

Презентация для инвесторов

3 мес. 2024 г.

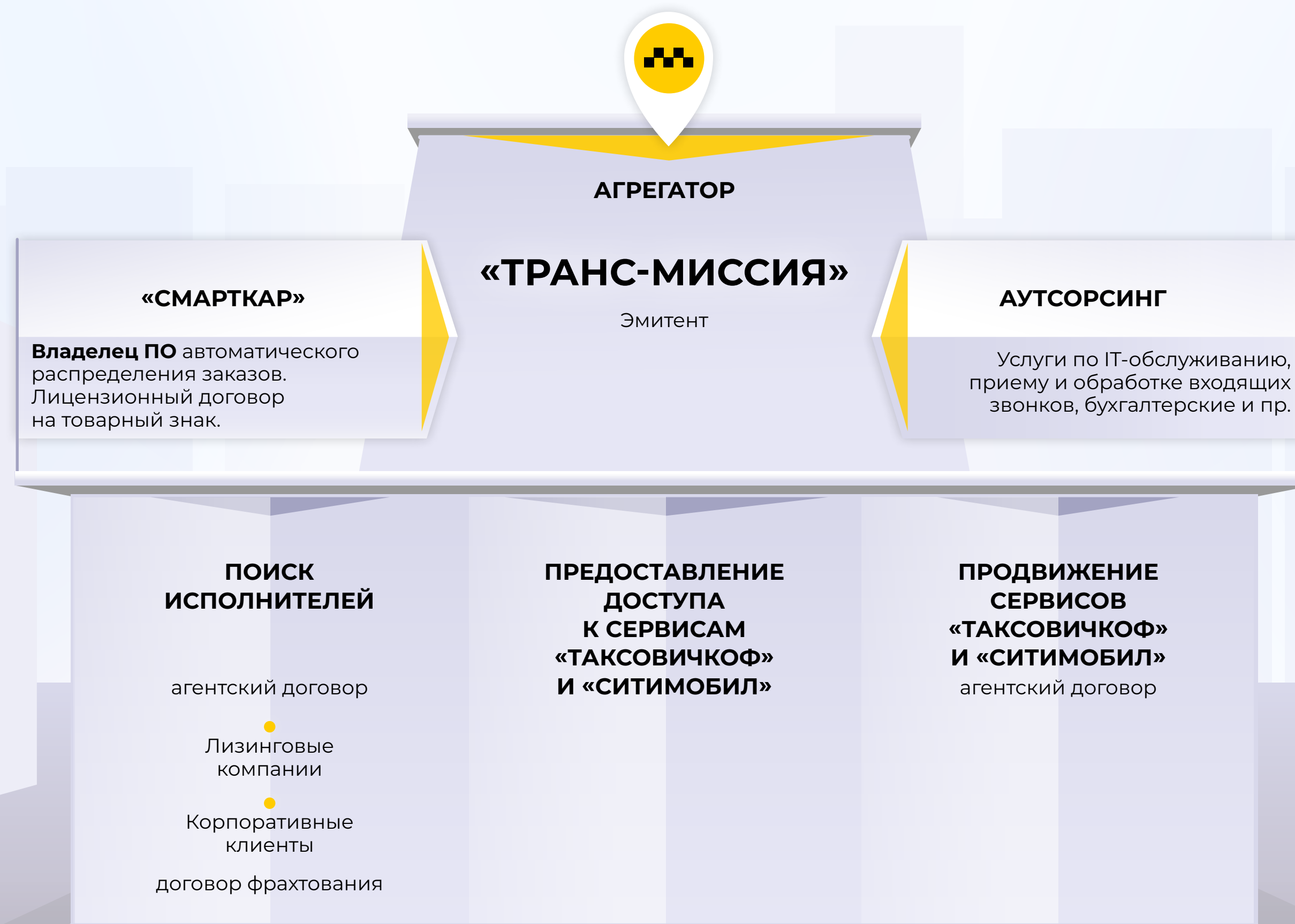
ООО «Транс-миссия»

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.

