

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2020 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Транс-Миссия»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, размещенные в полном объеме путем открытой подписки в рамках программы биржевых облигаций, в количестве 15 000 (Пятнадцать тысяч) штук, номинальной стоимостью 10 000 (Десять тысяч) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 150 000 000 (Сто пятьдесят миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1080-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, идентификационный номер выпуска 4B02-01-00447-R-001P от 27.05.2019.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенными к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Генеральный директор общества с ограниченной
ответственностью «Транс-Миссия»

М. В. Федоров

(подпись)

«05 » апреля 2021 г.

М.П.

Контактное лицо:

руководитель отдела по
работе с инвесторами
(должность)

Алексейцев Вячеслав
Алексеевич
(фамилия, имя, отчество)

Телефон:

8-965-003-0137

**Адрес электронной
почты:**

v.alekseytsev@taxovichkof.ru

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента и лица, предоставляющего обеспечение по облигациям эмитента, в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

Содержание:

1. Общие сведения об эмитенте	4
1.1. Основные сведения об эмитенте	4
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.	4
1.3. Стратегия и планы развития деятельности.	6
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.....	8
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.	11
1.6. Структура 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.....	13
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	13
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.....	14
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	14
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.	16
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.....	19
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.....	20
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 31.12.2020.....	20
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.	21
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.	22
2.8. 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.....	23
3. Сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям.....	26
3.1. Основные сведения о поручителе	26

3.2. Краткая характеристика, история создания и ключевые этапы развития, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав.....	26
3.3. Стратегия и планы развития деятельности.	26
3.4. Рынок и рыночные позиции (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты.	27
3.5. Описание структуры (группы/холдинга, в которую входит поручитель, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению поручителя значение для принятия инвестиционных решений.	28
3.6. Структура участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале поручителя), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) поручителя.....	29
3.7. Сведения о кредитных рейтингах поручителя (ценных бумаг поручителя).....	29
4. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии поручителя.....	30
4.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) поручителя (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	30
4.2. Оценка финансового состояния поручителя в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности поручителя с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность поручителя, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности поручителя и мер (действиях), предпринимаемых поручителем (которые планирует предпринять поручитель в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели. ..	30
4.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.	34
4.4. Кредитная история за последние 3 года.	35
4.5. Основные кредиторы и дебиторы на 31.12.2020	35
4.6. Описание отрасли или сегмента, в которых поручитель осуществляет свою основную операционную деятельность.	36
4.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует поручитель и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние поручителя.....	36

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

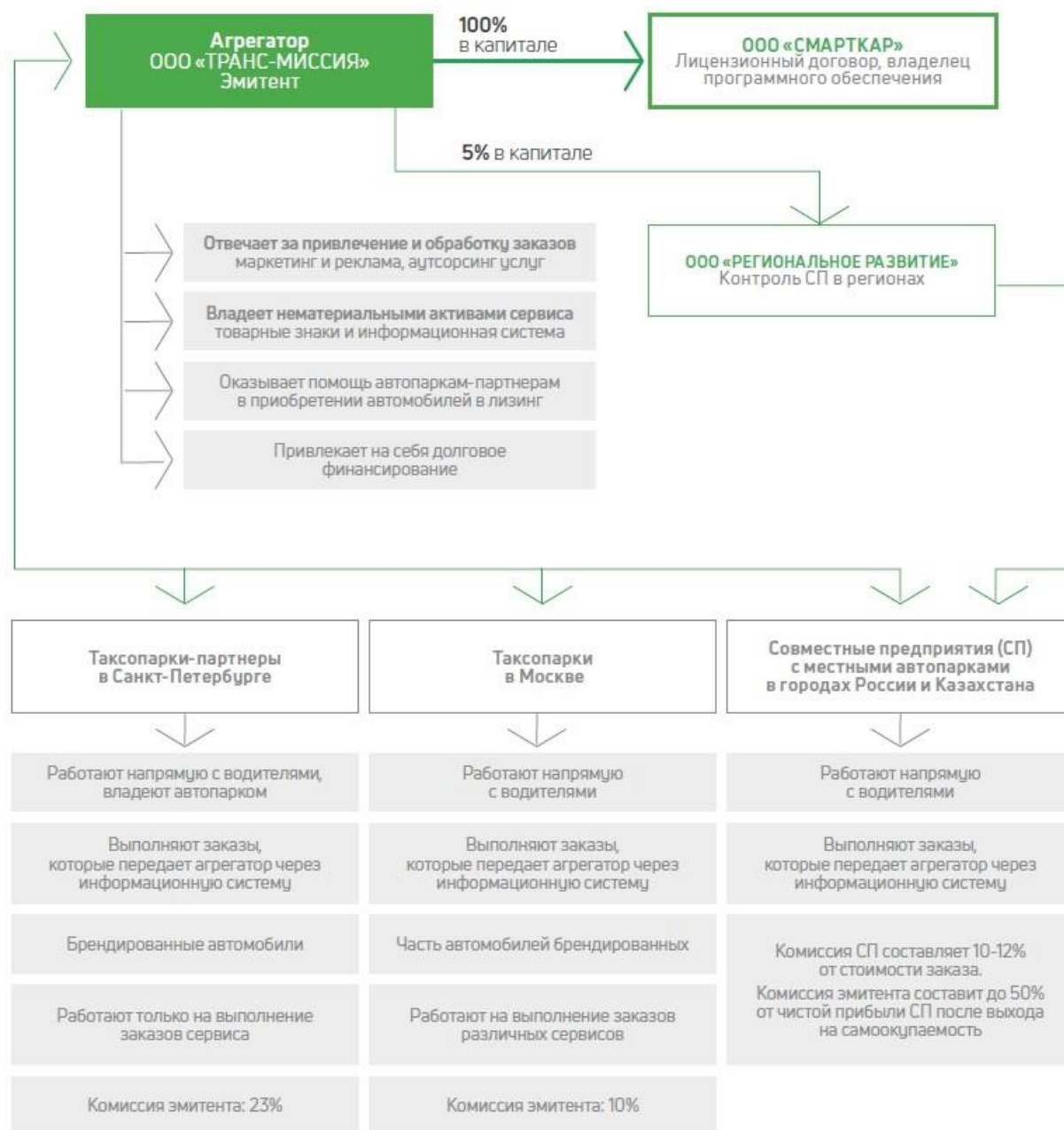
Место нахождения: город Санкт-Петербург

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» создано в 2016 г. с целью агрегации заказов сервиса «ТаксовичкоФ» и передачи их на исполнение партнерам.

