

Презентация для инвесторов

6 мес. 2024 г.

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.

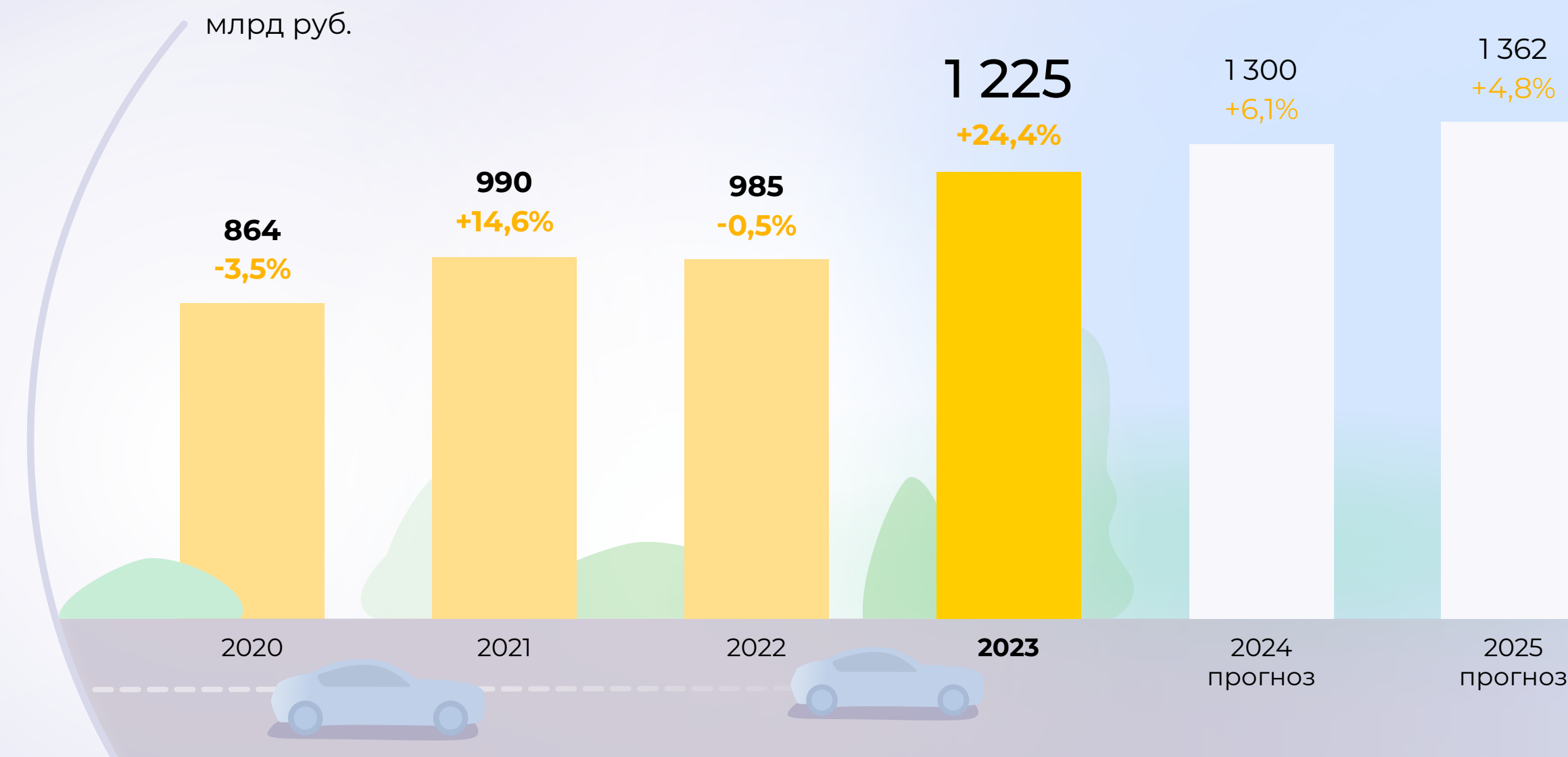
Текущая стратегия сервисов «Таксовичкоф» и «Ситимобил» — специализация на сегментах, где клиент готов к долгому ожиданию автомобиля при повышенном классе комфортности и высоком среднем чеке (B2B в сфере комфорт-перевозок, услуга «лучшие водители» и т.п.)

