

Ozon объявляет финансовые результаты за 4 квартал и 12 месяцев 2020 года



30 марта 2021 года — Ozon Holdings PLC (NASDAQ и MOEX: «OZON», далее «Ozon» или «Компания»), ведущая мультикатегорийная интернет-платформа, объявляет аудированные финансовые результаты за четвертый квартал и 12 месяцев 2020 года.

Основные финансовые результаты за четвертый квартал 2020 года

- Количество заказов выросло на 137% год-к-году и составило 29,6 млн по сравнению с 12,5 млн заказов в 4 квартале 2019 года.
- GMV вкл. услуги вырос до ₽ 75,8 млрд, рост составил 147% в годовом исчислении по сравнению с ₽ 30,7 млрд в 4 квартале 2019 года.

- Скорректированная EBITDA составила минус 3,6 млрд рублей по сравнению с минус 5,3 млрд рублей в 4 квартале 2019 года. Отношение скорректированной EBITDA к GMV вкл. услуги улучшилось до минус 4,7% по сравнению с минус 17,1% в 4 квартале 2019 года.
- Операционный денежный поток достиг положительного значения в 10,6 млрд рублей по сравнению с минус 2,7 млрд рублей в 4 квартале 2019 года.
- Свободный денежный поток увеличился до 7,8 млрд рублей. по сравнению с минус 4,7 млрд рублей в 4 квартале 2019 года.

Основные финансовые результаты за 2020 год

- Количество заказов увеличилось на 132% и составило 73,9 млн заказов по сравнению с 31,8 млн заказов, доставленных в течение 2019 года.
- GMV вкл. услуги достиг 197,4 млрд рублей, увеличившись на 144% год-к-году по сравнению с 80,8 млрд рублей в 2019 году.
- Доля маркетплейса достигла 47,8% всего GMV вкл. услуги по сравнению с 17,4% в 2019 году.
- Скорректированная EBITDA составила минус 11,7 млрд рублей по сравнению с минус 15,8 млрд рублей в 2019 году и в целом соответствовала ожиданиям менеджмента Компании. При этом отношение скорректированной EBITDA к GMV вкл. услуги выросла до минус в 5,9% за 2020 год с минус 19,6% по итогам 2019 года.
- Операционный денежный поток увеличился до положительных 6,6 млрд рублей по сравнению с минус 14,3 млрд рублей за 2019 год.
- Свободный денежный поток составил минус 2,6 млрд рублей по сравнению с минус 19,9 млрд рублей в 2019 году.
- Денежные средства и эквиваленты составили 103,7 млрд рублей по состоянию

Ozon объявляет о назначении Даниила Федорова, финансового директора компании, на должность операционного директора Ozon и Игоря Герасимова, директора по корпоративным финансам, на должность финансового директора. Даниил Федоров будет совместно с Игорем Герасимовым работать в течение второго квартала 2021 года, чтобы обеспечить плавную и эффективную передачу обязанностей и ответственности.

Александр Шульгин, CEO Ozon:

«Я горжусь трансформацией, через которую Ozon успешно проходит в течение трех последних лет. Наш фокус на масштабирование бизнеса и качество сервиса для наших покупателей и партнеров очевидно приносит результаты. Я благодарен Даниилу и Игорю за тот вклад, который они уже сделали и поздравляю их с новыми ролями и новыми амбициозными задачами».

Резюме: Ключевые операционные и финансовые показатели

В таблице ниже представлены ключевые операционные и финансовые показатели за четвертый квартал и финансовый год, закончившийся 31 декабря 2020 года. Ежеквартальная информация за три месяца, закончившихся 31 декабря 2020 и 2019 года, не аудирована и должна рассматриваться совместно с нашей консолидированной финансовой отчетностью за год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и соответствующими примечаниями к ней, которые содержатся в других разделах годового отчета Компании (Форма 20-F)



	2020	2019	Год-к-году %	2020	2019	Год-к-году у, %
GMV вкл. услуги	75 848	30 684	147%	197 414	80 815	144%
Количество заказов, млн	29,6	12,5	137%	73,9	31,8	132%
Количество активных покупателей, млн	13,8	7,9	75%	13,8	7,9	75%
Доля маркетплейса, %	52,3	25,5	26,8пп	47,8	17,4	31,4пп
Валовая прибыль, %	11 618	3 984	192%	31 491	11 259	180%
Валовая прибыль в % от GMV	15,3	13,0	2,3пп	16,0	13,9	2,1пп
Скорректированная EBITDA	(3 576)	(5 262)	32%	(11 716)	(15 832)	26%
Отношение скорректированной EBITDA к GMV вкл. услуги, %	(4,7)	(17,1)	12,4пп	(5,9)	(19,6)	13,7пп
Операционный денежный поток	10 644	(2 722)	н/п	6 570	(14 312)	н/п
Свободный денежный поток	7 787	(4 740)	н/п	(2 566)	(19 947)	87%

Ключевые этапы развития бизнеса

Маркетплейс Ozon



Мы предоставляем покупателям надежные услуги по доставке и широкий ассортимент высококачественных товаров, а продавцам — лучшую в своем классе инфраструктуру фулфилмента и логистики, включая функционал «последней мили», а также дополнительные сервисы, такие как финансовые продукты и платформу для рекламного продвижения.

