



СДЕК

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ ДЛЯ E-COMMERCE

Презентация для инвесторов

1 кв. 2022 г.

ФАКТЫ О КОМПАНИИ

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



25

стран мира



5 261

ПВЗ*
и офисов



26

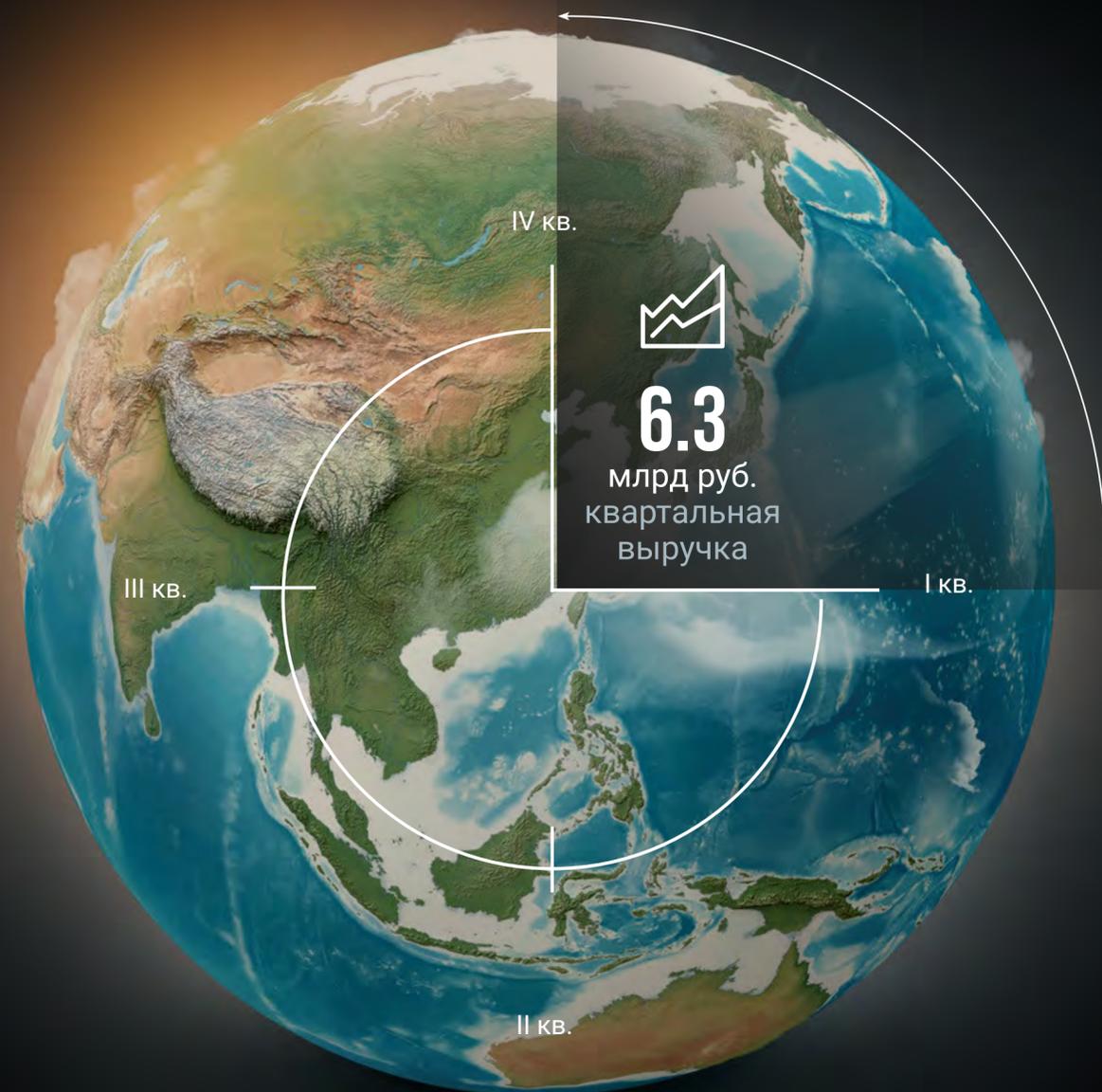
собственных
филиалов
и сортировочных
центров

2.3 МЛН

активных клиентов

238 052

отправлений
ежедневно



- ✓ 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

46 667

сотрудников

5 851

курьеров

ОБЩИЙ
оборот сервиса (GMV) в 1 кв. 2022 г.

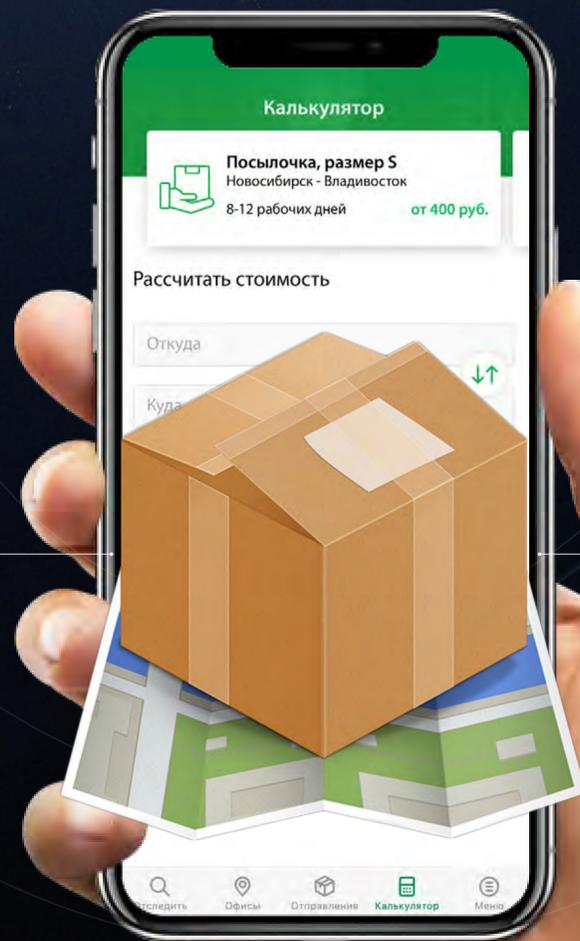
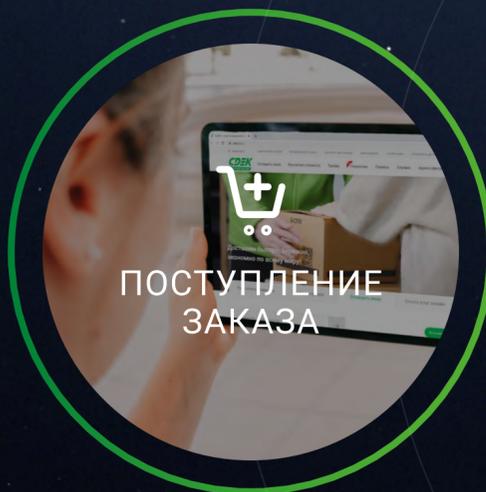
11.3

млрд руб.

