

**ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ  
ЗА 2023 ГОД**

**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «КИФА»**

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии 001P-01, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, размещаемые по открытой подписке, в рамках Программы биржевых облигаций серии 001P, имеющей регистрационный номер 4-80829-Н-001P-02Е от 10.03.2022.

Регистрационный номер выпуска 4B02-01-80929-Н-001P от 30.12.2022.  
Международный код (номер) идентификации ценных бумаг (ISIN) RU000A106EV9.  
Размещено 200 000 (Двести тысяч) штук.

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.

Генеральный директор АО «КИФА»,  
действующий на основании Устава

Ли Сюфэн  
(подпись) (И.О. Фамилия)

<b>Контактное лицо:</b>	<u>Генеральный директор АО «КИФА»</u> (должность)	<u>Ли Сюфэн</u> (фамилия, имя, отчество)
<b>Телефон:</b>	<u>+7(800)555-0762</u>	
<b>Адрес электронной почты:</b>	<u><a href="mailto:support@qifa.ru">support@qifa.ru</a></u>	
«02» Мая 2024 г.		

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям 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

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2023 ГОД .....	3
<b>1. Общие сведения об эмитенте.....</b>	<b>3</b>
1.1 Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.....	3
1.2 Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.....	3
1.3 Стратегия и планы развития деятельности эмитента. ....	7
1.4 Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.....	11
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. ....	15
1.6 Указывается 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... 16	16
1.7 Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента). ....	27
1.8 Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ ( <i>информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ</i> ). ....	27
<b>2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента .....</b>	<b>27</b>
2.1 Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.....	28
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. ....	30
2.3 Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.....	34
2.4 Кредитная история эмитента за последние 3 года. ....	35
2.5 Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.....	36
2.6 Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. ....	37
2.7 Описание судебных процессов (в случае их наличия) в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.....	41
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. ....	42
<b>3. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента .....</b>	<b>44</b>

## 1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.

Полное фирменное наименование на русском языке:	<i>Акционерное общество «КИФА»</i>
Сокращенное фирменное наименование на русском языке:	<i>АО «КИФА»</i>
Полное фирменное наименование на английском языке:	<i>Joint Stock Company «QIFA»</i>
Сокращенное фирменное наименование на английском языке:	<i>JSC «QIFA»</i>
Место нахождения эмитента:	<i>Российская Федерация, г. Москва</i>
Адрес эмитента:	<i>111123, г. Москва, ш. Энтузиастов, д. 56, строение 1, помещение 104-2 первый этаж</i>
Дата государственной регистрации эмитента:	<i>12.04.2013 г.</i>
Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) эмитента:	<i>1137746330556</i>
Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) эмитента:	<i>7720779760</i>

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

### Краткая характеристика Эмитента:

*АО «КИФА» (бренд QIFA, далее также – QIFA, КИФА, Платформа QIFA, Платформа КИФА, Компания, Общество, Эмитент) более 10 лет развивает цифровую оптовую торговлю между Россией и Китаем посредством B2B-платформы КИФА.*

*КИФА – B2B-платформа цифровой торговли между Россией и Китаем. КИФА – больше, чем оптовый маркетплейс, торговая площадка или торговый агент. Платформа обеспечивает процесс оптовой трансграничной закупки «в один клик» через личный кабинет с полным сопровождением сделки, начиная от поиска поставщика, выкупа товара, логистики, таможенного оформления, сертификации и маркировки до комплекса послепродажного обслуживания. С 2024 года товарооборот на платформе становится двусторонним: российские предприниматели могут не только покупать китайские товары, но и продавать свою продукцию в Китай.*

*Бизнес-модель платформы уникальна. КИФА не взимает абонентскую плату с поставщиков, что дает возможность предложить покупателям конкурентоспособные цены. Доступ к платформе получают только надежные и проверенные поставщики, а посредники не допускаются.*

*КИФА специализируется на цифровой торговле между Россией и Китаем – функционал платформы изначально разработан под потребности предпринимателей этих стран, от языка интерфейса и подборки ассортимента до расчетов в валюте пользователя. КИФА в*

равной степени учитывает потребности как российских, так и китайских предпринимателей. Так, любой китайский предприниматель, «не выходя из дома», может реализовывать свои товары на российском рынке через платформу. В то же время, российские предприниматели получают доступ к большому количеству товаров напрямую от надежных китайских производителей. При этом никому из участников сделки не нужно владеть знаниями в области ВЭД, разбираться в тонкостях трансграничной торговли, знать иностранный язык, менталитет иностранного контрагента, особенности иностранного рынка и прочие нюансы. КИФА, без преувеличения, делает трансграничную B2B-торговлю доступной абсолютно каждому. При этом каждый участник сделки защищен законодательством своей страны.

Наша миссия – сделать российско-китайскую торговлю цифровой, прозрачной, открытой и умной, чтобы трансграничная торговля стала удобной, понятной и доступной для каждого предпринимателя в России и Китае, создать бизнес без границ.

#### Клиенты:

- При импорте из Китая в Россию:
  - Сторона предложения – поставщики (производители и владельцы брендов в КНР и РФ).
  - Сторона спроса – оптовые покупатели в РФ (федеральные и региональные торговые сети, индивидуальные магазины, магазины на маркетплейсах, интернет-магазины, организаторы совместных закупок).
- При экспорте из России в Китай:
  - Сторона предложения – российские производители и экспортеры.
  - Сторона спроса – китайские дистрибьютеры, торговые сети и онлайн-площадки.

#### Сервисы:

Клиентам платформы доступны два ключевых сервиса – Open-Trade и Private-Trade.

- При работе с Open-Trade покупатель делает выбор в открытом каталоге на сайте. В одном заказе могут присутствовать товары разных категорий и/или от разных поставщиков. Доступен как мелкий, так и крупный опт.
- При работе с Private-Trade сделка проводится в закрытом разделе личного кабинета. В одном заказе могут присутствовать товары только одного поставщика, стороны согласовывают индивидуальные условия сделки. Как правило, это крупные партии, а цена на товар - минимальная.

#### Услуги:

- комплексные услуги по управлению цепями поставок: демонстрация товара (информационный портал), сертификация, обработка заказа, консолидация и обработка грузов, трансграничная логистика, таможенное оформление, распределение и доставка грузов, расчеты в национальных валютах, услуги таможенного представителя (брокера) при экспорте и импорте, страхование, постпродажный сервис, финансирование цепей поставок;
- дополнительные услуги: обработка и управление большими данными, маркетинговое продвижение, складирование, маркировка, вывод компаний на рынки ЕАЭС и КНР.

#### Характеристики платформы:

- технологичность – SaaS + BIG DATA с дальнейшим использованием технологий AIoT;
- трансграничность – цифровые сервисы позволяют совершать трансграничные сделки как участникам ВЭД, так и китайским производителям и российским оптовым покупателям без навыков ведения ВЭД;
- интегрированность с системой «Честный знак» Центра развития перспективных технологий (ЦРПТ) – предоставление комплексных сервисных услуг по управлению кодами маркировки поставщикам;
- транспарентность – максимально прозрачное ценообразование и многоуровневая проверка контрагентов, к размещению товаров на платформе допускаются только добросовестные производители, качество товаров которых подтверждено декларациями и сертификатами соответствия;

- *многофункциональность: комплексный подход – информационный, коммерческий, финансовый и логистический сервис; расчеты в национальных валютах и «не выходя из дома».*

#### История создания и развития Эмитента:

- *2013 год: регистрация Эмитента и 15 октября 2013 года запуск сайта платформы; выполнение первого электронного заказа.*
- *2014 год: товарооборот платформы составил более 160 млн. руб.*
- *2015 год: на платформе представлено более 300 брендов (поставщиков) и более 1000 компаний-покупателей.*
- *2016 год: принято стратегическое решение по развитию в качестве трансграничной платформы электронной торговли (до 2016 года платформа позиционировалась как внутрироссийская); в марте месячный оборот продаж превысил 100 млн. руб.; в мае собственными силами был проведен и организован «Первый российско-китайский форум трансграничной электронной торговли» в Китае, в котором приняло участие более 300 предприятий.*
- *2017 год: запуск электронной платформы QIFA 2.0 с помощью сторонних технологий.*
- *2018 год: платформа КИФА стала самым масштабным онлайн поставщиком обуви по прямым поставкам на российском рынке с широким ассортиментом и оптимальным соотношением цены и качества.*
- *2019 год: завершена трансформация финансовой отчетности Эмитента по МСФО и проведен аудит РвС за 2018 год; запуск платформы цифровой торговли QIFA 3.0 собственной разработки; взаимодействие по пилотным проектам по маркировке обуви и одежды с ООО «Центр развития перспективных технологий» (ЦРПТ); партнерство с Китайской торговой палатой по экспорту и импорту текстильных изделий (СССТ); запуск первого консолидационного склада для реализации прямых поставок из Китая; запуск проектов по прямым поставкам из Китая по категориям одежда и сумки.*
- *2020 год: аудит по МСФО за 2019 год РвС; стратегическое партнерство с ЦРПТ; соорганизатор совместно с ЦРПТ вебинара по цифровой маркировке, организованного Союзом китайских предпринимателей в России; разработка и запуск ряда специализированных цифровых инструментов по маркировке; партнерство с Китайской Торговой Палатой по импорту и экспорту машиностроительной и электронной продукции (СССМЕ); стратегическое партнерство с Межрегиональным советом Российско-Китайского Комитета дружбы, мира и развития; расширение ассортимента – добавлена категория чемоданы; запуск нового функционала сайта – «Совместный заказ»; начало работы по взаимодействию с ФТС России и ГТУ КНР относительно канала автоматизированного цифрового декларирования.*
- *2021 год: аудит по МСФО за 2020 год РвС; стратегическое партнерство с ООО «ГЛОСАВ» - российским разработчиком информационно-навигационных систем и поставщиком отраслевых решений для мониторинга транспорта на базе технологий ГЛОНАСС/GPS; соорганизатор совместно с ЦРПТ серии вебинаров по маркировке текстильных и прочих изделий, организованного Китайской торговой палатой по экспорту и импорту текстильных изделий (СССТ) и Союзом Китайских Предпринимателей в России; презентация нового проекта «Смарт-транс-декларирование» на сессии «Цифровые технологии: новые возможности для добросовестного бизнеса» в рамках Международного таможенного форума-2021; Эмитенту присвоен кредитный рейтинг от ООО «Национальное Рейтинговое Агентство» на уровне «BB|ru|» по национальной рейтинговой шкале для РФ, прогноз по рейтингу «Стабильный»; разработка и утверждение Программы долгосрочного развития на период 2022-2031гг.; подготовка к запуску оптимизированной новой версии платформы QIFA 4.0 (для трансформации услуг в автоматизированный онлайн режим), расширение функционала платформы, включая личные кабинеты поставщика и покупателя; решение о развитии группы «больших покупателей»; применение новой модели сотрудничества с поставщиками - агентский договор; добавление новых категорий товаров - развитие детской категории, рассмотрение вхождения в сегмент smart-электроники.*

- 2022 год: аудит по МСФО за 2021 год от АО «ЮНИКОН»; запуск новой версии платформы QIFA 5.0 (введение дополнительного функционала для покупателей и поставщиков, значительное обновление интерфейса для повышения уровня потребительского опыта); в 2022 году товарооборот платформы показал рост на 50% по сравнению с 2021 годом, в том числе за счет активного развития трансграничного направления; повышен кредитный рейтинг до ВВ+|ru| от ООО «НРА», прогноз «Стабильный»; вступление в Ассоциацию предприятий индустрии детских товаров (АИДТ); статус «Предприятие новых и высоких технологий государственного уровня» для материнской Компании в КНР; участие в мероприятиях: Клуб маркетологов индустрии детских товаров; круглый стол Общественной палаты РФ по вопросам санкций и смещения фокуса на азиатский рынок; конференция «Управление корпоративными закупками 2023»; форум «Возможности и перспективы торгово-экономического сотрудничества московского бизнеса с партнерами из КНР»; выставка Fashion Style; взаимодействие с Общественным советом при ФТС России по выстраиванию информационного канала с ГТУ КНР в рамках проекта «Смарт-декларирование»; обращение в Государственную Думу РФ в рамках выстраивания эффективных цепочек поставок; усиление работы по направлению «Private-Trade» для привлечения более крупных клиентов – операционные показатели по данному сервис-продукту уже показали положительные результаты; расширение ассортимента и добавление новых категорий (электроника и бытовая техника), развитие детских товаров; масштабная оптимизация кадровой политики.

