

# Таксовичкоф

Транспортные услуги

3 кв. 2020 г.

## Выпуск 1

Наименование выпуска  
**ТаксовичкоФ-БО-П01**

Состояние выпуска  
**в обращении**

Начало размещения  
**03.06.2019**

Дата погашения  
**18.05.2022**

Объем эмиссии  
**150 млн руб.**



### Показатели компаний, работающих под брендом «Таксовичкоф»

9 мес. 2020 г.

Оборот сервиса (млн руб.) **1 250**

Количество автомобилей (тыс. шт.) **19,5**

Выполненные заказы (млн ед.) **3,6**

### Показатели ООО «Транс-Миссия»

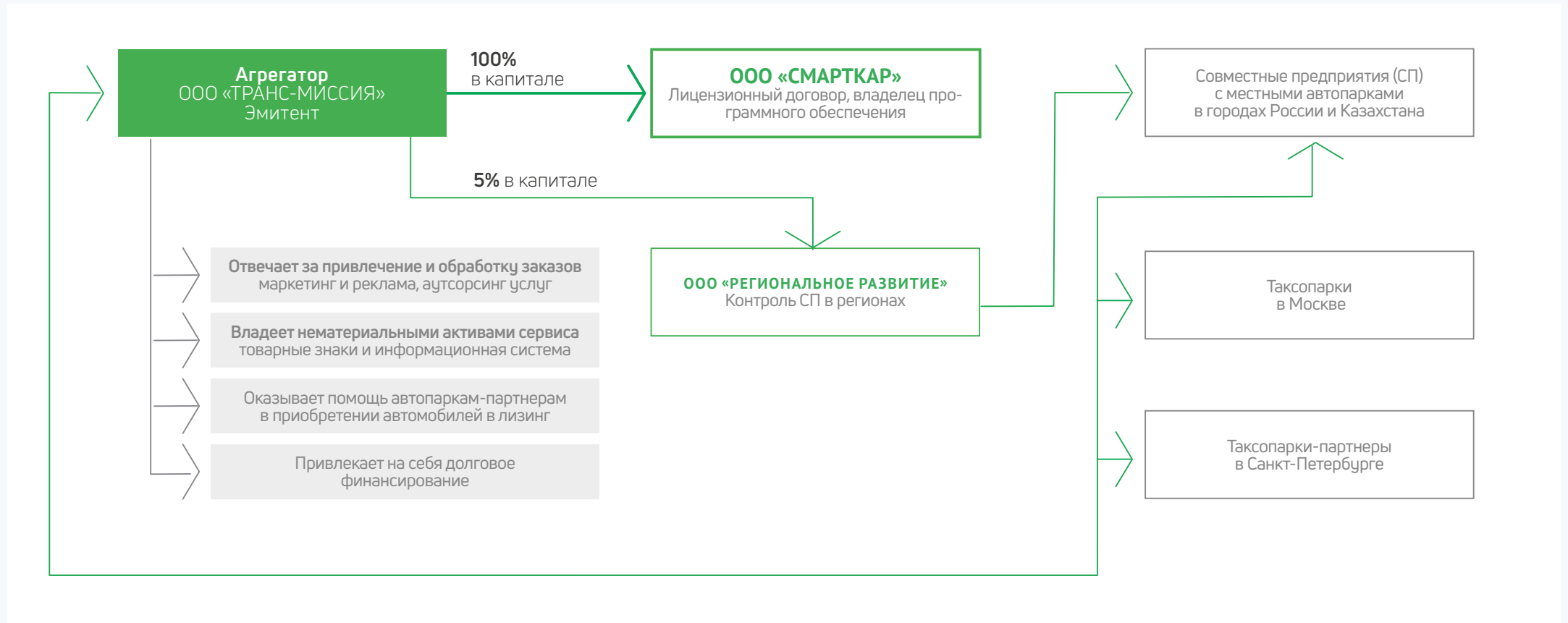
Выручка (млн руб.) **284,9**

ЕВІТ (млн руб.) **23,6**

Долг/ЕВІТ (раз) **3,11x**

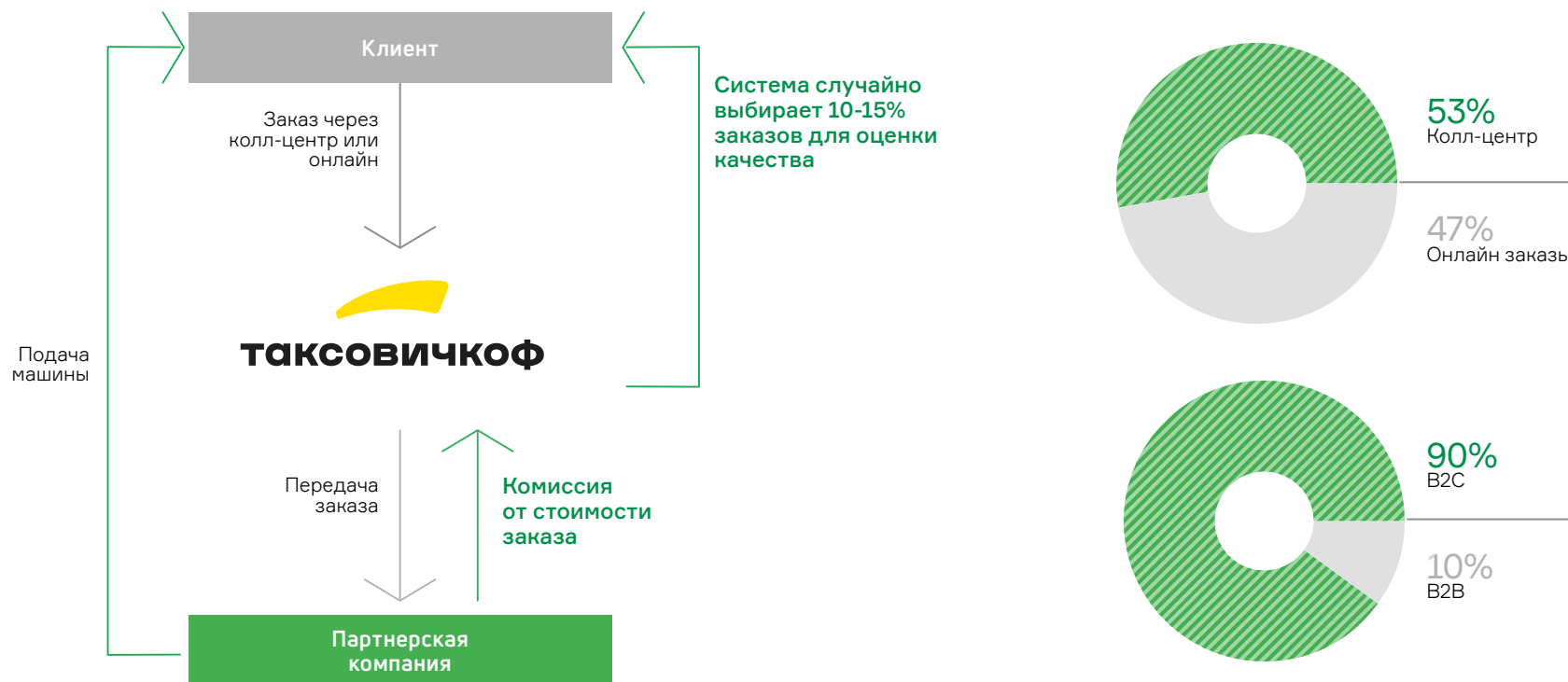
ООО «Транс-Миссия» является владельцем сервиса «Таксовичкоф» и выполняет функцию агрегатора

ООО «Транс-Миссия» выполняет функции агрегатора перевозок, является владельцем телефонного номера и объектов интеллектуальной собственности «Таксовичкоф» (программного обеспечения), а также доменного имени taxovichkof.ru.



