

ООО «ТРАНС-МИССИЯ»

Презентация  
ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

9 мес. 2022



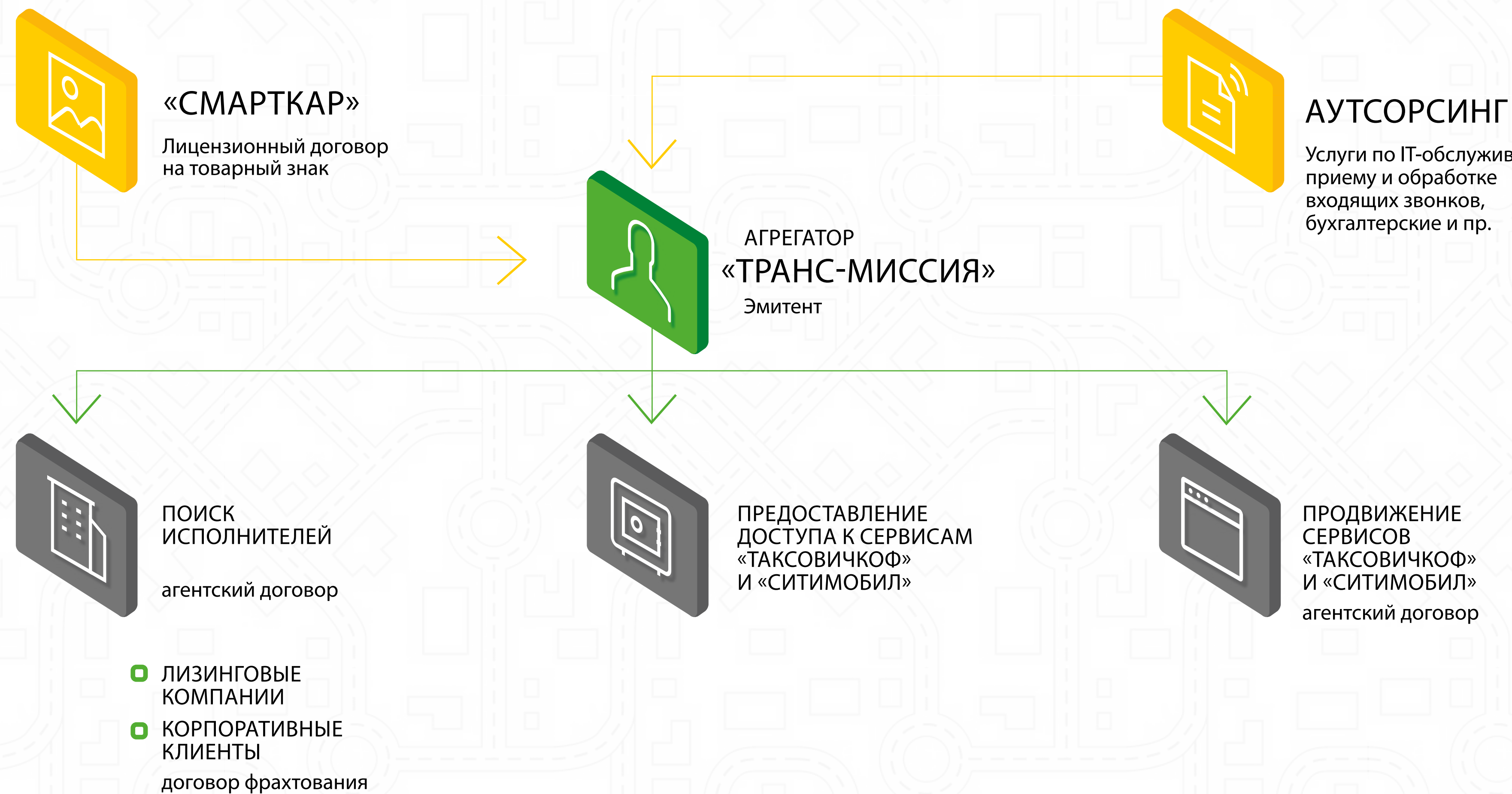




# ООО «Транс-Миссия» — головная компания в структуре «Таксовичкоф» и «Ситимобил»

ООО «Транс-Миссия» — владелец доменного имени [taxovichkof.ru](http://taxovichkof.ru), абонент телефонных номеров, обладатель права пользования программным обеспечением и товарным знаком «Таксовичкоф».

