

ПРОТОКОЛ (далее – «Протокол»)
Внеочередного общего собрания участников ООО «ТОЧКА-ТОЧКА»
ОГРН: 1187746196428, ИНН: 7704451838
(далее – «Общество»)

Дата проведения Собрания: «30» января 2024 года

Дата составления Протокола: «30» января 2024 года

Место проведения Собрания: 127299, г. Москва, ул. Космонавта Волкова, дом 6А, 2 этаж

Вид Собрания: внеочередное.

Форма Собрания: совместное присутствие участников Общества для обсуждения вопросов повестки дня и принятия решений по вопросам, поставленным на голосование.

Время начала регистрации участников: 9 часов 30 минут по местному времени.

Время окончания регистрации участников: 10 часов 25 минут по местному времени.

Время открытия Собрания: 10 часов 30 минут по местному времени.

Время закрытия Собрания: 11 часов 00 минут по местному времени.

Уставный капитал Общества составляет 12 270 (двенадцать тысяч двести семьдесят) рублей 90 (девяносто) копеек. Число голосов, принадлежащих участникам, включенным в список лиц, имеющих право участвовать в Собрании, - 1 227 090 (один миллион двести двадцать семь тысяч девяносто).

ПРИСУТСТВОВАЛИ:

1. **гр. Марчук Артем Валерьевич**, 25 апреля 1979 года рождения, место рождения: г. Пермь, гражданство: Российская Федерация, пол: мужской, паспорт гражданина Российской Федерации серии 46 19 номер 634678, выданный ГУ МВД России по Московской области «04» марта 2020 года, код подразделения 500-053, зарегистрирован по месту жительства по адресу: г. Москва, Алтуфьевское шоссе, дом 89А, квартира 69, владеющий долей в уставном капитале Общества – 343 620/1 227 090 уставного капитала Общества.

Подпись:  /Марчук А.В./

2. **гр. Мискевич Евгений Васильевич**, 18 октября 1978 года рождения, место рождения: гор. Тюмень, гражданство: Российская Федерация, пол: мужской, паспорт гражданина Российской Федерации серии 45 23 номер 785331, выдан ГУ МВД России по г. Москве «26» октября 2023 года, код подразделения 770-010, зарегистрирован по месту жительства по адресу: город Москва, ул. Остоженка, дом 27, к.1, квартира 11, владеющий долей в уставном капитале Общества – 706 970/1 227 090 уставного капитала Общества.

Подпись:  /Мискевич Е.В./

3. **ООО «ФРИИ Инвест»** (российское юридическое лицо, ОГРН 1147746982162) в лице Штейгервальда Максима Юрьевича, действующего на основании доверенности от 19.01.2023 года, владеющее долей в уставном капитале Общества – 176 500/1 227 090 уставного капитала Общества.

Подпись:  /Штейгервальд М.Ю./

В подтверждение своего присутствия на Собрании все участники Общества, прибывшие на Собрание, проставили свои подписи в соответствующих графах настоящего Протокола.

Таким образом, на Собрании присутствуют Участники Общества, владеющие в совокупности 1 227 090 голосов, что соответствует доле в размере 100 % уставного капитала Общества и 100% голосов участников Общества. Собрание является правомочным для принятия решений по всем вопросам повестки дня, кворум имеется по всем вопросам повестки дня.

ПОВЕСТКА ДНЯ:

1. Избрание Председательствующего на Собрании, Секретаря Собрания, а также лица, ответственного за подсчет голосов участников Общества.
2. Об утверждении итогов годового операционного плана Общества за 2023 год в редакции, указанной в Приложении №1 к настоящему Протоколу.
3. Об утверждении годового операционного плана и годового бюджета Общества на 2024 год в редакции, указанной в Приложении №2 к настоящему Протоколу.

1. По первому вопросу повестки дня Собрания:

ВОПРОС, ПОСТАВЛЕННЫЙ НА ГОЛОСОВАНИЕ:

Избрать Председательствующим на Собрании, Секретарем Собрания, а также лицом, ответственным за подсчет голосов участников Общества – Марчука А.В.

РЕЗУЛЬТАТ ГОЛОСОВАНИЯ:

«За» - 1 227 090 (100%) голосов участников Общества;

«Против» - 0% (0%) голосов участников Общества;

«Воздержался» - 0% (0%) голосов участников Общества;

Подсчет голосов участников Общества осуществлял Марчук А.В.

