

ТаксовичкоФ 

Компания |

Отрасль |

Финансы |

Развитие |

Отчетность |

Транспортные услуги

ТАКСОВИЧКОФ

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОКРЫТИЕ

за 9 мес. 2019 г.

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

Сервис «ТаксовичкоФ»

Показатели компаний, работающих под брендом «ТаксовичкоФ», 9 мес. 2019 г.

Оборот сервиса
2,56 млрд руб.

Количество автомобилей
10 371 авто

Показатели ООО «Транс-Миссия», 9 мес. 2019 г.

Выручка
131,1 млн руб.

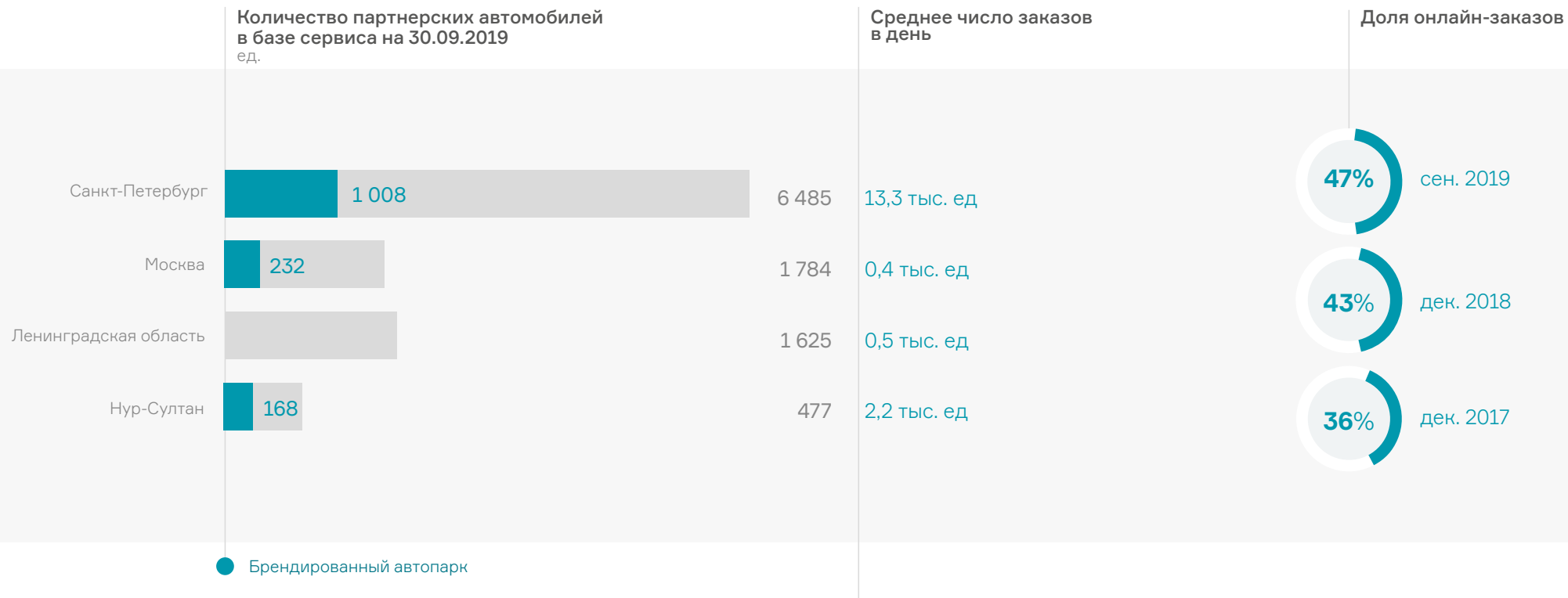
ЕВИТ
3 млн руб.

Долг/ЕВИТ
24,1x

«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 июнь-сентябрь 224,8 тыс. заказов. Автопарк в Нур-Султане на конец сентября составляет 477 автомобилей, из них 168 брендированных ТС.



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.



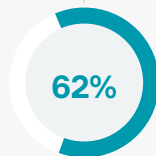
Таксопарки отвечают за эксплуатацию автомобилей, большая часть которых представлена брендами SKODA, VOLKSWAGEN и KIA

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. Рыночная стоимость ТС сервиса составляет порядка 550 млн руб.

