КИФА
ЦИФРОВАЯ ТОРГОВЛЯ

Бизнес без границ!

КИФА объявляет финансовые и операционные результаты за 3 месяца 2026 года

Выручка увеличилась на 34,9%, компания остается прибыльной

Москва, РФ, 13 мая 2026 г. ПАО «КИФА» (бренд – «КИФА», «B2B-платформа КИФА», далее — «Компания» или «КИФА») – оператор одноименной B2B-платформы цифровой торговли между Россией и Китаем – объявляет операционные и неаудированные финансовые результаты, подготовленные в соответствии с РСБУ, за первый квартал, завершившийся 31 марта 2026 года.

Ключевые операционные и финансовые результаты за 3 месяца 2026 года:

- В 1 квартале 2026 года выручка компании выросла на 34,9% по сравнению с 1 кварталом 2025 года и достигла 2,57 млрд рублей. Рентабельность продаж составила 2,8% (1,7% в 1 квартале 2025 года).

- Как и годом ранее, основная доля в выручке приходится на товары народного потребления – их совокупная доля составила 82,9% в общем объеме выручки (84,9% в аналогичном периоде 2025 года). При этом хороший рост показал сегмент «одежда», доля которого в выручке выросла до 42,1% (27,3% в 1 квартале 2025 года). Также значительный рост наблюдается в категории «сантехника» – 7,4% в 1 квартале 2026 года по сравнению с 3,2% в аналогичном периоде прошлого года.

- Компания получила чистую прибыль по итогам 1 квартала 2026 года в размере 9,8 млн рублей (48,5 млн рублей в 1 квартале 2025 года). Снижение чистой прибыли произошло из-за значительного роста процентных расходов – в 1,7 раза. При этом компания отмечает, что текущие обязательства по обслуживанию долга по облигациям погашаются за счет операционной деятельности, компания остается прибыльной.

- Сохраняется баланс дебиторской и кредиторской задолженности согласно бизнес-модели, предусматривающей ввоз товара на территорию РФ под заказ покупателя и трансляцию условий внешнеэкономических контрактов с поставщиками на внутрироссийские договоры с покупателями.

«Первый квартал 2026 года продемонстрировал положительные финансовые и операционные результаты деятельности ПАО «КИФА» – компания продолжает свой стратегический курс на развитие, по выручке отмечаются значительные темпы роста, компания остается прибыльной. Бизнес-модель трансграничной платформы цифровой торговли выступает гарантом устойчивости, а гибкость бизнес-процессов внутри компании позволяет своевременно адаптироваться под неблагоприятные внешние факторы, такие как сохраняющаяся геополитическая напряженность, волатильность курсов валют, сравнительно низкая покупательская способность и, как следствие, отложенный спрос.

При этом отрасль также начала постепенно восстанавливаться – по данным Главного таможенного управления КНР товарооборот Китая и России по итогам января-марта 2026 года вырос на 14,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 61,3 миллиарда долларов, при этом рост импорт из Китая в Россию за первые три месяца 2026 года увеличился на 22,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 27,7 млрд долларов. Таким образом, КИФА всё равно растет более быстрыми темпами – выручка увеличилась почти на 35% – чем рынок, ключевым игроком которого платформа является.

Также хочу отметить, что компания продолжает своевременно и в полном объеме обслуживать свои обязательства в качестве эмитента облигаций – в настоящее время в обращении на Московской Бирже находятся два выпуска – в рублях и в юанях. Целью привлечения средств по обоим выпускам является финансирование цепей поставок – оказание еще более клиентоориентированного сервиса для возможности предоставления рассрочек пользователям платформы, что остается особенно актуальным в рамках сложностей, с которыми сталкиваются участники ВЭД при трансграничных поставках,» — отметила ***заместитель генерального директора–финансовый директор ПАО «КИФА» Ирина Афонина.***

С промежуточной финансовой отчетностью по РСБУ ПАО «КИФА» за 3 месяца 2026 года можно ознакомиться на Интерфакс – Сервер раскрытия информации (e-disclosure.ru).

