

# ГРУЗОВИЧКОФ

## АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОКРЫТИЕ

2 квартал 2018

Наименование выпуска	<b>ГрузовичкоФ-Центр-БО-ПО1</b>
Состояние выпуска	<b>в обращении</b>
Начало размещения	<b>02.04.2018</b>
Дата погашения	<b>22.03.2020</b>
Объем эмиссии	<b>50 млн руб.</b>

Аналитики

**Денис Видяйкин**  
dv@uscapital.ru

**Иван Рожков**  
ir@uscapital.ru

- «ГрузовичкоФ» — один из лидеров сегмента мувинговых услуг в Москве и Санкт-Петербурге и единственная компания, чья доля на рынке превышает 10%.\*
- Бизнес устойчиво растет. Количество заказов в по отношению ко второму кварталу 2017 г. выросло на 24%, чистая прибыль — в 4 раза.
- Чистая прибыль выросла как за счет роста выручки и заказов, так и за счет сокращения затрат по сравнению с прошлым годом.
- Для расширения на московском рынке «ГрузовичкоФ-Центр» выпустил биржевые облигации на 50 млн руб. в апреле 2018 г.
- Возникшая долговая нагрузка полностью покрывается ликвидными активами компаний группы.
- В дальнейшем планируется запустить экспресс-доставку интернет-заказов и расширять направление «Агрегатор» с привлечением сторонних водителей и увеличением собственного автопарка.

\* По собственным расчетам.

## «ГрузовичкоФ» — группа из 3 компаний, которая специализируется на мувинговых услугах

«ГрузовичкоФ» управляет диверсифицированным автопарком; основное направление — грузовое такси.



**Фургон с гидробортом**



**Бортовой грузовик**



**Рефрижератор**



**Эвакуатор**

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

Автопарк постепенно увеличивается и обновляется для поддержания высокого качества сервиса.



**ГРУЗОВОЕ ТАКСИ**

основное направление



**ВЫВОЗ МУСОРА**

побочная деятельность



**ПРОЧЕЕ**

услуги большегрузов и упаковка

## Группа разработала систему автоматического распределения заказов на рынке грузовых перевозок

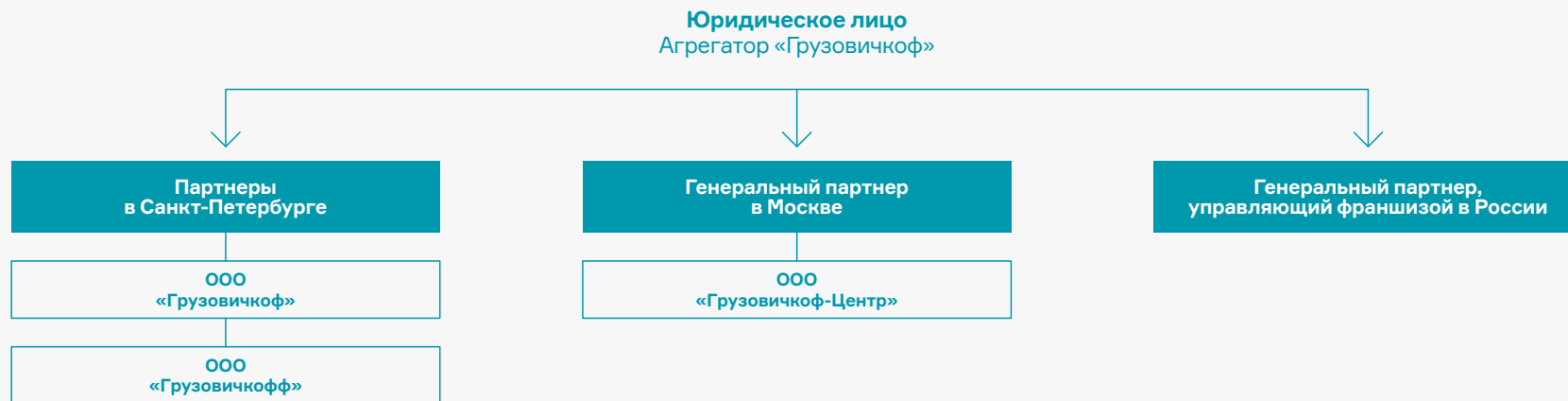
IT-платформа распределяет заказы в автоматическом режиме с минимальным участием диспетчеров.



## «Грузовичкоф» — один из первых в России агрегаторов на рынке малотоннажных перевозок

Платформа является одним из модулей ИС компаний группы, которая позволила «ГрузовичкоФ» стать агрегатором и выйти на рынки 17 городов России, подключив к системе различных региональных грузоперевозчиков.

