



грузовичкоФ

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ
ИНВЕТОРАМ**

Общество с ограниченной ответственностью

«ГрузовичкоФ-Центр»



2 кв. 2020

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

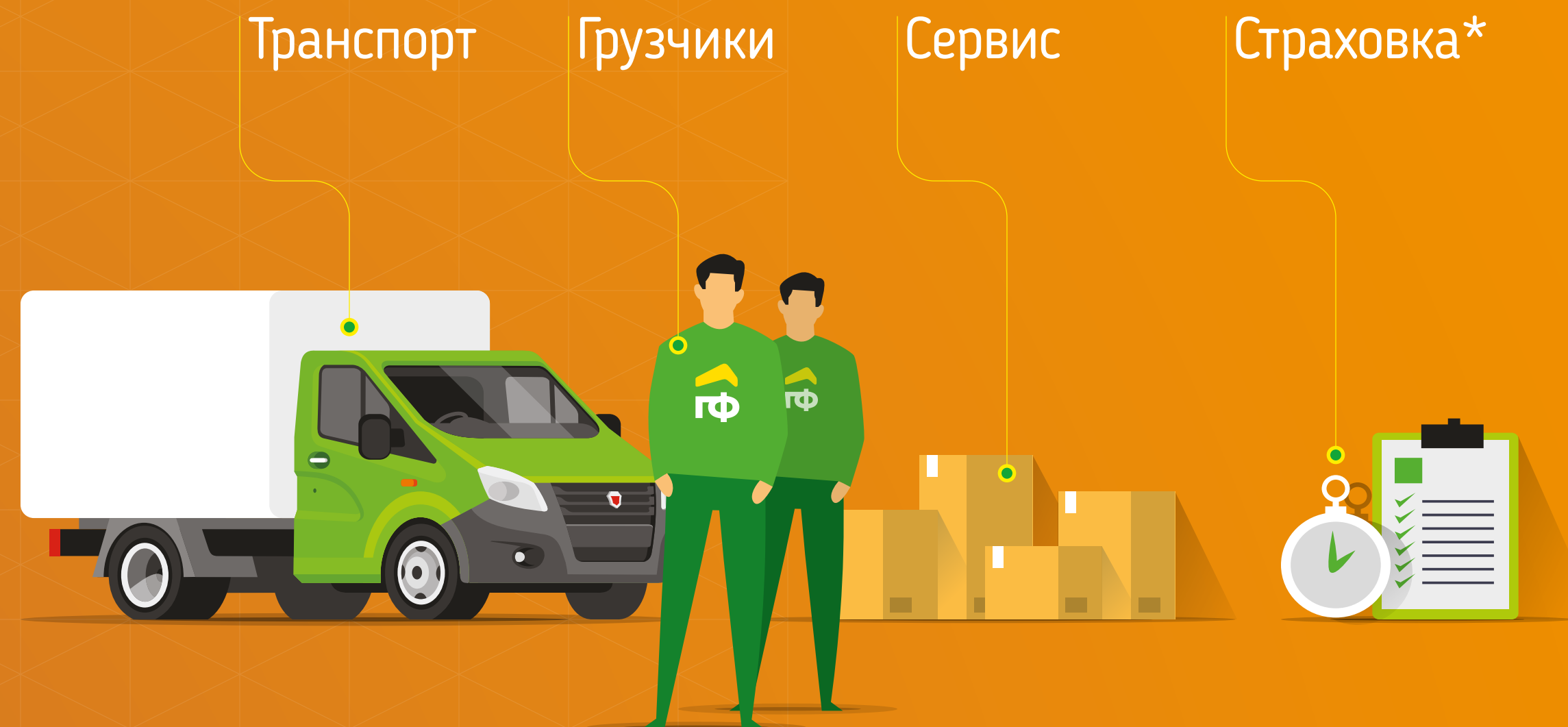
СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

* 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.