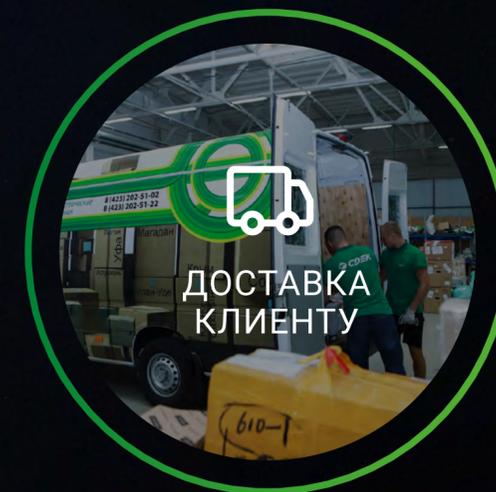
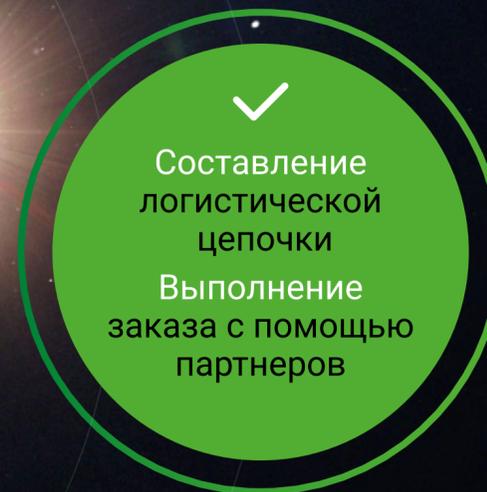
* ПВЗ – пункты выдачи заказов

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 5 261 пунктов выдачи заказов и постаматов по всему миру, которые работают как единое целое, оказывая услуги, в том числе друг другу.

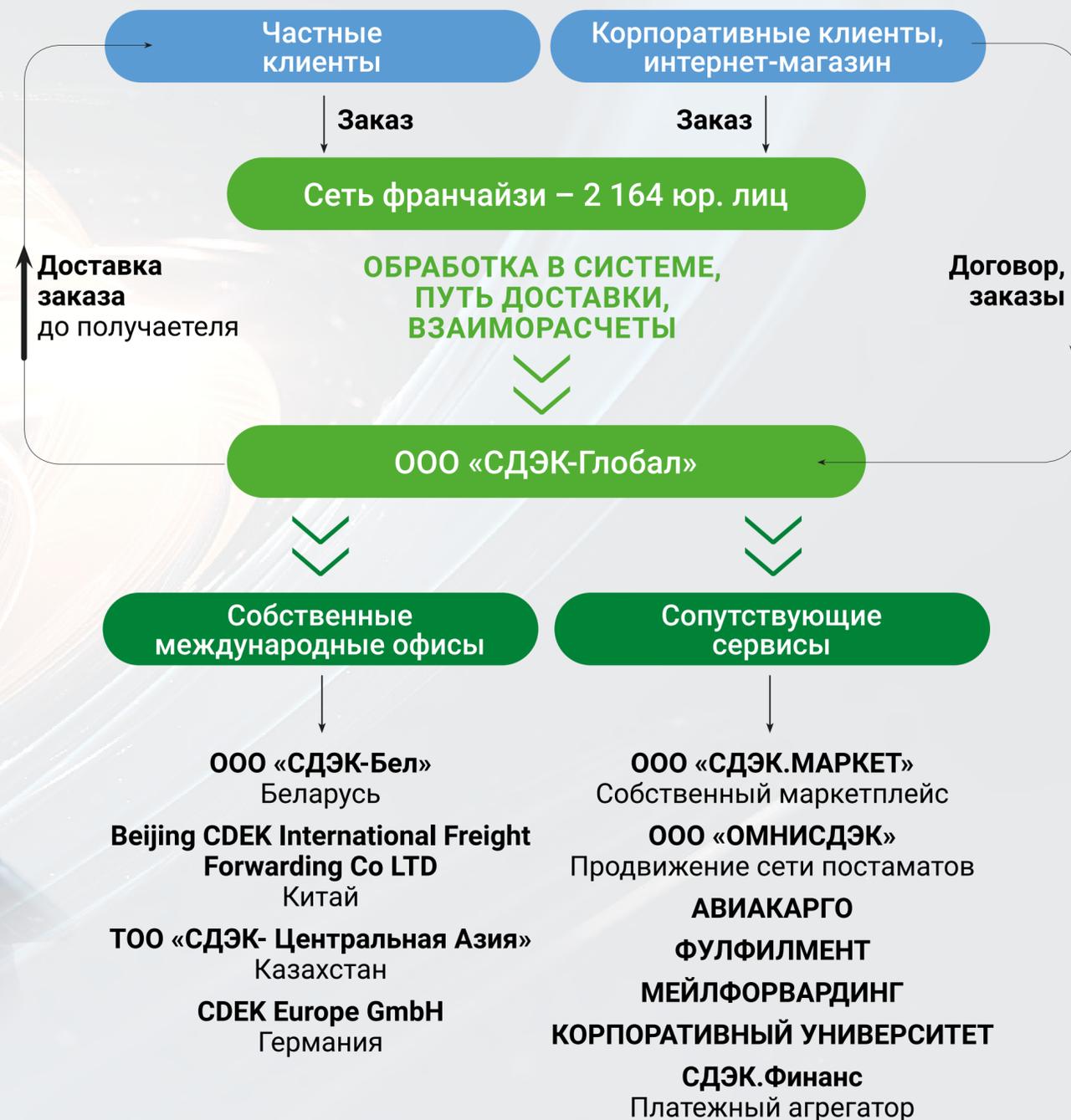
Например, посылка, отправленная из Краснодара во Владивосток, может пройти через офисы/склады в Москве, Новосибирске и на каждом этапе офис-получатель выручки оплатит услуги каждого офиса/склада на пути во Владивосток.

