

# Инвестиционный тезис

**B2B-PTC** – лидер рынка цифровых закупок в России с самой крупной клиентской базой, обширным и постоянно расширяющимся набором продуктов и решений на стабильно растущем рынке.

Компания обладает наиболее крупной по охвату базой заказчиков и поставщиков на российском рынке электронных закупок, собственной цифровой платформой, глубокой экспертизой и широким функционалом сервисов и услуг под любые потребности клиентов. Развитие рынка электронных закупок благодаря законодательным изменениям в регулируемом сегменте, направленным на цифровизацию процессов и повышение прозрачности в деятельности государственных организаций, а также росту проникновения электронных закупок в структуру бизнеса вследствие доказанного повышения эффективности закупок и снижения издержек формируют прочный фундамент для дальнейшего роста бизнеса B2B-PTC и инвестиционную привлекательность для инвесторов за счет комплиментарной дивидендной политики, предполагающей ежеквартальные выплаты в размере не менее 50% чистой прибыли по МСФО за отчетный период.

В преддверии IPO мы находим справедливой рыночной капитализацией B2B-PTC оценку в диапазоне 30-36 млрд руб.

## Основными целями выхода на IPO компания видит:

- 1) Повышение узнаваемости и усиление репутации компании  
Выход на публичный рынок позволит представить компанию широкому бизнес-сообществу, повысить ее видимость и укрепить доверие со стороны текущих и потенциальных клиентов
- 2) Улучшение практик корпоративного управления
- 3) Формирование рыночной оценки для акционеров

Авторы

Наталия Пырьева

Владимир Корнев



# Содержание

<b>О компании</b>	03
Структура доходов	04
Клиентская база	06
<b>Факторы привлекательности</b>	07
<b>Риски</b>	10
<b>Рынок и конкурентное положение</b>	11
Мировой опыт	11
Конкурентная среда	13
Объем и прогноз рынка электронных закупок в России	17
<b>Структура акционерного капитала и дивидендная политика</b>	21
<b>Финансовое положение</b>	22
Совокупный доход	22
Операционные расходы	22
Рентабельность по чистой прибыли	24
Структура пассивов	25
Структура активов	26
<b>Оценка</b>	27
Методология	27
Дисконтирование денежных потоков	27
Сравнительный подход	28
Агрегированная оценка	28

## О КОМПАНИИ

**B2B-РТС** – крупнейшая российская цифровая платформа для автоматизации полного цикла цифровых закупок и продаж для бизнеса и государства. С помощью цифровых решений платформы компании любого масштаба и государственные заказчики снижают издержки, автоматизируют бизнес-процессы, расширяют доступ к контрагентам, получают дополнительную выгоду за счет сервисов.

Компания была сформирована путем поэтапного объединения ключевых игроков рынка электронных торгов. Датой основания компании считается 2002 год, когда была создана площадка B2B-Center (АО «Центр развития экономики»). В 2021 году компания РТС-тендер приобрела 100% акций B2B-Center, и окончательное формирование B2B-РТС завершилось в 2022 году после консолидации с площадкой ОТС.

**На текущий момент в периметр B2B-РТС входят:**

- электронная площадка b2b-торговли и вендор отечественных решений B2B-Center;
- федеральная электронная торговая площадка РТС-тендер;
- лаборатория цифровых разработок ОТС, в рамках которой формируются новые продукты и сервисы для клиентов платформы, которые внедряются в качестве собственных решений и отдельных модулей;
- «РТС-Академия» – центр карьерного развития, корпоративного обучения и дополнительного профессионального образования в области закупок и тендеров;
- сервис «Облачная логистика» – платформа цифровой логистики для грузовладельцев и электронная биржа заказов для перевозчиков.

Помимо электронных торговых платформ, в продуктовом портфеле B2B-РТС находится более 40 решений и сервисов для заказчиков и поставщиков.

Платформа постоянно развивает продуктовый портфель: услуги электронных площадок для всех видов закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП, имущественные торги, ЗМО, коммерческие закупки), сквозные решения автоматизации торгово-закупочного процесса (B2B Altis) и решения для быстрых закупок (КИМ), решения по управлению нормативно-справочной информацией, сервисы для заказчиков и поставщиков для более эффективных и выгодных закупок и продаж.

С помощью продуктов B2B-РТС клиенты создают сквозной цифровой контур от планирования закупки или продажи, отбора контрагента, до исполнения контрактов и аналитики, оптимизируя затраты.

Компания имеет широкую географию присутствия, охватывая более 80 регионов по всей стране с 26 отделениями и подразделениями и 5 филиалами.

# Структура доходов

По итогам 2025 года 57% совокупного дохода компании или 5,3 млрд руб. приходилось на регулируемые закупки:

- **Федеральный закон №223** регулирует закупки государственных корпораций и их дочерних структур – 2,1 млрд руб. или 22% в структуре совокупных доходов компании.
- **Федеральный закон №44** регламентирует государственные и муниципальные закупки – 1,8 млрд руб. или 20% от совокупного дохода компании.
- **Закупки малого объема (ЗМО)** предполагают контракты с начальной максимальной ценой (НМЦ) до 600 тыс. руб. совокупным объемом до 50 млн руб. или 10% всех закупок заказчика за год в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ. Выручка сегмента составляет 0,945 млрд руб. или 10% от совокупных доходов.
- **Сегмент имущественных торгов** включает в себя реализацию и аренду государственного имущества. В частности, аукцион по продаже «Домодедово», состоявшийся в январе 2026 года, проходил на площадке РТС-тендер. Выручка сегмента составляет 0,392 млрд руб. или 4% в структуре совокупных доходов.
- **Постановление Правительства РФ №615** определяет порядок привлечения подрядных организаций для оказания услуг и выполнения работ по капитальному ремонту общего имущества многоквартирных домов. Выручка в структуре доходов компании составляет 1% или 0,0896 млрд руб.

**Коммерческие закупки для корпоративных клиентов** через электронную торговую площадку (ЭТП) B2B-Center приносят 22% от совокупного дохода компании или 2,0 млрд руб.

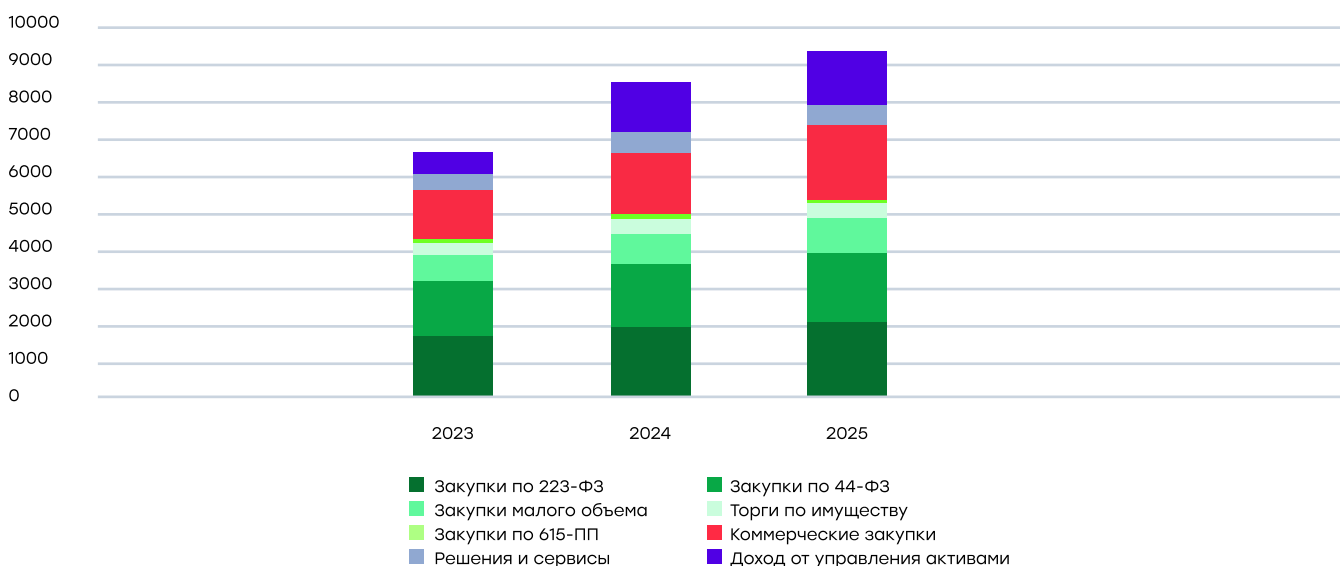
**Выручка от сервисов, решений и прочих услуг** составляет 6% в структуре совокупного дохода или 0,579 млрд руб.

- **B2B Altis** – это облачная платформа собственной разработки по модели source to pay, предназначенная для управления полным жизненным циклом закупок от определения потребностей заказчика и поиска поставщиков до оплаты счетов и аналитики результатов сотрудничества. B2B Altis является модульным решением, которое было признано Минцифрой отечественным аналогом SAP Ariba.
- **Нормативно справочная информация (НСИ)** – цифровое решение, которое приводит справочные данные к единому унифицированному стандарту для удобного использования в закупках и корпоративных системах. Пользователями данного решения уже выступают разные представители российского бизнеса – «Самолет», «Мечел», «Макфа», «Полиметалл», «Фикс Прайс», «Серволюкс», ЕМСО и другие.
- **Корпоративный интернет-магазин (КИМ)** – решение для простых и быстрых закупок стандартной номенклатуры в едином цифровом контуре заказчика по предварительно настроенным каталогам и согласованным прайс-листам.

**Доход от управления активами** представляет собой процентные доходы от размещения собственных средств компании и клиентских остатков, формируемых за счет

обеспечительных платежей и свободных средств поставщиков, участвующих в регулируемых закупках, в консервативные и ликвидные инструменты финансового рынка с контролируемым уровнем риска. По итогам 2025 года инвестиционный доход составил 1,4 млрд руб., что соответствует 15% от совокупного дохода компании.

**Структура совокупного дохода B2B-PTC по сегментам, млн руб.**



Источник: данные компании

# Клиентская база

Клиентская база B2B-ПТС является одним из ключевых активов и драйверов роста бизнеса. Компания обладает наиболее крупной по охвату базой заказчиков и поставщиков на российском рынке электронных закупок.

