



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕСТИТОРАМ

Общество с ограниченной ответственностью

«ГрузовичкоФ-Центр»



3 кв. 2019

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.

Активный рост рынка мувинговых услуг США*
млрд долл.



Нужное время
и место

+

Успешная
бизнес-стратегия

=

Сервис
«ГрузовичкоФ»



ГрузовичкоФ

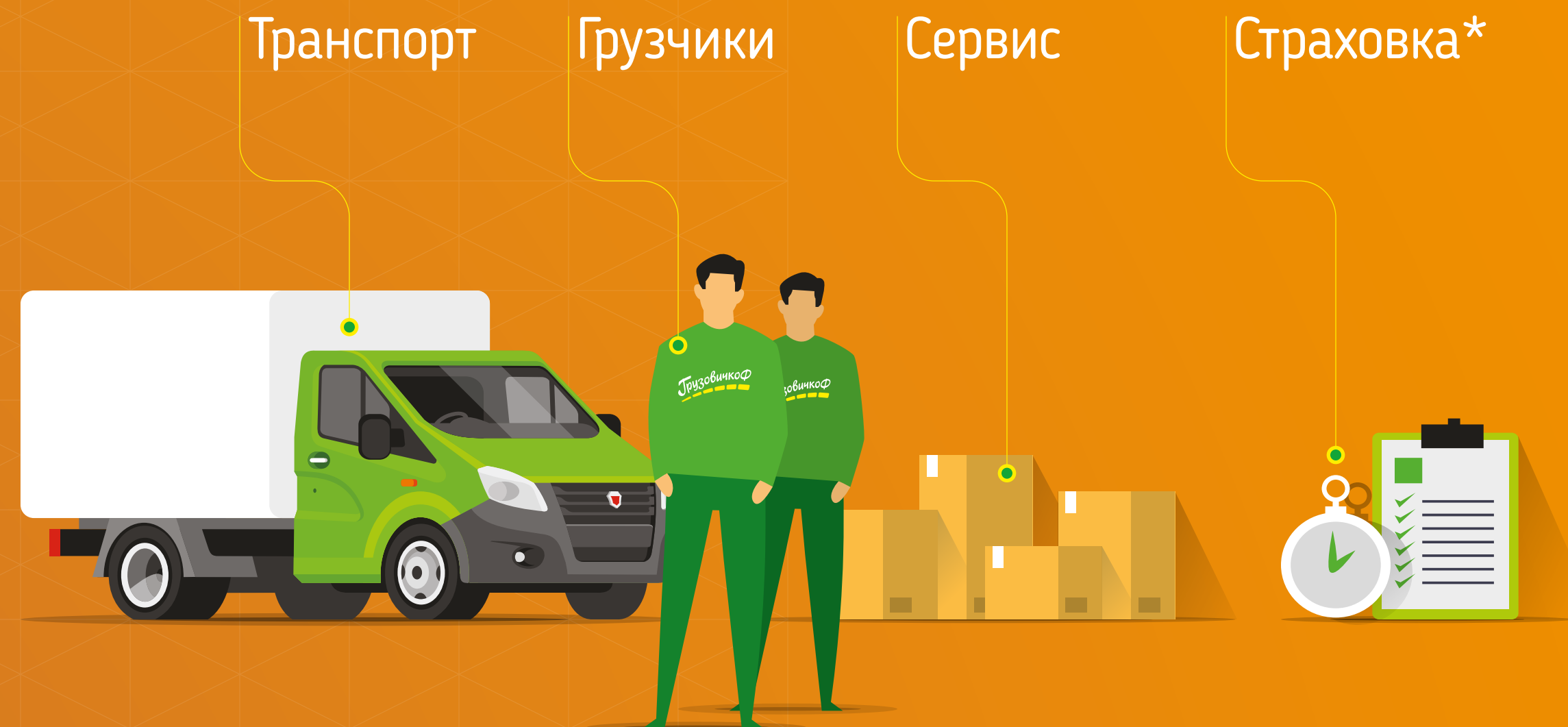
СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

* 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



ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

* Компания самостоятельно покрывает риск порчи груза.

04 РЫНОК

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.

Конкуренты

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 400 автомобилей. В числе остальных конкурентов – Transgarant group, ТК «Грандвей», «Транслайн», «Московское грузовое такси», «Газель-Грузчик.ру».

Объем рынка РФ колоссален*



ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

* По оценкам аналитиков компании.

** По данным, предоставленным компанией.

05 СИСТЕМА

Внедрение системы обработки заказов, ранее применявшейся только в сфере легкового такси, позволяет обрабатывать большое количество заявок: в 2018 году сервис «ГрузовичкоФ» выполнил 1,1 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.



