

Группа «ГрузовичкоФ»

Публичные долговые программы

Наименование выпуска	Состояние выпуска	Начало размещения	Дата погашения	Объем эмиссии
ГрузовичкоФ-Центр-БО-ПО1	В обращении	02.04.2018	22.03.2020	50 млн руб.

Аналитики
Денис Видяйкин
dv@uscapital.ru

Иван Рожков
ir@uscapital.ru

- «ГрузовичкоФ» задала новый уровень сервиса в консервативной среде грузоперевозок: собственный диверсифицированный автопарк и автоматическое распределение заказов.
- Благодаря этому компания является лидером в сфере мувинговых услуг с долей в 12%.
- На текущий момент выручка компании стабильна из-за снижения среднего чека и большого роста числа заказов.
- При существенном росте заказов в 2017г. у компании сократилась чистая прибыль из-за роста затрат на обслуживание (при снижении среднего чека) и маркетинговых затрат на продвижение.
- Долговая нагрузка находится на нормальном уровне, потому что у компании большая часть долга представлена займом акционера, а оставшаяся задолженность обеспечена высоколиквидными активами.
- В дальнейшем развитии компания планирует диверсифицировать бизнес в направлении экспресс-доставки интернет-заказов.

Компания

Отрасль

Финансы

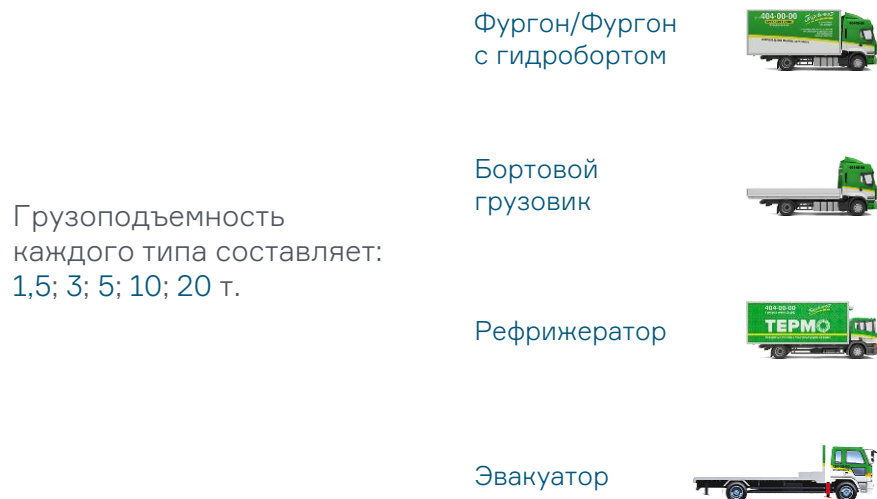
Развитие

Заклучение

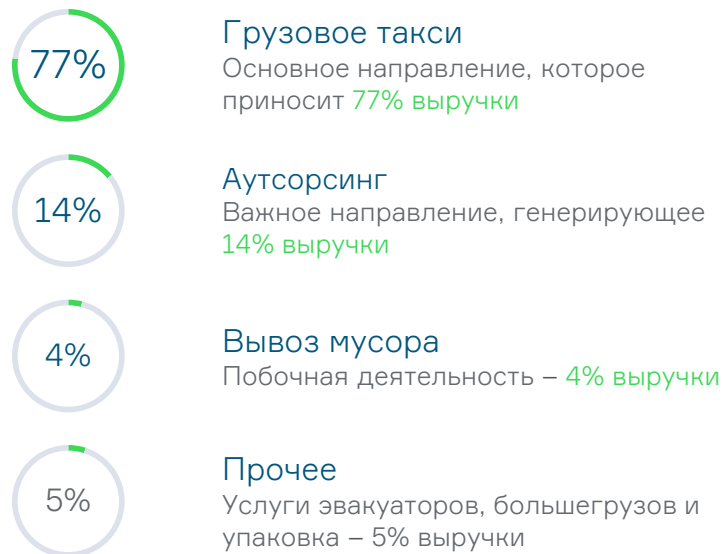
Отчетность

«ГрузовичкоФ» – группа, осуществляющая грузоперевозки на новом уровне

Диверсифицированный автопарк

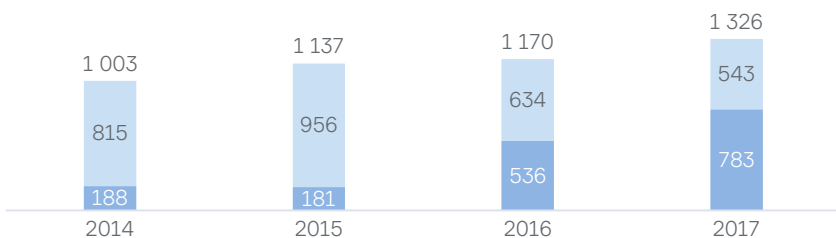


Основное направление – грузовое такси

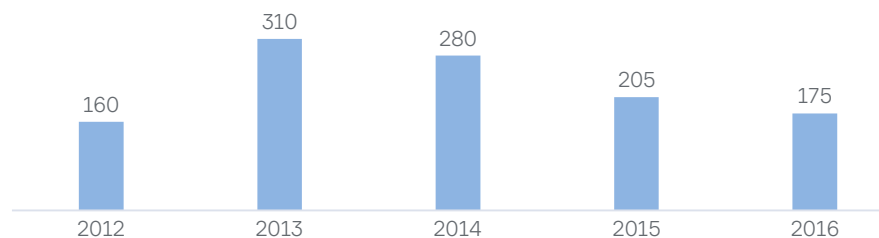


Компания увеличивает и обновляет автопарк для поддержания высокого качества сервиса

Лизинг, ед. Собственные авто, ед.