### Упрощенная структура работы агрегатора



## Мы наблюдаем в России разрозненный рынок грузовых такси и мувинговых\* услуг

Объем рынка мувинговых\* услуг в Москве и Санкт-Петербурге в 2017 году



«ГрузовичкоФ» — единственный участник рынка с долей более 10%. Ближайшим конкурентом на рынках Москвы и Санкт-Петербурга является сервис «Газелькин» с долей на рынке порядка 3%. В целом рынок никак не консолидирован и не насыщен, к тому же частные и небольшие перевозочные компании не могут обеспечить высокий уровень сервиса. В 2018 г. на рынок вышли 3 агрегатора: сервис заказа такси InDriver, стартап из Еревана gg, в который инвестировала «Ситимобил» и «Везет Всем» (RuWheel). Пока доля этих проектов на рынке незначительна.

\* Мувинговые услуги — услуги по организации переезда от двери до двери.  
\*\* Указана выручка группы компаний с учетом выручки водителей-партнеров.

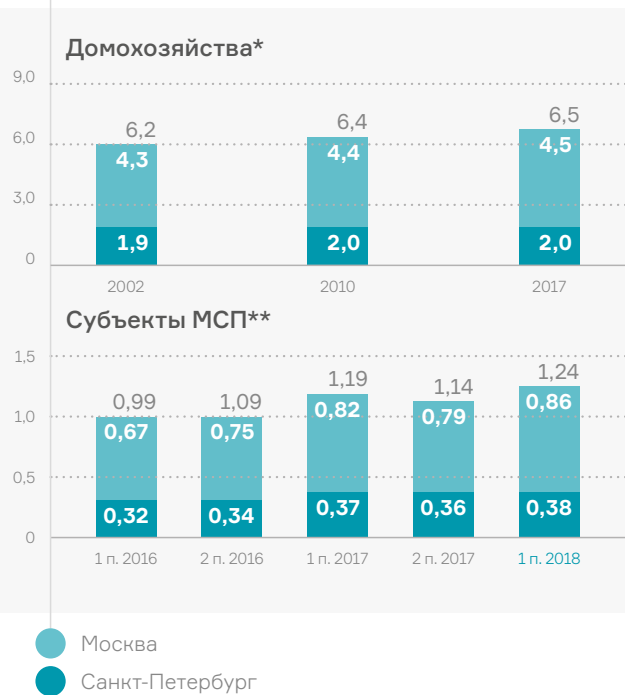
Источник: данные «ГрузовичкоФ».

# Отсутствие крупного игрока и рост домохозяйств и субъектов МСП благоприятно влияют на бизнес компаний группы

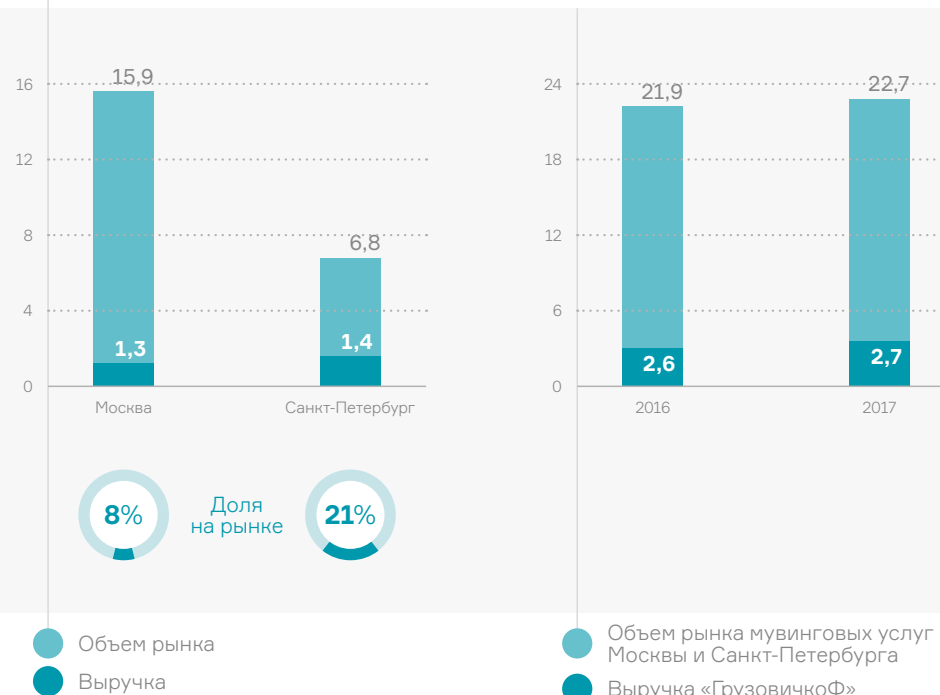
Напрямую на рынок грузового такси влияет количество домохозяйств и субъектов МСП, динамика которых положительна.