Доля в автопарке



SKODA
Octavia



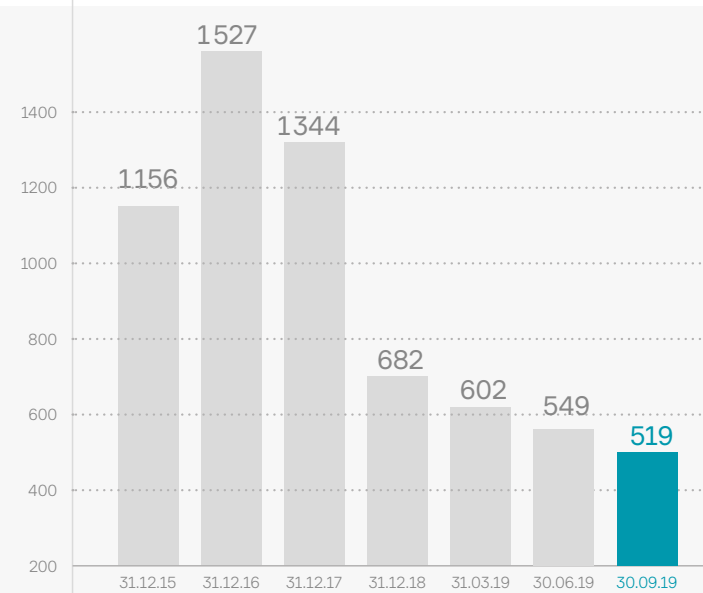
VOLKSWAGEN
Jetta



KIA JD
Cee'd

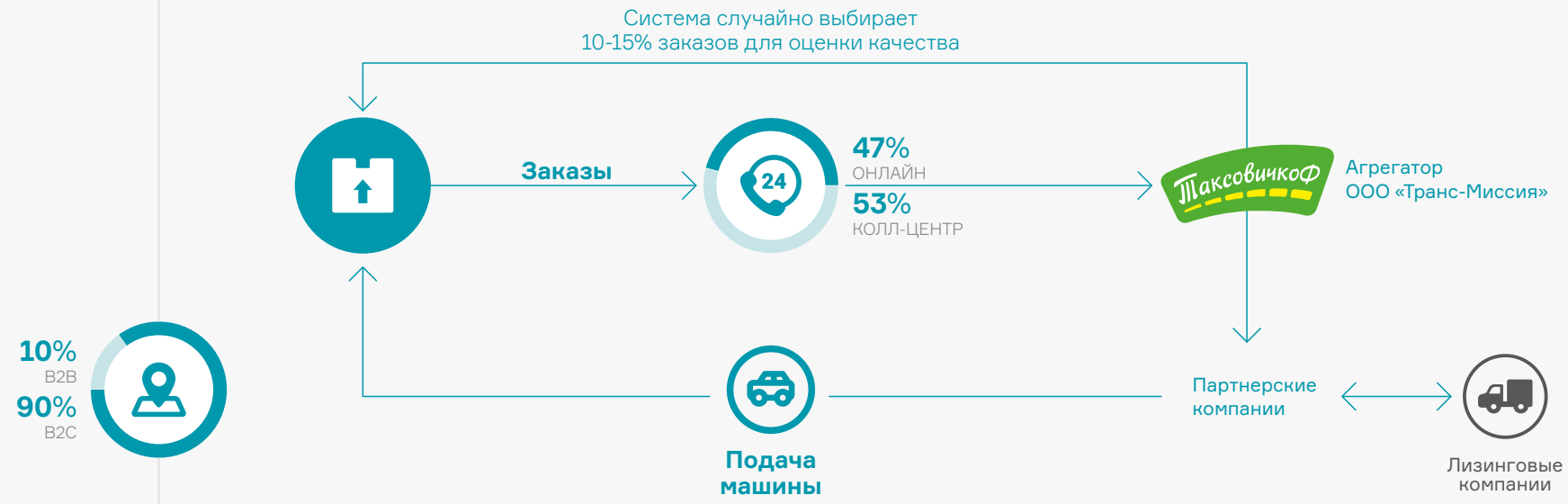


Динамика лизингового портфеля
млн руб



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»