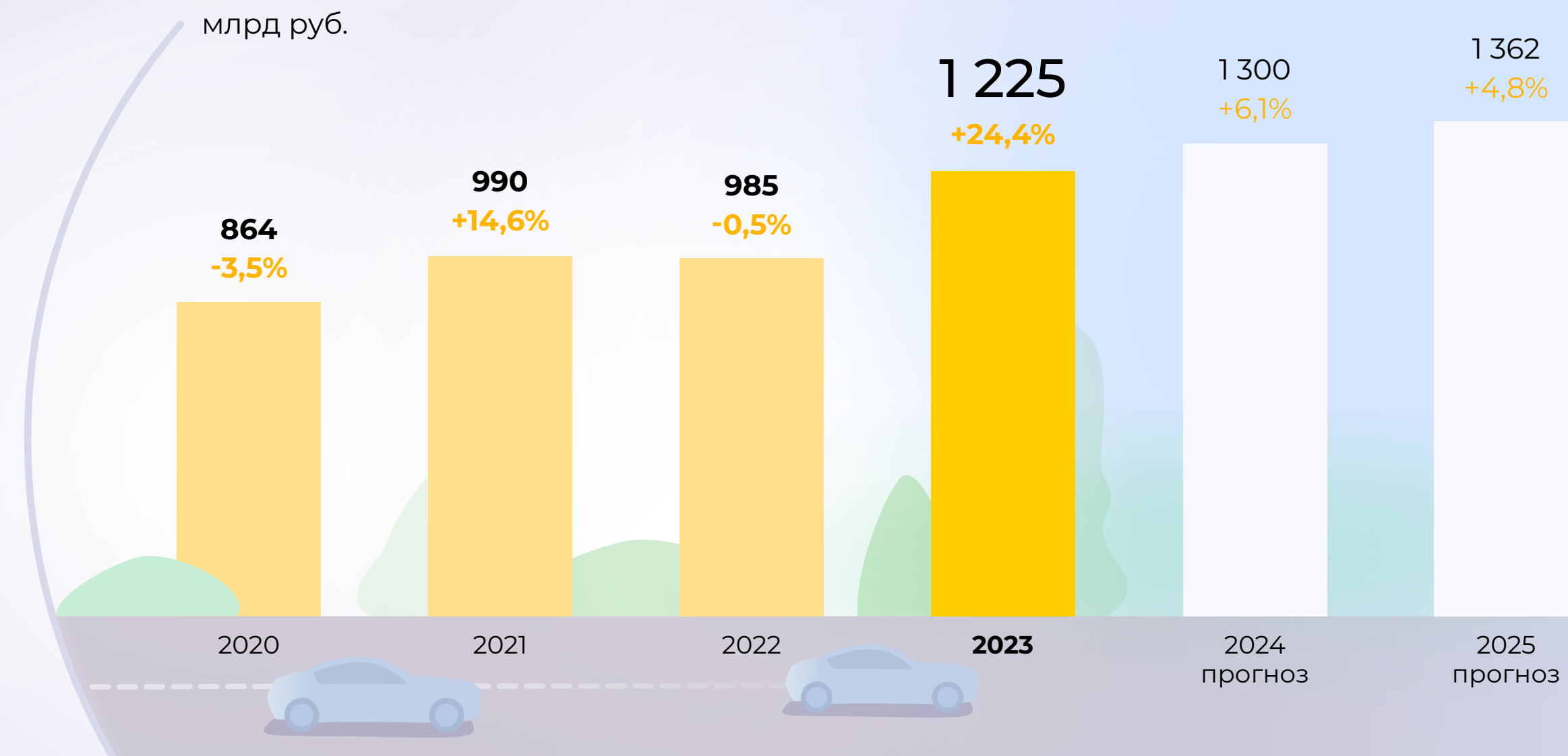
Текущая стратегия сервисов «Таксовичкоф» и «Ситимобил» – активная экспансия в регионы и страны СНГ, где уровень конкуренции менее выражен.

