

# ТАКСОВИЧКОФ

## АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОКРЫТИЕ

I полугодие 2019 г.

Наименование выпуска	<b>ТаксовичкоФ-БО-П01</b>
Состояние выпуска	В обращении
Начало размещения	03.06.2019
Дата погашения	18.05.2022
Объем эмиссии	<b>150 млн руб.</b>

Аналитики

**Денис Видяйкин**  
dv@uscapital.ru

**Иван Рожков**  
ir@uscapital.ru

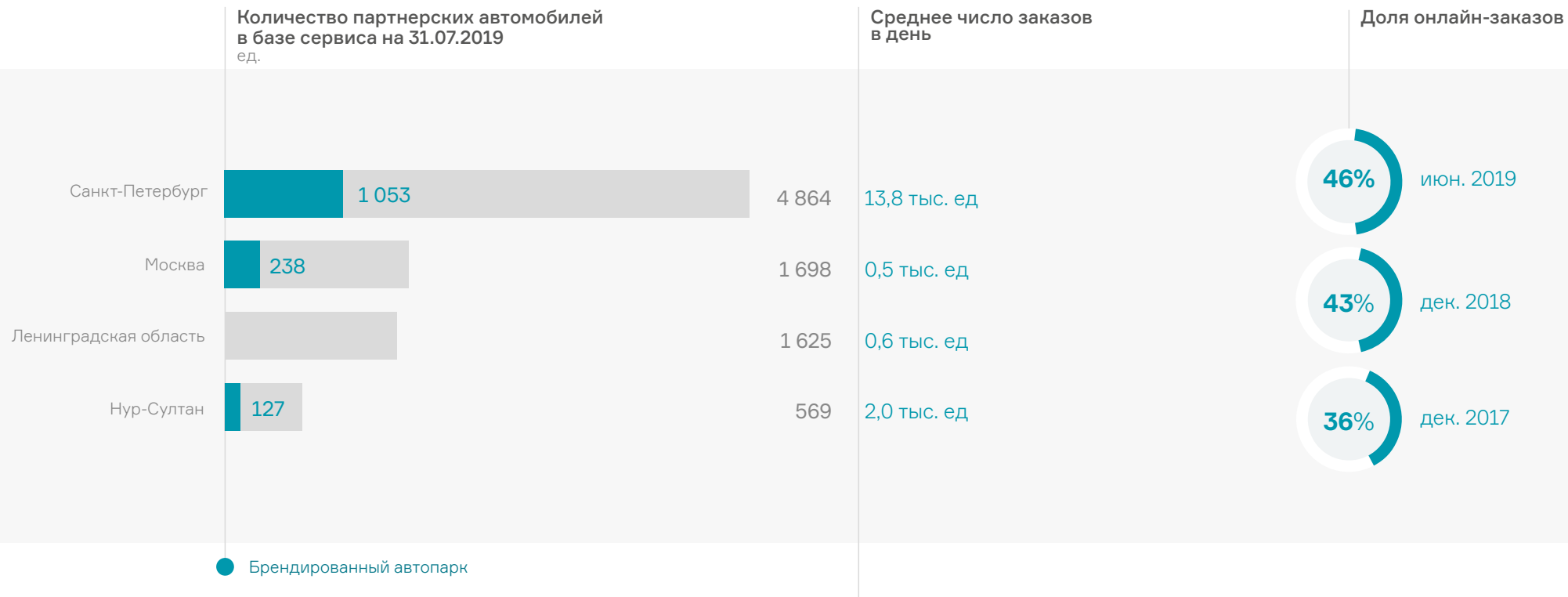
## Сервис «Таксовичкоф»

- «Таксовичкоф» — международный сервис заказа такси, который представлен в Санкт-Петербурге, Москве и Нур-Султане (Астана). На конец июля 2019 г. к сервису было подключено 11,8 тыс. водителей. Ежемесячно сервис выполняет свыше 500 тыс. поездок.
- Бренд «Таксовичкоф» является вторым по узнаваемости среди служб такси в Санкт-Петербурге. Также сервис имеет большую лояльную базу клиентов, которые готовы рекомендовать «Таксовичкоф».
- По итогам 1-го полугодия 2019 г. оборот сервиса составил 1,7 млрд руб., операционная прибыль с учетом автопарков-партнеров — 45 млн руб.
- Выручка агрегатора — ООО «Транс-Миссия» — составила 71 млн руб. за 6 мес. 2019 г., EBIT — 2 млн руб.
- В течение 2019 г. планируется начать экспансию в крупные города России и стран СНГ.

## «Таксовичкоф» — сервис заказа такси в Санкт-Петербурге, Москве и Нур-Султане

В среднем на линии ежедневно находится более 2 тыс. автомобилей в Петербурге и 200 — в Москве.

В середине июня 2019 г. сервис начал работу в столице Казахстана, где выполнил за неполный месяц 21,5 тыс. заказов. В июле количество заказов превысило 61 тыс. ед.



## ООО «Транс-Миссия» является владельцем сервиса «Таксовичкоф» и выполняет функцию агрегатора

ООО «Транс-Миссия» — владелец телефонного номера и объектов интеллектуальной собственности «ТаксовичкоФ» (программного обеспечения, товарного знака), а также домена.



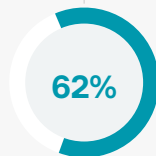
## Таксопарки отвечают за эксплуатацию автомобилей, большая часть которых представлена брендами SKODA, VOLKSWAGEN и KIA

До 2018 г. сервис «Таксовичкоф» работал по классической схеме такси с распределением заказов через диспетчеров, поэтому была необходимость в большом количестве собственных автомобилей, которые приобретались в лизинг. Основная инвестиционная фаза сервиса протекала в 2015-2016 гг. В настоящее время партнерские автопарки показывают рост операционной прибыли, поскольку большинство автомобилей уже выкуплены. Автомобили, которые будут приобретаться на средства облигационного займа, планируется сразу передавать в аренду водителям для минимизации лизингового платежа. Рыночная стоимость автомобилей сервиса составляет порядка 550 млн руб.

