

Презентация для инвесторов

ООО «Транс-миссия»

ТАКСОВИЧКОФ

СИТИМОБИЛ

9 мес. 2024 г.



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.

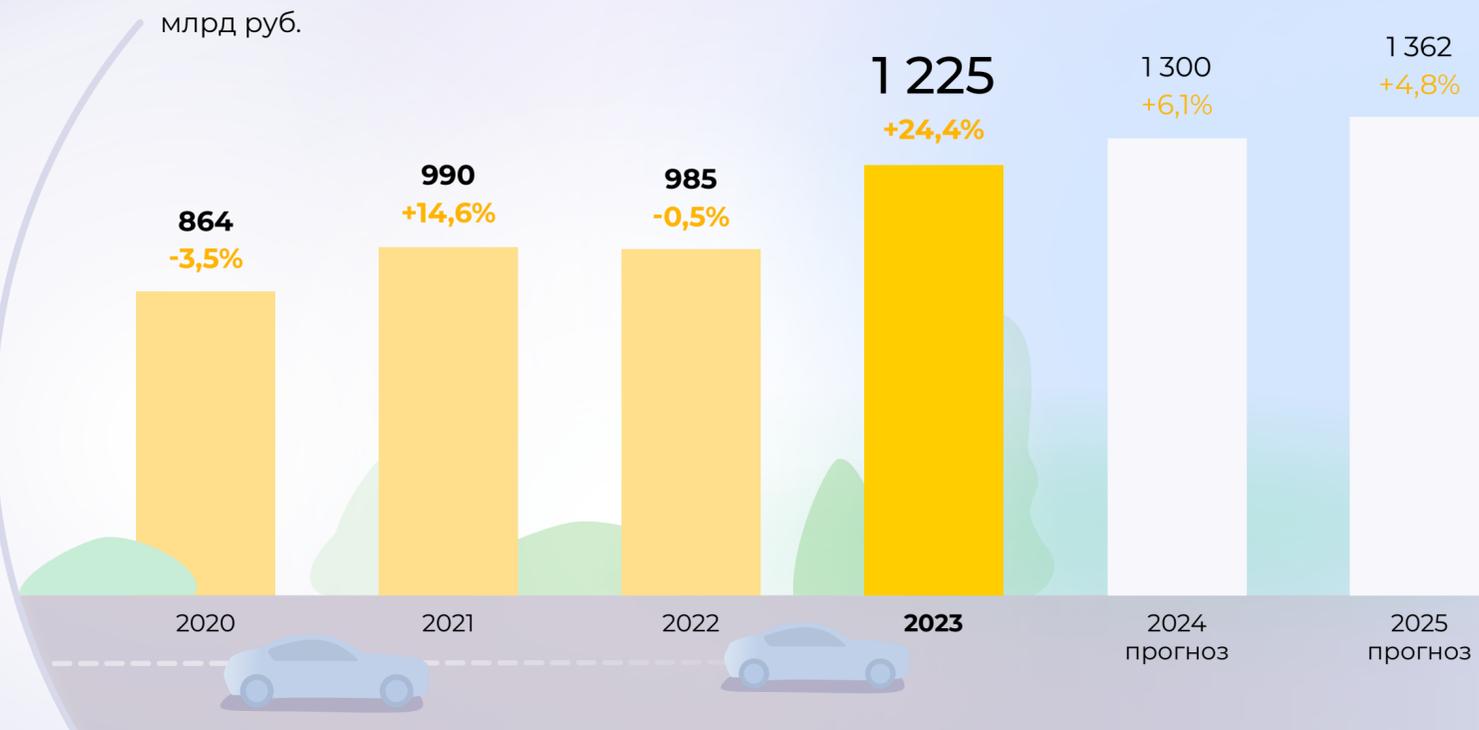
Текущая стратегия сервисов «Таксовичкоф» и «Ситимобил» — специализация на сегментах, где клиент готов к долгому ожиданию автомобиля при повышенном классе комфортности и высоком среднем чеке (B2B в сфере комфорт-перевозок, услуга «лучшие водители» и т.п.)

