

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

### Общество с ограниченной ответственностью «Транс-Миссия»

**Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-П02, размещаемые путем открытой подписки, в количестве 60 000 (Шестьдесят тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 60 000 000 (Шестьдесят миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1080-й день с даты начала размещения, регистрационный номер выпуска 4B02-02-00447-R-001P от 30.04.2021.**

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг.

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

*Генеральный директор,  
действующий на основании Устава*

*Федоров М.В.*

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

## Содержание:

1.	Общие сведения об эмитенте .....	3
1.1.	Основные сведения об эмитенте.....	3
1.2.	Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента .....	3
1.3.	Стратегия и планы развития деятельности эмитента. ....	5
1.4.	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.....	5
1.5.	Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.....	9
1.6.	Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента .....	10
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	10
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента .....	11
2.1.	Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.....	11
2.2.	Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.....	11
2.3.	Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года. .	13
2.4.	Кредитная история эмитента за последние 3 года .....	17
2.5.	Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 31.03.2021.....	17
2.6.	Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента .....	18
3.	Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним .....	19
3.1.	Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум .....	19
3.2.	Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств .....	19
3.3.	Источники исполнения обязательств по ценным бумагам .....	19
3.4.	Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками .....	19
3.5.	Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента.....	21
3.6.	Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет.....	21

## **1. Общие сведения об эмитенте:**

### **1.1. Основные сведения об эмитенте:**

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Транс-Миссия»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Транс-Миссия»

ИНН: 7805688897

ОГРН: 1167847448801

Место нахождения: город Санкт-Петербург

Дата государственной регистрации: 22.11.2016

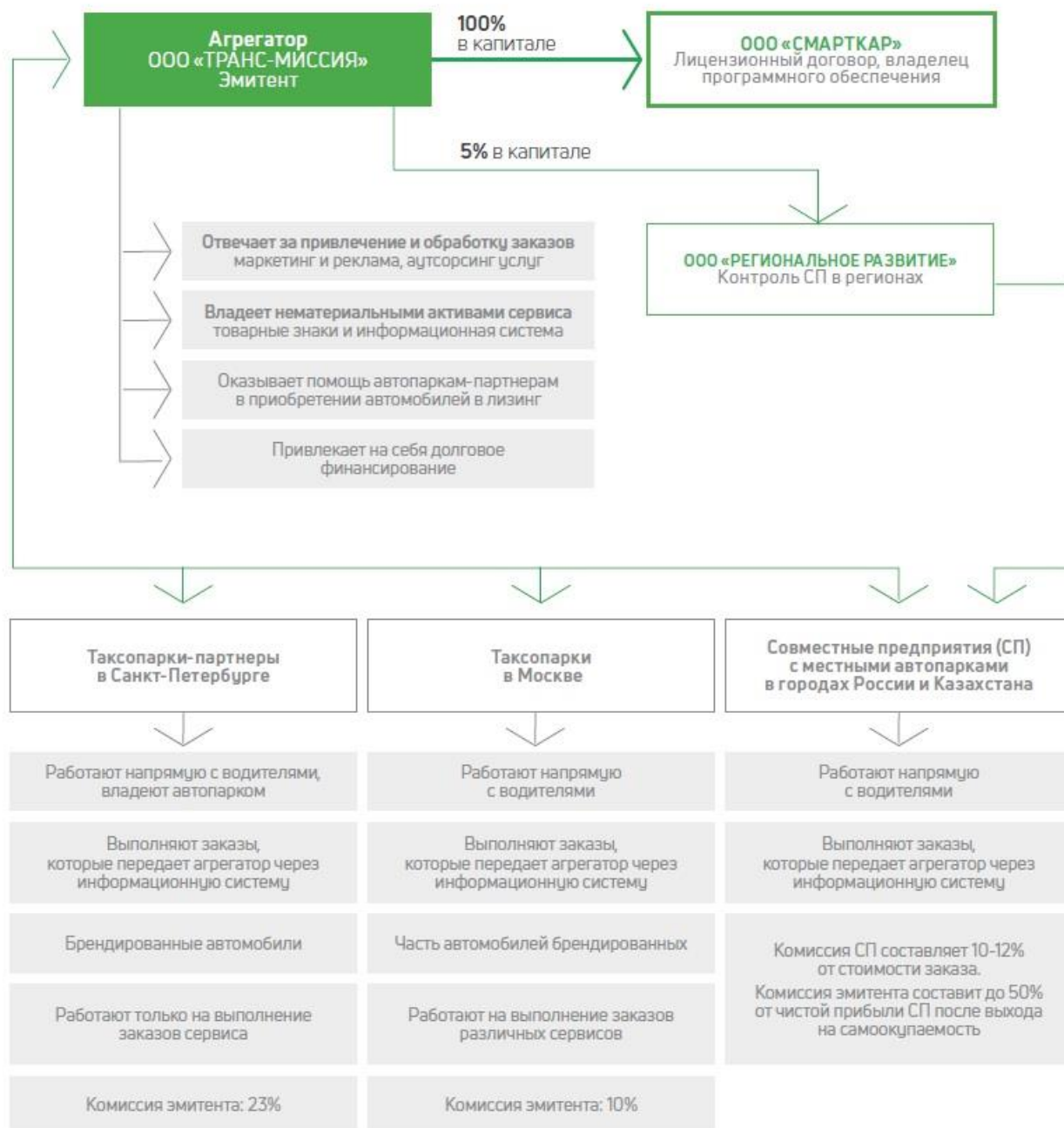
### **1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.**

ООО «Транс-Миссия» является центральным юридическим лицом сервиса «Таксовичкоф», агрегируя заказы физических и юридических лиц, с целью передачи их на исполнение партнерам.