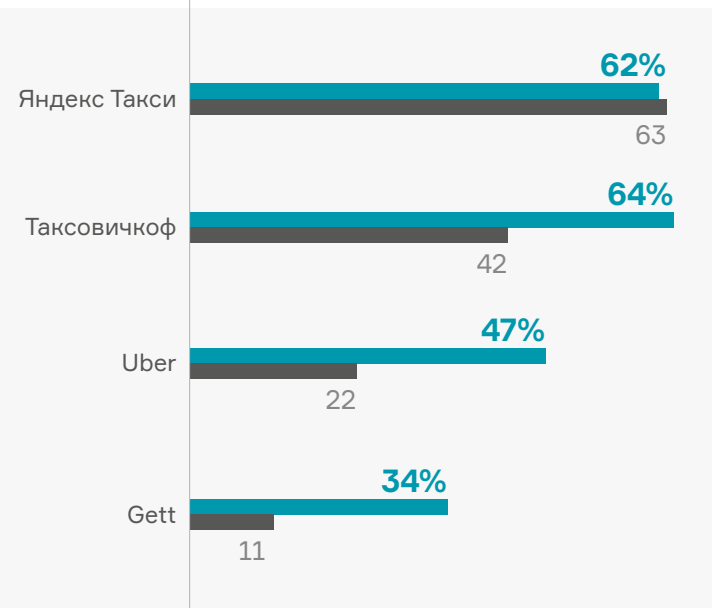
По данным исследования Центра политической конъюнктуры, уровень спонтанной узнаваемости сервиса «Таксовичкоф» составляет 42%, т.е. чуть менее половины респондентов по просьбе перечислить сервисы такси называют «Таксовичкоф» без подсказок. Свыше 60% респондентов готовы рекомендовать данный сервис. При 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.

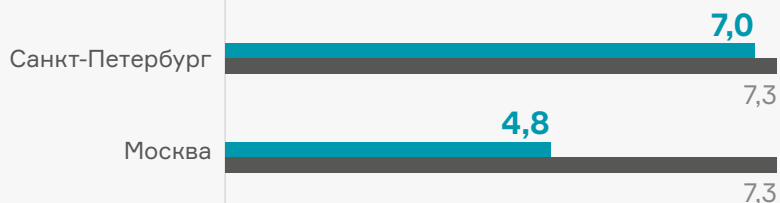
Оценка рынков присутствия сервиса «Таксовичкоф» по итогам 2018 г.

Объем рынка
млрд руб.

32
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

76-106
МОСКВА

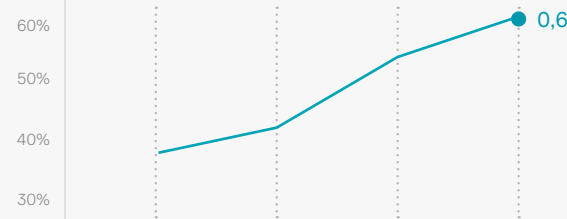
Такси на тыс. чел.
ед.



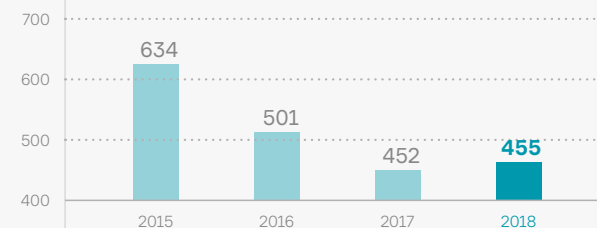
- по данным АЦ при Правительстве
- по данным Uber

Ключевые драйверы рынка такси

Доля населения, пользующаяся интернетом на смартфонах



Средний чек поездки в Москве, руб.



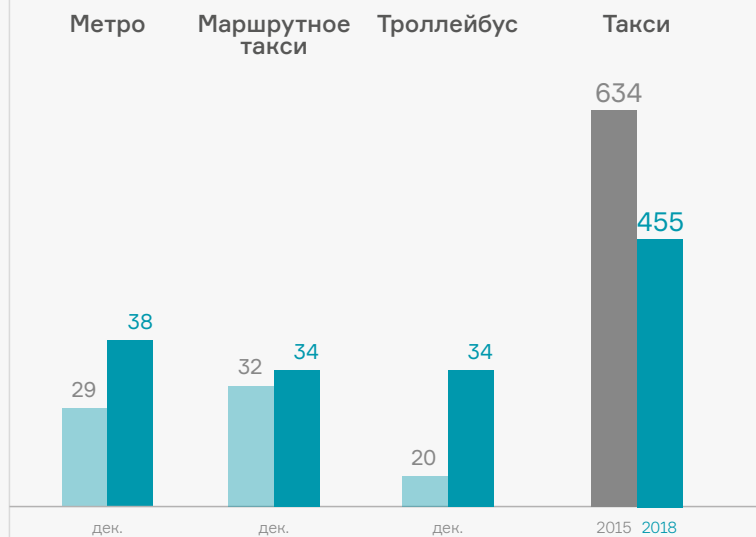
Источник: оценка «Юнисервис капитал», Discovery Research Group, UBS Evidence Lab, «Московский транспорт», Gfk, исследование рынка такси от Uber.