Доля в автопарке



SKODA  
Octavia



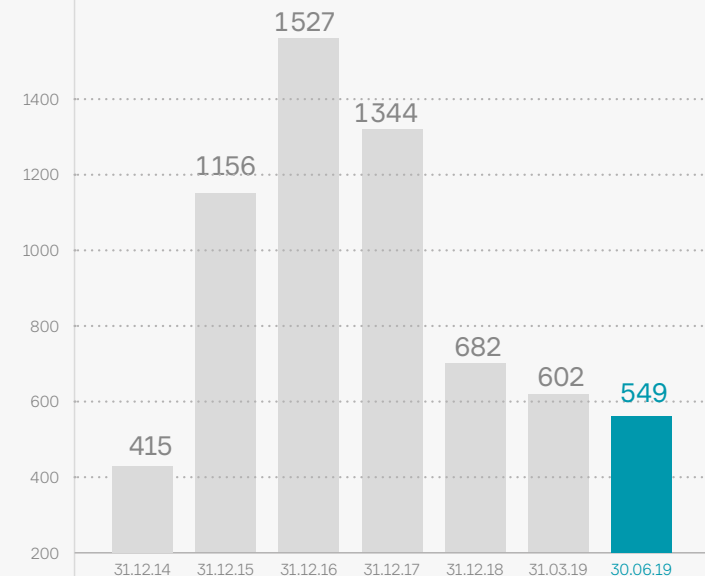
VOLKSWAGEN  
Jetta



KIA JD  
Cee'd

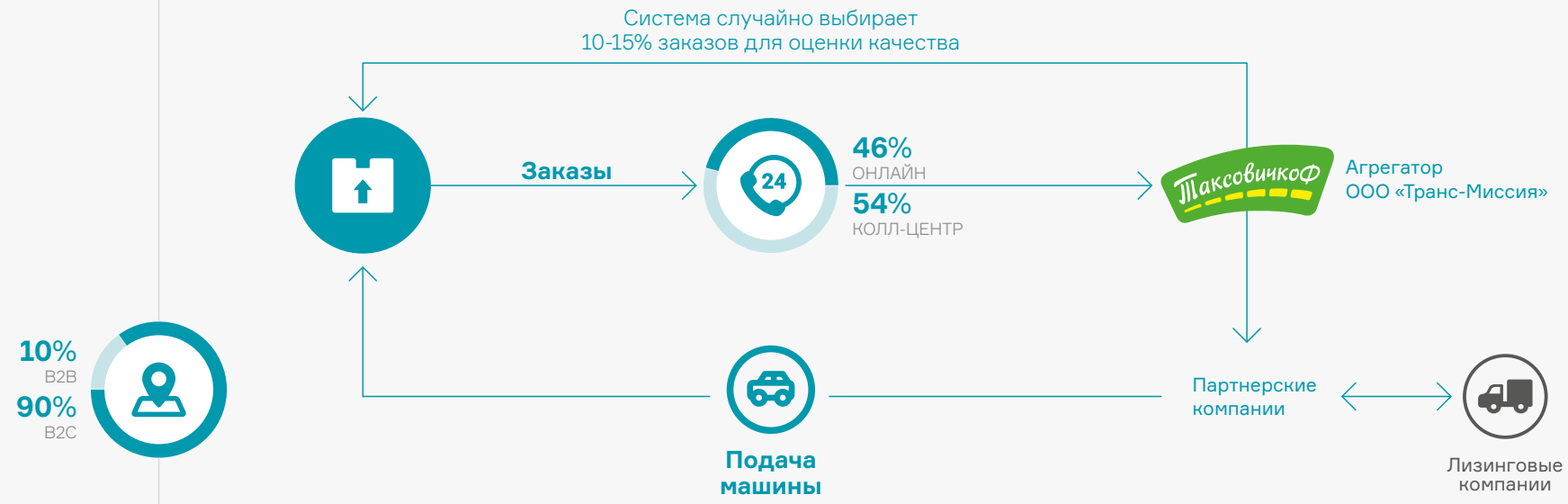


Динамика лизингового портфеля  
млн руб



# В основе работы сервиса «Таксовичкоф» лежит платформа автоматического распределения заказов

IT-платформа распределяет заказы в автоматическом режиме с минимальным участием диспетчеров. Также система позволяет в реальном времени отслеживать движение автомобилей в городах присутствия (Москва, Санкт-Петербург и его пригороды).



Источник: данные сервиса «Таксовичкоф»

