

ТаксовичкоФ

НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

Совместный бизнес  
с ТаксовичкоФ

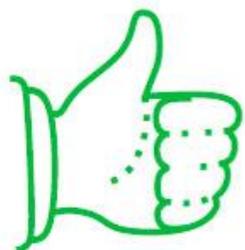


## КТО МЫ?

Компания «ТаксовичкоФ» является одним из крупнейших игроков на рынке таксомоторных услуг в Санкт-Петербурге.

Успех компании заключается в оптимальном балансе трех ключевых критериев: цена, качество, скорость подачи автомобиля. Все это достигается благодаря гибридной бизнес-модели компании, объединяющей лучшее от компаний-агрегаторов и классических таксомоторных служб.

Преимущества:



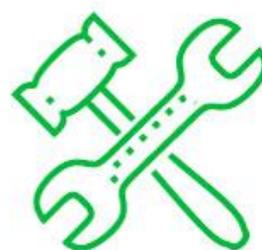
### Качество

- Зарядное устройство
- 4 вида оплаты
- Широкая линейка автомобилей
- Детские кресла
- Всегда чистый
- Большой пул доп. услуг



### Надежность

- Соблюдение ПДД
- Возврат забытых вещей
- Круглосуточная работа



### Безопасность

- Техосмотр перед выходом на линию
- Медосмотр водителей перед началом смены
- Проверенные водители



### Мультиканальность

- Заказ поездки через:
  - колл-центр
  - мобильное приложение
  - сайт

# Нас знают и любят

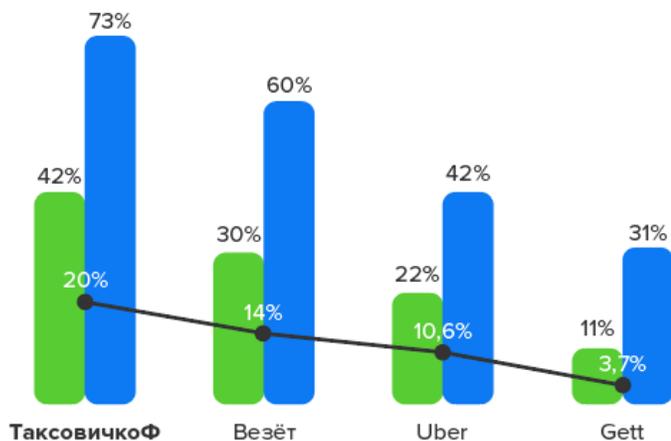
«ТаксовичкоФ» - одна из самых узнаваемых служб такси, обгоняет международных агрегаторов-гигантов Uber и Gett

Лояльность клиентов к бренду самая высокая в городе, готовность пользоваться и рекомендовать компанию выше, чем у «Яндекс.Такси»



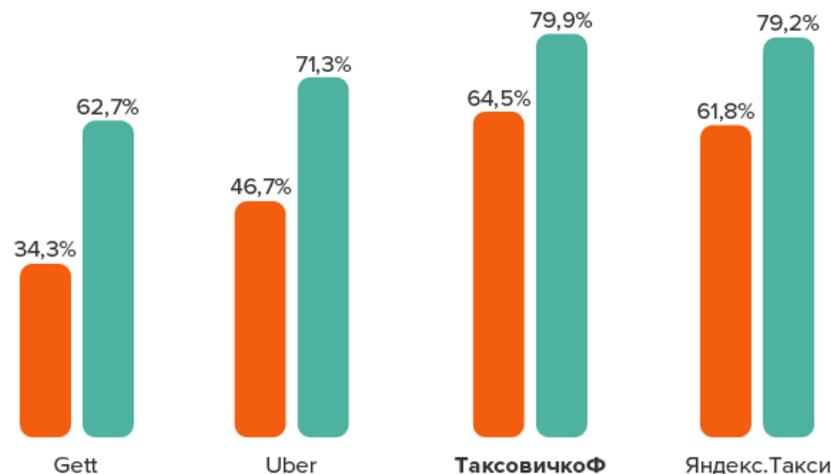
## Известность служб такси

■ Спонтанное знание ■ Знание с подсказкой — Названа 1-ой



## Уровень доверия и лояльности к бренду

■ Готов рекомендовать ■ Готов пользоваться в будущем



Цифры отражают уровень доверия клиентов, репутацию «ТаксовичкоФ» как безопасного такси с высоким уровнем сервиса.

## География точек роста

Сегодня компания «ТаксовичкоФ» входит в ТОП-3 служб такси на рынке Санкт-Петербурга\*.

В 2018 году мы вышли в восемь городов-спутников Петербурга.

В 2018-м мы успешно стартовали в Москве.

В 2019 году вышли на азиатский рынок, запустившись под брендом «Taxovichkof Astana» в столице Казахстана, г. Нур-Султан, и продолжили экспансию в регионы РФ, запустившись в Твери.



План: открыть до 100 городов в РФ, СНГ и других странах мира.

\* По данным рейтинга ТИАП (транспортного информационного-аналитического портала), 2019 год.

