

ГРУППА «ГРУЗОВИЧКОФ»

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОКРЫТИЕ, I квартал 2018 года 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 компании группы являются лидером в сфере мувинговых услуг с долей в 12%.
- В первом квартале выручка компании продолжила рост – по отношению к первому кв. 2017 г. +15% при росте количества заказов на 27% за аналогичный период. Выручка компании в первом квартале 542 млн руб., объем заказов – 191 тыс.
- За счет снижения рекламного бюджета расходы компании сократились на 20%.
- Внешняя долговая нагрузка на конец отчетного периода представлена только лизинговыми обязательствами. Отраженная в балансе долговая нагрузка представлена займами акционера. 2 апреля «ГрузовичкоФ-Центр» разместила дебютный облигационный заем на 50 млн рублей, который является высоколиквидным во вторичном обращении
- В дальнейшем развитии компании планируют диверсифицировать бизнес в направлении экспресс-доставки интернет-заказов.

«ГрузовичкоФ» — первый в России агрегатор на рынке малотоннажных перевозок

«ГрузовичкоФ» 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



ГРУЗОВОЕ ТАКСИ
Основное направление, которое приносит 90% выручки



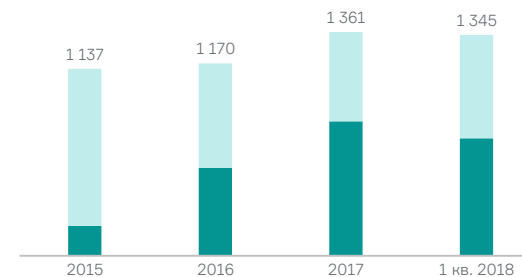
ВЫВОЗ МУСОРА
Побочная деятельность – 5% выручки



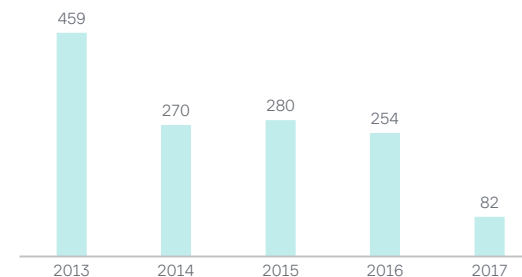
ПРОЧЕЕ
Услуги большегрузов и упаковка – 5% выручки

Автопарк постепенно увеличивается и обновляется для поддержания высокого качества сервиса.

Лизинг, ед
Собственные авто, ед

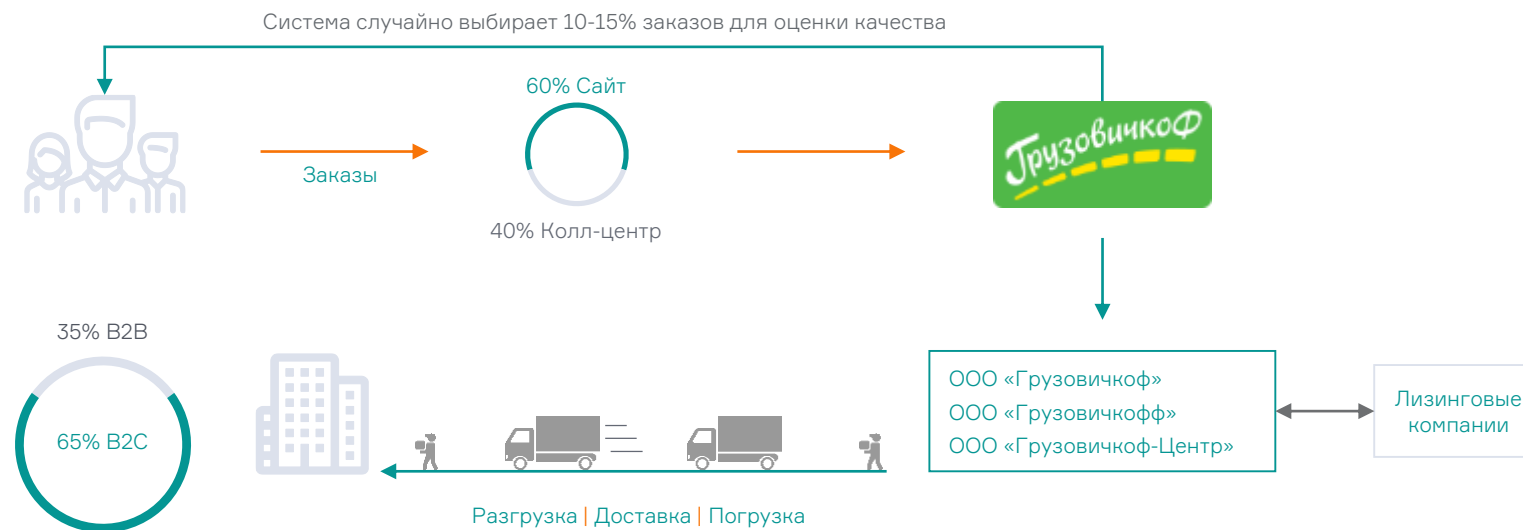


Количество авто по году выпуска на 1 кв. 2018 г., ед.