В РОССИИ СЕГОДНЯ РАБОТАЕТ:

5
агрегаторов

Более
400
таксомоторных
компаний

ОБЪЕМ РЫНКА ТАКСИ В РОССИИ



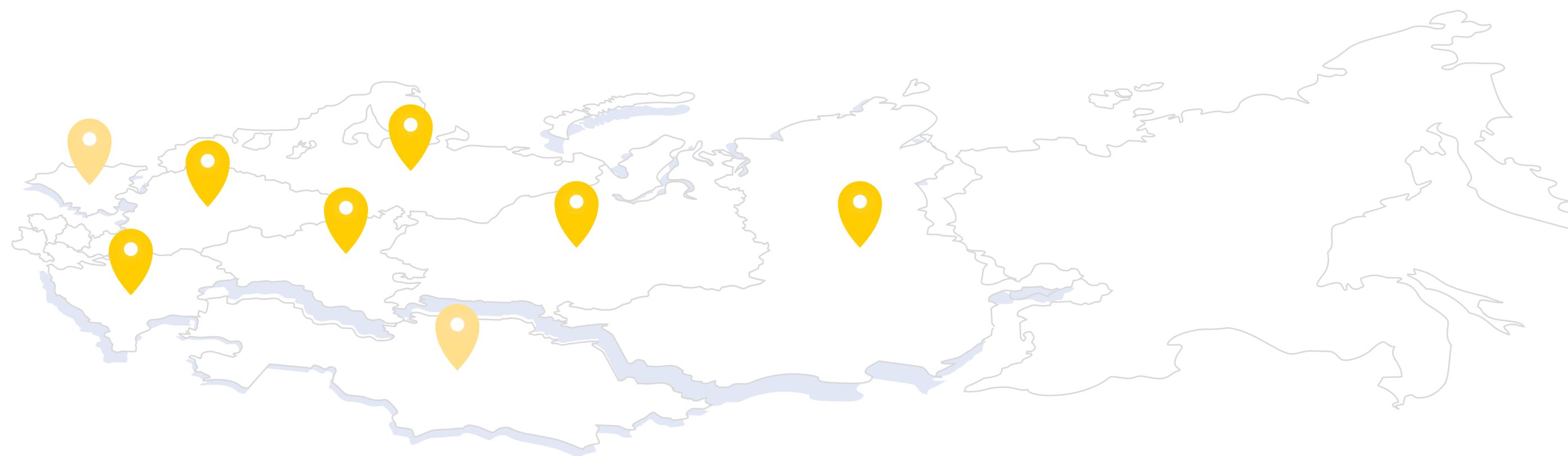
География присутствия

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		

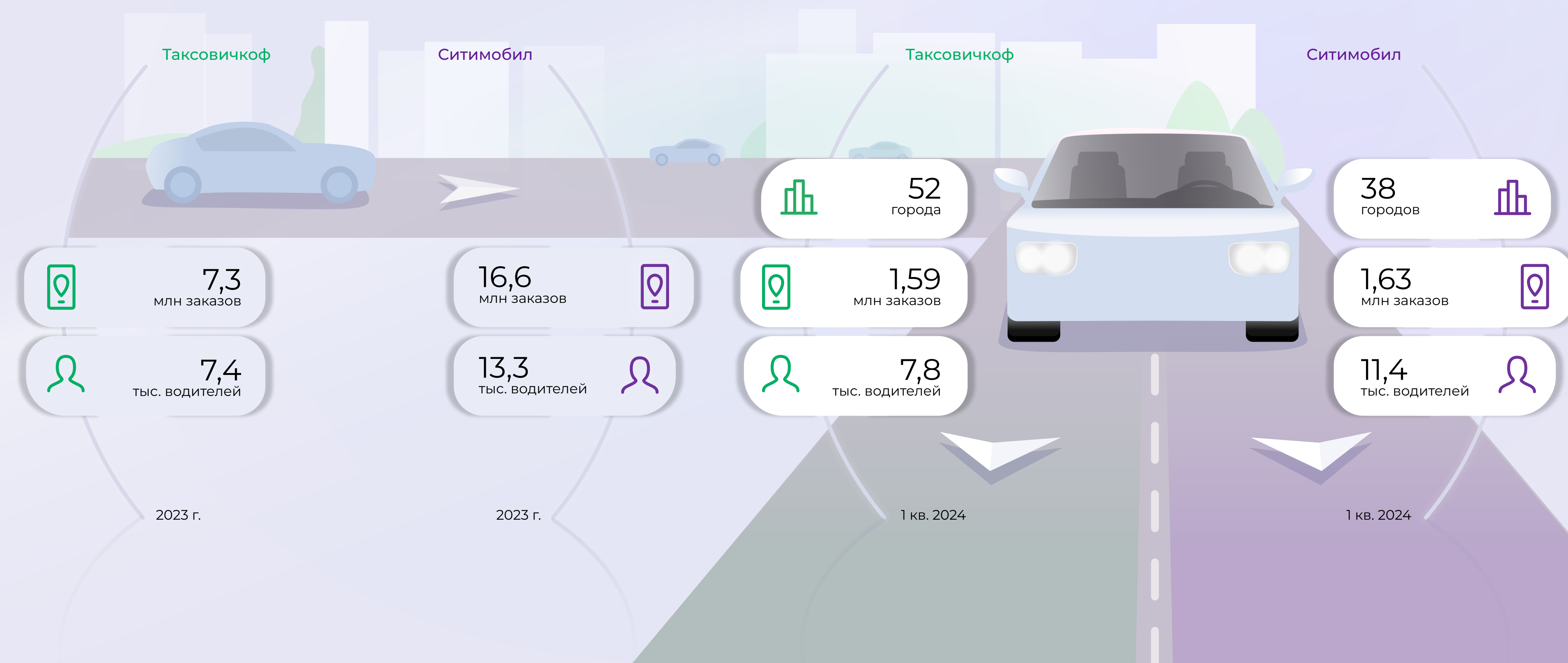
Два бренда

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

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

