

4 квартал 2018

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОКРЫТИЕ

ООО «ГРУЗОВИЧКОФ-ЦЕНТР»

Выпуск 1

Наименование выпуска
ГрузовичкоФ-Центр-БО-ПО1Состояние выпуска
в обращенииДата погашения
22.03.2020Объем эмиссии
50 млн руб.

Выпуск 2

Наименование выпуска
ГрузовичкоФ-Центр-БО-ПО2Состояние выпуска
в обращенииДата погашения
12.11.2020Объем эмиссии
40 млн руб.

Аналитики

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

Ключевые тезисы

- Сервис «ГрузовичкоФ» — единственный участник рынка мувинговых услуг Москвы и Санкт-Петербурга, доля которого превышает 10%.
- Бизнес устойчиво растет.
Количество заказов в 2018 г. составило 1,1 млн ед.,
рост по отношению к 2017 г. — 23%.
- EBIT эмитента по итогам года составила 10 млн руб.
- Рыночная стоимость имущества почти в 2,5 раза превышает финансовый долг и лизинговые обязательства всех компаний, работающих под брендом «ГрузовичкоФ».
- В дальнейшем планируется запуск мобильного приложения и расширение направления «Агрегатор» с привлечением сторонних водителей и увеличением автопарка компаний-партнеров.

Эмитент — ООО «ГрузовичкоФ-Центр» оказывает услуги грузоперевозок и мувинга

Компании, работающие под брендом «ГрузовичкоФ», управляют диверсифицированным автопарком; основное направление — грузовое такси.

Фургон
с гидробортом



Бортовой
грузовик



Рефрижератор



Эвакуатор



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

90%

ГРУЗОВОЕ ТАКСИ
основное направление

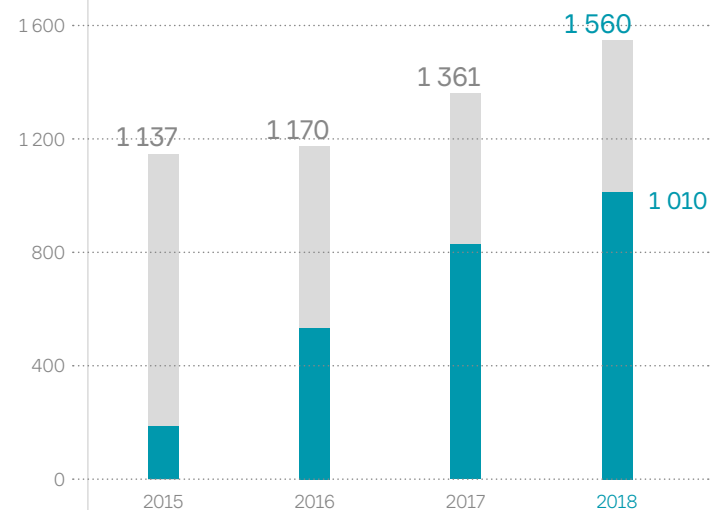
5%

ВЫВОЗ МУСОРА
побочная деятельность

5%

ПРОЧЕЕ
услуги большегрузов
и упаковка

Автопарк компаний-партнеров постепенно увеличивается и обновляется для поддержания высокого качества обслуживания.



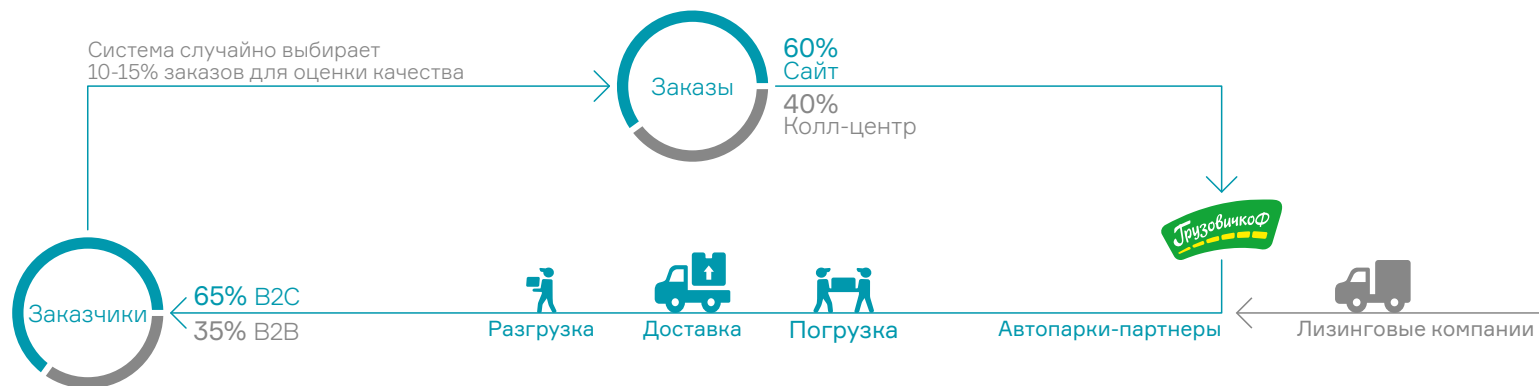
● Автомобили в лизинге
● Автомобили в собственности

