



грузовичкоф

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕСТИТОРАМ

Общество с ограниченной ответственностью

«Круз»



2 кв. 2021

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»



* 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



* Компания самостоятельно покрывает риск порчи груза.

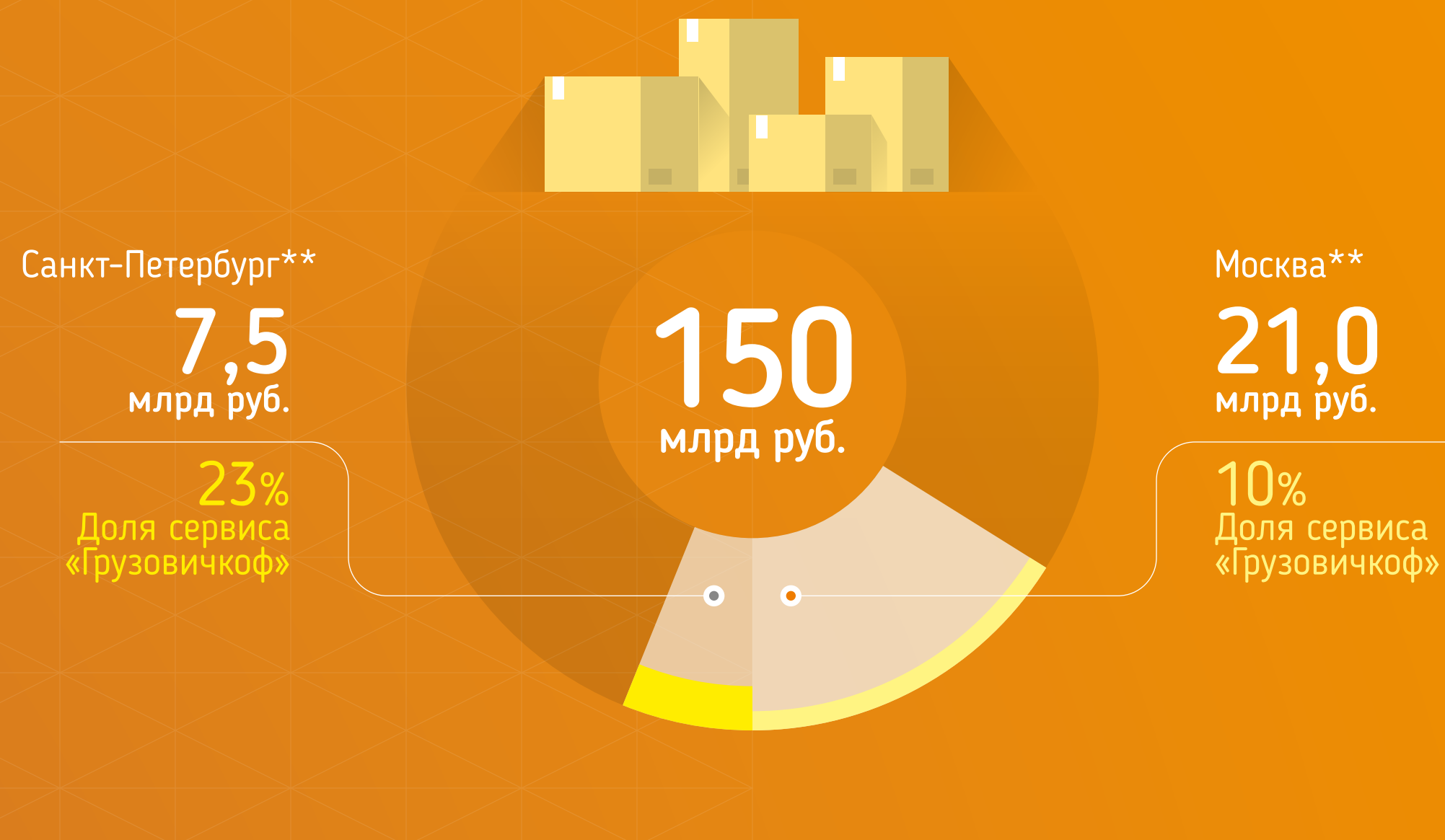
04 РЫНОК

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. По расчетам Эмитента, целевой рынок LCV в России достигает 800 млрд руб.

