



**ДИКСИ**

*Утвержден  
Годовым общим собранием акционеров  
ПАО «ДИКСИ Групп»  
29 июня 2018 года*

*Протокол № 36 от 02 июля 2018 года*

*Предварительно утвержден  
Советом директоров  
ПАО «ДИКСИ Групп»  
18 мая 2018 года*

*Протокол № 04/2018 от 21 мая 2018 года*

## **ГОДОВОЙ ОТЧЕТ**

**Публичного акционерного общества  
«ДИКСИ Групп»**

**по итогам деятельности за 2017 год**

Москва, 2018

## **СОДЕРЖАНИЕ**

|   |    |
|---|----|
| 1. Положение Общества в отрасли.....  | 3  |
| 2. Приоритетные направления деятельности Общества.....  | 11 |
| 3. Отчет Совета директоров о результатах развития по приоритетным направлениям деятельности Общества в 2017 году.....   | 11 |
| 4. Информация об объеме каждого из использованных обществом в 2017 году видов энергетических ресурсов в натуральном выражении и в денежном выражении.....   | 16 |
| 5. Перспективы развития Общества.....   | 16 |
| 6. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества.....   | 17 |
| 7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества.....  | 17 |
| 8. Перечень совершенных Обществом в 2017 году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками.....   | 30 |
| 9. Перечень совершенных Обществом в 2017 году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имелась заинтересованность..... | 33 |
| 10. Состав Совета директоров Общества в 2017 году и сведения о членах Совета директоров Общества.....   | 36 |
| 11. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа и членах коллегиального исполнительного органа Общества.....  | 41 |
| 12. Основные положения политики Общества в области вознаграждения и (или) компенсации расходов членам органов управления Общества.....  | 43 |
| 13. Экологические и социальные аспекты деятельности Общества.....   | 44 |

*Приложение №1 – Отчет о соблюдении Обществом принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления.*

*Приложение №2 – Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность Общества за 2017 год.*

*Приложение №3 – Консолидированная финансовая отчетность Общества за 2017 год.*

## 1. Положение Общества в отрасли

### Основная информация

ПАО "ДИКСИ Групп" управляет розничными продуктовыми магазинами нескольких форматов: дискаунтерами "ДИКСИ", супермаркетами "Виктория" и компактными гипермаркетами "Мегамарт". Магазины компании расположено в трех федеральных округах: Центральном, Северо-Западном и Уральском. При этом около 50% магазинов "ДИКСИ" расположены в Москве и Московской области. Дивизион "Виктория" представлен одноименными супермаркетами в Москве и Московской области, а также Калининградской области; также в Калининградской области расположен один магазин формата cash&carry "КЭШ". "Мегамарт" – эта региональная розничная сеть, которая управляет магазинами под брендом "Мегамарт" и "Минимарт" в Уральском регионе.

Таблица 1: Распределение магазинов по регионам

|                           | ДИКСИ        | Виктория   | Мегамарт  | Итого        |
|---------------------------|--------------|------------|-----------|--------------|
| <b>Центральный ФО</b>     | <b>1,841</b> | <b>49</b>  | <b>0</b>  | <b>1,890</b> |
| Москва                    | 469          | 34         | 0         | 503          |
| Московская обл.           | 851          | 15         | 0         | 866          |
| Остальные регионы ЦФО     | 521          | 0          | 0         | 521          |
| <b>Северо-Западный ФО</b> | <b>586</b>   | <b>79</b>  | <b>0</b>  | <b>665</b>   |
| Санкт-Петербург           | 297          | 0          | 0         | 297          |
| Ленинградская обл.        | 106          | 0          | 0         | 106          |
| Остальные регионы СЗФО    | 183          | 79         | 0         | 262          |
| <b>Уральский ФО</b>       | <b>107</b>   | <b>0</b>   | <b>41</b> | <b>148</b>   |
| <b>Всего магазинов</b>    | <b>2,534</b> | <b>128</b> | <b>41</b> | <b>2,703</b> |

Источник: Данные компании

### Динамика рынка розничной торговли в Российской Федерации в 2017 году

В 2017 году рынок розничной торговли постепенно восстанавливался после почти двухлетнего снижения и достиг размера в 30 трлн. руб. по результатам года, прибавив +5,3% в номинальном выражении. В реальном выражении розничные продажи вышли в зону роста со второго квартала 2017 года и по результатам года составили +1,2%.

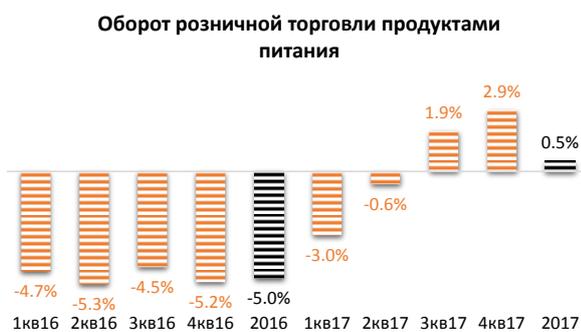
Доля торговли продуктами питания в общем обороте розничной торговли составила 48% по результатам 2017 года, а сам оборот торговли продуктами питания составил 14 трлн. руб., что на +4,4% выше, чем в 2016 году. Восстановление продуктового рынка происходило немного медленнее, так как рост начался лишь в 3 квартале 2017 года. В реальном выражении продажи продуктов питания выросли на 0,5% в 2017 году.

Рисунок 1: Динамика оборота розничной торговли в РФ в реальном выражении (% , год-к-году)



Источник: Росстат

Рисунок 2: Динамика оборота розничной торговли продуктами питания в РФ в реальном выражении (% , год-к-году)



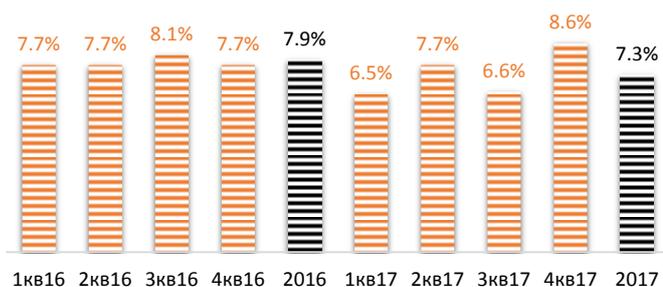
Источник: Росстат

Возврат к росту в секторе розничной торговли был поддержан ростом заработных плат населения. По данным Центрального Банка РФ за 2017 год доля людей, которые сэкономили на каких-либо продуктах или услугах снизилась с 62% (декабрь 2016 года) до 53% (декабрь 2017 года), а доля тех, кто считает, что за последние 12 месяцев их материальное положение улучшилось, выросло с 10% (декабрь 2016 года) до 14% (декабрь 2017 года). Это самая низкая доля людей, которым приходится экономить, и самая высокая тех, кто видит улучшение своего материального положения, начиная с 2014 года.

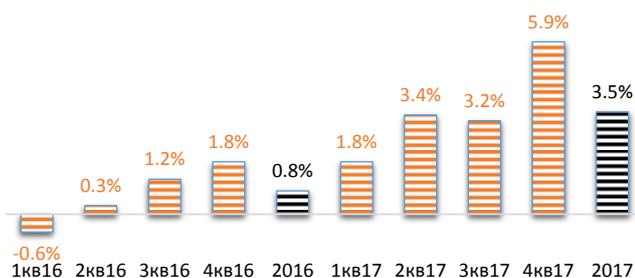
Рисунок 3: Динамика номинальной заработной платы (% , год-к-году)

Рисунок 4: Динамика реальной заработной платы (% , год-к-году)

#### Номинальная з/п



#### Реальная з/п



Источник: Росстат

Источник: Росстат

На протяжении 2017 года рост индекса потребительских цен замедлялся и составил +3,7% в 2017 году, при этом продуктовая инфляция составила всего +3,0%, что является рекордно низким показателем для российского рынка. На 2018 год Центральный Банк РФ ставит целью удерживать уровень инфляции в стране на уровне +4,0%.

Рисунок 5: Динамика продуктовой инфляции в РФ (% , год-к-году)

## Продуктовая инфляция



Источник: Росстат

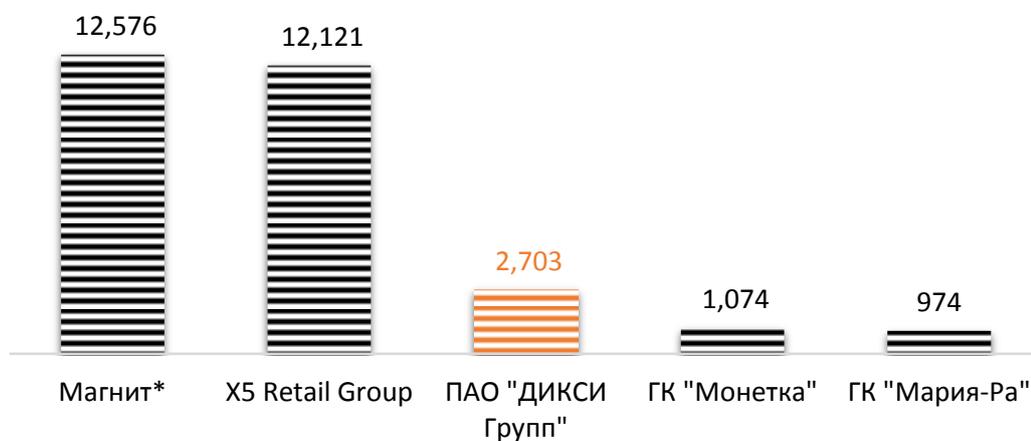
### Положение ПАО "ДИКСИ Групп" на рынке розничной торговли продуктами питания

ПАО "ДИКСИ Групп" является одной из крупнейших компаний на рынке розничной торговли России. Компания имеет 2 703 магазина, что позволяет ей занимать третье место по количеству продуктовых магазинов в стране.

Рисунок 6: Лидеры рынка РФ по количеству магазинов на конец 2017 года

\* не включают магазины косметики Магнита

### Количество магазинов



Источник: Инфолайн, данные компаний

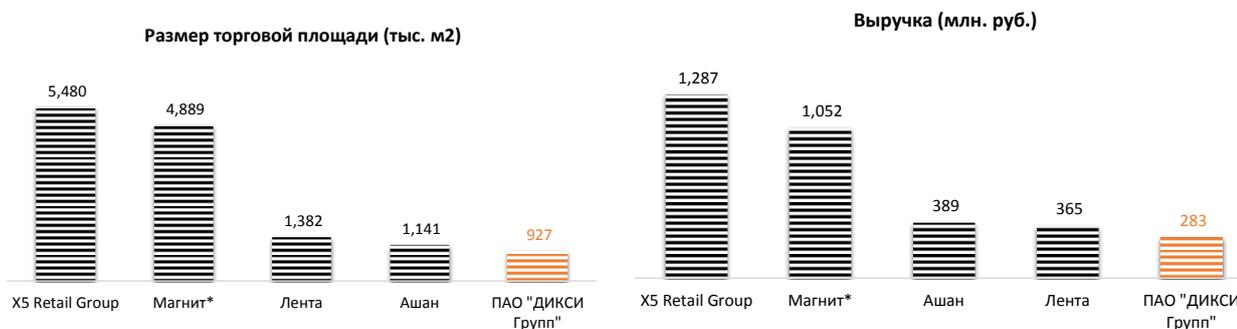
ПАО "ДИКСИ Групп" входит в пятерку самых больших розничных компаний по величине торговой площади и выручки.

Рисунок 7: Лидеры рынка РФ по размерам торговой площади на конец 2017 года

\* не включают магазины косметики

Рисунок 8: Лидеры рынка РФ по величине выручки за 2017 год

\* не включают магазины косметики



Источник: Инфолайн, данные компаний

Источник: Инфолайн, данные компаний

## 2. Приоритетные направления деятельности Общества

ПАО «ДИКСИ Групп» было учреждено в январе 2003 года как холдинговая компания по отношению к Группе Компаний «ДИКСИ». С момента регистрации ПАО «ДИКСИ Групп» как юридического лица и вплоть до сегодняшнего дня ее основной функцией является владение и управление контрольными пакетами акций компаний, составляющих Группу Компаний «ДИКСИ» - одну из ведущих российских компаний, работающих на розничном рынке продуктов питания и товаров повседневного спроса. ПАО «ДИКСИ Групп» планирует осуществлять эту функцию в дальнейшем. Источником будущих доходов ПАО «ДИКСИ Групп» будет оставаться выполнение работ по управлению компаниями, входящими в Группу Компаний «ДИКСИ», т.е. функция холдинговой компании.

Основным направлением деятельности ПАО «ДИКСИ Групп» является развитие сети продуктовых магазинов трех основных форматов: дискаунтер, супермаркет и компактный гипермаркет. Группа планирует концентрироваться на своем основном формате «ДИКСИ», который в данный момент генерирует большую часть выручки ПАО «ДИКСИ Групп».

## 3. Отчет Совета директоров о результатах развития по приоритетным направлениям деятельности Общества в 2017 году

### Операционные результаты ПАО "ДИКСИ Групп"

В 2017 году ПАО "ДИКСИ Групп" проводила детальный анализ работы своих магазинов. Были проанализированы такие показатели как продажи, расходы, покупательский трафик и показатели рентабельности. В результате были выявлены магазины, которые не смогли выйти на нужную норму прибыльности. По данным магазинам были проведены мероприятия, направленные на повышение продаж и рентабельности. Однако часть магазинов была закрыта, так как менеджмент не видел перспективы выхода на необходимую норму рентабельности в обозримом будущем. Соответственно, за 2017 было открыто 12 магазинов "ДИКСИ", 124 магазина "ДИКСИ" были закрыты (112 нетто закрытий за год).

Дивизион "Виктория" открыл 15 магазинов за 2017 год, в том числе 9 супермаркетов в Калининграде и Калининградской области, которые были приобретены в конце 2016 года. 3 супермаркета "Виктория" были закрыты в результате анализа операционной эффективности работы супермаркетов. Соответственно, за 2017 год дивизион "Виктория" открыл 12 магазинов нетто.

Дивизион "Мегамарт" открыл один магазин под брендом "Минимарт" в 2017 году.

Таблица 2: Количество открытых магазинов в 2017 году по сравнению с 2016 годом

| Дивизион     | 2017      |            |                 | 2016       |           |                 |
|--------------|-----------|------------|-----------------|------------|-----------|-----------------|
|              | Открыто   | Закрыто    | Открыто (нетто) | Открыто    | Закрыто   | Открыто (нетто) |
| "ДИКСИ"      | 12        | 124        | -112            | 128        | 45        | 83              |
| "Виктория"   | 15        | 3          | 12              | 9          | 2         | 7               |
| "Мегамарт"   | 1         | 0          | 1               | 4          | 0         | 4               |
| <b>Итого</b> | <b>28</b> | <b>127</b> | <b>-99</b>      | <b>141</b> | <b>47</b> | <b>94</b>       |

Источник: Данные компании

Торговая площадь сократилась по сравнению с 2016 годом на 3%.

Таблица 3: Изменение торговой площади в 2017 году по сравнению с 2016 годом

| Дивизион     | 31.12.2017     | 31.12.2016     | Изменение (%) |
|--------------|----------------|----------------|---------------|
| "ДИКСИ"      | 739,316        | 774,199        | -5%           |
| "Виктория"   | 109,161        | 100,423        | 9%            |
| "Мегамарт"   | 78,637         | 77,910         | 1%            |
| <b>Итого</b> | <b>927,113</b> | <b>952,532</b> | <b>-3%</b>    |

Источник: Данные компании

Динамика сопоставимых продаж (LFL) Группы находилась под влиянием увеличения доли промо акций в структуре продаж, а также замедляющейся продуктовой инфляции.

