

Презентация для инвесторов

9 месяцев 2023

ООО «Транс-миссия»

ТАКСОВИЧКОФ

СИТИМОБИЛ



Предварительные параметры выпуска облигаций БО-02

2

Привлекаемые средства компания планирует направить на пополнение оборотных средств и в том числе на маркетинг, затраты на привлечение клиентов и водителей.

Начало размещения: декабрь 2023 г.

Номер выпуска
4B02-02-00447-R ОТ 15.12.2023

Серия выпуска
БО-02

Объём выпуска

300

МЛН РУБ.

Эмитент находится в процессе получения кредитного рейтинга, ориентир — декабрь («Эксперт РА»)

Эмитент	ООО «ТРАНС-МИССИЯ»
Срок обращения	1 440 ДНЕЙ
Количество облигаций выпуска	300 ТЫС. ШТ.
Номинал одной облигации	1 000 РУБ.
Способ размещения	ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА
Цена размещения	100% ОТ НОМИНАЛА

Ориентир ставки купонного дохода	20,24% НА ПЕРВЫЕ 12 К.П.
Доходность (УТМ)	22,24%
Длительность купонного периода	30 ДНЕЙ
Амортизация	В ДАТЫ ОКОНЧАНИЯ 33, 36, 39, 42, 45 К.П. ПО 5%; 75% — В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 48 К.П.
Безотзывная оферта	В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 12 К.П. С ВОЗМОЖНЫМ ПЕРЕСМОТРОМ СТАВКИ КУПОНА
Дюрация к оферте	0,90 г.
Оферент	ООО «ТРАНСХОЛДИНГ»
Организатор/Андеррайтер	ООО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
Представитель владельцев облигаций	ООО «ЮЛКМ»

Структура компании

Для приведения деятельности компании в соответствие с основным видом экономической деятельности эмитентом была проведена реструктуризация обязательств между материнской, дочерней и партнерской компаниями.

В декабре 2023 г. планируется сделка по покупке эмитентом ООО «Транс-Миссия» доли в размере 51% в Уставном капитале ООО «Трансхолдинг» и заключение колл-опциона на оставшуюся долю.

Полный переход на новую систему будет завершен к началу 2024г.

Основная прибыль в группе будет сосредоточена на материнской компании, эмитенте ООО «Транс-Миссия».



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

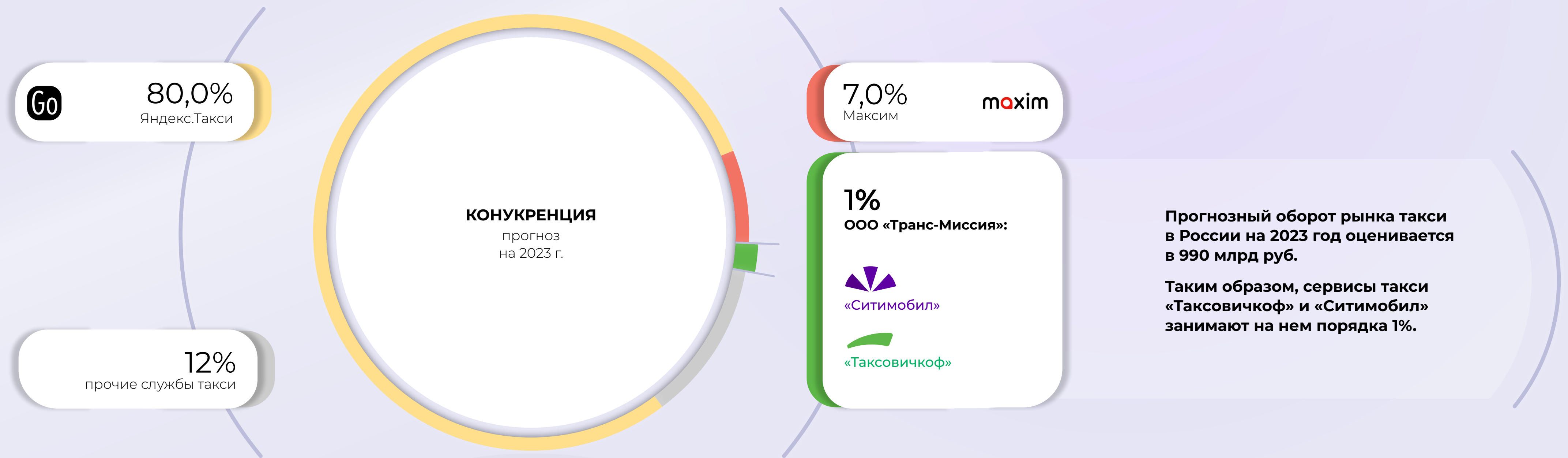
Теперь эмитент развивает 2 бренда такси «Таксовичкоф» и «Ситимобил».