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

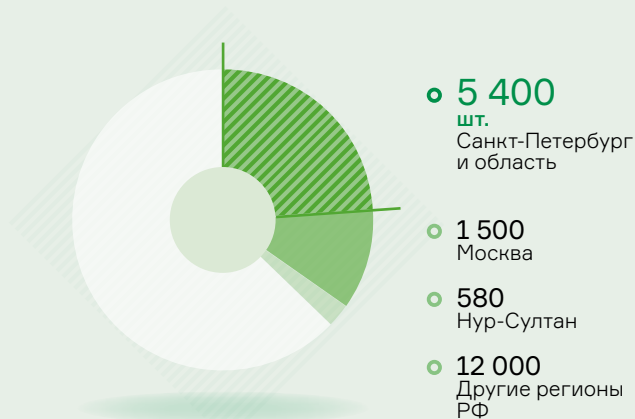
IT-платформа распределяет заказы в автоматическом режиме с минимальным участием диспетчеров. Также система позволяет в реальном времени отслеживать движение автомобилей в городах присутствия.



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

До 2018 года 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. Привлеченный с помощью эмиссии капитал в большей части был направлен на финансирование партнерских автопарков по досрочному выкупу автомобилей из лизинга с их передачей в аренду водителям, что позволило удержать лояльную базу водителей и поддержать объем выполняемых заказов.

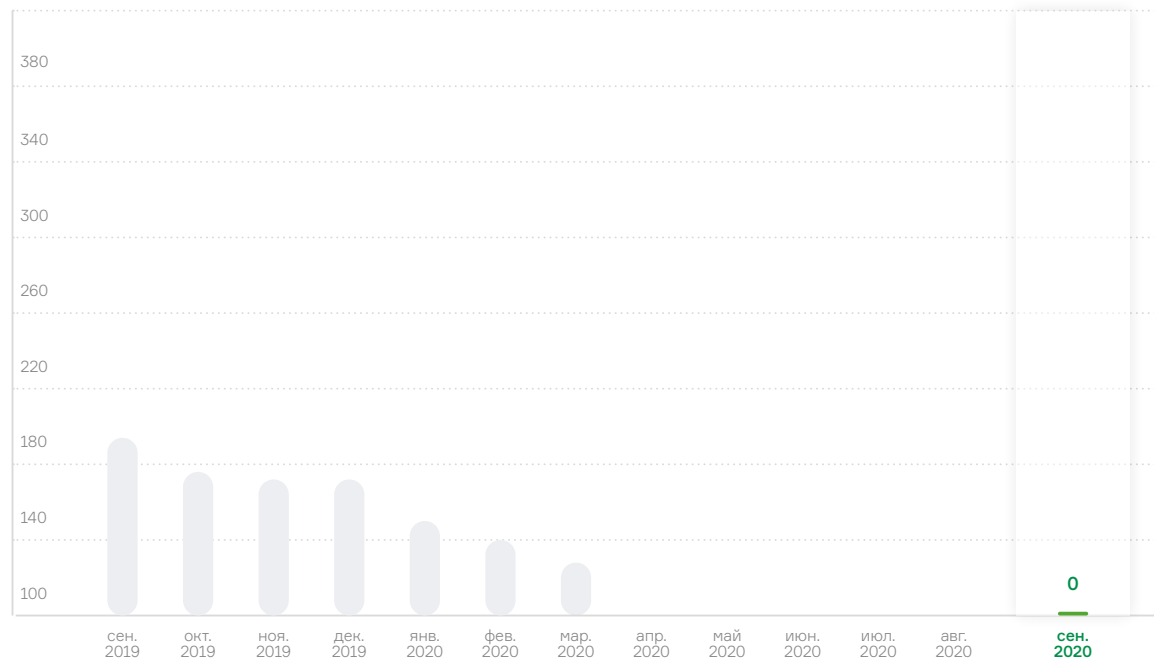
Количество автомобилей, зарегистрированных в базе на 30.09.2020



Общее количество (шт.)