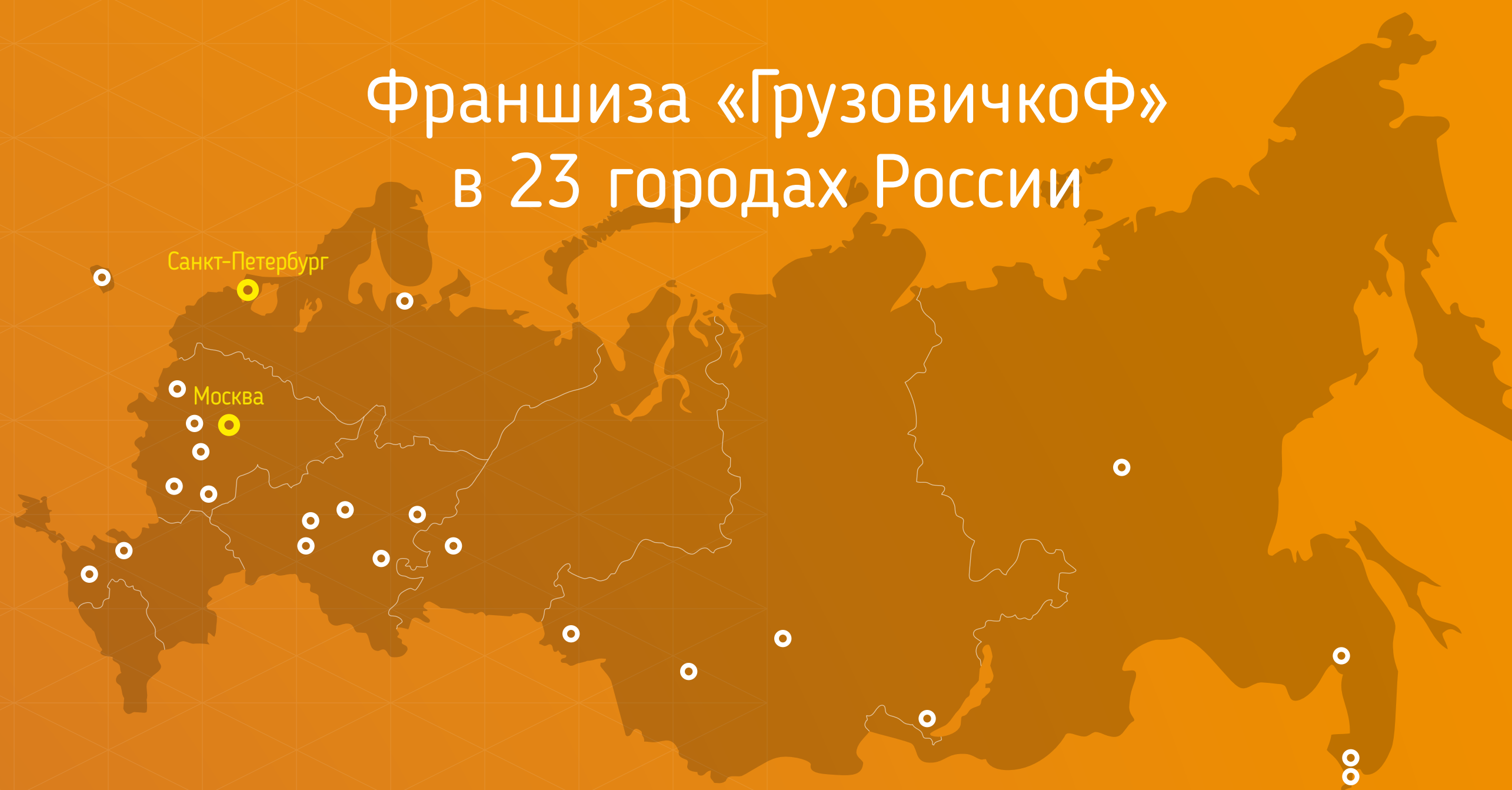
ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

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 по франшизе.

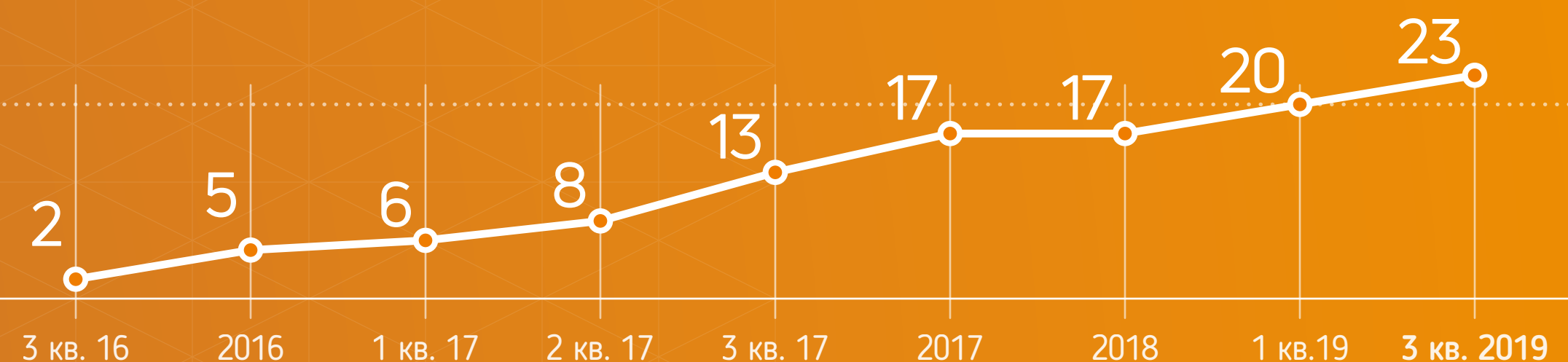
Франшиза «ГрузовичкоФ» в 23 городах России



ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

Динамика запуска франшизы в городах РФ



07 МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ

В июне в тестовом режиме в Казахстане начал работу сервис грузоперевозок GruzovichkoF ASTANA. Его услугами уже воспользовались жители Нур-Султана. На один автомобиль приходится 2,2 заказа в день, что соответствует нормам работы в Санкт-Петербурге и Москве.

К услугам сервиса, включающим целый комплекс – от перевозки груза до сборки мебели, наблюдается повышенный интерес. В ближайших планах – увеличение автопарка и запуск сервиса в Шымкенте и Алма-Ате.

Транспорт

5
автомобилей
на линии



Заказы

2,2
в день



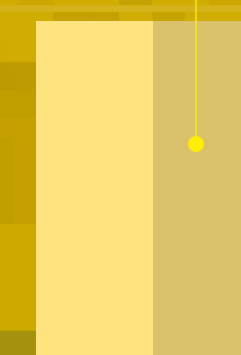
Средний чек

1,5
тыс. руб.



Выручка
за 3 кв. 2019

1,8
млн руб.

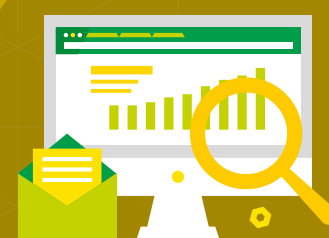


ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

08 СТРУКТУРА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Развитие в формате агрегатора привело к необходимости реорганизации в форме присоединения к ООО «Крузиз», которое с 2020 года становится центральным лицом в структуре хозяйственных отношений.



Агрегатор ООО «Крузиз»

Владелец домена gruzovichkof.ru и программного обеспечения. Обладает правом использования товарного знака «ГрузовичкоФ».