В РОССИИ СЕГОДНЯ РАБОТАЕТ:

5
агрегаторов

Более
400
таксомоторных
компаний

ОБЪЕМ РЫНКА ТАКСИ В РОССИИ



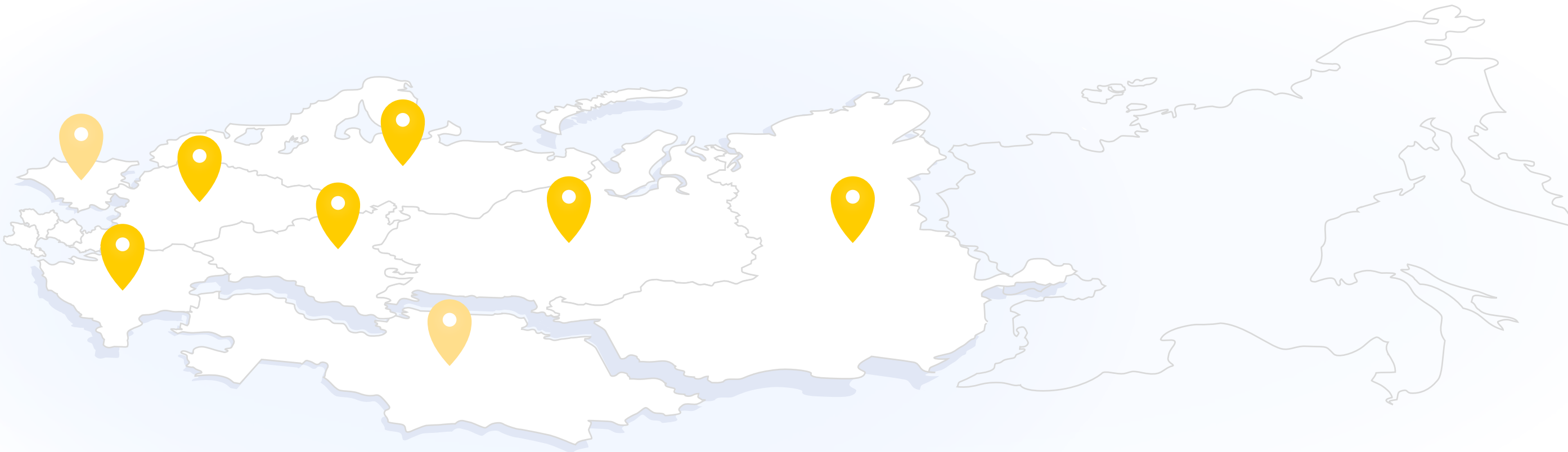
**ИТ-ПЛАТФОРМА «АВТОТАКСОКОНТРОЛЬ 2.0»
ОБЪЕДИНЯЕТ «ТАКСОВИЧКОФ», «СИТИМОБИЛ»
И ГРУЗОВОЕ ТАКСИ «ГРУЗОВИЧКОФ».**