Решение по первому вопросу повестки Собрании дня принято единогласно.

РЕШЕНО:

Избрать Председательствующим на Собрании, Секретарем Собрании, а также лицом, ответственным за подсчет голосов участников Общества – Марчука А.В.

2. По второму вопросу повестки дня Собрании:

ВОПРОС, ПОСТАВЛЕННЫЙ НА ГОЛОСОВАНИЕ:

Об утверждении итогов годового операционного плана Общества за 2023 год в редакции, указанной в Приложении №1 к настоящему Протоколу.

РЕЗУЛЬТАТ ГОЛОСОВАНИЯ:

«За» - 1 227 090 (100%) голосов участников Общества;

«Против» - 0 (0%) голосов участников Общества;

«Воздержался» - 0 (0%) голосов участников Общества;

Подсчет голосов участников Общества осуществлял Марчук А.В.

Решение по второму вопросу повестки дня Собрании принято единогласно.

РЕШЕНО:

Утвердить итоги годового операционного плана Общества за 2023 год в редакции, указанной в Приложении №1 к настоящему Протоколу.

3. По третьему вопросу повестки дня Собрании:

ВОПРОС, ПОСТАВЛЕННЫЙ НА ГОЛОСОВАНИЕ:

Об утверждении годового операционного плана и годового бюджета Общества на 2024 год в редакции, указанной в Приложении №2 к настоящему Протоколу.

РЕЗУЛЬТАТ ГОЛОСОВАНИЯ:

«За» - 1 227 090 (100%) голосов участников Общества;

«Против» - 0 (0%) голосов участников Общества;

«Воздержался» - 0 (0%) голосов участников Общества;

Подсчет голосов участников Общества осуществлял Марчук А.В.

Решение по третьему вопросу повестки дня Собрании принято единогласно.

РЕШЕНО:

Утвердить годовой операционный план и годовой бюджет Общества на 2024 год в редакции, указанной в Приложении №2 к настоящему Протоколу.

Итоги голосования по вопросам повестки дня Собрании, а также решения, принятые на Собрании, были оглашены Председательствующим на Собрании при закрытии Собрании, в подтверждение чего все участники Общества, принимавшие участие в Собрании, проставили свои подписи в соответствующих графах настоящего Протокола ниже напротив своих фамилий (наименований).

Подписи участников Общества:

Марчук А.В. 

Мискевич Е.В. 

Уполномоченный представитель ООО «ФРИИ ИНВЕСТ» 

/Штейгервальд М. Ю./

Лиц, голосовавших против принятия решений по всем вопросам, поставленным на голосование на Собрании, и потребовавших внесения записи об этом, не имеется.

Председательствующий объявил о том, что все вопросы повестки дня Собрании рассмотрены. Собрание закрыто.

Подпись Председательствующего на Собрании и Секретаря Собрании:


Марчук А.В., Председательствующий на Собрании, Секретарь Собрании, лицо, ответственное за подсчет голосов