Структура рынка такси в России

В течение последних лет рынок такси менялся быстрыми темпами в связи с изменением модели потребления услуг. На текущий момент безусловным лидером, а по факту практически монополистом рынка, является «Яндекс.Такси», на долю которого приходится почти 80% рынка. Второе место с огромным отставанием занимает 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».



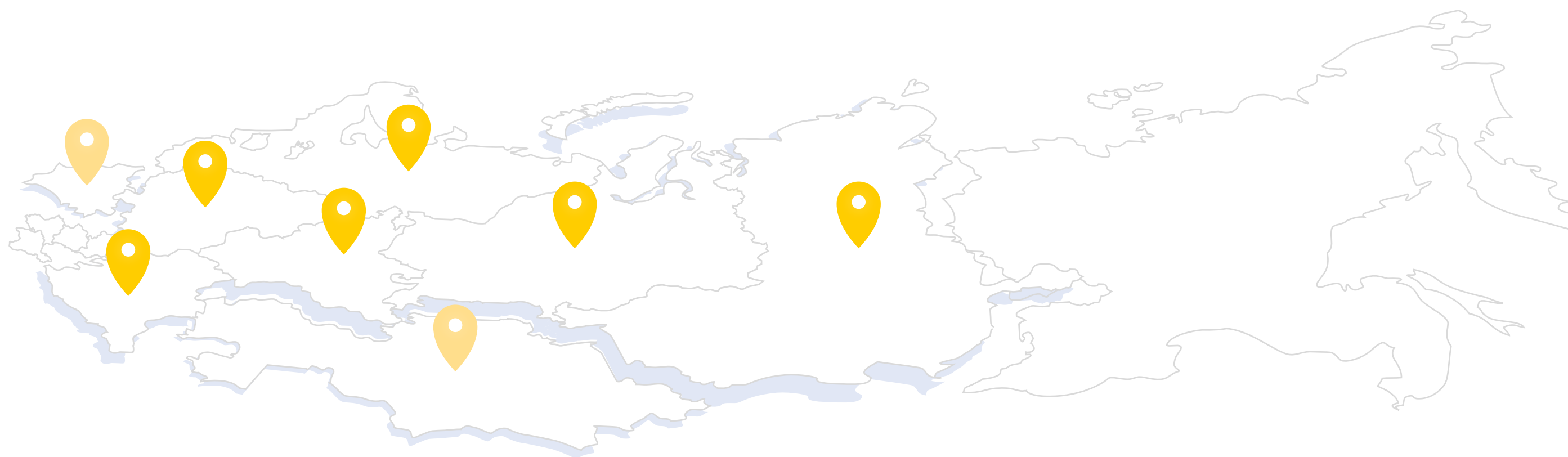
География присутствия

ИТ-ПЛАТФОРМА «АВТОТАКСОКОНТРОЛЬ 2.0» ОБЪЕДИНЯЕТ И «ТАКСОВИЧКОФ», И «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; 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 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.

