



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕТОРАМ

2023

ООО «Круз»

02

ИСТОРИЯ

Нужное время
и место



+

Успешная
бизнес-стратегия

=

Сервис
«Грузовичкоф»



2006 год

Компания вышла на рынок малотоннажных грузовых перевозок Санкт-Петербурга и через несколько лет открыла собственное представительство в Москве. Отсутствие крупных конкурентов позволило сервису «Грузовичкоф» быстро занять лидирующие позиции.

2014 год

«Грузовичкоф» начал развивать партнерские отношения с крупными ритейлерами, в том числе с DIY сетью Leroy Merlin.

2015 год

Благодаря внедрению автоматизированной системы распределения и контроля заказов, сервис «Грузовичкоф» начал активнее развивать автопарк и клиентскую базу.

2017 год

Сервис осуществил подключение частных водителей к собственной системе распределения заказов на постоянной основе. Число исполненных заказов увеличилось с 2012 года в два раза.

2023 год

Запущен новый B2B проект «Грузовичкоф Бизнес», а также пользователям стала доступна аренда спецтехники различного назначения. География «Грузовичкоф» расширилась до более чем 150 городов.

Уникальное предложение

Страховка*

Грузчики

Сервис

Транспорт



Клиентам компании 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. Поэтому руководство сервиса строит обслуживание клиентов исходя из их потребностей.

Ключевым преимуществами сервиса «Грузовичкоф» являются: диверсифицированный автопарк, состоящий из 28 типов автомобилей, каждый из которых закрывает те или иные потребности клиентов, делая эмитента «единым окном» для грузоперевозок любой сложности.

Автопарк позволяет сервису выполнять широкий спектр задач, объединенных в 15 услуг, в то время как большинство конкурентов оказывают от 2 до 8 видов услуг. С помощью сервиса «Грузовичкоф» клиенты могут выполнять комплексные задачи «под ключ» без необходимости договариваться с разными исполнителями и пытаться синхронизировать их работу во времени.

* Компания самостоятельно покрывает риск порчи груза.

УНИКАЛЬНОСТЬ

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.

04

РЫНОК

Рынок автоперевозок в России ежегодно растет на 5-8%. Драйверами роста всех сегментов грузоперевозок выступают: легализация рынка, ежегодный рост оборота сетевой розничной торговли на уровне 13% до 2030 г., активный рост e-commerce с ежегодными темпами на уровне 33% до 2024 г., экспансия торговых сетей в регионы, желание компаний передавать логистические услуги на аутсорсинг.

Динамика российского рынка автоперевозок

трлн руб.



Рынок FTL-перевозок по тоннажности

трлн руб.



* Сервис «Грузовичкоф» относится к сегменту LCV

Конкуренты

Следуя за тенденциями рынка, эмитент в 2023 году заключил котракты с крупнейшими маркетплейсами (ОЗОН, Яндекс, Сбер-Логистика), а также запустил ряд новых продуктов, направленных на оказание услуг аутсорсинга: «Грузовичкоф Бизнес», аренда спецтехники, «Мобильные грузчики».

Для корпоративных клиентов доступны не только стандартные газели, но и автомобили различной тоннажности, которые компании редко держат в собственных парках: от минивэнов до фур грузоподъемностью 28 тонн.

Эмитент представлен в сегменте LCV, занимая порядка 5% данного сегмента, что можно считать значительной долей, так как в основном рынок состоит из небольших частных компаний с автопарками порядка 15-20 автомобилей, в то время как парк сервисов эмитента насчитывает более чем 7,5 тыс. единиц.

Основными конкурентами эмитента на рынке мувинговых услуг являются: Яндекс, Газелькин, Mover и Деликатный переезд. При этом, по географической представленности эмитент уступает только Яндексу.

05

СИСТЕМА

Внедрение системы обработки заказов, ранее применявшейся только в сфере легковых такси, позволяет обрабатывать большое количество заявок: в 2023 году сервис «Грузовичкоф» выполнил более 2,6 млн заказов, 60% которых система обработала автоматически.

В 2023 году запущен онлайн-сервис «Бизнес кабинет», с возможностью заказа автомобиля, отслеживания передвижения груза, управления балансом компании и документооборотом в режиме онлайн.



