# Презентация для инвесторов

ООО «Транс-миссия» | таксовичкоф | СИТИМОБИЛ

6 месяцев 2023

# Структура компании

**ООО «Транс-Миссия»** – владелец доменного имени taxovichkof.ru, абонент телефонных номеров, обладатель права пользования программным обеспечением и товарным знаком «Таксовичкоф».

**АГРЕГАТОР**

## «ТРАНС-МИССИЯ»

Эмитент

**«СМАРТКАР»**

Владелец ПО автоматического распределения заказов. Лицензионный договор на товарный знак.

**АУТСОРСИНГ**

Услуги по IT-обслуживанию, приему и обработке входящих звонков, бухгалтерские и пр.

**ПОИСК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ**

агентский договор

- Лизинговые компании
- Корпоративные клиенты

договор фрахтования

**ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ДОСТУПА К СЕРВИСАМ «ТАКСОВИЧКОФ» И «СИТИМОБИЛ»**

**ПРОДВИЖЕНИЕ СЕРВИСОВ «ТАКСОВИЧКОФ» И «СИТИМОБИЛ»**

агентский договор

В апреле 2022 г. ООО «Транс-Миссия» приобрело активы сервиса «Ситимобил».

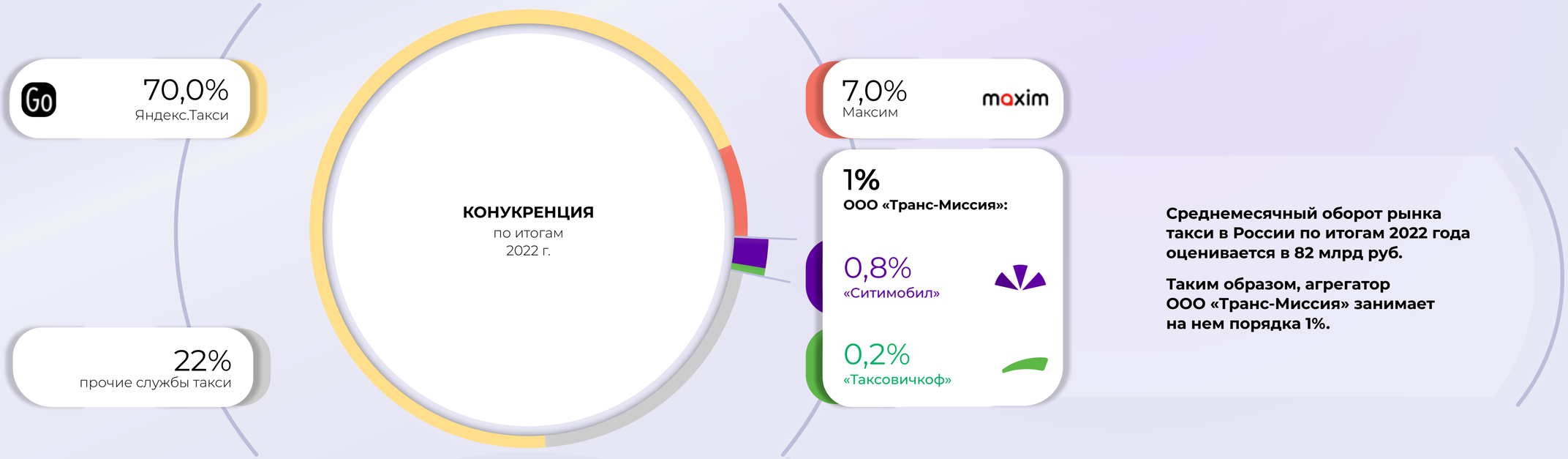
**Теперь эмитент развивает 2 бренда такси «Таксовичкоф» и «Ситимобил».**

# Структура рынка такси в России

**В течение последних лет рынок такси менялся быстрыми темпами** в связи с изменением модели потребления услуг. На 31.12.2022 г. безусловным лидером, а по факту практически монополистом рынка, является «Яндекс.Такси», на долю которого приходится почти 70% рынка. Второе место с огромным отставанием занимают Maxim (7%).

