



СДЕК

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ ДЛЯ E-COMMERCE

Презентация для инвесторов

4 кв. 2021 г.

ФАКТЫ О КОМПАНИИ

Единственная логистическая компания в России,
которая развивается по модели франчайзинга.



25

стран мира



4 804

ПВЗ*
и офисов



26

собственных
филиалов
и сортировочных
центров

6.0 МЛН

активных клиентов

214 630

отправлений
ежедневно



7.3

млрд руб.
квартальная
выручка



ОБЩИЙ
оборот сервиса (GMV) в 2021 г.

40.5

млрд руб.

- ✓ Охват всех групп доставки, один из лидеров в отрасли B2C в России.
- ✓ Один из крупнейших партнеров компаний Аэрофлот и S7
- ✓ Крупные хабы в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске
- ✓ 10 место в Новосибирской области по объемам налоговых отчислений в 2021 г.

**ОБЩАЯ
ЧИСЛЕННОСТЬ**
во всех компаниях,
работающих под брендом СДЭК

47 431

сотрудников

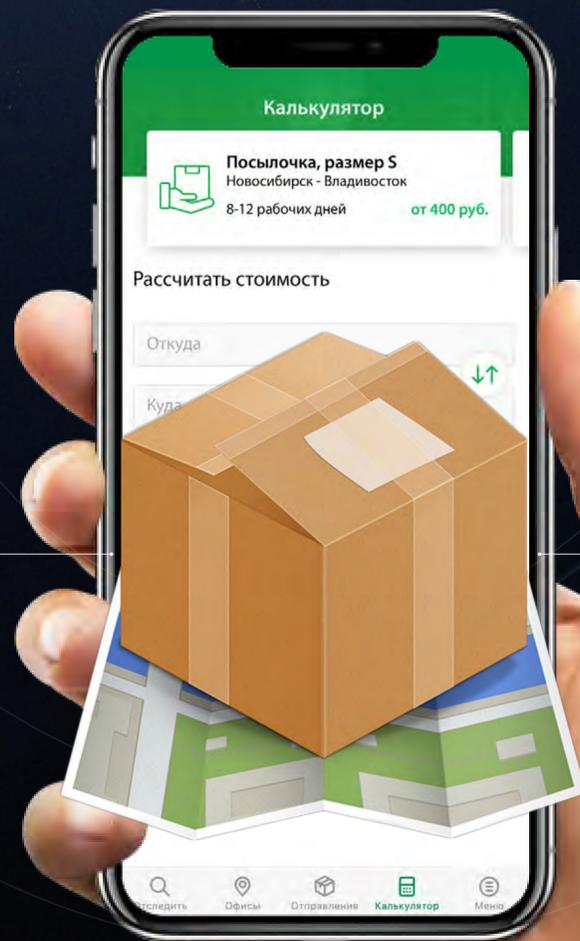
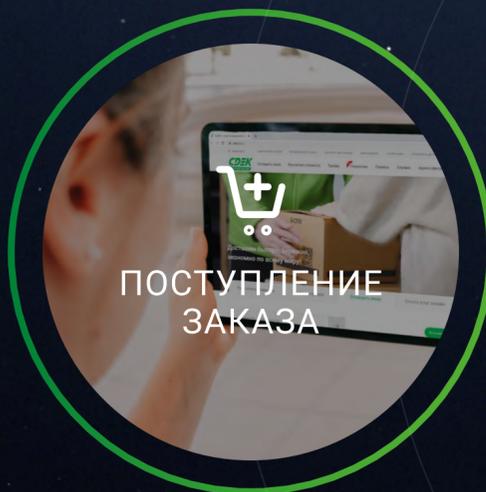
6 106

курьеров

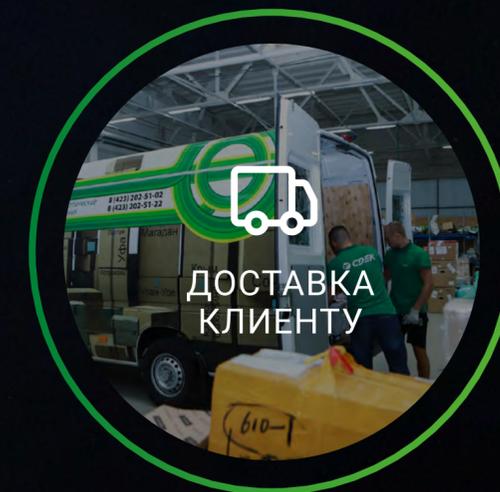
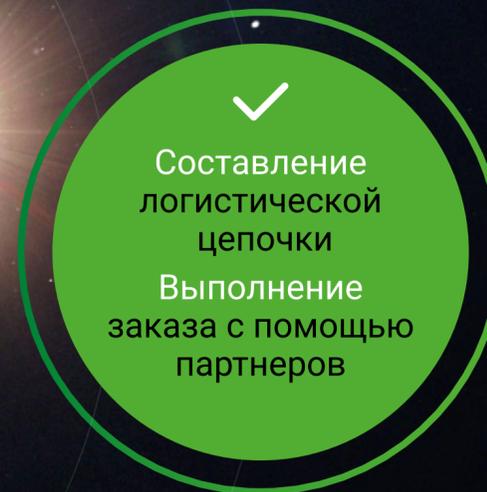
* ПВЗ – пункты выдачи заказов

СЕКРЕТ УСПЕХА

П Л А Т Ф О Р М А С Д Э К



» Данное решение стало отправной точкой для стремительного роста компании.



На сегодняшний день платформа «СДЭК» объединяет 4 804 пунктов выдачи заказов и постаматов по всему миру, которые работают как единое целое, оказывая услуги, в том числе друг другу.