- 2023 год: аудит по МСФО и РСБУ за 2022 год от АО «ЮНИКОН»; ООО «НРА» повысило кредитный рейтинг АО «КИФА» до уровня «ВВВ-|ru|», прогноз «Стабильный»; АО «КИФА» разместило на Московской бирже дебютный выпуск биржевых облигаций на сумму 200 млн. рублей по ставке 14,5% на срок 3 года (став первой компанией китайского происхождения, которая вышла на российский долговой рынок; спрос на облигации превысил предложение в 2 раза; общая сумма выплаченных купонов на 1 января 2024 года составила 14,5 млн. рублей); торговый оборот (GMV) вырос на 76% год к году до 6,7 млрд. рублей, выручка увеличилась на 74% год к году, и достигла 5,7 млрд. рублей; выручка от реализации ключевых товарных категорий существенно выросла: обуви - на 63%, одежды – на 63%, сантехники – на 2201%, сумок – на 71%; торговый оборот по сервису «Private-Trade»1 вырос на 134% год к году, по сервису «Open-Trade» - на 15%, средний чек по реализации вырос на 25% год к году и составил 326,3 тыс. рублей, количество регистраций новых пользователей на платформе выросло на 29% год к году; развитие сервиса «Private-Trade»: обновление интерфейса для повышения уровня потребительского опыта, разработка и внедрение личных кабинетов поставщика и покупателя для совместной работы, включая интеграцию соответствующих бизнес-процессов; расширение ассортимента по текущим категориям товаров и добавление новых: детский транспорт - беговелы, самокаты и ходунки; введена новая категория – «для спорта и прогулок»; основным направлением деятельности Компании до 2023 года был импорт товаров народного потребления из Китая в Россию - принято стратегическое решение с 2024 года начать активное развитие двух новых направлений: импорт из КНР промышленных товаров и экспорт российских товаров в Китай; получен сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования»; интеграция платформы с ГТУ КНР посредством системы «Единое окно» (China E-Port); стратегическое сотрудничество и социально-значимые проекты: вступление во Всероссийскую общественную организацию «Российско-Азиатский Союз промышленников и предпринимателей» (РАСПИ); соглашение о сотрудничестве в научно-образовательной сфере с Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ); Меморандум о сотрудничестве с Торговой палатой пуховой одежды уезда Тайцян (КНР); Платформа вошла в перечень значимых проектов Межправительственной Российско-Китайской комиссии по инвестиционному сотрудничеству (МПК); Платформа стала финалистом Национальной премии «Бренд года в России» в номинации «Маркетплейсы»; открытие в г. Шэньян (пров. Ляонин, КНР) офлайн-шоурума российских товаров провинции Ляонин под управлением платформы КИФА - Шоурум является частью хаба цифровой торговли провинции Ляонин (стратегия КИФА по развитию офлайн инфраструктуры цифровой торговли между Россией и Китаем); организация мероприятий: Первый Российско-Китайский форум инвестиционного развития и торгового сотрудничества при поддержке Правительства провинции Ляонин в Шэньяне и Даляне (форум посетили более 800 китайских организаций,

*КИФА привлекла около 100 делегатов из России); Семинар о возможностях экспорта в Китай для подмосковных предпринимателей совместно с Центром поддержки экспорта Московской области; участие в мероприятиях: Круглый стол «Перспективы российско-китайского диалога в сфере цифровизации» в рамках российско-китайского правительственного бизнес-форума в Шанхае; Международный форум «Россия — Китай: бизнес в многополярном мире» в Центре культур Высшей школы экономики; 4-й Инвестиционный Форум ВТБ «РОССИЯ ЗОВЕТ!»; Рабочая сессия «Подмосковный бизнес: актуальные вопросы» Московской областной Думы; отраслевые выставки: Измайлово ШУЗ (Москва), SHOESSTAR (Екатеринбург, Сибирь, Иркутск, Дальний Восток), СРМ - COLLECTION PREMIÈRE MOSCOW, «CJF – Детская мода», Мир детства 2023, NEW RETAIL FORUM, Ecom Retail Week 2023; благотворительность: сотрудничество с социальными проектами «Отдать вещи» и «Добрые вещи»; создание ООО «Международная торговая компания КИФА (Шэньян)» - подконтрольной АО «КИФА» организации в КНР.*

Устав эмитента размещен в сети Интернет по адресу: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38593>

### 1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.

*Стратегия Эмитента основана на разработке существующих и запуске новых продуктов и услуг, дополняющих платформу, для дальнейшего улучшения качества обслуживания покупателей и продавцов. Эмитент считает, что это поможет сохранить более высокие темпы роста на рынке электронной коммерции, увеличить долю Эмитента на рынке, а также улучшить операционные показатели и достичь прибыльности.*

*Стратегия долгосрочного развития Эмитента утверждена решениями Совета директоров.*

*Ключевое направление развития и соответствующие стратегии были формализованы в конце 2017 года в Программе долгосрочного развития (на период 2018-2025 гг.).*

*В конце 2017 г. руководством Эмитента был разработан курс дальнейшего развития и принят ряд стратегий развития, включающий в себя несколько под-стратегий и этапов.*

*С 2018 по 2020 гг. в Обществе, согласно товарной стратегии, был расширен ассортимент реализуемой продукции: к единственной категории товаров - обувь добавились такие категории, как сумки и чемоданы, одежда, домашний текстиль, детские товары.*

*В рамках поэтапной стратегии посредством новой разработанной собственными силами платформы версии «QIFA 3.0» и запущенной 01 января 2019 г., Эмитент смог реализовать в полной мере второй этап развития – «преобразование».*

*С 2021 г. Эмитент начал готовиться к реализации третьего этапа – «создание» путем разработки платформы версии «QIFA 4.0».*

*С 2022 г. КИФА как инновационная платформа приступила к созданию новой российско-китайской экосистемы цифровой торговли, на базе которой будет трансформирована вся торговля из офлайн пространства.*

*Клиентская стратегия также активно реализуется: с 2020 г. Эмитент начал новую стратегию – «большие покупатели». На фоне пандемии данная стратегия сыграла важную роль в сокращении рисков и предотвращении негативных сценариев развития.*

*С целью перевода всей российско-китайской офлайн торговли на цифровую платформу QIFA, в конце 2021 г. Эмитент завершил подготовку и утверждение новой стратегии развития: создание инфраструктуры для цифровой торговли между РФ и КНР, рассчитанную на период с 2022 по 2025 гг.*

*Принятый в 2017 году курс развития заключается в следующем: стратегия развития Общества включает в себя три ключевых направления:*

- 1) товарная стратегия;*
- 2) поэтапная стратегия;*

### *3) клиентская стратегия.*

#### *1) Товарная стратегия:*

*Разработанная Обществом товарная стратегия подразумевает вертикальное (глубинное) развитие категорий товаров с целью дальнейшего горизонтального дублирования и расширения. Успешное применение товарной стратегии направлено на то, чтобы быть платформой цифровой торговли с самым богатым ассортиментом, оптимальным соотношением цены и качества и профессиональным подходом. Товарная стратегия устроена так, что после достижения определенного уровня глубинного развития отдельной категории товаров, полученную модель можно успешно применять для следующих категорий путем дублирования опыта создания и становления первой, при этом есть функция оптимизации и модернизации как изначальной версии, так и последующих.*

#### *2) Поэтапная стратегия:*

*Это «Стратегия трех шагов»: удовлетворение, преобразование, создание.*

*Первый этап в «Стратегии трех шагов» – это удовлетворение потребности в заключении прямых сделок между собственниками брендов и розничными магазинами на территории России посредством инновационной модели платформы цифровой торговли.*

*Второй этап в «Стратегии трех шагов» – это преобразование традиционной модели международной торговли посредством использования цифровой платформы, что позволяет российским внутренним и иностранным производителям и собственникам брендов осуществлять торговые сделки напрямую с российскими розничными магазинами.*

*Третий этап в «Стратегии трех шагов» – это создание новой модели розничного рынка путем внедрения инновационных технологий и финансовых инструментов с целью развития ритейлеров среднего и малого типа на российском рынке как ключевом рынке сбыта среди стран, прилегающих к Экономическому поясу Шелкового пути (ЭПШП).*

#### *3) Клиентская стратегия:*

*Клиентами Эмитента являются как поставщики (производители и владельцы брендов), так и потребители (оптовые покупатели). Платформа помогает представителям торгового бизнеса в достижении качественного, доступного, разнообразного и быстрого товарного снабжения напрямую от производителей и собственников брендов, повышая их конкурентоспособность на рынке. Взаимодействие представителей производственного бизнеса с торговым напрямую через платформу позволяет первым увеличивать продажи, сокращать издержки и получать стабильные заказы на производство.*

*В рамках подведения промежуточных итогов по принятой ранее программе долгосрочного развития на период 2018-2025 гг., а также в связи с возникшей необходимостью по оптимизации, с учетом новой конъюнктуры на мировом рынке, перспективы экономических и торговых отношений Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП) и цифровых тенденций, в декабре 2021 г. Эмитент обновил программу долгосрочного развития и утвердил дальнейшие стратегии развития на период 2022-2031 гг.*

*В рамках обновленной десятилетней программы Эмитент подвел итоги на конец 2021 года, обозначив дальнейшие ключевые направления деятельности. Согласно утвержденной поэтапной стратегии развития «Стратегия трех шагов: удовлетворение, преобразование, создание», в конце 2021 года Эмитент уже прошел первые два шага, а именно – «удовлетворение» и «преобразование».*

*Первый шаг: с 2013 года по 2016 год Эмитент смог с нуля создать инновационную модель платформы электронной торговли для удовлетворения потребности в осуществлении прямых сделок между производителями и покупателями.*

*Второй шаг: с 2017 года по 2021 год Эмитент смог создать российско-китайскую трансграничную платформу цифровой торговли, с помощью которой осуществилось преобразование традиционной офлайн международной торговли в цифровую, что*



позволяет российским и китайским производителям (собственникам брендов) осуществлять торговые сделки напрямую с российскими ритейлерами.

На основании пройденных первых двух шагов Эмитент уже нарастил, и подготовил технологические и управленческие способности и потенциал для реализации следующего (третьего) шага. В рамках этого этапа подразумевается на базе российско-китайской платформы цифровой торговли создать новейшую и инновационную цифровую торговую экосистему, которая, с одной стороны, позволяет любому предпринимателю из страны Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП) вести высокоэффективную торговлю с низкими издержками, и, с другой стороны, получить доступ к целому спектру торговых услуг, таких как перевозка, таможенное оформление, сертификация, маркировка, страхование.

В новой программе Эмитент также обновил позиционирование:

- QIFA – это платформа, которая посредством цифровых технологий соединяет всех участников торговли: поставщиков и покупателей, а также обслуживающие торговлю коммерческие и государственные организации.

- QIFA – это инструмент, который посредством цифровых технологий помогает участникам торговли совершать сделки и получать весь спектр соответствующих услуг по сопровождению торговли.

Программа долгосрочного развития, утвержденная в 2021 году, включает в себя базовые стратегические цели, которые для нас являются неизменными, и надстройку в виде способов достижений этих целей, которые нами корректируются с учетом текущей экономической и политической ситуации.

Основная миссия – создание цифровой экосистемы для совершения сделок между покупателями и продавцами в B2B-пространстве путем автоматизации процессов заказа, логистики, складирования, таможенного оформления, маркировки, сертификации, расчетов.

Именно принципы открытости информации по всей цепочке поставки, интеграции с органами таможни и сертификации, банками, системами контроля за движением товаров – являются основополагающими стратегическими целями, которые позволяют АО «КИФА» стать еще более уникальным продуктом на рынке.

В рамках ключевых ценностей платформы, Эмитент обозначил следующие:

- прозрачность торговых сделок – экономия времени и ресурсов органов государственного управления при повышении эффективности контроля, увеличение налоговых поступлений в бюджет государств;

- удобство торговых сделок – устранение барьеров в трансграничном бизнесе для предпринимателей, увеличение двустороннего товарооборота;

- открытость торговых сделок – создание благоприятных условий для предпринимательства (цивилизованная, легитимная и безопасная торговая среда), развитие и популяризация деловой активности населения с последующим повышением уровня занятости и доходов населения;

- развитие торговли – снижение издержек и повышение эффективности при ведении ВЭД, доступ к широкому ассортименту качественных и доступных товаров, улучшение качества и уровня жизни населения.

С учетом направленности деятельности, платформа КИФА имеет двухэтапную стратегию развития.

• Первый этап: цифровизация импорта китайских товаров в Россию (сайт платформы: [www.qifa.ru](http://www.qifa.ru)). На данный момент первый этап практически полностью завершен, ведется работа по оптимизации отдельного функционала с целью автоматизации сопутствующих бизнес-процессов.

По итогам 2023 года на Платформе КИФА зарегистрировано около 40 тыс. оптовых покупателей, представлено свыше 3 тыс. производителей и владельцев брендов, количество SKU (артикулов) составляет около 290 тыс., торговый оборот превышает 6,7 млрд рублей. На Платформе представлены такие товарные группы, как обувь, кожгалантерея, текстиль, одежда, упаковочные материалы, детские товары, электроника и др. Платформа активно

расширяет ассортимент реализуемых категорий товаров и добавляет новые, а также имеет возможность подобрать и привезти в РФ любые товары из КНР под запрос клиента.

• Второй этап: цифровизация экспорта российских товаров в Китай. Платформа КИФА технологически полностью готова и обладает всеми необходимыми характеристиками, чтобы, используя многолетний опыт, наработанный в процессе импорта китайских товаров в Россию, адаптировать свои механизмы для реализации экспорта российских товаров в Китай с 2024 года. Экспортная часть Платформы поможет российским производителям значительно расширить пул китайских покупателей, в том числе, за счет интеграционных возможностей Платформы внутри Китая со зрелыми и успешными отраслевыми площадками, работающими в формате B2B и B2C, участниками которых являются сотни тысяч компаний, занимающие значительную долю региональных рынков КНР. Российским производителям и экспортерам, в силу разных причин, крайне трудно и, зачастую, практически невозможно самостоятельно «в ручном режиме» выйти и закрепиться на данных площадках. Категории товаров для экспорта также не ограничены, фактически любой востребованный на рынке Китая товар, включая продукты питания, может реализовываться через Платформу.

