

Презентация для инвесторов

2023 год

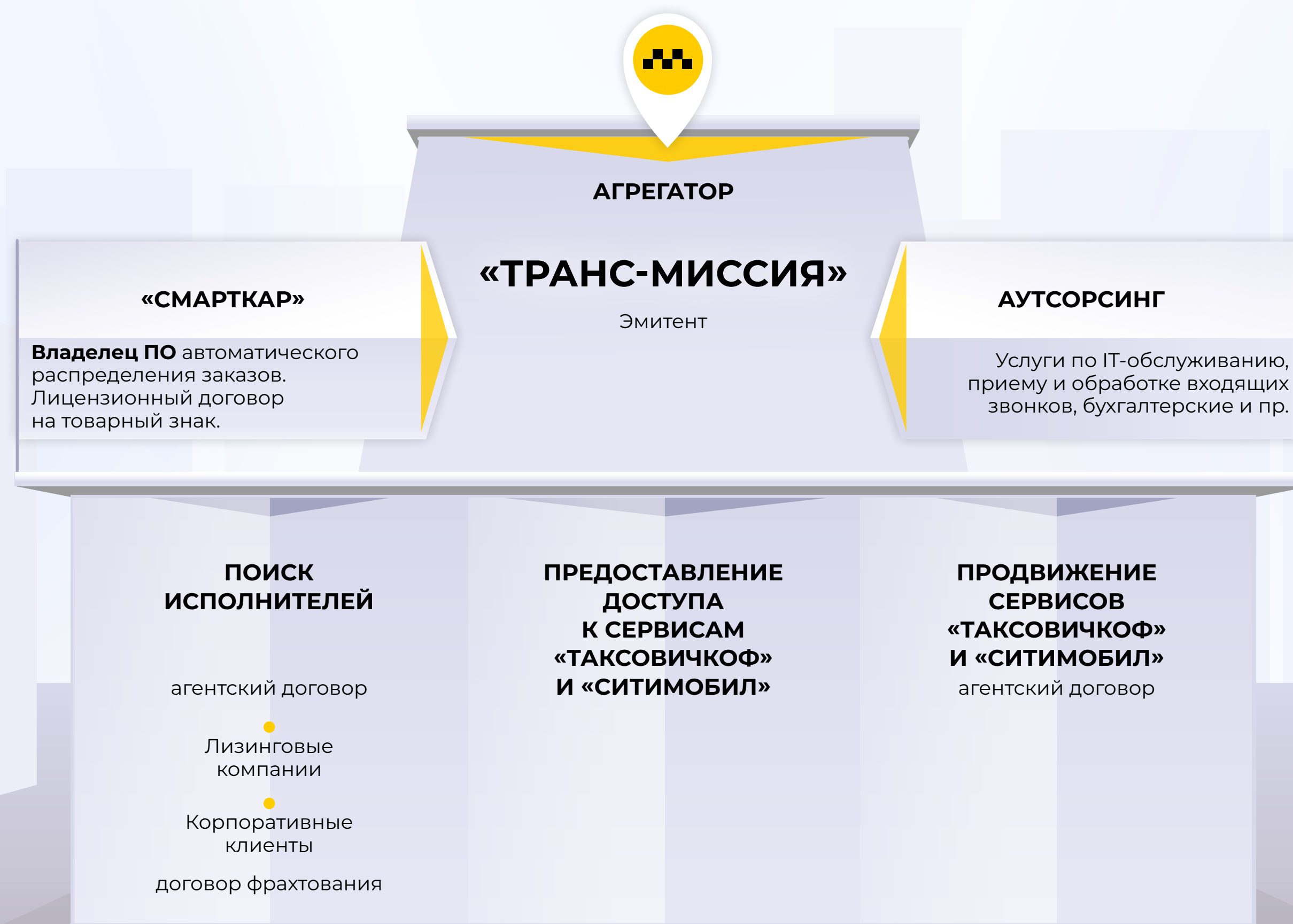
ООО «Транс-миссия»

ТАКСОВИЧКОФ

СИТИМОБИЛ



Структура компании



В апреле 2022 г. ООО «Транс-Миссия» приобрело активы сервиса «Ситимобил».

Теперь эмитент развивает 2 бренда такси «Таксовичкоф» и «Ситимобил».

Структура рынка такси в России

В 2023 году рынок такси достиг объема порядка 1 225 млрд руб. Такой результат достигнут как за счет восстановления количества заказов до уровня 2021 года, так и за счет роста тарифов в среднем на 23-29% к ценам 2021 года.

В настоящее время на рынке такси несомненным лидером является «Яндекс.Такси», с долей рынка более 94%. При этом, сервис не приносит операционной прибыли, как отмечает компания в своём обзоре финансовых показателей – показатель EBITDA отрицательный за счет увеличения субсидий водителям. «Яндекс.Такси» осуществляет внушительное вливание денежных средств для поддержания высокой доли на рынке.

Такси «Максим» занимает порядка 4%. При этом, есть существенная доля серого рынка.

Сервисы эмитента – «Ситимобил» и «Таксовичкоф» в совокупности занимают менее 1% на российском рынке такси.

Кроме того, важно отметить, что **доля рынка агрегаторов варьируется в зависимости от количества населения в городе:** «Яндекс.Такси» занимает наибольшую долю в крупных городах с населением более 500 тыс. человек; «Максим» и «Яндекс.Такси» – игроки с равными долями в средних городах России (с населением от 100 до 500 тыс. человек); сервисы «Везет» и «Максим» развивают бизнес, в том числе, в городах с численностью менее 100 тыс. человек.

