

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2025 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Русский Свет»
(полное фирменное наименование эмитента ценных бумаг)

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенных к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг

Финансовый директор ООО «РС»	 (Подпись)	<u>Р.И. Гребенюк</u> (И.О. Фамилия)
------------------------------	---	--



Контактное лицо:	<u>Финансовый директор</u> (должность)	<u>Гребенюк Роман Иванович</u> (фамилия, имя, отчество)
Телефон:	<u>88002227880</u>	
Адрес электронной почты:	<u>office@russvet.ru</u>	

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента (эмитента и лица, предоставляющего обеспечение по облигациям эмитента) в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

Оглавление

1.	Общие сведения об эмитенте	2
1.1	Основные сведения об эмитенте	2
1.2	Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента	2
1.3	Стратегия и планы развития деятельности эмитента.	4
1.4	Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.....	5
1.5	Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.	7
1.6	Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.....	7
1.7	Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).	10
1.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.....	11
2.1	Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.....	11
2.2	Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.	11
2.3	Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.	15
2.4	Кредитная история эмитента за последние 3 года.	16
2.5	Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.....	16
2.6	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.	17
2.7	Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.	18
2.8	Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.	19

1. Общие сведения об эмитенте

1.1 Основные сведения об эмитенте

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Русский Свет»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «РС»

ИНН: 7704844420

ОГРН: 1137746837315

Место нахождения: 170028, Тверская область, г. о. Город Тверь, г. Тверь, пр-кт Победы, д. 71, помещ. 5.

Дата государственной регистрации: 13.09.2013 г.

1.2 Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента

28 марта 1995 считается Днем рождения компании «Русский Свет». В этот день в г. Тверь открылся первый филиал.

В **1996–2000 гг.** был заключен первый международный контракт с компанией OSRAM — мировым лидером в отрасли оптических решений с более чем 100-летней историей. Компания обладает уникальным ассортиментом продукции: от модулей, светодиодных ламп и осветительных приборов, до систем управления освещением.

Открыт центральный склад в городе Екатеринбург площадью 12 000 м².

Открыто 14 филиалов по России в городах: в Москва, Санкт-Петербург, Ярославль, Великий Новгород, Вологда, Екатеринбург, Нижний Новгород, Череповец, Воронеж, Челябинск, Рязань, Тюмень, Иваново и Пермь.

В **2003–2007 гг.** были открыты выставочные залы при филиалах, которые впоследствии стали розничными магазинами продаж компании «Русский Свет».

Сделаны первые шаги в развитии группы «Электротехника» и приобрели статус дилера продукции заводов производителей кабельно-проводниковой продукции. «Русский Свет» стал партнером компаний ООО «АББ Индустри и Стройтехника», Legrad, ДКС, ИЕК.

Построен центральный склад площадью 12 000 м² в городе Тула. Открыт третий магазин в городе Твери «Эдисон Интерьер».

В 2005 г. ввели электронную систему заказов — прототип интернет-магазина.

В первом полугодии 2005 года расширили филиально-сбытовую сеть за счет открытия двух филиалов в городах Уфа и Липецк.

Открыли еще 27 филиалов в городах: Белгороде, Брянске, Владимире, Москва (второй и третий офисы), Санкт-Петербург (второй офис), Магнитогорск, Нижний Тагил, Смоленск, Екатеринбург (второй офис), Орел, Калуга, Курск, Петрозаводск, Псков, Коломна, Пенза, Старый Оскол, Тамбов, Чебоксары, Курган, Оренбург, Сургут, Самара, Саратов, Кострома, Волгоград.

Ввели новую услугу по расчету освещения и создания дизайн-проектов.

Открыли офисно-складской комплекс в городе Самара. Расширили сбыт за пределами РФ — вышли на рынок Казахстана.

В **2008–2010 гг.** внедрили единую автоматизированную систему управления ORACLE E-Business Suite.

Вступили в объединение независимых Европейских предпринимателей в сфере оптовых поставок электротоваров FEGIME.

Осуществили внедрение и полноценный запуск Oracle BI во всех подразделениях компании.

Открыли еще 26 новых филиалов в городах России: Клин, Сергиев-Посад, Стерлитамак, Кемерово, Красноярск, Новокузнецк, Томск, Елец, Армавир, Волжский, Шахты, Подольск, Раменское, Щелково, Альметьевск, Казань, Бийск, Новосибирск, Выборг, Санкт-Петербург, Мичуринск, Обнинск, Таганрог, Серпухов, Тихвин, Нижневартовск.

В 2013–2017 гг. был осуществлен запуск B2B-портал RS24 — rs24.ru. с ассортиментом в 85 000 наименований и возможностью заказа 24/7.

17 марта 2014 г. приняли участие в организации учредительной конференции «Хартии - честная позиция» в Москве.

В 2015 г. организовали и провели первую специализированную электротехническую выставку «Город Света» в Самаре на 5 000 участников.

В 2017 г. запустили проект «Соответствие в светотехнике», который направлен на обеспечение честной конкуренции среди производителей и дистрибьюторов светодиодных осветительных приборов. В проект вступили 33 компании РФ и СНГ.

2021–2023 гг.

В 2021 г. вошли в рейтинг РБК-500 крупнейших по выручке компаний России и заняли 256 место. Увеличили выручку на 40%.

Вывели на рынок РФ и стран СНГ кабель под собственной ТМ «Русский Свет».

Открыли 3 гипермаркета электрики в городах: Тверь, Пермь и Уфа

Достигли оборота в 100 млрд. рублей.

