



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕТОРАМ

12 месяцев 2021

ООО «Круз»

02

ИСТОРИЯ

Успешное развитие рынка мувинговых услуг в США, который за 10 лет вырос вдвое и на момент 2006 года составлял 14 млрд долларов, вдохновило группу предпринимателей на создание аналогичного бизнеса в России.

Нужное время
и место



+

Успешная
бизнес-стратегия

=

Сервис
«Грузовичкоф»



Активный рост рынка мувинговых услуг США*
млрд долл.



* Источник: IBISWorld, The World Bank.

03

УНИКАЛЬНОСТЬ

Руководство компании понимает, что их клиентам в большинстве случаев нужно не просто перевезти груз из пункта А в пункт Б. Им нужен комплекс услуг: упаковка, погрузка, перевозка, отчетность и полная ответственность.

Уникальное предложение

Страховка*

Грузчики

Сервис

Транспорт

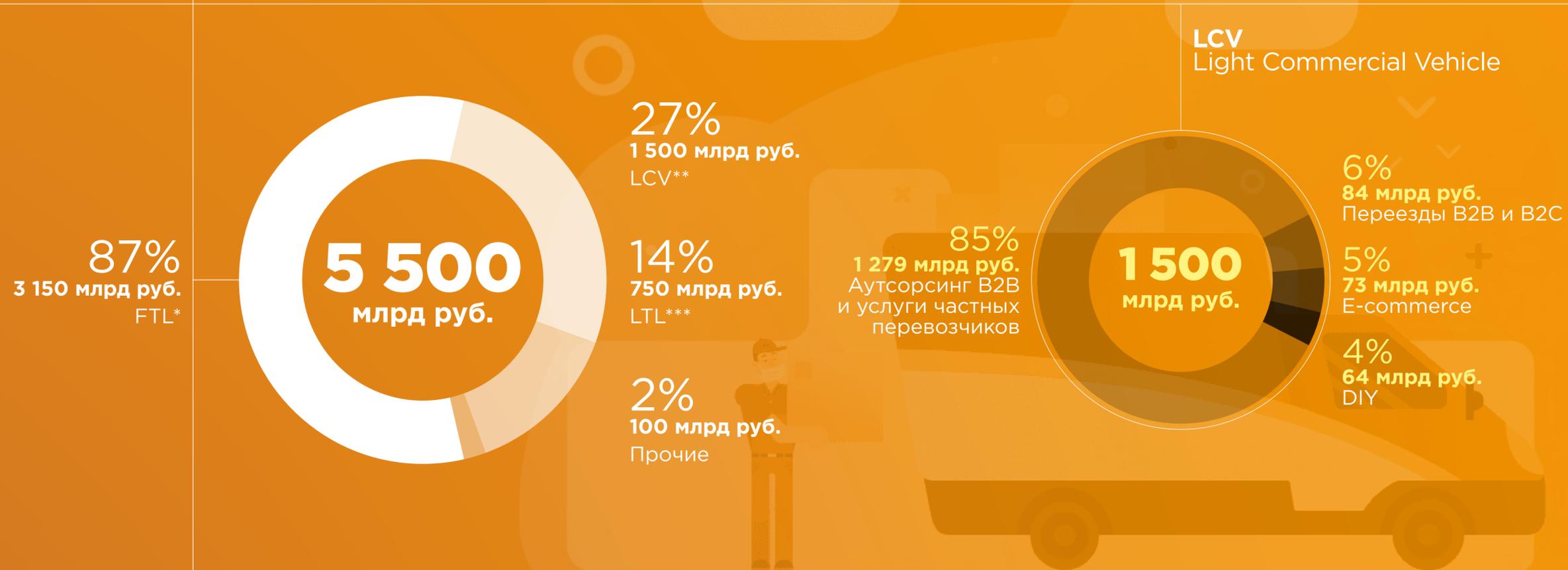


* Компания самостоятельно покрывает риск порчи груза.