Источник: данные «ГрузовичкоФ»

Одна из особенностей бизнеса — собственная система автоматического распределения заказов

IT-платформа распределяет заказы в автоматическом режиме с минимальным участием диспетчеров.

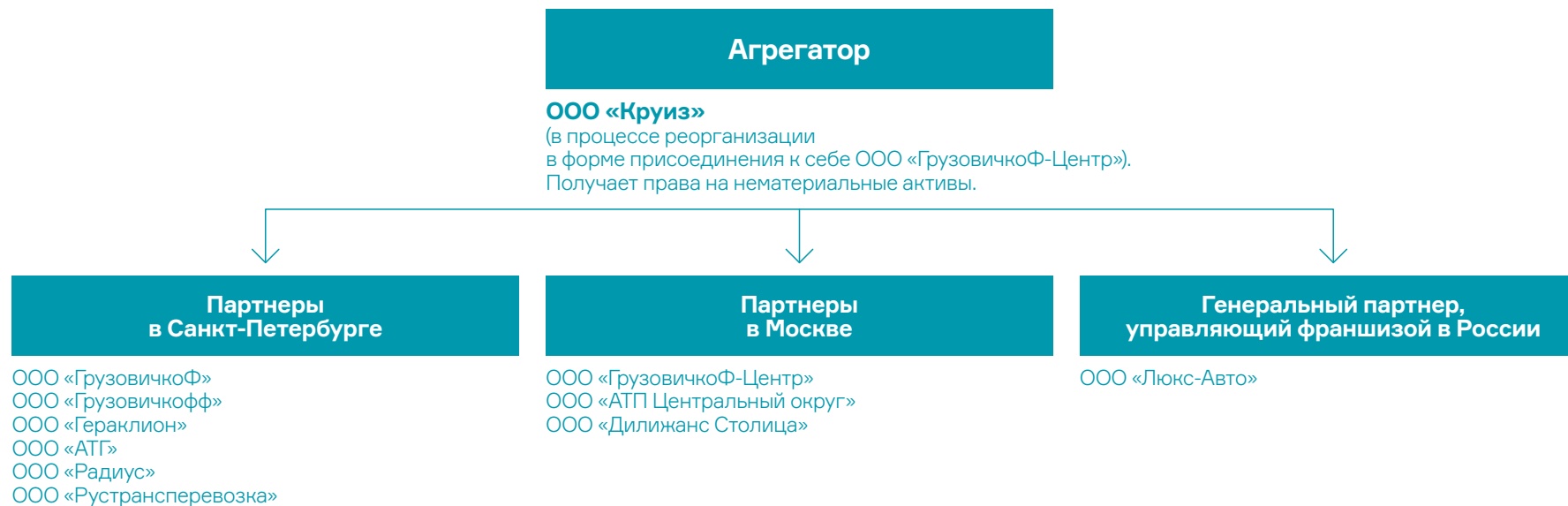
Схема распределения заказов



На базе данной системы был создан агрегатор заказов и впоследствии запущена юридическая реорганизация

Платформа является одним из модулей информационной системы, которая позволила сервису «ГрузовичкоФ» стать агрегатором и выйти на рынки 22 городов России, подключив к системе различных региональных грузоперевозчиков.