Рисунок 9: Квартальная динамика сопоставимых (LFL) продаж в 2017 году (%)

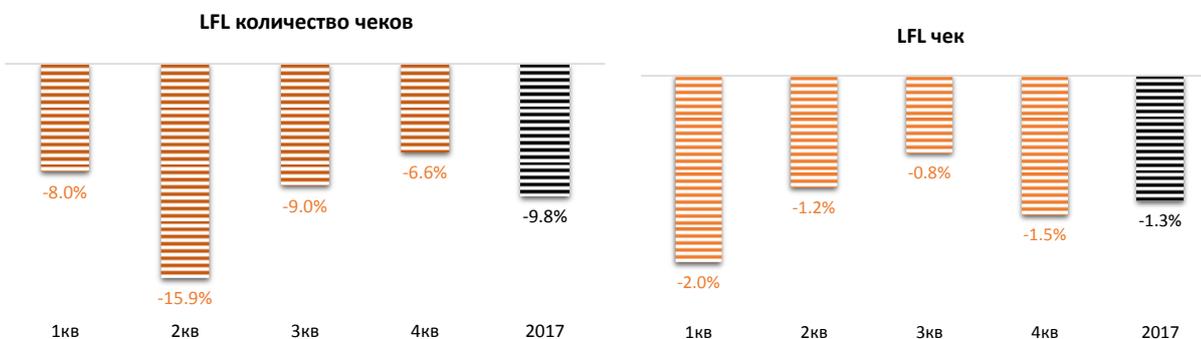


Источник: Данные компании

Отдельно стоит отметить эффект высокой базы во 2 квартале 2017 года. В 2016 году компания пересмотрела свою ценовую стратегию и провела снижение цен во втором квартале. Это привело к значительному росту трафика в магазинах дивизиона "ДИКСИ" и одновременно создало высокую сравнительную базу для 2 квартала 2017 года. Данный эффект отразился и на общем показателе сопоставимых продаж за 2017 год. Динамика LFL чека была во многом предопределена замедляющейся продуктовой инфляцией, а также ростом промо предложения на рынке. Увеличение доли промо в продажах в 2017 году было одной из основных тенденций на рынке, так как покупатель оставался сильно ориентирован на цену товара.

Рисунок 10: Квартальная динамика LFL трафика в 2017 году (%)

Рисунок 11: Квартальная динамика LFL чека в 2017 году (%)



Источник: Данные компании

Источник: Данные компании

Обзор финансовых результатов за 2017 год (на основании консолидированной МСФО отчетности ПАО «ДИКСИ Групп»)

Выручка

В 2017 году общая выручка Группы сократилась на 9% до 283 млрд. руб. Розничная выручка уменьшилась на 9% до 280 млрд. руб. Доля дивизиона «ДИКСИ» в выручке составила 80%.

Таблица 4: Динамика выручки в 2017 году по сравнению с 2016 годом

| в млн. руб.       | 2017           | 2016           | Г-к-Г        |
|-------------------|----------------|----------------|--------------|
| <b>Выручка</b>    | <b>282,811</b> | <b>311,237</b> | <b>-9.1%</b> |
| Розничная выручка | 280,068        | 309,085        | -9.4%        |
| "ДИКСИ"           | 223,642        | 252,167        | -11.3%       |
| "Виктория"        | 37,363         | 37,543         | -0.5%        |
| "Мегамарт"        | 19,063         | 19,375         | -1.6%        |
| Прочая выручка    | 2,743          | 2,152          | 27.5%        |

Источник: Данные компании

Снижение выручки произошло по причине снижения трафика на 9,4%, а также уменьшения среднего чека на 0,6% в 2017 году в совокупности с закрытием магазинов и сокращением торговой площади.

Таблица 5: Квартальная динамика выручки в 2017 году по сравнению с 2016 годом (%)

| % г-к-г          | 1 кв  | 2 кв   | 3 кв  | 4 кв  |
|------------------|-------|--------|-------|-------|
| Выручка          | -6.0% | -15.2% | -8.3% | -6.4% |
| LFL              | -9.8% | -17.0% | -9.8% | -7.9% |
| Торговая площадь | 1.5%  | -0.1%  | -1.2% | -2.7% |

Источник: Данные компании

### Себестоимость продаж

Себестоимость продаж включает в себя себестоимость проданных товаров (за минусом бонусов от поставщиков), транспортные расходы и товарные потери.

Таблица 6: Динамика себестоимости продаж в 2017 году по сравнению с 2016 годом

| в млн. руб.                     | 2017           | 2016           | Г-к-Г         |
|---------------------------------|----------------|----------------|---------------|
| <b>Себестоимость продаж</b>     | <b>206,918</b> | <b>228,063</b> | <b>-9.3%</b>  |
| Себестоимость проданных товаров | 197,642        | 216,523        | -8.7%         |
| Транспортные расходы            | 2,130          | 3,051          | -30.2%        |
| Потери                          | 7,147          | 8,490          | -15.8%        |
| <b>в % от выручки</b>           | <b>2017</b>    | <b>2016</b>    | <b>Г-к-Г</b>  |
| <b>Себестоимость продаж</b>     | <b>73.2%</b>   | <b>73.3%</b>   | <b>- 106п</b> |
| Себестоимость проданных товаров | 69.9%          | 69.6%          | 306п          |
| Транспортные расходы            | 0.8%           | 1.0%           | - 206п        |
| Потери                          | 2.5%           | 2.7%           | - 206п        |

Источник: Данные компании

В 2017 году себестоимость продаж снизилась на 9% до 207 млрд. руб. и при этом осталась практически без изменений в процентах от выручки. Снижение в абсолютном выражении обусловлено снижением объемов закупок из-за закрытия магазинов и уменьшения LFL.

Себестоимость проданных товаров снизилась на 9% до 198 млрд. руб. В процентах от выручки себестоимость проданных товаров выросла на 30 базисных пунктов (до 69,9%).

Потери сократились на 16% год-на-год до 7,1 млрд. руб. Как процент от выручки потери снизились на 20 базисных пунктов до 2,5%, что отражает улучшения, реализованные в операционном управлении магазинами и логистикой, а также работу с ассортиментом.

Транспортные расходы сократились на 30% год-на-год до 2,1 млрд. руб. и на 20 базисных пунктов до 0,8% как процент от выручки, благодаря улучшениям в системе поставок в магазины и в логистике, увеличению загрузки собственного автопарка, а также уменьшению импортных поставок.

Таблица 7: Квартальная динамика себестоимости в 2017 году по сравнению с 2016 годом

| в % от выручки                            | 1кв          | 2кв          | 3кв           | 4кв          |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|
| <b>Себестоимость продаж</b>               | <b>74.7%</b> | <b>72.4%</b> | <b>72.7%</b>  | <b>72.8%</b> |
| Себестоимость проданных товаров           | 71.5%        | 69.5%        | 69.6%         | 69.1%        |
| Транспортные расходы                      | 0.9%         | 0.7%         | 0.6%          | 0.8%         |
| Потери                                    | 2.3%         | 2.3%         | 2.5%          | 3.0%         |
| <b>Изменение г-к-г в базисных пунктах</b> | <b>1кв</b>   | <b>2кв</b>   | <b>3кв</b>    | <b>4кв</b>   |
| <b>Себестоимость продаж</b>               | <b>1306п</b> | <b>306п</b>  | <b>-180bp</b> | <b>-406п</b> |
| Себестоимость проданных товаров           | 1906п        | 1306п        | -140bp        | -606п        |
| Транспортные расходы                      | 06п          | -306п        | -50bp         | -106п        |
| Потери                                    | -606п        | -706п        | 10bp          | 406п         |

Источник: Данные компании

### Валовая прибыль и валовая маржа

Валовая прибыль сократилась на 9% до 76 млрд. руб. в 2017 году. Валовая маржа осталась практически на уровне 2016 года и составила 26,8%.

Таблица 8: Динамика валовой маржи в 2017 году по сравнению с 2016 годом

|                                    | 2017          | 2016          | Г-к-Г        |
|------------------------------------|---------------|---------------|--------------|
| <b>Валовая прибыль (млн. руб.)</b> | <b>75,893</b> | <b>83,174</b> | <b>-8.8%</b> |
| Валовая маржа (%)                  | 26.8%         | 26.7%         | 106п         |

Источник: Данные компании

Валовая прибыльность оставалась довольно стабильной на протяжении 2017 года. Исключение составил первый квартал. В первом квартале валовая маржа снизилась на 130 базисных пунктов год-на-год до 25,3% в основном благодаря распродажам запасов выведенного ассортимента, более активной промо деятельности и дальнейшему улучшению ценового предложения «ДИКСИ». Также на данный показатель в первом квартале повлияло изменение закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в российской федерации», а именно распродажа остатков товаров, закупленных в соответствии с предыдущей редакцией Закона, в январе 2017 года.

Таблица 9: Квартальная динамика валовой маржи в 2017 году

|                                    | 1кв           | 2кв           | 3кв           | 4кв           |
|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Валовая прибыль (млн. руб.)</b> | <b>17,622</b> | <b>19,662</b> | <b>18,764</b> | <b>19,845</b> |
| Валовая маржа (%)                  | 25.3%         | 27.6%         | 27.3%         | 27.2%         |

Источник: Данные компании

### Коммерческие и общехозяйственные расходы

Коммерческие и общехозяйственные расходы сократились на 10% до 74 млрд. руб. и сократились на 40 базисных пунктов как процент от выручки, в основном, благодаря снижению расходов на персонал.

Таблица 10: Динамика коммерческих и общехозяйственных расходов в 2017 году по сравнению с 2016

| в млн. руб.  | 2017          | 2016          | Г-к-Г         |
|--|---------------|---------------|---------------|
| <b>Коммерческие и общехозяйственные расходы</b>        | <b>73,921</b> | <b>82,337</b> | <b>-10.2%</b> |
| Персонал   | 29,559        | 36,185        | -18.3%        |
| Аренда   | 22,087        | 21,739        | 1.6%          |
| Амортизация  | 9,066         | 8,764         | 3.5%          |
| Коммунальные услуги, ремонт и техническое обслуживание | 7,190         | 7,734         | -7.0%         |
| Реклама  | 1,533         | 2,149         | -28.7%        |
| Прочие   | 4,485         | 5,766         | -22.2%        |
| в % от выручки   | <b>2017</b>   | <b>2016</b>   | <b>Г-к-Г</b>  |
| <b>Коммерческие и общехозяйственные расходы</b>        | <b>26.1%</b>  | <b>26.5%</b>  | <b>-40бп</b>  |
| Персонал   | 10.5%         | 11.6%         | -110бп        |
| Аренда   | 7.8%          | 7.0%          | 80бп          |
| Амортизация  | 3.2%          | 2.8%          | 40бп          |
| Коммунальные услуги, ремонт и техническое обслуживание | 2.5%          | 2.5%          | 0бп           |
| Реклама  | 0.5%          | 0.7%          | -20бп         |
| Прочие   | 1.6%          | 1.9%          | -30бп         |

*Источник: Данные компании*

#### Расходы на персонал

Расходы на персонал – самая крупная статья затрат, которая составляет около 40% всех операционных расходов компании. Расходы на персонал сократились на 18% год-на-год до 30 млрд. руб. В процентах от выручки данные расходы сократились на 110 базисных пунктов до 10,5%, так как обновленная система учета реально отработанного рабочего времени в магазинах и более гибкое планирование рабочего расписания создали условия для роста производительности труда. Это позволило перевести расходы на персонал из условно-постоянных в условно-переменную статью расходов.

#### Расходы на аренду

Расходы на аренду выросли на 2% год-на-год до 22 млрд. руб. В процентах от выручки они составили 7,8%, что на 80 базисных пунктов выше, чем в прошлом году. Стабильность данной статьи расходов в абсолютном выражении обусловлена проведением переговоров с арендаторами о снижении арендных платежей и оптимизацией портфеля магазинов. Рост данных затрат в процентах от выручки обусловлен негативным эффектом операционного рычага, как функция от снизившейся выручки.

#### Амортизация

Расходы на амортизацию выросли на 4% год-на-год до 9 млрд. руб. и на 40 базисных пунктов (до 3,2%) в процентах от выручки.

По состоянию на 31 декабря 2017 года компания признала амортизацию нематериальных активов в размере 1,6 млрд. руб., в том числе 1,2 млрд. руб. от списания стоимости товарного знака "Квартал" в 4 квартале 2017 года.

#### Расходы на коммунальные услуги и техническое обслуживание

Расходы на коммунальные услуги и техническое обслуживание снизились на 7% до 7 млрд. руб., а как процент от выручки остались без изменений по сравнению с 2016 годом. Снижение данных расходов связано с оптимизацией использования стороннего персонала, а также с закрытием ряда магазинов, что нивелировало рост коммунальных тарифов.

#### Расходы на рекламу

Расходы на рекламу сократились на 29% до 1,5 млрд. руб. в 2017 году и на 20 базисных пунктов в процентах от выручки до 0,5% благодаря оптимизации затрат, прежде всего, на печатную продукцию и телевизионную рекламу.

#### Прочие расходы

Прочие расходы сократились на 22% по сравнению с 2016 годом до 4,5 млрд. руб. и на 30 базисных пунктов в процентах от выручки.

*Таблица 11: Квартальная динамика коммерческих и общехозяйственных расходов в 2017 году*

| в млн. руб.  | 1кв          | 2кв          | 3кв           | 4кв          |
|--|--------------|--------------|---------------|--------------|
| <b>Коммерческие и общехозяйственные расходы</b>        | <b>26.8%</b> | <b>25.4%</b> | <b>25.2%</b>  | <b>27.1%</b> |
| Персонал   | 10.8%        | 10.4%        | 10.3%         | 10.3%        |
| Аренда   | 8.0%         | 7.7%         | 8.0%          | 7.5%         |
| Амортизация  | 3.0%         | 3.0%         | 2.8%          | 4.0%         |
| Коммунальные услуги, ремонт и техническое обслуживание | 2.9%         | 2.3%         | 2.3%          | 2.7%         |
| Реклама  | 0.5%         | 0.4%         | 0.7%          | 0.6%         |
| Прочие   | 1.6%         | 1.6%         | 1.1%          | 2.1%         |
| в % от выручки   | <b>2017</b>  | <b>2016</b>  | <b>Г-к-Г</b>  | <b>Г-к-Г</b> |
| <b>Коммерческие и общехозяйственные расходы</b>        | <b>-606п</b> | <b>606п</b>  | <b>-140bp</b> | <b>-106п</b> |
| Персонал   | -1506п       | -706п        | -150bp        | -1106п       |
| Аренда   | 706п         | 1406п        | 70bp          | 406п         |
| Амортизация  | 206п         | 406п         | 10bp          | 806п         |
| Коммунальные услуги, ремонт и техническое обслуживание | 06п          | 06п          | 06п           | 206п         |
| Реклама  | 206п         | -206п        | -306п         | -306п        |
| Прочие   | -306п        | -306п        | -506п         | 106п         |

Источник: Данные компании

### Операционная прибыль, EBITDA и EBITDAR

Показатель EBITDA вырос на 15% год-на-год до 11 млрд. руб.; EBITDA маржа составила 3,9% в 2017 году, увеличившись на 80 базисных пунктов по сравнению с 2016 годом.

Показатель EBITDAR увеличился на 6% год-на-год и составил 33 млрд. руб.; EBITDAR маржа составила 11,7%, что на 160 базисных пунктов больше данного показателя 2016 года.

Таблица 12: Динамика показателей прибыльности в 2017 году по сравнению с 2016 годом

| в млн. руб.                        | 2017         | 2016        | Г-к-Г        |
|------------------------------------|--------------|-------------|--------------|
| <b>EBIT (Операционная прибыль)</b> | <b>1,972</b> | <b>837</b>  | <b>135%</b>  |
| EBITDA                             | 11,038       | 9,601       | 15.0%        |
| EBITDAR                            | 33,125       | 31,340      | 5.7%         |
| как % от выручки                   | <b>2017</b>  | <b>2016</b> | <b>Г-к-Г</b> |
| <b>EBIT (Операционная прибыль)</b> | <b>0.7%</b>  | <b>0.3%</b> | <b>406п</b>  |
| EBITDA                             | 3.9%         | 3.1%        | 806п         |
| EBITDAR                            | 11.7%        | 10.1%       | 1606п        |

Источник: Данные компании

Сравнительно низкая EBITDA маржа первого квартала 2017 года была обусловлена влиянием единовременных факторов на валовую прибыльность, о чем говорилось ранее.

Таблица 13: Квартальная динамика показателей прибыльности в 2017 году по сравнению с 2016 годом

| в млн. руб.                        | 1кв           | 2кв          | 3кв          | 4кв         |
|------------------------------------|---------------|--------------|--------------|-------------|
| <b>EBIT (Операционная прибыль)</b> | <b>-1,040</b> | <b>1,551</b> | <b>1,439</b> | <b>22</b>   |
| EBITDA                             | 1,055         | 3,689        | 3,367        | 2,927       |
| EBITDAR                            | 6,652         | 9,180        | 8,867        | 8,426       |
| как % от выручки                   | <b>1кв</b>    | <b>2кв</b>   | <b>3кв</b>   | <b>4кв</b>  |
| <b>EBIT (Операционная прибыль)</b> | <b>-1.5%</b>  | <b>2.2%</b>  | <b>2.1%</b>  | <b>0.0%</b> |
| EBITDA                             | 1.5%          | 5.2%         | 4.9%         | 4.0%        |
| EBITDAR                            | 9.6%          | 12.9%        | 12.9%        | 11.5%       |

Источник: Данные компании

### Чистая прибыль / (убыток)

Финансовые расходы (нетто) сократились на 12% год-на-год до 3,6 млрд. руб., в основном благодаря снижению средней ставки по долговому портфелю, в то время как размер долга вырос на 4% по сравнению с 2016 годом.