Схема хозяйственных отношений выглядит следующим образом:



В 2019 году сервис «ТаксовичкоФ» провел масштабную реструктуризацию, в результате которой ключевой компанией в структуре хозяйственных отношений стало ООО «Транс-Миссия», владеющее нематериальными активами. В настоящее время эмитент является владельцем доменного имени 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.

Сервис заказа такси «ТаксовичкоФ» начал работу в 2014 году в Санкт-Петербурге. В течение года открылось 3 автотранспортных предприятия. В 2015 году был сформирован отдел по работе с партнерами и запущено мобильное приложение. В 2016 году количество

автомобилей, приобретенных в лизинг, насчитывало 900 штук. Всего в базе было зарегистрировано около 7 тыс. автомобилей, в том числе транспорт привлеченных водителей. В 2017 году сервис «ТаксовичкоФ» вошел в топ-3 крупнейших игроков на рынке Санкт-Петербурга. Рост корпоративных продаж составил 31% по отношению к 2016 г. С 2018 года сервис запустили в десятке городов Ленинградской области и в Москве. Учитывая емкость, масштаб и динамику столичного рынка такси, а также позитивные результаты запуска, компания намерена развивать данное направление.

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).

Весной 2019 года принято решение о дальнейшем развитии сервиса по модели агрегатора. Агрегатором сервиса становится ООО «Транс-Миссия». Компания также стала первой в сфере пассажирских перевозок в России и странах ближнего зарубежья, разместившей облигации на Московской бирже.

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 Dostaeвский.

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 настоящий момент сервис присутствует в 35 городах России, в числе которых 6 крупных городов, а также работает в Казахстане (Нур-Султан). В 2020 году сервис запустился в четырех крупных городах: Ульяновске, Омске, Твери и Пензе. 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 - 2025 - Выход в новые города России и страны. Запуск в крупных городах СНГ и Тайланде (сервисы будут представлены отдельными международными брендами Tarrу Taxi и JUSGO).

2021 - 2022 - Привлечение инвестиций от крупных инвестиционных фондов с целью финансирования экспансии в регионы и другие страны.

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. 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, как ожидается, составят около 6 млрд долларов в 2020 г.

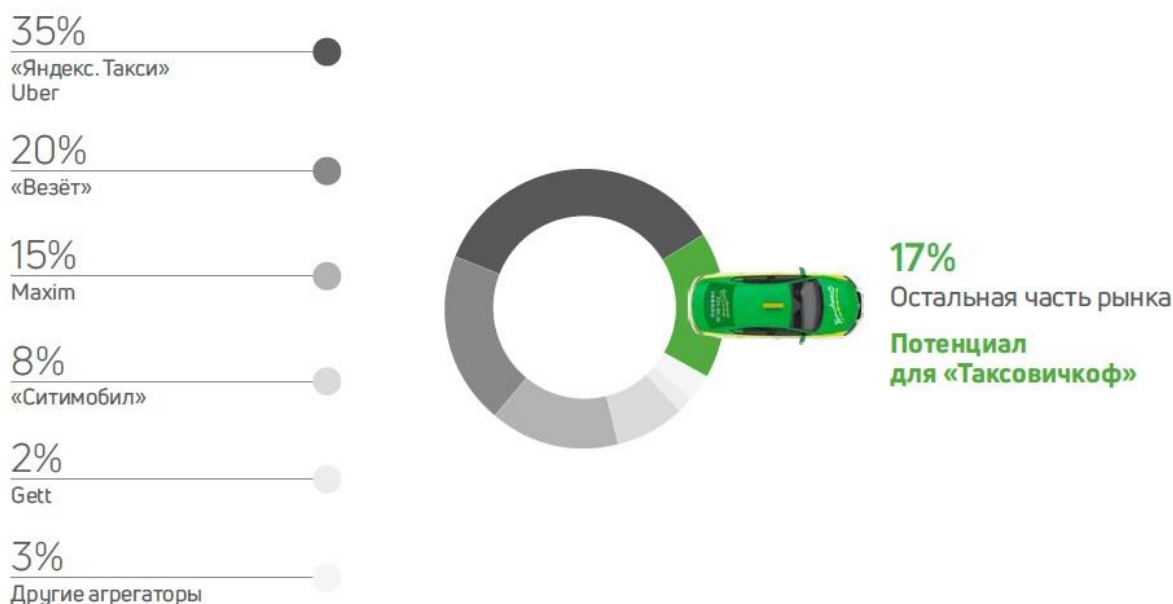
Годовой темп роста рынка такси в России составил 3 % в 2018 г. и 2 % в 2019 г. соответственно.

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 агрегаторы такси.

Из-за высокой фрагментарности рынка такси (большая доля малых игроков/физических лиц) увеличение доли рынка «Таксовичкоф» актуально за счет экспансии в регионы.

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.

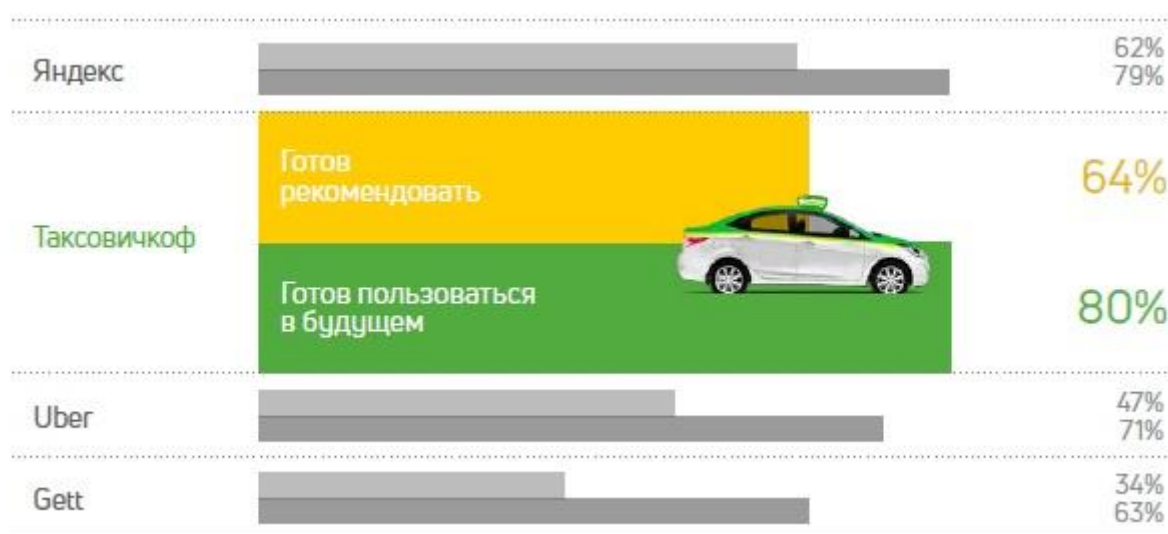
Технологии упрощают заказ такси и оплату за услуги, а также помогают улучшить транспортную логистику и контроль качества работы водителей.