Партнеры в Москве

ООО «ГрузовичкоФ-Центр»
ООО «АТП Центральный округ»
ООО «Дилижанс Столица»



Партнеры в Санкт-Петербурге

ООО «ГрузовичкоФ»
ООО «Грузовичкофф»
ООО «Гераклион»
ООО «АТГ»
ООО «Радиус»
ООО «Рустрасперевозка»



Партнер, управляющий франшизой в России

ООО «ЛюксАвто»
Франчайзи в других городах РФ

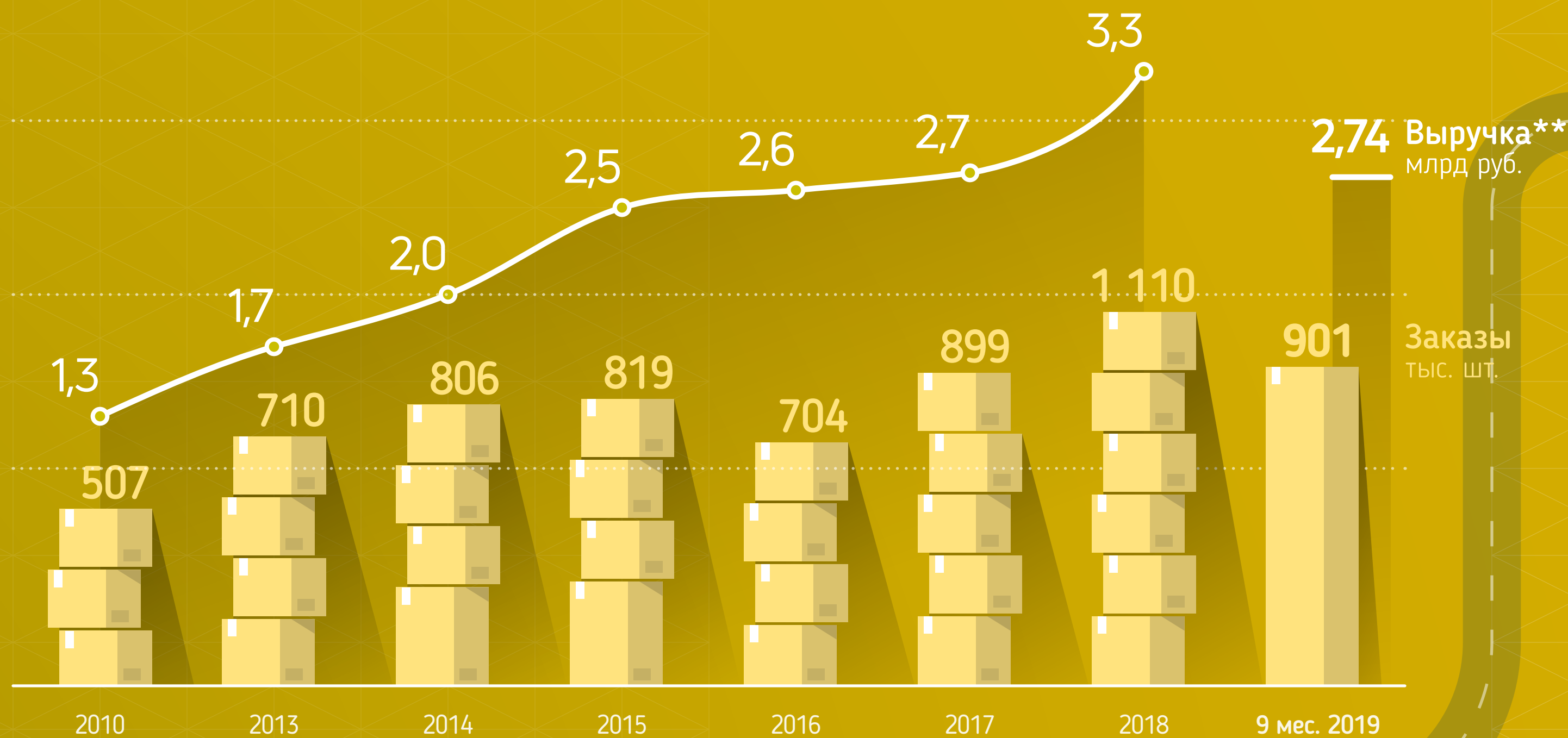


ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

09 ДИНАМИКА

Ключевые показатели – выручка и количество заявок – продолжают расти. Конкуренция на рынке заставляет сервис время от времени снижать тарифы на перевозку, однако наличие дополнительных услуг обеспечивает достаточно высокий средний чек компании, который по итогам трех кварталов 2019 года составил в Санкт-Петербурге 2 611 руб., в Москве – 3 554 руб.*



ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

* По данным компании.

