

Таксовичкоф 

Компания |

Отрасль |

Финансы |

Развитие |

Отчетность |

Транспортные услуги

ТАКСОВИЧКОФ

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПОКРЫТИЕ

1 кв. 2019 г.

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

Аналитики

Денис Видяйкин
dv@uscapital.ru

Иван Рожков
ir@uscapital.ru

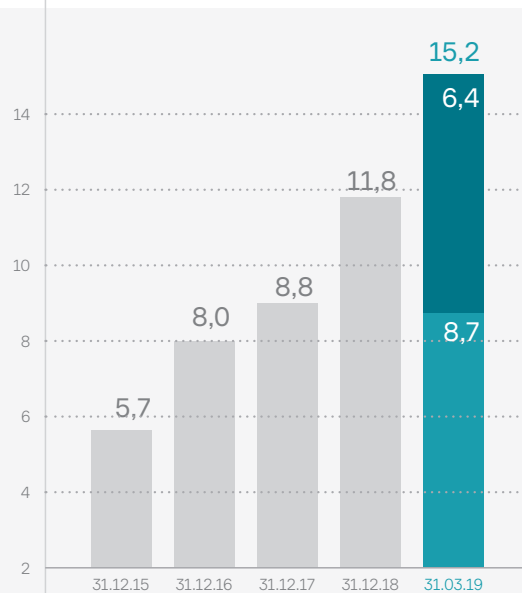
Сервис «Таксовичкоф»

- «Таксовичкоф» — сервис заказа такси, который представлен в Санкт-Петербурге и Москве. Автопарк сервиса формируют 15 тыс. автомобилей, которые выполняют ежемесячно около 570 тыс. поездок.
- В 2018 году ООО «Транс-Миссия» начало выполнять роль агрегатора, распределяя заказы среди партнерских автопарков.
- Бренд «Таксовичкоф» является вторым по узнаваемости среди служб такси в Санкт-Петербурге. Также сервис имеет большую лояльную базу клиентов, которые готовы его рекомендовать.
- В 2018 г. выручка с учетом водителей-партнеров составила 3,5 млрд руб., EBITDA — 78 млн руб. По итогам 1 кв. выручка снизилась на 3,6%, до 820 млн руб., EBITDA выросла на 10%, до 11 млн руб. за счет нового подхода к управлению автопарками.
- В течение 2019 г. планируется начать экспансию в крупные города России и стран СНГ.
- Привлеченные посредством облигационного займа 150 млн руб. будут направлены на покупку и брендиование 865 автомобилей для московского рынка.

«Таксовичкоф» — сервис заказа такси в Санкт-Петербурге и Москве

На конец первого квартала 2019 г. партнерский автопарк «Таксовичкоф» насчитывает чуть более 15 тыс. автомобилей, основная часть которых сосредоточена в Санкт-Петербурге, а именно 9,3 тыс. авто. Во второй половине 2018 г. сервис начал работу в Москве, где насчитывается 835 постоянных партнерских автомобилей и 5 тыс. подключенных к базе. У сервиса растет доля онлайн-заказов, а общее количество установок мобильного приложения увеличивается ежемесячно на 3-4% в течение 2018 г. — нач. 2019 г.

Динамика автопарка
тыс. ед.



- Партнеры и собственные машины
- Привлеченные водители
- Автопарк

Ежемес. темп прироста установок моб. приложения «Таксовичкоф»



Доля онлайн-заказов



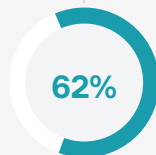
Основу партнерского автопарка составляют автомобили SKODA, VOLKSWAGEN и KIA, которые приобретаются в лизинг

Более 80% партнерского парка приходится на автомобили Skoda, VOLKSWAGEN и Kia. Основная инвестиционная фаза сервиса шла в 2015-2016 гг., когда было закуплено большое количество автомобилей в лизинг. Далее лизинговые обязательства постепенно погашались, снижая ежемесячный лизинговый платеж. Автомобили, которые будут приобретаться на средства облигационного займа, планируется сразу передавать в аренду организациям — перевозчикам для минимизации платежа. Рыночная стоимость автомобилей сервиса составляет порядка 550 млн руб.

