

Таксовичкоф

Транспортные услуги

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»

6 мес. 2020 г.

Оборот сервиса (млн руб.) **855,47**

Количество автомобилей (шт.) **22 518**

Выполненные заказы (млн ед.) **2,3**

Показатели ООО «Транс-Миссия»

Выручка (млн руб.) **167,9**

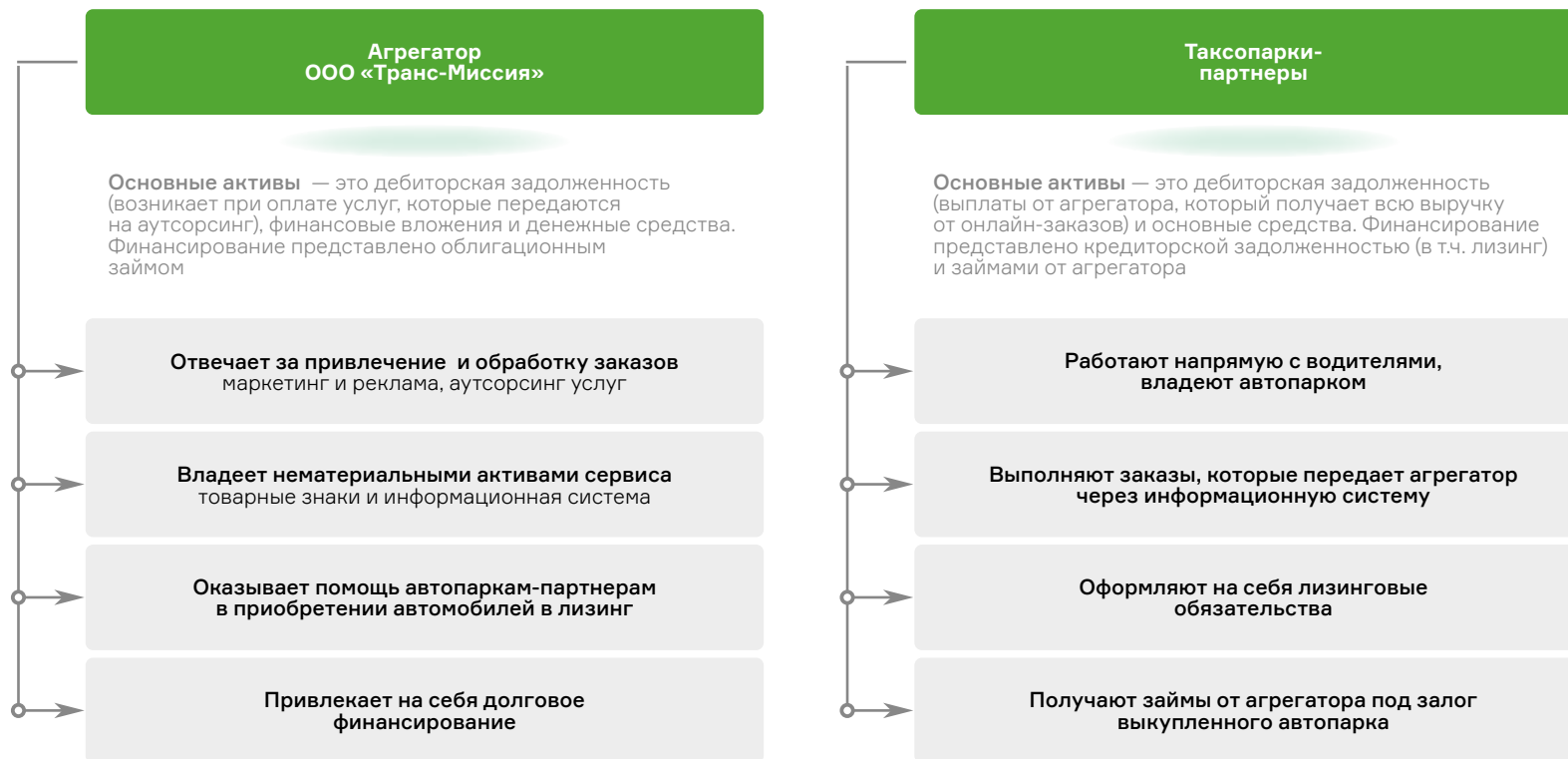
ЕБИТ (млн руб.) **16,7**

Долг/ЕБИТ (раз) **4,12x**



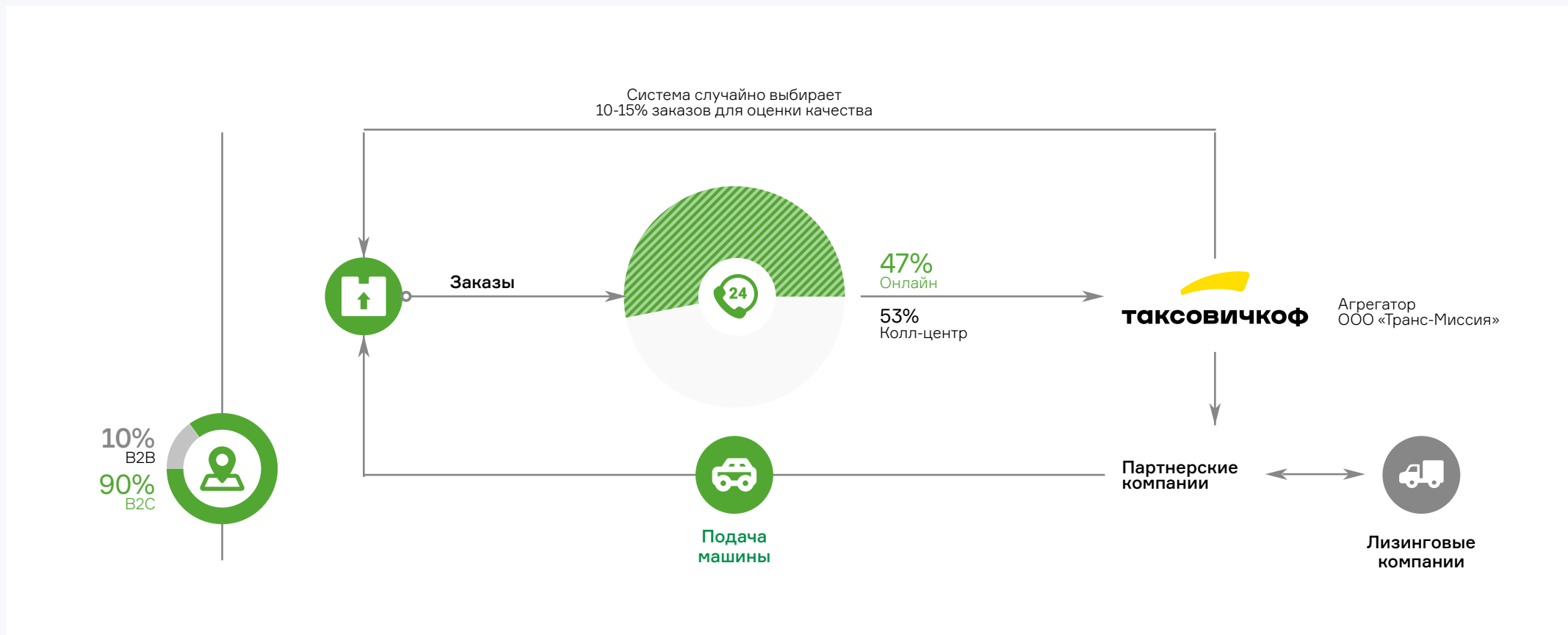
ООО «Транс-Миссия» является владельцем сервиса «Таксовичкоф» и выполняет функцию агрегатора

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



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

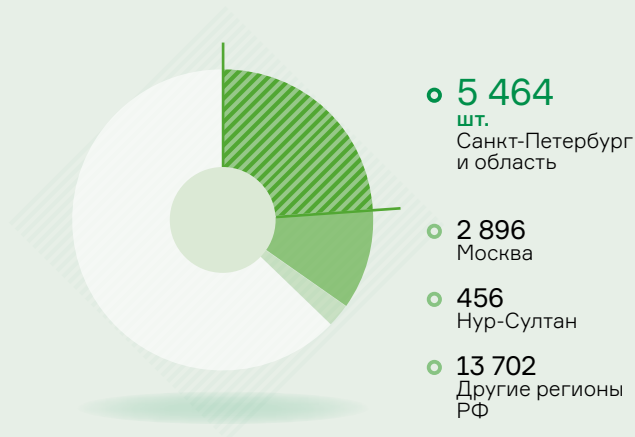