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*



* 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: за 6 месяцев 2021 года сервис «Грузовичкоф» выполнил более 680 тыс. 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.

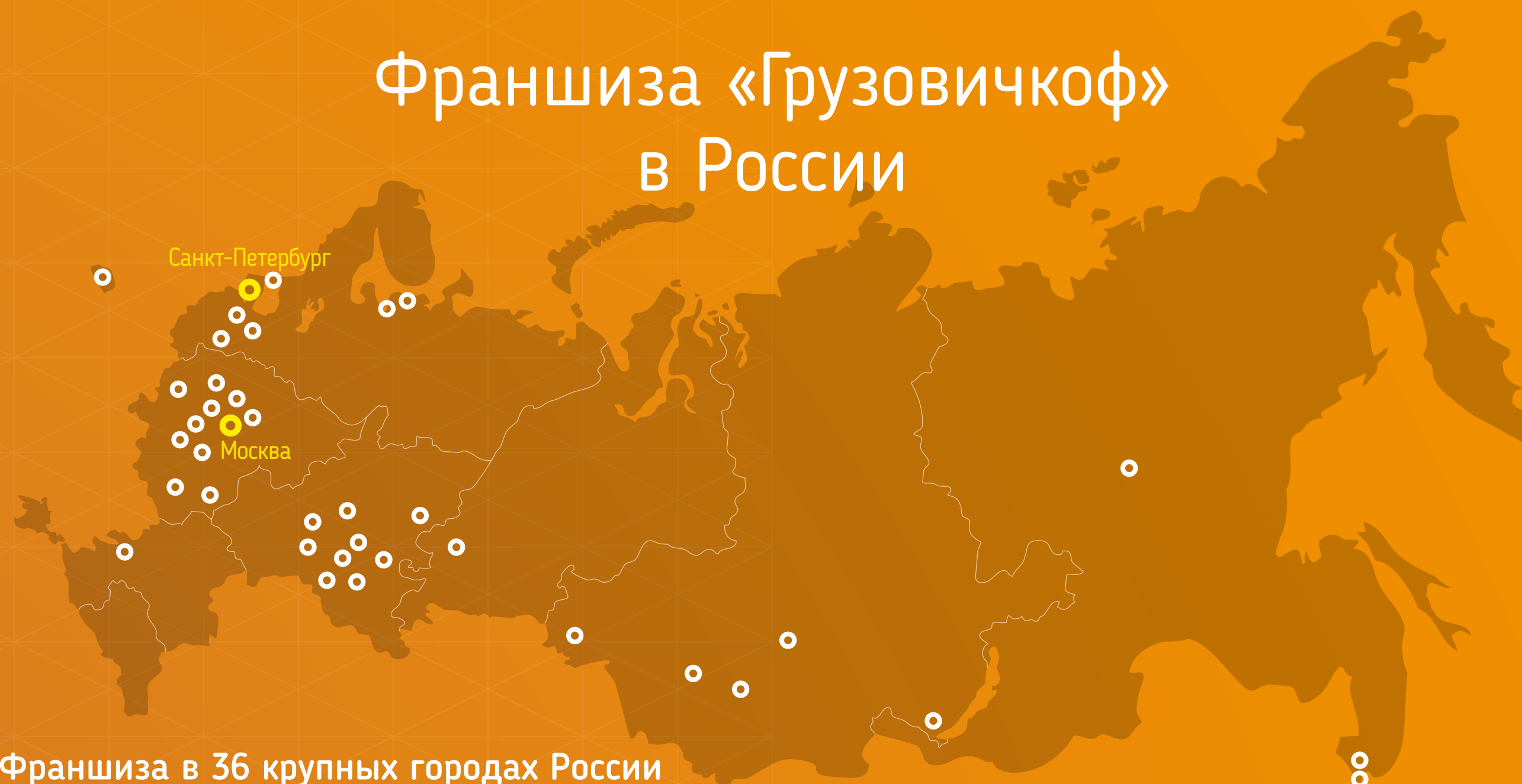


06 ГЕОГРАФИЯ

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 развиваться как в крупных, так и в небольших городах с населением от 5 000 человек.