# Нам доверяют



## Банки



## Магазины



## Другие



## Продуктовые компании



1

# Проблема современного рынка такси

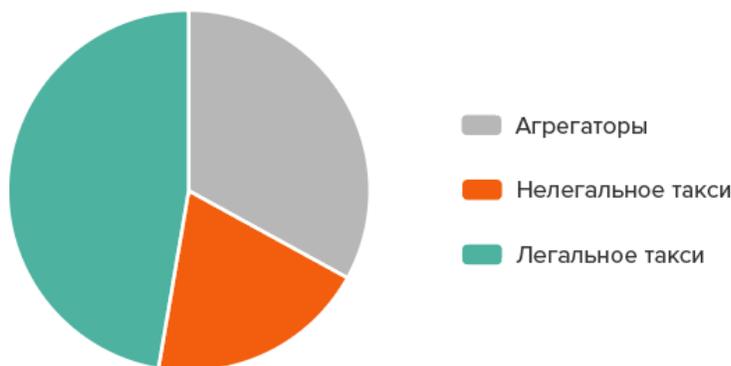


НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

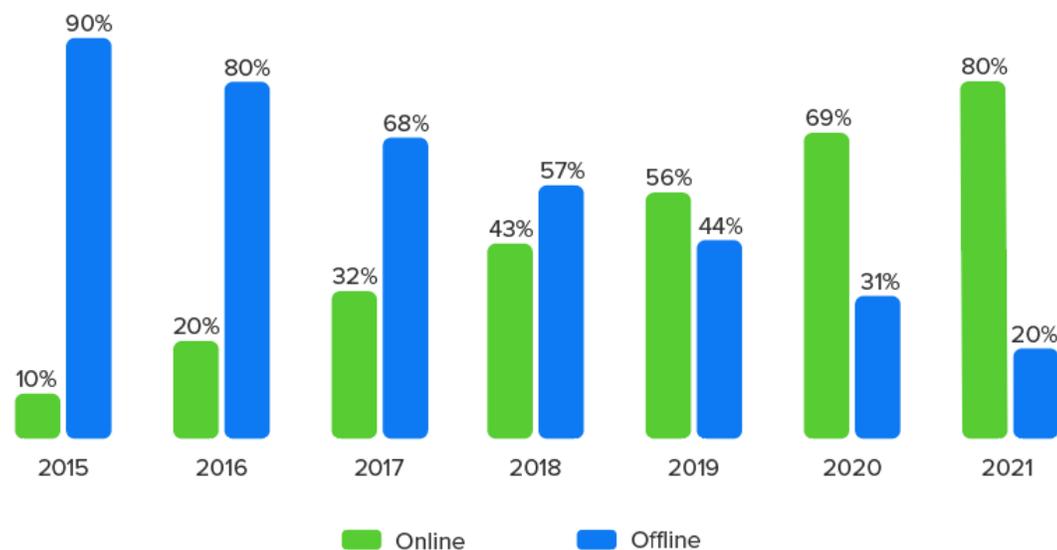
## Цифровая революция

В 2013 году на российский рынок такси вышел первый on-line агрегатор. Агрессивная ценовая политика, использование алгоритмов динамического ценообразования и инновационное ПО, сильно повлияло на потребительскую модель поведения, а развитие мобильных технологий и высокоскоростного интернета в стране, позволило им занять крупную долю на рынке и устанавливать свои правила.

Рынок такси РФ 2018 год



Динамика заказов



## Рынок такси стал зависимым от агрегаторов

Агрегаторы пришли на рынок с крупным инвестиционным капиталом и политикой ценового демпинга, а для поддержания потребительского спроса предложили доплаты водителям за выполнение их заказов.

Все это привело к ситуации, когда ресурсы и клиенты сконцентрировались у нескольких игроков рынка, что привело к олигополии.



## Рынок такси претерпевает серьезные изменения

- Агрегаторы прочно заняли крупную долю на рынке за счет ценового демпинга
- Крупные бренды увеличивают долю на рынке за счет поглощения малых и средних таксомоторных компаний
- Оставшиеся независимые игроки подстраиваются под новые ценовые реалии или теряют свою бизнес-самостоятельность и исполняют заказы агрегаторов.
- Упразднение медицинского и технического обслуживания в парках агрегаторов приводит к увеличению ДТП с участием такси, что, в свою очередь, приводит к ужесточению законодательной базы со стороны государства.
- Операционные затраты на обслуживание парков растут, а себестоимость труда падает, что приводит к большим кассовым разрывам.

2

Как нужно решать  
проблему?!

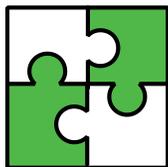


НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

# Мы предлагаем лучшее решение – создать совместное предприятие в вашем городе

Объединение ресурсов позволяет работать и развиваться в условиях конкуренции с агрегаторами, одновременно сохраняя бизнес-самостоятельность каждого партнера.

Совместное предприятие даёт следующие возможности:



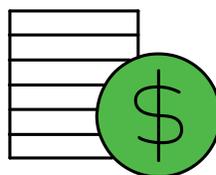
## Операционная деятельность

Повышение коэффициента полезного времени автомобилей на линии

Увеличение мощности компании

Улучшение сервиса и скорости подачи автомобилей

Систематизирование бизнес-процессов



## Финансы

Рост выручки

Увеличение рентабельности

Оптимизация расходов



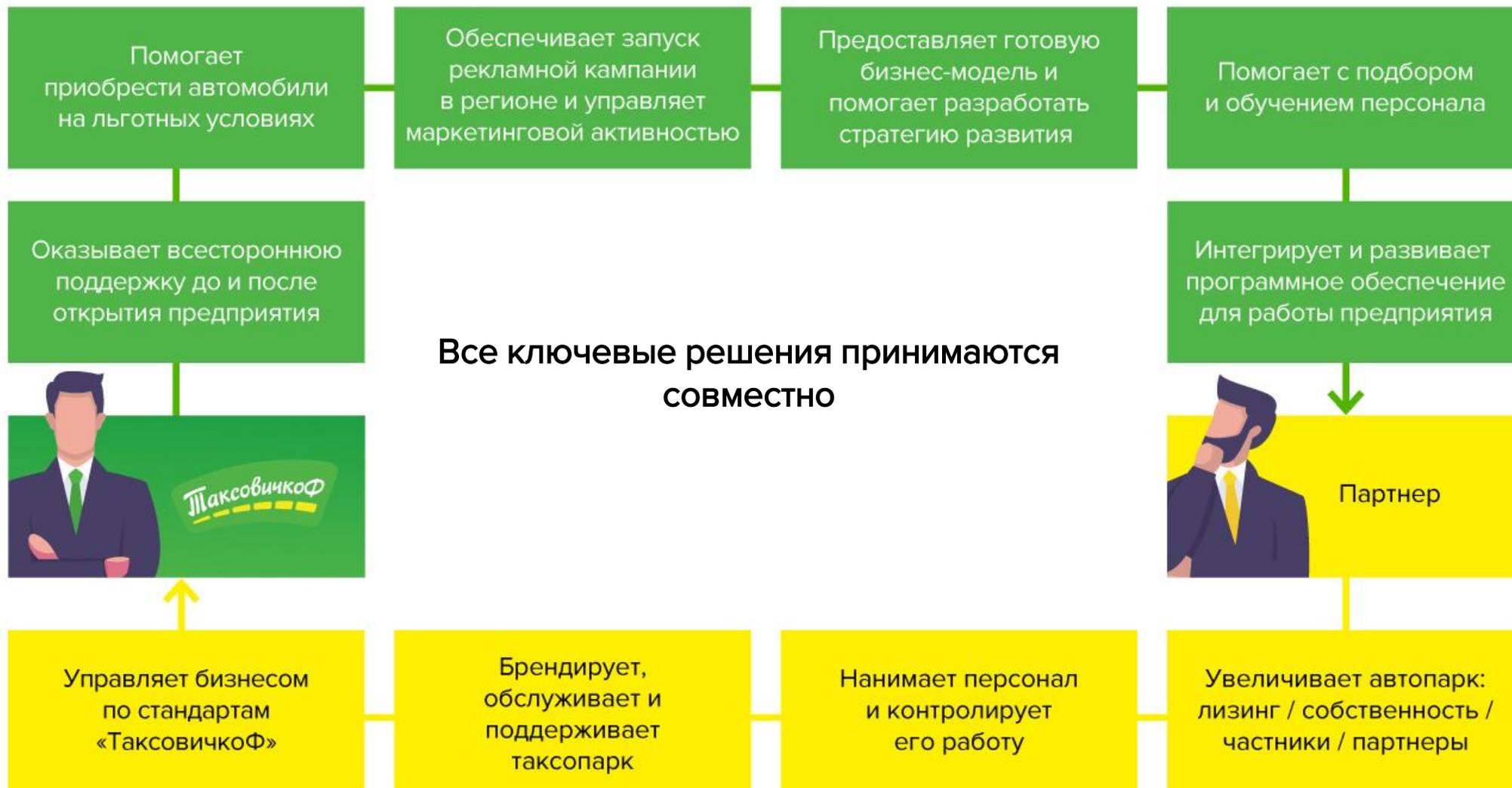
## Рынок

Возможность сформировать рынок качественных услуг такси

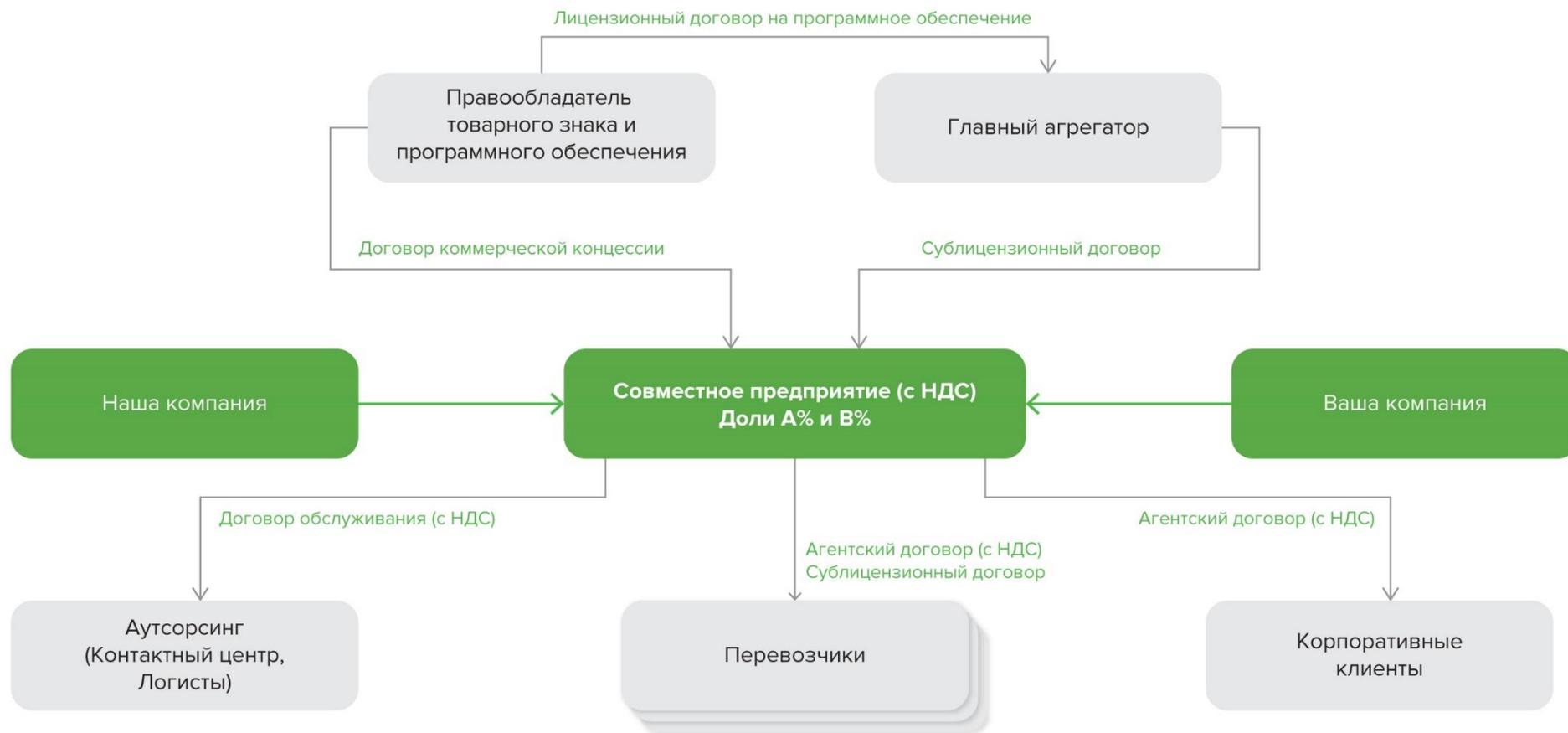
Установить свою ценовую политику

Занять ведущую роль на рынке

## Что делает каждый из партнеров?



# Структура совместного предприятия



# Совместное предприятие

При создании совместного предприятия будет составлен корпоративный договор, регулирующий отношения сторон, их права и обязанности. Основные блоки которые будут содержаться в корпоративном договоре :

- Схема голосования и принятия решений
- Функция совета директоров
- Полномочия сторон
- Ответственность
- Ключевые решения, требующие голосования
- Распределение дивидендов
- Преимущественное право
- Назначение ключевых руководителей
- Продажа доли

3

# Выгоды от создания совместного предприятия



НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

## Совместное предприятие (СП)

СП – это объединение усилий нескольких партнеров с целью создания долгосрочного прибыльного бизнеса.

Участники совместного предприятия

- совместно владеют бизнесом
- совместно развивают бизнес
- совместно принимают решения на паритетных правах

Происходит полноценный обмен:

ЗНАНИЯМИ	ОПЫТОМ
СВЯЗЯМИ	ИМИДЖЕМ



## СП дает следующие возможности



### Операционная деятельность

Повышение коэффициента полезного времени автомобилей на линии

Увеличение мощности компании

Улучшение сервиса и скорости подачи автомобилей

Систематизирование бизнес-процессов



### Финансы

Рост выручки

Увеличение рентабельности

Оптимизация расходов



### Рынок

Возможность сформировать рынок качественных услуг такси

Установить свою ценовую политику

Занять ведущую роль на рынке

## Преимущества СП с «ТаксовичкоФ»

Создание СП является важным шагом развития компании.

Под каждый регион мы предлагаем свой индивидуальный вариант партнёрства с учётом возможностей и пожеланий самого партнёра, а также особенностей местного рынка.