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

**Динамика количества домохозяйств и субъектов МСП в РФ**  
млн ед.



**Доля компании на ключевых рынках в 2017 г.**  
млрд руб.

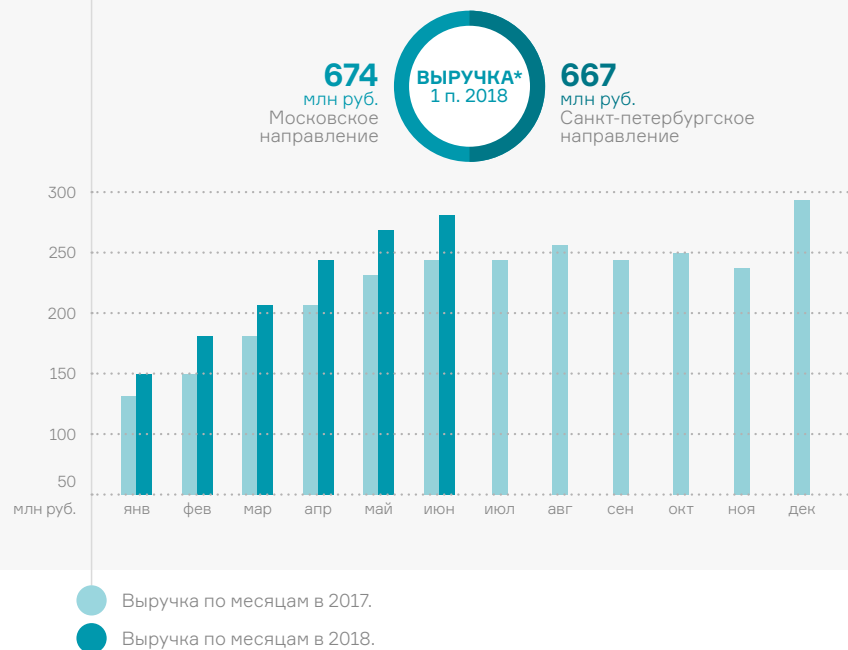


\* Оценка аналитиков на основании данных переписи населения 2010 г.

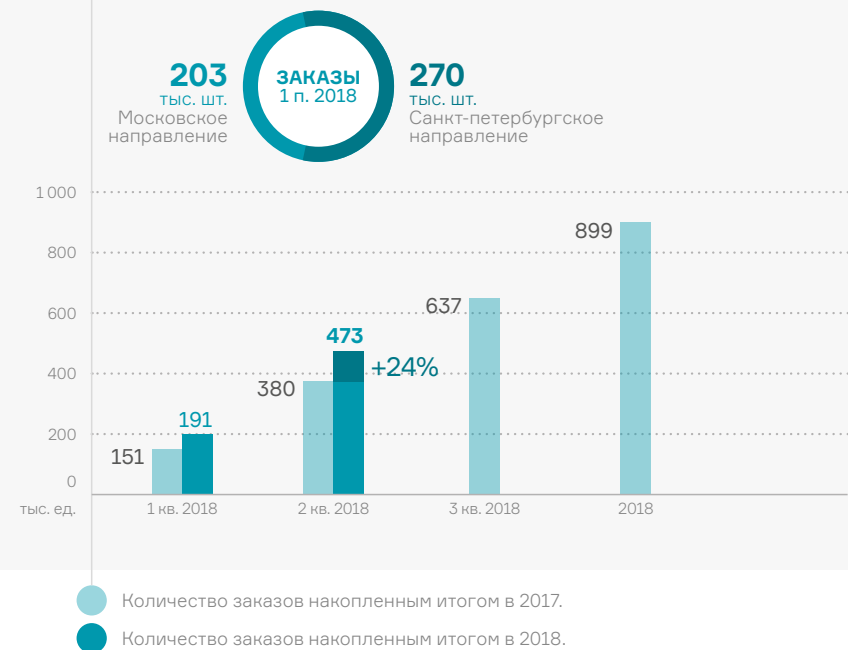
\*\* Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС РФ.

## Во втором квартале у компаний группы сохранились высокие темпы роста выручки

Средний прирост выручки в месяц составляет 16%.



Рост выручки произошел за счет роста числа заказов на 24%.



\* Оборот компаний, включая выручку водителей-партнеров.