04

РЫНОК

Объем рынка грузоперевозок в России



Конкуренция

Компания вышла с уникальным предложением на рынок малотоннажных грузовых перевозок Санкт-Петербурга, через несколько лет открыв собственное представительство в Москве. Слабая консолидация рынка — то есть отсутствие крупных конкурентов — позволила сервису «Грузовичкоф» быстро занять лидирующие позиции при значительном потенциале дальнейшего роста на 200-300% только в этих двух городах. По расчетам эмитента, целевой рынок LCV в России достигает 1500 млрд руб.

Сервис «Грузовичкоф» развивает сегмент LCV, данный выбор связан с историческим вектором развития компании — универсальность малотоннажных автомобилей, текущий операционный опыт, транспортная инфраструктура, а также уникальное программное обеспечение позволяет максимально эффективно использовать этот вид транспорта с минимальной долей простоя.

Значительную долю рынка занимают небольшие и частные компании, обладающие автопарком в размере 15-20 автомобилей. В собственности таких крупных корпоративных конкурентов компании, как «Газелькин» и «Авто-Транс», находится до 500 автомобилей. В числе остальных конкурентов — «Деликатный переезд», Transgarant group, ТК «Грандвей», «Транслайн», «Московское грузовое такси», «Газель-Грузчик.ру».

* Full Truck Load — грузовой автомобиль с полной загрузкой.
 ** Light Commercial Vehicle — малотоннажный грузовой автомобиль грузоподъемностью до 3,5 т.
 *** Less than Truck Load — грузовой автомобиль с частичной загрузкой, сборные грузы.

05

СИСТЕМА

Внедрение системы обработки заказов, ранее применявшейся только в сфере легкового такси, позволяет обрабатывать большое количество заявок: за 12 месяцев 2021 года сервис «Грузовичкоф» выполнил более 2,01 млн заказов, 60% которых система обработала автоматически.

Выполнение такого объема работы без автоматизации процессов потребовало бы в 6 раз больше сотрудников колл-центра, что сделало бы бизнес просто нерентабельным.



1 Клиенту нужно упаковать, загрузить и перевезти груз из пункта А в пункт Б

06

ГЕОГРАФИЯ

Благодаря внедрению системы обработки заказов и отлаженным бизнес-процессам, бренд «Грузовичкоф» активно развивается не только в Санкт-Петербурге и Москве, но и подключает партнеров в других городах России и зарубежья по франшизе.

Сервис планирует увеличение доли рынка в ключевых городах присутствия: Москве и Санкт-Петербурге и развитие франшизы в других городах-миллионниках в России.

