

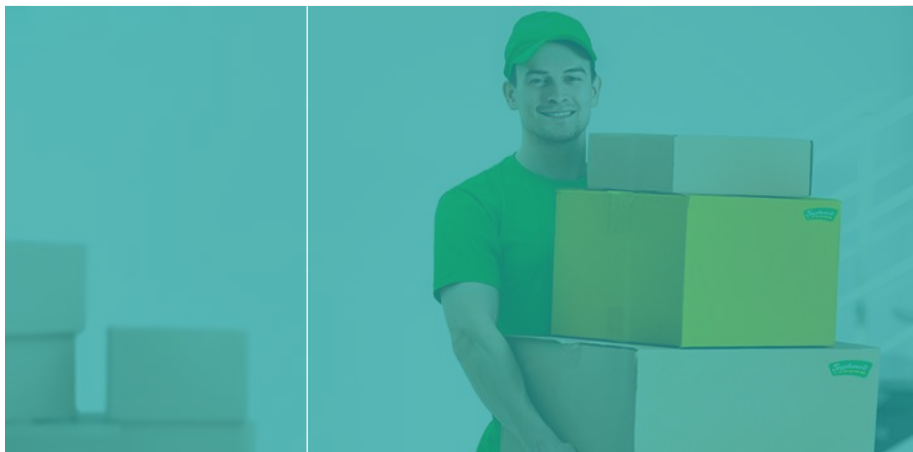
ГРУППА «ГРУЗОВИЧКОФ»

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОКРЫТИЕ, 2017 год ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

Наименование выпуска	ГрузовичкоФ-Центр-БО-ПО1
Состояние выпуска	В обращении
Начало размещения	02.04.2018
Дата погашения	22.03.2020
Объем эмиссии	50 млн руб.

Аналитики

Денис Видяйкин
dv@uscapital.ru
Иван Рожков
ir@uscapital.ru



- «ГрузовичкоФ» задала новый уровень сервиса в консервативной среде грузоперевозок: собственный диверсифицированный автопарк и автоматическое распределение заказов.
- Благодаря этому компания является лидером в сфере мувинговых услуг с долей в 12%.
- Выручка компании держится на уровне 2,7 млрд рублей, при этом компания активно работает с ценовой моделью: в 2017 году рост заказов составил 28% при снижении среднего чека на 23%.
- При существенном росте заказов в 2017 г. у компании сократилась чистая прибыль из-за роста затрат на обслуживание (при снижении среднего чека) и маркетинговых затрат на продвижение.
- Внешняя долговая нагрузка на конец отчетного периода представлена только лизинговыми обязательствами. Отраженная в балансе долговая нагрузка представлена займами акционера. 2 апреля компания разместила дебютный облигационный заем на 50 млн рублей.
- В дальнейшем развитии компания планирует диверсифицировать бизнес в направлении экспресс-доставки интернет-заказов.

«ГрузовичкоФ» — первая в России компания-агрегатор на рынке малотоннажных перевозок

Компания характеризуется диверсифицированным автопарком; основное направление – грузовое такси.

Грузоподъемность каждого типа составляет: 1,5; 3; 5; 10; 20 т.

Фургон/Фургон с гидробортом



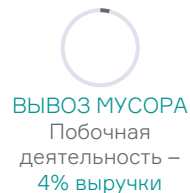
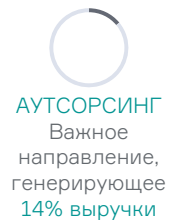
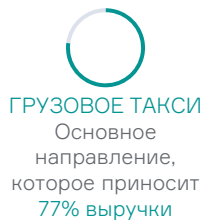
Бортовой грузовик



Рефрижератор

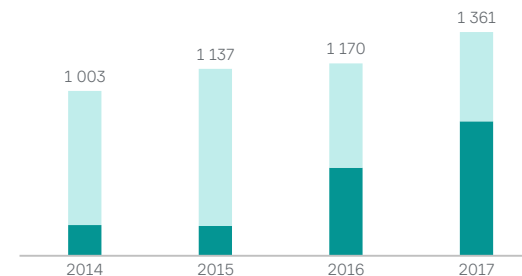


Эвакуатор

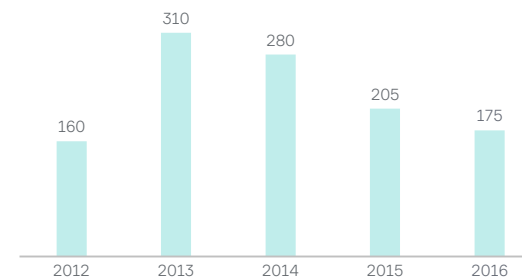


Компания увеличивает и обновляет автопарк для поддержания высокого качества сервиса.

