

Интервью для сообщества Angry Bonds

16 марта 2020 года



*Сергей Ументаев
Директор по развитию PimPay,
соучредитель ООО "Пим"*

1. Если коротко – в чем смысл вашего бизнеса?

PimPay - группа IT и FinTech компаний, развивающая сервисы для интернет-магазинов по оптимизации финансов и логистики. Флагманский продукт – предоставление финансирования интернет-магазинам, обеспеченное будущими поступлениями от Служб Доставки за товар, оплачиваемый покупателями при получении. Разрыв ликвидности между моментом отгрузки товара и получением денег от покупателя у интернет-магазина составляет обычно от 7 до 28 дней, вот его мы и покрываем за счет предоставления магазину займа.

2. Какими проектами ранее занималась команда?

У PimPay опытная и сильная команда. Евгений Чернов и Дмитрий Савощенко изначально пришли из банковской среды. Дмитрий был финансовым директором Совкомбанка, а Евгений HR-директором и заместителем финансового директора. Также до основания PimPay Евгений Чернов был соучредителем агрегатора логистических сервисов для интернет-магазинов MultiShip, который была продан Яндексу в 2013 г. MultiShip предложил магазинам простой способ организовать доставку по России. К сервису были подключены почти все крупные логистические службы страны. Через MultiShip можно было работать с любой из них, без отдельного договора и технической интеграции, все расчеты проводились

через MultiShip. Таким образом, в команде PimPay идеально сочетается как финансовый опыт, так и опыт в логистике. В 2019 году к PimPay в качестве генерального директора присоединилась Ольга Сатановская, которая до этого работала на ключевых позициях в проектах Names.ru и Boutique.ru, а также возглавляла Quelle.ru в компании Otto Group. Сейчас Ольга помогает совершенствовать операционные процессы PimPay и масштабировать продажи комиссионных сервисов.

3. Как интернет магазины справляются с финансированием оборотного капитала без ПИМ, кто ваши конкуренты? В чем видите своё преимущество?

- Ссуды в банках и МФО (в том числе на основателя);
- Одалживание у знакомых;
- Краудлендинг, с недавнего времени.

Особенности альтернативных источников финансирования:

- В банках как правило требуется залог, а процесс анализа и сбора документов занимает длительное время. У небольшого бизнеса редко бывает готовый пакет документов для кредита надлежащего качества. Подготовка отсутствующих документов требует много усилий от небольших заемщиков. Кроме того, банки предъявляют заемщикам ряд ограничений, которым они не всегда соответствуют (срок жизни, объем выручки, кредитная история основателей, тип бизнеса и т.д.);
- В МФО высокая процентная ставка, также может потребоваться залог, а сумма, которую может получить заемщик сильно ограничена.
- Краудлендинг требует существенных затрат времени и ресурсов владельцев и менеджеров компании на подготовку публичных материалов и проведения выступлений и встреч. Сбор средств зачастую непредсказуем и может затянуться на недели или месяцы. А итоговая ставка с учетом комиссии площадки и затрат на привлечение инвесторов будет очень высокой. Кроме того, работа с большим количеством заемщиков-физических лиц существенно повышает нагрузку на финансовый отдел заемщика (выплата НДФЛ, подготовка справок).

Также указанные выше источники фондирования не очень гибкие, что приводит к уплате лишних процентов в момент, когда заем не нужен, и наоборот, может возникнуть нехватка средств при скачке продаж.

В отличие от описанных выше источников, схема работы ПИМ была специально создана под интернет-магазины:

- За счет умения точно предсказывать будущие поступления от служб доставки ПИМ может работать с заемщиками, которых не готовы

финансировать другие игроки (например, небольшие или недавно открытые компании, компании без залога или с проблемной кредитной историей основателей).

- Автоматизация позволяет снизить транзакционные издержки, скорость принятия решения составляет 8 часов.
- Предложение ПИМ комплексное, помимо финансирования ПИМ помогает магазинам и с решением других проблем в области логистики и финансов.

4. Кто ваш типовой клиент? Обороты, время существования, другие признаки?