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, отвечающих 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

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТПРАВЛЕНИЯ

С2С/ПРОЧИЕ

В2В/АВИАКАРГО

ДОЛЯ
НАПРАВЛЕНИЙ
в выручке компании

9%

5%

0%

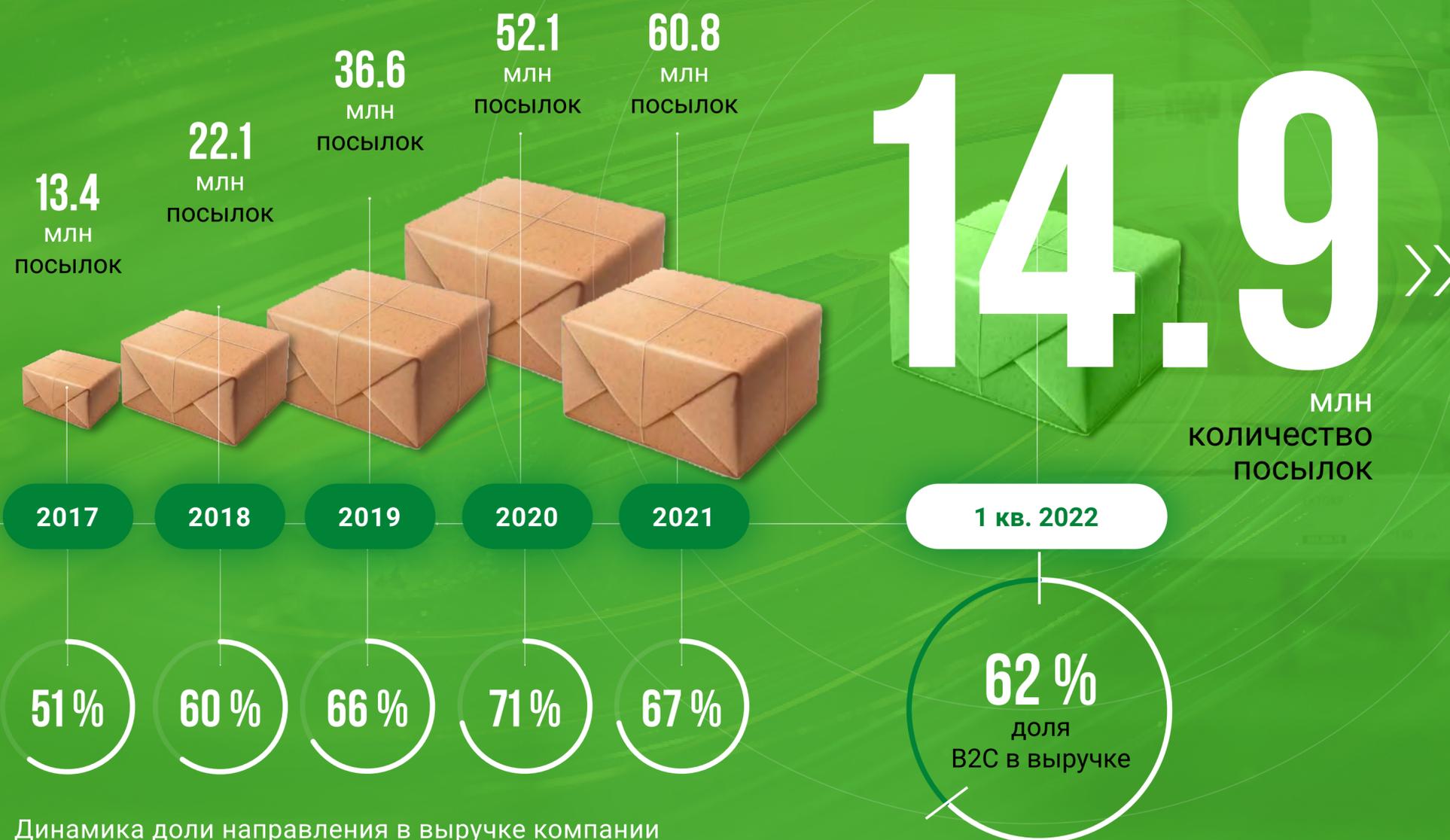
0%

5



В2С И ФУЛФИЛМЕНТ

ПОКАЗАТЕЛИ



В2С — обслуживание интернет-магазинов, доставка посылок физическим лицам. С компанией сотрудничают более 247 000 интернет-магазинов, среди которых «Ситилинк», «Леруа Мерлен», Adidas, eBay.

