



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕСТОРАМ

3 месяца 2023

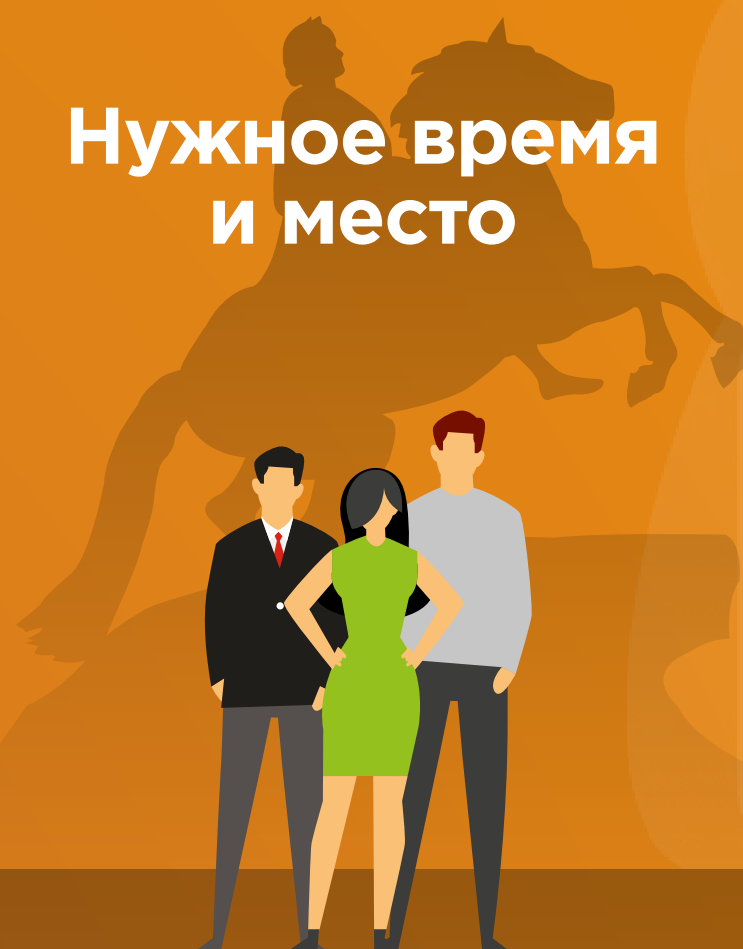
ООО «Круз»

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.

Нужное время
и место



+

Успешная
бизнес-стратегия

=

Сервис
«Грузовичкоф»



Активный рост рынка мувинговых услуг США*
млрд долл.



* 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

Страховка*

Грузчики

Сервис

Транспорт

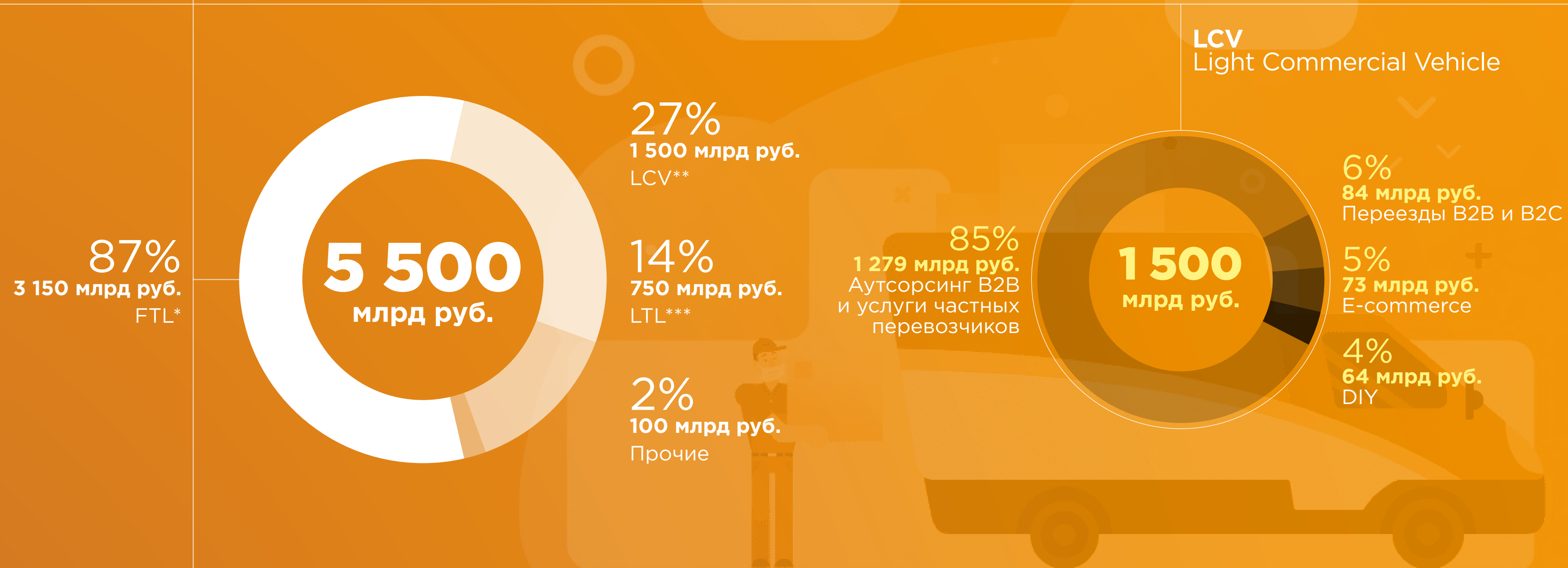


* Компания самостоятельно покрывает риск порчи груза.