Интернет-магазины любых размеров, отправляющие заказы с оплатой при получении через внешние службы доставки (таких в e-commerce больше 50%) с необходимостью *быстрого* привлечения оборотных средств до 100 млн. р.

5. Как давно вы начали выдавать займы? Какой объем займов вы уже выдали? Каков процент невозврата?

Начиная с 2012-го года, в 2013-м была образована компания. За период 2017-2019 гг PimPay выдал 16.9 млрд. рублей займов, только 1.8 млн рублей из которых не были возвращены. Таким образом, невозвращенные средства составили 0,01% от выдачи.

Средний размер займа около 1 млн рублей.

6. Как вы отбираете заемщиков? Какому интернет-магазину ПИМ однозначно откажет в финансировании, а кому наоборот с радостью предоставит? Кто принимает решение о финансировании?

Уникальность нашей методологии в том, что мы осуществляем скоринг не самих заемщиков, а их заказы, наложенные платежи и историю продаж. При подключении интернет-магазина к сервису PimPay службы доставки передают в PimPay информацию об истории продаж этого магазина. Сам размер лимита рассчитывается по собственной математической модели, которая прогнозирует будущий денежный поток от служб доставки. При прогнозировании учитывается комбинация факторов: доставляемые в моменте заказы, сам мерчант и его история, регион доставки, служба доставки и т.д. Таким образом лимит зависит не от заемщика, а от этих

самых факторов, то есть фактически 100% заемщиков получают определенным образом рассчитанный лимит.

7. Что если заемщики не вернут вам деньги? Что если они обанкротятся?

Источником возврата выданных PimPay займов в первую очередь являются поступления от служб доставки по заказам, находящимся “в пути” (в стадии доставки). Рассчитанный системой PimPay лимит ниже ожидаемых поступлений от служб доставки, то есть займы полностью обеспечены заказами в пути и наложенными платежами. Частичный невозврат может произойти, если по какой-то причине выкуп заказов заемщика оказался сильно ниже исторического (с учетом запаса). Однако в таком случае невозврат составит не всю сумму займа, а лишь небольшую его часть. Низкий выкуп не снимает с заемщика обязанности вернуть заем, таким образом, остаток задолженности будет погашен из поступлений от служб доставки за следующие отправки товаров. Если выкуп отправленных заказов оказался низкий, а дальнейших отправок не произошло (интернет-магазин остановил отгрузки), то мы взыскиваем задолженность в досудебном порядке, а в случае отсутствия договоренности подаем исковое заявление в суд.

Такая модель обеспечивает минимизацию рисков невозврата. А если невозврат произойдет, то, по статистике, лишь на небольшую сумму относительно всего тела займа. Наша статистика по потерям на невозвратах составляет менее 3% годовых.

8. В 2017 г. просроченная часть портфеля составляла 12%. Почему так много и где гарантия, что просрочки снова не вырастут?

В 2015-2016 гг. мы отстраивали систему скоринга и проводили эксперименты с более рискованными моделями. Описанный процент стал следствием дефолта нескольких заемщиков. Последние 3 года скоринговая модель стабилизировалась и новые просрочки почти отсутствуют.

9. Почему за 9 мес 2018 года чистая прибыль составила -251 000 руб.

У команды PimPay очень много идей, как помочь участникам рынка онлайн торговли. Исторически PimPay потихоньку развивал новые сервисы на средства основателей и прибыль, которую зарабатывал на основном бизнесе. В 2018 году ООО “ПИМ” привлек от дочерней компании Фонда

развития интернет-инициатив инвестиции для того, чтобы ускорить развитие новых сервисов. Для разработки и развития новых сервисов были наняты дополнительные сотрудники, которые увеличили расходы ПИМ. Выручка же от новых сервисов появилась не сразу и росла постепенно. Поэтому ПИМ временно был убыточным. При этом по итогам 2018 г. ПИМ получил положительную прибыль.

10. Какую роль играет ФРИИ и Сколково в вашем бизнесе? Есть ли какие-то обязательства перед ФРИИ (ковенанты, выкупы и т.п.)?

ФРИИ Инвест на текущий момент владеет 5% ООО "ПИМ".

