

Ozon Holdings PLC

Сектор	Technology
Предполагаемое начало сбора заявок:	18 ноября 2020 г.
Предполагаемое начало торгов:	25 ноября 2020 г.
Ожидаемый объем размещения (USD):	750 млн.
Цена размещения:	Не определена
Ценовой коридор IPO:	Не определена
Биржа:	Nasdaq, Мосбиржа

Источник: Thomson Reuters

Квартальные данные

Основные финансовые показатели (кв/кв), тыс. руб.

	9 мес. 2019 г.	9 мес. 2020 г.	Изм., %
Revenue	39 159	66 599	70,1%
Operating expenses	-51 587	-78 406	52,0%
Operating loss	-12 428	-11 807	-5,0%
Net loss	-13 033	-12 857	-1,4%
Cash and cash equivalents	2 306	5 126	122,3%

Источник: Проспект компании

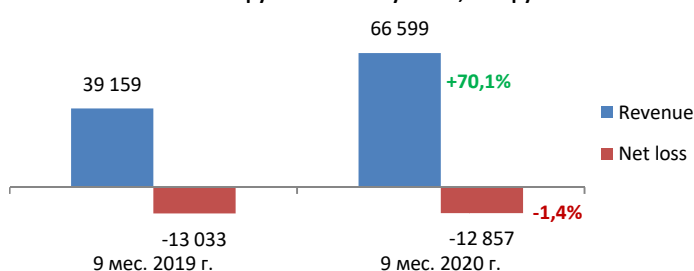
Годовые данные

Основные финансовые показатели (г/г), тыс. руб.

	FY 2018	FY 2019	Изм., %
Revenue	37 220	60 104	61,5%
Total operating expenses	-43 094	-78 716	82,7%
Operating loss	-5 874	-18 612	216,9%
Net loss	-5 661	-19 363	242,0%
Cash and cash equivalents	2 684	2 994	11,5%

Источник: Проспект компании

Выручка и чистый убыток, тыс. руб.



Источник: Проспект компании

Финансовые показатели

Квартальный показатель

- По итогам девяти месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 г. выручка Компании выросла почти в 2 раза до 66 599 тыс. руб. в результате увеличения комиссионного дохода от продажи на торговой площадке в 2 раза до 52 845 тыс. руб. и дохода от предоставления услуг в 3 раза до 13 754 тыс. руб. В разрезе товаров наибольший рост продаж продемонстрировала электронная техника на 35%, продажи продуктов питания и медицинских препаратов увеличились на 13% и на 10%, соответственно.
- Операционные расходы Компании выросли в 2 раза до 78 406 тыс. руб., в структуре которых наблюдается рост себестоимости на 47% до 46 726 тыс. руб., что составляет около 60% всего расходов. Затраты на выполнение и доставки заказов увеличились на 85% до 19 705 тыс. руб., также как и расходы на продажи и маркетинг, которые выросли 36% до 6 542 тыс. руб. Общие и административные расходы, а также затраты на исследование и разработки Компании увеличились на 17% до 3 013 тыс. руб. и на 43% до 2 420 тыс. руб., соответственно.
- За январь-сентябрь 2020 г. Компания зафиксировала чистый убыток в размере 12 857 тыс. руб., что на 1% меньше убытка за аналогичный период 2019 г.

Годовой показатель

- В 2019 г. выручка Компании выросла почти в 2 раза до 60 104 тыс. руб. в результате увеличения комиссионного дохода от продажи на торговой площадке в 2 раза до 53 487 тыс. руб. и дохода от предоставления услуг в 2 раза до 6 617 тыс. руб.
- Операционные расходы Компании выросли в 2 раза до 78 716 тыс. руб., в структуре которых наблюдается рост себестоимости на 77% до 48 845 тыс. руб., что составила около 62% доли общей суммы расходов. Затраты на выполнение и доставки заказов увеличились в 2 раза до 16 808 тыс. руб., расходы на продажи и маркетинг – в 2 раза до 7 153 тыс. руб., общие и административные расходы – на 37% до 2 390 тыс. руб., затраты на исследование и разработки – на 66% до

Ozon Holdings PLC – один из крупнейших российских площадок электронной коммерции, которая объединяет покупателей и продавцов широкого спектра товаров через свою онлайн-платформу. Ozon Holdings PLC (далее – Компания) предоставляет две платформы:

- Ozon.ru;
- Ozon.travel.