В настоящее время ООО «РС» - современное предприятие, которое связывает производителей и потребителей электротехнической продукции, согласовывая интересы и удовлетворяя потребности обеих сторон. Мы отлично знаем свою работу и стремимся быть лидером на рынке электротехники путем предоставления качественных услуг.

Открыто 143 филиала и представительства, 54 магазина и 7 распределительных центров класса А+ в России и странах СНГ.

2024 – 2025 гг.

Компания открыла 3 новых филиала. Два на северо-западе (в городе Санкт-Петербург), один на Юге (в Воронеже). Цель – усилить позиции ООО «РС» в обозначенных регионах. Расширили присутствие на Дальнем Востоке – открыли филиалы в Хабаровске и Владивостоке.

Изменена схема закупки продукции кабельно-проводниковой продукции. Теперь закупка происходит на открытой тендерной площадке по максимально эффективным ценам.

На рынок выведена вторая марка кабельной продукции, производимой по схеме OEM.

Увеличены объемы продаж собственных торговых марок: кабельно-проводниковой продукции и светотехники под маркой Русский Свет.

Открыт собственный склад в Екатеринбурге 35 тыс. м2. Этот город всегда был одним из ключевых логистических узлов в стране, и такой хаб позволяет компании более эффективно взаимодействовать с партнерами и собственными распределительными центрами. Инвестиции в этот проект составили более 2,5 млрд руб.

В 2025 году компания «Русский Свет» отметила 30-летие. За это время компания стала лидером электротехнической отрасли. Численность сотрудников по России превысила 6 тыс. человек. Среди партнеров компании — более 400 мировых и отечественных производителей электротехнической продукции. Ассортимент насчитывает около 850 тыс. позиций.

Устав Эмитента, а также иные внутренние положения раскрыты на странице Эмитента по адресу:

<https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39110>

1.3 Стратегия и планы развития деятельности эмитента.

Стратегия развития бизнеса Эмитента предполагает:

1. Участие в M&A сделках:

С точки зрения стратегического управления процесс объединения активов нескольких компаний позволяет предприятиям расти или оптимизировать часть бизнеса, изменять его характер и место на рынке. Компания Русский Свет за период 2022 – 2025 г. уже присоединила 4 компании. В планах присоединение еще 3-5 компаний.

2. Сдерживание затрат:

- Развитие B2B портала. Увеличение оформления заказов через Портал.
- Сокращение скорости обработки заказов;
- Документооборот "без бумаги";
- Уменьшение операционных затрат;
- Увеличение производительности менеджеров;
- Развитие вспомогательных бизнесов, а именно - Розничный бизнес. Дочерняя компания ООО «РСР», которая активно развивается, по итогам 2025 г. компания ООО «РСР» вышла в плюс по размеру чистой прибыли.

Диверсификация бизнеса, повышает узнаваемость бренда. Продажи осуществляются посредством 3 больших гипермаркетов, 50 торговых залов и интернет-магазина.

3. Увеличение объемов продаж за счет новых сегментов рынка (расширение портфеля продукции):

- Поиск новых ниш;
- Продажа инженерного оборудование, в том числе для компаний электрогенерации;
- Продажа телекоммуникационного оборудования.

4. При снижении ключевой ставки до уровня позволяющего инвестировать в собственные склады – компания Русский Свет возобновит процесс инвестирования в склады.

5. Непрерывное улучшение внутренних бизнес-процессов — повышение эффективности, автоматизация, роботизация.

6. Цифровизация и развитие клиентских сервисов:

В перспективе ближайших трех лет компания нацелена на увеличение доли рынка, формирование стандартов собственной торговой сети и развитие розничных продаж через «Русский Свет Ритейл».

Для профессионалов в сфере электрики и розничных покупателей компания развивает гипермаркеты электрики и специализированные магазины в формате «Эксперт».

В планах — дальнейшая цифровизация каналов взаимодействия с клиентами, в том числе развитие портала для юридических лиц RS24.ru, база которого уже превышает 23 000 корпоративных клиентов. Чтобы сделать работу портала еще более удобной и функциональной, за прошлый год были оптимизированы бизнес-процессы, обновлен интерфейс и запущены новые сервисы. Среди ключевых изменений — возможность выбирать любой удобный способ оплаты заказа и расширение ассортиментной матрицы. Своим клиентам компания также предоставляет следующие сервисы: автоматический обмен остатками и ценами, синхронизация справочников, автоматический обмен заказами, внедрение каталога, аналитика, партнерские продукты и решения.

В ближайшее время «Русский Свет» планирует запустить сервис самостоятельного оформления доставки на адрес клиента через бизнес-портал RS24.ru.

Основные плановые финансовые показатели на 2026–2027 гг. (тыс. руб.):

Основные показатели	2026 г.	2027 г.	2028 г.
выручка	126 496 542	132 821 369	136 806 011
<i>рост</i>	0%	5%	3%
валовая прибыль	21 873 056	22 966 709	23 655 710
<i>рентабельность</i>	17,3%	17,3%	17,3%
операционная прибыль	5 390 598	5 833 990	6 026 143
<i>рентабельность</i>	4,3%	4,4%	4,4%
ЕБИТДА	6 120 914	6 593 519	6 807 698
<i>рентабельность</i>	4,8%	5,0%	5,0%
Net Income	3 188 369	3 670 914	4 032 241
<i>рентабельность</i>	2,5%	2,8%	2,9%
чистый оборотный капитал	18 148 950	20 892 883	21 473 931
чистый долг	2 514 409	1 564 140	2 807 191
чистый долг / ЕБИТДА	0,41	0,24	0,41

1.4 Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

Основным видом деятельности Эмитента является оптовая торговля производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами. При этом 100% выручки приходится на B2B рынок, выход на B2C - планируется в будущем после исчерпания потенциала на рынке B2B.