** Выручка указана с учетом партнеров, работающих под брендом «ГрузовичкоФ», и компенсации услуг водителей.

10 ТРАНСПОРТ

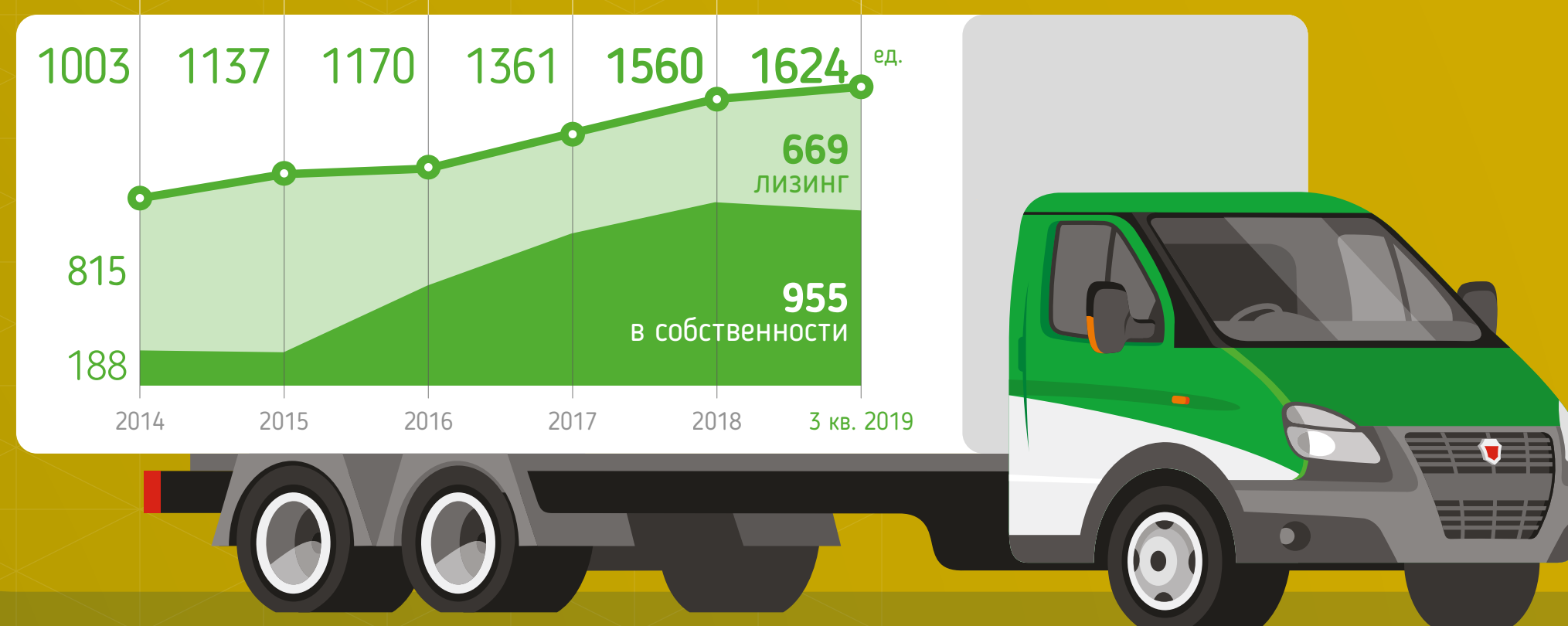
Основной актив компаний-партнеров – автомобили рыночной стоимостью 1,06 млрд рублей.

На балансе эмитента (ООО «ГрузовичкоФ-Центр») и его поручителей по второму и третьему выпускам (ООО «ГрузовичкоФ», ООО «Грузовичкофф» и ООО «Гераклион») состоят 864 автомобиля, рыночная стоимость которых превышает сумму трех облигационных займов почти в 3 раза.

Автопарк всех партнеров на территории страны (включая небольшие автопарки и ИП) составил на конец 3 квартала 2019 года 3 852 единицы.

Автопарк в Москве и Санкт-Петербурге

652 740 760 900 1010 1056 Рыночная стоимость автомобилей* млн руб.



ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

* С учетом компаний-партнеров.

11 РАСХОДЫ

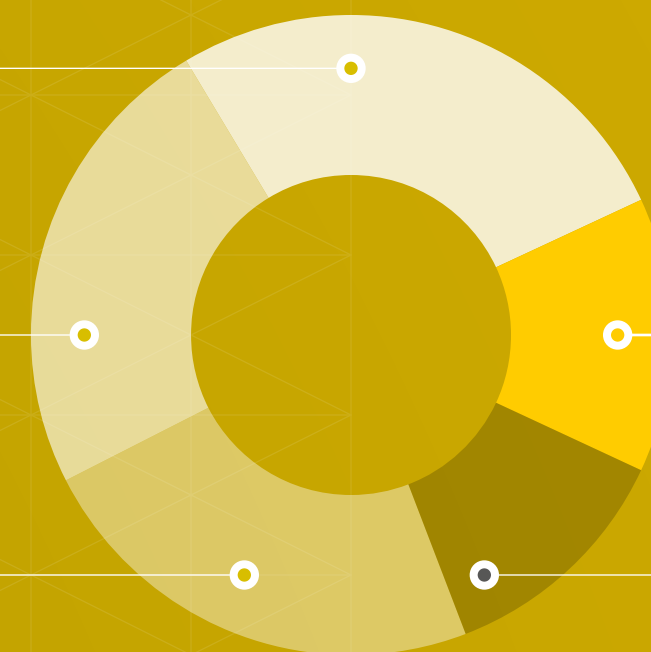
Значительную часть в структуре затрат занимает маркетинг. Реклама обеспечивает постоянный прирост количества заказов сервиса «ГрузовичкоФ», увеличение доли рынка в городах присутствия. Вместе с числом заказов растут выплаты водителям, а также затраты на ремонт и обслуживание транспорта.

Структура расходов, 9 мес. 2019

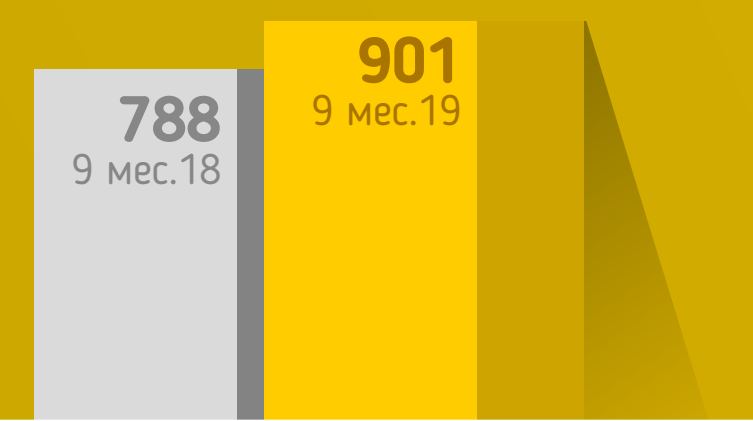
27% Управленческие расходы, офис и налоги

24% Зарплата плата

23% Обслуживание автопарка и лизинг



Рост количества заказов тыс. ед.



14% Реклама и услуги колл-центра

12% Прочие расходы

ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

12 МЕНЕДЖМЕНТ



Игорь Рудзий

Генеральный директор
ООО «Управляющая компания
«Ред Ровант» (Red Rowant).

Эмитент сотрудничает с Red Rowant
с целью масштабирования бизнеса
и построения долгосрочной стратегии развития.