**19 480**

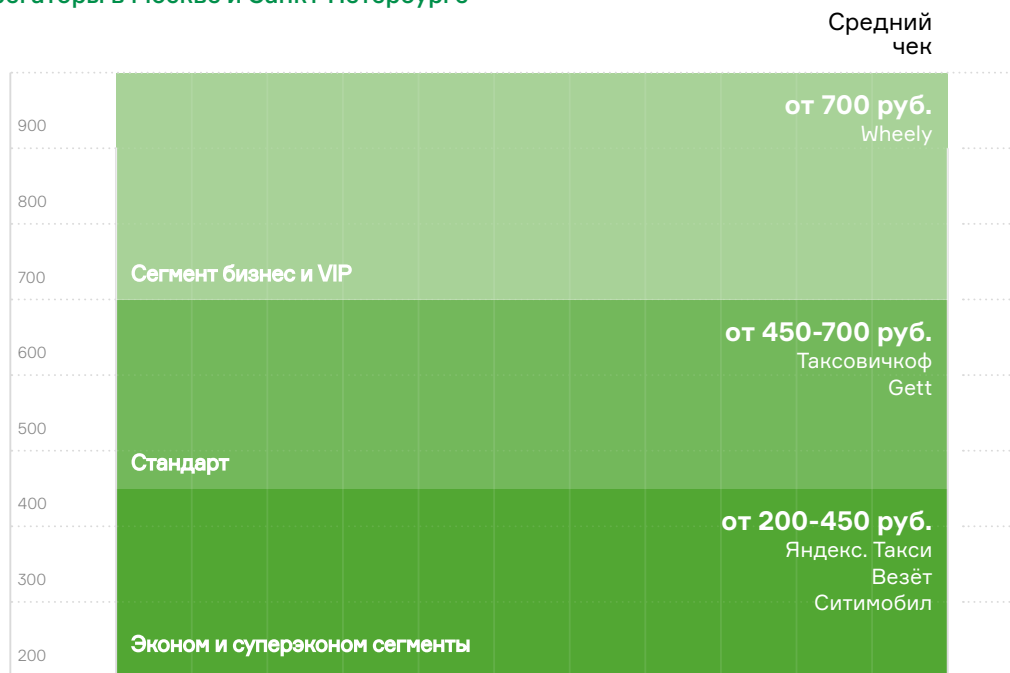
Динамика лизингового портфеля  
млн руб.



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

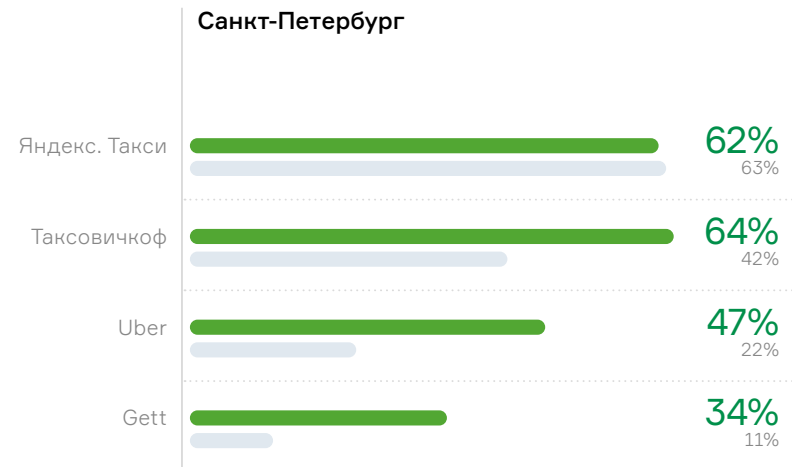
По данным исследования Центра политической конъюнктуры, уровень спонтанной узнаваемости сервиса «Таксовичкоф» составляет 42%, т.е. чуть менее половины респондентов по просьбе перечислить сервисы такси называют «Таксовичкоф» без подсказок. Свыше 60% респондентов готовы рекомендовать данный сервис. При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



### Известность служб такси

- Готовность респондентов к рекомендации
- Спонтанное знание



## Автопарк «Таксовичкоф» в Санкт-Петербурге

Автопарк (автомобилей)

