагах

5.1. Подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение

1) Полное фирменное наименование	Акционерное общество «Аксोфт»
Сокращенные фирменные наименования	АО «Аксофт»
ИНН	7725239575
ОГРН	1037725049922
Место нахождения	РФ, г. Москва
Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом	Косвенный контроль
Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	Право косвенно (через подконтрольных лиц) распоряжаться голосами в силу участия в подконтрольной организации
Размер доли участия эмитента в уставном капитале подконтрольной эмитенту организации	99,5%
Размер доли, количество, общая номинальная стоимость, общая балансовая стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту	99,5% (косвенное владение)
Последовательно все подконтрольные эмитенту организации (цепочка организаций, находящихся под прямым или косвенным контролем эмитента), через которых эмитент осуществляет косвенный контроль над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	100 обыкновенных акций (100% доли) в уставном капитале Акционерного общества «Аксофт» номиналом 1000 руб. каждая принадлежат подконтрольному Эмитенту лицу (ЗАО «СофтЛайн Интернешнл») Общая номинальная стоимость: 100 000 руб. Общая балансовая стоимость: 100 000 руб. 3184 обыкновенных акций (99,5% уставного капитала) Закрытого акционерного общества «СофтЛайн Интернейшнл» / ЗАО «СофтЛайн Интернейшнл» (ИНН 7736222125, ОГРН 1027739064979, Место нахождения: г. Москва) номиналом 100 руб. каждая принадлежат Эмитенту.
Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации	Дистрибуция информационных технологий и сервисов, продажа программного обеспечения
Лицо, занимающее должность единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации и его доли в уставном капитале эмитента – коммерческой организации и также доли принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента	Генеральный директор – Сашин Геннадий Геннадьевич. Обыкновенными акциями в АО «Аксофт» и ПАО «Софтлайн» не владеет.

2) Полное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Софт Лоджистик»
Сокращенные фирменные наименования	ООО «Софт Лоджистик»
ИНН	7702619370

ОГРН	5067746843710
Место нахождения	РФ, г. Москва
Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом	Косвенный контроль
Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	Право косвенно (через подконтрольных лиц) голосами распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации
Размер доли участия эмитента в уставном капитале подконтрольной эмитенту организации	99,5% (косвенное владение)
Размер доли, количество, общая номинальная стоимость, общая балансовая стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту	99,5% (косвенное владение)
Все подконтрольные эмитенту организации (цепочка организаций, находящихся под прямым или косвенным контролем эмитента), через которых эмитент осуществляет косвенный контроль над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	ПАО «Софтлайн» владеет 99,5% долей обыкновенных акций лица, являющегося единственным участником ООО «Софт Лоджистик», а именно: Закрытого акционерного общества «СофтЛайн Интернейшнл»/ЗАО «СофтЛайн Интернейшнл» (ИНН 7736222125, ОГРН 1027739064979, Место нахождения: г. Москва)
Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации	Поставка оборудования и лицензионного программного обеспечения
Лицо, занимающее должность единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации и его доли в уставном капитале эмитента – коммерческой организации и также доли принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента	Генеральный директор – Суворов Сергей Владимирович. Долями в уставном капитале ООО «Софт Лоджистик» и обыкновенными акциями ПАО «Софтлайн» не владеет.

3) Полное фирменные наименования	Общество с ограниченной ответственностью «Софтлайн Проекты»
Сокращенное фирменные наименования	ООО «Софтлайн Проекты»
ИНН	7728734000
ОГРН	1107746348445
Место нахождения	РФ, г. Москва
Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом	Косвенный контроль
Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	Право распоряжаться более 50 процентов голосов в высшем органе управления подконтрольной эмитенту организации
Размер доли участия эмитента в уставном капитале подконтрольной эмитенту организации	99,5%
Последовательно все подконтрольные эмитенту организации (цепочка организаций, находящихся под прямым или косвенным контролем эмитента), через которых эмитент осуществляет косвенный контроль над	ПАО «Софтлайн» владеет 99,5% долей обыкновенных акций лица, являющегося единственным участником ООО «Софтлайн Проекты», а именно: Закрытого акционерного общества «СофтЛайн Интернейшнл»/ЗАО

организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	«СофтЛайн Интернейшнл» (ИНН 7736222125, ОГРН 1027739064979, Место нахождения: г. Москва)
Размер доли, количество, общая номинальная стоимость, общая балансовая стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих эмитенту	99,5%
Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации	Поставка оборудования и лицензионного программного обеспечения
Лицо, занимающее должность единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации и его доли в уставном капитале эмитента – коммерческой организации и также доли принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента	Генеральный директор – Разуваев Владимир Эдуардович Долями в уставном капитале ООО «Софтлайн Проекты» и обыкновенными акциями ПАО «Софтлайн» не владеет. Является членом Совета директоров ПАО «Софтлайн».