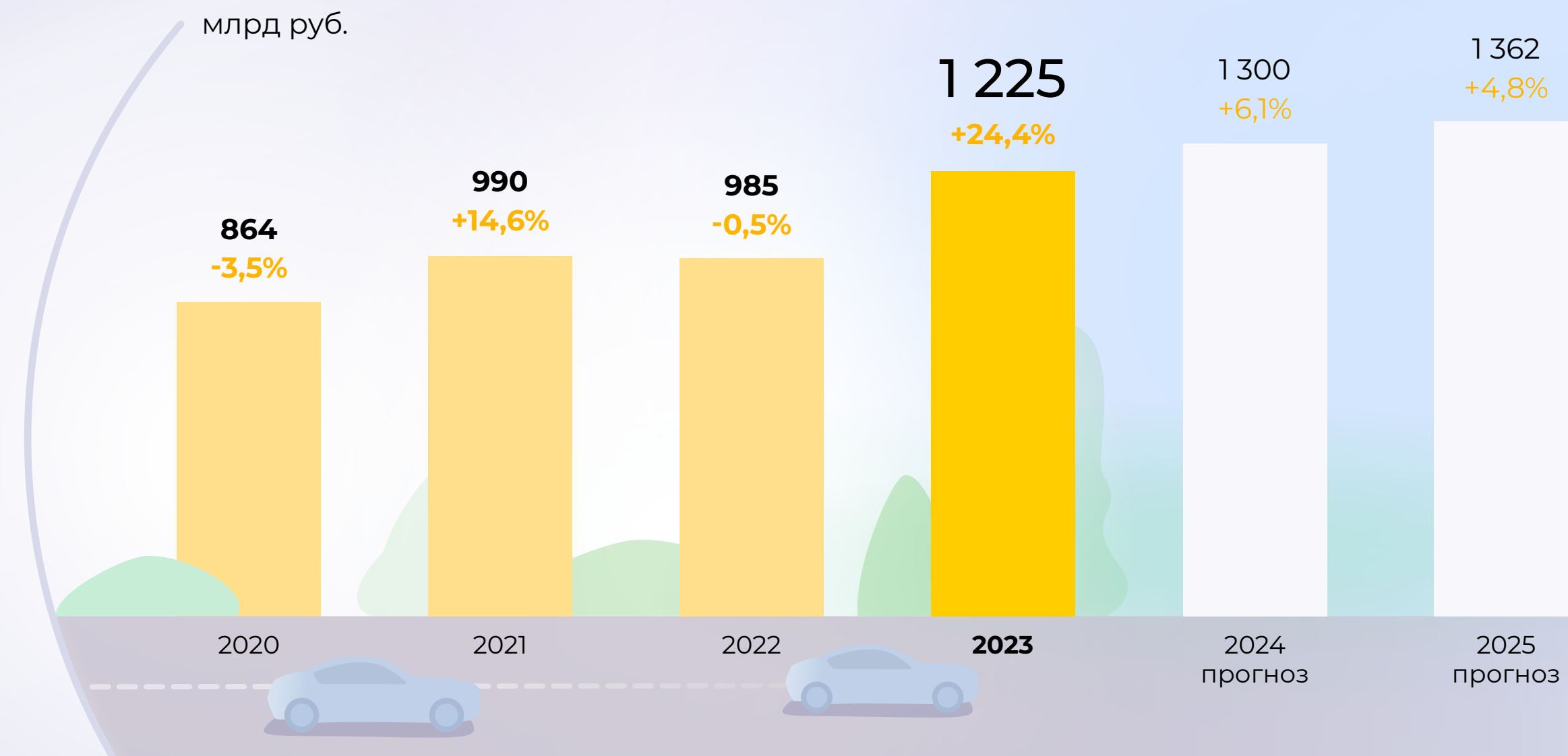
Текущая стратегия сервисов «Таксовичкоф» и «Ситимобил» – активная экспансия в регионы и страны СНГ, где уровень конкуренции менее выражен.

В РОССИИ СЕГОДНЯ РАБОТАЕТ:

5
агрегаторов

Более
400
таксомоторных
компаний

ОБЪЕМ РЫНКА ТАКСИ В РОССИИ



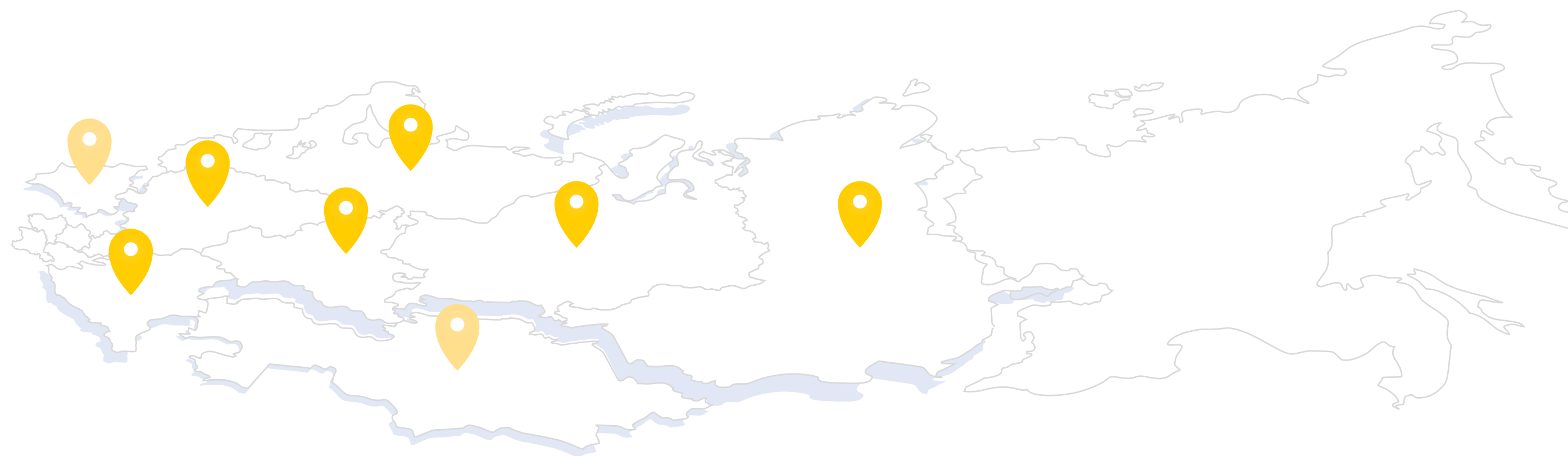
География присутствия

ИТ-ПЛАТФОРМА «АВТОТАКСОКОНТРОЛЬ 2.0» ОБЪЕДИНЯЕТ «ТАКСОВИЧКОФ», «СИТИМОБИЛ» И ГРУЗОВОЕ ТАКСИ «ГРУЗОВИЧКОФ».

Благодаря интеграции систем и брендов компания предоставила региональным партнерам широкий инструмент для заработка и потеснила ближайших конкурентов – агрегаторов. ИТ-платформа сервиса «Таксовичкоф» была успешно запущена в 2019 году в Санкт-Петербурге, и далее во всех городах присутствия. В 2023 г. сервисы переведены на общую ИТ-платформу — «Автотаксоконтроль 2.0».

На сегодняшний день «Таксовичкоф» работает в 52 городах России (9 из которых крупных), а также в городах Ленинградской области; Казахстане и Республике Беларусь.

«Ситимобил» работает в 38 городах России (16 из них крупных).



КРУПНЫЕ ГОРОДА ПРИСУТСТВИЯ ЭМИТЕНТА

	Южный	Центральный	Северо-Западный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Беларусь	Казахстан
Таксовичкоф	Ставрополь		Рязань Санкт-Петербург	Пенза Ульяновск	Тобольск	Омск	Брест	Астана
Ситимобил	Краснодар Ростов-на-Дону	Москва	Воронеж Нижний Новгород Санкт-Петербург	Казань Пермь Самара Уфа Волгоград	Екатеринбург Челябинск	Красноярск Новосибирск Омск		

Два бренда

Сервис «Таксовичкоф» основан в 2014 году в Санкт-Петербурге.

В 2020-2022 г.г. компания вела активную экспансию в регионы России.

В апреле 2022 г. ООО «Транс-Миссия» стала владельцем бренда такси «Ситимобил» и дальнейшее развитие эмитента связано с продвижением двух брендов.

Осенью 2023 г. «Ситимобил» и «Таксовичкоф» переходят на новое общее ПО «Автотаксоконтроль 2.0»

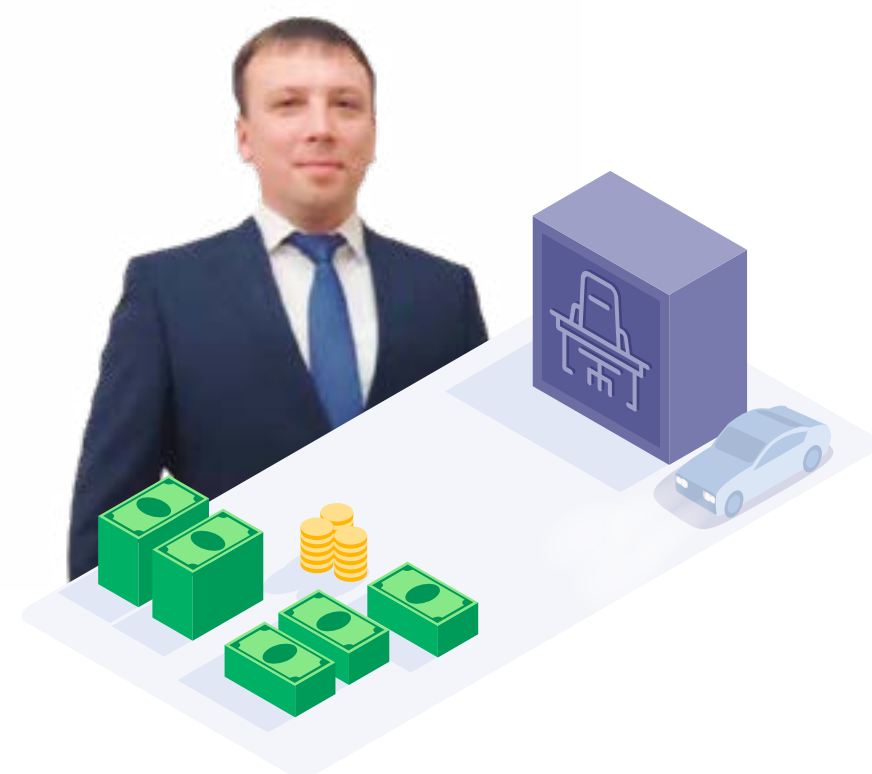
для оптимизации расходов и возможности использования кросс-заказов между двумя брендами.



Команда управления брендами

Генеральный директор

**ФЕДОРОВ
МАКСИМ**



- 2012-2014 гг. – развивал автоматизированную систему управления автотранспортными средствами в транспортных компаниях, работающих под брендом «Грузовичкоф».
- Развивает компанию с ее основания, отвечает за стратегическое и операционное управление.



Управляющий директор

**КОВАЛЕНКО
ДМИТРИЙ**

- Опыт работы на руководящих должностях более 12 лет. Управленческий опыт работы в сфере такси более 5 лет.
- С 2022 г. присоединился к команде, осуществляет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью двух сервисов такси.