5 400

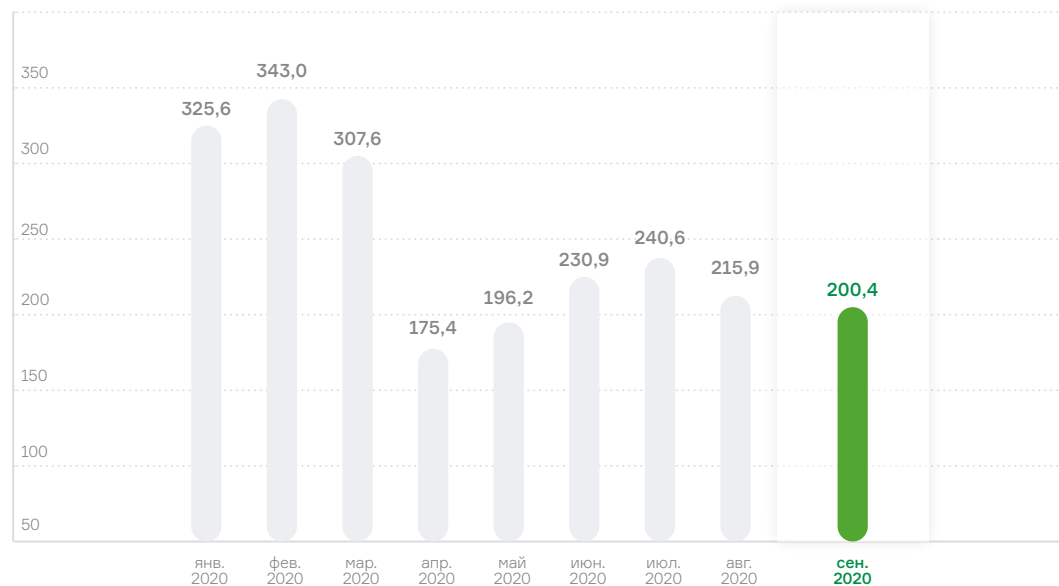
База водителей (человек)

6 500

В своем базовом городе — Санкт-Петербурге — компания поддерживала количество заказов на относительно стабильном уровне. С марта 2020 года после объявленного режима самоизоляции вместе со снижением деловой активности в стране пассажиропоток в общественном транспорте начал сокращаться, так же как и спрос на услуги такси.

### Динамика заказов

тыс. ед.



## Автопарк «Таксовичкоф» в Москве

Автопарк (автомобилей)

1 500

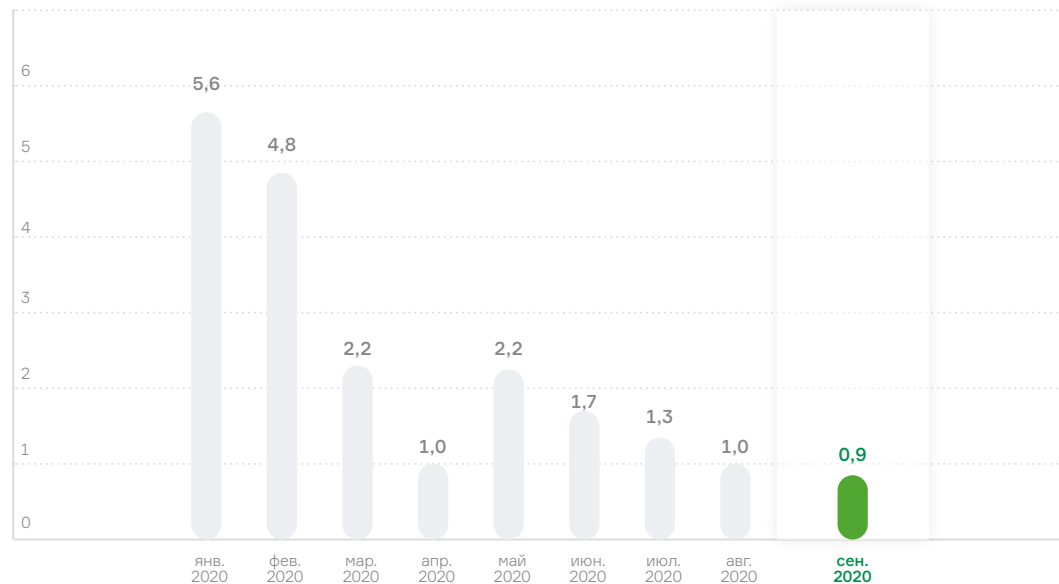
База водителей (человек)

2 700

В связи с пандемией коронавируса планы по развитию в Москве были скорректированы, при этом стратегия регионального развития, принятая эмитетом в 2020 году, позволила в значительной степени компенсировать это негативное влияние и создать задел для активного роста на период восстановления рынка.

### Динамика заказов

тыс. ед.





## Автопарк в других регионах России

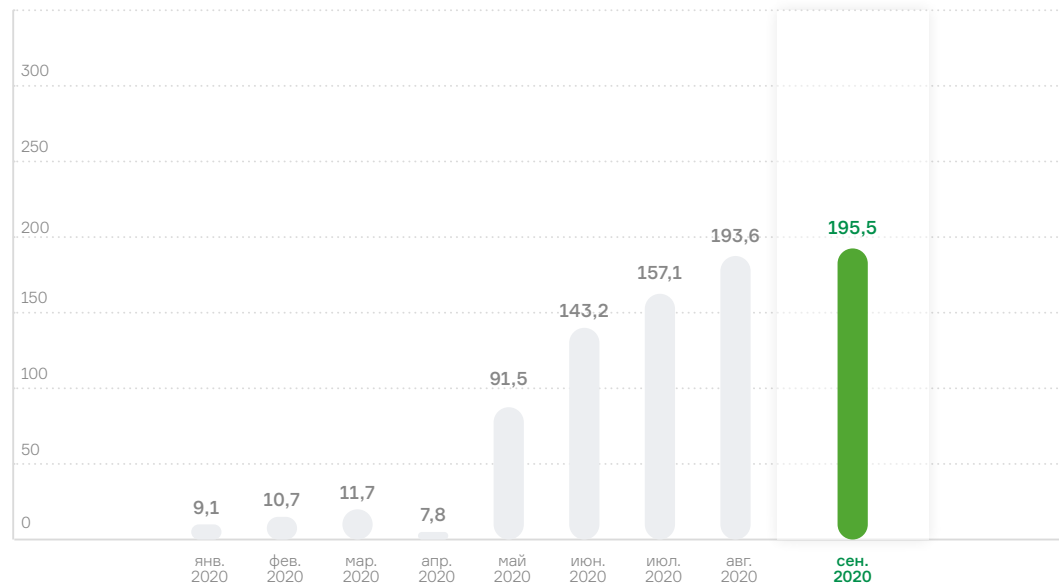
В 2020 году основным драйвером роста выступает активное региональное развитие.