Перевозка организуется автоматической системой распределения заказов

В компании была разработана собственная IT-платформа, которая позволяет в автоматическом режиме распределять заказы с минимальным участием диспетчеров.



Данная система распределения заказов позволила «ГрузовичкоФ» стать агрегатором и выйти на рынки **22** городов 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 единственным участником рынка с долей более 10%.

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

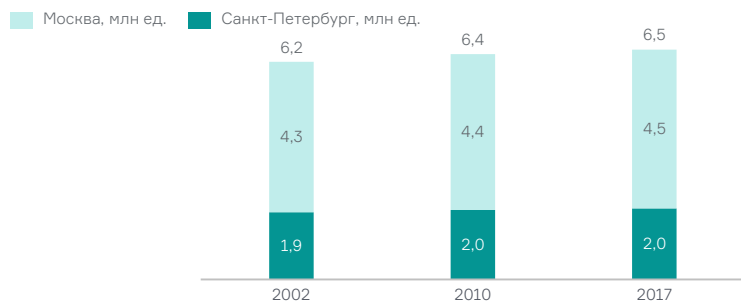
**Указана выручка группы компаний с учетом выручки водителей-партнеров

Источник: данные «ГрузовичкоФ»

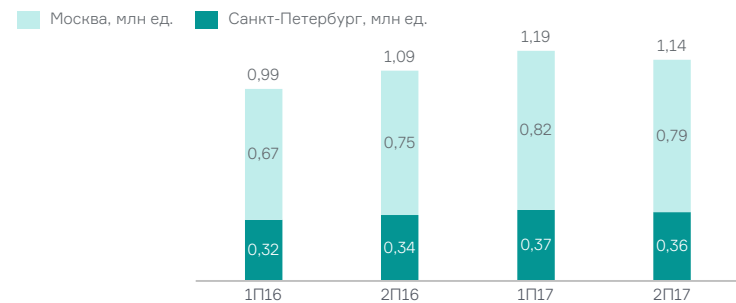
В 2017 г. на рынке была благоприятная ситуация для бизнеса «ГрузовичкоФ»

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

Домохозяйства

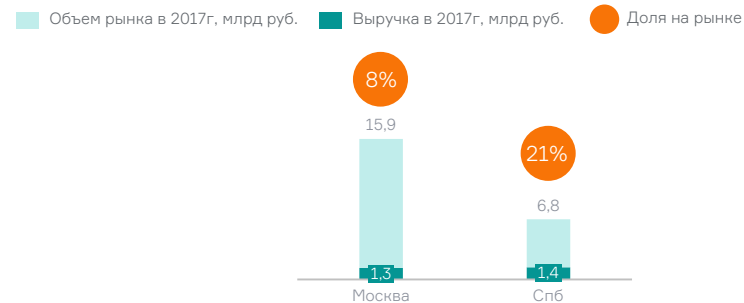


Субъекты МСП

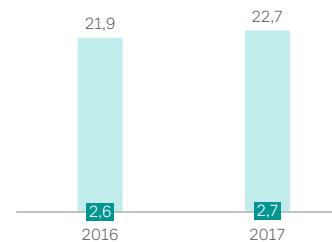


Благодаря чему у компаний есть значительные перспективы для развития на растущем рынке.

Доля компании на ключевых рынках в 2017 г.



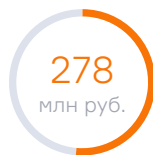
Объем рынка Москвы и СПб. Выручка «ГрузовичкоФ», млрд руб.



В 1-м квартале 2018 г. компания продолжает уверенно расти

Несмотря на сезонное снижение, выручка «ГрузовичкоФ» в первом квартале выросла на **15,5%** к I кв. 2017 г.

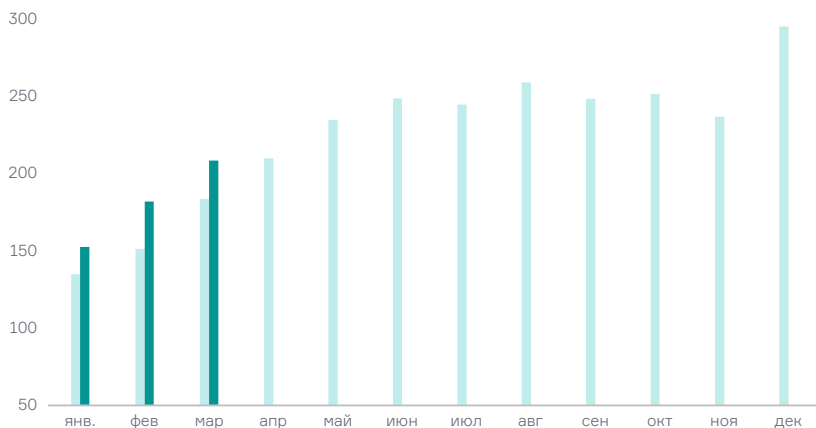
Выручка московского направления в I кв. 2018 г.