IT-платформа распределяет заказы в автоматическом режиме с минимальным участием диспетчеров. Также система позволяет в реальном времени отслеживать движение автомобилей в городах присутствия.



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

До 2018 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. К июню 2020 года лизинговые обязательства у партнерских компаний отсутствуют, большинство автомобилей передано водителям в аренду или находится в собственности. Эмитент работает как классический агрегатор.

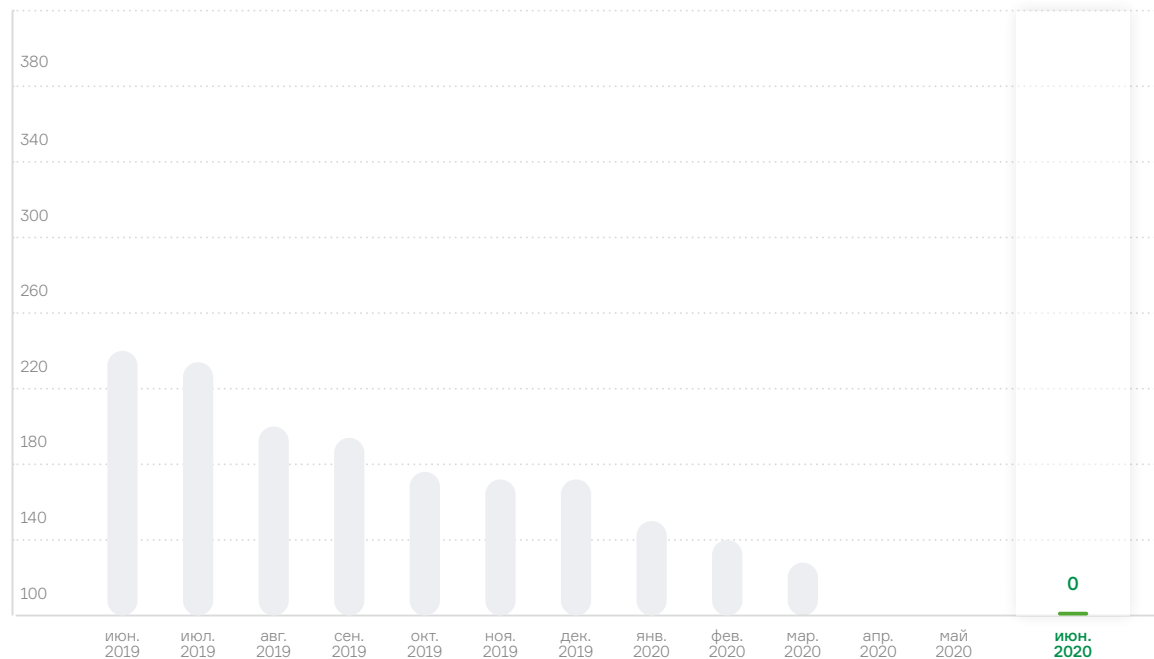
Количество автомобилей, зарегистрированных в базе на 30.06.2020



Общее количество (шт.)

22 518

Динамика лизингового портфеля
млн руб.