Ключевые корпоративные события в первом квартале 2026 года и после отчетного периода:

• Оптимизация операционной модели

В начале 2026 года КИФА перешла от универсального формата к системе умных, автоматизированных сервисов, позволяющей каждому клиенту выбрать удобную для себя модель работы. Работая в цифровой торговле с Китаем, КИФА постоянно дорабатывает свои сервисы и усиливает автоматизацию процессов, чтобы услуги платформы развивались вместе с технологиями и оставались удобными для клиентов. Таким образом, в настоящее время клиентам КИФА доступны два ключевых торговых сервиса:
- Смарт Маркет (до 2026 года – Open Trade) – торговый сервис, предоставляющий возможность работы с открытым каталогом. Это маркетплейс товаров и производителей с DDP-ценами в РФ (особенно актуально для малого и среднего бизнеса).
- Смарт Поставка (до 2026 года – Private Trade) – торговый сервис, позволяющий проводить сделки в закрытом разделе личного кабинета. Это полный цикл исполнения трансграничных сделок по индивидуальным заказам (особенно актуально для среднего и крупного бизнеса).
Кроме того, в периметре услуг также остались, но были выделены отдельно поиск производителей, согласование ТЗ, переговоры, аудит заводов и т.д. Эти опции в экосистеме КИФА подключаются, когда они действительно нужны конкретной сделке – как отдельные блоки работы, а не по умолчанию внутри каждой поставки.

• Организация профильных деловых мероприятий

- Прямые эфиры для российских импортеров по теме ВЭД с Китаем. С конца 2025 года КИФА активно развивает направление прямых эфиров, нацеленных на всестороннюю поддержку и консультирование селлеров маркетплейсов. Инициатива призвана обеспечить живое и непосредственное общение с целевой аудиторией, способствуя привлечению новых клиентов, повышению узнаваемости бренда и усовершенствованию клиентского опыта. По итогам 1 квартала 2026 года было успешно проведено 6 прямых эфиров, охватывающих широкий спектр актуальных тем – от вопросов логистики и сертификации до рекомендаций по эффективной работе с маркетплейсами и выбору перспективных ниш. Каждый эфир отличался привлечением разных экспертов компании КИФА, включая специалистов, подключающихся онлайн непосредственно из Китая, а также представителей топ-менеджмента.

- Закрытые бизнес-встреч с селлерами маркетплейсов. В рамках стратегии по расширению клиентской базы и укреплению позиций на рынке ВЭД, КИФА успешно провела серию из восьми бизнес-встреч «ВЭД для лидеров маркетплейсов» в офлайн и онлайн форматах. Участниками встреч стали селлеры, активно работающие на маркетплейсах, и специализирующиеся на продаже товаров китайского производства. Спикерами на бизнес-встречах выступили ведущие специалисты КИФА, непосредственно занимающиеся работой с клиентами. Программа мероприятий охватывала ключевые аспекты импорта из Китая, актуальные налоговые изменения 2026 года и тонкости логистики. Каждая встреча завершалась сессией вопросов и ответов, а также возможностью получить индивидуальные консультации.

• Обязательства эмитента биржевых облигаций

- Выпуск в рублях серии 001Р-01 (ISIN: RU000A106EV9). 23 марта 2026 года ПАО «КИФА» произвело одиннадцатую выплату купонов по облигациям серии 001Р-01. Сумма выплат держателям облигаций составила 3,62 млн рублей или 18,08 рублей на одну облигацию. Общая сумма выплаченных купонов по состоянию на 23 марта 2026 года составляет 62,91 млн рублей, а с учетом частичного погашения номинала в июне 2024 года и июне 2025 года – 162,91 млн рублей.

- Выпуск в юанях серии БО-01 (ISIN: RU000A10CM89). 30 апреля 2026 года ПАО «КИФА» произвело восьмую выплату купонов по облигациям серии БО-01. Сумма выплат держателям облигаций составила 595 тыс. юаней (6,515 млн рублей по курсу юаня на 30.04.2026 г. 10,9535) или 1,19 юаней (13,03 рублей по курсу юаня на 30.04.2026 г. 10,9535) на одну облигацию. Общая сумма выплаченных купонов по состоянию на 30 апреля 2026 года составляет 4,760 млн юаней (53,405 млн рублей).

• **Социальная ответственность**

- Запуск совместного образовательного проекта в сфере трансграничной торговли между ПАО «КИФА» и НИУ ВШЭ. В марте 2026 года в московском офисе КИФА состоялась рабочая встреча со студентами 1-го курса магистратуры НИУ ВШЭ, обучающимися по направлению «Международный менеджмент». Мероприятие ознаменовало старт нового этапа долгосрочного сотрудничества между цифровой экосистемой и ведущим экономическим вузом страны. Основная цель работы – адаптация теоретических знаний и студенческих инициатив под актуальные требования трансграничного рынка и механизмы цифровых торговых платформ.