## На рынке Санкт-Петербурга сервис «Таксовичкоф» является вторым по узнаваемости после «Яндекс. Такси»

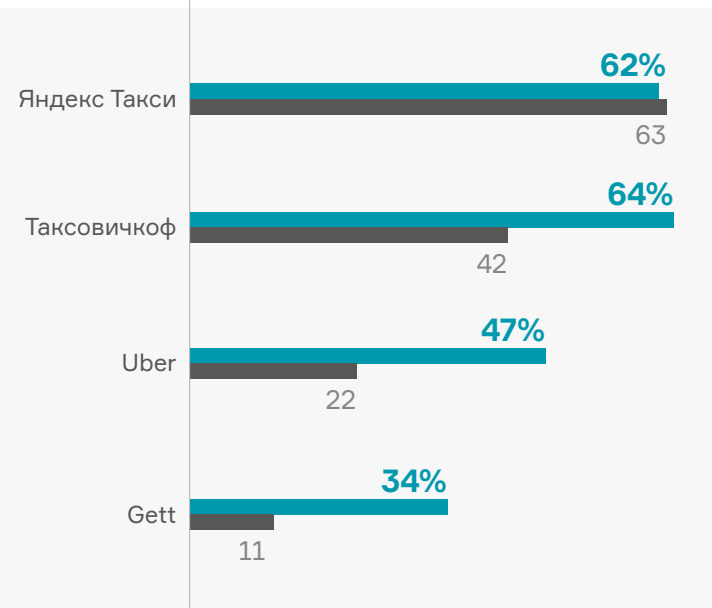
По данным исследования Центра политической конъюнктуры, уровень спонтанной узнаваемости сервиса «Таксовичкоф» составляет 42%, т.е. чуть менее половины респондентов по просьбе перечислить сервисы такси называют «Таксовичкоф» без подсказок. Свыше 60% респондентов готовы рекомендовать данный сервис. При этом «Таксовичкоф» напрямую не конкурирует с такси в сегментах эконом и суперэконом, где представлены «Яндекс. Такси» и «Везёт». Это возможно за счет своей лояльной аудитории, которая готова пользоваться более дорогой услугой с более высоким качеством сервиса.

Сегменты такси и ключевые агрегаторы в Москве и Санкт-Петербурге



- Сегмент бизнес и VIP
- Стандарт
- Эконом и суперэконом сегменты

Известность служб такси в Санкт-Петербурге



- Спонтанное знание
- Готовность респондентов к рекомендации

Источник: оценка «Юнисервис капитал», Центр политической конъюнктуры

## Ключевые рынки для «Таксовичкоф», Москва и Санкт-Петербург, оцениваются в 32 и 76-106 млрд руб. соответственно

Дальнейшему распространению модели агрегаторов будет способствовать цифровизация и снижение стоимости услуг такси. По данным исследования компании ResearchMe, 21% автовладельцев готов пересесть на такси уже сейчас и более 30% — при условии низкой стоимости поездок. В целом, ожидаемый рост рынка такси в Санкт-Петербурге составляет около 9,5% в год, в Москве — 19,5% в год.

К ключевым драйверам рынка относится высокий уровень проникновения мобильного интернета. На конец 2018 г. около 60% населения пользуются интернетом на смартфонах. Конкуренция на рынке агрегаторов привела к значительному снижению среднего чека поездки на такси. Также развитию рынка будет способствовать практика внедрения платных парковок в городах-миллионниках.

### Оценка рынков присутствия сервиса «Таксовичкоф» по итогам 2018 г.

Объем рынка  
млрд руб.

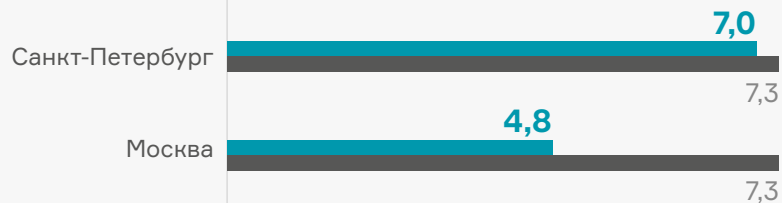
**32**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**76-106**

МОСКВА

Такси на тыс. чел.  
ед.

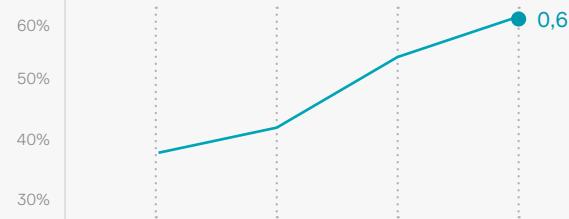


● по данным АЦ при Правительстве

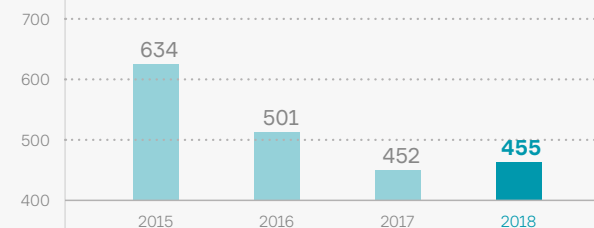
● по данным Uber

### Ключевые драйверы рынка такси

Доля населения, пользующаяся интернетом на смартфонах



Средний чек поездки в Москве, руб.



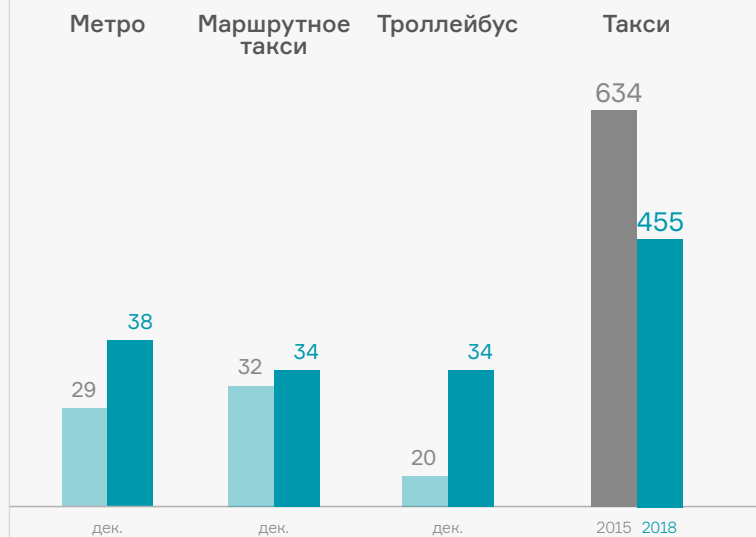


## Ценовая конкуренция агрегаторов привела к повышению доступности услуг такси

Как мы уже отметили выше, средний чек поездки на такси постепенно снижается. Происходит это потому, что люди стали совершать больше коротких поездок. По данным Росстата, с конца 2014 г. стоимость проезда 1 км на такси выросла с 26,6 до 28,4 руб.