В настоящее время эмитент является владельцем доменного имени [taxovichkof.ru](http://taxovichkof.ru) и абонентом телефонных номеров: +7 (495) 800-00-00, (499) 800-00-00, (812) 330-00-00, (812) 330-00-02, (812) 330-00-04, (812) 330-00-06, (812) 330-00-08, (812) 330-00-09. Лицензионный договор на право использования эмитентом товарного знака «Таксовичкоф» зарегистрирован в Роспатенте.

На аутсорсинг ООО «Транс-Миссия» передает оказание бухгалтерских, юридических, логистических услуг, а также услуг по IT-обслуживанию, материально-техническому обеспечению, контролю качества, приему и обработке входящих звонков.

Схема хозяйственных отношений выглядит следующим образом:



## История:

Сервис заказа такси «Таксовичкоф» начал работу в 2014 году в Санкт-Петербурге. В течение последующих лет, компания активно развивалась, запустив собственное приложение, развивая отдел корпоративных продаж, открывая сервис в новых городах. В 2017 году сервис «Таксовичкоф» вошел в топ-3 крупнейших игроков на рынке Санкт-Петербурга.

В 2019 году сервис «Таксовичкоф» провел масштабную реструктуризацию, в результате которой ключевой компанией в структуре хозяйственных отношений стало ООО «Транс-Миссия», владеющее нематериальными активами. Эмитент также становится первой компанией в сфере пассажирских перевозок в России и странах ближнего зарубежья, разместившей облигации на Московской бирже.

В 2019 году сервис «Таксовичкоф» начал работу в Твери, где ежемесячно выполняет около 12 тыс. заказов, и в Казахстане (75 тыс. заказов в месяц в г. Нур-Султане).

В декабре 2019 года «Таксовичкоф» создал первую версию суперприложения (SuperApp) в сфере автотранспорта, через которое стало возможным заказать не только такси, но и грузоперевозки от «Грузовичкоф», курьерские услуги и доставку еды от Dostaевский.

В августе 2020 года бренд «Таксовичкоф» занял 7 место среди любимых брендов в Санкт-Петербурге.

В октябре 2020 года ООО «Смарткар» — дочерняя компания эмитента — стала резидентом инновационного центра «Сколково».

В 2020 году сервис запустился в четырех крупных городах: Ульяновске, Омске, Твери и Пензе.

В марте 2021 «Таксовичкоф» запустил новый класс пассажирских перевозок (19-ти местные микроавтобусы) в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

В настоящий момент сервис присутствует в 44 городах России, в числе которых 6 крупных городов, а также работает в Казахстане (Нур-Султан, Жезказган). На стадии активного запуска еще несколько городов России, а также стран СНГ.

Устав эмитента размещен: <http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37754>

### **1.3. Стратегия и планы развития деятельности.**

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.

2021 - Увеличение количества партнерских автопарков в городах присутствия.

2021 - 2023 - Выход в новые города России.

2021 - 2023 - Привлечение инвестиций от крупных инвестиционных фондов с целью финансирования экспансии в регионы и другие страны, а также на укрепление позиций на рынке Санкт-Петербурга.

2021 - 2023 - Усиление стратегического развития бизнеса: развитие Super App (экосистема сервисов в одном приложении), диверсификация бизнеса в перспективных направлениях (курьерская доставка, автобусные перевозки, речное такси, доставка еды от сервиса Dostaевский, развитие партнерства с «Грузовичкоф», и др.), внедрение инновационных решений (разработки в сфере логистики, внедрение систем телеметрии, голосовой аналитики, voice-технологий, чат-ботов и др.)

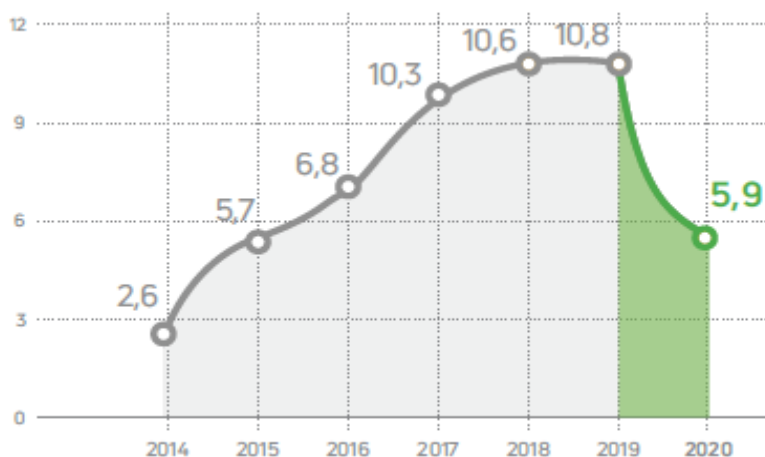
2021 - 2023 - Усиление проникновения IT во все сферы работы компании (развитие комплекса собственного программного обеспечения).