**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»




**Среднемесячный оборот рынка такси в России по итогам 2022 года оценивается в 82 млрд руб.**

**Таким образом, агрегатор ООО «Транс-Миссия» занимает на нем порядка 1%.**

# География присутствия

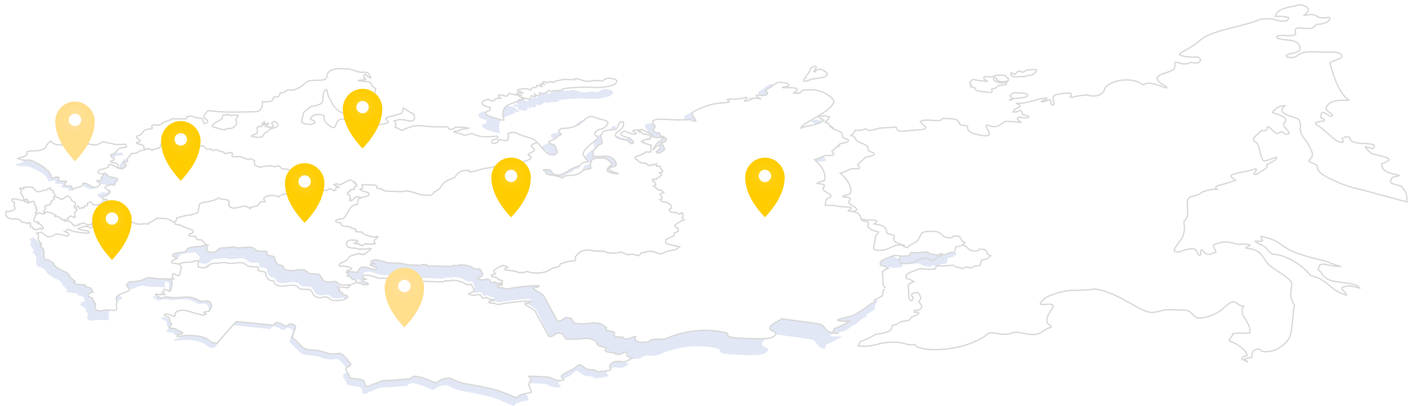


**IT-ПЛАТФОРМА «ТАКСОВИЧКОФ» СВЯЗЫВАЕТ И «СИТИМОБИЛ», И ГРУЗОВОЕ ТАКСИ «ГРУЗОВИЧКОФ».**

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 52 городах России** (9 из которых крупных), **а также в городах Ленинградской области; в Казахстане, Таджикистане 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<br>Санкт-Петербург | Пенза<br>Ульяновск | Тобольск | Омск | Брест | Астана |
| Ситимобил | Краснодар<br>Ростов-на-Дону | Москва | Воронеж<br>Нижний Новгород<br>Санкт-Петербург | Казань<br>Пермь<br>Самара<br>Уфа<br>Волгоград | Екатеринбург<br>Челябинск | Красноярск<br>Новосибирск<br>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.

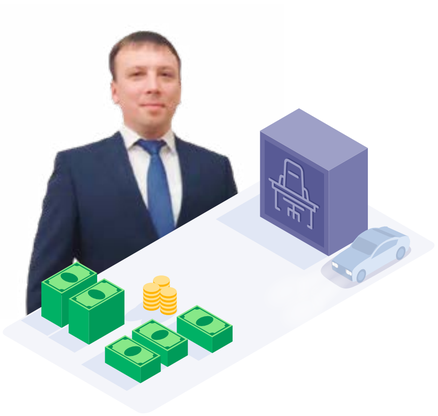
| | Таксовичкоф | Ситимобил | Таксовичкоф | Ситимобил |
|---|---|---|---|---|
| | 2022 г. | апр.- дек. 2022 г. | 30.06.2023 г. | 30.06.2023 г. |
| | 7,9 млн заказов | 26,8 млн заказов | 3,8 млн заказов | 11,1 млн заказов |
| | 10,1 тыс. ед. автопарк | 20,3 тыс. ед. автопарк | 10,2 тыс. водителей | 21,9 тыс. водителей |
| | | | 52 городов | 38 городов |

# Кто рулит двумя 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».

Директор по развитию

**МАЛЫШЕВ АНАТОЛИЙ**

- 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-компании.
- Развивает компанию с 2014 г.