Количество авто по году выпуска, ед.



Уникальность заключается в такой организации перевозки, где диспетчер заменяется компьютером

Компания может обслуживать большой поток заказов благодаря интеллектуальной системе распределения, как в такси.



Распределение заказов, как в такси – когда водитель видит заказ на смартфоне — и ближайшая машина выезжает, позволяет снизить на 60–70% человеческий фактор. Сейчас система работает в 19 городах России.

- Компания
- Отрасль
- Финансы
- Развитие
- Заключение
- Отчетность

В России рынок грузовых такси и мувинговых услуг крайне разрознен, а общее качество услуг находится на низком уровне



Объем рынка мувинговых* услуг в 2017г. в Москве и СПб

- ГрузовичкоФ
Выручка «ГрузовичкоФ» в 2017г. составила 2,7 млрд руб.
- Газелькин
Выручка «Газелькин» в 2017г. – 700 млн руб.

«ГрузовичкоФ» является единственной компанией, которая занимает больше 10% рынка.

В целом рынок никак не консолидирован и не насыщен, к тому же частные и небольшие перевозочные компании не могут обеспечить высокий уровень сервиса.

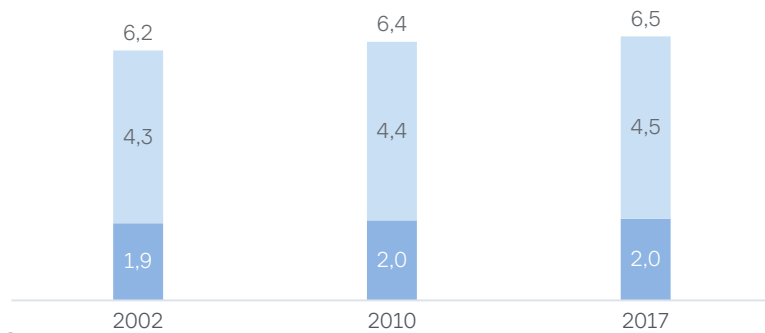
В 2017г. на рынке была благоприятная ситуация для бизнеса «ГрузовичкоФ»

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

У компании есть значительные перспективы для роста

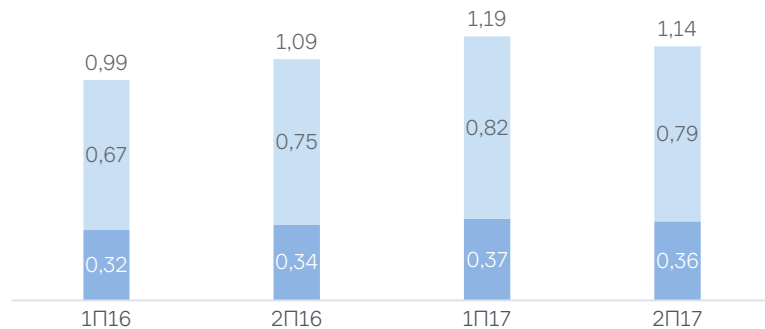
Домохозяйства

■ Москва, млн ед.
■ Санкт-Петербург, млн ед.

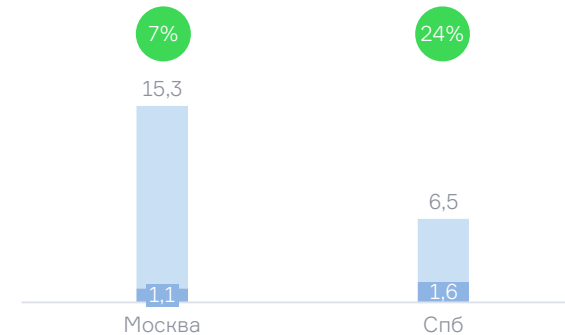


Субъекты МСП

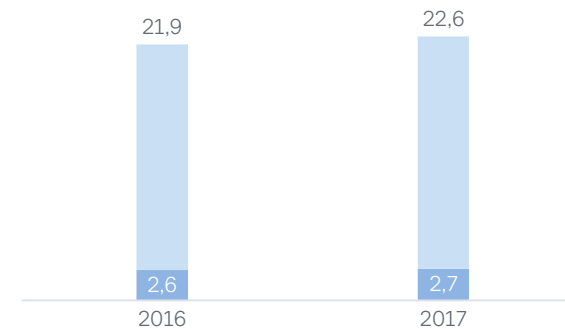
■ Москва, млн ед.
■ Санкт-Петербург, млн ед.



● Доля на рынке
■ Объем рынка в 2016г, млрд руб.
■ Выручка в 2016г, млрд руб.