Финансовый директор

**АНИСИМОВ
ДМИТРИЙ**

- Имеет обширный профессиональный опыт работы в финансовой сфере более 23 лет.
- Более 6 лет (2016 – нач. 2023 г.г.) занимал должность заместителя генерального директора по эффективности в ГК «Газпром Нефть».
- С апреля 2023 г. отвечает за финансовую стратегию ООО «Транс-Миссия».



Операционный директор

**КУРАШЕВ
ДАНИИЛ**

- Участвовал в создании крупнейшего партнера ООО «Транс-Миссия» (более 2 000 водителей).
- Руководил работой с партнерами сервисов в регионе «Санкт-Петербург».
- С 2023 г. руководит макроменджерами обоих сервисов такси, формирует стратегии по привлечению и удержанию водителей, готовит планы и бизнес-стратегии.

Ключевые показатели операционной деятельности

Общий оборот сервисов (GMV) «Таксовичкоф» и «Ситимобил» составил 6 637 млн руб., что на 18% меньше показателя прошлого года. Это связано с сокращением количества выполненных заказов на 31% к АППГ, что, в свою очередь, является следствием трех факторов: начала СВО, перехода на новое ПО и вступления в силу закона о такси, что вызвало временный отток водителей.

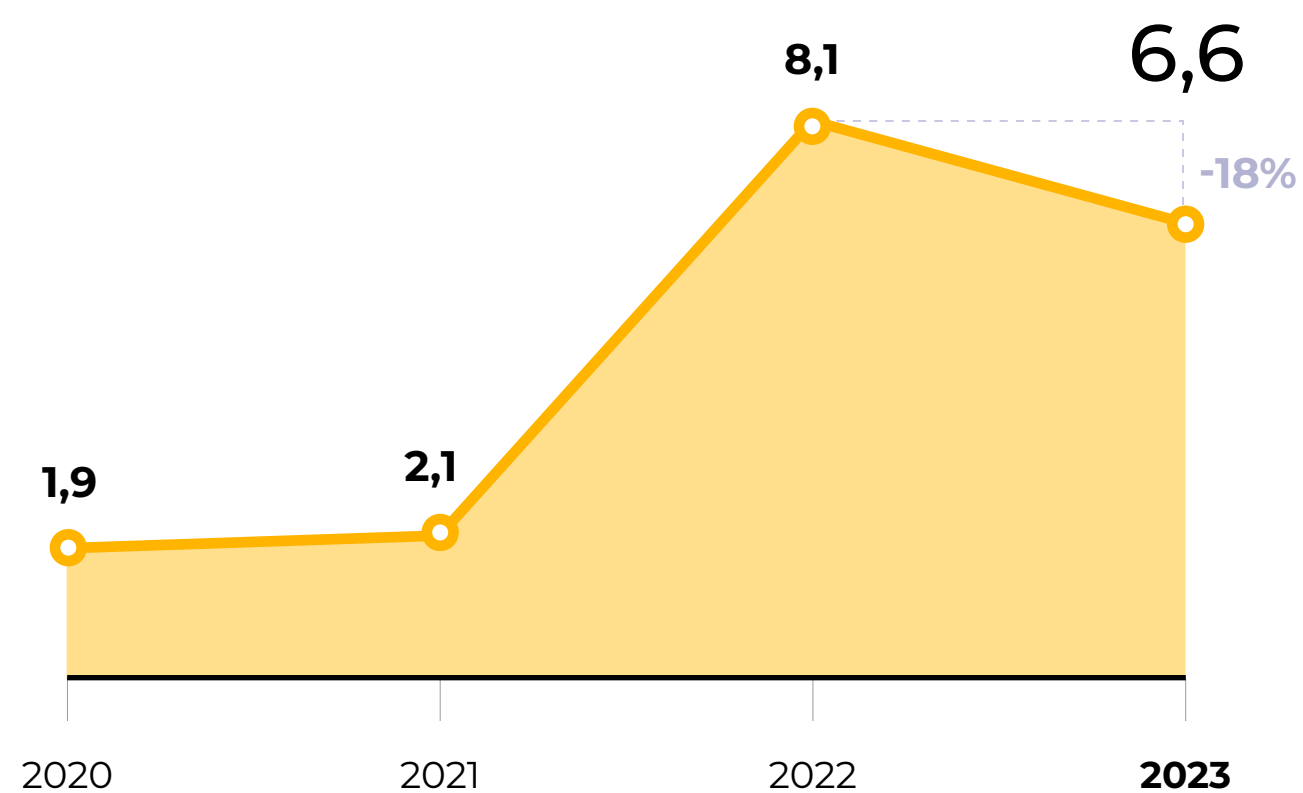
При этом, средний чек по отношению к прошлому году увеличился на 18%.

Одним из ключевых векторов развития эмитента является экспансия в регионы России и страны СНГ.