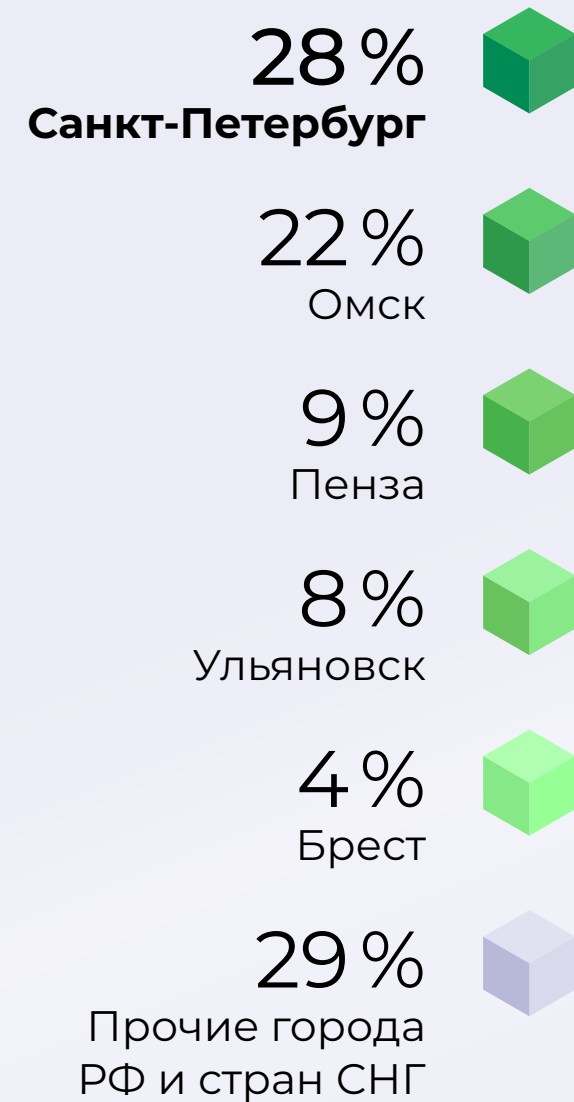
В апреле 2022 г. ООО «Транс-Миссия» стала владельцем бренда такси «Ситимобил» и дальнейшее развитие эмитента связано с продвижением двух брендов.

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



7,8+
тыс. водителей

База партнеров сервиса «Таксовичкоф».

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

Ситимобил



11,4+
тыс. водителей

Подключены к сервису «Ситимобил».