В 2020 году Компания воспользовалась положительным сетевым эффектом, обусловленным быстрым ростом числа продавцов и увеличением клиентской базы более чем в два раза.

В 4 квартале 2020 года доля GMV маркетплейса достигла 52,3%, по сравнению с 25,5% в 4 квартале 2019 года. Быстрый рост маркетплейса объясняется значительным увеличением количества продавцов благодаря привлекательному комплексному предложению платформы, включающему логистическую инфраструктуру по всей стране, доступ к большой и быстрорастущей клиентской базе, а также доступ к инструментам продвижения, аналитическим и рекламным бизнес-решениям.

Покупатели

- Количество активных покупателей на платформе Ozon за последние двенадцать месяцев, закончившихся 31 декабря 2020 года, выросло на 75% год-к-году и составило 13,8 млн по сравнению с 7,9 млн на 31 декабря 2019 года.
- Компания отмечает дальнейший рост частотности покупок и улучшение когортных показателей: средняя частотность заказов на покупателя выросла в 2020 году на 33% до 5,4 по сравнению с 4,0 в 2019 года.

- Число продавцов на платформе Ozon увеличилось в 4 квартале 2020 года в четыре раза по сравнению с 4 кварталом 2019 года.
- Быстрое расширение базы продавцов Ozon привело к стремительному расширению ассортимента, который увеличился почти в два раза по сравнению с предыдущим годом. Рост ассортимента товаров, доступных на платформе, приводит к более активному вовлечению покупателей и более высокой частоте заказов, что в свою очередь ведет к увеличению продаж для продавцов и ускоряет рост GMV Компании.
- Разнообразные логистические сервисы обеспечивают надежную поддержку платформы маркетплейса. Сочетание моделей «Продажа со склада Ozon» (Fulfilled-by-Ozon, «FBO»), «Продажа со склада продавца» (Fulfilled-by-Seller, «FBS») и расширенной модели FBS создает для продавцов больше возможностей для оптимизации операций по выполнению и доставке заказов, тем самым сохраняя существующих и привлекая новых продавцов на маркетплейс.
- Ozon в течение 2020 года запустил новое предложение B2B финансовых сервисов для продавцов, направленное на поддержку продавцов в развитии их бизнеса и представляющее собой новую возможность для извлечения прибыли Компанией.

Фулфилмент и Логистика Ozon

Приоритетами для Ozon являются расширение ассортимента и развитие более быстрой и надежной доставки, что приводит к более привлекательным показателям частоты заказов и лояльности покупателей. Ozon стремится достичь данных результатов путем инвестирования в технологии, а также за счет расширения

- На конец 2020 года Ozon оперировал одной из крупнейших логистических сетей в России. Ozon обладает более чем 220 000 квадратных метров складских площадей в Москве и Московской области, Твери, Санкт-Петербурге, Казани, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге и Новосибирске.
- Чтобы обеспечить максимальное удобство для своих клиентов, Ozon использует различные каналы доставки «последней мили», включая пункты выдачи заказов, курьеров и постаматы. В течение 2020 года Ozon продолжал активно расширять сеть «последней мили». По состоянию на 31 декабря 2020 года Компания управляет более чем 10 000 оффлайн-пунктами выдачи заказов, включая брендированные пункты выдачи и постаматы.
- Более 80% брендированных пунктов выдачи заказов Ozon являются франчайзинговыми, что позволяет быстрее наращивать количество новых пунктов выдачи.
- По оценкам Ozon, на конец 2020 года более 85 млн человек в России имеют доступ к курьерской доставке или пунктам выдачи заказов в пределах пешей доступности.

Ozon доставляет посылки как с собственных складов, так и со складов продавцов клиентам по всей России.

Новые направления

Финансовые технологии

В течение 2020 года Ozon расширил свое предложение в области финансовых сервисов как для покупателей, так и для продавцов. Финансовые сервисы Ozon



и для быстрорастущего числа продавцов маркетплейса (B2B).