Франшиза «Грузовичкоф» в России

Центральный ФО

Воронеж
Вышний Волочёк
Калуга
Лобня
Ногинск
Подольск
Смоленск
Тамбов
Тверь
Тула

Северо-Западный ФО

Архангельск
Великий Новгород
Всеволожск
Гатчина
Калининград
Новодвинск
Псков

Южный ФО

Ростов-на-Дону

Приволжский ФО

Барыш
Инза
Казань
Набережные Челны
Новоульяновск
Пермь
Самара
Ульяновск
Уфа

Уральский ФО

Екатеринбург

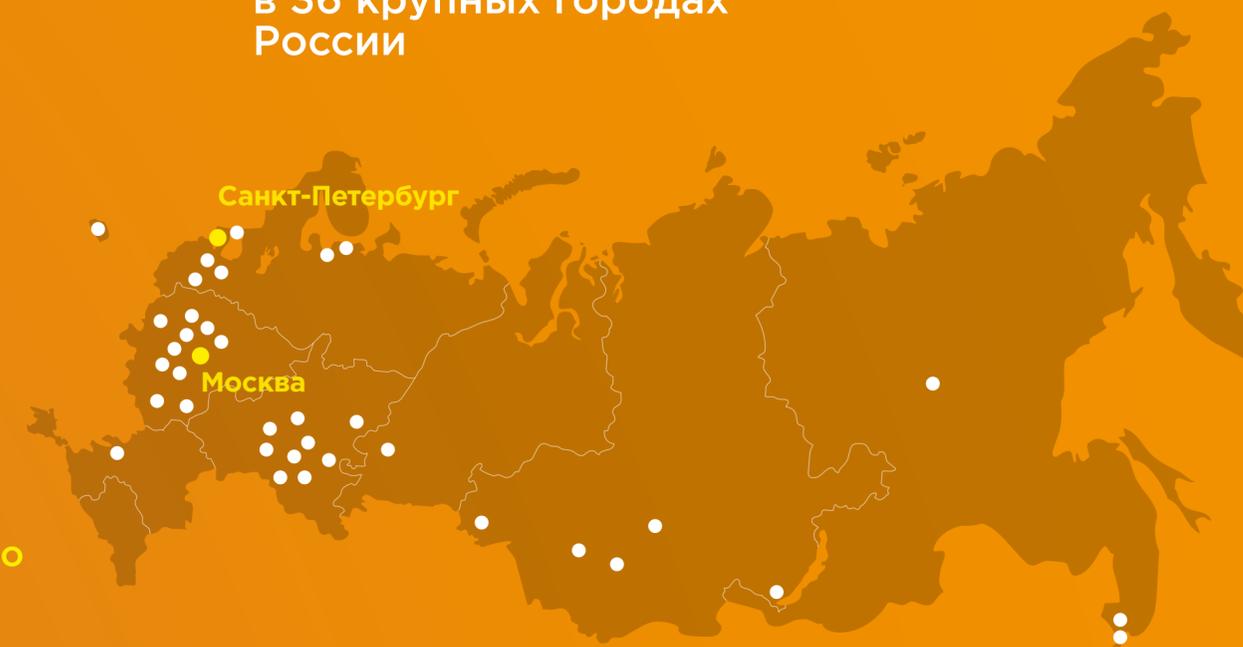
Сибирский ФО

Иркутск
Кемерово
Красноярск
Новосибирск
Омск

Дальневосточный ФО

Владивосток
Уссурийск
Якутск

Франшиза в 36 крупных городах России



Динамика запуска франшизы в городах РФ



Франшиза «Грузовичкоф» за рубежом на 31.12.2021

07

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ

С 2019 года компания стала активно покорять страны СНГ.

Помимо работы в более чем 100 городах России, открыты представительства в Казахстане, Узбекистане, Киргизии и Таджикистане.

Сервис планирует дальнейшее развитие франшизы в странах СНГ. Так, весной 2022 года состоялся запуск в Республике Беларусь (Минск).



08

СТРУКТУРА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

«Грузовичкоф» развивается как классический агрегатор на рынке грузовых перевозок на базе собственной IT-платформы. В связи с такой спецификой бизнеса принято решение о присоединении ООО «ГрузовичкоФ-Центр» к ООО «Крузиз» с передачей последнему всех прав и обязанностей юридического лица, в том числе обязательств по двум облигационным выпускам, находящимся в обращении.

Основной целью изменений является приведение юридической структуры в соответствие с высокими требованиями инвесторов.

Упрощенная структура работы агрегатора



После завершения реорганизации 08.02.2021 г., ООО «Крузиз» становится центральным юридическим лицом в структуре, под управлением которого осуществляется деятельность всех автопарков-партнеров.