Доля в автопарке



SKODA
Octavia



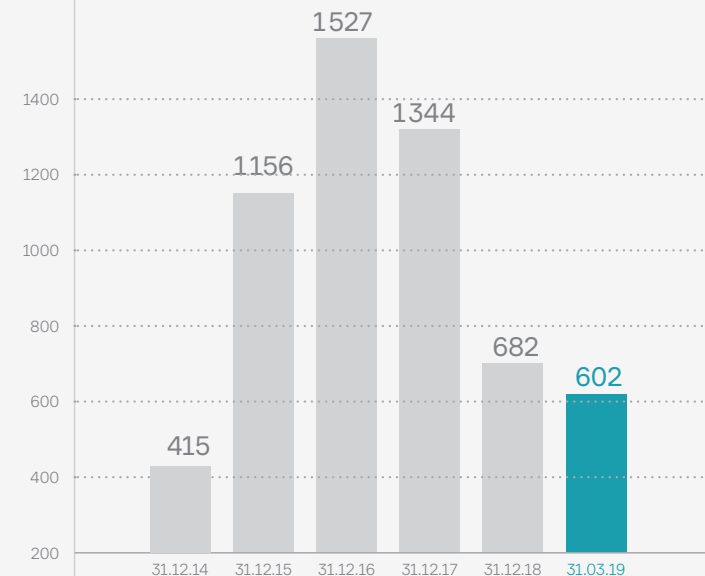
VOLKSWAGEN
Jetta



KIA JD
Cee'd

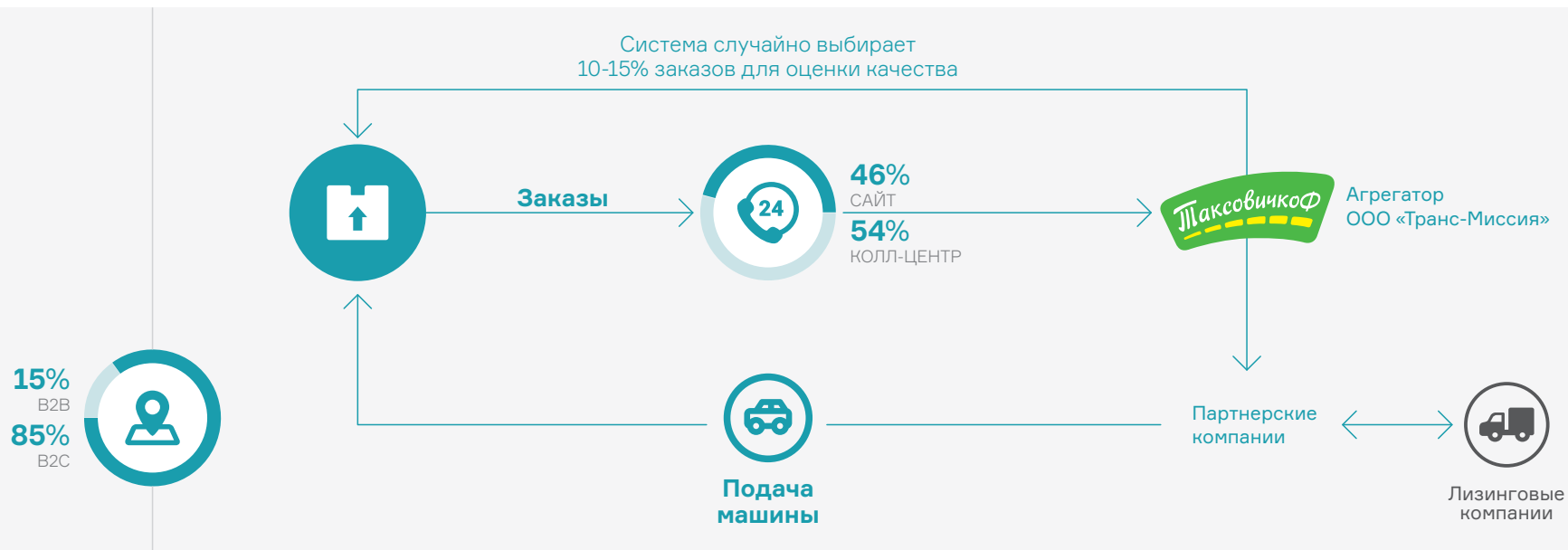


Динамика лизингового портфеля
млн руб



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

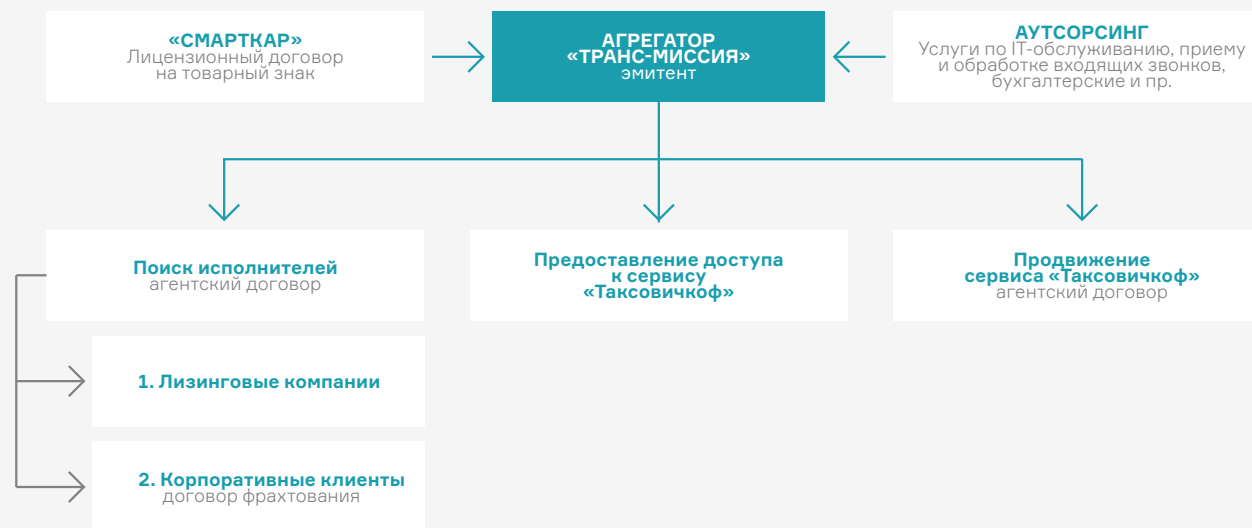
IT-платформа распределяет заказы в автоматическом режиме с минимальным участием диспетчеров. Также система позволяет в реальном времени отслеживать движение автомобилей по городам присутствия (Москва, Санкт-Петербург и пригороды Санкт-Петербурга).



ООО «Транс-Миссия» выполняет ключевую роль в хозяйственных отношениях среди автопарков — партнеров. Задачей эмитента как агрегатора является генерация и распределение заказов.