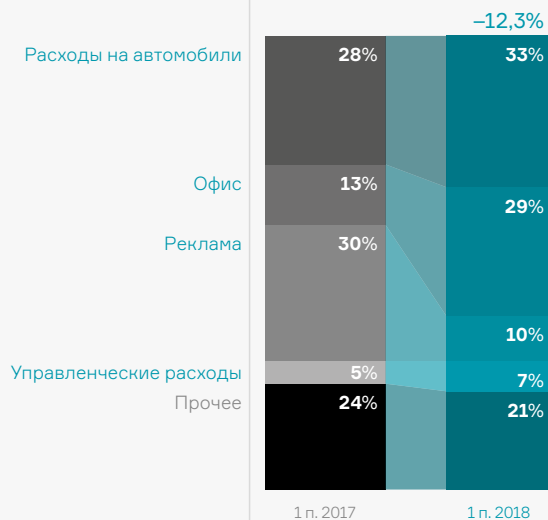


## За счет снижения рекламного бюджета расходы компании сократились на 12%

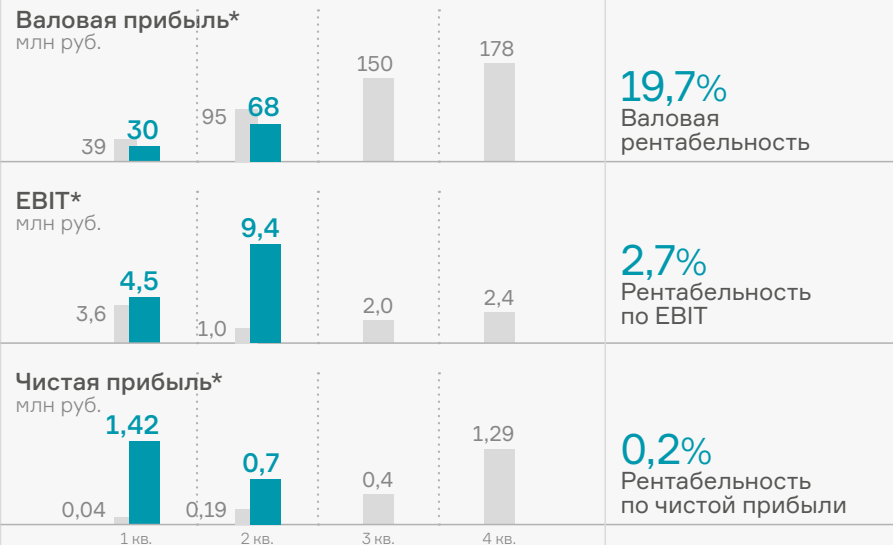
Падение расходов компании обуславливается эффектом высокой базы первого квартала 2017 г., когда были инвестированы значительные средства в продвижение бренда «ГрузовичкоФ».

Показатели рентабельности находятся на низком уровне вследствие большого объема реинвестиций.

Укрупненные группы расходов



Показатели рентабельности  
2 кв. 2018



● 2017 г.  
 ● 2018 г.

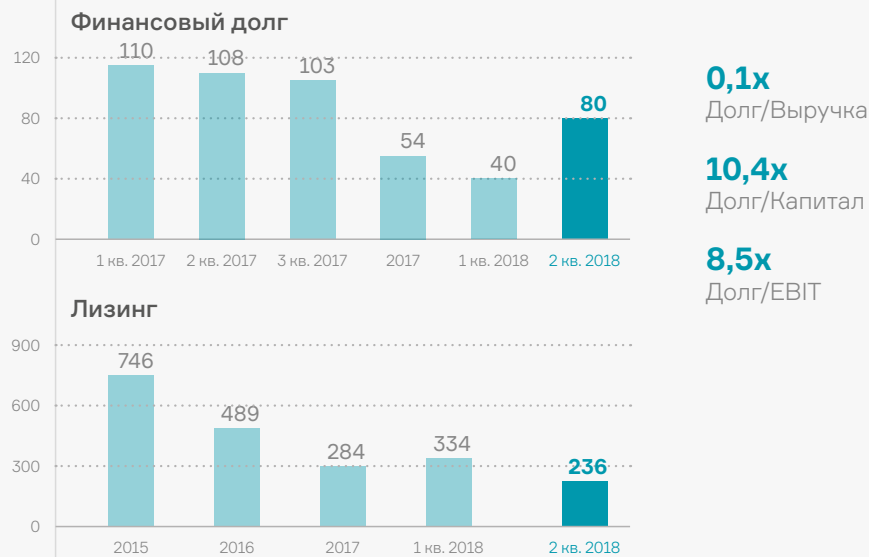
\* Указаны балансовые данные, где отражается только агентский доход компании, показатели рентабельности также рассчитаны на основе бухгалтерских данных

# Финансовый долг компаний группы вырос за счет эмиссии биржевых облигаций в апреле 2018 г.

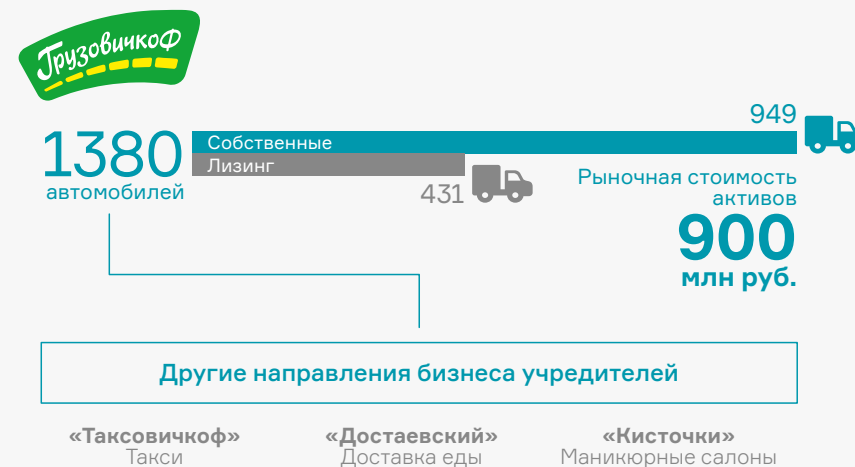
Выпуск облигаций составил 50 млн руб., оставшаяся долговая нагрузка в 30 млн сформирована займами компаний группы.

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

Долговая нагрузка компаний группы млн руб.