4) Полное фирменные наименования	Общество с ограниченной ответственностью «СофтЛайн Интернет Трейд»
Сокращенное фирменные наименования	ООО «СофтЛайн Интернет Трейд»
ИНН	7736542069
ОГРН	1067746752479
Место нахождения	РФ, г. Москва
Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом	Косвенный контроль
Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	Право косвенно (через подконтрольных лиц) распоряжаться голосами в силу участия в подконтрольной организации
Размер доли участия эмитента в уставном капитале подконтрольной эмитенту организации	99,5% (косвенное владение)
Последовательно все подконтрольные эмитенту организации (цепочка организаций, находящихся под прямым или косвенным контролем эмитента), через которых эмитент осуществляет косвенный контроль над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом.	ПАО «Софтлайн» владеет 99,5% долей обыкновенных акций лица, являющегося единственным участником ООО «СофтЛайн Интернет Трейд», а именно: Закрытого акционерного общества «СофтЛайн Интернейшнл»/ЗАО «СофтЛайн Интернейшнл» (ИНН 7736222125, ОГРН 1027739064979, Место нахождения: г. Москва)
Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации	Поставка оборудования и лицензионного программного обеспечения. Интернет-магазин по продаже лицензионного программного обеспечения и оборудования для организаций
Лицо, занимающее должность единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации и его доли в уставном капитале эмитента – коммерческой организации и также доли принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента	Генеральный директор – Разуваев Владимир Эдуардович Долями в уставном капитале ООО «СофтЛайн Интернет Трейд» и обыкновенными акциями ПАО «Софтлайн» не владеет. Является членом Совета директоров ПАО «Софтлайн».

5) Полное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Софтлайн Интеграция»
Сокращенные фирменные наименования	ООО «Софтлайн Интеграция»
ИНН	7725289865
ОГРН	1157746880862
Место нахождения	РФ, г. Москва
Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом	Косвенный контроль
Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	Право косвенно (через подконтрольных лиц) распоряжаться голосами в силу участия в подконтрольной организации
Размер доли участия эмитента в уставном капитале подконтрольной эмитенту организации	99,5% (косвенное владение)
Последовательно все подконтрольные эмитенту организации (цепочка организаций, находящихся под прямым или косвенным контролем эмитента), через которых эмитент осуществляет косвенный контроль над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	ПАО «Софтлайн» владеет 99,5% долей обыкновенных акций лица, являющегося единственным участником ООО «Софтлайн Интеграция», а именно: Закрытого акционерного общества «СофтЛайн Интернейшнл»/ЗАО «СофтЛайн Интернейшнл» (ИНН 7736222125, ОГРН 1027739064979, Место нахождения: г. Москва)
Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации	Разработка компьютерного программного обеспечения, торговля оборудованием и лицензионным программным обеспечением, оказание консалтинговых и консультационных услуг.
Лицо, занимающее должность единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации и его доли в уставном капитале эмитента – коммерческой организации и также доли принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента	Генеральный директор – Котусов Владислав Валентинович Долями в уставном капитале ООО «Софтлайн Интеграция» и обыкновенными акциями ПАО «Софтлайн» не владеет.

б) Полное фирменное наименование	Закрытое акционерное общество «СофтЛайн Интернейшнл»
Сокращенные фирменные наименования	ЗАО «СофтЛайн Интернейшнл»
ИНН	7736222125
ОГРН	1027739064979
Место нахождения	РФ, г. Москва
Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом	Прямой контроль
Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	Право прямо распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации более 50 процентами голосов в высшем органе управления подконтрольной эмитенту организации