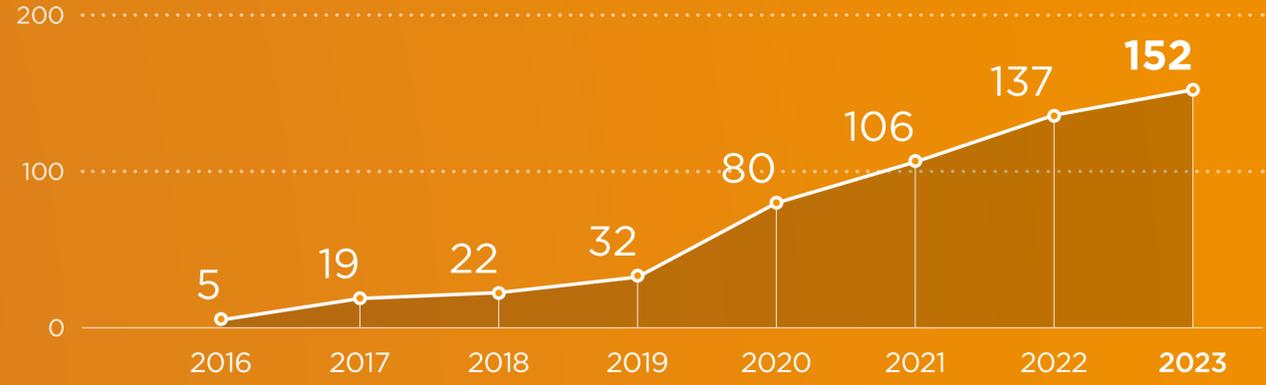
Франшиза «Грузовичкоф» в России

06

ГЕОГРАФИЯ



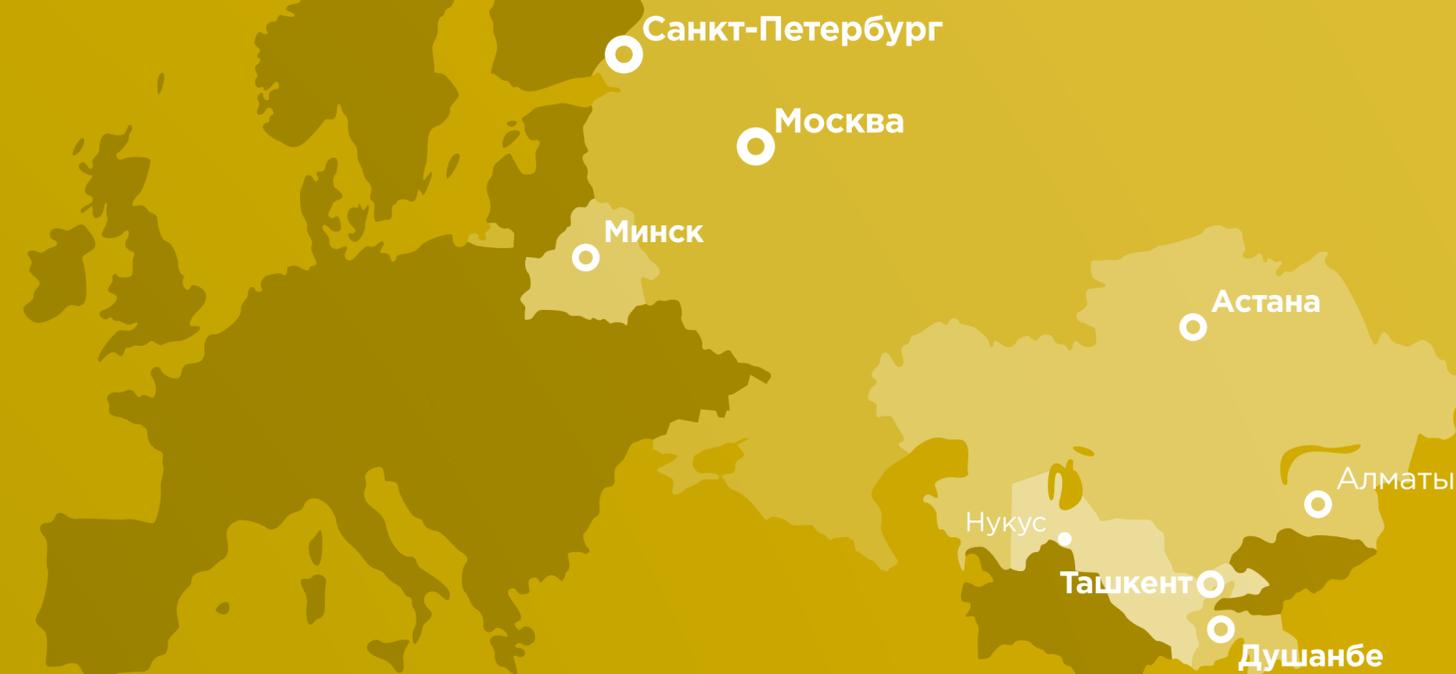
Динамика запуска франшизы в городах РФ



В период с 2019 по 2023 годы сервис провел значительное расширение географии присутствия за счет развития сети франчайзи: количество городов присутствия увеличилось с 32 до 152 (рост в 5 раз).

В настоящее время сервис нацелен на увеличение своей доли во всех городах присутствия. Основным