Франшиза «Грузовичкоф» в России



Франшиза в 36 крупных городах России

Южный	Центральный	Северо-Западный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный
Ростов-на-Дону	Воронеж Вышний Волочёк Калуга Лобня Ногинск Подольск Смоленск Тамбов Тверь Тула	Архангельск Великий Новгород Всеволожск Гатчина Калининград Новодвинск Псков	Барыш Инза Казань Набережные Челны Новоульяновск Пермь Самара Ульяновск Уфа	Екатеринбург	Иркутск Кемерово Красноярск Новосибирск Омск	Владивосток Уссурийск Якутск

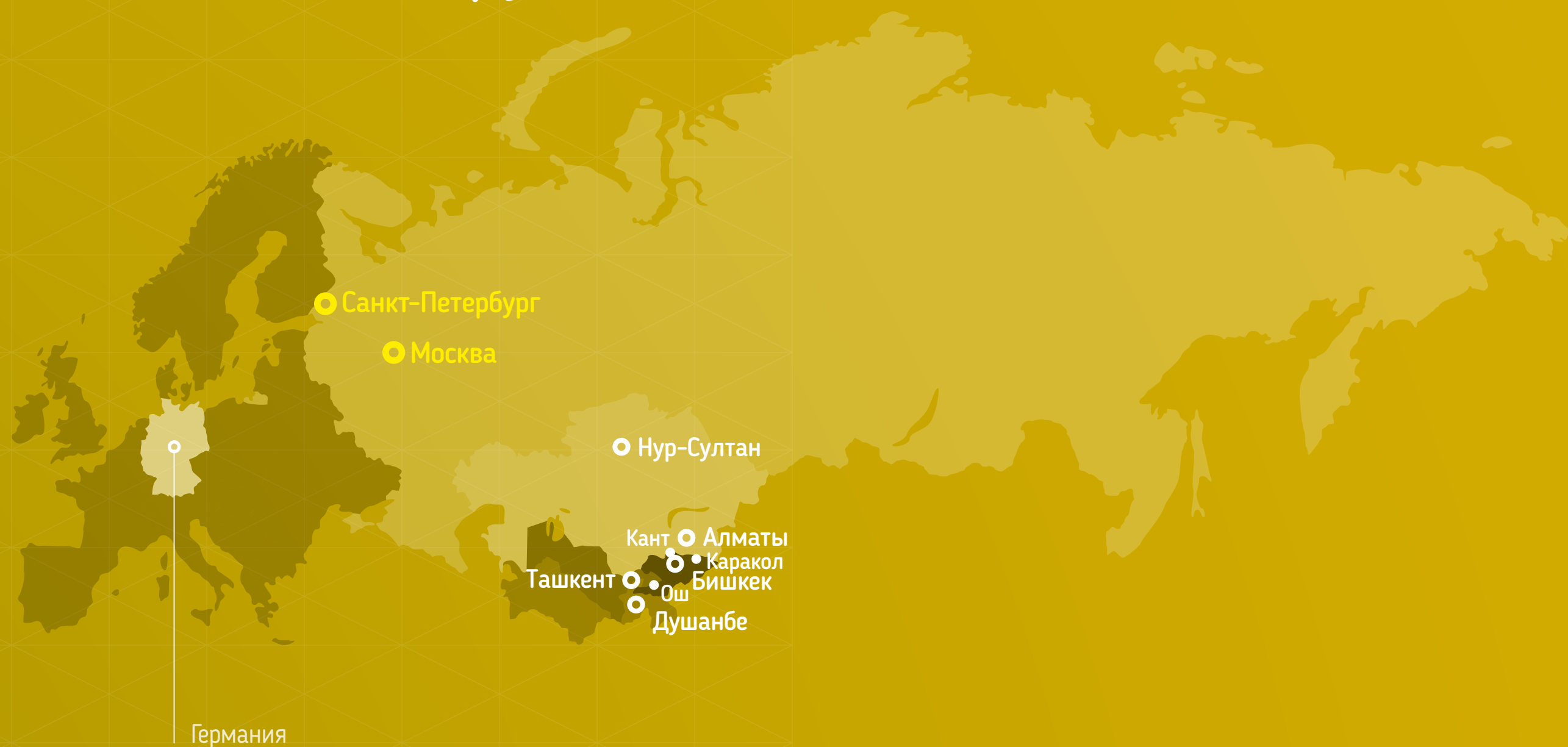
Динамика запуска франшизы в городах РФ



07 МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ

С 2019 года компания стала активно покорять страны СНГ, а в 2020 году подписала соглашение о выходе на рынок Германии. Помимо работы в более чем 100 городах России, открыты представительства в Казахстане, Узбекистане, Киргизии и Таджикистане. Изучается рынок и ведутся переговоры по сотрудничеству еще в более, чем 80 городах России и других стран.

Франшиза «Грузовичкоф» за рубежом на 30.06.2021



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.