Выручка Санкт-Петербургского направления в I кв. 2018 г.



■ Выручка* за месяц в 2017 г., млн руб. ■ В 2018 г., млн руб.

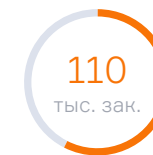


Рост выручки произошел за счет роста числа заказов на 27%

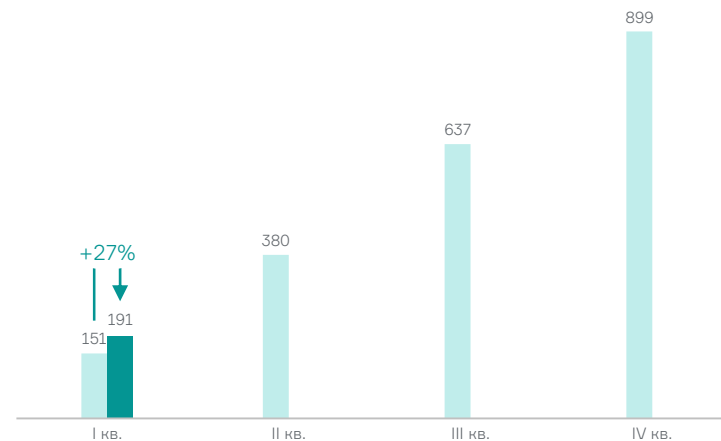
Заказы московского направления в I кв. 2018 г.



Заказы Санкт-Петербургского направления в I кв. 2018 г.

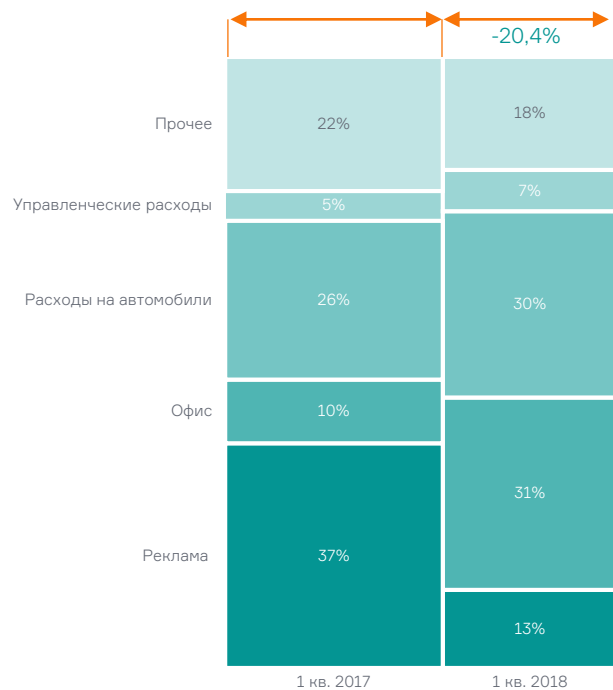


■ Количество заказов накопленным итогом в 2017, тыс. ед. ■ В 2018, тыс. ед.

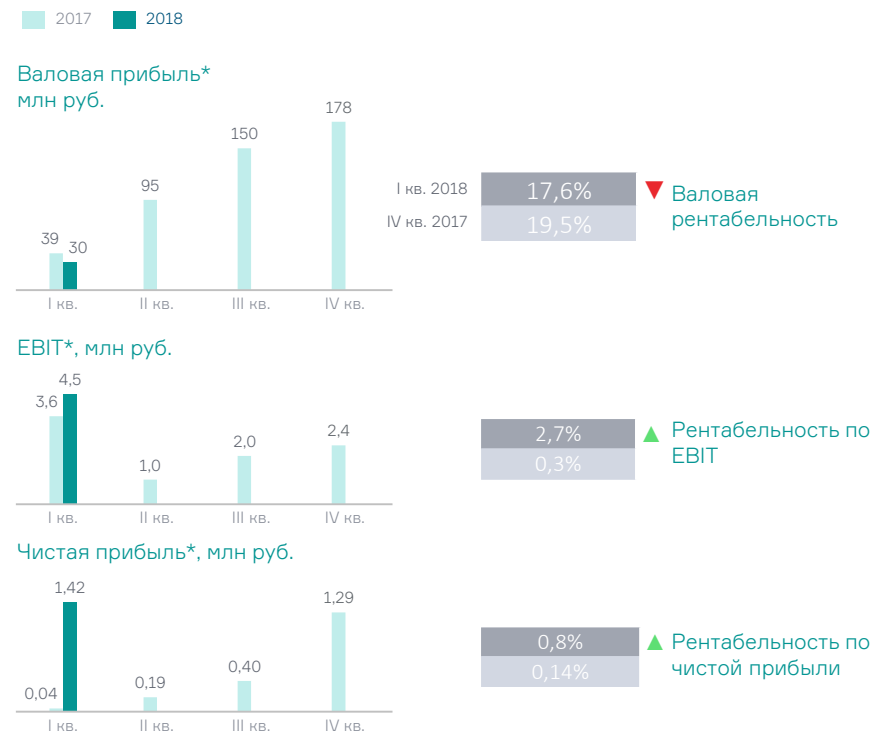


За счет снижения рекламного бюджета расходы компании сократились на 20%

Падение расходов компании обуславливается эффектом высокой базы первого квартала 2017 г., когда были инвестированы значительные средства в продвижение бренда «ГрузовичкоФ»