конкурентным преимуществом сервиса является быстрая подача авто: в Санкт-Петербурге это 15 минут, в Москве — 20. Это же преимущество распространилось и в регионы, где сервис «Грузовичкоф» очень выгодно отличается от остальных игроков рынка.

Франшиза «Грузовичкоф» за рубежом на 31.12.2023



07

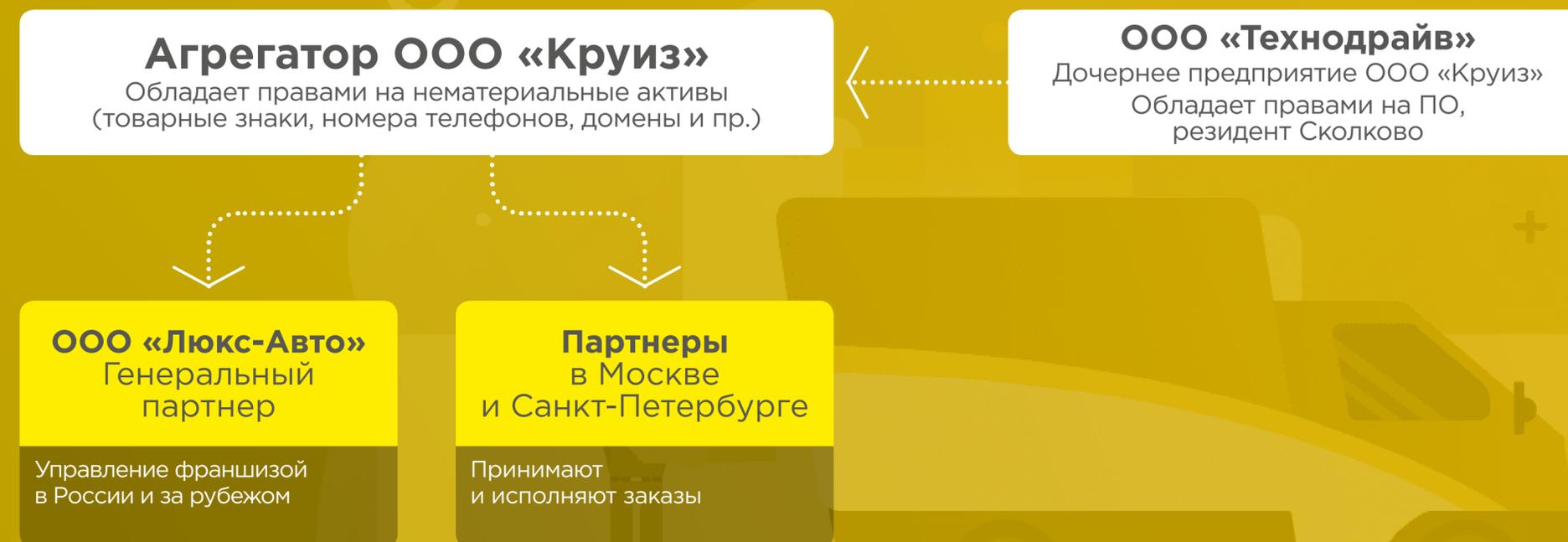
МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ

С 2019 года компания ведет активную экспансию в странах СНГ.