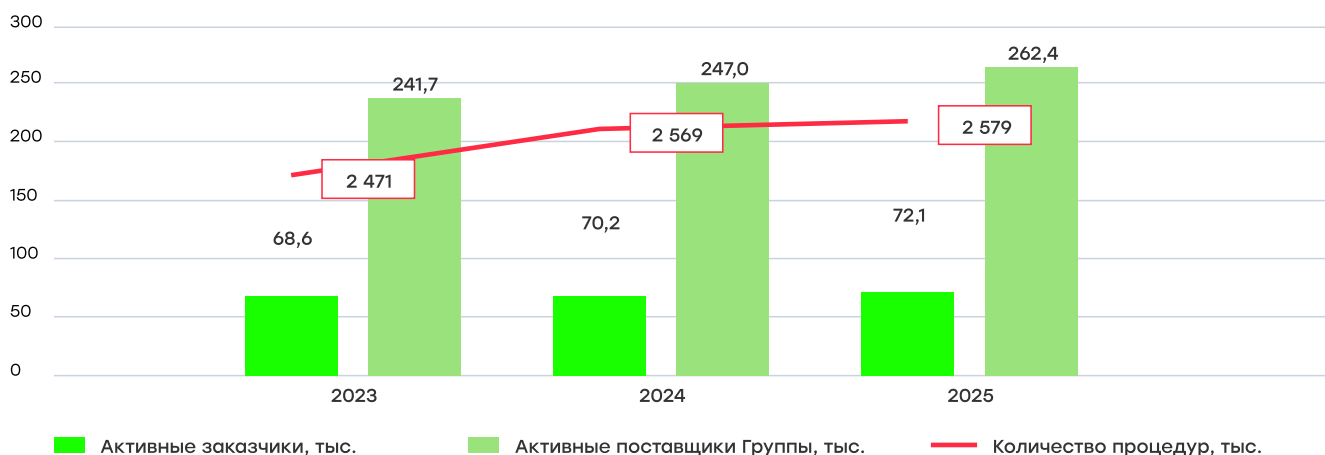
На конец 2025 года количество активных заказчиков, которые опубликовали одну и более закупку за период, достигло 72,1 тыс., что на 3,5 тыс. выше показателя 2023 года.

Положительный клиентский опыт работы на ЭТП способствовал сохранению высокой закупочной активности – в течение 2023-2025 годов на каждого заказчика приходилось порядка 36 объявленных процедур. Среди заказчиков B2B-ПТС значатся представители крупного бизнеса (ФСК, «Татнефть», «Полиметалл», «Московская Биржа», «Магнит», «Мегафон», «Евраз», «Сибур», «Альфа-банк» и другие), а также государственные заказчики (Минцифры, «Роскосмос», РЖД, «Россети», «Почта России» и другие).

Количество активных поставщиков на ЭТП увеличилось на 20,7 тыс. с 2023 по 2025 год и достигло 262,4 тыс. Рост базы поставщиков обеспечивался расширением рынка сбыта с широким охватом проверенных и платежеспособных покупателей из различных отраслей экономики.

Таким образом, клиентская база B2B-ПТС растет за счет удвоенного сетевого эффекта (заказчики привлекают поставщиков и наоборот) развития и расширения набора решений и сервисов, а также вследствие общих рыночных трендов.

## Динамика количества активных заказчиков и поставщиков на ЭТП



Источник: данные компании

# Факторы привлекательности

- **Лидер рынка электронных закупок в России** с самой крупной клиенткой базой, обширным и постоянно растущим набором продуктов и решений. Стабильное лидерское положение компании также поддерживается за счет весомых барьеров для входа новых игроков:

Инвестиционный барьер. Создание и развитие цифровой закупочной платформы требует значительных капитальных и операционных затрат, а также временных – на разработку, инфраструктуру, информационную безопасность, поддержку, продвижение и клиентский сервис. Дополнительно необходимы постоянные инвестиции в развитие функционала и масштабирование экосистемы решений.

Регуляторный барьер. В сегменте регулируемых закупок проведение процедур возможно только на федеральных электронных площадках, включенных в установленный государством перечень. Для работы в этом сегменте оператор обязан соответствовать строгим требованиям законодательства, включая обязательные сертификаты и аттестации в области информационной безопасности (в том числе соответствие требованиям ФСТЭК, ГИС и другим регуляторным стандартам). При этом важно не только получить статус федеральной площадки, но и постоянно подтверждать соответствие установленным техническим и организационным требованиям – по надежности, отказоустойчивости, защите данных и бесперебойной работоспособности платформы. Несоблюдение этих требований может повлечь исключение из реестра.

Конкурентный барьер. Рынок формирует спрос не просто на торговую площадку, а на экосистему решений для автоматизации закупок. Существенную роль играет масштаб базы заказчиков и поставщиков: сетевой эффект и накопленная ликвидность создают высокий порог для смены платформы и усложняют вход новым игрокам.

Технологический барьер. Оператор должен обеспечивать высокий уровень надежности, производительности и информационной безопасности.

- **Благоприятная рыночная конъюнктура**

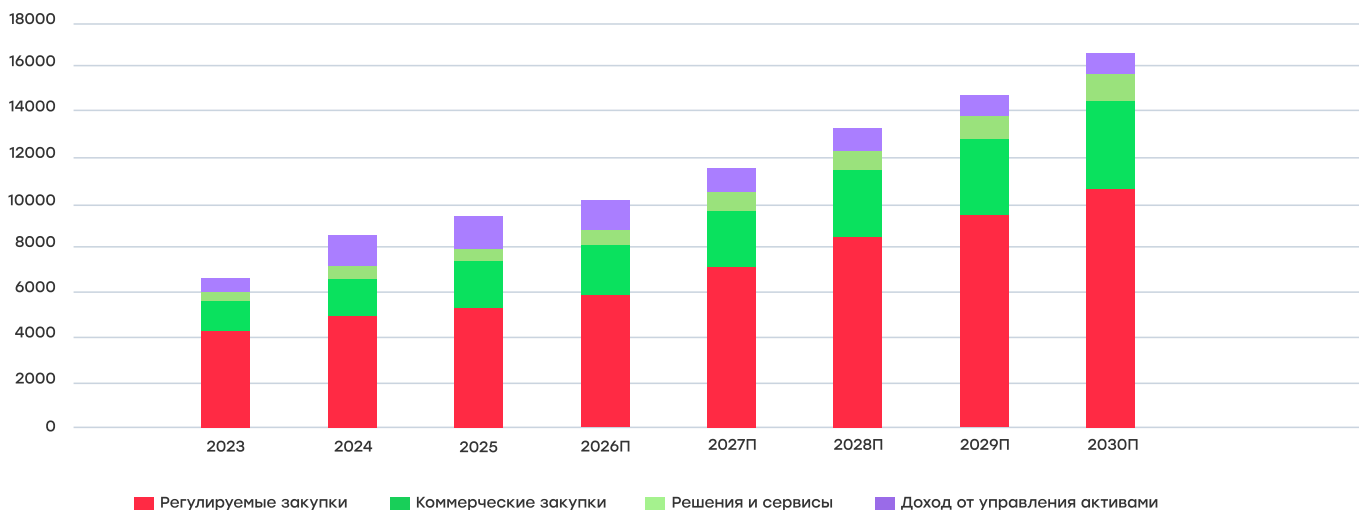
-Стабильный и предсказуемый сегмент регулируемых закупок сохраняет потенциал для роста на фоне увеличения расходов консолидированного бюджета, реализации инвестиционных программ с государственным участием, а также законодательных изменений, направленных на цифровизацию процессов и повышение прозрачности в деятельности государственных организаций. В соответствии с оценками Керт, в перспективе до 2030 года рынок регулируемых закупок продолжит демонстрировать положительную динамику развития со среднегодовыми темпами роста (CAGR) на уровне 8%.

-Кратный потенциал роста коммерческого сегмента цифровых закупок по мере роста экономики, выручки и затрат компаний, а также повышения проникновения электронных закупок в структуру российского бизнеса вследствие положительного клиентского опыта. Оценки Керт предполагают среднегодовые темпы роста рынка нерегулируемых закупок на 14,8% в прогнозном периоде до 2030 года.

- **Потенциал расширения клиентской базы благодаря** омниканальной системе привлечения и федерального покрытия:
  - >80 регионов, 26 подразделений и 5 филиалов,
  - ~370 чел. штат отдела продаж и контакт-центра, а также широкая партнерская сеть,
  - >760 мероприятий за 2025 год.
- **Эффективная бизнес-модель, сочетающая в себе внешний и внутренний сетевые эффекты.**
  - Расширение базы заказчиков и поставщиков способствует увеличению количества процедур на ЭТП и росту выручки от оказания услуг.
  - Активная конверсия поставщиков в заказчиков позволяет увеличивать объем закупочной активности и количество процедур, а также средний чек клиента за счет расширения набора дополнительных сервисов на клиента. Компания ориентируется на целевой коэффициент конверсии поставщиков в коммерческих заказчиков на уровне не ниже 10%, что также будет иметь положительный эффект на выручку от оказания услуг.
- **Собственная ИТ-платформа уровня “industrial grade”, эволюционировавшая в полноценную цифровую платформу, которая представляет собой надежную технологическую инфраструктуру.**
  - Полностью in-house разработка ключевых решений;
  - Ключевые решения включены в реестр российского ПО;
  - Масштабируемая и отказоустойчивая инфраструктура, обеспечивающая обработку данных в режиме 24/7;
  - Наличие лицензии ФСБ России на разработку и распространение шифровальных средств и информационно-телекоммуникационных систем;
  - Высший класс защищенности по требованиям ГИС;
  - Активное внедрение ИИ посредством чат-ботов, ассистентов и интеллектуального анализа документации. По оценкам компании, экономия от внедрения ИИ к 2030 году составит более 1 млрд руб.
- **Сильный финансовый профиль. Комбинация предсказуемых темпов роста бизнеса с низкой сезонностью и диверсификацией по направлениям, высокой рентабельности по EBITDA (выше 50%), с отсутствием долгового финансирования и потребности в высоких капитальных затратах.**
  - По нашим оценкам, выручка компании от оказания услуг (регулируемые закупки, коммерческие закупки, решения и сервисы) в прогнозном периоде 2026-2030 годов будет демонстрировать среднегодовые темпы роста (CAGR) на уровне 14,6% и к 2030 году достигнет 15,7 млрд руб. Основными факторами для роста доходов выступит благоприятная рыночная конъюнктура, укрепление лидерских позиций благодаря крупнейшей клиентской базе, глубокой экспертизе и доказанному повышению эффективности закупок за счет комплексных решений компании.

- Рост масштабов бизнеса В2В-ПТС и количества процедур, проходящих через площадки компании, будет способствовать увеличению собственных средств компании на балансе в условиях отсутствия потребностей в высоких капитальных затратах, а также росту клиентских остатков. Консервативный подход в управлении активами позволит компании получать стабильные процентные доходы на уровне ключевой ставки Банка России, которые, по нашим оценкам, составят не менее 0,91 млрд руб. в год в прогнозном периоде 2026-2030 годов.

**Динамика совокупного дохода В2В-ПТС по сегментам в 2023-2030 гг., млн руб.**



Источник: данные компании, оценки «Цифра брокер»

- Высокий дивидендный потенциал.** Дивидендная политика компании предусматривает ежеквартальные выплаты в размере не менее 50% чистой прибыли по МСФО за отчетный период. За 2023-2025 годы суммарный объем дивидендных выплат составил 7 млрд руб., что соответствует 73% чистой прибыли за сопоставимый период. По нашим оценкам, компания может выплатить в качестве дивидендов порядка 18 млрд руб. в течение 2026-2030 годов при распределении 73% чистой прибыли. При этом в компании таргетируют целевой коэффициент дивидендных выплат свыше 80%.