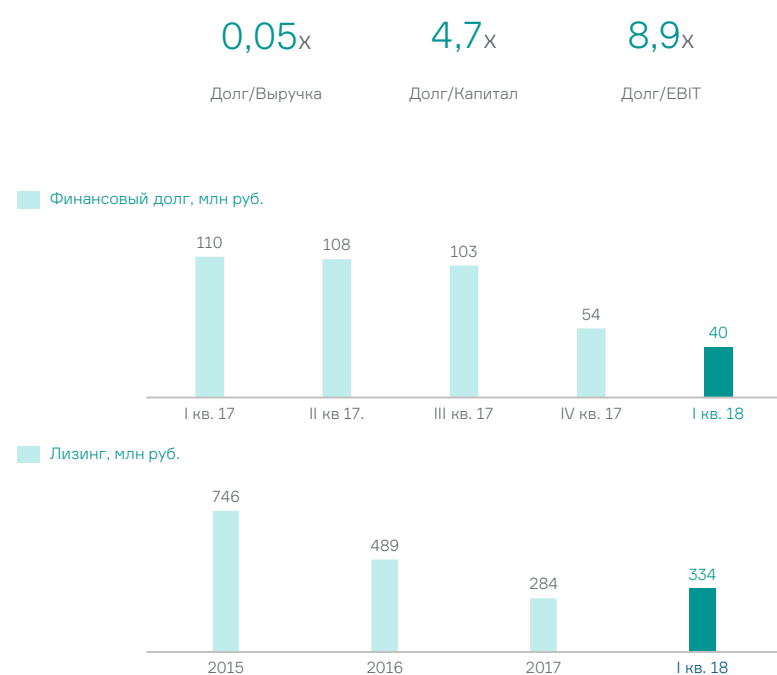
Показатели рентабельности находятся на низком уровне вследствие большого объема реинвестиций.



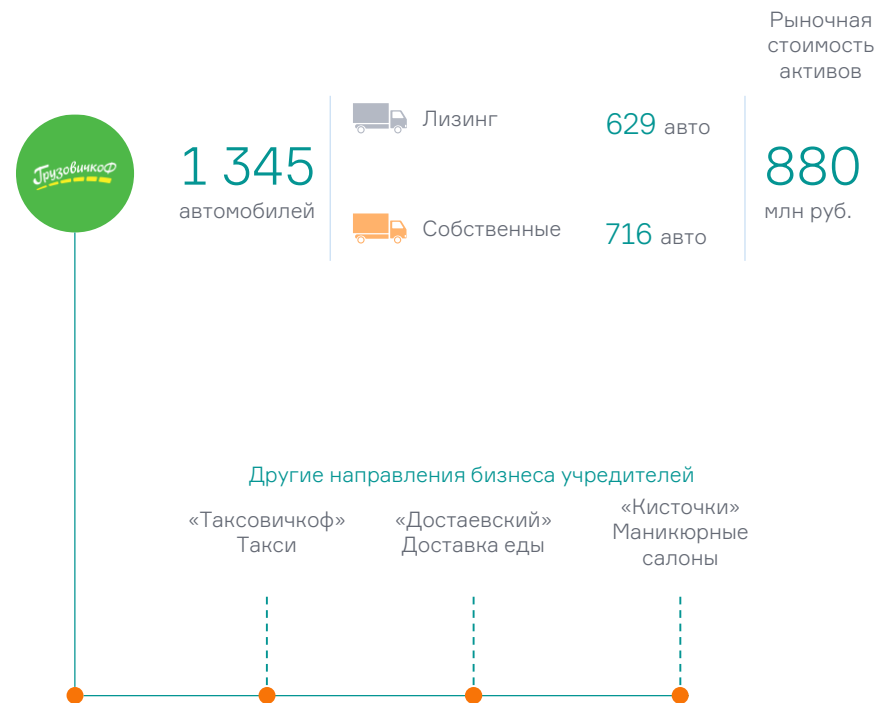
*Указаны балансовые данные, где отражается только агентский доход компании, показатели рентабельности также рассчитаны на основе бухгалтерских данных