В 4 кв 2017 года произошло обесценение гудвила, образовавшегося при покупке сети «Виктория» в 2011 году. Сумма обесценения составила 5,2 млрд. руб. Обесценение гудвила является неденежной бухгалтерской проводкой и не влияет на операционную деятельность компании, однако, в результате чистый убыток компании за 2017 год составил 6 млрд. руб.

Таблица 14: Чистый убыток за 2017 год по сравнению с 2016 годом

| в млн. руб.                   | 2017   | 2016   | Г-к-Г  |
|-------------------------------|--------|--------|--------|
| ЕВИТ (Операционная прибыль)   | 1,972  | 837    | 135%   |
| Финансовые расходы (нетто)    | 3,636  | 4,149  | -12.4% |
| Прочие доходы/(расходы)       | -5,150 | 233    | н/а    |
| Экономия по налогу на прибыль | 801    | 292    | н/а    |
| Чистый убыток                 | -6,014 | -2,786 | н/а    |

Источник: Данные компании

### Долговой портфель

По состоянию на 31 декабря 2017 года общий долг составил 34 млрд. рублей, что на 4% или на 1,4 млрд. рублей больше, чем годом ранее. Величина чистого долга составила 30 млрд. рублей. Весь долг номинирован в российских рублях.

На конец 2017 года средневзвешенная ставка по долговому портфелю составила 9,5%.

Соотношение общего долга к ЕВИТДА составило 3,1х по сравнению с 3,3х в прошлом году.

Таблица 15: Показатели долговой нагрузки на 31 декабря 2017 года по сравнению с 31 декабря 2016 года

| в млн. руб.          | 2017          | 2016          | Г-к-Г        |
|----------------------|---------------|---------------|--------------|
| <b>Общий долг</b>    | <b>34,316</b> | <b>32,882</b> | <b>1,434</b> |
| Долгосрочный долг    | 16,628        | 3,292         | 13,336       |
| Краткосрочный долг   | 17,688        | 29,590        | -11,902      |
| <b>Чистый долг</b>   | <b>29,737</b> | <b>28,778</b> | <b>959</b>   |
| Общий долг к ЕВИТДА  | 3.1           | 3.3           | н/а          |
| Чистый долг к ЕВИТДА | 2.7           | 3.0           | н/а          |

Источник: Данные компании

### Денежный поток и оборотный капитал

Чистый денежный поток от операционной деятельности до изменений в оборотном капитале вырос на 11% по сравнению с 2016 годом до 11 млрд. руб. в результате увеличения показателя ЕВИТДА компании.

Изменения оборотного капитала составили 2,4 млрд. руб. по сравнению с 7,5 млрд. руб. в 2016 году.

Финансовые платежи сократились на 20% год-на-год из-за снижения стоимости заимствований.

Чистый денежный отток по инвестиционной деятельности составил 2,6 млрд. руб., что на 6,4 млрд. руб. меньше, чем в 2016 году. Это вызвано, главным образом, меньшим количеством открытых магазинов. Чистый денежный поток по инвестиционной деятельности в 4 квартале 2017 года составил 392 млн. руб. из-за реализации купленных в 3 кв 2017 года финансовых инструментов в размере 957 млн. руб.

Чистый денежный отток по финансовой деятельности составил 7,1 млрд. руб. в 2017 году. При этом 8,4 млрд. руб. было потрачено на выкуп собственных акций, а чистые поступления от кредитов и займов составили 1,7 млрд. руб.

Таблица 16: Сокращенный отчет о движении денежных средств в 2017 году (поквартально) по сравнению с 2016 годом

| в млн. руб.   | 1кв17        | 2кв17        | 3кв17        | 4кв17        | 2017          | 2016          | Г-к-Г         |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Денежный поток от операционной деятельности до изменений оборотного капитала</b> | <b>872</b>   | <b>3,696</b> | <b>3,397</b> | <b>3,067</b> | <b>11,032</b> | <b>9,903</b>  | <b>11.4%</b>  |
| Изменения оборотного капитала   | 804          | 905          | -670         | 1,338        | 2,377         | 7,543         | -68.5%        |
| Налог на прибыль  | -3           | -18          | 149          | 213          | 341           | -638          | н/а           |
| Финансовые расходы  | -986         | -902         | -904         | -814         | -3,606        | -4,492        | -19.7%        |
| <b>Чистый денежный поток по операционной деятельности</b>                           | <b>687</b>   | <b>3,681</b> | <b>1,972</b> | <b>3,805</b> | <b>10,145</b> | <b>12,317</b> | <b>-17.6%</b> |
| Чистый денежный поток / (отток) по инвестиционной деятельности                      | -964         | -632         | -1,398       | 392          | -2,602        | -9,011        | -71.1%        |
| Чистый денежный поток / (отток) по финансовой деятельности                          | -1,877       | -3,209       | 122          | -2,104       | -7,068        | -2,122        | 233.1%        |
| Чистое увеличение / (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов                 | -2,154       | -160         | 696          | 2,093        | 475           | 1,184         | -59.9%        |
| <b>Деньги и денежные эквиваленты на конец периода</b>                               | <b>1,950</b> | <b>1,790</b> | <b>2,486</b> | <b>4,579</b> | <b>4,579</b>  | <b>4,104</b>  | <b>11.6%</b>  |

Источник: Данные компании

В 2017 году запасы сократились на 1,7 млрд. руб. благодаря новой системе управления и планирования запасами, улучшениям в работе поставок в магазины и логистики, а также оптимизации ассортиментной матрицы во втором полугодии 2016 года. Рост запасов в 4 квартале 2017 обусловлен дальнейшим обновлением ассортимента и введением в него новых позиций, а также сезонным расширением предложения в предновогодний период.

Торговая и прочая дебиторская задолженность сократилась на 2,6 млрд. рублей в 2017 году благодаря внедрению электронного документооборота с поставщиками, использованию взаимозачетов и более четкому кредитному контролю со стороны менеджмента. Рост дебиторской задолженности в 4 квартале 2017 года связан с сезонными факторами.

Торговая и прочая кредиторская задолженность сократилась на 4,2 млрд. рублей в 2017 году по сравнению с увеличением на 2,7 млрд. руб. в 2016 году.

Таблица 17: Сокращенный отчет об изменениях оборотного капитала в 2017 году (поквартально) по сравнению с 2016 годом

| в млн. руб.  | 1кв17      | 2кв17      | 3кв17       | 4кв17        | 2017         | 2016         | Г-к-Г         |
|--|------------|------------|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>Изменения оборотного капитала</b>                 | <b>804</b> | <b>905</b> | <b>-670</b> | <b>1,338</b> | <b>2,377</b> | <b>7,543</b> | <b>-68.5%</b> |
| Сокращение / (увеличение) дебиторской задолженности  | 2,600      | 395        | 68          | -439         | 2,625        | 1,732        | 51.6%         |
| (Увеличение) / сокращение запасов                    | 5,212      | -669       | -573        | -2,249       | 1,721        | 2,657        | -35.2%        |
| Увеличение / (сокращение) кредиторской задолженности | -9,115     | 1,301      | -395        | 4,052        | -4,157       | 2,675        | н/а           |
| Прочие изменения оборотного капитала                 | 2,107      | -123       | 230         | -26          | 2,188        | 479          | н/а           |

Источник: Данные компании

### Капитальные расходы\*

\*Капитальные расходы включают НДС

Капитальные расходы сократились на 62% год-на-год в 2017 году до 3,9 млрд. руб. в основном из-за сокращения количества открытых магазинов.

Таблица 18: Капитальные расходы в 2017 году по сравнению с 2016 годом

| в млн. руб.                    | 2017         | 2016          | Г-к-Г       |
|--------------------------------|--------------|---------------|-------------|
| <b>Капитальные расходы</b>     | <b>3,911</b> | <b>10,187</b> | <b>-62%</b> |
| Органический рост              | 518          | 5,035         | -90%        |
| Логистика                      | 1,806        | 3,237         | -44%        |
| Реконструкции и текущий ремонт | 946          | 987           | -4%         |
| Прочие                         | 641          | 928           | -31%        |

Источник: Данные компании

#### 4. Информация об объеме каждого из использованных Обществом в 2017 году видов энергетических ресурсов в натуральном выражении и в денежном выражении

##### Сведения о совокупных затратах на оплату энергоресурсов арендодателям

| Наименование вида энергетических ресурсов | Объем использования |
|---|---------------------|
| <b>ТЕПЛОВАЯ ЭНЕРГИЯ</b>                   |                     |
| в натуральном выражении, Гкал             | 294 087,16          |
| в денежном выражении, руб.                | 510 408 239,35      |
| <b>ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ ЭНЕРГИЯ</b>              |                     |
| в натуральном выражении, кВт              | 653 628 479,99      |
| в денежном выражении, руб.                | 3 537 565 527,19    |
| <b>БЕНЗИН АВТОМОБИЛЬНЫЙ</b>               |                     |
| в натуральном выражении, литров           | 1 491 698,00        |
| в денежном выражении, руб.                | 44 766 338,06       |
| <b>ТОПЛИВО ДИЗЕЛЬНОЕ</b>                  |                     |
| в натуральном выражении, литров           | 28 706 739,74       |
| в денежном выражении, руб.                | 811 851 599,05      |
| <b>ГАЗ ЕСТЕСТВЕННЫЙ (ПРИРОДНЫЙ)</b>       |                     |
| в натуральном выражении, м3               | 882 997,97          |
| в денежном выражении, руб.                | 24 736 957,08       |
| <b>УГОЛЬ</b>                              |                     |
| в натуральном выражении, тонн             | 0                   |
| в денежном выражении, руб.                | 0                   |

\* Информация об объеме использованных видов энергетических ресурсов приводится в совокупности по Группе компаний «ДИКСИ».

#### 5. Перспективы развития Общества

С момента приобретения компании «Виктория» в июне 2011 года ПАО «ДИКСИ Групп» занимает одно из лидирующих мест на российском розничном рынке продуктов питания и товаров повседневного спроса.

В 2012 году была успешно завершена операционная и юридическая интеграция в сеть «ДИКСИ» «магазинов у дома» «Квартал», «Дешево» и «Семейная Копилка», приобретенных в составе Группы компаний «Виктория» в июне 2011 года. В общей сложности за 2011-2012 годы был интегрирован 181 «магазин у дома» в сеть «ДИКСИ». За 2011-2013 годы был произведен рестайлинг более 600 «магазинов у дома» «ДИКСИ».

В 2016-2017 годах компания проводит программу трансформации своего бизнеса которая заключается в финансовой стабилизации и оптимизации затратной базы, улучшении клиентского предложения путем пересмотра ассортимента и улучшении промо предложения, а также выстраивании более эффективных операций в магазинах.

В ближайшие годы ПАО «ДИКСИ Групп» планирует увеличивать объем своего бизнеса путем открытия новых магазинов. Группа планирует усиливать свое присутствие в существующих регионах.

Компания планирует, что формат магазина «у дома» останется доминирующим с точки зрения вклада в общую выручку Компании.

## **6. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества**

В течение последних лет Группа компаний «ДИКСИ» активно развивалась и планирует удерживать заданные темпы роста в среднесрочной перспективе. В связи с этим, акционерами ПАО «ДИКСИ Групп» принимались решения о том, что дивиденды не объявляются и не выплачиваются, а вся чистая прибыль направляется на развитие Группы компаний.

Годовым общим собранием акционеров, которое состоялось 01.06.2017 г. (Протокол № 34 от 02.06.2017 г.), было принято решение дивиденды по итогам 2016 года не объявлять и не выплачивать. Чистую прибыль Общества по итогам 2016 года в размере 132 506 000 (сто тридцать два миллиона пятьсот шесть тысяч) рублей направить на развитие Общества.

## **7. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества**

ПАО «ДИКСИ Групп» создано в январе 2003 года как холдинговая компания по отношению к Группе компаний «ДИКСИ». В настоящее время основной функцией Компании является владение и управление контрольными пакетами акций обществ, составляющих Группу «ДИКСИ» - одну из ведущих российских компаний, работающих на розничном рынке продуктов питания и товаров повседневного спроса. Поэтому наряду с факторами риска, связанными с приобретением акций Общества, относящимися к его основной деятельности, выделяются также существенные риски, связанные с деятельностью его дочерних обществ, которые приводятся ниже.

Компания учитывает как внутренние, так и внешние факторы, связанные с экономической и политической конъюнктурой, ситуацией на рынке капитала и труда и другие риски, на характер и уровень которых Компания не оказывает непосредственного воздействия.

Компания относит ряд рисков к несущественным, однако понимает, что они могут принять воздействующий характер в будущих периодах. При наступлении рисков, которые описаны в настоящем разделе, Компания предпримет все разумные способы для их устранения, а при невозможности устранения рисков уменьшит все возможные негативные последствия, вызванные наступлением событий, описанных ниже.

### **1. Отраслевые риски**

***Влияние возможного ухудшения ситуации в отрасли на деятельность Компании и исполнение обязательств по ценным бумагам. Наиболее значимые, по мнению Компании, возможные изменения в отрасли (отдельно на внутреннем и внешнем рынках), а также предполагаемые действия в этом случае.***

Компания осуществляет деятельность только на внутреннем российском рынке. и не планирует осуществлять свою деятельность на внешнем рынке.

В настоящее время сектор розничной торговли продуктами питания и товарами повседневного спроса характеризуется относительно высокими темпами развития благодаря активному открытию новых магазинов ведущими игроками отрасли, и наибольшую долю на этом рынке занимают розничные торговые сети. В некоторых регионах существует сильная конкуренция среди розничных сетей как за покупателей, так и за коммерческую недвижимость. Стоит отметить, что Федеральный Закон №381-ФЗ от 28 декабря 2009 года «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» устанавливает ограничения доли рынка, которую может занимать одна розничная сеть. Согласно закону, хозяйствующий субъект, который осуществляет розничную торговлю продовольственными товарами посредством организации торговой сети (за исключением сельскохозяйственного потребительского кооператива, организации потребительской кооперации) и доля которого превышает 25 процентов объема всех реализованных продовольственных товаров в денежном выражении за предыдущий финансовый год в границах субъекта Российской Федерации, в том числе в границах города федерального значения Москвы

или Санкт-Петербурга, в границах муниципального района, городского округа, не вправе приобретать или арендовать в границах соответствующего административно-территориального образования дополнительную площадь торговых объектов для осуществления торговой деятельности по любым основаниям, в том числе в результате введения в эксплуатацию торговых объектов, участия в торгах, проводимых в целях их приобретения.

Высокий потенциал роста на российском рынке создает предпосылки для усиления конкуренции как между существующими игроками, так и из-за потенциального выхода на рынок новых компаний, в том числе иностранных. Группа «ДИКСИ» управляет магазинами формата «у дома», супермаркетами, а также компактными гипермаркетами. Основная доля выручки Группы приходится на формат «магазин у дома». Основные конкуренты Группы исторически активно открывали новые магазины, а также заявляют, что планируют поддерживать высокие темпы роста открытий в будущем. Группа также планирует наращивать базу магазинов, но возможности экспансии в отдельных регионах либо населенных пунктах могут быть ограничены максимальной долей рынка, установленной законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Таким образом, основные риски деятельности компаний, входящих в Группу «ДИКСИ», связаны с обострением конкуренции в секторе розничной торговли продуктами питания и товарами повседневного спроса, как за счет активного развития присутствующих на рынке компаний, так и за счет потенциальной экспансии иностранных торговых сетей на российский рынок. Конкурентная среда на рынке будет по-прежнему определяться десятком крупнейших игроков, в число которых входит «ДИКСИ». Риск усиления конкуренции может привести к снижению рыночной доли Группы, а также может негативно отразиться на её финансовых показателях. Конкурентоспособность Группы зависит от её возможности предложить покупателю уровень цен и сервиса не хуже, чем могут предложить конкуренты. В случае неспособности Группы поддерживать конкурентный уровень цен, Группа может столкнуться со снижением количества покупателей. В результате роста конкуренции может возникнуть риск, что какая-либо компания будет снижать цены с целью вытеснения конкурентов. В этом случае Группа может также снизить цены для удержания покупателей, что может негативно отразиться на прибыльности Группы.