В РОССИИ СЕГОДНЯ РАБОТАЕТ:

5
агрегаторов

Более
400
таксомоторных
компаний

ОБЪЕМ РЫНКА ТАКСИ В РОССИИ



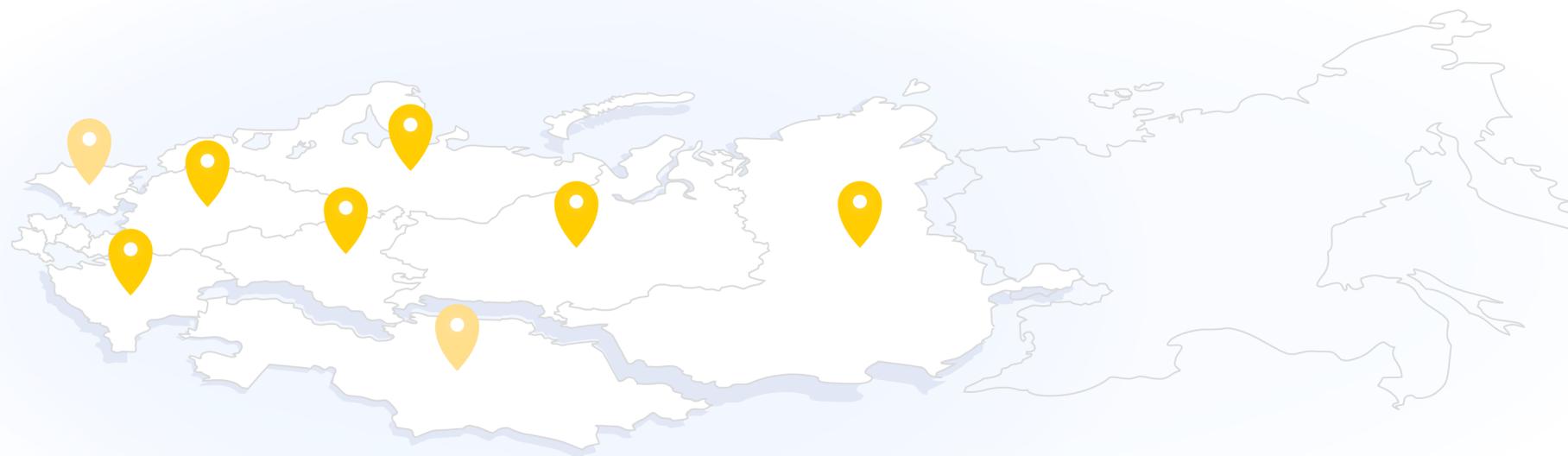
География присутствия

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		

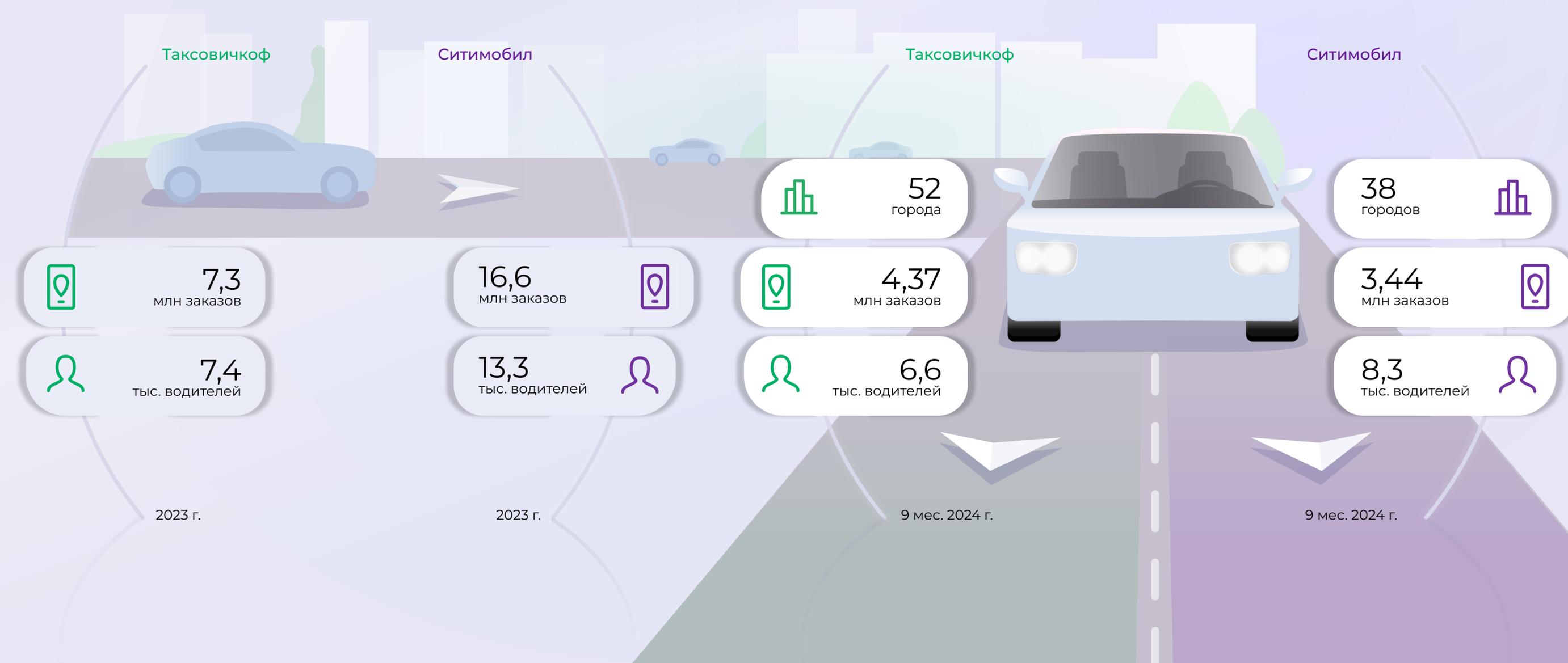
Два бренда

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

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

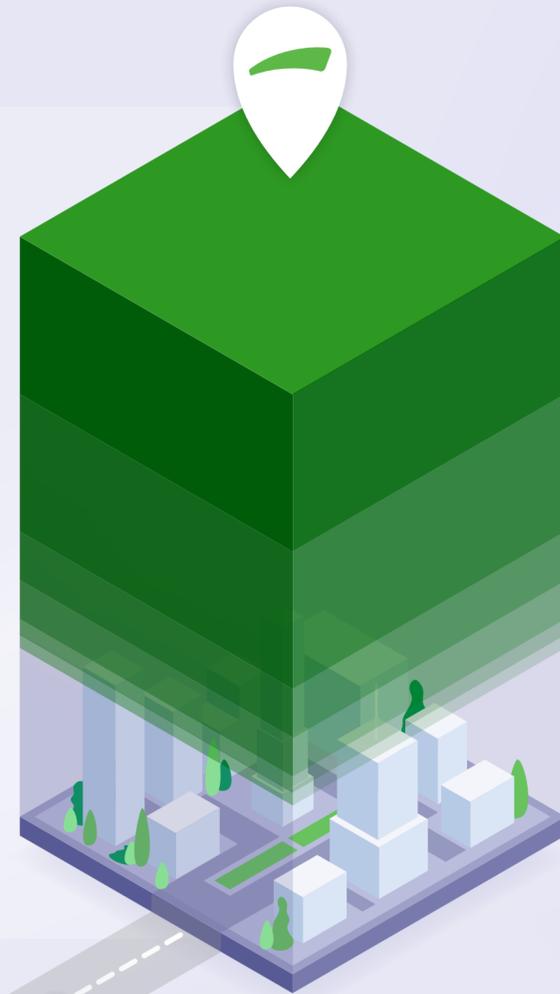
В апреле 2022 г. ООО «Транс-Миссия» стала владельцем бренда такси «Ситимобил» и дальнейшее развитие эмитента связано с продвижением двух брендов.

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



6,6+
тыс. водителей

База партнеров сервиса «Таксовичкоф».

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

Ситимобил



8,2+
тыс. водителей

Подключены к сервису «Ситимобил».

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

Ключевые показатели операционной деятельности

Текущие макроэкономические вызовы затронули всех участников рынка такси, наблюдаются и структурные изменения: сокращается спрос на автомобили премиального класса, клиенты предпочитают заказывать машины класса «Эконом» и «Комфорт».

Общий рост цен на такси по стране — ожидаемый ответ на повышение стоимости ремонта машин и затрат на топливо.

Среди ключевых инструментов для поддержания финансовых и операционных показателей ООО «Транс-Миссия» — динамическое ценообразование и углубленная аналитика данных.