Автопарк (автомобилей) **12 000**

База водителей (человек) **11 000**

### Динамика заказов

тыс. ед.



## Автопарк «Таксовичкоф» в Казахстане

Автопарк (автомобилей)

580

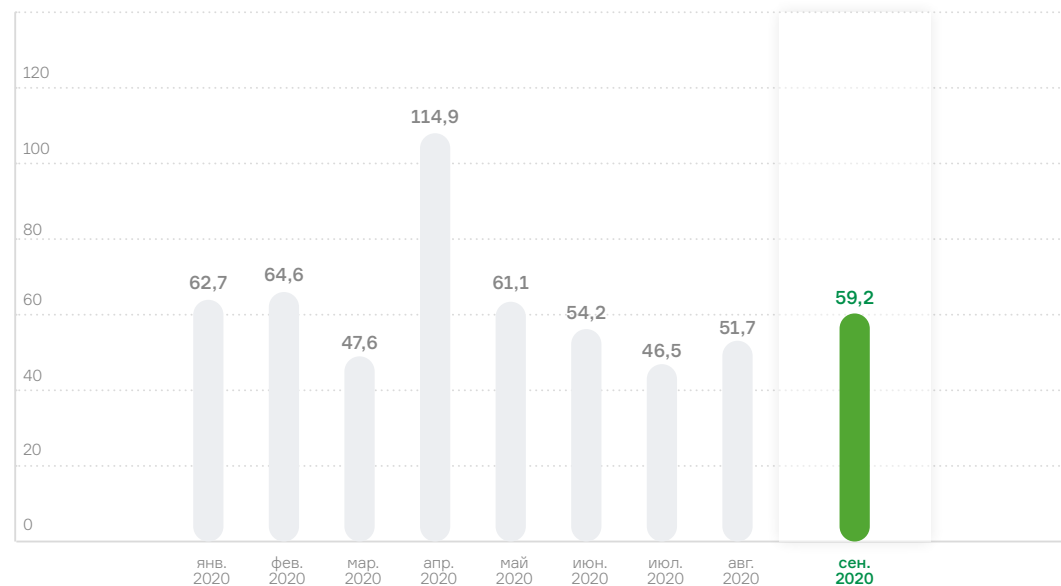
База водителей (человек)

530

Нур-Султан является одним из самых быстрорастущих для сервиса городов.

### Динамика заказов

тыс. ед.