При этом с 2015 г. по 2018 г. средняя дальность сократилась с 14,4 до 10,6 км, а количество поездок в день с 2010 г. выросло с 40 тыс. до 760 тыс. по итогам 2018 г. Из-за чего сегмент такси стал единственным, где сократилась средняя стоимость поездки. Также в России наблюдается низкая обеспеченность собственными легковыми автомобилями, что тоже может способствовать спросу на услуги такси.

Средняя стоимость поездки на общественном транспорте руб. (на примере рынка Москвы)



● 2014  
● 2018

Количество легковых автомобилей на 1000 человек ед. (без учета карликовых государств)

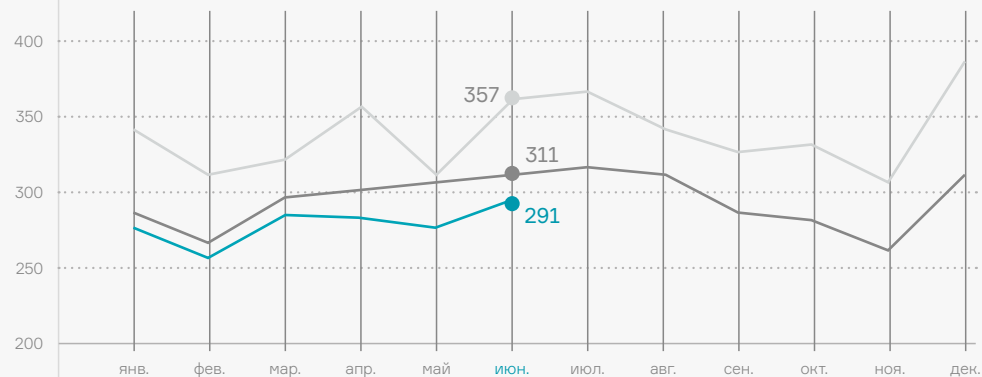
Страны-лидеры по уровню обеспеченности легковыми автомобилями



## За первое полугодие оборот сервиса\* составил 1,66 млрд руб.

Из-за растущей конкуренции оборот\* направления снизился в 2018 г. Вместе с конкуренцией негативное влияние на «Таксовичкоф» оказывает снижение реальных доходов населения. Люди стали переходить на более доступные услуги в сегменте эконом, где работает «Яндекс.Такси», «Везёт», «Ситимобил». Дальнейшее снижение выручки сдерживается базой постоянных клиентов «Таксовичкоф». Росту выручки будет способствовать развитие в Москве и выход на рынки городов-миллионников России и Казахстана.

Динамика выручки  
млн руб.



Структура оборота сервиса  
в 1 полугодии 2019 г.

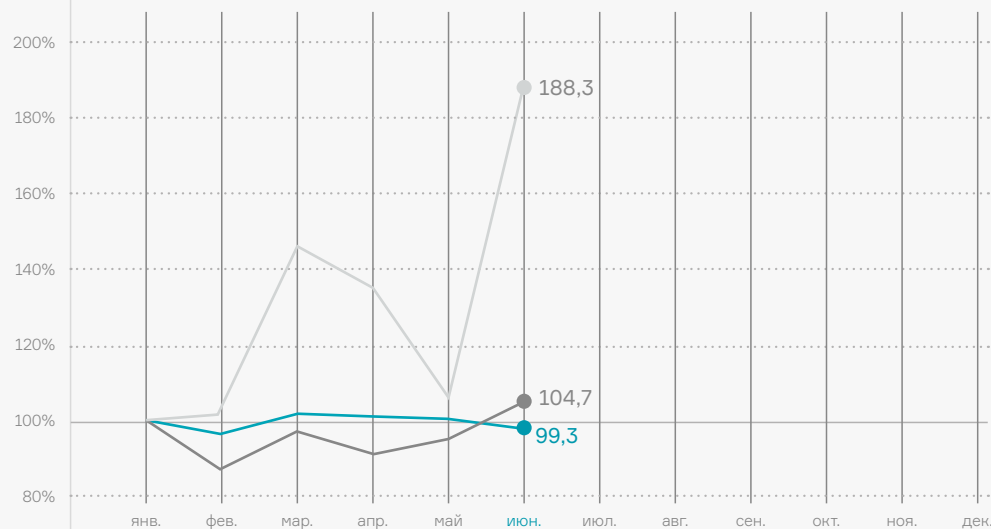


\* Выручка с учетом водителей-партнеров  
Источник: данные сервиса «Таксовичкоф»

## Количество заказов в Москве с января выросло почти в 2 раза

В течение 1-го полугодия 2019 г. число заказов в Санкт-Петербурге находилось на одном уровне, в пригородах — росло в конце весны — начале лета, в Москве - существенно увеличилось с мая. Однако основной объем выручки компании, работающие под брендом «Таксовичкоф», зарабатывают в Санкт-Петербурге. В структуре заказов и выручки доля Москвы составляет чуть более 2%.

Темп роста количества заказов за первое полугодие 2019 г.



