

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Помощь интернет-магазинам»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-02. Регистрационный номер выпуска биржевых облигаций 4B02-02-00532-R-001P от 19.07.2023 г.

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг.

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Генеральный директор ООО «ПИМ»
действующий на основании Устава

Сатановская О.С.

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ.....	3
1.1. Основные сведения об Эмитенте	3
1.2. Краткая характеристика Эмитента, история создания и ключевые этапы развития Эмитента, адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента	3
1.4. Описание отрасли, в которой Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Ключевые факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Эмитента	7
1.5. Описание структуры Эмитента (группы/холдинга, в которую входит Эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению Эмитента значение для принятия инвестиционных решений	14
1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале Эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) Эмитента (по каждому из органов управления и соответствующему лицу раскрывается их персональный состав с указанием всех должностей, занимаемых таким лицом за последние 5 лет)	14
1.7. Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента).....	16
2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА	16
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Эмитента (основные виды, способы финансирования деятельности, иная информация) в динамике за последние 3 года.....	16
2.2. Оценка финансового состояния Эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности Эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ ключевых показателей деятельности Эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых Эмитентом (которые планируются предпринять в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.	18
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента за последние 3 года	21
2.4. Кредитная история за последние 3 года	23
2.5. Основные дебиторы и кредиторы Эмитента на последнюю отчетную дату	24
2.6. Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента.....	25
3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ.....	25
3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум	26
3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств	26
3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.....	26
3.4. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика Эмитента в области управления рисками.....	26
3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет	29
4. ИНАЯ ИНФОРМАЦИЯ, УКАЗЫВАЕМАЯ ПО УСМОТРЕНИЮ ЭМИТЕНТА	29

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1.1. Основные сведения об Эмитенте

Полное фирменное наименование: *Общество с ограниченной ответственностью «Помощь интернет-магазинам»* (далее по тексту – Эмитент, Компания, Общество)

Сокращенное фирменное наименование: ООО «ПИМ»

ИНН: 7702824562

ОГРН: 1137746951869

Место нахождения: г. Москва

Адрес юридического лица: 115035, г. Москва, улица Садовническая, д. 14, строение 2, этаж 3, пом.1, ком.1а, офис 310.

Дата государственной регистрации: 15.10.2013 г.

Количество сотрудников: 13 человек в ООО «ПИМ», 117 человек в Группе компаний

Корпоративный сайт: <https://pimsolutions.ru/>

1.2. Краткая характеристика Эмитента, история создания и ключевые этапы развития Эмитента, адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента

Краткая характеристика Эмитента

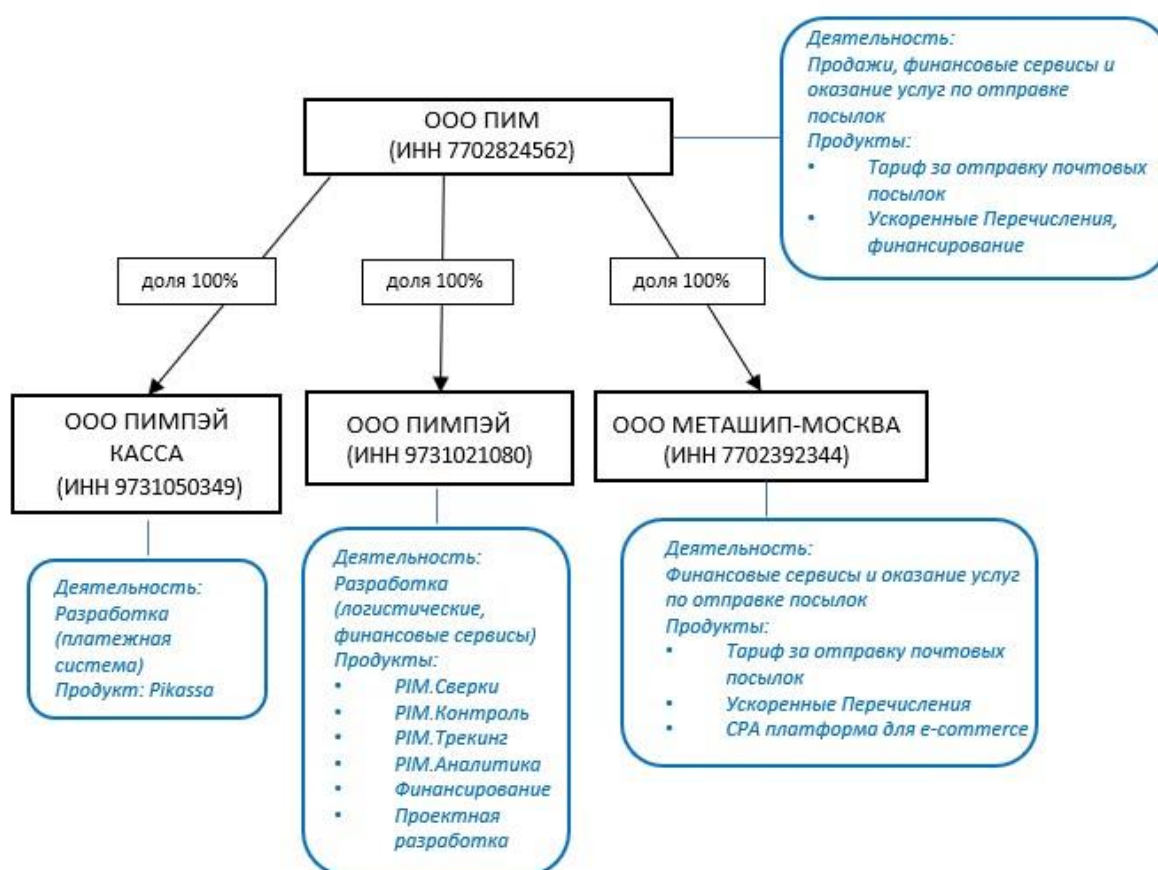
ООО «ПИМ» является материнской компанией Группы компаний, объединенных брендом «Pim Solutions» (Группа).

ООО «ПИМ» и компании Группы с 2013 года на базе разработанного программного обеспечения предоставляют различные сервисы для интернет-магазинов, которые реализуют товары конечным покупателям по всей территории Российской Федерации, используя доставку Почтой России и курьерскими службами.

Услуги Группы можно разделить на следующие основные виды:

- Тариф за отправку почтовых посылок – тариф служб доставки за прием, обработку и отправку почтовых посылок интернет-магазинов через платформу «MetaShip»;
- Лицензия платформы «MetaShip» – единое API, которые позволяет переключать службы доставки и выбирать оптимальный способ отправки, основываясь на анализе данных о выкупе;
- «Целевое Финансирование» – финансирование закупки рекламы, товара, оплаты услуг службам доставки путем перечисления средств контрагентам клиентов Группы;
- «Ускоренные Перечисления» – финансирование интернет-магазинов под будущее получение наложенного платежа, финансирование происходит сразу после передачи заказа в курьерскую службу доставки;
- Лицензия «PimPay.Сверки V.1» – сверка с курьерскими службами доставки по каждому заказу;
- Лицензия «PimPay.Контроль V.1» – контроль за доставкой заказов клиентов Группы, отправленных покупателям через курьерские службы доставки, и перечислением наложенного платежа;
- «PimPay.Аналитика» – аналитика для e-commerce в России;
- Сервис «Черный Список» – определение ненадежных покупателей, основываясь на анализе данных о выкупе.

Таблица: «Структура Группы компаний»



Источник информации: по данным Эмитента

Эмитент является правообладателем товарных знаков «PimPay» и «Pim Solutions». В активах группы Компаний находятся права на комплексы программ для ЭВМ и баз данных, таких как «Агрегация служб доставки», «Черный Список», модуль «PIM.Аналитика», а также права на мультивалютный сервис для приема онлайн-платежей «Pikassa».

История создания и ключевые этапы развития

2013 год – создание ООО «ПИМ», «PimPay» утвердил свой бренд и отделился в отдельную компанию, выданы первые займы;

2014 год - получены инвестиции от «ЕМЕХ» (крупнейшая интернет-площадка автозапчастей), создана безопасная интеграция со службами доставки по API;

2015 год – запущен сервис «PimPay.Контроль»;

2016 год – запущен продукт «PimPay.Сверки»;

2018 год – привлечено финансирование от ФРИИ (Фонда развития интернет-инициатив) в размере 197 млн. руб. (30 млн. руб. в капитал и 167 млн. руб. – конвертируемый долг); Заключено сотрудничество с «Экспобанком», в рамках которого банк начинает финансировать интернет-магазины с помощью «PimPay»;

2019 год – запуск новых сервисов «Pikassa», «MetaShip». Компания становится резидентом Технопарка «Сколково». PimPay признан самым перспективным «FinTech стартапом» года по версии форума FinNext.

Черный список покупателей от «PimPay» – победитель конкурса инновационных решений для e-commerce «ECOM Future'19»;

2020 год – конвертация займа ФРИИ, выпуск коммерческих облигаций на сумму 40 млн. руб, привлечение 100 млн. руб. инвестиций от частного инвестора. Бренд «PimPay» переименован в «Pim Solutions»;

2021 год - компания «Pim Solutions» заняла второе место в рейтинге самых быстрорастущих компаний отрасли «FinTech», составленном исследовательским агентством «Smart Ranking» совместно с бизнес-клубом «Атланты». «AliExpress Россия» начал сотрудничество со всеми крупными службами доставки, которые подключены к агрегатору и интегратору «MetaShip». Подключение агрегатора позволяет «AliExpress» распределять потоки заказов со своего склада в пользу логистических операторов. Выпуск биржевых облигаций на сумму 130 млн. руб.;

2022 год – новый продукт «Pim.Data», подключены новые логистические службы: «Деловые линии», «ПЭК», «Logsis», «Dostavka-Club». Новые крупные клиенты, среди которых «Авито», «Lacoste», «Ситилинк».

Деятельность в период развития пандемии и самоизоляции

Отрасль, к которой относится Эмитент, одна из немногих пережила острые фазы пандемии коронавируса Covid-19 без масштабных структурных изменений. Развитие пандемии не сказалось существенным образом на финансово-хозяйственной деятельности Эмитента. Предприятие в период самоизоляции продолжало работать в штатном режиме с соблюдением необходимых санитарных норм и правил (систематическая дезинфекция рабочих мест, наличие средств индивидуальной защиты, справки работникам для передвижения по городу и прочее).