Отраженная в балансе долговая нагрузка представлена займами компаний группы

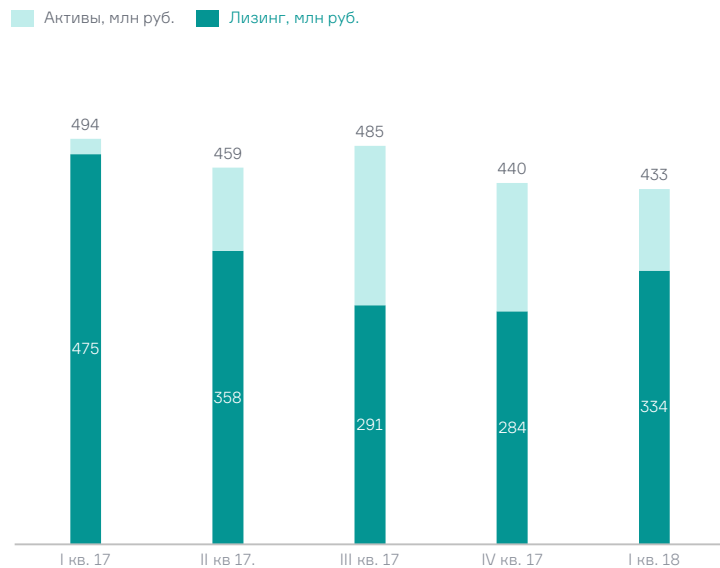
Долговая нагрузка представлена займами компаний группы. Внешняя долговая нагрузка представлена только лизингом.



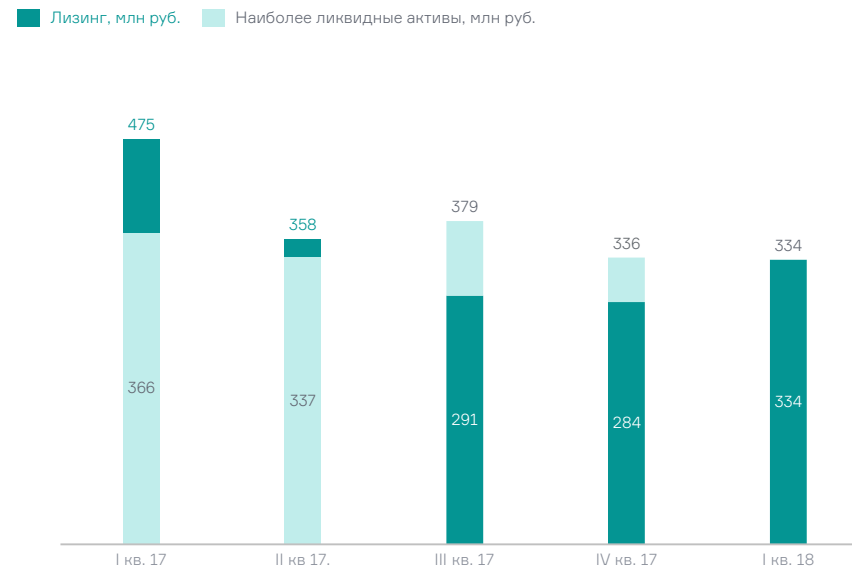
«ГрузовичкоФ» является частью бизнеса, который развивается преимущественно за счет реинвестирования собственной прибыли.



Внешняя задолженность компаний группы «ГрузовичкоФ» обеспечена активами



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

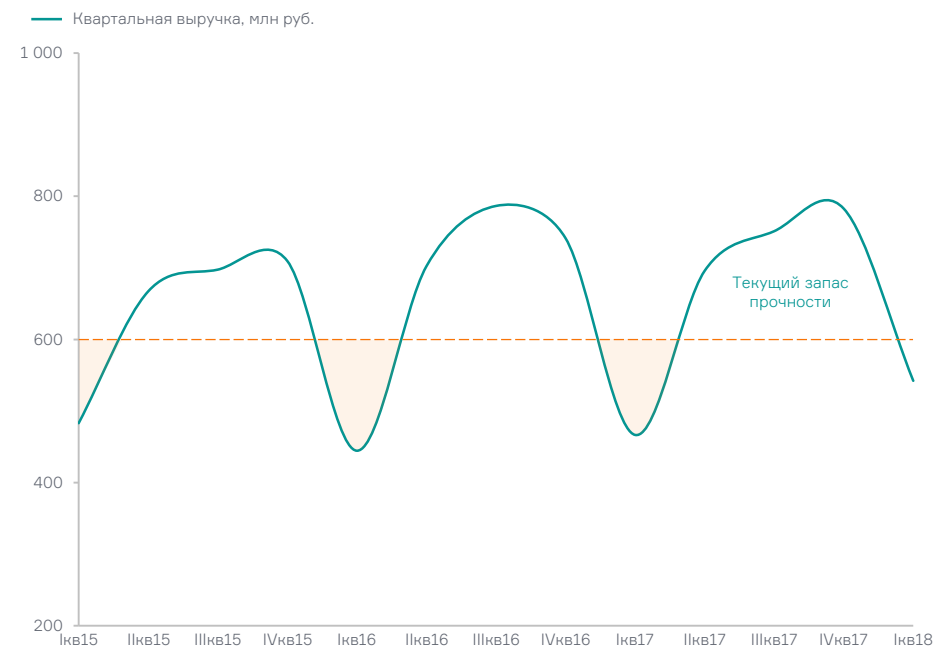
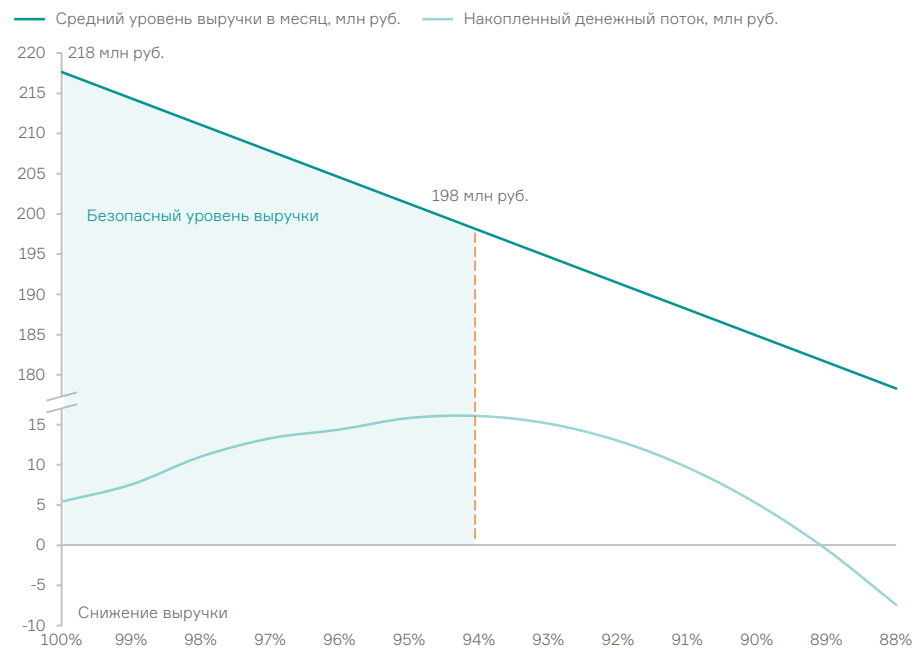