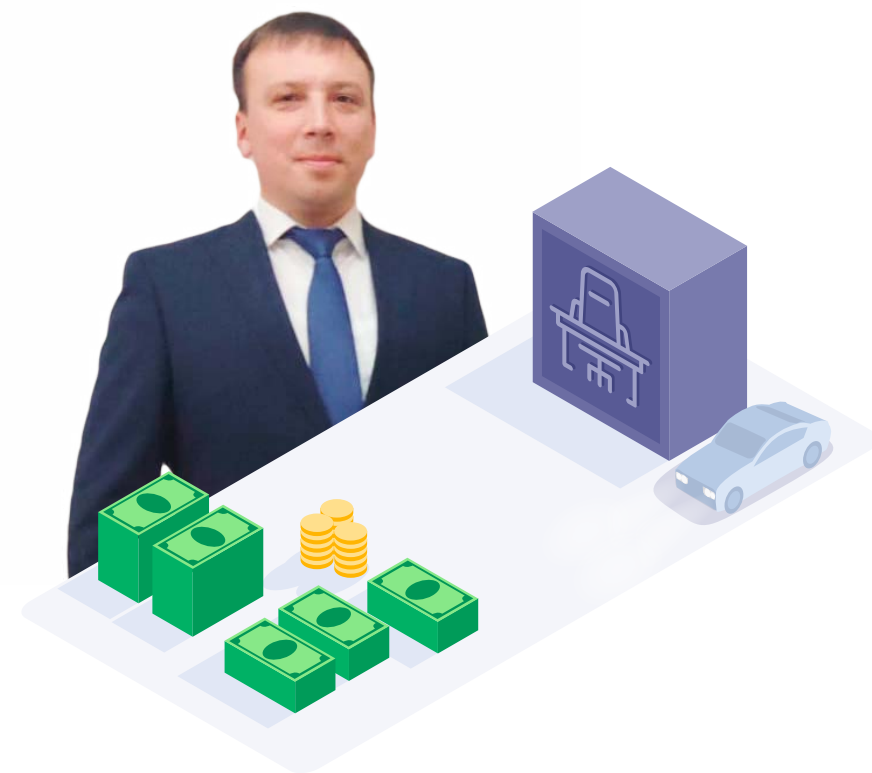
Осенью 2023 г. «Ситимобил» и «Таксовичкоф» переходят на новое общее ПО «Автотаксоконтроль 2.0» для оптимизации расходов.



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».



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 макроменеджерами обоих сервисов такси, формирует стратегии по привлечению и удержанию водителей, 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 9 месяцев 2023 года средний чек сервиса «Таксичков» вырос относительно 2022 года на 17% и составил 308 рублей.

За счет более диверсифицированной структуры географии присутствия «Ситимобил» на территории РФ, размер среднего чека данного сервиса более экономичен и составляет 253 рубля, что позволяет сервису удерживать лидирующие позиции на высококонкурентном рынке такси России. Рост чека к прошлому году составил 12%.

	Таксовичкоф	Ситимобил	Таксовичкоф	Ситимобил
	12 мес. 2022	апр.- дек. 2022	9 мес. 2023	9 мес. 2023
Оборот сервиса, млн руб.	2 072	6 055	1 697	3 618
Количество заказов, млн ед.	7,9	26,8	5,5	14,3
Средний чек, руб.	262	226	307,6	253,2

Количество водителей

Таксовичкоф



База партнеров сервиса «Таксовичкоф» включает более 7,5 тысяч водителей. Большая часть из них работает в Санкт-Петербурге и Омске.

Ситимобил



Более 15,5 тысяч водителей подключены к сервису Ситимобил. Наибольшее количество водителей приходится на Москву и Санкт-Петербург.

Финансовые показатели ЭМИТЕНТА

ТЫС. РУБ.

10 

	31.12.20	31.12.21	31.12.22	30.09.22	30.09.23	09.23 к 09.22
Валюта баланса	203 864	394 409	1 351 167	1 659 911	1 769 761	7%
Основные средства	976	21 740	27 625	23 216	18 329	-21%
Нематериальные активы	0	87	348 242	362 680	302 761	-17%
Собственный капитал	20 293	32 344	268 917	250 122	330 420	32%
Запасы	177	0	3	43	190	-
Дебиторская задолженность	201 090	363 178	770 416	1 141 820	1 384 982	21%
Кредиторская задолженность	48 707	157 853	327 859	753 446	281 542	-63%
Финансовый долг	134 866	204 032	750 509	655 231	1 157 800	77%
долгосрочный	117 510	120 095	653 200	654 492	1 021 594	56%
краткосрочный	17 356	83 937	97 309	739	136 206	18331%
Выручка	386 003	259 879	1 307 145	849 164	945 352	11%
Валовая прибыль	38 888	64 170	431 641	331 383	274 265	-17%
Операционная прибыль	35 674	55 412	403 547	317 676	214 397	-33%
Чистая прибыль	10 061	12 051	236 573	217 779	61 502	-72%
ЕБИТДА adjusted LTM	33 247	46 179	308 031	312 197	341 322	9%
Валовая рентабельность	10,1%	24,7%	33,0%	39,0%	29,0%	-10,0 п.п.
Операционная рентабельность	9,2%	21,3%	30,9%	37,4%	22,7%	-14,7 п.п.
Рентабельность деятельности	2,6%	4,6%	18,1%	25,6%	6,5%	-19,1 п.п.
Чистый фин.долг / ЕБИТДА LTM	4,03	4,40	2,04	1,94	3,35	72%
Долг / Выручка LTM	0,35	0,79	0,57	0,66	0,83	25%
Долг / Собственный капитал	6,65	6,31	2,79	2,43	3,50	44%
Собственный капитал / Активы	0,10	0,08	0,20	0,15	0,19	24%
ICR	1,53	1,40	4,72	7,09	2,74	-61%
КТЛ	3,07	1,54	2,29	1,69	3,47	105%