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 сервисов ООО «Транс-Миссия», формирует стратегии по привлечению и удержанию водителей в сервисе, готовит планы и бизнес-стратегии

Маркетинговый директор

**КЛЮЧНИК АНАСТАСИЯ**

- Имеет опыт работы маркетинговым директором в компании “Веселый Водовоз”
- Отвечает за ведение всех процессов маркетинга ООО «Транс-Миссия», привлечение и удержание водителей и клиентов, развитие каналов привлечения.

# Ключевые показатели операционной деятельности



**По итогам работы 6 месяцев 2023 года средний чек сервиса «Таксовичкоф» вырос относительно 2022 года на 12% и составил 293 рубля.**

За счет более диверсифицированной структуры географии присутствия «Ситимобил» на территории РФ, размер среднего чека одной поездки в 1 п/г 2023 г. экономичен и составляет 227 рублей, что позволяет сервису удерживать лидирующие позиции на высококонкурентном рынке такси России.

| | Таксовичкоф | Ситимобил | Таксовичкоф | Ситимобил |
|---|---|---|---|---|
| | 12 мес. 2022 | апр.- дек. 2022 | 6 мес. 2023 | 6 мес. 2023 |
| Оборот сервиса, млн руб. | 2 072 | 6 055 | 1 115 | 2 658 |
| Колличество заказов, млн ед. | 7,9 | 26,8 | 3,8 | 11,1 |
| Средний чек, руб. | 262 | 226 | 293 | 227 |

# Количество водителей

Таксовичкоф

19 %
Санкт-Петербург

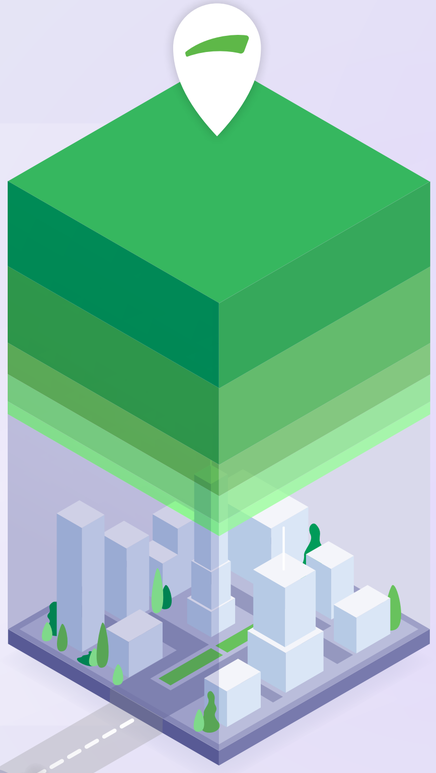
17 %
Омск

7 %
Ульяновск

6 %
Пенза

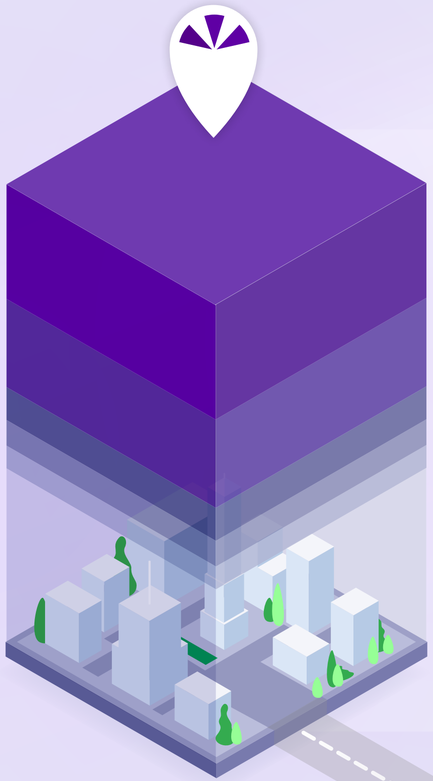
3 %
Брест

48 %
Прочие города РФ и стран СНГ



**База партнеров сервиса «Таксовичкоф» включает более 10 тысяч водителей.**
Большая часть из них работает в Санкт-Петербурге и Омске.