Доля рынка: Доля рынка: По итогам 2025 г. ООО «РС» занимает 20% рынка. Доля ООО «РС» в 2025 выросла в сравнении с 2024 годом на 1%. Лидер рынка – Компания ЭТМ имеет долю рынка 31%.

Таким образом Эмитент является лидером на основных рынках сбыта в России, занимая 2-е место по объему сбыта и его доля рынка при этом отличается не более чем в два раза от лидера.

Диверсификация деятельности: Деятельность Эмитента имеет широкую диверсификацию. Ниже предоставлены данные по диверсификации выручки видам реализуемой продукции:

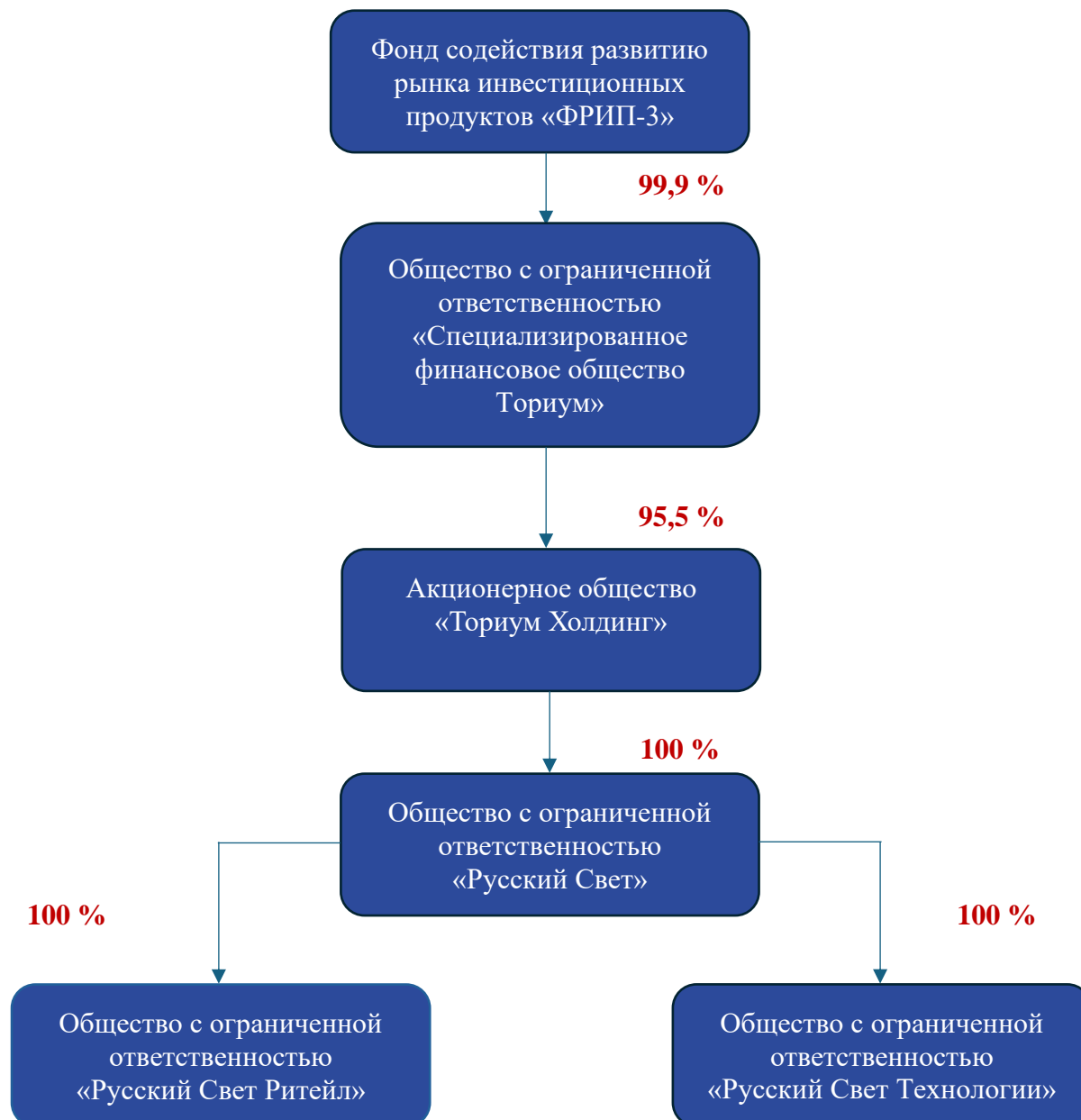
Товарная группа	Доля товарной группы в совокупной выручке, %
Источники света и световые приборы	20
Кабельная продукция крупного сечения	19
Проводниковая продукция малого сечения	19
Электрооборудование низкого напряжения	16
Кабеленесущие системы	11
Электроустановочное оборудование	8
Электрооборудование высокого напряжения	1
Прочие товары	6

География присутствия и материальная база: Эмитент осуществляет свою деятельность практически во всех регионах России и странах ЕАЭС. Эмитент имеет 7 крупных логистических центров класса А+, расположенных в городах: Тверь, Тула, Москва, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Самара, Новосибирск, а также 60 региональных складов и 143¹ - филиала в РФ и СНГ. Суммарная площадь всех складских помещений – 220 000 м². Более 35 000 товарных позиций находятся в постоянном наличии на складах. При заказе до 18–00, товар будет доставлен заказчику на следующий день. Все склады и ТМЦ на складах – страхуются.