Размер доли участия эмитента в уставном капитале подконтрольной эмитенту организации	99,5% (прямое владение)
Описание основного вида деятельности подконтрольной эмитенту организации	Продажа программного обеспечения
Лицо, занимающее должность единоличного исполнительного органа подконтрольной эмитенту организации и его доли в уставном капитале эмитента – коммерческой организации и также доли принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента	Генеральный директор – Разуваев Владимир Эдуардович Не владеет долями в уставном капитале и обыкновенными акциями ЗАО «СофтЛайн Интернешнл» и долями в уставном капитале и обыкновенными акциями ПАО «Софтлайн».
Состав совета директоров подконтрольной организации	<ul style="list-style-type: none"> • Разуваев Владимир Эдуардович; • Гребенюк Виталий Станиславович; • Поликарпова Мария Александровна; • Лобынцева Тамара Евгеньевна; • Сашин Геннадий Геннадьевич. <p>Перечисленные лица не владеют долями в уставном капитале и обыкновенными акциями ЗАО «СофтЛайн Интернешнл» и долями в уставном капитале и обыкновенными акциями ПАО «Софтлайн».</p>

Информация в отношении всех подконтрольных организаций, имеющих существенное значение:

Формирование совета директоров и коллегиального исполнительного органа не предусмотрено уставами подконтрольных организаций Эмитента, имеющих существенное значение, за исключением ЗАО «СофтЛайн Интернешнл», в котором сформирован совет директоров.

Подконтрольные организации не обладают долями в уставном капитале Эмитента и не владеют акциями Эмитента.

5.2. Сведения о рейтингах Эмитента

Эмитенту и ценным бумагам Эмитента присваивался кредитный рейтинг рейтинговым агентством «Эксперт РА».

1) Объект рейтинга: Эмитент.

Вид рейтинга, который присвоен объекту рейтинговой оценки: кредитный рейтинг.

История изменения значений рейтинга: 24.01.2023 г. Эмитенту присвоен рейтинг на уровне ruBBB+ с развивающимся прогнозом.

Адрес сайта в сети «Интернет», на котором в свободном доступе размещена (опубликована) информация о методике присвоения рейтинга: <https://www.raexpert.ru/releases/2023/jan24b>.

2) Объект рейтинга: ценные бумаги Эмитента.

Облигации серии 001P-04

Параметры выпуска:

Тип ценной бумаги	Биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001P-04
Идентификационный номер выпуска и дата его присвоения	4B02-04-45848-H-001P от 19.10.2020
ISIN	RU000A1029T9

История изменения значений рейтинга:

Национальная шкала	Дата
ruBBB+	24.01.2023
ruBBB+	29.08.2022
ruBBB+	09.09.2021
ruBBB+	23.10.2020

Облигации серии 001P-01

Параметры выпуска:

Тип ценной бумаги	биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением
Идентификационный номер выпуска и дата его присвоения	4B02-01-45848-H-001P от 15.12.2017
ISIN	RU000A0ZYLD2

История изменения значений рейтинга:

Национальная шкала	Дата
Отозван в связи с полным погашением	17.12.2020
ruBBB+	09.09.2020
ruBBB	05.11.2019
ruBBB	07.11.2018
ruBBB	25.12.2017

Облигации серии 001P-02

Параметры выпуска:

Тип ценной бумаги	Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением
Идентификационный номер выпуска и дата его присвоения	4B02-02-45848-H-001P от 12.12.2018
ISIN	RU000A0ZZZU3

История изменения значений рейтинга:

Национальная шкала	Дата
Отозван в связи с полным погашением	22.12.2021
ruBBB+	09.09.2021
ruBBB+	09.09.2020
ruBBB	05.11.2019
ruBBB	01.02.2019

Облигации серии 001P-03

Параметры выпуска:

Тип ценной бумаги	Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии 001P-03
Идентификационный номер выпуска и дата его присвоения	4B02-03-45848-H-001P от 16.04.2020
ISIN	RU000A101LV5

История изменения значений рейтинга:

Национальная шкала	Дата
Отозван в связи с полным погашением	19.01.2023
ruBBB+	29.08.2022
ruBBB+	09.09.2021
ruBBB+	09.09.2020
ruBBB	24.04.2020

Реквизиты рейтингового агентства:

Полное фирменное наименование	Акционерное общество «Рейтинговое Агентство «Эксперт РА»
Место нахождения	г. Москва
ИНН	7710248947
ОГРН	1037700071628

Адрес сайта в сети «Интернет», на котором в свободном доступе размещена (опубликована) информация о методике присвоения рейтинга: <https://raexpert.ru/>.

5.3. Дополнительные сведения о деятельности эмитентов, являющихся специализированными обществами

Не применимо. Эмитент не является специализированным обществом.