Деятельность в период санкционных ограничений

Несмотря на то, что Компания и аффилированные с ней лица не попали в санкционные списки, санкционное давление оказало влияния на весь рынок онлайн торговли, существенно изменив его ландшафт в 2022 году. Уход ряда иностранных магазинов и поставщиков с рынка, изменение логистических цепочек, волатильность курса привели к снижению темпов роста рынка онлайн торговли (темпы роста рынка снизились с 52% в 2021 году до 38% в 2022 году) и изменению его структуры. Тем не менее, рынок онлайн торговли пострадал меньше, чем другие рынки и продолжил увеличивать свою долю внутри всего ритейла (рост на 5 процентных пунктов до 30% внутри непродовольственного ритейла по данным аналитического агентства «Data Insight»).

Однако Эмитенту в 2022 году все же пришлось столкнуться с некоторыми трудностями:

1. Повышение ключевой ставки ЦБ РФ. В феврале 2022 года ключевая ставка Центробанка резко поднялась с 9,5% до 20%. Компания оперативно на это отреагировала и привела в соответствие процентные ставки по займам для своих клиентов. Впоследствии ключевая ставка постепенно снижалась, и Эмитент также снижал клиентам ставки по займам;

2. Проблемы у служб доставки. На протяжении 2022 года ряд служб доставки испытывал финансовые проблемы. В связи с этим Эмитент проводил активный мониторинг финансового состояния служб доставки, отслеживая уровень риска, приходящийся на каждую службу доставки, исключая заказы, приходящиеся на проблемные службы доставки из расчета лимитов. Однако следует упомянуть, что большая часть клиентов Компании отправляет заказы «Почтой России», что минимизирует подобные риски;

3. Проблемы с трансграничной логистикой и трансграничными платежами. После введения санкций интернет-магазины и логистические компании столкнулись с трудностями при доставке товаров из-за рубежа. Нарушились цепочки поставок, пришлось их перенастраивать. Также возникли трудности с проведением трансграничных платежей. Это привело к тому, что у некоторых продавцов временно

сократился ассортимент и его глубина и, как следствие, сократилось количество заказов, что привело к сокращению лимитов по финансированию, которое Эмитент готов предоставить таким продавцам. Сокращение лимитов, вследствие падения числа заказов, а также более консервативной политики Эмитента по выдаче займов в период экономической нестабильности привело к сокращению объемов финансирования во второй половине 2022 года.

Несмотря на сложности, в 2022 году компания продолжила активно развиваться, привлекая новых клиентов и наращивая выручку по ключевому направлению - отправка почтовых отправлений, где Эмитент выступает как агрегатор служб доставки. Был запущен новый продукт «PIM.Data», который объединил в себе «Монетизацию данных», «Черный список» и другие сервисы, связанные с большими данными. Были подключены новые логистические службы: «Деловые линии», «ПЭК», «Logsis», «Dostavka-Club». Также у компании появились новые крупные клиенты, среди которых «Авито», «Lacoste», «Ситилинк».

Адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента:

<https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38150&type=1&attempt=1>

1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента

Миссия «Pim Solutions» – помогать магазинам продавать онлайн, предоставляя сервисы, облегчающие их развитие и рост.

«Pim Solutions» развивает сервисы в 3-х ключевых для интернет-магазинов областях:

1. Логистика

- единый агрегационный договор на отправку, позволяющий гибко отправлять заказы разным службам доставки через единый договор;
- автоматизация работы со службами доставки, позволяющая работать одновременно с несколькими службами доставки в режиме «одного окна»;
- контроль служб доставки в части соблюдения сроков доставки заказов и перечисления денег и претензионная работа по просроченным/недоставленным заказам.

2. Финансы

- финансирование;
- позаказные сверки со службами доставки;
- прием платежей от покупателей и выплаты.

3. Маркетинг

- привлечение трафика на сайты интернет-магазинов.

Цель «Pim Solutions» – стать стандартом рынка и главной точкой входа в онлайн продажи для интернет-магазинов, позволяя им сосредоточиться на товарах и продажах. «Pim Solutions» стремится к достижению этой цели за счет помощи в решении финансовых, логистических и маркетинговых задач. Для этого «Pim Solutions» развивает новые сервисы и объединяет их в единую экосистему. В 2013 году «Pim Solutions» предоставлял только сервис финансирования, в 2015 году появился первый логистический сервис «PimPay.Контроль», но существенной доли в выручке логистические сервисы достигли только в 2019 году благодаря запуску сервиса агрегации отправок (сервис «Агрегация» - Тариф за отправку почтовых посылок – 41% выручки в 2019 году). В 2022 году доля выручки сервиса «Агрегация» - Тариф за отправку почтовых посылок - составила уже 68%.

Основная стратегия привлечения клиентов – предоставление сервисов, которые являются базовыми и необходимыми для любого интернет-магазина. Основной такой якорный сервис, который необходим

интернет-магазину, это логистический сервис «Агрегация» - Тариф за отправку почтовых посылок. Потребность в качественном, удобном и более дешевом логистическом сервисе универсальна для любого типа интернет-магазина (крупного или небольшого).

Подобная стратегия позволяет «Pim Solutions» выходить на клиентов из разных категорий, в том числе и крупных и быть основной точкой входа в экосистему продуктов «Pim Solutions». Впоследствии у клиентов появляется доступ к полному спектру инфраструктурных сервисов в «едином окне», что позволяет сразу закрыть все потребности интернет-магазина. Так, развитие сервиса «Агрегация» позволяет увеличить спрос на финансирование от «Pim Solutions»: клиентам, которые хотят платить за логистические услуги с отсрочкой, «Pim Solutions» предоставляет Отсрочку платежа. Помимо предоставления финансирования под оплату логистических услуг «Pim Solutions» будет предоставлять финансирование под оплату прочих своих сервисов. Подобный комплекс взаимодополняющих сервисов сильнее привязывает клиента к «Pim Solutions» и дает дополнительную информацию о заемщике, что снижает риски дефолта клиента или мошенничества.

Таблица: «Прогноз продуктовой структуры выручки (по данным МСФО по Группе)»

Продукт/Услуга	2023		2024		2025		2026	
	тыс.руб.	доля, %	тыс.руб.	доля, %	тыс.руб.	доля, %	тыс.руб.	доля, %
Metaship - Агрегация	992 944,74	74%	1 191 533,69	72%	1 406 009,76	73%	1 659 091,51	75%
CPA платформа для e-commerce	93 251,90	7%	102 577,09	6%	112 834,80	6%	124 118,28	6%
Лицензия PimPay.Сверки	32 880,19	2%	34 524,20	2%	36 250,41	2%	38 062,93	2%
Лицензия PimPay.Контроль	10 222,95	1%	10 734,10	1%	11 270,80	1%	11 834,34	1%
Лицензия Pim.Черный список	33 353,23	2%	36 688,56	2%	40 357,41	2%	44 393,15	2%
Ускоренные Перечисления	35 112,87	3%	40 379,80	2%	46 436,77	2%	53 402,28	2%
Целевое финансирование	14 968,64	1%	15 717,07	1%	16 502,93	1%	17 328,07	1%
Кастомная разработка	27 809,28	2%	29 199,74	2%	30 659,73	2%	32 192,72	1%
Прочие сервисы	19 945,31	1%	99 726,56	6%	119 671,88	6%	131 639,06	6%
Итого	1 337 340,28	100%	1 645 617,09	100%	1 912 984,38	100%	2 214 351,25	100%

Источник информации: по данным Эмитента

По итогам 2023 года Группа планирует нарастить выручку до 1,3 млрд. руб., увеличив её по сравнению с предыдущим периодом на 25,8%.

1.4. Описание отрасли, в которой Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Ключевые факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Эмитента

Описание отрасли

Рынок электронной торговли остается одним из немногих продолжающих расти даже в современных экономических условиях. В 2022 году оборот рынка составил 5.7 млрд. руб, рост к 2021 году составил 38% (по данным агентства «Data Insight»), несмотря на некоторые негативные факторы, о которых ниже.

На снижение объемов трансграничной интернет-торговли оказало существенное влияние введение санкций. От работы в России отказались многие западные интернет-магазины, в том числе те, которые составляли большую долю трансграничного оборота: ASOS, iHerb, Amazon и др.

Также из России ушли зарубежные логистические компании, и как следствие, выросли сроки доставки. Так, в 2021 году заказы из Китая доставлялись за 2–3 недели, в 2023 году доставка составляет более месяца. Заказы из Европы стали приходить за 2–3 недели, из США – за 1,5 месяца и более, хотя раньше на доставку уходило 5–7 дней.

Кроме этого, зарубежные интернет-магазины перестали принимать оплату с карт российских банков, связи с чем россияне не могут заказывать товары, даже если сам магазин не перестал отправлять товары в РФ. Теперь для оплаты товаров необходимо использовать карты зарубежных банков, что также негативно сказалось на трансграничном обороте.

В результате объем трансграничной интернет-торговли в первом полугодии 2022 г. сократился почти на треть до 103 млрд. руб., что составило всего 4,5% рынка интернет-торговли (данные АКИТ). По итогам 2021 г. доля трансграничной торговли составила 13,3%.

По прогнозам «Data Insight», в 2023 году объем продаж на рынке интернет-торговли достигнет 7,4 трлн. руб., а рост составит 30%. В 2023 году темпы роста количества заказов начнут немного замедляться, вместе с тем, показатели роста все равно останутся на высоком уровне. Количество выполненных заказов на рынке интернет-торговли достигнет 4,6 млрд. руб.

Рынок и рыночные позиции Эмитента

«Pim Solutions» предоставляет логистические, финансовые и маркетинговые ИТ-сервисы для участников рынка онлайн-торговли. Аналитики аналитического агентства «Data Insight» оценили рост рынка интернет-торговли в 2022 году на 64% по количеству заказов (2,8 млрд.руб.) и на 38% в денежном выражении (5,7 трлн. руб. объем онлайн-продаж). По мнению аналитиков, после 4 лет постоянного ускорения, в 2022 году темпы роста количества заказов снизились более чем в 1,5 раза. Однако и роста +64% хватило для того, чтобы 2022 год вошел в тройку лучших годов российского рынка интернет-торговли по динамике заказов.