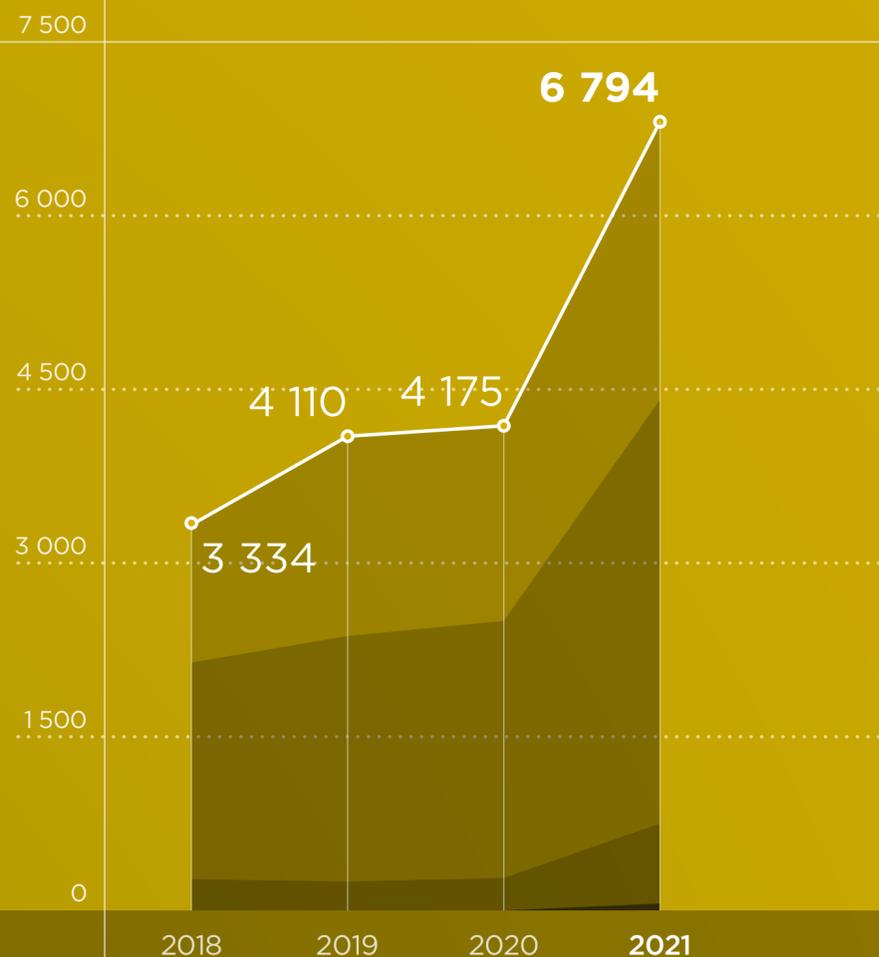
09

ДИНАМИКА

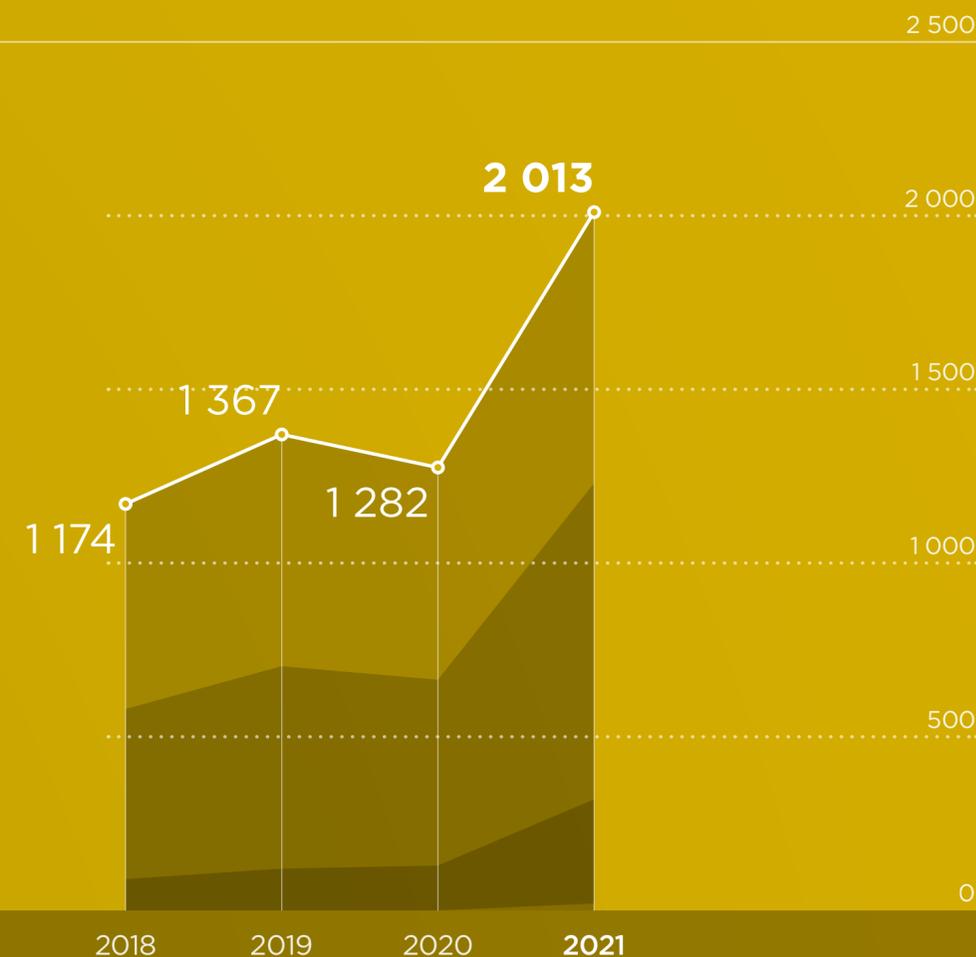
По итогам 2021 г. оборот сервиса «Грузовичкоф» увеличился на 62,7% (АППГ) и составил 6,79 млрд рублей. Рост числа выполненных заказов составил 57,0% относительно 12 месяцев прошлого года.