¹ Вместе с филиалами торговых агентов.

1.5 Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.

Структура Эмитента:



1.6 Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.

Структура участников Эмитента (бенефициары и доля их прямого или косвенного владения в капитале эмитента):

Единственным участником Эмитента с долей владения 100% является Акционерное общество «Ториум Холдинг» (АО «Ториум Холдинг»).

ИНН	9703195582
ОГРН	1247700733598
Дата регистрации	11.11.2024
Адрес (местонахождения)	123112, г. Москва, вн.тер.г. Муниципальный округ Пресненский, наб. Пресненская, д. 12, помещ. 10/45

В свою очередь акционерами АО «Ториум Холдинг», владеющими 100% акций АО «Ториум Холдинг» являются:

- Общество с ограниченной ответственностью «Специализированное финансовое общество Ториум» (ИНН:9729382361; ОГРН:1247700525346) - 95,5% акций;
- Общество с ограниченной ответственностью «Специализированное финансовое общество Румберг Структурные Продукты» (ИНН:9714022790; ОГРН:1237700704306) - 4,5 % акций.

Общество с ограниченной ответственностью «Специализированное финансовое общество Ториум» имеет двух участников:

- Мейстер Илья Андреевич (ИНН: 695004732181), размер доли в уставном капитале - 0,01%;
- Фонд содействия развитию рынка инвестиционных продуктов «ФРИП-3» (ИНН:9718194341; ОГРН:1227700332848), размер доли в уставном капитале - 99,99%.

Фонд содействия развитию рынка инвестиционных продуктов «ФРИП-3» является некоммерческой организацией, не имеющей членства.

Бенефициарные владельцы у Эмитента отсутствуют.

Сведения об органах управления Эмитента:

Согласно Уставу Эмитента, Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Эмитента, за исключением решения вопросов, отнесенных Уставом и Федеральным законом от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» к компетенции иных органов.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляет единоличный исполнительный орган - Генеральный директор.

Сведения о членах Совета директором Эмитента:

1.

Фамилия, имя, отчество	Назаров Алексей Игоревич
Сведения об опыте работы:	С апреля 2014 г. - по настоящее время - индивидуальный предприниматель. Работал в компаниях ООО «КОРОС ГРУП», ООО «КОМПАНИЯ КОРОС», ООО «КОМПАНИЯ КОРОС АЛЬЯНС», «КОРВУД ТРЕДИНГ ЛИМИТЕД», АО «ЭНЕРГОСИСТЕМЫ И ТЕХНОЛОГИИ» как внешний консультант, член наблюдательского совета.

2.

Фамилия, имя, отчество	Храбров Дмитрий Александрович
Сведения об опыте работы:	20.02.2018 – 02.02.2020 Директор по логистике ООО «ЭЛЕКТРОСИСТЕМ» (ООО «РС») 03.02.2020 – 20.12.2020 Заместитель генерального директора ООО «ЭЛЕКТРОСИСТЕМ» (ООО «РС») 21.12.2020 – по настоящее время Генеральный директор ООО «РС»

3.

Фамилия, имя, отчество	Бордоусов Андрей Алексеевич
Сведения об опыте работы:	03.09.2018 – 23.04.2026: ООО «ЭЛЕКТРОСИСТЕМ» (ООО «РС») - Директор филиала; 18.02.2019 – 23.04.2026 ООО «ЭЛЕКТРОСИСТЕМ» (ООО «РС») - Директор обособленного подразделения. 24.04.2026 – по настоящее время: ООО «РС» - Операционный директор

4.

Фамилия, имя, отчество	Рушнова Тамара Фатиховна
Сведения об опыте работы:	27.02.2020 – 03.02.2021 гг.: ОАО «ТВЕРСКОЙ ВАГОНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» - Начальник управления проектами; 18.09.2020 – по настоящее время: ООО «ХОГВИД» - Участник общества; 15.02.2021 – по настоящее время: ООО «ЭЛЕКТРОСИСТЕМ» (ныне ООО «РС») - Директор по развитию.

5.

Фамилия, имя, отчество	Никульников Николай Евгеньевич
Сведения об опыте работы:	<p>18.01.2018 – 27.01.2020 гг.: ООО «ЭЛЕКТРОПРОМСНАБ» - Генеральный директор.</p> <p>31.07.2019 – 28.06.2021 гг.: ООО «КОМСУГ» - Генеральный директор;</p> <p>28.01.2020 – по настоящее время: ООО «ЭЛЕКТРОСИСТЕМ» (переименовано в ООО «РС») - Директор по продажам;</p>

Сведения о Генеральном директоре:

Ф.И.О.	ИНН	Гражданство	Опыт работы
Храбров Дмитрий Александрович	692499851507	РФ	<p>20.02.2018 – 02.02.2020 Директор по логистике ООО «Электросистем» (ООО «РС»)</p> <p>03.02.2020 – 20.12.2020 Заместитель генерального директора ООО «Электросистем» (ООО «РС»)</p> <p>21.12.2020 – по настоящее время Генеральный директор ООО «РС»</p>

1.7 Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).