Упрощенная структура работы агрегатора

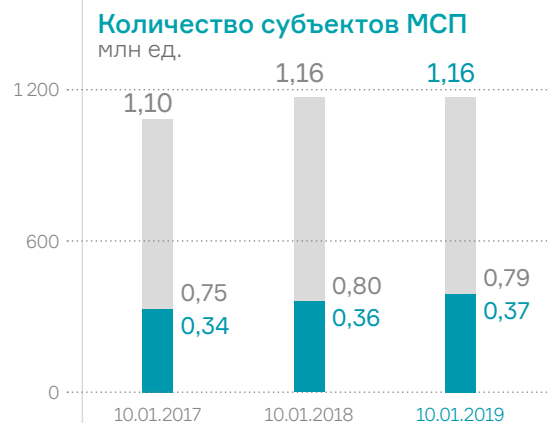


Отсутствие крупного игрока и рост субъектов МСП благоприятно влияют на мувинговый бизнес

Напрямую на рынок грузового такси влияет количество домохозяйств и субъектов МСП. Их рост в совокупности со снижением цен делает мувинговые услуги более доступными для физических лиц. Благодаря этому у сервиса «ГрузовичкоФ» есть значительные перспективы для развития на растущем рынке.

Ключевые драйверы рынка

Постепенное развитие бизнеса в ключевых городах присутствия.



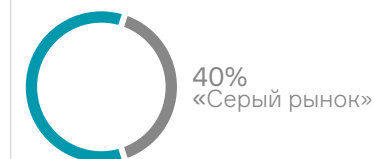
● Москва
● Санкт-Петербург

Развитие IT и автоматизация процессов, которая позволила снизить средний чек в течение 2017-2018 гг.



* Средний чек учитывает все регионы присутствия, а также партнеров, работающих под брендом «ГрузовичкоФ».

Высокая доля нелегальных перевозчиков и отсутствие крупных игроков. Крупнейшим на легальном рынке является сервис «ГрузовичкоФ» с долей более 10%.

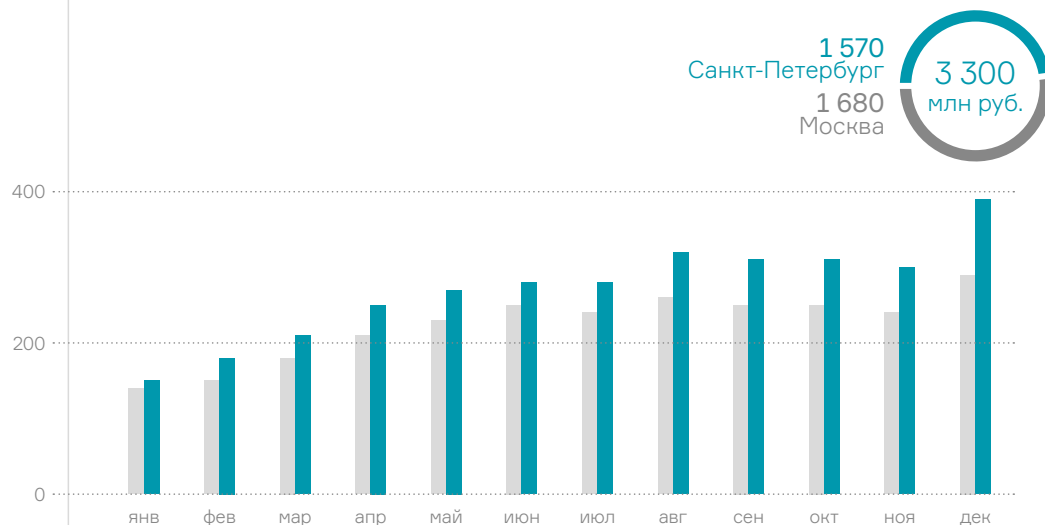


Источник: Единый реестр субъектов МСП, данные «ГрузовичкоФ».

В 2018 г. партнерские компании сервиса «ГрузовичкоФ» выполнили 1,1 млн заказов с общей выручкой 3,3 млрд руб.

Рост выручки обусловлен увеличением числа заказов на 23%. Руководство в 2018 г. изменило подход к маркетингу, в результате чего рекламный бюджет удалось сократить на 54% при сохранении общей эффективности привлечения новых клиентов. Средний прирост выручки в месяц составляет 20%.

