

## **Лидер цифровой B2B-торговли между Россией и Китаем КИФА объявляет о намерении провести IPO на Московской Бирже**

*10 июля 2024 года, Москва. Акционерное общество «КИФА» (бренд – «КИФА», «B2B-платформа КИФА», далее - «Компания» или «КИФА»), лидер цифровизации торговли между Россией и Китаем, объявляет о намерении провести первичное публичное предложение (далее – IPO или «Предложение») обыкновенных акций (далее – «Акции») с листингом на Московской Бирже.*

- КИФА — лидирующая B2B-платформа цифровой торговли для осуществления сделок между поставщиками и покупателями из России и Китая. Компания предоставляет экосистемные услуги, позволяющие клиентам практически полностью проводить все трансграничные операции на одной платформе. КИФА обеспечивает максимальный охват всех этапов цепей поставок<sup>1</sup>, комплексный сервис с фокусом на ВЭД, включая финансовые платежи, специализируясь на рынках РФ и КНР.
- По итогам 2023 года выручка Компании увеличилась на 75% г/г, достигнув уровня 5,7 млрд руб. при рентабельности по EBITDA 1,5%. Наибольший вклад в структуру выручки Компании вносит выручка от реализации товаров народного потребления - обуви и одежды.
- КИФА имеет высокую степень автоматизации процессов благодаря использованию IT-решений собственной разработки. Эффективной работе КИФА также способствует интегрированность с межгосударственными торговыми структурами, обеспечивающая высокую скорость поиска и доставки товаров. Китайское происхождение и положительная деловая репутация КИФА в КНР позволяют Компании предлагать пользователям оптимальное решение любых вопросов, связанных с поставками товара как из Китая в Россию, так и в обратном направлении.

### **Основные параметры будущего предложения**

- Тип Предложения — 100% cash-in.
- В рамках IPO Компания предложит инвесторам Акции дополнительного выпуска. Структура размещения будет более детально описана в объявлении об открытии книги заявок.
- У КИФА есть активная инвестиционная программа в размере 1,7 млрд рублей, и Компания намерена направить все привлеченные в ходе IPO средства на ее финансирование.

<sup>1</sup> Согласно аналитическому отчету «Динамика и перспективы развития рынка B2B-платформ электронной коммерции между Россией и Китаем, определение лидеров рынка» от miracleadvisory.com

- Компания ожидает включения Акций во Второй котировальный уровень Списка ценных бумаг, допущенных к торгам ПАО «Московская Биржа».
- Планируется, что торги Акциями на Московской Бирже начнутся до конца лета 2024 года.
- Минимальная величина заявки для инвесторов — 10 тыс. рублей.
- Локап-период для Компании и ее основного акционера составит 180 дней с даты начала размещения Акций.

Проспект ценных бумаг и другая информация в отношении Предложения и Компании доступны на странице Компании в сети Интернет <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38593>.

## О КИФА

**АО «КИФА»** - оператор одноименной B2B-платформы цифровой торговли между Россией и Китаем. Платформа более 10 лет обеспечивает процесс оптовой трансграничной закупки «в один клик» через личный кабинет с полным сопровождением сделки, начиная от поиска поставщика и товара, логистики, таможенного оформления, сертификации и маркировки до комплекса послепродажного обслуживания.

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.

До 2024 года основным направлением деятельности был импорт китайских товаров народного потребления в Россию. С 2024 года запущен импорт промышленных товаров из Китая в РФ, а также экспорт российских товаров агропромышленной отрасли в Китай. Таким образом, платформа стала двусторонним торговым цифровым мостом между Россией и Китаем — российские предприниматели могут не только покупать китайские товары, но и продавать свою продукцию в Китай.

Клиентам КИФА в рамках импорта китайских товаров в РФ доступны два ключевых торговых сервиса:

- **Open-Trade** (открытое торговое пространство): покупатель выбирает товары в открытом каталоге на сайте. В одном заказе могут присутствовать товары разных категорий и/или от разных поставщиков.
- **Private-Trade** (закрытое торговое пространство): сделка проводится в закрытом разделе личного кабинета. Этот торговый сервис используется, если нужного товара нет в каталоге или в случае необходимости поставки крупной партии товара.