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

Ключевые показатели операционной деятельности

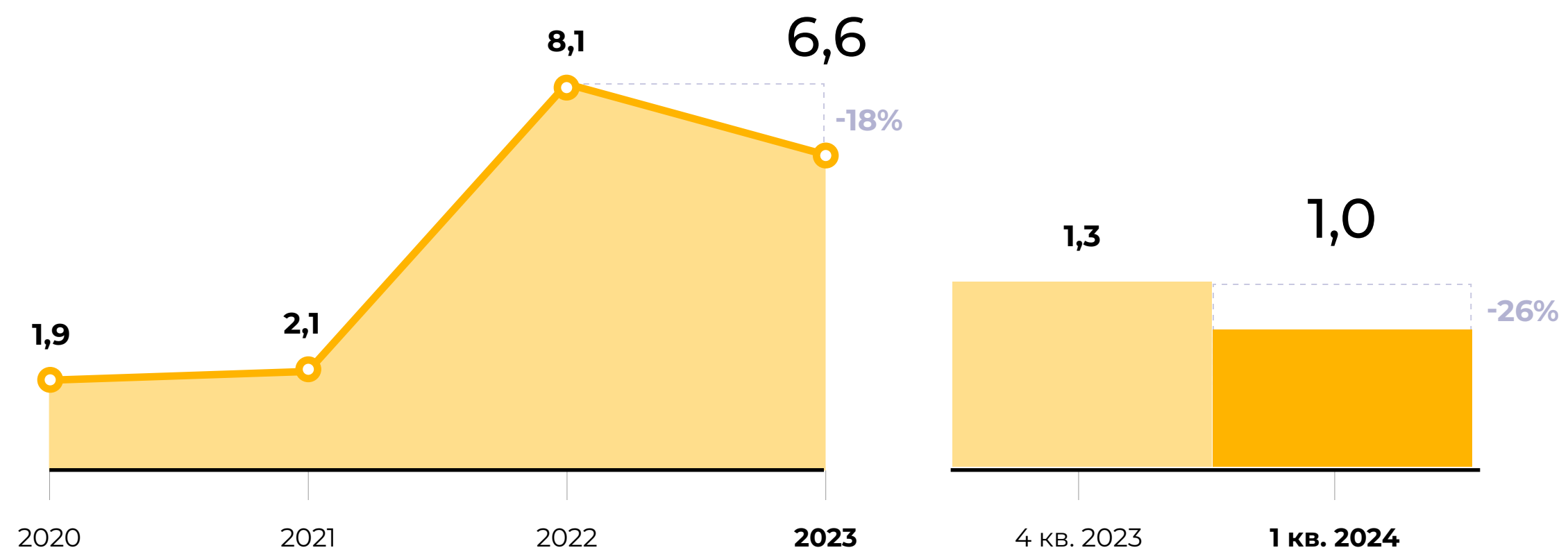
На начало 2023 года в базе числилось 1810 уникальных партнеров-юридических лиц. После вступления в силу нового закона и перед переходом на новую версию собственной цифровой платформы «Таксоконтроль 2.0», была проведена чистка неактивных партнеров. В результате чего, их осталось 1015 — в это число вошли таксопарки, чьи водители выполняли хотя бы 1 заказ в 2023 году.

Это позволило существенно повысить качество работы с оставшимися автопарками и снизить регуляторные риски. Компания осуществляет постоянную «живую» поддержку партнеров: за каждым закреплен