Ситимобил



25 %
Москва

19 %
Санкт-Петербург

7 %
Краснодар

6 %
Екатеринбург

5 %
Новосибирск

38 %
Прочие города РФ

**Более 20 тысяч водителей подключены к сервису Ситимобил».**
Наибольшее количесвто водителей приходится на Москву и Санкт-Петербург.

# Финансовые показатели эмитента



**ТЫС. РУБ.**

| | 31.12.20 | 31.12.21 | 31.12.22 | 30.06.22 | 30.06.23 | 06.23 к 06.22 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Валюта баланса | 203 864 | 394 409 | 1 351 167 | 1 128 073 | 1 880 864 | 67% |
| Основные средства | 976 | 21 740 | 27 625 | 25 542 | 20 543 | -20% |
| Нематериальные активы | 0 | 87 | 348 242 | 449 498 | 317 690 | -29% |
| Собственный капитал | 20 293 | 32 344 | 268 917 | 128 258 | 317 594 | 148% |
| Запасы | 177 | 0 | 3 | 11 | 10 | — |
| Дебиторская задолженность | 201 090 | 363 178 | 770 416 | 494 720 | 1 411 249 | 185% |
| Кредиторская задолженность | 48 707 | 157 853 | 327 859 | 342 398 | 439 983 | 29% |
| Финансовый долг | 134 866 | 204 032 | 750 509 | 656 380 | 1 123 285 | 71% |
| долгосрочный | 117 510 | 120 095 | 653 200 | 655 373 | 1 010 602 | 54% |
| краткосрочный | 17 356 | 83 937 | 97 309 | 1 007 | 112 683 | 11090% |
| Выручка | 386 003 | 259 879 | 1 307 145 | 387 916 | 555 429 | 43% |
| Валовая прибыль | 38 888 | 64 170 | 431 641 | 164 832 | 134 605 | -18% |
| Операционная прибыль | 35 674 | 55 412 | 403 547 | 157 945 | 134 605 | -15% |
| Чистая прибыль | 10 061 | 12 051 | 236 573 | 95 915 | 48 677 | -49% |
| EBITDA LTM | 33 247 | 46 179 | 308 031 | 159 927 | 362 796 | 127% |
| Валовая рентабельность | 10,1% | 24,7% | 33,0% | 42,5% | 24,2% | -18,3 п.п. |
| Операционная рентабельность | 9,2% | 21,3% | 30,9% | 40,7% | 24,2% | -16,5 п.п. |
| Рентабельность деятельности | 2,6% | 4,6% | 18,1% | 24,7% | 8,8% | -16,0 п.п. |
| Чистый фин.долг / EBITDA LTM | 4,03 | 4,40 | 2,04 | 3,67 | 2,92 | -20% |
| Долг / Выручка LTM | 0,35 | 0,79 | 0,57 | 1,12 | 0,76 | -32% |
| Долг / Собственный капитал | 6,65 | 6,31 | 2,79 | 4,57 | 3,54 | -23% |
| Собственный капитал / Активы | 0,10 | 0,08 | 0,20 | 0,11 | 0,17 | 49% |
| ICR | 1,53 | 1,40 | 4,72 | 5,35 | 3,74 | -30% |
| КТЛ | 3,07 | 1,54 | 2,29 | 1,90 | 2,79 | 47% |

**По итогам работы за 6 месяцев 2023 г. ООО «Транс-Миссия» нарастила выручку на 43% относительно аналогичного периода прошлого года, которая составила 555,4 млн руб.**

Прибыль от продаж на 30.06.2023 г. составила 134,6 млн руб. (-15% к АППГ). Чистая прибыль зафиксирована на уровне 48,7 млн руб., что ниже показателя АППГ на 47,2 млн руб. (49%) в основном за счет роста процентов к уплате, которые увеличились к АППГ на 31,7 млн руб., и амортизации НМА (рост к АППГ – 12,2 млн руб.), приобретенных при покупке сервиса «Ситимобил».