04

РЫНОК

Объем рынка грузоперевозок в России



Конкуренция

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 1500 млрд руб.

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.

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 500 автомобилей. В числе остальных конкурентов — «Деликатный переезд», Transgarant group, ТК «Грандвей», «Транслайн», «Московское грузовое такси», «Газель-Грузчик.ру».

* Full Truck Load — грузовой автомобиль с полной загрузкой.
 ** Light Commercial Vehicle — малотоннажный грузовой автомобиль грузоподъемностью до 3,5 т.
 *** Less than Truck Load — грузовой автомобиль с частичной загрузкой, сборные грузы.

05

СИСТЕМА

Внедрение системы обработки заказов, ранее применявшейся только в сфере легковых такси, позволяет обрабатывать большое количество заявок: за 3 месяца 2023 года сервис «Грузовичкоф» выполнил более 2 356 тыс. заказов, более 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.



1 Клиенту нужно упаковать, загрузить и перевезти груз из пункта А в пункт Б

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 увеличение доли рынка в ключевых городах присутствия: Москве и Санкт-Петербурге и развитие франшизы в других городах-миллионниках в России.

Франшиза «Грузовичкоф» в России

Центральный ФО

Воронеж
Вышний Волочёк
Калуга
Лобня
Ногинск
Подольск
Смоленск
Тамбов
Тверь
Тула

Северо-Западный ФО

Архангельск
Великий Новгород
Всеволожск
Гатчина
Калининград
Новодвинск
Псков

Южный ФО

Ростов-на-Дону

Приволжский ФО

Барыш
Инза
Казань
Набережные Челны
Новоульяновск
Пермь
Самара
Ульяновск
Уфа

Уральский ФО

Екатеринбург

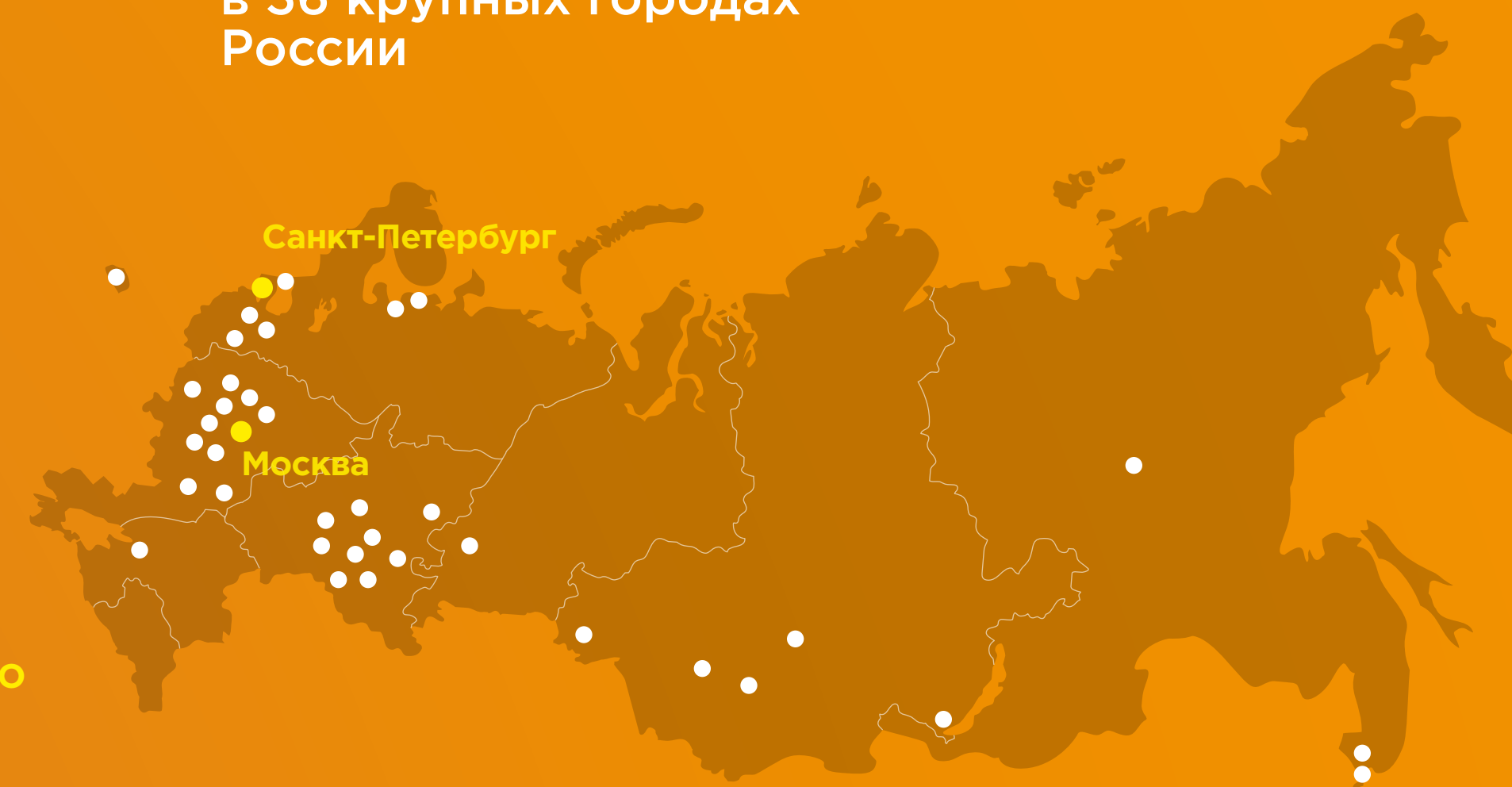
Сибирский ФО

Иркутск
Кемерово
Красноярск
Новосибирск
Омск

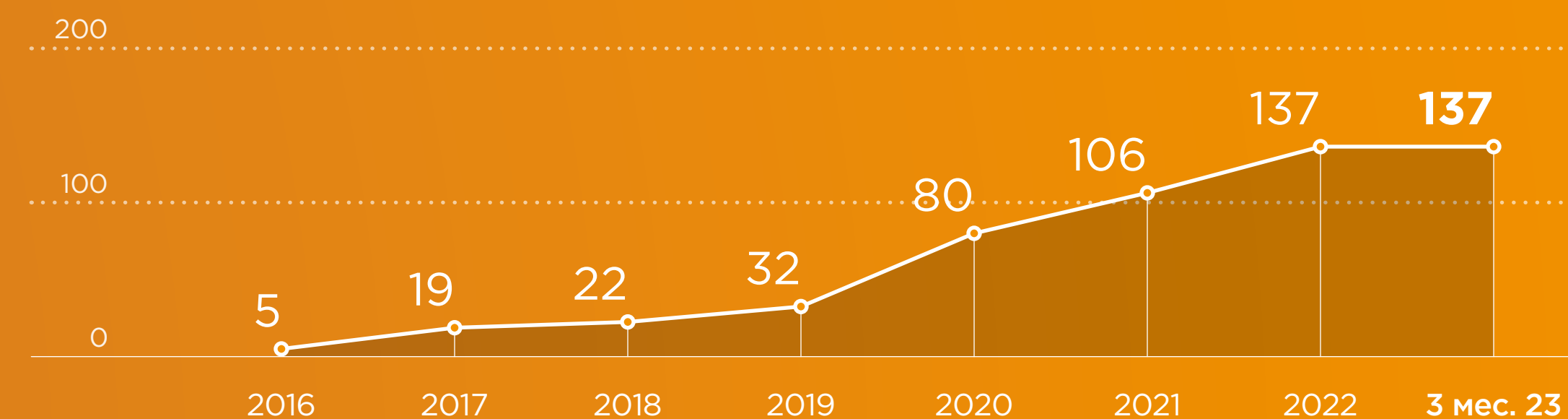
Дальневосточный ФО

Владивосток
Уссурийск
Якутск

Франшиза в 36 крупных городах России



Динамика запуска франшизы в городах РФ



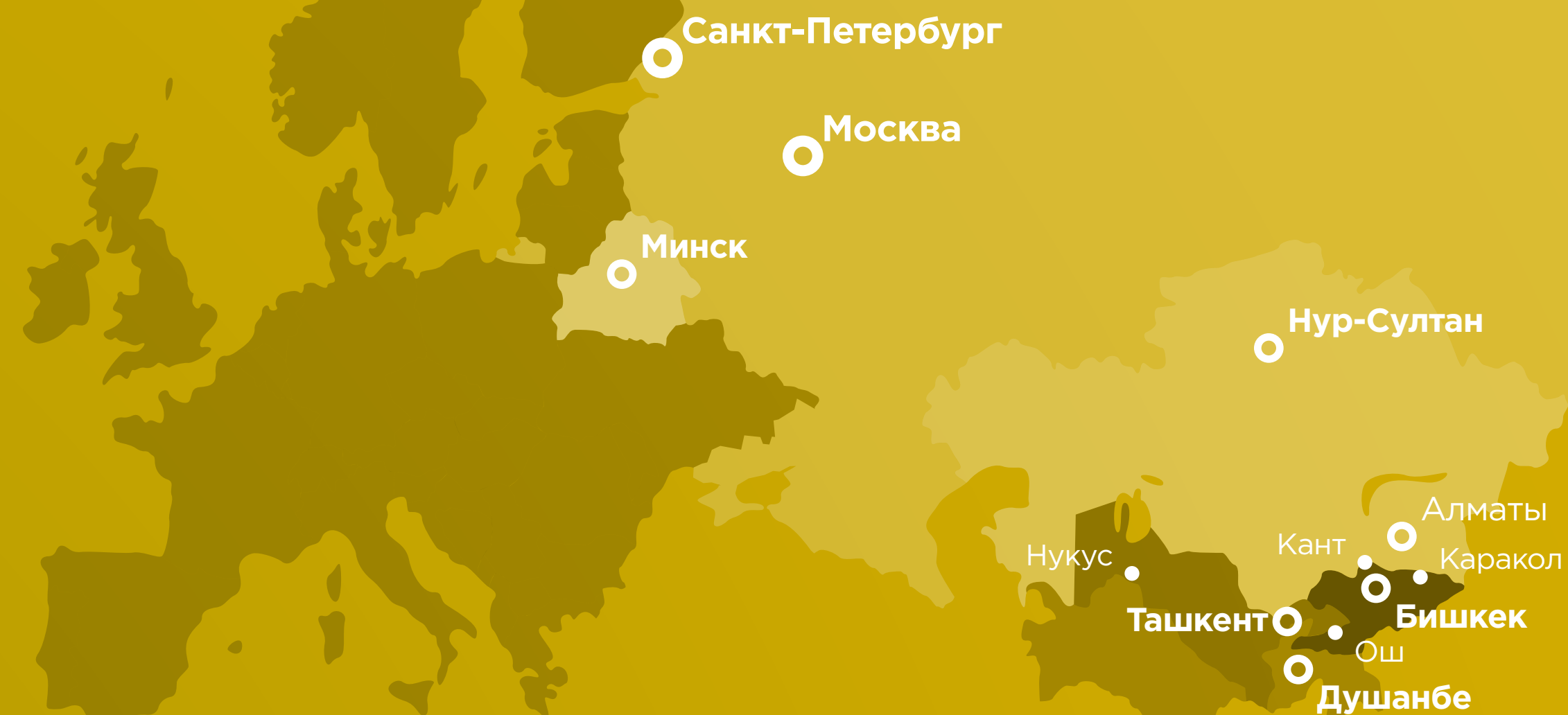
Франшиза «Грузовичкоф» за рубежом на 31.03.2023

07

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ

С 2019 года компания активно покоряет страны СНГ. Помимо работы в более чем 130 городах России, открыты представительства в Казахстане, Узбекистане, Киргизии, Таджикистане и Республике Беларусь.

Сервис планирует дальнейшее развитие франшизы в странах СНГ. Так, в Азербайджане идет технический запуск совместного предприятия с владельцем службы такси и сервиса по эвакуации. Объединенный сервис будет работать под брендом «Тарру».



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.