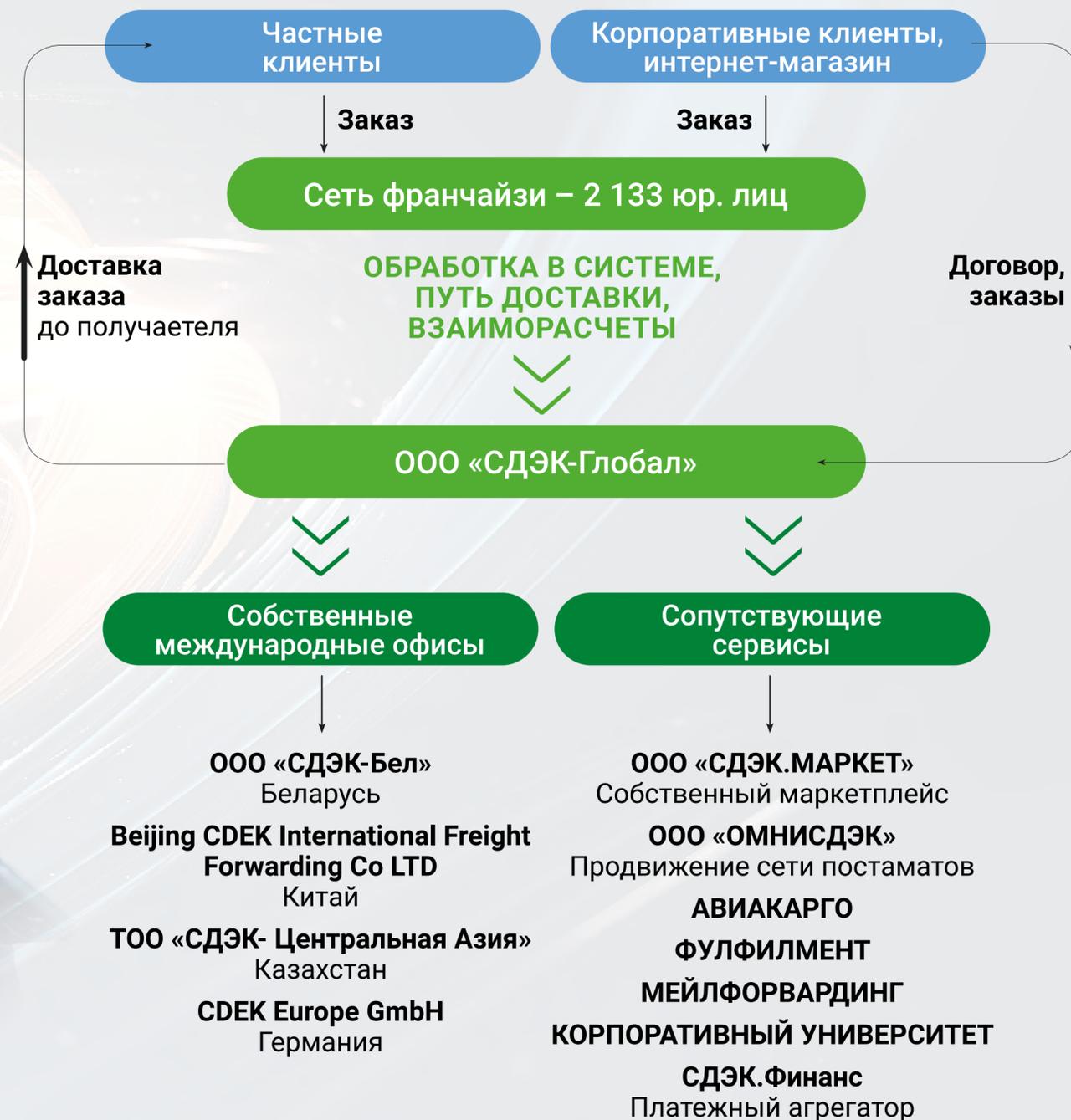
Например, посылка, отправленная из Краснодара во Владивосток, может пройти через офисы/склады в Москве, Новосибирске и на каждом этапе офис-получатель выручки оплатит услуги каждого офиса/склада на пути во Владивосток.

СДЭК

ООО «СДЭК-Глобал» — является основной операционной компанией, владельцем IT-платформы и бренда, координирует весь логистический процесс и взаиморасчеты, а также обслуживает пул основных корпоративных клиентов.

Кроме многочисленных юридических лиц-франчайзи, в структуре бизнеса действуют 3 юридических лица, отвечающие за работу международных офисов и две компании, развивающие сопутствующие сервисы — производство постаматов и маркетплейс.

**Гольдорт
Леонид Яковлевич**
генеральный директор,
член совета директоров



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

В2С/ФУЛФИЛМЕНТ

4%

МЕЖДУНАРОДНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

ДОЛЯ
НАПРАВЛЕНИЙ
в выручке компании

С2С/ПРОЧИЕ

В2В/АВИАКАРГО

6%

23%

В2С И ФУЛФИЛМЕНТ

ПОКАЗАТЕЛИ



60.8

млн
количество
посылок

2021

67%
доля
В2С в выручке

В2С — обслуживание интернет-магазинов, доставка посылок физическим лицам. Компания сотрудничает более чем с 247 000 интернет-магазинов, среди которых «Ситилинк», «Леруа Мерлен», Adidas, eBay.

Доля В2С и фулфилмент в количестве отправок — 78%

«СДЭК» занимает около 10% всего рынка и 2-е место по географическому охвату доставки (после «Почты России»), входит в топ-5 курьерских компаний страны.