Благодаря усиленному анализу данных, эмитент оптимизировал политику коммуникации и выдачи промокодов пользователям на скидки и бонусные баллы. Сейчас специалисты компании составляют более точную карту пользовательского поведения — не по всей географии присутствия организации, а в конкретных регионах. Для этого они проводят разнообразные тестирования по клиентским сегментам.

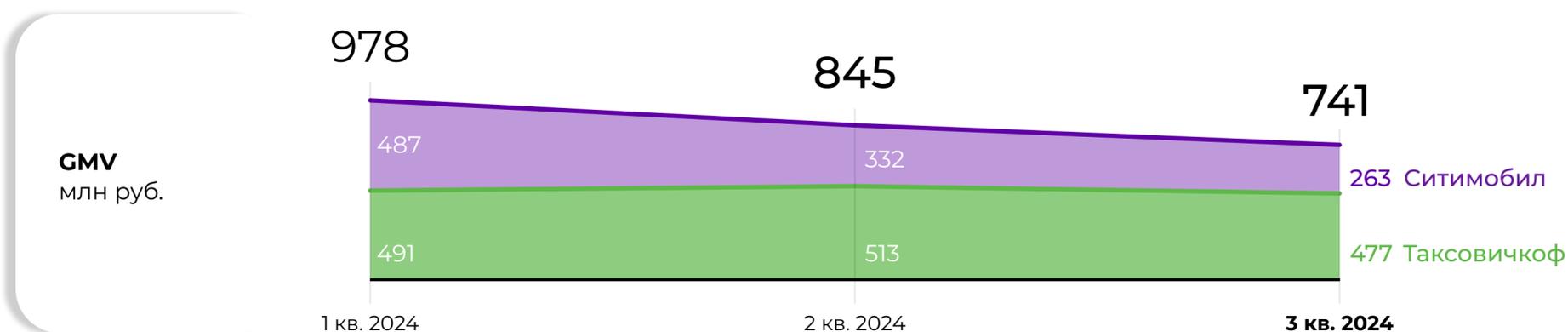
Ещё один способ снижать риски и затраты — актуализация автопарка и замена европейских моделей автомобилями из дружественных стран. Сейчас компания активно закупает продукцию автопрома из Поднебесной. Ранее обнародованные планы по закупке партии «Москвичей» пока поставлены на паузу, вместо них организация приобрела для своего лизингового проекта «СитиПарк» китайские Haval M6, после реализации которых будет произведена новая закупка.

Существенную роль играет 580-ФЗ о такси, который резко ограничил количество потенциальных водителей.

«Транс-Миссия» готова и к грядущим вызовам: в конце июля ЦБ ввёл новые тарифы по страхованию гражданской ответственности перевозчиков перед пассажирами. Эти тарифы вступили в силу с 1 сентября.

В компании ожидают, что цены для пассажиров вырастут и предполагают незначительное сокращение количества поездок. Однако существенного влияния нововведения на показатели эмитента не предвидится, потому что страхование жизни и здоровья пассажиров уже были изначально заложены в критерии ценообразования на услуги компании.

Изменения на рынке отразились и на операционных результатах компании: с учётом возникшего кадрового голода на рынке услуг такси, GMV сервисов в 3 квартале 2024 года сократился к среднегодовому уровню на 13% до 741 млн руб. в квартал.