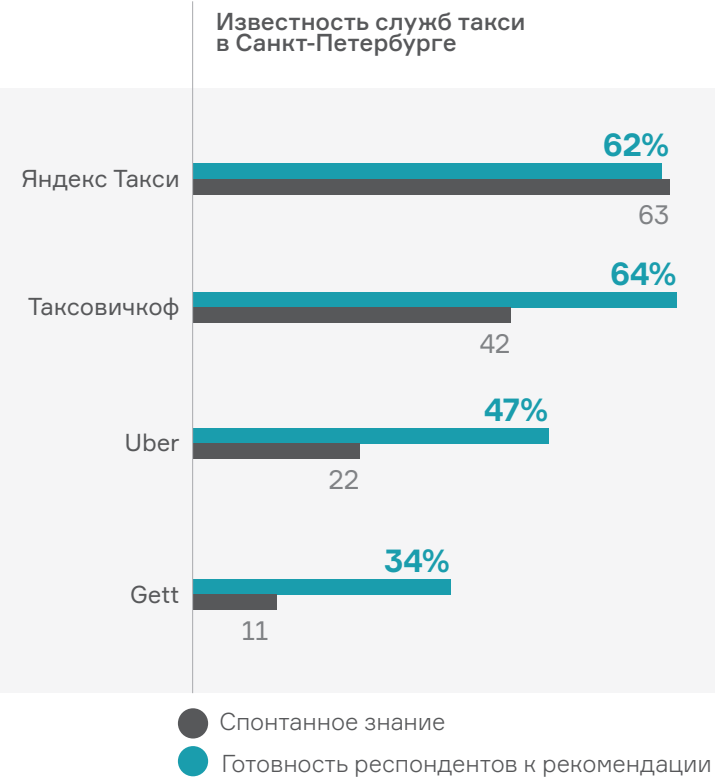
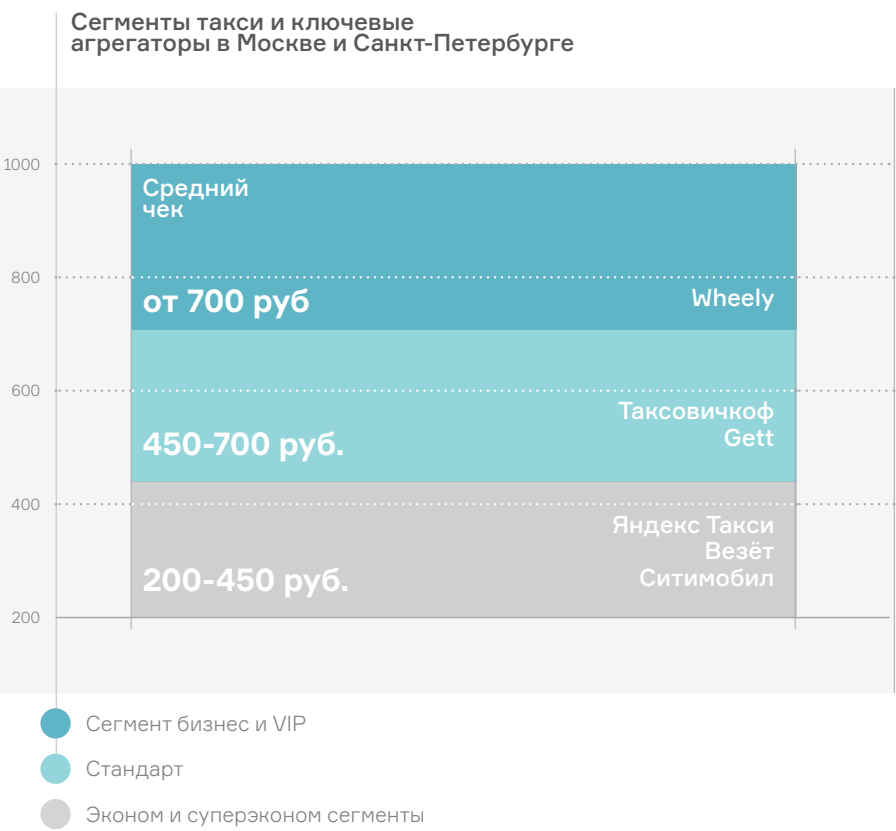
ООО «Транс-Миссия» —владелец телефонного номера и объектов интеллектуальной собственности «ТаксовичкоФ» (программного обеспечения, товарного знака), а также домена.

Оказание бухгалтерских, юридических, логистических услуг, а также услуг по IT-обслуживанию, материально-техническому обеспечению, контролю качества, приему и обработке входящих звонков ООО «Транс-Миссия» передает на аутсорсинг.



На рынке Санкт-Петербурга сервис «Таксовичкоф» является вторым по узнаваемости брендом

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 и свыше 60% респондентов готовы рекомендовать данный сервис. При этом «Таксовичкоф» напрямую не конкурирует с такси в сегментах эконом и суперэкономом, где представлены «Яндекс Такси» и «Везёт». Это возможно за счет своей лояльной аудитории, которая готова пользоваться более дорогой услугой с более высоким качеством сервиса.



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.

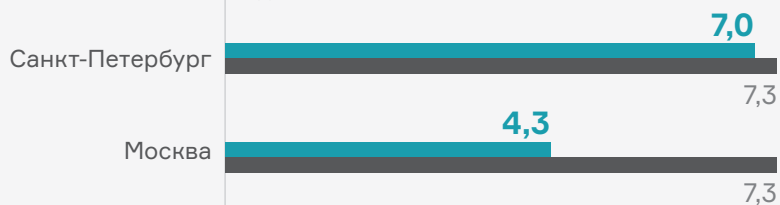
Оценка рынков присутствия сервиса «Таксовичкоф» по итогам 2018 г.