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)



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

Страны-лидеры по уровню обеспеченности легковыми автомобилями



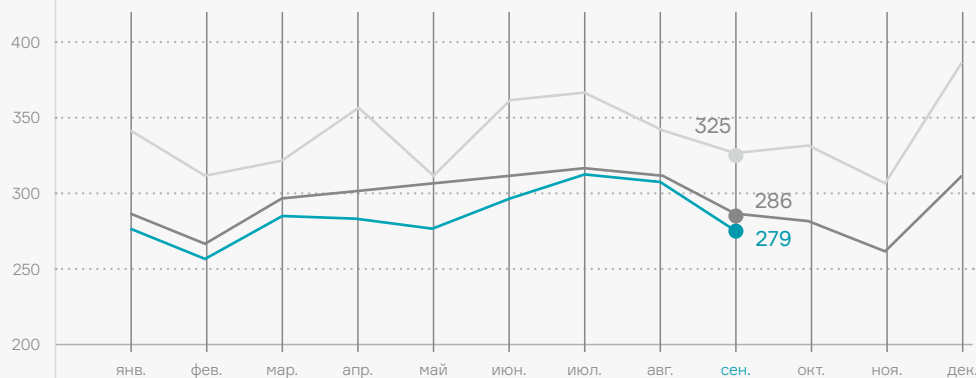
2014

2018

За 9 мес. 2019 г. оборот сервиса* составил 2,56 млрд руб.

Из-за растущей конкуренции оборот снизился на 12,1% относительно 9 мес. 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».

Динамика оборота
млн руб.



Структура оборота сервиса
за 9 мес. 2019 г.

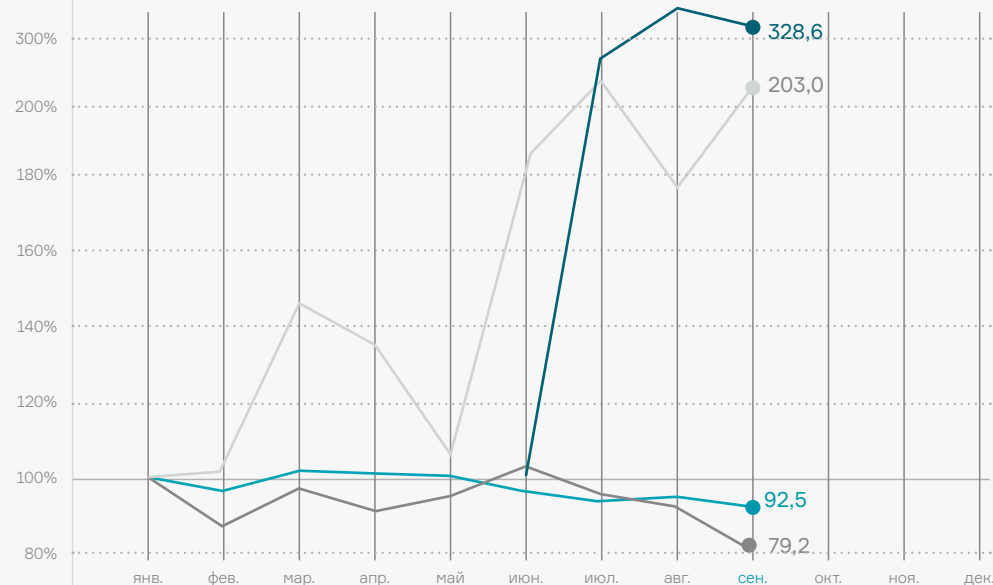


* Выручка с учетом водителей-партнеров
Источник: данные сервиса «ТаксовичкоФ»

По объему заказов Нур-Султан стал вторым после Санкт-Петербурга

Число заказов в Санкт-Петербурге находилось в течение года на одном уровне, в области — росло в конце весны-начале лета, в Москве — увеличилось с мая почти в 2 раза. В Казахстане, куда сервис вышел в июне, объем заказов держится на уровне 80 тыс. ед. в месяц.

Темп роста количества заказов за 9 мес. 2019 г.