Лизинг, ед
Собственные авто, ед

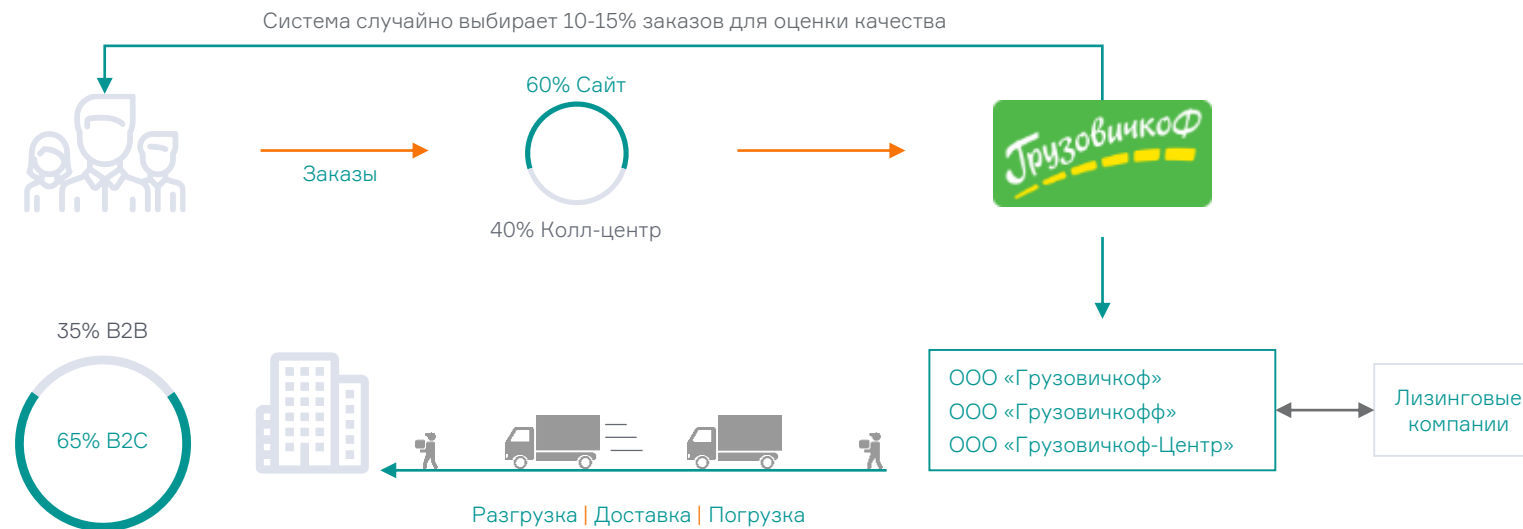


Количество авто по году выпуска, ед.



Перевозка организуется автоматической системой распределения заказов

Компания разработала собственную IT-платформу, которая позволяет в автоматическом режиме распределять заказы с минимальным участием диспетчеров.



Данная система распределения заказов позволила компании стать агрегатором и выйти на рынки 21 города России, подключив к системе различных региональных грузоперевозчиков.

В России рынок грузовых такси и мувинговых* услуг крайне разрознен

- **ГРУЗОВИЧКОФ**
Выручка «ГрузовичкоФ» в 2017 г. составила 2,7** млрд руб.
- **ГАЗЕЛЬКИН**
Выручка «Газелькин» в 2017 г. – 700 млн руб.



Объем рынка мувинговых* услуг в 2017г. в Москве и СПб

«ГрузовичкоФ» является единственной компанией, которая занимает больше 10% рынка.

В целом рынок никак не консолидирован и не насыщен, к тому же частные и небольшие перевозочные компании не могут обеспечить высокий уровень сервиса.

*Мувинговые услуги – услуги по организации переезда от двери до двери

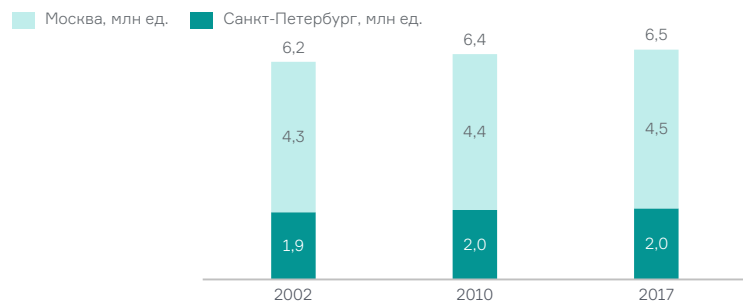
**Указана выручка группы компаний с учетом выручки водителей-партнеров

Источник: данные «ГрузовичкоФ»

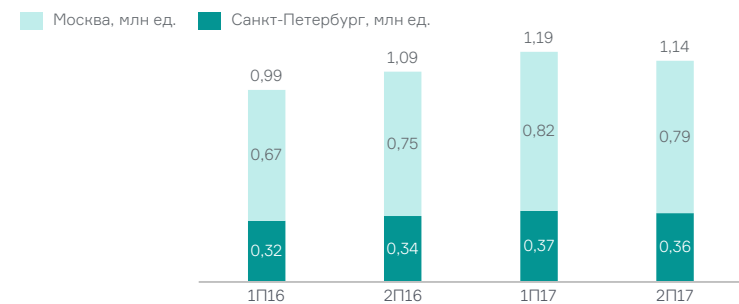
В 2017 г. на рынке была благоприятная ситуация для бизнеса «ГрузовичкоФ»

Напрямую на рынок грузового такси влияет количество домохозяйств и субъектов МСП, динамика которых положительна.