Red Rowant имеет в своем портфеле
успешные кейсы по развитию
брендов в области мало-
и крупнотоннажных грузоперевозок,
в сегменте доставки еды,
а также бьюти-индустрии.



Михаил Перминов

Генеральный директор
ООО «ГрузовичкоФ-Центр»

Начал свою работу в 2010 году
в сфере транспортных перевозок.

С 2013 года руководит компаниями,
работающими под брендом «ГрузовичкоФ».
Основное направление развития –
Москва и Московская область.



Рафаиль Купаев

Генеральный директор
ООО «Круиз»

С 2011 года развивает сервис
«ГрузовичкоФ» в РФ.

Прошел путь от простого логиста
до должности генерального директора.



ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

13 СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Развитие в регионах происходит по схеме агрегатора: ООО «Круиз» передает заказы на исполнение местным организациям, владеющим парком LCV. При этом руководство сервиса управляет маркетингом, рекламой, сайтами, приложением и обрабатывает заказы через собственный колл-центр.

Только в 2017 году было заключено 17 договоров франшиз.

2019

Продажа франшизы в города с населением более 500 тыс. человек.

Увеличение автопарка.

Развитие сервиса в Казахстане и запуск в Узбекистане.



2018

Увеличение автопарка в Москве и Санкт-Петербурге.

2017

Запуск франшиз в городах с населением более 1 млн чел.

2021

Увеличение доли рынка в Москве до 20%.

2020

Увеличение доли рынка в Санкт-Петербурге до 30%.

Масштабирование и прирост доли сервиса на рынке стран СНГ.

ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

14 РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КАМПАНИИ

Стартовавшая в 2018 г. облигационная программа «ГрузовичкоФ-Центр» позволила увеличить автопарк. Благодаря дебютному выпуску компания приобрела 280 транспортных средств в лизинг, 100 из которых выкупила уже в марте 2019 г. на средства от второго займа. Инвестиции от третьего выпуска облигаций были направлены на лизинговые платежи, продвижение бренда и обслуживание автопарка. В марте 2020 г. компания погасила первый выпуск и готовится к размещению четвертого.

ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

50
млн руб. Сумма
первого
выпуска

Лизинговые программы	26,0
Брендинг автомобилей	12,3
Маркетинг	5,0
КАСКО	3,0
ОСАГО	2,3
Оснащение АТП	1,1
Регистрация автомобилей	0,3

40
млн руб. Сумма
второго
выпуска

Досрочный выкуп
100 автомобилей

280
автомобилей
в лизинге

50
млн руб. Сумма
третьего
выпуска

Маркетинг	20,9
Лизинговые программы	20,0
Брендинг автомобилей	4,6
Обслуживание автопарка	3,1
Страхование (КАСКО, ОСАГО)	1,4

