

Интервью для сообщества Angry Bonds. 12 марта 2020 года.

Никита Меркуданов, старший партнер AURA



1. Рынок организации ВДО для компаний малого и среднего бизнеса сегодня достаточно плотно занят (Бондибокс, Иволга, Септем, Универ и другие). Аура хочет конкурировать с ними?

В прошлом году было около 63 выпусков ВДО. Мы считаем, что рынок в ближайшие годы может увеличиться кардинально. В 20-30 раз, если не возникнут какие-либо принципиально новые препятствия. Нет однозначных доказательств такого бурного роста, но есть предпосылки:

1. Длинные деньги для МСБ по-прежнему недоступны. Мы провели достаточно масштабное и глубокое исследование по респондентам с годовым оборотом 120 млн. р.- 2 млрд. р. Из 80 компаний, только одна за полгода смогла получить какие-то действительно крупные, инвестиционные деньги. При хорошем качестве компаний.
2. Банки хорошо осваивают низкорисковый сегмент оборотных кредитов и овердрафтов, однако инвестиционные кредиты требуют полноценного Due dilligence, а это высокие операционные затраты для банков.
3. Для многих респондентов деньги от инвесторов привлекательней, чем от банков потому, что в формуле важен не только процент. Для многих это статусная составляющая, независимость от кредитных учреждений и постепенный выход в публичное поле. Реальный успех – это не когда банк даёт тебе кредит, а когда за тобой выстраивается очередь инвесторов, готовая давать деньги на твой новый проект.

Если говорить про конкретные цифры, то мы считаем, что воронка такова:

Всего компаний
МСБ

224 927

компаний
(<https://rmsp.nalog.ru/index.html>)

Наш сегмент:
Оборот: 120 млн.р. - 800 млн. р.
Кол-во сотрудников 15-100
Существуют более 3-х лет
Орг. форма: ООО, АО

40 225

компаний
(<https://focus.kontur.ru>)

Процент компаний (30% компаний),
у которых есть действующие
кредиты по итогам 2 квартала 2019
года

12 067

компаний
<http://opora.ru/upload/iblock/579/579fc46954f33f9e769db4cc748fcd0b.pdf>

Конечная цель по количеству
выпущенных компаний.
Основной критерий отбора -
Компания показывает рост по
выручке в течение 2-3 лет.

2 200

компаний
20% от сегмента

В целом мы смотрим на этот рынок не совсем как на рынок именно облигаций, а скорее, как на рынок привлечение частных денег в сегмент МСБ в целом. Облигации, и в особенности коммерческие облигации, просто хороший инструмент для этого. Около этого бизнеса уже совсем в скором времени появятся (и мы знаем о таких проектах) совершенно разные типы финансирования. Платформы по привлечению средств в капитал (в ООО и всё в онлайн), под контракты, под будущие продажи, под коммерческую недвижимость и ре-девелопмент. Будет много нового и интересного, и Аура лишь часть этого движения, имя которому -- низкие ставки по депозитам.

2. Можно сказать, что ваш бизнес вписывается в тренд на «уберизацию» финансового рынка?

«Уберизация» предполагает замену людей цифровыми платформами. Мы считаем себя финтех-компанией, для которой высокая степень автоматизации является необходимым условием роста и масштабирования. Но на данном этапе для качественного анализа компаний мы по-прежнему используем много живого, а не искусственного интеллекта.

3. В чем состоит ваша технология скоринга? Какова его «мощность»? В чем сходство и разница по сравнению с банковскими методиками оценки заемщиков? Сколько времени занимает «обработка» одного клиента?

Пока автоматизировано ещё очень мало. Однако, ряд людей в нашей команде очень давно в отрасли. Например, один из создателей, Никита Абраменко – создатель сервиса Поток от Альфа-Банка, который автоматизировано выдал более 10000 займов.

Однако процесс оценки для выпуска облигаций радикально более сложный, чем заём в Поток или банковский кредит. Тут не обойтись просто проверкой внешних источников и транзакциями. Это полноценный и очень жёсткий Due dilligence. Включает следующие этапы:

1. Сбор данных. Собираем в единую базу все источники данных компании: 1С, складской учёт, CRM и т.д. Собираем данные по 10+ внешним системам: Контур, ФНС, БКИ и т.д. Проводим перекрёстную проверку для валидации данных.
2. Анализ. Часть процессов тут автоматизирована. Основная же часть - это оценка отраслевыми экспертами. Привлекаем и собираем вокруг себя лучших в каждой из отраслей. Количество отраслей специально ограничили, для более глубокого погружения.
3. Тонкие, ручные проверки. На этом этапе проверяем страновые, отраслевые, валютные риски. Конфликты акционеров. Репутационные риски. Ряд стоп-факторов.

Мы считаем, что область оценки компаний ещё очень недооцененная область в РФ, поэтому приглашаем всех заинтересованных людей к партнёрству и совместному развитию. Если вы спец в Due dilligence и хотите работать с нами по оценке эмитентов, будем очень рады познакомиться! Пишите нашему CEO nm@aurabonds.ru

4. Какая минимальная потребность в фондировании, начиная с которой вы готовы работать с эмитентом? Потенциальный эмитент от Ауры – кто это?

Мы работаем с потребностью от 30 млн. р. сроком на 2 - 3 года. Потенциальный эмитент Ауры – любая компания малого и среднего бизнеса, готовая пройти очень детальную проверку и доказать свою способность погасить сумму указанного выше порядка. Мы заметили, что в большинстве случаев, такие компании имеют оборот не менее 120 млн. р. и демонстрируют стабильный рост по выручке в течение последних 2-3 лет.

5. На кого ориентированы в основном продукты – на розничных или институциональных инвесторов?

Мы полагаем, что умение работать с розничными инвесторами имеет больший потенциал для масштабирования. Одновременно с этим, мы уже сейчас

выделяем ряд ниш, где работа с институциональными инвесторами является более комфортной для заемщиков. Текущий акцент – на рознице.

6. Можете рассказать о ближайших планах Ауры? Есть ли у Ауры амбиции роста в сторону получения брокерской лицензии, организаций выпуска биржевых облигаций, создания собственных фондов?

У нас скромные планы. В 2020-м году мы планируем выпустить не меньше 20 эмитентов с диапазоном привлечения 30 - 50 млн. Ключевая цель сейчас – построение высокоавтоматизированного отраслевого Due dilligence. А потом в масштаб, если будет получаться. Приглашаем всех к сотрудничеству в этой сфере.

7. В каких отраслях вы видите наибольший спрос на КО?

В выборе отраслей мы ориентировались на проведенный customer development и статистические данные. Итоговый короткий список трудно назвать шокирующим: торговля, производство, строительство, недвижимость, финансовый и технологический секторы.

8. Как Аура планирует развиваться в условиях ужесточения требований регуляторов (в первую очередь, Мосбиржи) в отношении эмитентов и новых выпусков?

Аура изначально работает исключительно с “белыми” компаниями. Во-первых, у нас очень большой опыт кредитования МСБ, который есть далеко не у всех. Более 10000 кредитов было выдано в Потоке, которым руководил один из наших основателей.

Детальность проверок и суровость требований у нас уже выше, чем у регуляторов. Кроме того, регуляторы предпринимают разнообразные меры по стимулированию рынка облигаций в целом, и коммерческих облигаций в частности. С учетом всего перечисленного, свои перспективы мы оцениваем оптимистично.