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		

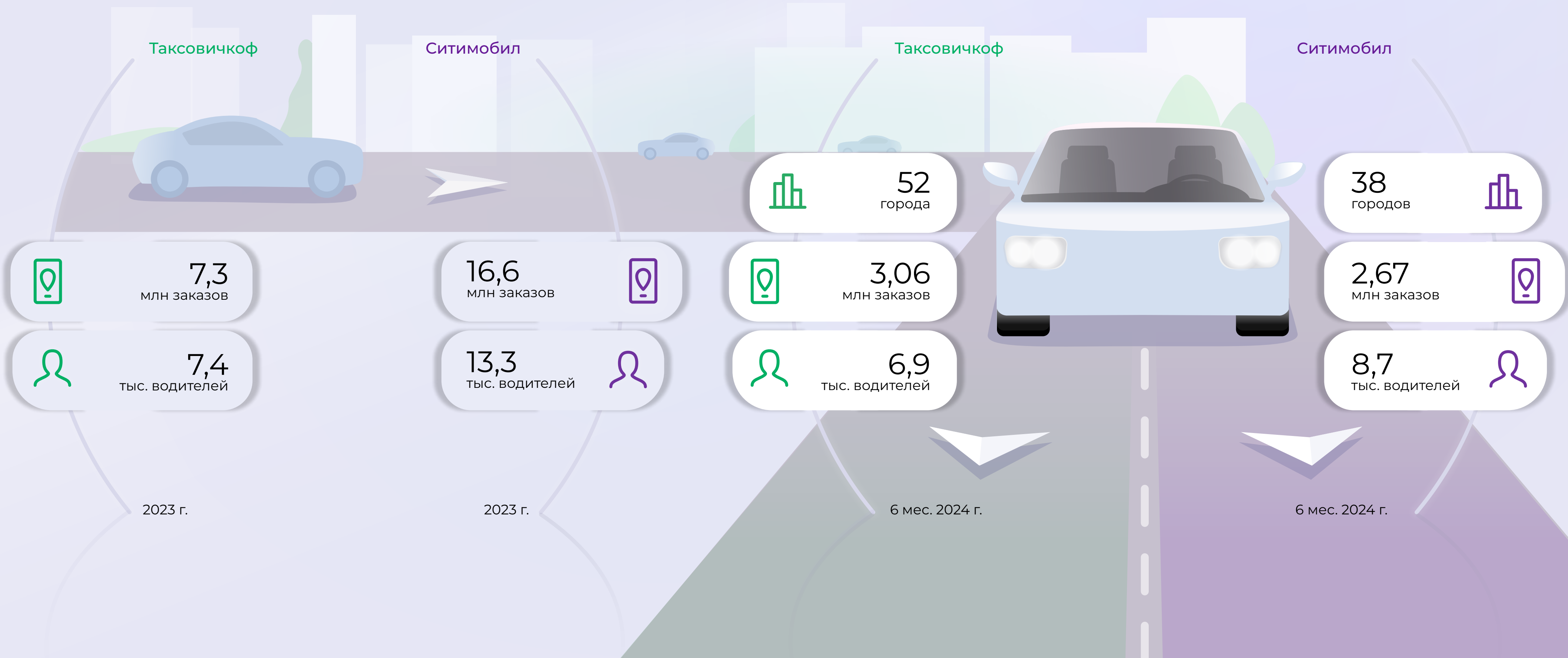
Два бренда

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

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

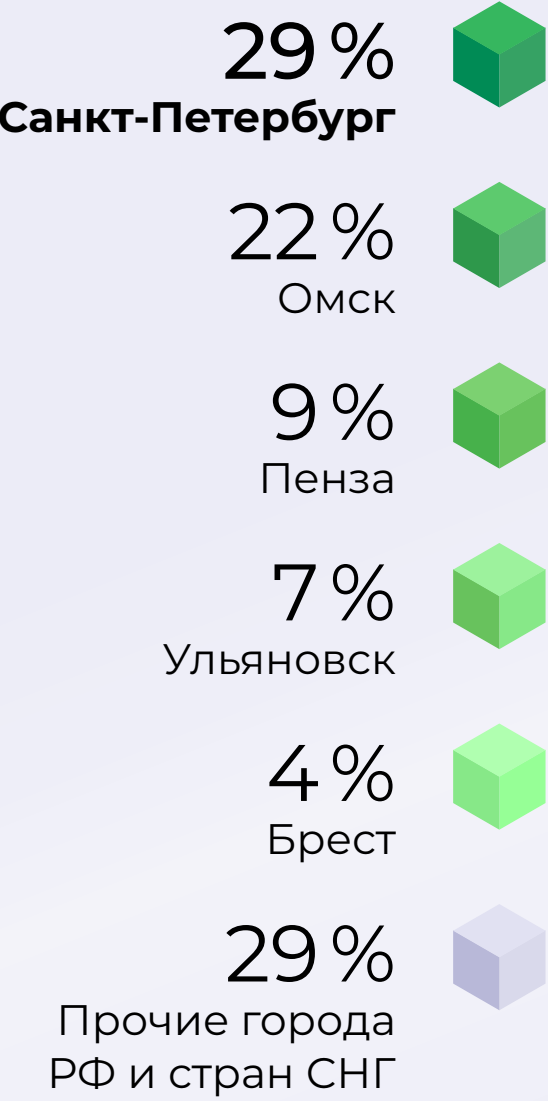
В апреле 2022 г. ООО «Транс-Миссия» стала владельцем бренда такси «Ситимобил» и дальнейшее развитие эмитента связано с продвижением двух брендов.

В сентябре 2023 года эмитент завершил объединение команд «Ситимобил» и «Таксовичкоф», сохранив оба бренда, и перешел на единое ПО «Автотаксоконтроль 2.0». Это позволило снизить ежемесячную стоимость обслуживания и поддержки сервиса на 30 млн руб. и оптимизировать операционные процессы.