Домохозяйства

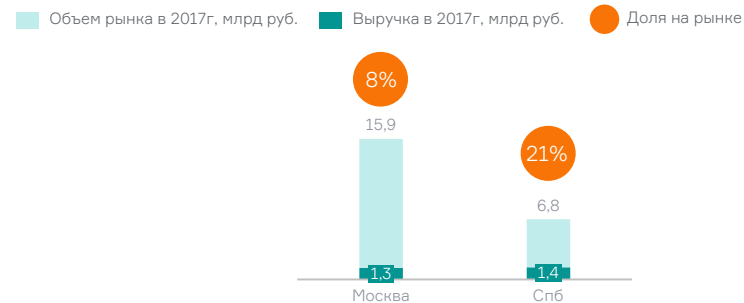


Субъекты МСП

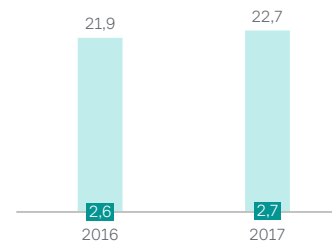


Благодаря чему у компании есть значительные перспективы для развития на растущем рынке.

Доля компании на ключевых рынках в 2017 г.



Объем рынка Москвы и СПб. Выручка «ГрузовичкоФ», млрд руб.



В 4-м квартале выручка осталась на уровне 2016 г., несмотря на значительный рост заказов

В связи с сезонными колебаниями была пересмотрена ценовая политика, что увеличило заказы и повысило загрузку водителей.

Дополнительно росту заказов способствовала успешная рекламная кампания в начале 2017 г.

Выручка московского направления в 2017 г.



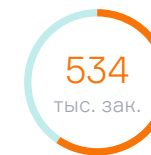
Выручка Санкт-Петербургского направления в 2017 г.



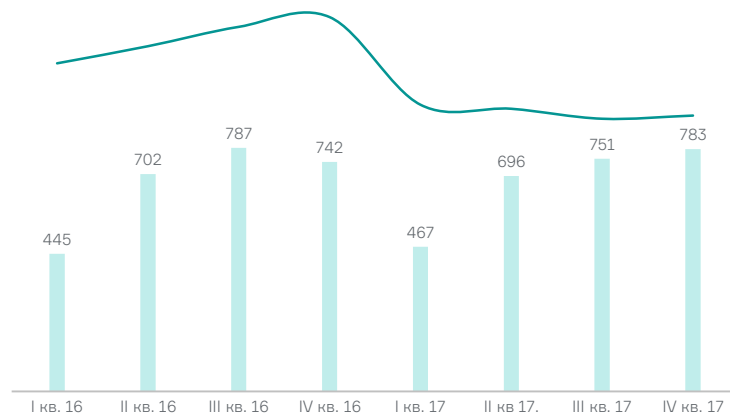
Заказы московского направления в 2017 г.



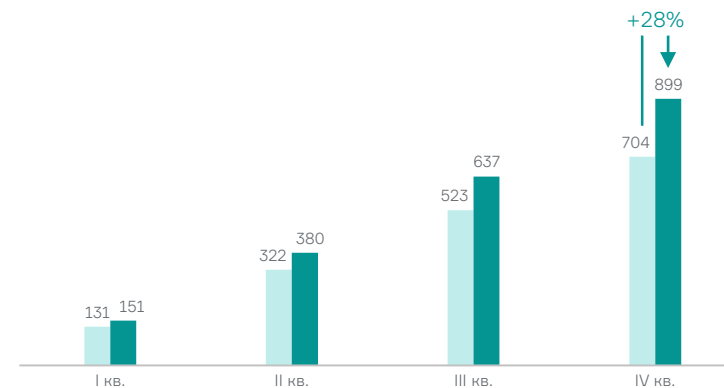
Заказы Санкт-Петербургского направления в 2017 г.