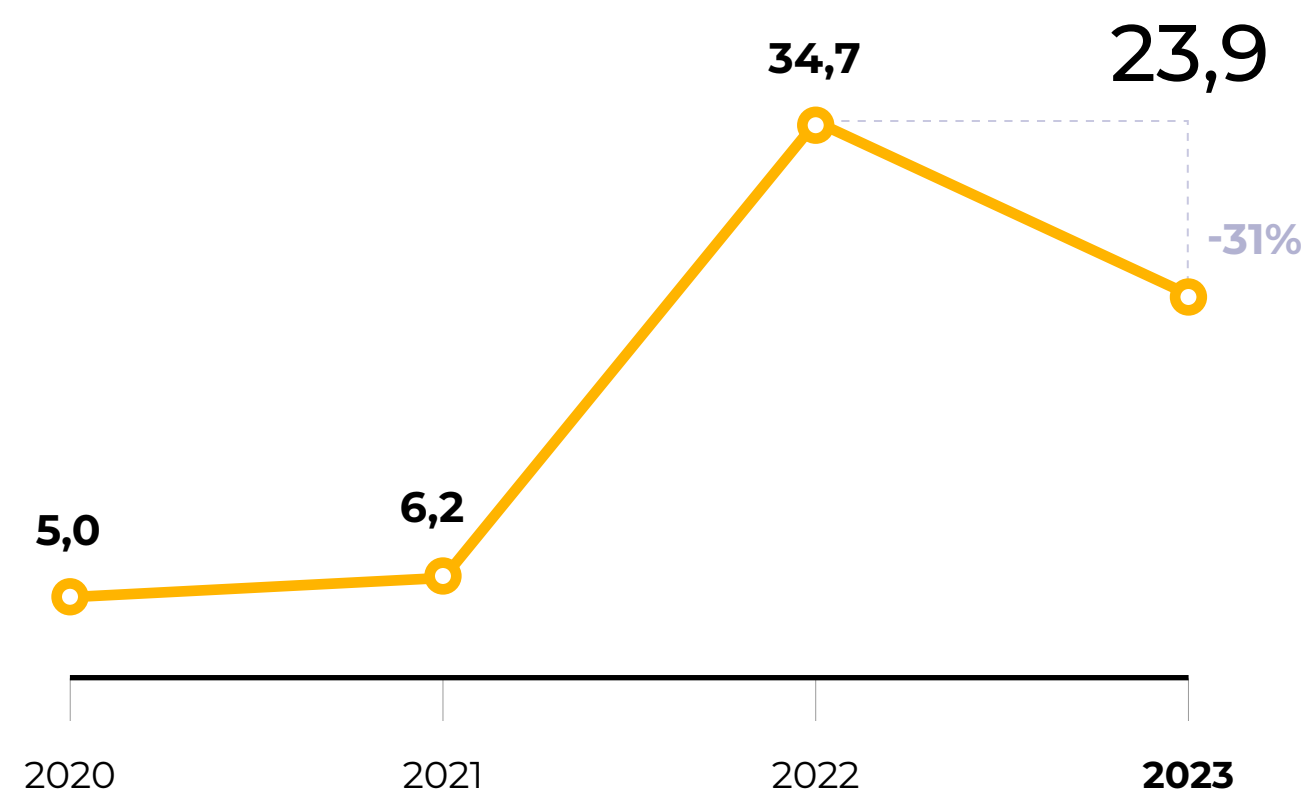
Основной вклад в оборот сервиса приносят два ключевых региона - Московская и Ленинградская области — на их долю по итогам 2023 года пришлось 46% GMV, остальные регионы РФ занимают 49% в общем обороте сервиса, и еще 5% GMV приходится на страны СНГ. Таким образом, за год доля оборота в странах СНГ выросла с 1,5% до 5%.

В 2023 году эмитент продолжал активно развивать присутствие в регионах, практически не взимая комиссию с партнеров. Кроме того, таксопарки стали самостоятельно нести затраты на маркетинг и брендинг автомобилей.

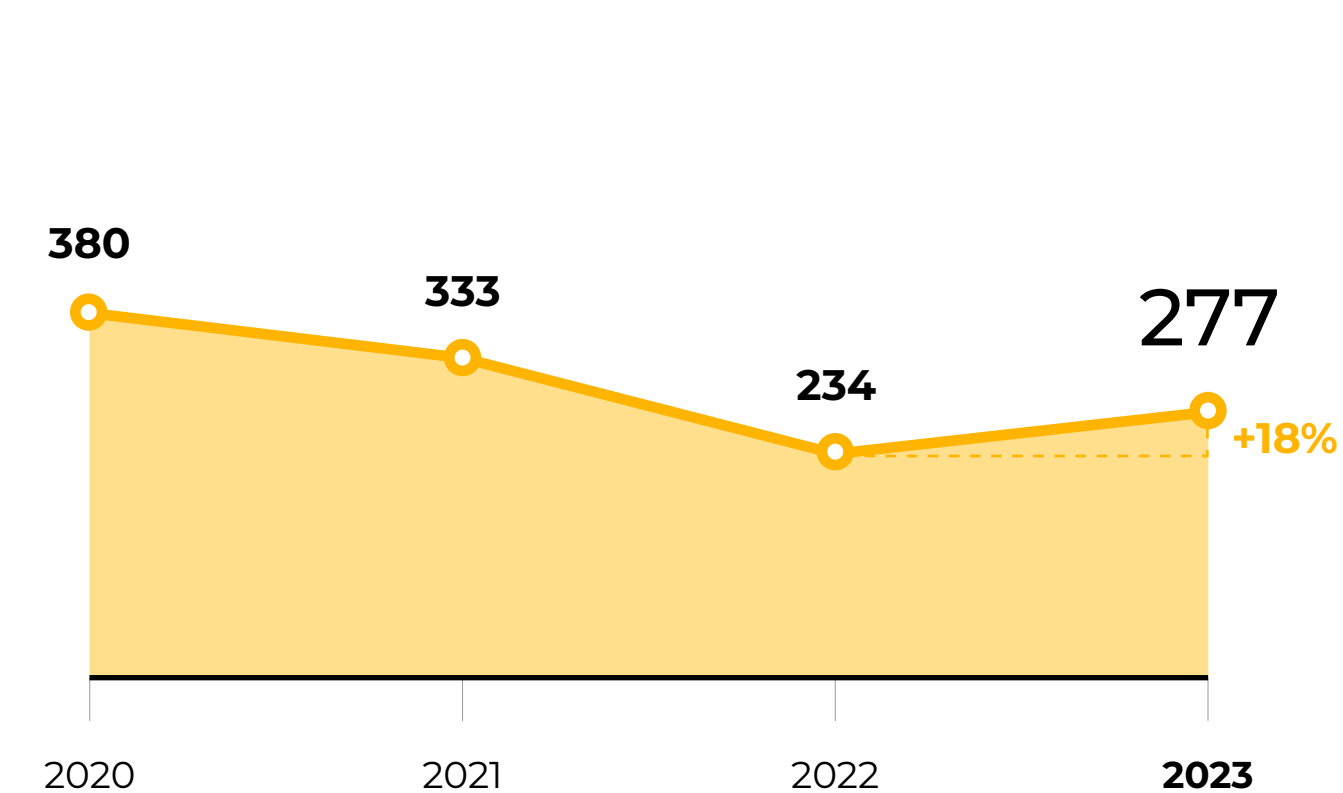
ОБОРОТ СЕРВИСА
млрд руб.



