«Монополия»: крупнейший консьюмерский рынок рвется в цифровое состояние

Илья ДМИТРИЕВ,
основатель, председатель совета директоров, ГК «Монополия»

Василий УШАКОВ,
директор по корпоративному развитию и связям с инвесторами, ГК «Монополия»

Арсен САИТГАРЕЕВ,
директор по корпоративным финансам и финансовым сервисам, ГК «Монополия»

Накануне дебютного размещения облигаций АО «Монополия» Cbonds провел с эмитентом онлайн-семинар, на котором подробно обсуждались не только параметры первого выпуска бондов, но и специфика деятельности компании, ее финансовые и операционные показатели. В этом материале мы собрали главные тезисы, прозвучавшие в ходе презентации.

Илья Дмитриев:

— Нашей группе компаний уже 18 лет. В 2006 году мы начали оперировать на автомобильном транспортном рынке с простейшей модели — экспедиционной. Это когда ты управляешь какими-то грузовыми потоками, но при этом не владеешь собственным транспортом. Довольно быстро, наверное, уже в 2008 или 2009 году, мы поняли, что это тупиковая ветвь развития, и начали строить свою транспортную компанию, свой флот. На тот момент наша компания уже обзавелась пулом крупнейших грузоотправителей страны в сегменте FMCG и ритейла. Так мы начали строить свой транспортный бизнес.

К 2013–2014 годам это уже была большая транспортная компания с примерно 300–400 грузовиками. Бизнес тогда развивался, скорее, на долговые средства. Нам не хватало топлива для развития, и в 2015 году к нам пришел первый equity-инвестор — фонд Acmero Capital. Мы получили порядка 9–10 млн долларов капитала и на эти деньги продолжили бурное развитие. К 2017 году наша флотилия была увеличена до 1.5 тысяч грузовиков (это были рефрижераторные перевозки в сегменте FTL).

Параллельно на всех рынках начали развиваться цифровые платформенные решения, и пришло понимание, что это — следующая ступень нашего развития. После получения первой инвестиции мы уже начали вкладывать в то, что сейчас называем логистической платформой. Тогда ее образ был еще не совсем понятен. Сложно было смотреть на какие-то мировые аналоги, цифровизация логистической отрасли идет по сей день, и, скорее, это была попытка продолжить бурное развитие, но уже на этом рынке.

К 2018 году мы получили первый боевой прототип, и с тех пор основной бизнес-моделью стала логистическая платформа. Сейчас она занимает больше 85 % в нашей выручке. При этом мы остаемся транспортным оператором. Это такая Phygital-модель. С одной стороны, мы все больше делаем акцент на развитии нашей цифровой модели, но есть и модель Asset Heavy, которая помогает нам дальше разгонять нашу платформу.

Идея логистической платформы в том, чтобы наши внутренние продукты, созданные для своего транспортного бизнеса, вывести на внешний рынок. То есть все, что раньше работало на внутренние

потребности, стало открытыми сервисами для бизнеса. На текущий момент платформа представляет собой целую сеть разных сервисов, которые помогают всем участникам рынка эффективно строить свою логистическую цепочку.

В 2023 году мы сделали первое большое приобретение — купили публичную компанию «Глобалтрак» для того, чтобы, прежде всего, интегрировать ее в наш бизнес, увеличить мощности, нарастить проникновение сетевого эффекта в платформу для привлечения все бóльших и бóльших объемов. При этом от грузовиков, которые изначально были в нашей транспортной компании, мы не стали избавляться. Мы нашли очень элегантное решение: на их основе создали продукт внутри платформы, который называется «Монополия Бизнес». Эта модель предполагает, что мы свой грузовик убираем из баланса и передаем его на баланс нашего партнера.