Упрощенная структура работы агрегатора



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

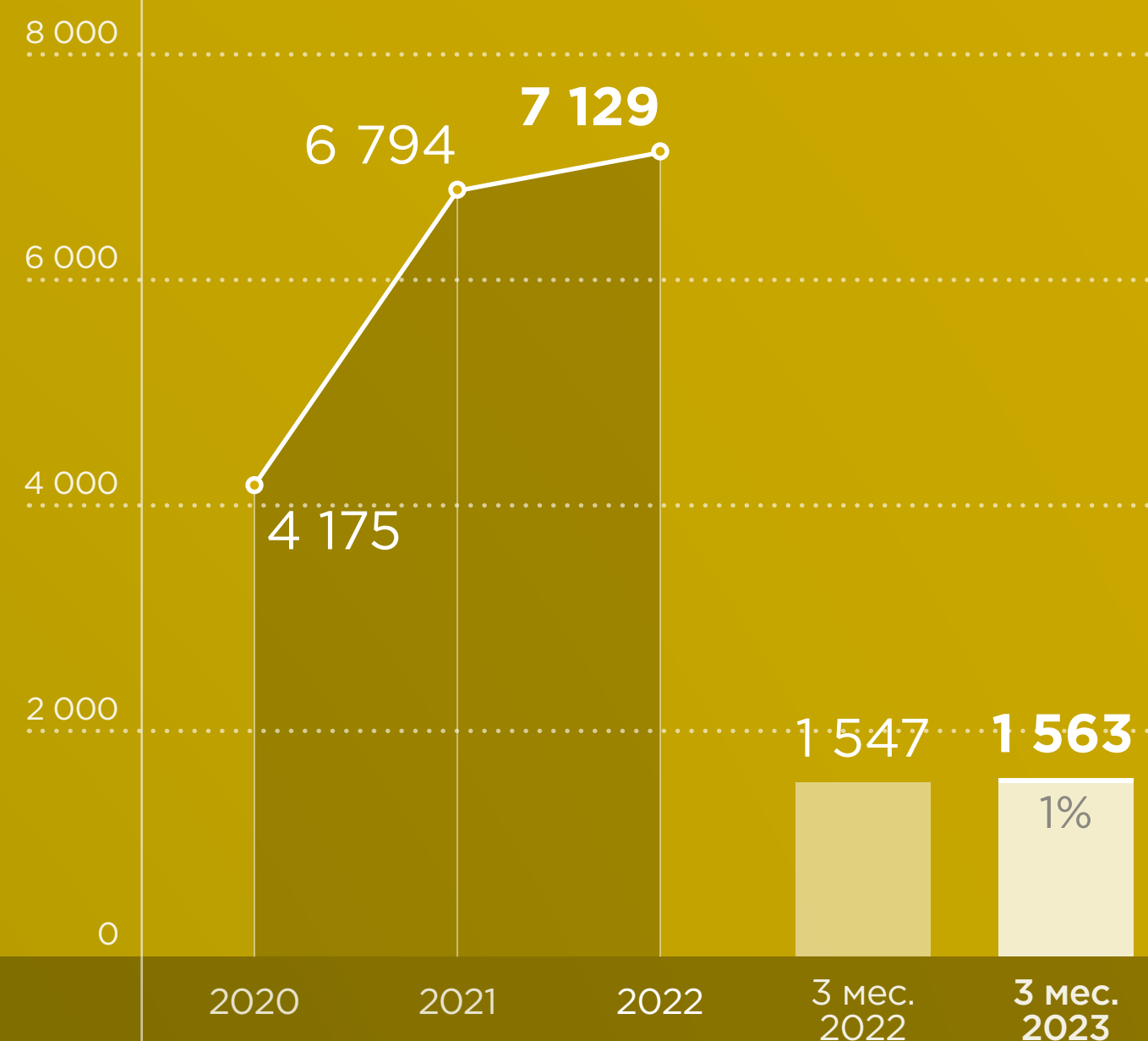
ДИНАМИКА

По итогам 3 мес. 2023 г. оборот сервиса «Грузовичкоф» увеличился на 1% к АППГ и составил 1,6 млрд руб. Рост числа выполненных заказов составил 11% к АППГ, что соответствует значению 502 тыс. ед.