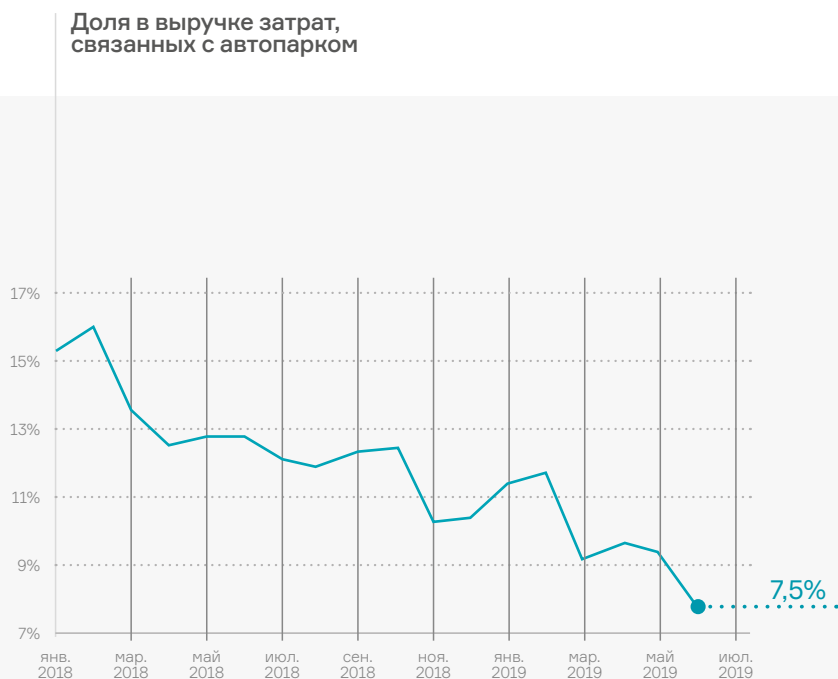
- Санкт-Петербург
- Пригород Санкт-Петербурга
- Москва

Структура заказов в 1 полугодии 2019 г.



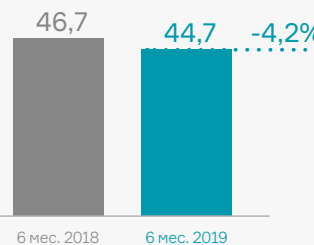
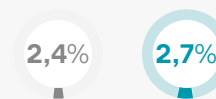
## Операционная прибыль сервиса по итогам 1-го полугодия 2019 г. составила 45 млн руб.\*

Начало работы ООО «Транс-Миссия» по бизнес-модели классического агрегатора повлекло за собой рост заказов, которые выполняют привлеченные водители, но в то же время повлияло на рост выплат водителям. Также у партнеров сервиса «Таксовичкоф» действует программа «раската», по которой автомобиль передается водителю в аренду и через определенное время может быть выкуплен в собственность. Это снижает затраты на обслуживание, лизинг и ГСМ. Такая модель позволила увеличить рентабельность по операционной прибыли по итогам первого полугодия на 0,3 п.п.

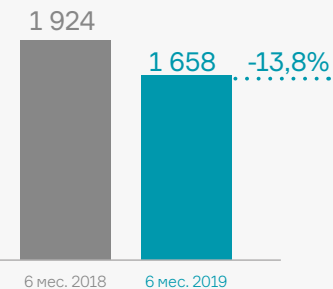


**Операционная прибыль**  
млн руб.

Рентабельность



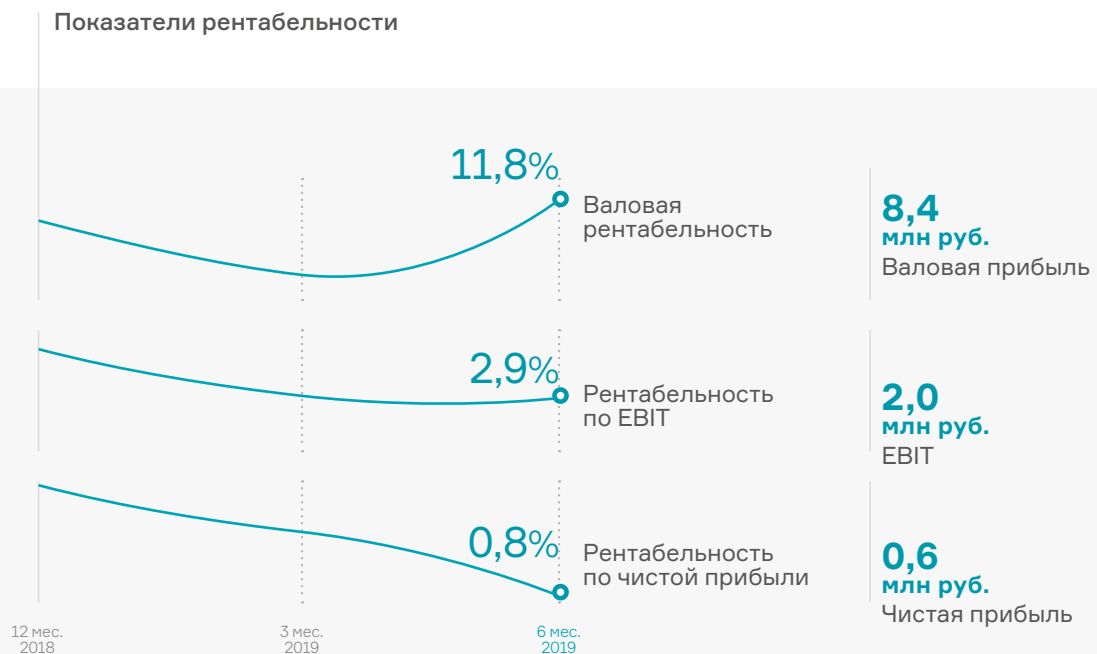
**Оборот**  
млн руб.



