

Облигации ChocoFamily Holding

ChocoFamily

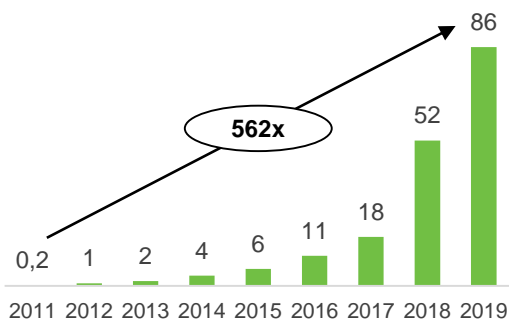
Холдинг размещает облигации на АИХ на 15 млн долл. США с доходностью 10,25% годовых

Параметры выпуска облигаций

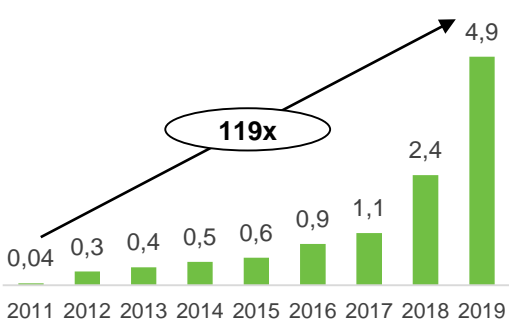
Вид облигаций	Купонные, без обесп.
Объем выпуска	15 млн долл. США
Купонная ставка	10,25% годовых
Доходность	10,25% годовых
Выплата купона	2 раза в год
Тип ставки	Фиксированная
Срок обращения	3 года
Биржа	АИХ
Сроки размещения	декабрь 2020 г.



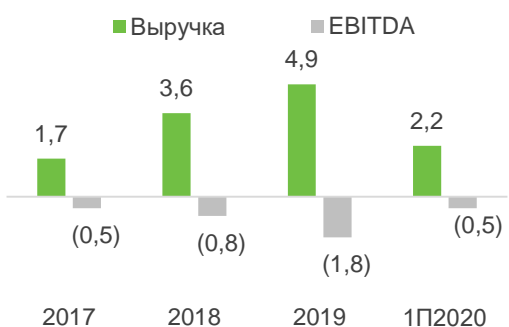
Оборот, млрд тенге



Количество транзакций, млн



Выручка и EBITDA, млрд тенге



Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

ChocoFamily – экосистема электронной коммерции №1 в Казахстане, в которую входят 8 проектов, направленные на улучшение качества жизни людей, экономию их времени и денег: «Chocolife.me» (маркетплейс купонов), «Chocotravel/Aviata» (авиа и ж/д билеты, мета поиск, отели), «Chocofood» (маркетплейс доставки еды), «Рахмет» (мобильный кошелек, программа лояльности, POS решение), «Рядом» (гиперлокальная доставка продуктов), «Lensmark» (продажа контактных линз), «iDoctor» (поисковик врачей), «ioka» (услуги по обработке платежей)

- Самая быстрорастущая экосистема электронной коммерции в Казахстане. Более 9 лет впечатляющего роста. В среднем, оборот Компании растет на 121% ежегодно, а количество транзакций – на 82%
- ChocoFamily – это 11% оборота всего рынка электронной коммерции Казахстана (\$220 млн в 2019 году при оценке рынка около \$2 млрд). Прочные конкурентные позиции в основных сегментах рынка электронной коммерции: Aviata.kz и Chocotravel.com продают более 30% всех авиабилетов страны и около 20% всех ж/д билетов (на сентябрь 2020), Chocolife.me – 98% доли рынка среди купонных сервисов, Chocofood.kz – один из лидеров на рынке доставки еды из ресторанов, iDoctor – крупнейшая база докторов (55 000 докторов), Рахмет – крупнейшая программа лояльности в Казахстане, объединяющая 1200 торговых точек, Lensmark.kz – №1 на рынке доставки контактных линз
- Казахстан – зарождающийся рынок электронной коммерции, где потенциал роста проникновения составляет 3х-5х
- В денежном выражении прогнозируется рост казахстанского рынка электронной коммерции в 4 раза – с \$2 млрд в 2020 г. до \$8,5 млрд в 2025 г.
- В настоящее время в экосистеме ChocoFamily 1,2 млн активных покупателей. К 2023 г. ChocoFamily планирует увеличить количество пользователей до 7 млн активных пользователей со средней частотой в 1 транзакцию в день на пользователя
- «Рахмет» – ежедневное «супер приложение» – будет играть роль центральной точки входа в сервисы ChocoFamily. По количеству транзакций приложение выросло в 5,5 раз за 1 полугодие 2020 г. по сравнению с аналогичным периодом 2019 г.
- В августе 2020 г. сервис «Рядом» (доставка продуктов за 15 минут) стал первым проектом, запущенным внутри приложения «Рахмет». В ближайшие 2-3 года сервис планирует открыться в 20 городах Казахстана и доставлять продукты для 1,5 млн пользователей
- Экосистема позволяет проектам ChocoFamily предоставлять пользователям лучшие условия и цены, чем компании-конкуренты. Кроме того, «кэшбэк» побуждает пользователя к увеличению расходов внутри экосистемы