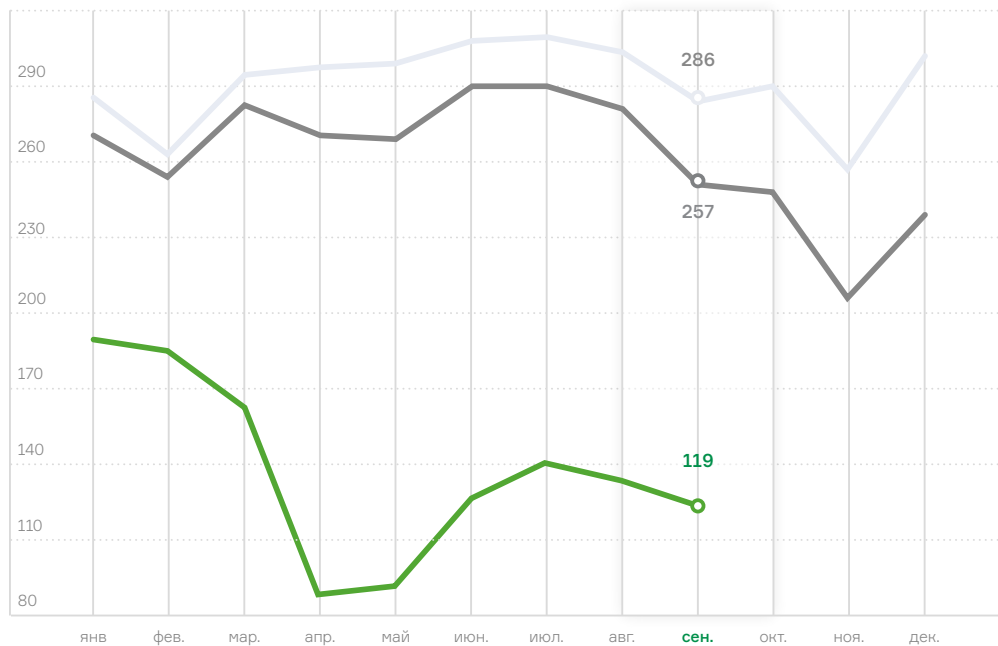


## За 9 месяцев 2020 года оборот сервиса\* составил 1 250 млн рублей

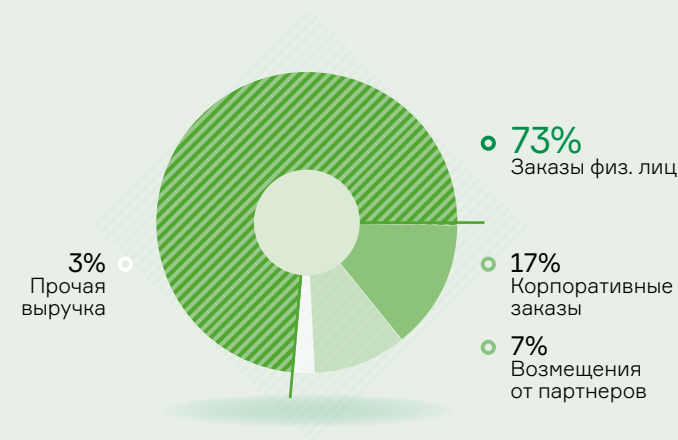
Ситуация с коронакризисом существенно отразилась на показателях оборота, который снизился к прошлому году на 50%. Тем не менее компания, став классическим агрегатором, сокращает операционные расходы и наращивает присутствие в регионах и на международном уровне.

### Динамика оборота млн руб.

○ 2018 г. | ● 2019 г. | ● 2020 г.



### Структура оборота сервиса за 9 мес. 2020 г.



Структура оборота сервиса (млн руб.)

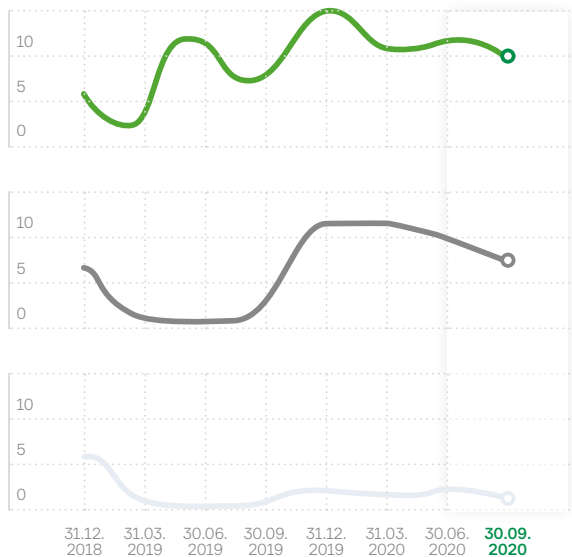
**1 250**

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

Выручка эмитента соответствует базовой ставке агрегатора в размере 23% с оборота

Несмотря на коронакризис, выручка эмитента приблизилась к плановым значениям и по итогам 9 месяцев 2020 года составила 284,9 млн рублей, ЕВІТ — 23,6 млн рублей.

### Показатели рентабельности эмитента %



**10,0%**  
Валовая рентабельность

**8,3%**  
Рентабельность по ЕВІТ

**2,0%**  
Рентабельность по чистой прибыли

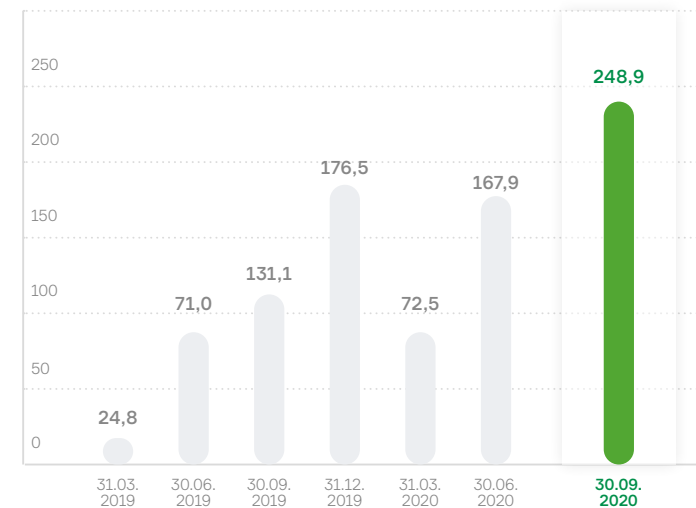
### Показатели прибыли эмитента

**28 518**  
тыс. руб.  
Валовая прибыль

**23 578**  
тыс. руб.  
ЕВІТ

**5 582**  
тыс. руб.  
Чистая прибыль

### Выручка эмитента млн руб.

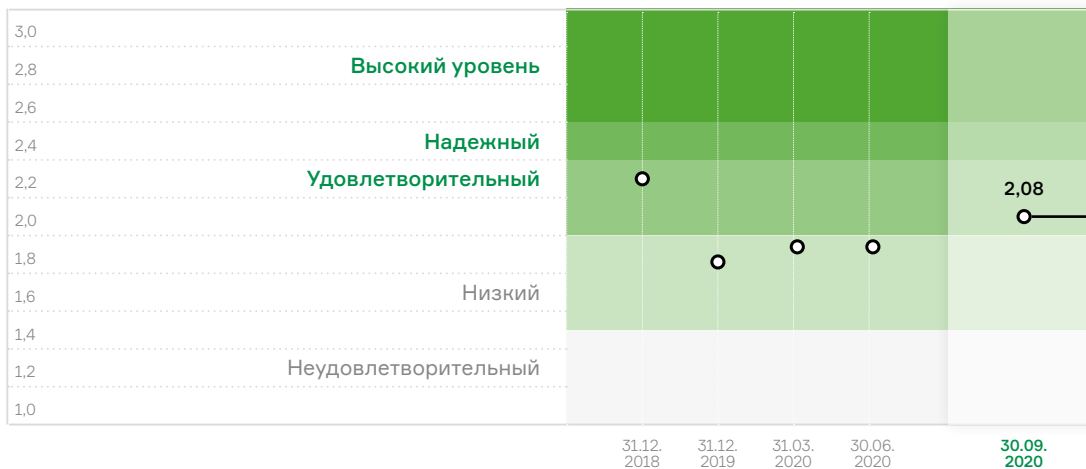


\* Указаны балансовые данные, где отражается только агентский доход компании, показатели рентабельности также рассчитаны на основе бухгалтерских данных эмитента

Согласно разработанной оценке USC, финансовое состояние — удовлетворительное. Оценка базируется на показателях бухгалтерской отчетности «Транс-Миссия»

На улучшение уровня оценки сказалось уменьшение финансового долга и как следствие — увеличение показателей эффективности долговой нагрузки.