\* Источник: данные сервиса «Таксовичкоф»  
 С учетом автопарков-партнеров

## Выручка ООО «Транс-Миссия» в 1-м полугодии 2019 г. составила 71 млн руб., EBIT — 2 млн руб.

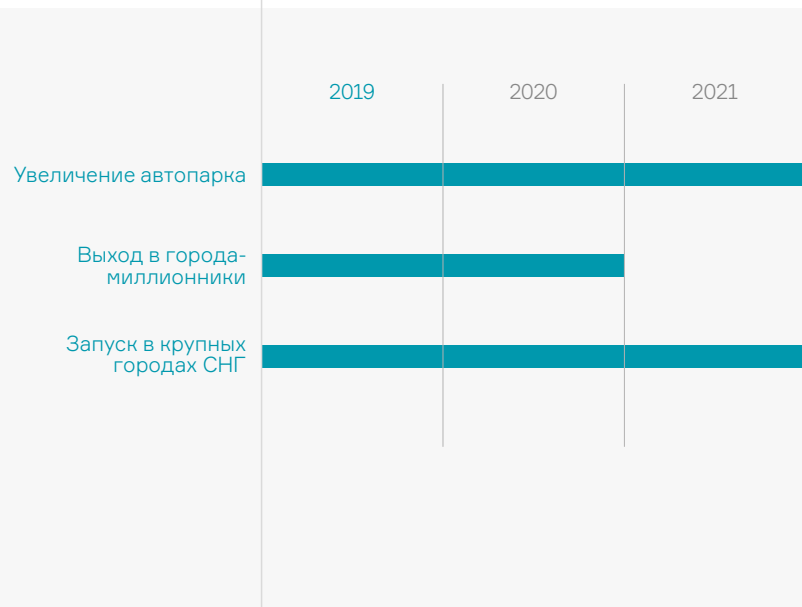
Выручка эмитента формируется как агентский доход за привлечение заказов. Во втором квартале показатели рентабельности существенно снизились из-за дополнительных расходов, которые понес агрегатор при регистрации дебютного выпуска облигаций.



\* Указаны балансовые данные, где отражается только агентский доход компании, показатели рентабельности также рассчитаны на основе бухгалтерских данных эмитента

# В основе стратегии сервиса лежит региональная и международная экспансия с увеличением автопарка

Стратегическое развитие



Риски и ограничения деятельности эмитента



- 1 Конкуренция на рынке агрегаторов такси**  
Для снижения влияния данного риска компания будет выходить на рынки других городов России
- 2 Рост цен на ГСМ**  
Данный риск снижается тем, что автомобили сдаются в аренду водителям, которые занимаются обслуживанием автомобиля
- 3 Ухудшение экономической ситуации**  
Данный риск приводит к тому, что население пользуется в основном сегментом эконом-такси
- 4 Изменения в государственном регулировании агрегаторов**  
Государство постепенно ужесточает контроль за агрегаторами, что может привести к росту затрат и снижению прибыльности бизнеса

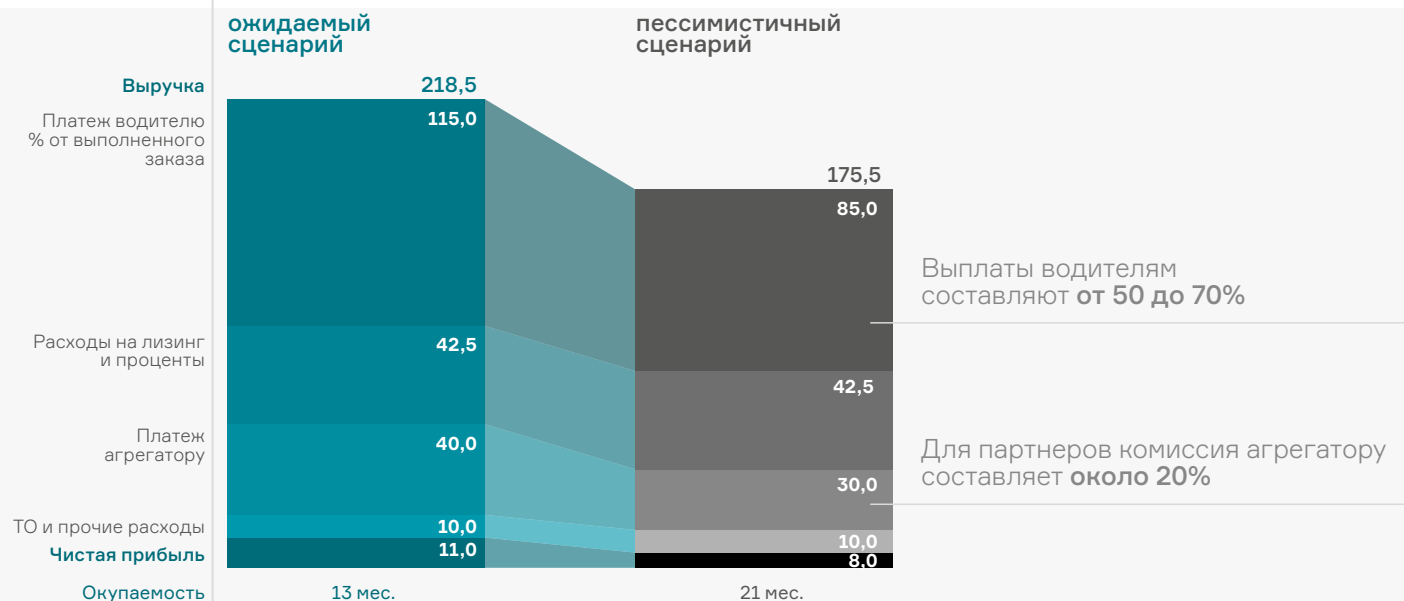
- Серьезный риск
- Умеренный риск
- Незначительный риск

## Каждый дополнительный автомобиль принесет от 8 до 11 тыс. руб. прибыли в месяц

За счет эмиссии облигаций ООО «Транс-Миссия» привлекло инвестиции на увеличение автопарка партнеров. 100 из 150 млн рублей было направлено преимущественно на досрочное погашение лизинга автомобилей с целью их передачи водителям в аренду для повышения маржинальности и стимулирования развития партнерских автопарков, а также на прочее субсидирование партнеров.