Такой подход позволяет наиболее быстро и эффективно выходить на новые рынки.

Все программное обеспечение также адаптируется под конкретный регион.

Перед запуском СП детально прорабатывается стратегия объединения компаний и этапы плавного перехода партнера под бренд «ТаксовичкоФ».

### Преимущества



Работа с сильным и узнаваемым брендом



Передовое программное обеспечение



Полная маркетинговая поддержка



Стабильный приток клиентов

## Вложения в маркетинг и рекламу СП

В период запуска совместного предприятия все вложения в маркетинг и рекламу свыше трат партнера до момента объединения покрываются из бюджета «ТаксовичкоФ».

### Реинвестирование прибыли в маркетинг

Доля прибыли «ТаксовичкоФ» будет реинвестироваться в маркетинг и наиболее эффективные рекламные каналы.

Тем самым обеспечивается постоянное расширение охвата и приток новых клиентов. А также обеспечивается развитие программы лояльности и увеличение процента постоянных клиентов компании.

### Многоканальное продвижение



Календарный план маркетинговых акций и скидок



Предоставление рекламных макетов



Запуск и контроль рекламных кампаний по всем каналам



Разработка стратегии и шаблонов рассылок



Работа с отзывами

## Эксклюзив на город

- Генеральным директором совместного предприятия всегда выступает представитель партнера.
- Все входящие запросы на сотрудничество будут заводится через партнера.
- Комиссия совместного предприятия от валовой выручки также всегда определяется совместно на основании обоюдного решения.

Создание СП с «ТаксовичкоФ» – это объединений усилий и равноправное партнерство. Только такой альянс на паритетных условиях способен обеспечить рост стоимости компаний (Enterprise value) и увеличение доли рынка.

В конечном итоге такое объединение позволит водителям получать больше заказов в час, а пассажирам — сохранить доступную стоимость поездки.

При этом вы не теряете свой бизнес и руководите им на равноправных условиях партнерства.

## В рамках модели СП вы получаете

Доля в крупном агрегаторе	Рост и увеличение прибыли
Маркетинговое продвижение	Расширение клиентской базы
Доступ к IT-активам компании	Право пользования брендом
Усиление позиции в своем регионе	Модернизация и внедрения инноваций
Налаживание операционных процессов	Глубинная аналитика всех бизнес-
Многофункциональное ПО «ТаксовичкоФ»	Внедрение высоких стандартов качества

\*Капитализация бренда «ТаксовичкоФ» оценивается в 1 400 тыс. рублей

4

# Наше программное обеспечение

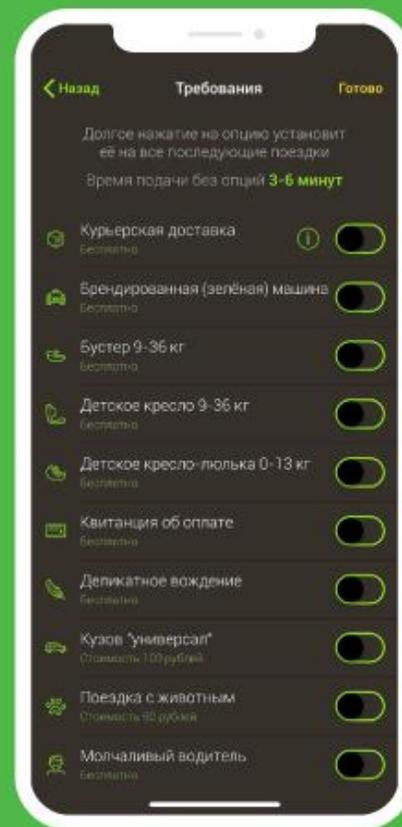
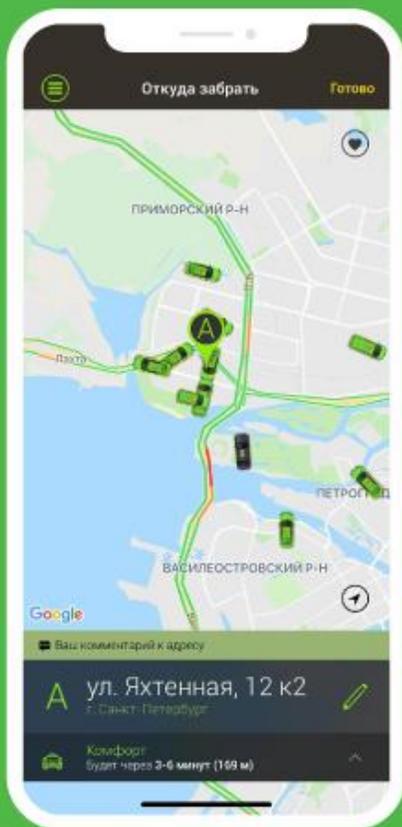


НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

# Мы предоставляем одно из лучших клиентских приложений

- Приложение переведено на 8 языков
- Привязки банковской карты в приложении
- Создание корпоративного счета для b2b и b2g клиентов
- 8 вариантов оплаты: банковская карта через терминал, карта с привязкой к приложению, наличные, корпоративный счет, Apple Pay и Android Pay, сайт, семейный счет, личный счет.
- Определение местонахождения
- Динамическое ценообразование (понижающие и повышающие коэффициенты)
- Функция «Установить свою цену»
- Планирование маршрута и расчет стоимости с учетом пробок
- Создание предварительных заказов на будущее
- Выбор дополнительных опций
- Выбор класса автомобиля
- Рейтинги и информация о водителях
- Push - уведомления
- Возможность отслеживания автомобиля
- Добавление любимых маршрутов и адресов
- Заказ на другой номер
- Прием запросов о забытых вещах





## Пульт водителя



Ведение личной статистики

Ведение рейтинга водителя

Детализация доходов и расходов

Вывод денежных средств и пополнение личного счета

Предложение и подтверждение заказов водителями

6 режимов подбора заказа

Покупка смен

Информирование водителей о новостях и акциях. Опросы водителей.

Управление сменами и перерывами.

Бронирование предварительных заказов.

Заказ «в руку»

Привязка банковской карты

On-line чат с поддержкой и операторами

Кнопка SOS (помощь водителю)

**Доступна английская версия приложения**

Многофункциональные карты:

- карта водителей
- карта заказов
- прогноз заказов
- сервисы партнеров
- повышающие коэффициенты
- горячие и предварительные заказы.

Настройки геозон водителей

(географические участки, в которых водители хотели бы работать).

Настройка радиуса подбора заказов.