В первом квартале 2018 г. величина ликвидных активов сравнялась с величиной лизинга.

«ГрузовичкоФ» сохраняет платежеспособность при текущих постоянных издержках даже при снижении выручки на 10%

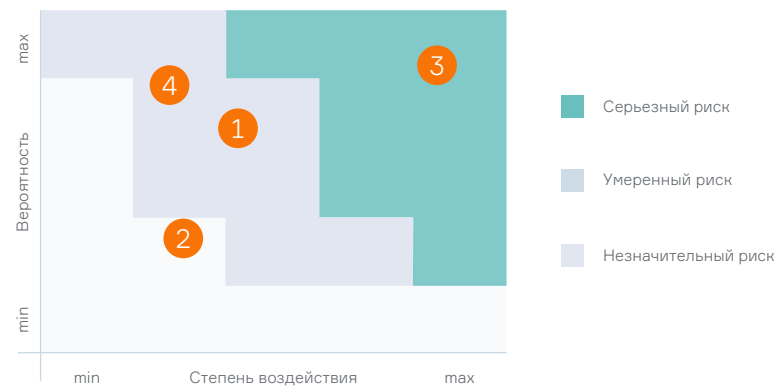
С учетом текущего уровня расходов и облигационного займа минимальный уровень выручки в месяц составляет 198 млн руб.

В начале 2018 г. компания снизила влияние сезонности, сохранив свое положение практически на уровне безубыточности.



В дальнейшем планируется 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.**
«ГрузовичкоФ» 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. «ГрузовичкоФ» показала устойчивость своей модели распределения заказов.

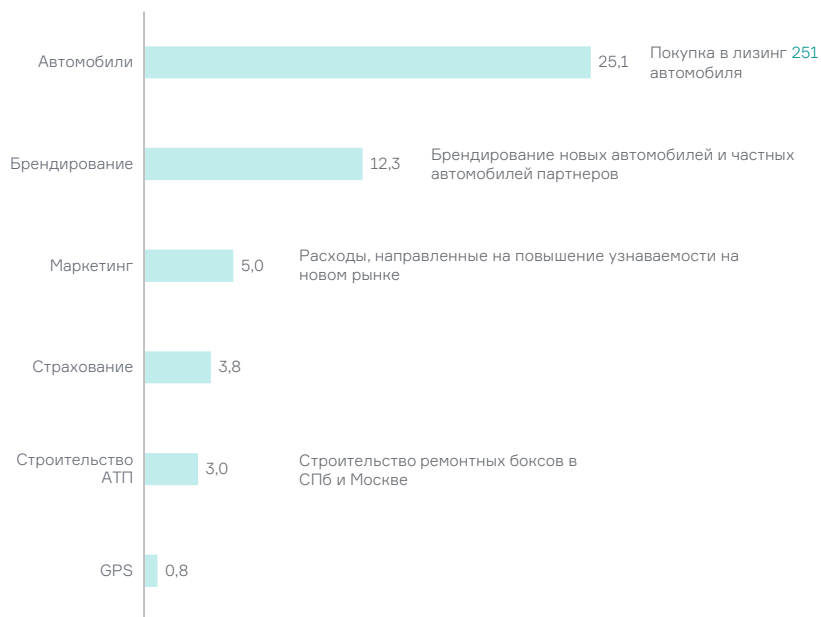
Стратегическое развитие



В связи с расширением рынков присутствия «Грузовичкоф-Центр» осуществила эмиссию облигаций в начале 2018 г.