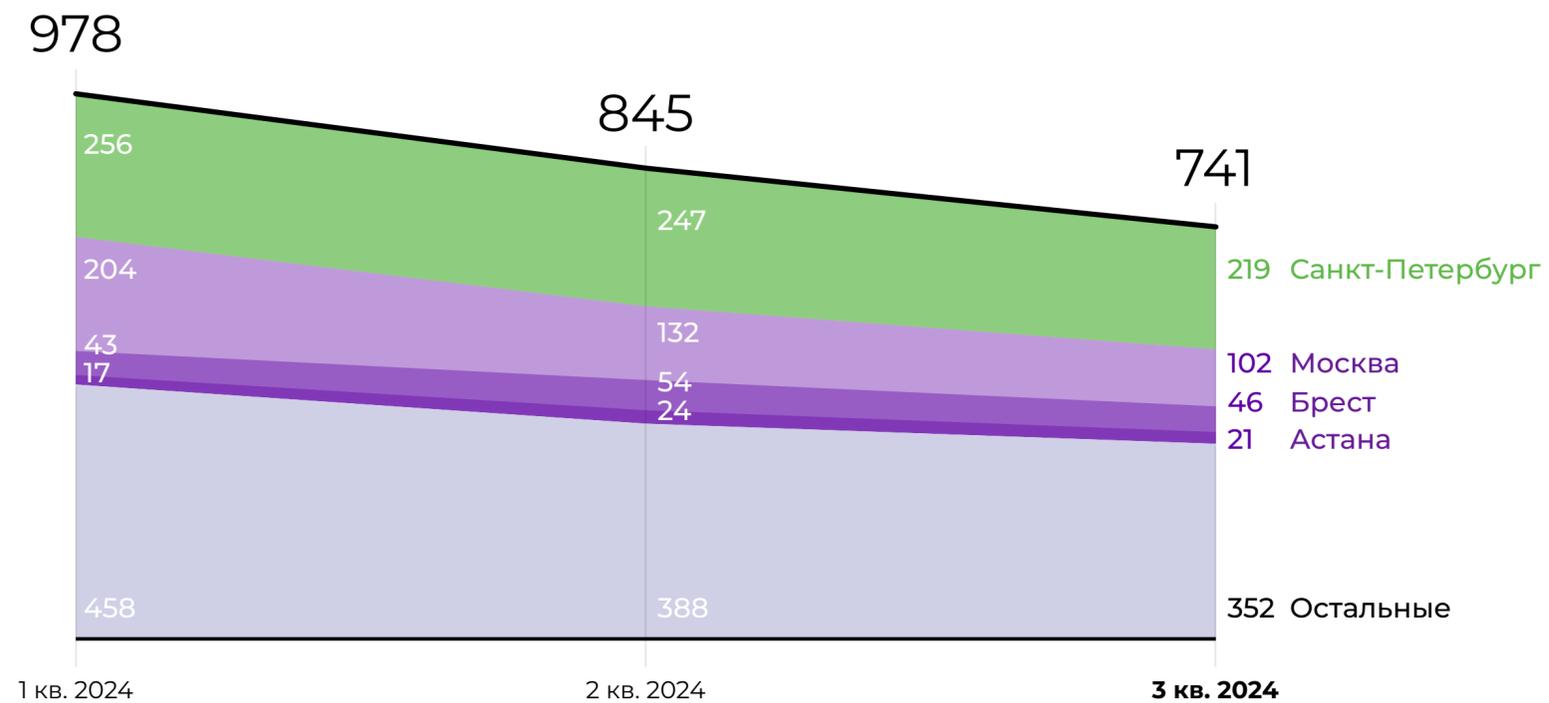


Ключевые показатели операционной деятельности

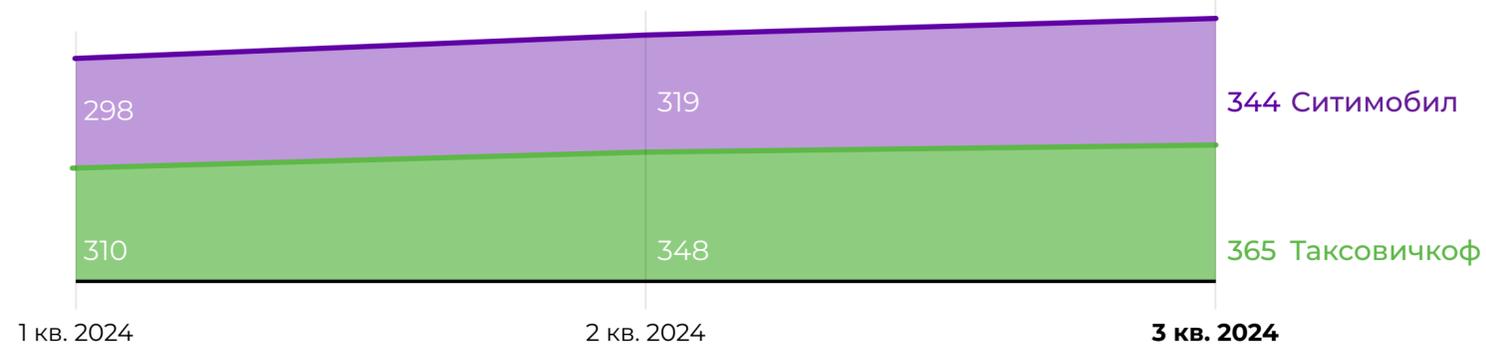
При этом **основной вклад в снижение обеспечила динамика заказов в Москве, но в странах СНГ наблюдался рост объема перевозок.** В Санкт-Петербурге и крупных городах России — снижение в 3 квартале 2024 года составило не более 9-12% от среднегодового уровня.