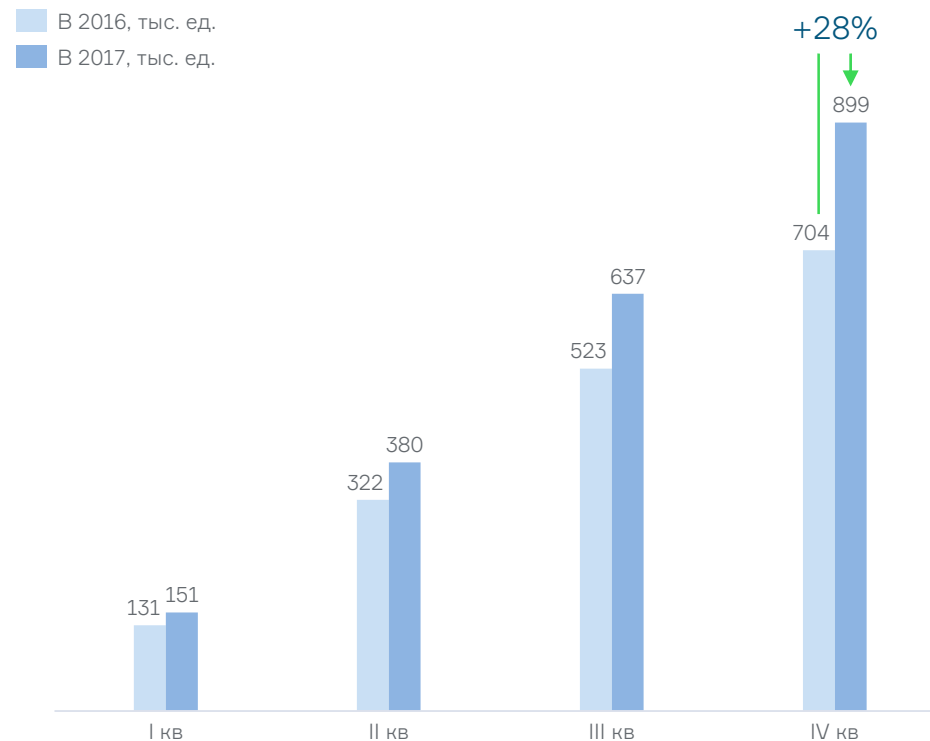
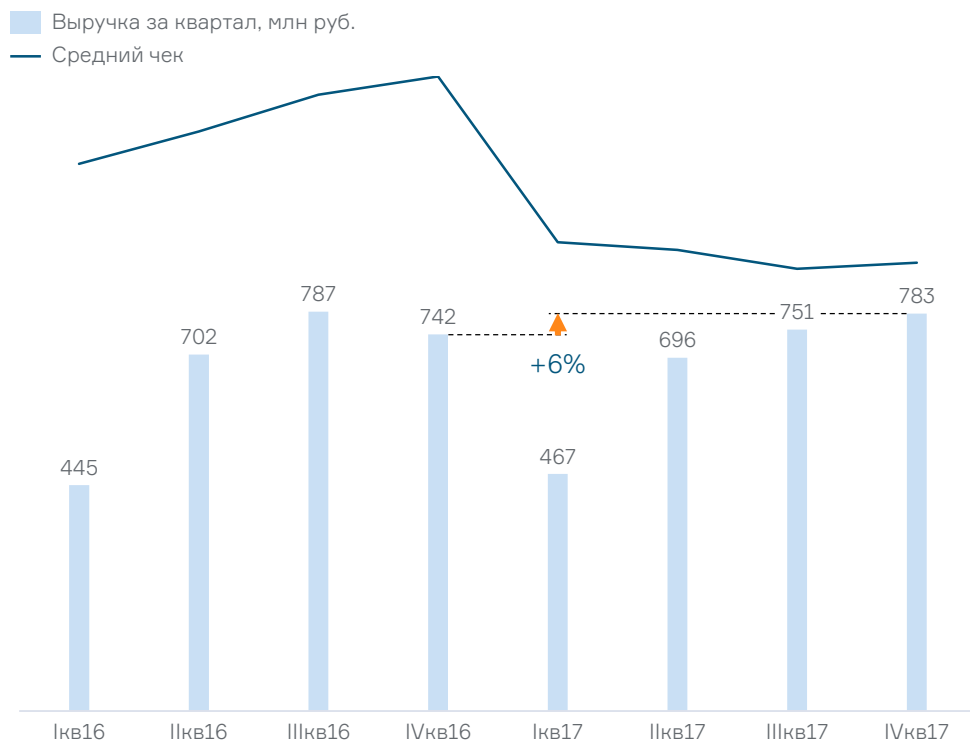
■ Объем рынка, млрд руб.
■ Выручка "ГрузовичкоФ", млрд руб.