В апреле 2022 г. ООО «Транс-Миссия» приобрело активы сервиса «Ситимобил». Теперь эмитент развивает 2 бренда такси «Таксовичкоф» и «Ситимобил».



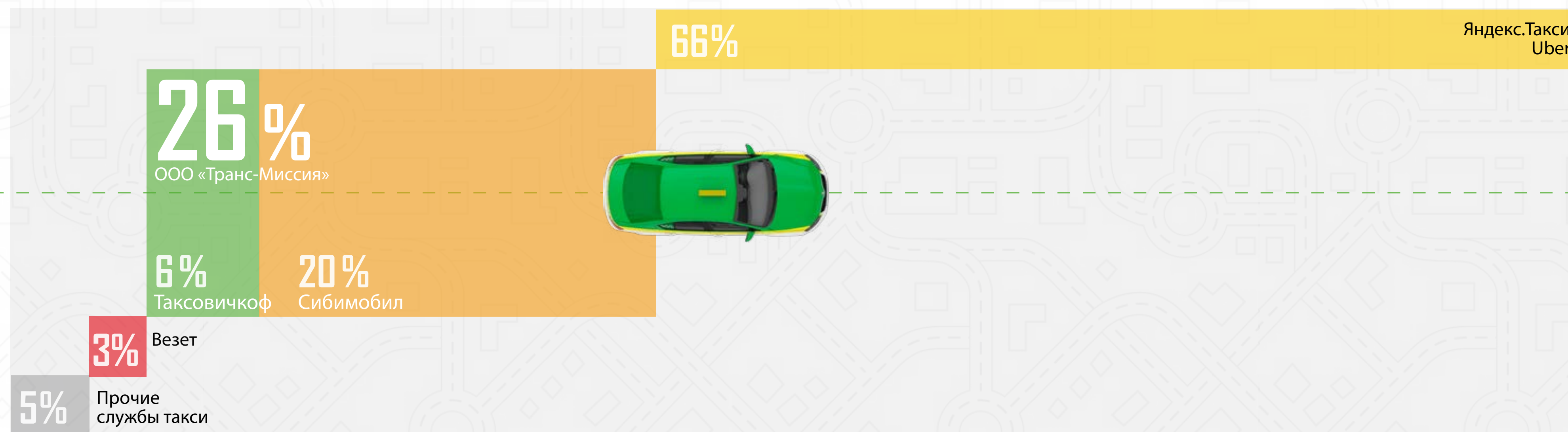
# Структура рынка такси в Санкт-Петербурге

В течение последних 5 лет рынок такси менялся быстрыми темпами в связи с изменением модели потребления услуг. Уже по итогам 2017 года агрегаторы занимали чуть больше трети рынка. Основными игроками на 31.12.2021г. являются «Яндекс.Такси», «Ситимобил» и группа Fasten (Rutaxi, «Везёт», «Лидер» и др.).

После приобретения эмитентом ООО «Транс-Миссия» активов ООО «Сити-Мобил» в апреле 2022 г., стратегия эмитента связана с развитием уже двух брендов такси.

Таким образом, на рынке остается только один основной конкурент «Яндекс.Такси».

## КОНКУРЕНЦИЯ\*



Объем рынка такси в Санкт-Петербурге по итогам 2021 г. оценивается в 20,2 млрд рублей. Сформировавшийся 6 лет назад бренд «Таксовичкоф» занимает на нем 6%.

\* на основании расчетов эмитента на 31.12.2021 г.