Количество водителей

Таксовичкоф

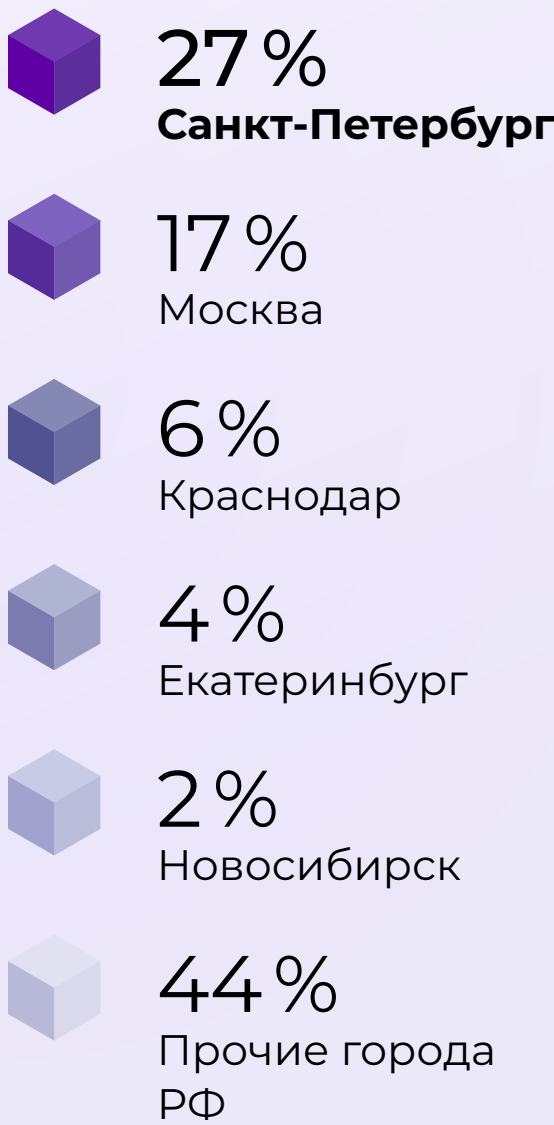


6,9+
тыс. водителей

База партнеров сервиса «Таксовичкоф».

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

Ситимобил



8,7+
тыс. водителей

Подключены к сервису «Ситимобил».

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

Ключевые показатели операционной деятельности

После вступления в силу «закона о такси» с 1 сентября 2023 года наблюдается переток водителей в зоны с недостаточным регулированием со стороны законодательства: курьерская доставка, сегмент LCV-перевозок и сервисы первой и последней мили для маркетплейсов. Как результат, ожидание клиентом автомобиля кратно увеличилось, что отражается на количестве выполненных заказов.

Поэтому **эмитент видит дальнейшее развитие сервиса** в таких направлениях, где пользователь готов к долгому ожиданию автомобиля при повышенном классе комфортности и высоком среднем чеке:

1

Взаимодействие с юридическими лицами в части обслуживания перевозок комфорт-класса.

2

Развитие такси в формате «лучшие водители». Время подачи в данной услуге будет дольше обычного, но водители будут подобраны более тщательно.