5.4. Сведения о каждой категории (типе) акций Эмитента

В обращении имеются только обыкновенные акции Эмитента. Ниже приводятся сведения о них:

Номинальная стоимость каждой акции: 100 / 66667 рубля.

Количество акций, находящихся в обращении (количество акций, которые размещены и не являются погашенными): 280 000 000 штук.

По состоянию на дату утверждения Проспекта Эмитентом принято решение об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных 24 000 000 обыкновенных акций по закрытой подписке. Информация об этапах эмиссии указанных акций раскрывается Эмитентом в виде сообщений о существенных фактах в соответствии с законодательством РФ о ценных бумагах.

Количество дополнительных акций, которые могут быть размещены или находятся в процессе размещения (количество акций дополнительного выпуска, регистрация которого осуществлена, но в отношении которого не осуществлена государственная регистрация отчета об итогах дополнительного выпуска или не представлено уведомление об итогах дополнительного выпуска в

случае, если в соответствии со статьей Федерального закона «О рынке ценных бумаг» государственная регистрация отчета об итогах дополнительного выпуска акций не осуществляется): 0 штук.

Количество объявленных акций: 120 002 000 штук.

количество акций, приобретенных и (или) выкупленных эмитентом, и (или) поступивших в его распоряжение, – 0 штук.

Количество дополнительных акций, которые могут быть размещены в результате конвертации размещенных ценных бумаг, конвертируемых в акции, или в результате исполнения обязательств по опционам эмитента, – 0 штук.

Регистрационный номер выпуска акций эмитента и дата его регистрации: 1-01-45848-Н, 09.01.2004.

Согласно пункту 20.2 Устава Эмитента (подпункты (1) - (3)) каждая обыкновенная акция Общества предоставляет акционеру – ее владельцу одинаковый объем прав, в том числе:

- (1) право участвовать в управлении делами Общества, в том числе участвовать лично либо через представителя в Общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- (2) право получать часть прибыли от деятельности Общества (дивиденды);
- (3) право на получение части имущества Общества в случае его ликвидации.

5.5. Сведения об объявленных и выплаченных дивидендах по акциям Эмитента

В течение трех последних завершенных отчетных лет, а также в течение последнего завершенного отчетного периода до даты утверждения Проспекта ценных бумаг Эмитентом не принималось решение о выплате (объявлении) дивидендов.

5.6. Сведения о выпусках ценных бумаг, за исключением акций

5.6.1. Сведения о выпусках, все ценные бумаги которых погашены

Общее количество выпусков ценных бумаг эмитента каждого отдельного вида (за исключением акций), все ценные бумаги которых были погашены до даты утверждения проспекта ценных бумаг	Облигации	Иные
	3	0
Совокупная номинальная стоимость, руб.	5 050 000 000	0

5.6.2. Сведения о выпусках, ценные бумаги которых не являются погашенными

Эмитент не имеет зарегистрированных и непогашенных выпусков ценных бумаг (за исключением акций), в отношении которых у Эмитента отсутствует обязанность по раскрытию информации.

У Эмитента имеется зарегистрированный и непогашенный выпуск облигаций серии 001P-04, в отношении которого у Эмитента имеется обязанность по раскрытию информации. Адрес страницы в сети Интернет, на которой раскрыты тексты решений о выпуске таких ценных бумаг: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=7>.

5.7. Сведения о неисполнении Эмитентом обязательств по ценным бумагам, за исключением акций

Неисполненные обязательства по ценным бумагам Эмитента отсутствуют.

5.8. Сведения о регистраторе, осуществляющем ведение реестра владельцев акций Эмитента

Регистратор, ведущий реестр акций Эмитента: Акционерное общество «Независимая регистраторская компания Р.О.С.Т.» (АО «НРК-Р.О.С.Т.»).

ИНН: 7726030449.

ОГРН: 1027739216757.

Место нахождения: 107076, г. Москва, ул. Стромынка, д. 18, корп. 5Б, пом. IX.

Данные о лицензии на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг:

Номер: № 045-13976-000001

Дата выдачи: 03.12.2002

Срок действия: бессрочная

Наименование органа, выдавшего лицензию: ФКЦБ России

Дата, с которой регистратор осуществляет ведение реестра владельцев ценных бумаг: 01.10.2014

Адрес страницы в сети Интернет, на котором опубликована информация о регистраторе: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37065>.