На 50 млн рублей планируется увеличить автопарк на 400 автомобилей по лизинговым программам до конца года.

Расчет эффективности на 1 автомобиль в месяц  
 тыс. руб.



### Показатели бухгалтерской отчетности эмитента — ООО «Транс-Миссия»

Показатели тыс. руб.	31.12. 2018	31.03. 2019	30.06. 2019	Оценка 31.12.2019
Валюта баланса	6 796	44 833	161 279	170 000
Основные средства	0	0	1 400	3 000
Собственный капитал	3 113	3 760	3 662	10 000
Запасы	0	135	990	2 000
Финансовые вложения долгосрочные	0	22 500	49 551	100 000
краткосрочные	0	22 500	49 551	100 000
Дебиторская задолженность	6 324	11 305	54 449	65 000
Кредиторская задолженность	3 677	6 067	7 601	10 000
Финансовый долг долгосрочный	6	35 006	150 016	150 000
краткосрочный	0	35 000	0	0
Выручка	63 620	24 815	71 011	210 000
Валовая прибыль Ф2	4 171	906	8 356	21 000
ЕВИТ Ф2	4 106	860	2 030	10 500
Чистая прибыль Ф2	3 473	688	591	7 350
Долг / Выручка	0,00	0,40	1,11	0,71
Долг / Капитал	0,00	9,31	40,97	15,00
Долг / ЕВИТ	0,00	7,05	24,45	14,29
Валовая рентабельность	6,56%	3,65%	11,77%	10,00%
Рентабельность по ЕВИТ	6,45%	3,47%	2,86%	5,00%
Рентабельность по чистой прибыли	5,46%	2,77%	0,83%	3,50%

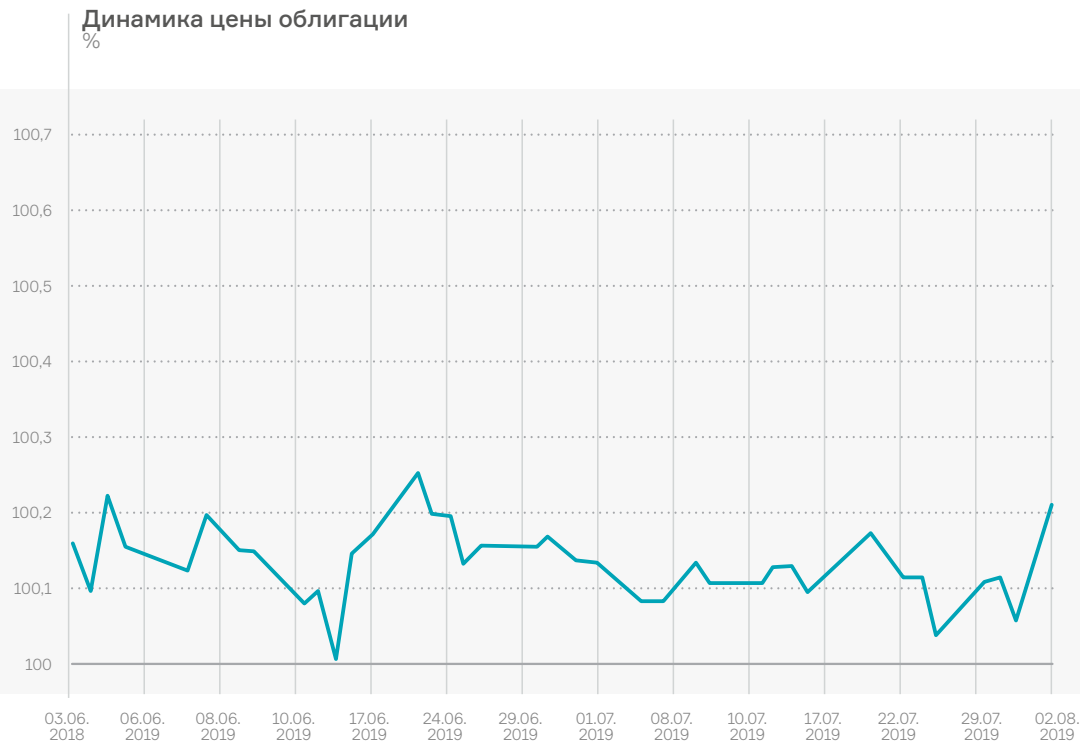
Эмитент распределяет заказы на партнерские компании. Выручка ООО «Транс-Миссия» за 2018 год составила 63,6 млн руб. Деятельность эмитента также начала генерировать положительную чистую прибыль, а показатели рентабельности постепенно стабилизируются. По итогам первого полугодия выручка составила 71 млн руб. В первом квартале валюта баланса эмитента выросла за счет привлечения финансирования в размере 35 млн руб. в рамках программы секьюритизации «Юнисервис Капитал». Впоследствии программа была увеличена до 50 млн руб. В активах компании выросли финансовые вложения и остаток денежных средств. Эти средства эмитент предоставил в виде займов партнерским компаниям для погашения лизинговых обязательств. Оставшиеся средства были направлены на продвижение бренда. Во втором квартале была проведена эмиссия биржевых облигаций объемом 150 млн руб.