### **1.4. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.**

По данным Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, общие расходы на услуги такси оцениваются примерно в 6 млрд долларов в 2020 г., при почти 11 млрд долларов в 2019 г. Падение вызвано последствиями COVID-19. На текущем положении эмитента также сказались последствия COVID-19.

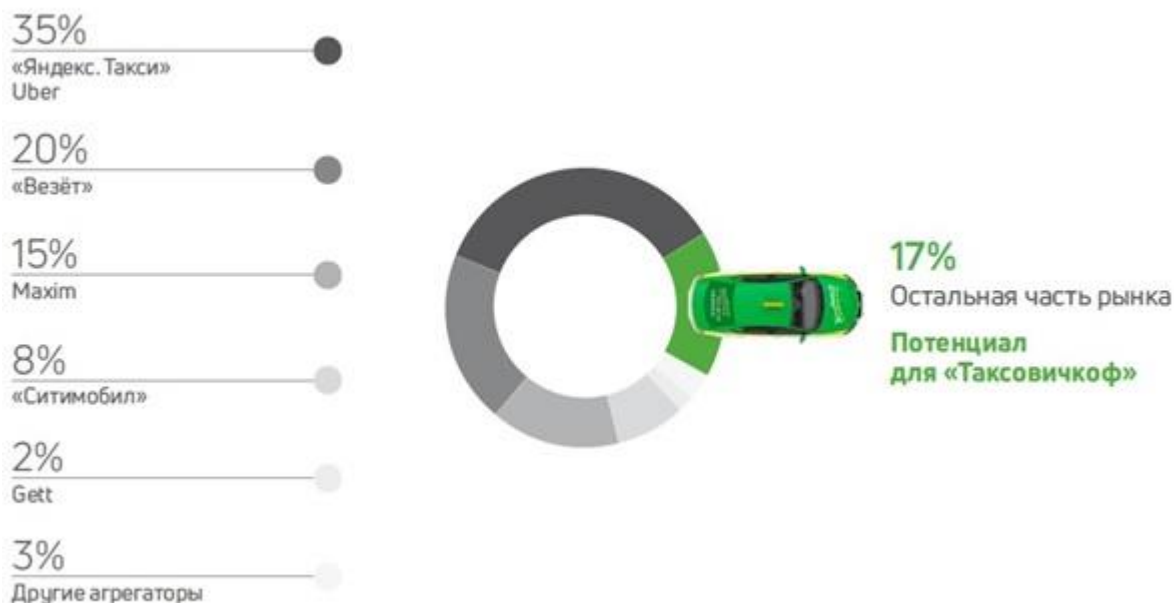
## Историческое развитие индустрии такси в России 2014-2020 гг.

млрд долл.



Годовой темп роста рынка такси в России составил 3% в 2018 г. и 2% в 2019 г. соответственно. В настоящее время идет острая конкуренция за долю на рынке среди новых игроков, традиционных служб такси, общественного и других видов транспорта, а также между различными агрегаторами. 60% поездок совершаются через агрегаторов такси. Из-за высокой фрагментации рынка такси (большая доля малых игроков/физических лиц) «Таксовичкоф» имеет высокий потенциал роста. Доля рынка агрегаторов зависит от размера города: «Яндекс.Такси» занимает наибольшую долю в городах с населением более 500 тыс. человек; «Везет», «Максим» и «Яндекс.Такси» — крупные игроки с равными долями в средних городах России (население от 100 до 500 тыс. человек); «Везет» и «Максим» сосредоточены также на городах с населением менее 100 тыс. человек.

### Доля рынка (легальных) игроков в России, 2019 г.



### Ключевые драйверы роста рынка

Доля регулярных пользователей такси в России увеличилась за последние 4 года с 12,0% до 15,4%.

- Почти три четверти населения пользуются такси не реже одного раза в месяц.
- Четверть населения пользуется услугами такси несколько раз в неделю.

Технологии упрощают заказ такси и оплату за услуги, а также помогают улучшить транспортную логистику и контроль качества работы водителей.

Такси — третий по популярности вид транспорта (немного уступающий частным автомобилям) в России.

### Положение и конкуренты эмитента на основном рынке в Санкт-Петербурге

Благодаря наличию партнерских автопарков и популярности сервиса среди жителей города, рынок Санкт-Петербурга остается ключевым для сервиса «Таксовичкоф».

### Уровень доверия и лояльности к бренду



«Таксовичкоф» занял второе место в категории «Такси и каршеринг» по результатам городского голосования премии «Фонтанка.ру — Признание и Влияние-2019».

Голоса распределились следующим образом:

- «Яндекс. Такси» — 26,95%,
- **«Таксовичкоф» — 25,18%,**
- «Яндекс.Драйв» — 12,23%,
- Uber — 8,33%,
- Bolt — 7,09%,
- Gett — 7,00%,
- «Петербургское такси 068» — 6,38%,
- «Везёт» — 2,75%,
- Youdrive — 2,57%,
- «Делимобиль» — 1,51%.