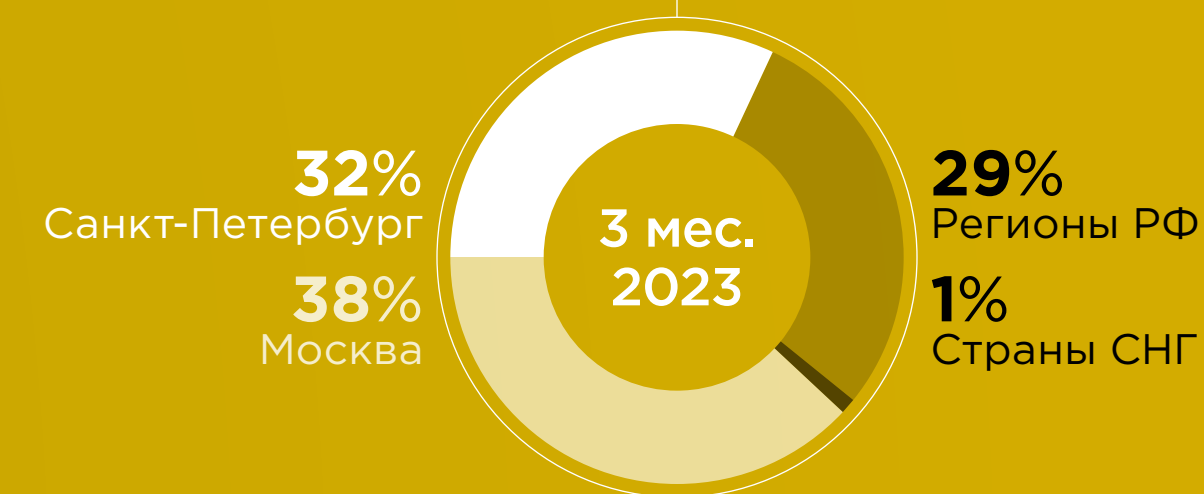
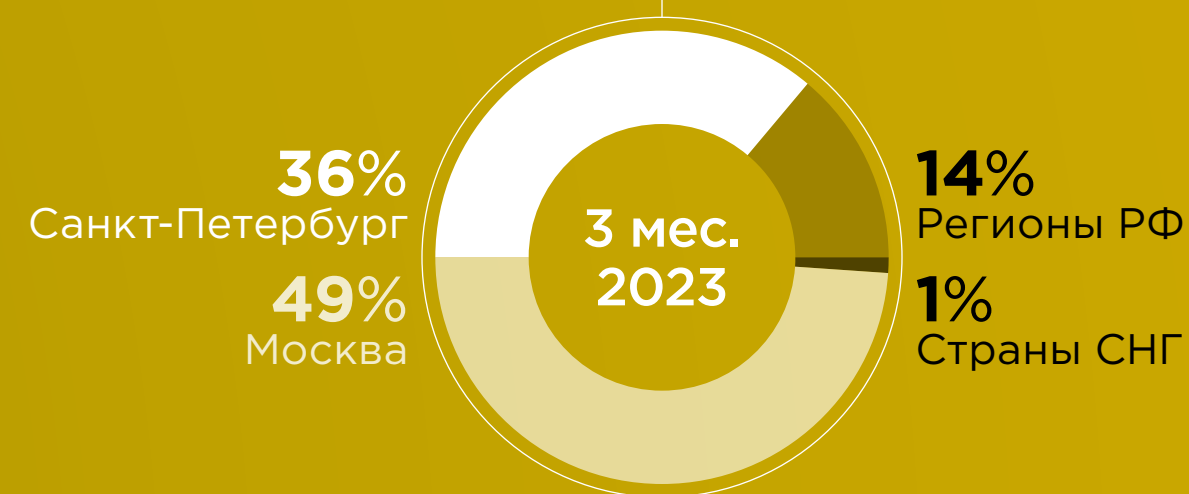
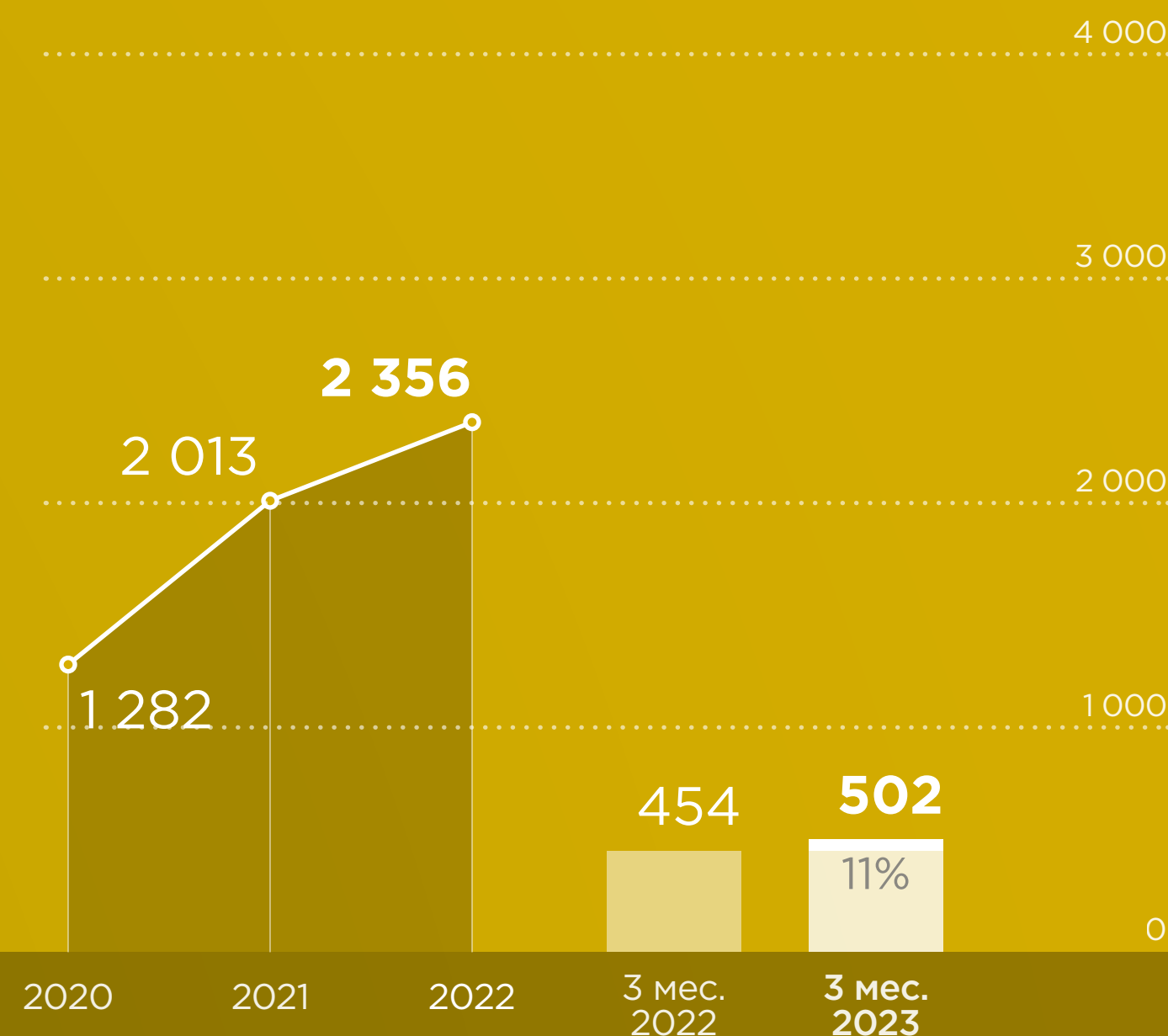
Столь значительный рост суммовых и количественных показателей обусловлен существенным расширением географии присутствия эмитента на рынке грузоперевозок России и странах СНГ.

Также существенным фактором роста является добавление в контур сервиса компании «Автофлот» — дочерней компании эмитента, посредством которой активно развивается сотрудничество с сетью DIY-ритейлера Leroy Merlin.

Оборот
млн руб.