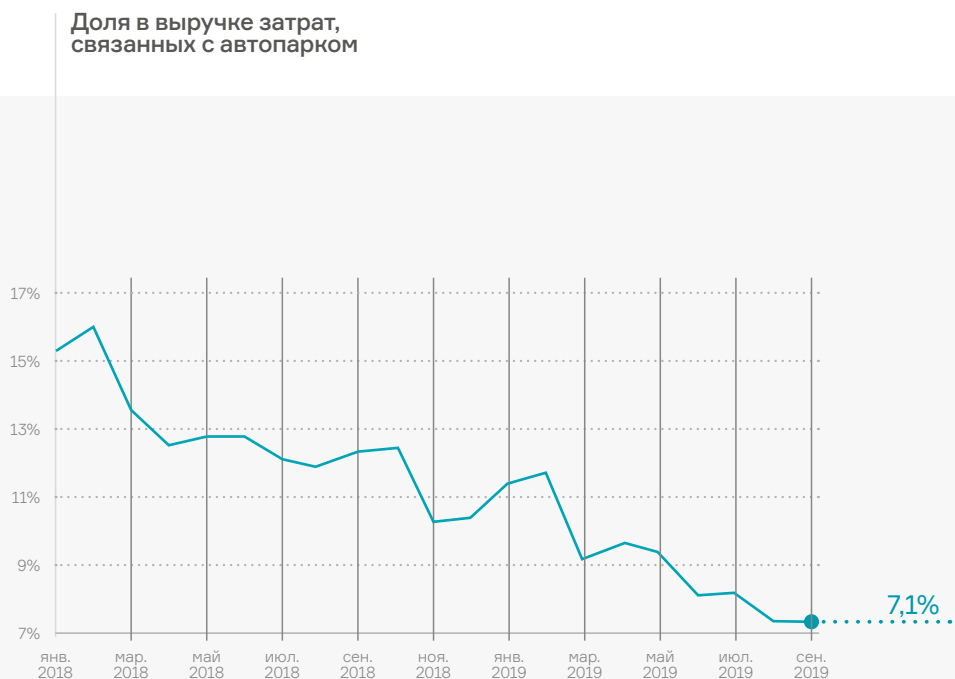
- Санкт-Петербург
- Нур-Султан
- Ленинградская область
- Москва

Структура заказов за 9 мес. 2019 г.

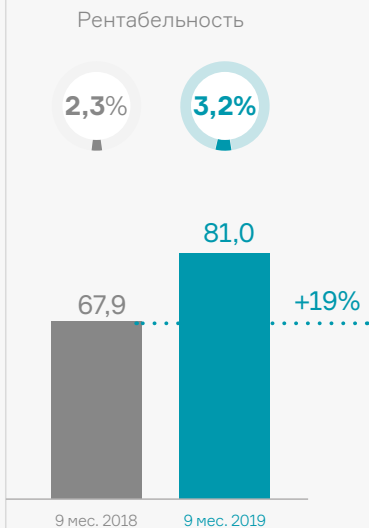


Операционная прибыль сервиса* за 9 месяцев 2019 г. составила 81 млн руб., что уже больше показателя за весь 2018 г.

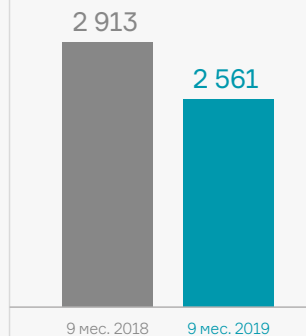
Начало работы ООО «Транс-Миссия» по бизнес-модели классического агрегатора повлекло за собой рост заказов, которые выполняют привлеченные водители, но в то же время повлияло на рост выплат водителям. Также у партнеров сервиса «ТаксовичкоФ» действует программа «раската», по которой автомобиль передается водителю в аренду и через определенное время может быть выкуплен в собственность. Это снижает затраты на обслуживание, лизинг и ГСМ.



Операционная прибыль
млн руб.