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

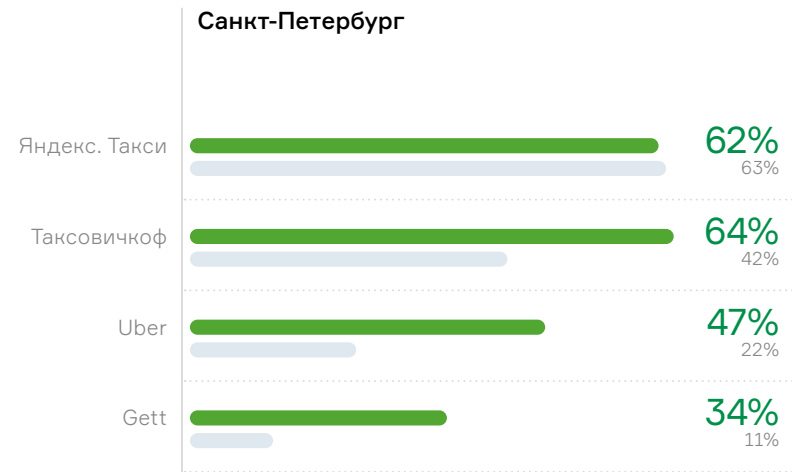
По данным исследования Центра политической конъюнктуры, уровень спонтанной узнаваемости сервиса «Таксовичкоф» составляет 42%, т.е. чуть менее половины респондентов по просьбе перечислить сервисы такси называют «Таксовичкоф» без подсказок. Свыше 60% респондентов готовы рекомендовать данный сервис. При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

5 464

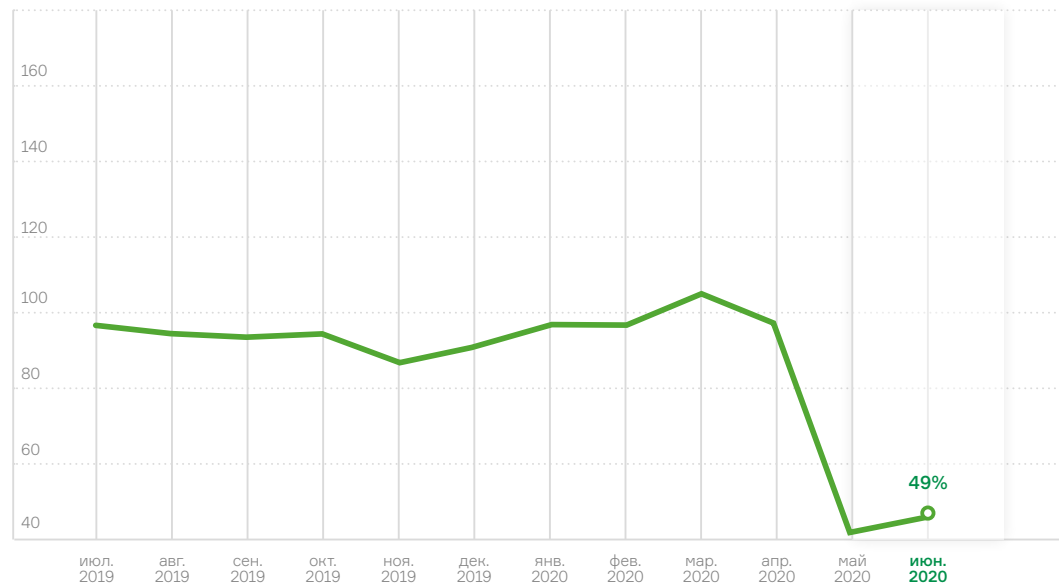
База водителей (человек)

6 501

В своем базовом городе — Санкт-Петербурге — компания поддерживала количество заказов на относительно стабильном уровне. С марта 2020 г. 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.

Рост заказов

%



Автопарк «Таксовичкоф» в Москве

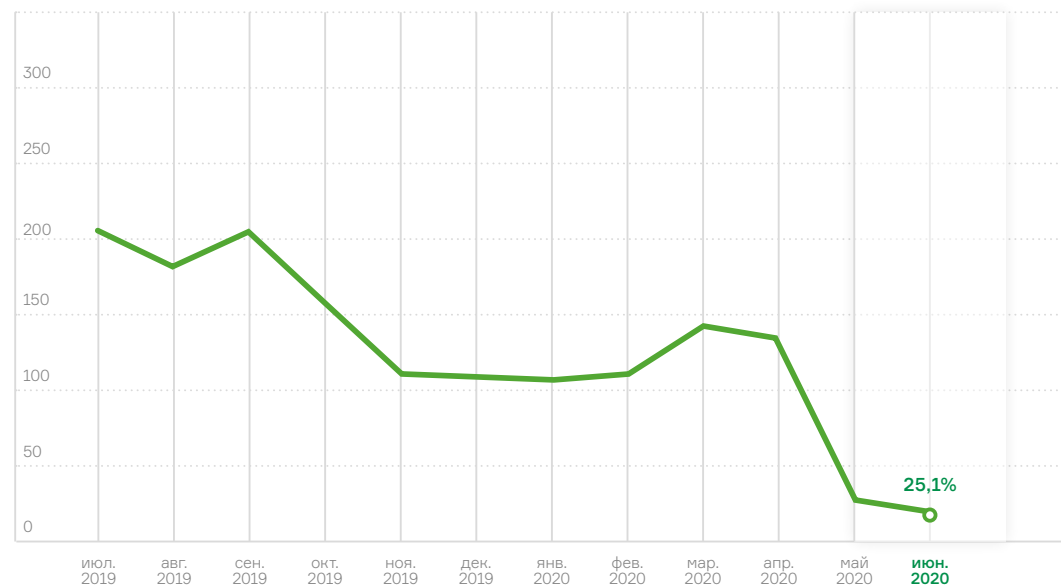
Автопарк (автомобилей) **2 896**

База водителей (человек) **2 756**

Количество заказов в Москве достаточно волатильное и зависит напрямую от маркетинговых кампаний. Вследствие влияния режима самоизоляции в апреле-мае, несмотря на наличие обширного парка-партнеров и водителей, количество выполненных заказов существенно упало, партнерские автопарки сократили объем лизинговых обязательств и количество автомобилей на линии.