### Оценка финансовых показателей «Транс-Миссия»



### Совокупная оценка бизнеса «Транс-Миссия» в 3 кв. 2020 г.

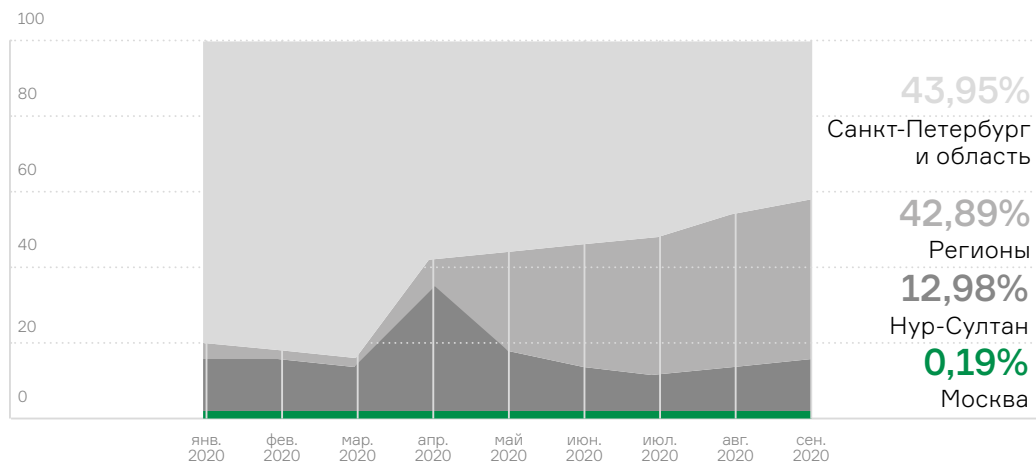
**1,00**  
Количественные показатели

**1,08**  
Качественные показатели

Регионы начинают занимать все большую долю в структуре заказов сервиса «Таксовичкоф»

Благодаря активному развитию в регионах России и странах СНГ, удается увеличивать количество выполненных сервисом заказов.

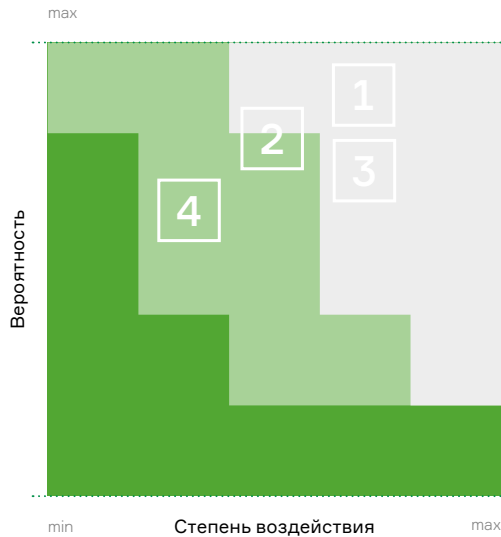
### Структура заказов по регионам



Ситуация с коронавирусом существенно отразилась на операционной деятельности эмитента, особенно в Москве. Компания оперативно запустила ряд новых услуг, обновила мобильное приложение и направила фокус развития на региональную экспансию в формате совместных предприятий.

### Ограничения и риски

Серьезный
  Умеренный
  Незначительный



- 1** **Конкуренция на рынке агрегаторов такси**  
 Для снижения влияния данного риска компания будет выходить на рынки других городов России
- 2** **Ухудшение экономической ситуации**  
 Данный риск приводит к тому, что население пользуется в основном сегментом эконом-такси.
- 3** **Изменения в государственном регулировании агрегаторов**  
 Государство постепенно ужесточает контроль за агрегаторами, что может привести к росту затрат и снижению прибыльности бизнеса.
- 4** **Снижение активности населения в связи с возможными ограничениями, связанными с коронавирусом**  
 Такси вводит дополнительные услуги по доставке заказов и оказанию услуг курьерских служб.