КОЛИЧЕСТВО ЗАКАЗОВ
млн ед.



СРЕДНИЙ ЧЕК
руб.



Количество водителей

Таксовичкоф

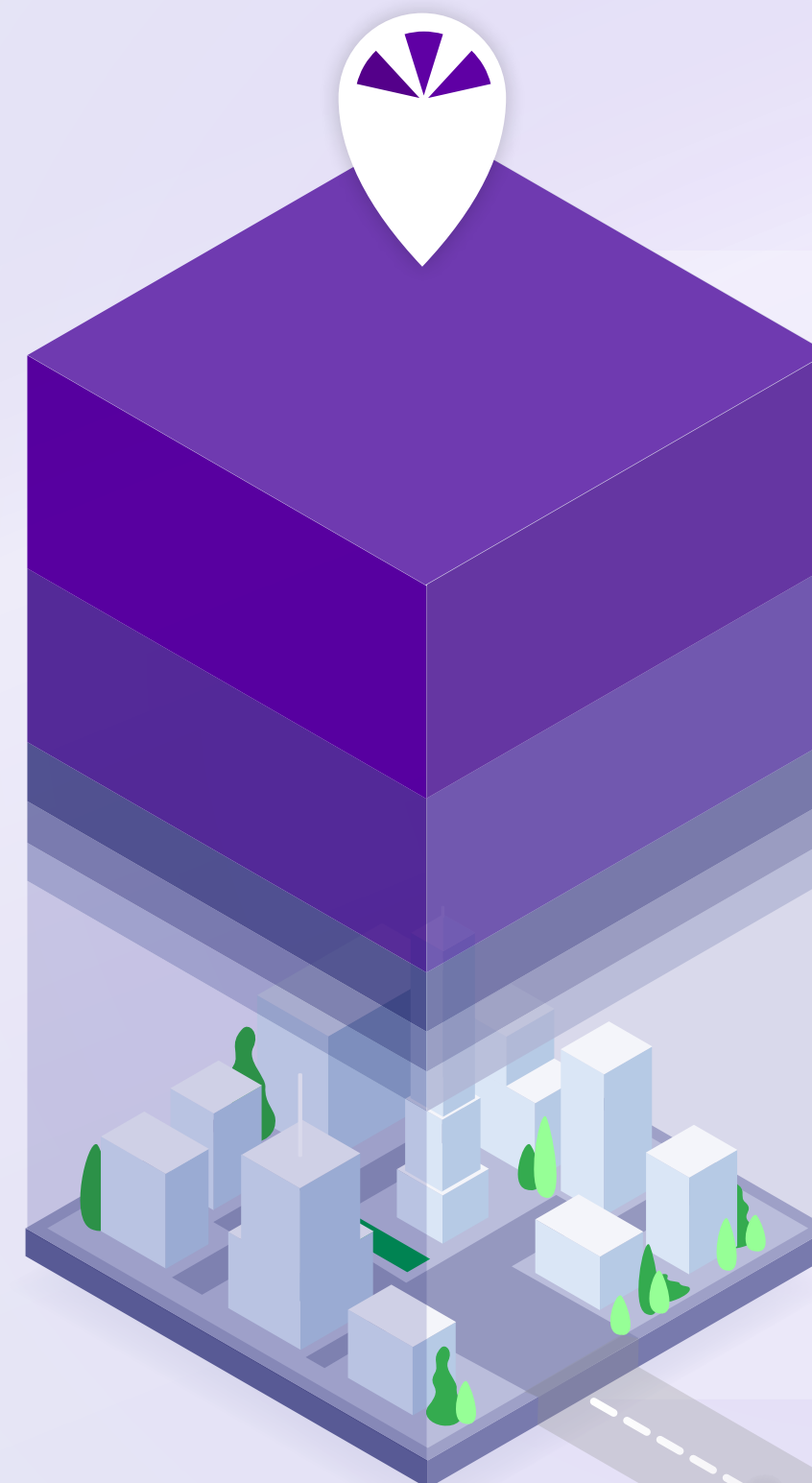


7,4+
тыс. водителей

База партнеров сервиса «Таксовичкоф».

Большая часть из них работает в Санкт-Петербурге и Омске.

Ситимобил



13,3+
тыс. водителей

Подключены к сервису «Ситимобил».

Большая часть из них работает в Москве и Санкт-Петербурге.

Финансовые показатели ЭМИТЕНТА

ТЫС. РУБ.