Рост заказов

%



Автопарк в других регионах России

Автопарк (автомобилей)

13 702

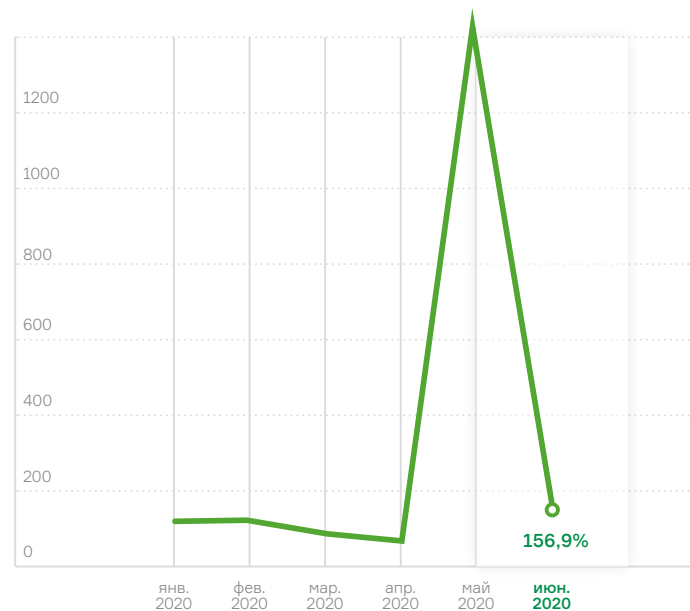
База водителей (человек)

11 215

Благодаря активному развитию в Омске и Ульяновске количество региональных заказов выросло почти на 150 тысяч ед.

Рост заказов

%



Автопарк «Таксовичкоф» в Казахстане

Автопарк (автомобилей)

456

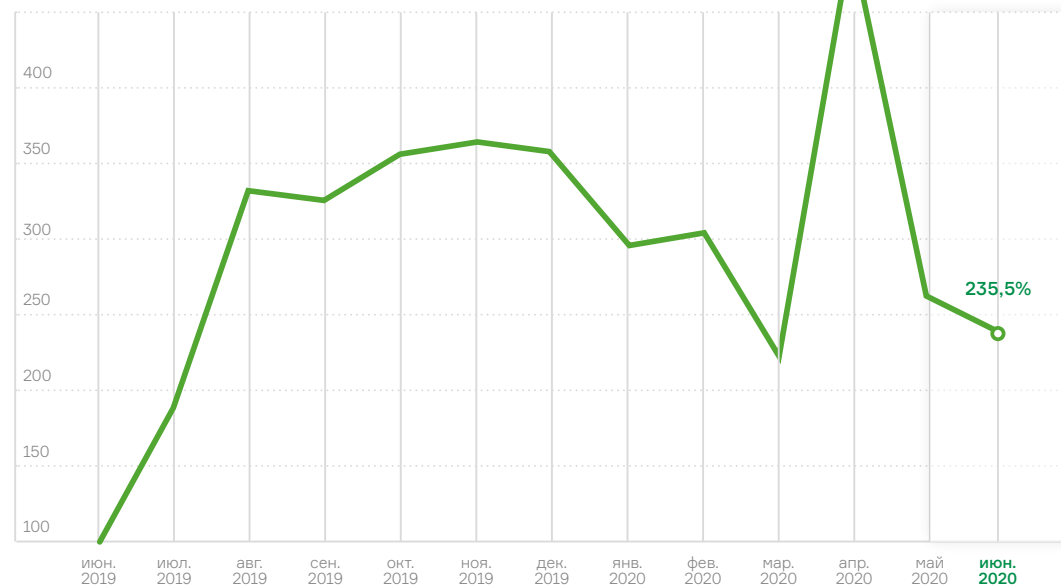
База водителей (человек)