## Узнаваемость служб такси

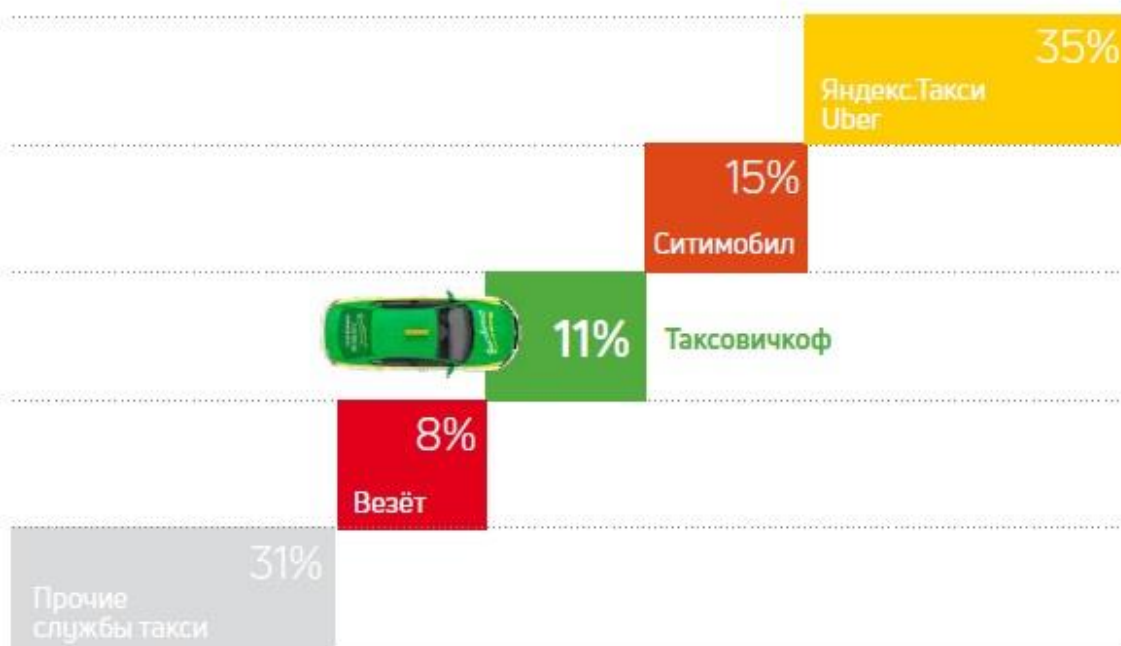


В августе 2020 года сервис такси «Таксовичкоф» вошел в число самых значимых и узнаваемых брендов города, по версии газеты «Деловой Петербург», став лауреатом рейтинга в категории «Интернет-агрегаторы». Бренд «Таксовичкоф» вошел в 10-ку лучших в категории «Интернет-агрегаторы», заняв 7-ое место, обойдя своих ближайших конкурентов по рынку — «Ситимобил» (13-ое место), «Везет» (19-ое место) и Gett (20-ое место).

## Структура рынка такси в Санкт-Петербурге

В течение последних 5 лет рынок такси менялся быстрыми темпами в связи с изменением модели потребления услуг. Уже по итогам 2017 года агрегаторы занимали чуть больше трети рынка. Основными игроками являются «Яндекс. Такси», «Ситимобил» и группа Fasten (Rutaxi, «Везёт», «Лидер» и др.).

## Конкуренция





Объем рынка такси в Санкт-Петербурге оценивается по итогам 2019 года в 35 млрд рублей. Сформировавшийся 6 лет назад бренд «Таксовичкоф» занимает на нем 11% (по оценкам эмитента).

**1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.**

Дочерним обществом эмитента является ООО «СМАРТКАР» на основании того, что ООО «Транс-Миссия», в силу преобладающего участия в его уставном капитале, имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом (п. 2. ст. 6 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

Полное фирменное наименование дочернего общества: общество с ограниченной ответственностью «СМАРТКАР»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «СМАРТКАР»

ИНН: 7805741942

ОГРН: 1197847021680

Место нахождения: город Санкт-Петербург

Размер доли участия эмитента в уставном капитале дочернего общества: 100%, 10 000 руб.

Генеральный директор: Данилов Виталий Александрович

Основное направление деятельности: аренда интеллектуальной собственности и подобной продукции, кроме авторских прав.

Подконтрольные организации эмитента, имеющие для него существенное значение, отсутствуют.

**1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.**

Высшим органом управления является Общее собрание участников Общества.

Уставом ООО «Транс-Миссия» не предусмотрено образование коллегиального исполнительного органа.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – генеральным директором в лице Федорова Максима Васильевича.

С 2012 по 2014 г.г. М. В. Федоров занимался разработкой, внедрением и развитием автоматизированной системы управления автотранспортными средствами и автопарками в транспортных компаниях, работающих под брендом «ГрузовичкоФ». С 2014 г. развивает сервис «Таксовичкоф». С момента становления бизнеса отвечает за стратегическое и операционное управление.

Уставный капитал: 10 000 (Десять тысяч) рублей, оплачен.