КИФА работает по модели продаж 1P (1st-party relationship). Модель 1P подразумевает, что компания закупает товары у китайских поставщиков, признавая цену товаров в качестве себестоимости, и уже от своего имени продает эти товары российским покупателям. Такая бизнес-модель позволяет КИФА гарантировать качество продаваемых товаров, а также сроки их поставки.

Более подробная информация о Компании представлена [на сайте](https://investors.qifa.ru/) в разделе <https://investors.qifa.ru/>.

## Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

### • Рост бизнеса

- Количество пользователей и заказов на платформе КИФА ежегодно растет вместе с выручкой (выручка по итогам 2023 года выросла на 75% г/г и составила 5,7 млрд руб., годом ранее выручка увеличилась более чем вдвое).
- Стремительный рост торговли между КНР и РФ продолжит создавать спрос на услуги Компании, а интеграция и автоматизация процессов на платформе будут способствовать росту рентабельности бизнеса и улучшению клиентского опыта.
- Компания намерена существенно расширить своё присутствие в категории Промышленные товары (станки, автозапчасти, сельхозтехника и пр.), что существенно увеличит средний доход с одного клиента Компании.

### • Интегрированность с межгосударственными торговыми структурами

- Компания глубоко интегрирована в китайскую таможенную и ведет переговоры об интеграции с российской ФТС (Федеральной таможенной службой). Также Компания активно сотрудничает с межгосударственными торговыми структурами (китайско-российские торговые палаты, союзы, ассоциации и т.д.).
- Глубокая интеграция, положительная деловая репутация и широкая сфера влияния КИФА в Китае позволяют Компании обеспечивать высокую скорость поиска, оформления и доставки товаров российским покупателям. Во многом это обусловлено китайским происхождением Компании и значительной части ее топ-менеджмента.

### • Высокая степень автоматизации

- КИФА — это цифровая платформа, автоматизирующая процесс закупки товара. Покупателю не нужно подключаться к системе валютного контроля, регистрироваться на таможне и тратить ресурсы на перевод контракта и процесс оформления.

### • Низкая долговая нагрузка

- Общий объем долга Компании на конец I квартала 2024 года составляет 200 млн руб., наращивать долг не планируется. Объем денежных средств на балансе на конец квартала составил 245 млн руб. Таким образом, чистый долг у Компании отрицательный.
- Весь объем долга Компании — это облигации, выпущенные в июне 2023 года, проблем с выплатой долга не ожидается.
- В ноябре 2023 года НРА повысило кредитный рейтинг Компании до уровня «BBB-|ru|» с прогнозом «Стабильный», а уже в мае 2024 года — до уровня «BBB|ru|», сохранив «Стабильный» прогноз. Досрочное повышение рейтинга обусловлено «прогрессом по развитию бизнеса и увеличением информационной прозрачности Компании».

- **Дивиденды**
  - Согласно утвержденной дивидендной политике Компании, КИФА планирует начать выплачивать дивиденды после погашения размещенных Компанией облигаций в 2026 году. Ожидается, что объем выплат будет составлять до 50% чистой прибыли по МСФО.
- Уникальность предложения КИФА заключается в наличии экосистемных услуг, позволяющих клиентам полностью поручить процесс трансграничных сделок платформе.

