

## **Ozon объявляет результаты за четвертый квартал и аудированные результаты за полный 2021 год**



Ozon Holdings PLC (NASDAQ и MOEX: «OZON», далее «мы», «нас», «наш», «Ozon» или «Компания»), лидирующая российская e-commerce площадка, объявляет финансовые результаты за 4 квартал и полный год, закончившийся 31 декабря 2021 года.

### **Резюме: Ключевые операционные и финансовые показатели**

В таблице ниже представлены ключевые операционные и финансовые показатели за квартал и финансовый год, закончившиеся 31 декабря 2021 года. Квартальные

сочетании с консолидированной финансовой отчетностью Компании за годы, закончившиеся 31 декабря 2021, 2020 и 2019 годов соответственно, а также сопроводительными примечаниями к финансовой отчетности, представленными в Годовом отчете Компании по Форме 20-F, поданными в Комиссию по ценным бумагам и биржам США («SEC») от 2 мая 2022 года.

(млн руб., если не указано иначе)	За три месяца, закончившихся 31 декабря (неаудированные)			За год, закончившийся 31 декабря		
	2021	2020	Год к году, %	2021	2020	Год к году, %
GMV вкл. услуги	176 805	75 848	133%	448 260	197 414	127%
Количество заказов, млн	92,1	29,6	211%	223,3	73,9	202%
Количество активных покупателей (за последние 12 месяцев), млн	25,6	13,8	86%	25,6	13,8	86%
Доля маркетплейса от GMV, %	67,7%	52,3%	15,4 пп	64,8%	47,8%	17,0 пп
Общая выручка	66 298	37 751	76%	178 215	104 350	71%
Валовая прибыль	26 646	11 618	129%	65 667	31 491	109%
Валовая прибыль от GMV, %	15,1%	15,3%	0,2 пп	14,6%	16,0%	(1,4 пп)
Скоррект. EBITDA	(15 886)	(3 576)	-	(41 156)	(11 716)	-
Отношение скоррект. EBITDA к GMV вкл. услуги, %	(9,0%)	(4,7%)	(4,3 пп)	(9,2%)	(5,9%)	(3,3 пп)
Убыток за период	(20 794)	(9 407)	-	(56 779)	(22 264)	-
Операционный денежный поток	15 266	10 644	43%	(13 626)	6 570	-
Свободный денежный поток	4 169	7 787	(46%)	(37 736)	(2 566)	-

Обращаем внимание, что скорректированная EBITDA и свободный денежный поток

сверка показателей, не относящихся к МСФО, с соответствующими показателями МСФО приведены в разделе «Представление финансовой и прочей информации» данного пресс-релиза. Определения операционных показателей, таких как *GMV* вкл. услуги, валовая прибыль, количество заказов, количество активных покупателей, количество активных продавцов, доля маркетплейса от *GMV* смотрите в разделе «Прочие ключевые операционные показатели» данного пресс-релиза.

## **Основные результаты за 4 квартал и полный 2021 год**

### **GMV вкл. услуги и выручка**

- В 4 квартале 2021 года оборот от продаж (*GMV*) включая услуги вырос до 176,8 млрд рублей, увеличившись на 133% в годовом сопоставлении по сравнению с 75,8 млрд рублей, при этом в поквартальном сопоставлении показатель вырос в 1,6 раза. Значительный рост показателя *GMV* вкл. услуги в 4 квартале 2021 года был обусловлен увеличением на 211% количества заказов, в то время как средняя стоимость заказа оставалась стабильной в квартальном выражении.
- За полный 2021 год показатель *GMV* вкл. услуги достиг рекордных 448,3 млрд рублей по сравнению с 197,4 млрд рублей годом ранее. Рост показателя на 127% в годовом исчислении превзошёл прогноз Компании о росте на 120% год к году. Прирост был обусловлен в основном сильным ростом заказов за счет расширения покупательской базы и дальнейшим увеличением частотности заказов.
- Выручка в 4 квартале 2021 года выросла до 66,3 млрд рублей, увеличившись на 76% год к году по сравнению с 37,8 млрд рублей в результате роста *GMV* вкл.