На базе этого направления активно развивается фулфилмент — комплексная услуга по сопровождению интернет-магазинов, предусматривающая весь перечень складских и транспортных услуг.

Динамика доли направления в выручке компании

В2В И АВИАКАРГО

ПОКАЗАТЕЛИ



Динамика доли направления в выручке компании



2021



Обслуживание компаний-клиентов (юридических лиц) по договорам услуг доставки.
Чаще всего — это доставка документов и писем. Доля «СДЭК» на рынке В2В — около 1,5%.

Доля В2В в количестве отправок — 3%

C2C/ПРОЧИЕ

ПОКАЗАТЕЛИ



10.4

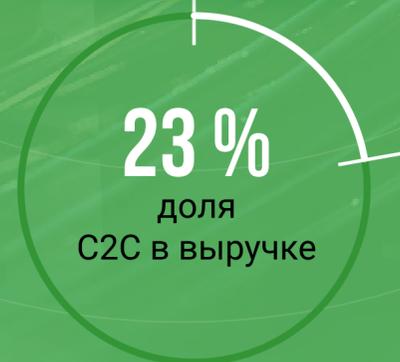
млн
количество
посылок

2021

Одно из приоритетных и быстрорастущих направлений для развития, запущенное в 2017 году, заключается в отправке писем, посылок между физическими лицами через широкую сеть офисов.

Доля C2C в количестве отправлений – 13%

Росту направления способствует увеличение популярностей сайтов и сервисов бесплатных объявлений о продаже различных товаров.



2017

2018

2019

2020

14 %

20 %

23 %

22 %

Динамика доли направления в выручке компании

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТПРАВЛЕНИЯ

ПОКАЗАТЕЛИ

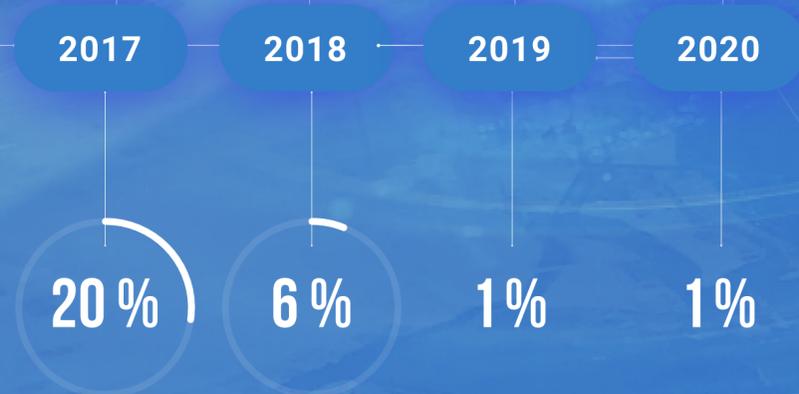


млн
количество
посылок



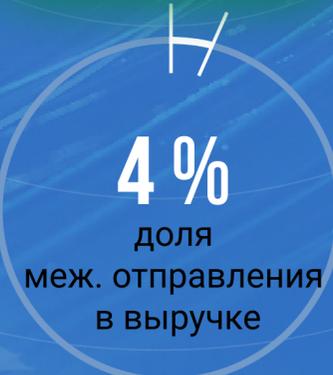
Доля Международных отправок в общем количестве отправок – 6%

Существенный рост количества международных отправок в 2021 году связан с увеличением числа стран присутствия СДЭК и развитием сервиса СДЭК.Форвард.



Динамика доли направления в выручке компании

2021



АВИАКАРГО



236

ТОНН

2021



«СДЭК-Глобал» является одним из крупнейших партнеров российских компаний «Аэрофлот», S7, Utair, «Уральские авиалинии», благодаря чему может оказывать услуги более мелким логистическим компаниям, осуществляя перепродажи выкупленных объемов у авиаперевозчиков.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

-  ВЕЛИКОБРИТАНИЯ
-  ГЕРМАНИЯ
-  ИСПАНИЯ
-  ИТАЛИЯ
-  ОАЭ
-  ПОЛЬША
-  ТАИЛАНД
-  США
-  ТУРЦИЯ
-  ФИНЛЯНДИЯ
-  ФРАНЦИЯ

12

тыс.
отправлений
ежемесячно



 СДЭК.Форвард



Стратегический проект для развития

Фактически — это B2C сегмент, но на международном уровне. Компания доставляет заказы из интернет-магазинов 11 стран мира и продолжает развивать географию.

Услуга позволяет клиентам экономить на покупке зарубежных брендов, стоимость которых в России намного выше. Планируется организовать отправления за рубеж, а также между другими странами без участия РФ.

Крупнейшие склады находятся в США, Германии и Италии. В планах на 2022 год – запуск работы направления в Китае и Вьетнаме.



СДЭК.Маркет

>> Собственный маркетплейс

Уже около 23 000 магазинов прошли регистрацию и обработали первые заказы. Основное отличие CDEK.MARKET от конкурентов – отсутствие абонентской платы для партнеров и принцип «свободной торговли». Продавцы сами могут устанавливать цены и скидки на свои товары. Оказывая полный комплекс услуг, от расчетов до доставки, «СДЭК.Маркет» предоставляет своим поставщикам лучшие условия среди агрегаторов.

Планы на 2022 год:

- внедрение нового функционала на площадке;
- обавление кредитных продуктов и рассрочки для покупателей;
- подключение международных продавцов;
- разработка мобильного приложения «СДЭК.Маркет» для Android;
- интеграция услуги фулфилмент для продавцов-участников маркетплейса;
- проведение масштабной рекламной кампании.