527

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

Рост заказов

%

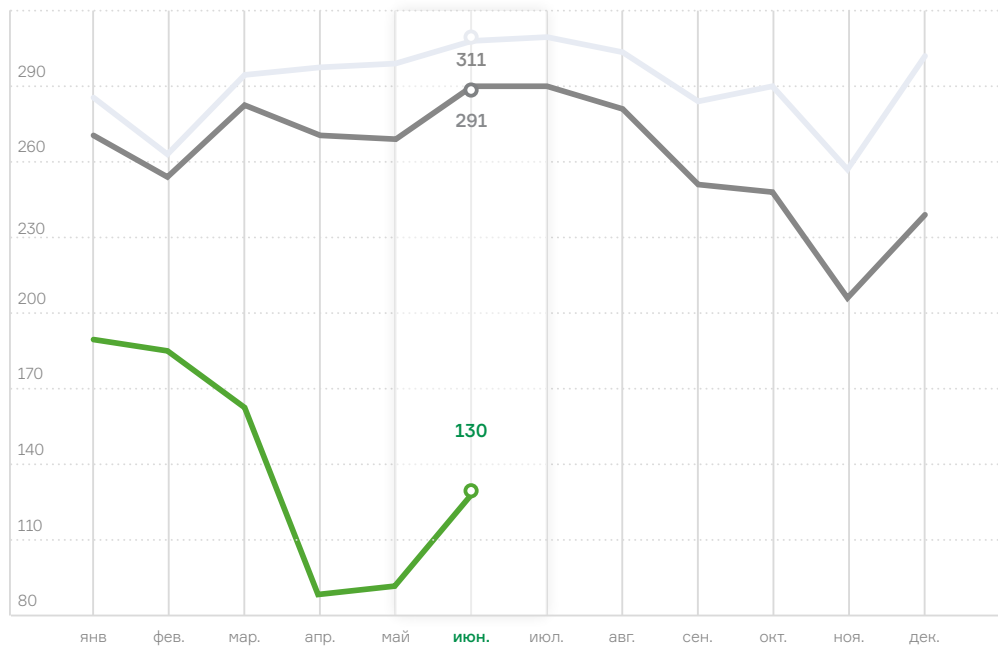


За 1 полугодие оборот сервиса* составил 855 млн рублей

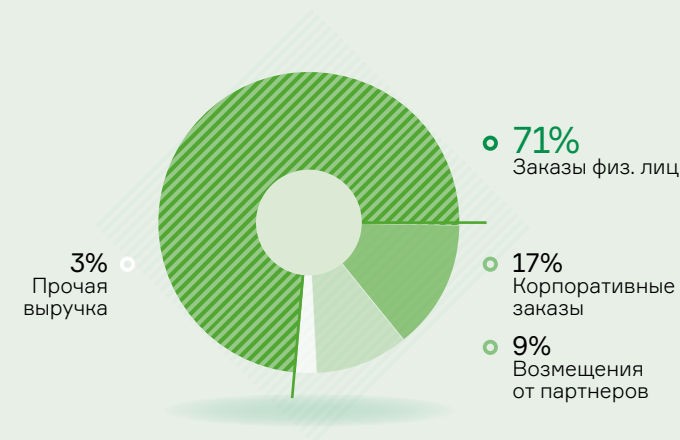
Ситуация с коронакризисом существенно отразилась на показателях оборота, который снизился к прошлому году на 50%. Тем не менее компания, став классическим агрегатором, сокращает операционные расходы и наращивает присутствие в регионах и на международном уровне.

Динамика оборота млн руб.

○ 2018 г. | ● 2019 г. | ● 2020 г.



Структура оборота сервиса за 6 мес. 2020 г.



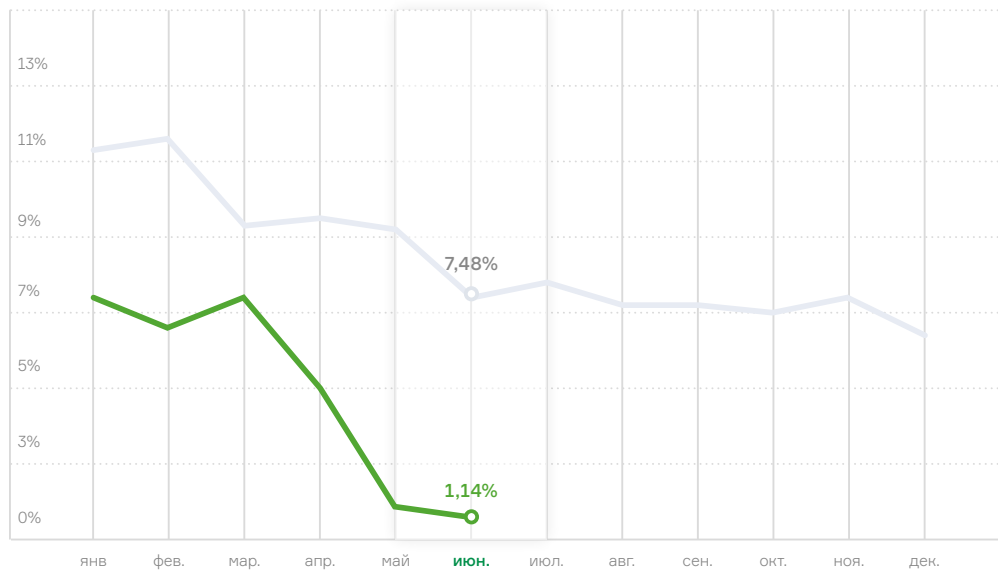
* Выручка с учетом водителей-партнеров
Источник: данные сервиса «Таксовичкоф»

Операционная прибыль* сервиса за 6 месяцев составила 44 млн рублей при незначительном операционном убытке в Москве

Переход на модель чистого агрегатора позволяет компании снижать расходы на обслуживание автопарка, лизинговые платежи и сохранять рентабельность и показатели операционной прибыли на положительном сопоставимом уровне.

Доля затрат, связанных с автопарком, в выручке

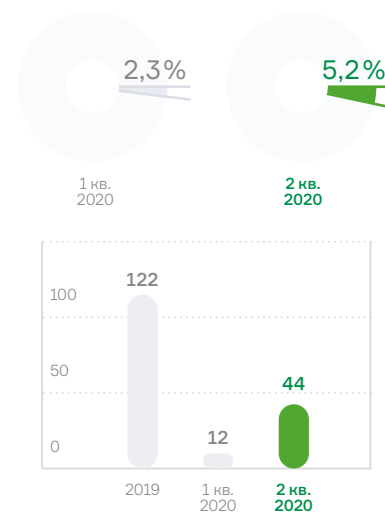
○ 2019 г. | ● 2020 г.



Операционная прибыль

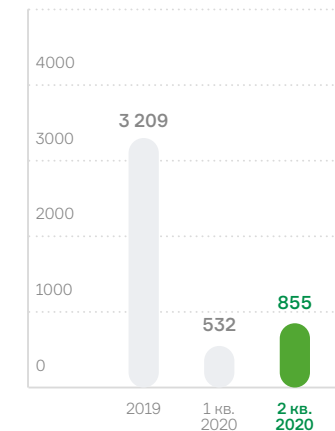
млн руб.

Рентабельность



Операционный оборот

млн руб.



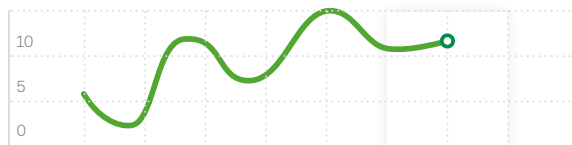
* Источник: данные сервиса «ТаксовичкоФ»
С учетом автопарков-партнеров

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

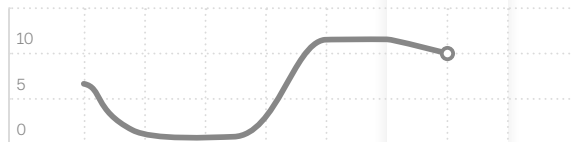
Несмотря на коронакризис, выручка эмитента приблизилась к плановым значениям и составила по итогам 6 месяцев 2020 года 168 млн рублей.