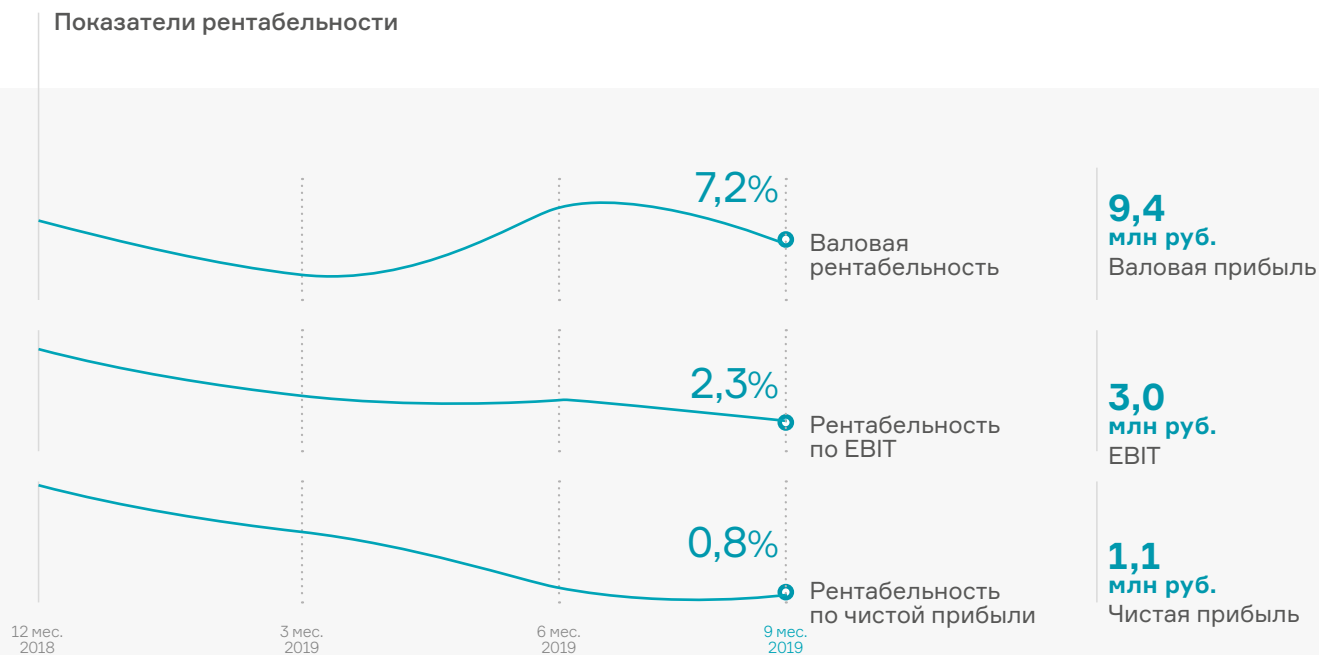
Оборот
млн руб.



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

Выручка ООО «Транс-Миссия» составила 131 млн руб. по итогам 9 мес., EBIT — 3млн руб.

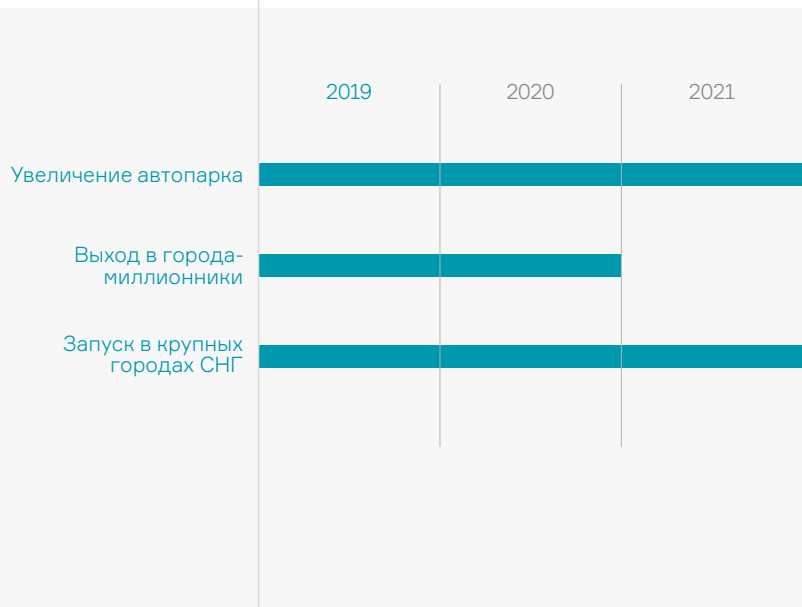
Выручка эмитента формируется как агентский доход за привлечение заказов. Во втором квартале показатели рентабельности существенно снизились из-за дополнительных расходов, которые понес агрегатор при регистрации дебютного выпуска облигаций.