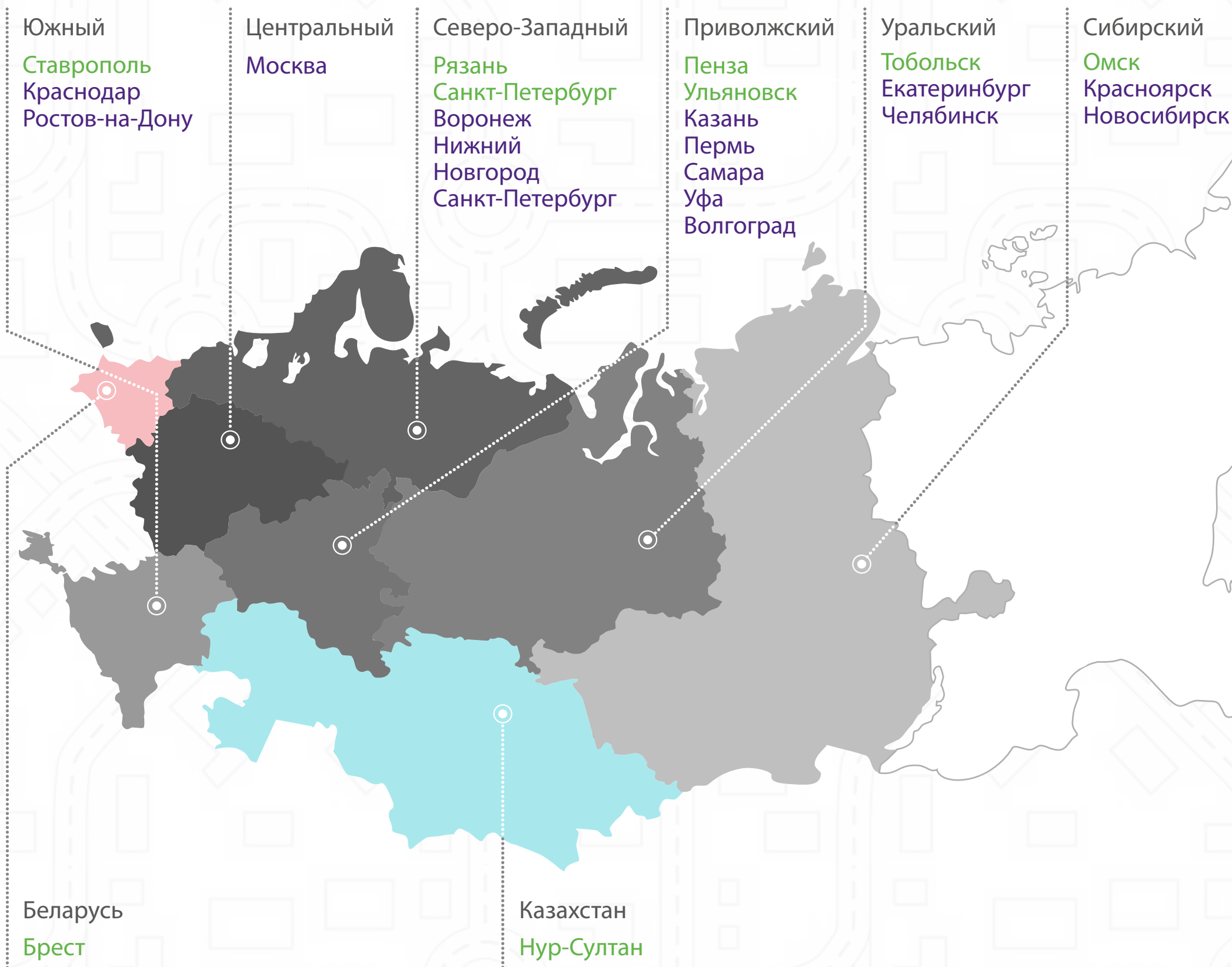


# IT-платформа «Таксовичкоф» связывает и «Ситимобил», и грузовое такси «Грузовичкоф»

Благодаря интеграции систем и брендов компания предоставила региональным партнерам широкий инструмент для заработка и потеснила ближайших конкурентов — агрегаторов. IT-платформа сервиса «Таксовичкоф» была успешно запущена в 2019 году в Санкт-Петербурге, и далее во всех городах присутствия.

На сегодняшний день «Таксовичкоф» работает в 50 городах России (9 из которых крупных), а также в городах Ленинградской области; в Казахстане, Таджикистане и Республике Беларусь.

«Ситимобил» работает в 36 городах России (16 из них крупных).



