

Интервью представителей компании «DANYCOM» (эмитент ООО «ДЭНИ КОЛЛ») для сообщества AngryBonds. 29 ноября 2019 года



*Алексей Кузнецов
директор департамента по инвестициям
группы компаний (ГК) DANYCOM*

Блок №1: Стратегия развития и ключевые корпоративные события

1. Годовой бизнес компании (в терминах выручки по крайней мере) вырос в 2018 году вдвое по сравнению с предыдущим годом. Каковы ваши ожидания роста в 2019 и в последующие годы? Каковы основные факторы роста на различных рынках?



По результатам 9 месяцев 2019 года (консолидированная отчетность по МСФО [на сайте раскрытия информации Интерфакс](#)) совокупная выручка составила 27,5 млрд рублей. На конец текущего года мы ожидаем выручку в размере 40 млрд рублей, к концу 2020 года – 60,5 млрд рублей.

Факторами роста в России являются новые регионы присутствия мобильного оператора DANYCOM.Mobile, новые цифровые решения. Например, в данный момент мы работаем над созданием единой международной телекоммуникационной платформы DANYCOMO, которая объединит все направления деятельности и обеспечит заказчиков комплексными услугами для бизнеса: SMS и e-mail-рассылками, push-уведомлениями, IM-рассылками (instant messaging, система мгновенного обмена информацией), HLR (home location register, централизованная база данных о каждом абоненте), каскадными рассылками в WhatsApp, Viber и другие мессенджеры, детальными настройками сообщений на основе BIG DATA.

Если говорить о факторах роста за рубежом, то это, прежде всего, внедрение доказавшей свою эффективность в России модели построения и развития бизнеса – синергия DANYCOM.SMS и DANYCOM.Mobile – путем запуска операторов MVNO¹. Также покупка действующих игроков, устраивающих нас с точки зрения эффективности инвестиций.

В соответствии с прогнозами до 2023 года выручка, прибыль и рентабельность группы составит:

	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
Выручка, млрд руб.	39,9	60,5	72,9	84,3	93,0
Прибыль, млрд руб.	3,9	5,3	9,1	13,0	16,7
Рентабельность, %	9,7%	8,7%	12,5%	15,5%	17,9%

2. Что происходит с конкуренцией на российском рынке? Влияет ли на ваш бизнес переход банков на push-уведомления вместо SMS? Какой сотовый оператор является опорным для Дэни в РФ?

Банки не переходят и не смогут перейти на push полностью. Просто это удобно и модно. Доля и количество SMS в транзакционных, сервисных и информационных операциях не снизится, поскольку на сегодня сообщение является самым надежным способом доставки информации. Пример – уведомление о проведенной банковской транзакции. Кроме того, переход банков на push нам не страшен – доля банков в нашем клиентском портфеле составляет около 2%. Бизнес-направления компании диверсифицированы по отраслям, преимущественно – это ритейл-сегмент, сфера торговли и услуг: недвижимость, страхование, доставка, такси, бары, рестораны, салоны красоты и прочее.

Опорным или хост-оператором для DANYCOM.Mobile в России является Tele2.

3. Какова на сегодняшний день корпоративная структура группы ООО «ДЭНИ КОЛЛ»? Количество компаний, в каких странах они расположены, чем заняты?

Количество компаний в группе – шесть: ООО «ДЭНИ КОЛЛ», ООО «Рецептор Технолоджи», ООО МКК «Финансовый помощник», ООО «ДС Генератор», ООО «ДиСиКоммьюникейшн».

В конце первого квартала 2019 года ООО «ДЭНИ КОЛЛ» завершило процедуру поглощения зарубежного агрегатора и стало собственником 100% долей AdelarTrading Corp. Офис располагается в Таллине (Эстония) на базе нашей дочерней компании

¹ Виртуальный оператор мобильной связи, который использует инфраструктуру другого оператора для продажи услуг под своим брендом.

DANYCOM OÜ. Это был оптовый проект. Благодаря сделке мы вышли в розницу и получили базу с более 2 тыс. клиентов-компаний. Как A2P SMS-агрегатору нам стало проще подключаться напрямую к сотовым операторам, работающим в разных странах.

Все клиенты AdelarTrading Corp. планомерно переходят на договорные отношения с DANYCOM OÜ, что позволяет уйти от офшорных схем, так как это препятствует ведению бизнеса, в том числе в Европе, а также позволяет нам быстрее развиваться географически с текущей бизнес-моделью.