5.9. Информация об аудиторе Эмитента

1) Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью Аудиторская-консалтинговая группа «Мэйнстей»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Мэйнстей»

ИНН: 7701241832

ОГРН: 1027739140857

Место нахождения: г. Москва

Аудитором был проведен аудит консолидированной финансовой отчетности Эмитента за 2020 – 2022 г. в соответствии с МСФО.

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

Фактический размер вознаграждения, выплаченного эмитентом аудитору эмитента за последний завершаемый отчетный год, с отдельным указанием размера вознаграждения, выплаченного за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчетности эмитента и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: 6 480 000 рублей.

Отложенные или просроченные выплаты за оказанные услуги отсутствуют.

2) Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью Аудиторская-консалтинговая группа «Интерком-аудит»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Интерком-аудит»

ИНН: 7729744770

ОГРН: 1137746561787

Место нахождения: город Москва

Аудитором был проведен аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности Эмитента за 2022 г. в соответствии с РСБУ.

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

Фактический размер вознаграждения, выплаченного эмитентом аудитором эмитента за последний завершённый отчётный год, с отдельным указанием размера вознаграждения, выплаченного за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчётности эмитента и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: 744 000 рублей.

Отложенные или просроченные выплаты за оказанные услуги отсутствуют.

3) Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью Аудиторская-консалтинговая группа «Бизнес-экспертиза»

Сокращенное фирменное наименование: ООО АКГ «Бизнес-экспертиза»

ИНН: 7716796675

ОГРН: 1157746522152

Место нахождения: 129128, г. Москва, проезд Кадомцева, д.15

Аудитором был проведен аудит следующей отчётности Эмитента:

- годовая бухгалтерская отчётность по РСБУ за 2020, 2021 годы;
- годовая финансовая отчётность по стандартам МСФО за 2020, 2021 годы.

Аудитор также провел обзорную проверку промежуточного сокращенного отчета о финансовом положении Эмитента по состоянию на 30.06.2022 г.

Сопутствующие аудиту и прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, которые оказывались (будут оказываться) Эмитенту в течение последних трех завершённых отчётных лет и текущего года аудитором: консультационные услуги (подготовка учетной политики по бухгалтерскому и налоговому учету).

Фактический размер вознаграждения, выплаченного эмитентом аудитором эмитента за последний завершённый отчётный год, с отдельным указанием размера вознаграждения, выплаченного за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчётности эмитента и за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: 2 154 000 руб., в том числе:

- размер вознаграждения, выплаченного за аудит (проверку), в том числе обязательный, отчётности эмитента: 2 074 000 руб.
- размер вознаграждения, выплаченного за оказание сопутствующих аудиту и прочих связанных с аудиторской деятельностью услуг: 80 000 руб.

Отложенные или просроченные выплаты за оказанные услуги отсутствуют.

Информация в отношении всех аудиторов:

Факторы, которые могут оказать влияние на независимость аудитора, в том числе сведения о наличии существенных интересов (взаимоотношений), связывающих с эмитентом (членами органов управления и органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента) аудитора эмитента, членов органов управления и органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью аудитора, а также участников аудиторской группы, определяемой в соответствии с Международным стандартом контроля качества 1 "Контроль качества в аудиторских организациях, проводящих аудит и обзорные проверки финансовой отчётности, а также выполняющих прочие задания, обеспечивающие уверенность, и задания по оказанию сопутствующих услуг", введенным в действие на территории Российской Федерации приказом Министерства финансов Российской Федерации от 9 января 2019 N 2н "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации", зарегистрированным Министерством юстиции Российской Федерации 31 января 2019 года N 53639: данные факторы отсутствуют.

Меры, предпринятые эмитентом и аудитором эмитента для снижения влияния факторов, которые могут оказать влияние на независимость аудитора: данные факторы отсутствуют.

Процедура конкурса, связанного с выбором аудитора эмитента, и его основные условия: конкурс не проводился.

Процедура выдвижения кандидатуры аудитора эмитента для утверждения общим собранием акционеров (участников, членов) эмитента, в том числе орган управления эмитента, принимающий решение о выдвижении кандидатуры аудитора эмитента:

Вопрос об утверждении аудитора Общества обязательно включается в повестку каждого годового общего собрания акционеров Общества. Также вопрос об утверждении аудитора Общества по решению Совета директоров может быть включен в повестку внеочередного общего собрания акционеров. Повестка дня общего собрания акционеров формируется Советом директоров.