Столь значительный рост суммовых и количественных показателей обусловлен низкой базой 2020 года, вызванной пандемией коронавируса, а также существенным расширением географии присутствия эмитента на российском рынке грузоперевозок.

Оборот
млн руб.



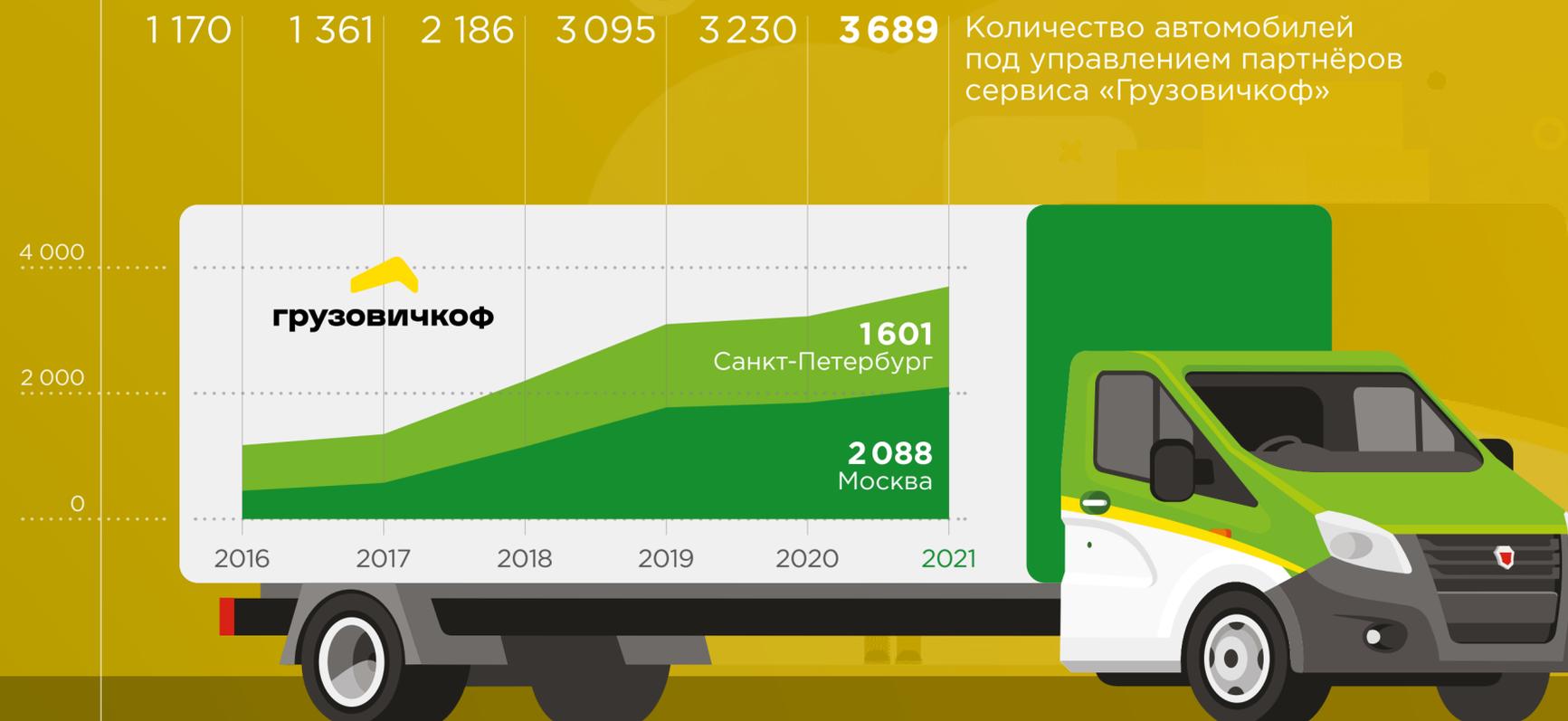
Заказы
тыс. шт.