Наиболее впечатляющий рост в 2022 году, по данным «Data Insight», показал сегмент крупных универсальных маркетплейсов. За год их доля поднялась с трети до почти половины общего объема продаж, а по количеству заказов возросла с 62% до 71%. По мнению аналитиков «Data Insight», крупнейшие маркетплейсы и eGrosery растут на порядок быстрее остального онлайн-рынка – хотя темпы роста снизились везде.

Среди ключевых трендов рынка интернет-торговли в России в 2022-2023 гг. аналитики «Data Insight» выделяют:

- Снижение доли импульсных и премиальных покупок;
- Ускорение перетока продаж на маркетплейсы из других онлайн-магазинов;
- Подвижность рынка в части распределения между старыми и новыми брендами;
- Взрывной рост вложений в продвижение на маркетплейсах;
- Заметное снижение средней стоимости покупок.

По оценкам «Data Insight», в 2023 году на рынке интернет-торговли будут наблюдаться следующие тренды:

- Маркетплейсы продолжают развитие, дополнительными каналами станут соцсети, мессенджеры и сайты объявлений (продажи будут осуществляться прямо в социальных сетях);
- Потребители все чаще готовы платить за товары и услуги, которые помогают экономить время. Вследствие этого наблюдается стремительный рост следующих сервисов: доставка продуктов питания на дом, доставка еды из ресторанов или готовых рационов питания, онлайн-обучение, услуги такси-агрегаторов и онлайн-кинотеатры;

- Популярность доставок в ПВЗ сохранится, а доля курьерских доставок «до двери» будет минимальной.

Стоит отметить, что услугами «Pim Solutions» воспользовались более 66 тысяч интернет-магазинов, а партнерские отношения установлены с более чем 40 службами доставки.

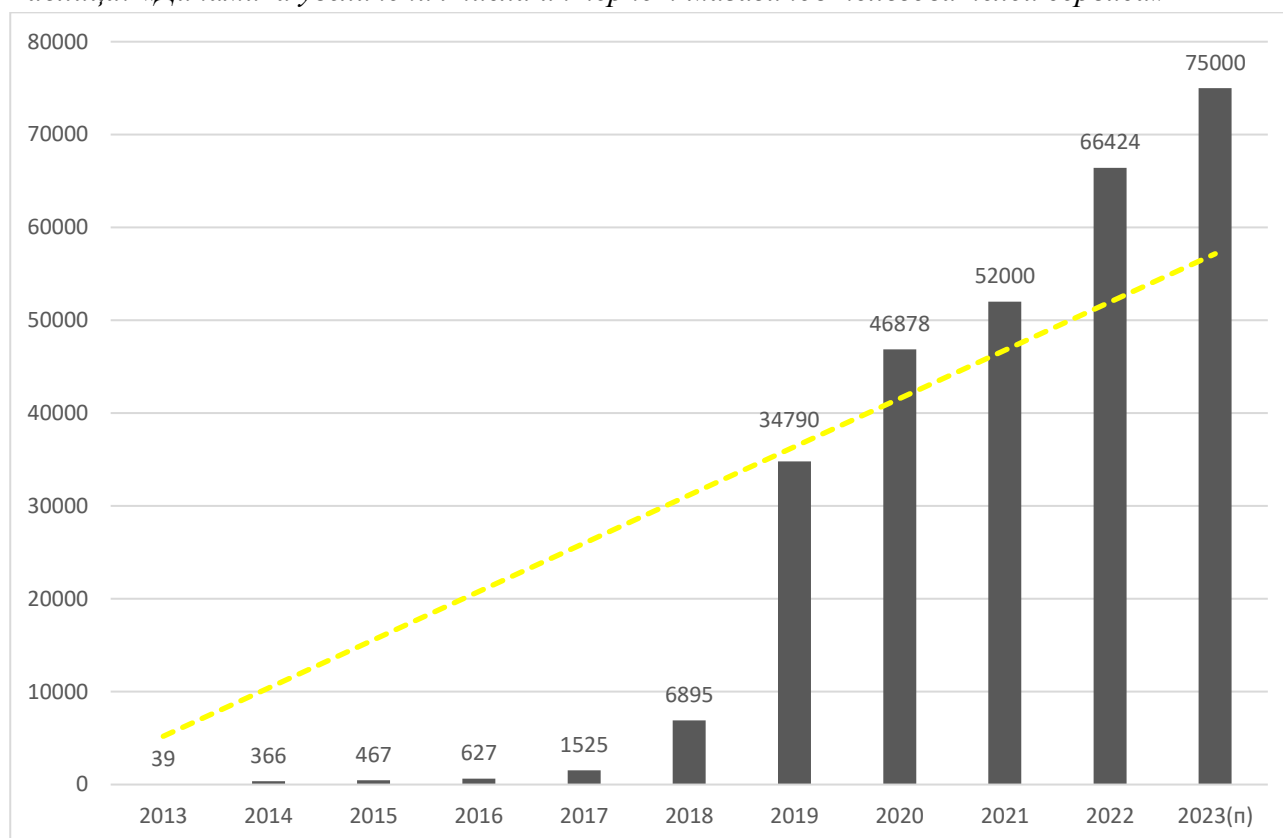
Всего в 2022 году через сервисы «Pim Solutions» прошло около 64 млн. заказов, оборот превысил 306,7 млрд. руб.

На протяжении всего срока существования Группа компаний показывает планомерный рост количества клиентов. Продуктовая структура выручки хорошо отражает динамику спроса на различные продукты и услуги. У Компании диверсифицированная линейка сервисов, которая постепенно расширяется.

Более того, у Компании работает сервис по ежедневной аналитике. В нем обновляется информация по количеству отправленных заказов, среднему чеку, времени доставки и параметры по выкупу товаров.

Этот сервис наглядно показывает, как изменяется количество отправленных заказов и какой средний чек покупок в интернет-магазинах. Сама аналитика представлена на сайте <https://pimsolutions.ru/analytics.html>

Таблица: «Динамика увеличения числа интернет-магазинов-пользователей сервиса»



Источник информации: по данным Эмитента

Резкое ускорение прироста интернет-магазинов в 2019 году связано с встраиванием сервисов «Pim Solutions» в личные кабинеты служб доставки – партнеров «Pim Solutions».

Внедрение нашего флагманского продукта Компании, агрегатора и интегратора служб доставки «MetaShip» значительно усиливает логистическую платформу интернет-магазинов:

- Позволяет сократить сроки доставки товаров;
- Позволяет увеличить количество доступных для потребителей отделений выдачи заказов и постаматов;
- За счет увеличения пунктов продаж расширяется география доставки;
- Интернет-магазины получают новых партнеров по доставке.

Стоит напомнить, что в «MetaShip» входят следующие службы доставки: «Почта России», «СДЭК», «Боксберри», «DPD», «ТОП Деливери», «5 Пост», «Яндекс» доставка и так далее. Сайт сервиса <https://metaship.ru/>

Исходя из оценки рынка, «MetaShip» имеет существенный потенциал роста клиентской базы. При этом ожидается восстановление портфеля по финансовым продуктам, в первую очередь по продукту «Ускоренные Перечисления» при продолжении стабилизации экономической ситуации.

Отраслевые преимущества Эмитента

Данные SWOT-анализа представлены по двум основным направлениям деятельности: по финансовым и логистическим сервисам.

Таблица: «SWOT-анализ Эмитента по финансовому направлению»

Сила	Слабость
- низкий риск дефолтов за счет независимой от заемщика оценки (на основе данных от курьерских служб) и за счет заикливания на себя денежного потока; - простое и быстрое получение финансирования (автоматический скоринг на основе данных от служб доставки); - возможность выдавать гибкие суммы (в рамках лимита) на гибкие сроки (за счет автоматизации); -предоставление экосистемы взаимодополняющих сервисов для интернет-магазинов.	- относительно высокие ставки фондирования и, соответственно, ставки для заемщиков; - модель кредитования не работает для магазинов, доставляющих собственной службой доставки и принимающих предоплату картами.
Возможности	Угрозы
- рынок онлайн торговли все еще небольшой относительно всего ритейла, но быстро растет.	- регулирование деятельности со стороны Финмониторинга и ЦБ РФ; - рост предоплат картами (угроза именно для сервиса «Ускоренные перечисления»); - ускорение выплат со стороны курьерских служб, сокращение кассового разрыва интернет-магазинов.

Источник информации: по данным Эмитента

Таблица: «SWOT-анализ Эмитента по логистическому направлению (продукт MetaShip)»

Сила	Слабость
- за счет статуса крупного отправителя MetaShip имеет существенные скидки на доставку, и предлагает клиентам тарифы ниже, чем при работе с курьерской службой напрямую; - сервис позволяет доставлять заказы из любого региона; - самая большая сеть партнерских ПВЗ и постаматов; - автоматический подбор наиболее выгодного тарифа под каждое отправление; - для Клиента работа в рамках единого договора позволяет значительно экономить ресурсы на инфраструктуру и взаимодействие с различными операторами.	- на текущий момент нет хороших тарифов от служб доставки для крупногабаритных товаров; - отсутствие решения для маленьких магазинов в связи с текущим фокусом на более крупные магазины; - необходимость кастомизации продукта для сегмента Enterprise и как следствие невысокая скорость подключения таких клиентов.
Возможности	Угрозы
- рост рынка интернет-торговли увеличивает потребность интернет-магазинов в логистических сервисах; - развитие внутри MetaShip дополнительных опций, позволяющих повысить выкуп за счет правильного подбора служб доставки под каждый конкретный заказ, что повышает конкурентоспособность сервиса в целом; - развитие у маркетплейсов модели работы DBS (delivery by seller), при которой магазин самостоятельно осуществляет доставку до покупателя. В таком случае доставка может быть осуществлена	- существует зависимость от тарифов, предоставляемых службами доставки; - риск столкнуться с конкуренцией со стороны других агрегаторов, что может негативно сказаться на доле рынка; - дальнейший разворот рынка e-com в сторону маркетплейсов, располагающих собственной логистикой и последней милей.