Акционеры (акционер) Эмитента, являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2 процентов голосующих акций Эмитента, вправе внести вопросы в повестку дня годового общего собрания акционеров и предложить формулировки решений по соответствующим вопросам. Такие предложения должны поступить в Общество не позднее чем через 30 дней после окончания отчетного года. Решение о включении предложенных вопросов в повестку принимает Совет директоров. Порядок внесения и рассмотрения предложений акционеров относительно повестки годового общего собрания акционеров установлен ст. 53 Закона об акционерных обществах.

5.10. Иная информация об Эмитенте

Политика Эмитента в области ESG

Корпоративное управление

Компания считает надлежащее корпоративное управление важным условием развития и функционирования Общества. Эмитент придерживается ведущих практик корпоративного управления. Директора и все сотрудники, включая высшее руководство, ведут себя в соответствии с высочайшими моральными и этическими стандартами. Компания стремится обеспечить справедливые условия для сотрудников, а также партнеров, с которыми ведет бизнес. Компания придерживается политики недопущения дискриминации и защите от преследований.

Ценности и бизнес-принципы Компании поощряют честное и прямое общение для быстрого решения вопросов. В Компании есть специальная конфиденциальная система информирования о нарушениях, которая предоставляет альтернативный и при этом анонимный метод сообщения о предполагаемых нарушениях нормативных требований, незаконном или неэтичном поведении или мошенничестве. Эмитент обеспечивает защиту прав и человеческого достоинства на рабочем месте и за его пределами. Компания считает права человека важным компонентом бизнеса. Эмитент выступает против любой формы принудительного или детского труда. Эта позиция касается не только Компании, но и распространяется на наших деловых партнеров.

Окружающая среда

Компания продвигает и помогает реализовать ИТ-решения в области охраны окружающей среды и энергосбережения.

Социальная ответственность

Компания поощряет и поддерживает здоровый образ жизни, занятия спортом и поддержание здоровой психологической среды для работы.

Эмитент организывает программы стажировок для прохождения практики и последующего трудоустройства совместно с МосГУ, Компьютерной академией «Шаг», Российским экономическим университетом им. Г.В. Плеханова.

Сотрудники Компании участвуют в акциях, направленных на помощь различным группам населения (День донора, «Чудо-Дерево» и др.).

Раздел 6. Консолидированная финансовая отчетность, бухгалтерская (финансовая) отчетность

6.1. Консолидированная финансовая отчетность

Состав и содержание консолидированной финансовой отчетности Группы по МСФО за 2020 – 2022 гг. опубликованы Эмитентом на сайте <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=3>.

6.2. Бухгалтерская (финансовая) отчетность

Состав и содержание бухгалтерской отчетности Эмитента по РСБУ за 2020 – 2022 гг., 1 квартал 2023 г. опубликованы Эмитентом на сайте <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37065&type=3>.

Раздел 7. Сведения о ценных бумагах

7.1. Вид, категория (тип), иные идентификационные признаки ценных бумаг

Акции обыкновенные.

7.2. Способ учета прав

Не применимо.

7.3. Номинальная стоимость каждой ценной бумаги выпуска

100 / 66667 рубля.

7.4. Права владельца каждой ценной бумаги выпуска

Согласно пункту 20.2 Устава Эмитента (подпункты (1) - (3)) каждая обыкновенная акция Общества предоставляет акционеру – ее владельцу одинаковый объем прав, в том числе:

- (1) право участвовать в управлении делами Общества, в том числе участвовать лично либо через представителя в Общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;
- (2) право получать часть прибыли от деятельности Общества (дивиденды);
- (3) право на получение части имущества Общества в случае его ликвидации.

7.5. Порядок и условия погашения и выплаты доходов по облигациям

Не применимо.

7.6. Сведения о приобретении облигаций

Не применимо.

7.7. Условия целевого использования денежных средств, полученных от размещения облигаций

Не применимо.

7.8. Сведения о представителе владельцев облигаций

Не применимо.

7.9. Дополнительные сведения о российских депозитарных расписках

Не применимо.

7.10. Иные сведения.

Отсутствуют.

Раздел 8. Условия размещения ценных бумаг

Сведения в настоящем разделе не указываются, так как Проспект составлен в отношении размещенных ценных бумаг (акций).

Раздел 9. Сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям Эмитента, а также об условиях такого обеспечения

Не применимо.