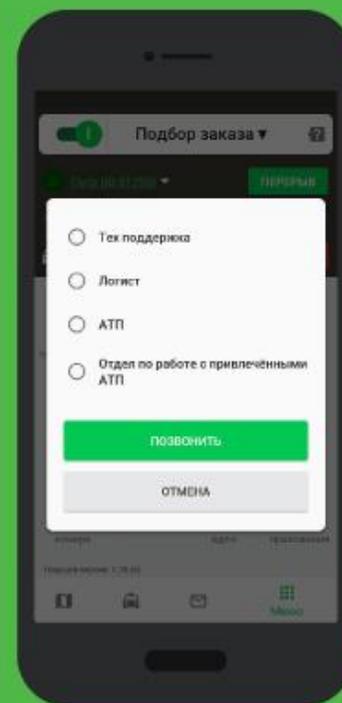
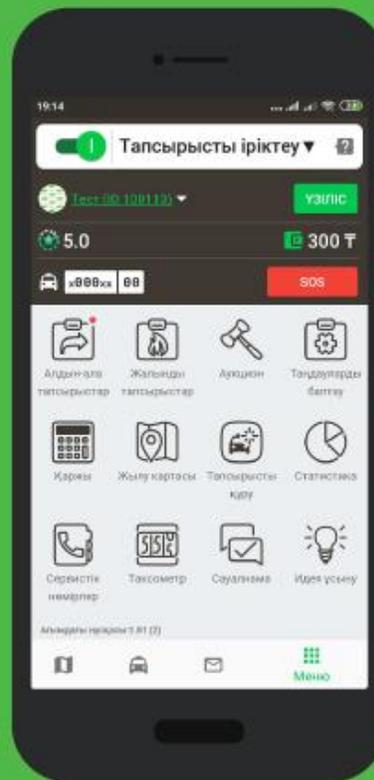
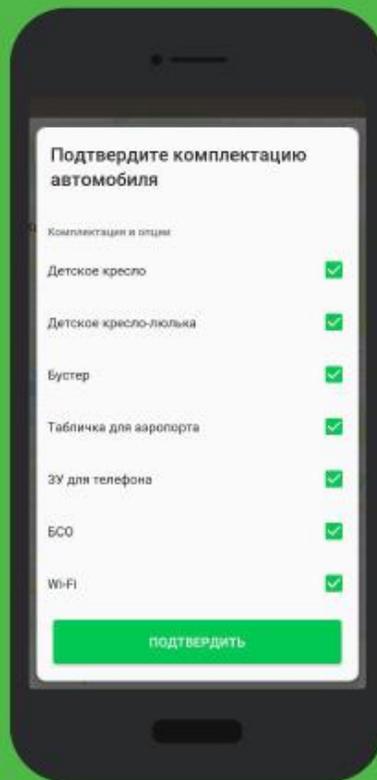
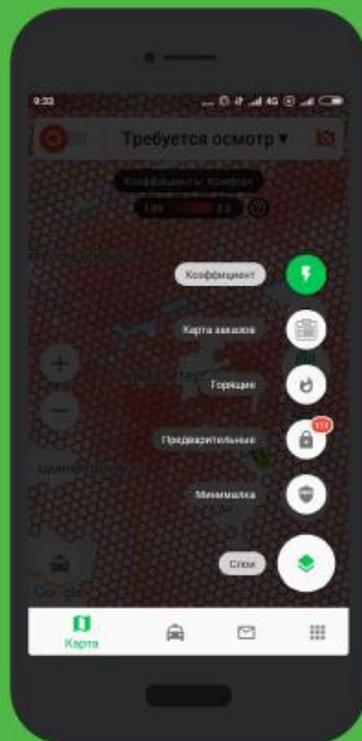
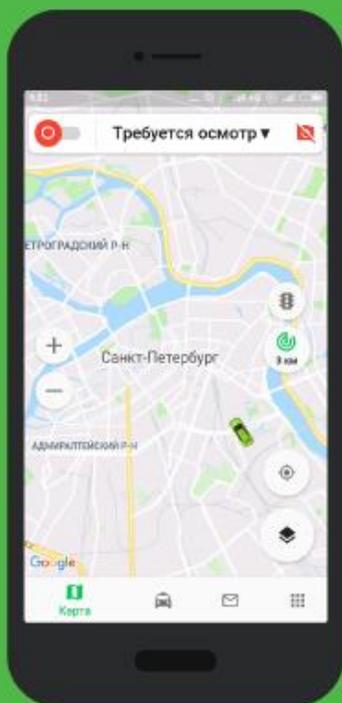
Дозвон до сервисных служб компаний

On-line чат с поддержкой и операторами

Возможность выбора программы

для прокладки маршрута

Партнерские программы со скидками





# Таксоконтроль для управления автопарком

- Модуль статистики - различные варианты отчетности
- Модуль ценообразования
- Модуль «Минимальных гарантированных заказов». Позволяет устанавливать минимальную стоимость заказа для водителя и для клиента отдельно по географическим зонам.
- Модуль «Повышающих коэффициентов». Позволяет учитывать соотношение спроса и доступности транспортных средств на каждом участке карты с целью динамического ценообразования.
- Модуль удаленного контроля транспортных средств и водителей «Фотоосмотр».
- Собственный маршрутизатор для расчета времени подачи транспортного средства, времени выполнения заказов.
- Интеграция с платежными системами для автоматического проведения платежей по картам у водителя.
- Накопление и хранение данных о координатах подъездов с целью оптимизации ресурса.
- IVR\* и маршрутизация звонков водитель – логист.
- Учет и использование топливных карт