через Metaship, несмотря на то что продажа произошла на витрине маркетплейса.	
---	--

Источник информации: по данным Эмитента

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности:

1. Работа на большом и быстрорастущем рынке онлайн-торговли. В 2023 году рынок несмотря на замедление роста вырос до 5.7 трлн. руб. В 2023 году по прогнозам аналитического агентства «Data Insight» рынок вырастет еще на 30%;
2. Опытная команда: средний опыт ТОП-менеджеров - более 10 лет в IT, онлайн-торговле, финтехе и логистике;
3. Многолетние, цикличные отношения с участниками рынка онлайн-торговли. (интернет-магазинами, службами доставки, мерчантами, маркетплейсами);
4. Экосистема взаимодополняющих сервисов для онлайн торговли;
5. Среди акционеров опытные инвесторы: фонд ФРИИ (через ООО «ФРИИ Инвест») и частный инвестор Дмитрий Зобнин.

География присутствия

Клиентами, а также деловыми партнерами Эмитента являются компании, осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации.

Основные конкуренты Эмитента

Данные о конкурентах представлены по двум основным продуктам: финансовому продукту «Ускоренные Перечисления» и логистическому продукту «MetaShip»

Таблица: «Основные конкуренты по продукту Ускоренные Перечисления»

Преимущества	Недостатки
Банки	
- низкая процентная ставка	- процесс анализа, сбора документов занимает длительное время; - маленькие и средние интернет-магазины для банков непривлекательны, в связи отсутствием активов, залогов и т.д.; - отсутствует возможность получить гибкое финансирование по сумме и сроку.
Основными банками, осуществляющими деятельность в аналогичной рыночной нише, являются: «Сбербанк», АКБ «Держава», «Металлинвестбанк», «Экспобанк», Банк «Открытие».	
Микрофинансовые организации	
- не требуется наличие у интернет-магазина наложенного платежа	- высокая процентная ставка
Основными МФО, осуществляющими деятельность в аналогичной рыночной нише, являются МКК «Папа Финанс», МКК «Симпл Финанс».	
Краудлендинговые площадки	

	- срок сбора средств непредсказуем (от нескольких дней до нескольких месяцев)
<i>Основными площадками, осуществляющими деятельность в аналогичной рыночной нише, являются «Модуль Деньги», «Карма», «Поток.Диджитал».</i>	

Источник информации: по данным Эмитента

Таблица: «Основные конкуренты по продукту MetaShip»

Преимущества	Недостатки
Фулфилмент-операторы	
- сильная привязка клиентов за счет предоставления комплексной услуги (фулфилмент и агрегация). Низкая вероятность потери клиента из-за его ухода.	- использование агрегации возможно только для клиентов, пользующихся услугами фулфилмента. Фулфилмент-операторы не предоставляют сервис агрегации отдельно. Агрегация - это не основной бизнес, но часть комплексной услуги фулфилмента, а число клиентов ограничено складскими мощностями фулфилментов операторов. - географическая зависимость от места нахождения фулфилмент-оператора. Низкая вероятность географической экспансии.
<i>Основными фулфилмент-операторами, осуществляющими деятельность в аналогичной рыночной нише, являются БетаПро, СДТ, Арвато.</i>	
Интеграторы	
- быстрое подключение основной массы клиентов сегмента SMB за счет подключения через модули популярных CMS.	- не предоставляют услуги агрегации: - клиентам самостоятельно необходимо заключать отдельные договора с каждой службой доставки. - клиенты не получают более выгодные тарифы (скидку) за счет консолидации объемов всех пользователей сервиса. - ограниченные ИТ ресурсы (штат сотрудников несколько человек). - узкоспециализированные компании, не предоставляют экосистему сервисов.
<i>Основные интеграторы, осуществляющие деятельность в рассматриваемой нише – ApiShip, Salesbeat.</i>	
Агрегаторы	
- есть специализированное решение для SMB сегмента, включая: - модули популярных CMS для быстрого подключения клиента. - осуществляется услуга по единому забору заказов у клиента для доставки через разные курьерские службы.	- не все агрегаторы умеют работать с наложенным платежом. - не работают с Почтой России по всей географии, что существенно сужает покрытие. - не имеют скидок, аналогичных скидкам MetaShip, поэтому не могут предоставлять клиентам выгодные цены. - ограниченные ИТ ресурсы (штат сотрудников несколько человек). - узкоспециализированные компании, не предоставляют экосистему сервисов.
<i>Основными агрегаторами, осуществляющими деятельность в аналогичной рыночной нише, являются Via Delivery, Shazam, Saferoute, Кактус.</i>	

Курьерские службы	
- гибко управляют тарифом для клиентов внутри собственной службы.	- конкурируют между собой; - не передают заказы в другие службы доставки или передают их по остаточному признаку. - не готовы предоставлять друг другу скидки на тарифы из-за конкуренции. - дополнительные сервисы ориентированы только на свою доставку (виджет ПВЗ, трекинг, аналитика и др.)
Основные курьерские службы: Сберлогистика, СДЭК, Яндекс Доставка и другие	

Источник информации: по данным Эмитента

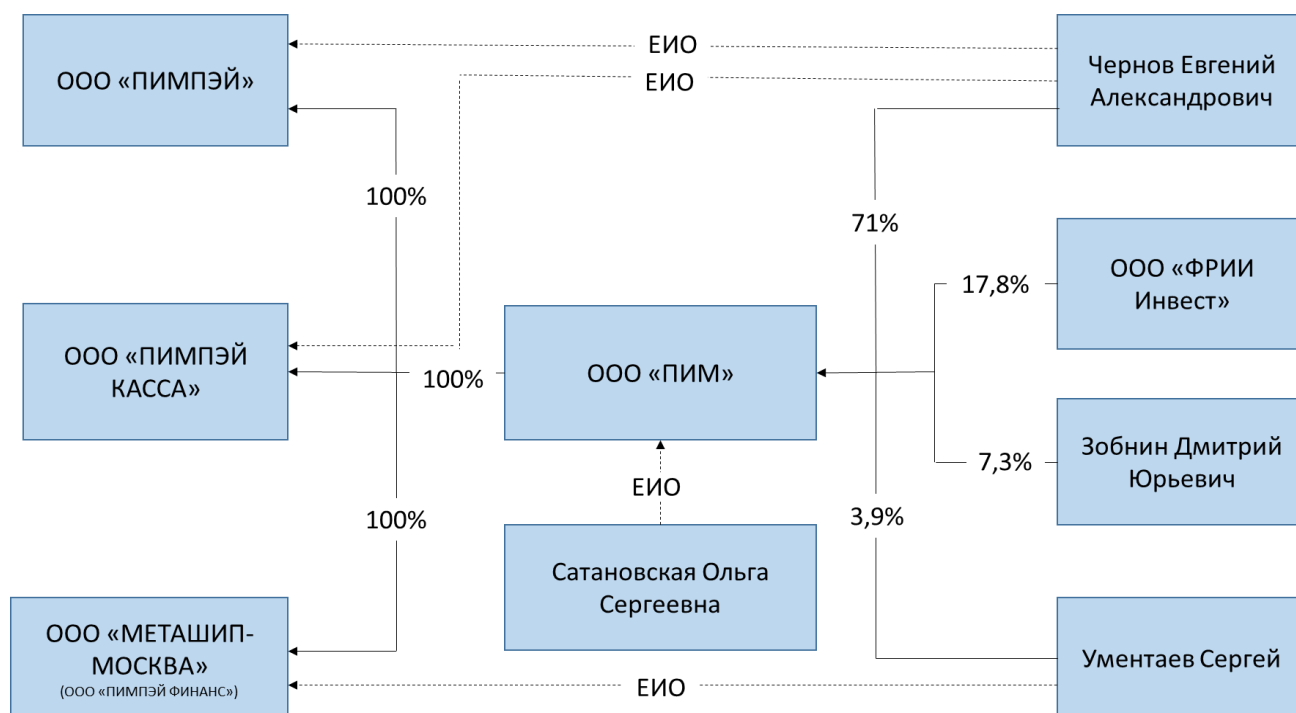
1.5. Описание структуры Эмитента (группы/холдинга, в которую входит Эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению Эмитента значение для принятия инвестиционных решений

ООО «ПИМ» является материнской компанией Группы, состоящий из ООО «ПИМ» и трех дочерних обществ: ООО «ПИМПЭЙ», ООО «ПИМПЭЙ-КАССА» и ООО «МЕТАШИП-МОСКВА», в которых доля участия материнской компании составляет 100%. Группа составляет консолидированную финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале Эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) Эмитента (по каждому из органов управления и соответствующему лицу раскрывается их персональный состав с указанием всех должностей, занимаемых таким лицом за последние 5 лет)

Структура собственности

Схема: «Текущая структура собственности Эмитента»



Источник информации: по данным Эмитента

Сведения об уставном капитале

Уставной капитал Эмитента составляет 75 109 руб. 51 коп. (оплачен полностью).

Исполнительный орган

Единоличным исполнительным органом Эмитента является Генеральный директор Сатановская Ольга Сергеевна.

Ольга Сатановская работает в электронной коммерции с 2006 года. Занимала ключевые позиции в проектах-лидерах e-commerce одежды премиум-сегмента Boutique.ru и Names.ru, пройдя путь от операций и управленческого учета до построения стратегии развития проектов, ассортиментной матрицы и маркетинговой политики. В 2015–2018 годах Ольга возглавляла проекты Quelle.ru и Otto.ru («Otto Group Russia»). С сентября 2019 года — генеральный директор «Pim Solutions». Имеет степень MBA одной из ведущих мировых бизнес-школ IESE Business School (Испания).

Общее собрание участников:

- Чернов Евгений Александрович – 71%;
- Ументаев Сергей – 3,9%;
- Зобнин Дмитрий Юрьевич – 7,3%;
- ООО «ФРИИ Инвест» – 17,8%.

Информация о трудовом стаже и профессиональном образовании ТОП – менеджмента Компании (в т.ч. о бенефициарном владельце) представлена на странице корпоративного сайта <https://pimsolutions.ru/about/>

Бенефициарные владельцы

Единственным бенефициарным владельцем ООО «ПИМ» является гражданин Российской Федерации Чернов Евгений Александрович. Доля владения – 71%. Остальные участники ООО «ПИМ» являются владельцами миноритарных долей.