* 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

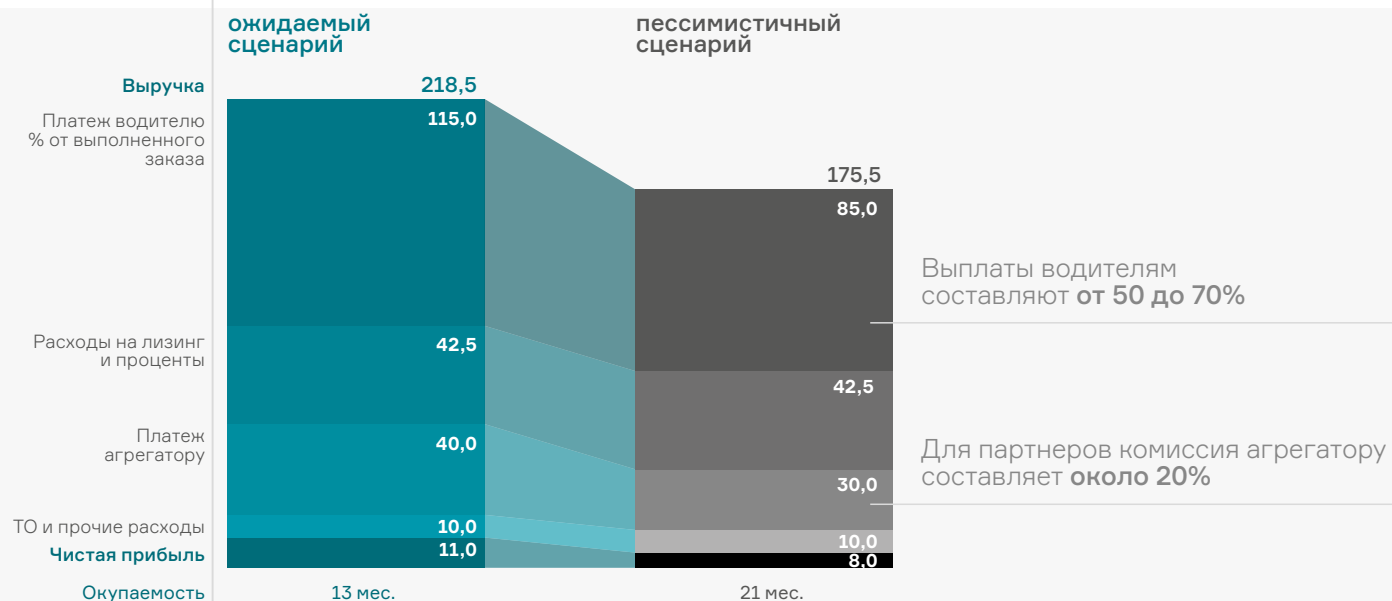
Каждый дополнительный автомобиль принесет от 8 до 11 тыс. руб. прибыли в месяц

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.

50 млн первого выпуска облигаций компания направила на маркетинговые активности, лидогенерацию заказов. За третий квартал 2019 года удалось сформировать 2,7 млн лидов (Санкт-Петербург, Лен. область, Москва, Нур-Султан), за счет чего оборот сервиса составил 774 млн рублей.

Расчет эффективности на 1 автомобиль в месяц

тыс. руб.



Показатели бухгалтерской отчетности эмитента — ООО «Транс-Миссия»