10

ТРАНСПОРТ

Автопарк в Москве и Санкт-Петербурге



Ключевые рынки для эмитента — Москва и Санкт-Петербург, в рамках которых оперируют около 3 700 автомобилей партнеров.

Ещё 2 520 автомобилей, подключенных к сети «Грузовичкоф», приходятся на регионы РФ.

11

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЭМИТЕНТА

За отчетный 2021 год эмитент существенно увеличил масштаб деятельности, что также нашло отражение в балансе. Рост активов в основном пришёлся на дебиторскую задолженность, профинансированную за счет увеличения финансового долга (в большей части за счет облигационного займа). Собственный капитал в объеме 157 млн руб., в основном, сформирован за счет переоценки нематериальных активов, которая была проведена в 2019 году.

Показатели, тыс. руб.	31.12.19	31.12.20	31.12.21	2021/2020
Валюта баланса	35 551	250 733	599 075	139%
Основные средства	11 740	9 746	42	-100%
Собственный капитал	3 644	157 188	157 810	0%
Запасы	0	0	1 192	-
Дебиторская задолженность	20 294	84 448	440 371	421%
Кредиторская задолженность	31 908	71 139	137 143	93%
Финансовый долг	0	22 407	304 123	1257%
долгосрочный	0	0	304 123	-
краткосрочный	0	22 407	0	-100%
Выручка	356 201	364 884	632 780	73%
Валовая прибыль	319 977	351 335	626 224	78%
Операционная прибыль	3 839	23 415	42 287	81%
Чистая прибыль	2 575	13 612	580	-96%
ЕБИТДА LTM	3 434	21 249	24 257	14%
Валовая рентабельность	89,8%	96,3%	99,0%	-
Операционная рентабельность	1,1%	6,4%	6,7%	-
Рентабельность деятельности	0,7%	3,7%	0,1%	-
Чистый долг/ЕБИТДА	0,00	1,05	12,47	1091%
Долг/Выручка	0,00	0,06	0,48	683%
Долг/Собственный капитал	0,00	0,14	1,93	1252%
Собственный капитал/Активы	0,10	0,63	0,26	-58%
ICR	-	6,99	1,38	-80%
КТЛ	0,74	1,08	3,24	200%

Финансовый долг ООО «Круиз» на 31.12.2021 года составил 304 млн руб. (150 млн руб. — три облигационных займа, 40 млн руб. — заём ИП Громов и 114 млн руб. — кредит ПАО «ТКБ Банка» в рамках кредитной линии на общую сумму 689 млн руб., открытой между банком и ООО «Круиз» в ноябре 2021 года в рамках долгосрочной инвестиционной программы, направленной на стратегическое развитие бизнеса «Грузовичкоф»).

В связи с отложенным эффектом инвестиций от «ТКБ Банка», показатели долговой нагрузки на 31.12.2021 г. существенно ухудшились к АППГ. Такая локальная «просадка» долговых показателей была предусмотрена финансовой моделью, в рамках которой на всём периоде действия кредитной линии предусмотрены долговые ковенанты для эмитента и сервиса «Грузовичкоф».

12

МЕНЕДЖМЕНТ

**Купаев
Рафаиль Фаритович**
Генеральный директор ООО «Крузиз»

С 2011 года развивает сервис «Грузовичкоф» в РФ. Прошел путь от простого логиста до должности генерального директора.



**Матвеенко
Иван Андреевич**

Директор по развитию

Окончил «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет» по специальностям «Защита в чрезвычайных ситуациях» (инженер) и «Государственное и муниципальное управление» (менеджер)

Работает в «Грузовичкоф» с 2014 года. В компании прошел путь от менеджера корпоративных продаж до директора по развитию. Сегодня выполняет ключевую обязанность — развитие сервиса на всей территории РФ и СНГ.