<b>ФИО учредителя</b>	<b>Доля в уставном капитале</b>
Федоров Максим Васильевич	90% 9000 рублей
Мальцев Михаил Игоревич	10% 1000 рублей

**1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).**

У эмитента и ценных бумаг эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

## 2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.

### 2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

До третьего квартала 2018 г. ООО «Транс-Миссия» не осуществляло операционную деятельность.

Эмитент – агрегатор заказов в структуре бизнеса «Таксовичкоф», владелец доменного имени [taxovichkof.ru](http://taxovichkof.ru), абонент ключевых телефонных номеров, обладатель прав пользования товарным знаком и программным обеспечением.

В основе работы сервиса «Таксовичкоф» лежит IT-платформа автоматического распределения заказов с минимальным участием диспетчеров, владельцем которой является агрегатор «ООО «Транс-Миссия». Данная 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.

### IT-платформа «Таксовичкоф» связала 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.

В настоящий момент сервис присутствует в 44 городах России, в числе которых 6 крупных городов (Санкт-Петербург, Москва, Тверь, Ульяновск, Омск, Пенза), а также работает в Казахстане (Нур-Султан, Жезказган). На стадии активного запуска еще несколько городов России, а также стран СНГ, среди которых: Алма-Аты, Норильск, Ачинск, Ростов-на-Дону, Рязань, Дзержинск, Новосибирск, Самара, Пермь и др.

#### Динамика количества выполненных заказов, ед.

Количество заказов, ед.	2018	2019	2020	1 кв. 2021	Структура заказов, 1 кв. 2021
Санкт-Петербург и ЛО	6 763 551	5 288 357	2 777 162	458 859	34,4%
Москва	20 706	122 521	21 829	752	0,1%
Казахстан	-	432 813	755 105	172 523	13,0%
Регионы РФ	-	-	1 441 994	699 976	52,5%
<b>Общий итог</b>	<b>6 784 257</b>	<b>5 843 691</b>	<b>4 996 090</b>	<b>1 332 110</b>	<b>100%</b>

Перейдя к модели классического агрегатора, компания снизила платежи по лизингу до нуля и сократила затраты на обслуживание автомобилей. Но вместе с этим сократился и объем заказов в базовом городе работы сервиса – Санкт-Петербурге, который по итогам 2020 года и 1 кв. 2021 года был компенсирован за счет активного регионального развития. Кроме того, на рынок такси по стране и, в частности, на динамику заказов эмитента существенно повлияла ситуация с пандемией коронавируса.

	<u>1 кв. 2020</u>	<u>2 кв. 2020</u>	<u>3 кв. 2020</u>	<u>4 кв. 2020</u>	<u>Итого 2020</u>	<u>1 кв. 2021</u>	<u>Доля, %</u>
<b>GMV, руб.*</b>	<b>516 512 456</b>	<b>398 115 128</b>	<b>521 890 878</b>	<b>462 323 448</b>	<b>1 898 841 910</b>	<b>440 992 464</b>	<b>100,0%</b>
Тверь	5 980 100	2 065 302	3 848 563	3 689 829	15 583 794	2 855 330	0,6%
Омск	465 299	43 390 280	89 843 757	81 479 898	215 179 234	75 391 843	17,1%
Ульяновск	-	7 459 995	31 433 529	38 869 258	77 762 782	41 194 168	9,3%
Нур-Султан	64 805 134	76 178 053	57 741 690	68 474 097	267 198 974	42 871 473	9,7%
Прочие	445 261 923	269 021 498	339 023 339	269 810 366	1 323 117 126	278 679 650	63,3%

	<u>1 кв. 2020</u>	<u>2 кв. 2020</u>	<u>3 кв. 2020</u>	<u>4 кв. 2020</u>	<u>Итого 2020</u>	<u>1 кв. 2021</u>	<u>Доля, %</u>
<b>Заказы, ед.</b>	<b>1 195 283</b>	<b>1 080 268</b>	<b>1 363 758</b>	<b>1 356 780</b>	<b>4 996 090</b>	<b>1 332 110</b>	<b>100%</b>
Тверь	29 138	11 006	13 363	13 381	66 888	13 154	9,9%
Омск	2 316	177 165	341 375	339 056	859 912	340 945	25,6%
Ульяновск	-	52 011	191 410	266 440	509 861	293 606	22,0%
Нур-Султан	174 940	230 204	157 418	192 543	755 105	172 523	13,0%
Прочие	988 889	609 882	660 192	545 360	2 804 324	511 882	29,5%

В течение 2020 года и 1 квартала 2021 года лучший рост показали города Омск и Ульяновск, к концу 1 кв. 2021 года совокупный GMV которых составил 26,4 % от общего GMV сервиса, а число заказов составило 47,6% от общего числа заказов сервиса. Тверь и Казахстан также продемонстрировали хорошие показатели: 13 тыс. и 172,5 тыс. заказов соответственно – совокупно 22,9% от общего числа заказов. Динамика развития в регионах отражает потенциал экспансии сервиса в новые города и регионы РФ.

\* Общий оборот сервиса.