На момент составления Отчета эмитента у ООО «РС» отсутствует рейтинг, присвоенный рейтинговым агентством.

1. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента

2.1 Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года

Эмитент 31 год связывает производителей и потребителей электротехнической продукции, согласовывая интересы и удовлетворяем потребности обеих сторон. Основным видом деятельности Эмитента является торговля оптовая производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами. Эмитент осуществляет свою деятельность практически во всех регионах России и странах ЕАЭС.

Ниже предоставлены данные по диверсификации выручки по регионам (тыс. руб.):

	2 023	2 024	2025
Московский регион	23 095 945	25 587 460	26 759 683
Поволжский регион	11 191 190	13 924 325	14 526 034
Северо-Западный регион	7 848 549	8 234 513	9 244 259
Сибирский регион	11 485 098	13 100 029	13 082 202
Управление Регионального Сбыта_Беларусь	1 344 460	1 422 620	1 408 880
Управление Регионального Сбыта_Казахстан	1 699 970	1 931 606	1 912 950
Управление Регионального Сбыта_Дальние регионы	1 489 561	1 783 478	1 766 253
Уральский регион	16 180 537	18 427 651	17 989 265
Центрально-Черноземный регион	12 580 509	14 369 079	15 079 815
Центральный регион	8 480 883	10 013 110	10 249 530
Южный регион	11 810 968	14 382 429	15 866 499
Итого	107 207 671	123 176 299	127 887 395

2.2 Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента за 2023–2025 годы раскрыты на странице Эмитента по адресу:

<https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39110>

Ключевые показатели деятельности Эмитента приведены ниже:

Основные показатели			2023	2024	2025
1	Доход от реализации	тыс. руб.	107 207 671	123 176 299	127 885 370
2	ЕБИТДА	тыс. руб.	6 765 470	7 283 252	6 039 368
3	ЕБИТДА margin	%	6,31	5,91	4,72
4	Чистая прибыль	тыс. руб.	3 516 164	3 094 405	3 700 012
5	Чистый оборотный капитал	тыс. руб.	10 692 984	12 165 680	16 952 576
6	Финансовый долг	тыс. руб.	11 962 143	13 767 501	6 484 173
7	Общий долг	тыс. руб.	21 958 775	33 129 477	31 977 235
8	Чистый долг	тыс. руб.	11 555 466	9 988 403	2 657 094
9	Чистый долг / ЕБИТДА		1,71	1,37	0,44
10	Чистый долг / операционная прибыль		3,98	3,23	0,72
11	Операционный денежный поток	тыс. руб.	- 9 941 130	14 343 435	3 068 305
Показатели оборачиваемости					
12	Оборачиваемость запасов	обор. в год	6,51	5,82	6,4
13	Оборачиваемость ДЗ	обор. в год	7,29	6,41	5,7
14	Оборачиваемость КЗ	обор. в год	9,11	5,50	5
Показатели рентабельности					
15	Валовая рентабельность	%	14,70%	13,59%	14,02%
16	Операционная рентабельность	%	2,71%	1,47%	1,91%
17	Рентабельность инвестированного капитала (ROIC)	%	9,91%	9,76%	7,8%
18	Рентабельность активов (ROA)	%	9,91%	5,80%	7,81%
19	Рентабельность собственного капитала (ROE)	%	30,66%	20,91%	20%
20	Чистая рентабельность (Net margin)	%	3,28%	2,51%	2,89%

Указанные показатели рассчитываются по следующим формулам:

Доход от реализации, выручка (Revenue) = Выручка

Прибыль до уплаты налогов, вычета начисленных процентов, амортизационных отчислений (ЕБИТДА) = Прибыль до налогообложения + Расходы по процентам (с учетом процентов по аренде) + Амортизация ОС и НМА (с учетом амортизации аренды)

Процент прибыли до уплаты налогов, расчетов по процентам и амортизационных отчислений (ЕБИТДА margin) = ЕБИТДА / Выручка

Чистая прибыль (Net Income) = Чистая прибыль

Чистый оборотный капитал = Оборотные активы – Краткосрочные обязательства

Финансовый долг (Financial debt) = (Краткосрочные кредиты и займы (на начало года) + Долгосрочные кредиты и займы (на начало года) + Долгосрочные обязательства по аренде (на начало года) + Краткосрочные обязательства по аренде (на начало года) + Краткосрочные кредиты и займы (на конец года) + Долгосрочные кредиты и займы (на конец года) + Долгосрочные обязательства по аренде (на конец года) + Краткосрочные обязательства по аренде (на конец года)) / 2

Общий долг (Total debt) = (Кредиторская задолженность (на начало года) + Краткосрочные кредиты и займы (на начало года) + Долгосрочные кредиты и займы (на начало года) + Кредиторская задолженность (на конец года) + Краткосрочные кредиты и займы (на конец года) + Долгосрочные кредиты и займы (на конец года)) / 2

Чистый долг (Net Debt) = Финансовый долг – (Денежные средства и их эквиваленты (на начало года) + Денежные средства и их эквиваленты (на конец года)) / 2

Показатели оборачиваемости:

Оборачиваемость запасов = Выручка / ((Запасы на конец периода + Запасы на начало периода)/2)

Оборачиваемость дебиторской задолженности (Оборачиваемость ДЗ) = Выручка / ((Дебиторская задолженность на начало периода + Дебиторская задолженность на конец периода)/2)

Оборачиваемость кредиторской задолженности (Оборачиваемость КЗ) = Себестоимость / ((Кредиторская задолженность на начало периода + Кредиторская задолженность на конец периода)/2)

Значение в днях рассчитывается путём деления числа 365 (число календарных дней в году) на величину соответствующего коэффициента оборачиваемости.