Согласно выбранной бизнес-модели, мы развиваем дополнительные направления деятельности, которые органически дополняют наш основной бизнес. Так, в начале декабря 2019 года завершится сделка по приобретению платежной системы в Чехии. До конца 2019 года планируется открытие четырех международных офисов DANYCOM в Италии, Франции, Испании и Чехии. Там будут запущены мобильная связь по модели MVNO и сервис автоматизации маркетинга, включая A2P SMS.

Осенью 2019 года мы решили сменить формат собственной курьерской службы DANYCOM.Express, так как согласно нашей стратегии развития сосредоточились на цифровых сервисах. Мы заключили экономически выгодные соглашения с партнерскими логистическими компаниями. Теперь курьерская доставка расширилась до 29 регионов РФ.

4. Зачем вы занимаетесь микрофинансовой деятельностью? Если судить по отчетности 85% выданных займов просрочены более чем на 90 дней, т. е. фактически безнадежны в взысканию?

Направление закрыто как неперспективное, в 2019 году займы не выдавались, просроченные займы будут списаны за счет ранее сформированных резервов.

С целью сокращения непрофильных и не прибыльных активов, а также в связи с новыми регуляторными инициативами ЦБ РФ 23 октября 2019 года мы подали заявление регулятору о добровольном отзыве лицензии ООО МКК «Финансовый Помощник». Из государственного Реестра микрофинансовых организаций ООО было исключено 6 ноября 2019 года.

5. Проводите ли вы программы лояльности клиентов (NPS)? Если да, то можете поделиться результатами?

На текущий момент мы используем индекс NPS для развития бизнеса, а также индекс eNPS для управления командой. Лояльность оценивается в digital-канале: наши клиенты могут оставить отзыв о качестве продукта и обслуживания в онлайн-чате, который доступен на официальном сайте компании. Каждый комментарий проходит тщательную проверку в службе качества поддержки клиентов, по всем негативным отзывам мы предоставляем ответ по наиболее удобному для клиента каналу. Чаще всего это звонок на контактный номер. В ближайшее время планируем внедрить опрос по удовлетворенности в e-mail-канале и соцсетях.

Индекс NPS используется у нас также в качестве KPI, связывая уровень прибыли со степенью удовлетворенности клиентов и процентом их удержания.

Блок №2: Текущее положение компании и управленческая отчетность

6. За 6 месяцев 2019 года доля выручки ООО «ДЭНИ КОЛЛ» по РСБУ составила около 20% консолидированной выручки по МСФО. Правильно понимать, что 4/5 вашего бизнеса находится вне РФ?

Да, но только с точки зрения выручки. В России (головной офис группы компаний находится в Краснодаре) успешно функционирует агрегатор сообщений DANYCOM.SMS и мобильный оператор DANYCOM.Mobile. Помимо этого на территории РФ мы постоянно расширяем функционал наших бизнес-направлений, внедряем новые разработки, определяем стратегические направления. За рубежом пока представлен наш основной бизнес – SMS-агрегатор, с июля 2019 года оказывающий все виды цифровых услуг для автоматизации маркетинга.

7. В полугодом раскрытии опубликован странный отрывок МСФО отчетности – только баланс и отчет о прибылях и убытках, даже без сравнения с аналогичным период прошлого года. Почему не вся полугодовая отчетность? Будет ли МСФО отчетность за 2019 год?

26 ноября в [«Центре раскрытия корпоративной информации Интерфакс»](#) опубликована полная консолидированная отчетность по МСФО за 9 месяцев 2019 года, где указана вся информация. За 2019 год будет размещена аудированная финансовая отчетность. Более того, мы будем получать кредитный рейтинг у одной из компаний большой тройки РА. Сейчас ведутся переговоры с Fitch Ratings, Standard & Poor's, Moody's.

8. Сопоставляя МСФО отчетность за шесть и девять месяцев, можно увидеть, что в третьем квартале группа понесла чистый убыток в размере 529 млн. руб., решающую роль в котором сыграл «бумажный» убыток от реализации опциона в сумме 792 млн руб. Можете рассказать об этой операции?

В конце 2016 года мы договорились с зарубежными партнерами создать проект по SMS-агрегации с офисом в Калифорнии. Для уменьшения налогооблагаемой базы было принято решение использовать офшорную компанию AdelarTrading Corp. В рамках проекта мы интегрировали собственный программный продукт с технологиями SMPP, A2P SMS, CRM и billing в систему зарубежного партнера. В свою очередь в зоне ответственности AdelarTrading Corp. остались продажи, администрирование и прочее.