Крупные города  
присутствия эмитента



9

Таксовичкоф



16

Ситимобил



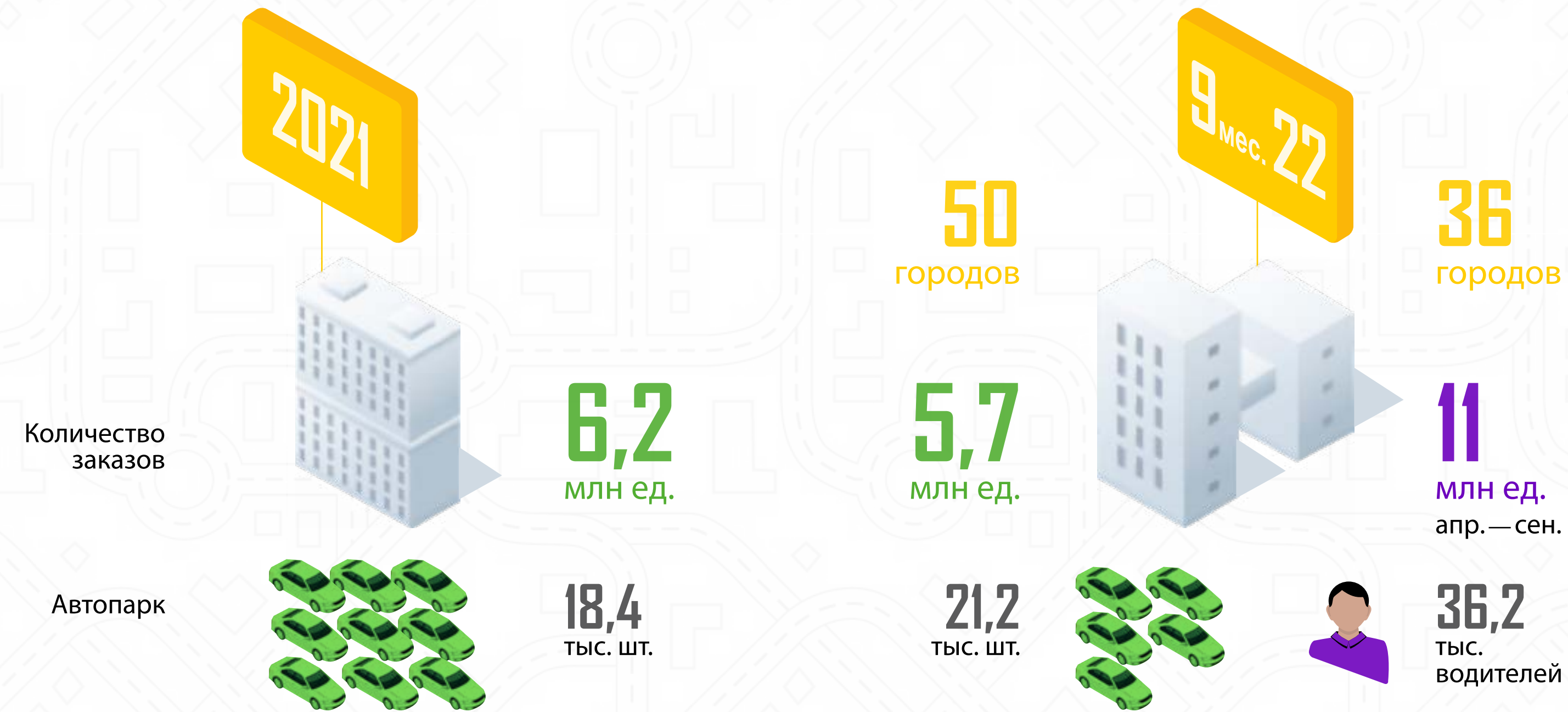
4

# На сегодня эмитент развивает два бренда

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

В 2020-2021 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.



Сервис такси

- «Таксовичкоф»
- «Ситимобил»



# Кто рулит в «Таксовичкоф» и «Ситимобил»



Генеральный директор  
ФЕДОРОВ МАКСИМ



Заместитель  
генерального директора  
КОВАЛЕНКО ДМИТРИЙ



Финансовый директор  
ЧАГАДАР МАРИЯ



Директор по развитию  
МАЛЫШЕВ АНАТОЛИЙ

- 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.

- Опыт работы на руководящих должностях более 12 лет, в том числе в лизинговых компаниях и крупнейших сервисах такси в РФ. Управленческий опыт работы в сфере такси более 5 лет.
- С октября 2022 г. присоединился к команде, осуществляет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью двух сервисов такси.

- С 2012 до 2017 гг. занимала должность начальника финансово-экономического отдела АО «Адмиралтейские верфи».
- С 2017 г. отвечает за финансовую стратегию компании.

- В 2006 — 2010 гг. работал в сфере страхования («Росгосстрах», «Росно», «Альянс») — от агента до директора нескольких территориальных агентств.
- Открыл бизнес в сфере торговли в партнерстве с ФК «Зенит», а также работал над развитием IT-компаний.
- Развивает компанию с 2014 г.



# Ключевые показатели операционной деятельности

## Сервис такси

Оборот сервиса, млн руб.  
Количество заказов, млн ед.  
Средний чек, руб.