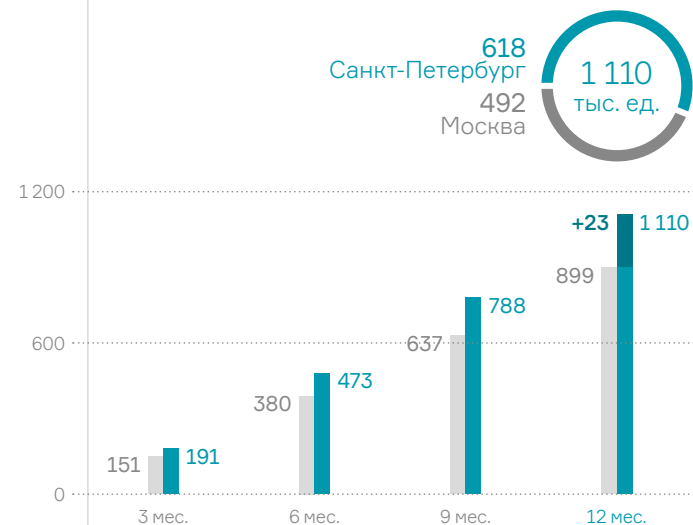
Выручка по месяцам*
млн руб.



● 2017
● 2018

* Указана валовая выручка с учетом доходов всех компаний-партнеров, до выплаты комиссии водителям и партнерам.

Количество заказов накопленным итогом
тыс. ед.

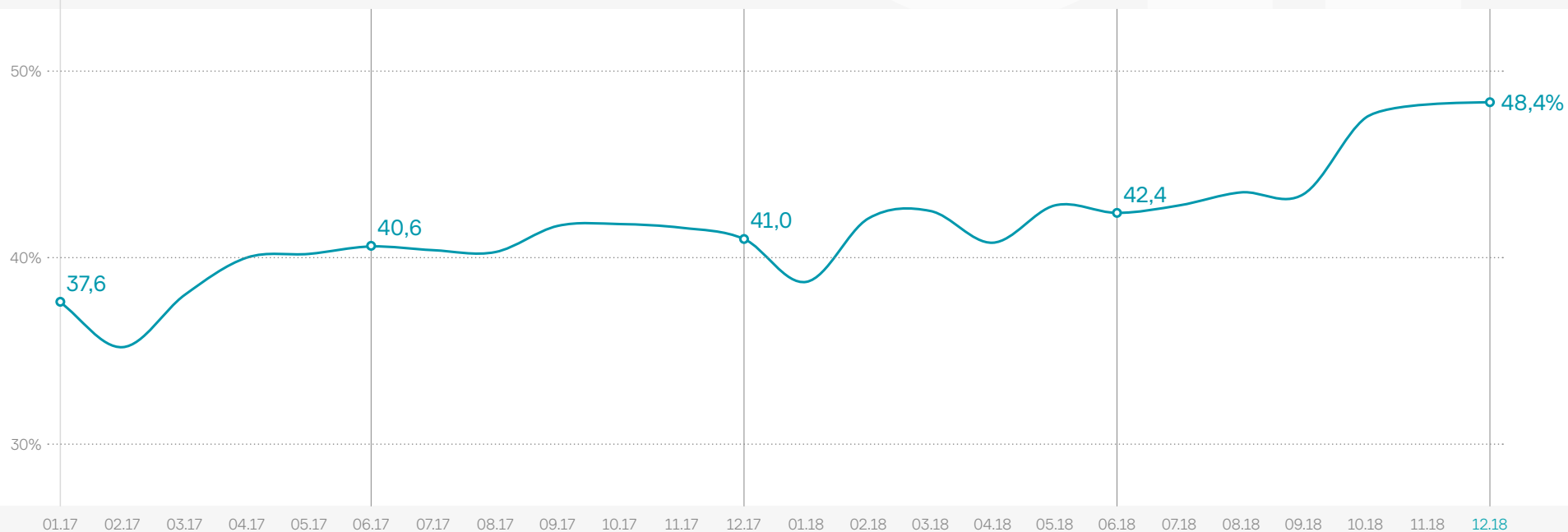


● 2017
● 2018

В новой модели сервиса «ГрузовичкоФ» растет доля выплат водителям-партнерам

В рамках сервиса «ГрузовичкоФ» была внедрена новая система KPI для водителей, учитывающая количество выполненных заказов, километраж, жалобы и мн. др. Политика сервиса направлена на повышение лояльности водителей и улучшение их условий труда. Напрямую с клиентом взаимодействуют только водители и грузчики, поэтому для них была также создана школа с целью отработки нюансов погрузки и доставки отдельных, негабаритных грузов.