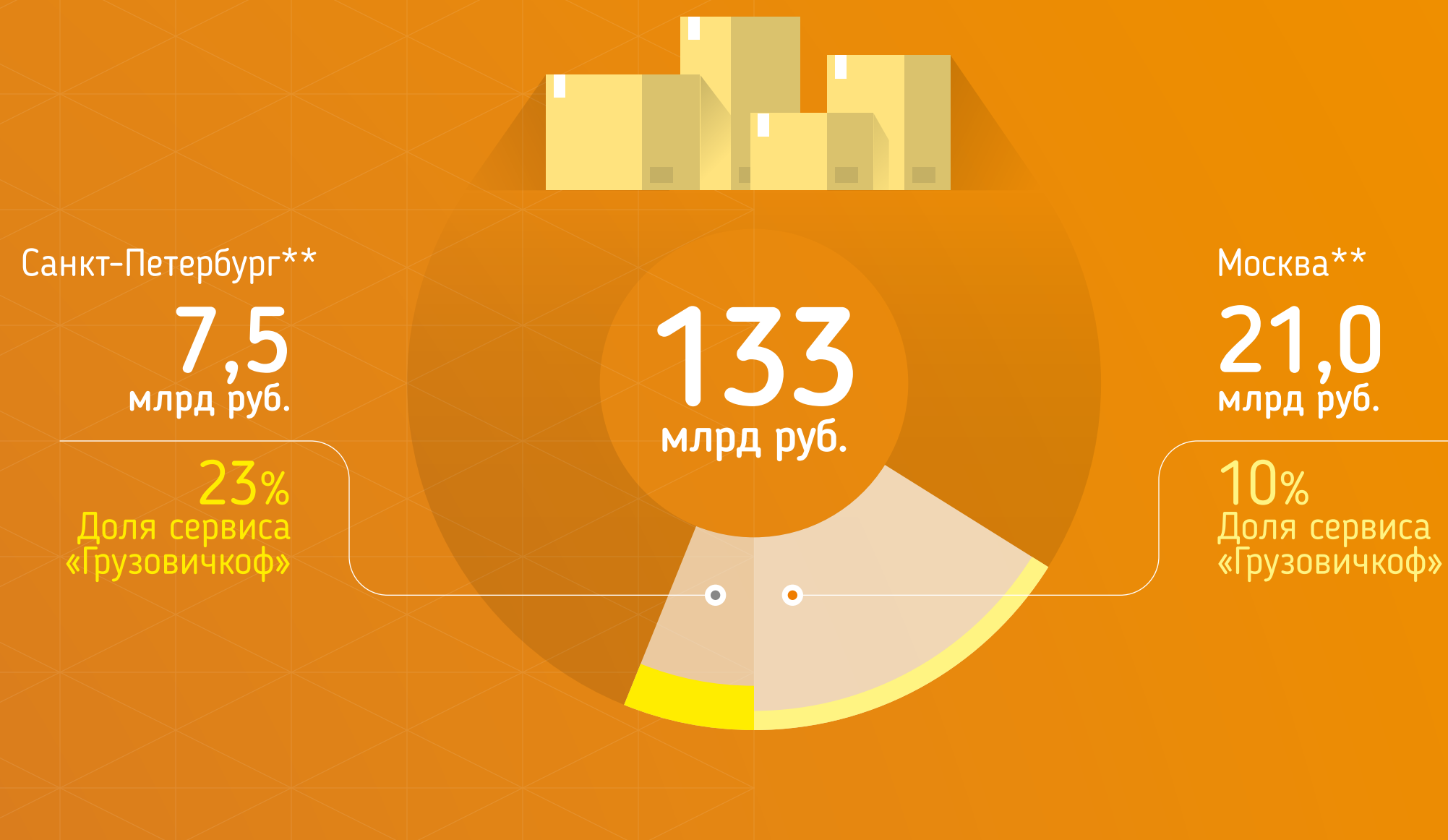
04 РЫНОК

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: за первое полугодие 2020 года сервис «Грузовичкоф» выполнил 0,5 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