По итогам работы за 9 месяцев 2023 г. выручка ООО «Транс-Миссия» увеличилась на 9% относительно аналогичного периода прошлого года, составив 945 млн руб.

Прибыль от продаж на 30.09.2023 г. составила 214 млн руб. (-33% к АППГ). Чистая прибыль зафиксирована на уровне 61,5 млн руб., что ниже показателя АППГ на 72%. Падение чистой прибыли к АППГ связано с ростом амортизации и процентных расходов, а также с единоразовыми затратами по переходу на общее ПО.

При этом ЕБИТДА LTM выросла к АППГ на 9%, составив 341,3 млн руб.

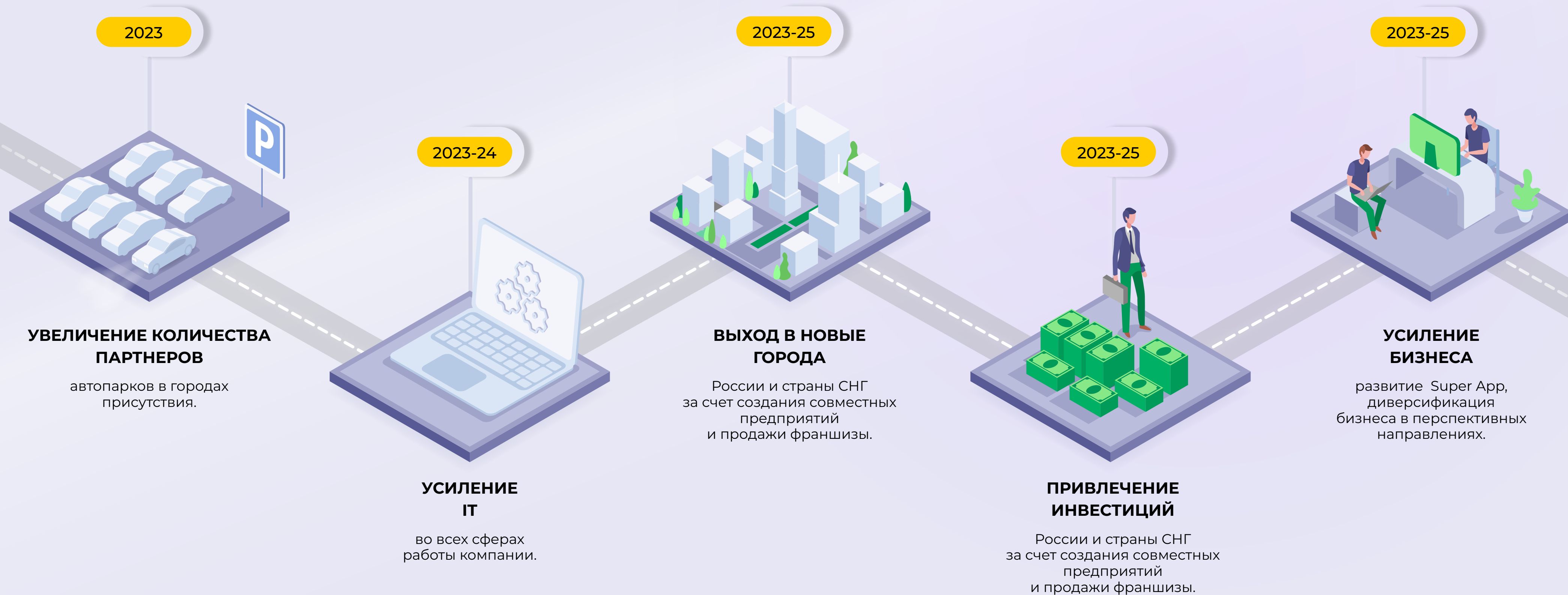
Рост финансового долга на 77% к АППГ связан с выборкой кредита в ПАО «ТКБ Банк», полученного на приобретение активов и развитие бренда «Ситимобил», при этом, 88% долга является долгосрочным.