Бизнес-система, принадлежащая акционерам «ГрузовичкоФ»

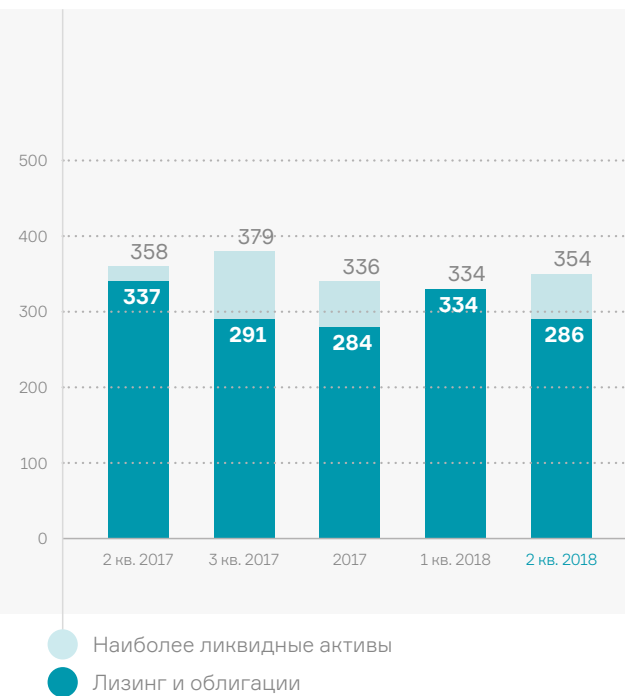
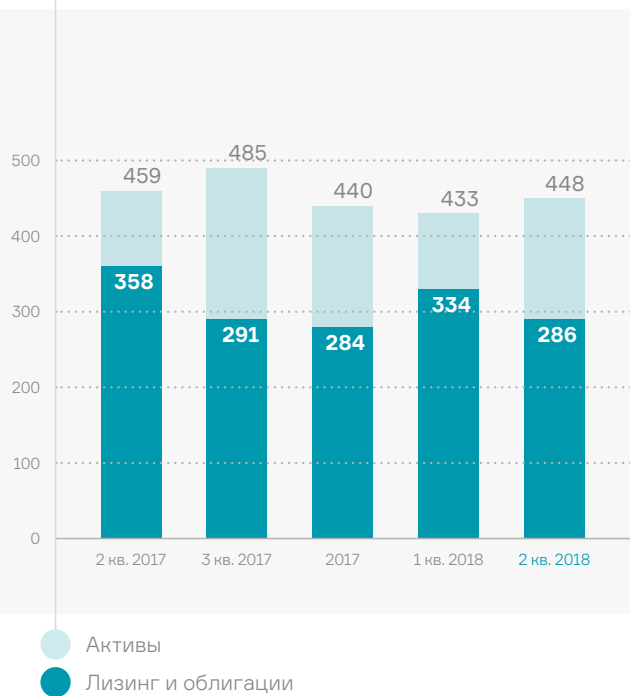


## Внешняя задолженность компаний группы «ГрузовичкоФ» обеспечена активами

Внешняя долговая нагрузка сформирована преимущественно лизинговыми обязательствами и облигационным займом, которые полностью покрываются активами.

В том числе лизинг покрывается ликвидными активами: дебиторской задолженностью, запасами, денежными средствами и финансовыми вложениями.

Динамика и сравнение лизинга и активов компаний группы млн руб.