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности (продолжение)

- По итогам 2019 г. прибыльность показали проекты «Chocolife.me», «Lensmark», «Chocotravel» и «Aviata.kz». ChocoFamily осуществляло значительные инвестиции в маркетинг и разработку проектов «Рахмет», «Chocofood.kz», «iDoctor», «ioka», поэтому консолидированный финансовый результат за 2019 г. был отрицательным
- В июне-июле 2020 г. ряд проектов ChocoFamily успешно вступили в Astana Hub, что даст возможность ChocoFamily экономить около 800 млн тенге в год
- В 1 кв. 2021 г. ChocoFamily запускает два важных прорывных сервиса, оба из которых будут прибыльными уже в 2021 г.: услуги для мерчантов (предпринимателей) по доставке их товаров их клиентам за 15-60 минут, а также сервис «Choco кредит» – возможность получить кредитный лимит на любые покупки внутри экосистемы ChocoFamily
- На 2020-2021 гг. придется основной период активных инвестиций ChocoFamily в проекты. В 2022 г. ChocoFamily планирует получить положительную EBITDA в районе \$7 млн, а в 2023 году – \$20 млн. Прибыли Группы будет достаточно для погашения облигаций во второй половине 2023 г. При этом Холдинг не исключает инвестиционного раунда в капитал по существенно более высокой оценке по сравнению с текущей. Средства этого раунда могут быть использованы для погашения облигаций (в том числе досрочного), для чего предусмотрены соответствующие премии для инвесторов. Такая формула позволит держателям облигаций получить существенную премию при досрочном погашении и сохранить значимую часть предполагаемой доходности
- Суммарно, за 9 лет работы, ChocoFamily привлек в капитал более \$8 млн от Мурата Абдрахманова (совладелец Astel, Kaztranscom, DentLux), Айдына Рахимбаева (совладелец BI Group), Тимура Турлова (основной акционер Freedom Finance), которые вместе с Нурланом Жагипаровым, Николаем Бабешкиным (CEO Kolesa, Krisha, Market) входят в состав Наблюдательного совета ChocoFamily
- Оценка ChocoFamily по последнему раунду в 2020 г. составила \$70 млн
- В 2023-2025 гг. ChocoFamily планирует провести IPO
- Дебютный выпуск облигаций ChocoFamily на Astana International Exchange
- Цель размещения облигаций:
 - рефинансирование текущего бридж-займа в размере \$8 млн (с целью дальнейшего снижения стоимости заимствований)
 - инвестирование до \$2 млн в проект «Chocofood» (рост со 100 тыс. заказов в месяц до 800 тыс. заказов в месяц в 2023 г.)
 - инвестирование до \$5 млн в сервис доставки продуктов за 15 минут – «Рядом» (рост с 1 мини-склада до 50 мини-складов; полное покрытие городов Алматы, Нур-Султан и Шымкент)

Кредитные риски снижены за счет установления дополнительных ковенантов

В целях повышения привлекательности и надежности облигаций в проспекте выпуска облигаций Эмитента установлены дополнительные ограничения (ковенанты), значительно снижающие кредитные риски для инвесторов. Данная мера наделяет дополнительными правами держателей облигаций требовать досрочного погашения в случае нарушения следующих ковенантов:

- Отказ от создания дополнительных обременений («Negative Pledge»)
- Ограничение на выплату дивидендов (за искл. выплаты дивидендов по привилегированным акциям и выплаты дивидендов акциями после «Разрешенной реорганизации»*)
- Запрет на сделки размером не менее 1 млн долл. США (за искл. сделок совершаемых по справедливой рыночной цене)
- Равная очередность требований держателей облигаций с другими кредиторами Компании
- Запрет на реорганизацию Компании (за искл. «Разрешенной реорганизации»)
- Общая финансовая задолженность (за искл. задолженности по облигациям) не должна превышать 15 млн долл. США
- Сохранение основных видов деятельности Компании
- Сохранение листинга облигаций на бирже AIX
- Запрет на внесение изменений и дополнений в проспект облигаций без получения 75% голосов держателей облигаций

* «Разрешенная реорганизация» – реорганизация Эмитента в виде преобразования из товарищества с ограниченной ответственностью в акционерное общество, которую Компания может провести по своему усмотрению в течение срока обращения облигаций

Вместе с тем у Эмитента имеется право досрочного погашения облигаций. Премия при досрочном погашении по инициативе Эмитента составит (в % к номинальной стоимости):

- 6,0% при погашении через 1 год после выпуска
- 4,5% при погашении через 1,5 года после выпуска
- 3,5% при погашении через 2 года после выпуска
- 2,0% при погашении через 2,5 года после выпуска

Консолидированные финансовые показатели Компании

млн тенге	2017	2018	2019	1П2020
Выручка	1 652	3 644	4 895	2 217
ЕБИТДА	(501)	(840)	(1 776)	(509)
Чистый убыток	(593)	(1 315)	(2 758)	(883)
Активы	1 159	3 110	3 191	2 577
Обязательства	1 801	3 816	6 957	7 226
Капитал	(642)	(706)	(3 765)	(4 649)

Рост общих обязательств связан с особенностью финансирования роста ChocoFamily, а также действием опционной программы. Ввиду того, что Холдинг и его акционерная стоимость стремительно растет, менеджмент предпочитает финансировать рост не инвестициями в уставный капитал, а дополнительными бридж-займами от текущих инвесторов. Вознаграждение по таким займам капитализируется (не выплачивается) на балансе; часть займов привязана к курсу доллара к тенге (рост обязательств за счет индексации), а сами займы могут быть конвертированы в капитал Холдинга в случае их непогашения в соответствующий срок

Вместе с обязательствами Холдинга по опционам, 4,8 млрд из 7,2 млрд всех обязательств приходятся на обязательства, которые могут быть погашены растущими в цене долями участия в ChocoFamily. На долю кредиторской задолженности перед третьими лицами, а также задолженностью перед банками приходится около 2,4 млрд тенге (т.е. около 33% всех обязательств)

Операционные показатели по проектам Компании

	2017	2018	2019	1П2019	1П2020
Chocotravel и Aviata					
Активные клиенты	242 599	384 054	689 544	472 311	782 147
Билеты авиа	305 706	825 625	1 335 637	528 370	524 882
Билеты ж/д	24 082	651 348	1 623 590	583 951	807 214
Средний чек, тенге	34 506	35 783	28 803	32805	17 820
Chocofood					
Активные клиенты	79 767	100 134	141 832	102 672	198 558
Заказы	231 009	421 127	673 573	268 114	482 465
Активные рестораны	390	658	925	689	989
Выручка, тыс. тенге	132 243	392 287	722 231	289 868	579 943
Рахмет					
Транзакции	-	228 191	1 361 138	361 759	1 589 387
Средний чек, тенге	-	3 012	2 665	3 176	1 764
iDoctor					
Трафик	393 300	414 905	1 720 628	684 678	1 023 210
Chocolife.me					
Активные клиенты	180 151	187 495	204 566	195 302	174 505
Заказы	570 544	545 553	510 833	237 967	138 431
Средний чек, тенге	4 568	4 462	4 922	4 738	3 786
Lensmark					
Заказы	-	16 350	17 407	8 239	8 205
Выручка, тыс. тенге	-	192 652	226 547	101 128	120 802