В рамках непосредственно дальнейших стратегий развития, Эмитент выделил товарную стратегию и стратегию развития инфраструктуры.

В соответствии с товарной стратегией и с учетом уже реализуемых на платформе категорий товаров (обувь, сумки, домашний текстиль, одежда) запланирован ежегодный запуск новых групп товаров народного потребления. Касательно стратегии развития инфраструктуры, Эмитент планирует инвестировать ресурсы в создание инфраструктуры как в онлайн, так и в офлайн пространствах.

В 2022 году с учетом таких событий мирового масштаба, как продолжающаяся эпидемия коронавируса и начало СВО с последующими за событием санкциями, нестабильностью на фондовых рынках, снижением покупательной способности населения и турбулентности в макроэкономических масштабах в целом, чтобы адаптироваться к глобальным внешним обстоятельствам, а также повысить эффективность работы внутри Общества, была произведена масштабная работа и скорректированы дальнейшие стратегии развития, принят целый ряд антикризисных мер, оптимизированы бизнес-процессы и методы работы как внутри компании, так и за её пределами – в рамках взаимодействия с клиентами и сотрудничества с контрагентами и партнерами.

Планы и перспективы:

В рамках дальнейшего развития запланирована оптимизация, развитие и продвижение – инновационных продуктов платформы с целью дальнейшего повышения пользовательского опыта и привлечение новых клиентов и партнеров.

С 2024 года товарооборот на платформе становится двусторонним – российские предприниматели могут не только покупать китайские товары, но и продавать свою продукцию в Китай.

Эмитент в 2024 году осуществил комплекс мер, направленных на повышение прозрачности бизнеса за счет раскрытия информации, формирования эффективного корпоративного управления, формирования и развития системы управления рисками и внутреннего контроля, создания комитетов Совета директоров по аудиту, кадрам и вознаграждениям, в том числе с применением норм рекомендуемого Центральным банком Российской Федерации Кодекса корпоративного управления. В основе лежат следующие базовые принципы корпоративного управления:

- защита прав и интересов акционеров;
- прозрачность деятельности для акционеров и инвесторов;
- обеспечение эффективного механизма взаимодействия органов управления;
- независимость Совета директоров при принятии решений;

- *поддержание эффективной системы внутреннего контроля и аудита;*
- *безусловное соблюдение законодательства во всех аспектах бизнеса.*

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

*АО «КИФА» с 2013 года развивает цифровую оптовую торговлю между Россией и Китаем посредством B2B-платформы КИФА.*

*Платформа создана на базе ООО «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)» (QIFASILU TECHNOLOGY DEVELOPMENT CO., LTD, далее – QIFASILU) – китайской материнской компании, в которую входят две дочерние операционные компании в России и Беларуси – Эмитент и ООО «КИФА-ТОРГ», соответственно. На платформе QIFA зарегистрировано около 40 тыс. оптовых покупателей, представлено свыше 3 тыс. производителей и владельцев брендов. Порядка 80% оборота составляют продажи обуви и одежды, другие представленные товарные группы — кожгалантерея, текстиль, упаковочные материалы, детские товары, электроника, оборудование и запчасти, строительные и отделочные материалы. Платформа активно расширяет ассортимент реализуемых категорий товаров и добавляет новые, а также дает возможность подобрать и привезти в РФ любые товары из КНР под запрос клиента.*

*Основная деятельность платформы QIFA (коммерческая, операционная, маркетинговая) ведется на территории РФ в рамках локального сайта [www.qifa.ru](http://www.qifa.ru). Деятельность платформы QIFA по исследованиям и разработкам в сфере IT в основном сосредоточена в Китае в рамках материнской компании QIFASILU ([www.qifasilu.com](http://www.qifasilu.com)), однако часть функций по технологическим разработкам и интеграциям с учетом возникающих потребностей и особенностей работы на локальных рынках также берут на себя дочерние компании платформы в России (Эмитент) и Беларуси. Материнская компания в КНР отвечает за разработку объектов интеллектуальной собственности, владеет интеллектуальными продуктами и правами на нематериальные активы, созданные собственными средствами и силами, включая патенты и торговые марки. Начиная с 2024 года Компания осуществляет разработку программного обеспечения, включая: интеграцию с таможенными службами РФ и КНР; создание площадки для экспорта из РФ в КНР; создание площадки для импорта в РФ товаров из КНР для промышленности; создание мобильных приложений платформы; программных продуктов по интеграции информационных систем платформы с участниками российско-китайской торговли.*

*По состоянию на конец 2023 г. основной деятельностью Эмитента являлась продажа обуви и прочих перечисленных выше изделий через цифровую платформу КИФА. Более 96% выручки Эмитента от реализации товаров в 2021-2023 годах приходилось на покупателей, находящихся в одном географическом регионе - Российской Федерации.*

*Эмитент имеет только один операционный сегмент – реализацию товаров через платформу КИФА по предварительному заказу.*

*В рамках операционного функционирования платформы для поставщиков и покупателей созданы следующие инструменты для работы:*

- *Для китайских поставщиков функционирует портал платформы [cn.qifasilu.com](http://cn.qifasilu.com), где интерфейс и функционал разработаны полностью на китайском языке, расчеты происходят и отображаются в китайских юанях, что позволяет легко и просто совершать трансграничные сделки напрямую с российскими оптовыми покупателями, трансформируя традиционную модель поставки по условиям FOB в передовую на условиях DDP.*

- *Для российских оптовых покупателей порталом платформы является локальный сайт [www.qifa.ru](http://www.qifa.ru), где интерфейс и функционал разработаны полностью на русском языке, расчеты происходят и отображаются в российских рублях, что позволяет легко и просто совершать трансграничные сделки напрямую с китайскими производителями и владельцами брендов, трансформируя традиционную модель офлайн закупок в передовой цифровой формат – совершение сделок в онлайн пространстве.*

**Рынки сбыта: Китай, Россия, Беларусь.**

*Деятельность платформы QIFA в рамках рынка сбыта охватывает все регионы Российской Федерации и Республику Беларусь, основная доля оборота приходится на Россию.*

*По итогу 2023 года географическая структура оборота (по федеральным округам/странам с выделением отдельно Москвы и СПб) сложилось следующим образом:*

	<b>Оборот (руб.)</b>	<b>Доля в обороте (%)</b>
<i>Москва и МО</i>	<i>3 186 105 794</i>	<i>47,7%</i>
<i>Приволжский ФО</i>	<i>805 013 823</i>	<i>12,0%</i>
<i>Уральский ФО</i>	<i>585 797 751</i>	<i>8,8%</i>
<i>Сибирский ФО</i>	<i>513 022 219</i>	<i>7,7%</i>
<i>Южный ФО</i>	<i>497 166 684</i>	<i>7,4%</i>
<i>Центральный ФО</i>	<i>280 607 202</i>	<i>4,2%</i>
<i>Северо-Кавказский ФО</i>	<i>216 605 321</i>	<i>3,2%</i>
<i>Санкт-Петербург</i>	<i>205 010 732</i>	<i>3,1%</i>
<i>Северо-Западный ФО</i>	<i>204 072 239</i>	<i>3,1%</i>
<i>Дальневосточный ФО</i>	<i>97 941 412</i>	<i>1,5%</i>
<i>Республика Беларусь</i>	<i>93 252 685</i>	<i>1,4%</i>
<b>ИТОГО</b>	<b>6 684 595 862</b>	

*Основные регионы – Центральный федеральный округ (51,9%), Приволжский федеральный округ (12%) и Уральский федеральный округ (8,8%). Доля оборота от заказов из РБ составляет 1,4% от общего оборота.*

*Деятельность платформы ориентирована на бизнес-сообщество, при этом не ограничивается масштабами бизнеса. Платформа интересна как крупным торговым компаниям – федеральным, региональным и областным сетям, многопрофильным магазинам, индивидуальным магазинам обуви, сумок, детских товаров и бытовой техники, специализированным спортивным магазинам, так и малому бизнесу, например, организаторам совместных закупок. Диверсификация покупателей – важная стратегия Эмитента, позволяющая снизить зависимость от отдельных клиентов или групп клиентов, тем самым снизить риски, связанные с сокращением объемов продаж. Даже потеря крупного покупателя не приведет к снижению оборота. Кроме того, диверсификация покупателей повышает гибкость и адаптивность платформы QIFA к изменяющимся условиям рынка. Если одна группа клиентов перестанет приобретать представленные на платформе товары, Эмитент сможет быстро переключиться на другую группу клиентов, не прерывая и не сокращая свою деятельность. Привлекая большое количество поставщиков (по итогам 2023 г. на платформе зарегистрировано более 3 тыс. производителей и владельцев брендов из Китая и России), Эмитент распределяет риски и минимизирует зависимость от одного конкретного поставщика. Диверсификация, также, позволяет получить наиболее выгодные условия сотрудничества с каждым поставщиком. Это позволяет предложить покупателям наиболее выгодные товары с оптимальным соотношением цены и качества. Помимо этого, привлечение большого количества поставщиков позволяет повысить гибкость и адаптивность Эмитента на рынке.*

*Сегментация по категориям товаров, представленным на платформе в 2023 году:*

	<b>Оборот (руб.)</b>	<b>Доля в обороте (%)</b>
<i>Обувь</i>	<i>4 025 404 269</i>	<i>60,12%</i>
<i>Одежда</i>	<i>1 273 942 036</i>	<i>19,06%</i>
<i>Сантехника</i>	<i>376 077 908</i>	<i>5,63%</i>

Детские игровые комплексы	330 156 745	4,94%
Мебель, интерьер, ремонт	298 742 046	4,47%
Сумки	173 801 986	2,60%
Прочие	87 700 202	1,31%
Упаковочные материалы	53 733 400	0,80%
Спецтехника, оборудование и запасные части	25 409 496	0,38%
Аксессуары одежда, обувь, галантерея	11 965 984	0,18%
Товары для дома и спорта	8 409 392	0,13%
Товары для мам и малышей	6 862 015	0,10%
Бытовая техника и электротовары	6 778 152	0,10%
Бытовая техника и электротовары	6 778 152	0,10%
Текстиль	5 612 230	0,08%
<b>ИТОГО</b>	<b>6 684 595 862</b>	

*По состоянию на конец 2023 года на платформе QIFA представлены товары более 10 крупных товарных категорий (в основном из потребительского сегмента), наибольшую долю из которых занимает обувь – 60,12%, одежда – 19,06%, сантехника – 5,63%, детские товары – 4,94% и товары из подкатегории мебель, интерьер, ремонт – 4,47%.*

*Ежегодно на цифровую платформу КИФА добавляются новые категории товаров, расширяется ассортимент в текущих категориях, применяя стратегию горизонтальной диверсификации. Таким образом, Компания стремится получить дополнительные ниши на потребительском рынке.*

Конкуренты Эмитента:

*На сегодняшний день на рынке отрасли нет абсолютных аналогов платформы QIFA ни на российском, ни на зарубежных рынках, и, соответственно, прямых конкурентов (поскольку, во-первых, бизнес-модель QIFA является уникальной, и, во-вторых, существуют высокие барьеры для входа в этот бизнес).*

*Тем не менее, отдаленно можно провести сравнение с группой компаний Alibaba и онлайн-площадкой оптовой торговли Made-in-China.com.*

*Поскольку группа компаний Alibaba является гигантом электронной коммерции, ниже представлен подробный сравнительный анализ с платформой QIFA.*

*1) Сегмент B2C (AliExpress):*

- Российский сайт AliExpress Russia:*

*Сайт ориентирован на российских поставщиков и является, скорее, прямым конкурентом российских B2C - маркетплейсов, включая Wildberries, Lamoda, Ozon и др.*

- Международный сайт AliExpress:*

*Сайт использует преференции международного почтового режима (товары не облагаются таможенными пошлинами и налогами).*

*Данная бизнес-модель не поощряется Правительством РФ - внедряются ограничительные меры, включая введение квот на покупки граждан РФ с иностранных сайтов.*

*Сравнение с QIFA:*

*B2C-площадки – потенциальные стратегические партнеры, а не конкуренты:*

- Для локальных (российских) площадок: QIFA выступает в роли поставщика товаров, осуществляя прямые поставки от производителей и устраняя посреднические барьеры.*

- Для иностранных площадок: QIFA предлагает обслуживание предпринимателей, которые открывают свои магазины на иностранных площадках – в качестве партнера по адаптации под локальный рынок.