## «Таксовичкоф»

	12 мес. 2017	12 мес. 2018	12 мес. 2019	12 мес. 2020	12 мес. 2021	9 мес. 2022
Оборот сервиса, млн руб.	4 068	3 538	2 704	1 899	2 116	1 514
Количество заказов, млн ед.	8,0	6,8	5,8	5,0	6,2	5,7
Средний чек, руб.	511	521	463	380	338,7	265

## «Ситимобил»

апр. — сен.  
2022  
4 856  
21,2  
229

В результате пересмотра стратегии бизнеса в сторону развития регионов и стран СНГ, средний чек сервиса «Таксовичкоф» снижается третий год подряд и по итогам 9 мес. 2022 года составил 365 рублей.

За счет более диверсифицированной структуры географии присутствия «Ситимобил» на территории РФ, размер среднего чека одной поездки в апреле — сентябре 2022 г. экономичен и составляет 229 рублей, что позволяет сервису удерживать лидирующие позиции на высококонкурентном рынке такси России.



# Количество водителей сервиса такси «Таксовичкоф»



**11 003** водителей  
ПОДКЛЮЧЕНЫ  
К СЕРВИСУ



База партнеров сервиса «Таксовичкоф» включает более 11 тысяч водителей. Большая часть из них работает в Санкт-Петербурге и Омске.

**19%**  
Санкт-Петербург

**16%**  
Омск

**7%**  
Ульяновск

**5%**  
Пенза

**2%**  
Пушкин

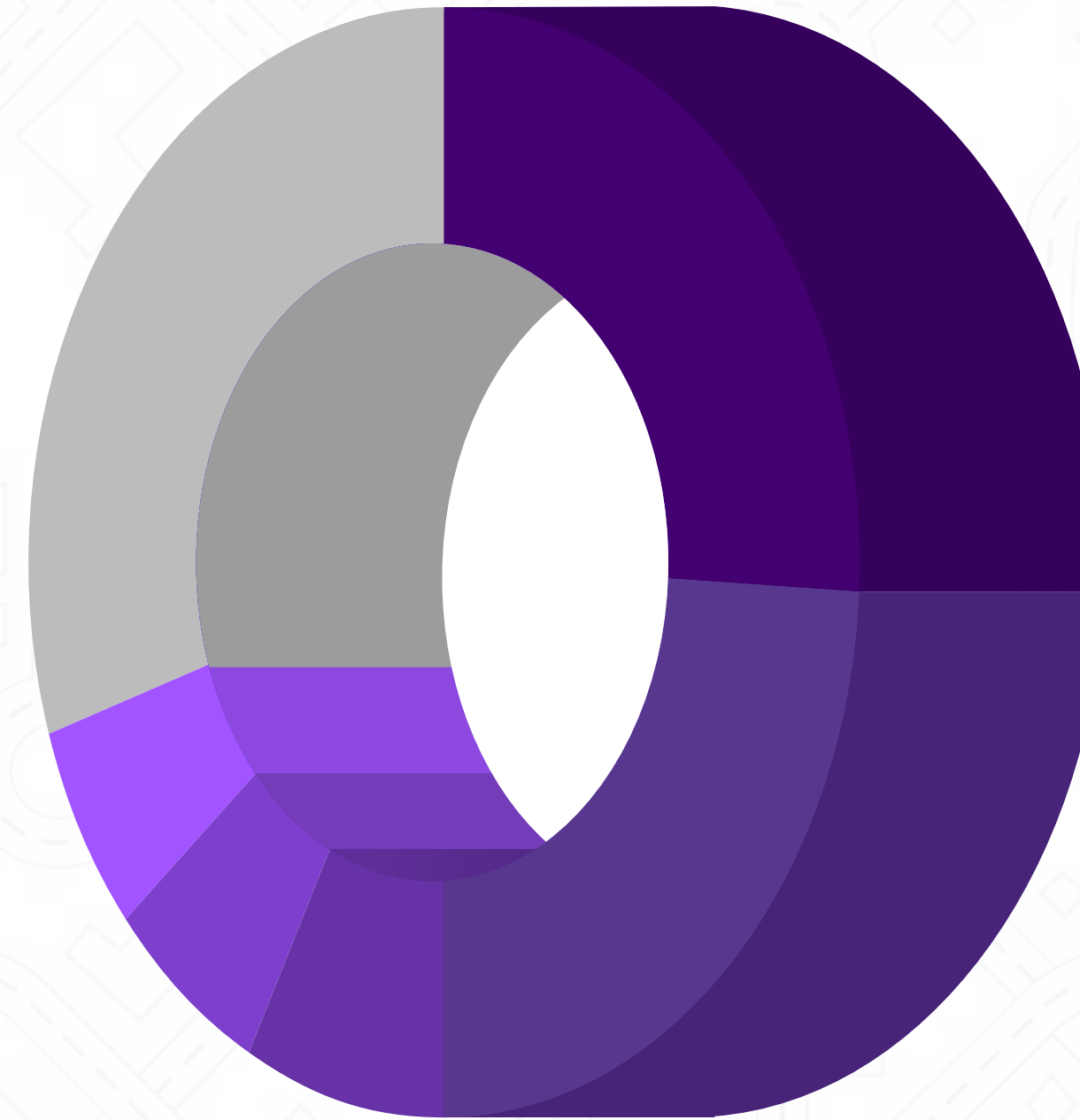
**51%**  
Прочие города РФ  
и стран СНГ