1.7. Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента)

3 июля 2023 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг кредитоспособности нефинансовой компании ООО «Помощь интернет-магазинам» на уровне ruBB+. Прогноз по рейтингу – стабильный (ранее у компании действовал рейтинг на уровне ruBB со стабильным прогнозом)
<https://www.raexpert.ru/releases/2023/jul03a>

2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Эмитента (основные виды, способы финансирования деятельности, иная информация) в динамике за последние 3 года

Структура выручки

Таблица: «Продуктовая структура выручки Группы компаний*»

Продукт/Услуга	2020		2021		2022		2022/2021	
	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	%	тыс. руб.
Тариф за отправку почтовых посылок	53%	517 696	56%	493 980	68%	724 576	+47%	+230 596
СРА платформа для e-commerce	11%	107 165	15%	134 915	7%	70 219	-48%	-64 696
Лицензия платформа «MetaShip»	7%	66 385	4%	31 432	1%	13 991	-55%	-17 441
Целевое Финансирование и Финансирование под поручительство	2%	22 322	2%	17 087	2%	17 261	+1%	+174
«Ускоренные Перечисления»	8%	76 966	10%	86 429	7%	77 104	-11%	-9 325
Лицензия «PimPay.Сверки»	5%	47 451	4%	34 221	4%	41 588	+22%	+7 367
Лицензия «PimPay.Контроль»	3%	30 828	2%	20 387	1%	13 706	-33%	-6 681
Лицензия «PimPay.Черный список»	1%	7 426	1%	9 624	3%	29 725	+209 %	+20 101
Новые и прочие сервисы**	10%	98 720	6%	54 632	7%	74 523	+36%	+19 891
Итого	100%	974 959	100%	882 707	100%	1 062 694	+20%	+179 987

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО)

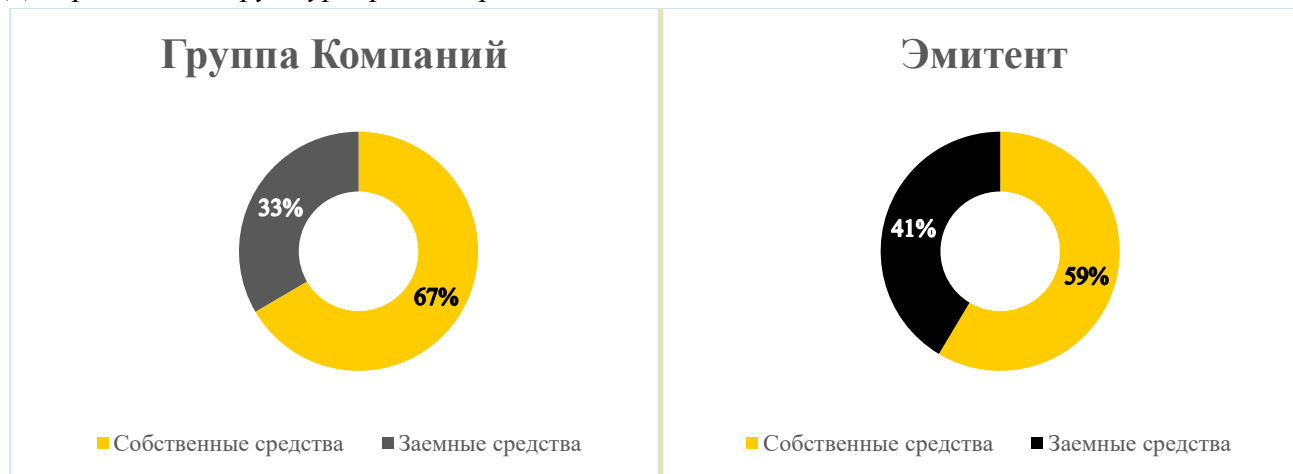
*продуктовая структура выручки Эмитента приведена в Пояснении к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2022 год.

На протяжении всего срока существования Компания показывает стабильный рост показателей. Продуктовая структура выручки хорошо отражает динамику спроса на различные продукты и услуги.

У Компании диверсифицированная товарная линейка продукции и услуг, которая постепенно расширяется.

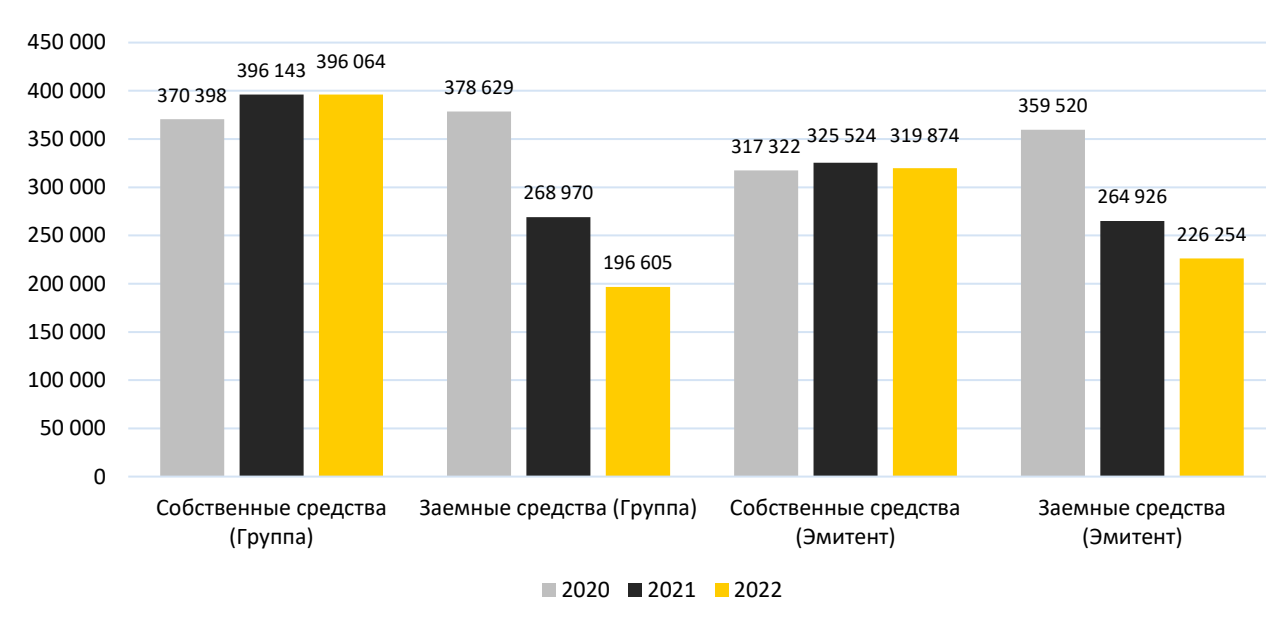
Способы финансирования бизнеса

Диаграмма: «Структура финансирования деятельности по итогам 2022 года»



Источник: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО и РСБУ)

Диаграмма: «Структура финансирования деятельности за последние три года, тыс. руб.»



Источник: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО и РСБУ)

В течении последних трех лет наблюдается тенденция к снижению уровня долга на Группу компаний, а также на Эмитента.

2.2. Оценка финансового состояния Эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности Эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ ключевых показателей деятельности Эмитента и мер (действий), предпринимаемых Эмитентом (которые планируются предпринять в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента

Оценка финансового состояния Эмитента произведена на основе бухгалтерской отчетности, составленной по Российским и международным стандартам бухгалтерского учета (РСБУ и МСФО).

Бухгалтерская (финансовая) отчетность размещена в открытом доступе на странице в сети Интернет ООО «Интерфакс-ЦРКИ» — информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38150&type=3&attempt=1>

Сводная (консолидированная отчетность по стандартам МСФО) размещена в открытом доступе на странице в сети Интернет ООО «Интерфакс-ЦРКИ» — информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38150&type=4>

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности Эмитента

Оценка финансового состояния Эмитента произведена на основе бухгалтерской отчетности, составленной по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ). В то же время, для всестороннего понимания результативности Группы компаний приводятся показатели, рассчитанные на основе отчетности, составленной по стандартам МСФО.

С 2022 года Компания впервые применила следующие Федеральные стандарты бухгалтерского учета, которые обязательны к применению, начиная с бухгалтерской отчетности за 2022 год:

- ФСБУ 6/2020 «Основные средства»;
- ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения»;
- ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды»;
- ФСБУ 27/2021 «Документы и документооборот в бухгалтерском учете».

В соответствии с п. 50 ФСБУ 25/2018 вместо ретроспективного пересчета Общество (как арендатор) по каждому договору аренды единовременно признало на конец 2021 года право пользования активом и обязательство по аренде с отнесением разницы на нераспределенную прибыль. При этом ретроспективное влияние на какие-либо другие объекты бухгалтерского учета не признавались, сравнительные данные за предыдущие отчетные периоды не пересчитывались.

С 2022 года Общество досрочно применило Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы», утвержденный приказом Минфина от 30.05.2022 № 86н, а также изменения в Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» (в части капитальных вложений в процессе формирования объектов нематериальных активов), внесенные

приказом Минфина России от 30.05.2022 № 87н, которые обязательны к применению начиная с бухгалтерской отчетности за 2024 год, однако допускается их досрочное применение.

Последствия изменений учетной политики, в связи с началом применения ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы», утвержденного приказом Минфина от 30.05.2022 № 86н, а также изменений в Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» (в части капитальных вложений в процессе формирования объектов нематериальных активов) были отражены Обществом ретроспективно.

Анализ ключевых финансовых показателей деятельности Эмитента и Группы Компаний

Таблица: «Финансовые показатели Группы»

Показатель	2020	2021	2022	2022/2021
Валюта баланса, тыс. руб.	998 535	979 248	815 448	-16,7%
Выручка, тыс. руб.	974 959	882 707	1 062 694	+20,4%
Чистая прибыль, тыс. руб.	48 246	25 741	(5 079)	---
Долг, тыс. руб.	378 629	268 970	196 605	-26,9%
Чистый долг, тыс. руб.	221 700	108 489	103 032	-5,0%
EBITDA, тыс. руб.	130 519	125 220	84 592	-32,4%
EBITDA скорректированная, тыс. руб.*	0	0	137 598	+9,9%
Долг/EBITDA	2,9	2,1	2,3	---
Чистый долг/EBITDA	1,7	0,9	1,2	---
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	201 311	210 343	127 718	-39,3%
Коэффициент автономии	0,37	0,40	0,49	---
Рентабельность по EBITDA, %	13,4%	14,2%	8%	---
Коэффициент текущей ликвидности	1,39	1,46	1,47	---
Коэффициент быстрой ликвидности	1,36	1,44	1,43	---

Источник информации: по данным консолидированной финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО)

*без учета начисленного резерва по ТД «Северо-Западный».