В 4-м квартале выручка осталась на уровне 2016г., несмотря на значительный рост числа заказов

Традиционно выручка группы падает в 1 квартале, и с целью минимизации сезонности и повышения загрузки водителей были снижены цены на услуги

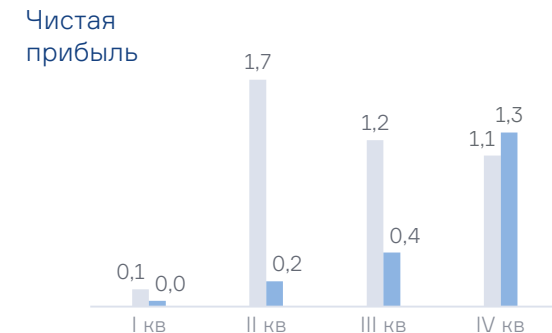
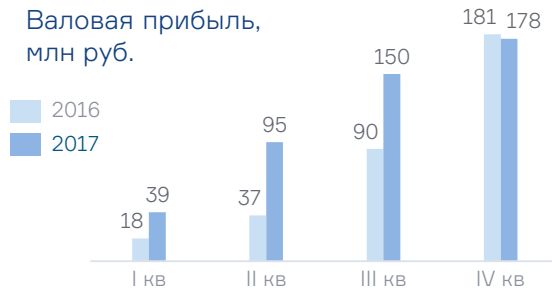
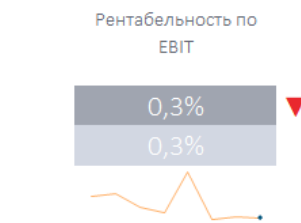
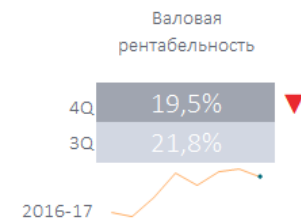
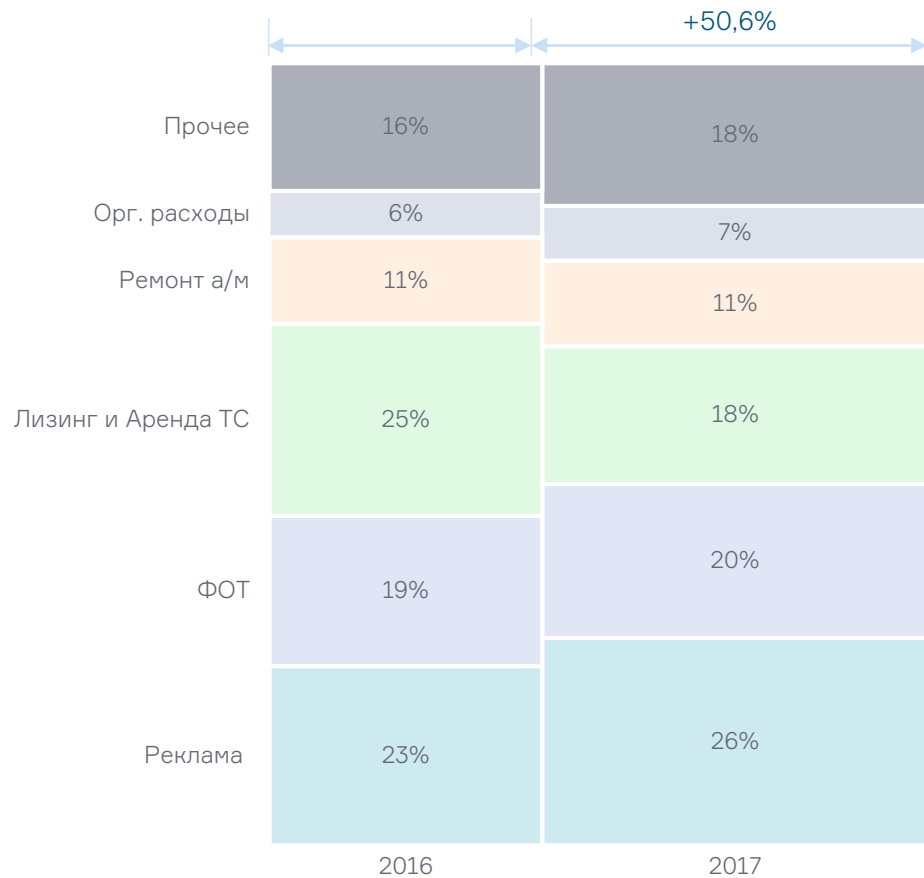
Также была удачно проведена рекламная кампания, обеспечившая рост количества заказов



Но обеспечившая рост рекламная кампания также увеличила расходы из-за большого наплыва заказов

Расходы группы сильно возросли в 2017 году за счет затрат на рекламу, орг. затрат и затрат на ремонт