### **Количество заказов**

- В 4 квартале 2021 года количество заказов увеличилось на 211% год к году до 92,1 млн по сравнению с 29,6 млн в 4 квартале 2020 года.
- В 2021 году количество заказов выросло на 202% год к году и достигло 223,3 млн.
- Значительный рост заказов в 4 квартале 2021 года и за весь 2021 год обусловлен ускоренным ростом клиентской базы на 86% в годовом исчислении до 25,6 млн в 2021 году, а также более высоким уровнем вовлеченности пользователей. При этом годовая частотность заказов достигала 8,7 заказов в год в 2021 году, что на 61% больше показателя 2020 года.

### **Доля маркетплейса**

- За 4 квартал 2021 года и за весь 2021 год доля маркетплейса от общего GMV достигла 67,7% и 64,8% по сравнению с 52,3% и 47,8% за аналогичные периоды годом ранее на фоне роста базы продавцов в 3,5 раза. Продавцы оценили доступ к 25,6 миллионам активных покупателей на нашей платформе и комплексный набор услуг, таких как различные варианты исполнения и доставки заказов, финансовые и рекламные услуги, а также инструменты бизнес-аналитики.

### **Скорректированная EBITDA и убыток за период**

Скорректированная EBITDA составила минус 15,9 млрд рублей в 4 квартале 2021 года по сравнению с минус 11,3 млрд рублей в 3 квартале 2021 года и минус 3,6



минус 10,4% в 3 квартале 2021 года и минус 4,7% в 4 квартале 2020 года. В 4 квартале 2021 года Ozon продолжил делать упор на улучшении экономических показателей. Компания повысила эффективность и загрузку существующей инфраструктуры, оптимизировала расходы на маркетинг и инвестиции в сдерживание цен, что было частично нивелировано эффектом вновь запущенных фулфилмент-центров и сортировочных центров, которые были изначально недозагружены.

- Скорректированная EBITDA составила минус 41,2 млрд рублей за полный 2021 год по сравнению с минус 11,7 млрд рублей за полный 2020 год, что соответствует скорректированной EBITDA в процентах от GMV вкл. услуги — минус 9,2% и 5,9% соответственно. Такая динамика в основном обусловлена значительным расширением инфраструктуры, что привело к временному давлению на новые складские помещения, а также инвестициям в привлечение клиентов и сотрудников.
- Убыток за год составил 56,8 млрд рублей в 2021 году по сравнению с 22,3 млрд рублей в 2020 году в результате более высокого убытка по скорректированной EBITDA и увеличения процентных расходов в 2021 году.

### **Денежный поток**

- Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности, составили 15,3 млрд рублей в 4 квартале 2021 года по сравнению с 10,6 млрд рублей в 4 квартале 2020 года за счет положительного вклада оборотного



Чистые денежные средства, использованные в операционной деятельности, составили 13,6 млрд рублей за весь 2021 год по сравнению с чистыми денежными средствами, полученными от операционной деятельности, в размере 6,6 млрд рублей за весь 2020 год. Свободный денежный поток за весь 2021 год составил минус 37,7 млрд рублей по сравнению с минус 2,6 млрд рублей за весь 2020 год.

### **Денежные средства и их эквиваленты**

- По состоянию на 31 декабря 2021 года денежные средства, их эквиваленты и краткосрочные депозиты составили 126,0 млрд рублей по сравнению со 119,4 млрд рублей на 30 сентября 2021 года и 103,7 млрд рублей на 31 декабря 2020 года.