Убыток от деятельности Группы компаний является результатом влияния разового фактора в виде начисления резервов по контрагенту ООО «Торговый Дом Северо-Западный» (торговое название «220 Вольт»). В свою очередь, начисление резервов негативным образом отразилось и на показателе EBITDA. Стоит отметить, что без учета начисления резервов прирост данного показателя составил +9,9% (г./г.).

Таблица: «Финансовые показатели Эмитента по РСБУ»

Показатель	2020	2021	2022	2022/2021	1 кв. 2023	1 кв. 2023/ 1 кв.2022
Валюта баланса, тыс. руб.	848 428	877 116	899 519	-2,5%	950 863	+ 6%
Выручка, тыс. руб.	621 875	422 311	456 998	+8,2%	129 377	-1%
Чистая прибыль, тыс. руб.	10 493	8 197	(10 652)	---	110 061	+6380%
Долг, тыс. руб.	359 520	264 926	226 254	-14,6%	184 110	-25%
Чистый долг, тыс. руб.	244 227	192 794	169 910	-11,9%	70 477	-59%
EBITDA, тыс. руб. (LTM)	83 705	71 682	35 990	-49,8%	141 030	-
EBITDA скорректированная, тыс. руб.*	---	---	88 996	+24%	-	-
Долг/EBITDA	4,3	3,7	6,3	---	1,31	-
Чистый долг/ EBITDA	2,9	2,7	4,7	---	0,5	-
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	228 657	277 303	253 949	-8,4%	367 610	-4%

Показатель	2020	2021	2022	2022/2021	1 кв. 2023	1 кв. 2023/ 1 кв.2022
Коэффициент автономии	0,37	0,37	0,36	---	0,45	-
Рентабельность по EBITDA, %	13,5%	17%	7,9%	---	109%	-
Коэффициент текущей ликвидности	1,5	1,6	1,6	---	1,97	-
Коэффициент быстрой ликвидности	1,5	1,6	1,6	---	1,97	-

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

*без учета начисленного резерва по ТД «Северо-Западный».

Убыток от деятельности Эмитента по итогам 2022 года так же является следствием формирования указанного резерва.

Справочно:

Показатель	Формула строк из баланса
Выручка, тыс. руб.	2110
Чистая прибыль, тыс. руб.	2400
Валюта баланса	1600 или 1700
Коэффициент автономии	1300/1700
Коэффициент покрытия инвестиций	(1300+1400)/1700
ЕВИТ, тыс. руб. (МСФО)	Операционная прибыль
ЕВИТ, тыс. руб. (РСБУ)	2300+2330
ЕВИТДА, тыс. руб.	ЕВИТ + (амортизация ОС и НМА)
Долг, тыс. руб.	1410+1510
Чистый долг, тыс. руб.	1410+1510-1250
Долг/ЕВИТДА	$(1410+1510) / (2300-2320+2330+(\text{аморт. ОС и НМА}))$
Чистый долг/ ЕВИТДА	$(1410+1510-1250) / (2300-2320+2330+(\text{аморт. ОС и НМА}))$
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	1200-1500
Рентабельность собственного капитала (ROE),%	2400/1300
Рентабельность активов (ROA), %	2400/1600
Рентабельность продаж (ROS), %	2400/2110
Рентабельность по EBITDA, %	ЕВИТДА/2110
Коэффициент текущей ликвидности	1200/1500
Коэффициент быстрой ликвидности	$(1230+1240+1250)/1500$

Меры, предпринимаемые Группой для улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на показатели

ГК «Pim Solutions» и дальше планирует наращивать выручку от действующих и новых сервисов для интернет-магазинов, главным образом логистических и финансовых ИТ сервисов. При этом Компания планирует опережающий рост выручки по отношению к расходам и положительную динамику по росту прибыли.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента за последние 3 года

Структура активов

Таблица: «Структура активов Эмитента за последние три года, тыс.руб.»

Показатель	2020	2021	2022	1 кв. 2023	1 кв.2023/ 2022
Нематериальные активы	132 471	72 414	58 114	54 539*	-6%
Основные средства	1 372	1 670	30 312	27 287**	-10%
Финансовые вложения	60 107	104 137	104 137	104 137***	0%
Отложенные налоговые активы	0	0	19 130	19 130	0%
Итого внеоборотные активы	193 950	178 220	211 693	205 092	-3%
Запасы	0	0	0	0	0%
НДС по приобретенным ценностям	847	10	10	10	0%
Дебиторская задолженность	72 027	84 755	98 067	86 532****	-12%
Финансовые вложения	466 311	541 998	533 406	545 595	+2%
Денежные средства и эквиваленты	115 293	72 132	56 344	113 633	+102%
Итого оборотные активы	654 478	698 895	687 826	745 770	+8%
ИТОГО АКТИВЫ	848 428	877 116	899 519	950 862	+6%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

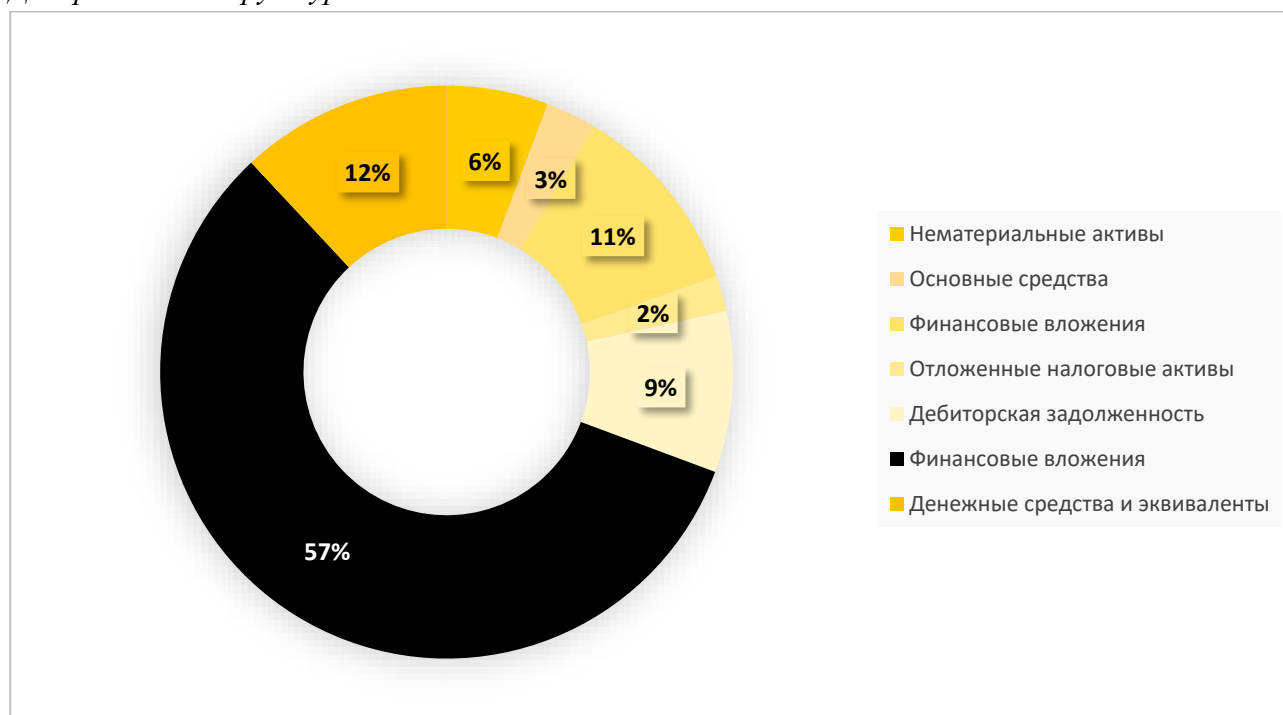
*представлены программным обеспечением (в т.ч. ПО «Агрегация Служб Доставки»), а также товарным знаком «PimPay»;

** представлены материальными активами (в т.ч. правом пользования объектом недвижимости в рамках договора аренды (офис));

***представлены выданными займами, вкладами в уставной и добавочный капитал дочерних организаций, а также резервом под обесценивание финансовых вложений;

****комментарии по составу дебиторской задолженности приведены в разделе 2.5.

Диаграмма: «Структура активов Эмитента за 1 кв. 2023 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента (МСФО).

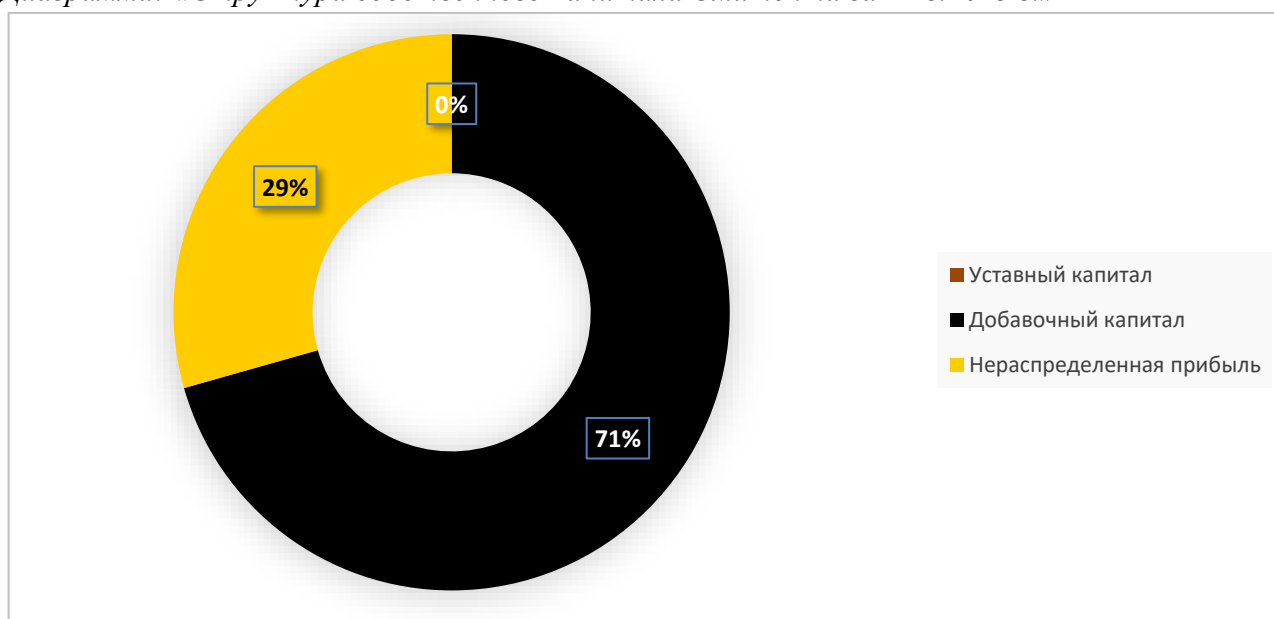
Структура собственного капитала

Таблица: «Структура собственного капитала Эмитента за последние три года, тыс. руб.»