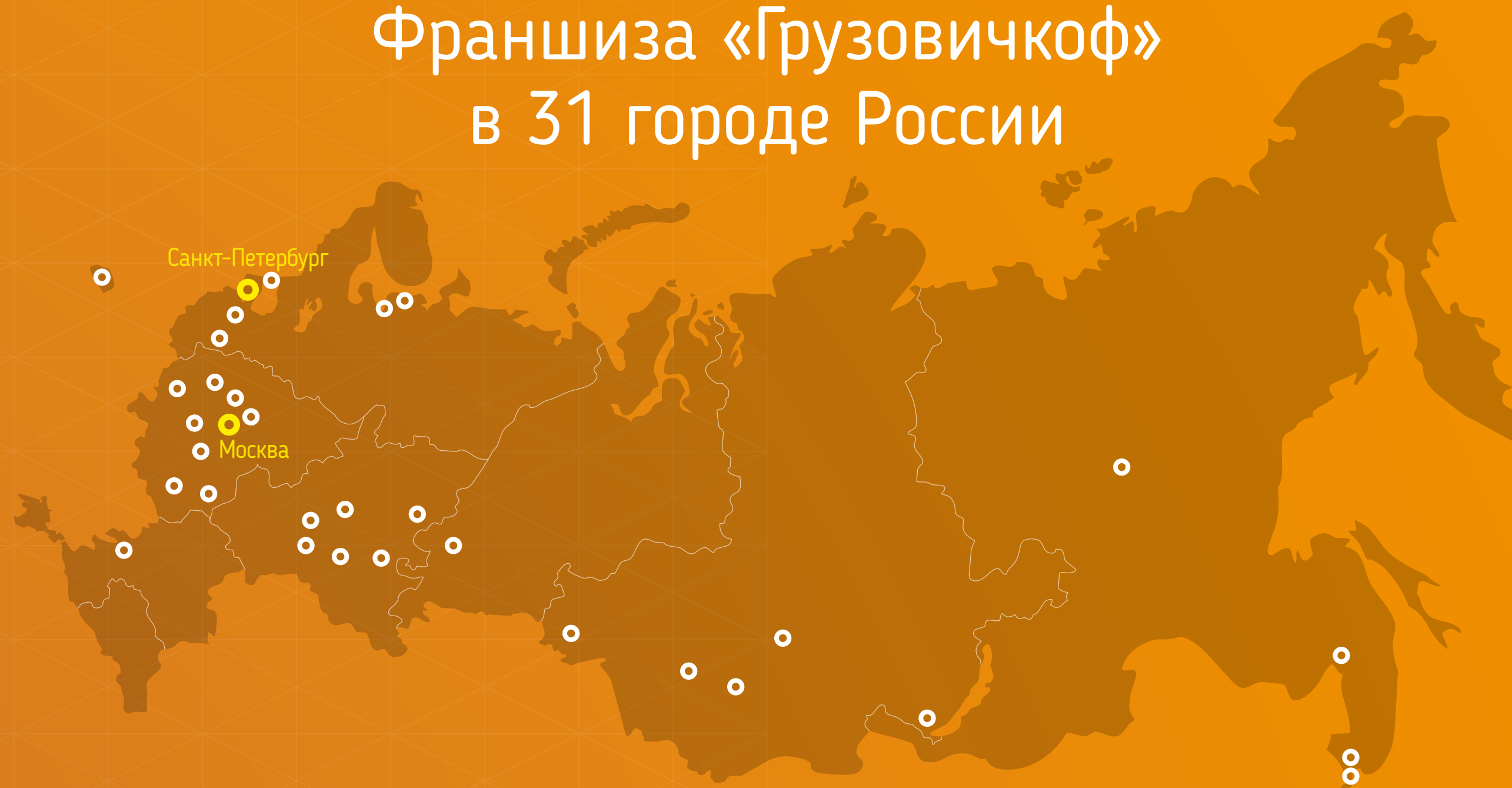
СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

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 и зарубежья по франшизе.

В планах на 3 квартал 2020 г. – запуск в 12 городах с населением 100-200 тыс. человек.