# РИСКИ

1. Экономические риски. Неблагоприятные изменения макроэкономических условий (общее снижение темпов роста экономики, инвестиционной активности и затрат государства) может привести к сокращению объемов закупок и, как следствие, доходов компании.
2. Регуляторные риски. Изменения в регулировании государственных закупок для федеральных ЭТП, связанные с необходимостью адаптации к новым требованиям, могут привести к сбоям в работе площадок, штрафам или потере статуса федерального оператора ЭТП.
3. Конкурентные риски. Риски, связанные с повышением уровня конкуренции на рынке присутствия, могут повлиять на выбор электронной площадки продавцом или покупателем, что может ослабить рыночную позицию компании. Это включает и недобросовестную конкуренцию, такую как демпинг.
4. Технологические риски и кибербезопасность. Количественный и качественный рост кибератак может привести к сбоям в работе цифровой площадки, увеличить расходы на обслуживание технологической инфраструктуры, ухудшить репутацию.
5. Санкционные риски. Попадание крупных клиентов компании под санкции может усилить тенденцию на засекречивание закупок и переход на специализированные закрытые площадки (например, АСТ-ГОЗ), что уменьшит долю компании на рынке.
6. Операционные риски. Дефицит кадров, в частности, в области ИТ. Высокая конкуренция за разработчиков и системных архитекторов ведет к росту фонда оплаты труда (ФОТ) и оказывает давление на маржинальность бизнеса.

# Рынок и конкурентное положение

## Мировой опыт

Глобальный тренд на цифровизацию процессов и повышение требований к прозрачности в деятельности как государственных, так и коммерческих организаций, способствовало трансформации закупочных процессов и их переводу в электронный формат.

В мире развитие цифровых закупок в регулируемом (государственном) и нерегулируемом (коммерческом) сегментах происходило под влиянием разных факторов, что привело к созданию разных моделей цифровой инфраструктуры.

В регулируемом сегменте электронных закупок большинство стран преимущественно использует государственные централизованные платформы и в меньшей степени аккредитованные независимые электронные торговые площадки (ЭТП). При этом уровень проникновения электронных закупок в регулируемом сегменте достигает 80-90%, что обусловлено законодательными требованиями для повышения прозрачности закупок.

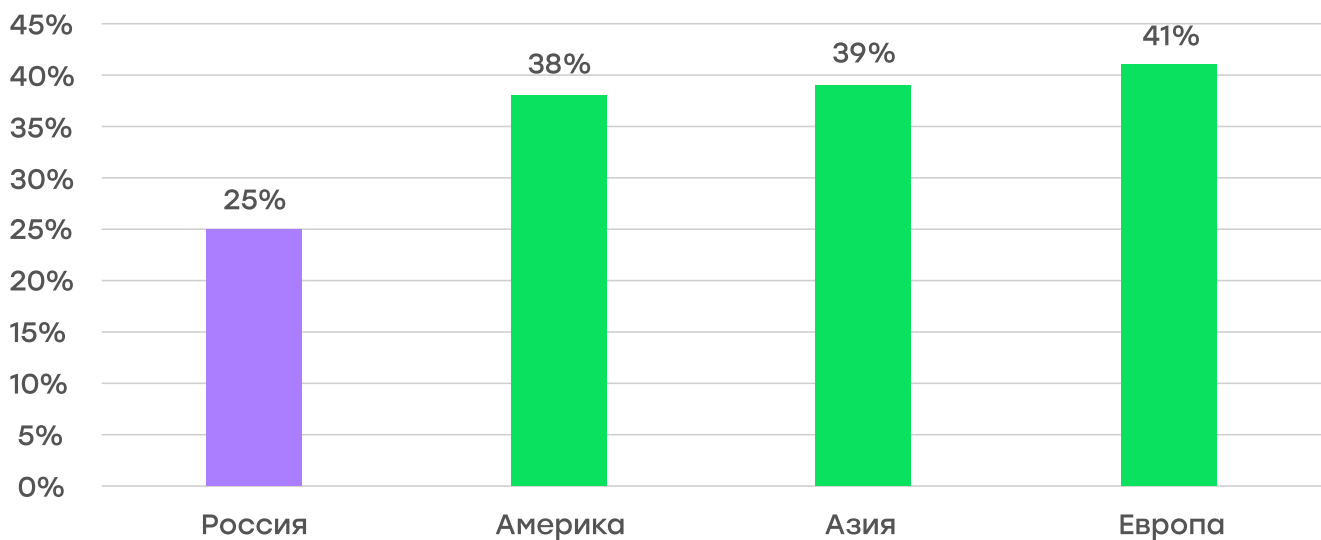
США	Китай	Индия	Великобритания
<p><b>SAM.gov (System for Award Management)</b> – официальная электронная платформа правительства США, основной портал для федеральных тендеров и контрактов;</p>	<p><b>China Government Procurement Network (CGPN)</b> – официальная электронная площадка для проведения государственных закупок в Китае.</p>	<p><b>Central Portal for Public Procurement (CPPP)</b> – единая платформа электронных закупок для тендеров и контрактов для центральных министерств и ведомств Индии;</p>	<p><b>Find a Tender (FTS)</b> – официальный сервис правительства Великобритании для высокостоимостных публичных контрактов на сумму свыше 140 тыс. фунтов стерлингов (с НДС).</p>
<p><b>Commercial Platforms Program (CPP)</b> – программа Администрации общих служб США (GSA), которая оптимизирует и унифицирует процесс микрозакупок федеральными</p>		<p><b>Government e-Marketplace (GeM)</b> – платформа электронных закупок для местных органов власти;</p>	<p><b>Contracts Finder</b> – государственная платформа для контрактов с правительством и его учреждениями на сумму, превышающую 12 тыс. фунтов стерлингов (с НДС) для центральных органов власти и 30 тыс. фунтов стерлингов (с НДС) для других государственных учреждений за пределами центрального правительства в Англии и других недеделегированных территорий</p>
<p><b>Defense Acquisition System (DAS)</b> – система электронных закупок Министерства обороны США.</p>		<p><b>e-Procurement</b> – система Министерства обороны Индии для проведения всех тендерных процедур и закупок в оборонном секторе.</p>	

**В российской практике процедуры в сегменте регулируемых закупок могут проводиться на восьми федеральных площадках, закрепленных в федеральном законе. Одной из таких площадок является PTC-тендер.**

**В нерегулируемом сегменте** электронных закупок в мире преобладает специализированное ПО на стороне заказчика (SRM-системы) и B2B-маркетплейсы. В России рынок нерегулируемых закупок развивался несколько иначе – за счет внедрения ЭТП в процессы закупок. На текущий момент на российском рынке коммерческих закупок присутствуют кэптивные ЭТП, независимые ЭТП и B2B-маркетплейсы.

Уровень проникновения коммерческих закупок в цифровой формат в мире заметно ниже, чем в регулируемом сегменте, и составляет порядка 39%. При этом в России данный индикатор находится на уровне 25%, что предполагает значительный потенциал для будущего роста.

**Доля компаний, использующих специализированное ПО и сервисы для закупок в 2024 году**



Источник: PwC Procurement Survey, Росстат, публичные источники, экспертные интервью, анализ Kept

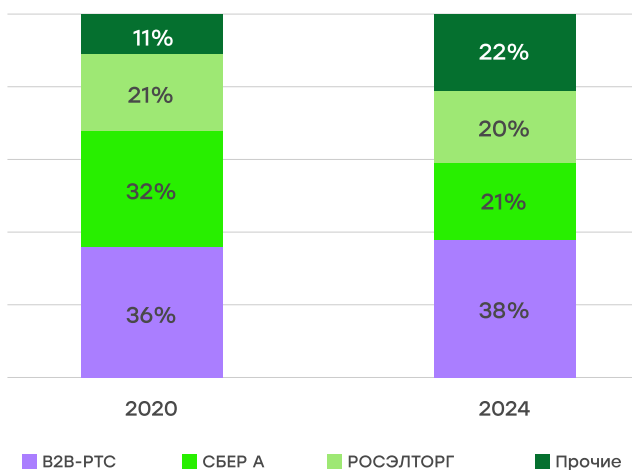
# Конкурентная среда

Электронная торговая платформа B2B-PTC представлена во всех сегментах регулируемого рынка, демонстрируя существенный отрыв от конкурентов:

- 38% процедур по 44-ФЗ в разрезе ЭТП приходится на B2B-PTC; компания также обладает крупнейшей базой активных заказчиков, насчитывающей 44,2 тыс. клиентов, что в 1,5 раза превышает клиентскую базу ближайшего конкурента.

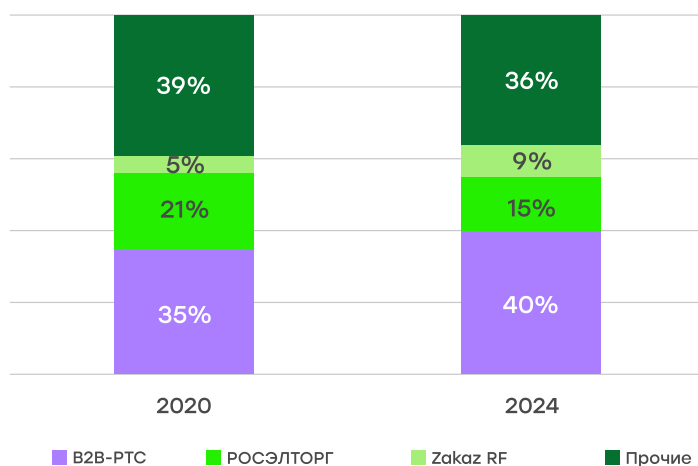
- 40% процедур по 223-ФЗ с базой активных заказчиков в 11,1 тыс., превышающей конкурентов почти в четыре раза.

**Динамика и структура процедур в сегменте 44-ФЗ**



Источник: данные компании, оценки Кепт

**Динамика и структура процедур в сегменте 223-ФЗ**

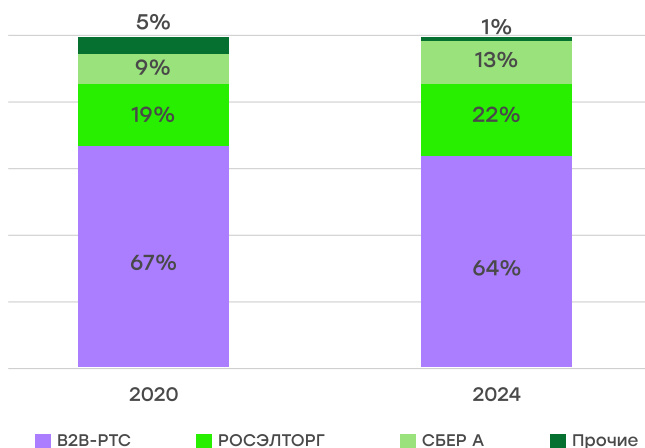


Источник: данные компании, оценки Кепт

- 64% процедур по 615-ПП и 63 региона-заказчика в разрезе ЭТП против 12 – у СБЕР А и 6 – у РОСЭЛТОРГ.

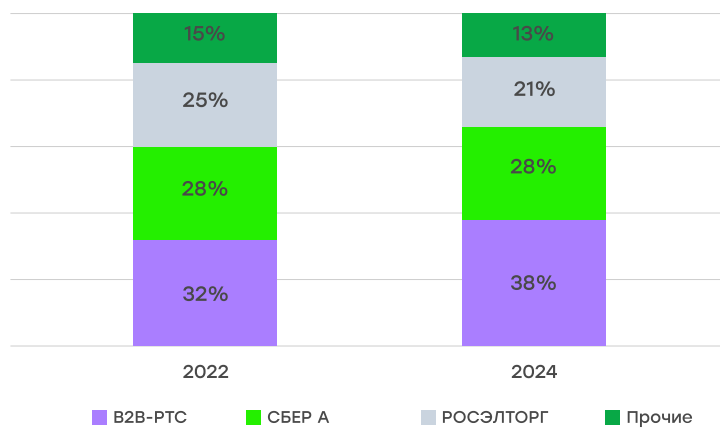
- 38% в структуре процедур в сегменте имущественных торгов.