+

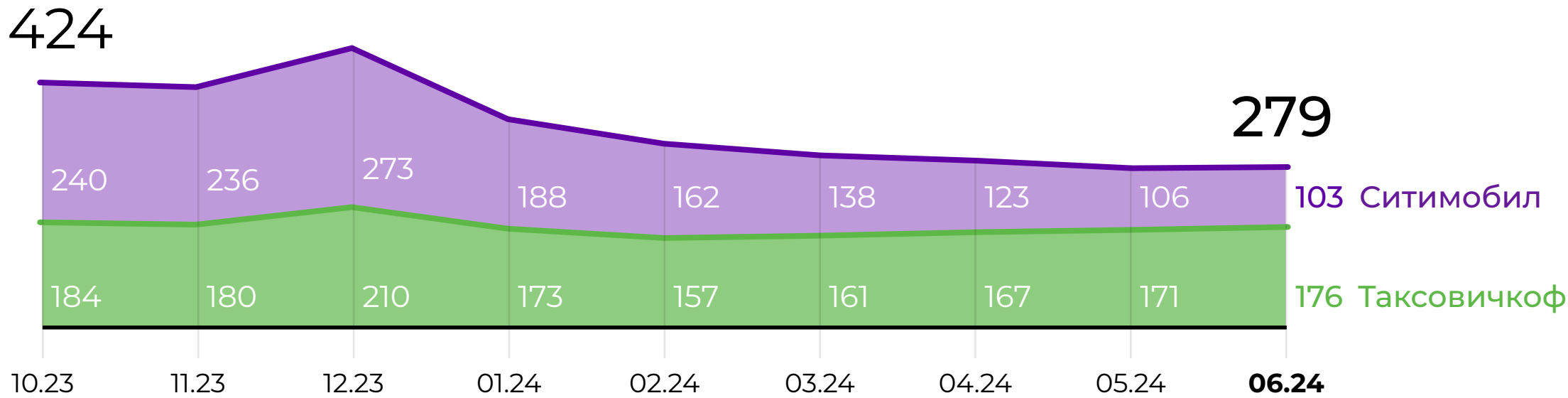
Запуск данных направлений не потребует дополнительных инвестиций в клиентский и водительский маркетинг, а также не увеличит операционный штат сервиса.

Также компания сосредоточится на развитии платформы «Таксоконтроль» с целью коммерциализации ПО: уже подписан первый долгосрочный контракт на продажу и доработку программного обеспечения.

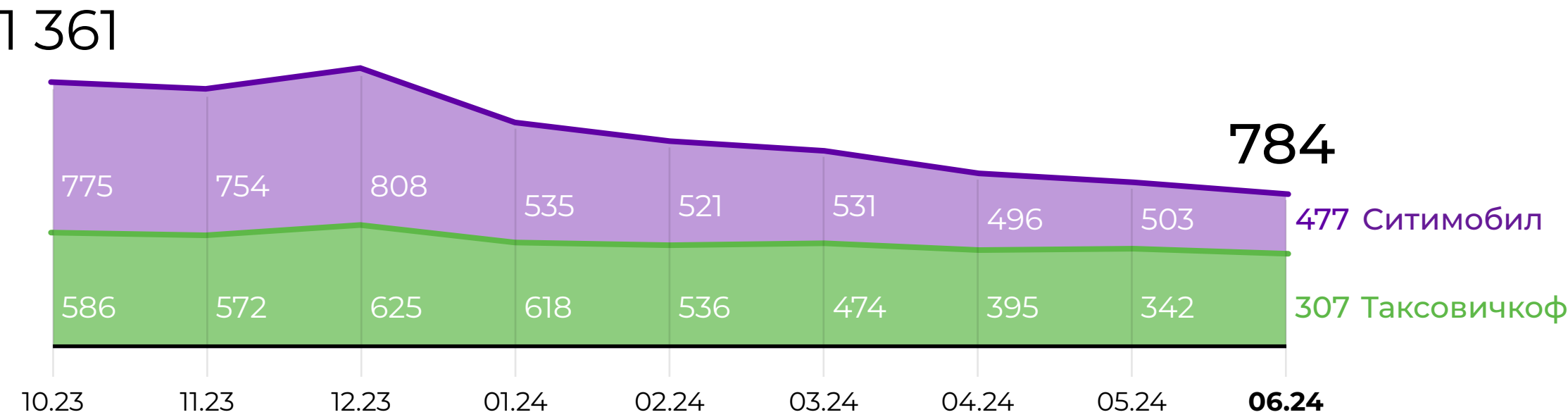
С учетом возникшего кадрового голода на рынке услуг такси, GMV сервисов сократился к среднемесячным значениям 4 квартала 2023 года на 31%.

При этом основное падение прошло в 1 квартале 2024 года, а во втором квартале наблюдается его стабилизация на уровне порядка 280 млн руб. в месяц.

ОБОРОТ СЕРВИСОВ
млн руб.



КОЛИЧЕСТВО ЗАКАЗОВ
тыс. ед.



Финансовые показатели эмитента

тыс. руб.