50
млн руб. Сумма
четвертого
выпуска

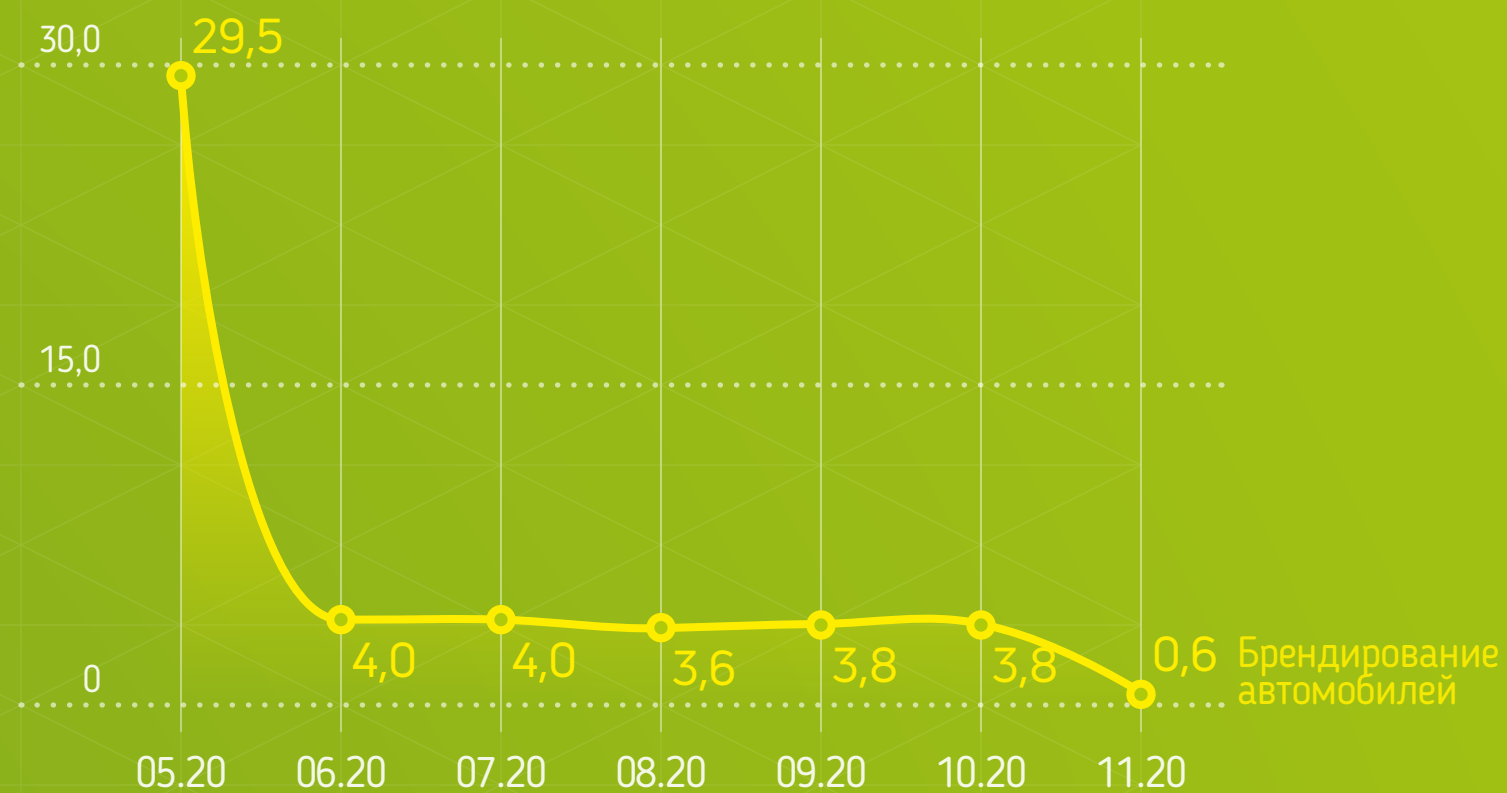
Брендинг
1 235 автомобилей **50,0**

15 ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧЕТВЕРТОГО ВЫПУСКА

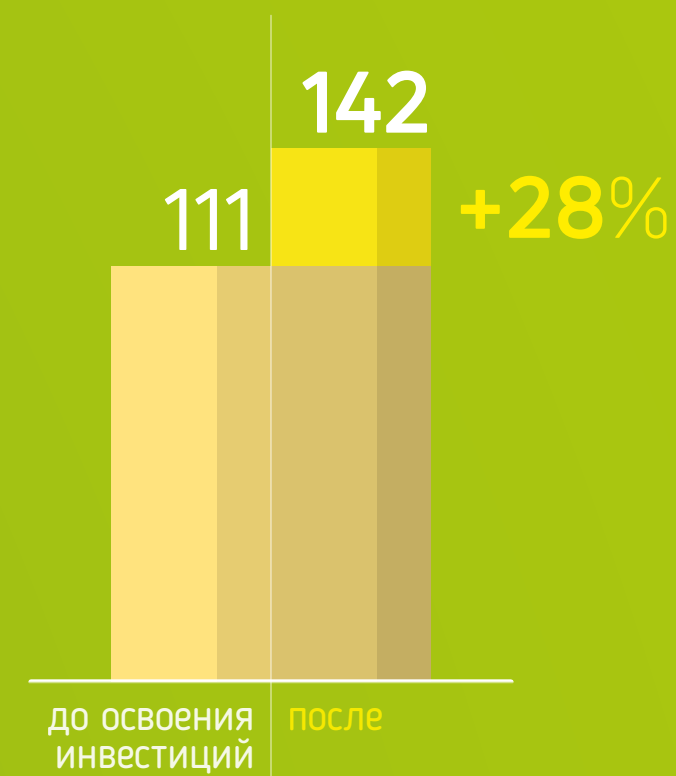
После эмиссии облигаций эмитент намерен в течение 8 месяцев брендировать и постепенно вывести на рынок 1235 автомобилей в Москве, Санкт-Петербурге и других городах России и СНГ. Таким образом, общее количество брендированных ТС сервиса увеличится до 3 671 единиц.

По расчетам компании, реклама на бортах работающего транспорта в городах присутствия и маркетинговые мероприятия позволят нарастить количество заказов в среднем на 28%. Прирост среднемесячной выручки на один автомобиль после брендирования ожидается на уровне 20-25%.

График освоения инвестиций млн руб.



Средний объем заказов тыс. ед./мес.



ТрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

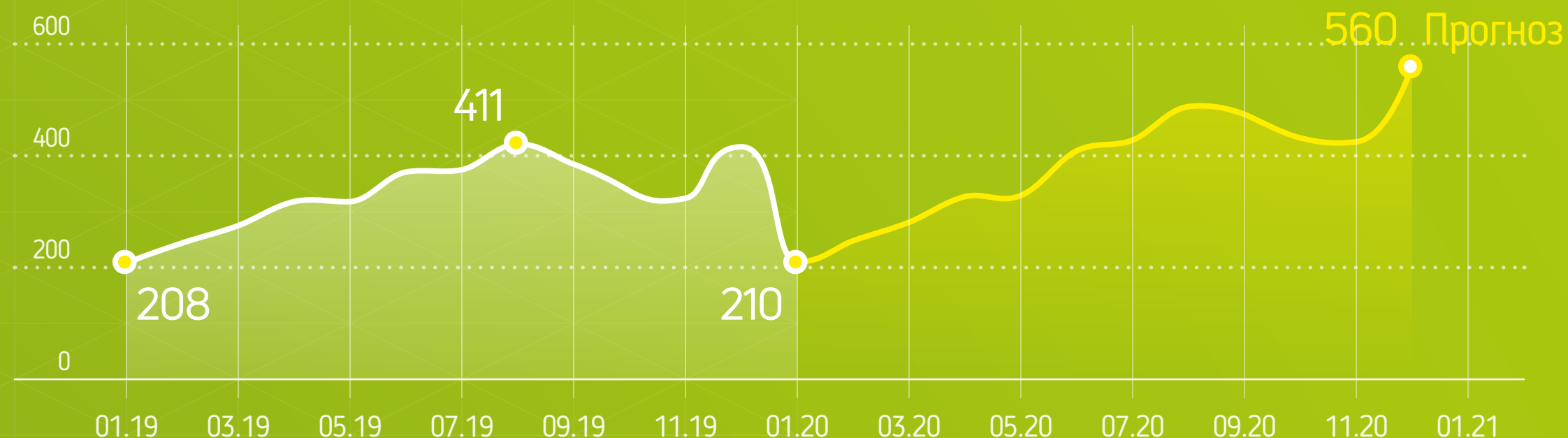
16 ФИНАНСОВЫЙ ПРОГНОЗ

По итогам 2019 г. общая выручка сервиса с учетом всех франчайзи и партнеров ожидается на уровне 3,98 млрд руб. К концу 2020 г. показатель может вырасти на 15,8%, до 4,61 млрд руб.