**Динамика и структура процедур в сегменте 615-ПП**



Источник: данные компании, оценки Кепт

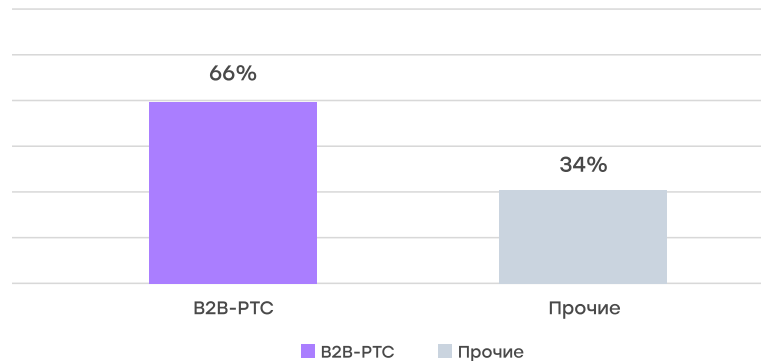
**Динамика и структура процедур в сегменте имущественных торгов**



Источник: данные компании, оценки Кепт

- 66% доля рынка в сегменте ЗМО в стоимостном выражении.

**Структура рынка электронных закупок малого объема (ЗМО), 2024 год**

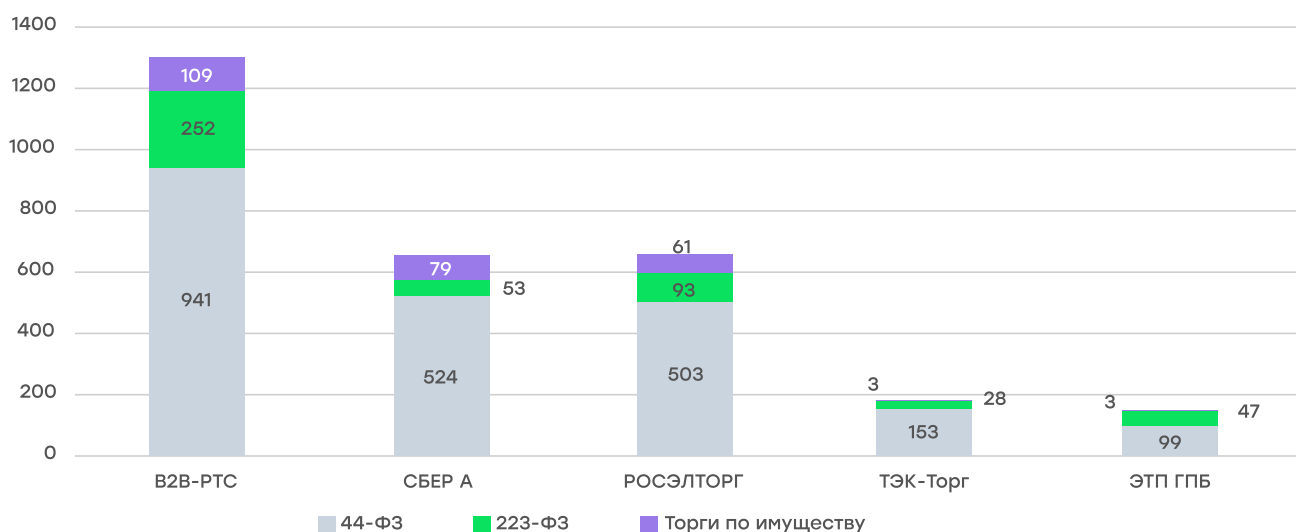


Источник: данные компании, оценки Kert

**Лидерские позиции B2B-PTS в сегменте регулируемых закупок объясняются:**

1) Статусом федеральной площадки и подтвержденной временем репутацией. B2B-PTS является участником формирования и развития системы электронных торгов в России. РТС-тендер в 2010 году получила аккредитацию в качестве электронной площадки для осуществления государственных и муниципальных закупок, и на протяжении 15 лет продолжает укреплять свой личный бренд в глазах клиентов, внедряя новые инновационные сервисы и решения для повышения эффективности закупок и снижения издержек.

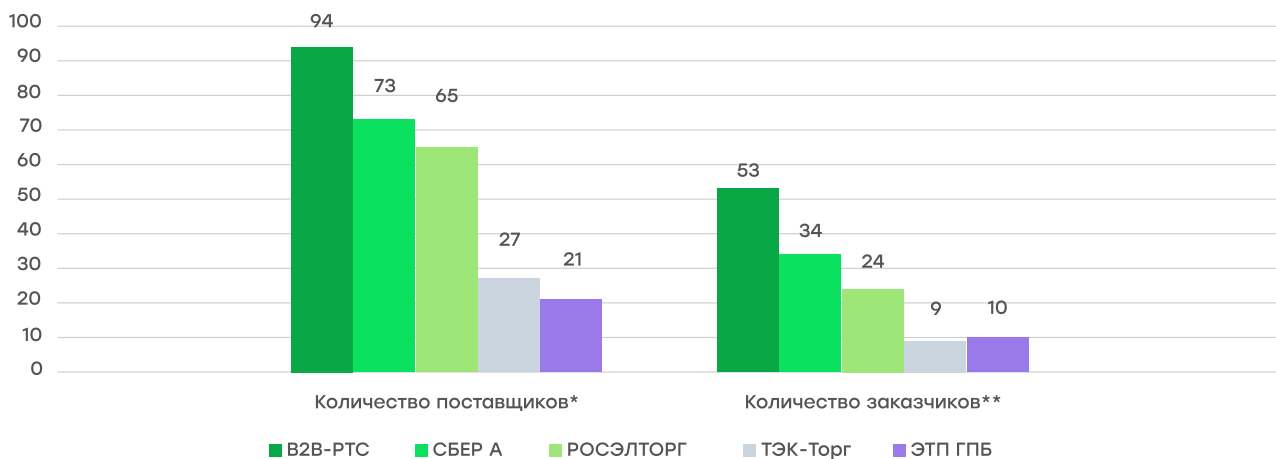
**Количество процедур основных игроков в сегменте регулируемых закупок, 2024 год, тыс.**



Источник: Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС), оценки Kert

2) Широкой активной клиентской базой. У компании самая обширная база клиентов среди восьми федеральных площадок, которые могут принимать участие в сегменте регулируемых электронных закупок. Для заказчика платформа со значительным числом поставщиков обеспечивает конкурентные процедуры, что повышает вероятность выбора подходящего поставщика и напрямую влияет на снижение итоговой цены контракта; для поставщика широкий пул заказчиков открывает доступ к потоку заказов, включая крупные и стратегические контракты.

**Клиентская база основных игроков в сегменте регулируемых закупок, 2024 год, тыс.**



\* – количество поставщиков только по 44-ФЗ.

\*\* – количество заказчиков по 44-ФЗ и 223-ФЗ суммарно.

Источник: Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС), оценки Керт

**3) Глубокой экспертизой и широким функционалом** под любые потребности клиентов за счет сильной закупочной экспертизы и комплементарного набора решений.

**4) Доказанное повышение эффективности закупок** и снижение издержек благодаря комплексу решений компании (регулируемая ЭТП, коммерческая ЭТП, решения и сервисы)\*:

18% – прямая экономия за счет оптимизации закупочных цен;

30% – снижение операционных и транзакционных издержек;

20% – сокращение затоваривания;

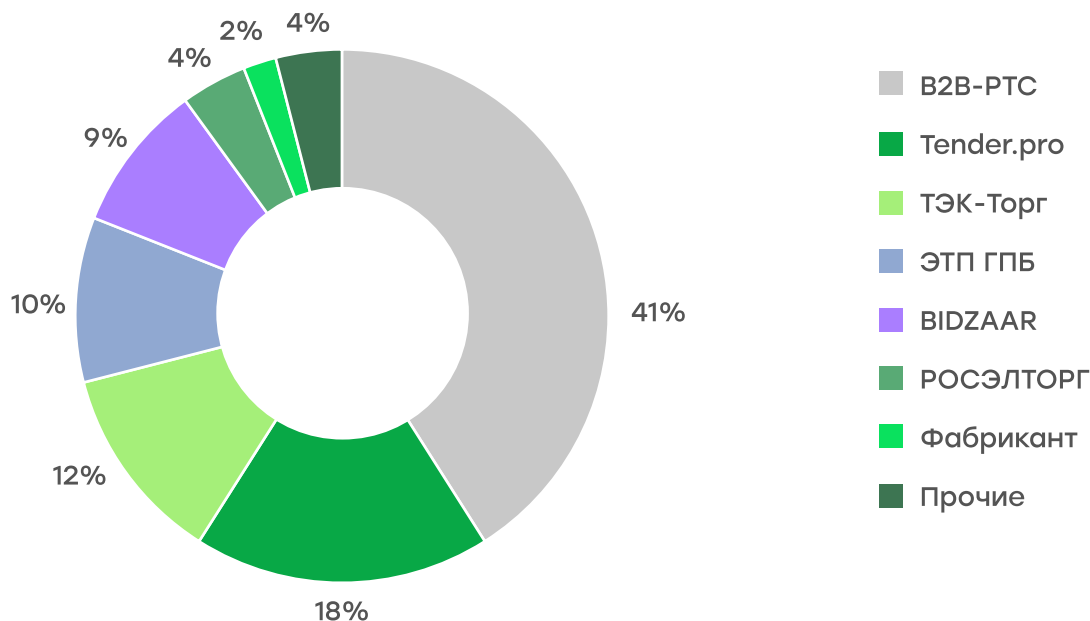
50% – ускорение согласования и оформления договоров;

95% – сокращение сроков поставок и времени простоя (OTIF).

\* – эффекты от внедрения решений и сервисов приведены на основе реализованных проектов по данным Компании.

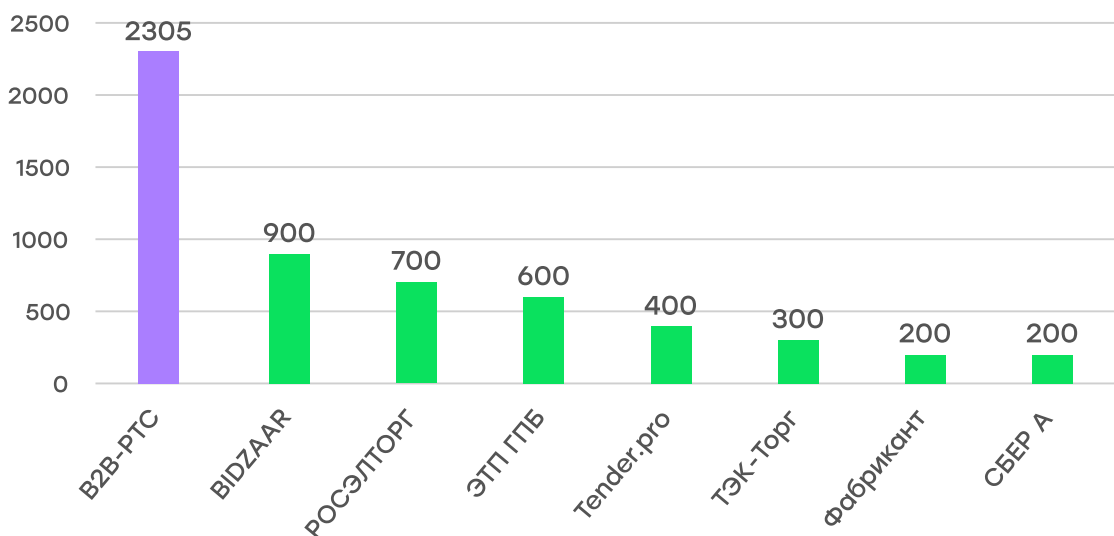
**В коммерческом сегменте** В2В-ПТС удерживает лидирующие позиции с долей в 41% по количеству процедур среди коммерческих заказчиков в 2024 году благодаря самой крупной на рынке клиентской базе, широкому функционалу платформы, наличию инновационных сервисов и услуг и подтвержденному клиентским опытом экономическим эффектом от работы на площадке.