По достигнутому соглашению партнер при реализации своих прав по владению AdelarTrading Corp. получил 70 процентов от суммы чистой прибыли по результатам финансовой отчетности за 2018 год, оставив 30 процентов ООО «ДЭНИ КОЛЛ». Срок партнерства составлял два года, с марта 2017 по март 2019. Учитывая, что данный проект предусматривал условие, при котором после двух лет работы ООО «ДЭНИ КОЛЛ» становится 100% владельцем AdelarTrading Corp, по истечении указанного срока зарубежная компания перешла нам в собственность со всей абонентской базой.

Опцион был выдан в 2018 году как гарантия ранее достигнутого соглашения. Цена опциона сложилась из стоимости разработки технологической платформы (SMPP, A2P SMS, CRM, billing), а также обслуживания и технической поддержки. В то же время опцион позволял включить AdelarTrading Corp. в периметр группы компаний DANYCOM.

Сделка по выкупу 100% долей была проведена в марте 2019 года, то есть через два года в соответствии с соглашением между сторонами. В марте 2019 года мы стали 100% владельцами AdelarTrading Corp.

Экономический смысл реализации опциона за 792 млн рублей в 2018 году заключался в покрытии затрат на разработку программного комплекса и на приобретение основных средств, которые были учтены в себестоимости продаж 2018 года и формировали операционный убыток. В 2018 году право по опциону было передано аффилированному лицу. За счет продажи опциона чистая прибыль ООО «ДЭНИ КОЛЛ» по результатам 2018 года имеет положительное значение. В 3 квартале 2019 года опцион был выкуплен компанией группы, таким образом влияние данной операции на формирование прибыли группы было нивелировано.

9. По данным МСФО отчетности в третьем квартале у группы существенно снизилась валовая рентабельность продаж (валовая прибыль/выручка): за первое полугодие она была 10,3%, а в третьем квартале – всего 6,9%. В чем причина?

Основными причинами снижения валовой рентабельности послужили несколько фактов. Была учтена начисленная амортизация ОС в себестоимости по результатам 9 месяцев в размере 123,3 млн рублей, при этом за 6 месяцев учтена на сумму 1,1 млн рублей. На увеличение себестоимости повлияло уменьшение сроков отсрочки платежа по основным поставщикам – операторам связи.

10. За 9 месяцев 2019 г. у группы значительно выросла статья прямых затрат «Расходы на IT» (+32% к предыдущему периоду). С чем это связано?

Рост обусловлен увеличением объемов приобретаемого трафика и ростом затрат на создание единой международной телекоммуникационной платформы DANYCOMO.

11. Считаете ли вы нормальным рост дебиторской задолженности почти на 3 млрд рублей (по МСФО) к середине этого года? Можете рассказать о структуре дебиторской задолженности?

Отраженная в МСФО за 9 месяцев 2019 года дебиторская задолженность выросла на 73,5 млн рублей по сравнению с задолженностью 31 декабря 2018 года и составила 2,4 млрд рублей. Дебиторская задолженность является текущей и отражает увеличившийся объем трафика, обрабатываемый А2Р-платформой. Только за 9 месяцев 2019 года наш SMS-агрегатор передал около 18,5 млрд сообщений терминируемого трафика в России и мире, что на 21,7% больше совокупного результата за 2018 год. Основные дебиторы – операторы мобильной связи и агрегаторы-партнеры.

12. За 9 месяцев чистый операционный денежный поток группы сократился в 3,6 раза (до 396 млн. руб.) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. С чем это связано?

В соответствии с консолидированной отчетностью МСФО за 9 месяцев 2019 года чистые денежные средства от операционной деятельности уменьшились с 1,4 млрд рублей до 824 млн рублей. Основным фактором явилось ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности по сравнению с предыдущим периодом .

Блок №3: Долговая политика и финансирование. Облигационный займ.

13. За 9 месяцев доля собственного капитала в источниках финансирования снизилась с 66% до 45%. Какое значение этого показателя вы считаете целевым для группы? Планируется ли докапитализация? Есть ли в планах группы выход на IPO и, если да, то когда?

В связи с ростом объемов деятельности группы, показателя выручки, происходит снижение доли собственного капитала. Дальнейшая докапитализация группы, в том числе выход на IPO, планируется в 2020 году.