Доля В2С и фулфилмент в количестве отправок –70%

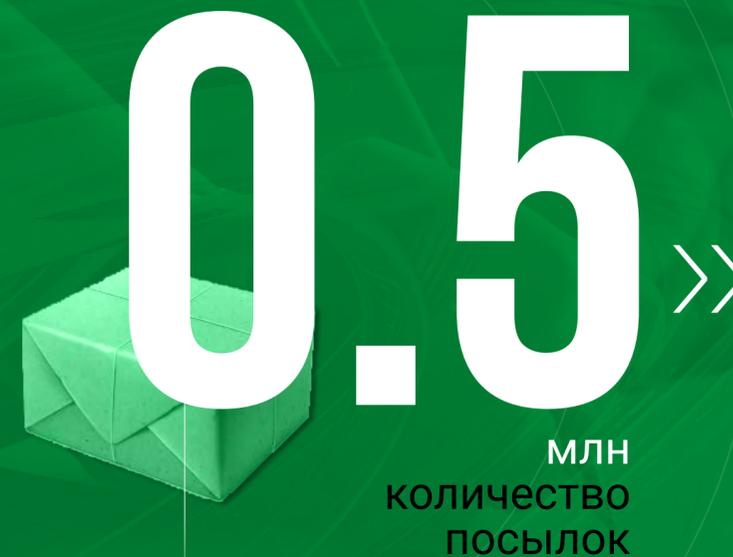
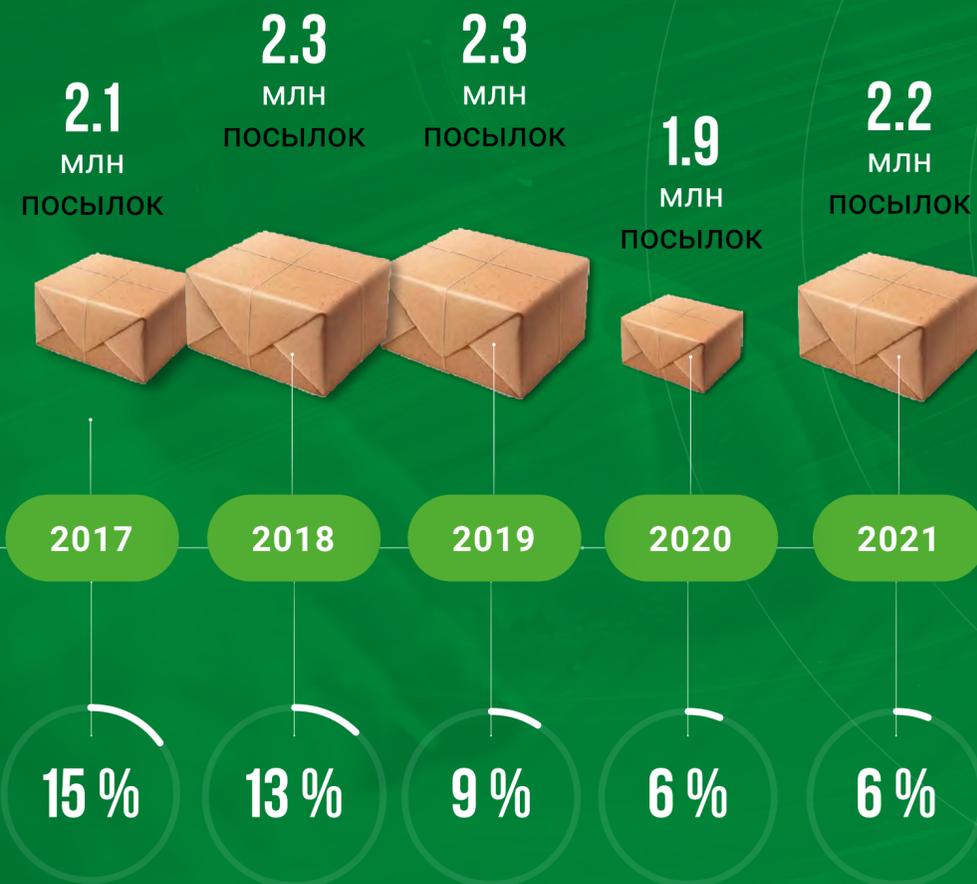
«СДЭК» занимает около 10% всего рынка и 2-е место по географическому охвату доставки (после «Почты России»), входит в топ-5 курьерских компаний страны.

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



1 кв. 2022



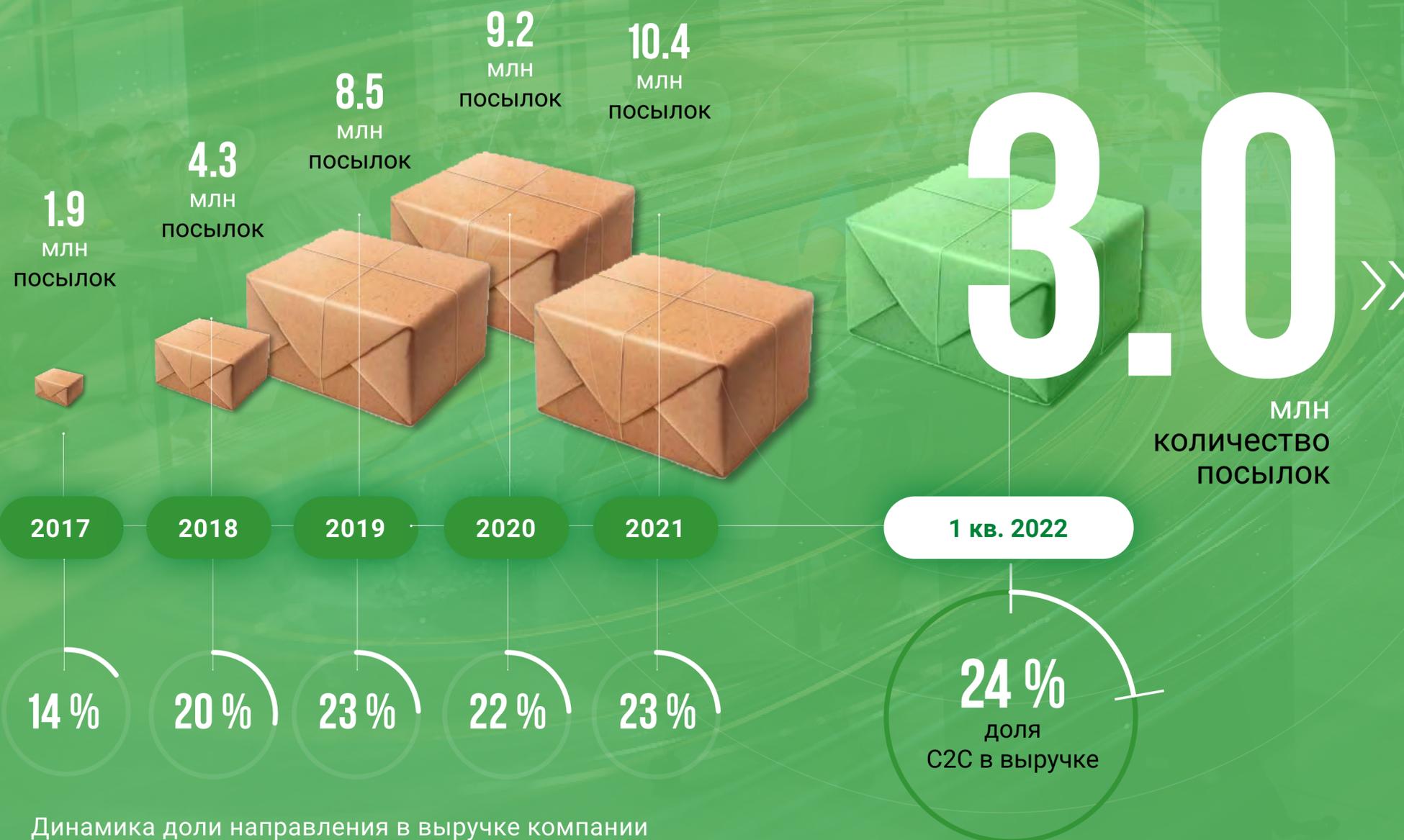
Обслуживание компаний-клиентов (юридических лиц) по договорам услуг доставки.
Чаще всего — это доставка документов и писем. Доля «СДЭК» на рынке В2В — около 1,5%.