**2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.**

Показатели, тыс. руб.	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.03.2021
Валюта баланса	6 796	185 116	203 865	311 240
Основные средства	-	1 259	976	24 862
Собственный капитал	3 114	10 232	20 293	34 463
Дебиторская задолженность	6 324	159 394	201 090	282 362
Кредиторская задолженность	3 677	24 876	48 707	175 653
Запасы	-	7 504	177	388
Финансовый долг	6	150 010	134 866	101 124
долгосрочный финансовый долг	6	150 010	117 510	98 760
краткосрочный финансовый долг	-	0	17 356	2 364
Выручка	63 620	176 548	386 003	58 733
Валовая прибыль	4 171	27 503	38 888	25 161
ЕБИТДА	4 106	20 914	33 248	46 618
Чистая прибыль	3 473	7 115	10 061	14 170
Долг / Выручка	0,00	0,85	0,35	0,27
Долг / Капитал	0,00	14,66	6,65	2,93
Долг / ЕБИТДА	0,00	7,16	4,03	2,15
Валовая рентабельность	6,6%	15,6%	10,1%	42,8%
Рентабельность по ЕБИТДА	6,5%	11,8%	8,6%	12,5%
Рентабельность по чистой прибыли	5,5%	4,0%	2,6%	24,1%

За 12 месяцев 2020 года выручка эмитента составила 386 млн руб. (+119% к аналогичному периоду прошлого года), ЕБИТДА = 33,2 млн руб. (+58% к аналогичному периоду прошлого года). Выручка LTM составила 372 млн руб.

При этом объем финансового долга по итогам 1-го квартала 2021 года снизился с 134,9 млн руб. до 101,1 млн руб., что положительно повлияло на показатели долговой нагрузки:

- Чистый долг/ЕБИТДА – 2,15 против 4,03 по итогам 2020 года;
- Долг/Выручка – 0,27 против 0,35 по итогам 2020 года;
- Долг/Капитал – 2,93 против 6,65 по итогам 2020 года.

Показатель ICR (ЕБИТДА/% к уплате) за 2020 г. составил 1,53х, за последние 12 месяцев – 1,99х, что свидетельствует о достаточности операционного потока для обслуживания процентной нагрузки.

Исходя из стратегии развития компании, планируется, что основные финансовые показатели останутся на уровне не ниже текущих значений. Эмитент поддерживает количество заказов за счет расширения регионального присутствия в Ленинградской области, а также активно

проводится экспансия в другие регионы, что позволит увеличить агентские платежи при сохранении его постоянных расходов.

### Методика расчета приведенных показателей

Валюта баланса	стр. 1600 Бухгалтерского баланса
Основные средства	стр. 1150 Бухгалтерского баланса
Собственный капитал	Итог по разделу III баланса
Дебиторская задолженность	стр. 1230 Бухгалтерского баланса
Кредиторская задолженность	стр. 1520 Бухгалтерского баланса
Запасы	стр. 1210 Бухгалтерского баланса
Финансовый долг	стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса
Долгосрочный финансовый долг	стр. 1410 Бухгалтерского баланса
Краткосрочный финансовый долг	стр. 1510 Бухгалтерского баланса
Выручка	стр. 2110 Отчета о финансовых результатах
Валовая прибыль	стр. 2100 Отчета о финансовых результатах
ЕБИТДА	строка 2200 + строка 2340 – строка 2350 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр.2400 Отчета о финансовых результатах
Годовая выручка	<p>За <b>первый</b> квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p> <p>За <b>второй</b> квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года.</p> <p>За <b>третий</b> квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года.</p>

	<p>За <b>четвертый</b> квартал предшествующего года показатель «Годовая Выручка» равен показателю статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.</p>
Годовая EBITDA	<p>За <b>первый</b> квартал текущего года показатель «Годовая EBITDA» рассчитывается по формуле: показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p> <p>За <b>второй</b> квартал текущего года показатель «Годовая EBITDA» рассчитывается по формуле: показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года.</p> <p>За <b>третий</b> квартал текущего года показатель «Годовая EBITDA» рассчитывается по формуле: показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель EBITDA, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года.</p> <p>За <b>четвертый</b> квартал предшествующего года показатель «Годовая EBITDA» равен показателю «EBITDA», рассчитанному на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.</p>
Финансовый долг/Выручка	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) / «Годовая выручка»
Финансовый долг/Собственный капитал	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) разделить на Итог по разделу III баланса
Финансовый долг/EBITDA	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) / «Годовая EBITDA»
Валовая рентабельность	Валовая прибыль/Выручка



Рентабельность по EBITDA	EBITDA/Выручка
Рентабельность по чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка
ICR	EBITDA/% к уплате

Бухгалтерская (финансовая) отчетность размещена: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37754>.