9



	31.12.21	31.12.22	31.12.23	2023 к 2022
Валюта баланса	394 410	1 351 166	2 183 578	62%
Основные средства	21 740	27 625	16 056	-42%
Нематериальные активы	876	348 242	287 832	-17%
Собственный капитал	32 344	268 917	331 666	23%
Денежные средства и эквиваленты	1 055	122 721	193 356	58%
Дебиторская задолженность	363 178	770 416	1 658 165	115%
Кредиторская задолженность	157 853	327 859	189 651	-42%
Финансовый долг	204 032	750 509	1 658 340	121%
долгосрочный	120 095	653 200	1 317 743	102%
краткосрочный	83 937	97 309	340 597	250%
Выручка	259 879	1 307 145	1 272 599	-2,6%
Валовая прибыль	64 170	431 641	396 576	-8%
Операционная прибыль	55 412	403 547	302 726	-25%
Чистая прибыль	12 051	236 573	62 750	-73%
EBITDA adjusted LTM	50 034	438 661	294 297	-33%
Валовая рентабельность	25%	33,0%	31,2%	-1,9%
Операционная рентабельность	21%	30,9%	23,8%	-7,1%
Рентабельность деятельности	5%	18,1%	4,9%	-13,2 %
Рентабельность EBITDA	19%	33,6%	23,1%	-10,4%
Чистый фин. долг / EBITDA LTM	4,06	1,43	4,98	355%
Долг / Выручка LTM	0,78	0,57	1,30	73%
Долг/ Собственный капитал	6,28	2,79	5,00	221%
Собственный капитал/ Активы	0,08	0,20	0,15	-5%
КТЛ	1,54	2,29	3,52	123%

В 2023 году выручка эмитента сократилась на 2,6%, составив 1,27 млрд руб. Прибыль от продаж сократилась на 25% до значения 302,1 млн руб., чистая прибыль составила 62,8 млн руб. (-73% к АППГ), EBITDA сократилась на 33%, до 294,3 млн руб.

Такое падение рентабельности бизнеса связано с вложениями компании в региональное развитие, а также в связи с проведением мероприятий по удержанию водителей в условиях «кадрового голода» на рынке такси.

По этим же причинам произошел рост дебиторской задолженности с 770 млн руб. до 1,66 млрд руб.: для удержания водителей в 2023 году эмитент субсидировал автопарки, являющиеся постоянными партнерами компании, путем предоставления отсрочки на уплату комиссии агрегатора.

В ноябре 2023 года компания получила бридж-финансирование от ПАО «Банк ТКБ» на сумму 200 млн руб., направленное на оперативную реализацию стратегии по привлечению перевозчиков и клиентов, не дожидаясь размещения облигационного выпуска.

В ноябре и декабре 2023 привлеченные средства от кредитора были направлены на:

- мотивацию перевозчиков и клиентов;
- финансирование развития программного обеспечения;
- маркетинг
- пополнение оборотных средств.

После размещения облигационного выпуска в декабре 2023 года, компания продолжила придерживаться стратегии, нацеленной на развитие сервисов «Ситимобил» и «Таксовичкоф», инвестируя денежные средства в маркетинг и мотивацию партнеров, при этом часть средств от выпуска облигаций использованы для погашения бридж-кредита от ТКБ.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

1

Улучшение существующих бизнес-процессов и развитие клиентского опыта.

2

Усиление бренда – брендрование более 500 автомобилей.

3

Запуск новых тарифов и услуг: в рамках проекта «СитиГрузовой» будет расширено количество доступных типов транспортных средств для клиентов и введены новые тарифы.

4

В рамках проекта «Таксовичкоф» компания планирует **наращивать долю рынка** за счет расширения автопарка в ключевом городе – Санкт-Петербурге, а также **региональную экспансию** – выход в новые небольшие города с населением до 100 тыс. человек.

5

Развитие механизмов кросс-раздачи между сервисами «Таксовичкоф» и «Ситимобил», что облегчит процесс входа сервисов в регион, где уже присутствует один из брендов компании.

6

Оптимизация расходов за счет объединения региональных команд.

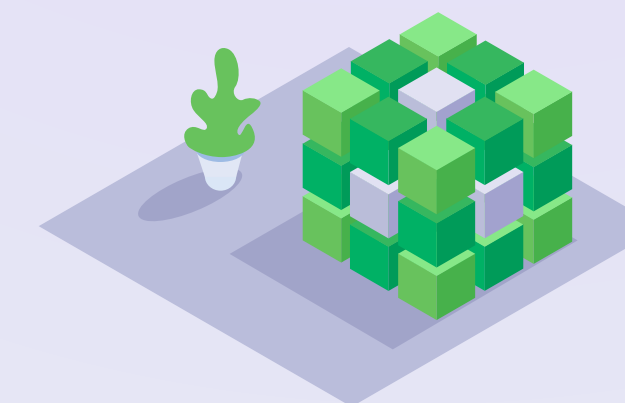
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НА 2024 ГОД ПО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СМЕЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ТАКСИ:

Развитие комплексной мотивационной программы «СитиПарк» – увеличение количества транспортных средств в парке на 500 единиц в 2024 году. Программа позволяет быстро нарастить автопарки без существенных инвестиций в лизинг, непрерывно пополняя их новой техникой, а также снизить затраты на привлечение водителей путем повышения привлекательности работы с компанией.

Партнерам всех сервисов эмитента по программе «Ситипарк» доступна возможность выкупить автомобиль по истечении лизинга.



Запуск нового этапа развития бренда «Ситимобил» – формирование полноценной экосистемы, направленной на удовлетворение всех потребностей аудитории, которые так или иначе связаны с транспортом (личным, прокатным, арендуемым).



Получение государственных субсидий.





Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России после начала СВО, 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 финансовохозяйственной деятельности компании.

Макроэкономические риски

- Рост инфляции.
- Рост ключевой ставки ЦБ и как следствие — рост выплат по кредитам и лизингу.
- Снижение заказов частных лиц.
- Удорожание автозапчастей.
- Устаревание автопарка.
- Отток водителей.