**Структура процедур по коммерческим закупкам в разрезе ЭТП в 2024 году**



Источник: Seldon, оценки Кепт

**Количество заказчиков в разрезе коммерческой ЭТП, 2024 год**



Источник: данные компании, публичных источников, оценка Кепт

# Объем и прогноз рынка электронных закупок в России

**Рынок регулируемых закупок** в период 2020–2025 годов в среднем ежегодно рос на 1,8% и по итогам 2025 года достиг 23 трлн руб., при этом исторически в разрезе сегментов развитие отличалось неоднородностью:

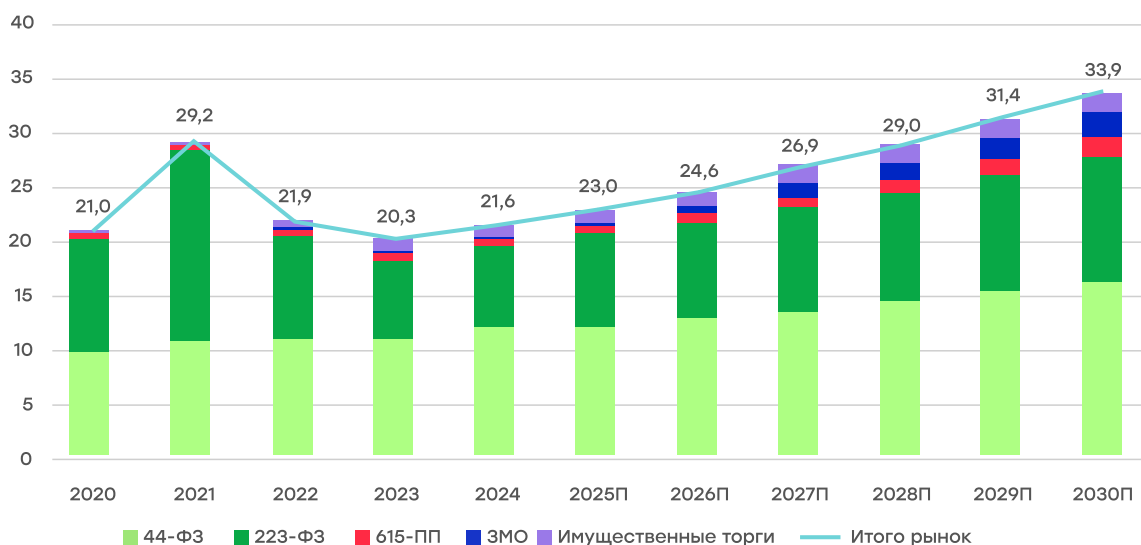
- Объем электронных закупок по 44-ФЗ в 2020–2025 годах в среднем рос на 4,7% в год и достиг 12,1 трлн руб. в 2025 году. При этом наблюдалось снижение объемов в 2020 году в связи с пандемией и в 2023 году – в результате санкционного давления на Россию и неопределенности в экономике.
- В 2025 году объем электронных закупок по 223-ФЗ вырос на 14,5% по сравнению с 2024 годом и составил 8,7 трлн руб. При этом сегмент значительно уменьшился по сравнению с 2021 годом, когда рынок значительно вырос вследствие постпандемийного восстановления экономики. Последующее снижение было связано с событиями 2022 года и вступлением в силу 301-ПП, согласно которому заказчики, попавшие под санкции, перестали публично размещать свои закупки в ЕИС. Важно отметить, что заказчики перестали раскрывать информацию о закупках, но продолжают проводить закупки через федеральные ЭТП.
- Объем цифровых имущественных торгов в 2022–2025 годах в среднем увеличивался на 20,7% в год и к 2025 году составил 1,2 трлн руб. Ключевым драйвером стало расширение государственных программ реализации имущества.
- Объем цифровых закупок по 615-ПП в 2020–2025 годах в среднем рос на 13,4% в год и к 2025 году достиг 0,8 трлн руб. Рост объемов связан с увеличением охвата процедур, проходящих по 615-ПП, а также ростом финансирования программ капитального ремонта.
- Исторически ЗМО проводились в офлайн-формате с использованием упрощенного механизма для оперативного проведения закупок, на этом фоне объем цифровых ЗМО в 2020–2025 года оставался примерно на одном уровне в 0,2 трлн руб.

**В соответствии с оценками Керт**, в среднесрочной перспективе до 2030 года рынок регулируемых закупок продолжит демонстрировать положительную динамику развития со среднегодовыми темпами роста (CAGR) на уровне 8%. При этом наиболее значительный рост ожидается в сегментах ЗМО и 615-ПП.

- Объем цифровых закупок по 44-ФЗ в стоимостном выражении будет расти в среднем на 6,2% в год и к 2030 году достигнет 16,3 трлн руб. за счет совокупного роста экономики России и увеличения расходов консолидированного бюджета, что напрямую влияет на объем регулируемых закупок со стороны государства.
- Объем цифровых закупок по 223-ФЗ будет расти в среднем на 6,2% в год и к 2030 году достигнет 11,7 трлн руб. за счет реализации крупных инфраструктурных проектов («Восток Ойл», «Сила Сибири – 2» и др.) и инвестиционных программ госкомпаний.

- Объем цифровых имущественных торгов будет расти в среднем на 8,3% в год и к 2030 году составит 1,8 трлн руб. за счет активной политики по повышению прозрачности использования государственного имущества (302-ПП, подразумевающее модернизацию системы учета госимущества, и др.), а также принятию закона об унификации торгов в отношении государственного и муниципального имущества (Федеральный Закон от 29.12.2025 №577-ФЗ).
- Объем цифровых закупок по 615-ПП будет расти в среднем на 16,9% в год и к 2030 году составит 1,7 трлн руб. Ключевыми факторами роста сегмента в прогнозном периоде станет увеличение расходов по долгосрочной государственной программе капитального ремонта, включая региональные программы. Вместе с тем положительный эффект внесет рост финансирования федерального проекта «Модернизация коммунального хозяйства», в рамках которого в перспективе до 2028 года ожидается среднегодовой темп роста финансирования на уровне 25,5%.
- Объем цифровых ЗМО будет расти в среднем на 62,4% в год и к 2030 году составит 2,4 трлн руб. Ключевым драйвером роста цифровых ЗМО в прогнозном периоде является масштабная реформа в области ЗМО. В результате законодательных изменений (1352-ПП, 1875-ПП, распоряжение Правительства РФ №1636-р, поправки в 44-ФЗ и 484-ФЗ и др.) предполагается, что поставщики будут размещать предложения в едином каталоге конкретных товаров. С апреля 2026 года планируется запустить пилотный проект по проведению цифровых закупок малого объема. С июля 2026 года можно будет заключать контракты по ЗМО через ЕИС и вносить в реестр контрактов. С февраля 2027 года проведение закупок через ЕИС станет обязательным. Вследствие законодательных изменений проникновение ЗМО в сегмент закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ вырастет с 1% в 2024 году до 8% к 2030 году. Также реформа ЗМО приведет к значительному увеличению сегмента регулируемых закупок в количестве процедур.

Динамика рынка регулируемых электронных закупок, трлн руб., 2020–2030 гг.



\* – информация по имущественным торгам отражена с 2022 года в связи с открытыми данными, начиная с этого периода  
 Источник: ЕИС, ГИС, СПАРК-Интерфакс, Strategy Partners, публичные источники, экспертные интервью, оценки Кепт

**Рынок нерегулируемых электронных закупок** в период 2020-2025 годов в среднем ежегодно рос на 23,6% и по итогам 2025 года достиг 30,3 трлн руб., согласно оценкам Kert. Значительно более высокие темпы роста коммерческого сегмента в сравнении с регулируемым связаны с совокупным увеличением объема расходов по мере расширения масштабов бизнеса в сочетании с повышением доли проникновения электронных закупок:

- для компаний с выручкой в 0,5-50 млрд руб. проникновение электронных закупок повысилось с 8,9% в 2020 года до 10,7% в 2025 году;
- для компаний с выручкой свыше 50 млрд руб. доля электронных закупок выросла с 55,8% в 2020 году до 59,3% в 2025 году.

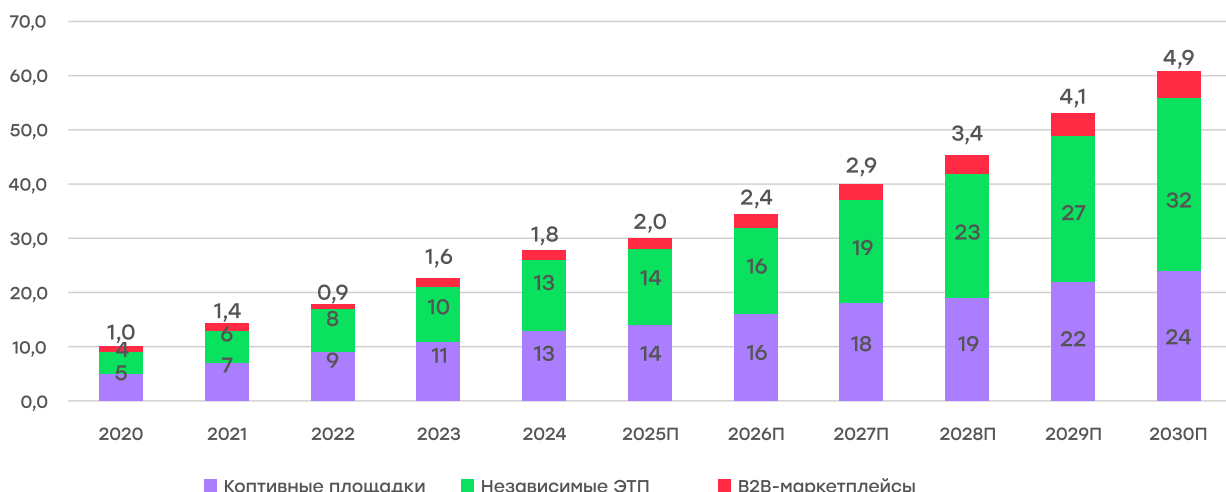
- Объем сегмента цифровых закупок на **кэптивных ЭТП** (частные торговые площадки заказчиков, которые они создают, чтобы повысить конкуренцию на своих закупках) в 2025 году оценивается в 14,4 трлн руб., что предполагает ежегодный рост в период 2020-2025 годов на 23,1%. Высокие темпы роста кэптивных закупок были обеспечены увеличением проникновения электронных закупок среди крупного бизнеса, который преимущественно выбирал кэптивные площадки против независимых за счет более высокого уровня контроля закупочного процесса, защиты коммерческой тайны и более простую интеграцию с ERP- и SRM-системами компании.
- Объем сегмента цифровых нерегулируемых закупок на **независимых ЭТП** в 2020-2025 годах в среднем рос на 25,9% и к концу 2025 года оценивается в 13,9 трлн руб. Основным драйвером роста выступало развитие независимых ЭТП, повышение их конкурентных преимуществ в сравнении с кэптивными площадками.
- Объем сегмента закупок на **B2B-маркетплейсах** в 2020-2025 годах ежегодно демонстрировал рост на 14,9% и к концу 2025 года достиг 2,0 трлн руб. Более умеренные темпы роста в сравнении с кэптивными и независимыми ЭТП связаны с пониженным проникновением электронных закупок в структуру закупочного процесса малого и среднего бизнеса, которые преимущественно присутствуют в сегменте B2B-маркетплейсов.