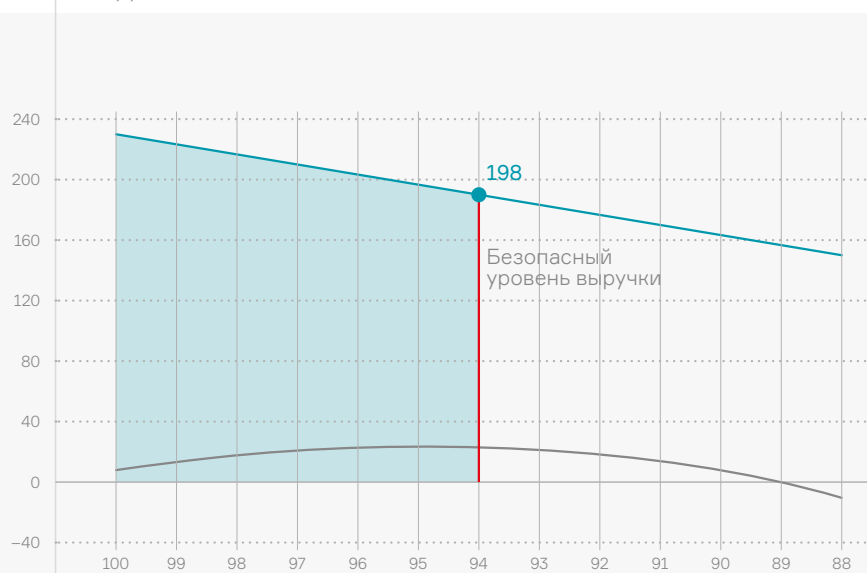


## «ГрузовичкоФ» сохраняет платежеспособность при текущих постоянных издержках даже при снижении выручки на 10%

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

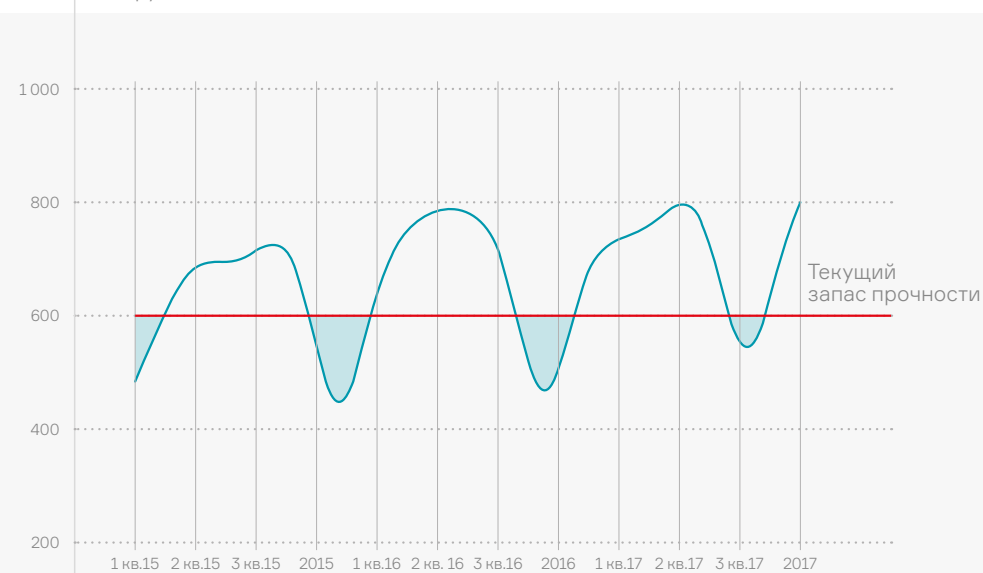
Компания снижает влияние сезонности на выручку, имея при этом большой запас прочности.

Изменение денежного потока при падении выручки  
млн руб.



- Средний уровень выручки в месяц
- Накопленный денежный поток

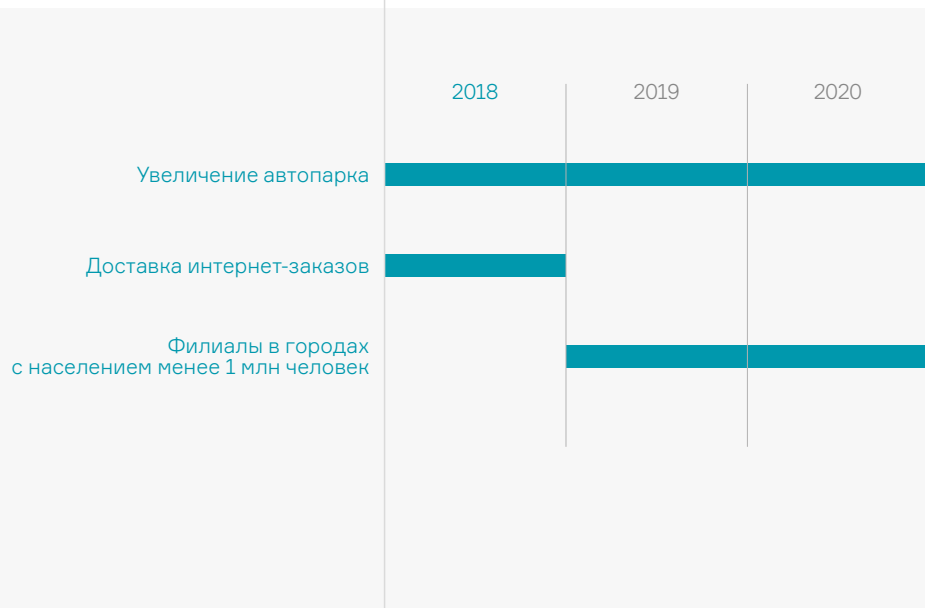
Динамика квартальной выручки компаний группы  
млн руб.



- Квартальная выручка

## В дальнейшем планируется запустить направление экспресс-доставки интернет-заказов

Стратегическое развитие



Риски и ограничения деятельности эмитента



**1 Стагнация роста в Санкт-Петербурге.**  
 Риск нивелируется запуском филиалов и франшизы в 19 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 2016-17 гг. «ГрузовичкоФ» показал устойчивость своей модели распределения заказов.

- Серьезный риск
- Умеренный риск
- Незначительный риск

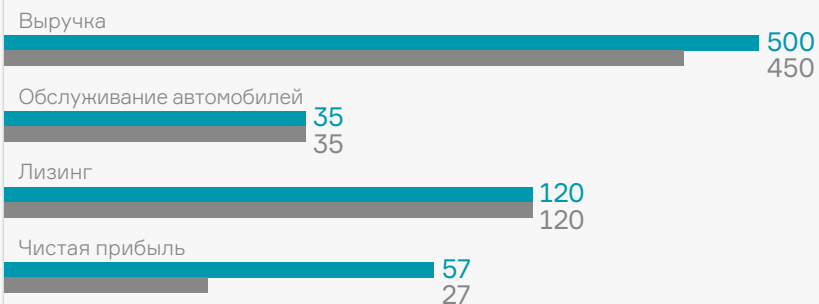
## В связи с расширением рынков присутствия «Грузовичкоф-Центр» осуществил эмиссию облигаций в начале 2018 г.

