«Мы можем зарабатывать деньги в любой стране мира»

Петр КУШИКОВ,
директор по развитию, DANYCOM

Телекоммуникационный холдинг DANYCOM со штаб-квартирой в Краснодаре объявил о выходе на рынок долгового капитала. Основной бизнес DANYCOM — SMS-агрегация, однако в 2016 году компания получила также лицензию сотового оператора. Выручка холдинга за 2018 год превысила 30 млрд рублей, в том числе благодаря началу экспансии на зарубежных рынках. О целях дебютного выпуска облигаций, ожидаемой ставке доходности, а также об особенностях бизнес-модели и планах развития компании в интервью Cbonds Review рассказал директор по развитию DANYCOM Петр Кушиков.

— DANYCOM собирается выходить на рынок заемного капитала. Расскажите, пожалуйста, чем вызвано такое решение?

— Для нас это первый выход на рынок заемного капитала; до последнего времени компания развивалась на собственные средства. Мы построили масштабируемую бизнес-модель, которая позволяет зарабатывать деньги в любой стране мира, и начинаем экспансию. Первый облигационный заем дает нам возможность начать писать свою кредитную историю и зарабатывать репутацию надежного заемщика. Мы хотим использовать существенную часть заработанной в прошлом году прибыли на приобретение игроков рынка (например, в 2019 году планируется приобрести действующие MVNO в Испании и в Великобритании), а разработку ПО и вывод новых продуктов на рынок финансировать в том числе из средств, полученных от размещения дебютного займа. Именно с этими целями, а также, как уже говорилось выше, с целью писать свою кредитную историю и заработать репутацию надежного заемщика мы и выходим на долговой рынок.

— Что DANYCOM представляет собой в настоящий момент?

— История бренда началась в 2013 году, когда группа друзей-единомышленников-программистов написала уникальный для своего времени софт, предназначенный для обработки и отправки SMS. Стартап сразу же привлек небольшие частные инвестиции. Закупили необходимое «железо», заключили партнерские договоры с мобильными операторами «большой четверки», зарегистрировали бренд DANYCOM. Довольно быстро был запущен федеральный SMS-агрегатор, через который уже в первый год работы прошло более 10% трафика SMS российских мобильных операторов.

В 2015 году мы вышли на международный уровень, подписав первые прямые контракты на отправку A2P SMS (то есть «из приложения — пользователям». — *Ред.*) с сотовыми операторами Казахстана, Грузии, Молдовы, Узбекистана, а также с крупными мировыми SMS-хабами. Развитие платформы A2P SMS привело нас к идее создания собственного мобильного оператора, который позволит предоставить клиенту комплексную услугу и увеличить доходность от деятельности SMS-агрегатора. Уже в 2016 году мы получили необходимые лицензии, а в 2017-м запустили

в тестовую эксплуатацию федерального сотового оператора по технологии Full MVNO. Параллельно продолжали экспансию на зарубежные рынки (приобрели 100% акций европейского SMS-агрегатора) и начали предоставлять новые услуги по системе SAAS: push-уведомления, сообщения в мессенджеры и социальные сети, таргетированная реклама, HLR-запросы, скоринг для финансовых учреждений, идентификация и так далее. В июне прошлого года наш сотовый оператор вышел в коммерческую эксплуатацию. Также в 2018 году мы запустили федеральную курьерскую службу на собственной платформе; она доставляет SIM-карты нашего оператора, а также любую другую документацию и небольшие посылки. Вот так выглядит наш путь на сегодня. Основной бизнес — это по-прежнему SMS-агрегация, но уже на международном уровне.

— В чем суть этого бизнеса? Насколько велик рынок SMS-агрегации?

— SMS-агрегатор — это технологическая платформа, которая обрабатывает, сортирует и доставляет SMS-сообщения абонентам сотовой связи. Техническая инфраструктура DANYCOM.SMS позволяет терминировать более 300 млн SMS в день со скоростью до 4000 SMS в секунду.

Среди SMS-агрегаторов на российском рынке можно выделить восемь крупнейших игроков с совокупным объемом трафика более 5 млрд SMS в месяц. DANYCOM — один из лидеров с объемом трафика более 1 млрд SMS в месяц; мы обслуживаем более 80 тысяч бизнес-клиентов. По итогам 2018 года DANYCOM.SMS нарастил долю в отечественном A2P SMS-трафике до 43% в SMS-ритейле и до 12% глобально по всему российскому трафику. В мировом SMS-трафике мы довели свою долю до уровня чуть меньше 1%. В абсолютных цифрах динамика выглядят следующим образом: в 2018 году мы отправили более 15 млрд SMS (по России и миру), в 2017 году — 8.7 млрд SMS.