## 2) Сегмент B2B (Alibaba):

	<i>Alibaba</i>	<i>QIFA</i>
<i>Бизнес-модель</i>	<i>Информационный портал для китайских поставщиков, нет фокуса на покупателей.</i>	<i>Цифровой торговый мост, соединяющий напрямую производителей и покупателей – в равной степени ориентируется как на сторону предложения, так и на сторону спроса.</i>
<i>Функционал</i>	<i>Информационный сайт, который дает возможность поставщикам демонстрировать свой товар на сайте.</i>	<i>Комплексный подход: соединяет воедино четыре потока – информационный, коммерческий, финансовый и логистический. В услуги электронной коммерции входят: сервис маркетплейса (информационный портал и маркетинговое продвижение), трансграничная логистика, ВЭД (экспортное и импортное таможенное оформление), финансовые расчеты в национальных валютах, сертификация и маркировка «под ключ» и др.</i>
<i>Модель доходов</i>	<i>Абонентская плата (взимает с поставщиков комиссию за обслуживание третьей стороны и членские взносы).</i>	<i>Абонентская плата отсутствует, взимается только комиссия при совершении торговых сделок.</i>
<i>Целевая аудитория (сторона предложения)</i>	<i>Поставщики – как китайские производители, так и китайские торговые компании. Большая часть участников – китайские поставщики.</i>	<i>Поставщики – производители и владельцы брендов. Китайские и российские поставщики, в будущем – и из других стран, заинтересованных в выходе на рынок РФ.</i>
<i>Целевая аудитория (сторона спроса)</i>	<i>Покупатели – предприниматели за пределами КНР, обладающие достаточными знаниями и опытом работы в сфере ВЭД, имеющие возможность посещать фабрики в Китае и самостоятельно вести ВЭД под ключ. Основные клиенты – крупные иностранные компании-импортеры, ведущие работу в сфере международной торговли.</i>	<i>Покупатели – как опытные участники ВЭД, так и китайские производители и российские оптовые покупатели без трансграничного опыта работы, которые не в состоянии самостоятельно заниматься ВЭД. Основные клиенты – мелкий и средний торговый бизнес: онлайн и офлайн розничные магазины, федеральные и региональные торговые сети, участники совместных покупок и др. Также за счет сервиса «Private-Trade» идет активное развитие крупных покупателей.</i>
<i>Целевые рынки</i>	<i>Нет фокуса на рынки конкретных стран, работает на глобальном рынке, основным языком является английский (перевод на другие языки машинный).</i>	<i>Деятельность направлена на русскоговорящие страны, основной рабочий язык – русский. Платформа фокусирует свои ресурсы на развитии именно китайско-российского направления (автоматический, но адаптированный перевод в паре китайский-русский).</i>

Еще одним крупным китайским игроком на рынке электронной коммерции является онлайн площадка *Made-in-China.com* – портал, на котором китайские поставщики продают оптовые партии товаров предпринимателям из других стран.

Модель работы *Made-in-China.com* аналогична *Alibaba* и является конкурентом *Alibaba*, но не платформы *QIFA*, поскольку *Made-in-China.com* – это сайт для китайских поставщиков; без фокуса на конкретные рынки; без сопровождения ВЭД.

В рамках отдаленного сравнения с *QIFA*, можно выделить следующие характеристики, свойственные *Made-in-China.com*:

- односторонний портал в интересах поставщиков – сделки с продавцами не страхуются торговой площадкой;
- связываться с поставщиками нужно покупателю;
- слабая система контроля качества товаров (проверяются только определенные категории поставщиков);
- слабая логистика – проблемы с доставкой;
- китайский портал, действующий в юрисдикции КНР;
- стоимость указывается в долларах США;
- сложности с оплатой в российских реалиях;
- по позиционированию компании специализируются больше на промышленных товарах (не на легкой промышленности).

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.

Подконтрольные организации, имеющие существенное значение для эмитента:

Полное фирменное наименование	<i>Общество с ограниченной ответственностью (неиндивидуальная компания с иностранными инвестициями) «Международная торговая компания КИФА (Шэньян)»</i>
Сокращенное фирменное наименование	<i>не имеет</i>
Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)	<i>неприменимо</i>
Основной государственный регистрационный номер (ОГРН)	<i>неприменимо</i>
Место нахождения	<i>КНР, провинция Ляонин, Шэньянская комплексная бондовая зона, улица Баошуй, №1, офис А4-634</i>
Вид контроля, под которым находится организация, в отношении которой эмитент является контролирующим лицом	<i>прямой контроль</i>
Признак осуществления эмитентом контроля над организацией, в отношении которой он является контролирующим лицом	<i>право прямо распоряжаться в силу участия в подконтрольной организации более 50 процентами голосов в высшем органе управления подконтрольной Эмитенту организации; право назначать (избирать) единоличный исполнительный орган подконтрольной Эмитенту организации</i>
Размер доли участия Эмитента в уставном (складочном) капитале подконтрольной Эмитенту организации / размер доли, количество, общая номинальная стоимость, общая балансовая стоимость обыкновенных акций подконтрольной организации, принадлежащих Эмитенту	<i>70% / неприменимо</i>

Размер доли подконтрольной организации в уставном капитале Эмитента / размер доли обыкновенных акций Эмитента, принадлежащих подконтрольной организации	<i>0% / 0%</i>
Основной вид деятельности подконтрольной организации	<i>оптовая и розничная торговля</i>
Персональный состав совета директоров (наблюдательного совета) подконтрольной организации	<i>Совет директоров (наблюдательный совет) подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован), поскольку не предусмотрен уставом подконтрольной Эмитенту организации</i>
Персональный состав коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) подконтрольной Эмитенту организации	<i>Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция) подконтрольной Эмитенту организации не избран (не сформирован), поскольку не предусмотрен уставом подконтрольной Эмитенту организации</i>
Лицо, занимающее должность (осуществляющее функции) единоличного исполнительного органа подконтрольной Эмитенту организации	<i>Исполнительный директор (Законный представитель): Чэнь Минъюе</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• доля в уставном капитале Эмитента: 0%</li> <li>• доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Эмитента: 0%</li> </ul>

1.6. Указывается 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 акционеров:**

Общее количество лиц с ненулевыми остатками на лицевых счетах, зарегистрированных в реестре акционеров эмитента на дату утверждения проспекта ценных бумаг: **1**.

Общее количество номинальных держателей акций эмитента с ненулевыми остатками на лицевых счетах: **0**.

Общее количество лиц, включенных в составленный последним список лиц, имевших (имеющих) право на участие в общем собрании акционеров эмитента (иной список лиц, который составлен в целях осуществления (реализации) прав по акциям эмитента и для составления которого номинальные держатели акций эмитента представляли данные о лицах, в интересах которых они владели (владеют) акциями эмитента), или иной имеющийся у эмитента список, для составления которого номинальные держатели акций эмитента представляли данные о лицах, в интересах которых они владели (владеют) акциями эмитента: **1**.

Категория (тип) акций эмитента, владельцы которых подлежали включению в последний имеющийся у эмитента список: **обыкновенные**.

Дата, на которую в таком списке указывались лица, имеющие право осуществлять права по акциям эмитента: **В течение трех последних заверенных отчетных лет у Эмитента был только 1 акционер, в связи с чем списки лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, не составлялись, а все решения принимались единственным акционером единолично.**

Полное фирменное наименование на русском языке: **Общество с ограниченной ответственностью «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)».**

Сокращенное фирменное наименование на русском языке: **ООО «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)».**



Полное фирменное наименование на иностранном языке: ***QIFASILU TECHNOLOGY DEVELOPMENT CO., LTD.***

Место нахождения: ***КНР, г. Пекин, район Чаоян, ул. Яньцинличжунцзе, №3, дом 6А-2-22 этажей, строение 101, этаж 19, офис 1906.***

ИНН: ***не присвоен.***

ОГРН: ***не присвоен.***

Единый регистрационный номер: ***911101053552710613.***

Размер доли (в процентах) голосов, приходящихся на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента, которой имеет право распоряжаться лицо, %: ***100.***

Вид права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента, которым обладает лицо (прямое распоряжение; косвенное распоряжение): ***Прямое распоряжение.***

Признак права распоряжения голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента, которым обладает лицо (самостоятельное распоряжение; совместное распоряжение с иными лицами): ***Самостоятельное распоряжение.***

Основание, в силу которого лицо имеет право распоряжаться голосами, приходящимися на голосующие акции (доли, паи), составляющие уставный (складочный) капитал (паевой фонд) эмитента (участие (доля участия в уставном (складочном) капитале) в эмитенте, пай, договор доверительного управления имуществом, договор простого товарищества, договор поручения, акционерное соглашение, иное соглашение, предметом которого является осуществление прав, удостоверенных акциями (долями) эмитента): ***Участие (доля участия в уставном (складочном) капитале) в Эмитенте.***

Иные сведения, указываемые эмитентом по собственному усмотрению: ***отсутствуют.***

Сведения об органах управления:

**Персональный состав Совет директоров эмитента:**

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): ***Сунь Тяньшу***

***Председатель Совета директоров***

Год рождения: ***1973***

Сведения об уровне образования, квалификации и (или) специальности: ***высшее образование***

***Наименование учебного заведения: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации***

***Квалификация: Бакалавр***

***Специальность: Международные экономические отношения***

***Ученая степень: не имеет***

Все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчётных года, а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности):

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2015	2022	Закрытое акционерное общество «НОВЫЙ ВЕК АГРОТЕХНОЛОГИЙ»	Директор по стратегическому развитию

2011	настоящее время	Закрытое акционерное общество «НОВЫЙ ВЕК АГРОТЕХНОЛОГИЙ»	Председатель Совета директоров, Член Совета директоров
2013	настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «ХАЙЛИНК Управление цепями поставок» (КИТАЙ)	Исполнительный директор
2018	настоящее время	Партнерство с ограниченной ответственностью «Центр научно-технического развития ШУЙДИЦЗЮЙХЭ г. Пекин»	Исполнительный партнер (законный представитель)
2018	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Совета директоров
2019	настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)»	Генеральный директор (законный представитель)
2019	настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)»	Председатель совета директоров
2021	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Председатель Совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %: **0**.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %: **0**.

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **Эмитент не осуществлял выпуск ценных бумаг, конвертируемых в акции.**

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, %: **0**.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации, %: **0**.

Количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **0 шт.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: **Указанных родственных связей нет.**

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

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

Сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): **Член Совета директоров не является членом комитетов Совета директоров Общества.**

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): **Ли Сюфэн**

Год рождения: **1977**

Сведения об уровне образования, квалификации и (или) специальности: **высшее образование**

**Наименование учебного заведения: Харбинский политехнический университет**

**Квалификация: Бакалавр**

**Специальность: Бизнес-английский**

**Наименование учебного заведения: Российский университет дружбы народов (РУДН)**

**Квалификация: Магистр**

**Специальность: Информационные технологии**

**Ученая степень: не имеет**

Все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчётных года, а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности):

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2019	2021	Акционерное общество «КИФА»	Председатель Совета директоров
2016	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Генеральный директор
2018	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Совета директоров
2019	настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)»	Член Совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %: **0**.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %: **0**.

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **Эмитент не осуществлял выпуск ценных бумаг, конвертируемых в акции.**

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, %: **0**.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации, %: **0**.

Количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **0 шт.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: **Указанных родственных связей нет.**

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

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

Сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): **Член Совета директоров не является членом комитетов Совета директоров Общества.**

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): **Афонина Ирина Альбертовна**

Год рождения: **1966**

Сведения об уровне образования, квалификации и (или) специальности: **высшее образование**

**Наименование учебного заведения: Саратовский экономический институт**

**Квалификация: Экономист**

**Специальность: Планирование народного хозяйства**

**Наименование учебного заведения: Всероссийский заочный финансово-экономический институт**

**Квалификация: Бухгалтер**

**Специальность: Бухгалтерский учет и аудит**

**Ученая степень: не имеет**

Все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчетных года, а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности):

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2018	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Финансовый директор
2018	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %: **0**

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %: **0**

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **Эмитент не осуществлял выпуск ценных бумаг, конвертируемых в акции.**

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, %: **0**

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации, %: **0**

Количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **0 шт.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: **указанных родственных связей нет.**

Сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: **лицо к указанным видам ответственности не привлекалось.**

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

Сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): **член Совета директоров не является членом комитетов Совета директоров Общества.**

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): **Шостак Кайл Сергеевич**  
**Заместитель председателя Совета директоров**  
**Независимый член Совета директоров**  
**Старший независимый директор Совета директоров**  
**Председатель Комитета по аудиту Совета директоров**  
**Член Комитета по кадрам и вознаграждениям Совета директоров**

Год рождения: **1971**

Сведения об уровне образования, квалификации и (или) специальности: **высшее образование**

**Наименование учебного заведения: Московский государственный университет (МГУ)**

**Квалификация: Юрист**

**Специальность: Предпринимательское право**

**Наименование учебного заведения: Школа права Американского Университета, г. Вашингтон**

**Квалификация: Мастер права**

**Специальность: Правоведение**

**Наименование учебного заведения: Школа бизнеса Нью-Йоркского университета**

**Квалификация: Мастер делового администрирования (МБА)**

**Специальность: Финансы**

**Ученая степень: не имеет**

Все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчётных года, а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности):