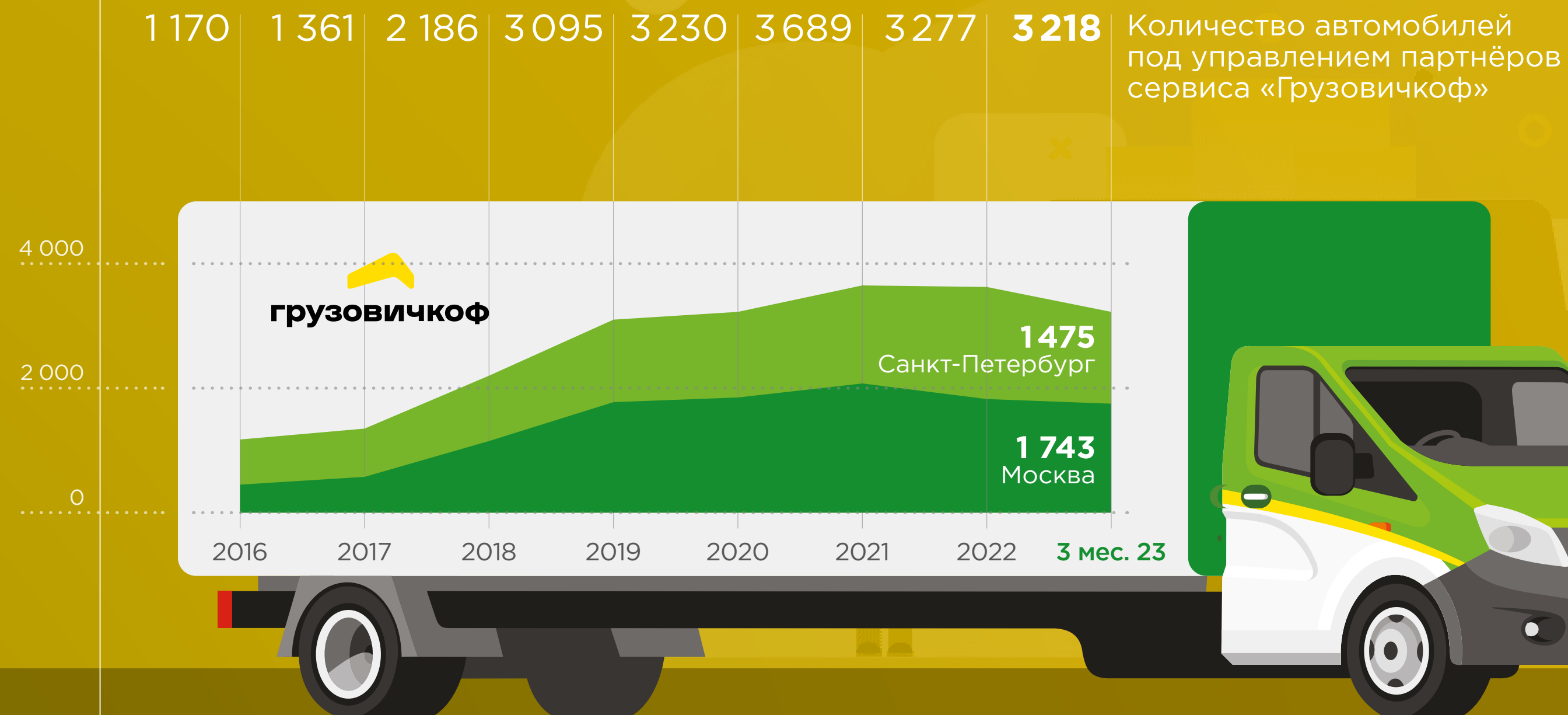
Заказы
тыс. шт.



10

ТРАНСПОРТ

Автопарк в Москве и Санкт-Петербурге



Под управлением сервиса «Грузовичкоф» работает 7 178 грузового автотранспорта. Ключевые рынки для эмитента — Москва и Санкт-Петербург, в рамках которых оперируют более 3 200 автомобилей партнеров. Еще 3 960 автомобилей, подключенных к сети «Грузовичкоф», приходятся на регионы РФ.

11

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЭМИТЕНТА

Показатели, тыс. руб.	31.12.20	31.12.21	31.12.22	31.03.22	31.03.23	Откл.
Валюта баланса	250 733	599 075	1 103 086	652 957	1 073 735	64%
Основные средства	9 746	42	661	15	597	3880%
Собственный капитал	157 188	157 810	158 228	158 094	158 294	0%
Запасы	0	1 192	1 507	2 218	655	-70%
Дебиторская задолженность	84 448	440 371	684 163	498 586	712 020	43%
Кредиторская задолженность	71 139	137 143	106 135	118 999	58 788	-51%
Финансовый долг	22 407	304 123	838 723	375 831	856 653	128%
долгосрочный	0	304 123	774 586	370 034	788 356	113%
краткосрочный	22 407	0	64 137	5 797	68 297	1078%
Выручка	364 884	632 780	757 617	169 895	224 368	32%
Валовая прибыль	351 335	626 224	714 013	154 589	48 316	-69%
Операционная прибыль	23 415	42 287	66 783	12 051	23 281	93%
Чистая прибыль	13 612	580	419	285	65	-77%
ЕБИТДА LTM	21 249	24 257	56 915	26 444	71 728	171%
Валовая рентабельность	96,3%	99,0%	94,2%	91,0%	21,5%	-69,5 п.п.
Операционная рентабельность	6,4%	6,7%	8,8%	7,1%	10,4%	3,3 п.п.
Рентабельность деятельности	3,7%	0,1%	0,1%	0,2%	0,0%	-0,2 п.п.
Чистый долг/ЕБИТДА	1,05	12,47	14,72	14,17	11,63	-17,93%
Долг/Выручка	0,06	0,48	1,11	0,54	1,05	94,44%
Долг/Собственный капитал	0,14	1,93	5,30	2,38	5,41	127,31%
Собственный капитал/Активы	0,63	0,26	0,14	0,24	0,15	-37,50%
КТЛ	1,08	3,24	4,03	4,02	5,78	43,78%