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

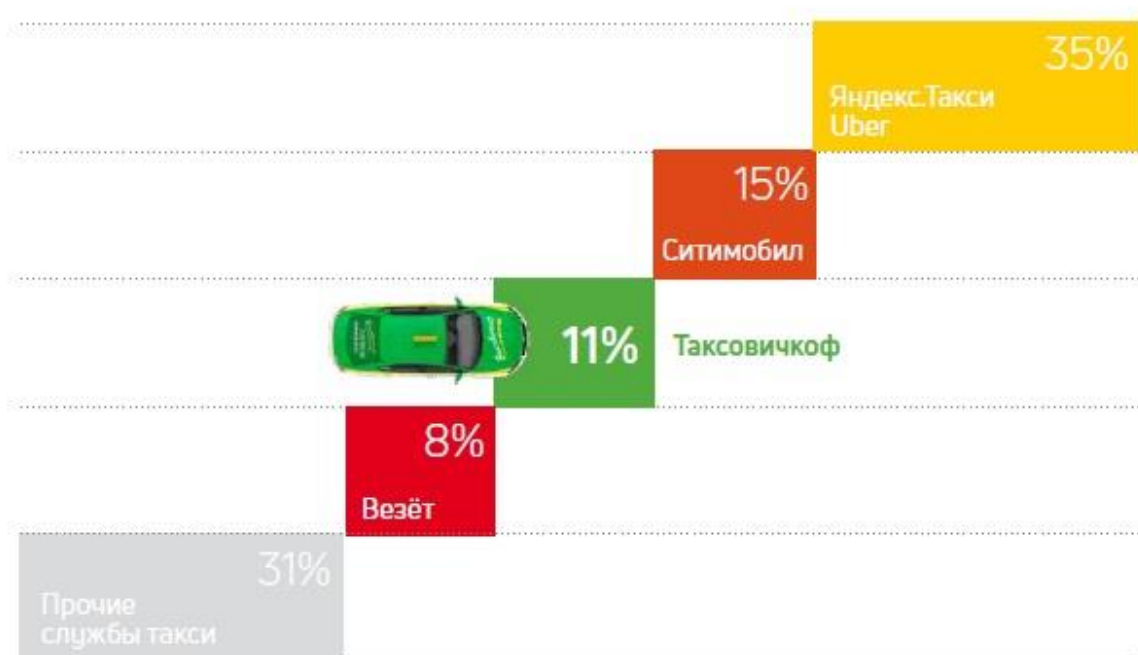


В августе 2020 года сервис такси «Таксовичкоф» вошел в число самых значимых и узнаваемых брендов города, по версии газеты «Деловой Петербург», став лауреатом рейтинга в категории «Интернет-агрегаторы». Бренд «Таксовичкоф» вошел в 10-ку лучших в категории «Интернет-агрегаторы», заняв 7-ое место, обойдя 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 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 гг. 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.

ФИО учредителя	Доля в уставном капитале
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, абонент ключевых телефонных номеров, обладатель прав пользования товарным знаком и программным обеспечением.

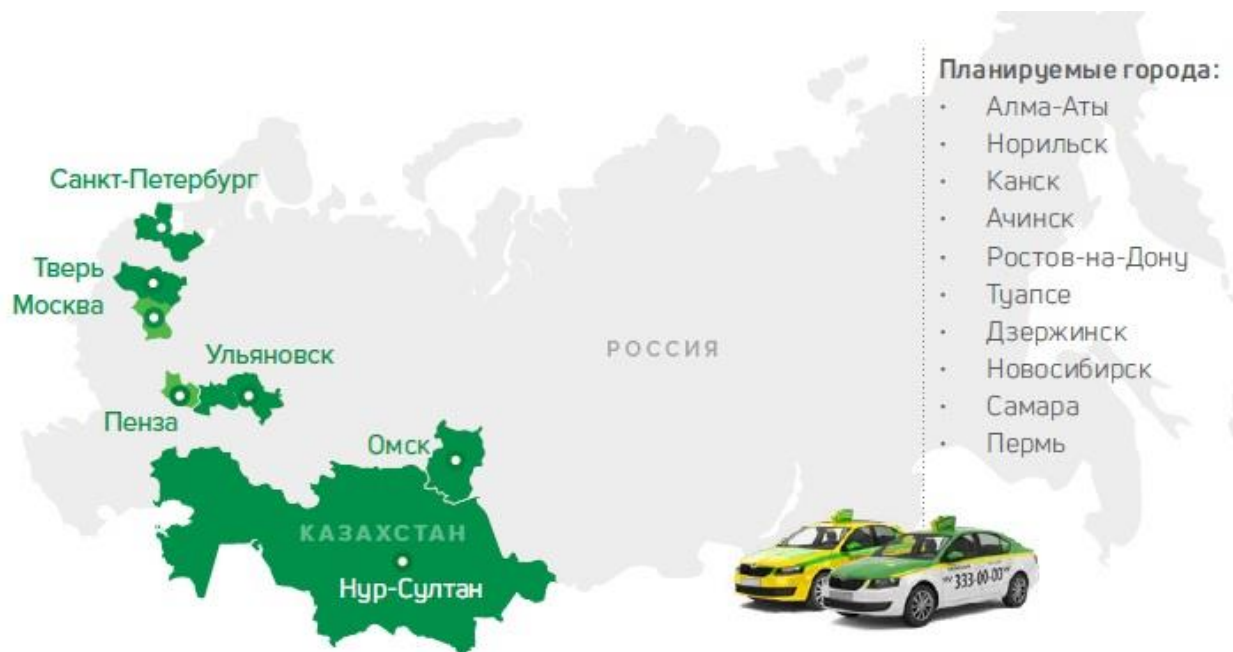
В основе работы сервиса «Таксовичкоф» лежит IT-платформа автоматического распределения заказов с минимальным участием диспетчеров, владельцем которой является агрегатор «ООО «Транс-Миссия». Данная система позволяет в реальном времени отслеживать движение автомобилей в городах присутствия.