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2019	январь 2024	Общество с ограниченной ответственностью «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)»	Член Совета директоров
2011	настоящее время	Navigator Principal Investors LLC	Генеральный директор (СЕО)
2018	настоящее время	Navigator Acquisition Corp.	Генеральный директор (СЕО) Член Совета директоров
2019	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Совета директоров
2023	январь 2024	Общество с ограниченной ответственностью «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)»	Заместитель председателя Совета директоров
2023	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Заместитель председателя Совета директоров
апрель 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Старший независимый директор Совета директоров
апрель 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Председатель Комитета по аудиту Совета директоров
апрель 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Комитета по кадрам и вознаграждениям Совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %: **0**

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %: **0**

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **Эмитент не осуществлял выпуск ценных бумаг, конвертируемых в акции.**

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, %: **0**

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации, %: **0**

Количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **0 шт.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: **указанных родственных связей нет.**

Сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: **лицо к указанным видам ответственности не привлекалось.**

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

Сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): **член Совета директоров является Председателем Комитета по аудиту, членом Комитета по кадрам и вознаграждениям.**

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): **Ци Тао**

Год рождения: **1976**

Сведения об уровне образования, квалификации и (или) специальности: **высшее образование**

**Наименование учебного заведения: Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»**

**Квалификация: Бакалавр менеджмента**

**Специальность: Производственный менеджмент**

**Наименование учебного заведения: Российский университет дружбы народов (РУДН)**

**Квалификация: Магистр менеджмента**

**Специальность: Менеджмент**

**Ученая степень: не имеет**

Все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчётных года, а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности):

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2011	настоящее время	Закрытое акционерное общество «НОВЫЙ ВЕК АГРОТЕХНОЛОГИЙ»	Член совета директоров
2013	настоящее время	Закрытое акционерное общество «НОВЫЙ ВЕК АГРОТЕХНОЛОГИЙ»	Генеральный директор
март 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %: **0**

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %: **0**

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **Эмитент не осуществлял выпуск ценных бумаг, конвертируемых в акции.**

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, %: **0**

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации, %: **0**

Количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **0 шт.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: **указанных родственных связей нет.**

Сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: **лицо к указанным видам ответственности не привлекалось.**

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

Сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): **член Совета директоров не является членом комитетов Совета директоров Общества.**

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): **Ли Минь**

**Независимый член Совета директоров**

**Председатель Комитета по кадрам и вознаграждениям Совета директоров**

**Член Комитета по аудиту Совета директоров**

Год рождения: **1978**

Сведения об уровне образования, квалификации и (или) специальности: **высшее образование**

**Наименование учебного заведения: Московский государственный университет (МГУ)**

**Квалификация: Бакалавр**

**Специальность: Экономика**

**Наименование учебного заведения: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**

**Квалификация: Магистр**

**Специальность: Экономика**

**Ученая степень: не имеет**

**Дополнительное образование: Диплом Chartered Institute of Management Accountants (CIMA) по управленческому учету**

**Почётный член Association of Chartered Certified Accountants (ACCA)**

Все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчетных года, а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности):

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2019	2023	Общество с ограниченной ответственностью «Фосан Евразия Кэпитал»	Старший финансовый менеджер

2023	настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «Фосан Евразия Кэпитал»	Исполнительный директор
март 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член совета директоров
апрель 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Председатель Комитета по кадрам и вознаграждениям Совета директоров
апрель 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Комитета по аудиту Совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %: **0**.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %: **0**.

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **Эмитент не осуществлял выпуск ценных бумаг, конвертируемых в акции.**

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, %: **0**.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации, %: **0**.

Количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **0 шт.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: **указанных родственных связей нет.**

Сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: **лицо к указанным видам ответственности не привлекалось.**

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

Сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): **член Совета директоров является членом Комитета по аудиту, Председателем Комитета по кадрам и вознаграждениям.**

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): **Завадский Марк Сергеевич**

**Независимый член Совета директоров**

**Член Комитета по кадрам и вознаграждениям Совета директоров**

**Член Комитета по аудиту Совета директоров**

Год рождения: **1977**

Сведения об уровне образования, квалификации и (или) специальности: **высшее образование**

**Наименование учебного заведения: Московский государственный университет, Институт Африки и Азии**

**Квалификация: Бакалавр**

**Специальность: Экономика Китая и китайского языка**

**Наименование учебного заведения: Московский государственный университет, Институт Африки и Азии**

**Квалификация: Магистр**

**Специальность: Китайская политика**

**Ученая степень: не имеет**



**Дополнительное образование: Диплом Независимого Члена Совета Финансовой Академии России; Специальная программа развития менеджмента в Стэнфордском университете; Три модуля в программе развития топ-менеджмента Сбербанк-Лондонской школы бизнеса; Пекинский университет, факультет международных отношений, годовичная программа обмена; Московская школа переводчиков, профессиональный переводчик (русский-английский).**

Все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершенных отчетных года, а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности):

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2020	2021	Общество с ограниченной ответственностью «Май»	Член совета директоров
2020	2022	Группа компаний «РИКИ»	Управляющий директор, член правления
март 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член совета директоров
апрель 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Комитета по кадрам и вознаграждениям Совета директоров
апрель 2024	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Комитета по аудиту Совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %: **0**.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %: **0**.

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **Эмитент не осуществлял выпуск ценных бумаг, конвертируемых в акции.**

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, %: **0**.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации, %: **0**.

Количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: **0 шт.**

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: **указанных родственных связей нет.**

Сведения о привлечении лица к административной ответственности за правонарушения в области финансов, налогов и сборов, страхования, рынка ценных бумаг или к уголовной ответственности (о наличии судимости) за преступления в сфере экономики и (или) за преступления против государственной власти: **лицо к указанным видам ответственности не привлекалось.**

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

Сведения об участии (член комитета, председатель комитета) в работе комитетов совета директоров (наблюдательного совета) с указанием названия комитета (комитетов): **член Совета директоров является членом Комитета по аудиту, членом Комитета по кадрам и вознаграждениям.**

**Единоличный исполнительный орган Эмитента:**

Фамилия, имя, отчество (последнее при наличии): *Ли Сюфэн*

Год рождения: *1977*

Сведения об уровне образования, квалификации и (или) специальности: *высшее образование*

*Наименование учебного заведения: Харбинский политехнический университет*

*Квалификация: Бакалавр*

*Специальность: Бизнес-английский*

*Наименование учебного заведения: Российский университет дружбы народов (РУДН)*

*Квалификация: Магистр*

*Специальность: Информационные технологии*

*Ученая степень: не имеет*

Все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в органах управления других организаций за три последних завершённых отчётных года, а также за период с даты начала текущего года до даты утверждения проспекта ценных бумаг, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству (с указанием периода, в течение которого лицо занимало указанные должности):

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2016	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Генеральный директор
2018	настоящее время	Акционерное общество «КИФА»	Член Совета директоров
2019	октябрь 2021	Акционерное общество «КИФА»	Председатель Совета директоров
2019	настоящее время	Общество с ограниченной ответственностью «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)»	Член Совета директоров

Доля участия лица в уставном капитале эмитента, %: *0*.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций эмитента, %: *0*.

Количество акций эмитента каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: *Эмитент не осуществлял выпуск ценных бумаг, конвертируемых в акции.*

Доля участия лица в уставном капитале подконтрольных эмитенту организаций, имеющих для него существенное значение, %: *0*.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций подконтрольной эмитенту организации, %: *0*.

Количество акций подконтрольной эмитенту организации каждой категории (типа), которые могут быть приобретены лицом в результате конвертации принадлежащих ему ценных бумаг, конвертируемых в акции: *0 шт.*

Характер родственных связей (супруги, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушки, бабушки, внуки) с лицами, входящими в состав органов управления эмитента и (или) органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью эмитента: *Указанных родственных связей нет.*

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

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

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

- *23.11.2021 г. Общество с ограниченной ответственностью «Национальное Рейтинговое Агентство» (далее – «НРА») присвоило кредитный рейтинг АО «КИФА» на уровне «BB|ru|» по национальной рейтинговой шкале для Российской Федерации, прогноз по рейтингу «Стабильный».*

*Ссылка на рейтинговое заключение: [https://www.ra-national.ru/press\\_release/ao-kifa/33527/?ysclid=lv9nuslxfz413253511](https://www.ra-national.ru/press_release/ao-kifa/33527/?ysclid=lv9nuslxfz413253511)*

- *11.11.2022 г. «НРА» повысило кредитный рейтинг АО «КИФА» до уровня «BB+|ru|» по национальной рейтинговой шкале для Российской Федерации, прогноз по рейтингу «Стабильный».*

*Ссылка на рейтинговое заключение: [https://www.ra-national.ru/press\\_release/ao-kifa/35267/](https://www.ra-national.ru/press_release/ao-kifa/35267/)*

- *03.11.2023 г. «НРА» повысило кредитный рейтинг АО «КИФА» до уровня «BBB-|ru|» по национальной рейтинговой шкале для Российской Федерации, прогноз по рейтингу «Стабильный».*

*Ссылка на рейтинговое заключение: [https://www.ra-national.ru/press\\_release/kifa/37174/](https://www.ra-national.ru/press_release/kifa/37174/)*

Адрес страницы в сети Интернет, на которой также размещены сведения о кредитных рейтингах Эмитента: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38593>.

1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ (*информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ*).

*Не применимо. Информация не приводится – ценные бумаги Эмитента не включены в Сектор РИИ.*

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента:

*Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента приводятся на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «КИФА», подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) за следующие периоды:*

- 2021 год
- 2022 год
- 2023 год.

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

*Основную долю в составе выручки занимают доходы от реализации товаров и услуг по основному виду деятельности на территории РФ.*

**Таблица: выручка от продажи товаров, продукции, работ и услуг (в тыс. руб.)**

	2023	2022	2021
Выручка от реализации обуви	3 439 972	2 071 742	1 108 666
Выручка от реализации одежды	1 112 461	673 993	151 970
Выручка от реализации детских игровых комплексов	275 131	228 718	73 605
Выручка от реализации упаковочных материалов	44 778	106 230	77 426
Выручка от реализации прочих покупных товаров	836 119	191 946	103 059
<b>Итого:</b>	<b>5 708 461</b>	<b>3 272 629</b>	<b>1 514 726</b>

*Данные по операционной деятельности приводятся ниже.*

*Операционные показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность Эмитента на рынке электронной коммерции в сегменте B2B, приведенные в натуральном выражении, в связи со спецификой бизнеса Эмитента, по мнению Эмитента, не в полной мере отражают результативность и динамику деятельности Эмитента в течение рассматриваемого периода. Для наиболее объективной и всесторонней характеристики финансово-хозяйственной деятельности, Эмитент дополнительно приводит операционные показатели, отражаемые в денежном выражении. Таким образом, в настоящем пункте Отчета приведены операционные показатели как в натуральном, так и в денежном выражении.*

#### Торговый оборот (GMV)

Показатель	Единица измерения	2023	2022	2021
<b>Торговый оборот (GMV), в том числе:</b>	<b>руб.</b>	<b>6 684 595 862</b>	<b>3 800 183 051</b>	<b>2 104 466 398</b>
внутрироссийский торговый оборот	руб.	2 347 083 580	1 853 473 952	1 490 004 796
трансграничный торговый оборот (прямые поставки из КНР)	руб.	4 337 512 282	1 946 709 099	614 461 682

*Торговый оборот (GMV) по итогам трех лет с 2021 года по 2023 год увеличился на 4 580 129 464 руб. или 317,6% и составил 6 684 595 862 руб. При этом сохраняется высокий ежегодный темп роста: если в 2022 году по сравнению с 2021 годом темп роста составил 80,58%, то в 2023 году по сравнению с 2022 годом –75,9%. Это подтверждает успешность и возрастающую популярность платформы.*

*В структуре торгового оборота на платформе доля трансграничного торгового оборота (прямых поставок из Китая) увеличилась с 29,2% в 2021 году и 51,2% в 2022 году до 64,9% в 2023*

году. В натуральном выражении оборот по прямым поставкам из КНР за три года увеличился почти в 7 раза и достиг 4 337 512 282 руб.

Соответственно, доля внутрироссийского торгового оборота имеет тенденцию к снижению. Тем не менее, в натуральном выражении в 2022 году внутрироссийский оборот вырос на 24,4% по сравнению с 2021 годом, в 2023 году – на 26,6%, что говорит о стабильном росте.

**Оптовые покупатели, производители и владельцы брендов,  
общее количество SKU (артикулы), общее количество SPU (модели)**

Наименование показателя	Единица измерения	2023	2022	2021
Общее количество зарегистрированных оптовых покупателей	шт.	39 778	36 300	33 600
Общее количество зарегистрированных производителей и владельцев брендов	шт.	3 043	2 500	1 370
Общее количество SKU (артикулы)	шт.	287 583	174 905	174 561
Общее количество SPU (модели)	шт.	101 322	68 280	93 610

Ежегодно с 2021 года на сайте регистрируется не менее 3000 новых покупателей. Общее количество зарегистрированных оптовых покупателей на платформе за 2021-2023 года увеличилось на 6 178 клиентов, что составляет около 18%, и достигло 39 778 клиентов. Способность привлекать новых клиентов является важным преимуществом бизнес-процесса платформы. Ключевую роль в процессе привлечения новых клиентов играет команда специалистов Эмитента.