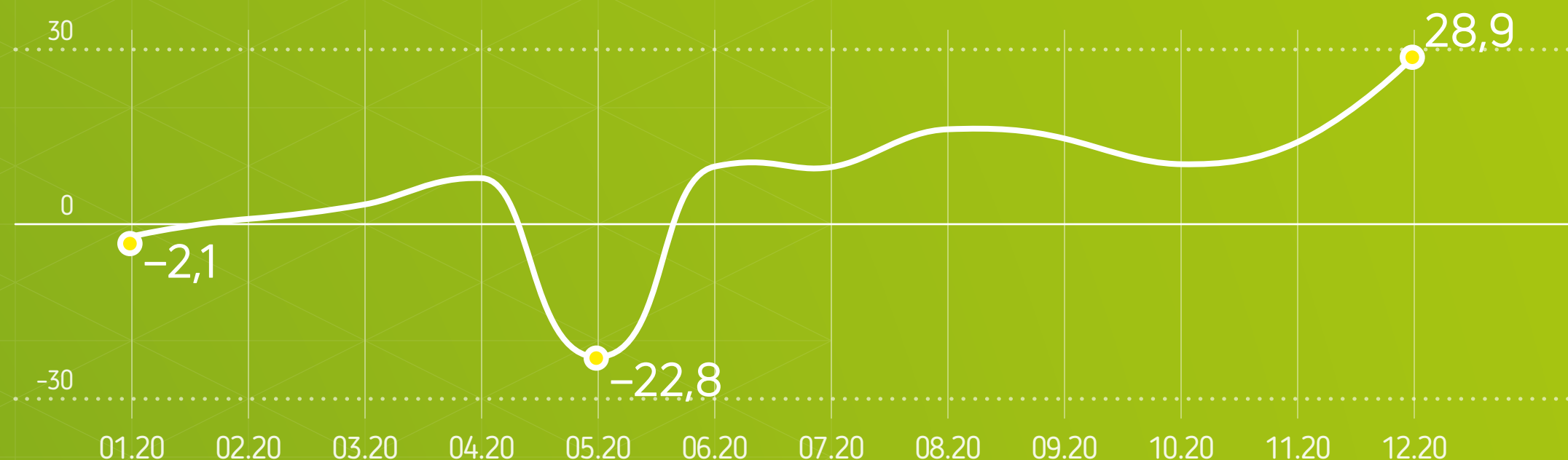
ЕБИТДА агрегатора при этом оценивается на уровне 90 млн руб. по итогам 2020 г. Снижение показателя в мае обусловлено процедурой единовременного брендинга большого числа ТС (738 авто).

Текущего уровня доходности достаточно для обслуживания и погашения обязательств операционной компании «ГрузовичкоФ-Центр».

Выручка сервиса «ГрузовичкоФ»
млн руб.



ЕБИТДА агрегатора
млн руб.



Окупаемость по ЕБИТДА

	Доля инвестиций	Окупаемость, лет
Москва, Санкт-Петербург	41%	2
Регионы	42%	3-8
СНГ	17%	3-8
Совокупная по проекту		3,5

При расчете окупаемости учитывались доходы агрегатора от партнеров в различных частях России и СНГ.

ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

17 ПАРАМЕТРЫ ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ

Бонды ООО «ГрузовичкоФ-Центр» являются ликвидными во вторичном обращении. Объем торгов на Мосбирже варьируется от 100 до 600 тыс. рублей в день (10-60 бумаг). Месячный оборот облигаций одного выпуска составляет 3,5-13 млн рублей, что соответствует 8-26% от объема займа.

Четвертый выпуск облигаций компании зарегистрирован 13.03.2020 под номером 4B02-04-00337-R-001P.

Параметры выпуска	Б0-П01	Б0-П02	Б0-П03	Б0-П04
ISIN код	RU000A0ZZ0R3	RU000A0ZZV03	RU000A100FY3	-
Объем выпуска, руб.	50 000 000	40 000 000	50 000 000	50 000 000
Номинал, руб.	50 000	10 000	10 000	10 000
Ставка, годовых	17%	15%	15%	14%
Выплата дохода по купону	ежемесячно	ежемесячно	ежемесячно	ежемесячно
Дата размещения	02.04.2018	23.11.2018	19.06.2019	март 2020
Дата погашения	22.03.2020	12.11.2020	03.06.2022	-
Статус	погашен	в обращении	в обращении	готовится

ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

18 КАК СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ



ГрузовичкоФ

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 «ГрузовичкоФ-Центр» 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

15% для владельцев облигаций второго и третьего выпусков, 14% – четвертого. Выплата дохода по купону – ежемесячно.



По вопросам покупки биржевых облигаций «ГрузовичкоФ-Центр» вы можете проконсультироваться со специалистами компании «Юнисервис Капитал»

Общие сведения

Полное наименование компании	Общество с ограниченной ответственностью «ГРУЗОВИЧКОФ-ЦЕНТР»
Сокращенное наименование компании	ООО «ГРУЗОВИЧКОФ-ЦЕНТР»
Место нахождения	111141, Россия, г. Москва, Перова Поля 1-й проезд, 9 ст2
Адрес (почтовый адрес)	111141, Россия, г. Москва, Перова Поля 1-й проезд, 9 ст2
Дата государственной регистрации	20.08.2012
Номер Государственной регистрации (ОГРН)	1127746645388
ИНН	7719819987
Зарегистрировавший орган	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №46 по г. Москве
ФИО руководителя	Перминов Михаил Валерьевич
Телефон руководителя	+7 (495) 150-00-00
Уставный капитал	10 000 рублей
Номинальная стоимость доли (в рублях)	10 000 рублей
Размер доли (в процентах)	100% владелец: Перминов Михаил Валерьевич

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 размещаемых эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум, а также общие сведения и Устав Общества опубликованы по ссылке: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37249>