ПОСТАМАТЫ

>> Совместное предприятие OMNICDEK

Созданное благодаря синергии лидера экспресс-доставки документов и грузов «СДЭК-Глобал» (51%) и продуктовой международной компании Omnic, разрабатывающей кросс-индустриальные инновации (49%).

Уже сегодня сеть постаматов насчитывает 1194 точки в 195 городах России, а также в странах ближнего и дальнего зарубежья.



LTL ПЕРЕВОЗКИ

»» LTL – перевозка сборных грузов от двери до двери

Перевозка сборного груза – транспортировка на одном транспортном средстве и в одном направлении различных по габаритам грузов, поступивших от нескольких клиентов. Сборные перевозки позволяют значительно сократить расходы перевозчика, а также существенно снизить тарифы на доставку грузов для клиентов.

Преимущества перевозки сборных грузов в сокращенных сроках, которые обеспечиваются благодаря продуманным логистическим схемам.

Преимущества:

- индивидуальные условия транспортировки;
- перевозка сложных грузов;
- максимально короткие сроки доставки;
- гарантия соблюдения сроков и сохранности грузов.

После завершения тестовой версии компания приступит к масштабированию проекта на всю сеть.

Пилотный трехмесячный проект LTL в СДЭК стартовал в декабре 2021 г.

12

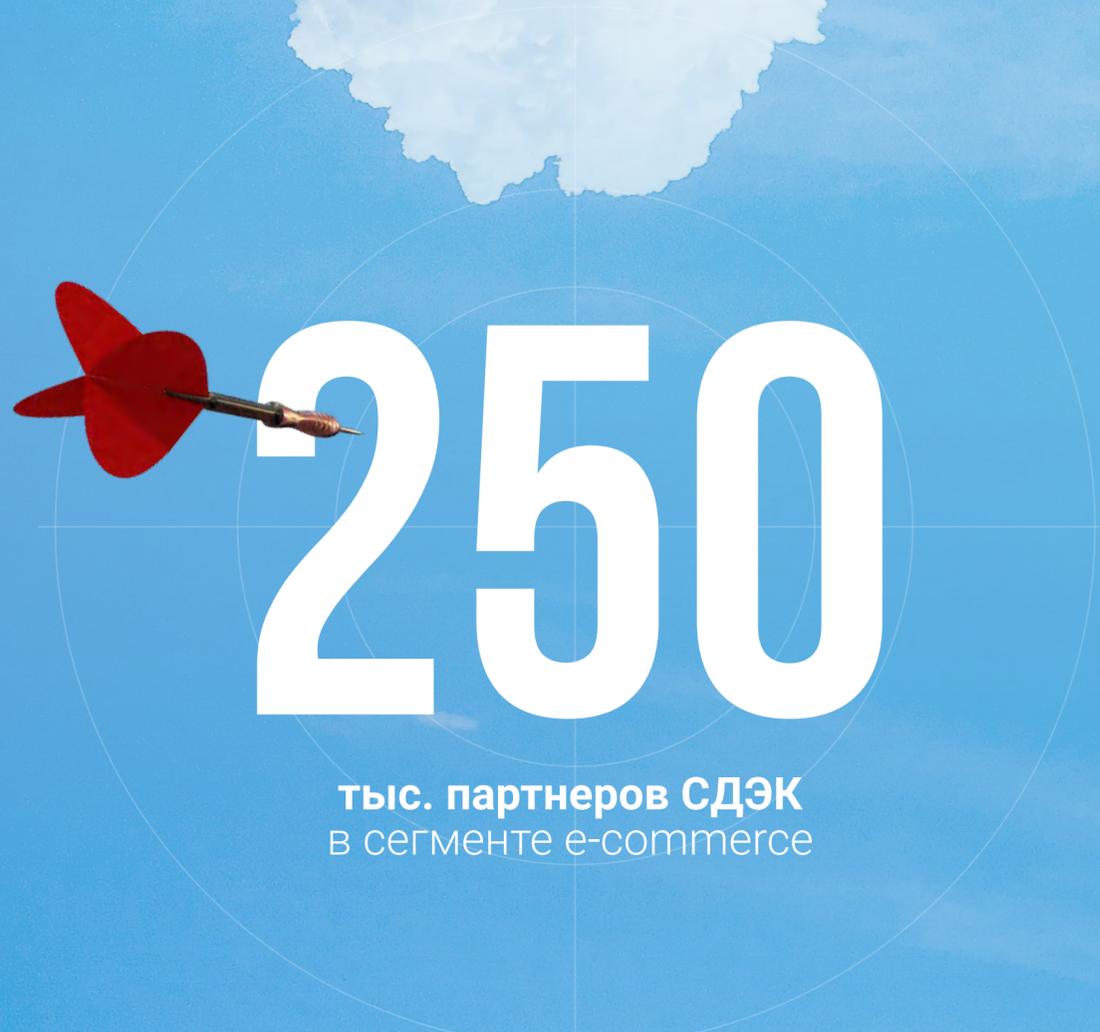
брендированных фур

собственный корпоративный транспорт СДЭК – будут осуществлять доставку на начальном этапе

2024 г.