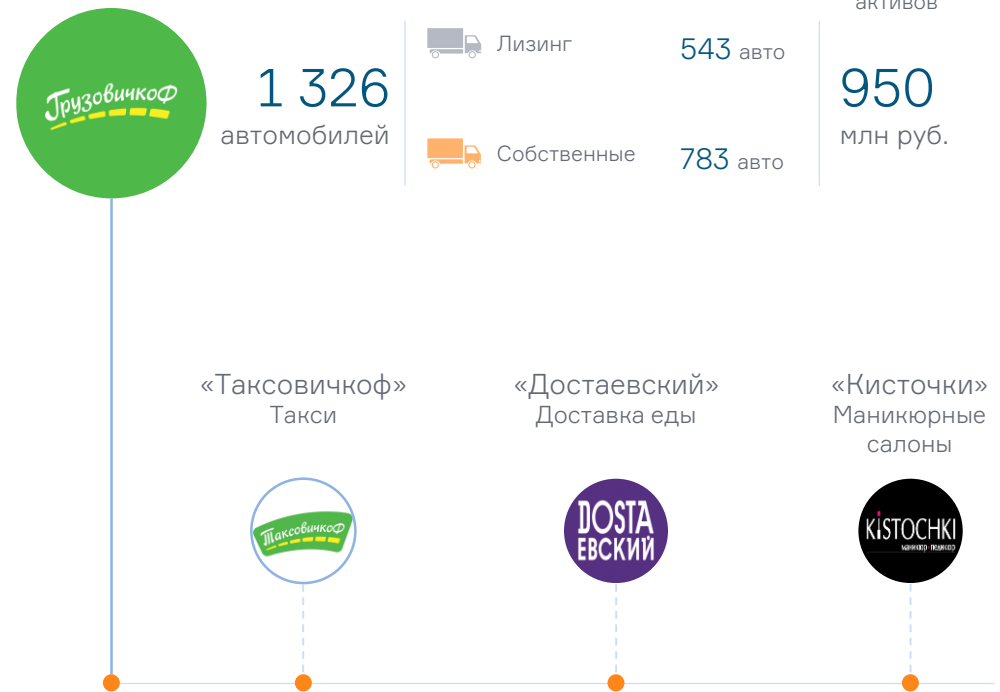
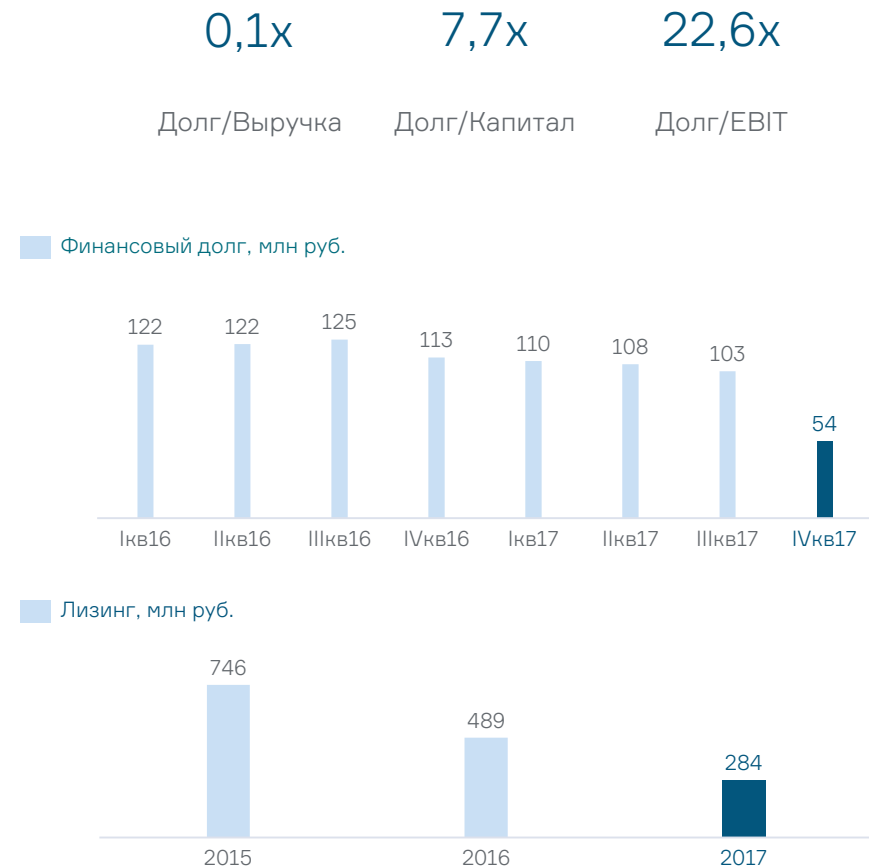
Показатели рентабельности находятся на низком уровне из-за большого объема реинвестиций



Долговая нагрузка находится на нормальном уровне, так как в большей степени сформирована займом акционера

Долговая нагрузка представлена внутригрупповыми займами и займами акционера. Внешняя долговая нагрузка представлена только лизингом.

Так как «ГрузовичкоФ» является частью бизнес-системы, которая развивается преимущественно за счет реинвестирования собственной чистой прибыли.



В связи с расширением рынков присутствия группа впервые привлекла средства через эмиссию облигаций в начале 2018г.