Показатели рентабельности:

Валовая рентабельность = Валовая прибыль / Выручка

Операционная рентабельность = Операционная прибыль / Выручка

Рентабельность инвестированного капитала (ROIC) = (Операционная прибыль*(1 – Ставка налога на прибыль, на момент расчёта равна 20%)) / (Финансовый долг + Капитал)

Рентабельность активов (ROA) = Чистая прибыль / Активы

Рентабельность собственного капитала (ROE) = Чистая прибыль / Капитал

Чистая рентабельность (Net margin) = Net Income / Выручка

Рост выручки:

В 2021 г. выручка ООО «РС» увеличилась на 42% достигнув показателя 75,8 млрд. руб. в сравнении с 53,4 млрд. руб. в 2020 г. Начиная с 2022 г. Эмитент ежегодно увеличивает выручку на 10–20%, демонстрируя устойчивый рост., в результате которого уже по итогам 2024 г. значение выручки превысило 120, млрд. руб. В 2025 году темпы роста замедлились до 3-4% роста в связи с высокой ключевой ставкой в РФ и снижением уровня инвестиций в реальном секторе.

Устойчивая рентабельность:

На протяжении последних лет Эмитент характеризуется устойчивыми показателями рентабельности. Валовая рентабельность сохраняется на уровне 13–15%, что свидетельствует о стабильности основной операционной деятельности. Рентабельность EBITDA снизилась с 6,31% в 2023 г. до 4,72% в 2025 г., что обусловлено активной фазой масштабирования бизнеса, а как следствие ростом операционных и инфраструктурных расходов. При этом рентабельность Net Income – колеблется в диапазоне 2,5–3,3%, демонстрируя восстановление в 2025 г. до 2,89% после снижения в 2024 г., что в свою очередь в значительной мере обусловлено снижением долговой нагрузки.

Чистый оборотный капитал:

Чистый оборотный капитал существенно увеличился в 2025 г. и составил 16,95 млрд руб., рост составил более 58% в сравнении с 2023 г., что связано со следующими факторами:

- расширением операционной деятельности и ростом выручки;
- наращивание глубины и ширины товарной матрицы на существующих складах;
- увеличение складских площадей в Москве, Новосибирске и Екатеринбурге и заполнение их товаром;
- получением прибыли и оставлением ее большего объема в бизнесе, что позволило существенно сократить по итогам 2025 г. соотношение Чистый долг / EBITDA до уровня ниже 0,5х при масштабировании бизнеса.

При этом оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась с 9,11 до 5 оборотов в год, что говорит о более длительном использовании заемных ресурсов поставщиков.

В целом, рост чистого оборотного капитала отражает фазу активного развития бизнеса, а учитывая продолжающийся рост товарооборота, а также планы по вводу в эксплуатацию новых торговых площадей, Эмитент прогнозирует дальнейший рост чистого оборотного капитала.

Изменение долговой нагрузки:

В 2025 г. произошло значительное снижение долговой нагрузки компании. Чистый долг сократился более чем в 3,7 раза — с 9,99 млрд руб. в 2024 г. до 2,66 млрд руб. в 2025 г. Финансовый долг также снизился с 13,77 млрд руб. до 6,48 млрд руб.

Ключевые показатели долговой нагрузки существенно улучшились:

- Чистый долг / EBITDA снизился с 1,71х (2023 г.) до 0,44х (2025 г.);
- Чистый долг / операционная прибыль — с 3,98х до 0,72х.

Такая динамика свидетельствует о переходе компании к более консервативной финансовой политике, снижении зависимости от заемного капитала и укреплении финансовой устойчивости.

Несмотря на рост общего долга в 2024 г. до 33,1 млрд руб., в 2025 г. он несколько сократился до 32,0 млрд руб., что в сочетании с ростом собственного капитала и прибыли привело к существенному улучшению долговых метрик.

ООО «РС» планирует, что начиная с 2026 г. значение чистого долга начнет плавно снижаться, за счет увеличения в структуре финансирования доли собственных средств в виде полученной прибыли и в 2025 г. отношение Чистый долг / EBITDA не превысит 1,5х, а в 2026 г. будет менее 1,1х.

2.3 Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.

Активы Эмитента структурированы следующим образом, в динамике за последние 3 года:

Структура Активов	2023	2024	2025
<u>Внеоборотные активы</u>			
Нематериальные активы	0,00%	0,00%	0,07%
Основные средства	5,24%	6,83%	6,23%
Финансовые вложения	0,00%	0,00%	0,00%
Отложенные налоговые активы	1,12%	0,84%	0,67%
Прочие внеоборотные активы	2,90%	0,00%	0,00%
<u>Оборотные активы</u>			
Запасы	47,92%	38,57%	40,90%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2,99%	0,16%	0,01%
Дебиторская задолженность	37,77%	39,93%	49,56%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,91%	0,32%	1,3%
Денежные средства и денежные эквиваленты	1,03%	13,29%	1,19%
Прочие оборотные активы	0,11%	0,03%	0,04%

Пассивы структурированы следующим образом, в динамике за последние 3 года:

Структура Пассивов	2023	2024	2025
Собственный капитал	28,22%	27,93%	39,27%
Долгосрочные займы	0,00%	0,00%	2,11%
Краткосрочные займы	36,52%	20,56%	2,00%
Кредиторская задолженность	29,05%	47,87%	53,50%
Прочие обязательства	6,21%	3,64%	3,11%

Обязательства представлены, главным образом, заёмными средствами (до размещения дебютного выпуска биржевых облигаций в их структуре доминировал краткосрочный долг в виде банковских кредитов) и кредиторской задолженностью.