Итоги годового операционного плана за 2023 год

Мероприятие	Статус
Автоматизация процессов, в т.ч. для обеспечения контроля (наличие закрывающих документов; сверка, дебиторская, кредиторская задолженность; факторинг, авансирование - взаимодействие с подрядчиком услуги)	исполнено (кроме авансирования)
внедрение SLA (проверка ТН, отсрочки, объявленной ценности)	исполнено
организация облачного архива закрывающих документов	исполнено
переход на юр. схему «Перевозчик» (вместо «Экспедитор»)	исполнено
аудит Т-Т 2022	исполнено
оценка НМА Т-Т 2023	исполнено
размещение документов в Базу Знаний (корпоративные, интеллектуальные права)	исполнено (кроме корпоративных)
стандартизация процесса + регламент - описание в ЛНА и трудовых соглашениях: - работа с претензиями, - дистанционная работа, - ЭДО для сотрудников, - приказы, - оптимизация форм кадровых документов, - должностные инструкции, - должная осмотрительность, - персональные данные.	- исполнено (кроме регламента) - исполнено - hold (переоценка продукта) - исполнено - исполнено - отмена - перенос на 24г. - перенос на 24г.
лицензионное соглашение (в т.ч. для SaaS)	исполнено
автоматизация отчетности: - операционная по продажам и логистике, - PL и CF, - CRM, - каналы взаимодействия с перевозчиком для роста конверсии, - маркетинг (привлечение лидов), - рекомендательная система (AI).	- исполнено - PL исполнено, CF перенос 24г. - перенос на 24г. - hold (переоценка продукта) - hold (переоценка продукта) - исполнено
своевременная подача материалов: - рефинансирование кредита, - субсидирование IT разработки, - акселераторы.	исполнено, по пунктам: - отказ банков - отказ фондов - исполнено
формирование управленческого пакета по итогам месяца (Management Pack).	перенос на 24г.
рекомендательная система	исполнено
SaaS (базовый процесс + модули)	перенос на 24г. (реализован пилот)
разработка и внедрение функционала: - возврат товарных документов, - внешний логист, - YMS - система статистика и оценки доходности для пользователей ПО (вкл. SaaS), - Агрегатор СГ, - авансирование перевозчика, - должная осмотрительность.	- перенос на 24г. - исполнено - исполнено (кроме SaaS) - исполнено (расчет цены) - hold (переоценка продукта) - перенос на 24г.
пилоты: электронная ТН, заявка	перенос на 24г.
развитие каналов распространения заявок перевозчиком: APP, месенджер, голосовой робот, API	исполнено (кроме API – переоценка продукта)
стандартизация и автоматизация основных бизнес-процессов (вкл. KPI)	исполнено
создание: - внешний логист - аутсорсинг привлечения перевозчиков и диспетчеризации перевозок, - Hunter - привлечение клиентов (вкл. SaaS и телемаркетинг), - дополнительного канала дистрибуции SaaS решения (к примеру, 1С).	- перенос на 24г. - исполнено (кроме SaaS) - перенос на 24г.
определение границ, монетизации и развитие продукта SaaS	исполнено (на базе пилота)

<p>организация работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - со страховой компанией #2, - тендерные площадки, - онлайн площадки, - экспедиторы, - крупные транспортные компании. 	<ul style="list-style-type: none"> - исполнено (без автоматизации) - исполнено - исполнено - перенос на 24г. - исполнено (в рамках Агрегатор СГ)
<p>формирование базы контрагентов и системы работы с ними:</p> <ul style="list-style-type: none"> - крупные ТОП клиенты (CRM), - перевозчики по направлениям текущих перевозок (LMS). 	<ul style="list-style-type: none"> - исполнено - исполнено
маршрутизация контактов	исполнено
новые продукты: Севморпуть, Казахстан, Калининград, "Новые территории" + Крым, Дальний Восток (вкл. железная дорога), агрегатор СГ	исполнено (без автоматизации)
оптимизация затрат - отказ от собственных/ партнерских складов	исполнено
оптимизация SEO + монетизация (информационные + коммерческие запросы)	исполнено (кроме монетизации)
Рекламы (контекст + Авито + VK)	исполнено
SMM (вкл. Дзен)	исполнено
микрогрант Сколково	исполнено (не прошли по критериям)
SaaS решение	исполнено (через API)
<p>Оптимизация архитектуры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - распределенный монолит, - внедрение практик DDD, - разделение фронт и бэкенда приложений на самостоятельные сервисы. 	исполнено
внедрение unit-тестирования	исполнено
CD/ CI	исполнено
повышение скорости работы LMS	исполнено
организации ML, как внутренней разработки	исполнено
система мониторинга процесса разработки + KPI (управление продуктом- проектный офис-разработка).	исполнено (разработка)