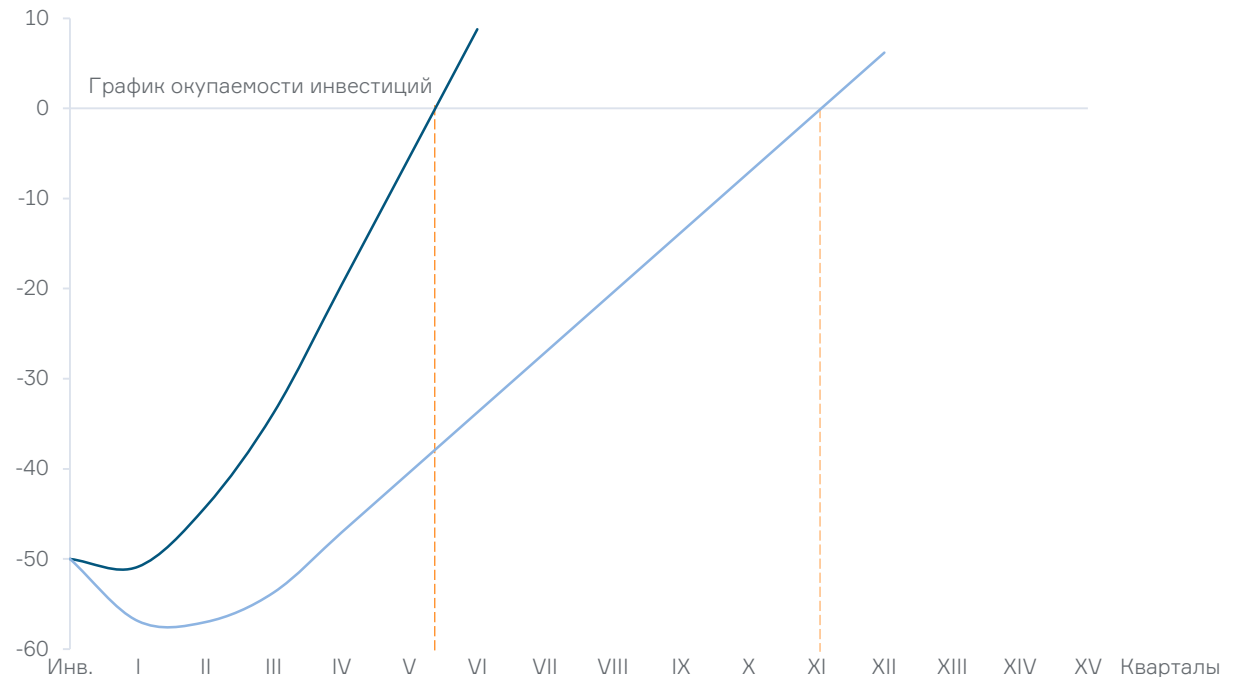
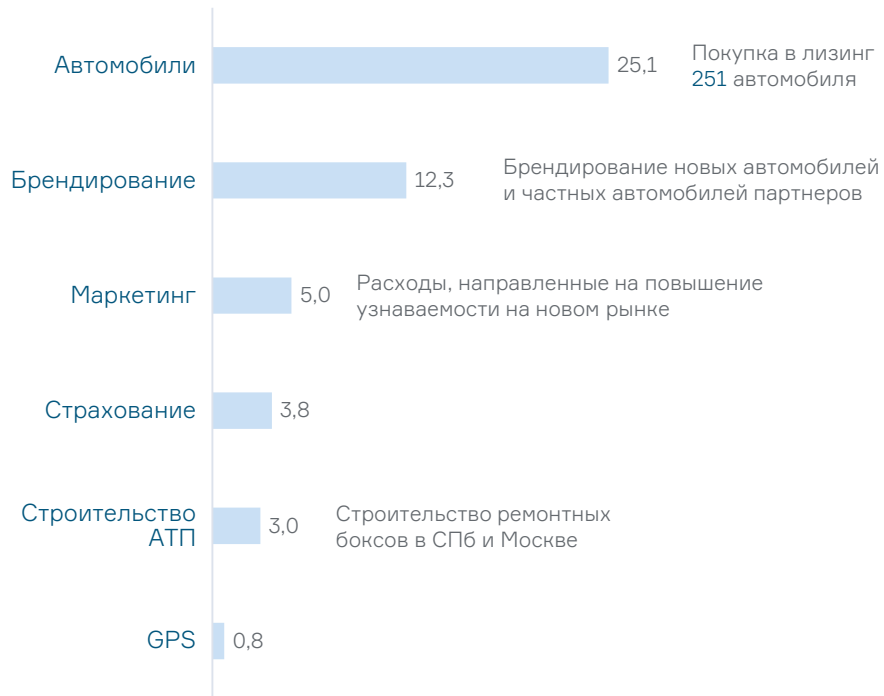
Объем эмиссии составил 50 млн руб.