Доля выплат водителям
в выручке



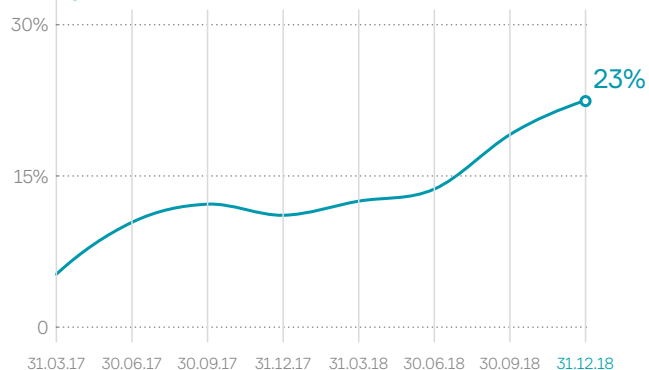
Бухгалтерская прибыль эмитента до выплаты процентов и налогов составила 10 млн руб.

Осенью 2018 года началась юридическая реорганизация в форме присоединения ООО «ГрузовичкоФ-Центр» к Агрегатору (ООО «Крузиз»). Задача агрегатора — формировать и распределять заказы среди компаний-партнеров. Агрегатор получает комиссию от общей выручки партнеров. В третьем квартале агрегатор заказов начал работу, а в четвертом квартале в структуру были добавлены новые партнеры, из-за чего снизилась бухгалтерская выручка эмитента и поручителей. Но на результирующих финансовых показателях компаний данное снижение не отразилось.

**Валовая
прибыль**

74
млн руб.

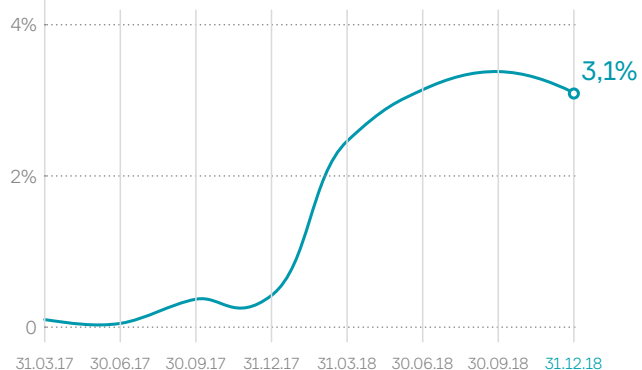
**Валовая
рентабельность**



ЕВИТ

10
млн руб.

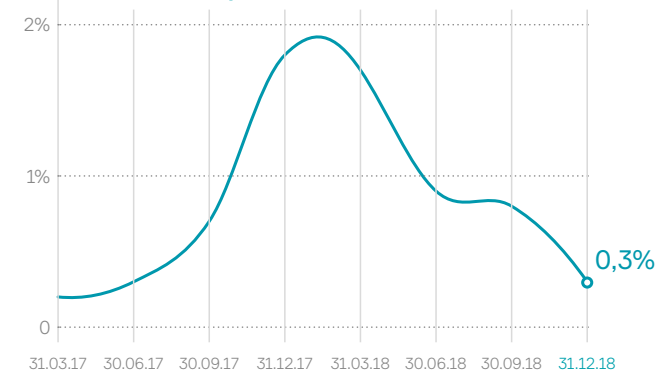
**Рентабельность
по ЕВИТ**



**Чистая
прибыль**

0,9
млн руб.

**Рентабельность
по чистой прибыли**



Указаны балансовые данные, где отражается только агентский доход эмитента, показатели рентабельности также рассчитаны на основе бухгалтерских данных.

Финансовый долг эмитента составляет 90 млн руб., лизинговые обязательства — 334 млн руб. при общей стоимости активов «ГрузовичкоФ» 1,01 млрд руб.

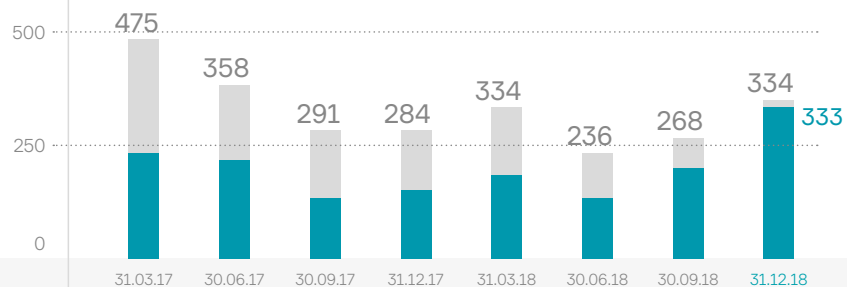
В 2018 г. компания «ГрузовичкоФ-Центр» разместила 2 облигационных займа общим объемом 90 млн руб. На эти средства был увеличен автопарк, открыта ремонтная зона в Москве. Общее количество собственных автомобилей компаний-партнеров сервиса «ГрузовичкоФ» превысило 1,5 тыс. На конец 2018 г. почти весь лизинговый портфель был сосредоточен на эмитенте.