■ Выручка* за квартал, млн руб. — Средний чек

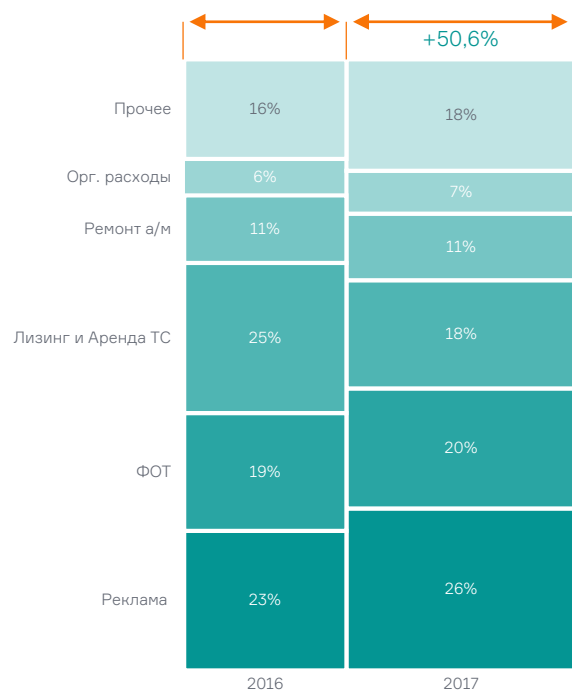


■ Количество заказов накопленным итогом в 2016, тыс. ед. ■ В 2017, тыс. ед.

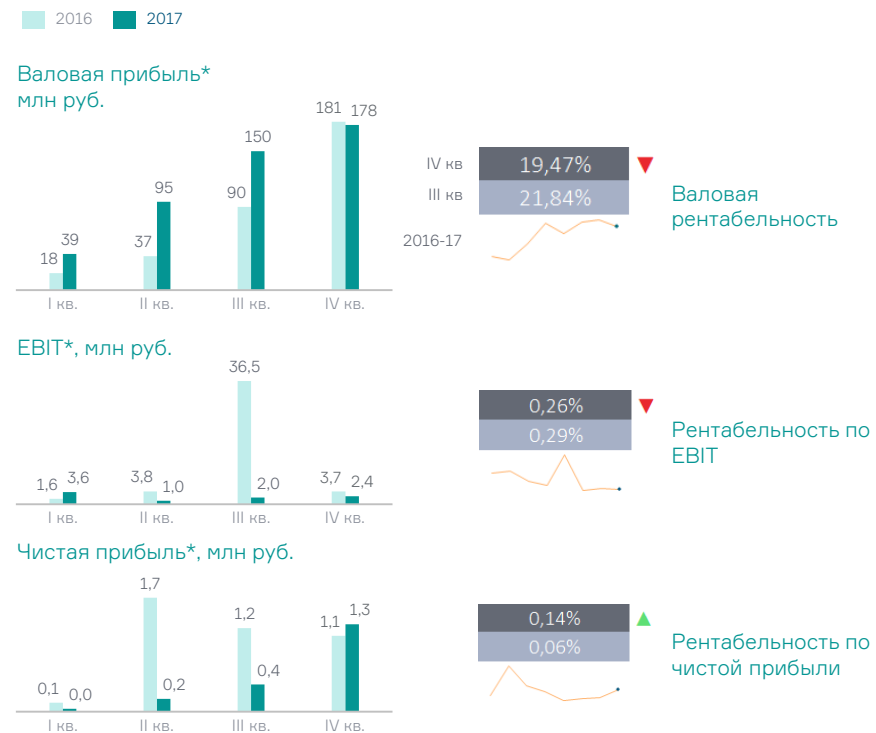


Обеспечившая рост рекламная кампания увеличила расходы из-за большого притока заказов

Расходы группы возросли в 2017 году на 50,6% за счет роста затрат на рекламу, орг. затрат и затрат на ремонт.



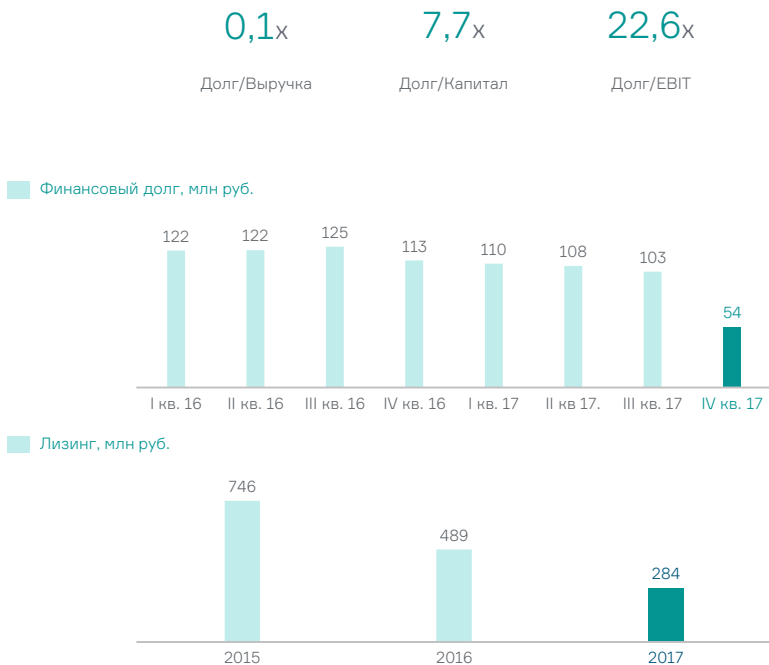
Показатели рентабельности находятся на низком уровне вследствие большого объема реинвестиций.