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.



Динамика количества выполненных заказов, ед.

Количество заказов, ед.	2019	2020	Структура заказов, 2020
Санкт-Петербург и ЛО	5 288 357	2 777 162	58%
Москва	122 521	21 829	0%
Казахстан	432 813	755 105	15%
Регионы РФ	—	1 442 324	27%
Общий итог	5 843 691	4 996 420	100%

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 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>Доля, %</u>
GMV, руб.	516 512 456	398 115 128	521 890 878	462 323 448	1 898 841 910	100%
Тверь	5 980 100	2 065 302	3 848 563	3 689 829	15 583 794	1%
Омск	465 299	43 390 280	89 843 757	81 479 898	215 179 234	11%
Ульяновск	-	7 459 995	31 433 529	38 869 258	77 762 782	4%
Нур-Султан	64 805 134	76 178 053	57 741 690	68 474 097	267 198 974	14%
Прочие	445 261 923	269 021 498	339 023 339	269 810 366	1 323 117 126	70%

	<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>Доля, %</u>
Заказы, ед.	1 195 283	1 080 268	1 363 758	1 356 780	4 996 089	100%
Тверь	29 138	11 006	13 363	13 381	66 888	1%
Омск	2 316	177 165	341 375	339 056	859 912	17%
Ульяновск	-	52 011	191 410	266 440	509 861	10%
Нур-Султан	174 940	230 204	157 418	192 543	755 105	15%
Прочие	988 889	609 882	660 192	545 360	2 804 323	57%

В течении 2020 года лучший рост показали города Омск и Ульяновск, к концу 2020 года совокупный GMV которых составил 14% от общего GMV сервиса, а число заказов составило 27% от общего числа заказов сервиса. Тверь и Казахстан также продемонстрировали хорошие показатели: 66 тыс. и 755 тыс. заказов соответственно – совокупно 16% от общего числа заказов. Динамика развития в регионах отражает потенциал экспансии сервиса в новые города и регионы РФ.

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 мер (действий), 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
Валюта баланса	6 796	185 116	203 865
Основные средства	-	1 259	976
Собственный капитал	3 114	10 232	20 293
Дебиторская задолженность	6 324	159 394	201 090
Кредиторская задолженность	3 677	24 876	48 707
Запасы	-	7 504	177
Финансовый долг	6	150 010	134 866
долгосрочный финансовый долг	6	150 010	117 510
краткосрочный финансовый долг	-	0	17 356
Выручка	63 620	176 548	386 003
Валовая прибыль	4 171	27 503	38 888
EBITDA	4 106	20 914	33 248
Чистая прибыль	3 473	7 115	10 061
Долг / Выручка	0,00	0,85	0,35
Долг / Капитал	0,00	14,66	6,65
Долг / EBITDA	0,00	7,16	4,03
Валовая рентабельность	6,6%	15,6%	10,1%
Рентабельность по EBITDA	6,5%	11,8%	8,6%
Рентабельность по чистой прибыли	5,5%	4,0%	2,6%

За 12 месяцев 2020 года выручка эмитента составила 386 млн руб. (+119% к АППГ), EBITDA = 33,2 млн руб. (+58% к АППГ).

При этом объем финансового долга снизился со 150 млн. руб. до 134,9 млн. руб., что положительно повлияло на показатели долговой нагрузки:

- Чистый долг/EBITDA 4,03 против 7,16 на начало года;
- Долг/Выручка 0,35 против 0,85 на начало года;
- Долг/Капитал 6,65 против 14,62 на начало года.

Показатель ICR (EBITDA/% к уплате) за 2020г. составил 1,53, свидетельствует о достаточности операционного потока для обслуживания процентной нагрузки.

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
EBITDA	строка 2200 + строка 2340 – строка 2350 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр.2400 Отчета о финансовых результатах
Годовая выручка	За первый 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. За второй 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.

	За третий 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. За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая Выручка» равен показателю статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
Годовая EBITDA	За первый 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. За второй 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. За третий 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.

	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. За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая EBITDA» равен показателю «EBITDA», рассчитанному на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
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

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.

Внеоборотные активы, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Основные средства	-	1 259	976
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
Итого Внеоборотные активы	-	1 259	976
Оборотные активы, тыс. руб.			
Запасы	-	7 504	177
НДС	-	-	-
Дебиторская задолженность	6 324	159 394	201 090
Краткосрочные финансовые вложения	-	16 597	689
Денежные средства	472	362	932
Прочие оборотные активы	-	-	-
Итого Оборотные активы	6 796	183 857	202 889
ИТОГО АКТИВЫ	6 796	185 116	203 865

По итогам 2020 г. наибольшую долю в активах эмитента занимала дебиторская задолженность, которая сформирована преимущественно партнерскими компаниями.

Долгосрочные обязательства, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Займы и кредиты	6	150 010	117 510
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
Итого долгосрочные обязательства	6	150 010	117 510
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.			

Займы и кредиты	-	-	17 356
Кредиторская задолженность	3 677	24 876	48 707
Итого Краткосрочные обязательства	3 677	24 876	66 062
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	3 683	174 886	203 865

На конец 2020 г. основным источником финансирования ООО «Транс-Миссия» является эмиссия биржевых облигаций объемом 150 млн руб. Также в пассивах присутствует кредиторская задолженность, которая сформирована рекламными и партнерскими компаниями.

Собственный капитал, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	3 104	10 222	20 283
ИТОГО	3 114	10 232	20 293

Структура активов является прозрачной: привлеченный с помощью эмиссии облигаций капитал в большей части (100 млн. из 150 млн. руб.) 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.

На отчетную дату, тыс. руб.	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Физическое лицо	6	-	-
Транс-Миссия-БО-П01	-	150 010	112 510
НО ФСКМСБМК	-	-	5 000
Северо-Западный банк ПАО «Сбербанк»	-	-	2 356
ООО «Круиз»	-	-	10 000
ООО «СервисГрупп»	-	-	5 000
Итого	6	150 010	134 866

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 кредиторы и дебиторы эмитента на 31.12.2020.

Кредиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля
ООО «Дилижанс»	11 532	23,7%
ПАО «МТС»	7 670	15,7%
ООО «Профлогистика»	5 126	10,5%
ООО «Лимасол»	2 768	5,7%
ООО «Пауэр Альянс»	1 947	4,0%

ООО «СТТ»	1 537	3,2%
ООО «Смарткар»	1 485	3,0%
ООО «Рекламное агентство «Перспект»	1 050	2,0%
Башкирцев В.А.	560	1,1%
Прочие	15 032	30,9%
Итого	48 707	100%

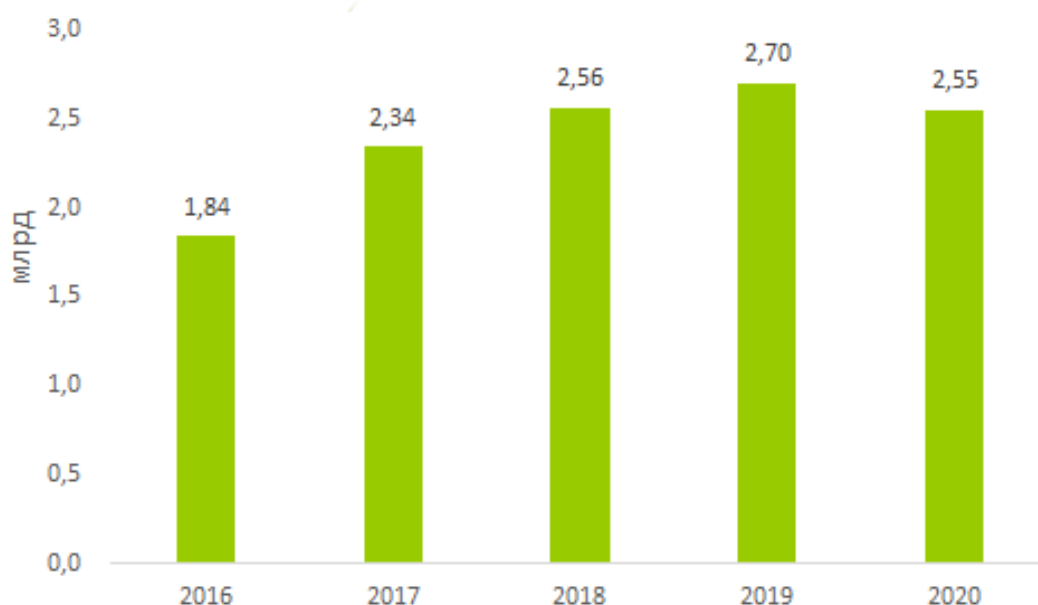
Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля
ООО «Нордвест»	14 252	7,1%
ООО «Валенсия»	13 692	6,8%
ООО «ЭМ ЭМ ДЖИ ДИДЖИТАЛ»	10 642	5,3%
ИП Алексеенко А.А.	10 037	5,0%
ООО «САП»	9 991	5,0%
Мирелли Э.Б.	8 728	4,3%
ООО «Площадка № 1»	8 411	4,2%
ООО «Нейрон»	8 318	4,1%
ООО «Альтера»	7 082	3,5%
Прочие	80 948	54,7%
Итого	201 090	100%

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 отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

В 2020 г. численность поездок пассажиров на такси в России составила 2,55 млрд, что на 5,6% ниже уровня 2019 г. Сокращение показателя произошло как за счет ограничения перемещений граждан в период карантина, так и за счет снижения реальных доходов населения в результате кризиса.

Число поездок на такси в России в 2016-2020 гг



Историческое развитие индустрии такси в России 2016-2020 гг.

По оценкам BusinesStat, за 2016-2019 г.г. объем рынка такси в России увеличился в 1,8 раза: с 1,47 млрд поездок в 2015 г. до 2,70 млрд поездок в 2019 г. В 2016-2017 г.г. резкий рост численности поездок на такси происходил из-за активного захвата рынка крупными агрегаторами. Развитие мобильных приложений для водителей и клиентов такси привело к снижению времени ожидания, простоя и холостого пробега машины, стоимости поездки. Такси стало более удобным и доступным для россиян.

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 агрегаторы такси.

Из-за высокой фрагментарности рынка такси (большая доля малых игроков/физических лиц) увеличение доли рынка «Таксовичкоф» актуально за счет экспансии в регионы.

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.

2.7. 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.

2.8. 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.	В целом для снижения влияния данного риска компания будет выходить на рынки других городов России. На снижение конкуренции в крупных городах влияет длительность ожидания, поскольку это основная причина отказа клиента от заказа. Снизить время ожидания и увеличить процент исполнения заявок можно благодаря увеличению партнерского автопарка, что расширит зону покрытия и существенно снизит время подачи автомобиля. Нарастить базу клиентов, в том числе постоянных, позволит также комбинирование эффективных каналов продвижения. 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. Дополнительно компания вводит новые услуги для клиентов в приложении, например, систему аукциона, когда клиент может сам назначить цену, и заказ грузовых автомобилей и доставку еды.
Снижение количества заказов в Санкт-Петербурге.	Компания поддерживает количество заказов за счет расширения регионального 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. Сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям.

3.1. Основные сведения о поручителе:

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Движение»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Движение»

ИНН: 7802500441

ОГРН: 1157847113038

Место нахождения: Российская Федерация, город Санкт-Петербург

Дата государственной регистрации: 01.04.2015

3.2. Краткая характеристика, история создания и ключевые этапы развития, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав.

Деятельность ООО «Движение» сосредоточена на рынке Санкт-Петербурга.

Начиная с 2015 года ООО «Движение» оказывало услуги такси в рамках сервиса «ТаксовичкоФ».

ООО «Движение» является партнерским автопарком в рамках сервиса «ТаксовичкоФ». На основании агентского договора поручитель выполнял переданные агрегатором заказы и перечислял ему комиссию.

Начиная с 2019г. деятельность компании была сосредоточена только на сдаче в аренду транспортных средств физическим лицам для осуществления перевозок.

С 2020г. ООО «Движение» стало посредником между физлицами, индивидуальными предпринимателями и ООО «Транс-Миссия» по подключению к сервису.

Устав ООО «Движение» раскрывается поручителем на ресурсе информационного агентства ООО «Интерфакс – ЦРКИ» на странице эмитента: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37754>.