Показатели рентабельности

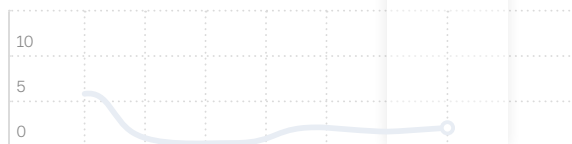
%



11,9%
Валовая рентабельность



10,0%
Рентабельность по EBIT



2,7%
Рентабельность по чистой прибыли

31.12.2018 31.03.2019 30.06.2019 30.09.2019 31.12.2019 31.03.2020 30.06.2020

Показатели прибыли

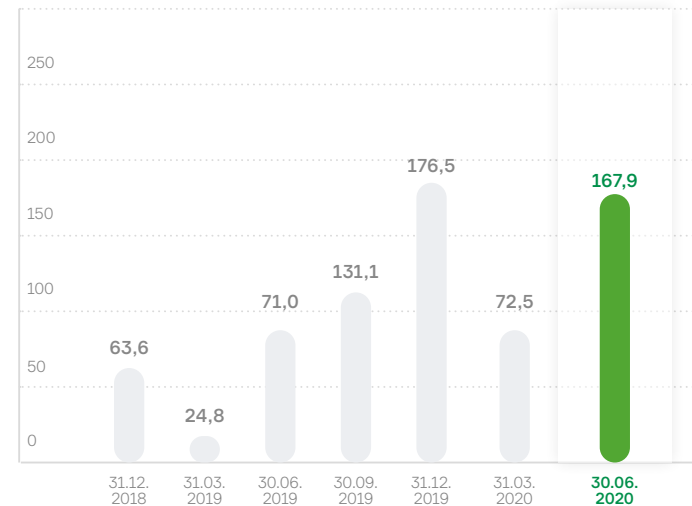
20 051
тыс. руб.
Валовая прибыль

16 742
тыс. руб.
EBIT

4 517
тыс. руб.
Чистая прибыль

Выручка

млн руб.

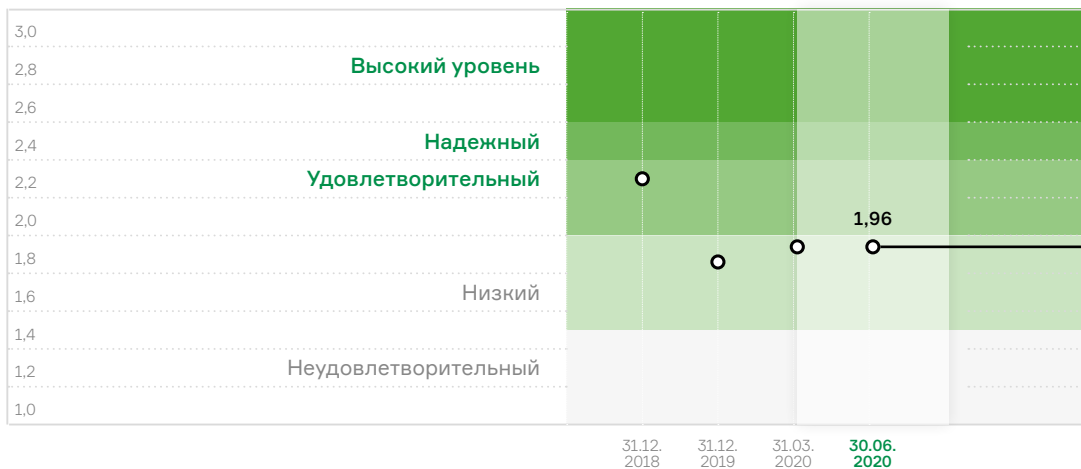


* Указаны балансовые данные, где отражается только агентский доход компании, показатели рентабельности также рассчитаны на основе бухгалтерских данных эмитента

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

Улучшается уровень долговой нагрузки, растет бизнес, но снижаются темпы прироста некоторых показателей, что связано с влиянием коронакризиса и падением оборота.

Оценка финансовых показателей «Транс-Миссия»



Совокупная оценка бизнеса «Транс-Миссия» в 2 кв. 2020 г.