Годовой операционный план на 2024 год

Ключевой фокус	Дата	Мероприятие (разработка-внедрение)	Ожидаемые результаты	Степень влияния на бизнес-показатели
график	1 кв.	модуль AI: «Графики»-«Цепочки»-«Цепочки графиков»	Обработка BigData для работы в интерфейсе платформы (прогноз, рекомендация) – снижение издержек	высокая
	1 кв.	платформа (модули): диспетчеризация (Л) «Графика»/«Цепочки»/«Цепочки графиков»	Автоматизация процесса организации перевозки для логиста (Л) - рост продаж, снижение издержек	высокая
	1 кв.	модуль AI: «Закупки»	Обработка BigData для работы в интерфейсе платформы (прогноз, рекомендация) – снижение издержек	высокая
	2 кв.	платформа (модули): «Закупки (М)»	Автоматизация процесса организации продаж для менеджера (М) - рост продаж, снижение издержек	высокая
	1 п/г	процесс продаж (М-П)	Организация активных продаж: а) платформа, б) внешние ресурсы (тендеры) – рост продаж	высокая
	1 п/г	Сколково (грант): модули «Закупки» (тендерный калькулятор)	Снижение издержек	низкая
	2 кв.	метрики (модули YMS): «Графики»-«Цепочки»-«Цепочки графиков», «Закупки»	Риски – снижение издержек	средняя
загрузка ТС	2 кв.	модуль AI: «Загрузка ТС»	Обработка BigData для работы в интерфейсе платформы (прогноз, рекомендация) – снижение издержек	высокая
	2 кв.	платформа (модули): диспетчеризация (Л) «Загрузка ТС»	Автоматизация процесса организации перевозки для логиста (Л) - рост продаж, снижение издержек	высокая
	3 кв.	платформа (APP): «Загрузка ТС» - для водителя/перевозчика	Оптимизация процесса обмена информацией, автоматизация процесса организации перевозки для логиста (Л) - снижение издержек	средняя
	2 кв.	пилот: закупка/ продажа 10 ТС на мес.	Проверка гипотезы, unit-экономики	высокая
		процесс продаж (М-П)	Организация активных продаж: а) платформа, б) внешние ресурсы (тендеры) – рост продаж	высокая
	2 кв.	продвижение: привлечение водителей с ТС	Реклама в рамках unit-экономики – рост продаж	средняя
	1 п/г	Сколково (грант): модули «Загрузка ТС»	Снижение издержек	низкая
SaaS	3 кв.	метрики (модули YMS): «Загрузка ТС»	Риски – снижение издержек	средняя
	1 кв.	IT инфраструктура	Изменение архитектуры продукта для его масштабирования	высокая
	2 кв.	Модули AI: инкапсуляция	Изменение архитектуры и создание отдельных компонентов, кот. могут работать независимо друг от друга в соот. с требованиями заказчика в его ПО - позволяет получить дополнительные заказы для Dataset AI + доп. продажи всех продуктов (К/с-с/с-д/с загрузка ТС)	средняя
	2 кв.	платформа (модули): инкапсуляция	Изменение архитектуры и создание отдельных компонентов, кот. могут работать независимо друг от друга в соот. с требованиями заказчика - позволяет получить дополнительные заказы для Dataset AI + доп. продажи всех продуктов (К/с-с/с-д/с загрузка ТС)	высокая
			Проверка гипотезы, unit-экономика (Магнит, Сбер, Контур, партнер по «Загрузке ТС»)	
	2 кв.	пилот: «SaaS»	Проверка гипотезы, unit-экономика (Магнит, Сбер, Контур, партнер по «Загрузке ТС»)	высокая

	2 кв.	процесс продаж (М)	Организация активных продаж (М) – рост продаж	высокая
	2 кв.	продвижение: каналы дистрибуции (1С, Контур, Сбер-полка)	Организация присутствия для лидогенерации – рост продаж	средняя
	3 кв.	метрики: продукт «SaaS»	Риски – снижение издержек	средняя
прочее	1 п/г	платформа (модули): - контроль закрытия заявок (Л), - контроль дебиторской задолженности (М), - должная осмотрительность (Р), - безопасность отгрузки/выпуска груза (Р), - страхование ответственности (Р), - ревизия процессов регистрации контрагентов (клиент (М)/перевозчик (Л)), - диспетчеризация «Агрегатор СГ» (статусы - Л), - возврат товарных документов (М), - ЕАЭС (М-Л)	Автоматизация процесса организации перевозки для логиста (Л) и продаж для менеджера (М), а также снижение риска (Р) операционной деятельности – снижение издержек	средняя
	2 п/г	платформа (модули): - выплаты самозанятым (Л), - ревизия процессов контрагирования клиента/перевозчика (М-Л)	- позволит привлечь новый сегмент перевозчиков – рост продаж - оптимизация процесса организации перевозки для логиста (Л) и продаж для менеджера (М)	средняя
	3 кв.	пилот: агрегатор СГ	Проверка гипотезы «агрегатор СГ средние грузы для e-com» - рост продаж	низкая
	3 кв.	пилот: внешний логист	Проверка гипотезы «аутсорсинг логистов» для привлечения перевозчиков (доп. канал) и диспетчеризации (масштабирование) – снижение издержек, рост продаж	средняя
	3 кв.	пилот: топливо	Проверка гипотезы «авансирование перевозки топливом» с целью привлечь больше перевозчиков на одну заявку + монетизация – снижение издержек, рост доходности сделки	низкая
	4 кв.	пилот: электронная ТН	Автоматизация процесса организации перевозки для логиста (Л) и вероятно обязательное бизнес-требование через 2 года – снижение издержек	низкая
	1 кв.	модули AI: оптимизация ML моделей	Риски – снижение издержек	высокая
	1 кв.	IT инфраструктура: версия РНР 8.0 (переход)	Риски – снижение издержек	средняя
	1 кв.	оптимизация IT инфраструктуры (в т.ч. безопасность)	Риски – снижение издержек	высокая
	2 п/г	процесс IT: внедрение практик ИБ	Риски – снижение издержек	высокая
		процесс IT: оптимизация БП разработки + повышение производительности (PO+PMO+DEV+QA)	Снижение издержек	средняя
	2 кв.	метрики IT: мониторинг и контроль ошибок сервисов	Риски – снижение издержек	средняя
	2 кв.	метрики IT: система мониторинга процесса разработки + KPI (управление продуктом-проектный офис + поддержка).	Риски – снижение издержек	средняя
	2 кв.	процесс продаж: оптимизация работы в CRM (текущие/новые клиенты)	Автоматизация процесс организации продаж для менеджера (М) – снижение издержек	средняя
	3 кв.	метрики: CRM	Риски – снижение издержек	средняя
	2 кв.	продвижение APP: привлечение водителей	Реклама в рамках unit-экономики – рост продаж, рост доходности	средняя
	3 кв.	процесс маркетинг: оптимизация цифровой воронки на	Повышение эффективности маркетинга – снижение издержек	низкая