Показатель	2020	2021	2022	1 кв. 2023	1 кв.2023/ 2022
Уставный капитал	68	72	75	75	0%
Добавочный капитал	298 518	298 518	303 515	303 515	0%
Нераспределенная прибыль	18 736	26 934	16 284	126 346	+676%
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	317 322	325 524	319 874	429 936	+34%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Диаграмма: «Структура собственного капитала Эмитента за 1 кв.2023 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента (РСБУ).

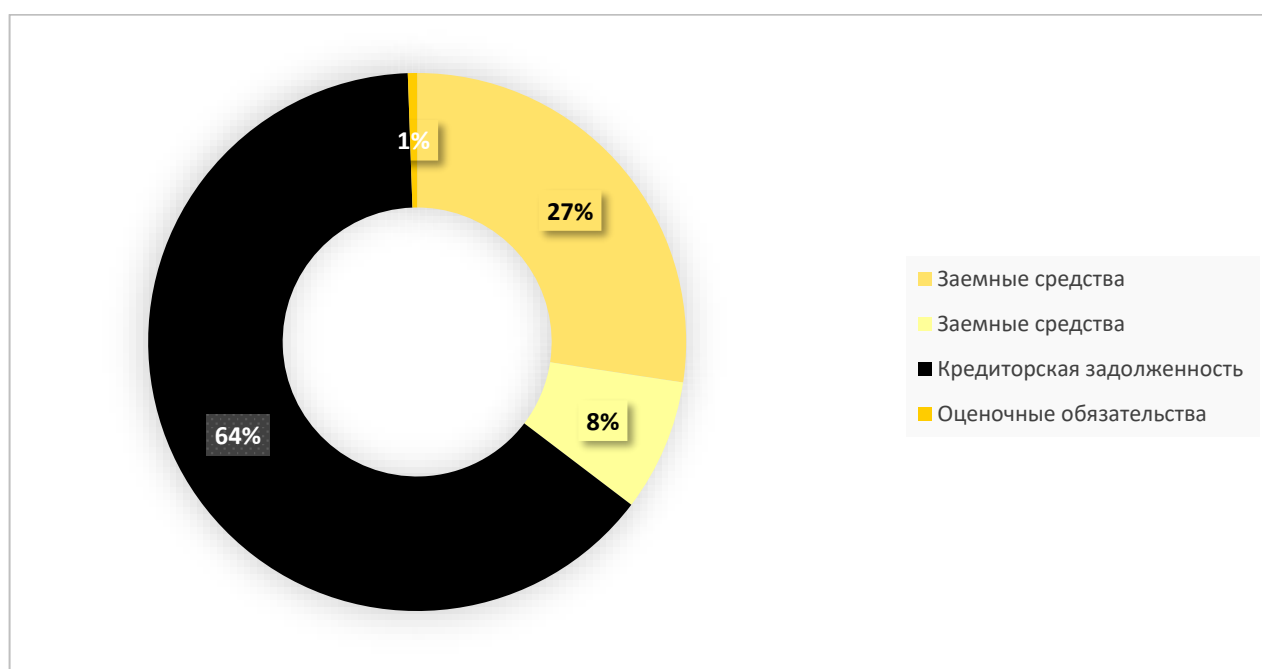
Структура обязательств

Таблица: «Структура обязательств Эмитента за последние три года, тыс. руб.»

Показатель	2020	2021	2022	1 кв. 2023	1 кв.2023/ 2022
Заемные средства	105 284	130 000	145 767	142 767	0%
Итого долгосрочные обязательства	105 284	130 000	145 767	142 767	0%
Заемные средства	254 236	134 926	80 487	41 343	-48%
Кредиторская задолженность	169 784	283 230	349 973	333 914	-4%
Оценочные обязательства	1 801	3 436	3 418	2 903	-15%
Итого краткосрочные обязательства	425 822	421 592	433 878	378 160	-12%
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	531 106	551 592	579 645	520 927	-10%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ).

Диаграмма: «Структура обязательств Эмитента за 1 кв. 2023 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента (РСБУ).

2.4. Кредитная история за последние 3 года

Таблица: «Кредитный портфель Группы Компаний по итогам 2022 года»

Заемщик	Займодавец	Вид продукта	Сумма займа по договору, руб.	Дата выдачи	Дата погашения	Остаток задолженности на 31.12.2022 г., руб.	Проценты, руб.	Обеспечение
ООО ПИМ	НКО АО НРД RU000A103WD6	Биржевые облигации	130 000 000	20.10.2021	16.10.2024	130 000 000	3 379 900	Нет
ООО ПИМ	Частные инвесторы (физические и юридические лица)	Краткосрочные займы	---	---	---	536 597	8	Нет
ООО ПИМ	Прочие	Займы	---	---	---	29 700 000	724 934	Нет
ООО Меташип –Москва (ранее Пимпэй Финанс)	Частный инвестор	Заем	4 000 000	07.10.2020	07.10.2023	4 000 000	47 562	Нет
Итого						164 236 597	4 152 404	

Источник информации: по данным Эмитента

Таблица: «Кредитный портфель Эмитента по итогам 1 кв. 2023 года»

Заемщик	Займодавец	Вид продукта	Сумма займа по договору, руб.	Дата выдачи	Дата погашения	Остаток задолженности на 31.03.2023 г., руб.	% ставка	Обеспечение
ООО ПИМ	Розничные инвесторы	Биржевые облигации	130 000 000	20.10.2021	16.10.2024	130 000 000	13%	Нет
ООО ПИМ	Частный инвестор	Заём	1 000 000	28.10.2022	28.04.2023	1 000 000	14%	Нет
			2 700 000	12.02.2021	28.04.2023	2 700 000	15%	Нет

ООО ПИМ	Прочее	Заём	-	-	-	555 205	0,01%	Нет
ООО ПИМ	ООО МИП	Заём	20 000 000	15.06.2021	01.09.2025	20 000 000	16%	Нет
Итого						154 255 205		

Источник информации: по данным Эмитента

Кредитная история Группы Компаний положительная, обязательства исполняются в полном объеме, просрочки по платежам отсутствуют. За все время кредитования Компаниями Группы не допускались случаи нарушения сроков выплат и прочих обязательств. Компания и ее руководство имеют позитивный имидж и положительную деловую репутацию в глазах кредиторов.

Эмитент в своей деятельности время от времени использует банковское кредитование. Кредиты привлекаются в основном для финансирования текущей операционной деятельности.

За период с 2020 по 2022 год кредитное финансирование было представлено кредитной линией, открытой в «Совкомбанк», сумма кредитной линии 20 млн. руб.

Во 2 кв 2023 года Компанией Группы ООО Пимпэй было привлечено финансирование от МСП Банка в виде кредитной линии с лимитом на сумму 30 млн. руб.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы Эмитента на последнюю отчетную дату

Таблица: «Кредиторская задолженность по итогам 1 кв. 2023 г.»

Дебиторы	Объем, тыс. руб.	Доля, %
Расчеты с поставщиками и подрядчиками*	124 595	37%
ООО МЕТАШИП-МОСКВА	84 980	25%
АО Почта России	20 090	6%
Прочее (менее 5%)	19 525	3%
Расчеты с покупателями и заказчиками	14 340	4%
Прочее (менее 5%)	14 340	4%
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами**	186 617	56%
ООО ПИМПЭЙ	84 150	25%
ООО Хом Шоппинг Раша	16 221	5%
Прочее (менее 5%)	86 246	26%
Прочая кредиторская задолженность	8 363	3%
Итого	333 914	100%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента (РСБУ).

* расчеты с поставщиками и подрядчиками в основном представлены задолженностью перед дочерними организациями такими как ООО «ПИМПЭЙ» и ООО «МЕТАШИП-МОСКВА». Данная задолженность погашается частями по пост оплате, что соответствует условиям заключенных договоров;

** расчеты с разными дебиторами и кредиторами, в основном, представлены задолженностью по перечислению денежных средств, полученных от служб доставки за отправленные посылки клиентами Общества. Указанные денежные средства, как правило, перечисляются клиентам Общества с интервалом в один рабочий день, необходимый для обработки полученной от служб доставки информации.

Таблица: «Дебиторская задолженность по итогам 1 кв. 2023 г.»

Дебиторы	Объем, тыс. руб.	Доля, %
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	8 673	10%
ООО Оксенд	4 306	5%
Прочее (менее 5%)	4 368	5%
Расчеты с покупателями и заказчиками*	48 635	56%

ООО Экспресс Парсел Сервис	12 558	15%
ООО Интернет-Платежи	11 999	14%
ООО Маршрут	11 826	14%
ООО Маркет-тв	5 248	6%
Прочее (менее 5%)	7 006	8%
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами**	25 495	29%
ООО ПИМПЭЙ	9 036	10%
Прочий контрагент	5 127	6%
Прочее (менее 5%)	11 333	13%
Прочая дебиторская задолженность	3 728	4%
Итого	86 532	100%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента (РСБУ).

* дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками связана в основном с отсрочкой платежа согласно договору, в рамках сервиса по Агрегации;

** расчеты с разными дебиторами и кредиторами, в основном, относятся на задолженность служб доставки по переводу наложенных платежей в пользу интернет-магазинов, а также предоплаты в службы доставки за почтовый тариф.

Бизнес Эмитента характеризуется диверсификацией по поставщикам и покупателям. Эмитент стремится, чтобы ни на одного партнёра у Эмитента не приходилось более 15%-20% постоянной дебиторской или кредиторской задолженности, исключения составляют аффилированные структуры Группы компаний. Договоры исполняются своевременно и надлежащим образом. Таким образом, риск банкротства кого-либо из партнёров не окажет существенного влияния на деятельность Эмитента.