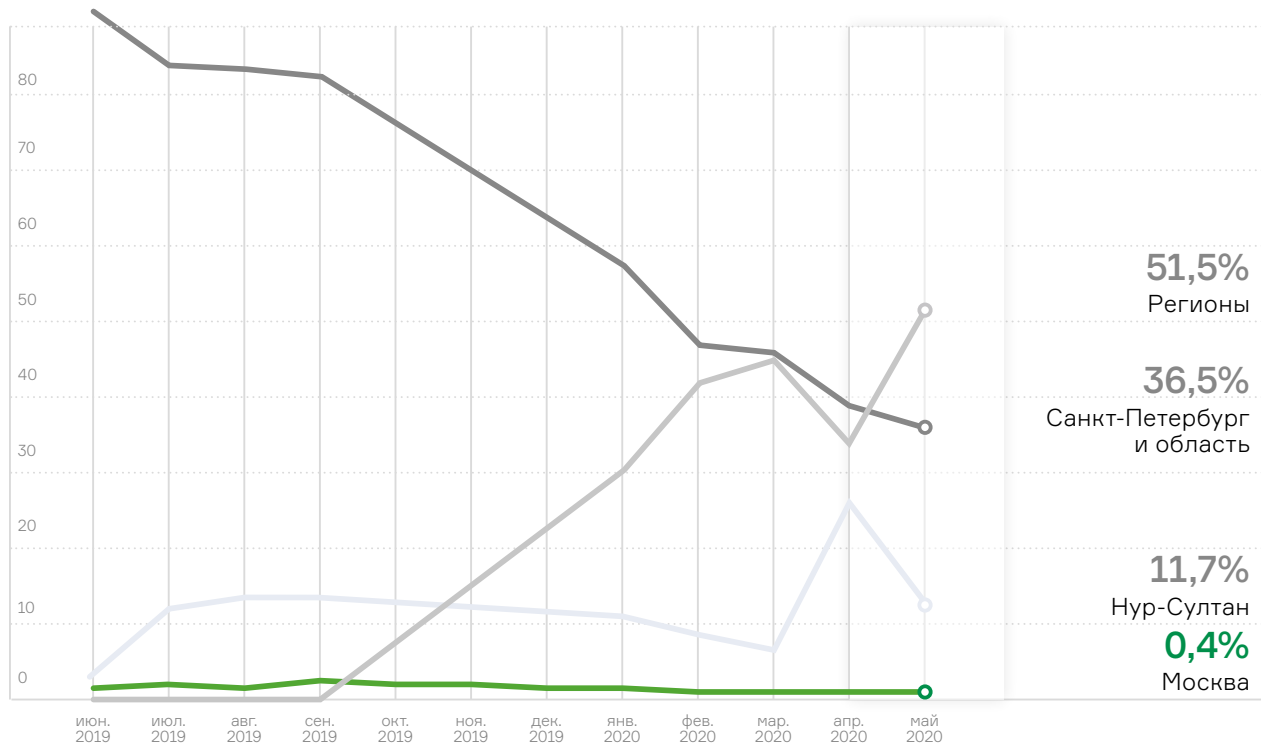
0,88
Количественные показатели

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.

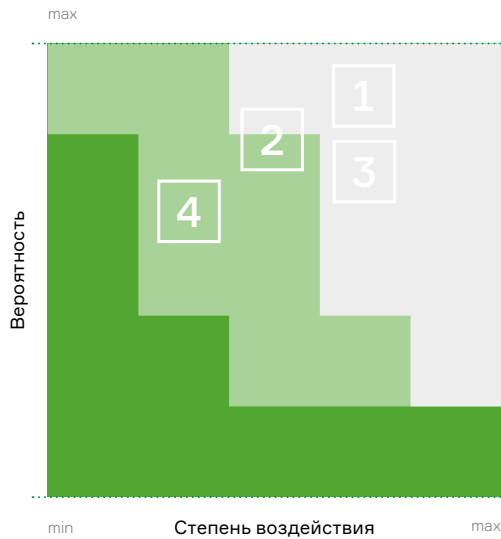
Динамика структуры заказов



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.

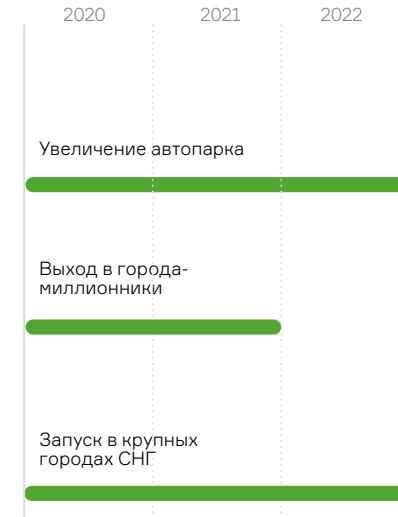
Ограничения и риски

Серьезный
 Умеренный
 Незначительный



- 1** **Конкуренция на рынке агрегаторов такси**
 Для снижения влияния данного риска компания будет выходить на рынки других городов России
- 2** **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

Стратегия развития

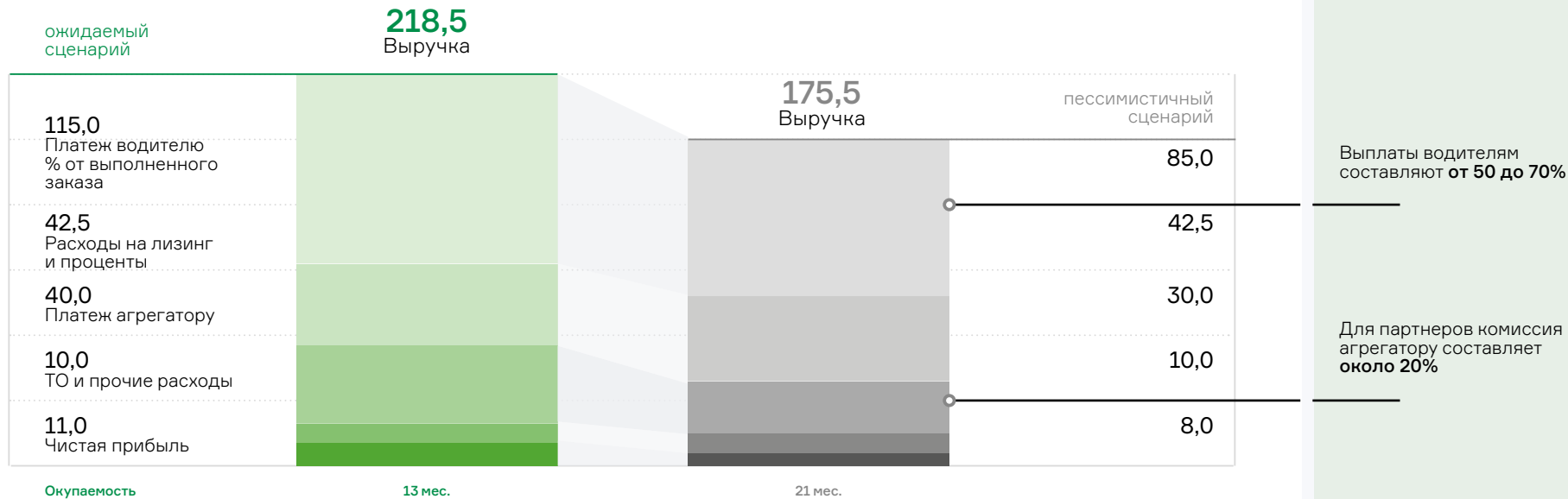


Каждый дополнительный автомобиль принесет от 8 до 11 тыс. руб. прибыли в месяц

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. Благодаря активной рекламе, удалось выйти на средний показатель более 75 тысяч заказов в месяц в Нур-Султане, а также поддержать уровень заказов в Москве.