**Сегмент нерегулируемых закупок** в прогнозном периоде до 2030 года будет ежегодно расти на 14,8% за счет ряда дополняющих факторов: роста экономики, выручки и затрат компаний, повышения проникновения электронных закупок. По оценкам Kert, в России представлено около 66 тыс. компаний с выручкой более 500 млн руб., которые являются потенциальными участниками рынка электронных закупок. При этом уровень проникновения цифровых закупок в среднем составляет около 25% с потенциалом роста до 29,4% к 2030 году.

- В прогнозном периоде **объем цифровых кэптивных закупок** будет расти в среднем на 10,5% в год и к 2030 году составит 23,8 трлн руб. Замедление темпов роста обусловлено расширением предложения независимых ЭТП и высокими затратами на поддержание собственной площадки, что приведет к переходу клиентов на независимые площадки. Доля кэптивных закупок к 2030 году снизится примерно до 39% по сравнению с 48% в 2024-2025 годах.

- Объем цифровых закупок на **независимых ЭТП** будет расти в среднем на 18,1% в год и к 2030 году достигнет 31,9 трлн руб. за счет следующих факторов:
  - Доступность. Подключение к независимым площадкам не требует инвестиций, необходимых для разработки и поддержания собственной площадки.
  - Широкий выбор поставщиков. В рамках независимых площадок компании получают доступ к большему числу поставщиков, уже аккредитованных и работающих на ЭТП.
  - Формирование комплексного предложения. Наличие сопутствующих сервисов для закупок обеспечивает автоматизацию и гибкость всего закупочного процесса и повышает привлекательность для закупщиков.
  - Повышение эффективности процесса закупки. Использование функционала независимых ЭТП позволяет повысить прозрачность и эффективность закупок компаний.
- Объем закупок **на В2В-маркетплейсах будет** ежегодно расти в среднем на 19,6%, и к 2030 году составит 4,9 трлн руб. Доля В2В-маркетплейсов в общем объеме рынка цифровых нерегулируемых закупок вырастет до 8,1% по сравнению с 6,6% в 2024-2025 годах. Рост В2В-маркетплейсов будет обеспечен удобством и оперативностью для проведения повседневных закупок без длительных процедур, позаимствовав инструментарий у В2С-маркетплейсов. При этом ограниченный функционал В2В-маркетплейсов, ориентированный на регулярную закупку стандартизированных товаров, ограничивает их конкуренцию с ЭТП, которые заточены под проведение сложных и регламентированных закупочных процедур.

**Динамика нерегулируемого сегмента цифровых закупок, трлн руб., 2020–2030 гг.**



Источник: СПАРК-Интерфакс, Strategy Partners, публичные источники, экспертные интервью, оценки Kept

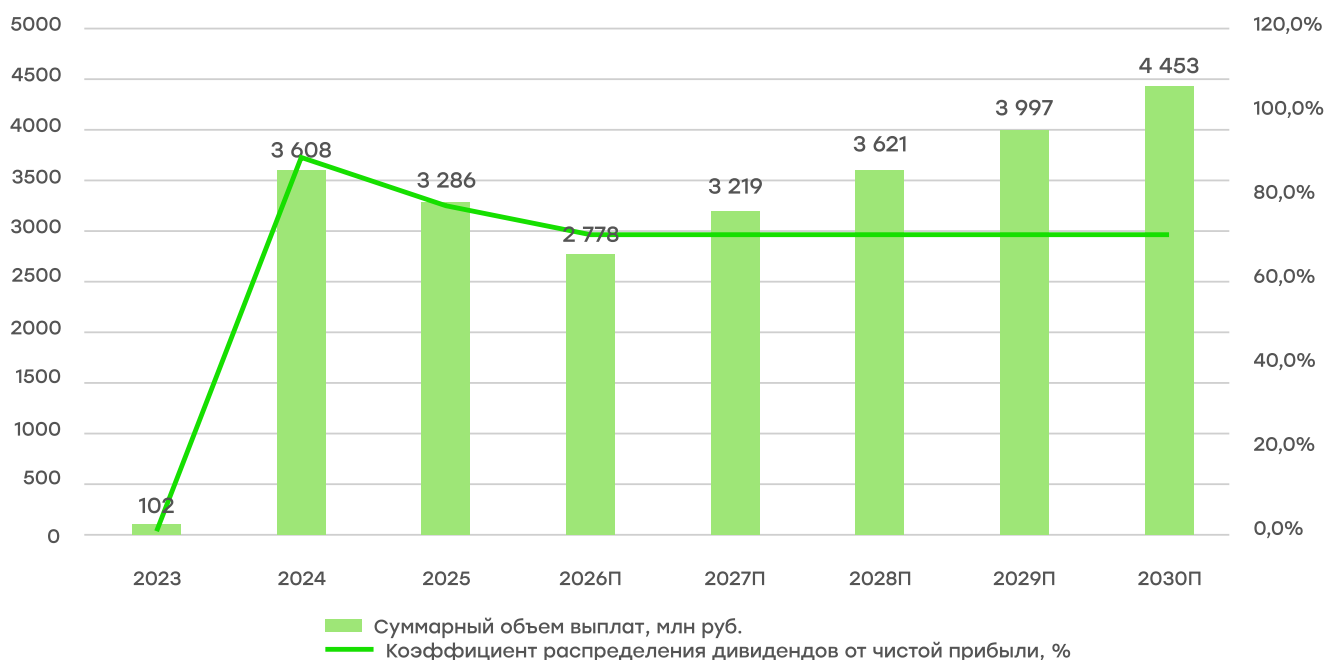
# Структура акционерного капитала и дивидендная политика

ПАО «Совкомбанк» – крупнейший и знаковый акционер B2B-ПТС. Также в составе акционеров присутствуют финансовые инвесторы и менеджмент компании.

Дивидендная политика компании предусматривает ежеквартальные выплаты в размере не менее 50% чистой прибыли по МСФО за отчетный период. За 2023-2025 годы суммарный объем дивидендных выплат составил 7 млрд руб., что соответствует 73% чистой прибыли за сопоставимый период.

По нашим оценкам, компания может выплатить в качестве дивидендов порядка 18 млрд руб. в течение 2026-2030 годов при распределении 73% чистой прибыли. При этом в компании таргетируют целевой коэффициент дивидендных выплат свыше 80%.

### Дивиденды

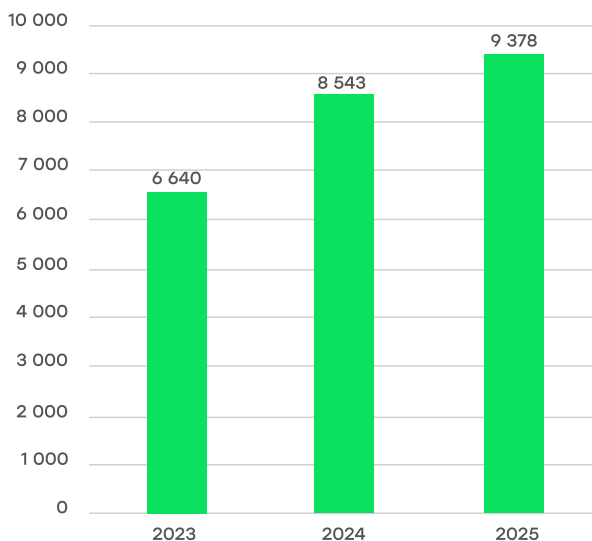


Источник: данные компании, оценки «Цифра брокер»

## Финансовое положение

Быстро растущий рынок цифровых закупок, а также усилия компании, направленные на поддержание лидирующих позиций в отрасли, позволяют компании демонстрировать высокие темпы роста бизнеса. Выручка в основном представляет собой комиссионные вознаграждения за проведение закупок и торгов в электронном виде и/или предоставление доступов к электронной площадке, взимаемое с участников регулируемых и нерегулируемых закупок. Основным методом получения этих вознаграждений является транзакционная модель (тариф за участие в процедуре, плата за победу в процедуре) – 72% комиссионных вознаграждений или 57% совокупного дохода. Еще 28% комиссионного вознаграждения или 22% совокупного дохода компания получает через подписочную модель (абонентская плата за доступ к ЭТП). Помимо этого, компания зарабатывает на предоставлении сопутствующих услуг и решений, а также получает доход от управления активами, в которые инвестируются имеющиеся на балансе средства клиентов, а также собственные средства компании. На эти статьи в 2025 году пришлось соответственно 6% и 15% совокупного дохода. За период с 2016\* по 2025 годы совокупный доход группы вырос в шесть раз. Объем сделок на платформе в 2025 году составил около 10 трлн руб.

Совокупный доход, млн руб.



Структура совокупного дохода, 2025 год

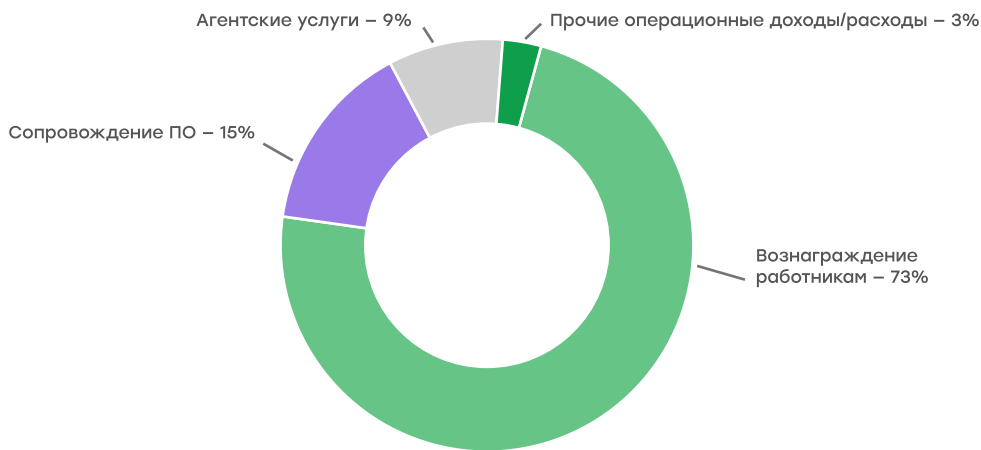


Источник: данные компании

\* – показатель за 2016 год отражает данные в соответствии с отчетностью РСБУ по трем основным компаниям группы

В структуре операционных расходов компании наибольшая доля приходится на вознаграждение работникам. В 2025 году эти расходы составили 73% от совокупных операционных расходов. На конец 2025 года в компании работало 1002 сотрудника, из которых 201 – административный персонал, 370 – продажи и поддержка, 431 – ИТ-специалисты. Средний годовой доход сотрудника в 2025 году составил 3,2 млн руб., что на 14% выше аналогичного показателя годом ранее.