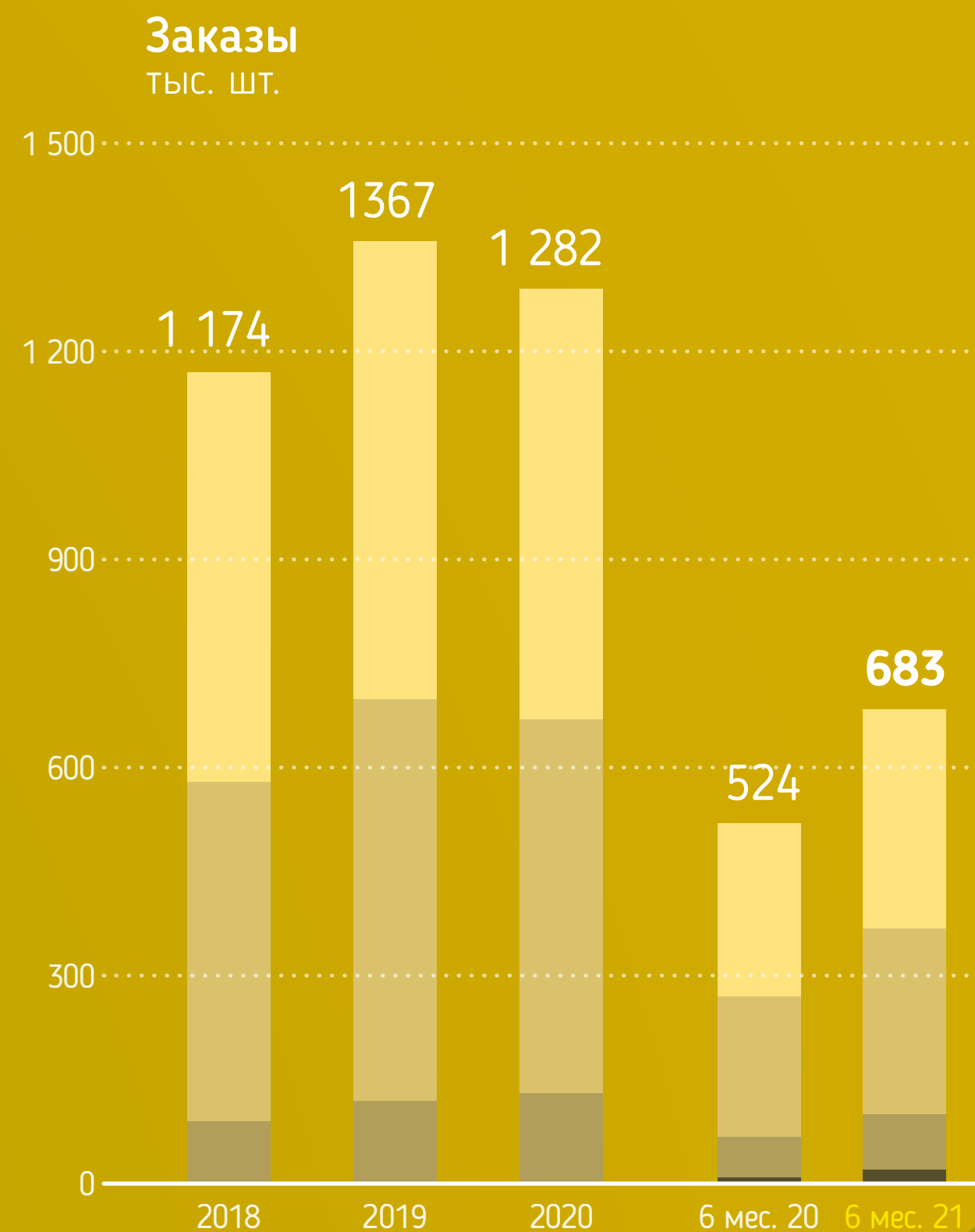
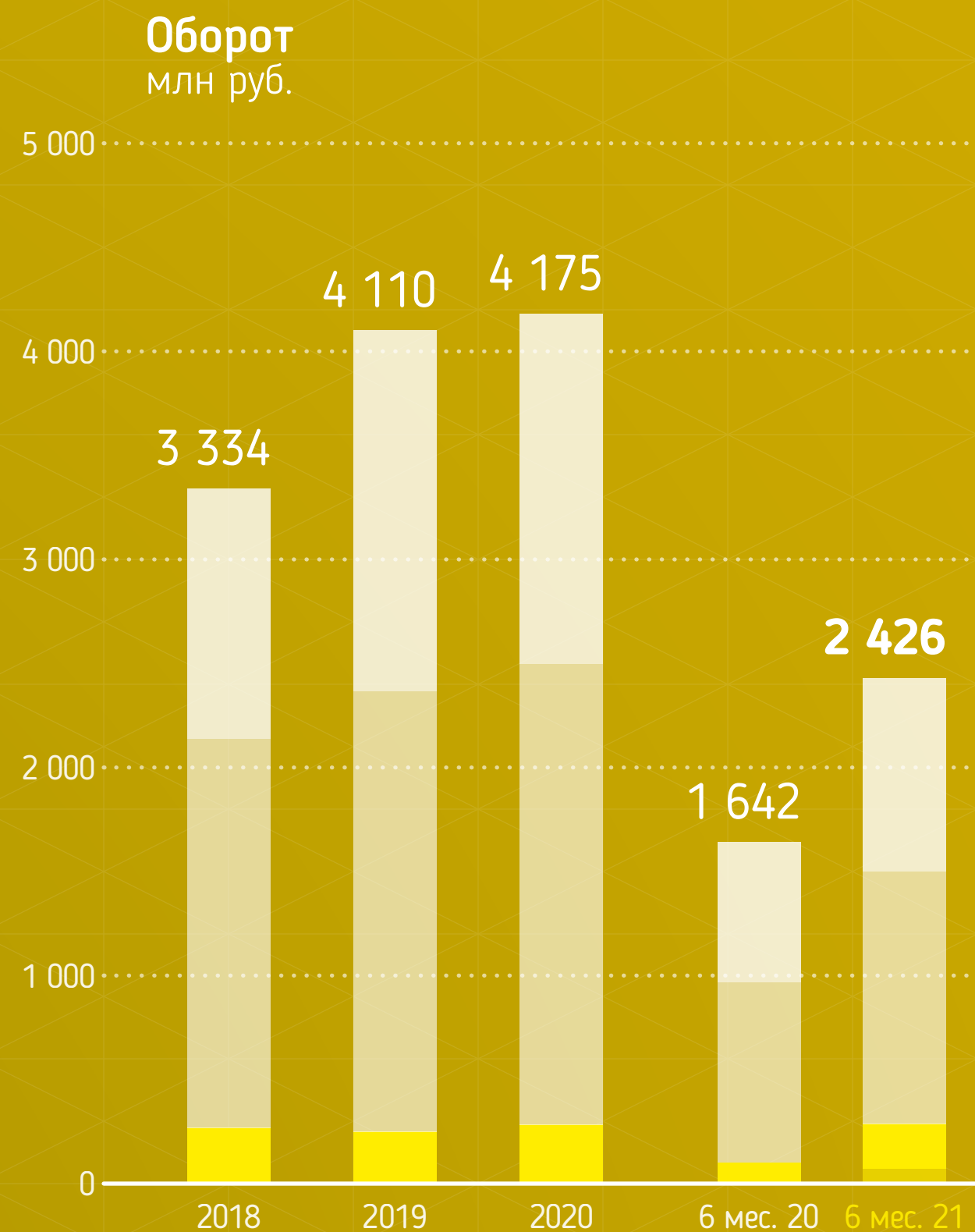
После завершения реорганизации 08.02.2021 г., ООО «Крузиз» становится центральным юридическим лицом в структуре, под управлением которого осуществляется деятельность всех автопарков-партнеров.