Рост зарегистрированных производителей и владельцев брендов составил 21,7% в 2023 году и 82,5% в 2022 году. Общее количество зарегистрированных производителей и владельцев брендов на платформе за тот же период увеличилось в 2,2 раза и составило 3 043 продавца. Значительный рост количества поставщиков отражает положительные результаты деятельности платформы в рамках реализации стратегии по развитию трансграничного направления – Эмитентом была проведена масштабная работа по привлечению к сотрудничеству новых производителей и владельцев брендов, особенно на территории Китая.

С 2023 года с запуском новой версии сайта Эмитент значительно расширил перечень номенклатуры, представленной на сайте. Общее количество SPU (модели) в 2023 году выросло на 48,4% от года к году, количество артикулов выросло на 64,4%. Сокращение на платформе общего количества SPU модели (на 27%) в 2022 году по сравнению с 2021 годом обусловлено стратегическим решением руководства Компании провести оптимизацию представленных на платформе товаров - из общего доступа были сняты артикулы и модели, не пользующиеся спросом у покупателей. В 2023 года номенклатура представленных на платформе товаров пополнилось востребованными позициями: общее количество SKU артикулов увеличилось на 112 678 штук по сравнению с 2022 годом, а общее количество SPU моделей увеличилось на 33 042 штук за тот же период.

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

*Основными факторами, оказавшими существенное влияние на изменение основных приведенных операционных показателей Эмитента, являются реализовавшиеся геополитические риски (начало специальной военной операции в феврале 2022 года, введенные санкции в отношении Российской Федерации), высокая волатильность на товарных и валютных рынках, спад деловой активности, а также существенная неопределённость экономической среды.*

*Введенные в связи с началом СВО санкции наложили ограничения на международные передвижения. В связи с этим, в 2023 году платформа продолжила оказывать услуги по разработанному и проводимому ранее специализированному предложению - логистика и подбор ассортимента силами Компании на территории Китая. В перспективе Компания планирует продолжить и дальше развивать это направление, чтобы получить доступ к новым категориям клиентов (средний и крупный бизнес) и укрепить свои позиции в этом сегменте.*

*За счет колоссального роста трансграничного сектора общий оборот платформы за 2021-2023 годы продемонстрировал значительный рост. Учитывая рост спроса на поставки из КНР, в планах: увеличение импорта по основным товарным группам компании, а также развитие импорта по группам товаров, которые ранее не были представлены на платформе, в том числе с учетом возрастающего спроса на товары, которые до начала СВО импортировались из других стран.*

*Ключевая задача Компании - обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования платформы на всех этапах работы (от поступления заявки на оформление заказа и до получения заказанного товара покупателем), включая оптимизацию бизнес-процессов по всей цепочке поставок, в том числе с учетом внешних факторов (СВО и санкции), напрямую либо косвенно влияющих на текущие реалии.*

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.

Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38593>.

Общий долг (Total debt)

*Общий долг = Краткосрочные кредиты и займы + Долгосрочные кредиты и займы*

Наименование показателя	2023	2022	2021
Краткосрочные обязательства	40 000	60 248	416
Долгосрочные обязательства	160 000		
<b>Общий долг, тыс. руб.</b>	<b>200 000</b>	<b>60 248</b>	<b>416</b>

### Чистый долг (Net Debt)

*Чистый долг = (Краткосрочные кредиты и займы + Долгосрочные кредиты и займы) - Денежные средства и их эквиваленты*

Наименование показателя	2023	2022	2021
Краткосрочные обязательства	40 000	60 248	416
в т.ч. облигации	40 000		
Долгосрочные обязательства	160 000		2 527
в т.ч. облигации	160 000		
Денежные средства и денежные эквиваленты	317 661	119 762	27 021
<b>ИТОГО чистый долг, тыс. руб.</b>	<b>(117 661)</b>	<b>(59 514)</b>	<b>(24 078)</b>

### Выручка (Revenue)

Наименование	2023	2022	2021
Товары и услуги по основному виду деятельности	5 708 461	3 272 629	1 514 726
<b>ИТОГО</b>	<b>5 708 461</b>	<b>3 272 629</b>	<b>1 514 726</b>

### Прибыль до уплаты процентов налогов, амортизационных отчислений (EBITDA)

*EBITDA = Прибыль до НО + Амортизация + Финансовые расходы - Финансовые доходы*

Наименование показателя	2023	2022	2021
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	86 129	77 640	40 985
Амортизация, тыс. руб.	553	645	838
Проценты к уплате, тыс. руб.	18 577	595	1 642
Проценты к получению тыс. руб.	7 319	2 809	
<b>EBITDA</b>	<b>97 940</b>	<b>76 071</b>	<b>43 465</b>

### Процент прибыли до уплаты процентов, налогов и амортизационных отчислений (EBITDA margin)

*EBITDA margin = (EBITDA/Revenue) \* 100*

Наименование показателя	2023	2022	2021
<b>EBITDA margin, %</b>	<b>1,72</b>	<b>2,32</b>	<b>2,87</b>

Денежный поток, полученный от операционной деятельности (ОСФ)

Денежные потоки от текущих операций, тыс. руб.

Наименование показателя	Код	2023	2022	2021
<b>Поступления - всего</b>	<b>4110</b>	<b>5 762 974</b>	<b>3 486 509</b>	<b>1 431 364</b>
в том числе:				
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	5 695 818	3 486 442	1 376 937
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112			45 191
от перепродажи финансовых вложений	4113			
прочие поступления	4119	67 156	67	9 236
<b>Платежи - всего</b>	<b>4120</b>	<b>(5 681 915)</b>	<b>(3 456 682)</b>	<b>(1 413 127)</b>
в том числе:				
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(5 564 233)	(3 316 068)	(1 355 473)
в связи с оплатой труда работников	4122	(61 544)	(38 485)	(30 822)
процентов по долговым обязательствам	4123			
налога на прибыль организаций	4124	(20 872)	(16 945)	
Прочие налоги и сборы	4125	(34 889)	(33 173)	(26 832)
Проценты по арендным обязательствам	4126			
прочие платежи	4129	(377)	(52 011)	
<b>Сальдо денежных потоков от текущих операций</b>	<b>4100</b>	<b>81 059</b>	<b>29 827</b>	<b>18 237</b>

Анализ чистых активов, тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
Чистые активы	227 482	190 830	126 542
Уставный капитал	500	500	500
Соотношение ЧА/УК	454	382	253

Расчет финансовых коэффициентов

Наименование показателя	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
<b>Оборотные активы всего</b>	<b>1 474 898</b>	<b>795 979</b>	<b>430 845</b>
в т.ч.:			



Запасы	120 498	97 327	105 543
Денежные средства и денежные эквиваленты	317 661	119 762	27 021
Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			198
Дебиторская задолженность	1 035 413	577 560	296 724
Прочие оборотные активы	1 326	1 330	1 359
<b>Краткосрочные обязательства</b>	<b>1 092 862</b>	<b>609 964</b>	<b>304 616</b>
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,35	1,30	1,41
Коэффициент быстрой ликвидности	1,24	1,15	1,07

\*Коэффициент быстрой ликвидности, нормативным значением является 1.

\*Коэффициент текущей (общей) ликвидности нормальным, а часто и оптимальным, считается значение 2 и более.

**Выводы по результатам оценки финансового состояния Эмитента по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «КИФА», подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета в динамике за последние 3 года.**

*Финансовое состояние Эмитента оценивается как стабильное, основная масса показателей укладывается в нормативные значения или значительно превышает их.*

*Привлечение финансирования за счет выпуска облигаций Обществом является взвешенным стратегическим решением в рамках дальнейшего развития Компании.*

*Чистые активы организации на последний день анализируемого периода значительно превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации.*

*Коэффициент текущей (общей) ликвидности значительно превышает нормативные значения.*

*Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем выше ликвидность активов компании.*

*Для коэффициента быстрой ликвидности нормативным значением является 1. В данном случае его значение говорит о наличии у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства.*

- *Отмечается нормальная финансовая устойчивость по величине собственных оборотных средств;*
- *Чистая прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за 2023 год составила 68 798 тыс. руб.;*
- *Прибыль от продаж за последний год равнялась 131 402 тыс. руб.;*

• Показатели рентабельности за 2021-2023г, имеют положительные значения, поскольку организацией получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за данный период.

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

**Структура активов**  
(на основании отчетности, составленной в соответствии с РСБУ)

Наименование показателя	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
<b>ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	920	1 238	1 514
Основные средства	2 679	4 022	6 233
в том числе в форме права пользования	1 918	3 837	5 755
Доходные вложения в материальные ценности			
Финансовые вложения			
Отложенные налоговые активы	6 948	3 551	
Прочие внеоборотные активы			
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>10 547</b>	<b>8 811</b>	<b>7 747</b>
<b>ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	110 889	84 503	105 540
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	9 609	12 824	3
Дебиторская задолженность	1 035 413	577 560	296 724
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			198
Денежные средства и денежные эквиваленты	317 661	119 762	27 021
Расходы будущих периодов	1 326	1 330	1 359
<b>Итого оборотные активы, тыс. руб.</b>	<b>1 474 898</b>	<b>795 979</b>	<b>430 845</b>
<b>Итого активы, тыс. руб.</b>	<b>1 485 445</b>	<b>804 790</b>	<b>438 592</b>

**Структура обязательств**  
(на основании отчетности, составленной в соответствии с РСБУ)

Наименование показателя	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
<b>ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	160 000		2 527
Отложенные налоговые обязательства	5 100	2 317	
Оценочные обязательства			
Арендные обязательства*		1 679	4 907

<b>Итого по разделу</b>	<b>165 100</b>	<b>3 996</b>	<b>7 434</b>
<b>КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	40 000	60 248	416
Кредиторская задолженность	1 048 362	543 957	300 807
Доходы будущих периодов			
Оценочные обязательства	4 500	5 759	3 393
Прочие обязательства			
<b>Итого по разделу</b>	<b>1 092 862</b>	<b>609 964</b>	<b>304 616</b>

**Структура собственного капитала Эмитента  
(на основании отчетности, составленной в соответствии с РСБУ)**

Наименование показателя	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	500	500	500
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Переоценка внеоборотных активов			
Добавочный капитал (без переоценки)	130 896	130 896	130 896
Резервный капитал	50	50	50
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	96 037	59 384	(4 904)
<b>Итого по разделу</b>	<b>227 483</b>	<b>190 830</b>	<b>126 542</b>

2.4 Кредитная история эмитента за последние 3 года.

*Кредитная история Эмитента приведена за период 2021-2023 гг.*

*В соответствии с условиями договоров займа, заключенных с заимодавцами, стороны обязуются соблюдать режим коммерческой тайны, в том числе в части распространения информации о наименовании сторон договора.*

Остаток задолженности по заемным и кредитным обязательствам, в тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря 2020 г.	Начислено	Погашено	На 31 декабря 2021 г.
<b>Банковские кредиты</b>	-	-	-	-
<b>Заемные обязательства всего:</b>	<b>34 600</b>	<b>1 173</b>	<b>32 830</b>	<b>2 943</b>
в т.ч.				
Займы от физических лиц	30 000	1 173	30 757	416
Займы от юридических лиц	4 600		2 073	2 527

Наименование показателя	На 31 декабря 2021 г.	Начислено	Погашено	На 31 декабря 2022 г.
<b>Банковские кредиты</b>		77 072	16 824	60 248

<b>АО Альфа-Банк</b>		66 517	16 791	49 726
<b>ООО КБЭР «Банк Казани»</b>		10 555	33	10 522
<b>Заемные обязательства всего:</b>	2 943		<b>2 943</b>	
в т.ч.				
Займы от физических лиц	416		416	
Займы от юридических лиц	2 527		2 527	

Наименование показателя	На 31 декабря 2022 г.	Начислено	Погашено	На 31 декабря 2023 г.
<b>Банковские кредиты</b>	60 248	0	60 248	0
<b>АО Альфа Банк</b>	49 726	155 744	205 470	0
<b>ООО КБЭР «Банк Казани»</b>	10 522	71 722	82 244	0
<b>Заемные обязательства всего:</b>	0			
в т.ч.				
Займы от физических лиц	0			
Займы от юридических лиц	0			
<b>Выпуск биржевых облигаций всего:</b>	0	214 460	14 460	200 000
в т.ч.				
Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокumentарные 4B02-01- 80929-H-001P	0	200 000		200 000
Проценты по биржевым облигациям		14 460	14 460	

*Целевое использование привлеченных средств – пополнение оборотных средств.*

2.5 Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.