### **Ключевые этапы развития бизнеса**

#### **Маркетплейс Ozon**

Маркетплейс значительно расширился в 2021 году как с точки зрения показателя *GMV*, так и с точки зрения транзакций между покупателями и продавцами. В 4 квартале 2021 года показатель *GMV* вкл. услуги увеличился на 202% в годовом сопоставлении, при этом доля маркетплейса от общего *GMV* вкл. услуги достигла 67,7% по сравнению с 52,3% в 4 квартале 2020 года. Активный рост количества продавцов и, как следствие, увеличение ассортимента способствовали расширению выбора товаров для покупателей. Мы продолжили развивать торговую площадку с упором на построение долгосрочных партнерских отношений с продавцами и корректировку структуры комиссионных, чтобы мотивировать продавцов увеличивать свой оборот и использовать нашу складскую инфраструктуру по всей стране, особенно в регионах что, в свою очередь, привело

## Продавцы

К концу 4 квартала 2021 года количество активных продавцов на платформе составило более 90 000, увеличившись более чем в три раза по сравнению с 4 кварталом 2020 года и на 40% по сравнению с 3 кварталом 2021 года.

- Рост количества продавцов на более чем 250% в годовом сопоставлении обусловлен расширением спектра услуг в сферах логистики и фулфилмента, разнообразием предлагаемых моделей работы с маркетплейсом (например, FBO, FBS и витрина), а также наличием уникальных продуктов и инструментов для продавцов от Ozon, в том числе финансовые услуги, рекламные инструменты, аналитику рынка и брендов, а также видео стриминг.
- Рекламные инструменты Ozon позволяют продавцам увеличивать продажи, продвигая свои товары в нашем приложении и анализируя потребительские тренды. В декабре 2021 года доходы Компании от рекламы превысили расходы на цифровой маркетинг.
- Продавцы Ozon также могут использовать программу Ozon Premium для привлечения большего количества клиентов и продвижения своего бренда. В декабре 2021 года более половины GMV маркетплейса вкл. услуги было генерировано премиальными продавцами.

## Ассортимент



активных продавцов и усовершенствованных, более простых процедур создания контента, при этом уникальные алгоритмы платформы позволяют лучше контролировать качество продукции. Изменения в составе категорий затронули увеличение категорий одежды, товаров для дома и декора, товаров народного потребления и товаров для домашних животных. В декабре 2021 года количество артикулов одежды увеличилось примерно в девять раз по сравнению с прошлым годом.

### **Покупатели**

В 4 квартале 2021 года база покупателей Ozon увеличилась на 86% год к году до 25,6 млн покупателей на фоне стратегических инвестиций в привлечение клиентов и ускорение органического роста клиентской базы, а также увеличения частоты заказов.

- Количество активных покупателей в 4 квартале 2021 года увеличилось практически вдвое по сравнению с 4 кварталом 2020 года, что было обусловлено более быстрой и надежной работой службы доставки, а также расширением ассортимента.
- В 4 квартале 2021 года были продемонстрированы высокие когортные показатели, с постоянным повышением лояльности клиентов.
- Частотность заказов увеличилась на 61% в годовом исчислении до 8,7 заказов в 4 квартале 2021 года по сравнению с 5,4 заказами в 4 квартале 2020 года, с более высокой долей повторных покупок в когортах.





через нашу премиальную подписку. В декабре 2021 года количество пользователей с подпиской Premium увеличилось более чем в три раза по сравнению с декабрем 2020 года. В среднем частотность заказов клиентов Premium значительно более высока по сравнению с обычными покупателями.

### **Фулфилмент и логистика Ozon**

На 31 декабря 2021 года совокупная площадь складских помещений Ozon составила приблизительно 1 млн кв. метров. Ozon успешно справился с большим потоком заказов в разгар сезона в 4 квартале 2021 года, доставив более 95% посылок вовремя благодаря увеличению своих возможностей по фулфилменту и логистике почти в три раза по сравнению с прошлым годом. Расширение регионального охвата позволило Компании повысить скорость доставки, расширить ассортиментный ряд и доступность в различных регионах России.

В 2021 году Ozon запустил сторонние логистические услуги, разработав набор бизнес-решений и обслуживая более 3 000 компаний.