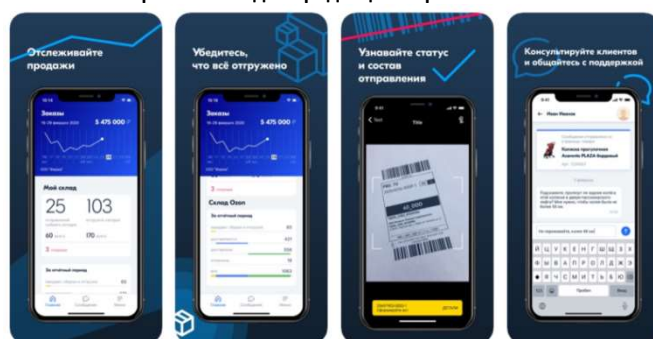
Ozon.ru – платформа для продажи потребительских товаров различных категорий через мобильное приложение Ozon и веб-сайт Ozon. Ozon.ru представляет более 99% и 97% выручки Компании за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 г. и 2019 г., соответственно.

Ozon.travel – платформа для продажи авиа- и железнодорожных билетов через приложение Ozon.Travelmobile и Ozon.Travelwebsite.

По итогам девяти месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 г. количество активных покупателей в России выросло почти в 2 раза до 11,4 млн. покупателей по сравнению с показателем аналогичного периода годом ранее. По состоянию на 30 сентября 2020 г. на маркетплейсе Ozon насчитывается около 18 152 активных продавцов по сравнению с 4 378 продавцов по состоянию на 30 сентября 2019 г.

За январь-сентябрь 2020 г. на площадке Ozon было сделано около 44,3 млн. заказов, что почти в 2 раза превышает количества заказов за январь-сентябрь 2019 г.

Приложение для продавцов маркетплейса Ozon

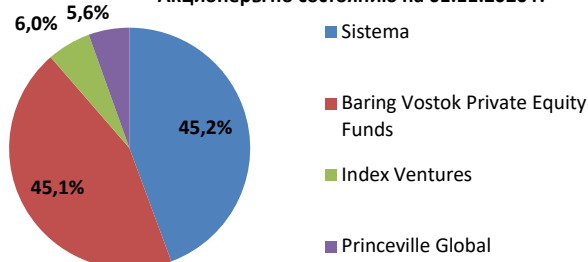


Источник: Данные компании

Корпоративная история

- Компания была зарегистрирована на Кипре в августе 1998 г. под именем Jolystone Enterprises Ltd.
- В ноябре 2007 г. Компания изменила свое название на Ozon Holdings Ltd.
- В октябре 2020 г. Ozon Holdings Ltd. была преобразована из частной компании с ограниченной ответственностью в публичную компанию и название Компании было изменено на Ozon Holdings PLC.

Акционеры по состоянию на 01.11.2020 г.

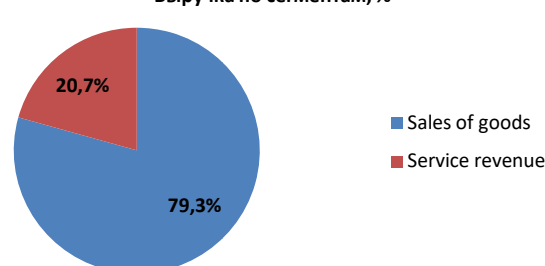


Источник: Проспект компании

Товары/Услуги

- За январь-сентябрь 2020 г. около 79,3% выручки приходится на комиссионные доходы от продажи на торговой площадке, остальные 20,7% на доходы от предоставления услуг.

Выручка по сегментам, %



Источник: Проспект компании

3 520 тыс. руб.

- В 2019 г. Компания зафиксировала чистый убыток в размере 19 363 тыс. руб., что в 3 раза больше чистого убытка за аналогичный период 2019 г.