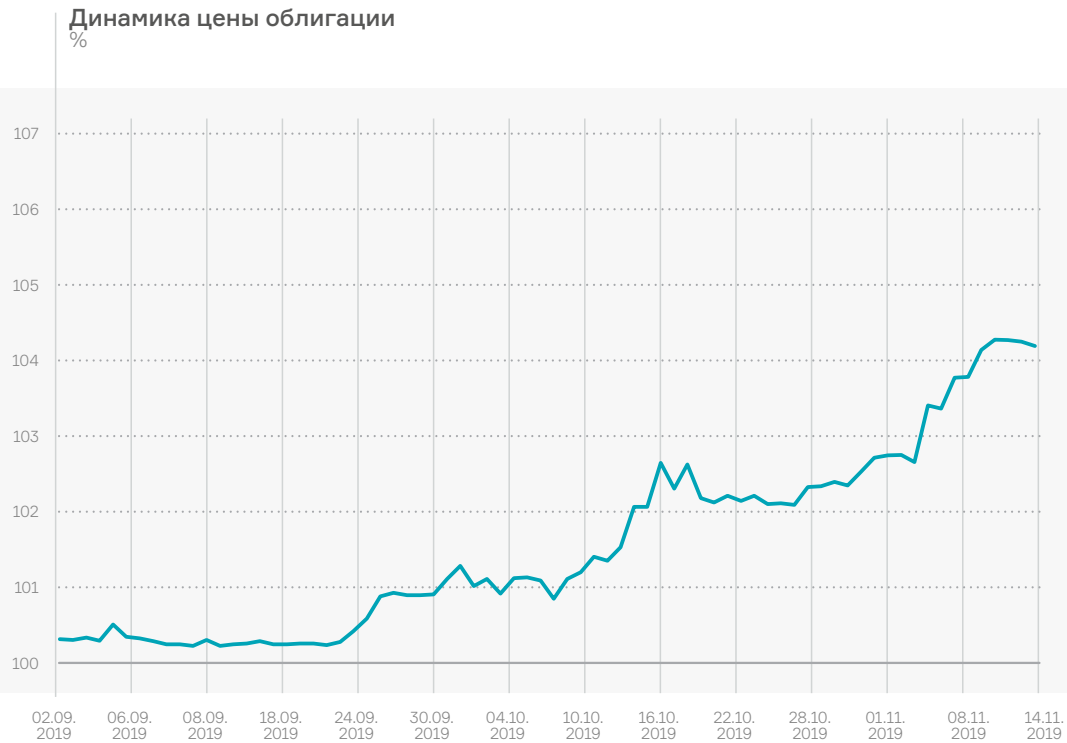
Показатели тыс. руб.	31.12. 2018	31.03. 2019	30.06. 2019	30.09. 2019	Оценка 31.12.2019
Валюта баланса	6 796	44 833	161 279	171 325	170 000
Основные средства	0	0	1 400	1 330	3 000
Собственный капитал	3 113	3 760	3 662	4 131	10 000
Запасы	0	135	990	7 395	2 000
Финансовые вложения долгосрочные	0	22 500	49 551	27 880	100 000
краткосрочные	0	22 500	49 551	27 880	100 000
Дебиторская задолженность	6 324	11 305	54 449	134 685	65 000
Кредиторская задолженность	3 677	6 067	7 601	16 812	10 000
Финансовый долг долгосрочный	6	35 006	150 016	150 381	150 000
краткосрочный	6	6	150 016	150 016	150 000
Выручка	63 620	24 815	71 011	131 064	210 000
Валовая прибыль Ф2	4 171	906	8 356	9 380	21 000
ЕВИТ Ф2	4 106	860	2 030	2 987	10 500
Чистая прибыль Ф2	3 473	688	591	1 065	7 350
Долг / Выручка	0,00	0,40	1,11	0,82	0,71
Долг / Капитал	0,00	9,31	40,97	36,40	15,00
Долг / ЕВИТ	0,00	7,05	24,45	24,08	14,29
Валовая рентабельность	6,56%	3,65%	11,77%	7,16%	10,00%
Рентабельность по ЕВИТ	6,45%	3,47%	2,86%	2,28%	5,00%
Рентабельность по чистой прибыли	5,46%	2,77%	0,83%	0,81%	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 трех кварталов 2019 года выручка эмитента составила 131 млн рублей, чистая прибыль — 1,1 млн, ЕВИТ — 3 млн рублей. Финансовый долг остался без изменений: 150 млн рублей, которые были привлечены в рамках первого выпуска биржевых облигаций. Минимальная рентабельность на уровне 0,8% во второй половине 2019 г. обусловлена существенными затратами на подготовку облигационного займа, которые были одновременно отражены в отчете о финансовых результатах. Текущее отношение долга к ЕВИТ составляет 24х, отношение долга к выручке — 0,8х.

Динамика цены облигаций ООО «Транс-Миссия»

На конец октября эффективная доходность к погашению бондов сервиса «ТаксовичкоФ» составила 14,34% при средневзвешенной цене 102,2%. Средний объем торгов в день составляет 2,37 млн руб. (237 бумаг). Облигации доступны во всех торговых системах по тикеру ТаксФ БП1 / ТаксовичкоФ БО-П01.

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



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.
Валовая рентабельность = (Валовая прибыль (строка 2100 отчета о финансовых результатах, далее ОФР)/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.
Отношение Прибыли (убытка) от продаж к Процентам к уплате = (Прибыль (убыток) от продаж (строка 2200 ОФР)/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. 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
+7 (383) 349-57-76, доб. 216

ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Артём Иванов

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

uscapital.ru

info@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76

8 (800) 301-38-31