Объем рынка
млрд руб.

32
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

76-106
МОСКВА

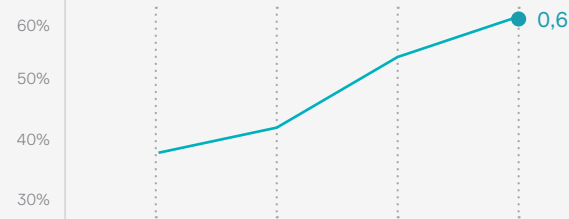
Такси на тыс. чел.
ед.



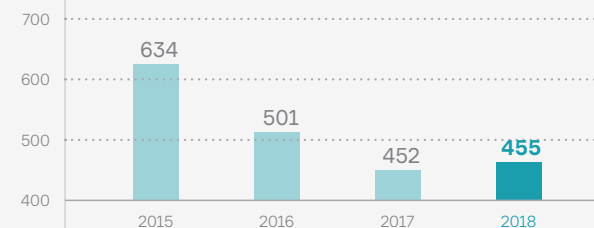
- по данным АЦ при Правительстве
- по данным Uber

Ключевые драйверы рынка такси

Доля населения, пользующаяся интернетом на смартфонах



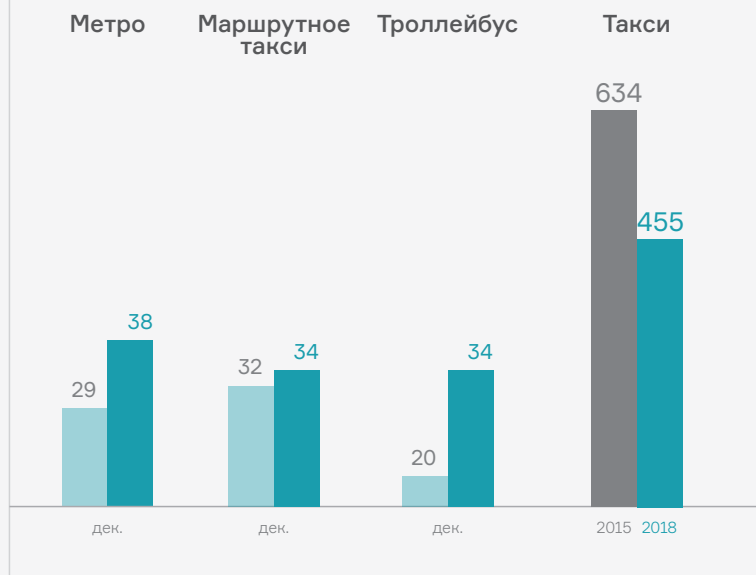
Средний чек поездки в Москве, руб.



Ценовая конкуренция агрегаторов привела к повышению доступности услуг такси для населения

Как мы уже отметили на предыдущем слайде, средний чек поездки 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)

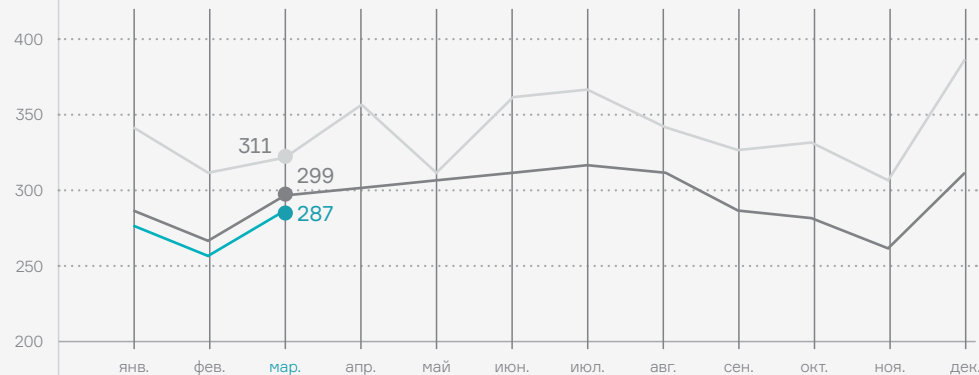
Страны-лидеры по уровню обеспеченности легковыми автомобилями