Помимо работы в более чем 150 городах России, открыты представительства в Казахстане, Узбекистане, Таджикистане и Республике Беларусь.

Сервис планирует дальнейшее развитие франшизы в странах СНГ. Рост GMV в странах СНГ в 2023 году к прошлому году составил 84%.

Упрощенная структура работы агрегатора



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.

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

В июне 2022 г. ООО «Крузиз» приобрело долю в размере 20% в уставном капитале ООО «Транс-Миссия» (сервисы такси «Таксовикоф» и «Ситимобил») с целью развития транспортной платформы, партнерских программ и кросс-функциональных продаж.

09

ДИНАМИКА

По итогам 2023 года оборот сервиса «Грузовичкоф» увеличился на 38% к АППГ и составил 9,8 млрд руб. Рост числа выполненных заказов составил 9% к АППГ, что соответствует значению 2 356 тыс. ед. Таких выдающихся результатов удалось достичь за счет изменения бизнес-процессов и операционной структуры сервиса, что по результатам года дало отличный результат: рост GMV к прошлому году в Москве и Санкт-Петербурге составил 39%, в регионах РФ — 37%, в странах СНГ — 84%.

Оборот
млн руб.

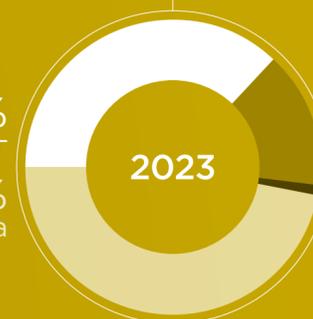


Заказы
тыс. шт.