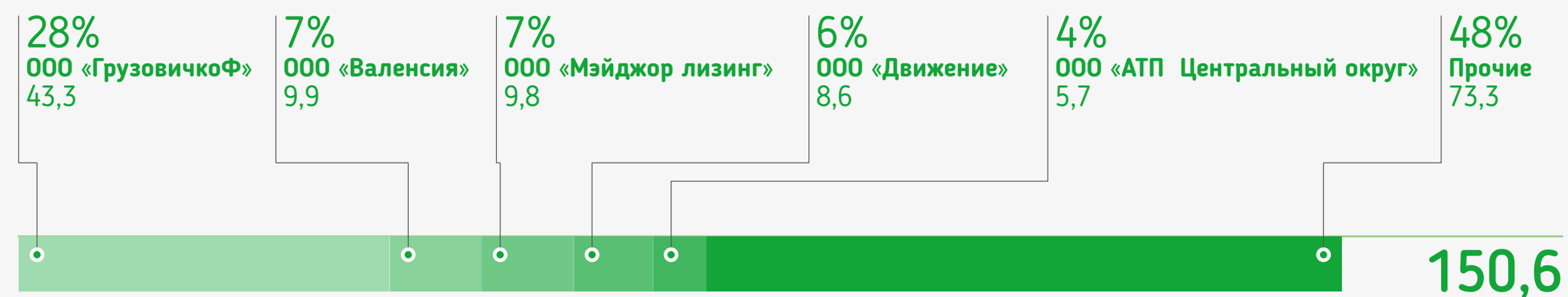
Основные финансовые показатели

Показатели / тыс. руб.	31.03.18	30.06.18	30.09.18	31.12.18	31.03.19	30.06.19	30.09.19
Валюта баланса	83 559	130 158	149 998	295 562	281 405	262 491	244 620
Основные средства	1 699	1 103	7 410	35 078	31 995	28 793	25 616
Собственный капитал	4 931	4 987	5 465	4 602	10 614	7 449	8 673
Запасы	13 103	15 761	17 851	25 390	40 049	42 854	52 209
Финансовые вложения	1 283	1 283	1 283	1 056	1 056	8 906	7 591
долгосрочные	0	0	0	0	0	0	0
краткосрочные	1 283	1 283	1 283	1 056	1 056	8 906	7 591
Дебиторская задолженность	63 473	80 923	114 980	207 971	193 887	163 256	150 590
Кредиторская задолженность	78 627	75 171	94 533	200 960	180 791	115 042	95 947
Финансовый долг	0	50 000	50 000	90 000	90 000	140 000	140 000
долгосрочный	0	50 000	50 000	90 000	90 000	140 000	140 000
краткосрочный	0	0	0	0	0	0	0
Выручка	76 475	156 032	229 848	321 559	95 472	185 290	265 267
Валовая прибыль Ф2	9 516	21 381	43 814	73 506	54 328	86 128	116 878
ЕВIT Ф2	1 884	4 900	7 768	9 977	11 244	12 217	18 877
Чистая прибыль Ф2	1 271	1 325	1 805	944	6 012	2 750	3 974
Долг / Выручка	0,00	0,15	0,16	0,28	0,26	0,40	0,39
Долг / Капитал	0,00	10,03	9,15	19,56	8,48	18,79	16,14
Долг / ЕВIT	0,00	7,93	6,04	9,02	4,65	8,10	6,64
Валовая рентабельность	12,44%	13,70%	19,06%	22,86%	56,90%	46,48%	44,06%
Рентабельность по ЕВIT	2,46%	3,14%	3,38%	3,10%	11,78%	6,59%	7,12%
Рентабельность по чистой прибыли	1,66%	0,85%	0,79%	0,29%	6,30%	1,48%	1,50%

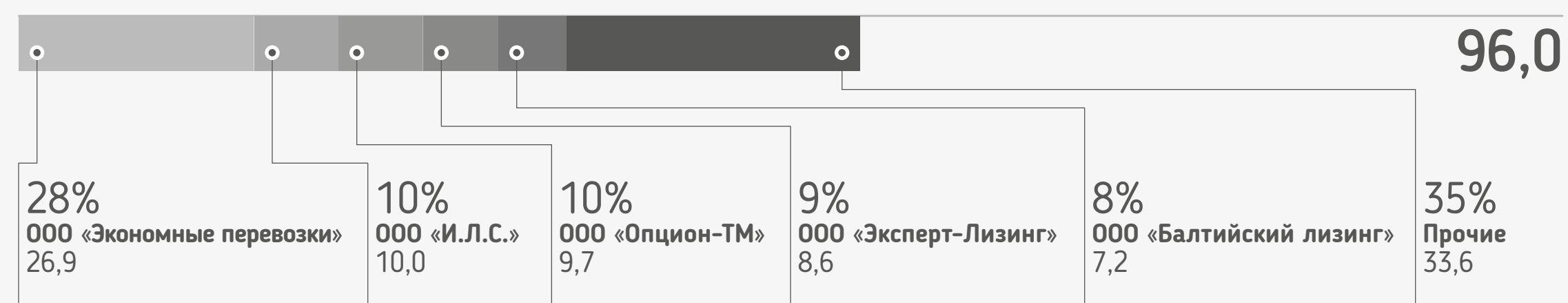
1. Бухгалтерская выручка отличается от валовой выручки на величину доходов партнеров, работающих под брендом «ГрузовичкоФ», и компенсации услуг водителей.
2. Чистая прибыль учитывает инвестиционные расходы компании: акционеры реинвестируют всю операционную прибыль в развитие.
3. Основные средства компании отражаются в балансе по минимальной выкупной стоимости лизинга. По итогам третьего квартала 2019 г. они составили 26 млн руб., снижение обусловлено амортизационными отчислениями.
Кредиторская задолженность уменьшилась до 96 млн руб. вследствие погашения части лизинговых обязательств, дебиторская задолженность составила 151 млн руб.

Основные дебиторы и кредиторы на 30.09.2019

Дебиторы млн руб.



Кредиторы млн руб.



Кредитный портфель тыс. руб.

Показатели / тыс. руб.	2014	2015	2016	2017	2018	31.03.19	30.06.19	30.09.19
Кредитный портфель	4 746	6 193	8 752	4 720	90 000	90 000	140 000	140 000
в том числе :								
долгосрочный	4 746	4 301	8 406	4 720	90 000	90 000	140 000	140 000
краткосрочный	0	1 892	346	0	0	0	0	0

База дебиторов и кредиторов эмитента постепенно диверсифицируется вследствие значительного роста бизнеса в Москве.

Кредитный портфель сформирован облигационными займами на 140 млн руб. с погашением первых двух в 2020 г. и третьего – в 2022 г.



**Юнисервис
Капитал**

ООО «ГрузовичкоФ-Центр»

111141, Россия, г. Москва, Перова Поля 1-й проезд, 9 ст. 2

+7 (495) 150-00-00

По вопросам приобретения облигаций:

ООО «Юнисервис Капитал»

uscapital.ru

info@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76