Франшиза «Грузовичкоф» в 31 городе России



Южный

Ростов-на-Дону

Центральный

Воронеж
Вышний Волочёк
Калуга
Ногинск
Смоленск
Тамбов
Тверь
Тула

Северо-Западный

Архангельск
Великий Новгород
Всеволожск
Гатчина
Калининград
Новодвинск

Приволжский

Казань
Набережные Челны
Пермь
Самара
Ульяновск
Уфа

Уральский

Екатеринбург

Сибирский

Иркутск
Кемерово
Красноярск
Новосибирск
Омск

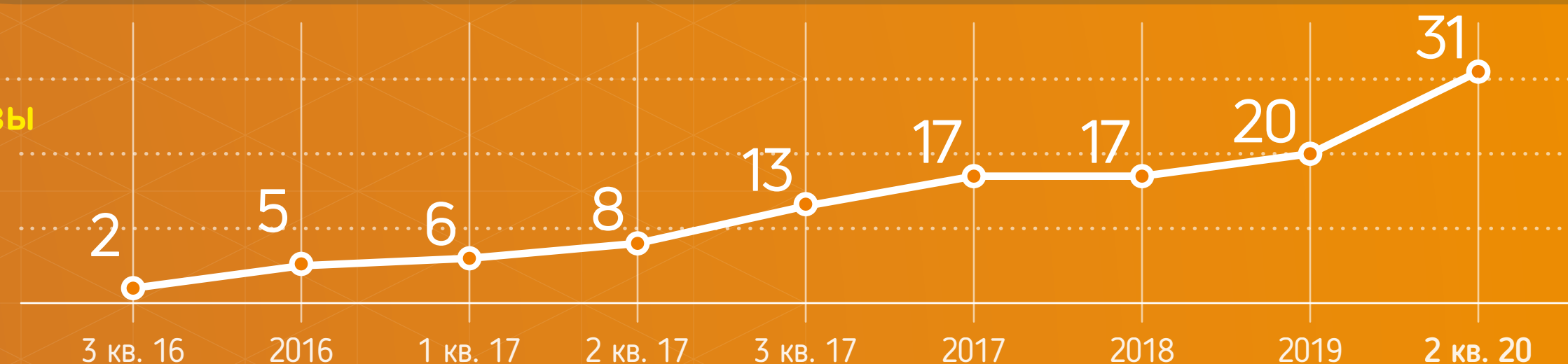
Дальневосточный

Владивосток
Уссурийск
Хабаровск
Якутск

Грузовичкоф

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

Динамика запуска франшизы в городах РФ



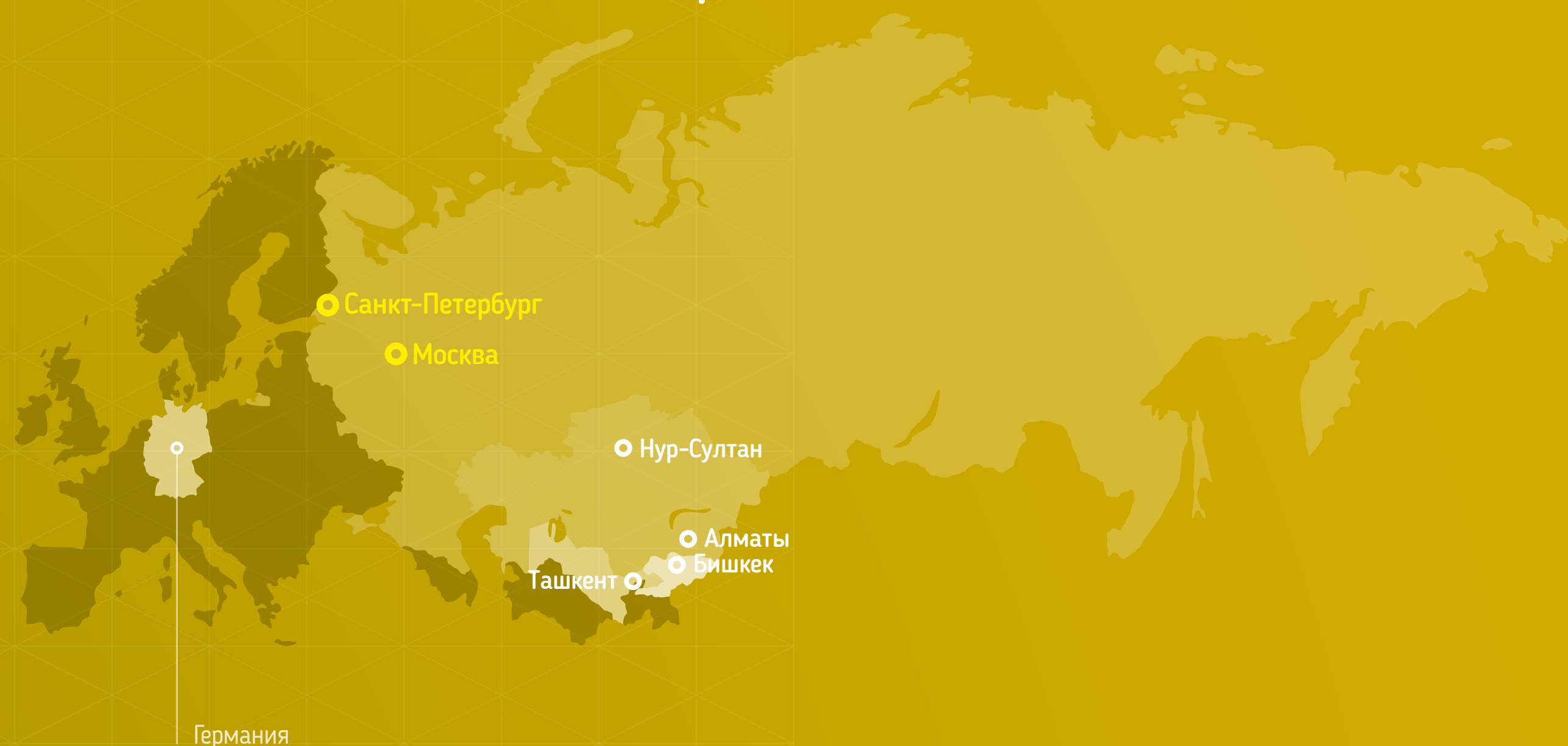
07 МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ

С 2019 года компания стала активно покорять страны СНГ, а в 2020 году подписала соглашение о выходе на рынок Германии.

В настоящее время сервис выполняет ежемесячно более 1000 перевозок в городах Нур-Султан, Алматы, Ташкент.

В 3 квартале 2020 г. «Грузовичкоф» планирует открыть представительство в Бишкеке, до конца года – в городах трех стран ЕС.

Франшиза «Грузовичкоф» в странах СНГ



Грузовичкоф

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

08 СТРУКТУРА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

ООО «Круз» является агрегатором на рынке грузовых перевозок на базе собственной IT-платформы. Эмитент биржевых облигаций – ООО «ГрузовичкоФ-Центр» – находится в процессе присоединения к ООО «Круз». Собственная информационная система обработки и учета заказов позволила сервису «ГрузовичкоФ» занять лидирующие позиции в Санкт-Петербурге и Москве, а также начать работу по модели классического агрегатора в более чем 30 городах России и стран СНГ. Агрегатор является основной компанией, владеющей всеми нематериальными активами и распределяющей заказы и денежные потоки. Агрегатор зарабатывает около 15% с каждого выполненного заказа, а также получает дополнительные паушальные и сервисные платежи.

Упрощенная структура работы агрегатора



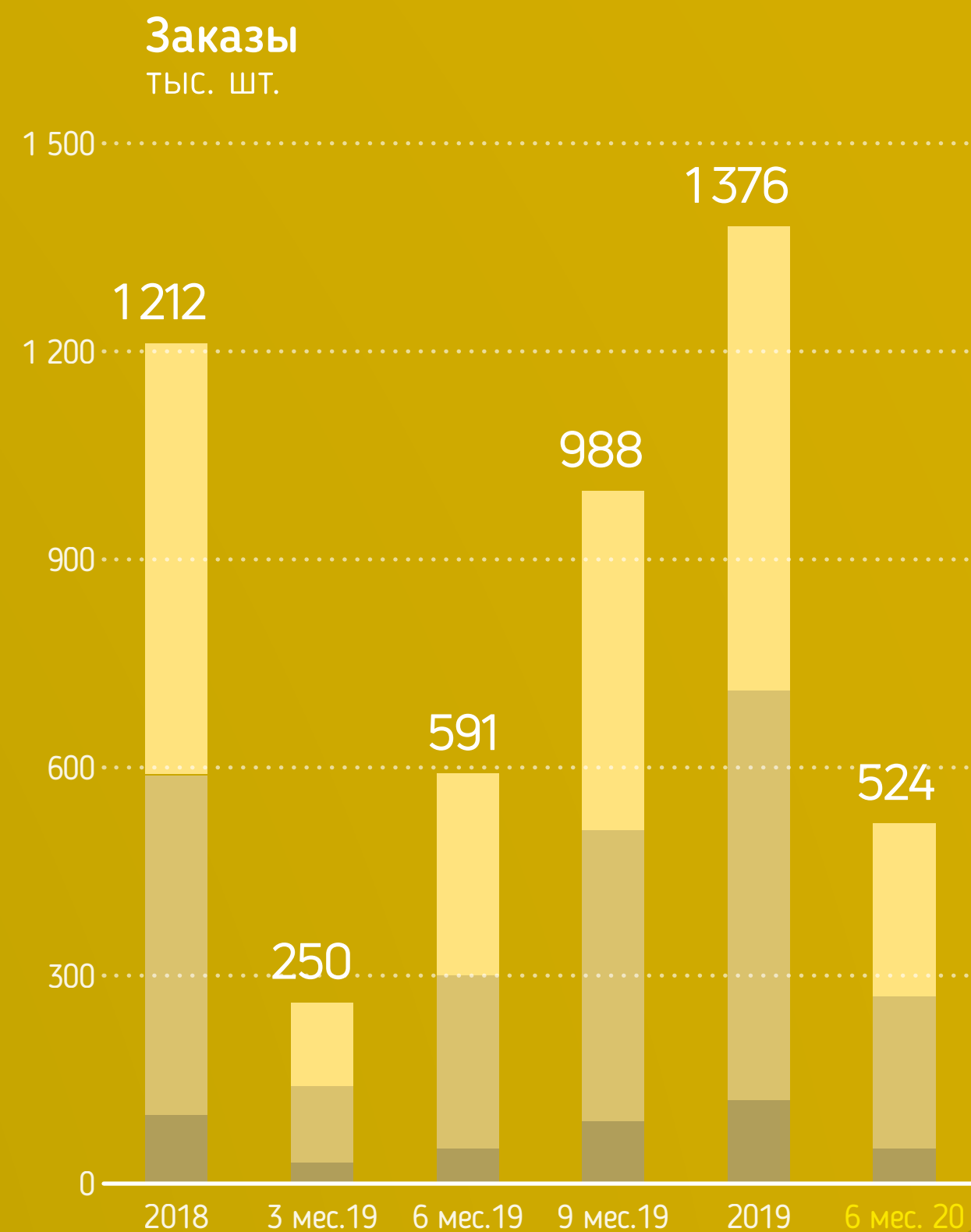
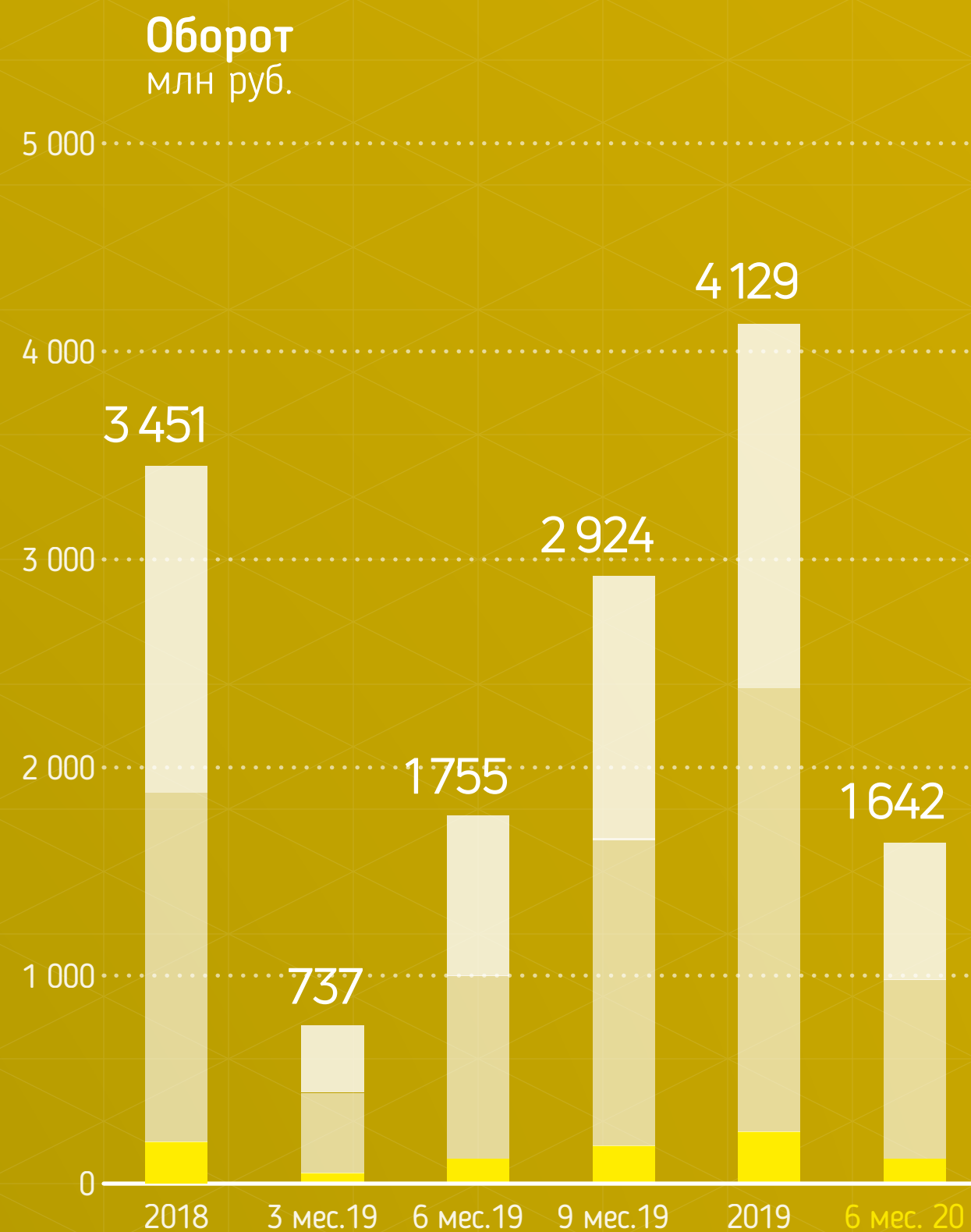
ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