- Количество держателей карты Ozon значительно возросло в течение 2020 года. В декабре 2020 года количество пользователей карты превысило 450 000 по сравнению с 57 000 на 31 декабря 2019 года.
- В 4 квартале 2020 года Ozon запустил виртуальную карту, которая способствует более быстрому и широкому распространению карты Ozon.
- Держатели карты демонстрируют большую лояльность и в среднем в 1,6 раза более высокую частоту заказов в 2020 году по сравнению с клиентами, использующими другие способы оплаты.
- В 4 квартале 2020 года в партнерстве с рядом российских банков и компаний, работающих в сфере финансовых технологий, Ozon запустил решение по B2B кредитованию для продавцов.

Ozon Express

- В 2020 году Ozon Express расширил сеть дарксторов в Москве, и обеспечил курьерской экспресс-доставкой за час всю столицу в пределах МКАД и значительную часть Подмосковья.
- Уникальная концепция дарксторов Ozon основана на ассортиментном миксе, удовлетворяющем спрос в любом микрополигоне, с более чем 22 000 складских учетных единиц в 20 категориях продовольственных и непродовольственных товаров.
- В декабре 2020 года количество заказов в Ozon Express увеличилось в 8,3 раза по сравнению с декабрем 2019 года.
- Ускоренная доставка позволяет увеличить конверсию и частоту заказов.
- В 2021 году сервис планирует региональную экспансию.

затронули бизнесКомпании. Правительство России ввело такие ограничения как социальное дистанцирование, самоизоляция и другие карантинные меры, в период с конца марта по июнь 2020 года. Эти ограничения были ослаблены в большинстве регионов России с июня 2020 года.

- Связанные с COVID-19 ограничения ускорили переход к электронным покупкам для российских потребителей. В результате пандемии онлайн-платформы такие как Ozon, демонстрировали значительное увеличение числа новых активных покупателей, рост спроса на продукцию на своих платформах и приток сторонних продавцов. Мы считаем, что пандемия способствовала увеличению частоты заказов и среднего чека на платформе во время локдауна в России.

- Мы считаем, что ограничения, связанные с COVID-19, побудили больше компаний увеличить свое присутствие в Интернете, а также потенциально увеличили продажи третьих лиц на маркетплейсе Ozon, также как и собственные продажи Компании.

- Несмотря на то, что ускорение роста GMV Ozon в течение двенадцати месяцев, закончившихся 31 декабря 2020 года, по сравнению с 2019 годом, возможно было частично обусловлено общим увеличением спроса на услуги электронной коммерции в России, Компания считает, что ускорение темпов роста GMV было связано с изменениями в стратегии корпоративного развития Компании, внедряемыми с 2018 года, такими как фокусирование на модели маркетплейса, расширение ассортимента, значительные инвестиции в развитие и расширение логистической инфраструктуры, а также фокус на лидерстве и операционной эффективности.

- Несмотря на ослабление ограничений, связанных с COVID-19, Компания продемонстрировала ускорение темпов роста GMV до 147% в 4 квартале 2020 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Приведенные ниже заявления прогнозного характера отражают ожидания Компании по состоянию на 30 марта 2021 года с учетом тенденций, отмечаемых в течение года до настоящего времени, и могут измениться, и связаны с неотъемлемыми рисками, которые мы не в состоянии контролировать, например, общее воздействие пандемии коронавируса и любые продолжающиеся или новые потенциальные потрясения, вызванные пандемией. Приведенные ниже прогнозы не предполагают дальнейшей эскалации пандемии.

- Компания ожидает рост *GMV* вкл. услуги на 90% или потенциально более высокими темпами по итогам 2021 года по сравнению с 2020 годом.
- Ozon ожидает, что капитальные расходы компании составят от 20 до 25 млрд рублей по итогам 2021 года.

Основные операционные показатели

Некоторые части данного пресс-релиза содержат наши основные операционные показатели, включая, среди прочего, валовую стоимость товаров, включая выручку от услуг («*GMV* вкл. услуги»), валовую прибыль, долю нашего маркетплейса («Маркетплейс») *GMV* («Доля маркетплейса в процентах от *GMV*»), количество заказов и количество активных покупателей. Мы определяем эти показатели следующим образом:

- ***GMV* вкл. услуги** как общую стоимость заказов, обработанных через нашу платформу, а также доход от услуг, предоставляемых нашим покупателям и продавцам, таких как доставка, реклама и другие услуги, предоставляемые нашим операционным сегментом Ozon.ru. *GMV* вкл. услуги включают в себя налог на добавленную стоимость, за вычетом скидок, возвратов и аннулирования. *GMV* вкл. услуги не представляют собой выручку Ozon. *GMV* вкл. услуги не включают