Доля В2В в количестве отправок — 3%

Динамика доли направления в выручке компании

C2C/ПРОЧИЕ

ПОКАЗАТЕЛИ



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

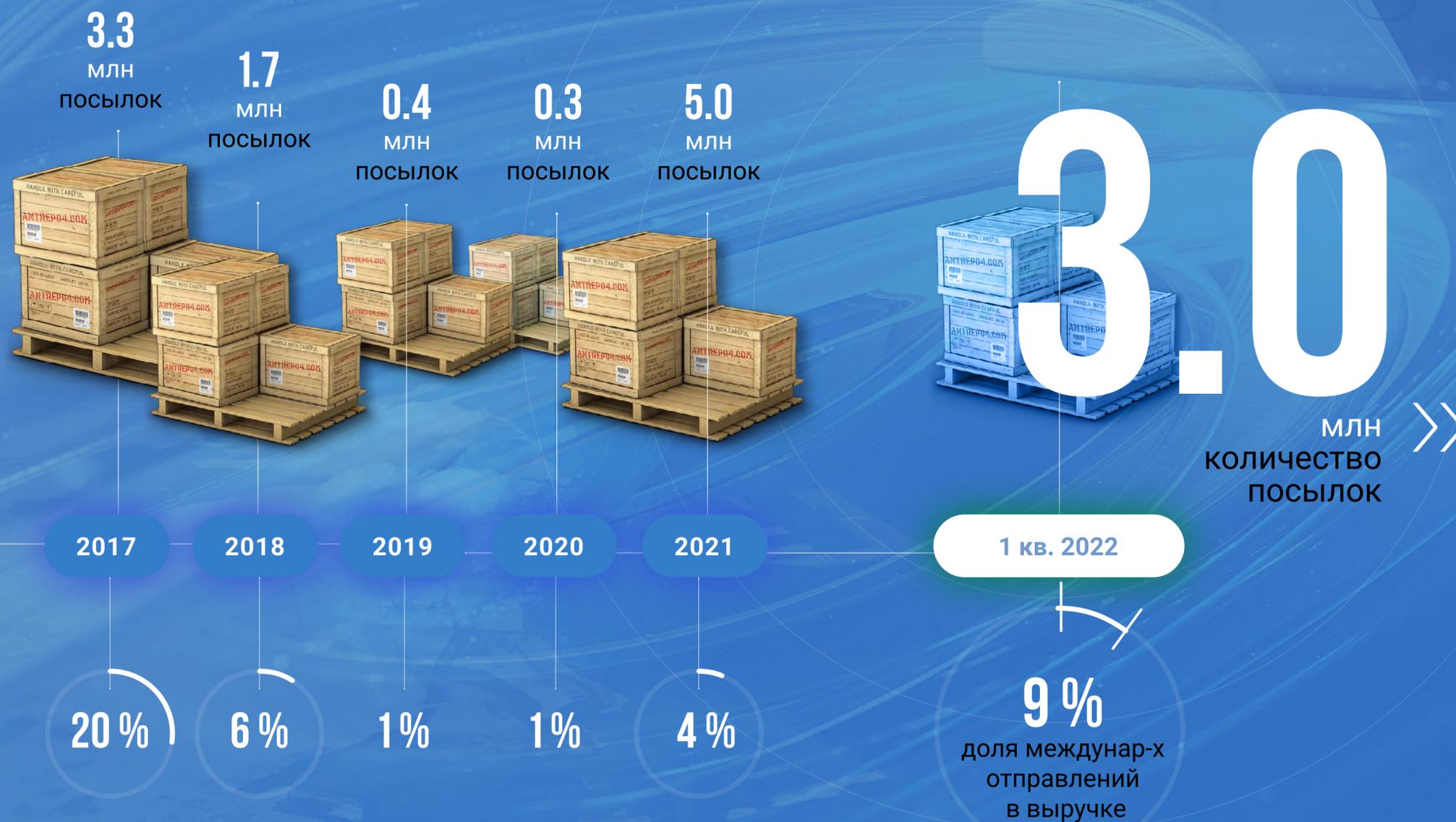
Доля C2C в количестве отправлений – 14%

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

Динамика доли направления в выручке компании

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТПРАВЛЕНИЯ

ПОКАЗАТЕЛИ



Динамика доли направления в выручке компании

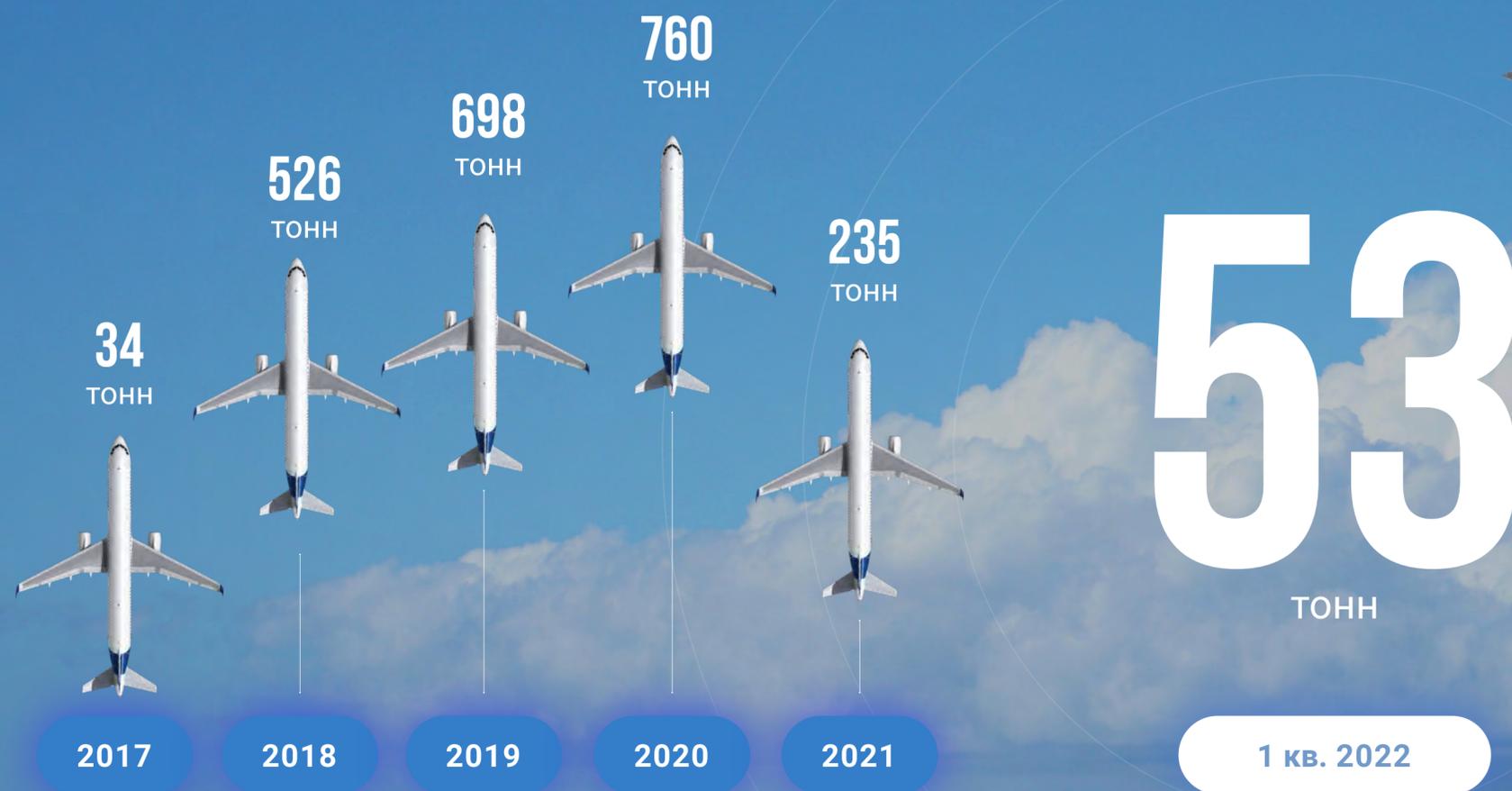
Снижение доли международных отправок в общей выручке с 20% в 2017 году до 1% в 2020 году связано с одновременным влиянием двух факторов:

1. Сокращение количества отправок, вызванного пандемией коронавируса и усилением государственного регулирования данной сферы услуг.
2. Снижение средней стоимости одной посылки в следствие последовательного уменьшения порога беспошлинного ввоза покупок из-за рубежа.

Доля Международных отправок в общем количестве отправок – **13.8%**

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

АВИАКАРГО



«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
-  ИЗРАИЛЬ
-  ПОРТУГАЛИЯ
-  США
-  ТУРЦИЯ
-  ФИНЛЯДИЯ
-  ФРАНЦИЯ

16

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;
- добавление 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 1561 точку в 218 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 проект LTL в СДЭК стартовал в декабре 2021 г.

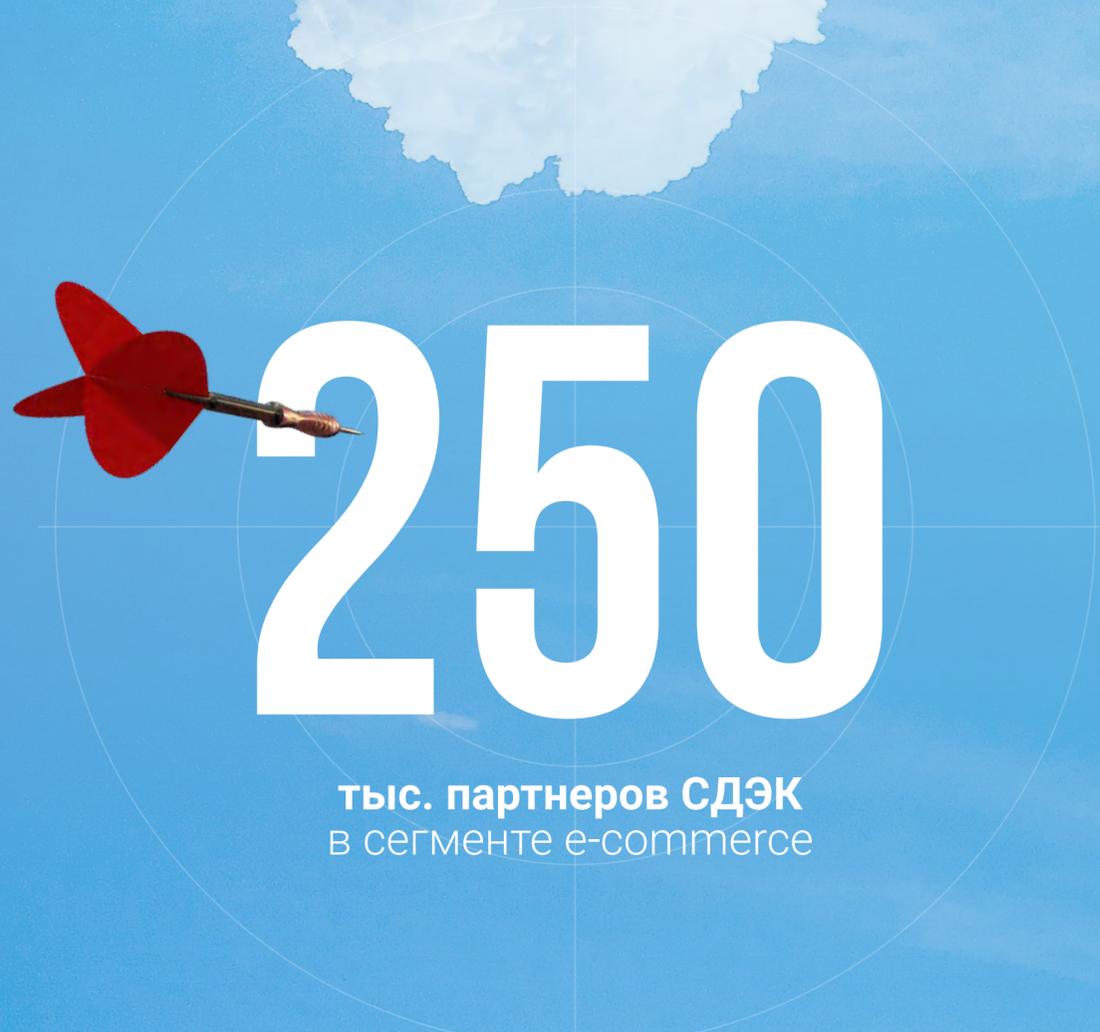
28

брендированных фур

собственный корпоративный транспорт СДЭК – будут осуществлять доставку на начальном этапе

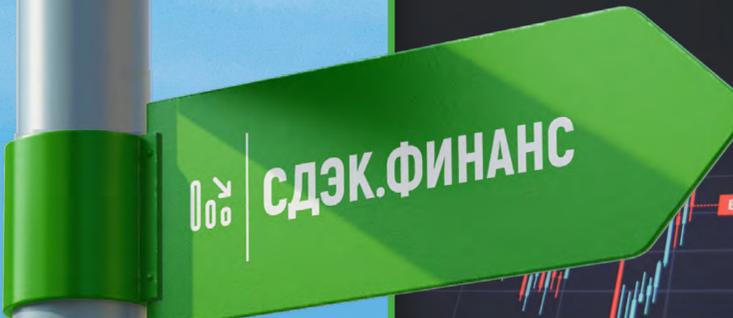
2024 г.
масштабирование проекта на всю сеть





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,

В настоящее время центры фулфилмента открыты на базе логистических центров сервиса «СДЭК» в 15 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.