Планы Группы по открытию новых магазинов тесно связаны с возможностью Группы арендовать и покупать объекты коммерческой недвижимости, которые могут генерировать устойчивый поток покупателей. Невозможность конкурировать за наиболее выгодные объекты коммерческой недвижимости может негативно отразиться на планах развития Компании. Повышение конкуренции может также привести к увеличению сроков окупаемости открываемых магазинов Группы.

Помимо риска возрастающей конкуренции, деятельность предприятий розничной торговли связана с макроэкономическими и демографическими факторами, так как потребителем продукции предприятий Группы «ДИКСИ» является население. В этой связи, существуют риски, связанные со снижением покупательной способности населения и возможным превышением темпов роста цен на продукты и товары первой необходимости над доходами населения. В данной ситуации покупатели могут начать приобретать более дешевые товары, а также уменьшить свою потребительскую корзину. В случае ухудшения макроэкономической ситуации и усиления давления со стороны ближайших конкурентов, может сложиться ситуация, при которой Группа «ДИКСИ» будет вынуждена продолжить снижение цен, чтобы сохранить планируемый рост товарооборота и долю рынка, что может привести к снижению рентабельности.

В случае усиления инфляции в Российской Федерации, поставщики и производители продуктов питания и товаров повседневного спроса могут повысить отпускные цены для розничных сетей. В данном случае неспособность Группы повысить цены на полках своих магазинов из-за ценовой конкуренции или регулирования может привести к падению прибыльности Группы. Группа «ДИКСИ» и её конкуренты зачастую закупают продукцию у одних и тех же поставщиков и производителей. Невозможность получить сопоставимые или более выгодные условия поставки товара, в том числе цену товара, может негативно отразиться как на прибыльности, так и росте продаж Группы.

Так же, в случае ухудшения макроэкономической ситуации и усиления давления со стороны ближайших конкурентов, может сложиться ситуация, при которой Группа «ДИКСИ» будет вынуждена уменьшить инвестиции в развитие из-за нехватки средств, вызванной более низким темпом роста продаж. Риск заключается в теоретической невозможности развивать бизнес Группы и открывать достаточное количество новых магазинов для поддержания одного из лидирующих положений в отрасли.

Предполагаемые действия Компании в случае наступления указанных рисков:

В случае возникновения любого из перечисленных выше факторов Компания планирует внести изменения в маркетинговую, финансовую и управленческую политику Группы в зависимости от конкретного негативного фактора. Группа может вносить изменения в ассортиментную матрицу, чтобы

адаптировать ассортимент магазинов к потребностям покупателей. В дополнение Группа «ДИКСИ» планирует оптимизировать расходы для поддержания рентабельности.

В случае возникновения одного или нескольких вышеописанных рисков, Компания будет осуществлять все разумные и целесообразные действия, направленные на снижение влияния негативных изменений. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае.

Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые Компанией в своей деятельности (отдельно на внутреннем и внешнем рынках), и их влияние на деятельность Компании исполнение обязательств по ценным бумагам:

Основной сферой деятельности Группы является продажа продовольственных товаров и товаров повседневного спроса. Цена товара на полке в основном зависит от закупочной цены, по которой Группа приобретает товары у поставщиков и производителей. Поставщики и производители могут повышать цену на продаваемые продукты по причине роста инфляции, а также при колебаниях курса российского рубля, так как ингредиенты производимой продукции могут быть импортными. Также производители сельскохозяйственной продукции имеют возможность экспортировать свою продукцию за доллары США или другую иностранную валюту, поэтому изменение курса национальной валюты имеет прямое влияние на стоимость сельскохозяйственной продукции внутри страны. Группа «ДИКСИ» имеет ограниченное влияние на отпускную цену поставщиков и производителей, которое обычно регламентировано заключенными договорами поставки. В рамках заключенных договоров поставщик обычно имеет право изменять цену товара, уведомив об этом заблаговременно. Если Группа не сможет оперативно трансформировать повышение цен поставщиками на полку своего магазина, то может столкнуться со снижением рентабельности бизнеса.

Изменение закупочных цен на импортные товары и ингредиенты может оказать влияние на результаты деятельности Группы компаний «ДИКСИ», в том случае, если нарастающая конкуренция и ослабевающая покупательская способность населения не позволят полностью компенсировать рост закупочных цен увеличением отпускных цен в магазинах Группы. Тем не менее, данный риск отчасти может быть нивелирован относительно низкой зависимостью бизнеса Группы от импортных товаров, так как 80% реализуемого ассортимента в денежном выражении в магазинах «у дома» Группы производится на территории Российской Федерации.

Основными операционными расходами Группы «ДИКСИ» являются расходы на заработную плату персонала, а также платежи за аренду помещений магазинов и складов. Большая часть персонала Группы – это персонал магазинов. В условиях роста конкуренции с другими розничными сетями за сотрудников, уровень заработной платы на рынке труда может повышаться, что не всегда может быть компенсировано увеличением производительности труда. Группа не может влиять на рыночное ценообразование на трудовые ресурсы. Значительное увеличение уровня заработной платы в отрасли может негативно отразиться на рентабельности Группы.

По состоянию на 31 декабря 2017 года Группа «ДИКСИ» арендовала 76% общих площадей магазинов. Соответственно, рост ставок аренды на рынке может негативно отразиться на рентабельности Группы. Также существует риск, что Группа не сможет продлить контракты аренды в будущем.

Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги Компании (отдельно на внутреннем и внешнем рынках), и их влияние на деятельность Компании и исполнение обязательств по ценным бумагам:

Ухудшение макроэкономической ситуации и падение покупательской способности населения может привести к снижению темпов роста цен реализации, что, вкуче с ускорением роста закупочных цен и ростом цен на импортное сырье и валютные кредитные средства, используемые российскими либо иностранными производителями продуктов питания, может привести к падению рентабельности продаж Группы.

Изменение цен на продукцию может привести к снижению покупательской способности населения. В целях снижения влияния указанного фактора риска Группа «ДИКСИ» предпринимала и предпринимает следующие меры:

- изначальная ориентация магазинов на обслуживание массового покупателя – потребителей с уровнем доходов средним и ниже среднего, которые составляют более 80 процентов населения Российской Федерации;
- концентрация на развитии розничного бизнеса преимущественно на территории трех крупнейших федеральных округов Российской Федерации – Центрального, Северо-Западного и Уральского округов;
- постоянная оптимизация операционных издержек;

- размер розничного бизнеса Группы и его ключевые операционные показатели (объем продаж в расчете на квадратный метр торговой площади) позволяют добиваться выгодных закупочных условий от поставщиков;

- диверсификация поставщиков и товарного ассортимента;
- продажа товаров под собственными торговыми марками;
- применение сбалансированного подхода к использованию собственных и арендованных торговых площадей, заключающегося в сохранении собственности на объекты недвижимости только на принципиальных и наиболее важных участках, и аренде большей части помещений на долгосрочной основе.

По мнению Компании, перечисленные риски существенного влияния на исполнение им своих обязательств по ценным бумагам не окажут, так как в любом случае будет сохранен определенный процент рентабельности продаж. Особенно негативное воздействие может оказать одновременное наступление сразу нескольких описываемых рисков, что может сказаться на размере выручки и прибыли.

#### ***Предполагаемые действия Компании в случае наступления указанных рисков***

В случае возникновения любого из перечисленных выше факторов Компания планирует внести изменения в маркетинговую, финансовую и управленческую политику Группы в зависимости от конкретного негативного фактора. Группа может вносить изменения в ассортиментную матрицу, чтобы адаптировать ассортимент магазинов к потребностям покупателей. В дополнение Группа «ДИКСИ» планирует оптимизировать расходы для поддержания рентабельности.

В случае возникновения одного или нескольких вышеописанных рисков, Компания будет осуществлять все разумные и целесообразные действия, направленные на снижение влияния негативных изменений. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае.

#### ***Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые Компанией в своей деятельности (отдельно на внутреннем и внешнем рынках), и их влияние на деятельность Компании исполнение обязательств по ценным бумагам***

Основной сферой деятельности Группы является продажа продовольственных товаров и товаров повседневного спроса. Цена товара на полке в основном зависит от закупочной цены, по которой Группа приобретает товары у поставщиков и производителей. Поставщики и производители могут повышать цену на продаваемые продукты по причине роста инфляции, а также при колебаниях курса российского рубля, так как ингредиенты производимой продукции могут быть импортными. Также производители сельскохозяйственной продукции имеют возможность экспортировать свою продукцию за доллары США или другую иностранную валюту, поэтому изменение курса национальной валюты имеет прямое влияние на стоимость сельскохозяйственной продукции внутри страны. Группа «ДИКСИ» имеет ограниченное влияние на отпускную цену поставщиков и производителей, которое обычно регламентировано заключенными договорами поставки. В рамках заключенных договоров поставщик обычно имеет право изменять цену товара, уведомив об этом заблаговременно. Если Группа не сможет оперативно трансформировать повышение цен поставщиками на полку своего магазина, то может столкнуться со снижением рентабельности бизнеса.

Изменение закупочных цен на импортные товары и ингредиенты может оказать влияние на результаты деятельности Группы компаний «ДИКСИ», в том случае, если нарастающая конкуренция и ослабевающая покупательская способность населения не позволят полностью компенсировать рост закупочных цен увеличением отпускных цен в магазинах Группы. Тем не менее, данный риск отчасти может быть нивелирован относительно низкой зависимостью бизнеса Группы от импортных товаров, так как 80% реализуемого ассортимента в денежном выражении в магазинах «у дома» Группы производится на территории Российской Федерации (по результатам 2015 года).

Основными расходами Группы «ДИКСИ» являются расходы на заработную плату персонала, а также платежи за аренду помещений магазинов и складов. Большая часть персонала Группы – это персонал магазинов. В условиях роста конкуренции с другими розничными сетями за сотрудников, уровень заработной платы на рынке труда может повышаться, что не всегда может быть компенсировано увеличением производительности труда. Группа не может влиять на рыночное ценообразование на трудовые ресурсы. Значительное увеличение уровня заработной платы в отрасли может негативно отразиться на рентабельности Группы.

По состоянию на 31 декабря 2016 года Группа «ДИКСИ» арендовала 79% общих площадей магазинов. Соответственно, рост ставок аренды на рынке может негативно отразиться на рентабельности Группы. Также существует риск, что Группа не сможет продлить контракты аренды в будущем. Большая доля

арендных контрактов Группы имеет зафиксированную или привязанную к инфляции ставку аренды, однако существует риск, что при пересмотре контрактов Группа не сможет предотвратить повышение стоимости аренды.

***Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги Компании (отдельно на внутреннем и внешнем рынках), и их влияние на деятельность Компании и исполнение обязательств по ценным бумагам***

Ухудшение макроэкономической ситуации и падение покупательской способности населения может привести к снижению темпов роста цен реализации, что, вкупе с ускорением роста закупочных цен и ростом цен на импортное сырье и валютные кредитные средства, используемые российскими либо иностранными производителями продуктов питания, может привести к падению рентабельности продаж Группы.

Изменение цен на продукцию может привести к снижению покупательской способности населения. В целях снижения влияния указанного фактора риска Группа «ДИКСИ» предпринимала и предпринимает следующие меры:

- изначальная ориентация магазинов на обслуживание массового покупателя – потребителей с уровнем доходов средним и ниже среднего, которые составляют более 80 процентов населения Российской Федерации;

- концентрация на развитии розничного бизнеса преимущественно на территории четырех крупнейших федеральных округов Российской Федерации – Центрального, Северо-Западного, Приволжского и Уральского округов – которые в совокупности составляют более 70 процентов объема розничного рынка продуктов питания и товаров повседневного спроса Российской Федерации;

- постоянная оптимизация операционных издержек;

- размер розничного бизнеса Группы и его ключевые операционные показатели (объем продаж в расчете на квадратный метр торговой площади) позволяют добиваться выгодных закупочных условий от поставщиков;

- диверсификация поставщиков и товарного ассортимента;

- продажа товаров под собственными торговыми марками;

- применение сбалансированного подхода к использованию собственных и арендованных торговых площадей, заключающегося в сохранении собственности на объекты недвижимости только на принципиальных и наиболее важных участках, и аренде большей части помещений на долгосрочной основе.

Особенно негативное воздействие может оказать одновременное наступление сразу нескольких описываемых рисков что, несомненно, скажется на размере выручки и прибыли.

## **2. Страновые и региональные риски**

***Риски, связанные с политической и экономической ситуацией в стране и регионе, в которых Компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность:***

Поскольку вся деятельность компаний Группы «ДИКСИ» полностью сосредоточена на территории Российской Федерации, основные страновые и региональные риски, влияющие на деятельность Группы, - это риски, связанные с Российской Федерацией. В этой связи необходимо отметить, что Россия является частью мировой экономики, и негативные изменения в экономиках других государств, колебания мировых цен на энергетические ресурсы (нефть, природный газ) могут привести к ухудшению экономических показателей.

Риски, связанные с политической ситуацией в Российской Федерации:

Политическая нестабильность в России может оказать отрицательное влияние на стоимость инвестиций в России, а также негативно отразиться на темпах развития Группы «ДИКСИ». Нестабильность политической ситуации может оказать негативное влияние на деятельности Компании в целом, в том числе может затруднить долгосрочное планирование и вызвать неопределенность в деятельности Компании, что может препятствовать эффективному осуществлению стратегии Группы.

Компания не может влиять на политические риски. При реализации политических рисков Группа приложит все усилия для минимизации их последствий на свою деятельность.

Риски, связанные с экономической ситуацией в Российской Федерации:

Компания работает в сфере, розничной торговли, и соответственно на ее деятельность оказывает влияние уровень благосостояния населения, который в свою очередь тесно связан со общей экономической

ситуацией в стране, в частности уровнем безработицы, размером и динамикой изменений заработной платы, демографических показателей и т.д.

В 2014- 2016 гг. рынок розничной торговли переживал определенный спад, связанный с внешними факторами, а также снижением покупательского спроса. Восстановление рынка розничной торговли, в том числе торговли продуктами питания, наметился только в середине 2017 года. Динамика оборота розничной торговли (в реальном выражении) вышла в «позитивную» зону только в апреле 2017 года, а за весь 2017 год составила +1,2% год-к-году. При этом динамика торговли продуктами питания отставала от общего оборота розничной торговли. Торговля продуктами питания начала расти год-на-год лишь в июле 2017 года, а за полный 2017 год составила +0,5% год-к-году .

Любой из рисков, указанных выше, может отразиться в целом и на деятельности Компании:

- кризисные явления, выраженные в снижении валового внутреннего продукта;
- гиперинфляция;
- волатильность курса рубля;
- слабость банковской системы;
- высокий процент убыточных предприятий, продолжающих деятельность;
- отток капиталов;
- снижение реальных зарплат и располагаемых доходов населения и повышение безработицы.

Компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика в городе федерального значения Москве, однако только 19% магазинов Группы находятся в Москве. 70% магазинов Группы расположены в Центральном федеральном округе, в том числе на Москву и Московскую область приходится 51% магазинов Группы. Данные регионы подвержены тем же макроэкономическим процессам, что и остальная территория Российской Федерации. Однако стоит отметить, что уровень заработной платы в данных регионах является одним из самых высоких в Российской Федерации. Это позволяет надеяться, что население будет в меньшей степени чем в других регионах экономить на продуктах питания.

На большинство рисков экономического и политического характера в Российской Федерации, где Компания осуществляет свою деятельность, она влиять не может. Однако следует отметить, что Группа «ДИКСИ» осуществляет свою деятельность в сфере торговли товарами первой необходимости и продуктами питания, в то время как продажи данных категорий товаров в наименьшей степени подвержены экономической цикличности. Также большая часть магазинов Группы ориентирована на покупателей со средними и «ниже среднего» доходами, поэтому при ситуации, в которой население старается экономить, основной формат «магазин у дома» должен быть более устойчив к общему снижению потребления.

Предполагаемые действия Компании на случай отрицательного влияния изменения ситуации в стране и регионе на ее деятельность:

Компания не имеет возможности влиять на риски, связанные с политической или экономической ситуацией в России и в мире. При наступлении определенных рисков Компания должна будет пересмотреть свое предложение покупателю, чтобы сделать его более востребованной в данной экономической ситуации. Это касается работы с ассортиментной матрицей, более точечных промо акций, дальнейшее развитие собственных торговых марок, оптимизация торговой площади магазина, обновление коммуникаций с покупателем и повышение качества сервиса. Также Компания может проводить работу по улучшению ценового позиционирования сети, а также работу по снижению операционных расходов бизнеса, чтобы компенсировать потенциальное негативное влияние от реализации вышеобозначенных рисков.

Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками:

Российская Федерация является многонациональным государством, включает в себя регионы с различным уровнем социального и экономического развития, в связи с чем, нельзя полностью исключить возможность возникновения в России внутренних конфликтов, в том числе, с применением военной силы. Также Компания не может полностью исключить риски, связанные с возможным введением чрезвычайного положения.

Однако, риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения в регионах, в которых предприятия Группы зарегистрированы в качестве налогоплательщика и осуществляют свою деятельность, оцениваются как минимальные, так как основная деятельность предприятий Группы «ДИКСИ» сосредоточена в экономически и социально стабильных регионах, вдали от возможных мест возникновения вооруженных (военных) конфликтов.

В случае наступления указанных событий, Группой будут предприняты все необходимые меры, предписываемые действующим законодательством.

Риски, связанные с географическими особенностями страны и региона, в которых Компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность, в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью и т.п.:

Риски, связанные с географическим положением регионов, могут привести к порче или потери имущества компаний Группы, а также привести к затруднениям в осуществлении им основной деятельности, например, невозможности организовать доставку в магазины. Риски, связанные с географическим положением регионов, в которых предприятия Группы «ДИКСИ» осуществляют свою деятельность (резкое изменение климата, вероятность наступления существенных стихийных бедствий), оцениваются как незначительные.

Влияние особенностей отдельных регионов, в которых находятся магазины Группы «ДИКСИ», компенсируется географической диверсификацией бизнеса и ориентированием магазинов на наиболее массовый сегмент потребителей. Магазины Группы «ДИКСИ» расположены в более чем 750 населенных пунктах Российской Федерации, поэтому на деятельность Группы существенно могут влиять только достаточно значительные стихийные бедствия, затрагивающие несколько регионов Российской Федерации. Влияние данных рисков на деятельность Группы полностью учитывается руководством компании в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Активное развитие бизнеса Группы «ДИКСИ» в трех федеральных округах Российской Федерации снижает риски, присущие отдельным регионам, в которых работают предприятия Группы компаний «ДИКСИ». Группа «ДИКСИ» имеет 9 распределительных центров, имеющих запас продукции, а также собственные грузовики для доставки продуктов в свои магазины, также Группа активно сотрудничает с локальными и местными поставщиками. В случае перебоев с поставками из определенных регионов или от определенных поставщиков по причине стихийных бедствий или других форс-мажорных обстоятельствах Эмитент будет стараться использовать все внутренние ресурсы, чтобы не допустить перебоев в работе магазинов.

В случае появления форс-мажорных обстоятельств, включая стихийные бедствия, возможное прекращение транспортного сообщения, террористические акты и прочее, Компания предпримет все действия по минимизации фактически понесенных и потенциальных потерь, восстановлению нормальной деятельности всех компаний, составляющих Группу компаний «ДИКСИ».

### **3. Финансовые Риски**

Группа «ДИКСИ» подвержена финансовым рискам. Изменение процентных ставок, выраженное в росте стоимости кредита, способно привести к уменьшению платежеспособности и ликвидности Компании, а также к уменьшению размеров получаемых кредитов в будущем. 16 декабря 2014 года Центральный Банк Российской Федерации повысил ключевую ставку до 17%, что привело к значительному удорожанию заемных средств в коммерческих банках. Ставка MOSPrime на 3 месяца выросла до 20,75% по состоянию на 16 декабря 2014 года с 14,84% по состоянию на 15 декабря 2014 года. Компания произвела рефинансирование своего долгового портфеля в 4 квартале 2014 года и к моменту повышения ключевой ставки имела фиксированную процентную ставку по долговому портфелю (до рефинансирования ставка была плавающей и зависела от ставки MOSPrime). Долг Группы полностью номинирован в рублях. Компания ожидает, что собственного денежного потока будет достаточно для продолжения деятельности и реализации планов развития Группы «ДИКСИ». Однако резкое удорожание кредитов, в сочетании с негативными тенденциями в экономике Российской Федерации могут привести к корректировке планов развития Группы.

Подверженность финансового состояния Группы «ДИКСИ», ее ликвидности, источников финансирования, результатов деятельности и т.п. изменению валютного курса (валютные риски). Компании Группы «ДИКСИ» не продают в своих магазинах товары, стоимость которых зафиксирована в иностранной валюте. Тем не менее, часть обязательств компаний Группы номинирована в иностранной валюте. Эмитент осуществляет импортные операции, однако доля таких операций не является значительной. Компания рассматривает варианты хеджирования в целях снижения неблагоприятных последствий влияния процентного и валютного рисков. Однако Группа не может полностью исключить негативный эффект, связанный с отрицательными курсовыми разницеми, связанными с программой прямого импорта овощей и фруктов.

Часть оборудования и комплектующих, которое закупает Группа, является импортным, и стоимость его зависит от колебаний курсов валют. Однако доля таких расходов составляет незначительную часть от общих капитальных затрат Группы «ДИКСИ», поэтому это не должно в значительной степени влиять на объем капитальных вложений.

Долг Группы «ДИКСИ» полностью номинирован в рублях. Компания оценивает прямое влияние валютных рисков на эффективность бизнеса Группы как низкое. Тем не менее, косвенное влияние неблагоприятных изменений на международных финансовых рынках и существенное изменение валютного курса могут оказать отрицательное воздействие на экономику России в целом, что в свою очередь может вызвать падение реальных доходов населения России и снижение его платежеспособного спроса.

Предполагаемые действия Компании на случай отрицательного влияния изменения валютного курса и процентных ставок:

В случае отрицательных изменений валютного курса и процентных ставок, Группа «ДИКСИ» планирует проводить жесткую политику по снижению затрат и хеджирование валютных рисков. В случае возникновения отрицательного влияния изменения валютного курса и процентных ставок на деятельность, Компания планирует осуществить следующие мероприятия:

- пересмотреть структуру финансирования;
- оптимизировать затратную часть деятельности;
- пересмотреть программы капиталовложений и заимствований;
- принять меры по повышению оборачиваемости дебиторской задолженности;
- разработать программы, направленные на уменьшение убытков в результате изменения валютного курса и процентных ставок.

Влияние инфляции на выплаты по ценным бумагам. Подверженность деятельности Компании рискам роста инфляции.

Согласно информации Федеральной службы государственной статистики, индекс потребительских цен в России составил +3,7% - за 2017 год.

Основной сферой деятельности Группы компаний «ДИКСИ» является розничная продажа продуктов питания и товаров повседневного спроса. Цены в магазинах Группы подвержены влиянию продуктовой инфляции. Индекс цен на продукты питания за 2017 год составил +3,0%. Компания не может влиять на уровень инфляции в стране. Однако Группа считает, рост расходов в связи с инфляцией не будет иметь значительного негативного влияния на прибыльность её деятельности, так как инфляция расходов может быть компенсирована продуктовой инфляцией. Однако, инфляция может привести к обесценению и снижению покупательной способности населения. В то же время, дефляция или значительное замедление роста продуктовых цен может негативно отразиться на росте среднего чека в продуктовых магазинах, что может оказать влияние на рост выручки Группы.

На протяжении 2017 года темпы роста инфляции, в том числе инфляции цен на продукты питания, замедлялись и достигли рекордно низких значений для России. В декабре 2017 года индекс потребительских цен составил +2,5%, а индекс цен на продукты питания за аналогичный период времени составил +1,1%.

Предполагаемые действия Компании на случай увеличения показателей инфляции:

В случае значительного превышения фактических показателей инфляции над прогнозами, Группы «ДИКСИ» планирует принять необходимые меры по адаптации к изменившимся темпам инфляции.

Существенное увеличение темпов роста цен может привести к росту затрат Компании, стоимости заемных средств и стать причиной снижения показателей рентабельности. Поэтому в случае значительного превышения фактических показателей инфляции над прогнозами, Компания планирует принять необходимые меры по ограничению роста затрат, снижению дебиторской задолженности и сокращению ее средних сроков.

В случае увеличения инфляции, компании Группы могут увеличить цены на реализуемые услуги. При этом Группа предполагает координировать свои действия с поставщиками, для избежания необоснованного роста цен на продукты питания и товары первой необходимости. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" позволяет Правительству Российской Федерации проводить регулирование розничных цен на некоторые продовольственные товары. Согласно закону в случае, если в течение 30 календарных дней подряд на территории отдельного субъекта Российской Федерации или территориях субъектов Российской Федерации

рост розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости составит 30 и более процентов, Правительство Российской Федерации в целях стабилизации розничных цен на данные виды товаров имеет право устанавливать предельно допустимые розничные цены на них на территории такого субъекта Российской Федерации или территориях таких субъектов Российской Федерации на срок не более чем 90 календарных дней. Данный перечень товаров устанавливается Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.07.2010 N 530. При осуществлении своей деятельности компании Группы придерживаются норм и правил, установленных законодательством Российской Федерации. Ограничение розничных цен на продукты в сочетании с повышением цен поставщиками и производителями может негативно отразиться на рентабельности Группы «ДИКСИ».

Если замедление инфляции будет оказывать негативное давление на увеличение среднего чека в магазинах компании, Группа будет работать над изменением своей маркетинговой политики, улучшением своего ассортимента, а также повышением качества сервиса в своих магазинах, с тем чтобы улучшить показатель количества товаров в чеке.

Состав мероприятий, планируемых к осуществлению Эмитентом в случае возникновения отрицательного влияния изменения инфляции, схож с мерами, применяемыми для снижения негативного воздействия изменения валютных курсов и процентных ставок:

- пересмотреть структуру финансирования;
- оптимизировать затратную часть деятельности;
- пересмотреть программу капиталовложений;
- принять меры по повышению оборачиваемости дебиторской задолженности;
- провести пересмотр ассортимента, а также провести переговоры с поставщиками для снижения потенциального негативного воздействия инфляции;
- изменить маркетинговые подходы, предложив покупателю привлекательные промо акции и программы лояльности.

Показатели финансовой отчетности Компании, наиболее подверженные изменению в результате влияния указанных финансовых рисков. Риски, вероятность их возникновения и характер изменений в отчетности.

Риск роста процентных ставок:

Рост процентных ставок увеличит стоимость заимствований для компаний Группы, соответственно это может негативно отразиться на финансовом состоянии Группы, в частности увеличит расходы по обслуживанию долга и уменьшит чистую прибыль.

Группа произвела рефинансирование значительной части долгового портфеля в 2016 и продолжила в 2017 году. Долговой портфель Группы "ДИКСИ" имеет фиксированную ставку и полностью номинирован в российских рублях. Вероятность дальнейшего значительного повышения процентных ставок Компания рассматривает как низкую, так как Центральный Банк снижал ключевую ставку в 2017 году, и на данный момент на рынке сохраняется тенденция к снижению ставок. Риск изменения курса доллара США и других иностранных валют относительно рубля:

Плавное изменение курса не должно иметь сильного влияния на деятельность Компании, так как выручка и большая часть расходов Группы «ДИКСИ» номинированы в российских рублях. Однако резкие колебания курсов валют могут привести к увеличению расходов и уменьшению чистой прибыли, в связи с возникновением курсовых разниц, связанных, в основном, с программой импорта овощей и фруктов. Вероятность возникновения резких изменений курса российского рубля Эмитент оценивает как среднюю.

Риск роста темпов инфляции:

Рост темпов инфляции может привести к увеличению расходов (в том числе на заработную плату, аренду и т.д.). Однако не существует гарантии, что рост индекса потребительских цен в Российской Федерации приведет к значительному повышению основных операционных расходов Группы, так как данный рост может быть сдержан снижением экономического роста российской экономики, что приведет к снижению конкуренции за трудовые ресурсы, а также торговую недвижимость. Одновременно продовольственная инфляция должна способствовать росту выручки Группы, что должно компенсировать инфляцию расходов. Невозможность повысить цены на продаваемые товары в сочетании с инфляционным давлением на расходы, может негативно отразиться на операционной и чистой прибыли. Вероятность возникновения рисков роста инфляции Эмитент оценивает как среднюю.

Риск ликвидности:

Неспособность Группы своевременно выполнить свои обязательства может привести к выплатам штрафов, пени и т.д., что приведет к незапланированным расходам и сократит прибыль. В этой связи Компания проводит политику планирования бюджета и денежных потоков. Вероятность возникновения данного риска оценивается эмитентом как низкая.

Наибольшее влияние вышеуказанные финансовые риски могут оказать на объем затрат и прибыли, получаемой Группой, а также на увеличение сроков по возврату (исполнению) кредиторской задолженности, уменьшение показателей ликвидности.

#### 4. Правовые риски

Правовые риски, связанные с деятельностью Компании: Правовые риски определены, в том числе, недостатками, присущими российской правовой системе и российскому законодательству, что приводит к созданию атмосферы неопределенности в области инвестиций и коммерческой деятельности. Россия продолжает разрабатывать правовую базу, необходимую для поддержки рыночной экономики. Следующие основные риски, связанные с российской правовой системой, и многие из которых не существуют в странах с более развитой рыночной экономикой, создают неуверенность в отношении принимаемых юридических и деловых решений:

- несоответствия, существующие между законами, указами Президента и правительственными, министерскими и местными распоряжениями, решениями, постановлениями и другими актами;
- противоречия между местными, региональными и федеральными правилами и положениями;
- ужесточение деятельности налоговых органов в отношении отдельных российских предприятий, включая неожиданное и внеплановое проведение налоговых проверок, возбуждение уголовных дел и гражданских исков с претензиями об уплате дополнительных сумм налогов.

Для минимизации воздействия приведенных негативных факторов Группа приложит все усилия по выполнению всех существующих законодательных требований в полном объеме и, в случае необходимости, будет использовать все законные способы защиты своих интересов, включая обращение в российские и международные судебные инстанции.

Риски, связанные с изменением валютного регулирования: Правовые основы и принципы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации установлены нормами Федерального закона от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее ФЗ о валютном регулировании). Указанный закон устанавливает полномочия органов валютного регулирования, а также определяет права и обязанности резидентов и нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, права и обязанности нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютой Российской Федерации и внутренними ценными бумагами, права и обязанности органов валютного контроля и агентов валютного контроля.

По мнению Группы, данные риски не окажут существенного влияния на ее деятельность. Риски, связанные с изменением налогового законодательства:

Налоговое законодательство Российской Федерации подвержено достаточно частым изменениям. В связи с этим существует возможность принятия актов законодательства о налогах и сборах, устанавливающих новые налоги и (или) сборы повышающих налоговые ставки, размеры сборов, устанавливающих или отягчающих ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах, устанавливающих новые обязанности или иным образом ухудшающих положение налогоплательщиков или плательщиков сборов, а также иных участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах. Существующие налоговые законы допускают неоднозначное толкование.

Нормативно-правовые акты по налогам и сборам, в частности Налоговый кодекс Российской Федерации, содержат ряд неточных формулировок, что может затруднить налоговое планирование.

Компания может быть подвергнута периодическим налоговым проверкам, что может привести к доначислению налогов за предыдущие отчетные периоды. Внесение изменений в действующее налоговое законодательство может повлечь уплату дополнительных налогов и сборов. Для предотвращения указных рисков Группа осуществляет налоговое планирование.

В связи с тем, что Группа «ДИКСИ» осуществляет свою деятельность в Российской Федерации, соответственно, уплату налогов осуществляет только как налоговый резидент РФ, то основные страновые и региональные риски, влияющие на ее деятельность, это риски, связанные с Российской Федерацией.

По мнению Компании, данные риски влияют на нее так же, как и на всех субъектов рынка. Группа рассматривает данный риск как приемлемый.

Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин:

Основным нормативным актом, регулирующим правила таможенного контроля и пошлин, является Таможенный кодекс Российской Федерации, а также другие нормативные правовые акты, регулирующие вопросы импорта и экспорта, устанавливающие порядок ввоза на территорию РФ и вывоза с территории РФ. В связи с возможностью изменения требований, установленных вышеуказанными нормативными актами,

существует риск принятия решений, осложняющих таможенное декларирование. Учитывая, что Группа не осуществляет экспорт продукции, данный риск не оказывает существенного влияния на ее деятельность. Однако Компания может быть подвержена рискам изменения политики Российской Федерации в отношении импорта определённых товаров или импорта из определенных стран. Запрет на импорт может отразиться на ассортименте товаров, которые Группа продает в своих магазинах, что потенциально может повлиять на величину и стоимость «корзины» покупателей магазинов Группы «ДИКСИ».