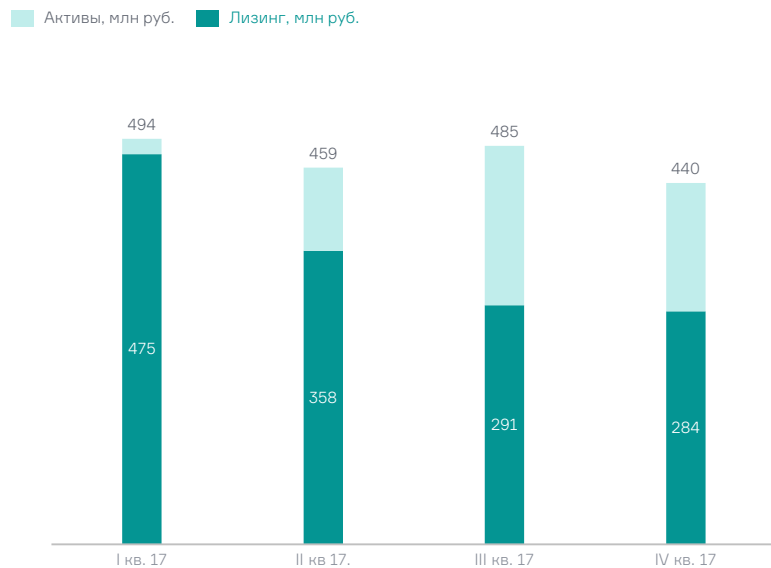
Отраженная в балансе долговая нагрузка представлена займами акционера

Долговая нагрузка представлена займами акционера. Внешняя долговая нагрузка представлена только лизингом.

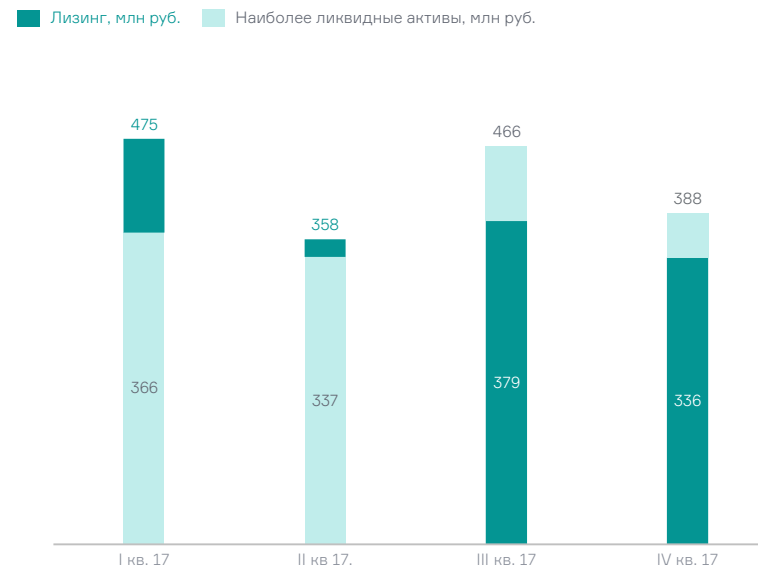
«ГрузовичкоФ» является частью группы, которая развивается преимущественно за счет реинвестирования собственной прибыли.



Внешняя задолженность группы «ГрузовичкоФ» обеспечена активами



Величина активов превышает величину внешних обязательств, представленных лизингом, который постепенно погашается.

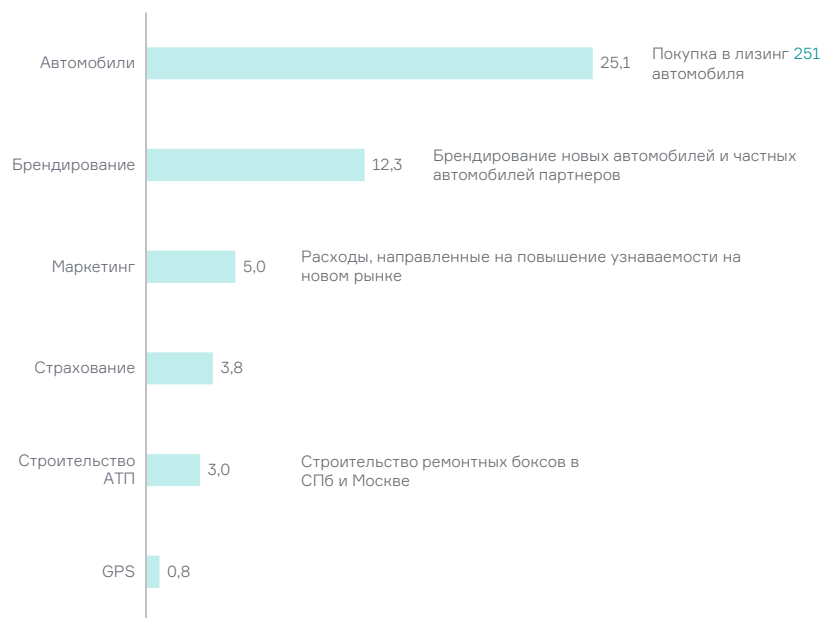


Величина ликвидных активов с третьего квартала превышает величину лизинга.