Собственный капитал сформирован собственными средствами и нераспределенной прибылью, величина которой доминирует:

Структура Собственного капитала	2023	2024	2025
Уставный капитал	0,79	0,68%	0,55%
Нераспределенная прибыль	99,21	99,32%	99,45%

2.4 Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Кредитная история за 2023-2025 гг. (тыс. руб.)	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025
МИНБАНК АО	-	-	-
ПАО СБЕРБАНК	1 290 000	9 000 000	-
ПРОМСВЯЗЬБАНК ПАО	-	-	-
СМП БАНК АО	-	-	-
Филиал Банка ВТБ (ПАО) в г. Воронеже	2 150 000	-	800 000
АБ РОССИЯ АО	1 700 000	800 000	-
АЛЬФА-БАНК АО	4 599 800	-	-
БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПАО	5 000 000	-	-
ПАО РОСБАНК	1 550 000	-	-
ПАО Уралсиб БАНК	-	400 000	-
Итого	16 289 800	10 200 000	800 000

ООО «РС» имеет кредитные лимиты в 9 банках, общая сумма лимитов – 28,8 млрд. руб., сумма не выбранного лимита – 28 млрд. руб. (на 31.12.2025 г.).

Кредитные линии одно-трех-пятилетние, выдаваемые транши от 90 до 180 дней. Выбор сроков траншей происходит исходя из их стоимости.

На протяжении всего периода кредитования предприятие имеет положительную кредитную историю, своевременно осуществляет погашение начисленных процентов по кредитам и основному долгу.

2.5 Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.

Кредиторы:

Наименование кредитора	ИНН	Сумма
ПАО "ИЭК ХОЛДИНГ"	5074092485	5 509 185 200,36
ООО "ЭЛЕКТРОРЕШЕНИЯ"	7721403552	1 326 424 013,03
АО "Диэлектрические кабельные системы"	6905062011	3 636 675 247,75

Дебиторы:

Наименование дебитора	ИНН	Сумма
ЭЛЕКТРОПРОМСБЫТ ООО	7723738018	2 639 633 230,85
ЭНЕРГОПРОМ ООО	7710753570	2 523 474 462,32
СНАБСИБЭЛЕКТРО ООО	7714790036	2 254 749 965,09

ЭНЕРГОКОМ ООО	7705892151	1 655 720 553,90
ДКС АО (расчеты по премиям)	6905062011	844 617 509,00
ИЭК ХОЛДИНГ ПАО (расчеты по премиям)	5074092485	643 274 030,00
ЭЛЕКТРОТЕХНОЛОГИИ ООО	5022556136	469 099 958,92
ПАО "СЕВЕРСТАЛЬ"	3528000597	378 152 203,18
ООО "РУССКИЙ СВЕТ РИТЕЙЛ"	6950258658	349 252 403,05
СПЕЦЭЛЕКТРОКОМПЛЕКТ ООО	7107519970	285 238 322,51
Компания с ограниченной ответственностью ООО «Китайская Национальная Химическая Инженерная и Строительная Корпорация Северн»	9909446134	261 393 559,62
АПТРЕЙД ООО	7704395051	185 128 734,39

2.6 Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

Отрасль оптовой торговли производственным и бытовым электротехническим оборудованием представляет собой один из ключевых сегментов инфраструктуры современной экономики, обеспечивающий бесперебойное снабжение предприятий, строительных организаций, энергетических компаний и розничных сетей широким спектром электротехнической продукции. К данной категории относятся кабельно-проводниковая продукция, низковольтное и высоковольтное оборудование, электрические щиты, трансформаторы, автоматические выключатели, системы освещения, а также различные компоненты для промышленной автоматизации и бытового применения.

Данный сегмент занимает промежуточное положение между производителями электротехнической продукции и конечными потребителями, выполняя функции логистического, финансового и сервисного посредника. Компании-оптовики не только осуществляют закупку и перепродажу оборудования, но и формируют складские запасы, обеспечивают техническую консультацию, участвуют в проектной комплектации объектов, а также предоставляют отсрочки платежа своим клиентам. Таким образом, отрасль играет важную роль в обеспечении устойчивости цепочек поставок и снижении транзакционных издержек для участников рынка.

В текущих условиях российский рынок функционирует под влиянием структурной трансформации экономики, ограничений внешней торговли и изменения логистических цепочек. Существенная часть иностранных брендов сократила присутствие, что привело к переориентации поставок на продукцию из дружественных стран (прежде всего Китая и стран Азии), а также к росту доли отечественных производителей. Это усилило

конкуренцию в среднем ценовом сегменте и одновременно создало возможности для дистрибьюторов, способных быстро адаптировать ассортимент и выстраивать новые каналы поставок.