	31.12.21	31.12.22	31.12.23	31.03.24	30.06.24	06.24 к 12.23
Валюта баланса	394 410	1 351 166	2 183 578	2 371 943	2 313 273	6%
Основные средства	21 740	27 625	16 056	14 128	12 610	-21%
Нематериальные активы	876	348 242	287 832	272 915	258 777	-10%
Собственный капитал	32 344	268 917	331 666	405 123	405 453	22%
Денежные средства и эквиваленты	1 055	122 721	193 356	5 001	777	-100%
Дебиторская задолженность	363 178	770 416	1 658 165	2 050 676	2 018 734	22%
Кредиторская задолженность	157 853	327 859	189 651	241 229	198 184	4%
Финансовый долг	204 032	750 509	1 658 340	1 725 592	1 709 636	3%
долгосрочный	120 095	653 200	1 317 743	1 313 850	1 264 934	-4%
краткосрочный	83 937	97 309	340 597	411 742	444 702	31%
Выручка LTM	259 879	1 307 145	1 272 599	1 474 658	1 248 134	-1,9%
Валовая прибыль LTM	64 170	431 641	396 576	457 900	555 722	40%
Операционная прибыль LTM	55 412	403 547	302 726	380 207	453 549	50%
Чистая прибыль LTM	12 051	236 573	62 750	189 335	87 896	40%
EBITDA adjusted LTM	50 034	438 661	294 297	423 656	437 633	49%
Валовая рентабельность	25%	33,0%	31,2%	31,1%	45,0%	13,3 п.п..
Операционная рентабельность	21%	30,9%	23,8%	25,8%	36,3%	12,5 п.п.
Рентабельность деятельности	5%	18,1%	4,9%	12,8%	7,0%	2,1 п.п.
Рентабельность EBITDA	19%	33,6%	23,1%	28,7%	35,1%	12,0 п.п.
Чистый фин. долг / EBITDA LTM	4,06	1,43	4,98	4,42	3,90	-22%
Долг / Выручка LTM	0,78	0,57	1,30	1,42	1,37	5%
Долг/ Собственный капитал	6,28	2,79	5,00	4,26	4,22	-16%
Собственный капитал/ Активы	0,08	0,20	0,15	0,17	0,18	15%
КТЛ	1,54	2,29	3,52	3,19	3,18	-10%

Проведенная в 2023 году работа по оптимизации операционных процессов положительно отразилась на показателях рентабельности эмитента по результатам работы в 1 полугодии 2024 года.

Показатели рентабельности эмитента продемонстрировали значительный рост по отношению к значениям прошлого года. Несмотря на сокращение выручки LTM на -1,9% , операционная и чистая прибыль увеличилась на 50% и 40% соответственно, а EBITDA LTM увеличилась на 49%.

В итоге рентабельность деятельности выросла на 2,1 п.п., рентабельность EBITDA LTM – на 12 п.п.

Основная статья баланса — дебиторская задолженность, составляющая 87% от валюты баланса. К значениям на начало года дебиторская задолженность увеличилась на 22%. Дебиторская задолженность связана с взаиморасчетами с крупнейшими таксопарками по выполняемым заказам.

Финансовый долг увеличился на 3% за счет привлечения краткосрочного финансирования от ПАО «ТКБ Банк».

При этом показатели Чистый долг/EBITDA и Долг/Собственный капитал сократились к значениям на начало года на 22% и 16% соответственно.

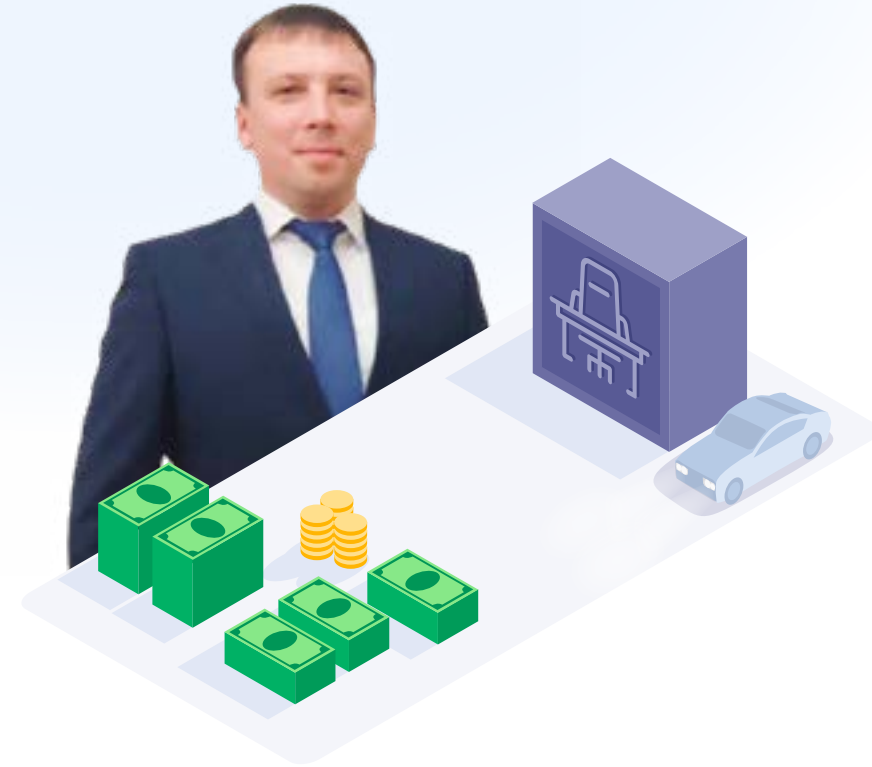
Несмотря на высокие показатели долговой нагрузки, компания своевременно обслуживает свои обязательства. Так, 3 мая 2024 года эмитент погасил облигационный выпуск в размере 60 млн руб., а 14 августа удовлетворил все заявки, поданные по безотзывной оферте в размере 1 136 облигаций по 100% стоимости от номинала.