### 2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.

<b>Внеоборотные активы, тыс. руб.</b>				
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.03.2021</b>
Нематериальные активы	-	-	-	1 000
Основные средства	-	1 259	976	24 862
Прочие внеоборотные активы	-	-	-	-
<b>Итого Внеоборотные активы</b>	-	1 259	976	25 862
<b>Оборотные активы, тыс. руб.</b>				
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.03.2021</b>
Запасы	-	7 504	177	388
НДС	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	6 324	159 394	201 090	282 362
Краткосрочные финансовые вложения	-	16 597	689	1 505
Денежные средства	472	362	932	1 123
Прочие оборотные активы	-	-	-	-
<b>Итого Оборотные активы</b>	<b>6 796</b>	<b>183 857</b>	<b>202 889</b>	<b>285 378</b>
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>6 796</b>	<b>185 116</b>	<b>203 865</b>	<b>311 240</b>

По состоянию на 31.03.2021 г. активы компании составили 311,2 млн руб., что выше уровня показателя по итогам 2020 г. на 52,7%. Рост в значительной мере произошел за счет увеличения объема дебиторской задолженности (на 40,4%), которая занимает 90,7% в активах эмитента, и сформирована преимущественно партнерскими компаниями.

<b>Долгосрочные обязательства, тыс. руб.</b>				
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.03.2021</b>
Займы и кредиты	6	150 010	117 510	98 760
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-	-
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>	<b>6</b>	<b>150 010</b>	<b>117 510</b>	<b>98 760</b>
<b>Краткосрочные обязательства, тыс. руб.</b>				
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.03.2021</b>
Займы и кредиты	-	-	17 356	2 364
Кредиторская задолженность	3 677	24 876	48 707	175 653
<b>Итого Краткосрочные обязательства</b>	<b>3 677</b>	<b>24 876</b>	<b>66 062</b>	<b>178 016</b>
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ</b>	<b>3 683</b>	<b>174 886</b>	<b>203 865</b>	<b>276 776</b>

По состоянию на 31.03.2021 г. основным источником финансирования ООО «Транс-Миссия» является эмиссия биржевых облигаций. Также в пассивах присутствует кредиторская задолженность, которая сформирована рекламными и партнерскими компаниями. Собственный капитал эмитента по состоянию на 31.03.2021 г. занимает 11,1% в ВБ.

<b>Собственный капитал, тыс. руб.</b>				
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.03.2021</b>
Уставный капитал	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	3 104	10 222	20 283	34 453
<b>ИТОГО</b>	<b>3 114</b>	<b>10 232</b>	<b>20 293</b>	<b>34 463</b>

Структура пассивов является прозрачной: привлеченный с помощью эмиссии облигаций капитал был направлен на финансирование партнерских автопарков по досрочному выкупу автомобилей из лизинга с их передачей в аренду водителям, что позволило удержать лояльную базу водителей и поддержать объем выполняемых заказов. Займы, выданные на погашение лизинга автопаркам-партнерам, полностью погашены.

50 млн руб. из привлеченных средств были направлены на маркетинговые активности, лидогенерацию заказов, в т.ч. в Казахстане и в регионах РФ.

#### **2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.**

<b>На отчетную дату, тыс. руб.</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>31.03.2021</b>
Физическое лицо	6	-	-	-
Транс-Миссия-БО-П01	-	150 010	112 510	93 750
НО ФСКМСБМК	-	-	5 000	5 000
Северо-Западный банк ПАО «Сбербанк»	-	-	2 356	2 356
ООО «Круз»	-	-	10 000	-
ООО «СервисГрупп»	-	-	5 000	-
Прочие	-	-	-	18
<b>Итого</b>	<b>6</b>	<b>150 010</b>	<b>134 866</b>	<b>101 124</b>

Краткосрочный финансовый долг представлен преимущественно займами от партнерских автопарков. Долгосрочный финансовый долг представлен займом от фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса и облигационным займом, по которому предусмотрен график амортизационного гашения.

#### **2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.03.2021 г., тыс. руб.**

<b>Дебиторы</b>	<b>Сумма задолженности, тыс. руб.</b>	<b>Доля</b>
ООО «Валенсия»	31 061	11,0%
ООО «Нордвест»	14 778	5,2%
ООО «Площадка № 1»	10 727	3,8%
ООО «ЭМ ЭМ ДЖИ ДИДЖИТАЛ»	10 642	3,8%
ООО «САП»	10 456	3,7%
ООО «Лимасол»	9 056	3,2%
ООО «Нейрон»	8 318	2,9%
Прочие	187 324	66,4%
<b>Итого</b>	<b>282 362</b>	<b>100,0%</b>

<b>Кредиторы</b>	<b>Сумма задолженности, тыс. руб.</b>	<b>Доля</b>
Гимальтдинов Рамиль Румилевич	8 208	4,7%
Кузнецов Андрей Васильевич	6 225	3,5%
ООО «Профлогистика»	4 994	2,8%
ООО «СЗТК»	4 926	2,8%
ООО «ОММ»	4 725	2,7%
ПАО «МТС»	3 963	2,3%
Прочие	142 612	81,2%
<b>Итого</b>	<b>175 653</b>	<b>100%</b>

Основные взаиморасчеты с контрагентами – это выплаты таксопарков сервису по комиссионному вознаграждению с поездок за наличные деньги и долг эмитента перед автопарками по поездкам за безналичный расчет.

**2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.**

В настоящий момент эмитент не является участником судебных процессов, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние.

### 3. Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним.

#### 3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.

Эмиссионные документы размещены: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37754>.

#### 3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств.

Средства, привлеченные в рамках выпуска, будут направлены на пополнение оборотных средств.

#### 3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.

Так как привлеченные средства планируется направить на пополнение оборотных средств, источником возврата будет оборотный капитал.