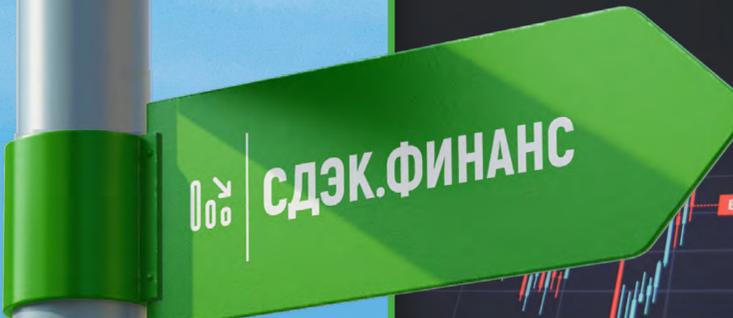
масштабирование проекта на всю сеть





250

тыс. партнеров СДЭК
в сегменте e-commerce

СДЭК.ФИНАНС



»» СДЭК.Финанс – банковский
платежный агент, платежный
агрегатор

Ключевая задача – предоставление расчетных функций франчайзи-партнерам, интернет-магазинам и частным клиентам СДЭК, развитие направления факторинга.

Компания в своей работе применяет инновационные финтех-решения: прием платежей в смартфонах, платежные ссылки, динамические QR-коды на демонстраторах, токенизацию платежных карт и предоставления дополнительных финансовых сервисов.

Создание платежного агрегатора позволяет совершенствовать качество сервиса, снижать расходы на обработку платежей для торговых точек, обеспечивать безопасность переводов.



Фулфилмент



Фулфилмент совмещает складской учет, обработку заказов, доставку до конечного покупателя или до склада маркетплейса, а также получение оплаты и работу с возвратами.

В настоящее время центры фулфилмента открыты на базе логистических центров сервиса «СДЭК» в 10 крупнейших городах России и один центр открыт в Казахстане.

В планах выйти с услугой на рынки Америки, Европы и Китая.

Росту этого направления будет способствовать развитие собственного маркетплейса CDEK.MARKET.

CDEK

КОМАНДА



**ГОЛЬДОРТ
ЛЕОНИД**

Генеральный директор,
член совета директоров

Достижения

- создание и развитие компании;
- развитие бренда и формирование команды, запуск франчайзинговой сети.
- улучшение качества сервиса компании на федеральном и международном уровнях.



**ЕВГЕНИЙ
ЦАЦУРА**

Председатель Совета
директоров

Достижения

- участвует в принятии решений по всем стратегическим вопросам.



**ВЯЧЕСЛАВ
ПИКСАЕВ**

Член Совета директоров

Достижения

- создание и развитие компании;
- разработка пятилетней стратегии и внедрение новых направлений деятельности.



**СЕРГЕЙ
ЕГОРОВ**

Директор по развитию

Достижения

- развитие международных отправок, франчайзинговой сети СДЭК в России и за рубежом.



**МАКСИМ
ТОЛСТОБРОВ**

Коммерческий директор

Достижения

- лидирующие позиции «СДЭК» по динамике роста.



**НАТАЛЬЯ
СОСЕДКИНА**

Финансовый директор

Достижения

- переход на единую операционную компанию (филиальная сеть);
- подготовка трехлетнего финансового плана;
- трансформация отчетности – подготовка к переходу на МСФО отчетность.

КОМАНДА



**ОЛЬГА
СГИБНЕВА**
Директор по маркетингу

Достижения

- повышение уровня известности бренда «СДЭК».



**ОЛЕГ
КОРОБКИН**
Операционный директор

Достижения

- оптимизация логистики;
- сокращение потерь и повреждений отправок в 2,5 раза;
- запуск LTL направления.



**ЕЛЕНА
ЕЛЬНОВА**
Директор по персоналу

Достижения

- снижение уровня текучести кадров со 140% до 48%, повышение вовлеченности в целом по компании, в филиалах и франчайзи, разработка и внедрение ценностей компании.



**ЛЮБОВЬ
МАМАСЕВА**
Директор юридического
департамента

Достижения

- юридическое сопровождение выхода компании на международный уровень, и запуска новых услуг: мейлфорвардинг, перевозка ювелирных изделий, фулфилмент.



**АРТЕМ
МУСИНОВ**
IT директор

Достижения

- организация и внедрение продуктового управления в компании;
- разработка стратегии IT и диджитализации «СДЭК» до 2023 года.



**ВЛАДИМИР
ПАЛИЙ**
Руководитель проекта
«СДЭК.Маркет»

Достижения

- создание многофункциональной платформы продаж при минимальных инвестициях.

РЫНОК

По данным Data Insight, в 2021 году доставлено 1 570 млн отправлений, рост относительно 2020 года составил 78%. Большинство (75%) посылок, доставленных в 2021, приходится на собственные логистические службы магазинов, 25% — на логистические компании, включая «Почту России».

В 2021 году количество отправлений через службу эмитента составило 78,3 млн шт. Таким образом, сервис СДЭК занимает около 5% всего рынка и 2-е место по географическому охвату доставки (после «Почты России»), входит в топ-5 курьерских компаний страны. При этом, доля сервиса СДЭК на рынке доставки логистическими компаниями увеличилась с 15% в 2020 до 16% в 2021 году.

В структуре доставки посылок все большую долю занимает самовывоз. Данный вид услуги появился около пяти лет назад. Его преимущества — меньшая себестоимость по сравнению с доставкой курьером до двери и отсутствие привязки к месту и времени доставки, что более удобно заказчику. Эмитент активно участвует во внедрении и популяризации данного направления, в том числе за счет развития сети постаматов.



С Д Э К всего отправлений*

64 МЛН
78 МЛН



С Д Э К тип договора ИМ*

53 МЛН
65 МЛН



С Д Э К Доля на рынке доставки логистическими компаниями*

0,15 МЛН
0,16 МЛН



по данным Datainsight

* Показатели СДЭК с учетом партнеров Общества

РИСКИ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ

Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России в постотчетный период (с февраля 2022 г.) компания столкнулась с рядом потенциальных макроэкономических рисков.