Целевые показатели в планах на 2019 год — довести глобальную долю в SMS-трафике до 1.5% и отправить более 32 млрд SMS, добавляя к продажам дополнительные и сопутствующие услуги.

— Чем вызван выход DANYCOM на рынок виртуальных мобильных операторов? Что это дает? Как вы планируете зарабатывать деньги?

— К идее создания собственного мобильного оператора привело развитие платформы A2P SMS. Задача состояла в том, чтобы предоставить клиенту комплексную услугу и увеличить доходность деятельности SMS-агрегатора. В структуре цены SMS-сообщения «зашиты» деньги оператора, от которого отправляется сообщение, оператора, на чей номер оно приходит, и SMS-агрегатора. Так вот, когда мы отправляем сообщение на номер, принадлежащий нам, мы получаем с этой транзакции деньги и как агрегатор, и как мобильный оператор. Чем больше будет наша абонентская база, тем более маржинальной будет деятельность SMS-агрегатора.

— Как вы планируете конкурировать с крупными сотовыми операторами?

— У нас нет цели конкурировать с традиционными операторами в чистом виде. Сотовый оператор для нас — это локомотив для продвижения бренда и наших других направлений бизнеса. Так строится бизнес-модель любого MVNO-оператора в мире. Наша задача — через сотового оператора привлечь как можно больше абонентов/клиентов для осуществления кросс-продаж всех продуктов бренда DANYCOM. В том числе в мире.

Клиентов же мы собираемся привлекать за счет востребованных тарифных опций, которые мы вводим быстрее конкурентов. Так, например, мы первыми сделали сервисы «Накопление трафика», «Делись с друзьями», «Обмен трафика», «Перенос остатков». Перечисленные опции позволяют накапливать неиспользованный трафик на тарифах с абонентской платой, менять минуты, SMS и мегабайты, переносить остатки на следующий месяц и так далее.

По состоянию на апрель 2019 года мы присутствуем в 35 регионах, до конца года будет уже 69 регионов. Абонентская база в России на конец 2018 года составляла чуть более 98 тысяч пользователей, на апрель 2019 года — 120 тыс.

— Какие направления помимо SMS-агрегации и MNVO планируете развивать? Почему именно их? В чем эффект?

— Наша стратегия – это построение глобальной международной платформы DANYCOM.GLOBAL, которая позволит бизнесу получать комплекс онлайн-услуг: мобильную связь, все виды SMS-рассылок, проведение платежей, кредитование, услуги доставки и так далее. Благодаря тому что клиент получает все сервисы на одной платформе, в одном личном кабинете, мы можем существенно снижать цену на отдельные услуги, а некоторые даже отдавать

СЛЕДУЯ ТРЕНДУ, МЫ НЕ ОТДЕЛЬНО SMS-АГРЕГАТОР, СОТОВЫЙ ОПЕРАТОР, КУРЬЕРСКАЯ СЛУЖБА ИЛИ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА. МЫ IT-КОМПАНИЯ

клиенту по себестоимости (например, эквайринг). Клиентам будет выгодно сотрудничать с платформой, так как суммарно их затраты снизятся, а мы будем получать приемлемый доход с одного пользователя благодаря широкой ассортиментной матрице.

— Как далеко простираются ваши планы международной экспансии? Насколько трудно масштабируется ваш бизнес в других странах мира?

— Мы сделали так, что наша платформа и бизнес-модель легко масштабируются в любой стране. Ведь по сути мы открываем смарт-офисы, когда в одной точке продаж наш клиент найдет сотовую связь, услуги курьерской доставки и SMS-рассылку, а в скором времени — и финансовые услуги.

Мы также развиваем дилерскую сеть в России и в Европе, где точка продаж дилера является и ПВЗ, то есть пунктом выдачи заказов нашей курьерской компании.

Наши услуги могут оказываться в любой точке мира уже сегодня; мы занимаемся подготовительными работами для масштабного выхода сначала на рынок Европы, а затем и других стран мира. Мы уже развернули наше ПО на серверах в дата-центрах Эстонии и Голландии. В ближайших планах — запуск Full MVNO в Польше, Бельгии, Эстонии и Италии. Это означает открытие локальных офисов и начало оказания услуг. Light MVNO запустим в Португалии, Франции, Финляндии, Чехии, Латвии.