3.3. Стратегия и планы развития деятельности.

Поручитель не планирует менять основной вид деятельности. Бизнес ООО «Движение» заключается в оказании услуг такси в городе Санкт-Петербурге.

В планах компании расширение географии оказания услуг, в первую очередь за счет пригородов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

3.4. Рынок и рыночные позиции (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты.

ООО «Движение» является партнерским автопарком сервиса «Таксовичкоф».

«Таксовичкоф» – сервис заказа такси с широкой базой автопарков-партнеров, имеющих собственные базы технического обслуживания. Автопарк ежегодно пополняется за счет таксопарков-партнеров и лизинговых программ.

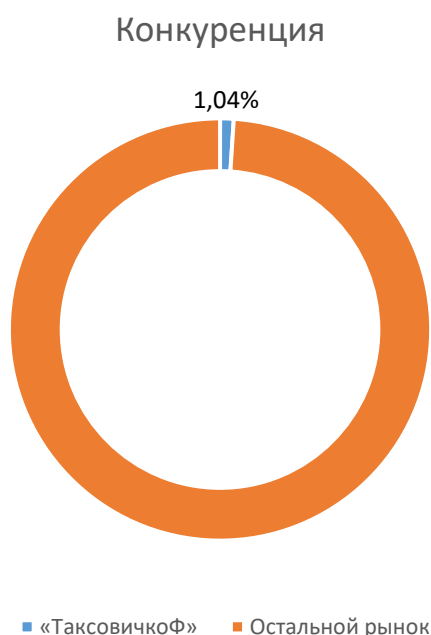
«Таксовичкоф» – третий по узнаваемости бренд в Санкт-Петербурге, опережает международных агрегаторов-гигантов Uber и Gett. Лояльность клиентов к бренду «ТаксовичкоФ» самая высокая в городе, готовность пользоваться услугами и рекомендовать компанию выше, чем у основных конкурентов.

Основными игроками на рынке такси являются «Яндекс. Такси», объединенная с Uber, Gett и группа Fasten (Rutaxi, «Везёт», «Лидер» и др.).»

По различным данным доли на рынке Санкт-Петербурга распределяются следующим образом: «Яндекс.Такси» объединенный с Uber - 35%, Ситимобил – 15%, ТаксовичкоФ – 11%, Везёт - 8%, прочие службы такси – 31%.

Основная деятельность сосредоточена в Санкт-Петербурге – с 2014 года здесь работает большая часть автопарка сервиса. На конец 2019 г. в Северной столице было выдано около 26 тыс. разрешений на деятельность легкового такси¹. С сервисом «ТаксовичкоФ» работает 26% всех легальных такси в Санкт-Петербурге.

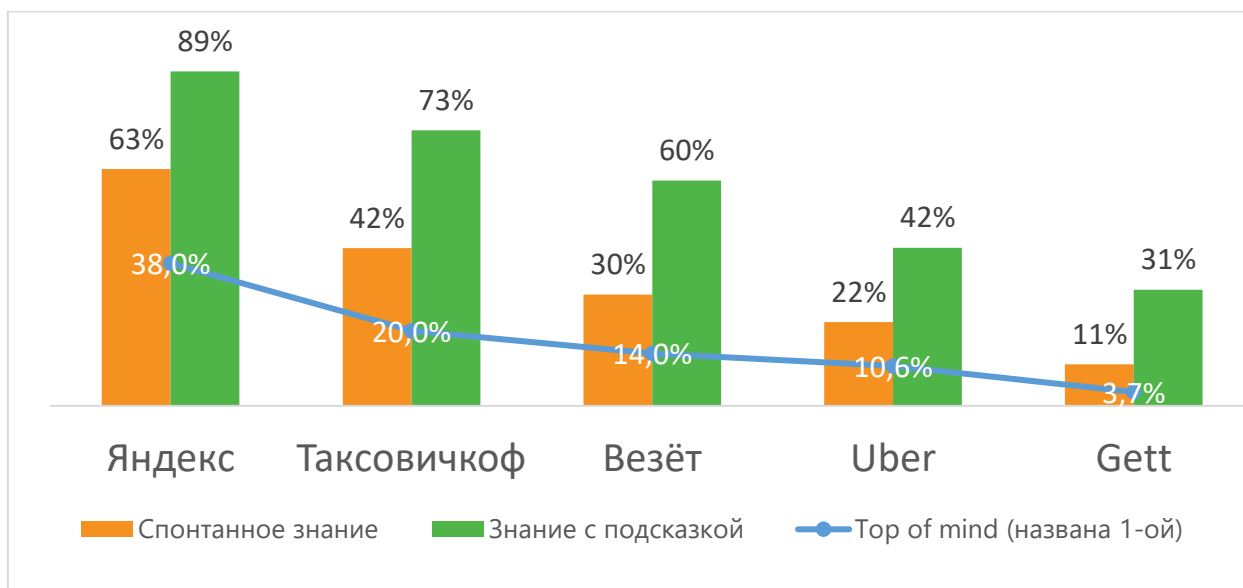
По данным аналитического центра при правительстве РФ, объем рынка такси в Москве, Санкт-Петербурге и их агломерациях составил в 2019 г. 307 млрд руб.² При этом за год рост рынка составил 1%. Мы оцениваем долю сервиса «ТаксовичкоФ» в Москве и Санкт-Петербурге на уровне 1%.