Политика эмитента в области управления рисками направлена на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ

Риски, связанные с ужесточением санкционных мер по отношению к РФ ввиду сложившейся геополитической ситуации с февраля 2022 г. (рост инфляции, рост ключевой ставки ЦБ, закрытие и перераспределение действующих цепочек поставок, увеличение себестоимости отправки грузов и посылок).

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

- **Инфраструктурный IT риск (сбой IT систем ответственных за обработку заказов, потеря посылок, нарушение сроков доставки, риски обновления ПО).**
Эмитент регулярно обновляет оборудование, следит за его исправностью. На текущий момент производится модернизация собственной IT платформы, которая занимается обработкой поступающих заказов. По итогу модернизации платформы планируется десятикратный рост обрабатываемых мощностей. Текущие производственные риски контролируемые.
- **На фоне увеличения стоимости импорта и роста цен доставки, с апреля 2022 года в России наблюдается снижение активности клиентов по основным каналам продаж эмитента с негативным прогнозом до начала 2023 года.**
Сформированный на конец 2021 года масштаб операционной деятельности позволяет выдержать среднесрочное снижение часа активных клиентов на данный период.
- **Финансовые риски (возврат займов, долговая нагрузка эмитента) находятся в контролируемой зоне.**
Долговая нагрузка ООО «СДЭК-Глобал» на конец 2021 года позволяет эмитенту обслуживать долг с учётом снижения деловой активности населения и бизнеса.
- **Перебои в товарно-денежных отношениях со странами Европы и Северной Америки.**
Снижение входящих и исходящих международных отправок компенсируется высвобождением существенной доли рынка, занятого международными курьерскими службами экспресс-доставки (UPS, FedEx, DHL, etc).
- **Рост количества стран вводящих санкции в отношении России увеличивает риски координации бизнеса за пределами России.**
Развитая структура дочерних предприятий эмитента, находящихся за рубежом (представительства в 26 странах мира), позволяет сократить данные риски за счёт диверсификации клиентского портфеля.
- По состоянию на середину мая 2022 года ООО «СДЭК-Глобал» не включено в международные санкционные списки и продолжает осуществлять операционную деятельность по всей географии присутствия сети, что на фоне локального дефицита предложения услуг экспресс-доставки усиливает позиции эмитента на данном рынке.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Расширение спектра услуг:

- Выход на рынок LTL-перевозок, доставка особым терморезимом в термобоксе (в первую очередь лекарства).
- Развитие направления фулфилмент.
- Развитие направления СДЭК-форвард (+5 новых стран).

- Развитие ИТ-составляющей бизнеса и платформенных решений.
- При улучшении внешнеполитической ситуации — расширение международного охвата бизнеса (приоритетные направления: Ближний восток, Азия, Европа).

Увеличение доли присутствия в России и СНГ за счет расширения географии доставки со складов сети «СДЭК» по направлениям:

- B2C («business-to-consumer», в данном случае — доставка товаров из интернет-магазинов).
- B2B («business-to-business» — доставка посылок для корпоративных клиентов).
- C2C («consumer-to-consumer» — доставка посылок от одного частного лица другому).



