



Опыт размещения облигаций компании ООО "ПИМ"

О PIM Solutions

Компания основана в 2013 году. PIM Solutions предоставляет IT и финтех сервисы для участников рынка e-commerce (интернет-магазинов, служб доставки, офлайн ритейлеров, выходящих в онлайн, селлеров маркетплейсов и других)

- ▶ **Видение: PIM Solutions создает экосистему сервисов, помогающих мерчантам продавать онлайн и оптимизировать логистику**
- ▶ **66 тысяч интернет-магазинов** в месяц пользуются сервисами PIM Solutions
- ▶ Информация о более чем **5 млн заказов и 2 млрд наложенных платежей** проходят через систему PIM Solutions ежемесячно
- ▶ Интегрировано более **30 служб доставки**

Сервис финансирования под наложенный платеж («Ускоренные Перечисления»)

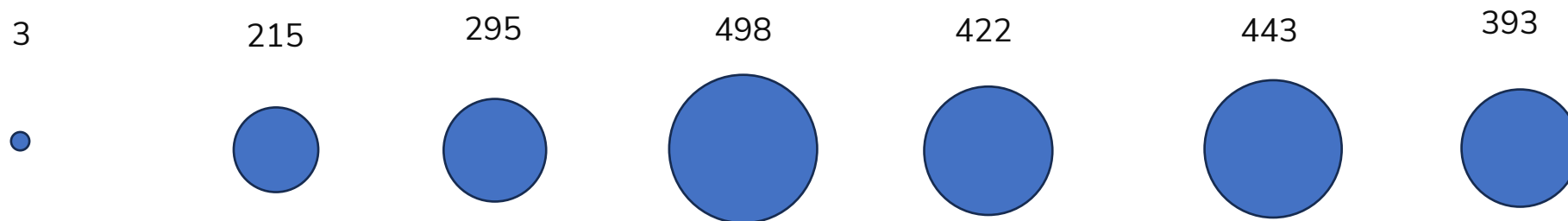
Предоставление финансирования интернет-магазинам, обеспеченное будущими поступлениями от служб доставки за товар, оплачиваемый покупателями при получении. Продукт запущен в 2013 г.



* Процент выкупа — доля успешно доставленных и купленных покупателями интернет-заказов от общего числа отправок интернет-магазина (исключает потери и возвраты)

Проблема поиска фондирования

Портфель Выданных Займов (млн. рублей)



Источники Финансирования



2019г. Принятие долгосрочной стратегии фондирования

Цели

- Диверсификация источников привлечения по срокам (короткие/долгие деньги)
- Диверсификация по инвесторам/источникам привлечения
- Снижение ставок
- Передача риска