¹ http://data.gov.spb.ru/opendata/7830001067-licenses_taxi/

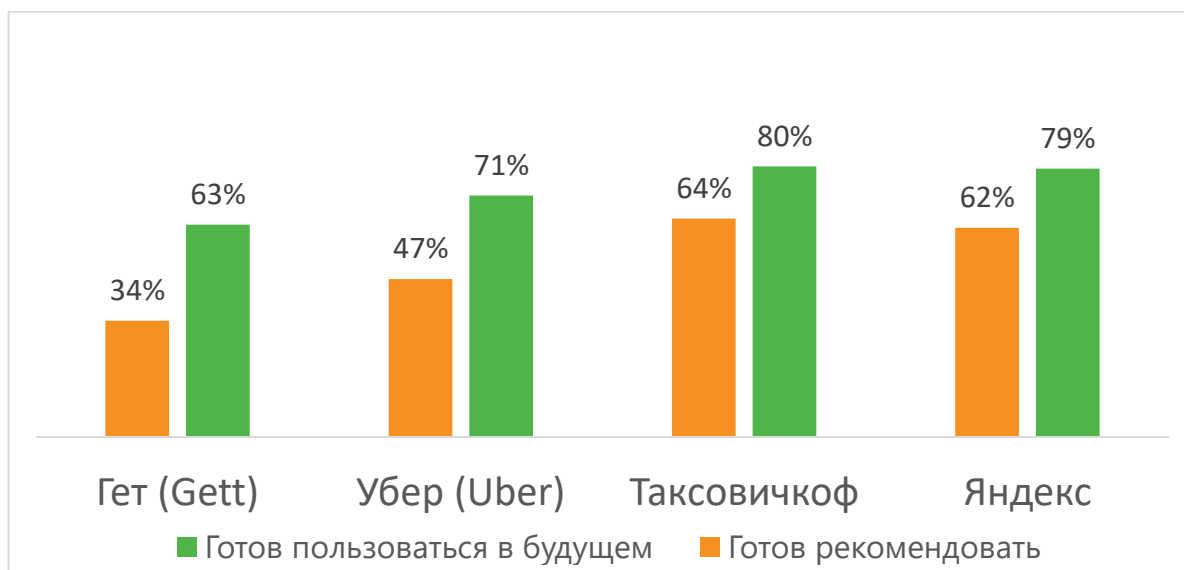
² <https://ac.gov.ru/files/content/24166/rynok-taksi-2019-pdf.pdf>

Узнаваемость служб такси, 2020 г.



«ТаксовичкоФ» – второй по узнаваемости бренд в Санкт-Петербурге, обгоняет международных агрегаторов-гигантов Uber и Gett.

Уровень доверия и лояльности к бренду, 2020 г.



Лояльность клиентов к бренду самая высокая в городе, готовность пользоваться и рекомендовать сервис – выше, чем у основных конкурентов.

3.5. Описание структуры (группы/холдинга, в которую входит поручитель, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению поручителя значение для принятия инвестиционных решений.

Дочерние и (или) зависимые общества отсутствуют.

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

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

Высшим органом управления является Общее собрание участников Общества.

Уставом ООО «Движение» не предусмотрено образование коллегиального исполнительного органа.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – генеральным директором в лице Даншичева Олега Владимировича.

Владелец 100% доли в уставном капитале ООО «Движение» – Мальцев Алексей Леонидович. Уставный капитал: 10 000 (Десять тысяч) рублей, оплачен.

3.7. Сведения о кредитных рейтингах поручителя (ценных бумаг поручителя).

У поручителя отсутствуют кредитные рейтинги.

4. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии поручителя.

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

Компания была создана в апреле 2015 г. Основным видом деятельности поручителя является деятельность по предоставлению услуг такси. Бизнес ООО «Движение» заключается в оказании услуг такси в городе Санкт-Петербург.

По состоянию на конец 2020 г. ООО «Движение» не имеет в собственности автомобилей:

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Количество автомобилей, ед.	17	2	0
Бухгалтерская выручка, тыс. руб.	178 050	100 442	37 833

ООО «Движение» по 2018 г. включительно оказывало услуги по перевозке с помощью собственного автопарка. С 2019г. имеющийся автопарк был передан физическим лицам и ИП в аренду для оказания услуг по перевозке.

Начиная с 2020 г. компания оказывает только посреднические услуги по подключению к сервису физлиц и ИП. Изменения направлений деятельности отражает отрицательная динамика выручки и отсутствие собственных транспортных средств на балансе организации. Основной объем выручки в 2020 году был сгенерирован за счет комиссии, которую поручитель получил от водителей, подключенных к сервису «Таксовичкоф»

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

Показатели ООО «Движение», тыс. руб.	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Валюта баланса	68 830	56 981	46 759
Основные средства	309	204	0
Собственный капитал	3 182	3 534	3 846
Запасы	707	1 671	0
Дебиторская задолженность	65 857	53 281	45 689
Кредиторская задолженность	58 159	52 429	42 752
Финансовый долг	7 489	1 018	161
долгосрочный финансовый долг	0	0	0
краткосрочный финансовый долг	7 489	1 018	161
Выручка	178 050	100 442	37 833
Валовая прибыль Ф2	12 492	3 638	5 018
ЕВИТ Ф2	8 158	906	549

Чистая прибыль Ф2	6 111	352	312
Долг / Выручка	0,04	0,01	0,00
Долг / Капитал	2,35	0,29	0,04
Долг / EBIT	0,92	1,12	0,29
Валовая рентабельность	7,0%	3,6%	13,3%
Рентабельность по EBIT	4,6%	0,9%	1,5%
Рентабельность по чистой прибыли	3,4%	0,4%	0,8%

По итогам 2020 г. выручка ООО «Движение» сократилась на 62,3%, до 37,8 млн руб. по сравнению с АППГ. На данную ситуацию повлияла смена направления деятельности поручителя: с 2020 г. она сосредоточена на подключении водителей к сервису и удержанию части комиссии, которую водители платят сервису «Таксовичкоф».

Данная ситуация отразилась на балансе поручителя: произошло снижение валюты баланса на 18% по сравнению с 2019 г.

В активе сокращение произошло за счет частичного погашения дебиторской задолженности, в пассиве – кредиторской. Кредиторская задолженность складывается из лизинговых обязательств поручителя и задолженностью перед партнерскими компаниями.

Методика расчета приведенных показателей

Валюта баланса	стр. 1600 Бухгалтерского баланса
Основные средства	стр. 1150 Бухгалтерского баланса
Собственный капитал	Итог по разделу III баланса
Запасы	стр. 1210 Бухгалтерского баланса
Дебиторская задолженность	стр. 1230 Бухгалтерского баланса
Кредиторская задолженность	стр. 1520 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
EBIT	стр. 2300 + стр. 2330 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр.2400 Отчета о финансовых результатах
Годовая выручка	За первый 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. За второй 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. За третий 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. За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая Выручка» равен показателю статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
Годовая ЕВІТ	За первый квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах

	промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года. За второй квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года. За третий квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года. За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая ЕВІТ» равен показателю «ЕВІТ», рассчитанному на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
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/ЕВІТ	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса)/«Годовая ЕВІТ»
Валовая рентабельность	Валовая прибыль/Выручка
Рентабельность по ЕВІТ	ЕВІТ/Выручка
Рентабельность по чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Движение» раскрывается поручителем на ресурсе информационного агентства ООО «Интерфакс – ЦРКИ» на странице эмитента: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37754>.