Драйверы/Риски

- Компания продолжает развивать дополнительные сервисы для продавцов своего маркетплейса: в августе 2020 г. Компания разработала набор финансовых услуг Ozon.Card, Ozon.Account и Ozon.Installment для более удобного и быстрого совершения покупок и оплаты.
- По итогам 9 месяцев 2020 г. 100% продаж Компании приходится в Россию. Отметим, что приложение Ozon пользуется широкой популярностью в крупных городах России как Москва и Санкт-Петербург, а также в некоторых районах Московской области, где Компания предоставляет услуги доставки день в день.
- Подход Компании, ориентированный на мобильные устройства, делает покупки на платформе Ozon более удобными для клиентов, что увеличивает количество покупателей и продавцов. Около 70% заказов за январь-сентябрь 2020 г. на платформе Ozon были сделаны через мобильное приложение.
- Компания имеет широкий ассортимент качественной продукции. На платформе покупатели имеют доступ к 9 млн. товарам, в числе которых как повседневные так и элитные товары.
- Рынок онлайн-продаж продуктов питания и товаров является быстрорастущей и динамично развивающейся отраслью, что делает рынок привлекательной для инвестирования. Кроме того, эпидемиологическая ситуация в мире ускорила цифровую трансформацию и переход на онлайн-сервисы. Однако рост рынка интернет-ритейла в России зависит от политического и экономического риска, что могут негативно повлиять на стоимость инвестиций.
- Компания имеет сильных конкурентов на рынке интернет-ритейла в России как Wildberries, который продает примерно в 1,5 раза больше, чем Ozon и Беру.ру, совместная компания Яндекс и Сбербанка.

Контактная информация:

АО "Сентрас Секьюритиз"
Республика Казахстан, г. Алматы, 050008, ул. Манаса, 32А
Телефон: 8 (727) 259 88 77
Email: info@centras.kz
Website: www.cesec.kz

Рынок

- По данным Росстата, в 2019 г. оборот розничной торговли в РФ вырос на 2% до 33 532 млрд. руб. Согласно исследованиям информационно-аналитического агентства INFOLine, российский розничный рынок рос в среднем на 6% за последние 5 лет, однако в 2020 г. ожидается снижение рынка на 1% из-за экономических последствий пандемии COVID-19.
- Доля онлайн-продаж в розничной торговле в России выросло до 2% в 2019 г. против 1,7% в 2018 г. Объем онлайн-торговли в денежном выражении составил \$16,3 млрд., что на 58% больше показателя за 2018 г.

Рекомендации

Мы рекомендуем участвовать в первичном размещении акций Компании в случае, если инвестиционно-привлекательный ценовой диапазон составит от \$10 до \$30. Несмотря на убыточные финансовые показатели российский интернет-ритейлер продолжает расти на фоне пандемии COVID-19. Кроме того Компания имеет свою IT- и мощную логистическую инфраструктуру. Согласно рейтингу E-Commerce Index TOP-100 от Data Insight, включающий в себя сто крупнейших российских магазинов по объему онлайн-продаж по итогам 2019 г. Ozon.ru входит в тройку лидеров.

Аналитический департамент

Директор

Меланич Маржан
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 722
Email: mmelanich@centras.kz

Заместитель директора

Соколова Анна
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 718
Email: asokolova@centras.kz

Младший аналитик

Абдралиева Алия
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 722
Email: aabdraliyeva@centras.kz

Младший аналитик

Агадаева Диляра
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 727
Email: dagadayeva@centras.kz

Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является предложением Centras Securities купить, продать или вступить в какую-либо сделку в отношении каких-либо финансовых инструментов, на которые в настоящей публикации может содержаться ссылка. Настоящий документ содержит информацию, полученную из источников (Bloomberg, KASE, Reuters), которые Centras Securities рассматривает в качестве достоверных. Однако Centras Securities, его руководство и сотрудники не могут гарантировать абсолютные точность, полноту и достоверность такой информации и не несут ответственности за возможные потери клиента в связи с ее использованием. Оценки и мнения, представленные в настоящем документе, основаны исключительно на заключениях аналитиков Компании. Вознаграждение аналитиков не связано и не зависит от содержания аналитических обзоров, которые они готовят, или от существа даваемых ими рекомендаций. Настоящая информация не предназначена для публичного распространения и не может быть воспроизведена, передана или опубликована, целиком или по частям, без предварительного письменного разрешения Centras Securities.