Нашими партнерами в этом проекте могут выступать в том числе и наши вчерашние водители. Они становятся предпринимателями, которые продолжают уже на своем грузовике, который профинансирован нашим банком-партнером, осуществлять свою перевозочную деятельность под нашей платформой. Таким образом, мы трансформируемся и продолжаем трансформироваться в цифровую модель. При этом в ее основе лежат твердые активы, с помощью которых наша компания очень быстро продвигается по рынку.

«Глобалтрак» после его приобретения тоже только выиграл, потому что он теперь как участник платформы продолжает работать не только со своей клиентской базой, но и опирается на всю грузовую базу всей платформы.

В 2024 году мы сделали еще одно приобретение: купили TMS-систему «Умная логистика», тем самым достроив периметр сервисов и бизнес-моделей внутри нашей платформы.

Василий Ушаков:

— Рынок крупнотоннажных автомобильных грузоперевозок является одним из крупнейших пока незамеченных цифровой индустрией. Мы видим, что на всех ключевых глобальных рынках, таких как Китай, США, Бразилия, Европа, цифровизация отрасли автомобильных грузоперевозок происходит с разной степенью успешности. Так, в Китае, например, онлайн-проникновение цифровых платформ уже превысило 10 %. А в России, по нашим оценкам, этот показатель между 2 и 4 %. Тут мы похожи на китайский рынок, но пять лет назад.

Ключевым фактором развития нашей платформы является сетевой эффект. Чем больше грузоперевозчиков работают на нашей платформе, тем быстрее для грузовладельца находится оптимальный грузоперевозчик по самой оптимальной цене, тем меньше операционных затрат несет грузовладелец. Чем больше у нас на платформе грузовладельцев, тем больше грузов они размещают, и, как следствие, перевозчик быстрее ищет груз, он получает больше дохода от грузоперевозок.

Если говорить о нашей стратегии, то ключевым этапом развития на текущий момент является увеличение доли рынка. Это привлечение грузовладельцев и грузоперевозчиков на платформу для увеличения этого сетевого эффекта.

Важным фактором развития является отдельно выделенный сегмент «Монополия бизнес», который до сих пор остается уникальным проектом подобного рода на российском рынке. Также мы фокусируемся на развитии предпринимателей с двумя и более транспортными средствами в проекте. На текущий момент более 10 % наших предпринимателей уже имеют две и более сцепки. Таким образом, из предпринимателей с одной машиной мы выращиваем, помогаем им выращивать свои собственные транспортные компании.

Наша выручка LTM за шесть месяцев 2024 года составила 61.1 млрд рублей с 64 % ростом год к году. Наша EBITDA за тот же период составила 3.9 млрд рублей с ростом на 40 % год к году, и CAGR за последние три года — 97 %. Наш ключевой актив — это наша клиентская база. У нас порядка 5000 активных клиентов — грузоперевозчиков с 80 тысячами транспортных средств и 1500 грузовладельцев.

Арсен Саитгареев:

— На сегодняшний день наш портфель долговой нагрузки составляет порядка 15 млрд рублей. Соотношение чистого долга к EBITDA мы держим на уровне 3.9 %. Мы считаем, что этот показатель у нас находится под большим контролем. Преимущественно (на 70 %) наш портфель состоит из банковских кредитных инструментов. Поскольку сегодня на рынке отмечается тренд волатильности стоимости привлечения ресурсов, у нас этот портфель сформирован в плавающей ставке.

Против долга порядка 15 млрд рублей у нас на балансе есть техника рыночной стоимостью больше 20 млрд рублей. В ходе

Идея логистической платформы в том, чтобы наши внутренние продукты, созданные для своего транспортного бизнеса, вывести на внешний рынок

Рынок крупнотоннажных автомобильных грузоперевозок является одним из крупнейших пока незамеченных цифровой индустрией

В сентябре этого года АКРА присвоило логистической группе «Монополия» рейтинг BBB+(RU) со стабильным прогнозом, который обусловлен сильным операционным риск-профилем и умеренной оценкой финансового риск-профиля.