Критерии для оценки источников

- Объемы канала
- Риски ликвидности
- Стоимость

Выбор приоритетных каналов

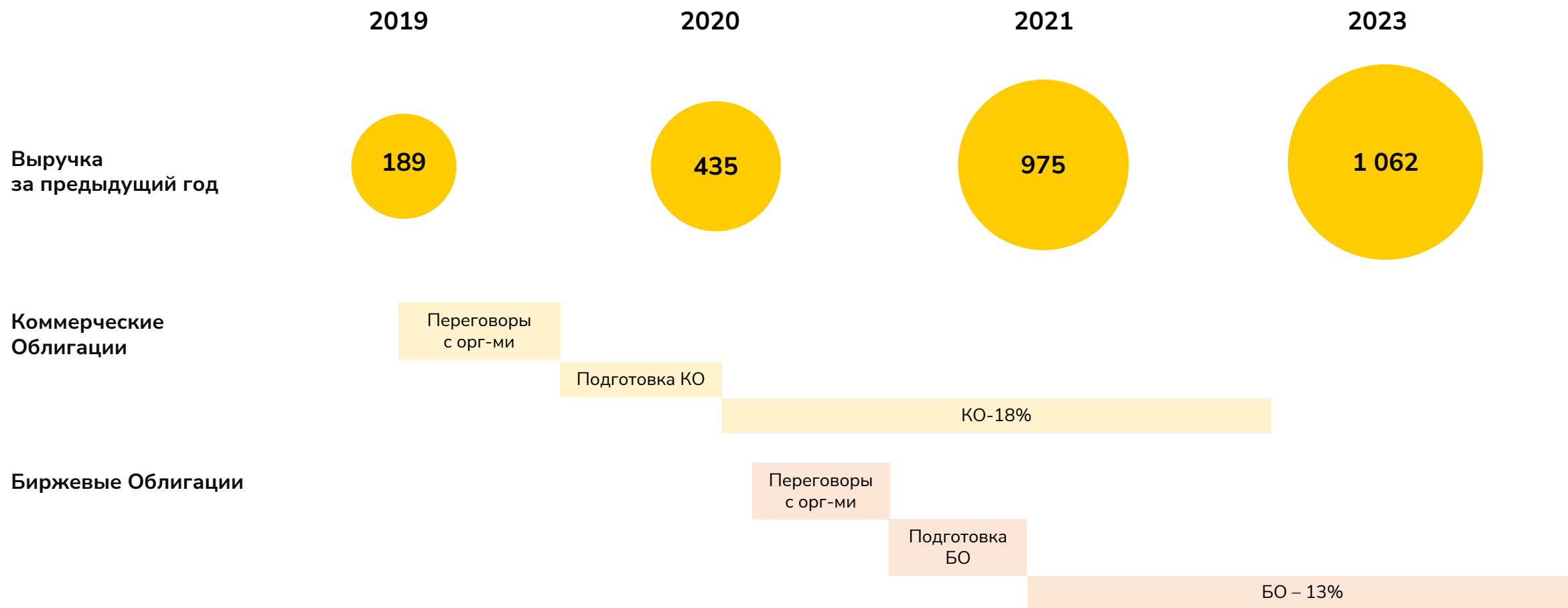
Инструмент	Объемы канала	Риски ликвидности	Стоимость	Итого
Быстрая ликвидность:				
PimPay.Доход (юр. лица – краткосрочные)	3	1	5	9
Частные инвесторы (физ. лица, до 30 дней)	1	1	1	3
Платформы краудлендинговые	3	3	2	8
Долгая ликвидность:				
Коммерческие облигации	2	5	1	8
Биржевые облигации	5	5	3	13
Банки (уступка портфеля)	5	3	4	12
Фонды	1	3	1	5
Частные инвесторы – юр лица (6-12 мес.)	3	2	1	6