*Информация о дебиторской и кредиторской задолженности приведена на последнюю отчетную дату – 31.12.2023г.*

*Эмитент определил, что уровень существенности дебиторской и кредиторской задолженности составляет не менее 10% от общей суммы.*

#### Основные дебиторы Эмитента

Дебитор	Доля	Примечание
KASHI ENTERPRISE SILK ROAD ELECTRONIC COMMERCE CO LTD	25,71%	авансовые платежи поставщику
SICHUAN EMEGA IMP. AND EXP. CO., LTD	20,03%	авансовые платежи поставщику

#### Основные кредиторы Эмитента

Кредитор	Доля	Примечание
Владельцы облигаций	15,77%	Биржевые облигации

*В общей сумме обязательств Эмитента существенный уровень имеют только обязательства по биржевым облигациям.*

*В сумме краткосрочной кредиторской задолженности без учета заемных средств обязательства выше уровня существенности отсутствуют.*

*Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, которая может существенно повлиять на финансовое состояние эмитента, отсутствует.*

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

*Электронная коммерция — это бизнес, связанный с покупкой и продажей товаров и услуг через Интернет. Эмитент выступает в качестве маркетплейса и торгового агента. Уникальность платформы состоит в комплексном ВЭД подходе. КИФА предоставляет клиентам (поставщикам и покупателям) торговую площадку (включая сервис цифрового портала и маркетингового продвижения), осуществляет организацию международной логистики и таможенного оформления во все субъекты РФ, выполняет сертификацию и цифровую маркировку «под ключ». Платформа является таким цифровым торговым пространством, где любой представитель бизнеса на территории ЕАЭС и КНР может заключать трансграничные сделки, не владея инструментами ВЭД и не имея опыта в международной торговле, при этом быть максимально защищенным нормами действующего законодательства своей страны. КИФА предлагает покупателям широкий ассортимент товаров, а поставщикам – каналы сбыта «с сопровождением». Эмитент осуществляет деятельность в B2B-сегменте.*

#### *Мировой рынок:*

*В условиях глобализации и технического прогресса реформируются классические формы внешних экономических отношений и возникают новые, как, например, электронная коммерция. Она завоевывает всю большую популярность на мировом рынке товаров и услуг, так как является удобным способом ведения бизнеса. Электронная коммерция охватывает большую аудиторию потенциальных покупателей и партнеров за счет устранения географических барьеров и возможности совершать сделки 24 часа в сутки, упрощает проведение многих коммерческих операций благодаря быстрой оборачиваемости информации, способствует расширению деловых связей предприятий.*

*Рынок электронной коммерции является наиболее динамично развивающимся рынком электронной экономики в настоящее время. Наибольший вклад в мировой рынок электронной коммерции по-прежнему преимущественно вносят американские и китайские компании. Компании электронной коммерции оказывают существенное влияние на рынок розничной торговли, демонстрируя на протяжении 30 лет беспрецедентные темпы роста, воздействуя на ценовую политику на этом рынке, а также трансформируя некоторые бизнес – процессы, как самого рынка электронной коммерции, так и рынка розничной торговли в целом. Более половины мирового рынка объема услуг электронной коммерции приходится на две лидирующие на рынке электронной коммерции и в целом по темпам развития электронной коммерции страны – Китай и США.*

*Китай и США формируют и развивают разные, в некотором смысле противоречащие друг другу модели формирования и развития электронной экономики и государственного регулирования этих процессов, и в то же время обе модели дают одинаково эффективные результаты. Положительная динамика мирового рынка электронной коммерции все еще во многом связана с экстенсивным ростом.*

*Под электронной коммерцией принято понимать экономическую деятельность, в рамках которой сделки купли-продажи товаров или услуг осуществляются исключительно через*

электронные каналы. Наиболее активно на рынке электронной коммерции в настоящее время развиваются три основных вектора ее осуществления: «Предприятие-Предприятие» (Business-to-business – B2B), «Предприятие-Потребитель» (Business-to-consumer – B2C), «Потребитель-Потребитель» (Consumer-to-consumer – C2C).

Динамика мирового рынка электронной коммерции во многом определяется компаниями США, Китая, Великобритании, Японии и Германии. До последнего времени США значительно превосходили Китай по объемам торговых сделок на рынке электронной коммерции, однако значительно уступали по темпам их роста. По оценкам, в 2021 году ситуация изменилась в пользу Китая. На Китай приходится более 50% от общего объема розничных онлайн-продаж в мире. США, Китай и Великобритания являются лидерами в формировании и развитии рынков электронной коммерции на протяжении всей небольшой истории их существования, но до середины второго десятилетия США значительно (примерно в два раза) опережали Китай по валовым объемам доходов, получаемым компаниями на этом рынке, в начале третьего десятилетия XXI века, как показано выше, ситуация со страновым лидерством изменилась.

В мировом масштабе, когда говорят об электронной коммерции, почти естественно думают об американских компаниях, владеющих торговыми площадками, Amazon и eBay и китайской компании Alibaba, владеющей помимо одноименной торговой площадки площадками Tmall и Taobao.

В мировом рейтинге таких форм розничной торговли по объему трафика лидирует компания Amazon, которая наряду с развитием бизнеса на рынке электронной розничной торговли активно инвестирует в сопутствующие для этой деятельности технологии и предлагает на рынке вычислительные услуги, бытовую электронику и цифровой контент.

В середине 2020 года компания Amazon имела более 5,2 млрд уникальных посетителей, однако по валовой стоимости реализованных товаров Amazon занимает третье место после китайских конкурентов Taobao и Tmall. Последние обе интернет-платформы управляются Alibaba – ведущим поставщиком услуг онлайн-торговли в Азии и ближайшим конкурентом Amazon на мировом рынке электронной коммерции.

Основной моделью организации электронной торговли, приносящей наибольшие коммерческие результаты, является модель торговой площадки третьей стороны. На онлайн-торговые площадки третьей стороны (которые синонимично называют маркетплейсами, электронными торговыми площадками третьей стороны, интернет-магазинами, торговыми интернет-платформами) приходится самая большая доля онлайн-покупок во всем мире.

Amazon и eBay, равно как и их более молодые китайские конкуренты, реализуют концепцию универсального торгового центра в Интернете, в рамках которой сторонние (для самой площадки) поставщики предлагают свои продукты и услуги.

Высокие темпы роста рынка электронной коммерции в целом делают этот рынок привлекательным для новых компаний. Кроме того, очередной бум электронной коммерции, наблюдаемый в последние годы, отчасти простимулированный реакцией государств на пандемию, породил множество новых быстрорастущих торговых площадок в Интернете.

Рынок электронной коммерции по-прежнему является одним из наиболее привлекательных сфер электронной экономики. Компании многих стран значительно уступают лидерские позиции в мировом масштабе нескольким гигантам этого рынка, что приводит мировой рынок электронной коммерции к монопольному состоянию. Однако в рамках каждой конкретной страны за счет присутствия локальных игроков ситуация с конкуренцией меняется.

Мировой рынок электронной коммерции сохраняет тенденцию роста темпами, превышающими темпы роста многих других рынков, в том числе и электронных. Основные тенденции его развития формируются деятельностью нескольких компаний-лидеров и поведением потребителей, связанным со все более частым использованием мобильного доступа на рынки и повышающейся цифровой грамотностью.

*Посредством мировых электронных торговых площадок Amazon и Alibaba производители со всех стран мира имеют возможность быть представленными на наиболее высокодоходных рынках мира, рынках Северной Америки и Великобритании, а также на растущем наиболее высокими темпами рынке – рынке Китая.*

#### Особенности российского рынка:

*По мнению экспертов и участников российского рынка онлайн-торговли, российская онлайн-торговля в целом следует основным общемировым трендам развития, но имеет ряд особенностей и отличий от опыта стран «первого эшелона».*

*1) За рубежом достаточно «дешевые» деньги (низкий кредитный процент), поэтому иностранный бизнес может делать на старте достаточно большие инвестиции, и в итоге потребителю предъявляется уже готовый и отлаженный продукт. В нашей стране деньги «дорогие», поэтому новый интернет-магазин запускается, как правило, с минимальными вложениями: узким ассортиментом, минималистичным интерфейсом сайта и т.п., потому что важно как можно скорее получить первую прибыль и, потом уже думать о развитии и совершенствовании.*

*2) На Западе рынок интернет-торговли в целом сформирован, и потребители часто предпочитают гигантов (например, Amazon) для покупки всех категорий товаров. На российском рынке пока нет явного лидера, поэтому все крупные магазины борются за это звание, в том числе с помощью контента, стараясь создавать собственный визуальный продукт. И если на рынках стран «верхнего эшелона» маркетплейсы и интернет-магазины ограничиваются тем контентом, который предоставляет производитель (и потому данные по одним и тем же товарам во всех магазинах практически одинаковые), то в России товарный контент — средство привлечения пользователей.*

*3) На зарубежном рынке e-commerce существует множество узкоспециализированных сервисов для маркетплейсов и интернет-магазинов, охватывающих все сферы его деятельности. Российскому e-commerce до этого пока далеко: рынок не так развит, и большинство возникающих проблем (от технических до юридических) приходится решать силами самой компании.*

*4) Иностранные маркетплейсы и онлайн-магазины, как правило, сотрудничают с поставщиками на основе постоянных и долгосрочных отношений. В России же крупные игроки очень часто диктуют свои условия поставщикам, а небольшие магазины, наоборот, работают на условиях поставщиков. При этом как поставщики, так и магазины могут внезапно изменять условия сотрудничества в условиях нестабильной экономической ситуации.*

#### *5) Гиперконцентрация онлайн-торговли в Москве и крупных городах.*

*Модель B2C оказалась первой применимой моделью e-commerce в России и получила наибольшее развитие. Данная модель предполагает розничную торговлю через онлайн-магазины, мобильные приложения, социальные сети и мессенджеры. Рынок e-commerce в России в сегменте B2C в целом сформировался и перешел в стадию стабильного развития. Основные игроки закрепили свои позиции, и конфигурация рынка в ближайшем будущем во многом будет определяться стратегиями их действий. Неблагоприятная экономическая ситуация последних лет не только не остановила развитие рынка, но даже, в некоторой степени, положительно сказалась на нем. Потребность в экономии стимулировала переход части покупателей из традиционной розницы в онлайн. Потребителей привлекает в e-commerce широкий ассортимент, выгодные цены и удобство, при этом первый положительный опыт делает их постоянными клиентами.*

*По итогам 2023 года лидером в e-commerce в сегменте B2C стали маркетплейсы и универсальные магазины. Сегмент B2C показал более чем 20%-й рост доли в категории за год. Такая динамика связана со стремительным увеличением популярности площадок с разнообразным инвентарем и качественным сервисом. Российский e-commerce растет высокими темпами, однако, несмотря на хорошие показатели развития, для многих покупателей в регионах традиционная розница пока еще привычнее онлайн-торговли. Поэтому потенциал прироста новых покупателей достаточно большой, но для его реализации необходимы как усилия игроков рынка, так и решение ряда экономических и законодательных*

*проблем. Рынок консолидируется: количество игроков сокращается, а значимость крупных ритейлеров и крупных брендов растет. Сети и уникальные магазины, не обладающие явными преимуществами – локацией, ассортиментом, технологиями или сервисом, испытывают давление со стороны крупных игроков. Развитие всей инфраструктуры e-commerce, и прежде всего в логистике движения товаров, — залог успеха интернет-торговли. Омниканальное поведение потребителей и омниканальный путь развития ритейла (то есть взаимная интеграция разрозненных каналов коммуникации в единую систему, с целью обеспечения непрерывной коммуникации с клиентом) — ключевые тренды настоящего времени, следование которым должно привести к созданию новой экосистемы e-commerce.*

*Сегмент B2B в России по оценке экспертов в настоящее время находится на начальном этапе развития, но имеет громадный потенциал, и может в ближайшем будущем стать основным драйвером роста всего рынка e-commerce.*

*Рынок электронной коммерции характеризуется быстрым технологическим развитием, частым запуском новых продуктов и услуг, изменениями в потребностях и поведении покупателей, а также развитием отраслевых стандартов. В результате участники индустрии электронной коммерции постоянно меняют свои продуктовые предложения и бизнес-модели и внедряют новые технологии, среди прочего, для повышения экономической эффективности и адаптации к предпочтениям покупателей. Участникам рынка необходимо принимать эффективную бизнес-стратегию, быстро адаптироваться к изменениям в отрасли, успешно и своевременно реагировать на технологические или отраслевые изменения.*

*КИФА – B2B-платформа цифровой торговли между Россией и Китаем. КИФА – больше, чем оптовый маркетплейс, торговая площадка или торговый агент. Платформа обеспечивает процесс оптовой трансграничной закупки «в один клик» через личный кабинет с полным сопровождением сделки, начиная от поиска поставщиков, финансовых расчетов в национальных валютах пользователей, логистики, таможенного оформления, сертификации и маркировки до комплекса послепродажного обслуживания.*

*B2B как сегмент e-commerce имеет место, когда в качестве продавцов и покупателей выступают юридические лица. То есть, это сектор рынка электронного бизнеса, который работает не на конечного, рядового потребителя, а на другой бизнес. Говоря о модели B2B, следует подчеркнуть два аспекта ее использования.*

*С одной стороны, это модель, когда два или более предприятия просто осуществляют различные сделки между собой. Например, предприятия могут через Интернет направлять предложения о заключении сделок, получать котировки от своих поставщиков, заключать контракты, получать и оплачивать счета.*

*С другой стороны, характерной чертой развитых систем ведения электронного бизнеса в секторе B2B является объединение компаний в союзы на долгосрочной основе, благодаря чему сокращаются расходы на их деятельность. Различные предприятия и участники в данном сегменте рынка преследуют каждый свои цели, но от внедрения и использования модели B2B могут выиграть все.*