Объем эмиссии составил 50 млн руб.

Структура инвестиций, млн руб.

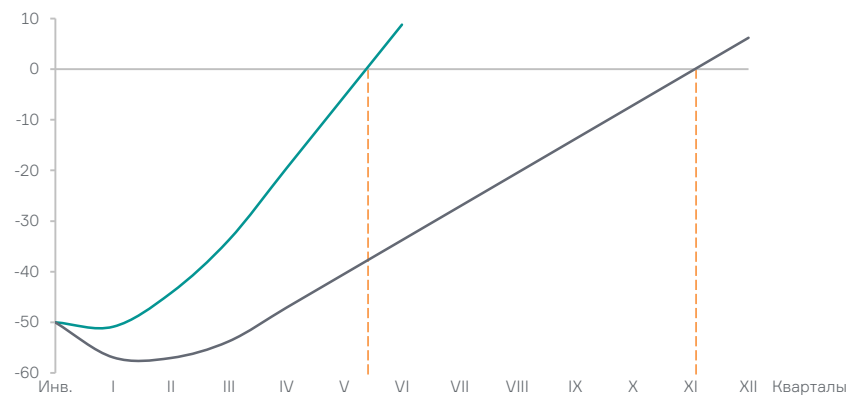


В базовом сценарии окупаемость составляет чуть больше 1 года; при снижении выручки на 10% - 3 года.

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

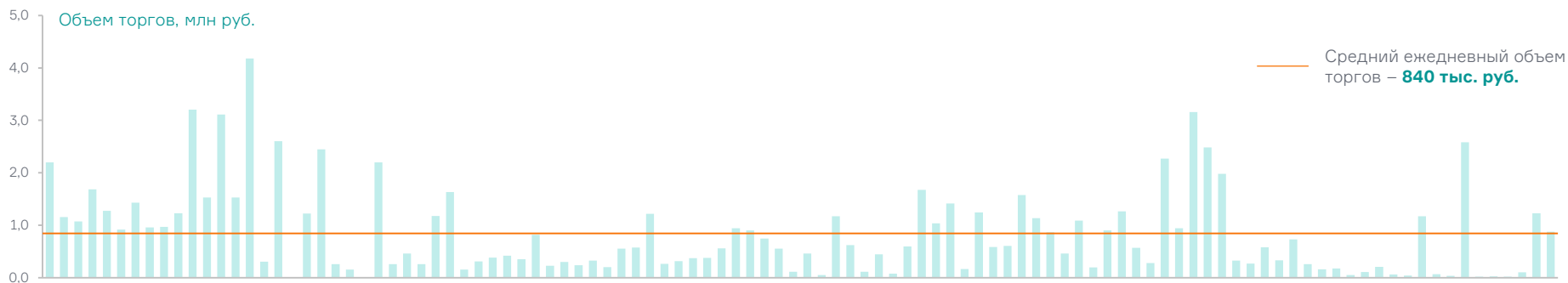
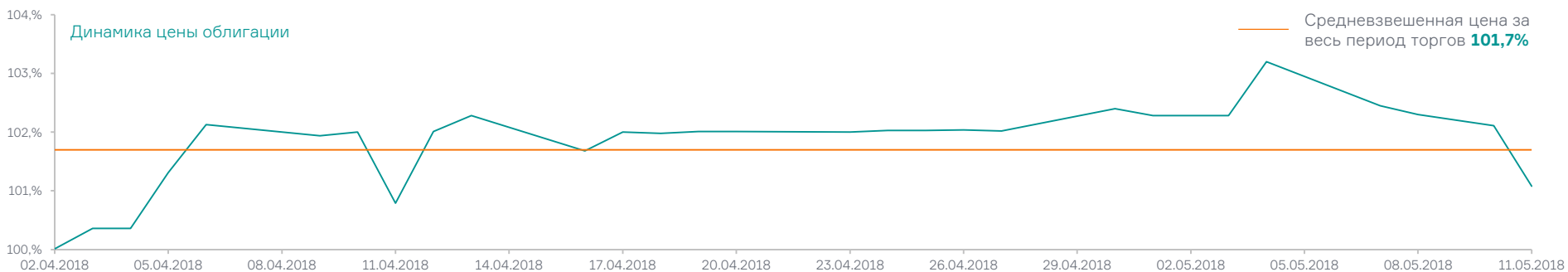
График окупаемости инвестиций



Облигации «Грузовичкоф-Центр» отличаются высокой ликвидностью

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

С момента размещения торги проходят практически ежедневно.
По состоянию на начало мая 2018г. простая доходность находилась в диапазоне 15,5-16,2% годовых