37%
Санкт-Петербург

47%
Москва

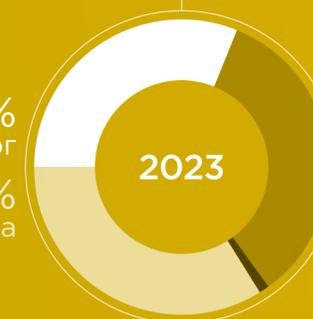


15%
Регионы РФ

1%
Страны СНГ

31%
Санкт-Петербург

34%
Москва

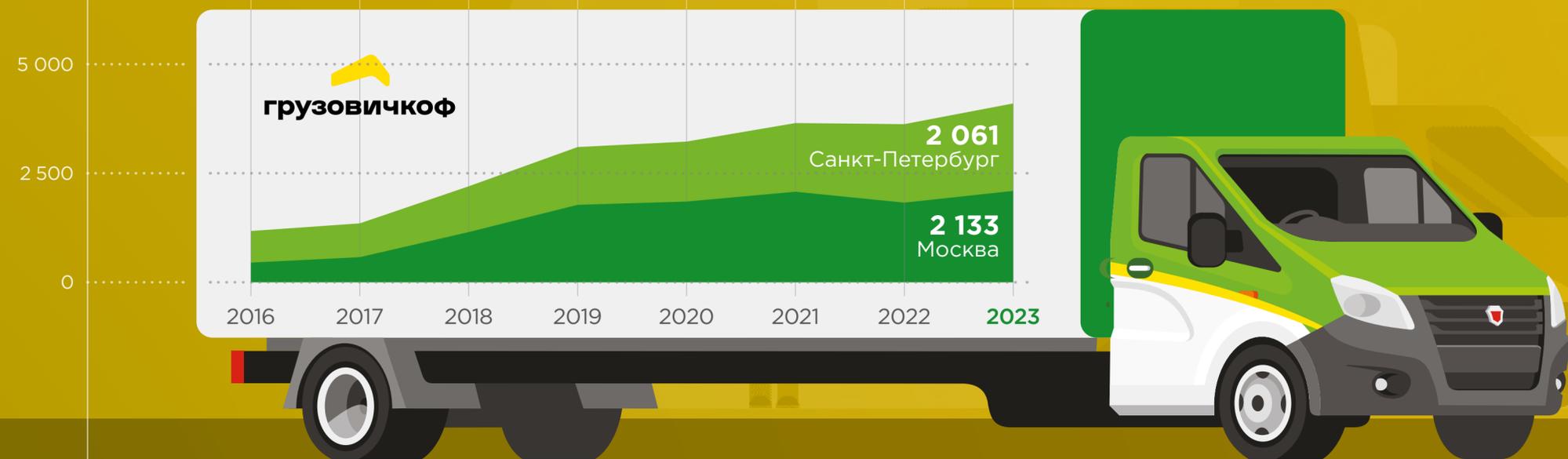


34%
Регионы РФ

1%
Страны СНГ

Автопарк в Москве и Санкт-Петербурге +

1 170 1 361 2 186 3 095 3 230 3 689 3 277 **4 194** Количество автомобилей под управлением партнёров сервиса «Грузовичкоф»



ТРАНСПОРТ

Под управлением сервиса «Грузовичкоф» работает 7 582 единицы грузового автотранспорта. Ключевые рынки для эмитента — Москва и Санкт-Петербург, в рамках которых работают более 4 200 автомобилей партнеров. Еще более 3 300 автомобилей, подключенных к сети «Грузовичкоф», приходится на регионы РФ.

11

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЭМИТЕНТА

Показатели, тыс. руб.	31.12.21	31.12.22	31.12.23	Откл.
Валюта баланса	599 075	1 103 086	1 109 473	0,6%
Основные средства	42	661	793	20%
Нематериальные активы	131 309	113 579	95 777	-16%
Собственный капитал	157 810	158 228	162 206	3%
Денежные средства и эквиваленты	1 629	1 050	274 723	>1 000%
Дебиторская задолженность	440 371	684 163	554 844	-19%
Кредиторская задолженность	137 143	106 135	95 046	-10%
Финансовый долг	304 123	838 723	850 390	1%
долгосрочный	304 123	774 586	776 356	0,2%
краткосрочный	0	64 137	74 034	15%
Выручка	632 780	757 617	834 120	10%
Валовая прибыль	626 224	714 013	177 976	-75%
Операционная прибыль	42 287	66 783	108 270	62%
Чистая прибыль	580	419	3 978	849%
ЕБИТДА LTM	27 289	74 947	109 354	46%
Валовая рентабельность	99,0%	94,2%	21,3%	-72,9 п.п.
Операционная рентабельность	6,7%	8,8%	13,0%	4,2 п.п.
Рентабельность деятельности	0,1%	0,1%	0,5%	0,4 п.п.
Рентабельность ЕБИТДА	4,3%	9,9%	13,1%	3,2 п.п.
Чистый долг/ЕБИТДА	12,48	11,18	7,69	-31,2%
Долг/Выручка	0,48	1,11	1,02	-7,9%
Долг/Собственный капитал	1,93	5,30	5,24	-1,1%
Собственный капитал / Активы	0,26	0,14	0,15	1,9%
КТЛ	3,24	4,03	4,86	20,4%

Выручка Эмитента за 12 мес. 2023 г. увеличилась на 10,1% к АППГ и составила 834,1 млн руб.

Резкое сокращение валовой рентабельности связано с перераспределением части операционных затрат в себестоимость, при этом, операционная рентабельность показывает рост с 8,8% в 2022 году до 13% в 2023 году. Рентабельность ЕБИТДА также в положительной динамике — рост с 9,9% до 13,1%.

Дебиторская задолженность сократилась за год на 19% до 554,8 млн руб., кредиторская задолженность сократилась на 10% до 95 млн руб.

Долговая нагрузка в отчетном периоде снижается за счет уменьшения чистого долга — при сохранении финансового долга практически на уровне 2022 года (рост за год 1%) произошел существенный рост денежных средств и эквивалентов до 274,7 млн руб.

В итоге, показатель Чистый долг/ЕБИТДА сократился на 32% к уровню 2022 года, составив 7,6х.

95% финансового долга представляют собой обязательства перед «ТКБ

Банком», которые сформировались в рамках долгосрочной инвестиционной программы, направленной на наращивание масштабов деятельности сервиса «Грузовичкоф». В рамках данной программы были профинансированы следующие направления: маркетинг, брендинг, развитие b2b направления и IT инфраструктуры. Кредит был получен в конце 2022 года, рост задолженности в 2023 году связан с накопленными процентами, выплата

которых, согласно кредитного договора, произойдет одновременно с выплатой основной суммы долга.

