



Привлекаем инвестиции в действующий таксопарк нового поколения в г. Москве

Сумма инвестиций: 108 млн руб.

Распределяемая доля: 30%

Срок окупаемости: 45 мес.

ROI 2026-2030: 62%



ГЛАВТАКСИ – БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТАКСОПАРК

Мы – таксопарк нового поколения с предоставлением полного спектра услуг для водителей.

Работаем в сегменте Комфорт и Комфорт+ в Москве.

Все бизнес-процессы описаны, команда укомплектована.

Компания готова к дальнейшему масштабированию, в связи с чем открыла раунд инвестиций.

Официальный партнер Яндекс Такси

Регулярный поток заказов,
комиссионный доход

Сдача авто в аренду водителям

Прямая аренда – растущий
сегмент, регулярный доход

Собственное СТО

Обслуживание всего парка
+ клиентский ремонт

Собственная IT-инфраструктура

Полностью оцифрованные
бизнес-процессы

Параметры сделки

Объект сделки:	30% доли в ГК «ГлавТакси»
Юридический контур компании	1. ООО «УК Главтакси» (ИНН 7743392826) 2. ООО «Элладжио» (ИНН 7720359533) 3. ИП Тимирбулатова И.Н. (ИНН 025301009746)
Текущая структура акционеров	100% - Бабицын Александр Сергеевич
Запрашиваемые инвестиции	108 400 000 руб.
Направления использования инвестиций	Погашение лизинговых и кредитных договоров
Форма сделки:	Долевое участие – доп. соглашение к уставу / договор об участии
Переходный период:	Операционное руководство сохраняется за действующей командой

ПРЕДПРИЯТИЕ В ЦИФРАХ

Компания на протяжении 5 лет демонстрирует устойчивый рост выручки и прибыльности. За каждой цифрой – выстроенные процессы, опыт команды и финансовая дисциплина.

Представленные цифры – это не просто статистика, а отражение качества сервиса, доверия партнёров и положительной репутации компании на рынке.

Исторические финансовые результаты, тыс. руб.

Показатель	2024	2025	5М 2026
Выручка	616 042,3	847 306,7	336 287,0
Расходы	582 862,9	793 441,2	303 719,5
в т.ч. лизинговые платежи	249 026,1	349 306,2	117 035,0
Чистая прибыль	33 179,4	53 865,5	32 567,5
Рентабельность ЧП	5,4%	6,4%	9,7%

Примечания:

- 1) Управленческий учет ведется кассовым методом.
- 2) Выручка указана с учетом дохода СТО, выплат по ОСАГО и прочим страховым поступлениям. В дальнейшем СТО планируется вывести в отдельный бизнес-юнит.
- 3) Затраты на обслуживание лизингов составляют до 40% выручки. Единовременный выкуп 131 авто за счёт инвестиций высвобождает ~90 млн руб./год

2018

год основания

613

Авто в парке
(Комфорт /
Комфорт+)

86-87%

Средняя загрузка
автопарка

+37,5%

Прирост выручки
в 2025 году

+62,3%

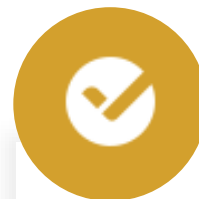
Прирост чистой
прибыли в 2025 году

ЛИЗИНГОВАЯ НАГРУЗКА – ТОРМОЗ РОСТА, КОТОРЫЙ МОЖНО УСТРАНИТЬ



Проблема

- 565 авто (92% от автопарка) находятся в лизинге
- Ежемесячные лизинговые платежи: ~33 млн руб./мес. (более 40% от выручки)
- Лизинг «съедает» операционную прибыль и ограничивает рост автопарка
- Высокий барьер для единовременного выкупа без внешнего финансирования (170 млн для выкупа 30% автопарка*)
- Дополнительная кредитная нагрузка под высокие годовые % дополнительно сокращает свободный денежный поток на 3,5-4 млн руб./мес.



Решение

- Единовременное привлечение 108,4 млн руб. за 30% долю в компании
- Выкуп 131 авто из лизинга → экономия 7,7 млн руб./мес.
- Высвобождение ~90 млн руб./год операционного денежного потока
- Параллельное наращивание парка новыми авто
- Рост выручки и выход на устойчивую чистую прибыль с 2027 года

Примечание: бенчмарк по структуре автопарка - не менее 30% автомобилей в собственности для соблюдения оптимальной финансовой нагрузки.