И, если высокий уровень конкуренции положительно влияет на рынок, то для отдельных игроков ситуация может усложниться: у сервиса «Таксовичкоф» снизилась выручка*

Из-за растущей конкуренции выручка* направления снизилась 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». В конце 2018 г. сервис вышел на московский рынок, где будет увеличивать количество автомобилей в 2019 г. Также дальнейшее падение будет сдерживаться и тем, что «Яндекс» постепенно повышает тарифы в Москве и Санкт-Петербурге.

Динамика выручки
млн руб.



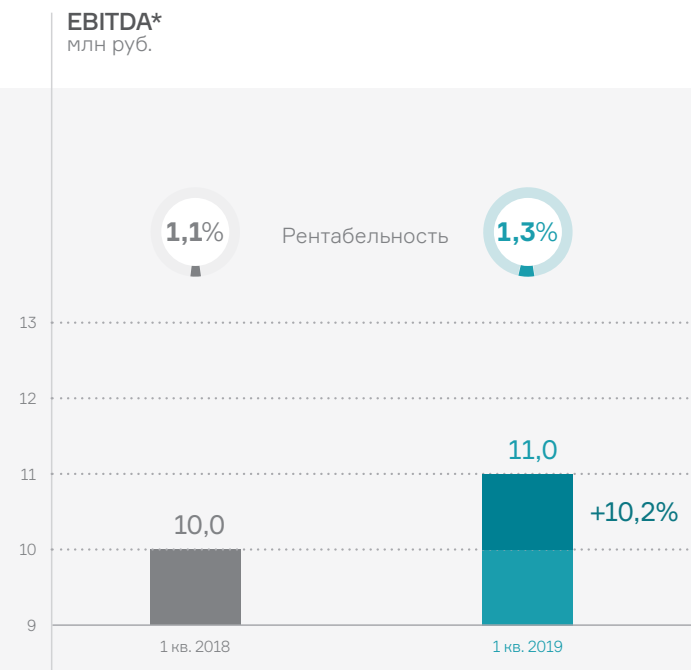
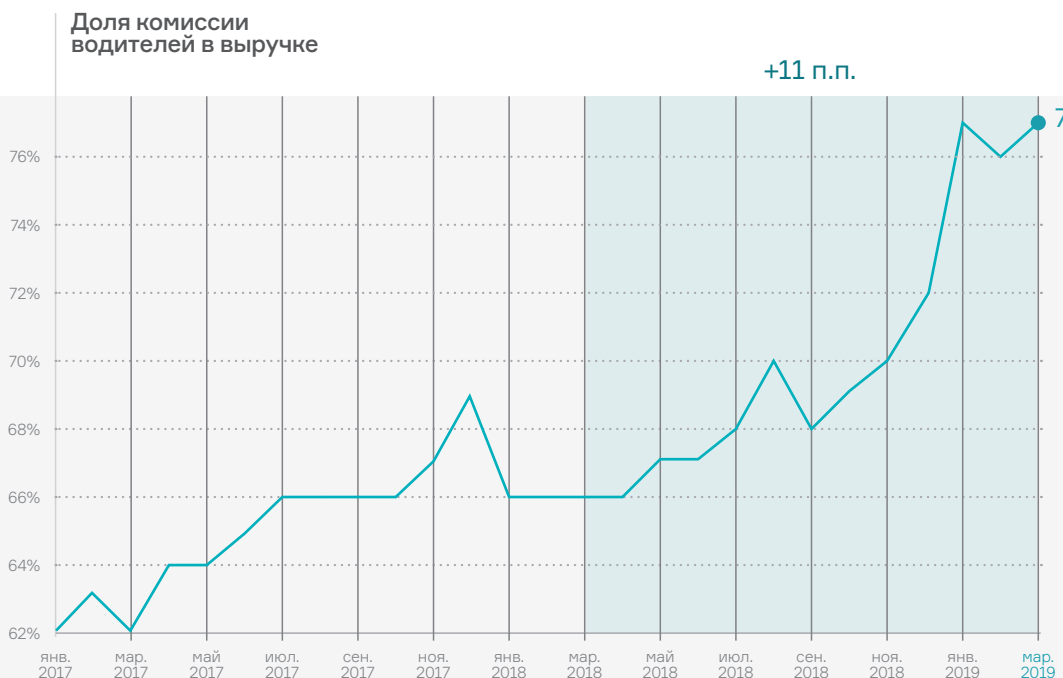
* Выручка с учетом водителей-партнеров

Структура выручки
в 1 кв. 2019 г.