В связи с расширением рынков присутствия группа осуществила эмиссию облигаций в начале 2018 г.

Объем эмиссии составил 50 млн руб.

Структура инвестиций, млн руб.

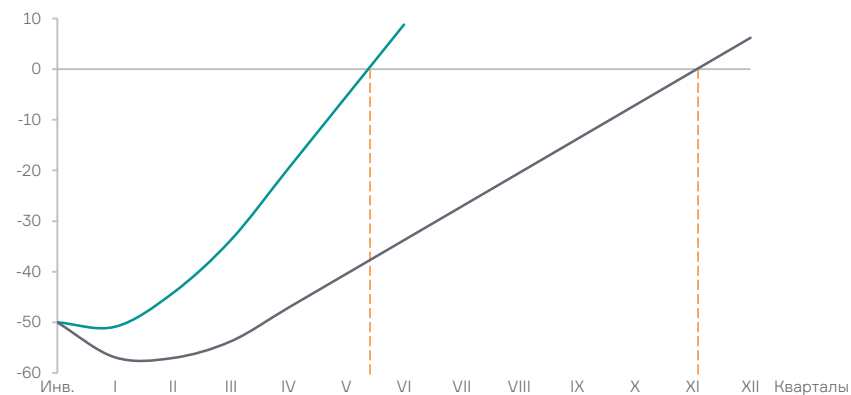


В базовом сценарии окупаемость составляет чуть больше 1 года; при снижении выручки на 10% - 3 года.

Показатели в пересчете на 1 автомобиль, тыс. руб. в квартал

	Ожидаемый сценарий	Пессимистичный сценарий
Выручка	500	450
Обслуживание авто	35	35
Лизинг	120	120
Чистая прибыль	57	27

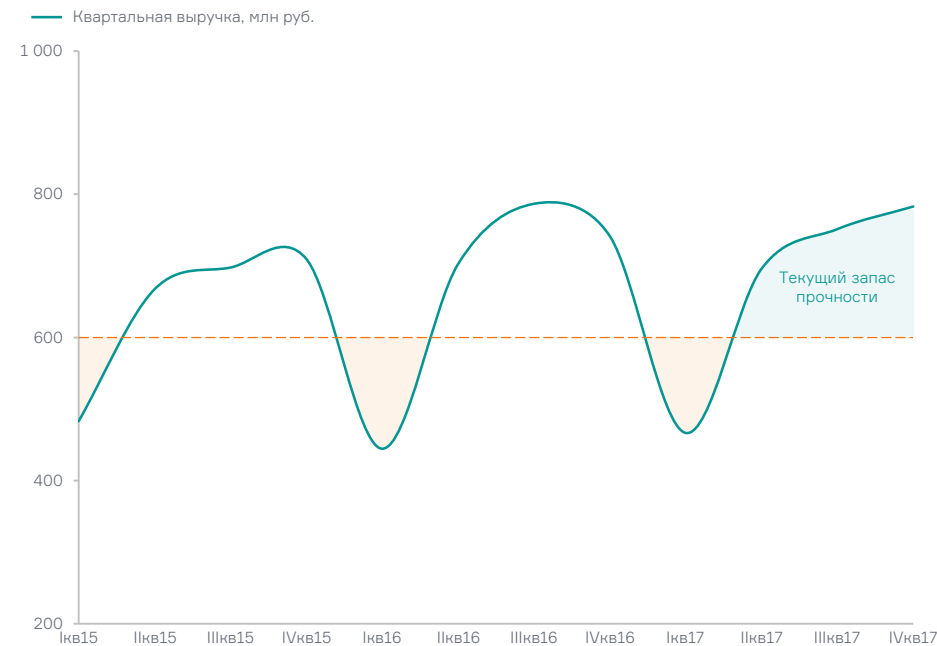
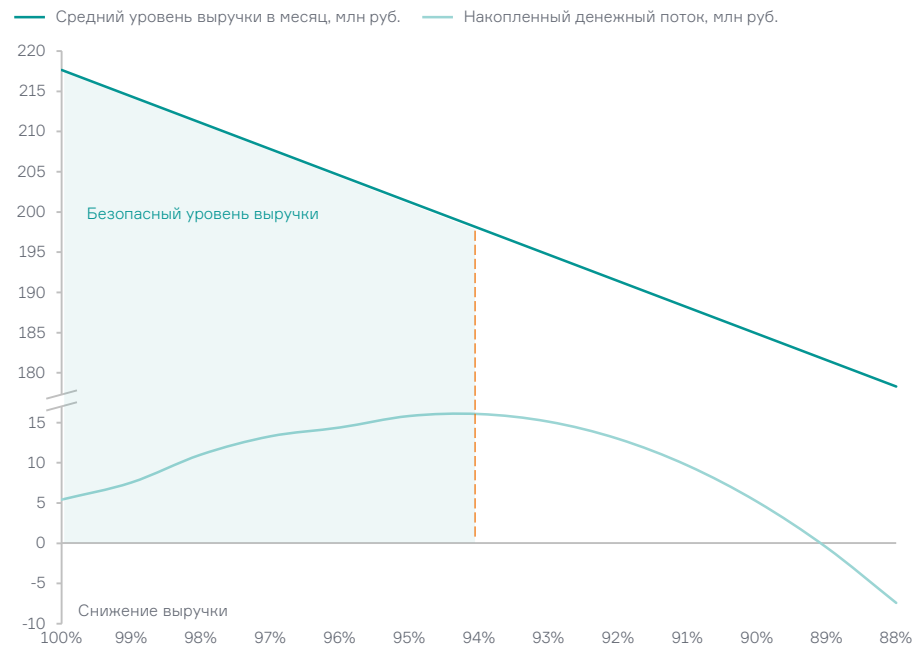
График окупаемости инвестиций