Изменение требований по лицензированию основной деятельности Компании, либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы):

Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности незначительны, так как в настоящее время она не подлежит лицензированию, а предприятия Группы соблюдают все требования по лицензированию основной деятельности (лицензирование розничной продажи алкогольных продуктов). Компании Группы «ДИКСИ» своевременно исполняют требования лицензий, предпринимая все необходимые действия для получения, поддержания в силе действия лицензий, минимизации вероятности их приостановки, изменения или отзыва. Риски, связанные с изменениями в законодательстве, либо решениями федеральных или местных органов власти по вопросам лицензирования, находятся вне контроля Компании, и Компания не может гарантировать, что в будущем не произойдет негативных для нее изменений в сфере лицензирования.

Для минимизации данного риска компании Группы осуществляют хозяйственную деятельность в строгом соответствии с требованиями федеральных или местных органов власти, например на кассовых аппаратах блокирована возможность продажи алкогольной продукции в запрещённое время. Табачная продукция продаётся в местах, оборудованных в строгом соответствии с требованием законодательства, постоянно проводятся гласные и негласные проверки магазинов внутренними службами. В настоящее время предпосылок правового, экономического или политического свойства, связанных с усложнением процедуры получения или продления действия лицензий, не выявлено.

Группа «ДИКСИ» не использует в своей деятельности объекты, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Компании (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах ее деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых Компания участвует:

Судебная система РФ не является прецедентной, что говорит о непредсказуемости судебных решений, поэтому риск изменения судебной практики присутствует всегда. На данный момент Компания не участвует в судебных процессах, которые могут привести к значительным затратам, оказать негативное влияние на ее деятельность, и ее финансовое состояние, однако такую возможность нельзя исключать полностью. Помимо этого Группа не исключает возможность участия в судебных процессах, способных оказать негативное влияние на деятельность ее и его финансовое состояние, в будущем.

Комплаенс риски (риски нарушения законодательства о противодействии коррупции, незаконной торговле, легализации доходов, полученных преступным путем, нарушения санкционных и экономических ограничений и стандартов деловой этики):

Группа Компаний «ДИКСИ» является публичной компанией, которая ставит соблюдение законодательства и высоких стандартов деловой этики в основу своей деятельности. На компанию распространяется действие российского антикоррупционного законодательства, а также, при определенных условиях, законодательство иных юрисдикций, имеющее экстерриториальное действие (Закон Великобритании о борьбе со взяточничеством (UK Bribery Act), Закон США о коррупции за рубежом (FCPA) и иные).

Поскольку основным видом деятельности компании является розничная торговля и производство продуктов питания и товаров повседневного потребления, ГК «ДИКСИ» стремится следовать законодательству в сфере торговли, в том числе, таможенному, санитарному, фитосанитарному, ветеринарному законодательству, а также правилам в сфере защиты прав потребителей. Компания выступает против незаконной торговли в любой её форме (распространение контрафактной или контрабандной продукции и т.д.).

Деятельность Компании может быть подвержена рискам, связанным со стремлением преступников или их пособников легализовать доходы, полученные преступным путем, через проведение операций с Компанией, поэтому ГК «ДИКСИ» соблюдает законодательство о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и внедряет соответствующие внутренние контроли.

Некоторые страны периодически устанавливают ограничения в отношении экспорта, импорта и других коммерческих операций с определенными государствами, юридическими и физическими лицами. В

случае нарушения указанных ограничений возможно применение серьезных санкций. Российская Федерация вводит или может вводить специальные защитные экономические меры в отношении, в частности, импорта продукции из ряда стран. ГК «ДИКСИ» соблюдает все применимые законы и ограничения в области санкций. По этой причине Компания регулярно оценивает применимость санкционных требований, в том числе, импортных и экспортных ограничений, в отношении собственных операций.

11 октября 2016 года Совет директоров ПАО «ДИКСИ Групп» утвердил новую Комплаенс программу, в основе которой лежат такие ключевые принципы, как честность, добросовестность, уважение к клиентам и сотрудникам, стремление строить деловые отношения на основе взаимной выгоды и честного предпринимательства, нетерпимость к любым проявлениям незаконного и неэтичного поведения, организация независимого механизма для сообщений о нарушениях.

Совет директоров утвердил новые Кодекс поведения, политики и процедуры в области комплаенс, которые включают регулирование следующих основных областей:

- противодействие коррупции и корпоративному мошенничеству;
- противодействие незаконной торговле;
- противодействие легализации доходов, полученных преступным путем;
- соблюдение законодательства о конкуренции;
- соблюдение законодательства о санкциях и иных экономических ограничениях;
- защита интеллектуальной собственности, конфиденциальной и инсайдерской информации.

Разработка и внедрение обновленных комплаенс политик и процедур заняло 6 месяцев. Результаты, свидетельствующие об эффективности новой программы, стали очевидны уже в первые месяцы после внедрения. В частности, был изменен формат работы Линии доверия для информирования о нарушениях комплаенс политик. Вместо формы обратной связи на сайте ГК «ДИКСИ» появилось три альтернативных канала: телефон, сайт, электронная почта. С ноября 2016 года прием телефонных звонков и онлайн сообщений осуществляется независимым консультантом, имеющим высокую репутацию на рынке аудиторских услуг и финансовых расследований и обеспечивающим конфиденциальность полученной информации. Указанные изменения позволили повысить эффективность работы Линии доверия.

Впервые в истории Компании создан Комитет по этике. В задачи Комитета входит:

- расследование нарушений требований законодательства и стандартов этичного ведения бизнеса
- оценка и урегулирование конфликтов интересов
- рассмотрение сделок/операций с высоким комплаенс риском
- мониторинг соблюдения комплаенс политик и процедур. По итогам рассмотрения указанных вопросов Комитет принимает рекомендации и представляет их на утверждение Генеральному директору.

Компания стремится к тому, чтобы её поставщики и партнёры также разделяли принципы Компании в области этичного ведения бизнеса. С этой целью во все договоры включается антикоррупционная оговорка, а также проводится тщательная проверка всех деловых связей Компании. В рамках обновленной Комплаенс программы разработана и утверждена «Политика Знай своего контрагента», устанавливающая основные условия, процедуры, ответственных лиц и сроки проведения проверки контрагентов, с которыми ГК «ДИКСИ» вступает в гражданско-правовые отношения. Компания использует риск-ориентированный подход при проверке благонадежности контрагентов. Это означает, что Компания принимает решение об установлении или продолжении деловых взаимоотношений с контрагентом в зависимости от уровня риска, присвоенного по результатам проведения процедур проверки.

ГК «ДИКСИ» продолжит дальнейшее развитие Комплаенс программы, поскольку репутация и будущие успехи Компании в значительной мере зависят от соблюдения требований закона и приверженности высоким этическим стандартам.

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

В ежедневной работе, учитывая широкую представленность ГК «ДИКСИ» в разных регионах страны, сеть стремится отвечать запросам покупателей и оправдывать ожидания целевых аудиторий (партнеров, сотрудников, гос. органов, инвесторов). Эмитент успешно продвигает товар по собственной торговой маркой и планирует продолжать продажу таких товаров, что вызывает вероятность возникновения потенциальных претензий к качеству и иным характеристикам продукции, которая выпускается по собственной торговой маркой. Такие претензии могут дискредитировать Компанию, нанеся существенный урон имиджу

По предметно-тематическому признаку репутационные риски можно разделить на несколько блоков, отражающих группы внутренних и внешних условий, оказывающих влияние на деятельность компании:

- Продуктовые риски, связанные с качеством и ассортиментом продукции
- Сервисные риски, связанные с уровнем оказываемых в магазинах сети услуг и отношением персонала магазина с конечными потребителями.
- Финансово-экономические риски, связанные с финансовыми показателями компании и влиянием общеэкономической конъюнктуры на результаты деятельности компании.
- Корпоративные риски, связанные с корпоративной информацией: вопросами собственности, акционерными отношениями, отношениями с менеджментом и линейным персоналом компании.
- Риски, связанные с происшествиями – разовые события непреодолимой силы, спровоцированные независящими от деятельности компании силами.
- Регуляторные риски, связанные с разногласиями и конфликтами с органами власти и регуляторами.
- Отраслевые риски, связанные с выстраиванием отношений с отраслевыми объединениями и общественными организациями, а также с реализацией взаимодействия с поставщиками и партнерами.
- Региональные риски – риски всех предметно-тематических групп, непосредственно связанные с работой отдельных магазинов и распределительных центров в регионах присутствия сети

## **6. Стратегический риск**

Стратегический риск – риск возникновения убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных в процессе принятия решений, определяющих стратегию развития Сети, вследствие неучёта или недостаточного учёта возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности Сети, неправильно или недостаточно обоснованного определения перспективных направлений развития, в которых Сеть может достичь конкурентного преимущества, отсутствия или обеспечения в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических и др.). Внешние факторы, влияющие на курс стратегического развития включают в себя все то, что приводит к изменению потребительского поведения клиента и на спрос: изменения в экономической среде, изменение в социально-культурной среде и технологические факторы, а также изменения в законодательной среде и потеря покупателей вследствие негативного восприятия деятельности Сети. Внутренние факторы включают в себя неверную оценку стратегического потенциала, особенности кадрового состава, ошибочный выбор целей. Бизнес риск возникновения у Сети потерь в краткосрочной перспективе, связанных с изменениями внешней среды, включая изменение доходности Сети в связи, например, с падением объема продаж, повышением уровня операционных расходов, повышением закупочных цен.

Для разработки стратегии были взяты наиболее актуальные прогнозы развития макроэкономической ситуации и индекс уверенности потребителя. А также все тенденции мирового и внутреннего развития потребительского ритейла. На их основе были сформировано несколько сценариев развития, а также комплекс условий, при которых тот или иной сценарий может фактически реализоваться. Из поддерживающих стратегических инициатив является повышение доверия и лояльности клиента, формирование эффективной системы обучения и развития, и эффективное операционное управление.

Стратегия развития сети на срок от трех до пяти лет разрабатывается и утверждается Правлением и Советом Директоров. А также, в качестве важной задачи выступает декомпозиция задач долгосрочной стратегии до уровня операционно-тактических задач и запуск действий направленных на устранение расхождений между запланированными и фактическими показателями. Разрабатывается бизнес-план на текущий финансовый год, в рамках краткосрочного 6-ти месячного цикла, отражающий нужные тактические задачи и инициативы для достижения долгосрочной утвержденной стратегии. Бизнес-план также утверждается Правлением и Советом Директоров.

Выявление и оценка уровня стратегического риска осуществляется на постоянной основе. Ежемесячно структурные подразделения Сети информируют Правление и Совет Директоров о выполнении бизнес-плана и два раза в год об исполнении стратегии. В случае необходимости Правление вносит соответствующие изменения в стратегию и бизнес-план и утверждает их на Совете Директоров.

Основной целью управления стратегическим риском является формирование единой информационной системы, обеспечивающей возможность принятия надлежащих управленческих решений в отношении деятельности компании по снижению влияния стратегического риска в целом. Система поддерживает стратегические инициативы и быстрое реагирование на отклонения от курса. Стратегические цели и краткосрочные инициативы доносятся до всех сотрудников организации. Все сотрудники разделяют стратегические цели и принимают элементы корпоративной культуры. Данное положение также поддерживается внедренными сквозными KPI и системой мотивации, ориентированной на достижение общих целей сети.

## **7. Риски, связанные с деятельностью эмитента**

Риски, связанные с развитием Компании:

В 2017 году Группа «ДИКСИ» проводила переоценку своей базы магазинов с точки зрения выручки на квадратный метр и прибыльности, в результате Группа закрыла 99 магазинов (за вычетом открытий), общее количество магазинов Группы составило 2 703 магазина на конец года. Существует риск того, что сроки окупаемости магазинов будут более длинными, чем планирует Компания, также существует риск того, что магазины не смогут выйти на необходимую норму прибыльности в силу своего расположения. Также есть риск, что новые магазины не выйдут на планируемую норму прибыли, в то время как Группа уже понесет расходы на их открытие и эксплуатацию. Это может привести к росту расходов Группы, которое не будет компенсировано соответствующим увеличением выручки, что может привести к снижению рентабельности.

Риски, связанные с пролонгацией договоров аренды помещений под магазины, а также с изменениями условий аренды:

По состоянию на 31 декабря 2017 года Группа арендовала около 76 процентов своих общих площадей. Группа стремится заключать долгосрочные договоры аренды (на срок от 5 лет и выше).

Вместе с тем, невозможность возобновить договоры аренды недвижимого имущества под магазины или пролонгировать их на приемлемых условиях может оказать существенное негативное влияние на хозяйственную деятельность Группы и ее финансовое положение.

Невозможно полностью гарантировать, что Группа и далее сможет продлевать договоры аренды на приемлемых условиях и даже саму возможность дальнейшего продления договоров аренды по мере их истечения. Если Группа не сможет продлить договоры аренды своих магазинов по мере истечения их сроков или арендовать другие подходящие объекты на приемлемых условиях, или если существующие договоры аренды Группы будут расторгнуты по какой-либо причине (в том числе в связи с потерей арендодателем прав собственности на такие объекты), или если их условия будут пересмотрены в ущерб Группе, то это может оказать существенное неблагоприятное воздействие на ее финансовое положение и операционные результаты.

Риски, связанные с возможностью привлечения достаточных средств для финансирования инвестиций в будущем:

Развитие Группы «ДИКСИ» тесно связано с возможностью инвестировать финансовые ресурсы в открытие новых магазинов. Невозможность привлечь или сгенерировать достаточный объем средств для осуществления инвестиций в развитие сети может привести к сокращению программы открытия новых магазинов.

Риски, связанные с потерей менеджмента и нехваткой персонала для будущего развития: успех компании в значительной степени связан с продолжением работы в ней ключевых сотрудников и руководителей. Потеря одного или нескольких руководящих сотрудников либо неспособность привлечь и мотивировать дополнительных высококвалифицированных сотрудников, необходимых для эффективного управления более масштабным бизнесом, может оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, результаты операционной деятельности и финансовое положение Группы. Компания стремится привлекать наиболее квалифицированных и опытных сотрудников, и структурирует свои компенсационные пакеты в соответствии с изменяющимися стандартами российского рынка труда.

Риски, связанные с возможностями компьютерных систем Группы: Компьютерные системы Группы, в том числе системы бухгалтерского учета, планирования, финансового контроля и т.д., ориентированы на текущий объем операций Группы. Компания постоянно работает над усовершенствованием технического уровня своих компьютерных систем, в том числе чтобы они удовлетворяли растущим потребностям бизнеса. Если технический уровень компьютерных систем Группы перестанет удовлетворять потребностям бизнеса, это может привести к ошибкам в планировании, учете и т.д. Это может негативно отразиться на эффективности работы, а также привести к росту расходов Группы.

Риски, связанные с защитой интеллектуальной собственности: при осуществлении и защите своих прав на интеллектуальную собственность Группа полагается, прежде всего, на авторские права, права на товарные знаки, законодательство об охране коммерческой тайны, на свою политику в отношении пользователей, на лицензионные договоры и на ограничения по раскрытию информации. Несмотря на указанные меры предосторожности, третьи лица могут иметь возможность несанкционированно копировать или иным образом получать и использовать интеллектуальную собственность Группы. Россия, в целом, предлагает меньшую защиту прав на интеллектуальную собственность, чем многие другие государства с развитой рыночной экономикой. Неспособность Группы защитить принадлежащие ей права на интеллектуальную собственность от нарушения или незаконного присвоения может негативно отразиться на ее финансовом положении и способности Группы развивать коммерческую деятельность. Кроме того,

Группа может быть вовлечена в судебные процессы по защите принадлежащих ей прав на интеллектуальную собственность или для установления действительности и объема прав других лиц. Любое судебное разбирательство может привести к значительным расходам, к отвлечению руководства и к отвлечению ресурсов Группы, что может негативно отразиться на деятельности и финансовом положении Группы.

Группа находится на этапе интенсивного развития и расширения всех сфер своей деятельности. Меры по обеспечению закрепления прав Группы на определенные объекты интеллектуальной собственности должны осуществляться на основе существующих планов коммерческого развития и опережать любую коммерческую активность.

Недостаточный опыт российских обществ в разработке политики в отношении объектов интеллектуальной собственности создает целую группу рисков неблагоприятного воздействия, в том числе возникновение невозможности для Группы использовать в ряде стран развиваемые ей товарные марки в отношении определенных товаров (услуг), возможные конфликты с работниками, привлеченными специалистами и организациями в связи с определением прав на совместно создаваемые продукты и разграничением возможности использования этих продуктов Группой и иными лицами.