ЕБИТДА* сервиса по итогам 2018 г. составила 78 млн руб. По итогам 1 кв. — 11 млн руб.

Начало работы ООО «Транс-Миссия» в 2018 году 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 «Таксовичкоф» действует программа «раската», когда во время или после погашения лизинга автомобиль передается организации — перевозчику в аренду, а через 2 года автомобиль может быть выкуплен в собственность. Это снижает затраты на обслуживание, лизинг и ГСМ. Такая модель позволила увеличить рентабельность по ЕБИТДА в 1 кв. на 0,2 п.п., даже несмотря на рост доли комиссии водителям.

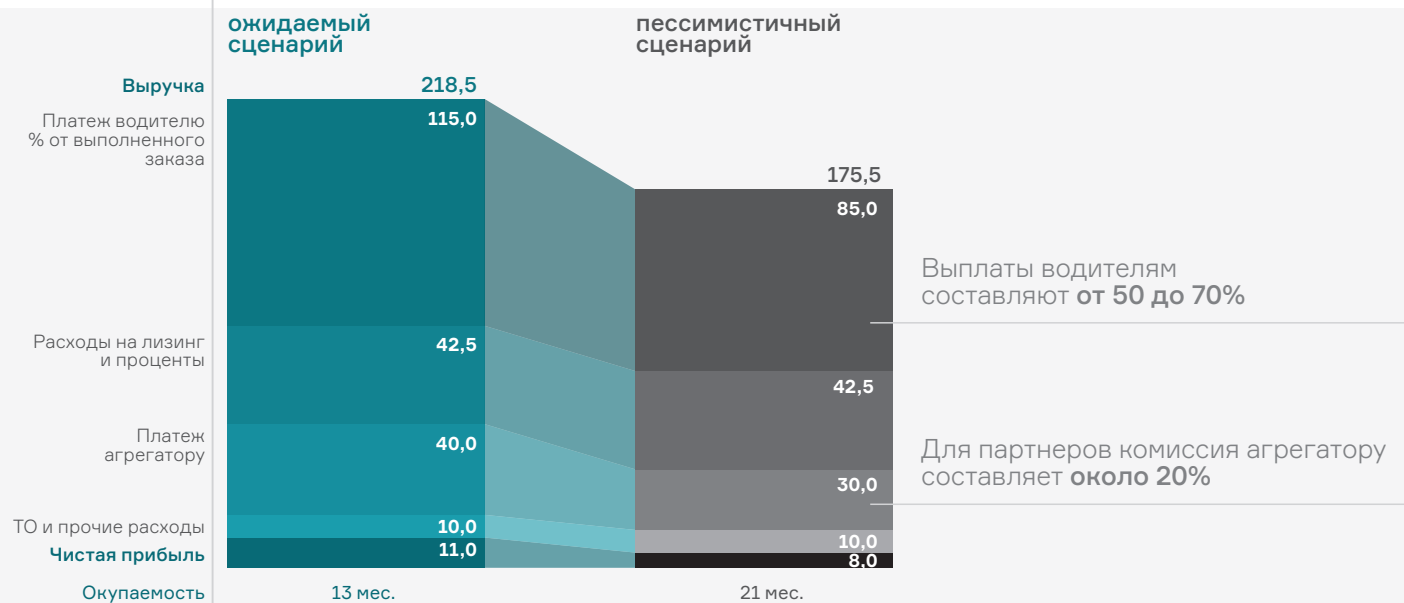


* С учетом компаний-партнеров

Инвестиционная программа сервиса «Таксовичкоф» направлена на увеличение партнерского автопарка. Каждый дополнительный автомобиль принесет от 8 до 11 тыс. руб. прибыли в месяц