Упрощенная структура работы агрегатора

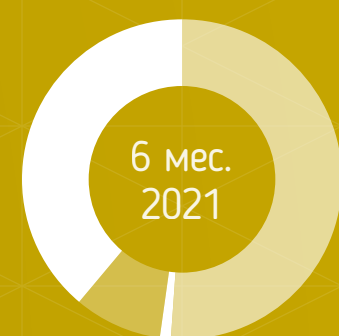


09 ДИНАМИКА

По итогам 6 месяцев 2021 года оборот сервиса «Грузовичкоф» увеличился на 47,7% и составил 2,43 млрд рублей. Рост числа выполненных заказов составил 30,4% относительно 6 месяцев прошлого года. Столь значительный рост суммовых и количественных показателей обусловлен низкой базой первой половины 2020 года, вызванной пандемией коронавируса, а также существенным расширением географии присутствия эмитента на российском рынке грузоперевозок.

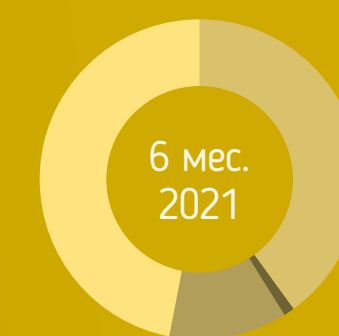


39% 51%
Санкт-Петербург Москва



9% 1%
Регионы РФ Страны СНГ

47% 40%
Санкт-Петербург Москва



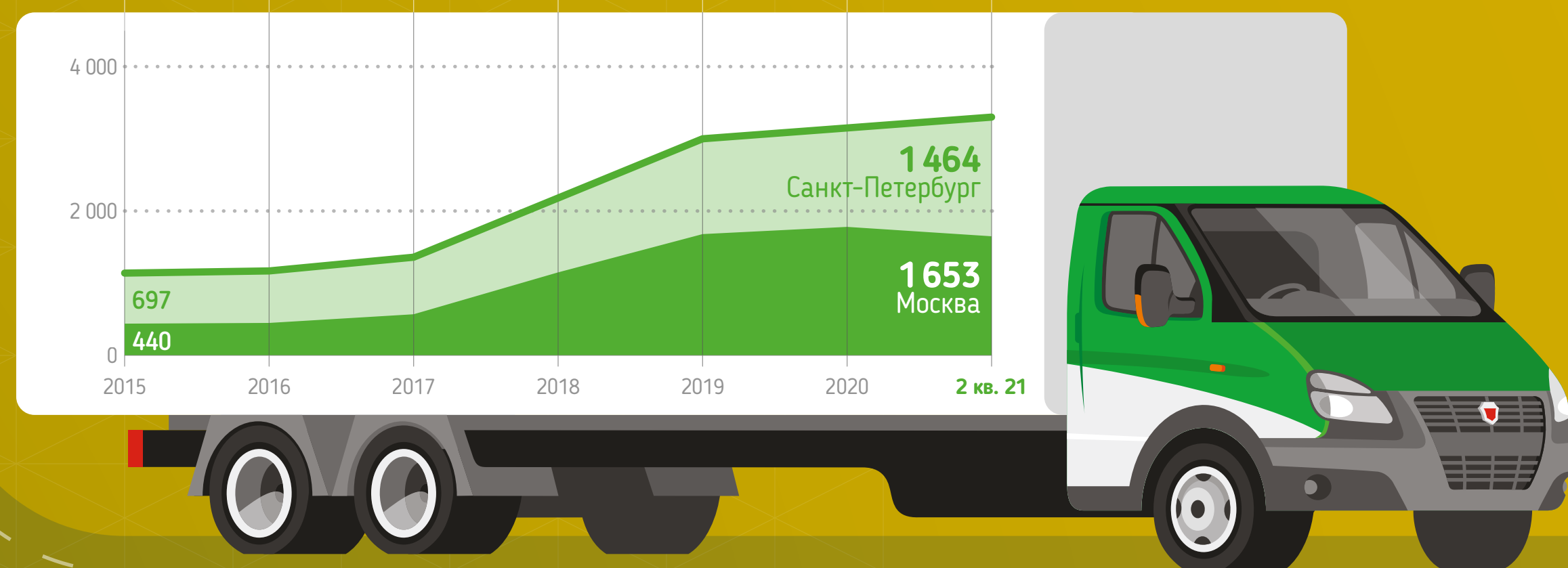
12% 1%
Регионы РФ Страны СНГ

10 ТРАНСПОРТ

Ключевые рынки для эмитента – Москва и Санкт Петербург, в рамках которых оперируют более 3100 автомобилей партнеров. Еще 2111 автомобилей, подключенных к сети «Грузовичкоф», приходится на регионы РФ.

Автопарк в Москве и Санкт-Петербурге

1 137 1 170 1 361 2 186 3 095 3 230 3 117
Количество автомобилей под управлением партнёров сервиса «Грузовичкоф»



11 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.



12 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

Рост оборота компаний, работающих под брендом «Грузовичкоф», до 12 млрд рублей с учетом новых регионов.

2021 – 2024

Увеличение доли рынка в ключевых городах присутствия: Москве и Санкт-Петербурге, увеличение автопарка.

2021 – 2023

Тестовый запуск сервиса в Германии и США (Флорида).

2021 – 2022

Расширение франшизы в городах-миллионниках в России и странах СНГ. Увеличение автопарка.

2021

Запуск в 100 новых городах с населением 300–500 тысяч человек



13 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 «Круиз», которое и продолжает обслуживать два выпуска облигаций.