### Стратегия развития



## Бухгалтерская отчетность по РСБУ

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

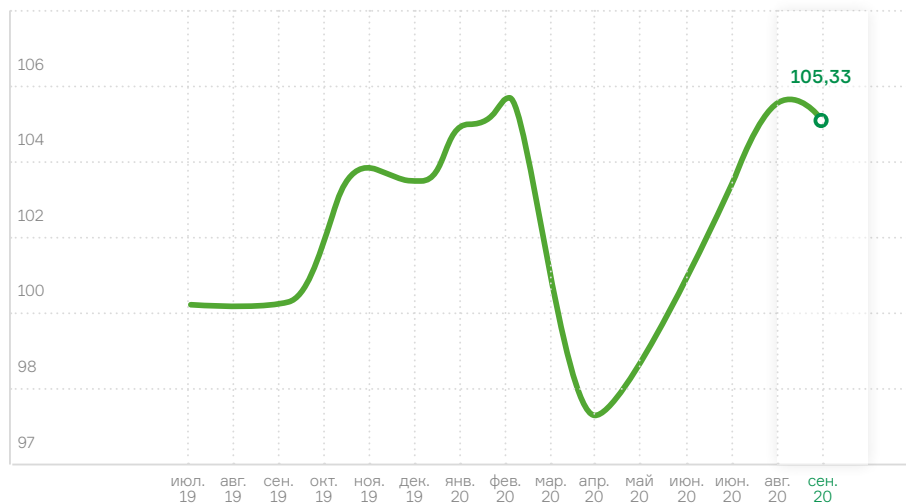
	31.12.2017	31.12.2018	31.03.2019	30.06.2019	30.09.2019	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020
<b>Валюта баланса</b>	<b>122</b>	<b>6 796</b>	<b>44 833</b>	<b>161 279</b>	<b>171 325</b>	<b>185 116</b>	<b>199 006</b>	<b>275 408</b>	<b>253 633</b>
Основные средства	0	0	0	1 400	1 330	1 259	1 188	1 118	1 047
Собственный капитал	-360	3 113	3 760	3 662	4 131	10 232	12 455	14 749	15 840
Запасы	2	0	135	990	7 395	7 504	12 896	68	298
Финансовые вложения	0	0	22 500	49 551	27 880	16 597	41	0	0
Дебиторская задолженность	109	6 324	11 305	54 449	134 685	159 394	183 998	273 980	252 167
Кредиторская задолженность	479	3 677	6 067	7 601	16 812	24 876	36 091	110 470	106 354
Финансовый долг	3	6	35 006	150 016	150 381	150 010	150 460	150 190	131 440
долгосрочный	3	6	6	150 016	150 016	150 010	150 010	150 010	131 260
краткосрочный	0	0	35 000	0	364	0	450	180	180
<b>Выручка</b>	<b>487</b>	<b>63 620</b>	<b>24 815</b>	<b>71 011</b>	<b>131 064</b>	<b>176 548</b>	<b>72 516</b>	<b>167 905</b>	<b>284 919</b>
Валовая прибыль	473	4 171	906	8 356	9 380	27 503	8 384	20 051	28 518
ЕВІТ	-361	4 106	860	2 030	2 987	21 700	8 328	16 742	23 578
Чистая прибыль	-370	3 473	688	591	1 065	7 115	2 224	4 517	5 582
Долг / Выручка	0,01	0,00	0,40	1,11	0,82	0,85	0,67	0,55	0,40
Долг / Капитал	-0,01	0,00	9,31	40,97	36,40	14,66	12,08	10,18	8,30
Долг / ЕВІТ	-0,01	0,00	7,05	24,45	24,08	6,91	5,16	4,12	3,11
Валовая рентабельность	97,1%	6,6%	3,7%	11,8%	7,2%	15,6%	11,6%	11,9%	10,0%
Рентабельность по ЕВІТ	-74,1%	6,5%	3,5%	2,9%	2,3%	12,3%	11,5%	10,0%	8,3%
Рентабельность по чистой прибыли	-76,0%	5,5%	2,8%	0,8%	0,8%	4,0%	3,1%	2,7%	2,0%



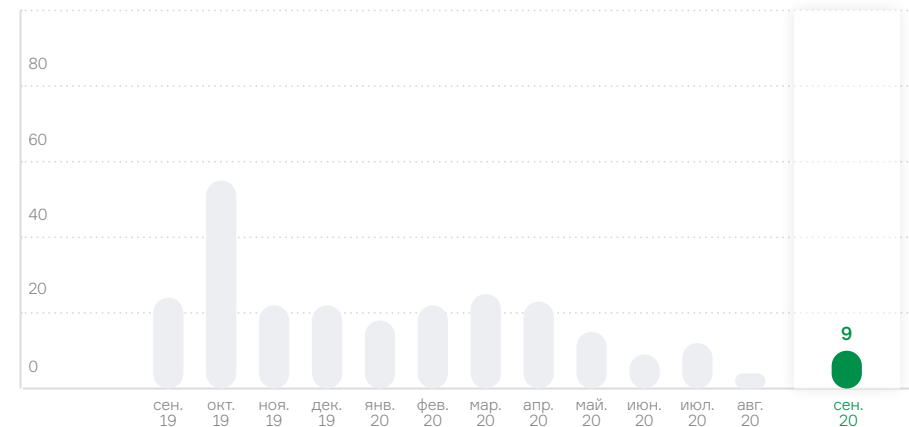
## Динамика торгов облигациями ООО «Транс-Миссия»

Несмотря на относительно короткий срок займа, размещенный в июне 2019 года (предусмотрено амортизационное погашение облигаций), после начала эпидемии коронавируса котировки облигаций «Таксовичкоф» опустились ниже номинала: инвесторы оценивают эмитента как компанию из пострадавших отраслей. Однако средневзвешенная цена вернулась к значениям выше номинала уже в мае и полностью восстановилась в августе.

Средневзвешенная цена за месяц  
%



Объем торгов  
млн руб.



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

### Нарушение Эмитентом своих обязательств перед иными третьими лицам (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 отчетность 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» по 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 не можем гарантировать точность и полноту представленных данных ввиду отсутствия с нашей стороны аудита или иной проверки предоставляемой информации. Данная информация должна рассматриваться исключительно как личное мнение аналитиков 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»**  
630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

### Отдел по связям с общественностью

Артём Иванов

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

### Отдел по работе с клиентами

[info@uscapital.ru](mailto:info@uscapital.ru)  
+7 (383) 349-57-76  
[uscapital.ru](http://uscapital.ru)