# Количество водителей сервиса такси «Ситимобил»



**36 244** водителей  
ПОДКЛЮЧЕНЫ  
К СЕРВИСУ



Более 36 тысяч водителей подключены к сервису «Ситимобил». Наибольшее количество водителей приходится на Москву и Санкт-Петербург.

**26%**  
Москва

**24%**  
Санкт-Петербург

**8%**  
Екатеринбург

**6%**  
Краснодар

**6%**  
Новосибирск

**30%**  
Прочие города РФ



# Финансовые показатели эмитента

	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	30.09.2021	30.09.2022	09.22 к 09.21
Валюта баланса	185 116	203 864	394 409	404 643	1 659 911	310%
Основные средства	1 259	976	21 740	26 441	23 216	-12%
Нематериальные активы	0	0	876	1 000	362 680	36168%
Собственный капитал	10 232	20 293	32 344	30 028	250 122	733%
Запасы	7 504	177	0	986	43	-96%
Дебиторская задолженность	159 394	201 090	363 178	370 528	1 141 820	208%
Кредиторская задолженность	24 876	48 707	157 853	16 523	753 446	4460%
Финансовый долг	150 010	134 866	204 032	209 403	655 231	213%
долгосрочный	150 010	117 510	120 095	209 403	654 492	213%
краткосрочный	0	17 356	83 937	0	739	0%
Выручка	176 548	386 003	259 879	189 097	849 164	349%
Валовая прибыль	27 503	38 888	64 170	37 858	331 383	775%
Операционная прибыль	27 452	35 674	55 412	37 831	317 676	740%
Чистая прибыль	7 115	10 061	12 051	9 735	217 779	2137%
ЕБИТДА LTM	20 914	33 247	46 179	41 325	263 372	537%
Валовая рентабельность	15,6%	10,1%	24,7%	20,0%	39,0%	+19,0 п.п.
Операционная рентабельность	15,5%	9,2%	21,3%	20,0%	37,4%	+17,4 п.п.
Рентабельность деятельности	4,0%	2,6%	4,6%	5,1%	25,6%	+20,5 п.п.
Чистый фин.долг / ЕБИТДА LTM	7,16	4,03	4,40	5,06	2,30	-55%
Долг / Выручка LTM	0,85	0,35	0,79	0,72	0,71	-1%
Долг / Собственный капитал	14,66	6,65	6,31	6,97	2,62	-62%
Собственный капитал / Активы	0,06	0,10	0,08	0,07	0,15	114%
ICR	1,44	1,53	1,40	1,39	5,99	331%
КТЛ	7,39	3,07	1,54	2,28	1,69	-26%

По итогам работы за 9 месяцев 2022 г. ООО «Транс-Миссия» нарастила выручку более чем в четыре раза относительно аналогичного периода прошлого года, которая составила 849,1 млн руб. Прибыль от продаж на 30.09.2022 г. увеличилась до значения 317,7 млн руб. (+740% к АППГ).

Столь выдающиеся финансовые результаты эмитента ознаменованы приобретением активов «Ситимобил» в апреле 2022 года, которое стало возможным благодаря двум займам партнёрских компаний: ООО «Круз» (владелец бренда «Грузовичкоф») и ООО «Автофлот-Столица». В результате чего финансовый долг ООО «Транс-Миссия» на 30.09.2022 достиг 655,2 млн руб. Основной рост в активах баланса пришёлся на «Нематериальные активы», которые складываются из товарных знаков, приобретённого сервиса. Пассивы, помимо долгосрочных обязательств, приросли собственным капиталом, его величина на 30.09.2022 г. составила 250,1 млн руб., достигнув доли в валюте баланса равной 15,1%, что выше значений прошлого года на 7,7 процентных пункта.