ФРИИ через дочернее Общество ООО "ФРИИ Инвест" является участником ООО "ПИМ" и предоставил инвестиции ООО "ПИМ" для разработки и развития новых сервисов. Две компании группы PimPay имеют статус резидентов Сколково.

И ФРИИ, и Сколково помогают с привлечением крупных клиентов и стратегических партнёров. PimPay регулярно участвует в рабочих группах по развитию альтернативных инвестиций.

11. Как планируете финансировать свою деятельность: облигации, банковские кредиты?

Сейчас мы активно работаем над развитием масштабируемых источников привлечения фондирования по комфортным для ПИМ ставкам. Одним из таких источников являются облигации (сейчас - коммерческие, а в будущем - биржевые). Помимо облигаций планируем увеличивать банковское финансирование, как прямое кредитование, так и партнерские проекты с банками (когда банки выкупают портфели займов и кредитуют напрямую, используя технологии ПИМ). Также мы будем продолжать работать с крупными частными инвесторами.

12. На что планируется потратить привлекаемые средства?

Привлеченные средства мы направим на финансирование интернет-магазинов. Стратегическая задача привлечения облигационного финансирования состоит в постепенном переходе от коммерческих облигаций к биржевым.

13. Каков источник погашения облигаций? Планируете ли рефинансирование, в т.ч. за счет выпуска биржевых облигаций?

В будущем мы планируем рефинансировать облигационный заем (в т.ч. за счет биржевых облигаций с постепенным снижением ставки), чтобы не терять рост портфеля займов и доходов.

14. Почему вы уверены, что найдете клиентов в оборот портфеля под эмиссионные деньги?

Уже сейчас есть несколько новых клиентов, которые рассматривают возможность привлечения заемного финансирования. Также несколько существующих клиентов хотят увеличить выборку своего лимита. Ближе к лету ряду клиентов может потребоваться дополнительное финансирование на закупки.

15. Как вы видите влияние коронавируса на состояние интернет-торговли в РФ и на перспективы вашего бизнеса? Можно ожидать ли сбоев в логистике или усиления спроса на онлайн-покупки?

1) Про влияние на e-commerce в целом:

Коронавирус ускорил рост ряда сервисов в Китае, продающих товары и оказывающих услуги в онлайн. Выросла доля покупок, осуществляемых онлайн по сравнению с офлайн покупками. Люди не хотят ходить в офлайн магазины, чтобы минимизировать риск заражения коронавирусом. В России мы также ожидаем роста востребованности покупок в онлайн. Коронавирус заставляет людей по-другому взглянуть на свои покупательские привычки и сместить акцент на покупки в онлайн.

2) Про поставки из Китая:

На текущий момент мы не видим сильных проблем с закупками у наших клиентов. У кого-то, конечно, могут возникнуть проблемы с закупками в Китае, но такие интернет-магазины перефокусируются на товары, производимые в России или других странах. Возможно, такие товары обойдутся дороже в закупке, но такая ситуация одинакова для всех на рынке. И у конкурентов, и у покупателей. Ряд покупателей отказывается от покупок на Aliexpress из-за слухов, что посылки из Китая могут быть заразными, поэтому они готовы покупать у Российских интернет-магазинов дороже, но без риска.

3) Про риск невозврата:

Коронавирус и потенциальные проблемы с поставками из Китая не влияют на риск невозврата, так как мы финансируем интернет-магазины под товары, которые уже доставляются покупателям (то есть они уже были в наличии, и находятся в процессе доставки).

16. Как вы видите влияние последних событий с изменением валютного курса на ваш бизнес?

РimPay уже сталкивался со скачком валютного курса в 2014 году. Тогда рост курса был гораздо сильнее. Компания спокойно прошла тот период. Обычно в кризис возможности интернет-магазинов привлечь финансирование где-то еще существенно сокращаются, поэтому спрос на финансирование со стороны РimPay растет. Большая часть привлеченного нами финансирования длинное (со сроком погашения после 31.12.2020), поэтому мы имеем достаточные возможности, чтобы пережить период сильной волатильности валютного курса.