В Компании разработана и действует «Политика информационной безопасности Группы Компаний «ДИКСИ»», а также еще ряд политик по использованию информационных систем Компании. Соблюдение данных политик должно помочь снизить вероятность реализации рисков, связанных интеллектуальной собственностью и информационными системами Компании.

Риски, связанные с недостаточностью страхового покрытия для страхования убытков, возникающих в связи с приостановлением деятельности, причинением ущерба имуществу Группы, или ответственностью перед третьими лицами:

Группа владеет полисами страхования недвижимости, оборудования, транспорта и товара. Однако на настоящий момент не существует уверенности в том, что покрытия, предоставляемого такими полисами, будет достаточно для покрытия убытков, вызванных приостановлением деятельности Группы или причинением ущерба имуществу Группы в результате огня, взрыва, затопления, или иных обстоятельств. Также Группа приобретает полисы страхования ответственности только в случаях, прямо предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации. На настоящий момент не существует уверенности в том, что такого покрытия будет достаточно для покрытия существенного убытка или в случаях существенной ответственности перед третьими лицами. Недостаточность страхового покрытия для покрытия таких убытков или ответственности может существенным образом негативно повлиять на деятельность Группы, ее финансовое состояние и результаты деятельности.

Риски, связанные со снижением ликвидности ценных бумаг Эмитента и колебаниями цены ценных бумаг Эмитента, в том числе при совершении сделок купли-продажи с ценными бумагами Эмитента: в связи с возможными изменениями законодательства Российской Федерации о рынке ценных бумаг, требований организаторов рынка ценных бумаг, в том числе в части соответствия ценных бумаг критериям включения и поддержания в соответствующих котировальных списках Московской биржи, при принятии решений в соответствии с применимым законодательством, возможны риски исключения или понижения уровня котировальных списков, в которые включены ценные бумаги Эмитента, в том числе по решению организатора рынка ценных бумаг, риски негативного влияния на стоимость ценных бумаг Эмитента и общего снижения инвестиционной привлекательности.

Риски, связанные с текущими судебными процессами, в которых участвует Компания:

На данный момент предприятия Группы «ДИКСИ» не участвуют в каких-либо судебных разбирательствах, результаты которых могли бы существенно отразиться на результатах их деятельности. По мнению руководства, в настоящее время не существует каких-либо потенциальных судебных разбирательств или исков, которые могут оказать существенное влияние на результаты деятельности или финансовое положение Группы, однако такую возможность нельзя исключать полностью в связи с судебными ошибками и непредсказуемостью судебных решений.

Отсутствие возможности продлить действие лицензии на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы):

Основная деятельность Компании не подлежит лицензированию, а риски Группы компаний «ДИКСИ» можно оценить как минимальные, так как предприятия Группы соблюдают все правила лицензирования основной деятельности, своевременно продлевают лицензии, срок действия которых закончился. Группа «ДИКСИ» не использует в своей деятельности объекты, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Возможная ответственность по долгам третьих лиц, в том числе дочерних обществ Группы:

Гражданский кодекс РФ, а также законодательство об акционерных обществах определяют, что акционеры российского акционерного общества не отвечают по долгам этого общества и несут только риск убытков в пределах стоимости своих вкладов. Вместе с тем, исключение из этого правила действует тогда, когда компания - основной акционер («основное общество») имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания. При определенных обстоятельствах и по решению суда на основное общество может возлагаться солидарная с дочерним обществом ответственность по сделкам, заключенным последним во исполнение указанных решений. Кроме того, основное общество несет субсидиарную ответственность по долгам дочернего общества в случае его несостоятельности (банкротства) в результате действия или бездействия со стороны основного общества. Соответственно, при положении Компании как основного общества дочерних обществ, более 50% уставного капитала которых прямо или косвенно ей принадлежит или в которых она имеет возможность определять решения, не исключен риск возникновения ответственности по долгам дочерних обществ.

Ответственность, которая может быть возложена на Компанию и которая является субсидиарной в случае банкротства дочерней компании и солидарной в случае возникновения ответственности в связи со сделками, заключенными во исполнение обязательных указаний Компании, может существенно повлиять на хозяйственную деятельность Группы «ДИКСИ».

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

С учетом того, что покупателями товаров в магазинах Группы является население более чем 750 населенных пунктов на территории трех крупнейших Федеральных округов Российской Федерации – Центрального, Северо-Западного и Уральского, то вероятность наступления рисков, связанных с возможностью потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее 10 процентов общей выручки от продажи товаров (работ, услуг), оценивается Группой как минимальная.

Риски, связанные с исключением акций ПАО «ДИКСИ Групп» из индекса Московской Биржи:

С 22 декабря 2017 года действуют утвержденные Московской Биржей базы расчета индексов Московской биржи, а также коэффициенты free-float. Базы расчета индексов Московской биржи были сформированы в соответствии с обновленной редакцией методики расчета, вступившей в силу 27 ноября 2017г. В связи с переходом к переменному числу акций в базе расчета, а также повышением требований к ликвидности ценных бумаг из Индекса МосБиржи, Индекса РТС исключены обыкновенные акции ПАО "ДИКСИ Групп". Исключение из индекса Биржи может негативно отразиться на ликвидности акций Группы, так как некоторые фонды не смогут держать данные акции в портфелях, что потенциально может отразиться на стоимости акций ПАО «ДИКСИ Групп».

Риски, связанные с делистингом обыкновенных акций ПАО «ДИКСИ Групп» с Московской Биржи:

В будущем, если поддержание листинга обыкновенных акций на Московской бирже не будет отвечать его интересам, ПАО «ДИКСИ Групп» может подать заявление о делистинге. Решение о делистинге обыкновенных акций на Московской бирже принимается большинством в три четверти голосов акционеров эмитента, принимающих участие в общем собрании акционеров. Акционеры, голосующие против или не участвующие в голосовании по вопросу о делистинге, вправе потребовать выкупа эмитентом принадлежащих им обыкновенных акций. Покупная цена данных обыкновенных акций должна быть установлена Советом директоров эмитента и не может быть ниже рыночной стоимости обыкновенных акций, определяемой оценщиком, и средневзвешенной цены на обыкновенные акции, определенной по результатам организованных торгов за шесть месяцев, предшествующих дате принятия решения Советом директоров эмитента о созыве общего собрания акционеров эмитента, повестка дня которого включает вопрос о делистинге обыкновенных акций. Решение о делистинге вступает в силу в том случае, если сумма денежных средств, необходимых для выкупа всех обыкновенных акций, в отношении которых заявлено требование о выкупе, не превысит 10% стоимости чистых активов эмитента, рассчитанной в соответствии с РСБУ. В случае делистинга обыкновенных акций эмитента владельцы обыкновенных акций эмитента не будут иметь выгод, предоставляемых при наличии листинга обыкновенных акций на Московской бирже, операции с обыкновенными акциями в таком случае не будут осуществляться на Московской бирже и возникает вероятность снижения ликвидности обыкновенных акций. В результате этого цены на обыкновенные акции не будет определена в результате рыночных торгов, что может затруднить совершение сделок купли-продажи обыкновенных акций эмитента.

Внеочередное общее собрание акционеров ПАО «ДИКСИ Групп», на котором было принято решение по вопросу об обращении с заявлением о делистинге акций Общества состоялось 25 декабря 2017 года.

Ранее Советом директоров Эмитента (Протокол № 13/2017 заседания Совета директоров ПАО «ДИКСИ Групп» от 23.11.2017 г.) была определена цена выкупа акций Общества, которая составила 340,00 (Триста сорок) рублей 00 копеек за одну обыкновенную акцию Эмитента. Требования о выкупе акций должны были быть предъявлены акционерами Эмитента регистратору – АО «Реестр» не позднее 08.02.2018 г. На момент публикации настоящего отчета Советом директоров ПАО «ДИКСИ Групп» принято решение об утверждении Отчета об итогах предъявления акционерами требований о выкупе акций (протокол заседания Совета директоров №01/2018 от 14.02.2018). Решение об обращении с заявлением о делистинге акций Общества к ПАО Московская Биржа, принятое 25 декабря 2017 года внеочередным общим собранием акционеров Общества, вступило в силу, поскольку общее количество акций, в отношении которых заявлены требования о выкупе, не превысило количество акций, которое может быть выкуплено Обществом с учетом ограничения, установленного пунктом 5 статьи 76 Федерального закона «Об акционерных обществах» №208-ФЗ от 26.12.1995 года.

#### **8. Перечень совершенных Обществом в 2017 году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками**

Обществом в 2017 году не совершались сделки, признаваемые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными.

#### **9. Перечень совершенных Обществом в 2016 году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имелась заинтересованность**

Обществом в 2017 году не совершались сделки, признаваемые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в которых имелась заинтересованность.

#### **10. Состав Совета директоров Общества в 2017 году и сведения о членах Совета директоров Общества**

#### **1. Действовавший с 17.06.2016 г. по 20.01.2017 г. состав Совета директоров был избран на Годовом общем собрании акционеров, которое состоялось 17.06.2016 г. (Протокол № 30 от 20.06.2016 г.):**

##### **1) Председатель Совета директоров: Кесаев Игорь Альбертович.**

Год рождения: 1966.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО).

Место работы: ООО «Национальная Дистрибьюторская Компания «Меркурий».

Наименование должности по основному месту работы: Президент.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

##### **Члены Совета директоров:**

##### **2) Кацман Владимир Леонидович.**

Год рождения: 1961.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Грозненский нефтяной институт, имеет степень МВА.

Место работы: не работает.

Наименование должности по основному месту работы: не работает.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

##### **3) Присяжнюк Александр Михайлович - независимый директор.**

Год рождения: 1972.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Кубанский Государственный Университет.

Место работы: не работает.

Наименование должности по основному месту работы: не работает.

Является членом Совета директоров ПАО «М.видео», ПАО «Группа ЛСР».

Доля в уставном капитале Общества,%: не владеет.  
Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества,%: не владеет.  
Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**4) Стивен Джон Веллард** - независимый директор.

Год рождения: 1951

Сведения об образовании: окончил Sandringham Secondary School, London.

Место работы: не работает.

Наименование должности по основному месту работы: не работает.

Доля в уставном капитале Общества,%: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества,%: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**5) Стивен Хеллман** - независимый директор.

Год рождения: 1964.

Сведения об образовании: окончил юридический факультет «Болт Холл» Калифорнийского университета, кандидат юридических наук, бакалавр гуманитарных наук по советологии.

Место работы: Hellman Capital Management, LLC.

Наименование должности по основному месту работы: Президент.

Является членом Совета директоров ПАО «ДВМП», ПАО Банк ЗЕНИТ.

Доля в уставном капитале Общества,%: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества,%: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**6) Педро Мануэль Перейра да Сильва.**

Год рождения: 1968.

Сведения об образовании: окончил Университет Нуэва г. Лиссабон, Международный институт управленческого развития г. Лозанна, Гарвардскую школу бизнеса Гарвардского университета г. Бостон.

Место работы: ПАО «ДИКСИ Групп»

Наименование должности по основному месту работы: Заместитель Председателя Правления.

Доля в уставном капитале Общества,%: 0,15% (по состоянию на 01.01.2017 г.).

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества,%: 0,15% (по состоянию на 01.01.2017 г.).

Информация о сделках по приобретению/отчуждению акций Общества:

| № п/п | Дата сделки | Содержание сделки, совершенной с акциями Общества | Количество акций, являвшихся предметом сделки |
|-------|-------------|---|---|
| 4.    | 11.01.2017  | продажа акций                                     | 190 057 штук                                  |

**7) Кривошапко Алексей Владимирович.**

Год рождения: 1978.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Московский авиационный институт.

Место работы: Представительство «Просперити Кэпитал Менеджмент (РФ) Лтд.».

Наименование должности по основному месту работы: Глава представительства, Директор.

Доля в уставном капитале Общества,%: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества,%: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

В соответствии с положениями корпоративных документов Общества с **28.06.2016 г. по 20.01.2017 г.** действовали следующие Комитеты Совета директоров (состав Комитетов сформирован на заседании Совета директоров 28.06.2016, протокол № 81/2016 от 28.06.2016 г.):

**1. Комитет по аудиту**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

1) *Присяжнюк Александр Михайлович – Председатель комитета;*

2) *Стивен Джон Веллард;*

3) *Стивен Хеллман.*

**2. Комитет по кадрам и вознаграждениям**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

- 1) *Стивен Хеллман – Председатель комитета;*
- 2) *Стивен Джон Веллард;*
- 3) *Кацман Владимир Леонидович.*

**3. Комитет по стратегическому планированию**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

- 1) *Стивен Джон Веллард - Председатель комитета;*
- 2) *Педро Мануэль Перейра да Сильва;*
- 3) *Присяжнюк Александр Михайлович.*

Все члены Совета директоров Общества в период с **17.06.2016 г. по 20.01.2017 г.** приняли участие в более чем 95% заседаний Совета директоров и его Комитетов.

**II. Действовавший с 20.01.2017 г. по 01.06.2017 г. состав Совета директоров был избран на Внеочередном общем собрании акционеров, которое состоялось 20.01.2017 г. (Протокол № 33 от 20.01.2017 г.):**

**1) Председатель Совета директоров: Кесаев Игорь Альбертович.**

Год рождения: 1966.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО).

Место работы: ООО «Национальная Дистрибьюторская Компания «Меркурий».

Наименование должности по основному месту работы: Президент.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**Члены Совета директоров:**

**2) Кацман Владимир Леонидович.**

Год рождения: 1961.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Грозненский нефтяной институт, имеет степень МВА.

Место работы: не работает.

Наименование должности по основному месту работы: не работает.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**3) Стивен Джон Веллард - независимый директор.**

Год рождения: 1951

Сведения об образовании: окончил Sandringham Secondary School, London.

Место работы: не работает.

Наименование должности по основному месту работы: не работает.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**4) Беляков Сергей Сергеевич – Генеральный директор ПАО "ДИКСИ Групп"**

Год рождения: 1980.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО).

Место работы: ПАО «ДИКСИ Групп».

Наименование должности по основному месту работы: Генеральный директор (Председатель Правления).

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.  
Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.  
*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

**5) Афанасьев Артём Игоревич**

Год рождения: 1983.

Образование: Высшее. Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова.

Место работы: АО «ДИКСИ Юг».

Наименование должности по основному месту работы: Директор Юридического департамента и комплаенс-контроля.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

**6) Кобзев Александр Михайлович**

Год рождения: 1971.

Образование: Высшее. Окончил Московскую Государственную Академию им. О.Е. Кутафина (МГЮА)

Место работы: Адвокатское бюро "ЮС Ауреум".

Наименование должности по основному месту работы: Управляющий партнер.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

**7) Полетаев Юрий Владимирович** – независимый директор

Год рождения: 1943.

Образование: Высшее. Окончил Московский финансовый институт

Место работы: не работает.

Наименование должности по основному месту работы: не работает.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

**8) Уилльямс Александр Артур Джон** – независимый директор

Год рождения: 1968

Образование: Высшее. Окончил Университет Сент Эндрюс, а также имеет степень MBA Городского университета Лондона.

Место работы: Taiga Capital (UK).

Наименование должности по основному месту работы: Директор.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал*

**9) Критский Александр Владиславович** – независимый директор

Год рождения: 1964

Образование: Высшее. Окончил Ленинградский государственный университет.

Место работы: компания Марбелья Турист Девелопмент СА

Наименование должности по основному месту работы: Директор.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал*

Все члены Совета директоров Общества в период с 20.01.2017 г. по 01.06.2017 г. приняли участие в более чем 95% заседаний Совета директоров и его Комитетов.

В соответствии с положениями корпоративных документов Общества с 20.01.2017 г. по 01.06.2017 г. действовали следующие Комитеты Совета директоров (состав Комитетов сформирован на заседании Совета директоров 24.01.2017 г., протокол № 01/2017 от 24.01.2017 г.):

**1. Комитет по аудиту**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

- 1) *Поletaев Юрий Владимирович – Председатель комитета;*
- 2) *Стивен Джон Веллард;*
- 3) *Критский Александр Владиславович.*

**2. Комитет по кадрам и вознаграждениям**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

- 1) *Уильямс Александр Артур Джон – Председатель комитета;*
- 2) *Стивен Джон Веллард;*
- 3) *Кацман Владимир Леонидович.*

**3. Комитет по стратегическому планированию**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

- 1) *Стивен Джон Веллард - Председатель комитета;*
- 2) *Поletaев Юрий Владимирович;*
- 3) *Беляков Сергей Сергеевич.*

**III. Действовавший с 01.06.2017 г. состав Совета директоров был избран на Годовом общем собрании акционеров, которое состоялось 01.06.2017 г. (Протокол № 34 от 02.06.2017 г.):**

**1) Председатель Совета директоров: Кесаев Игорь Альбертович.**

Год рождения: 1966.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО).