При этом EBITDA LTM выросла к АППГ на 127%, составив исторический максимум – 362,8 млн руб.

Рост финансового долга на 70% к АППГ связан с выборкой кредита в ПАО «ТКБ Банк», полученного на приобретение активов и развитие бренда «Ситимобил».

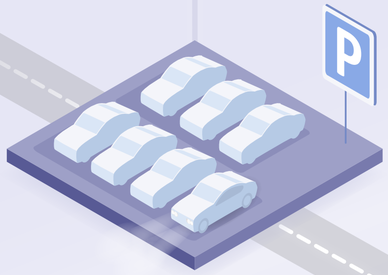
Однако, при существенном приросте финансового долга, показатели долговой нагрузки демонстрируют положительную динамику, что связано с высокими финансовыми результатами за счет роста собственного капитала к АППГ на 148% и, как упоминалось выше, роста EBITDA LTM на 127%.

Основной рост в активах баланса пришёлся на Дебиторскую задолженность, что связано с политикой компании по поддержке своих партнеров за счет увеличения сроков оплат.

# Стратегия развития

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.**

2023



**УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ПАРТНЕРОВ**

автопарков в городах присутствия.

2023-24

**УСИЛЕНИЕ IT**

во всех сферах работы компании.

2023-25

**ВЫХОД В НОВЫЕ ГОРОДА**

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

2023-25

**ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ**

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

2023-25

**УСИЛЕНИЕ БИЗНЕСА**

развитие Super App, диверсификация бизнеса в перспективных направлениях.

# Риски и факторы устойчивости



**Ввиду сложившейся геополитической ситуации в России в постотчетный период** (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 егативного влияния на результаты финансовохозяйственной 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.
- Иностранных туристов станет меньше, но значительно возрастет нутренний туристический поток, который будет компенсировать в той или иной степени спрос на услуги.

# Инвестиционная программа



| | Второй выпуск | Третий выпуск |
|---|---|---|
| Наименование выпуска | ТРАНС-МИССИЯ-БО-П02 | ТРАНС-МИССИЯ-БО-П01 |
| Номер выпуска | 4B02-02-00447-R-001P ОТ 30.04.2021 | 4B02-01-00447-R ОТ 14.02.2022 |
| ISIN | RU000A1033X3 | RU000A104K11 |
| Статус | В ОБРАЩЕНИИ | В ОБРАЩЕНИИ |
| Объем выпуска | 60 МЛН РУБ. | 80 МЛН РУБ. |
| Ставка купонного дохода | 13% | 16% |
| Срок обращения | 1080 ДНЕЙ | 1 440 ДНЕЙ (4 ГОДА) |
| Номинал одной облигации | 1000 РУБ. | 1000 РУБ. |
| Способ размещения | ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА | ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА |
| Длительность купонного периода | 30 ДНЕЙ | 30 ДНЕЙ |
| Начало размещения | 19.05.2021 | 17.02.2022 |
| Дата погашения | 03.05.2024 | 27.01.2026 |
| Досрочное погашение (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 | НЕ ПРЕДУСМОТРЕНА | ПРЕДУСМОТРЕНА ЧЕРЕЗ 2,5 ГОДА – В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 30 КУПОННОГО ПЕРИОДА |
| Поручитель | – | – |
| | ООО «ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»<br>АО «БАНК АКЦЕПТ»<br>ООО «ЮЛКМ» | ООО «ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»<br>АО «БАНК АКЦЕПТ»<br>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.

**Цели привлечения**

ПРИВЛЕКАЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ БЫЛИ НА ПРАВЛЕНЫ НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩЕГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.

# Как стать инвестором



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
## КУПОНЫЙ 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

taxovichkof.ru

АДРЕС РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ
смотреть

СТРАНИЦА КОМПАНИИ НА САЙТЕ BOOMIN.RU
смотреть

РАЗДЕЛ ИНВЕСТОРАМ
смотреть

ООО «Юнисервис Капитал»
630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

тел.: +7 (383) 349-57-76

uscapital.ru