14. Насколько видно из РСБУ-отчетности за 9 месяцев 2019 года, все средства от размещения облигаций ушли на финансовые вложения (долгосрочные и краткосрочные – примерно пополам). Это внутригрупповые займы или что-то ещё? На что в конечном итоге пошли эти деньги?

Использование привлеченных средств распределено следующим образом: 550 млн рублей направлены на расширение географии присутствия нашего мобильного оператора и привлечение новых абонентов на территории РФ, включая технические запуски и начало продаж в новых регионах, а также для будущих сделок M&A. Это и приобретение иностранных операторов, и получение соответствующих лицензий, а также запуск мобильных операторов под собственным брендом в шести странах. Таким образом масштабируется бизнес-модель, показавшая свою эффективность в России.

Так, с 1 августа текущего года состоялся запуск DANYCOM.Mobile в четырех российских регионах: Челябинске, Ярославле, Кургане, Иваново. До конца 2019 года запланирован запуск в Новосибирске, Нижнем Новгороде, Пензе, Республике Бурятия, Самаре; в первом квартале 2020 года – в Казани, Ростове-на-Дону, Республике Тыве.

250 млн рублей зарезервированы для уже согласованных сделок, 140 млн рублей направлены на разработку и доработку программного обеспечения (ПО) международной коммуникационной платформы DANYCOMO и DANYCOMO.Mobile, а также на пополнение оборотных средств компании; 60 млн рублей – на приобретение 2-х европейских провайдеров/агрегаторов и их ПО с открытым кодом.

На 26 ноября не освоены чуть менее 300 млн рублей. Все привлеченные средства будут полностью израсходованы до конца 1 квартала 2020 года. На данный момент для эффективности использования часть свободных средств временно размещены на депозите, а часть переведены в валюту.

15. Погашение облигаций (оферта в 2021 году) планируется из доходов от российского сегмента бизнеса или от иностранного тоже? С чем на ваш взгляд связаны значительные распродажи бумаг, начавшиеся с середины ноября этого года?

При необходимости для погашения облигаций будет использована прибыль от обоих сегментов.

По имеющимся данным ряд инвесторов производят ребалансировку портфеля в свете изменения конъюнктуры процентных ставок на отечественном и глобальном рынках.

Многие инвесторы прогнозируют дальнейшее снижение ключевой ставки ЦБ, в связи с чем удлиняют дюрацию долгового портфеля. Поэтому им приходится выходить из коротких бумаг – дюрация к оферте по облигациям ООО «ДЭНИ КОЛЛ» немногим более года и перекладываться в более длинные с дюрацией пять и более лет. Такие действия инвесторов очень характерны для периодов локальных экстремумов ключевой ставки.

Блок №4: Организация управления.

16. Директором и владельцем бизнеса является Екатерина Шмырина. Не видите ли вы рисков в столь значительной концентрации управления у одного лица? Как построено корпоративное управление и есть ли план, например, на случай длительной нетрудоспособности главного лица?

Единственным участником ООО «ДЭНИ КОЛЛ» является акционерное общество «ДЭНИКОМ». В соответствии с пунктом 3.4. Устава АО «ДЭНИКОМ» осуществляет, в том числе координацию деятельности дочерних обществ, в частности отвечает за привлечение финансовых ресурсов и предоставление денежных средств дочерним обществам.

Органы управления АО включают общее собрание акционеров – высший орган управления и совет директоров (СД) – коллегиальный орган управления. СД осуществляет общее руководство деятельностью Общества, состоит из 5 членов СД: Эдуардо Соуза да Круз, независимых членов СД Игнатишина Юрия Васильевича и Басовой Марии Витальевны, ИТ-директора ГК DANYCOM Журавлева Артема Юрьевича, генерального директора Шмыриной Екатерины Александровны, которая является единоличным исполнительным органом, осуществляющим руководство текущей деятельностью Общества.

Процессы корпоративного управления в АО «ДЭНИКОМ» четко регламентированы, процедура принятия ключевых решений подробно изложена в Уставе и внутренних документах, утвержденных Общим собранием акционеров. Это Положения о единоличном исполнительном органе – генеральном директоре, Совете директоров, об Общем собрании акционеров.

На случай длительной нетрудоспособности генерального директора в ООО «ДЭНИ КОЛЛ» предусмотрены должности исполнительного, финансового и коммерческого директоров, которым делегированы управленческие полномочия на основании соответствующих доверенностей. Таким образом, действующая в ГК структура корпоративного управления позволяет управлять оперативно на фоне интенсивного роста и динамичных изменений.