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

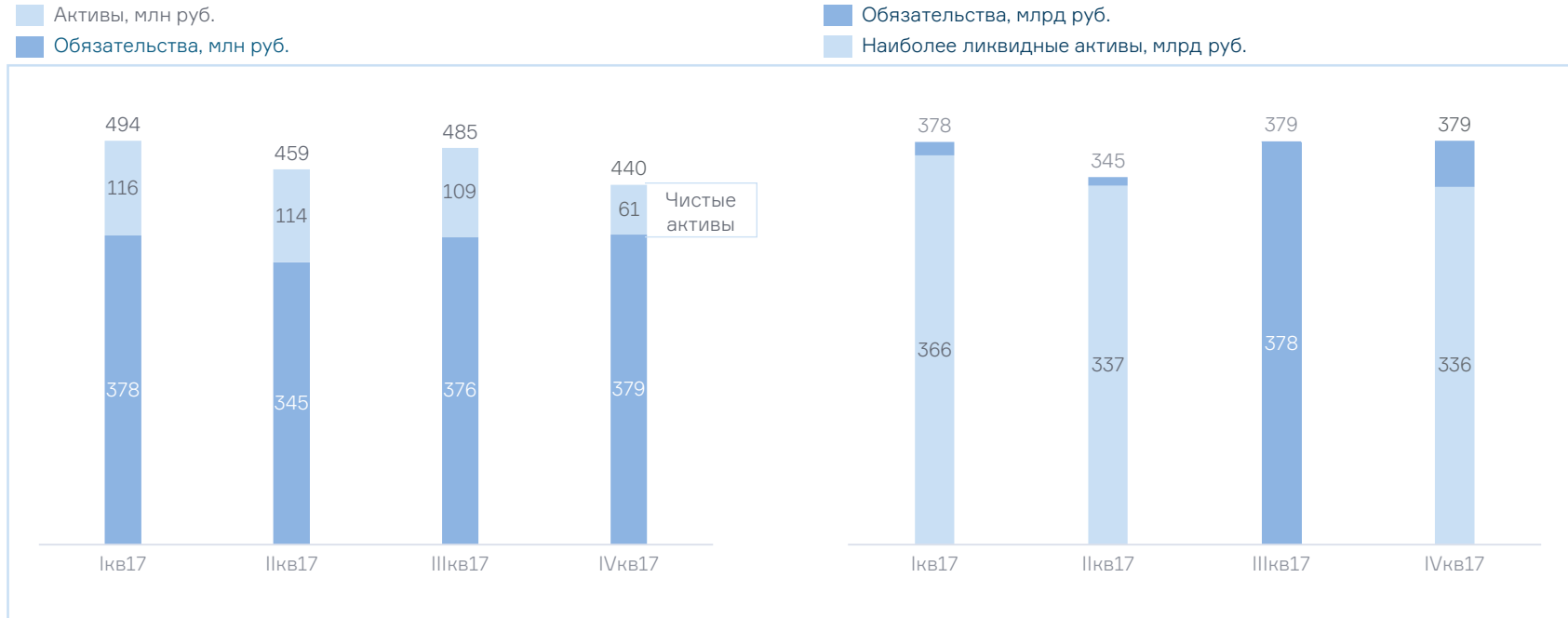
Показатели в пересчете на 1 автомобиль, тыс. руб. в квартал

	Ожидаемый сценарий	Пессимистичный сценарий
Выручка	500	450
Обслуживание авто	35	35
Лизинг	120	120
Чистая прибыль	57	27

Структура инвестиций, млн руб.



Внешняя задолженность группы «ГрузовичкоФ» обеспечена активами

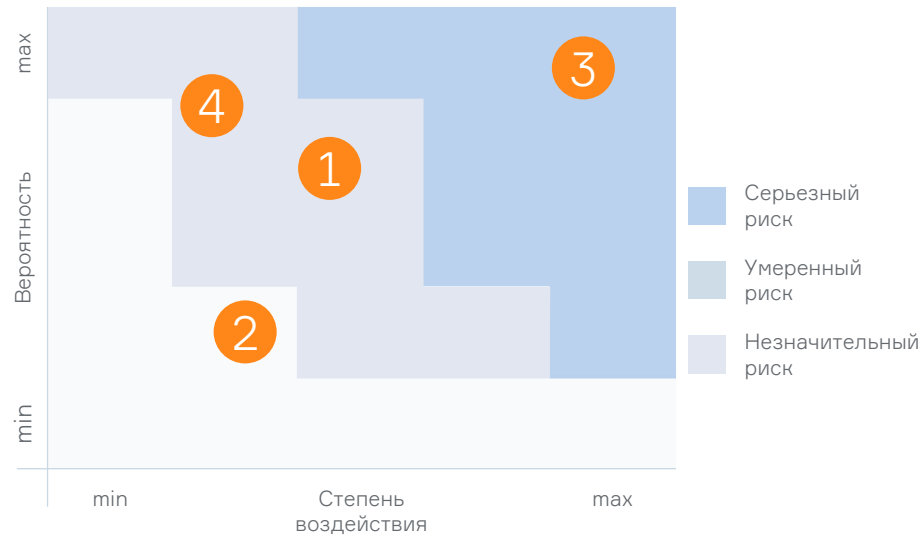


Величина активов превышает величину внешних обязательств компании, при этом чистые активы достигли 61 млн руб. в четвертом квартале

Величина чистой ликвидных активов покрывает в четвертом квартале 89% всех обязательств

В дальнейшем развитии компания планирует диверсифицировать бизнес в направление экспресс-доставки интернет-заказов

Риски и ограничения деятельности эмитента



1. Стагнация роста в СПб.

Риск нивелируется запуском филиалов и франшизы в 17 городах.

2. Простой водителей.

Компания показала, что может эффективно регулировать загрузку и вознаграждение водителей.