Спрос на электротехническую продукцию остается зависимым от динамики строительного сектора, инфраструктурных проектов и промышленного производства. Поддержку рынку оказывают государственные инвестиции в развитие инфраструктуры, импортозамещение и модернизацию производственных мощностей. В то же время высокая ключевая ставка и ограниченный доступ к дешевому финансированию сдерживают инвестиционную активность частного сектора, что приводит к замедлению темпов роста рынка.

Отрасль характеризуется высокой конкуренцией и фрагментированной структурой. Ключевыми факторами конкурентоспособности являются широта ассортимента, наличие складских запасов, скорость поставок и условия финансирования клиентов. При этом значительные объемы оборотного капитала, «замороженные» в запасах и дебиторской задолженности, делают бизнес чувствительным к изменениям оборачиваемости и стоимости заемных средств.

Дополнительное давление на маржинальность оказывают волатильность цен на сырье (медь, алюминий), логистические издержки и необходимость предоставления отсрочек платежа клиентам. В этих условиях повышается значимость операционной эффективности, автоматизации процессов и цифровизации продаж.

В целом отрасль сохраняет устойчивость за счет базовой потребности экономики в электротехнической продукции, однако развивается в условиях умеренного роста, высокой конкуренции и повышенных требований к управлению издержками и оборотным капиталом.

2.7 Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.

Эмитент не участвует в судебных процессах, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние.

2.8 Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Эмитентом разработана Политика по управлению рисками, целями которой являются:

- объективное, справедливое и ясное представление о текущем состоянии и перспективах Эмитента;
- обеспечение разумной уверенности Совета директоров Общества, исполнительных, контрольных органов, участников Общества и инвесторов в достижении, стоящих перед Эмитентом, целей;
- защита капиталовложений и активов и удержание рисков в допустимых пределах;
- обеспечение надлежащего контроля финансово-хозяйственной деятельности Эмитента;
- обеспечение полноты и достоверности отчетности.

Анализ рисков при финансировании развития Эмитента показывает возможные риски, их сущность, а также проводимые Эмитентом мероприятия по компенсации и снижению рисков.

Матрица рисков деятельности Эмитента:

Риск	Наименование риска	Уровень риска (текущий)	Мероприятия	Уровень риска (остаточный)
Макроэкономические, отраслевые риски	Колебания валютных курсов (закупка импортного электрооборудования)	Средний (7)	Хеджирование валютных рисков, диверсификация поставщиков (Китай, РФ, страны ЕАЭС), пересмотр ценообразования с привязкой к курсу. Риск оценен как средний – так как большая часть продукции покупается в РФ за рубли у Поставщиков со сбалансированной системой ценообразования.	Средний (6)
	Снижение спроса со стороны строительного сектора и промышленности	Высокий (8)	Расширение клиентской базы (ЖКХ, малый бизнес), развитие тендерного отдела, гибкая система скидок.	Средний (5)
	Изменение требований к сертификации электротехнической продукции	Средний (7)	Мониторинг изменений 02.03.2026 (ФЗ-46), автоматизация учета	Низкий (3)

Правовые риски			сертификатов, предрегистрация деклараций	
	Введение в 2026 году Электронных транспортных накладных и введение стандарта «Честный знак» на электротехническую продукцию	Средний (7)	В компании сформированы внутренние кросс-функциональные проекты по введению новшеств.	Средний (5)
	Претензии налоговых органов по доначислениям налогов	Средний (7)	Использование рыночных цен, автоматизация документооборота, компания применяет режим «Налогового мониторинга»	Низкий (3)
Операционные риски	Сбои в поставках из-за логистических ограничений (таможня, ж/д, санкции)	Средний (5)	Создание страхового запаса ТМЦ, альтернативные маршруты (Восток, Север-Юг), работа с несколькими ТК	Низкий (3)
	Ошибки персонала при обработке заказов (некорректный ассортимент, цены)	Средний (6)	Совершенствование WMS, ERP с блокировками, регулярное обучение сотрудников, двойной контроль крупных заказов	Низкий (3)
Финансовые риски	Рост дебиторской задолженности (неплатежи контрагентов)	Высокий (9)	Факторинг, актуализация лимитов кредитования, страхование ДЗ, скоринг новых клиентов, юридическое сопровождение претензионно-исковой работы	Средний (5)
	Удорожание кредитных ресурсов (ключевая ставка ЦБ РФ)	Высокий (10)	Минимизация заёмного капитала, работа с не менее чем с 10-ью кредитными организациями – поддержание открытых кредитных линий в достаточном состоянии.	Средний (6)
Риски развития	Неудачное расширение ассортимента (затоваривание неликвидом)	Средний (5)	Пилотные закупки малых партий, анализ продаж, промо-акции для остатков	Низкий (3)
	Кибератака на интернет-магазин / CRM (потеря данных, остановка продаж)	Средний (7)	Аттестация ИСПДн, резервное копирование, 2FA, обучение персонала.	Низкий (3)

Матрица рисков и их анализ дают представление о том, какое влияние на бизнес могут оказать неблагоприятные события в деятельности Эмитента.

Политика Эмитента по управлению капиталом направлена на обеспечение устойчивой капитальной базы, позволяющей поддерживать доверие инвесторов, кредиторов и рынка и обеспечивать будущее развитие бизнеса и непрерывность деятельности Эмитента. При принятии решения Эмитент руководствуется установленной финансовой политикой, которая определяет коэффициенты соотношения заемных собственного капитала, процентного покрытия, соответствия ковенантам, соотношения долгосрочного и краткосрочного долга, требований диверсификации источников финансирования.