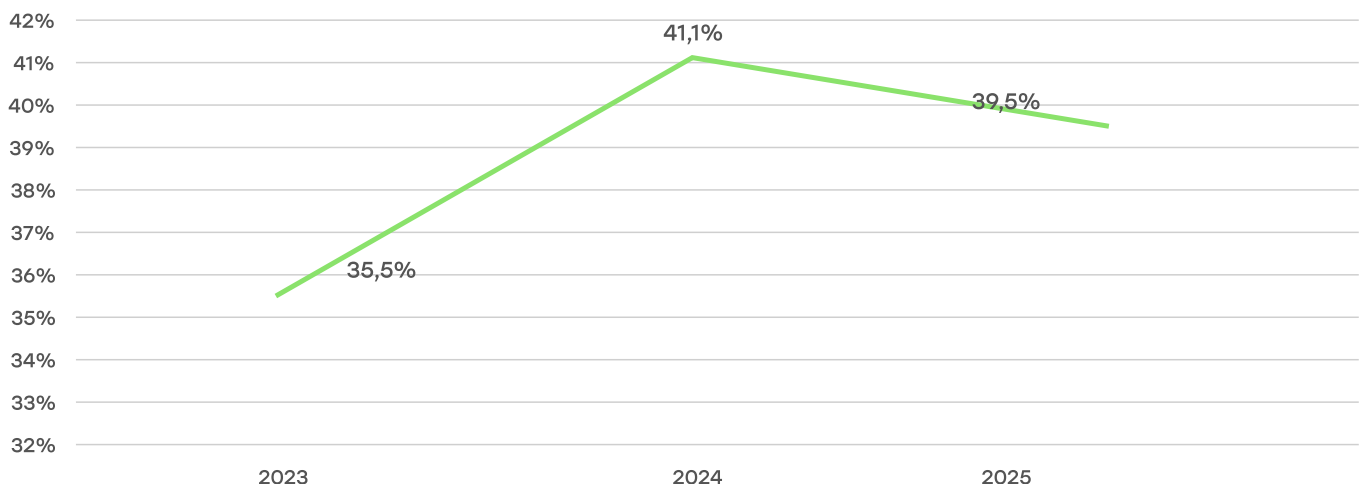
### Структура операционных расходов, 2025 год



Источник: данные компании

Компания демонстрирует весьма высокие показатели рентабельности благодаря комплексу факторов: лидирующим позициям на российском рынке электронных закупок, эффективной бизнес-модели, собственной ИТ-платформе и отсутствию долгового финансирования. В 2023-2025 годах отношение чистой прибыли к совокупному доходу не опускалось ниже 35%. Компания находится в максимально благоприятной стадии, когда сделанные ранее инвестиции приносят результат. Имеющаяся крупнейшая на рынке база заказчиков и поставщиков позволяют не нести повышенные расходы на маркетинг. Имеющийся функционал под любые потребности клиентов за счет многолетней закупочной экспертизы и комплементарного набора решений, налаженная автоматизация процессов, а также ежедневное взаимодействие с клиентами поддерживают лидирующие позиции компании без необходимости существенной активизации инвестиционных программ. Капитальные затраты на развитие инфраструктуры в 2025 году снизились вдвое по сравнению с 2024 годом, составив всего порядка 60 млн руб. Расходы на ИТ-разработку учитываются в составе операционных затрат и составили в 2025 году порядка 20% от расходов на вознаграждение работникам.

### Рентабельность по чистой прибыли

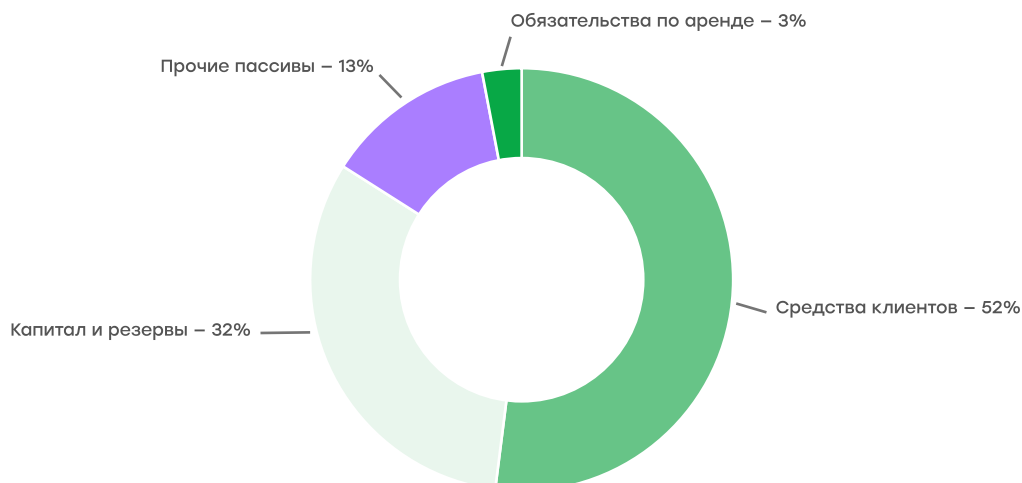


Источник: данные компании

Размер валюты баланса компании после присоединения В2В-Center и ОТС стабилизировался и в 2023-2025 годах колеблется на уровнях около 11-12 млрд руб. Особенности бизнеса компании определяют постоянное наличие довольно большого объема средств клиентов на балансе компании. Они представлены временно удерживаемыми обеспечительными платежами поставщиков, а также их свободными средствами на счетах компании. Это крупнейшая статья пассивов, составляющая 52% валюты баланса.

Доля собственного капитала составила 32%. Компания поддерживает эту долю на стабильном уровне. Этому способствует высокая рентабельность бизнеса, которая также позволяет компании стабильно платить дивиденды. Их размер составил 3,6 млрд руб. и 3,3 млрд руб. в 2024 и 2025 годах, что соответствует 103% и 89% чистой прибыли, заработанной за эти периоды.

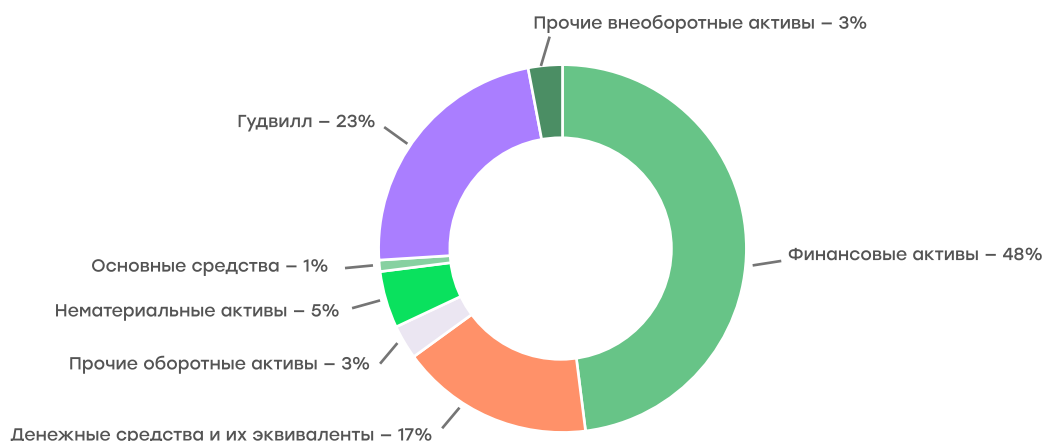
### Структура пассивов, 2025 год



Источник: данные компании

Большую часть средств клиентов компания инвестирует в облигации, обращающиеся на «Московской Бирже». На конец 2025 года их объем составил 5,26 млрд руб. или 96% финансовых активов. Размер вложений в облигации вместе с денежными средствами превышает размер финансового долга, что образует положительную чистую денежную позицию. Соответственно чистый долг является отрицательным, и долговая нагрузка отсутствует. Другой весьма существенной составляющей активов является гудвилл. Весь его объем образовался в результате сделки по объединению бизнесов. Расчет размера гудвилла основан на прогнозе денежных потоков, определенном компанией на пятилетний срок с учетом ожиданий по инфляции и планов по расширению бизнеса, а также консервативного допущения о темпах роста, не превышающих фактические в 2023-2025 годах, а также оценке терминальной стоимости. Терминальная стоимость определена на основе экстраполяции денежных потоков за пределами пятилетнего горизонта.

## Структура активов, 2025 год



Источник: данные компании

Бухгалтерский баланс, млн руб.	2023	2024	2025
<b>Активы</b>	<b>12 458</b>	<b>10 851</b>	<b>11 308</b>
<b>Внеоборотные активы:</b>	<b>3 975</b>	<b>3 858</b>	<b>3 707</b>
Нематериальные активы	1 030	799	589
Основные средства	72	179	180
Гудвилл	2 626	2 626	2 626
Прочие внеоборотные активы	248	254	312
<b>Оборотные активы:</b>	<b>8 483</b>	<b>6 993</b>	<b>7 601</b>
Финансовые активы	510	1 291	5 486
Денежные средства и их эквиваленты	7 521	5 557	1 932
Прочие оборотные активы	452	371	409
<b>Пассивы</b>	<b>12 458</b>	<b>10 851</b>	<b>11 308</b>
<b>Капитал</b>	<b>3 454</b>	<b>3 355</b>	<b>3 681</b>
Акционерный капитал	0	0	2
Эмиссионный доход	0	0	6
Нераспределенная прибыль	3 461	3 368	3 691
Неконтролирующие доли участия	-7	-12	-19
<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>119</b>	<b>201</b>	<b>234</b>
Обязательства по аренде	93	171	234
Отложенные налоговые обязательства	26	30	0
<b>Краткосрочные обязательства</b>	<b>8 886</b>	<b>7 295</b>	<b>7 393</b>
Средства клиентов	7 595	5 786	5 843
Обязательства по аренде	107	97	79
Прочие краткосрочные обязательства	1 184	1 412	1 471
<b>Для справки: чистая денежная позиция*</b>	<b>237</b>	<b>568</b>	<b>1 036</b>

Отчет о прибыли или убытке, млн руб.	2023	2024	2025
Совокупный доход	6 640	8 543	9 378
Выручка от оказания услуг	6 044	7 172	7 950
Доход от управления активами	596	1 371	1 428
Прибыль до налогообложения	2 881	4 195	4 571
Чистая прибыль	2 360	3 510	3 708
ЕБИТДА	3 373	4 626	4 900

Основные коэффициенты	2023	2024	2025
Собственный капитал/пассивы	0,28	0,31	0,33
Рентабельность по ЕБИТДА**, %	50,8%	54,1%	52,3%
Рентабельность по чистой прибыли**, %	35,5%	41,1%	39,5%
Чистый долг/ЕБИТДА	-0,07	-0,12	-0,21
Текущая ликвидность	0,95	0,96	1,03

Источник: данные компании, расчеты «Цифра брокер».