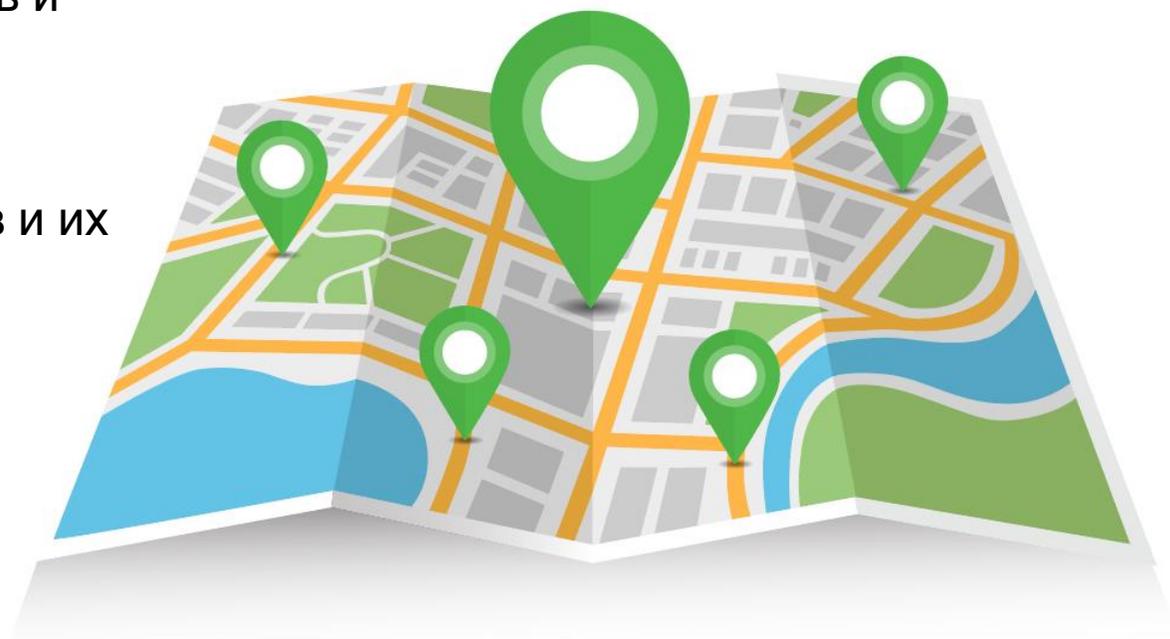
\*Interactive Voice Response — система предварительно записанных голосовых сообщений, выполняющая функцию маршрутизации звонков внутри call-центра с использованием информации, вводимой клиентом на клавиатуре телефона с помощью тонального набора.



НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

## Адаптация программного обеспечения под ваш город

- Выделение зон действия ценообразования, районов работы
- Установка ценообразования
- Формирование минимальной оплаты для клиентов и водителей
- Регулирование времени подачи
- Настройка срабатывания порогов коэффициентов и их размеров
- Выставление комиссии водители/компания
- Привязка подвижного состава к городу
- Перевод программного обеспечения на язык вашей страны

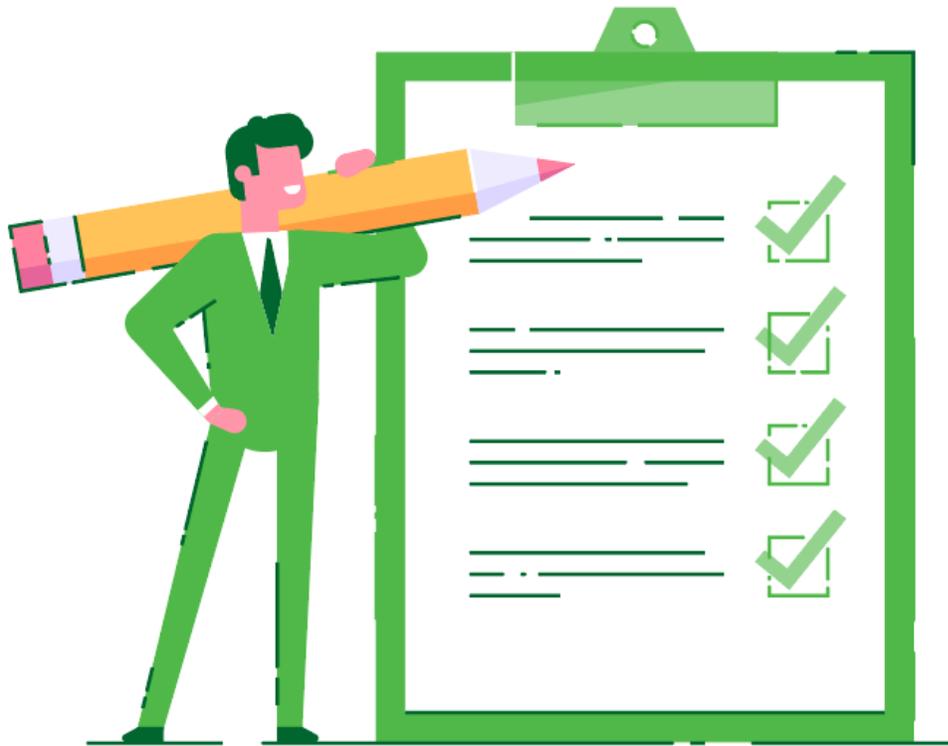


## Программное обеспечение колл-центра

- Call-back с предварительным занятием оператора
- Всплывающие формы для обработки вызова
- Запись разговоров
- Любые настройки маршрутизации для распределения вызовов
- Статистика работы центра обработки вызовов
- Система оповещения
- Интеллектуальный IVR
- Система распознавания синтеза речи
- Интеграция с внешними системами
- Настройка списков сотрудников с индивидуальными условиями приема звонков
- Индивидуальная переадресация
- Визуальная очередь клиентов и изменение их порядка
- Возможность заблокировать/разблокировать оператора на том или ином направлении



## Программное обеспечение для отдела контроля качества



- модуль обработки обращений
- модуль оформления обращения
- модуль обратной связи
- модуль поиска звонка связанный с обращением
- модуль статистики (раздел в программе, где есть вся информация по каждому отделу, автопарку или компании, по количеству обращений)
- модуль с созданием учетной записи/изменением данных/выставление определенных прав
- модуль жалоб на сотрудников водитель/оператор/логист и т.д.

## Мобильное приложение GPS мониторинга

- Определение местонахождения транспортного средства
- Анализ водительского поведения
- Возможность удаленной блокировки автомобиля
- Контроль пробега, расхода горючего (средний расход, сливы, заправки, производит топливный аудит)
- Анализ работы механизмов (время работы, какое расстояние прошел транспорт, сколько было потрачено топлива)
- Контроль посещения произвольных геозон: когда транспорт приехал туда и сколько времени там находился
- Контроль технологических скоростей
- Иерархичный доступ к объектам (руководству компании видно все объекты, а руководству отдела только свои)
- Хранение истории перемещения транспортного средства



## Личный кабинет партнера

- Доступ к информации по каждому водителю: финансы, заказы, маршрут и т.д.
- Детализация заказов на основе выбранных параметров
- Возможность удаленной блокировки водителя
- Трекинг по координатам «Пульт-Таксовичкоф»
- Статистика активности водителя на линии
- Управление выходом на линию водителей и автомобилей
- Информация о клиентских жалобах и благодарностях
- Новости компании
- Мобильная версия статистики