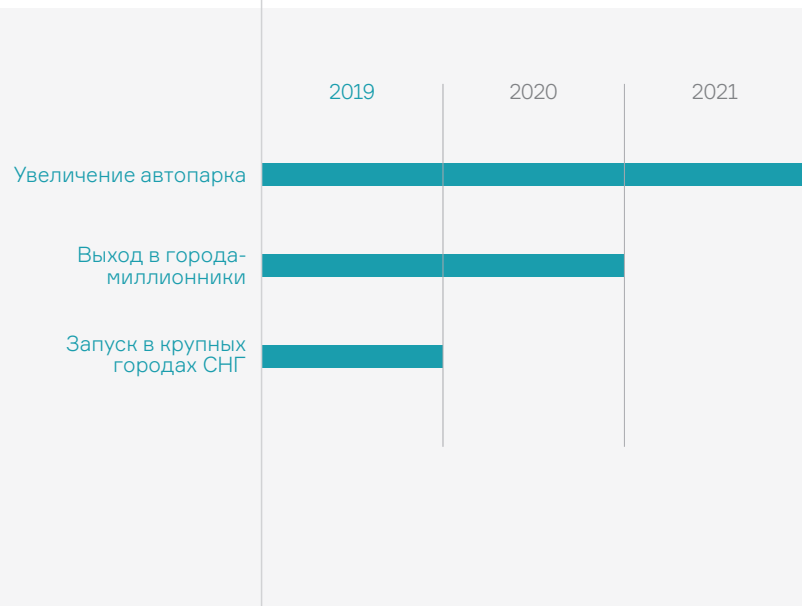
На средства облигационного займа планируется закупить 865 автомобилей, что позволит увеличить выручку в Москве на 150-190 млн руб. в месяц в конце 2019 г. После вывода всех автомобилей на линию прирост к прибыли ожидается на уровне 7-10 млн руб. Такое количество автомобилей возможно вывести на линию в течение 5-7 месяцев.

Расчет эффективности на 1 автомобиль в месяц
 тыс. руб.



В основе стратегии сервиса лежит региональная и международная экспансия

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

Показатели бухгалтерской отчетности эмитента — ООО «Транс-Миссия»

Показатели тыс. руб.	31.12. 2018	31.03. 2019	Оценка 31.12.2019
Валюта баланса	6 796	44 831	160 000
Основные средства	0	0	5 000
Собственный капитал	3 113	3 760	5 000
Запасы	0	135	5 000
Дебиторская задолженность	6 324	11 305	150 000
Кредиторская задолженность	3 677	6 067	5 000
Финансовый долг	6	35 006	150 000
долгосрочный	6	6	150 000
краткосрочный	0	35 000	0
Выручка	63 620	24 815	505 000
Валовая прибыль Ф2	4 171	906	275 300
ЕВИТ Ф2	4 106	860	77 300
Чистая прибыль Ф2	3 473	688	53 900
Долг / Выручка	0,00	0,40	0,30
Долг / Капитал	0,00	9,31	30,00
Долг / ЕВИТ	0,00	7,05	1,94
Валовая рентабельность	6,56%	3,65%	54,51%
Рентабельность по ЕВИТ	6,45%	3,47%	15,31%
Рентабельность по чистой прибыли	5,46%	2,77%	10,67%

Начиная с 3 квартала 2018 г., эмитент распределяет заказы на партнерские компании. Выручка ООО «Транс-Миссия» за год составила 63,6 млн руб. Деятельность эмитента также начала генерировать положительную чистую прибыль, а показатели рентабельности постепенно стабилизируются. В 1 квартале 2019 г. выручка эмитента составила 24,8 млн руб.

Валюта баланса ООО «Транс-Миссия» выросла за счет привлечения финансирования в размере 35 млн руб. в рамках программы секьюритизации «Юнисервис Капитал». В активах компании выросли финансовые вложения и остаток денежных средств. Эмитент предоставил займы партнерским компаниям для погашения лизинговых обязательств. Оставшиеся средства были направлены на продвижение бренда «ТаксовичкоФ».



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