По состоянию на 31.03.2023 года просроченная дебиторская задолженность Эмитента составила 3 699 тыс. руб., что не несет в себе рисков ухудшения финансово-хозяйственной деятельности. На весь объем указанной просроченной задолженности создан резерв под ожидаемые кредитные убытки.

2.6. Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента

По состоянию на 01.07.2023 года Эмитент не участвовал в судебных процессах, которые могли существенным образом повлиять на его финансовое состояние.

6 июня 2023г решением арбитражного суда Московского округа было отменено мировое соглашение, заключенное между ООО «ПИМ» и ООО «ТДСЗ» и утвержденное 04.10.2022. В связи с отменой мирового соглашения, исходя из собственной оценки, а также консультаций внутренних и внешних профессиональных консультантов, руководство Группы считает, что существует вероятность доначисления резервов на сумму до 56 млн. руб., в этом случае данные резервы будут отражены в консолидированной финансовой отчетности.

В начале 2023 году Группа обратилась с заявлением о включении в реестр требований кредиторов в размере 60 637 тыс. руб. В связи с отменой мирового соглашения в июле 2023 года Группа планирует обратиться с заявлением о включении в реестр требований кредиторов в размере суммы займа (100 000 тыс. руб), а также проценты и пени.

3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ

3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум

Ссылка на страницу в сети Интернет, на которой размещены эмиссионные документы:
<https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38150&type=7>

3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств

В рамках нового выпуска порядка 75% от вырученных средств будет направлены на рефинансирование текущих обязательств по первому выпуску облигаций, остальные 25% - частично на увеличение портфеля выданных займов (в сезон и в случае стабилизации экономической ситуации), частично для финансирования дебиторской задолженности по услуге Тариф за отправку почтовых посылок (предоставления клиентам отсрочки платежа).

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Исполнение обязательств по ценным бумагам планируется за счет собственных средств и доходов от основной деятельности Эмитента.

3.4. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика Эмитента в области управления рисками.

Инвестиции в ценные бумаги Эмитента связаны с определенной степенью риска. Поэтому потенциальные инвесторы, прежде чем принимать любое инвестиционное решение, должны тщательно изучить риски, которые могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на хозяйственную деятельность и финансовое положение Эмитента.

В рамках политики по управлению рисками в Группе компаний разработан и принят к руководству регламент проведения риск-менеджмента в отношении клиентов сервисов, а также в рамках предоставления коммерческого финансирования.

Данный регламент устанавливает основные правила и процедуры проведения риск-менеджмента и распространяется на оценку рисков, связанных как с финансированием конкретных клиентов, так и с запуском новых сервисов, специализирующихся на предоставлении займов и/или коммерческого финансирования.

Высшим коллегиальным органом Эмитента по управлению рисками является Кредитный комитет.

В рамках специфики деятельности Группа Компаний Эмитента выделяет следующие основные риски, связанные с приобретением размещаемых ценных бумаг:

- рыночные риски;
- кредитные риски;
- риски ликвидности.

Рыночный риск

Рыночный риск — это риск снижения стоимости активов вследствие изменения рыночных факторов.

Основные сервис Группы («Тариф на отправку почтовых отправок») подвержен рыночному риску роста стоимости отправок у ключевых служб доставки.

В контексте финансовых сервисов Группы это риск того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки по финансовому инструменту будут колебаться вследствие изменений рыночных цен. Рыночный риск включает в себя четыре типа риска: риск изменения цен на услуги, процентный риск, валютный риск и прочие ценовые риски.

Основные финансовые инструменты Группы, подверженные рыночному риску, включают в себя выданные процентные займы, а также полученные процентные кредиты и займы.

Риск изменения цен на услуги

Курьерские службы стараются держать цены на свои услуги, но на них давит большое количество факторов, в том числе подорожание транспорта и его обслуживания, и необходимость вложений в инфраструктуру, и некоторый дефицит персонала, и в целом растущая инфляция. Таким образом, курьерские службы вынуждены пересматривать свои тарифные сетки, в том числе повышая тарифы в целом и точно на отдельные отправления.

Группа имеет возможность компенсировать повышение тарифов от служб доставки путем повышения тарифов для конечных клиентов. Группа за счет платформы MetaShip может предложить клиенту оптимальный способ доставки за счет переключения между разными способами доставки, что позволяет для клиента сэкономить и частично нивелировать рост стоимости отправок. Такой подход позволяет Группе сохранить и клиента, и объемы его отправок, и свою маржу.

Степень риска изменения цен на услуги, которому подвергается Группа, является незначительной.

Процентный риск

Процентный риск – это риск того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки по финансовому инструменту будут колебаться вследствие изменений рыночных процентных ставок.

В своей операционной деятельности Группа использует заемное финансирование. В случаях возникновения значимых объемов заемного финансирования, Группа руководствуется принципом разумной достаточности данного финансирования и использует ставки процента, которые являются наиболее привлекательными на рынке в момент привлечения заемных средств. Группа привлекает заемные средства, в основном, по фиксированным процентным ставкам.

Группа также имеет выданные процентные займы. Данные займы имеют фиксированные процентные ставки и срок до 30 дней, таким образом у Компании есть возможность быстро отреагировать на изменения процентных ставок и выдавать займы по ставкам, соответствующим актуальным значениям рынка.

Степень риска изменения процентных ставок, которому подвергается Группа, является незначительной.

Валютный риск

Валютный риск – это риск того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки, связанные с подверженностью риску, будут колебаться вследствие изменений в валютных курсах.

Финансовое положение и денежные потоки Группы в незначительной степени подвергаются риску изменения обменных курсов валют. Операционная деятельность Группы осуществляется на территории Российской Федерации и цены в договорах с клиентами установлены в российских рублях.

По состоянию на 31 марта 2023 года у Группы не имелось существенных остатков по финансовым инструментам, деноминированным в иностранной валюте.

Прочие ценовые риски

По состоянию на 31 марта 2022 года Группа также подвержена риску колебания цен на фондовом рынке, поскольку имеет процентные неконвертируемые бездокументарные облигации с централизованным учетом прав серии БО-01, размещаемые на Московской бирже путем открытой подписки. Учитывая тот факт, что данные размещённые облигации представляют собой долговые инструменты с фиксированным купонным доходом, руководство Группы оценивает риск колебания цен на фондовом рынке как низкий.

Кредитный риск

Кредитный риск – это риск того, что Группа понесет финансовые убытки, поскольку контрагенты не выполняют свои обязательства. Группа подвержена кредитному риску в отношении торговой дебиторской задолженности, выданных процентных займов, прочих оборотных финансовых активов и денежных средств, и их эквивалентов.

Финансовый департамент Компании, возглавляемый Финансовым директором и Директором по Рискам, осуществляет регулярный мониторинг сроков погашения торговой дебиторской задолженности, выданных процентных займов и прочих оборотных финансовых активов и анализирует необходимость признания по ним обесценения на каждую отчетную дату. На основании данного анализа Группой создан оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки по финансовым вложениям в сумме 95 650 тыс. руб. по состоянию на 31 декабря 2022 года, а также оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки по торговой дебиторской задолженности в сумме 4 036 тыс. руб. по состоянию на 31 декабря 2022 года (по данным МСФО).

Прочие оборотные финансовые активы представлены расчетами по задолженности служб доставки по переводу наложенных платежей в пользу интернет-магазинов - клиентов Группы.

Денежные средства и их эквиваленты Группы, в основном, находятся в крупнейших российских кредитных организациях с высоким кредитным рейтингом.

Степень кредитного риска, которому подвергается Группа, является незначительной.

Риск ликвидности

Группа осуществляет контроль над риском дефицита денежных средств, используя инструмент планирования текущей ликвидности. Целью Группы является поддержание баланса между непрерывностью финансирования и гибкостью путем использования собственных средств и привлеченных займов.

Группа проанализировала концентрацию риска в отношении рефинансирования своей задолженности и пришла к выводу, что она является низкой. Группа имеет доступ к источникам финансирования в достаточном объеме, а сроки погашения задолженности, подлежащей выплате в течение 12 месяцев, по договоренности с текущими кредиторами могут быть перенесены на более поздние даты.

Чрезмерные концентрации риска

Концентрации риска возникают в случае, когда ряд контрагентов осуществляет схожие виды деятельности, или их деятельность ведется в одном географическом регионе или контрагенты обладают аналогичными экономическими характеристиками, которые в результате изменения в экономических, политических и других условиях оказывают схожее влияние на способность этих контрагентов выполнить договорные обязательства. Концентрации риска отражают относительную чувствительность результатов деятельности Группы к изменениям в условиях, которые оказывают влияние на определенную отрасль.

Для того чтобы избежать чрезмерных концентраций риска, политика и процедуры Группы включают в себя специальные принципы, направленные на поддержание диверсифицированного портфеля. Осуществляется соответствующий контроль и управление выявленными концентрациями риска.

Эмитент обращает внимание на то, что перечисленные риски не являются исчерпывающими и не раскрывают информацию обо всех рисках на рынках, на которых он работает, вследствие разнообразия возникающих на них ситуаций, а порядок изложения рисков не отражает вероятность их возникновения. Таким образом, приведенный список возможных рисков, не исключает необходимости проведения потенциальными инвесторами самостоятельного анализа.

3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям Эмитента

По размещаемым облигациям Эмитента обеспечение (поручительство) не предоставлено.

3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет

В рамках финансирования деятельности Эмитент осуществил 2 выпуска биржевых и коммерческих облигаций на общую сумму 180 000 000 (сто восемьдесят миллионов) рублей. Все денежные средства, привлеченные Эмитентом в рамках указанных выпусков, были направлены на финансирование интернет-магазинов, а также на рефинансирование кредитного портфеля по более низкой ставке.

Таблица: «Облигационные выпуски Эмитента по состоянию на 01.07.2023 г.»

Регистрационный номер	ISIN	Дата начала размещения	Дата погашения	Объем выпуска, шт.	Купон	Статус	Остаток фактической задолженности, млн. руб.
4B02-01-00532-R-001P	RU000A103WD6	20.10.2021	16.10.2024	130 000	13%	В обращении	130 000
4CDE-01-00532-R	RU000A101W10	10.07.2020	01.07.2022	50 000	18%	Погашен полностью	0
				180 000			130 000

Источник информации: по данным Эмитента

4. ИНАЯ ИНФОРМАЦИЯ, УКАЗЫВАЕМАЯ ПО УСМОТРЕНИЮ ЭМИТЕНТА

Отсутствует.