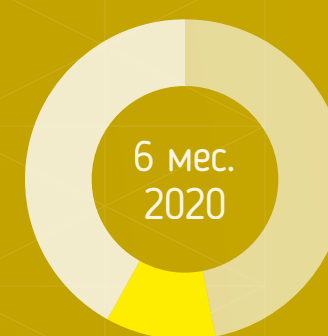
09 ДИНАМИКА

По итогам 6 месяцев 2020 г. оборот сервиса «Грузовичкоф» снизился на 6,4% и составил 1,64 млрд рублей.

Сокращение числа выполненных заказов составило 11% относительно 6 месяцев 2019 г., что обусловлено снижением активности населения в период самоизоляции, объявленной из-за пандемии коронавируса.

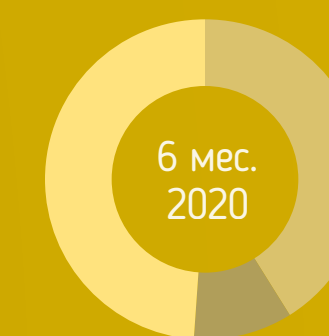


41% Санкт-Петербург
53% Москва



6% Регионы РФ

49% Санкт-Петербург
41% Москва



10% Регионы РФ

Грузовичкоф

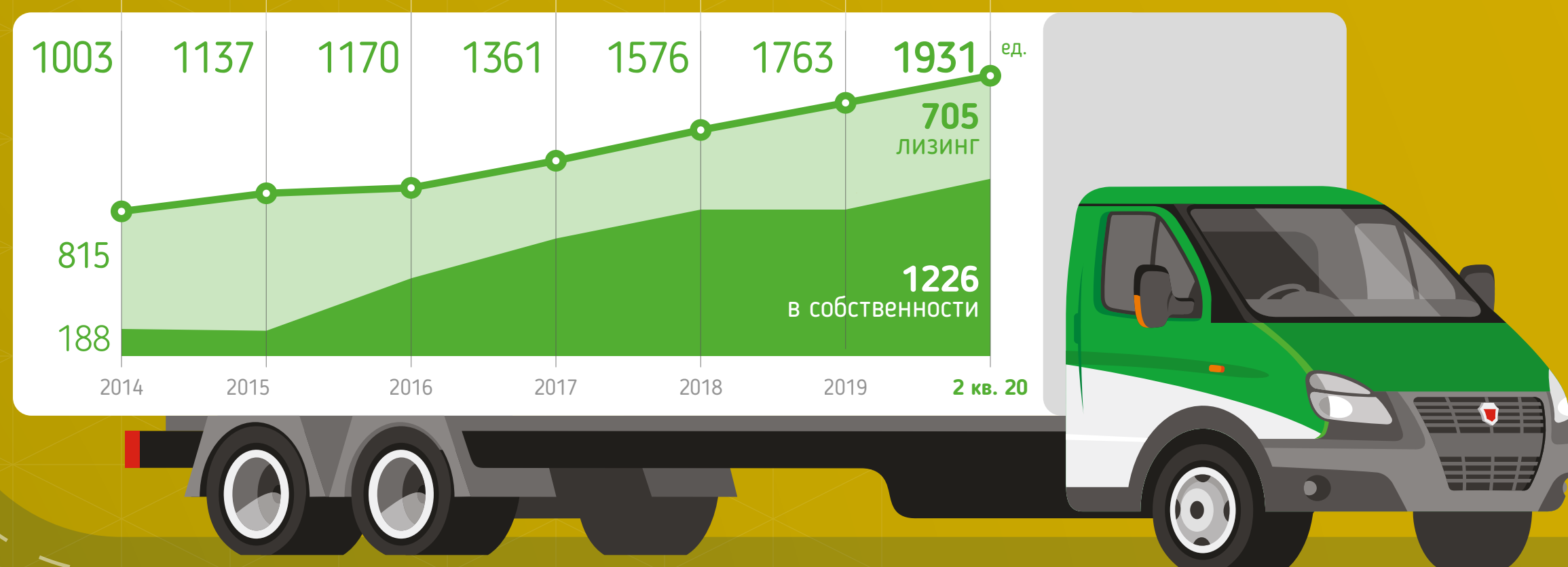
СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

10 ТРАНСПОРТ

Основной актив компаний-партнеров – автомобили рыночной стоимостью более 1,2 млрд рублей. На балансе эмитента (ООО «ГрузовичкоФ-Центр») состоят 223 автомобиля, рыночная стоимость которых превышает сумму трех облигационных займов. Автопарк всех партнеров на территории страны, включая небольшие автопарки и ИП, составил на конец 2 квартала 2020 г. **4 114 единиц.**

Автопарк в Москве и Санкт-Петербурге

652 740 760 900 1025 1145 1255 Рыночная стоимость автомобилей* млн руб.



ГрузовичкоФ

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

* С учетом компаний-партнеров.

11 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

12 СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Стратегия заключается в активной экспансии в регионы РФ, а также за пределы страны, в первую очередь в СНГ (Казахстан, Белоруссия). В 2020 году планируется запустить сервис «Грузовичкоф» в Кызыле, Набережных Челнах, Уральске, Великих Луках, Лобне, Зеленограде, Климовске, Курске и Йошкар-Оле. Глобальная цель – занять 30% российского рынка мувинговых услуг к концу 2025 года.

2020

Увеличение доли рынка в Санкт-Петербурге до 30%.
Масштабирование и прирост доли сервиса на рынке стран СНГ.
Выход на европейский рынок – Германия.



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.

2022

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

2021

Увеличение доли рынка в Москве до 20%.

Грузовичкоф

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

13 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, в апреле разместила четвертый.

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**

СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

14 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
№4B02-04-00337-R-001P размещен
27 марта – 13 апреля 2020 года.**

Параметры выпуска	Б0-П01	Б0-П02	Б0-П03	Б0-П04
ISIN код	RU000A0ZZ0R3	RU000A0ZZV03	RU000A100FY3	RU000A101K30
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 начала размещения	02.04.2018	23.11.2018	19.06.2019	27.03.2020
Дата погашения	22.03.2020	12.11.2020	03.06.2022	12.03.2023
Статус	погашен	в обращении	в обращении	в обращении

15 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 размещенных 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>



**Юнисервис
Капитал**

ООО «ГрузовичкоФ-Центр»

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

+7 (495) 150-00-00

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