Благодаря дебютному выпуску компания приобрела 280 транспортных средств в лизинг, 100 из которых выкупила уже в марте 2019 г. на средства от второго займа.

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

Средства от нового выпуска облигаций 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)*.

Параметры выпуска	БО-П01	БО-П02	БО-П03	БО-П04	БО-01
ISIN код	RU000A0ZZ0R3	RU000A0ZZV03	RU000A100FY3	RU000A101K30	RU000A103C04
Объем выпуска, руб.	50 000 000	40 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000
Номинал, руб.	50 000	10 000	10 000	10 000	1 000
Ставка, годовых	17%	15%	12%**	14%	12%
Выплата дохода по купону	ежемесячно	ежемесячно	ежемесячно	ежемесячно	ежемесячно
Дата начала размещения	02.04.2018	23.11.2018	19.06.2019	27.03.2020	02.07.2021
Дата погашения	22.03.2020	12.11.2020	03.06.2022	12.03.2023	11.06.2025
Статус	погашен	погашен	в обращении	в обращении	в обращении

* Данные постотчётного периода на момент публикации.

** Начиная с 25-го купонного периода.

14 КАК СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ



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 «Круз» 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



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

Общие сведения

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 Федеральной налоговой службы №15 по Санкт-Петербургу
ФИО руководителя	Купаев Рафаиль Фаритович
Телефон руководителя	+7 965 003-01-37
Уставный капитал	30 000 рублей
Размер доли (в процентах):	90% – ООО «МегаТонна», 10% – Купаев Рафаиль Фаритович

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 по ссылке: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37850>



**Юнисервис
Капитал**

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
uscapital.ru