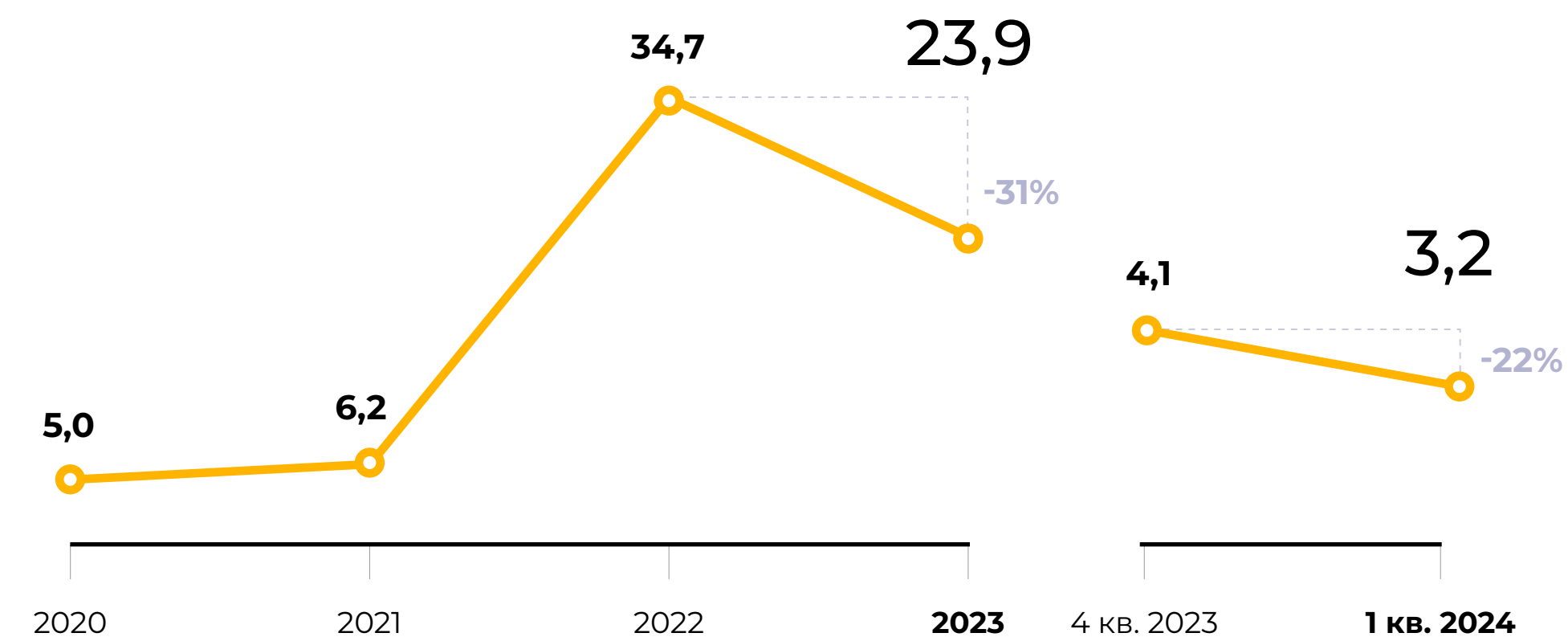
персональный менеджер, который участвует в решении любых возникших вопросов в режиме реального времени, без ожиданий и очередей, консультирует по всем аспектам развития бизнеса, осуществляет связь с водителями, которые желают подключиться к сервису, тем самым помогая партнерам в развитии.

С учетом проведенной оптимизации партнерской базы количество заказов и GMV 1 квартала 2024 года показали падение к 4 кварталу 2023 года.

ОБОРОТ СЕРВИСА
млрд руб.



КОЛИЧЕСТВО ЗАКАЗОВ
млн ед.



Финансовые показатели ЭМИТЕНТА

ТЫС. РУБ.

8



	31.12.21	31.12.22	31.12.23	31.03.23	31.03.24	03.24 к 03.23
Валюта баланса	394 410	1 351 166	2 183 578	1 423 326	2 371 943	67%
Основные средства	21 740	27 625	16 056	23 836	14 128	-41%
Нематериальные активы	876	348 242	287 832	332 897	272 915	-18%
Собственный капитал	32 344	268 917	331 666	303 777	405 123	33%
Денежные средства и эквиваленты	1 055	122 721	193 356	22 745	5 001	-78%
Дебиторская задолженность	363 178	770 416	1 658 165	980 865	2 050 676	109%
Кредиторская задолженность	157 853	327 859	189 651	172 744	241 229	40%
Финансовый долг	204 032	750 509	1 658 340	946 805	1 725 592	82%
долгосрочный	120 095	653 200	1 317 743	812 410	1 313 850	62%
краткосрочный	83 937	97 309	340 597	134 395	411 742	206%
Выручка	259 879	1 307 145	1 272 599	329 058	272 806	-17,1%
Валовая прибыль	64 170	431 641	396 576	79 702	157 823	98%
Операционная прибыль	55 412	403 547	302 726	79 054	157 223	99%
Чистая прибыль	12 051	236 573	62 750	34 833	73 457	111%
EBITDA adjusted	50 034	438 661	294 297	69 144	163 850	137%
Валовая рентабельность	25%	33,0%	31,2%	24,2%	57,9%	33,6 п.п.
Операционная рентабельность	21%	30,9%	23,8%	24,0%	57,6%	33,6 п.п.
Рентабельность деятельности	5%	18,1%	4,9%	10,6%	26,9%	16,3 п.п.
Рентабельность EBITDA	19%	33,6%	23,1%	21,0%	60,1%	39,0 п.п.
Чистый фин. долг / EBITDA LTM	4,06	1,43	4,98	1,87	4,42	136%
Долг / Выручка LTM	0,78	0,57	1,30	0,60	1,42	138%
Долг/ Собственный капитал	6,28	2,79	5,00	3,12	4,26	37%
Собственный капитал/ Активы	0,08	0,20	0,15	0,21	0,17	-20%
КТЛ	1,54	2,29	3,52	3,47	3,19	-8%