2018

2019

2020

2022

2023

2024

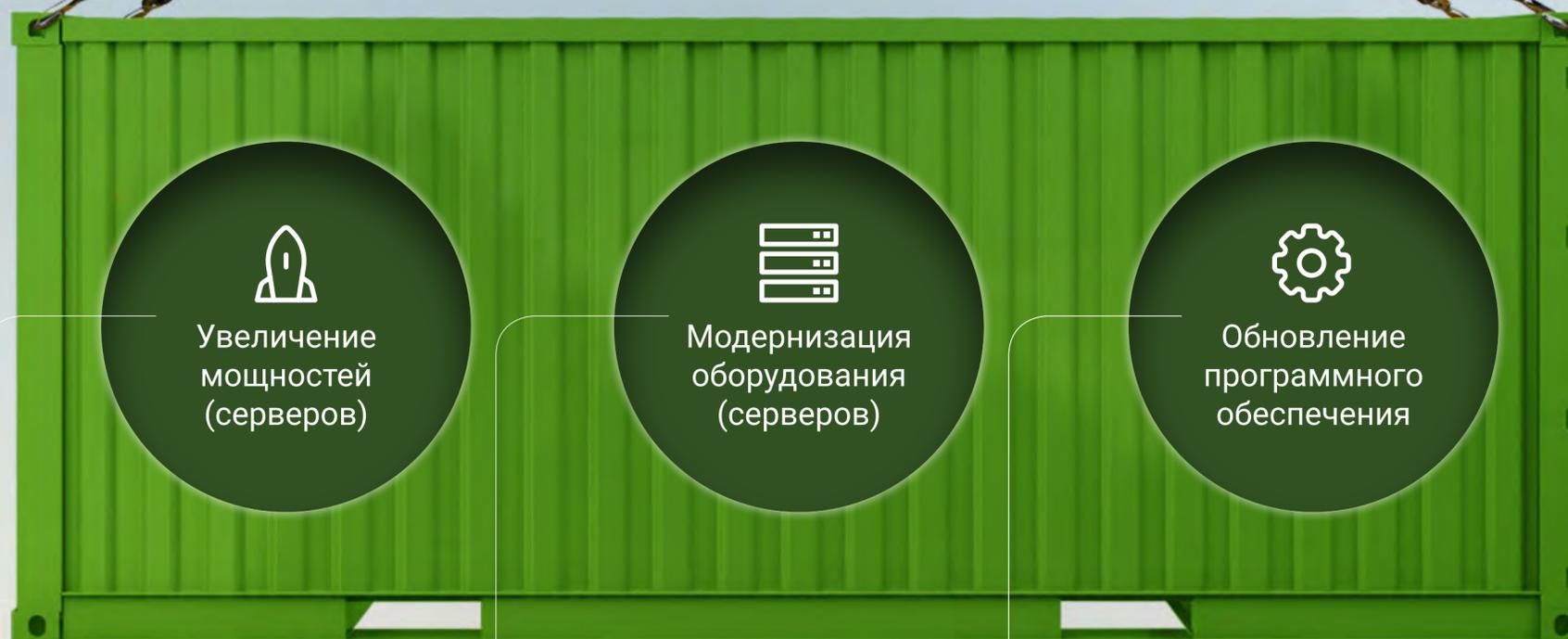
2024

ИТОГИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

Бюджет проекта на 2021 год оценивается в 500 млн рублей, средства привлечены с помощью облигационного займа.

В 2021 году запущено глобальное обновление ИТ-платформы обработки данных. В общей сложности на горизонтальное масштабирование ресурса заказано более 50 серверов и 15 серверов хранения данных (СХД).

Также компания разработала сервис для оперативной бизнес-отчетности на основе кластера Kafka и MySQL.



Увеличение мощностей (серверов)

- увеличить мощность кластера баз данных PostgreSQL;
- реализовать кластер Kubernetes как единой платформы для модулей ERP-системы Экспресс курьер-5;
- нарастить мощность кластеров таких высоконагруженных сервисов, как Elasticsearch, RabbitMQ.

Модернизация оборудования (серверов)

- двукратное увеличение мощностей отчетной системы BI IBM DB2.

Обновление программного обеспечения

- внедрить Gitlab Premium и JFrog Artifactory для улучшения CI/CD процессов разработки и ускорения доставки посылок для клиентов;
- развернуть систему резервного копирования Veeam Backup & Replication и платформу для объектного хранения данных Cloudian HyperStore.

Расширение функционала моб. приложения

- добавлена возможность по номеру телефона отслеживать все отправленные посылки;
- добавлена функция Onboarding (адаптация пользователя, его знакомство с функциями и основными преимуществами приложения).

ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА


500
тыс. штук
количество
облигаций


1 000
руб.
номинал
облигаций


2 190
дней
срок
обращения



Дата размещения
25.02.2021

ISIN RU000A102SM7

Номер выпуска:
4B02-01-00562-R-001P ОТ 04.02.2021

Организатор программы/выпуска
ООО «ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»

Андеррайтер
БАНК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» (ПАО)

Поручители
НЕ ПРЕДУСМОТРЕНЫ

Цели привлечения
ОБНОВЛЕНИЕ ИТ ПЛАТФОРМЫ

Планируемый уровень листинга
ТРЕТИЙ

Представитель владельцев облигаций
ООО «ЮЛКМ»

Оферта
НЕ ПРЕДУСМОТРЕНА

Амортизация
**10% ОТ НОМИНАЛА ЕЖЕКВАРТАЛЬНО,
НАЧИНАЯ С 46-ГО КУПОННОГО
ПЕРИОДА**

КАК СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

1.

ОТКРЫТЬ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ

Лично в офисе брокерской компании.

Дистанционно через сайт брокерских компаний при наличии подтвержденной регистрации на портале «Госуслуги».

Услуги по открытию брокерских счетов предоставляют крупные коммерческие банки и специализированные брокерские фирмы.

2.

ПРИБРЕСТИ ОБЛИГАЦИИ «СДЕК» С ПОМОЩЬЮ:

Брокера (менеджера банка, где открыт ваш счет, оставив поручение по телефону или лично в отделении).

Специализированного программного обеспечения (программа QUIK).

Личного кабинета на веб-сайте, без установки специальных программ (такую возможность предоставляют некоторые брокеры/банки).

Перед покупкой необходимо пополнить свой брокерский счет на сумму покупки с учетом комиссии банка/брокера.

3.

ПОЛУЧАТЬ КУПОННЫЙ ДОХОД СОГЛАСНО УСЛОВИЯМ:

Выплата дохода по купону ежемесячно.

Ставка купонного дохода:
9.5% годовых.

Размещение дебютного выпуска облигаций компании состоялось 25.02.2021 г.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

В 2021 году ООО «СДЭК-Глобал» показало сильный финансовый результат: выручка по итогам года составила 21,8 млрд руб. против 15,7 млрд руб. годом ранее (+38,7%). Операционная прибыль увеличилась с 1,9 млрд руб. до 2,2 млрд руб. Наибольший относительный рост наблюдается по статье валовая прибыль, которая достигла значения в 9,8 млрд руб. (+43,3% к АППГ).

Основную долю выручки формируют курьерские и транспортные услуги эмитента, на их долю приходится 77,2%, оставшиеся 22,8% составляют доходы от лицензионных платежей, агентских и аутсорсинговых услуг ООО «СДЭК-Глобал».

Важно отметить, что в отчётном 2021 году сократилась рентабельность бизнеса – это связано с существенным расширением штата сотрудников ИТ сферы в рамках реализации крупных проектов по совершенствованию платформенных решений эмитента, а также обновлению действующего программного обеспечения, в частности переход с четвёртой версии программного комплекса «Экспресс-Курьер» на пятую. Дополнительный размер ФОТ на реализацию данных инициатив в 2021 году составил 495 млн руб.

Положительная динамика финансовых результатов отразилась и на балансе организации: валюта баланса в сравнении с 2020 годом увеличилась на 52,7% и составила 8,7 млрд руб. по отчетности за 12 мес. 2021 г. Собственный капитал в указанном периоде вырос с 1,2 млрд руб. до 2,3 млрд руб.

ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. РУБ.	31.12.19	31.12.20	31.12.21	2021/2020
Валюта баланса	4 561 913	5 688 276	8 686 112	52,70%
Основные средства	182 291	262 365	1 210 185	361,30%
Собственный капитал	151 714	1 248 690	2 309 973	85,00%
Запасы	461 555	87 756	140 515	60,10%
Дебиторская задолженность	2 355 460	3 320 202	4 069 263	22,60%
Кредиторская задолженность	4 362 801	4 247 243	4 900 451	15,40%
Финансовый долг	0	0	1 110 821	–
долгосрочный	0	0	1 023 451	–
краткосрочный	0	0	87 370	–
Выручка	9 469 410	15 701 203	21 779 294	38,70%
Валовая прибыль	3 360 749	6 838 876	9 803 390	43,30%
Операционная прибыль	339 566	1 948 888	2 172 399	11,50%
Чистая прибыль	171 516	1 151 370	1 199 242	4,20%
Валовая рентабельность	35,5%	43,6%	45,00%	–
Операционная рентабельность	3,6%	12,4%	10,00%	–
Рентабельность деятельности	1,8%	7,3%	5,50%	–
Долг/Выручка	0,00	0,00	0,05	–
Долг/Собственный капитал	0,00	0,00	0,48	–
Коэффициент текущей ликвидности	0,87	1,09	1,23	–

СТРУКТУРА БАЛАНСА

Основную величину (72%) активов на 31.12.2021 г. занимает оборотный капитал, 64% которого приходится на дебиторскую задолженность (подробней см. раздел «дебиторы и кредиторы») и 26% – на денежные средства.

Пассивы на 56% представлены кредиторской задолженностью (подробней см. раздел «дебиторы и кредиторы») и на 27% – собственным капиталом.

ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. РУБ.	31.12.19	31.12.20	31.12.21	2021/2020
Валюта баланса	4 561 913	5 688 276	8 686 112	52,70%
Основные средства	182 291	262 365	1 210 185	361,30%
Собственный капитал	151 714	1 248 690	2 309 973	85,00%
Запасы	461 555	87 756	140 515	60,10%
Дебиторская задолженность	2 355 460	3 320 202	4 069 263	22,60%
Денежные средства	485 096	920 284	1 659 363	80,31%
Кредиторская задолженность	4 362 801	4 247 243	4 900 451	15,40%
Финансовый долг	0	0	1 110 821	-
долгосрочный	0	0	1 023 451	-
краткосрочный	0	0	87 370	-

ДЕБИТОРЫ И КРЕДИТОРЫ

Дебиторская задолженность в основном сформирована задолженностью контрагентов и партнеров по услугам перевозки посылок, курьерской доставки и обработки отправок.

Структура дебиторской задолженности диверсифицирована, крупнейший дебитор – ZOETOP BUSINESS CO., LIMITED (доля в ДЗ=7,4%) – компания, оказывающая услуги курьерской доставки. Общее количество клиентов эмитента на конец 2021 года составляет около 6,0 млн.

Кредиторская задолженность представлена обязательствами перед контрагентами в рамках расчетов по наложенным платежам, предоплатам за оборудование по договорам возвратного лизинга, а также задолженностью юридическим лицам за услуги курьерской доставки и перевозки посылок.

Структуру кредиторской задолженности можно охарактеризовать как высокодиверсифицированную – отсутствуют контрагенты с долей более 6%.

КРУПНЕЙШИЕ ДЕБИТОРЫ, ТЫС. РУБ.

	Текущая сумма	Доля
Zoetop Business Co., Limited	303 130	7,40%
ООО «Комитас»	174 648	4,30%
ООО «Арвато Рус»	159 263	3,90%
ООО «О-Си-Эс-Центр»	155 813	3,80%
ООО «Маршрут»	147 865	3,60%
ООО «Альфа-Лизинг»	139 323	3,40%
АО «Шоллер Аллиберт»	122 409	3,00%
ООО «Ре Трэдинг»	105 877	2,60%
ООО УК «А Класс Капитал»	99 151	2,40%
ООО «Маркетплейс»	98 204	2,40%
Прочие	2 563 580	63,00%
Итого	4 069 263	100,0%

КРУПНЕЙШИЕ КРЕДИТОРЫ, ТЫС. РУБ.

ООО «Альфа-Лизинг»	288 823	5,90%
ООО «Арвато Рус»	197 192	4,00%
ООО «Райффайзен-Лизинг»	184 610	3,80%
ООО «Голдлайн»	144 708	3,00%
Roadget Dusiness Pte.ltd.	134 173	2,70%
ООО «Автоолл»	68 889	1,40%
Филиал Международной Ассоциации Воздушного Транспорта (ИАТА)	45 738	0,90%
ООО «Тэк Лидертранс»	38 413	0,80%
CDEK USA Llc (франчайзи)	34 358	0,70%
ООО «Склады 104»	33 899	0,70%
Прочие	3 729 648	76,10%
Итого	4 900 451	100%

ООО «СДЭК-Глобал»
Россия, 630007, Новосибирск, ул. Кривошеиной, 15,
корп. 1, этаж 1, 2

+7 (383) 202-22-50 (многоканальный)

По вопросам приобретения облигаций:
ООО «Юнисервис Капитал»
630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

телефон: +7 (383) 349-57-76
primary@uscapital.ru

Подготовлено ООО «Юнисервис Капитал»
по заказу ООО «СДЭК-Глобал»
© 2022