\* – чистая денежная позиция рассчитана как сумма денежных средств и финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, за вычетом полученных кредитов и займов, обязательств по аренде и средств клиентов.

\*\* – рентабельность по ЕБИТДА и чистой прибыли рассчитана как отношение показателя к совокупному доходу компании.

# Оценка

Для оценки справедливой рыночной капитализации B2B-ПТС мы использовали метод дисконтированных денежных потоков, а также сравнительный подход по мультипликаторам российских компаний со схожими бизнес-моделями.

Основные предпосылки для расчета ставки дисконтирования с учетом метода WACC:

Расчет WACC	
Безрисковая ставка	14,6%
Beta levered	0,71
D/E	0,10
Beta unlevered	0,65
Налоговая ставка	19,0%
ERP	8,1%
<b>WACC</b>	<b>19,7%</b>

Показатель		2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
<b>Совокупный доход</b>	млн руб.	10 095	11 506	13 272	14 803	16 640
Выручка	млн руб.	8 825	10 472	12 346	13 891	15 734
Доход от управления активами	млн руб.	1 270	1 034	925	912	907
<b>EBITDA</b>	млн руб.	5 179	5 991	6 749	7 463	8 320
Рентабельность по EBITDA	%	51%	52%	51%	50%	50%
<b>Прибыль до налогообложения</b>	млн руб.	4 696	5 440	6 120	6 756	7 526
Налог на прибыль	млн руб.	(892)	(1 034)	(1 163)	(1 284)	(1 430)
<b>Чистая прибыль</b>	млн руб.	3 803	4 407	4 957	5 472	6 096
Чистая рентабельность	%	38%	38%	37%	37%	37%
<b>НОПАТ</b>	млн руб.	3 126	3 621	4 075	4 500	5 013
Амортизация	млн руб.	427	487	555	624	700
Капитальные затраты	млн руб.	(99)	(118)	(115)	(141)	(158)
Изменение в WC	млн руб.	111	225	186	208	244
<b>FCFF</b>	млн руб.	3 565	4 215	4 701	5 190	5 800
Year	x	0,76	1,76	1,00	2,00	3,00
Discount factor	x	0,87	0,73	0,84	0,70	0,58
<b>Дисконтированный FCFF</b>	млн руб.	3 108	3 071	3 929	3 624	3 384

Источник: оценки «Цифра брокер»

Мы применили средневзвешенную стоимость капитала (WACC) в размере 19,7%, а долгосрочный темп роста определили на уровне таргетированной в России инфляции в 4%. На основе наших расчетов методом дисконтирования денежных потоков оценка капитализации B2B-ПТС складывается в диапазоне **38-46 млрд руб.**

Ниже приводим анализ чувствительности к ключевым допущениям:

		LTGR				
		2.0%	3.0%	4.0%	5.0%	6.0%
WACC	18%	42	44	46	49	52
	19%	40	42	44	46	48
	20%	38	40	41	43	45
	21%	36	38	39	41	42
	22%	35	36	37	38	40

Источник: оценки «Цифра брокер»

На российском фондовом рынке отсутствуют прямые компании-аналоги B2B-ПТС в области электронных закупок, поэтому мы считаем самыми релевантными аналогами отдельных представителей финансового и ИТ-сектора со схожими бизнес-моделями и сопоставимой рентабельностью.

Релевантные российские компании торгуются в диапазоне 4,5-8,8x по мультипликатору EV/EBITDA на 2026 год и 6,1-67,2x по мультипликатору P/E на 2025 год. При этом наиболее сопоставимыми компаниями из выборки представляются «Московская Биржа» и «Хэдхантер» с прогнозируемой рентабельностью по EBITDA в 2026 году на уровне 64% и 56% соответственно в сравнении с 51% у B2B-ПТС. На основе сравнительного подхода по мультипликаторам оценка компании складывается в диапазоне **30-41 млрд руб.**

Компания	EV/EBITDA 2025	EV/EBITDA 2026	P/E 2025	P/E 2026	Рентабельность по EBITDA 2025, %	Рентабельность по EBITDA 2026, %	Рентабельность по чистой прибыли, 2025,%	Рентабельность по чистой прибыли, 2026,%
Московская Биржа	4,7	4,5	6,7	6,2	66%	64%	46%	43%
Хэдхантер	5,8	5,0	7,1	6,1	55%	56%	50%	53%
ЦИАН	12,9	8,8	16,7	15,6	20%	21%	16%	17%
OZON	7,5	6,1	NA	67,2	4%	4%	NA	1%
<b>МЕДИАНА</b>	<b>6,7</b>	<b>5,6</b>	<b>7,1</b>	<b>10,9</b>	<b>38%</b>	<b>39%</b>	<b>46%</b>	<b>30%</b>
<b>СРЕДНЕЕ</b>	<b>7,7</b>	<b>6,1</b>	<b>10,2</b>	<b>23,8</b>	<b>36%</b>	<b>36%</b>	<b>38%</b>	<b>29%</b>

Источник: оценки «Цифра брокер»

Агрегированная оценка справедливой рыночной капитализации B2B-ПТС на основе двух методов с учетом дисконта к размещению складывается в диапазоне **30-36 млрд руб.**



**Аналитический департамент**  
research@cifra-broker.ru

**Наталья Пырьева**  
Руководитель  
pyreva@cifra-broker.ru

**Иван Ефанов**  
Аналитик  
i.efanov@cifra-broker.ru

**Владимир Корнев**  
Аналитик  
kornev@cifra-broker.ru

**Юридический адрес**  
123112, г. Москва,  
1-й Красногвардейский проезд, д. 15  
м. Деловой центр  
+7 (495) 783-91-73  
info@cifra-broker.ru

**Фактический адрес**  
123112, г. Москва,  
1-й Красногвардейский проезд, д. 15  
(Башня «Меркурий Тауэр»,  
ММДЦ «Москва-Сити»)

**Егор Зиновьев**  
Аналитик  
zinovev@cifra-broker.ru

**Дмитрий Вишневский**  
Аналитик  
vishnevskiy@cifra-broker.ru

**Поддержка клиентов**  
+7 (495) 783-91-73,  
8-800-100-40-82  
shop@cifra-broker.ru

**Для корпоративных клиентов**  
+7 (495) 783-91-73 доб. 90999  
corp.clients@cifra-broker.ru

# Ограничение ответственности

Настоящий документ предоставляется вам исключительно в справочных целях. Ни настоящий документ, ни какая-либо его копия или фрагмент не подлежат вывозу, пересылке или распространению, будь то напрямую или косвенно, за пределами Российской Федерации. Распространение настоящего документа в других юрисдикциях может быть ограничено законом. Лицам, в чье распоряжение попадет настоящий документ, следует ознакомиться с любыми такими ограничениями и соблюдать их. Любое несоблюдение таких ограничений может представлять собой нарушение законодательства любой такой иной юрисдикции. Принимая настоящий документ, вы соглашаетесь соблюдать указанные ограничения.

Настоящий документ не является:

- предложением приобрести какие-либо ценные бумаги;
- приглашением делать предложения о приобретении каких-либо ценных бумаг;
- частью таких предложения или приглашения;

а также не подлежит истолкованию в качестве таковых.

Ни настоящий документ, ни какая-либо часть его содержания не являются основанием для заключения какой-либо сделки или возникновения какого-либо обязательства, они не могут быть использованы в связи с какими-либо сделками или обязательствами или служить стимулом к заключению каких-либо сделок или принятию каких-либо обязательств. Настоящий документ не был опубликован в открытом доступе, а был предоставлен исключительно ряду индивидуальных инвесторов. Любое решение о приобретении каких-либо ценных бумаг должно приниматься исключительно на основании информации, предоставленной или раскрытой продавцами или эмитентом ценных бумаг, например, на основании информации, содержащейся в проспекте ценных бумаг.

Предоставление настоящего документа не подразумевает инвестиционного консультирования (в значении, определенном в законодательстве Российской Федерации (в том числе, в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»). Информация, приведенная в настоящем документе, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в ней, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). Определение соответствия финансового инструмента либо операции вашим интересам, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является вашей задачей.

ООО «Цифра брокер» не несет ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной информации, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.

Информация, содержащаяся в настоящем документе, не представляет собой рекламу или предложение каких-либо ценных бумаг в Российской Федерации. Настоящий документ не предназначен и не должен распространяться или передаваться неопределенному кругу лиц. Аналитик не выступает в качестве независимого оценщика, финансового консультанта на рынке ценных бумаг, инвестиционного советника или актуария, как данные термины определены в законодательстве Российской Федерации.

Настоящий документ подготовлен самостоятельно и независимо от Публичного акционерного общества «B2B-ПТС» («Компания») и его акционеров, или каких-либо его консультантов, и любые прогнозы, заключения и ожидания, содержащиеся в настоящем документе, полностью принадлежат ООО «Цифра брокер», предоставлены в рамках его обычной аналитической деятельности и не должны рассматриваться как санкционированные или одобренные каким-либо иным лицом.

ООО «Цифра брокер» не имеет каких-либо полномочий по предоставлению каких-либо заверений или гарантий от имени Компании, ее акционеров, кого-либо из ее консультантов или какого-либо иного лица в связи с настоящим документом. Несмотря на то, что были предприняты все разумные меры для обеспечения достоверности приведенных в настоящем документе фактов, а также объективности и обоснованности содержащихся в нем прогнозов, заключений и ожиданий, ООО «Цифра брокер» или связанные с ним лица не проводят(-и) независимую проверку содержания настоящего документа.

ООО «Цифра брокер», связанные с ним лица, Компания, ее акционеры, какие-либо консультанты Компании и ее акционеров, связанные с ними лица, их директора, должностные лица и работники не несет(-ут) ответственности за содержание настоящего документа. При принятии каких-либо решений не следует полагаться на достоверность, объективность или полноту информации, содержащейся в настоящем документе. Ни одно лицо не принимает на себя какой бы то ни было ответственности за любые убытки, независимо от причин их возникновения, вытекающие из использования настоящего документа или его содержания, или иным образом возникшие в связи с ним.

Настоящий документ может содержать отраслевые прогнозы и прогнозы по рыночным данным, которые обозначают возможный вариант развития событий на основе допущений, изложенных в настоящем документе. Аналитический отчет может содержать в себе оценки и прогнозы с учетом поступления средств от IPO, в частности оценки акционерного капитала Компании. Данные прогнозы и оценки представляют собой не более чем один из возможных вариантов развития событий и являются не более чем независимым мнением автора настоящего документа. Эти отраслевые и рыночные прогнозы действительны с учетом рисков, факторов неопределенности и допущений, и фактически результаты в будущем могут существенно отличаться от них. Указание на потенциал или возможность роста не гарантируют их.

ООО «Цифра брокер» или какие-либо из связанных с ним лиц являются или могут являться участником синдиката организаторов в отношении первичного публичного предложения обыкновенных Акций.

Настоящий документ подготовлен исключительно на русском языке и не подлежит переводу на английский или любой иной язык.