## Финансовые результаты

### 12 месяцев 2023 года:

- **Торговый оборот (GMV) вырос на 76% год к году до 6,7 млрд рублей, выручка увеличилась на 75% год к году и достигла 5,7 млрд рублей.** Рост этих показателей обусловлен динамичным развитием прямых поставок товаров из Китая в рамках сервиса Private-Trade и существенным расширением ассортимента товаров, доступных для заказа на платформе. При этом торговый оборот по сервису Private-Trade вырос на 134% год к году, по сервису Open-Trade — на 15%.
- **Динамика выручки по сегментам:**
  - выручка от реализации обуви за год увеличилась на 67% и составила 3,44 млрд руб. или 60% всех продаж (63% годом ранее);
  - выручка от реализации одежды подросла на 65% и составила 1,11 млрд руб., доля в общем объеме сократилась до 19,5% (20,6% ранее);
  - самой быстрорастущей товарной группой стала сантехника, ее продажи за год выросли более чем в 20 раз и достигли 0,31 млрд руб. (5,4% от всей выручки).
- **Валовая прибыль за год увеличилась на 69%, достигнув 356,4 млн руб.,** валовая маржа составила 6,24% (6,45% годом ранее).
- **Показатель EBITDA вырос на 3% год к году и составил 86,9 млн руб.** с рентабельностью 1,5%. Рентабельность по EBITDA снизилась до 1,52% по сравнению с 2,58% в 2022 году, что обусловлено активным ростом доли прямых поставок товара из Китая в рамках сервиса Private-Trade (в основном крупные партии) в общей выручке. Средний чек по таким поставкам, существенно выше, чем в сервисе Open-Trade, а наценка платформы ниже и составляет от 2,5% до 5%. Доля поставок по сервису Private-Trade в 2023 году в общей выручке составила 64,9% по сравнению с 48,3% в 2022 году. По сервису Open-Trade (в основном мелкооптовые партии) наценка составляет от 8% до 13%.
- **Чистая прибыль в 2023 году составила 53,2 млн руб.** КИФА с 2020 года является прибыльной компанией. Сокращение чистой прибыли на 24% год к году обусловлено курсовыми разницеми. Убытки от курсовых разниц в 2023 году составили 48,5 млн руб. против прибыли в 35 млн руб. в 2022 году. В качестве способа хеджирования валютного



риска Компания начала номинировать договоры с российскими покупателями в валюте внешнеэкономического контракта – китайских юанях (при сохранении оплаты в российских рублях), что позволит значительно снизить негативное влияние валютного риска на результаты деятельности Компании.

- **Чистый денежный поток от операционной деятельности увеличился на 127% год к году до 78,5 млн рублей.**
- **Чистый долг составил -118 млн рублей;** отношение чистого долга к EBITDA имеет отрицательное значение и составляет -1,35x. В течение последних трех лет чистый долг имеет отрицательное значение, остатки денежных средств на счетах полностью покрывают обязательства по кредитам и займам.

#### **Первые 3 месяца 2024 года:**

- **Торговый оборот (GMV)** вырос на 54% год к году до 1,5 млрд рублей.
- **Торговый оборот по сервису Private-Trade** вырос на 61% г/г, **по сервису Open-Trade** — на 43%.
- **Выручка** увеличилась на 54% г/г и достигла 1,3 млрд руб.
- **Выручка от реализации ключевых товарных категорий** существенно выросла: одежды — на 169%, обуви — на 42%, сумок — на 39%.
- **Средний чек по реализации** вырос на 67% год к году и составил 442,7 тыс. рублей.
- **Количество регистраций** новых пользователей на платформе выросло на 62% год к году.
- **Показатель EBITDA** составил 5,6 млн рублей по сравнению с -2 млн рублей по итогам I квартала 2023 года.
- **Чистая прибыль** достигла 4 млн рублей по сравнению с убытком в 4 млн рублей по итогам I квартала 2023 года.

#### **Стратегические цели КИФА**

К 2028 году КИФА рассчитывает занять более 4% в цифровой B2B-торговле между РФ и КНР, а также повысить эффективность бизнеса и увеличить маржинальность по EBITDA до 4,6%.

**Компания разработала стратегию долгосрочного развития, включающую следующие направления деятельности:**

- Модернизация онлайн-инфраструктуры для цифровой торговли между РФ и КНР: (оптимизация и расширение функционала платформы, автоматизация бизнес-процессов, интеграция с системами всех участников российско-китайской торговли).