Долговая нагрузка млн руб.

Финансовый долг эмитента



Лизинговые обязательства



- Лизинг компаний, работающих под брендом «ГрузовичкоФ»
- Лизинг «ГрузовичкоФ-Центр»



1 560
автомобилей

550
лизинг

1 010
собственные*

1,01
млрд руб.

Рыночная стоимость активов*

* С учетом компаний-партнеров.

Стратегия развития предполагает увеличение автопарка и расширение географии присутствия за счет франшизы

Риски и ограничения деятельности эмитента



- 1 Стагнация роста в Санкт-Петербурге.**
Риск нивелируется запуском франшизы более чем в 20 городах.
- 2 Простой водителей.**
«ГрузовичкоФ» показал, 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 2016-18 гг. «ГрузовичкоФ» показал устойчивость своей модели распределения заказов.

- Серьезный риск
- Умеренный риск
- Незначительный риск

Стратегическое развитие

	2019	2020	2021
Увеличение автопарка	[Progress bar]		
Завершение реорганизации	[Progress bar]		
Франшиза в городах с населением менее 1 млн человек	[Progress bar]		

Заклучение

- Сервис «ГрузовичкоФ» по итогам 2018 г. показал устойчивый рост как выручки, так и числа заказов при сохранении среднего чека. Автопарк превышает 1,55 тыс. автомобилей. Выручка* по итогам года — 3,3 млрд руб.
- Собственная ИС позволила реализовать модель агрегатора на рынке грузоперевозок. Благодаря этому компании, работающие под брендом «ГрузовичкоФ», лидируют в сфере мувинговых услуг с долей в 12%.
- Ежедневное количество автомобилей на линии было увеличено на 30% в 2018 г.
- Бухгалтерская прибыль до выплаты процентов и налогов эмитента — ООО «ГрузовичкоФ-Центр» — составила 10 млн руб.
- Сервис «ГрузовичкоФ» стал победителем национальной премии «Грузовики и дороги» в номинации «Перевозчик на внутрироссийских маршрутах с автопарком ТС максимальной массой до 3,5 тонн».
- В ближайших планах руководства — завершить юридическую реорганизацию, увеличить автопарк на 250 машин, запустить мобильное приложение, а также открыть еще одно АТП.

* С учетом выручки водителей-партнеров.

Отчетность по РСБУ

Показатели бухгалтерской отчетности эмитента — ООО «ГрузовичкоФ-Центр»

Показатели

тыс. руб.

	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Валюта баланса	57 951	88 709	295 562
Основные средства	323	1 916	35 078
Собственный капитал	3 004	3 660	4 602
Запасы	0	10 605	25 390
Дебиторская задолженность	53 167	71 910	207 971
Кредиторская задолженность	46 195	80 329	200 960
Финансовый долг	8 406	4 720	90 000
долгосрочный	8 406	4 720	90 000
краткосрочный	0	0	0
Выручка	287 610	358 327	321 559
Валовая прибыль Ф2	38 168	39 625	73 506
ЕВИТ Ф2	1 593	1 488	9 977
Чистая прибыль Ф2	1 027	656	944
Долг / Выручка	0,03	0,01	0,28
Долг / Капитал	2,80	1,29	19,56
Долг / ЕВИТ	5,49	3,17	9,02
Валовая рентабельность	13,27%	11,06%	22,86%
Рентабельность по ЕВИТ	0,55%	0,42%	3,10%
Рентабельность по чистой прибыли	0,36%	0,18%	0,29%