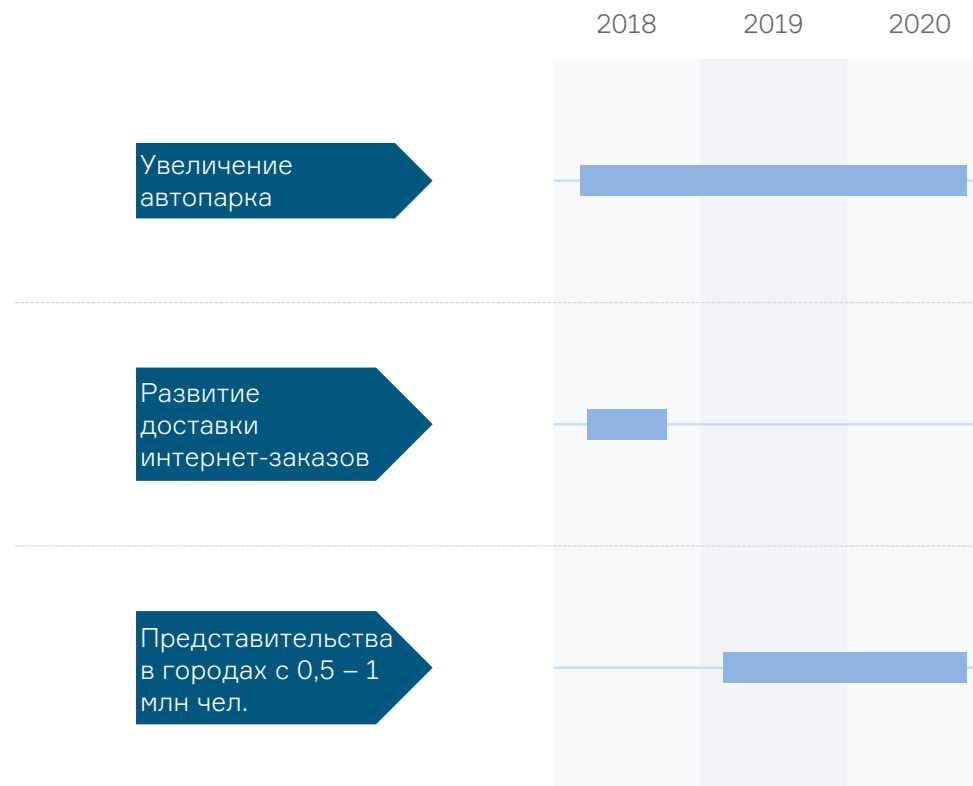
3. Ухудшение экономической ситуации.

Падающие доходы населения могут сдерживать рост компании.

4. Усиление конкуренции на рынке.

На примере 2016-17г. компания показала устойчивость своей модели распределения заказов.

Стратегическое развитие



Заключение

- «ГрузовичкоФ» задала новый уровень сервиса в консервативной среде грузоперевозок: собственный диверсифицированный автопарк и автоматическое распределение заказов.
- Благодаря этому компания является лидером в сфере мувинговых услуг с долей в 12%.
- На текущий момент выручка компании стабильна из-за снижения среднего чека и большого роста числа заказов.
- Компания успешно провела в 2017г. рекламную кампанию, но это повлекло за собой рост затрат из-за большого наплыва клиентов.
- Долговая нагрузка находится на нормальном уровне, потому что у компании большая часть долга представлена займом акционера, а оставшаяся задолженность обеспечена высоколиквидными активами.
- В дальнейшем развитии компания планирует диверсифицировать бизнес в направлении экспресс-доставки интернет-заказов.

Компания

Отрасль

Финансы

Развитие

• Заключение

Отчетность

Сводная бухгалтерская отчетность

Показатели, млн руб.	2015	4 кв 2016	1 кв 2017	2 кв 2017	3 кв 2017	4 кв 2017	
Валюта баланса	334	438	494	459	485	440	
Основные средства	63	115	110	105	93	91	
Собственный капитал	5	6	6	6	6	7	
Запасы	53	87	112	117	133	89	
Дебиторская задолженность	162	179	226	195	227	229	
Кредиторская задолженность	217	319	378	345	376	379	
Финансовый долг	112	113	110	108	103	54	
долгосрочный	87	86	83	82	82	35	
краткосрочный	25	27	27	26	21	19	
Выручка	768	886	222	453	686	914	
Валовая прибыль Ф2	60	181	39	95	150	178	
ЕВИТ Ф2	1,67	3,74	3,56	1,00	1,96	2	
Чистая прибыль Ф2	0,69	1,12	0,04	0,19	0,40	1	
Долг / Выручка	0,15	0,13	0,50	0,24	0,15	0,06	
Долг / Капитал	22,78	19,74	19,14	18,29	16,83	7,71	
Долг / ЕВИТ	66,85	30,18	30,92	107,77	52,60	22,62	
Валовая рентабельность	7,9%	20,5%	17,6%	21,1%	21,8%	19,5%	
Рентабельность по ЕВИТ	0,2%	0,4%	1,6%	0,2%	0,3%	0,3%	
Рентабельность по чистой прибыли	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	

Компания

Отрасль

Финансы

Развитие

Заключение

• Отчетность

Copyright © 2009 – 2018. «ЮниСервис Капитал» (Общество с ограниченной ответственностью). Все права защищены. Представленная информация в виде аналитического отчета, именуемого «Аналитическое покрытие» подготовлена аналитиками «ЮниСервис Капитал» (Общество с ограниченной ответственностью), далее «ЮСК» (ООО) на основе открытых источников, заслуживающих доверия, по нашему мнению, а также информации, которую предоставляют компании, упомянутые в отчете. Мы рекомендуем использовать информацию, представленную в отчете исключительно в ознакомительных целях, так как мы не можем гарантировать точности и полноты представленных данных из-за того, что «ЮСК» (ООО) 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 «ЮСК» (ООО) 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 «ЮСК» (ООО), 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 «ЮСК» (ООО) – uscapital.ru. Информация, содержащаяся в отчетах может изменяться в дальнейшем по усмотрению «ЮСК» (ООО) без уведомлений, если иное не было зафиксировано отдельно в письменном соглашении.