



РОСАТОМ



АтомИнвест

# Система Грузовик

Транспортная компания, осуществляющая межрегиональные автомобильные перевозки грузов

Раунд 1

# (0) ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Информация, представленная в настоящих материалах, не является публичной офертой по какому бы то ни было действующему законодательству в отношении любых продуктов, финансовых или консультационных услуг либо предложением о покупке ценных бумаг или финансовых инструментов, советом или рекомендацией в отношении таких продуктов, услуг или ценных бумаг.

Во всех случаях Пользователь/Инвестор по своему единоличному усмотрению, на свой страх и риск, принимает решение о заключении сделок

# (1) О КОМПАНИИ

## ООО «Система Грузовик»

ИНН 7731314848 | Дата регистрации 03.03.2017

ООО «Система Грузовик» входит в группу компаний, занимающихся развитием логистического бизнеса и осуществляющих перевозку объемных грузов с низкой плотностью материала.

Система Грузовик специализируется на межрегиональных грузоперевозках средней дальности. Компания владеет собственным автопарком машин приобретенных в лизинг. Перед запуском в работу проводится частичная модернизация транспортных средств, позволяющая значительно увеличить объем перевозимых грузов при сохранении массогабаритных характеристик автомобиля.

## (2) ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Инвесторам предлагается предоставить долговое финансирование объемом до **7,5 млн руб.** сроком на 12 месяцев.

## (3) УСЛОВИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

- Минимальный размер инвестиции **50 тыс. руб.**;
- Процентная ставка – **24%** годовых;
- Выплата процентов осуществляется ежемесячно в течение **12 месяцев**;
- Тело займа выплачивается, начиная с **7 месяца** равными долями;
- Предусмотрено досрочное погашение со стороны компании.

## (4) ЦЕЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ

- Финансирование первого платежа по приобретению лизинговых автомобилей.

# (5) ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА И БИЗНЕС-МОДЕЛИ КОМПАНИИ

Компания осуществляет деятельность по модели B2B, осуществляя перевозки различных грузов между регионами.

У компании есть свой автопарк, который сформирован из машин полученных в лизинг. Данные машины модернизируются и подготавливаются к перевозу крупногабаритных, но не тяжелых грузов, что позволяет эффективно управлять тарифами.

## Краткое описание бизнес-процесса:

- Компания осуществляет мониторинг биржи заказов и отбирает заказы для выполнения;
- Заказ попадает в CRM систему компании, где специалисты отдела логистики распределяют его среди свободных машин;
- Состояние исполнения заказа отслеживается в системе;
- Клиент попадает в базу компании, ему присваивается рейтинг и вся история взаимоотношений сохраняется;
- В случае расширения автопарка или значительного увеличения заказов, возможна быстрая интеграция новых машин или партнеров в текущую IT инфраструктуру.

# (6) КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Текущий бизнес компаний сочетает в себе следующие конкурентные преимущества:

- Компания разработала собственную CRM/ERP систему, которая позволяет управлять, контролировать и вести учет всех заказов. Выстроенные бизнес процессы дают возможность легко масштабировать систему и легко интегрировать новые машины в текущую бизнес-модель;
- «Грузовик» работает на рынке перевозок объемных, но не тяжёлых грузов, используя дешевые и легко ремонтируемые модели машин, чтобы сократить время простоя в случае ремонта и повысить рентабельность бизнеса;
- Учитывая то, что компания не выполняет заказы, при которых суммарный вес автопоезда не превышает 40 тонн, ее деятельность не попадает под действие системы Платон;
- Несмотря на большое количество сдерживающих факторов, например внедрение системы Платон и взаимные санкции, наблюдается увеличение объема перевозок на 8,1% по итогам 2017 года, а сегмент автомобильных перевозок показал рост на 10,3%. Данный рост обусловлен импортозамещением, развитием интернет-торговли;<sup>1</sup>
- У компании успешно выстроена работа с персоналом. Благодаря хорошим условиям труда, компании удалось снизить «текучку» персонала, что позволяет уменьшить время простоя машин и повысить выручку.

# (7) ОБЗОР ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ\*

На текущий момент компания достигла следующих финансовых и операционных показателей.

- По результатам 11 месяцев 2018 года: выручка компании составила 66 млн руб., валовая прибыль – 18,2 млн руб., из которых объем наличной выручки составил 11,4 млн руб.;
- За 2017 год выручка компании составила порядка 61 млн руб., а валовая прибыль составила 20,9 млн руб., из которых объем наличной выручки составляет 18,5 млн руб.;
- По результатам 2019 года компания планирует достичь выручки в 122 млн руб. и чистой прибыли 16 млн руб. при сохранении текущих темпов развития. В случае успешного привлечения финансирования компания планирует показать выручку в 190 млн руб. и чистую прибыль 47,7 млн руб.

	11 мес. 2018	2017
Количество заказов	2 313	13 193
Рентабельность по валовой прибыли	27,6%	34,3%

Привлеченные инвестиции будут **направлены на финансирование первого взноса на заключение договоров лизинга грузовых автомобилей и их модернизацию.**

Погашение займа будет осуществляться за счет текущей деятельности. Представленное выше изменение количества заказов связано с тем, что в 2017 году компания изменила концепцию работы с доставки последней мили на межрегиональную доставку.

\* Подробнее см. отчётность в карточке компании

## (8) РИСКИ

### ■ Бизнес-риск

Существует вероятность, что при масштабировании бизнеса и увеличение объема автопарка, компания не сможет обеспечивать постоянный и большой поток заказов, чтобы спокойно обслуживать и погашать задолженность.

### ■ Финансовый риск

Компания привлекает финансирование на первые взносы по лизинговым платежам и имеет текущую долговую нагрузку, что несет в себе определенный риск.

## (9) МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ

- Компания работает на рынке совершенной конкуренции, где есть большое количество заказов, размещающихся на бирже. На текущий момент у компании сильно диверсифицированный портфель заказов, где доля самого крупного клиента не превышает 3% от общей выручки.
- В целях минимизации данного риска компания стремится выстроить бизнес-процесс таким образом, чтобы сократить количество простоев до минимума и повысить маржинальность каждого заказа, эффективно используя описанные ранее конкурентные преимущества.