Приложение 1. Облигации «ГрузовичкоФ-Центр» отличаются высокой ликвидностью

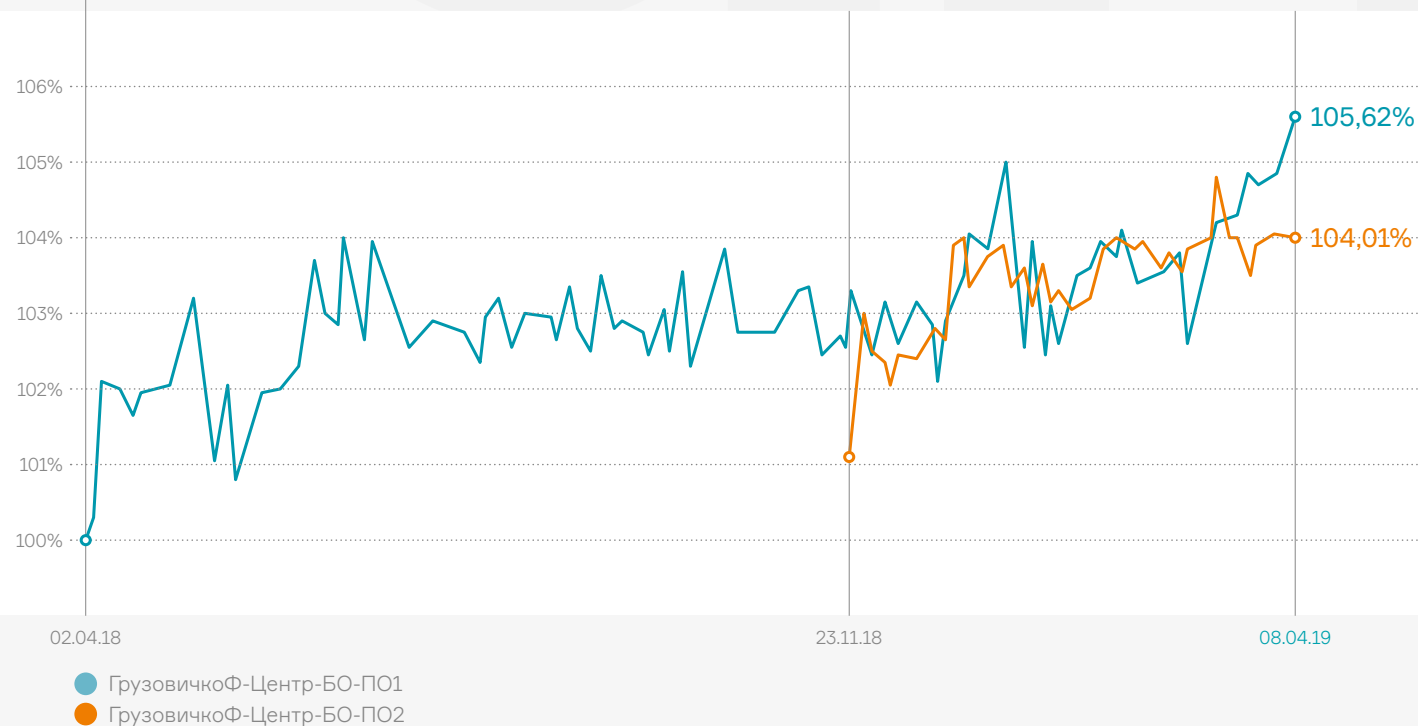
Выпуски облигаций

Наименование **ГрузовичкоФ-Центр-БО-ПО1**
 Ставка купона **17%**
 Начало размещения **02.04.2018**
 Дата погашения **22.03.2020**
 Объем эмиссии **50 млн руб.**

Наименование **ГрузовичкоФ-Центр-БО-ПО2**
 Ставка купона **15%**
 Начало размещения **23.11.2018**
 Дата погашения **12.11.2020**
 Объем эмиссии **40 млн руб.**

С момента размещения торги проходят практически ежедневно.
 Средневзвешенная цена облигаций первого выпуска в 4 кв. 18 г. — 1 кв. 2019 г. составила 103,38%, второго выпуска — 102,85%.

Динамика цены облигации





Представленная информация в виде аналитического отчета под названием «Аналитическое покрытие» подготовлена аналитиками «Юнисервис Капитал» (общество с ограниченной ответственностью, именуемое в дальнейшем Компания) на основе открытых источников, заслуживающих доверия, по нашему мнению, а также информации, которую предоставляют компании, упомянутые в отчете. Мы рекомендуем использовать информацию, размещенную 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, Новосибирск, ул. Спартака, 12/1, 11 этаж

uscapital.ru

info@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76

8 (800) 301-38-31

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

Евгений Белогуров

be@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76, доб. 216

ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Артём Иванов

as@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76, доб. 209