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТАКСИ В РФ

1,1 трлн руб.

Объём рынка
в 2025 г. (+18% г/г)

3,4+ млрд

Поездок на такси в России
в год

~1,3 млн

Автомобилей в парке такси
в России

Позитивные факторы развития рынка

- Обеление рынка: число перевозчиков удвоилось в 2025 году (до 335,9 тыс. зарегистрированных компаний) – рост конкурентных таксопарков с готовой инфраструктурой
- Закон о локализации (с марта 2026) выводит с рынка мелких нелегальных игроков → консолидация в пользу крупных таксопарков
- Москва – №1 регион по концентрации: 82 597 авто в таксопарках (6,3% от РФ), 14,2 тыс. перевозчиков (4,2% от РФ)
- Яндекс Go занимает 90% рынка заказа такси → стабильный спрос на услуги «ГлавТакси»

Сдерживающие факторы развития

- Высокие ставки по лизингу: рынок лизинга такси сократился на 45% в 2025 г. – обновление парков затруднено
- Дефицит водителей сохранится в 2026 г. – 20-30% парка может простаивать из-за нехватки персонала
- Рост тарифов до +30% в Москве (Росстат 2025) → риск снижения частоты поездок
- Рентабельность таксопарков может снизиться до ~10% в 2026 г., согласно прогнозу Общественного совета по развитию такси

ГЛАВТАКСИ VS КОНКУРЕНТЫ: СРАВНЕНИЕ ПО КЛЮЧЕВЫМ ПАРАМЕТРАМ

Параметр	ГлавТакси	CarCity	Игра	Loft Taxi	Avenue Group
Год основания	2018 (8 лет)	7+ лет	2024 (2 года)	2018 (7 лет)	10+ лет
Размер автопарка	613	600+	4 000	600+	Точной цифры нет, 10 таксопарков в разных городах РФ
Класс авто	Комфорт / Комфорт+	от Эконом до Бизнес	от Комфорт до Бизнес	от Эконом до Бизнес	от Эконом до Комфорт+
Стоимость аренды для водителей	от 2000 руб./сутки	от 2000 руб./сутки	от 2000 руб./сутки	от 2500 руб./сутки	от 1500 руб./сутки
Собственное СТО	✔ Есть	✘ Нет данных	✔ Есть	✔ Есть	✘ Нет данных
Присутствие в Москве	✔ Москва (осн.)	✔ 3 точки в Москве	✔ 2 точки в Москве	✔ 1 точка в МО (Красногорск)	✔ 6 точек в Москве

Данные: открытые сайты конкурентов (car-city.pro, igra-taxi.ru, lofttaxi-arenda.ru, taxiavenue.ru), июнь 2026. «Нет данных» – параметр не раскрыт на сайте.

ПОЧЕМУ ГЛАВТАКСИ ВЫИГРЫВАЕТ У КОНКУРЕНТОВ

1 Собственная IT-инфраструктура

Внутренние системы диспетчеризации, мониторинга и расчётов. Не зависим от сторонних платформ.

2 Полный цикл обслуживания

Собственное СТО + Терминал – обслуживаем весь парк без аутсорсинга. Экономия на сервисе и контроль качества.

3 Высокая загрузка 86-87%

Один из лучших показателей в отрасли. Достигнут системной работой со штатом водителей.

4 Диверсификация выручки

Два ключевых потока дохода: Яндекс.Такси + прямая аренда. Устойчивость к рыночным шокам.