Выручка эмитента по итогам работы 2020 года составила 386 млн руб. (среднемесячное значение – 32 млн руб.).

#### 3.4. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Риск	Способ нивелирования
Высокая конкуренция на рынке агрегаторов такси.	<p>В целом для снижения влияния данного риска компания будет выходить на рынки других городов России.</p> <p>На снижение конкуренции в крупных городах влияет длительность ожидания, поскольку это основная причина отказа клиента от заказа.</p> <p>Снизить время ожидания и увеличить процент исполнения заявок можно благодаря увеличению партнерского автопарка, что расширит зону покрытия и существенно снизит время подачи автомобиля.</p> <p>Нарастить базу клиентов, в том числе постоянных, позволит также комбинирование эффективных каналов продвижения.</p> <p>Прямая конкуренция с такси эконом-сегмента («Яндекс. Такси», Uber) отсутствует, поскольку эмитент работает в более высоком ценовом сегменте с лучшими условиями (автомобили более высокого класса, обученные водители). С ростом цен данных конкурентов все больше клиентов выбирают более привлекательный сервис по качеству за ту же стоимость.</p> <p>Дополнительно компания вводит новые услуги для клиентов в приложении, например, систему</p>

	аукциона, когда клиент может сам назначить цену, заказать грузовой автомобиль и доставку еды.
Снижение количества заказов в Санкт-Петербурге.	Компания поддерживает количество заказов за счет расширения присутствия в Ленинградской области. Агрегатор ведет экспансию в другие регионы, что позволит увеличить агентские платежи при сохранении его постоянных расходов.
Ухудшение экономической ситуации	Данный риск приводит к тому, что население пользуется в основном сегментом эконом-такси. Компания старается держать стоимость среднего чека неизменным.
Снижение активности населения в связи с возможными ограничениями, связанными с коронавирусом.	Такси переориентируется на доставку заказов и оказание услуг курьерских служб.
Блокировка приложения, перебои работы сайта.	Компания имеет собственный штат программистов и несколько распределенных дата-центров, которые поддерживают бесперебойную работу всех сервисов. Кроме того, значимая часть заказов приходит через колл-центр.
Операционные риски.	ООО «Транс-Миссия» как агрегатор не несет напрямую рисков, связанных с операционной деятельностью (аварии, поломки). Вместе с тем, осуществляя финансирование партнеров по увеличению автопарка, эмитент ограничивает риски тем, что автомобили застрахованы по КАСКО. Операционные риски, связанные с обслуживанием пассажиров, нивелируются внедрением программы отбора и обучения водителей, разработанной эмитентом.

Политика эмитента в области управления рисками направлена на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

Управление рисками эмитента состоит из следующих этапов:

- выявление факторов риска;
- оценка риска;
- выбор методов управления рисками.

В процессе выявления факторов риска систематизируется информация об их количестве, взаимосвязи и управляемости, вероятности несения убытков, связанных с данными факторами риска, а также о мерах, которые могут снизить возможные убытки либо упущенную выгоду.

Оценка риска строится на всестороннем изучении финансово-хозяйственной деятельности эмитента, внешней среды, на анализе внешних и внутренних факторов риска, построении и анализе цепочек развития событий при действии тех или иных факторов риска, установлении механизмов и моделей взаимосвязи показателей и факторов риска.

Оценка рисков производится после того, как возможные их предпосылки и источники идентифицированы и отнесены к одной из трех категорий:

- известные риски;

- прогнозируемые;

- непрогнозируемые.

Выбор метода оценки зависит от категории, к которой относятся выявленные факторы риска.

Так, для известных рисков при наличии соответствующей информации в качестве прогнозных оценок используют расчетную оценку ожидания потерь, оценку максимального снижения (при заданном уровне доверительной вероятности) величины контролируемых показателей и др.

При рассмотрении предвидимых рисков основное внимание направлено на выявление сценариев, при реализации которых может произойти снижение целевых показателей до критического уровня. В ряде случаев, когда эмитент не обладает достаточной статистической информацией, применяется метод экспертного построения сценариев.

В различных хозяйственных ситуациях эмитент использует разные способы достижения оптимального (приемлемого) уровня риска.

Применяемые методы управления рисками можно разделить на три типа:

- метод уклонения от риска (отказ от ненадежных партнеров-перевозчиков и рискованных проектов, страхование хозяйственных рисков);

- метод диверсификации риска (диверсификация рынков присутствия и автопарков-партнеров);

- метод компенсации риска (стратегическое планирование деятельности, мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды, создание системы резервов).

### **3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента.**

Поручители по данному выпуску не предусмотрены.

### **3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет.**

В 2019 г. компания разместила первый выпуск биржевых облигаций (4B02-01-00447-R-001P) на сумму 150 млн руб. Денежные средства были направлены на увеличение партнерского автопарка.

По выпуску биржевых облигаций предусмотрены ежемесячные купонные выплаты, которые ООО «Транс-Миссия» осуществляет в срок и в полном объеме. Начиная с 26.08.2020 года, эмитент производит частичное погашение номинальной стоимости облигаций в обращении (12,5% от номинальной стоимости ежеквартально).