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

на сокращение выручки на 17% к АППГ, операционная и чистая прибыль увеличилась на 99% и 111% соответственно, EBITDA увеличилась на 137%. В итоге рентабельность деятельности выросла на 16,3 процентных пункта, рентабельность EBITDA — на 39 п.п.

Основная статья баланса — дебиторская задолженность, составляющая 86% от валюты баланса. Рост дебиторской задолженности с 980 млн руб. до 2,1 млрд руб. связана с маркетинговой политикой компании, направленной на удержание водителей: в 2023 году эмитент субсидировал автопарки, являющиеся постоянными партнерами, путем предоставления отсрочки на уплату комиссии агрегатора.

Финансовый долг увеличился на 82% за счет привлечения краткосрочного финансирования от ПАО «ТКБ Банк», направленного на реализацию выбранной стратегии.

В рамках развития бренда «Ситимобил» ООО «Транс-Миссия» разработало новое позиционирование известного сервиса. Заявленная миссия — сделать перемещение по городу максимально комфортным для всех.

Несмотря на высокие показатели долговой нагрузки, эмитент своевременно обслуживает свои обязательства, при этом, показатели Чистый долг/EBITDA и Долг/Собственный капитал сократились к значениям на начало года на 11% и 15% соответственно.

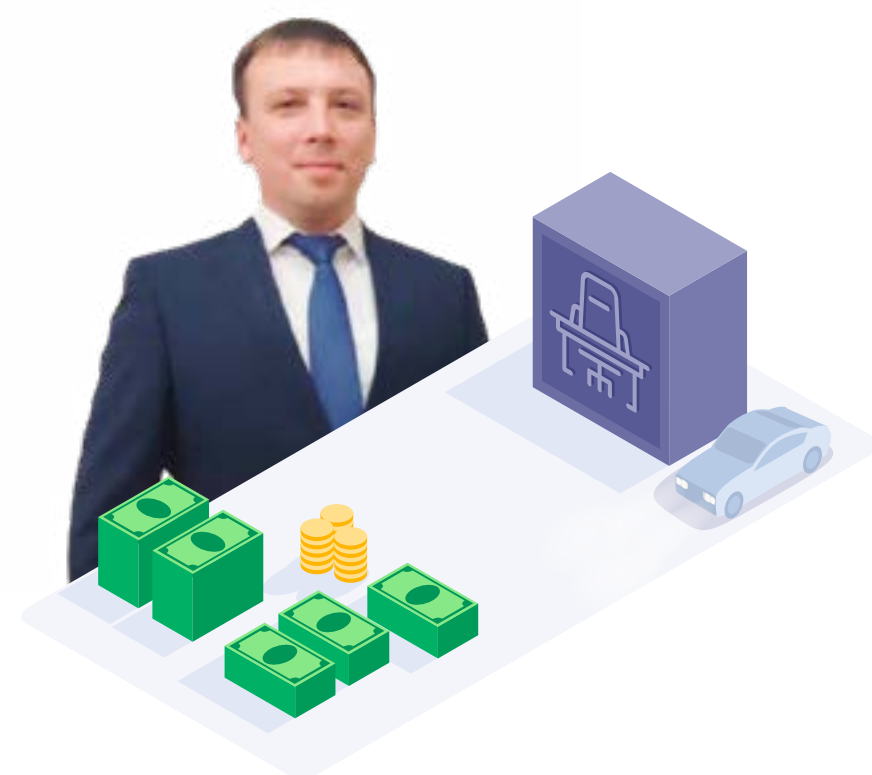
Кроме того, 3 мая 2024 года эмитент погасил выпуск биржевых облигаций серии ТаксовичкоФ-БО-П02 объемом 60 млн руб., что также положительно скажется на динамике показателей долговой нагрузки.

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.