Компания сохраняет платежеспособность при текущих постоянных издержках даже при снижении выручки на 23%

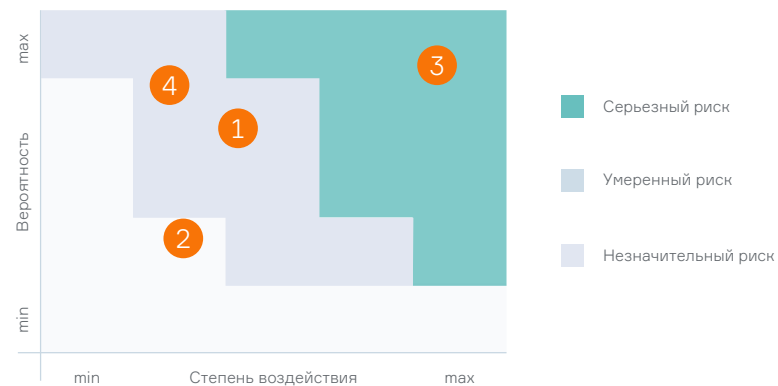
С учетом текущего уровня расходов и облигационного займа минимальный уровень выручки в месяц составляет 198 млн руб.

Запас прочности во 2-4 квартале 2017 г. варьировался от 14% до 23%.



В дальнейшем компания планирует запустить направление экспресс-доставки интернет-заказов

Риски и ограничения деятельности эмитента



- 1. Стагнация роста в СПб.**
Риск нивелируется запуском филиалов и франшизы в 19 городах.
- 2. Простой водителей.**
Компания показала, что может эффективно регулировать загрузку и вознаграждение водителей.
- 3. Ухудшение экономической ситуации.**
Падающие доходы населения могут сдерживать рост компании.
- 4. Усиление конкуренции на рынке.**
На примере 2016-17 гг. компания показала устойчивость своей модели распределения заказов.

Стратегическое развитие



Заключение

- «ГрузовичкоФ» задала новый уровень сервиса в консервативной среде грузоперевозок: собственный диверсифицированный автопарк и автоматическое распределение заказов.
- Благодаря этому компания является лидером в сфере мувинговых услуг с долей в 12%.
- Выручка компании держится на уровне 2,7 млрд рублей, при этом компания активно работает с ценовой моделью: в 2017 году рост заказов составил 28% при снижении среднего чека на 23%.
- При существенном росте заказов в 2017г. у компании сократилась чистая прибыль из-за роста затрат на обслуживание (при снижении среднего чека) и маркетинговых затрат на продвижение.
- Внешняя долговая нагрузка на конец отчетного периода представлена только лизинговыми обязательствами. Отраженная в балансе долговая нагрузка представлена займами акционера. 2 апреля компания разместила дебютный облигационный заем на 50 млн рублей.
- В дальнейшем развитии компания планирует диверсифицировать бизнес в направление экспресс-доставки интернет-заказов.