Место работы: ООО «Национальная Дистрибьюторская Компания «Меркурий».

Наименование должности по основному месту работы: Президент.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**Члены Совета директоров:**

**2) Кацман Владимир Леонидович.**

Год рождения: 1961.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Грозненский нефтяной институт, имеет степень МВА.

Место работы: не работает.

Наименование должности по основному месту работы: не работает.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**3) Стивен Джон Веллард** - независимый директор.

Год рождения: 1951

Сведения об образовании: окончил Sandringham Secondary School, London.

Место работы: не работает.

Наименование должности по основному месту работы: не работает.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

**4) Беляков Сергей Сергеевич** – Генеральный директор ПАО "ДИКСИ Групп"

Год рождения: 1980.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО).

Место работы: ПАО «ДИКСИ Групп».

Наименование должности по основному месту работы: Генеральный директор (Председатель Правления).

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

**5) Афанасьев Артём Игоревич**

Год рождения: 1983.

Образование: Высшее.

Место работы: АО «ДИКСИ Юг». Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова.

Наименование должности по основному месту работы: Директор Юридического департамента и комплаенс-контроля.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

**6) Лео Маклохлин**

Год рождения: 1958

Образование: Высшее. Окончил Университетский колледж Дублина и Тринити-колледж Университета Дублина.

Место работы: не работает

Наименование должности по основному месту работы: не работает

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

**7) Полетаев Юрий Владимирович** – независимый директор

Год рождения: 1943. . Окончил Московский финансовый институт

Образование: Высшее.

Место работы:

Наименование должности по основному месту работы: не работает

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

**8) Уилльямс Александр Артур Джон** – независимый директор

Год рождения: 1968

Образование: Высшее. Окончил Университет Сент Эндрюс, а также имеет степень MBA Городского университета Лондона.

Место работы: Taiga Capital (UK).

Наименование должности по основному месту работы: Директор.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал*

**9) Критский Александр Владиславович** – независимый директор

Год рождения: 1964

Образование: Высшее. Окончил Ленинградский государственный университет.

Место работы: компания Марбелья Турист Девелопмент СА

Наименование должности по основному месту работы: Директор.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал

Все члены Совета директоров Общества в период **с 02.06.2017 г.** приняли участие в более чем 95% заседаний Совета директоров и его Комитетов.

В соответствии с положениями корпоративных документов Общества **с 01.06.2017 г.** действовали следующие Комитеты Совета директоров (состав Комитетов сформирован на заседании Совета директоров 22.06.2017 г., протокол № 08/2017 от 23.06.2017 г.):

**1. Комитет по аудиту**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

- 1) Уильямс Александр Артур Джон – Председатель комитета;
- 2) Полетаев Юрий Владимирович;
- 3) Стивен Джон Веллард.

**2. Комитет по кадрам и вознаграждениям**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

- 1) Критский Александр Владиславович – Председатель комитета;
- 2) Стивен Джон Веллард;
- 3) Полетаев Юрий Владимирович.

**3. Комитет по стратегическому планированию**, членами которого являются следующие члены Совета директоров:

- 1) Стивен Джон Веллард - Председатель комитета;
- 2) Критский Александр Владиславович;
- 3) Лео Маклохлин.

В течение 2017 года было проведено 14 заседаний Совета директоров Общества, на которых были приняты следующие решения:

- утверждены положения о Комитетах Совета директоров Общества в новой редакции;
- рассмотрены вопросы, связанные с созывом и подготовкой к Годовому общему собранию акционеров, которое состоялось 01.06.2017 г.;
- рассмотрены вопросы, связанные с созывом и подготовкой к Внеочередному общему собранию акционеров, которое состоялось 25.12.2017 г.;
- определена цена выкупа акций Обществом у акционеров в соответствии со статьей 75 ФЗ «Об акционерных обществах»;
- одобрено приобретение акций Общества дочерним обществом – АО «ДИКСИ Юг»;
- избран Председатель Совета директоров Общества;
- сформированы Комитеты при Совете директоров;
- утверждены бюджет и бизнес-план Общества на 2017 год;

Советом директоров Общества также рассмотрены иные вопросы, связанные с деятельностью Общества и относящиеся к компетенции Совета директоров Общества в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом Общества.

Корпоративный секретарь Общества: **Осипова Анна Алексеевна.**

Сведения об образовании: в 2008 году окончила Юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова.

Сведения об опыте работы: до 2010 года работала юрисконсультом в сфере строительства. С 2010 г. - 2016 г. занимала различные должности в Юридическом департаменте медиахолдинга «СТС Медиа». В апреле 2016 года приступила к работе в Юридическом департаменте ГК «ДИКСИ». С сентября 2016 года занимает должность Корпоративного секретаря ПАО «ДИКСИ Групп».

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершала.

## **11. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа и членах коллегиального исполнительного органа Общества**

### **I. Единоличный исполнительный орган (Генеральный директор).**

По состоянию на **31.12.2017 г.** Генеральным директором Общества являлся Беляков Сергей Сергеевич. Беляков С.С. избран на должность Генерального директора Общества с 09.02.2016 г. сроком на 3 (три) года. Год рождения: 1980.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО).

Доля в уставном капитале Общества, %: 0%

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: 0%.

*Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.*

### **II. Коллегиальный исполнительный орган (Правление).**

В соответствии с пунктом 13.1 статьи 13 Устава в Обществе образован коллегиальный исполнительный орган – Правление. Действующий состав Правления был утвержден решением Совета директоров Общества 24.01.2017 года (Протокол №01/2017 от 24.01.2017 года).

По состоянию **на 31.12.2017 г.** в состав Правления Общества входили следующие лица:

#### ***1) Беляков Сергей Сергеевич.***

Год рождения: 1980.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО).

Место работы: ПАО «ДИКСИ Групп».

Наименование должности по основному месту работы: Генеральный директор (Председатель Правления).

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2016 году не совершал.*

#### ***2) Комиссаров Александр Евгеньевич.***

Год рождения: 1970

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Уральский государственный университет имени А.М. Горького.

Место работы: АО «ДИКСИ Юг».

Наименование должности по основному месту работы: Управляющий директор АО «ДИКСИ Юг».

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2016 году не совершал.*

#### ***3) Жуников Олег Викторович.***

Год рождения: 1962.

Образование: Высшее. Окончил Калининградское высшее инженерное морское училище.

Место работы: АО «ДИКСИ Юг».

Наименование должности по основному месту работы: Директор Дивизиона «Виктория».

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

*Сделок с акциями Общества в 2016 году не совершал.*

#### ***4) Афанасьев Артём Игоревич***

Год рождения: 1983.

Образование: Высшее.

Место работы: АО «ДИКСИ Юг». Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова.

Наименование должности по основному месту работы: Директор Юридического департамента и комплаенс-контроля.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2016 году не совершал.

### **5) Булатов Василий Александрович**

Год рождения: 1981.

Образование: Высшее. Окончил Московскую академию Министерства внутренних дел Российской Федерации и Московский гуманитарно-экономический институт.

Место работы: АО «ДИКСИ Юг».

Наименование должности по основному месту работы: Директор Департамента по защите активов.

Доля в уставном капитале Общества, %: не владеет.

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: не владеет.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

### **В течение 2017 года в Правление также входили следующие лица, не являющиеся по состоянию на 31.12.2017 г. членами Правления ПАО «ДИКСИ Групп»<sup>1</sup>:**

#### **1) Педро Мануэль Перейра да Сильва**

Год рождения: 1968.

Сведения об образовании: Окончил Университет Нуэва г. Лиссабон, Международный институт управленческого развития г. Лозанна, Гарвардскую школу бизнеса Гарвардского университета г. Бостон.

Место работы: ПАО «ДИКСИ Групп»

Наименование должности по основному месту работы: Заместитель Председателя Правления.

Доля в уставном капитале Общества, %: 0,15% (по состоянию на 01.01.2017 г.).

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: 0,15% (по состоянию на 01.01.2017 г.).

Информация о сделках по приобретению/отчуждению акций Общества:

| № п/п | Дата сделки | Содержание сделки, совершенной с акциями Общества | Количество акций, являвшихся предметом сделки |
|-------|-------------|---|---|
| 4.    | 11.01.2017  | продажа акций                                     | 190 057 штук                                  |

#### **2) Жулио Маркес Дуарте.**

Год рождения: 1973.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Университет ISACE, г. Гуарда, Португалия, бакалавр по специальности «Связи с общественностью».

Место работы: ПАО «ДИКСИ Групп».

Наименование должности по основному месту работы: Член Правления.

Доля в уставном капитале Общества, %: 0,363% (по состоянию на 31.12.2016 г.).

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: 0,363%.

Информация о сделках по приобретению/отчуждению акций Общества:

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

#### **3) Хуан Жиральт Сильва.**

Год рождения: 1970.

Сведения об образовании: Высшее. Окончил Даймоновский университет Нью-Йорк, Ассоциация университетов Европы (EUA).

Место работы: ПАО «ДИКСИ Групп».

Наименование должности по основному месту работы: член Правления.

Доля в уставном капитале Общества, %: 0,363% (по состоянию на 31.12.2016 г.).

Доля принадлежащих лицу обыкновенных акций Общества, %: 0,363%.

Сделок с акциями Общества в 2017 году не совершал.

<sup>1</sup> Перечисленные в данном разделе лице исключены из состава Правления Общества Решением Совета директоров Общества от 24.01.2017 (Протокол №01/2017 от 24.01.2017).

## 12. Основные положения политики Общества в области вознаграждения и (или) компенсации расходов членам органов управления Общества

**1. Размер вознаграждения единоличного исполнительного органа (Генерального директора) Общества** определяется Советом директоров Общества, устанавливается штатным расписанием Общества и фиксируется Трудовым договором, заключаемым между Обществом и Генеральным директором. Согласно условиям Трудового договора с Генеральным директором Общества, информация о размере вознаграждения Генерального директора и размере компенсированных ему расходов относится к конфиденциальной. В целом, размер вознаграждения Генерального директора Общества соответствует рыночной оценке вознаграждения первых лиц компаний соответствующей отрасли.

**2. Размер вознаграждения членам Правления Общества** определяется в договоре, заключаемом с каждым из них.

В 2017 году *совокупный размер вознаграждений членов Правления* (включая заработную плату членов Правления, являвшихся его работниками, в том числе работавших по совместительству, премии, комиссионные, вознаграждения, отдельно выплаченные за участие в работе соответствующего органа управления, а также иные виды вознаграждений, которые были выплачены Обществом в течение 2017 года) составил **11 627 900** (Одиннадцать миллионов шестьсот двадцать семь тысяч девятьсот) рублей 00 копеек.

**3. Размер вознаграждения членов Совета директоров Общества** определяется Общим собранием акционеров. Годовым общим собранием акционеров в 2016 году (Протокол № 31 от 20.06.2016 г.) и Внеочередным общим собранием акционеров в 2017 году (Протокол № 33 от 20.01.2017 г.) был определен размер вознаграждения независимым членам Совета директоров Общества в размере 25 000 (двадцать пять тысяч) долларов США в квартал без учета налогов. Годовым общим собранием акционеров ПАО «ДИКСИ Групп» в 2017 (протокол №34 от 02.06.2017 г.) размер вознаграждения члена Совета директоров Общества (на период исполнения им функций) был определен в размере 5 000 (Пять тысяч) долларов США в квартал, не включая НДФЛ.

В случае если член Совета директоров Общества избран Председателем Совета директоров Общества, ему выплачивается дополнительное вознаграждение в размере 10 000 (Десять тысяч) долларов США в квартал, не включая НДФЛ, на период исполнения им функций Председателя Совета директоров Общества.

В случае если член Совета директоров Общества избран Заместителем Председателя Совета директоров Общества, ему выплачивается дополнительное вознаграждение в размере 5 000 (Пять тысяч) долларов США в квартал, не включая НДФЛ, на период исполнения им функций Заместителя Председателя Совета директоров Общества.

В случае если член Совета директоров Общества избран Председателем комитета Совета директоров Общества, ему выплачивается дополнительное вознаграждение в размере 10 000 (Десять тысяч) долларов США в квартал, не включая НДФЛ, на период исполнения им функций Председателя комитета Совета директоров Общества.

Вознаграждение выплачивается в долларах США, если применимо, или рублях РФ по курсу, установленному Центральным Банком Российской Федерации, на день оплаты.

*Размер совокупного выплаченного членам Совета директоров в 2017 году вознаграждения* (включая заработную плату членов Совета директоров, являвшихся его работниками, в том числе работавших по совместительству, премии, комиссионные, вознаграждения, отдельно выплаченные за участие в работе соответствующего органа управления, а также иные виды вознаграждений, которые были выплачены Обществом в течение 2017 года) составил **98 702 390** (Девяносто восемь миллионов семьсот две тысячи триста девяносто) рублей 00 копеек.

Также по решению Общего собрания акционеров ПАО «ДИКСИ Групп» в 2017 году осуществлялась компенсация членам Совета директоров расходов на проживание в гостинице и на проезд к месту проведения очных заседаний Совета директоров Общества и/или Комитетов Совета директоров Общества. *Совокупный размер компенсированных членам Совета директоров в 2017 году расходов* составил **40 300** (Сорок тысяч триста) рублей 00 копеек.

## 13. Экологические и социальные аспекты деятельности Общества

Успешный бизнес для ГК «ДИКСИ» - это не только растущее количество магазинов, покупателей, совершенствование операционных процессов, но и проявление социальной ответственности. Общество

создает новые рабочие места, ежедневно обеспечивает жителей свежими продуктами, поддерживает локальные предприятия, стремится повысить качество социальной среды в регионах своего присутствия.

### **Основные программы и проекты Общества в 2017 году:**

#### ***Реализация товаров с использованием электронного социального сертификата***

Компания вошла в число партнеров Правительства Москвы по программе безденежных социальных субсидий с использованием электронного социального сертификата (ЭСС). Благодаря присоединению "ДИКСИ" к этой программе более 300 000 получателей этой субсидии получили возможность приобретения товаров во всех московских магазинах "ДИКСИ" за баллы, начисленные им на социальную карту москвича, а Компания получила возможность увеличить свою выручку в этом стратегически важном регионе на 150 000 000 рублей только в 2018 году.

#### ***Программа «Продукты в помощь» (совместно с фондом продовольствия «Русь»).***

Для продвижения ГК «ДИКСИ» как социально-ответственной компании и расширения числа участников среди покупателей с мая 2017 года реализуется при активной PR-поддержке в федеральных, отраслевых и региональных СМИ, а также в соц.сетях. За отчетный период - **более 700 публикаций** в СМИ и соц.сетях - **100% позитив**.

В декабре 2017 **ГК «ДИКСИ» награждена за лучшую благотворительную программу ("Продукты в помощь")** в ритейле на 10-м ежегодном конкурсе «Лидеры корпоративной благотворительности-2017». Компания поднялась в общем ранкинге на 13 пунктов.

2 декабря 2017 г. организовано участие ГК «ДИКСИ» в московском марафоне **«Продукты в глубинку»**.

В **700** магазинах «Дикси» за **4** часа акции было собрано около **20** тонн продуктов.

Средний прирост в магазинах день/день в период акции: Количество чеков + **2%**; Средний чек + **2%**; в деньгах (по отчетам магазинов) – **850 000 руб.**

С ноября 2017 **ГК «ДИКСИ» первый из российских ритейлеров** начала установку в магазинах стационарных коробов для регулярного сбора продуктов покупателями для малоимущих.

Первые короба установлены в **15** магазинах «Дикси» и «Виктория», готовится установка коробов **еще в 50** магазинах в Москве и Санкт-Петербурге. Благодаря PR-поддержке проекта просьбы установить такие короба в местных магазинах подавали от администраций Тульской и Калужской областей.

**Корпоративное волонтерство (входит в функционал PR).** Волонтеры клуба "Копилка добра" потратили на добровольческую деятельность более 2000 часов, во время которых:

- проведено 8 мастер-классов для детей 2 подшефных детских домов;
- сыграно 10 творческих вечеров для подопечных двух подшефных домов-интернатов для престарелых и инвалидов;
- участие в социально значимых мероприятиях: посадка Леса победы, Час Земли, Душевный базар.
- Также за прошедший год было проведено **6** встреч клуба с представителями **9** благотворительных фондов и некоммерческих организаций.