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

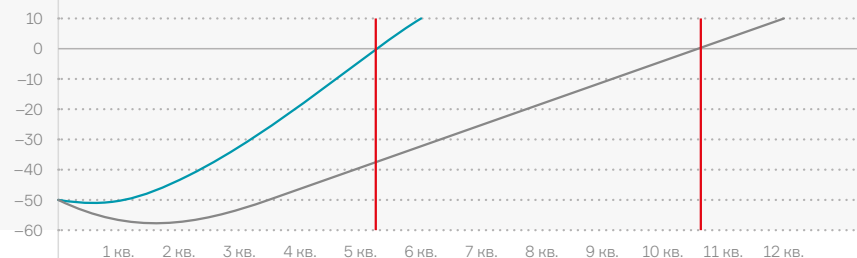
**Структура инвестиций**  
млн руб.



**Прибыль и затраты в пересчете на 1 автомобиль**  
тыс. руб. / квартал



**График окупаемости инвестиций**



● Ожидаемый сценарий  
 ● Пессимистичный сценарий

## Заклучение

- «ГрузовичкоФ» задал новый уровень сервиса в консервативной среде грузоперевозок: собственный диверсифицированный автопарк и автоматическое распределение заказов.
- Собственная ИС позволила реализовать модель агрегатора на рынке грузоперевозок. Благодаря этому компании группы являются лидером в сфере мувинговых услуг с долей в 12%.
- Во втором квартале выручка компании продолжила рост — по отношению к прошлому году +16% при росте количества заказов на 24% за аналогичный период. За первое полугодие компании группы выполнили 470 тысяч заказов и получили выручку\* 1,3 млрд руб.
- За счет снижения рекламного бюджета расходы компании сократились на 20%.
- Внешняя долговая нагрузка на конец отчетного периода сформирована лизинговыми обязательствами и облигационным займом. Отраженная в балансе долговая нагрузка представлена займами компаний группы. 2 апреля «ГрузовичкоФ-Центр» разместил дебютный облигационный заем на 50 млн рублей, который является высоколиквидным во вторичном обращении.
- В дальнейшем планируется запустить экспресс-доставку интернет-заказов и расширять направление «Агрегатор» с привлечением сторонних водителей и увеличением собственного автопарка.

\* С учетом выручки водителей-партнеров.

## Показатели бухгалтерской отчетности компаний группы «ГрузовичкоФ»

Показатели млн руб.	2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	2017	1 кв. 2017	2 кв. 2018
Валюта баланса	437 697	494 140	459 210	485 448	440 290	433 098	447 567
Основные средства	115 055	110 321	105 452	92 891	90 541	86 559	81 915
Собственный капитал	5 712	5 754	5 903	6 118	7 003	8 423	7 711
Запасы	87 491	112 477	117 379	132 995	88 565	93 073	91 645
Дебиторская задолженность	179 344	226 109	195 100	227 208	229 228	221 681	216 860
Кредиторская задолженность	319 219	378 248	345 319	376 337	379 297	384 956	360 018
Финансовый долг	112 766	110 138	107 988	102 993	53 990	39 719	79 838
долгосрочный	85 531	83 074	81 738	81 738	34 950	21 027	79 838
краткосрочный	27 235	27 064	26 250	21 255	19 040	18 692	0
Лизинг		475 407	357 732	291 350	284 000	333 528	235 788
Выручка	886 398	222 170	452 930	686 140	914 411	167 313	343 962
Валовая прибыль Ф2	181 446	39 142	95 353	149 852	177 993	29 515	67 687
ЕВИТ Ф2	3 737	3 562	1 002	1 958	2 387	4 471	9 441
Чистая прибыль Ф2	1 116	42	188	399	1 285	1 421	704
Долг / Выручка	0,09	0,08	0,08	0,09	0,06	0,05	0,10
Долг / Капитал	19,74	19,14	18,29	16,83	7,71	4,72	10,35
Долг / ЕВИТ	30,18	30,92	107,77	52,60	22,62	8,88	8,46
Валовая рентабельность	20,47%	17,62%	21,05%	21,84%	19,47%	17,64%	19,68%
Рентабельность по ЕВИТ	0,42%	1,60%	0,22%	0,29%	0,26%	2,67%	2,74%
Рентабельность по чистой прибыли	0,13%	0,02%	0,04%	0,06%	0,14%	0,85%	0,20%