Отчетность

Показатели бухгалтерской отчетности группы «ГрузовичкоФ»

Показатели, млн руб.	2015	2016	1 кв 2017	2 кв 2017	3 кв 2017	4 кв 2017
Валюта баланса	334	438	494	459	485	440
Основные средства	63	115	110	105	93	91
Собственный капитал	5	6	6	6	6	7
Запасы	53	87	112	117	133	89
Дебиторская задолженность	162	179	226	195	227	229
Кредиторская задолженность	217	319	378	345	376	379
Финансовый долг	112	113	110	108	103	54
долгосрочный	87	86	83	82	82	35
краткосрочный	25	27	27	26	21	19
Выручка	768	886	222	453	686	914
Валовая прибыль Ф2	60	181	39	95	150	178
ЕВИТ Ф2	1,67	3,74	3,56	1,00	1,96	2
Чистая прибыль Ф2	0,69	1,12	0,04	0,19	0,40	1
Долг / Выручка	0,15	0,13	0,50	0,24	0,15	0,06
Долг / Капитал	22,78	19,74	19,14	18,29	16,83	7,71
Долг / ЕВИТ	66,85	30,18	30,92	107,77	52,60	22,62
Валовая рентабельность	7,9%	20,5%	17,6%	21,1%	21,8%	19,5%
Рентабельность по ЕВИТ	0,2%	0,4%	1,6%	0,2%	0,3%	0,3%
Рентабельность по чистой прибыли	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%

Показатели бухгалтерской отчетности эмитента –
ООО «ГрузовичкоФ-Центр»

Показатели, млн руб.	2015	2016	1 кв 2017	2 кв 2017	3 кв 2017	4 кв 2017
Валюта баланса	72	58	100	91	88	89
Основные средства	21	0	0,2	0,1	0,1	1,9
Собственный капитал	2,0	3,0	3,0	3,1	3,2	3,7
Запасы	3	0	8	12	18	11
Дебиторская задолженность	30	53	87	72	66	72
Кредиторская задолженность	64	46	88	80	76	80
Финансовый долг	6	9	8,6	8,4	8,4	4,7
долгосрочный	4	8	8,4	8,4	8,4	4,7
краткосрочный	2	0	0,2	0,0	0,0	0,0
Выручка	203	288	92	180	268	358
Валовая прибыль Ф2	13	38	5	19	33	40
ЕВИТ Ф2	0,74	1,59	0,06	0,08	0,98	1,49
Чистая прибыль Ф2	0,55	1,03	0,02	0,06	0,18	0,66
Долг / Выручка	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01
Долг / Капитал	3,13	2,91	2,84	2,74	2,64	1,29
Долг / ЕВИТ	8,40	5,49	5,68	-18,93	6,08	3,17
Валовая рентабельность	6,5%	13,3%	5,0%	10,4%	12,2%	11,1%
Рентабельность по ЕВИТ	0,4%	0,6%	0,1%	0,05%	0,4%	0,4%
Рентабельность по чистой прибыли	0,3%	0,4%	0,02%	0,03%	0,1%	0,2%



Copyright © 2009 – 2018. «ЮниСервис Капитал». Все права защищены.

Представленная информация в виде аналитического отчета, именуемого «Аналитическое покрытие» подготовлена аналитиками «ЮниСервис Капитал» (Общество с ограниченной ответственностью), далее Компания на основе открытых источников, заслуживающих доверия, по нашему мнению, а также информации, которую предоставляют компании, упомянутые в отчете. Мы рекомендуем использовать информацию, представленную в отчете исключительно в ознакомительных целях, так как мы не можем гарантировать точности и полноты представленных данных из-за того, что Компания не ведет аудита или иной проверки предоставляемой информации. Данная информация должна рассматриваться исключительно как личное мнение аналитиков, чьи имена указаны на начальной странице текущего отчета, относительно организаций, рынков, описываемых событий и их взаимосвязей, но стоит учитывать, что мнение Компании может отличаться от мнения аналитиков. Мы настоятельно рекомендуем не принимать инвестиционных или любых иных решений, руководствуясь лишь данным отчетом. Пользователи должны принимать решения самостоятельно или с помощью привлеченных независимых консультантов, если сочтут нужным, на основе собственного анализа, где данный отчет может выступать лишь одним из факторов, влияющих на принятие решения. Ни Компания, ни аналитики не несут ответственности за действия, совершенные на основе информации, изложенной в настоящем отчете. Информация, изложенная в отчете, актуальна на дату подготовки и опубликования материалов, при этом, единственным источником опубликования текущей информации выступает сайт Компании – uscapital.ru. Информация, содержащаяся в отчетах может изменяться в дальнейшем по усмотрению Компании без уведомлений, если иное не было зафиксировано отдельно в письменном соглашении.

ООО «Юнисервис Капитал»

Россия, 630007, г. Новосибирск, ул. Спартака, 12/1, 11 этаж

USCAPITAL.RU	INFO@USCAPITAL.RU	8 (383) 349-57-76	8 (800) 301-38-31
--	--	-------------------	-------------------

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

Елена Франчук
se@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76 доб. (214)

ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Артем Иванов
as@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76 доб. (209)