# Стратегия развития эмитента

Несмотря на наступление сложной геополитической ситуации с февраля 2022 г., «Таксовичкоф» не отступает от намеченных планов. Уверенности придает и приобретение ООО «Транс-Миссия» активов ООО «Сити-Мобил» в апреле 2022 г., теперь стратегия эмитента будет связана с развитием двух брендов такси.



## УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛ-ВА ПАРТНЕРОВ

автопарков в городах присутствия.

2022-2023



## УСИЛЕНИЕ ИТ

во всех сферах работы компании

2022-2024



## ВЫХОД В НОВЫЕ ГОРОДА

России и страны СНГ за счет создания совместных предприятий и продажи франшизы.

2022-2025



## ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

от крупных инвестиционных фондов с целью финансирования экспансии в регионы и другие страны, а также укрепления позиций на рынке Санкт-Петербурга.

2022-2025



## УСИЛЕНИЕ БИЗНЕСА

развитие Super App, диверсификация бизнеса в перспективных направлениях.

2022-2025

# Риски и факторы устойчивости компании

Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России (с февраля 2022 г.) 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 финансово-хозяйственной деятельности компании.

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ

Риски, связанные с ужесточением санкционных мер по отношению к РФ ввиду сложившейся геополитической ситуации с февраля 2022 г. (рост инфляции, удорожание стоимости автомобилей и запчастей, отток туристов).

## ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

- Риски, отражаются на отрасли повышением стоимости автомобилей и запчастей, а также повышением ставок по лизингу и кредитам. Повышение затрат компания закладывает в стоимость услуг сервиса.
- Если автопарк перевозчиков будет устаревать, ввиду отсутствия новых закупок, на место европейских авто массово будут поступать автомобили российского и китайского производства.
- 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.
- Предположительно, конкуренты перестанут субсидировать поездки — повысят цены, что приведет к перетоку водителей и клиентов в сервис «Таксовичкоф» и «Ситимобил», что, в свою очередь, поможет снизить затраты на поиск водителей и маркетинг, увеличить выручку.
- Иностранцев туристов станет меньше, но значительно возрастет внутренний туристический поток, который будет компенсировать в той или иной степени спрос на услуги.



# Инвестиционная программа: второй выпуск

## В обращении



60 млн рублей  
ОБЪЕМ  
ВЫПУСКА



13% ГОДОВЫХ  
СТАВКА КУПОННОГО  
ДОХОДА

- Наименование выпуска  
ТРАНС-МИССИЯ-БО-П02
- Номер выпуска  
4B02-02-00447-R-001P ОТ 30.04.2021
- ISIN  
RU000A1033X3
- Срок обращения  
1080 ДНЕЙ
- Номинал одной облигации  
1000 РУБЛЕЙ
- Способ размещения  
ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА
- Длительность купонного периода  
30 ДНЕЙ

- Начало размещения  
19.05.2021
- Дата погашения  
03.05.2024
- Оферта  
НЕ ПРЕДУСМОТРЕНА
- ООО «ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
- АО «БАНК АКЦЕПТ»
- ООО «ЮЛКМ»

### ИТОГИ ОСВОЕНИЯ

Денежные средства были направлены на финансирование развития в регионах и укрепление рыночных позиций в Санкт-Петербурге, а также на маркетинговую активность в новых и ранее открытых городах.

# Инвестиционная программа: третий выпуск В обращении



80 млн рублей  
ОБЪЕМ  
ВЫПУСКА



16% ГОДОВЫХ  
СТАВКА КУПОННОГО  
ДОХОДА

- Наименование выпуска  
ТРАНС-МИССИЯ-БО-01
- Номер выпуска  
4B02-01-00447-R ОТ 14.02.2022
- ISIN  
RU000A104K11
- Срок обращения  
1 440 ДНЕЙ (4 ГОДА)
- Номинал одной облигации  
1000 РУБЛЕЙ
- Способ размещения  
ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА
- Длительность купонного периода  
30 ДНЕЙ