## Показатели бухгалтерской отчетности эмитента — ООО «ГрузовичкоФ-Центр»

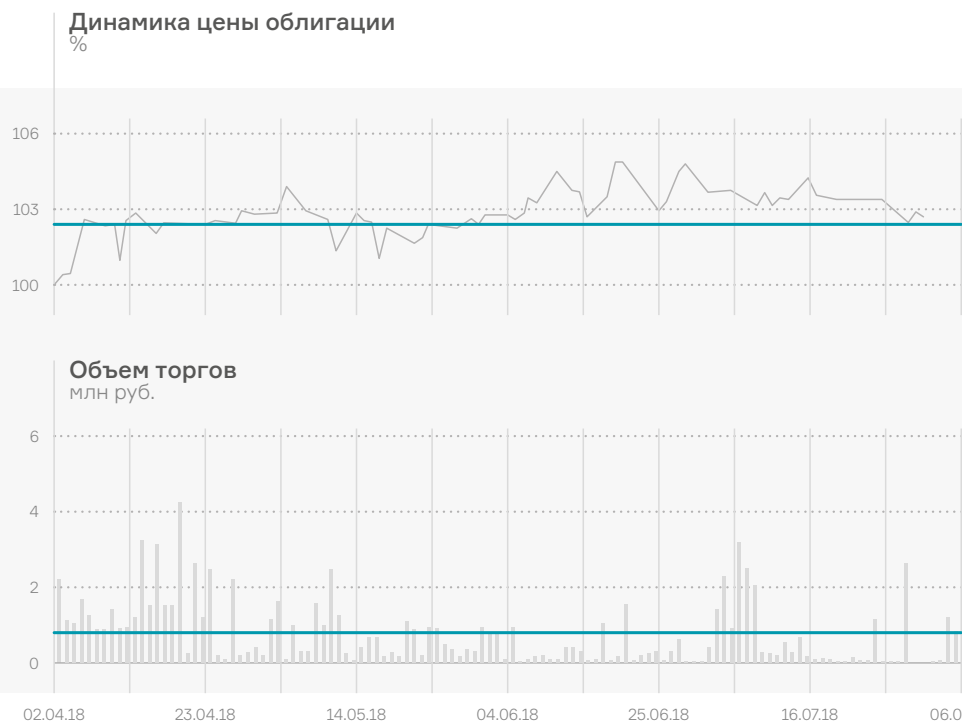
Показатели млн руб.	2016	1 кв. 2017	2 кв. 2017	3 кв. 2017	2017	1 кв. 2017	2 кв. 2018
Валюта баланса	57 951	99 681	91 375	87 979	88 709	83 558	130 158
Основные средства	323	237	145	53	1 916	1 699	1 103
Собственный капитал	3 004	3 020	3 066	3 181	3 660	4 931	4 987
Запасы	0	8 478	12 249	18 343	10 605	13 103	15 761
Дебиторская задолженность	53 167	87 309	72 417	66 244	71 910	63 473	80 923
Кредиторская задолженность	46 195	88 080	79 903	76 392	80 329	78 627	75 171
Финансовый долг	8 752	8 581	8 406	8 406	4 720	0	50 000
долгосрочный	8 406	8 406	8 406	8 406	4 720	0	50 000
краткосрочный	346	175	0	0	0	0	0
Лизинг		226 459	205 872	141 968	153 868	153 868	134 607
Выручка	287 610	91 916	180 329	268 483	358 327	76 475	156 032
Валовая прибыль	38 168	4 558	18 683	32 637	39 625	9 516	21 381
ЕВИТ	1 593	62	84	980	1 488	1 884	4 900
Чистая прибыль	1 027	15	61	176	656	1 271	1 325
Долг / Выручка	0,03	0,03	0,02	0,02	0,01	0,00	0,10
Долг / Капитал	2,91	2,84	2,74	2,64	1,29	0,00	10,03
Долг / ЕВИТ	5,49	5,68	-18,93	6,08	3,17	0,00	7,93
Валовая рентабельность	13,27%	4,96%	10,36%	12,16%	11,06%	12,44%	13,70%
Рентабельность по EBITDA	0,55%	0,07%	0,05%	0,37%	0,42%	2,46%	3,14%
Рентабельность по чистой прибыли	0,36%	0,02%	0,03%	0,07%	0,18%	1,66%	0,85%



## Приложение 1

### Облигации «Грузовичкоф-Центр» отличаются высокой ликвидностью

Наименование выпуска	<b>ГрузовичкоФ-Центр-БО-ПО1</b>
Ставка купона	17%
Начало размещения	02.04.2018
Дата погашения	22.03.2020
Объем эмиссии	<b>50 млн руб.</b>



**102%**  
Средневзвешенная цена  
за весь период торгов

**820**  
тыс. руб.  
Средний ежедневный объем торгов



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](http://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. Спартак, 12/1, 11 этаж

#### ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

**Елена Франчук**

[se@uscapital.ru](mailto:se@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76, доб. 214

#### ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

**Артём Иванов**

[as@uscapital.ru](mailto:as@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76, доб. 209

[uscapital.ru](http://uscapital.ru)

[info@uscapital.ru](mailto:info@uscapital.ru)

+7 (383) 349-57-76

8 (800) 301-38-31