Одновременно в странах, где запускается DANYCOM.Mobile, начинает работу и DANYCOM.SMS. Далее, в течение полугода, планомерно выводятся все услуги холдинга: платежная система, факторинг, логистика. Таким образом, формируется универсальная платформа DANYCOM.GLOBAL.

— Давайте резюмируем: как вы видите себе бизнес DANYCOM в обозримой перспективе?

— В обозримой перспективе мы построим универсальную международную платформу DANYCOM.GLOBAL, предоставляющую клиенту весь спектр телекоммуникационных услуг, включая платежные сервисы. Следуя тренду, мы не отдельно сотовый оператор, курьерская служба или платежная система. Мы IT-компания.

— Какие направления будут приносить вам большую часть дохода?

— Наша финансовая модель на ближайшие 5 лет предполагает, что основной доход будет, как и сейчас, приносить SMS-агрегация. Развитие мобильного оператора позволит существенно повысить маржинальность этого направления. Одновременно будет нарастать доля выручки от дополнительных сервисов и от локальных страновых подразделений компании. Мы планируем, что по итогам 2019 года объем выручки составит 46 млрд рублей, а в 2021 году превысит 73 млрд.

— На какие цели будут использоваться средства, полученные по итогам выпуска облигаций? Каковы приоритеты вашей инвестиционной программы в этом смысле?

— Целевое назначение — финансирование затрат на увеличение абонентской базы оператора мобильной связи, открытие представительств в Европе и разработка, а также доработка ПО, включая локализацию в странах проникновения.

— Как вы выбирали организатора дебютного выпуска облигаций?

— Мы искали такого организатора, который будет сопровождать нас на всех этапах выхода на публичный рынок капитала, оставаясь при этом на нашей стороне. Учитывая, что на рынке облигаций средних компаний игроков не так много, выбирали мы из пяти организаторов. «БондиБокс» оказался именно тем инвестбанком, который разработал нам индивидуальный план подготовки к выходу на рынок капитала и оперативно отвечает на все вопросы, возникающие у нас на этом пути, практически 24 часа в сутки.

— На какую стоимость заемных ресурсов вы рассчитываете?

— Мы — дебютант на рынке, поэтому понимаем необходимость платить премию по отношению к уровню доходности сопоставимых компаний. Рассчитываем, что рынок позволит нам разместиться по ставке не выше 12.5–13% годовых.

— На какого типа инвесторов вы рассчитываете? Как формулируете ключевые факторы привлекательности своих ценных бумаг?

— Мы рассчитываем на привлечение широкого круга и частных, и институциональных инвесторов, учитывая достаточно высокую ставку и наши финансовые показатели. Мы не видим альтернативы, если рассматривать представленные на рынке облигаций компании сопоставимого кредитного качества с такой привлекательной ставкой доходности.

МЫ ПЛАНИРУЕМ, ЧТО ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ СОСТАВИТ 46 МЛРД РУБЛЕЙ, А В 2021 ГОДУ ПРЕВЫСИТ 73 МЛРД

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

СОЗДАТЕЛЬ ЖИЛЬЯ
SMART-КЛАССА
В РОССИИ

ЛУЧШАЯ
СДЕЛКА
HIGH YIELD
2018 **

INVEST SMART*

Параметры выпуска:
Объем - 1,5 млрд руб
Срок - июль 2021
Ежеквартальный купон
Амортизация

LEGENDA-DOM.RU
(812) 677-00-00

* INVEST SMART — Инвестируйте по-умному. ** По версии Cbonds Awards
Эмитент: ООО «ЛЕГЕНДА». Программа биржевых облигаций серии 001Р, идентификационный номер программы: 4-00368-R-001P-02E от 08.06.2018, идентификационный номер выпуска биржевых облигаций: 4B02-01-00368-R-001P от 09.07.2018. Размер купонного дохода, подлежащий выплате по одной биржевой облигации по одному купонному периоду, составляет 14,00 % годовых или 34,90 руб. Эмитент осуществляет раскрытие информации в сети Интернет на странице по адресу: http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37392
Не является публичной офертой. Легенда. Умный девелопмент. Реклама