Важно отметить, что не смотря на значительный рост долговой нагрузки, коэффициент «Чистый долг/ЕБИТДА» не превышает 4х.

Основной рост в активах баланса пришёлся на дебиторскую задолженность, что связано с политикой компании по поддержке своих партнеров за счет увеличения сроков оплат. План по получению дебиторской задолженности к концу года составляет порядка 300 млн руб.

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.**



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 негативного 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 сервисов.
- 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.
- Иностраных туристов станет меньше, но значительно возрастет внутренний туристический поток, который будет компенсировать в той или иной степени спрос на услуги.

ПЕРВЫЙ ВЫПУСК БО-П01 — 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.

Наименование выпуска	
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	

Второй выпуск

В ОБРАЩЕНИИ

ТРАНС-МИССИЯ-БО-П02

4B02-02-00447-R-001P ОТ 30.04.2021

RU000A1033X3

60 МЛН РУБ.

13%

1080 ДНЕЙ

1000 РУБ.

ОТКРЫТАЯ ПОДПИСКА

30 ДНЕЙ

19.05.2021

03.05.2024

–

НЕ ПРЕДУСМОТРЕНА

–

ООО «ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
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.

Третий выпуск

В ОБРАЩЕНИИ

ТРАНС-МИССИЯ -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 КУПОННЫЕ ПЕРИОДЫ, 3% – С 45 ПО 47 КУПОННЫЕ ПЕРИОДЫ И 65% – ПРИ ПОГАШЕНИИ ВЫПУСКА

ПРЕДУСМОТРЕНА ЧЕРЕЗ 2,5 ГОДА – В ДАТУ ОКОНЧАНИЯ 30 КУПОННОГО ПЕРИОДА

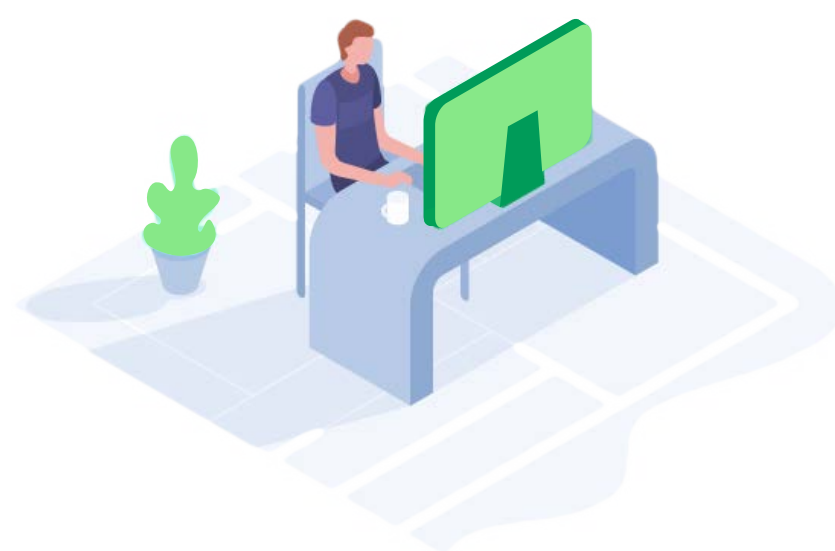
–

ООО «ЮНИСЕРВИС КАПИТАЛ»
ООО «ЮЛКМ»

Цели привлечения

ПРИВЛЕКАЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ БЫЛИ НАПРАВЛЕНЫ НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕКУЩЕГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.

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](#)