3

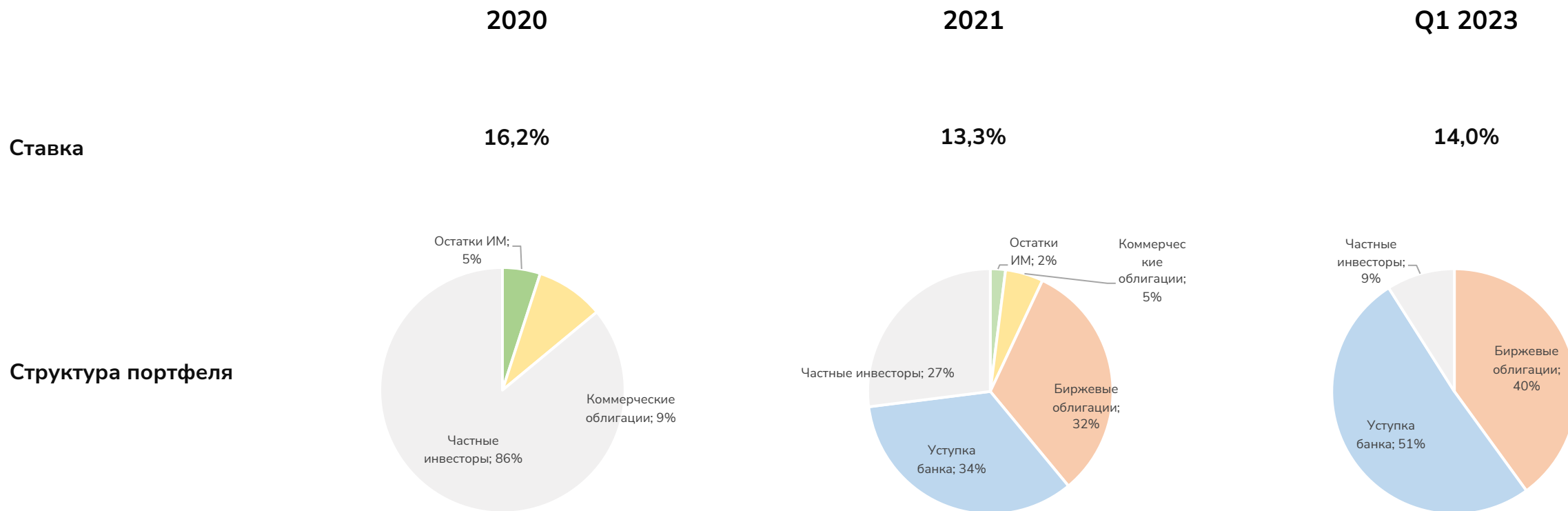
1

2

Путь на биржу



Снижение зависимости от займов частных инвесторов и снижение ставки



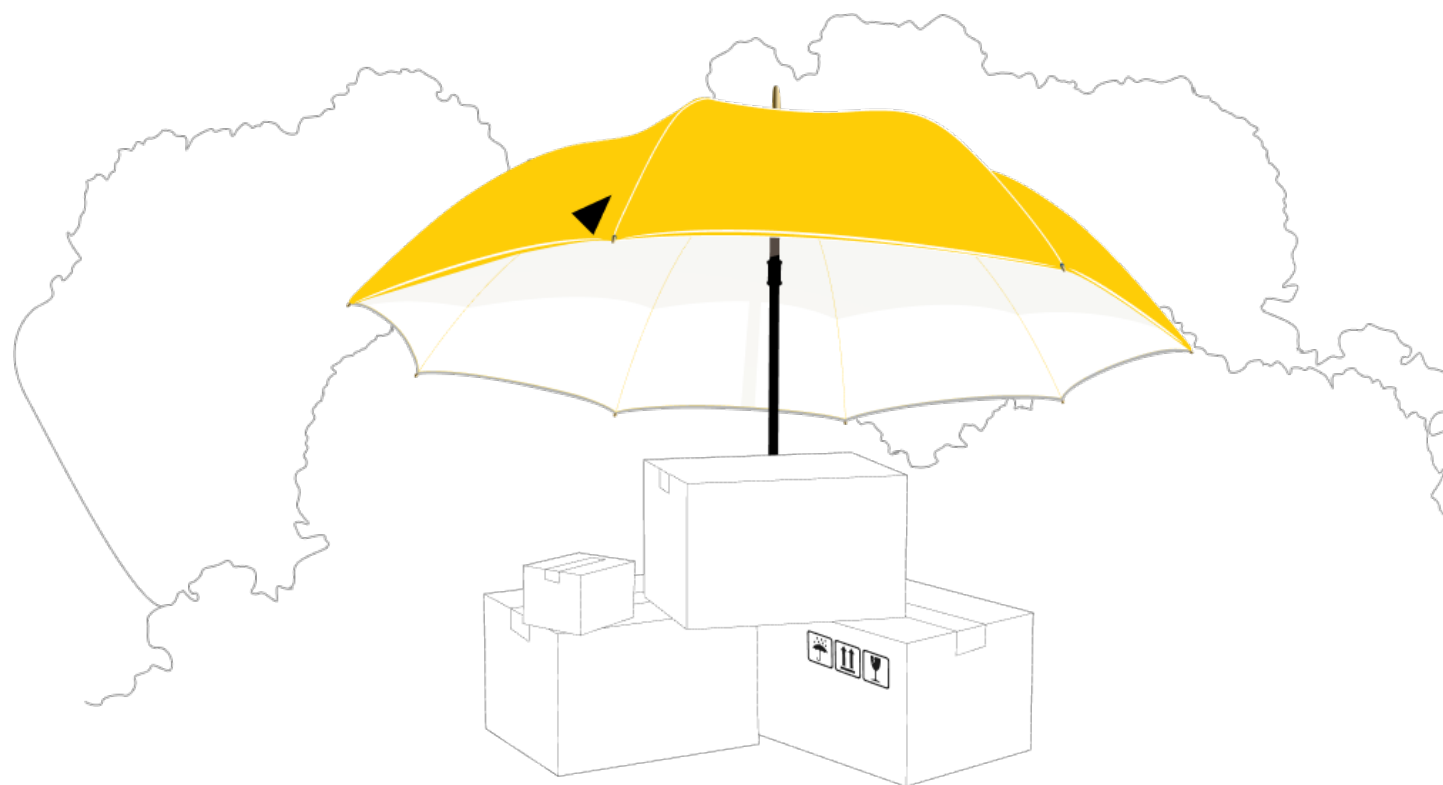
Выпуск БО: плюсы и минусы



- Масштабируемый канал с высокой потенциальной емкостью;
- Гибкость использования средств;
- Стабильность выпуска даже в случае негативного внешнего фона;
- Относительно невысокие ставки;
- Дополнительная мотивация для сотрудников;
- Дисциплина для компании.



- Необходимы ресурсы для подготовки отчетностей, презентаций и тд;
- Необходимы перестройка процессов и «образа мышления» компании;
- Необходимы параллельно другие инструменты для поддержания краткосрочной ликвидности.



pimsolutions.ru



Павел Никонов

+7 916 356-52-82

pavel.nikonov@pimray.ru