Факторы устойчивости компании

- **Повышение затрат.** Компания закладывает в стоимость услуг сервисов (следуя за тенденциями рынка по росту тарифов)
- Если автопарк перевозчиков будет устаревать, ввиду отсутствия новых закупок, на место европейских авто массово будут поступать автомобили российского и китайского производства.
- Проблема оттока водителей имеет два варианта развития:
 - с одной стороны, не исключен рост безработицы, который повлечет за собой наплыв желающих работать в такси. Это приведет к перераспределению акцентов с «рынка водителей» на «рынок агрегаторов и перевозчиков». То есть доходы водителей снизятся, а агрегаторы смогут экономить на комиссиях;
 - с другой стороны, очередная возможная мобилизация повлияет на отток водителей из сервиса. Однако эмитент работает над улучшением условий для водителей, что снижает этот риск.
- Эмитент предполагает, что конкуренты перестанут субсидировать поездки — повысят цены, что приведет к перетоку водителей и клиентов в сервисы такси Эмитента, что, в свою очередь, поможет снизить затраты на поиск водителей и маркетинг, увеличить выручку.

ПЕРВЫЙ ВЫПУСК БО-П01 — ПОГАШЕН

Эмитент впервые вышел на Биржу с дебютным выпуском биржевых облигаций серии БО-П01 в июне 2019 г., разместив эмиссию на сумму 150 млн руб. сроком обращения на 3 года, и погасив их согласно графику. Денежные средства были направлены на увеличение партнерского автопарка.

ВЫПУСКИ В ОБРАЩЕНИИ

	БО-П02	БО-01	БО-02
Номер выпуска	4B02-02-00447-R-001P ОТ 30.04.2021	4B02-01-00447-R ОТ 14.02.2022	4B02-02-00447-R
ISIN	RU000A1033X3	RU000A104K11	RU000A107FG5
Объем выпуска	60 МЛН РУБ.	80 МЛН РУБ.	300 МЛН РУБ.
Ставка купонного дохода	13%	16%	20,24%
Срок обращения	1080 ДНЕЙ (3 ГОДА)	1 440 ДНЕЙ (4 ГОДА)	1 440 ДНЕЙ (4 ГОДА)
Номинал одной облигации	1000 РУБ.	1000 РУБ.	1000 РУБ.
Способ размещения	ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА	ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА	ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА
Длительность купонного периода	30 ДНЕЙ	30 ДНЕЙ	30 ДНЕЙ
Начало размещения	19.05.2021	17.02.2022	21.12.2023
Дата погашения	03.05.2024	27.01.2026	30.11.2027
Досрочное погашение (амортизация)	–	ЕЖЕМЕСЯЧНО ПО 2% ОТ НОМИНАЛА С 32 ПО 44 К. П., 3% – С 45 ПО 47 К. П. И 65% – ПРИ ПОГАШЕНИИ ВЫПУСКА	В ДАТЫ ОКОНЧАНИЯ 33, 36, 39, 42, 45 К.П. ПО 5%; 75% – В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 48 К.П.
Оферта	НЕ ПРЕДУСМОТРЕНА	ПРЕДУСМОТРЕНА ЧЕРЕЗ 2,5 ГОДА – В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 30 К. П.	В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 12 К.П. С ВОЗМОЖНЫМ ПЕРЕСМОТРОМ СТАВКИ КУПОНА
Поручитель/Оферент	–	–	ООО «ТРАНСХОЛДИНГ»
Организатор/Андеррайтер	ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»	ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»	ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
Представитель владельцев облигаций	ООО «ЮЛКМ»	ООО «ЮЛКМ»	ООО «ЮЛКМ»
Итоги освоения/ Цели привлечения	ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА БЫЛИ НАПРАВЛЕННЫ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ И УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, А ТАКЖЕ НА МАРКЕТИНГОВУЮ АКТИВНОСТЬ В НОВЫХ И РАНЕЕ ОТКРЫТЫХ ГОРОДАХ.	ПРИВЛЕКАЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ БЫЛИ НАПРАВЛЕННЫ НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩЕГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.	ПРИВЛЕКАЕМЫЕ СРЕДСТВА КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ НАПРАВЛЯТЬ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И В ТОМ ЧИСЛЕ НА МАРКЕТИНГ, ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ И ВОДИТЕЛЕЙ.

Открыть БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ



- **ЛИЧНО**
в офисе брокерской компании.
- **ДИСТАНЦИОННО**
через сайт брокерских компаний при наличии подтвержденной регистрации на портале «Госуслуги».

Приобрести ОБЛИГАЦИИ ООО «ТРАНС-МИССИЯ»



с помощью:

- **БРОКЕРА**
менеджера банка, где открыт ваш счет, оставив поручение по телефону или лично в отделении.
- **СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**
программа QUIK.
- **ЛИЧНОГО КАБИНЕТА**
на веб-сайте, без установки специальных программ (такую возможность предоставляют некоторые брокеры/банки).

Получать КУПОННЫЙ ДОХОД



- **ВЫПЛАТА КУПОННОГО ДОХОДА**
ежемесячно.



ООО «Транс-Миссия»

Адрес местонахождения:

192019, г. Санкт-Петербург
наб. Обводного канала, д. 24Д (БЦ «Амилен»)

Отдел по работе с инвесторами

тел.: 8 (800) 505-25-07

ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»

630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28.

тел.: +7 (383) 349-57-76

uscapital.ru

АДРЕС РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ

[смотреть](#)

СТРАНИЦА КОМПАНИИ НА САЙТЕ BOOMIN.RU

[смотреть](#)

РАЗДЕЛ ИНВЕТОРАМ

[смотреть](#)