*Предприятия-поставщики выигрывают при реализации модели B2B от продажи своих продуктов, технологий и знаний, а в дальнейшем от осуществления сопроводительных функций процесса электронного бизнеса по этой модели.*

*Предприятия-покупатели, в свою очередь, получают возможность выбора подходящих продуктов и поставщиков в одном месте, возможность снижения цен на товары, высокую скорость и качество обслуживания.*

*Для всех участников в целом преимущество заключается в возникновении новых перспектив развития коммерческой деятельности. Межфирменная коммерция в Интернете осуществляется посредством организации торговых площадок, на которых компании могут выступать и в качестве заказчиков, и в качестве поставщиков.*

*Модель B2B включает широкий диапазон транзакций, охватывая оптовую торговлю, закупку ресурсов, технологий, услуг, производственных деталей и оборудования, а также финансовые транзакции между предприятиями. В связи с этим, направление B2B является*



*одним из самых перспективных сегментов развития сферы электронного бизнеса.*

**Обзор мирового и российского рынка B2B электронной торговли:**

*• Электронный сегмент B2B-торговли растет опережающими темпами под влиянием естественных преимуществ онлайн-коммерции и пандемии, которая ускорила цифровую трансформацию.*

*• В отличие от B2C-сегмента, объем B2B-рынка e-commerce точно неизвестен и оценки довольно различны, поскольку не все игроки раскрывают свою выручку от оптовых интернет-продаж.*

*• В мировой практике B2B сегмент уже давно обгоняет розницу (в 2–6 раз): по оценке аналитиков Statista с 2013 г. по 2019 г. он вырос с 5,8 млрд долларов США до 12,2 трлн долларов США (в среднем увеличиваясь на 13% в год); в Frost & Sullivan полагают, что в 2020 г. он достиг лишь 6,6 трлн долларов США; по прогнозам ResearchAndMarkets.com, он будет увеличиваться на 18,7% с 2021 по 2028 гг., и достигнет 25,65 трлн долларов США к 2028 г.*

*• Российский рынок оптовых онлайн-продаж существенно отстает от мировых темпов развития: практически не автоматизирован, мало B2B-маркетплейсов, отсутствует необходимая инфраструктура, инструменты для ведения бизнеса. У B2B-компаний нет четкого понимания, как продавать онлайн, есть только успешный пример розницы с ее стремительным ростом. Сегмент B2B в России по оценке экспертов в настоящее время находится на начальном этапе развития. Работа с B2B сегментом — сложный многоуровневый процесс, включающий в себя переговоры, управление заказами, анализ данных и многое другое. Без эффективной стратегии, четкого понимания своей целевой аудитории даже самый инновационный товар может остаться незамеченным. Важна не только сделка, но и построение долгосрочных отношений. По оценке экспертов, сегмент B2B в России имеет громадный потенциал: «золотая лихорадка» ждет рынок электронной торговли в корпоративном секторе — это один из самых важных трендов на рынке интернет-торговли на ближайшую перспективу. По данным Statista, объем B2B-продаж через онлайн-платформы в России к 2024 году достигнет 50 млрд долларов США, это почти вдвое больше показателя 2019 г. — 26 млрд долларов США.*

**Сложности развития трансграничной B2B электронной торговли:**

*• Недостаток опыта и знаний: новый сектор по сравнению с B2C – сложность в перестройке традиционных методов под новые форматы взаимодействия с рынком.*

*• Слабая автоматизация процессов: низкая цифровизация закупок, включая уровень оцифровки товаров и внедрения PIM-систем, складского учета и синхронизации данных между финансовыми и IT-системами.*

*• Высокие затраты по разработке и реализации бизнес-процессов: недостаток бюджета на разработку собственной онлайн-платформы у малого и среднего бизнеса, сложность реализации проекта.*

*• Отсутствие эффективного инструмента, чтобы обеспечить китайских экспортеров уникальным электронным каналом сбыта в Россию и российских компаний-заказчиков доступом к товарам китайских поставщиков с подтвержденным качеством.*

*Источник представленных выше данных: Data Insight, Statista, Grand View Research, Frost & Sullivan, ResearchAndMarkets.com.*

2.7 Описание судебных процессов, в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента

*Эмитент на текущий момент не участвует в судебных процессах, способных 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.

В настоящем пункте Отчета приводятся основные риски, связанные с Эмитентом, в том числе свойственные исключительно Эмитенту.

Указанные риски, связанные с Эмитентом и приобретением ценных бумаг Эмитента, в случае их реализации, могут негативно повлиять на финансово-хозяйственную деятельность Эмитента, бизнес-процессы, стоимость ценных бумаг Эмитента, а также перспективы деятельности Эмитента.

*К основным рискам, по мнению Эмитента, относятся:*

**1) Риски, связанные с ухудшением экономических условий в Российской Федерации.**

*Бизнес Эмитента подвержен экономическим рискам.*

*Факторами этих рисков могут являться такие события как кризис финансового рынка, пандемия, геополитические события и т.д., что может оказать отрицательное воздействие на финансовое состояние клиентов и партнеров Эмитента.*

*Возможная рецессия в экономике Российской Федерации может привести к смещению потребительской активности в сторону социально-значимых товаров.*

*В результате нестабильности экономической и социальной ситуаций возможно показателем в целом.*

**2) Риски, связанные с информационной безопасностью.**

*К специфическим рискам в электронной коммерции относятся риски, связанные с информационной безопасностью.*

*В результате несанкционированных действий сотрудников или партнеров, нарушающих политику безопасности информации, а также в результате противоправных действий третьих лиц возможны нарушения целостности или доступности информации, что может привести к нарушению конфиденциальности в том числе к утечке персональных данных.*

**3) Финансовые риски, связанные с увеличением стоимости валюты контракта.**

*Данные риски могут быть вызваны различными факторами, такими как инфляция, девальвация, политические изменения, экономические кризисы и другими факторами, которые могут повлиять на курс валюты.*

*Эти факторы могут привести к тому, что стоимость контракта в иностранной валюте увеличится и вызовет дополнительные расходы для сторон контракта.*

*В свою очередь, это может привести к краткосрочному уменьшению объема заказов, снижению оборотов и выручки Эмитента.*

**4) Риск ограничения работы систем или программного обеспечения, контролируемых третьей стороной.**

*Эмитент подвержен данному риску по разным причинам. Например, это может быть связано с техническими проблемами на стороне третьей стороны, отсутствием доступа к необходимым ресурсам, изменением условий сотрудничества между сторонами, а также санкционной политикой недружественных стран.*

*В случае реализации данного риска, используемые Эмитентом система или программное обеспечение могут быть подвержены блокировке или ограничению доступа.*

**5) Риск найма персонала, неподходящего под стандарты профессиональных и личностных компетенций, утвержденных Эмитентом.**

*В связи с высокой общей динамикой развития отрасли электронной коммерции рынок специалистов в данной отрасли не успевает пополняться и возникает дефицит профессиональных кадров. По этой причине возможен найм персонала с недостаточной*

квалификацией работы в отрасли. Присутствие такого персонала может привести к замедлению темпов развития Эмитента.

**6) Риски вторичных санкций.**

Учитывая, что деятельность Эмитента ведется в сфере ВЭД, реализация данных рисков может привести к наложению штрафов и запретительных мер, в том числе и в сфере финансовых взаимоотношений. Это может сказаться как на скорости осуществления транзакций, так и на их осуществлении в целом. Последствиями реализации рисков вторичных санкций станут: задержка сроков поставок, снижение оборотов и выручки, а также возникает риск невыполнения намеченных стратегических целей Эмитента.

**7) Риск санкционных ограничений на валютные транзакции.**

В том числе рассматриваются и ответные меры на введенные санкционные ограничения со стороны недружественных стран.

Изменения валютного законодательства, связанные с ограничениями валютных транзакций, потенциально влекут для участников рынка риски неисполнения обязательств перед поставщиками, наложения штрафных санкций, прекращения исполнения контрактов, причинения репутационного ущерба, снижения объема продаж и в целом осложняют международную торговлю.

**8) Риски, связанные с внешней экономической деятельностью Эмитента.**

Учитывая, что деятельность Эмитента на рынке e-commerce связана с оптовой трансграничной торговлей между Россией и Китаем, то риски, связанные с изменением правил таможенного контроля, таможенных пошлин приобретают особую значимость для Эмитента.

Изменение законодательства и политики государственных учреждений двух стран в области регулирования внешней торговли, таможенных режимов и т.д. может привести к сбоям в цепочках поставок, удорожанию и усложнению таможенных процедур, ограничению импорта/экспорта ряда категорий товаров. В случае повышения импортных пошлин себестоимость единицы импортного товара возрастет.

**9) Риски появления крупного игрока в отрасли.**

На текущий момент отрасль трансграничной электронной коммерции сегмента B2B в РФ находится в стадии развития. При реализации конкурентного риска возможно снижение доли рынка у Эмитента, что вызовет снижение оборотов и выручки и риск невыполнения намеченных стратегических целей.

Риски приведены в порядке убывания вероятности их возникновения и ожидаемых масштабов их неблагоприятного воздействия по оценкам Эмитента.

Политика эмитента в области управления рисками:

Советом директоров Эмитента утверждена «Политика управления рисками и внутреннего контроля Акционерного общества «КИФА» (Протокол №2/2024 от 26 апреля 2024 г.), (далее – «Политика СУРиВК»).

Политика СУРиВК является внутренним документом Эмитента, определяющим его отношение к рискам. Политика СУРиВК определяет общие принципы и подходы к организации и функционированию системы управления рисками и внутреннего контроля (далее – «СУРиВК»), ее цели и задачи, распределение обязанностей, полномочий, ответственности между участниками СУРиВК и характер их взаимодействия, формы оценки эффективности СУРиВК.

Политика СУРиВК разработана в интересах достижения целей Эмитента посредством внедрения и поддержания эффективного функционирования СУРиВК, соответствующей

*общепризнанным практикам и стандартам деятельности в сфере управления рисками и внутреннего контроля, а также требованиям регулирующих и надзорных органов.*

*Для достижения поставленных целей СУРиВК решает следующие задачи:*

- обеспечение разумной уверенности в достижении целей Эмитента;*
- обеспечение эффективности финансово-хозяйственной деятельности и экономичного использования ресурсов;*
- выявление рисков и управление такими рисками;*
- обеспечение сохранности активов Эмитента;*
- обеспечение полноты и достоверности бухгалтерской (финансовой), статистической, управленческой и другой отчетности;*
- контроль соблюдения законодательства, а также внутренних политик, регламентов и процедур Эмитента;*
- развитие риск-ориентированной корпоративной культуры, распространение исполнительными органами и менеджментом знаний и навыков в области управления рисками и внутреннего контроля, а также использование эффективного обмена информацией для принятия сбалансированных управленческих решений;*
- совершенствование процесса принятия решений и выбора способа реагирования на возникающие риски в интересах обеспечения экономической эффективности и экономической целесообразности мероприятий по управлению рисками и внутреннему контролю;*
- сокращение числа непредвиденных событий и убытков в хозяйственной деятельности посредством расширения возможности выявления потенциальных событий и принятия соответствующих мер (реагированию на риск);*
- разработка и внедрение эффективных контрольных процедур, позволяющих снизить риски, связанные с деятельностью Эмитента до уровня, не превышающего предпочтительный риск (риск-аппетита);*
- управление всей совокупностью рисков финансово-хозяйственной деятельности в интересах более эффективного реагирования на различные воздействия с использованием, в том числе интегрированного подхода в отношении их множества.*

*Цели и задачи СУРиВК могут уточняться с учетом факторов развития Эмитента и совершенствования процесса управления рисками и внутреннего контроля. Политика СУРиВК распространяется на всех участников процесса управления рисками и внутреннего контроля, и обязательна к применению всеми структурными подразделениями Эмитента.*

*Управление рисками рассматривается в контексте единой интегрированной в бизнес-процессы Эмитента системы, направленной на достижение целей Эмитента и повышение эффективности деятельности на операционном и стратегическом уровнях. Управление рисками и внутренний контроль рассматриваются в контексте единой интегрированной в бизнес-процессы Эмитента системы, направленной на достижение целей Эмитента и повышение эффективности деятельности на операционном и стратегическом уровнях.*

*Политика СУРиВК является основой для разработки внутренних методологических и организационно-распорядительных документов, регламентирующих процессы организации и функционирования СУРиВК, которые предусматривают процедуры выявления, оценки и управления отдельными видами рисков, включая описание методик их оценки и инструментов по управлению рисками и внутреннего контроля Эмитента.*

*Внутренний документ эмитента, устанавливающий правила по предотвращению неправомерного использования конфиденциальной и инсайдерской информации, - Положение об инсайдерской информации Акционерного общества «КИФА» - утверждено решением Совета директоров Общества 30 января 2024 г. (Протокол № б/н от 30.01.2024 г.).*

*Указанные документы опубликованы на Странице в сети Интернет: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38593>, а также на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <https://www.qifa.ru>.*

**3. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента.**

*Отсутствует.*