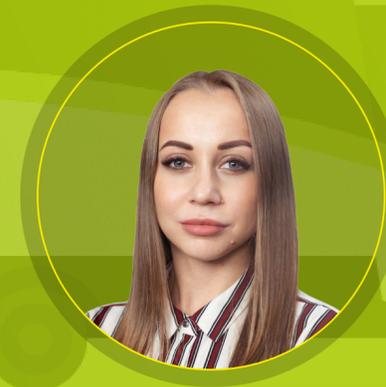


**Носарева
Татьяна Евгеньевна**

Финансовый директор

Окончила «Харьковский национальный экономический университет» по специальности «Международная экономика» (магистр).

Опыт работы по специальности — более 7 лет. С 2018 года работает в сервисе «Грузовичкоф». С 2019 года занимается финансовым развитием сервиса в должности руководителя финансового отдела.



**Харитоновна
Светлана Сергеевна**

Коммерческий директор

Окончила «Колледж туризма и гостиничного сервиса Санкт-Петербурга» по специальности «Туризм», получив квалификацию «Специалист по туризму».

В компании «Грузовичкоф» работает с 2016 года. С 2019 года занимает должность коммерческого директора.

13

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Стратегия заключается в активной экспансии в регионы РФ и за пределы страны, в первую очередь в СНГ (Киргизия, Таджикистан, Узбекистан, Казахстан, Белоруссия), а также в увеличении автопарка.

Глобальная цель — занять 30% российского рынка мувинговых услуг к концу 2025 года.



2022

2023

2024

- Расширение франшизы в городах-миллионниках в России и странах СНГ.
- Увеличение автопарка на 500 автомобилей «ГАЗель».
- Развитие сайта (бизнес-кабинет, калькулятор услуг).
- Занятие высвободившейся ниши после ухода крупных игроков (DHL, PonyExpress).
- Увеличение доли рынка в ключевых городах присутствия: Москве и Санкт-Петербурге, увеличение автопарка.
- Рост оборота сервиса «Грузовичкоф» до 12 млрд руб. с учетом новых регионов и направлений.



14

РИСКИ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России в постотчетный период (с февраля 2022 г.) компания столкнулась с рядом потенциальных макроэкономических рисков. Политика эмитента в области управления рисками направлена на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

Макроэкономические риски

Риски, связанные с ужесточением санкционных мер по отношению к РФ ввиду сложившейся геополитической ситуации с февраля 2022 г. (рост инфляции, рост ключевой ставки ЦБ, снижение заказов частных лиц, отток корпоративных клиентов — иностранных компаний, удорожание автозапчастей).



Факторы устойчивости компании

- Риски отражаются на отрасли повышением стоимости автомобилей и запчастей, а также повышением ставок по лизингу и кредитам. Повышение затрат компания закладывает в стоимость услуг сервиса. На фоне снижения заказов, но роста цен, выручка перевозчиков, вероятно, останется на том же уровне.
- ООО «Круиз», как агрегатор, эффективно управляет парком частных водителей, что станет особенно актуальным при наступлении экономии населения на перевозках.
- При переделе рынка ООО «Круиз» заинтересован в сделках слияния, поглощения (M&A).
- Автопарк под управлением сервиса в основном российского автопрома (ГАЗ, УАЗ, КАМАЗ, Lada Largus), поэтому прямой зависимости от импорта нет.
- ООО «Круиз» от лица дочерней компании — ООО «Технодрайв», являющейся IT-компанией, намерен пользоваться мерами гос. поддержки — субсидиями (сниженными тарифами на уплату страховых взносов и пониженной ставкой налога на прибыль).
- После ухода крупных игроков (DHL, PonyExpress) компания планирует занять высвободившуюся нишу, развивая «Грузовичкоф Express» и заключая договоры с маркетплейсами.

15

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

Сервис «Грузовичкоф» начал привлекать инвестиции в 2018 году, эмитентом выступило ООО «Грузовичкоф-центр». Всего, за 2 года было размещено 4 выпуска облигаций, 2 из которых — успешно погашены в 2020 году. После завершения процедуры реорганизации, решение о котором было опубликовано 08.02.2021 г., эмитентом становится ООО «Крузиз», которое и продолжает обслуживать два выпуска облигаций.