- Модернизация офлайн-инфраструктуры для цифровой торговли между РФ и КНР (открытие российско-китайских хабов цифровой торговли, представляющие собой: торгово-выставочные центры (шоурумы), консолидационные склады и распределительные центры).
- Расширение ассортимента реализуемых категорий и добавление новых групп товаров. По итогам 2023 года 83% в выручке занимает импорт из Китая товаров народного потребления, где более 80% — это одежда и обувь. К 2028 году планируется сокращение импорта товаров народного потребления до 39% в выручке за счет развития импорта машинотехнической продукции до 55% и экспорта российских товаров в Китай до 5% в выручке Компании.

«Для КИФА выход на IPO на Московской Бирже — значимое событие. Мы давно работаем с бизнесом из России, знаем потенциал российского рынка и считаем, что наша платформа может предложить российским импортерам и экспортерам большие возможности для развития. На наш взгляд, размещение акций российско-китайской компании происходит в крайне благоприятное время: мы видим, как укрепляются связи между нашими странами, а также, что инвесторы активно участвуют в IPO. Ожидаем, что появление нового эмитента с уникальной для местного рынка трансграничной e-commerce моделью вызовет интерес у широкого круга участников торгов», — отметил *основатель платформы КИФА и Председатель совета директоров Компании Сунь Тяньшу*.

«Выход на IPO станет следующим этапом на пути эволюции КИФА как публичной компании. Первые шаги в этом направлении были сделаны еще в 2018 году, когда мы начали отчитываться по стандартам МСФО. Мы усилили корпоративное управление: сформировали новый совет директоров, комитеты по аудиту, по кадрам и вознаграждениям, а также активно работаем над регулярным повышением кредитного рейтинга. В прошлом году состоялся дебютный выпуск облигаций КИФА, мы стабильно исполняем наши обязательства перед инвесторами и планируем придерживаться этого в дальнейшем. Уверен, планируемое IPO КИФА может быть интересно российским инвесторам по многим причинам: Компания — уникальный игрок на рынке цифровой торговли, стабильно показывает сильные результаты и прогнозирует кратный рост финансовых показателей за счет увеличения объемов и уровня цифровизации торговли между РФ и КНР», — прокомментировал *заместитель Председателя совета директоров Компании Кайл Шостак*.

#### **Контакты:**

*Директор по связям с инвесторами*  
*Наталья Белоусова*  
[ir@qifa.ru](mailto:ir@qifa.ru)

*Руководитель PR-службы*  
*Олег Федорченко*  
[olegf@qifa.ru](mailto:olegf@qifa.ru)

Настоящий документ содержит информацию об АО «КИФА» (далее также – «Компания») и предоставляется исключительно с информационной целью. Ни настоящий документ, ни содержащаяся в нем информация не являются рекламой ценных бумаг, предложением или приглашением заключать сделки с ценными бумагами в Российской Федерации какого-либо лица или в его интересах. Компания, ее представители, акционеры, должностные лица, сотрудники не предоставляют никаких гарантий и заверений в том, что такая информация является полной и достоверной, и соответственно, на нее нельзя полагаться как на абсолютно полную и всесторонне достоверную информацию. Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации о Компании. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Компании, ее представителей, сотрудников, должностных лиц, акционеров, в том числе по осуществлению каких-либо сделок или действий. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, акционеры, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Настоящий документ и содержащаяся в нем информация не должны служить основанием для принятия каких бы то ни было инвестиционных решений или решений о совершении каких-либо сделок или действий. Настоящий документ не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Компанией и не подвергалась какой-либо независимой проверке. Получение настоящего документа или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием либо запрещено. Настоящий документ не предназначен для передачи и использования любыми лицами в юрисдикциях, в которых настоящий документ, какая-либо указанная в нем информация, ее передача или получение могут быть признаны незаконными.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем документе, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий документ, считается предупрежденным о том, что ничто в настоящем документе не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем документе. Компания, любые иные лица, входящие с Компанией в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, акционеры, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.