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

Внеоборотные активы, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Нематериальные активы	49	-	-
Основные средства	309	204	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	10
Итого Внеоборотные активы	358	204	10
Оборотные активы, тыс. руб.			
Запасы	707	1 671	-
Дебиторская задолженность	65 857	53 281	45 689
Денежные средства	1 908	1 294	462
Прочие оборотные активы	-	507	598
Итого Оборотные активы	68 472	56 777	46 749
ИТОГО АКТИВЫ	68 830	56 981	46 759

Основным активом компании является дебиторская задолженность, наибольшую долю которой формирует задолженность Эмитента (агрегатора), т.к. через ООО «Движение» к сервису подключаются физические лица и ИП.

Долгосрочные обязательства, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Займы и кредиты	-	-	-
Прочие долгосрочные пассивы	-	-	-
Итого долгосрочные обязательства	-	-	-
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.			
Займы и кредиты	7 489	1 018	161
Кредиторская задолженность	58 159	52 429	42 752
Итого Краткосрочные обязательства	65 648	53 447	42 914
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	65 648	53 447	42 914

В структуре обязательств наибольшую долю занимает кредиторская задолженность, которая составила на конец 2020 г. 42,8 млн руб. Краткосрочные займы компании представлены задолженностью перед ООО «Транс-Миссия».

Собственный капитал, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	3 172	3 524	3 836
ИТОГО	3 182	3 534	3 846

По итогам 2020г. собственный капитал ООО «Движение» составил 3,8 млн руб. (8,2% ВБ), что выше показателя 2019г. на 7,9%.

4.3. Кредитная история за последние 3 года.

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
АО Банк «ПСКБ»	7 489	-	-
ООО «Транс-Миссия»	-	1 018	161
Итого	7 489	1 018	161

4.4. Основные кредиторы и дебиторы на 31.12.2020.

Дебиторы	Объем, тыс. руб.	Доля
ООО «Транс-Миссия»	30 948	67,8%
ООО «Караван»	3 084	6,8%
ООО «СЗТК»	3 039	6,7%
ПАО МТС	1 730	3,8%
Прочие	6 888	15,0%
Итого	45 689	100%

Кредиторы	Объем, тыс. руб.	Доля
ООО «ФВ Груп Финанц»	15 071	35,3%
ООО «Мэйджор Лизинг»	9 098	21,3%
ООО «Транс-Миссия»	3 914	9,2%
ООО «Грузовой24»	2 234	5,2%
ПАО «МТС»	1 711	4,0%
Прочие	10 724	25,1%
Итого	42 752	100%

Основным дебитором является ООО «Транс-Миссия» (эмитент) с долей 67,8%. Задолженность сформировалась по агентскому договору, заключенного с автопарками, которые платят комиссию сервису. Часть комиссии от подключенных к сервису водителей и автопарков выплачивается поручителю ООО «Движение» за посреднические услуги.

Крупнейшими кредиторами являются лизинговые компании ООО «ФВ Груп Финанц» и ООО «Мэйджор Лизинг». Задолженность сформирована начисленными процентами по договорам лизинга, по которым были приобретены автомобили для осуществления деятельности. Данные автомобили в 2019 году были полностью переданы автопаркам по договору аренды, в конце которого они будут выкуплены.

4.5. Описание отрасли или сегмента, в которых поручитель осуществляет свою основную операционную деятельность.

Петербургский и московский рынки такси – одни из самых насыщенных в России. На тысячу жителей приходится 7,36 и 7,32 автомобиля такси соответственно.

На основании данных компании, исследований Discovery Research Group и UBS Evidense Lab, ежегодный прирост рынка такси в Санкт-Петербурге составит 9,5%, в Москве — 19,5%.

Поручитель работает на основании агентского договора под брендом «ТаксовичкоФ», который занимает около 11% рынка в Санкт-Петербурге.

Ключевыми тенденциями в плане роста рынка такси стоит выделить следующее: услуга такси становится более доступной; использовать такси дешевле, чем иметь собственный автомобиль; сложности с парковками в мегаполисах заставляет людей выбирать такси с целью передвижения по городу, заменяя этим собственный автомобиль; городские власти Москвы создают благоприятные условия для развития бизнеса, так например, для такси предоставлена возможность передвигаться по выделенным линиям, что позволяет сокращать время поездки.

Основной рынок сервиса заказа такси «ТаксовичкоФ» сосредоточен в Санкт-Петербурге. В течение последних лет он менялся быстрыми темпами в связи с растущим уровнем проникновения мобильного интернета и доступностью смартфонов. По данным аналитического центра при правительстве РФ¹, агрегаторы по итогам 2017 г. занимали чуть больше трети рынка такси. Основными игроками как в мегаполисах, так и в целом в стране являются «Яндекс. Такси» и Uber, Gett и группа Fasten (Rutaxi, «Везёт», «Лидер» и др.). Весь рынок такси оценивается в 575 млрд руб.² За период с 2015 по 2017 гг. рынок ежегодно рос в среднем на 14,2%. По итогам 2019 г. объем рынка такси в РФ составил, по оценкам аналитического центра, 709 млрд руб.³ Из этого объема 307 млрд руб. приходится на агломерации Москвы и Санкт-Петербурга, еще 145 млрд руб. составляют города-миллионники. По итогам 2020 г. объем рынка РФ оценивается в 35 млрд рублей.

Рынок такси в Северной столице можно поделить по основным ценовым сегментам: эконом, представителями которого являются «Яндекс. Такси» и «Везёт» при среднем чеке до 300-350 руб., и более дорогой сегмент со средним чеком свыше 400-450 руб. – это «ТаксовичкоФ» и Gett. Напрямую компании, находящиеся в разных сегментах, не конкурируют, так как есть сложившаяся целевая аудитория с высокой долей постоянных клиентов.

4.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует поручитель и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние поручителя.

В настоящий момент ООО «Движение» не является участником судебных процессов, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние.

¹ <http://ac.gov.ru/files/content/15801/issledovanie-taksi-2018-pdf.pdf>

² <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/02/07/5a796b7b9a79473308e73f71>

³ <https://ac.gov.ru/files/content/24166/rynok-taksi-2019-pdf.pdf>