С октября 2024 года эмитент приступит к ежемесячному погашению БО-01 согласно графику (по 2% от общей суммы задолженности в месяц).

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.

Операционный
директор

**ЖУКОВ
ОЛЕГ**



- В компании с 2019 года.
- Занимался развитием сервиса «Таксовичкоф» в регионах.
- Опыт на руководящих должностях — 10 лет.
- Открывал и запускал все города сервиса «Таксовичкоф» по проекту «Совместное предприятие».

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

1

Улучшение

существующих бизнес-процессов и развитие клиентского опыта.

2

Оптимизация расходов

за счет объединения региональных команд.

3

Запуск новых тарифов

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

4

Уход в ниши, где клиент готов к ожиданию автомобиля при повышенном классе комфортности и высоком среднем чеке:

- B2B перевозки комфорт-класса.
- Развитие такси в формате “лучшие водители”.

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

Развитие платформы «Таксоконтроль» с целью коммерциализации ПО.

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.





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 будет решаться путем фокусировки на сегментах, где пользователь готов к долгому ожиданию автомобиля при повышенном классе комфортности и высоком среднем чеке:
 - Взаимодействие с юридическими лицами в части обслуживания перевозок комфорт-класса.
 - Развитие такси в формате “лучшие водители”. Время подачи в данной услуге будет дольше обычного, но водители будут подобраны более тщательно.
- Также компания сосредоточится на развитии платформы «Таксоконтроль» с целью коммерциализации ПО: уже подписан первый долгосрочный контракт на продажу и доработку программного обеспечения.

ПЕРВЫЙ ВЫПУСК БО-П01 — ПОГАШЕН
ВТОРОЙ ВЫПУСК БО-П02 — 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-01	БО-02
Номер выпуска	4B02-01-00447-R ОТ 14.02.2022	4B02-02-00447-R
ISIN	RU000A104K11	RU000A107FG5
Объем выпуска	80 МЛН РУБ.	300 МЛН РУБ.
Ставка купонного дохода	16%	20,24%
Срок обращения	1 440 ДНЕЙ (4 ГОДА)	1 440 ДНЕЙ (4 ГОДА)
Номинал одной облигации	1000 РУБ.	1000 РУБ.
Способ размещения	ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА	ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА
Длительность купонного периода	30 ДНЕЙ	30 ДНЕЙ
Начало размещения	17.02.2022	21.12.2023
Дата погашения	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	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»
Представитель владельцев облигаций	ООО «ЮЛКМ»	ООО «ЮЛКМ»
Итоги освоения/ Цели привлечения	ПРИВЛЕКАЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ БЫЛИ НАПРАВЛЕНЫ НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩЕГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.	ПРИВЛЕКАЕМЫЕ СРЕДСТВА КОМПАНИЯ БЫЛИ НАПРАВЛЕНЫ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И В ТОМ ЧИСЛЕ НА МАРКЕТИНГ, ЗАТРАТЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ И ВОДИТЕЛЕЙ.

Как стать инвестором

13 

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 ИНВЕСТОРАМ
[смотреть](#)