Средний чек в сервисе «Таксовичкоф» показал рост к началу года на 18% (с 310 руб. до 365 руб.), в сервисе «Ситимобил» показатели среднего чека с 1 квартала 2024 года выросли на 15% с 298 до 344 руб.

ДИНАМИКА ПО ГОРОДАМ GMV
млн руб.



СРЕДНИЙ ЧЕК
млн руб.



Финансовые показатели Эмитента

ТЫС. РУБ.

9



	31.12.21	31.12.22	31.12.23	30.09.24	09.24 (LTM) к 12.23
Валюта баланса	394 410	1 351 166	2 183 578	2 378 648	+8,9%
Основные средства	21 740	27 625	16 056	11 192	-30,3%
Нематериальные активы	876	348 242	287 832	244 365	-15,1%
Собственный капитал	32 344	268 917	331 666	405 791	+22,3%
Денежные средства и депозитные счета	1 055	122 721	193 356	7 294	-96,2%
Дебиторская задолженность	363 178	770 416	1 658 165	2 101 614	+26,7%
Кредиторская задолженность	157 853	327 859	189 651	225 397	+18,8%
Финансовый долг	204 032	750 509	1 658 340	1 728 189	+4,2%
долгосрочный	120 095	653 200	1 317 743	1 262 608	-4,2%
краткосрочный	83 937	97 309	340 597	465 581	+36,7%
Выручка LTM	259 879	1 307 145	1 272 599	1 141 461	-10,3%
Валовая прибыль LTM	64 170	431 641	396 576	565 174	+42,5%
Операционная прибыль LTM	55 412	403 547	302 726	516 682	+70,7%
Чистая прибыль LTM	12 051	236 573	62 750	75 409	+20,2%
EBITDA adjusted LTM	50 034	438 661	294 297	457 302	+55,4%
Валовая рентабельность LTM	25%	33%	31%	50%	18 п.п.
Операционная рентабельность LTM	21%	31%	24%	45%	21 п.п.
Рентабельность деятельности LTM	4,6%	18,1%	4,9%	7%	2 п.п.
Рентабельность EBITDA LTM	19,3%	33,6%	23,1%	40%	17 п.п.
Чистый фин. долг / EBITDA	4,1	1,4	5,0	3,76	-24,4%
Долг / Выручка	0,8	0,6	1,3	1,51	+15,7%
Долг/ Собственный капитал	6,3	2,8	5,0	4,26	-14,8%
Собственный капитал/ Активы	0,1	0,2	0,2	0,2	+12,3%
КТЛ	1,5	2,3	3,5	3,0	-15,1%

Снижение GMV отразилось на снижении выручки эмитента, однако проводимая оптимизация операционных процессов обеспечила рост рентабельности и прибыли.

Так, LTM выручка на 30.09.2024 составила 1,141 млрд руб., что на 10,3% ниже, чем в 2023 году, однако, операционная прибыль LTM выросла на 70,7% к 2024 году до 565,2 млн руб., а чистая прибыль LTM выросла на 20,2% до 75,4 млн руб.

В итоге показатели рентабельности показали значительный рост: валовая рентабельность составляет 50%, операционная — 45%, чистая рентабельность — 7%.

Основная статья баланса — дебиторская задолженность, составляющая 88% от валюты баланса. К значениям на начало года дебиторская задолженность увеличилась на 26,7%. Дебиторская задолженность состоит из взаиморасчетов с крупнейшими таксопарками по выполняемым заказам.

Финансовый долг увеличился на 4,2% благодаря привлечению краткосрочного финансирования от ПАО «ТКБ Банк».

При этом показатели Чистый долг/EBITDA и Долг/Собственный капитал сократились к значениям на начало года на 24% и 15% соответственно.