### **Ozon fresh**

В 2021 году Ozon начал развивать ускоренную доставку в течение часа за пределами Москвы, открыв дарксторы в Санкт-Петербурге, Твери, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Казани, Сочи и Волгограде.

В марте 2022 года Ozon Express был переименован в «Ozon fresh» и в будущем сосредоточится на доставке свежих продуктов и товаров повседневного спроса, в том числе продуктов от местных российских фермеров. «Ozon fresh» предлагает



красоты и здоровья станет частью основной платформы Ozon и будет иметь пометку «Экспресс» с доставкой в течение часа или в более удобное время.

### **Финансовые услуги**

В 2021 году Ozon начал активную разработку ряда дополнительных сервисов, включая дебетовую карту Ozon.Card, электронный кошелек Ozon.Account и сервис для покупки в рассрочку Ozon.Installment. Эти предложения повышают удобство совершения покупок и гибкость оплаты для покупателей и продавцов.

- В 2021 году Ozon получил базовую банковскую лицензию путем приобретения ООО «Оней Банк» (переименованного в «Озон Банк»), чтобы Компания смогла начать предлагать финансовые услуги клиентам и продавцам маркетплейса. В 4 квартале 2021 года Ozon запустил собственный электронный кошелек Ozon.Account — платежный инструмент на базе инфраструктуры Ozon Bank, предоставляя клиентам более высокий кэшбэк и возможность мгновенного возврата средств.
- Ozon ожидает, что финансовые B2B услуги должны помочь привлечь больше продавцов, укрепить существующую базу продавцов и со временем увеличить лояльность. Около 15 000 продавцов использовали гибкий план платежей Ozon по состоянию на 4 квартал 2021 года. Этот продукт предоставляет продавцам инструменты для более эффективного управления оборотным капиталом и графика платежей, адаптированного к их индивидуальным потребностям. С мая 2021 года Ozon также предлагал кредит некоторым продавцам через Ozon Credit,



В марте 2022 года Компания получила генеральную банковскую лицензию для недавно созданного Еком Банка от Центрального банка России («ЦБ РФ»). Эта банковская лицензия дает возможность структурировать и запускать широкий спектр финансовых продуктов и услуг, адаптированных к потребностям наших покупателей и продавцов, призванных облегчить и обеспечить большую поддержку транзакций, совершаемых ими на нашей платформе.

### **Последние события в Озон Банке**

Озон Банк был исключен из Списка граждан особых категорий и запрещенных лиц («Список SDN») Управлением по контролю за иностранными активами («OFAC») Министерства финансов США 31 марта 2022 года. Озон Банк был включен в Список SDN OFAC 24 февраля 2022 года как организация, «связанная с Открытым акционерным обществом Совкомбанк». Ozon приобрел 100% уставного капитала ООО Оней Банк (сейчас Озон Банк) у Совкомбанка 26 мая 2021 года. На дату закрытия сделки Оней Банк перестал быть аффилированным лицом Совкомбанка. 25 февраля 2022 года Ozon подал запрос в OFAC об исключении Озон Банка из Списка SDN, поскольку Озон Банк не связан с Совкомбанком.

### **Международный бизнес Ozon**

В 2021 году Ozon запустил трансграничные операции в Белоруссии и Казахстане с целью предложить широкий ассортимент товаров более чем 28 млн человек и предоставить местным продавцам возможность продавать свои товары миллионам российских покупателей. Ozon развивает инфраструктуру логистики и доставки через франчайзинговые пункты выдачи и сортировочные предприятия, а также

## Ключевые результаты в сфере ESG за 2021 год

Являясь одной из крупнейших компаний в сфере электронной коммерции в России, Ozon понимает, что подход Компании к пониманию ESG задач и управлению ими важен для всех наших заинтересованных лиц. Основываясь на существующих практиках корпоративной ответственности, в 2021 году мы сформировали специальную команду экспертов в сфере ESG и разработали собственную корпоративную программу устойчивого развития.