5

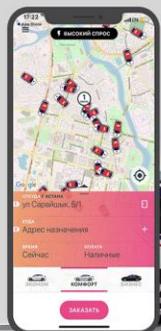
Кейс

Запуск в Казахстане  
г.Нур-Султан

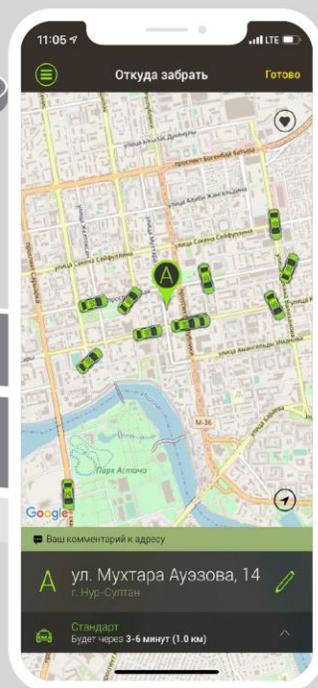


ASTANA  
*TaxovichkoF*

**NAĞYZ TAKSI**  
НАСТОЯЩЕЕ ТАКСИ



**ASTANA TAXI**  
ЕДИНАЯ СЛУЖБА ТАКСИ



**НАҒЫЗ ТАКСИ**  
НАСТОЯЩЕЕ ТАКСИ



**ТАКСОВИЧКОФ** НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

## С какими проблемами сталкиваются компании такси в Казахстане?

- Рынок такси находится в «тени» (80%), что негативно отражается на развитии и регулировании отрасли
- Приход иностранных компаний-агрегаторов с инвестиционным капиталом и сильным ПО, не оставляют местным игрокам возможности конкурировать с ними.
- Формирование и навязывание новой модели потребления услуги клиентам агрегаторами создает серьезный технологический барьер для местных компаний не имеющих возможности содержать штат IT-специалистов
- Отсутствие программного обеспечения, позволяющего контролировать работу компании со стороны административной, операционной, клиентской и водительской стороны
- Большое количество заказов «с бордюра» и поездок по счетчику
- Отсутствие единых стандартов качества

## Решение - клиенты



6 июня 2019 года компания «ТаксовичкоФ» и местная служба такси “Astana Taxi” объединили свои ресурсы и вышли на рынок г. Нур-Султан под брендом “Taxovichkof Astana”.

Специально для Казахстана был разработан оригинальный брендинг автомобилей, выдержанный в фирменном стиле с добавлением местного колорита.

Весь функционал мобильного приложения «Таксовичкоф» был адаптирован и переведен под Казахстан.

## Решение - водители

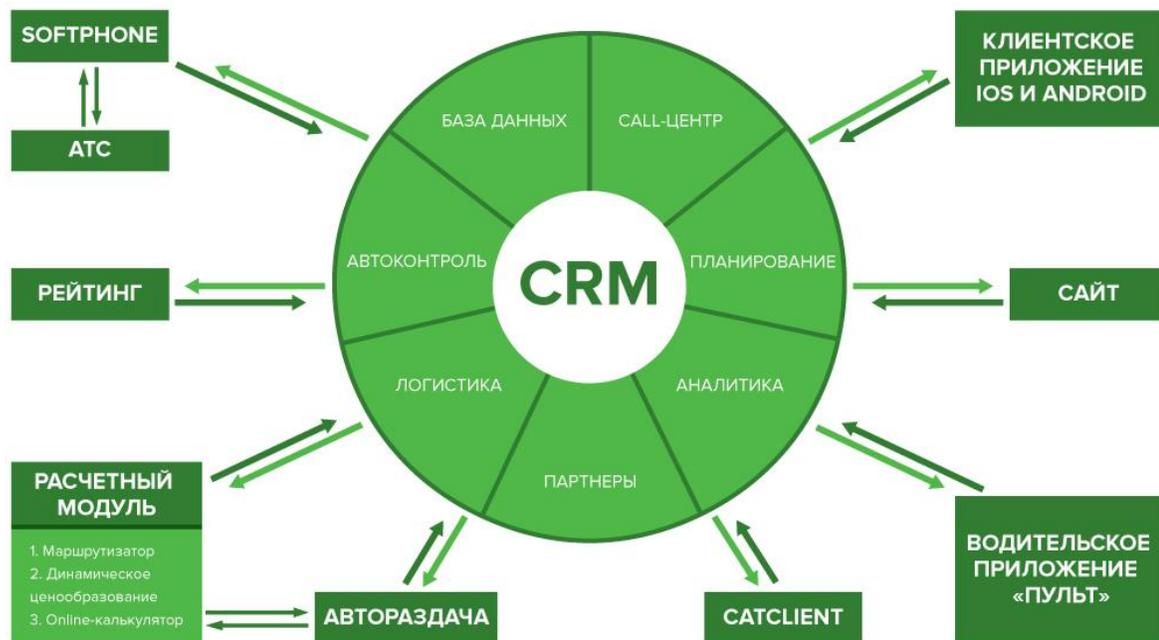
Обновления сервиса коснулось не только внешнего вида компании. Водителям так же стало намного комфортнее работать с заказами за счет нового адаптированного приложения «Пульт».

Приложение позволяет водителям самостоятельно выставлять рабочие зоны, получать заказы «в руку», видеть личную статистику и многое другое.

Методические и обучающие материалы так же как и приложение «Пульт» были переведены и адаптированы для Казахстана.



## Решение - компания



Таховичкоf Astana является ярким примером сочетания высоких стандартов качества и современного ПО, работающего на базе алгоритмов многофакторного динамического ценообразования.

В компанию были интегрированы новые программные продукты : CRM – системы (Bitrix24, Таксоконтроль), телекоммуникационные системы (Протей), приложение для работы водителей (Пульт), аналитические системы (Qlik), блоки управления таксопарком и многое другое.

Бизнес-процессы были перестроены по методологии SCRUM и AGILE, за счет чего компания вышла на совершенно иной качественный уровень и позволило вести компании полноценную конкуренцию с агрегаторами.

## Решение - маркетинг

Для обеспечения лидогенерации и привлечения новых клиентов в компанию, были проведены масштабные кроссплатформенные рекламная и PR кампании.

Маркетинговые активности были разбиты на несколько этапов, за счет чего было обеспечено высокое внимание аудитории к запуску новой компании.

Сочетание on-line (контекстная, таргетированная реклама, социальные сети) и off-line(outdoor и indoor) рекламных каналов позволило планомерно увеличить количество заказов в сутки и тем самым повысить валовую выручку компании.



# Пресса о запуске компании

Ростстав эвандисировал рост уровня бедности

«Таксовичкоф» двинул на Восток  
Перевозчик выводит свой бренд в Казахстан



Как стало известно "Ъ", петербургский сервис «Таксовичкоф» выходит на рынок услуг такси компания будет работать по франчайзинговому Нур-Султана — Astana Taxi — под брендом Та "Ъ" отмечают, что стоимость услуг такси в Ка невысокой, а основная часть рынка приходится перевозчиков. Если компания попробует закуп счет демпинга, то первое время ей придется | аналитики.