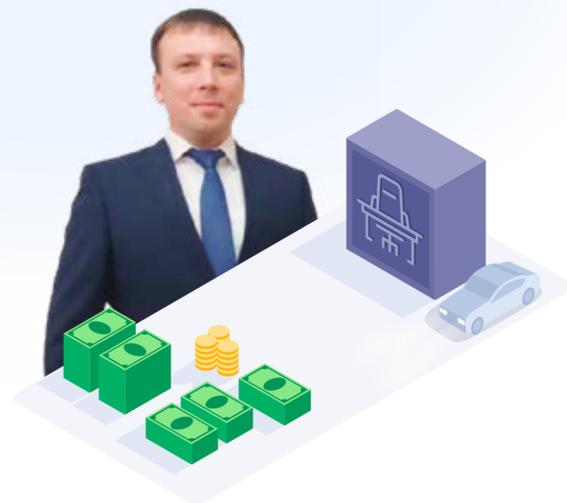
Несмотря на высокие показатели долговой нагрузки, компания своевременно обслуживает свои обязательства.

Так, 3 мая 2024 года эмитент погасил облигационный выпуск в размере 60 млн руб., 14 августа удовлетворил все заявки, поданные по безотзывной оферте в размере 1 136 облигаций по 100% стоимости от номинала, а с октября компания начала ежемесячную амортизацию (погашение) по выпуску на 80 млн руб.

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

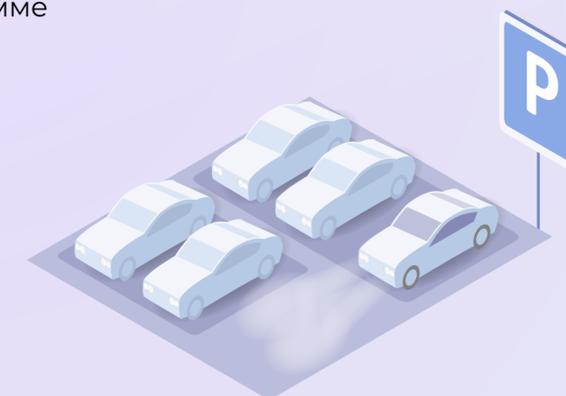
Развитие платформы «Таксоконтроль»

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

Номер выпуска
 ISIN
Объем выпуска
 Ставка купонного дохода
 Срок обращения
 Номинал одной облигации
 Способ размещения
 Длительность купонного периода
 Начало размещения
 Дата погашения
 Досрочное погашение (амортизация)
 Оферта
 Поручитель/Оферент
 Организатор/Андеррайтер
 Представитель владельцев облигаций

Итоги освоения/
 Цели привлечения

БО-01

4B02-01-00447-R ОТ 14.02.2022
 RU000A104K11
80 МЛН РУБ.
 16%
 1 440 ДНЕЙ (4 ГОДА)
 1000 РУБ.
 ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА
 30 ДНЕЙ
 17.02.2022
 27.01.2026
 ЕЖЕМЕСЯЧНО ПО 2% ОТ НОМИНАЛА С 32 ПО 44 К. П., 3% – С 45 ПО 47 К. П. И 65% – ПРИ ПОГАШЕНИИ ВЫПУСКА
 ПРЕДУСМОТРЕНА ЧЕРЕЗ 2,5 ГОДА – В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 30 К. П.
 –
 ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
 ООО «ЮЛКМ»

ПРИВЛЕКАЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ БЫЛИ НАПРАВЛЕНЫ НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩЕГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.

БО-02

4B02-02-00447-R
 RU000A107FG5
300 МЛН РУБ.
 С 1 ПО 12 К.П. — 20,24%, С 13 К.П. — 30%
 1 440 ДНЕЙ (4 ГОДА)
 1000 РУБ.
 ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА
 30 ДНЕЙ
 21.12.2023
 30.11.2027
 В ДАТЫ ОКОНЧАНИЯ 33, 36, 39, 42, 45 К.П. ПО 5%; 75% – В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 48 К.П.
 В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 12 К.П. С ВОЗМОЖНЫМ ПЕРЕСМОТРОМ СТАВКИ КУПОНА
 ООО «ТРАНСХОЛДИНГ»
 ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
 ООО «ЮЛКМ»

ПРИВЛЕКАЕМЫЕ СРЕДСТВА КОМПАНИЯ БЫЛИ НАПРАВЛЕНЫ 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](#)