5 Масштабируемая модель

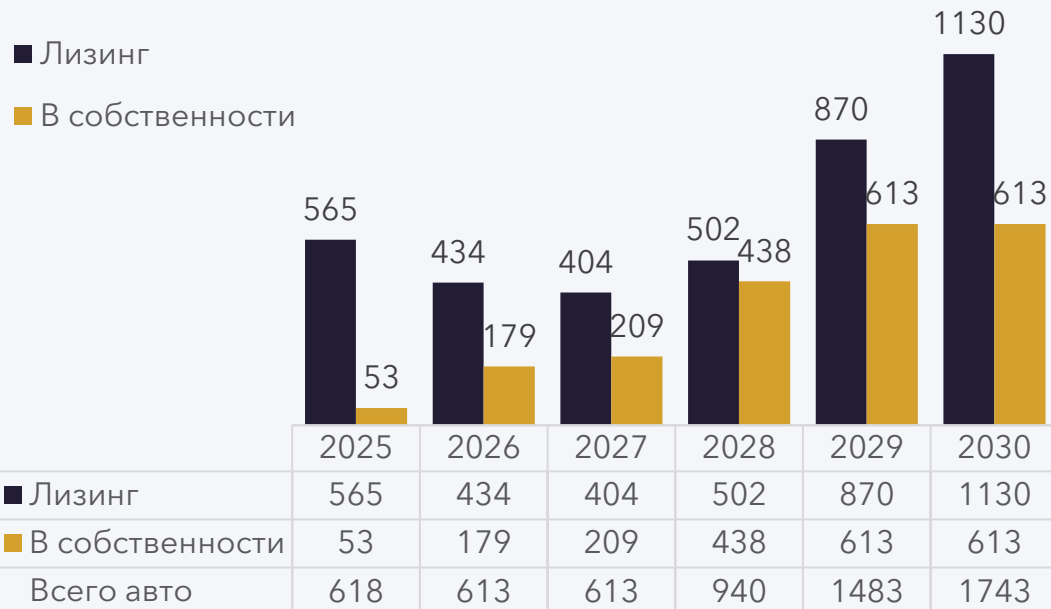
Все процессы формализованы, команда сформирована. Масштабирование автопарка не требует пропорционального роста штата.

6 Опытная команда (8 лет)

Основатель и руководитель Бабицын А.С. остаётся в операционном управлении. Глубокая экспертиза рынка.

ВЫХОД НА ПРИБЫЛЬ С 2027 И КРАТНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ К 2030

Стратегия расширения автопарка до 1700+ ТС к 2030 году



Примечание: бенчмарк по структуре автопарка - не менее 30% автомобилей в собственности для соблюдения оптимальной финансовой нагрузки.

Финансовый прогноз, млн руб.



Примечание: отрицательна чистая прибыль в 2026 году прогнозируется вследствие единоразового выкупа автомобилей из лизинга.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

108,4 млн руб.

Запрашиваемая сумма
инвестиций

30%

Распределяемая доля
в компании

45 мес.

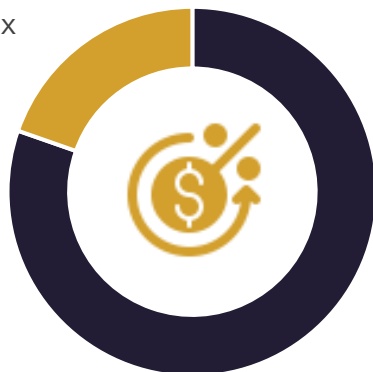
Прогнозируемый срок
окупаемости инвестиций

62%

Дивидендный ROI
за 2026-2030

Распределение инвестиций

21,3 млн руб.
Погашение текущих
кредитов
19,6%



87,1 млн руб.
Выкуп 131 авто из
лизинга
80,4%

Прогнозируемая дивидендная доходность Инвестора, млн руб.



5 ПРИЧИН ВОЙТИ ИМЕННО СЕЙЧАС

01

Бизнес уже работает и растёт

847 млн руб. выручки в 2025, рост 3,2x за 2 года. Не стартап – действующий бизнес с историей и командой.

02

Понятная точка приложения инвестиций

Деньги идут на конкретную цель: выкуп 131 авто из лизинга и закрытие текущих кредитных обязательств для высвобождения денежного потока для дальнейшего масштабирования.

03

Оценка на минимуме цикла

Лизинговая нагрузка занижает текущую прибыль. Post-money оценка всего 361 млн руб. при потенциале роста капитализации до 2,3 млрд руб. к 2030.

04

Рынок такси Москвы продолжает расти

Московский рынок не консолидирован. Спрос на услуги такси устойчив вне зависимости от экономической ситуации.

05

Потенциал выхода на региональные и международные рынки

Компания имеет планы по работе в других странах вместе с YanGo (международное название «Яндекс Такси»). Структура компании и ПО готовы к географической экспансии.