Расчет эффективности на 1 автомобиль в месяц
тыс. руб.



Бухгалтерская отчетность по РСБУ

Показатели бухгалтерской отчетности эмитента — ООО «Транс-Миссия»

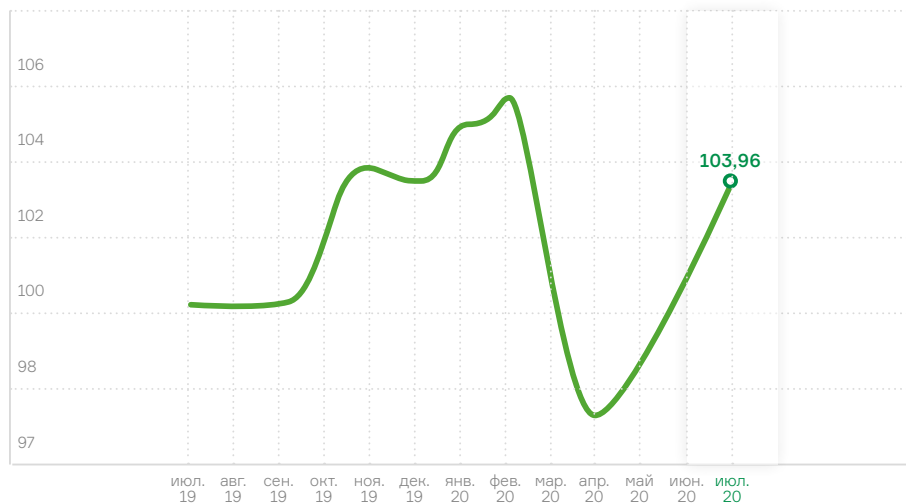
тыс. руб.

	31.12.2017	31.12.2018	31.03.2019	30.06.2019	30.09.2019	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020
Валюта баланса	122	6 796	44 833	161 279	171 325	185 116	199 006	275 408
Основные средства	0	0	0	1 400	1 330	1 259	1 188	1 118
Собственный капитал	-360	3 113	3 760	3 662	4 131	10 232	12 455	14 749
Запасы	2	0	135	990	7 395	7 504	12 896	68
Финансовые вложения	0	0	22 500	49 551	27 880	16 597	41	0
Дебиторская задолженность	109	6 324	11 305	54 449	134 685	159 394	183 998	273 980
Кредиторская задолженность	479	3 677	6 067	7 601	16 812	24 876	36 091	110 470
Финансовый долг	3	6	35 006	150 016	150 381	150 010	150 460	150 190
долгосрочный	3	6	6	150 016	150 016	150 010	150 010	150 010
краткосрочный	0	0	35 000	0	364	0	450	180
Выручка	487	63 620	24 815	71 011	131 064	176 548	72 516	167 905
Валовая прибыль Ф2	473	4 171	906	8 356	9 380	27 503	8 384	20 051
ЕВИТ Ф2	-361	4 106	860	2 030	2 987	21 700	8 328	16 742
Чистая прибыль Ф2	-370	3 473	688	591	1 065	7 115	2 224	4 517
Долг / Выручка	0,01	0,00	0,40	1,11	0,82	0,85	0,67	0,55
Долг / Капитал	-0,01	0,00	9,31	40,97	36,40	14,66	12,08	10,18
Долг / ЕВИТ	-0,01	0,00	7,05	24,45	24,08	6,91	5,16	4,12
Валовая рентабельность	97,1%	6,6%	3,7%	11,8%	7,2%	15,6%	11,6%	11,9%
Рентабельность по ЕВИТ	-74,1%	6,5%	3,5%	2,9%	2,3%	12,3%	11,5%	10,0%
Рентабельность по чистой прибыли	-76,0%	5,5%	2,8%	0,8%	0,8%	4,0%	3,1%	2,7%

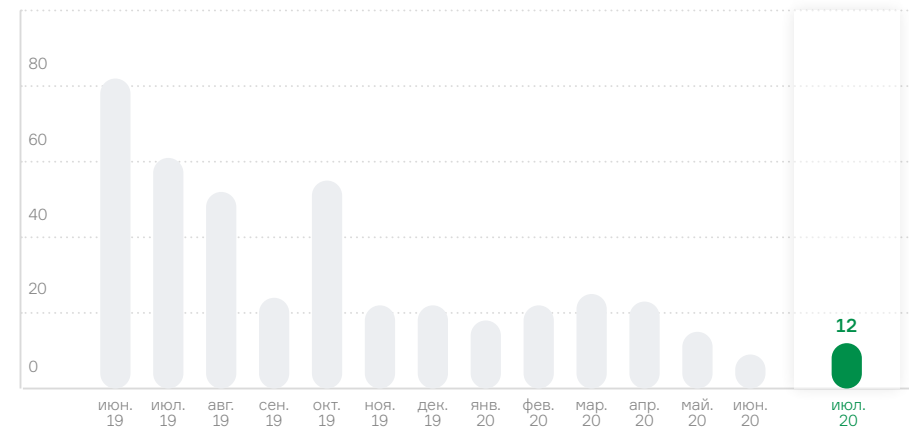
Динамика торгов облигациями ООО «Транс-Миссия»

Несмотря на относительно короткий срок займа (амортизационное погашение начинается с августа), после начала эпидемии коронавируса котировки облигаций «Таксовичкоф» опустились ниже номинала: инвесторы оценивают эмитента как компанию из пострадавших отраслей. Однако средневзвешенная цена восстановилась уже в мае.

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. 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
+7 (383) 349-57-76, доб. 209

Отдел по работе с клиентами

info@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76
uscapital.ru