Заключение

- «ГрузовичкоФ» задала новый уровень сервиса в консервативной среде грузоперевозок: собственный диверсифицированный автопарк и автоматическое распределение заказов.
- Благодаря этому компании группы являются лидером в сфере мувинговых услуг с долей в 12%.
- В первом квартале выручка компании продолжила рост – по отношению к первому кв. 2017 г. +15% при росте количества заказов на 27% за аналогичный период. Выручка* компании в первом квартале 542 млн руб., объем заказов – 191 тыс.
- За счет снижения рекламного бюджета расходы компании сократились на 20%.
- Внешняя долговая нагрузка на конец отчетного периода представлена только лизинговыми обязательствами. Отраженная в балансе долговая нагрузка представлена займами акционера. 2 апреля «ГрузовичкоФ-Центр» разместила дебютный облигационный заем на 50 млн рублей, который является высоколиквидным во вторичном обращении
- В дальнейшем развитии компании планируют диверсифицировать бизнес в направлении экспресс-доставки интернет-заказов.

Отчетность по РСБУ

Показатели бухгалтерской отчетности компаний группы
«ГрузовичкоФ»

Показатели, тыс. руб.	2015	2016	I кв. 17	II кв. 17	III кв. 17	IV кв. 17	I кв. 18
Валюта баланса	334 035	437 697	494 140	459 210	485 448	440 290	433 098
Основные средства	62 917	115 055	110 321	105 452	92 891	90 541	86 559
Собственный капитал	4 901	5 712	5 754	5 903	6 118	7 003	8 423
Запасы	53 111	87 491	112 477	117 379	132 995	88 565	93 073
Дебиторская задолженность	162 357	179 344	226 109	195 100	227 208	229 228	221 681
Кредиторская задолженность	217 498	319 219	378 248	345 319	376 337	379 297	384 956
Финансовый долг	111 636	112 766	110 138	107 988	102 993	53 990	39 719
долгосрочный	86 747	85 531	83 074	81 738	81 738	34 950	21 027
краткосрочный	24 889	27 235	27 064	26 250	21 255	19 040	18 692
Лизинг			475 407	357 732	291 350	284 000	333 528
Выручка	767 577	886 398	222 170	452 930	686 140	914 411	167 313
Валовая прибыль Ф2	60 331	181 446	39 142	95 353	149 852	177 993	29 515
ЕВИТ Ф2	1 670	3 737	3 562	1 002	1 958	2 387	4 471
Чистая прибыль Ф2	685	1 116	42	188	399	1 285	1 421
Долг / Выручка	0,15	0,09	0,08	0,08	0,09	0,06	0,05
Долг / Капитал	22,78	19,74	19,14	18,29	16,83	7,71	4,72
Долг / ЕВИТ	66,85	30,18	30,92	107,77	52,60	22,62	8,88
Валовая рентабельность	7,9%	20,5%	17,6%	21,1%	21,8%	19,5%	17,6%
Рентабельность по ЕВИТ	0,2%	0,4%	1,6%	0,2%	0,3%	0,3%	2,7%
Рентабельность по чистой прибыли	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,8%

Показатели бухгалтерской отчетности эмитента –
ООО «ГрузовичкоФ-Центр»

Показатели в тыс. руб.	2015	2016	I кв. 17	II кв. 17	III кв. 17	IV кв. 17	I кв. 18
Валюта баланса	71 852	57 951	99 681	91 375	87 979	88 709	83 558
Основные средства	20 629	323	237	145	53	1 916	1 699
Собственный капитал	1 977	3 004	3 020	3 066	3 181	3 660	4 931
Запасы	2 944	0	8 478	12 249	18 343	10 605	13 103
Дебиторская задолженность	29 739	53 167	87 309	72 417	66 244	71 910	63 473
Кредиторская задолженность	63 682	46 195	88 080	79 903	76 392	80 329	78 627
Финансовый долг	6 193	8 752	8 581	8 406	8 406	4 720	0
долгосрочный	4 301	8 406	8 406	8 406	8 406	4 720	0
краткосрочный	1 892	346	175	0	0	0	0
Лизинг			226 459	205 872	141 968	153 868	153 868
Выручка	203 196	287 610	91 916	180 329	268 483	358 327	76 475
Валовая прибыль	13 217	38 168	4 558	18 683	32 637	39 625	9 516
ЕВИТ	737	1 593	62	84	980	1 488	1 884
Чистая прибыль	546	1 027	15	61	176	656	1 271
Долг / Выручка	0,12	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01	0,00
Долг / Капитал	3,13	2,91	2,84	2,74	2,64	1,29	0,00
Долг / ЕВИТ	8,40	5,49	5,68	-18,93	6,08	3,17	0,00
Валовая рентабельность	6,5%	13,3%	5,0%	10,4%	12,2%	11,1%	12,4%
Рентабельность по EBITDA	0,4%	0,6%	0,1%	0,0%	0,4%	0,4%	2,5%
Рентабельность по чистой прибыли	0,3%	0,4%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%	1,7%



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)