- Благотворительность. В январе 2026 года КИФА выступила инициатором благотворительной акции, организованной совместно с поставщиками обуви, реализующими продукцию через B2B-платформу КИФА. Инициатива была приурочена к новогодним праздникам и направлена на поддержку семей и детей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации. В фонд "Благое дело" было направлено около 300 пар обуви, ещё порядка 250 пар обуви – в фонд «Отдать вещи».

• **Сертификаты**

В марте 2026 года ПАО «КИФА» подтвердило сертификат соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 31000-2019 «Менеджмент риска. Принципы и руководство».

Справка о КИФА

КИФА — B2B-платформа цифровой торговли для осуществления сделок между поставщиками и покупателями из России и Китая. Интерфейс и функционал платформы доступны на языке пользователя, а расчеты осуществляются и отображаются в соответствующих национальных валютах: для пользователей из КНР — в юанях, для пользователей из РФ — в рублях.

КИФА – больше, чем оптовый маркетплейс, торговая площадка или торговый агент. Платформа обеспечивает полное сопровождение трансграничных сделок от поиска поставщика, подбора товара, логистики, таможенного оформления, сертификации и маркировки до комплекса послепродажного обслуживания.

ПАО "КИФА" основано в 2013 году предпринимателем Сунь Тяньшу, имеющим многолетний опыт и обширную экспертизу по управлению проектами в области российско-китайских торгово-экономических отношений. Офис ПАО «КИФА» находится в Москве, а офис китайской материнской компании – в Пекине.

Продажи импортированных из Китая товаров ведутся на всей территории России и в Республике Беларусь. В 2024 году запущен экспорт российских товаров в Китай - товарооборот на платформе стал двусторонним.

По итогам 2025 года на платформе представлены товары в более чем 10 категориях из Китая: обувь, одежда, строительные материалы, детские товары, кожгалантерея, упаковочные материалы, оборудование, техника и запчасти, электроника и бытовая техника, текстиль, прочее. Платформа активно расширяет ассортимент реализуемых категорий товаров и добавляет новые, а также дает возможность подобрать и привезти в РФ практически любые товары из КНР под запрос клиента.

С 2019 года ПАО «КИФА» является стратегическим партнером Центра развития перспективных технологий (ЦРПТ) в сфере обязательной маркировки и прослеживаемости товаров, а информационная платформа КИФА интегрирована с системой «Честный знак» — в соответствии с планом Правительства РФ о внедрении обязательной маркировки товаров, компания одной из первых начала работу в данном направлении.

С 2023 года платформа КИФА включена в перечень значимых проектов Межправительственной Российско-Китайской комиссии по инвестиционному сотрудничеству (МПК). А с 2025 года КИФА является стратегическим партером Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ).

Компания разместила дебютный выпуск биржевых облигаций в июне 2023 года на сумму 200 млн рублей на срок 3 года. В сентябре 2025 года компания разместила свой первый выпуск биржевых облигаций в юанях на сумму 50 млн юаней на срок 2 года. В ноябре 2021 года Национальное рейтинговое агентство (НРА) впервые присвоило кредитный рейтинг ПАО «КИФА» на уровне «BB|ru|», прогноз по рейтингу «Стабильный». С тех пор кредитный рейтинг компании стабильно улучшался: в ноябре 2022 года он был повышен до уровня «BB+|ru|», в ноябре 2023 года — до уровня «BBB-|ru|», а в мае 2024 года — до уровня «BBB|ru|». В мае 2025 года НРА подтвердило кредитный рейтинг ПАО «КИФА» на уровне «BBB|ru|», прогноз по рейтингу «Стабильный».

Основным акционером ПАО «КИФА» является ООО «Научно-техническое развитие КИФА СЫЛУ (Пекин)» (КНР). Бенефициарный владелец компании — ее основатель Сунь Тяньшу.

С уважением,
PR-служба ПАО «КИФА»
E-mail: pr@qifa.ru
Сайт: investors.qifa.ru

Также приглашаем подписаться на наш телеграм-канал по ссылке.