### Персонал и многообразие

- В связи с расширением нашей деятельности, численность персонала Ozon увеличилась более чем вдвое до 45 854 сотрудников по состоянию на 31 декабря 2021 года по сравнению с 14 834 сотрудниками на 31 декабря 2020 года. На 31 декабря 2021 года 50% наших сотрудников составляли лица моложе 30 лет, 48% — в возрасте от 30 до 50, и 2% — старше 50 лет. На долю женщин приходится 44% от общего числа сотрудников и 37% руководящих позиций.
- Для привлечения в свою команду профессионалов, Компания постоянно инвестирует в развитие своего HR-бренда. В 2021 Компания получила награду «Лучший работодатель» и «золото» в рейтинге лучших работодателей по версии Forbes и стала самым привлекательным работодателем в сегменте электронной коммерции в рейтинге Employer Brand Research от Randstad за 2021 год.

### Здоровье и безопасность



предотвращения распространения COVID-19 в 2021 году мы реализовали ряд мер по поддержке и защите сотрудников от последствий пандемии: мы тщательно отслеживали и контролировали эпидемиологическую ситуацию, а также обеспечивали строгое соблюдение законодательных требований, чтобы обеспечить непрерывную работу Компании. В рамках борьбы с распространением коронавирусной инфекции мы приняли правительственные распоряжения о самоизоляции и ограниченные карантинные меры, социальное дистанцирование, обязательное использование средств защиты, психологическую поддержку и субсидии на вакцинацию.

### **Поддержка экономики и местных сообществ**

- Мы считаем, что по мере развития нашего бизнеса растет и наша роль в экономике и местных сообществах в регионах нашего присутствия, и вместе с этим новые возможности для того, чтобы внести свой вклад в развитие этих регионов, одновременно создавая ценность для заинтересованных сторон. На 31 декабря 2021 года доля МСП составляла приблизительно 90% от всех активных продавцов и 86% от GMV маркетплейса. Кроме того, более 75% наших продавцов зарегистрированы за пределами Москвы.
- В 2021 году мы также запустили благотворительную программу «Ozon Забота», направленную на поддержку наиболее уязвимых социально-экономических групп населения в рамках нашего маркетплейса. На 31 декабря 2021 года к программе «Ozon Забота» присоединились 14 благотворительных организаций, а общая сумма пожертвований превысила 2 млн рублей.



Ozon объявил о мерах поддержки для продавцов площадки для сохранения показателей продаж и адаптации к росту закупочных цен. Вместо разовых и двухкратных ежемесячных регулярных платежей в марте мы произвели шесть выплат нашим продавцам для поддержки, временно отказались от платы за хранение востребованной и сезонной продукции, хранящейся в наших фулфилмент-центрах, и скорректировали KPI по отгрузке и доставке для продавцов, которые используют модели логистики FBS и Extended FBS с учетом сбоев в цепочке поставок.

### **Кибербезопасность**

В 2021 году Ozon расширил команду специалистов кибербезопасности во всех ключевых сферах, чтобы обеспечить бесперебойную работу нашего бизнеса и надежную систему информационной безопасности. Наше мобильное приложение для покупателей успешно прошло внешний аудит информационной безопасности. Наша система обработки данных платежных карт успешно прошла проверку на соответствие Стандарту безопасности данных в области платежных карт (PCI DSS). Кроме того, мы обновили и расширили курс онлайн-обучения сотрудников в сфере информационной безопасности.

### **Окружающая среда**

Наши экологические инициативы направлены на то, чтобы свести к минимуму отрицательное воздействие наших операций на окружающую среду. На 31 декабря 2021 года мы отправляли на переработку около 60% отходов, производимых в результате нашей деятельности в складских помещениях и пунктах выдачи.



## **Контакты:**

### **Связи с инвесторами**

Мария Бераснева, Директор по связям с инвесторами, Ozon

[ir@ozon.ru](mailto:ir@ozon.ru)

### **Пресс-служба**

Мария Заикина, Директор по связям с общественностью и индустрией, Ozon

[pr@ozon.ru](mailto:pr@ozon.ru)