Несмотря на высокую долговую нагрузку, эмитент своевременно обслуживает финансовый долг: в марте 2023 года эмитент погасил четвертый выпуск облигаций, а с июня 2023 года приступил к погашению 5 выпуска облигаций согласно графику.

12

МЕНЕДЖМЕНТ



**Назаров
Михаил Юрьевич**

Исполнительный директор

Имеет высшее образование по специальности «менеджер государственной службы» (Дальневосточная академия государственной службы). А также курс MBA General. В «Грузовичкоф» работает с июля 2022 года, занимается развитием B2B-сегмента. Ранее занимал должность коммерческого директора компании «Деловые линии».



**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.

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.

2024

- Увеличение доли выручки в сегменте корпоративных клиентов. Целевой показатель в 2024 году — рост на 20%.
- Расширение франшизы в городах-миллионниках в России и странах СНГ.
- Увеличение автопарка на 350 автомобилей «ГАЗель».
- Развитие сайта (бизнес-кабинет, калькулятор услуг).
- После ухода крупных игроков (DHL, PonyExpress) компания планирует занять высвободившуюся нишу, развивая «Грузовичкоф Express» и заключая договоры с маркетплейсами.
- Перераспределение функций внутри Компании с целью усиления компетенций для развития работы не только с собственным парком, но и более гибким управлением привлеченными партнерами.
- Увеличение доли рынка в ключевых городах присутствия: Москве и Санкт-Петербурге, в том числе, за счет наращивания автопарка.
- Рост оборота компаний, работающих под брендом «Грузовичкоф», до 10,8 млрд рублей с учетом новых регионов и направлений.



14

РИСКИ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России с началом СВО компания столкнулась с рядом потенциальных макроэкономических рисков (рост инфляции, рост ключевой ставки ЦБ, снижение заказов частных лиц, отток корпоративных клиентов — иностранных компаний, удорожание автозапчастей).

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, снижение заказов частных лиц, отток корпоративных клиентов — иностранных компаний, удорожание автозапчастей).



Факторы устойчивости компании

- Развитие B2B сегмента.
- Увеличение собственного и партнерского автопарка.
- Масштабирование DIY сегмента — Leroy Merlin, СберМегаМаркет и другие.
- ООО «Круиз», как агрегатор, эффективно управляет парком частных лиц, что станет особенно актуальным при наступлении экономии населения на перевозках.
- При переделе рынка ООО «Круиз» заинтересован в сделках слияния, поглощения (M&A).
- Прямой зависимости эмитента от импорта нет, поскольку автопарк под управлением сервиса в основном российского производства (ГАЗ, УАЗ, КАМАЗ, Lada Largus).
- ООО «Круиз» от лица дочерней компании — ООО «Технодрайв», являющейся IT-компанией, намерен пользоваться мерами господдержки — 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 также успешно погасило два оставшихся выпуска, в том числе выпуск БО-П04 был погашен по графику в марте 2023 года.

Параметры выпуска	БО-01
ISIN код	RU000A103C04
Объем выпуска, руб.	50 000 000
Номинал, руб.	1 000
Ставка, годовых	12%
Выплата дохода по купону	ежемесячно
Дата начала размещения	02.07.2021
Дата погашения	11.06.2025
Статус выпуска	в обращении

В июле 2021 г. ООО «Крузиз» разместил пятый по счету выпуск облигаций (БО-01) на 50 млн руб.

С июня 2023 года эмитент приступил к погашению выпуска по графику.

Долг по облигационному займу БО-01 на 31.12.23 составлял 42,5 млн руб.

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

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	99,9% — ООО «Мегатонна» (ИНН: 7811761922), 0,1% — ООО «ТКБ Инвестиции» (ИНН: 9703025630).

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.

18

КОНТАКТЫ

ООО «Круз»

Россия, 192019, Санкт-Петербург,
набережная Обводного Канала, д. 24 литера Д,
пом. 36.1, офис 1

По вопросам приобретения облигаций:

ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»

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