В июле 2021 г. ООО «Крузиз» размещает пятый по счету выпуск облигаций (БО-01). Т.о., в настоящий момент в обращении находится три действующих выпуска.

Параметры выпуска

	БО-П03	БО-П04	БО-01
ISIN код	RU000A100FY3	RU000A101K30	RU000A103C04
Объем выпуска, руб.	50 000 000	50 000 000	50 000 000
Номинал, руб.	10 000	10 000	1 000
Ставка, годовых	12%**	14%	12%
Выплата дохода по купону	ежемесячно	ежемесячно	ежемесячно
Дата начала размещения	19.06.2019	27.03.2020	02.07.2021
Дата погашения	03.06.2022	12.03.2023	11.06.2025
Статус выпуска	в обращении	в обращении	в обращении

Средства от выпуска серии БО-П03 были направлены на лизинговые платежи, продвижение бренда и обслуживание автопарка. Привлеченные средства в рамках выпуска серии БО-П04 компания направила на масштабное брендрование автомобилей с целью повышения узнаваемости бренда и увеличения количества заказов.

Средства от выпуска облигаций серии БО-01 были успешно вложены в развитие сервиса в Москве и Санкт-Петербурге — с января по август 2021 г. общий оборот сервиса составил 3,15 млрд руб., при показателе 2,29 млрд руб. в аналогичном периоде 2020 г. (прирост 37,5% АППГ).

КАК СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

По вопросам покупки
биржевых облигаций «Круз»
вы можете проконсультироваться
со специалистами
компании «Юнисервис Капитал»

1 ОТКРЫТЬ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ

- Лично в офисе брокерской компании.
- Дистанционно через сайт брокерских компаний при наличии подтвержденной регистрации на портале «Госуслуги».
- Услуги по открытию брокерских счетов предоставляют крупные коммерческие банки и специализированные брокерские фирмы.

2 ПРИОБРЕСТИ ОБЛИГАЦИИ «КРУИЗ»

С помощью:

- Брокера — менеджера банка, где открыт ваш счет, оставив поручение по телефону или лично в отделении.
- Специализированного программного обеспечения — программа QUIK.
- Без установки специальных программ, через веб-сайт и личный кабинет. Такую возможность предоставляют некоторые брокеры/банки.
- Перед покупкой необходимо пополнить свой брокерский счет на сумму покупки с учетом комиссии банка/брокера.

3 ПОЛУЧАТЬ ДОХОД согласно условиям выпуска



17

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

Высшим органом Общества является общее собрание участников Общества.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества — генеральным директором, который подотчетен общему собранию участников.

Основные сведения о размещенных эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум, а также общие сведения и Устав Общества опубликованы.

Полное наименование компании	Общество с ограниченной ответственностью «Круиз»
Сокращенное наименование компании	ООО «Круиз»
Место нахождения	192019, Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, д. 24, лит. Д, пом. 36.1, оф. 1
Адрес (почтовый адрес)	192019, Санкт-Петербург, наб. Обводного канала, д. 24, лит. Д, пом. 36.1, оф. 1
Дата государственной регистрации	23.12.2016
Номер Государственной регистрации (ОГРН)	1167847493835
ИНН	7816349286
Зарегистрировавший орган	Межрайонная инспекция ФНС №15 по Санкт-Петербургу
ФИО руководителя	Купаев Рафаиль Фаритович
Телефон руководителя	+7 965 003-01-37
Уставный капитал	30 000 рублей
Размер доли	89,9% — ООО «МегаТонна» (ИНН 7811761922, единственным участником — Купаев Фирзан Фаритович), 10% — Купаев Р. Ф., 0,1% — ООО «ТКБ Инвестиции».

18

КОНТАКТЫ

ООО «Круз»

Россия, 111141, Москва,
Перова Поля 1-й проезд, 9 ст. 2
+7 921 365-88-10

По вопросам приобретения облигаций:

ООО «Юнисервис Капитал»

Россия, 630099, Новосибирск,
ул. Романова, 28, 5 этаж
+7 (383) 349-57-76
info@uscapital.ru