Финансовый директор

**АНИСИМОВ
ДМИТРИЙ**

- Имеет обширный профессиональный опыт работы в финансовой сфере более 23 лет.
- Более 6 лет (2016 – нач. 2023 г.г.) занимал должность заместителя генерального директора по эффективности в ГК «Газпром Нефть».
- С апреля 2023 г. отвечает за финансовую стратегию ООО «Транс-Миссия».



Операционный директор

**КУРАШЕВ
ДАНИИЛ**

- Участвовал в создании крупнейшего партнера ООО «Транс-Миссия» (более 2 000 водителей).
- Руководил работой с партнерами сервисов в регионе «Санкт-Петербург».
- С 2023 г. руководит макроменджерами обоих сервисов такси, формирует стратегии по привлечению и удержанию водителей, готовит планы и бизнес-стратегии.

Стратегия развития

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

1

Улучшение

существующих бизнес-процессов и развитие клиентского опыта.

2

Усиление бренда –

брендинг более 500 автомобилей.

3

Запуск новых тарифов

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

4

В рамках проекта «Таксовичкоф» компания планирует **наращивать долю рынка** за счет расширения автопарка в ключевом городе – Санкт-Петербурге, а также **региональную экспансию** – выход в новые небольшие города с населением до 100 тыс. человек.

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

Оптимизация расходов

за счет объединения региональных команд.

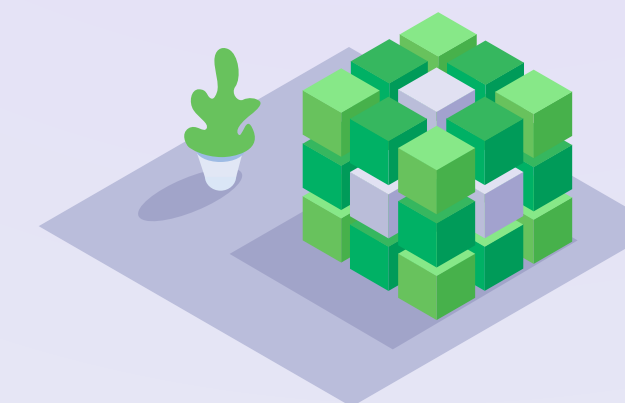
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НА 2024 ГОД ПО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СМЕЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ТАКСИ:

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.



Запуск нового этапа развития бренда «Ситимобил» – формирование полноценной экосистемы, направленной на удовлетворение всех потребностей аудитории, которые так или иначе связаны с транспортом (личным, прокатным, арендуемым).



Получение государственных субсидий.



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 имеет два варианта развития:
 - с одной стороны, не исключен рост безработицы, который повлечет за собой наплыв желающих работать в такси. Это приведет к перераспределению акцентов с «рынка водителей» на «рынок агрегаторов и перевозчиков». То есть доходы водителей снизятся, а агрегаторы смогут экономить на комиссиях;
 - с другой стороны, очередная возможная мобилизация повлияет на отток водителей из сервиса. Однако эмитент работает над улучшением условий для водителей, что снижает этот риск.
- Эмитент предполагает, что конкуренты перестанут субсидировать поездки — повысят цены, что приведет к перетоку водителей и клиентов в сервисы такси Эмитента, что, в свою очередь, поможет снизить затраты на поиск водителей и маркетинг, увеличить выручку.

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

БО-П02

4B02-02-00447-R-001P ОТ 30.04.2021
 RU000A1033X3
60 МЛН РУБ.
 13%
 1 080 ДНЕЙ
 1 000 РУБ.
 ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА
 30 ДНЕЙ
 19.05.2021
 03.05.2024
 –
 НЕ ПРЕДУСМОТРЕНА
 –
 ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
 ООО «ЮЛКМ»

ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА БЫЛИ НАПРАВЛЕННЫ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАХ И УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, А ТАКЖЕ НА МАРКЕТИНГОВУЮ АКТИВНОСТЬ В НОВЫХ И РАНЕЕ ОТКРЫТЫХ ГОРОДАХ.

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 НАПРАВЛЕННЫ НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩЕГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.

БО-02

4B02-02-00447-R
 RU000A107FG5
300 МЛН РУБ.
 20,24%
 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 ПЛАНИРУЕТ НАПРАВЛЯТЬ 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](#)