- **Валовая прибыль** представляет собой доход за вычетом себестоимости реализованной продукции за данный период.
- **Доля маркетплейса** в процентах от *GMV* как общая стоимость заказов, обработанных через наш маркетплейс, включая налог на добавленную стоимость, за вычетом скидок, возвратов и аннулирований, деленная на *GMV*, включая услуги в данном периоде. Доля маркетплейса в процентах от *GMV* включает в себя только стоимость товаров, обработанных через нашу платформу, и не включает в себя доход от услуг.
- **Количество заказов** как общее количество заказов, доставленных в данный период, за вычетом возвратов и аннулирований.
- **Количество активных покупателей** как количество уникальных покупателей, разместивших заказ на нашей платформе в течение 12-месячного периода, предшествующего соответствующей дате, за вычетом возвратов и аннулирований.

Оговорка об отказе от ответственности

Настоящий пресс-релиз содержит заявления прогнозного характера по смыслу закона США от 1995 года «О реформе судопроизводства по частным ценным бумагам», которые отражают текущие взгляды OzonHoldingsPLC (Озон Холдингс ПиЭлСи) ("мы", "наш", "нас", или "Компания") в отношении будущих событий и финансовых показателей. Любые заявления, содержащиеся в настоящей презентации и не имеющие отношения к историческим событиям, являются заявлениями прогнозного характера.

Такие заявления прогнозного характера основаны на текущих ожиданиях

фактор или сочетание факторов могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от тех, которые содержатся в любых заявлениях прогнозного характера, которые мы можем сделать. Такие заявления не являются ни обязательствами, ни гарантиями, а связаны с известными и неизвестными рисками, неопределенностями, а также другими важными факторами и обстоятельствами, которые могут привести к тому, что фактические результаты, показатели или достижения Ozon будут существенно отличаться от ожиданий, прямо выраженных или подразумеваемых в заявлениях прогнозного характера, включая условия на рынках капитала США, негативные глобальные условия экономики, потенциальное негативное развитие пандемии COVID-19, иные негативные изменения в бизнесе Ozon или неблагоприятные законодательные или регуляторные изменения. В результате чего мы предостерегаем вас не полагаться на заявления прогнозного характера, и мы распространяем данное предостережение на все такие заявления прогнозного характера. Пожалуйста, обратитесь к нашему годовому отчету по форме 20-F и другим материалам, поданным в Комиссию по ценным бумагам и биржам США, относительно факторов, в результате которых фактические результаты могут существенно отличаться от тех, которые содержатся в любых заявлениях прогнозного характера.

В результате настоящих и иных важных факторов фактические результаты могут существенно отличаться от тех, которые содержатся в любых заявлениях прогнозного характера, содержащихся в настоящем пресс-релизе. Любые такие заявления прогнозного характера представляют собой оценки менеджмента на дату настоящего пресс-релиза. Несмотря на то, что Ozon может обновить в будущем настоящие заявления прогнозного характера, Ozon отказывается от любых

заявления прогнозного характера как на представляющие прогнозы Ozon на любую дату, следующую за датой настоящего пресс-релиза.

Данный пресс-релиз включает некоторые финансовые показатели, не представленные в соответствии с МСФО, включая, но не ограничиваясь Маржинальный доход/(убыток) (Contribution Profit/(Loss)), скорр. EBITDA(adjusted EBITDA) и Свободный денежный поток (Free Cash Flow). Такие финансовые показатели не являются показателями финансовых результатов в соответствии с МСФО и могут не содержать параметры, которые являются существенными для понимания и оценки наших финансовых результатов. Следовательно, такие показатели не должны рассматриваться отдельно или в качестве альтернативы убыткам за отчетный период или другим показателям рентабельности, ликвидности или результатов деятельности в соответствии с МСФО. Следует принимать во внимание, что представление Компанией таких показателей может быть несопоставимо с аналогично названными показателями, используемыми другими компаниями, которые могут определяться и рассчитываться по-другому. См. раздел “Представление финансовой и прочей информации” в настоящем пресс-релизе для сравнения некоторых из таких показателей с наиболее прямо сопоставимыми показателями по МСФО.

Настоящий пресс-релиз содержит определенные финансовые показатели за три месяца, закончившиеся 31 декабря 2020 года и 2019 года. Такая информация не проверялась аудиторами компании, и ее следует читать вместе с финансовой отчетностью за полный год, закончившийся 31 декабря 2020 года, и сопроводительными примечаниями к финансовой отчетности, представленными в



Товарные знаки, используемые в настоящем пресс-релизе, являются собственностью их владельцев и используются только в справочных целях. Такое использование не должно толковаться как одобрение продуктов или услуг Компании.