[www.kommersant.ru/oc/3992268](http://www.kommersant.ru/oc/3992268)

[informburo.kz/stati/teper-taxovichkof-astana-zachem-astana-taxi-provelo-rebranding-i-kto-ot-etogo-vyigraet.html](http://informburo.kz/stati/teper-taxovichkof-astana-zachem-astana-taxi-provelo-rebranding-i-kto-ot-etogo-vyigraet.html)

Транспорт alex shein 26 июня в 13:39 427

## Astana Taxi стала Taxovichkof Astana

Чем компания из Санкт-Петербурга смогла взять Нур-Султановцев?



Официальное такси Нур-Султана теперь работает по франшизе российской компании Таксовичкоф <https://informburo.kz>

[vc.ru/transport/73041-astana-taxi-stala-taxovichkof-astana](https://vc.ru/transport/73041-astana-taxi-stala-taxovichkof-astana)

Телеканал Газета Тренды РБК+ Pro Quote Авто Спорт Недвижимость Экономика инноваций Здоровье ...

## «Таксовичкоф» начинает экспансию за пределы России

С.-Петербург, 06 июн, 10:00 4 259 Поделиться

Фото: Александр Тарасовский/Интелпресс

[www.rbc.ru/spb\\_sz/06/06/2019/5cf8b8ea9a79471c9717c356](http://www.rbc.ru/spb_sz/06/06/2019/5cf8b8ea9a79471c9717c356)

## Сравнение показателей удовлетворенности клиентов

Параметр	ASTANA TAXI (%)	TAXOVICHKOF ASTANA * (%)
Стоимость поездки	64,75	90,8 ↑ 26,05
Удобство канала заказа	75,9	95,9 ↑ 20
Комфорт поездки	75,8	91 ↑ 15,2
Соответствие ожиданиям	73,6	96,6 ↑ 24,6
Квалификация водителя	72	91,6 ↑ 19,6
Квалификация оператора	79,6	96 ↑ 16,4
Скорость подачи машины	77,85	92,15 ↑ 14,3
Удобство оплаты услуги	76,4	94,8 ↑ 18,4
Комфортность машины	78,4	86,25 ↑ 7,85

\* Оценка удовлетворенности клиентов производилась спустя месяц после запуска



НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

## Сравнение операционных показателей

	ASTANA TAXI	TAXOVICHKOF ASTANA
Удовлетворенность клиентов	75,82%	89,58% ↑ 10,76 %
Лояльность клиентов	15,64%	21,09% ↑ 5,45 %
Среднее время подачи	9 мин	5 мин ↓ 4 мин
Средний км подачи	2,7 км	1,4 км ↓ 1,3 км
Каналы принятия		
Диспетчер	77,3%	65,3% ↓ 12%
Моб приложение	22,7%	34,7% ↑ 12%

\*Показатели улучшились уже спустя месяц после запуска

## Результаты

- На текущий момент уже заметны качественные и количественные улучшения в сервисе компании
- Планомерно растет количество новых клиентов, а вместе с этим количество заказов и заработок водителей
- Проводится масштабная кроссплатформенная рекламная компания
- Компания постоянно увеличивает количество водителей на линии, тем самым улучшая время подачи
- Программное обеспечение постоянно дорабатывается на основании специфики работы на рынке Казахстана и особенностей клиентского поведения
- Введен новый функционал «заказ в руку», позволяющий оптимизировать работу водителей и сократить холостой пробег
- Проведен ряд мероприятий позволивших обеспечить «переток» клиентов из КЦ в приложение, за счет чего оптимизированы трудовые ресурсы и операционные затраты.

## ОТЗЫВЫ



*- Сотрудничество с компанией «ТаксовичкоФ» позволило нам стать более технологичными, современными, а самое главное конкурентоспособными. Мы довольны работой и планируем развиваться дальше.*

**Олег Фатюхин**

**Генеральный директор  
«Astana Taxi Service»**



*- После обновления, мы, водители, стали зарабатывать больше. Заказов по городу стало намного больше, а логисты всегда подкидывают интересные заказы по пути со смены.*

**Кайрат Сарин**

**Водитель  
«Taxovichkof Astana»**



*- Адекватные цены, вежливые водители, комфортные машины, быстрая подача, я как клиент довольна новым сервисом и всегда рекомендую его своим друзьям.*

**Асем Кыдырбаева**

**Клиент  
«Taxovichkof Astana»**

6

Присоединяйтесь к  
ТаксовичкоФ



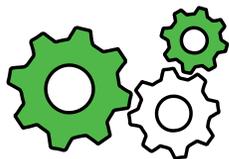
НАСТОЯЩЕЕ  
ТАКСИ

# Что вы получаете?



## Программное обеспечение

Современное программное обеспечение, во многом превосходящее по возможностям и качеству программному обеспечению агрегаторов, а также лучшее мобильное приложение.\*



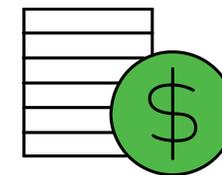
## Операционная поддержка

Знания и компетенции специалистов, которые построили одну из самых успешных транспортных компаний «ГрузовичкоФ» и «ТаксовичкоФ», с капитализацией более \$100 млн



## Инвестиционный интерес

Вступая в совместное предприятие, вы получаете долю в быстрорастущем бизнесе, увеличиваете доходность за счет загрузки автопарков и получаемых дивидендов, увеличиваете долю на рынке вашего региона.



## Маркетинговая поддержка

Привлечение большего числа клиентов за счет правильно выстроенной маркетинговой стратегии и использования рекламных каналов с учетом особенностей вашего региона.

## Следующие шаги



### Оставьте заявку

Заполните заявку на создание совместного предприятия и отправьте ее на [franchise@taxovichkof.ru](mailto:franchise@taxovichkof.ru)



### Посетите офис

После обработки заявки планируется встреча где вы сможете задать дополнительные вопросы и согласовать ключевые моменты сотрудничества.



### Присоединяйтесь к команде

Подпишите договор и начните зарабатывать вместе с нами.



# НАСТОЯЩЕЕ ТАКСИ

**Малышев Анатолий**  
Директор по развитию  
+7 (981) 179-91-89  
[franchise@taxovichkof.ru](mailto:franchise@taxovichkof.ru)

Калининград

Санкт-Петербург

Тверь

Москва

Тула

Казань

Ульяновск

Пермь

Набережные Челны

Самара

Екатеринбург

Краснодар

Омск

Нур-Султан

Красноярск

Чита

Якутск

Владивосток