- Начало размещения  
17 ФЕВРАЛЯ 2022
- Дата погашения  
27.01.2026
- Амортизация:  
ЕЖЕМЕСЯЧНО ПО 2% ОТ НОМИНАЛА  
С 32 ПО 44 КУПОННЫЕ ПЕРИОДЫ,  
3% — С 45 ПО 47 КУПОННЫЕ  
ПЕРИОДЫ И 65% —  
ПРИ ПОГАШЕНИИ ВЫПУСКА  
Оферта:  
□ ПРЕДУСМОТРЕНА ЧЕРЕЗ 2,5 ГОДА —  
В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 30 КУПОННОГО  
ПЕРИОДА

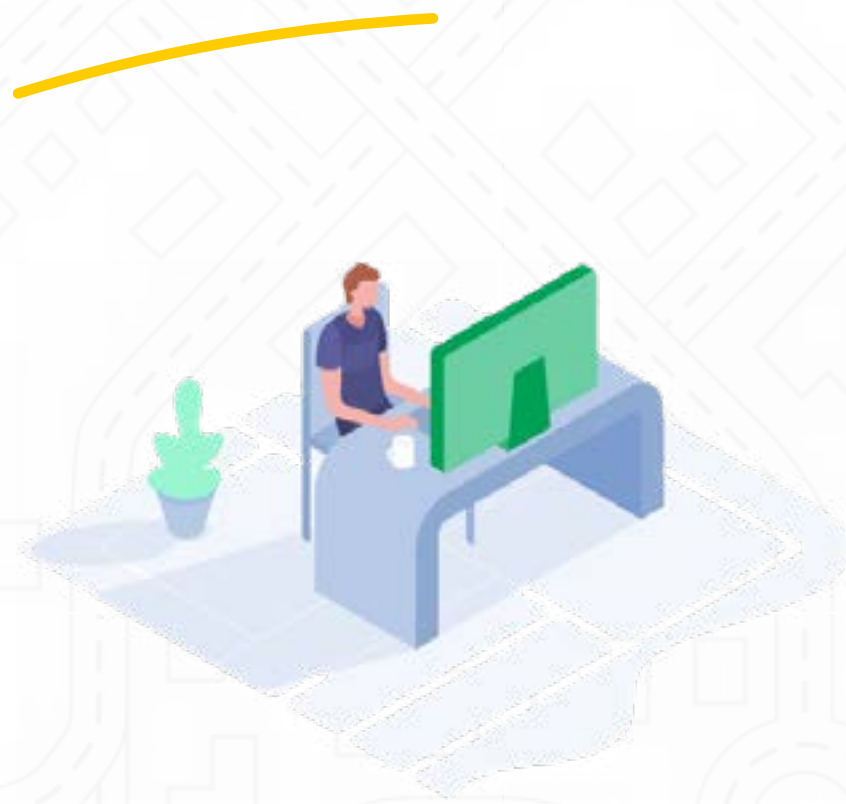
- ООО «ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
- АО «БАНК АКЦЕПТ»
- ООО «ЮЛКМ»

## ЦЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

Привлекаемые инвестиции направлены на рефинансирование текущего кредитного портфеля.



# Как стать инвестором



## 1 Открыть БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ

- ЛИЧНО в офисе брокерской компании;
- ДИСТАНЦИОННО через сайт брокерских компаний при наличии подтвержденной регистрации на портале «Госуслуги».



## 2 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).



## 3 Получать КУПОННЫЙ ДОХОД

- ВЫПЛАТА КУПОННОГО ДОХОДА ежемесячно.



# Общие сведения об эмитенте

## АДРЕС РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ

[смотреть](#)

## СТРАНИЦА КОМПАНИИ НА САЙТЕ BOOMIN.RU

[смотреть](#)

## РАЗДЕЛ ИНВЕСТИТОРАМ

[смотреть](#)

- **ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОМПАНИИ**  
Общество с ограниченной ответственностью  
«Транс-Миссия»
- **СОКРАЩЕННОЕ НАИМЕНОВАНИЕ КОМПАНИИ**  
ООО «Транс-Миссия»
- **МЕСТО НАХОЖДЕНИЯ**  
192019, город Санкт-Петербург, набережная  
Обводного Канала, дом 24 литер д,  
помещение 35.1 офис 1
- **ДАТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ**  
22.11.2016
- **ИНН**  
7805688897

- **ФИО РУКОВОДИТЕЛЯ**  
Федоров Максим Васильевич
- **ТЕЛЕФОН РУКОВОДИТЕЛЯ**  
8-800-505-25-07





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

[www.taxovichkof.ru](http://www.taxovichkof.ru)

ООО «Юнисервис Капитал»

630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

тел.: +7 (383) 349-57-76

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