15

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 инновациям

Достижения

- разработка новых продуктов и проектов, развитие стартапов на базе 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.



**ДМИТРИЙ
ПИВОВАРОВ**
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*

15%
16%



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 контролируемы.
- **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

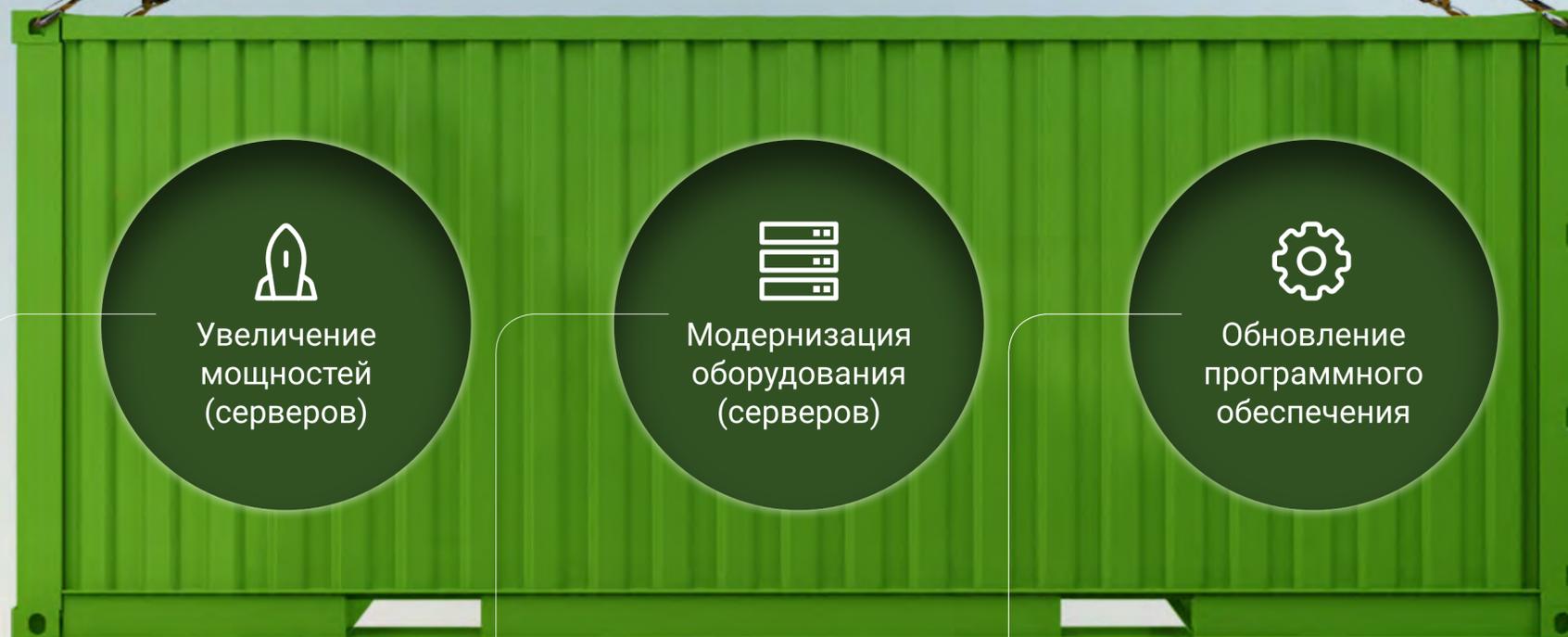
2024

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 1 кв. 2022 года ООО «СДЭК-Глобал» показал сильный финансовый результат: выручка в отчётном периоде составила 6,3 млрд руб. против 3,8 млрд руб. годом ранее (+65,1%).
Операционная прибыль увеличилась с 1,7 до 2,4 млрд руб.
Наибольший относительный рост наблюдается по статье чистая прибыль, которая достигла значения в 188 млн руб. (+530,5% к АППГ).

Основную долю выручки формируют курьерские и транспортные услуги эмитента, на их долю приходится 76,2%, оставшиеся 23,8% составляют доходы от лицензионных платежей, агентских и аутсорсинговых услуг ООО «СДЭК-Глобал».

Существенный вклад в изменение структуры баланса на 31.03.2022 внесли новые стандарты бухгалтерского учёта (ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды», ФСБУ 6/2020 «Основные средства»), обязывающие отражать в пассиве обязательства организации по долгосрочной аренде, а в активе проценты, начисленные по договорам лизинга и операционной аренде.

Описанные изменения в бухгалтерском учёте и положительная динамика финансовых результатов отразилась и на балансе организации: валюта баланса в сравнении с 1 кв. 2021 года увеличилась на 107,3% и составила 13,2 млрд руб. по отчетности за 3 мес. 2022 г. Собственный капитал в указанном периоде вырос с 1,4 до 2,3 млрд руб.

| ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. РУБ. | 31.12.19 | 31.12.20 | 31.12.21 | 31.03.21 | 31.03.22 | 31.03.21 к 31.03.22 |
|------------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------------|
| Валюта баланса | 4 561 913 | 5 688 276 | 8 686 112 | 6 389 194 | 13 241 869 | 107,3% |
| Основные средства | 182 291 | 262 365 | 1 210 185 | 264 187 | 4 488 168 | 1 598,9% |
| Собственный капитал | 151 714 | 1 248 690 | 2 309 973 | 1 375 469 | 2 263 065 | 64,5% |
| Запасы | 461 555 | 87 756 | 140 515 | 169 049 | 178 891 | 5,8% |
| Дебиторская задолженность | 2 355 460 | 3 320 202 | 4 069 263 | 3 261 100 | 4 900 841 | 50,3% |
| Кредиторская задолженность | 4 362 801 | 4 247 243 | 4 900 451 | 4 164 852 | 9 157 162 | 119,9% |
| Финансовый долг | 0 | 0 | 1 110 821 | 786 202 | 996 399 | 26,7% |
| долгосрочный | 0 | 0 | 1 023 451 | 597 838 | 909 030 | 52,1% |
| краткосрочный | 0 | 0 | 87 370 | 188 364 | 87 370 | -53,6% |
| Выручка | 9 469 410 | 15 701 203 | 21 779 294 | 3 790 492 | 6 258 064 | 65,1% |
| Валовая прибыль | 3 360 749 | 6 838 876 | 9 803 390 | 1 720 880 | 2 421 936 | 40,7% |
| Операционная прибыль | 339 566 | 1 948 888 | 2 172 399 | 191 941 | 174 649 | -9,0% |
| Чистая прибыль | 171 516 | 1 151 370 | 1 199 242 | 29 806 | 187 925 | 530,5% |
| Валовая рентабельность | 35,5% | 43,6% | 45,00% | 45,4% | 38,7% | -6,7 п.п. |
| Операционная рентабельность | 3,6% | 12,4% | 10,00% | 5,1% | 2,8% | -2,3 п.п. |
| Рентабельность деятельности | 1,8% | 7,3% | 5,50% | 0,8% | 3,0% | + 2,2 п.п. |
| Долг/Выручка | 0,00 | 0,00 | 0,05 | 0,05 | 0,04 | -13,2% |
| Долг/Собственный капитал | 0,00 | 0,00 | 0,48 | 0,57 | 0,44 | -23,0% |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,87 | 1,09 | 1,23 | 1,23 | 0,77 | -37,7% |

СТРУКТУРА БАЛАНСА

Большую часть (55%) активов на 31.03.2022 г. занимает оборотный капитал, 67% которого приходится на дебиторскую задолженность (подробней см. раздел «дебиторы и кредиторы») и 14% – на денежные средства.

Пассивы на 59% представлены кредиторской задолженностью (подробней см. раздел «дебиторы и кредиторы») и на 17% – собственным капиталом.

| ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. РУБ. | 31.12.19 | 31.12.20 | 31.12.21 | 31.03.21 | 31.03.22 | 31.03.21 к 31.03.22 |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|------------------------|
| Валюта баланса | 4 561 913 | 5 688 276 | 8 686 112 | 6 389 194 | 13 241 869 | 107,3% |
| Основные средства | 182 291 | 262 365 | 1 210 185 | 264 187 | 4 488 168 | 1598,9% |
| Собственный капитал | 151 714 | 1 248 690 | 2 309 973 | 1 375 469 | 2 263 065 | 64,5% |
| Запасы | 461 555 | 87 756 | 140 515 | 169 049 | 178 891 | 5,8% |
| Дебиторская задолженность | 2 355 460 | 3 320 202 | 4 069 263 | 3 261 100 | 4 900 841 | 50,3% |
| Денежные средства | 485 096 | 920 284 | 1 659 363 | 1 843 969 | 990 140 | -46,3% |
| Кредиторская задолженность | 4 362 801 | 4 247 243 | 4 900 451 | 4 164 852 | 9 157 162 | 119,9% |
| Финансовый долг | 0 | 0 | 1 110 821 | 786 202 | 996 399 | 26,7% |
| долгосрочный | 0 | 0 | 1 023 451 | 597 838 | 909 030 | 52,1% |
| краткосрочный | 0 | 0 | 87 370 | 188 364 | 87 370 | -53,6% |

ДЕБИТОРЫ И КРЕДИТОРЫ

Дебиторская задолженность в основном сформирована процентами, начисленными в рамках действующих договоров аренды, согласно новым стандартам бухгалтерского учёта, вступившим в силу с начала 2022 года, а также задолженностью контрагентов и партнеров по услугам перевозки посылок, курьерской доставки и обработки отправок.

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

| КРУПНЕЙШИЕ ДЕБИТОРЫ, ТЫС. РУБ. | | Текущая сумма | Доля |
|--|---|------------------|---------------|
| ООО «Склады 104» | проценты по операционной аренде | 745 019 | 15,2% |
| ООО УК «А Класс Капитал» | проценты по операционной аренде | 303 037 | 6,2% |
| ООО «Омнисдэк» | беспроцентные займы | 172 566 | 3,5% |
| ООО «Альфа-Лизинг» | задолж-ть по лизинг. платежам и процентам | 163 007 | 3,3% |
| ООО «О-Си-Эс-Центр» | аванс за оборудование | 138 249 | 2,8% |
| ООО «ЦАЙНЯО САПЛАЙ ЧЕЙН МЕНЕДЖМЕНТ (РУ)» | курьерские услуги | 118 248 | 2,4% |
| АО «Сбербанк Лизинг» | задолж-ть по лизинг. платежам и процентам | 105 579 | 2,2% |
| АО «Шоллер Аллиберт» | аванс за оборудование | 103 055 | 2,1% |
| Прочие | | 3 052 082 | 62,3% |
| Итого | | 4 900 841 | 100,0% |
| КРУПНЕЙШИЕ КРЕДИТОРЫ, ТЫС. РУБ. | | | |
| ООО «Склады 104» | задолженность по операционной аренде* | 2 326 489 | 25,3% |
| ООО УК «А Класс Капитал» | задолженность по операционной аренде* | 1 702 666 | 18,6% |
| ООО «Альфа-Лизинг» | аванс за оборудование | 288 823 | 3,2% |
| ООО «ИНТЕРГРУП» | аванс за оборудование | 246 105 | 2,7% |
| АО «Сбербанк Лизинг» | долгосрочная задолж-ть по лизингу | 133 164 | 1,5% |
| ООО «КВС. Управление недвижимостью» | задолженность по операционной аренде* | 120 883 | 1,3% |
| ООО «Райффайзен-Лизинг» | долгосрочная задолж-ть по лизингу | 110 440 | 1,2% |
| Прочие | | 4 228 590 | 46,2% |
| Итого | | 9 157 162 | 100% |

* В 2022 г. в связи с введением в действие новых стандартов бухгалтерского учета в составе кредиторской задолженности отражаются обязательства организации по долгосрочной аренде, которая складывается из текущих обязательств по договорам + стоимость за весь срок действия договора с учетом ставки дисконтирования).

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