## Динамика цены облигаций ООО «Транс-Миссия»

На конец июля эффективная доходность к погашению бондов сервиса «Таксовичкоф» составила 15,98% при средневзвешенной цене в июле 100,1%. Средний объем торгов в день составляет 2,68 млн руб. (268 бумаг). Наименование облигаций ООО «Транс-Миссия» изменилось во всех торговых системах на ТаксФ БП1 (ТаксовичкоФ БО-П01).

Наименование выпуска	<b>ТаксовичкоФ-БО-П01</b>
Ставка купона	15%
Начало размещения	03.06.2019
Дата погашения	18.05.2022
Объем эмиссии	<b>150 млн руб.</b>



### Ковенанты по выпуску облигаций ООО «Транс-Миссия»

#### НАРУШЕНИЕ ЭМИТЕНТОМ СВОИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД ИНЫМИ ТРЕТЬИМИ ЛИЦАМИ (КРОСС-ДЕФОЛТ):

- просрочка платежа по выданным Эмитентом векселям более чем на 3 (Три) рабочих дня с даты, установленной в документах, закрепляющих права по таким векселям, или отказ от исполнения указанного обязательства;
- просрочка выплаты очередного процента (купона) по иным ценным бумагам Эмитента более чем на 3 (Три) рабочих дня с даты, установленной в документах, закрепляющих права по таким ценным бумагам, или отказ от исполнения указанного обязательства;
- просрочка выплаты номинальной стоимости (части номинальной стоимости) иных ценных бумаг Эмитента более чем на 3 (Три) рабочих дня с даты, установленной в документах, закрепляющих права по таким ценным бумагам, или отказ от исполнения указанного обязательства;
- просрочка исполнения обязательств по приобретению иных ценных бумаг Эмитента у владельцев этих ценных бумаг, в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, более чем на 3 (Три) рабочих дня с даты, установленной в документах, закрепляющих права по таким ценным бумагам, или отказ от исполнения указанного обязательства.

#### ЭМИТЕНТ ОБЯЗАН РАСКРЫВАТЬ БУХГАЛТЕРСКУЮ ОТЧЁТНОСТЬ В СЛЕДУЮЩИЕ СРОКИ:

- Годовая бухгалтерская отчетность с аудиторским заключением — не позднее 10 (Десяти) календарных дней с даты составления аудиторского заключения, но не позднее 3 (Трех) дней с даты истечения 3 (Трех) месяцев после даты окончания соответствующего отчетного года.
- Промежуточная бухгалтерская отчетность без аудиторского заключения — не позднее 10 (Десяти) календарных дней с даты её составления, но не позднее 60 (Шестидесяти) календарных дней после даты окончания соответствующего отчетного периода.

#### ЭМИТЕНТ НЕ ДОЛЖЕН ДОПУСКАТЬ СНИЖЕНИЯ СЛЕДУЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ:

- Валовая рентабельность до уровня менее 10% — показатель «Валовая рентабельность» рассчитывается с 2020 года после опубликования годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2019 год.  
$$\text{Валовая рентабельность} = (\text{Валовая прибыль (строка 2100 отчета о финансовых результатах, далее ОФР)} / \text{Выручка (строка 2110 ОФР)}) * 100\%$$
- Отношение Прибыли (убытка) от продаж к Процентам к уплате до уровня ниже 150% — Показатель «Отношение Прибыли (убытка) от продаж к Процентам к уплате» рассчитывается с 2020 года после опубликования годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2019 год.  
$$\text{Отношение Прибыли (убытка) от продаж к Процентам к уплате} = (\text{Прибыль (убыток) от продаж (строка 2200 ОФР)} / \text{Проценты к уплате (строка 2330 ОФР)}) * 100\%$$



Представленная информация в виде аналитического отчета под названием «Аналитическое покрытие» подготовлена аналитиками «Юнисервис Капитал» (общество с ограниченной ответственностью, именуемое в дальнейшем Компания) на основе открытых источников, заслуживающих доверия, по нашему мнению, а также информации, которую предоставляют компании, упомянутые в отчете. Мы рекомендуем использовать информацию, размещенную в отчете, исключительно в ознакомительных целях, так как мы не можем гарантировать точности и полноты представленных данных из-за того, что Компания не ведет аудита или иной проверки предоставляемой информации. Данная информация должна рассматриваться исключительно как личное мнение аналитиков, чьи имена указаны на начальной странице текущего отчета, относительно организаций, рынков, описываемых событий и их взаимосвязей, но стоит учитывать, что мнение Компании может отличаться от мнения аналитиков. Мы настоятельно рекомендуем не принимать инвестиционных или любых иных решений, руководствуясь лишь данным отчетом. Пользователи должны принимать решения самостоятельно или с помощью привлеченных независимых консультантов, если сочтут нужным, на основе собственного анализа, где данный отчет может выступать лишь одним из факторов, влияющих на принятие решения. Ни Компания, ни аналитики не несут ответственности за действия, совершенные на основе информации, изложенной в настоящем отчете. Информация, изложенная в отчете, актуальна на дату подготовки и опубликования материалов, при этом единственным источником опубликования текущей информации выступает сайт Компании — [uscapital.ru](http://uscapital.ru). Информация, содержащаяся в отчетах, может изменяться в дальнейшем по усмотрению Компании без уведомлений, если иное не было зафиксировано отдельно в письменном соглашении.

**ООО «Юнисервис Капитал»**  
Россия, 630007, Новосибирск, ул. Спартак, 12/1, 11 этаж

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

**Евгений Белогуров**

[be@uscapital.ru](mailto:be@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76, доб. 216

ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

**Артём Иванов**

[as@uscapital.ru](mailto:as@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76, доб. 209

[uscapital.ru](http://uscapital.ru)

[info@uscapital.ru](mailto:info@uscapital.ru)

+7 (383) 349-57-76

8 (800) 301-38-31