По мнению аналитиков рейтингового агентства, поддержку финансовому риск-профилю компании оказывают высокие оценки денежного потока и ликвидности, а также очень высокая рентабельность при умеренно высокой оценке долговой нагрузки. Средний размер компании и низкий показатель обслуживания долга, в свою очередь, оказывают давление на финансовый риск-профиль.

Поскольку в основе бизнес-модели «Монополии» лежит работа платформы, обеспечивающей операционную эффективность всех сегментов бизнеса, АКРА относит компанию к отрасли информационных технологий.

реализации проекта «Монополия бизнес» долг будет уменьшаться, так как увеличиваются темпы роста проекта и привлечения предпринимателей. Как показывает историческая практика, техника всегда растет в цене. В этот проект мы отдаем ежемесячно порядка 70–80 сцепок. В итоге против имеющегося уровня долга у нас есть существенное твердое обеспечение, поэтому нам очень комфортно.

Средства, которые будут привлечены в рамках нашего дебюта по облигациям, будут направлены на рефинансирование тех залоговых кредитов, которые у нас сегодня есть. Это для нас, во-первых, диверсификация источников кредитования, а во-вторых, это повод познакомить рынок с нашей стратегией, потому что мы считаем, что нам есть чем похвастаться: наша бизнес-модель уникальна на рынке.

У нас безупречная многолетняя кредитная история, нам доверяют крупнейшие кредитные институты нашей страны. В облигациях мы хотим видеть еще один инструмент, для того чтобы более эффективно администрировать наш долг.

С учетом того, что у нас зарегистрирован достаточно большой проспект — на 50 млрд рублей, и с учетом того, что эти деньги не идут плюсом, нам видится, что 2 млрд достаточно для того, чтобы познакомиться с рынком, посмотреть, как этот инструмент работает. Рынок сегодня не сказать, что хороший для большинства, но при этом мы не видим его каким-то плохим. Как вы видите по нашим результатам, темпам роста и реализации стратегий, которые не подвержены колебанию внешних факторов, наша компания всегда адаптировалась к реалиям рынка и дальше будет продолжать это делать.

Илья Дмитриев:

— Рынок автомобильных транспортных перевозок является одним из крупнейших консьюмерских. Только сегмент Full Track Load (это крупнотоннажные магистральные перевозки) имеет размер 4.6 трлн рублей с высоким прогнозом по росту. Все продукты, платформы, топливный процессинг, финансовые сервисы дополнительно добавляют еще к этой емкости рынка порядка 3–4 трлн рублей. Таким образом, совокупная емкость продуктов, на которые работают продукты платформы, составляет 8–9 трлн рублей.

Этот крупнейший консьюмерский рынок рвется в цифровое состояние, и бенефициарами выступают логистические платформы.

В периметре всей группы «Монополия» на данный момент 13 операционных компаний, включая юридические лица, которые были включены в периметр после их приобретения. Это периметр группы «Глобалтрак» и компания «Умная логистика». Над ними стоит акционерное общество «Монополия». Фактически это холдинговая структура. Бенефициарами этого бизнеса являются физические лица. Это я и Екатерина Михайлова, партнер и исполнительный директор группы. На текущий момент мы вместе владеем контролирующим пакетом.

Мы являемся полностью российской компанией, которая в период конца 2023–2024 года полностью реорганизовались в российском периметре. Поэтому мы остаемся и будем продолжать оставаться контролирующими акционерами и полностью российской структурой.

У нас, как у любого маркетплейса, помимо цифровой среды взаимодействия, есть физическая. Это наши распределенные офисы. Рынок полностью еще не оцифрован, поэтому пока еще есть потребность в существовании и оффлайн-офисов. Но по мере цифровизации нашей бизнес-модели и цифровизации самого рынка потребность в этих офисах будет уходить. Головной офис находится в Санкт-Петербурге.

В облигациях мы хотим видеть еще один инструмент, для того чтобы более эффективно администрировать наш долг