Выручка эмитента за 3 мес. 2023 г. увеличилась на 32% к АППГ и составила 224,4 млн руб. Основным драйвером роста послужило подписанное в ноябре 2021 г. соглашение о стратегическом партнерстве сроком на 5 лет с банком ТКБ, в рамках которого банк осуществляет финансирование следующих проектов эмитента: разработка IT-продуктов сервиса; развитие регионального присутствия сервиса; расширение автопарка; внедрение новых маркетинговых программ.

Долгосрочной целью партнерства с ТКБ является укрепление лидирующих позиций сервиса «Грузовичкоф» на российском рынке и развитие международных направлений деятельности.

Рост масштабов деятельности эмитента был профинансирован ПАО «ТКБ Банк», как было указано выше. По состоянию на 31.03.2023 г. из привлеченных средств было освоено 689 млн руб., часть из них были инвестированы в ООО «Транс-Миссия» (владелец бренда «Таксовичкоф») с целью финансирования части сделки по приобретению активов сервиса «Ситимобил»*. Гарантией финансовым вложениям эмитента стала покупка ООО «Крузиз» доли

в размере 20% в уставном капитале ООО «Транс-Миссия» — по итогам 3 месяцев 2023 г. компания усилила финансовые результаты.

Показатели долговой нагрузки демонстрируют отрицательную динамику год к году. Причина также в вышеупомянутой кредитной линии в ПАО «ТКБ Банк». Эффект отдачи от инвестиций ожидается в 2023 году. Улучшение коэффициентов долговой нагрузки также ожидается в 2023 году.

12

**Купаев
Рафаиль Фаритович**
Генеральный директор ООО «Крузиз»

С 2011 года развивает сервис «Грузовичкоф» в РФ. Прошел путь от простого логиста до должности генерального директора.



МЕНЕДЖМЕНТ

**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.

**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».

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.



2023

2024

2025

- Расширение франшизы в городах-миллионниках в России и странах СНГ.
- Увеличение автопарка на 500 автомобилей «ГАЗель».
- Развитие сайта (бизнес-кабинет, калькулятор услуг).
- Занятие высвободившейся ниши после ухода крупных игроков (DHL, PonyExpress).
- Увеличение доли рынка в ключевых городах присутствия: Москве и Санкт-Петербурге, увеличение автопарка.
- Рост оборота сервиса «Грузовичкоф» до 12 млрд руб. с учетом новых регионов и направлений.

14

РИСКИ И ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России в постотчетный период (с февраля 2022 г.) компания столкнулась с рядом потенциальных макроэкономических рисков. 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

- Повышается стоимость автомобилей и запчастей. Увеличение затрат компания закладывает в стоимость услуг сервиса. На фоне снижения заказов, но роста цен, выручка перевозчиков, вероятно, останется на том же уровне.
- 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 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 гос. поддержки — 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.
- Благодаря приобретению в июне 2022 г. ООО «Круиз» доли в 20% в уставном капитале ООО «Транс-Миссия» (сервисы такси «Таксовикоф» и «Ситимобил») идет активное развитие транспортной платформы, партнерских программ и кросс-функциональных продаж.

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 и продолжило обслуживать два выпуска облигаций.

Параметры выпуска

	БО-П04	БО-01
ISIN код	RU000A101K30	RU000A103C04
Объем выпуска, руб.	50 000 000	50 000 000
Номинал, руб.	10 000	1 000
Ставка, годовых	14%	12%
Выплата дохода по купону	ежемесячно	ежемесячно
Дата начала размещения	27.03.2020	02.07.2021
Дата погашения	12.03.2023	11.06.2025

Статус выпуска

в обращении

в обращении

В июле 2021 г. ООО «Крузиз» размещает пятый по счету выпуск облигаций (БО-01). В июне 2022 г. эмитент погасил БО-П03. Т.о. в обращении в настоящий момент осталось два выпуска облигаций. Привлеченные средства в рамках выпуска серии БО-П04 компания направила на масштабное брендрование автомобилей с целью повышения узнаваемости бренда и увеличения количества заказов. Средства от выпуска облигаций серии БО-01 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).

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

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.

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	89,9% — ООО «МегаТонна» (ИНН 7811761922, единственным участником — Купаев Фирзан Фаритович), 10% — Купаев Р. Ф., 0,1% — ООО «ТКБ Инвестиции».

18

КОНТАКТЫ

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