	ресурсах Т-Т			
3 кв.	метрики маркетинга: оптимизация системы учета канал-лид-продажа-цена		Риски – снижение издержек	средняя
3 кв.	пилот новые сегменты (грузовладельцы): - экспедиторы, - транспортные компании		Проверка гипотезы «целевые пользователи продуктов Т-Т (сервис перевозчик, SaaS)» – рост продаж	средняя
1 кв. 2 кв. 3 кв. 1 п/г 1 п/г 2 п/г	процесс (стандартизация + регламент): - работа с претензиями (регламент), - ЭДО для сотрудников (НЭП - бухгалтерия), - служебные задания (РИД - бухгалтерия), - прием на работу (бухгалтерия), - должная осмотрительность, - персональные данные (подготовка к ИБ).		Риски – снижение издержек	средняя
1 кв. 2 кв. 2 кв. 4 кв. 4 кв.	метрики общие/ финансовые: - учет налогового актива (вкл. прошлые периоды) - аудит Т-Т, Т-Пл 2023 - PL-CF - оценка НМА - управленческий пакет по итогам месяца (Management Pack)		Риски – снижение издержек	средняя

Наименование статьи	Ед. изм.	Показатель
Количество заявок в системе (без SaaS)	Шт.	236 151
Поступление от продаж	Руб.	773 326 600
Saas	Руб.	59 020 000
Перевозчик (Точка-Точка Логистика)	Руб.	714 306 000
Производственные расходы	Руб.	658 581 636
платежи сторонним организациям и физ. Лицам	Руб.	656 369 636
программное обеспечение и лицензии	Руб.	1 712 000
оборудование, материалы, сырье и инструменты	Руб.	500 000
Расходы на маркетинг и продажи, в т.ч. Рекламу без учета ФОТ	Руб.	4 800 000
Фонд оплаты труда (заработная плата с учетом премий и бонусов)	Руб.	98 992 000
основатели проекта	Руб.	8 400 000
разработчики	Руб.	51 282 000
маркетинг и продажи	Руб.	27 910 000
прочий персонал	Руб.	11 400 000
Командировки (гостиницы, суточные и т.п.)	Руб.	200 000
Общехозяйственные расходы	Руб.	6 567 000
аренда	Руб.	4 140 000
услуги связи и интернет	Руб.	700 000
хоз. расходы	Руб.	1 800 000
прочие налоги на общехозяйскую деятельность (не попавшие в другие группы)	Руб.	
Расходы по расчетной деятельности (банковской комиссии, конвертации)	Руб.	400 000
Налоги и сборы (в т.ч. С ФОТ)	Руб.	23 439 485
Выплата процентов по выданным обществу кредитов, займов	Руб.	14 500 000