

ОТЧЁТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2025 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Ю Ди Пи Авто»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учётом прав серии БО-01, размещённые путем открытой подписки в количестве 138 858¹ (Сто тридцать восемь тысяч восемьсот пятьдесят восемь) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 138 858 000 (Сто тридцать восемь миллионов восемьсот пятьдесят восемь тысяч) российских рублей, регистрационный номер № 4B02-01-00149-L от 24.04.2024.

Информация, содержащаяся в настоящем отчёте 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 «Ю Ди Пи Авто»	Зинкевич Олег Станиславович
	(подпись)
«29 » апреля 2026 г.	М.П.

	Главный бухгалтер	Зайнуллина Диана Миниахметовна
Контактное лицо:	_____	_____
	(должность)	(фамилия, имя, отчество)
Телефон:		+7 (800) 444-07-34
Адрес электронной почты:		info@udpauto.ru zainullina.d@udpauto.ru

Настоящий отчёт эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчёте эмитента облигаций, 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 отчёте эмитента облигаций.

¹ Зарегистрированный объём выпуска Ю Ди Пи Авто-БО-01 - 150 млн руб. (150 тысяч облигаций), размещённый объём 138 млн 858 тыс. руб. (138 858 облигаций), количество Биржевых облигаций, находящихся в обращении после проведённой оферты (20.11.2024 г.), - 90 494 облигации на сумму 90 млн 494 тыс. руб.

Оглавление

1. Общие сведения об эмитенте:	3
1.1. Основные сведения об Эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации:	3
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещён устав эмитента.....	3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности.	5
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	6
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.	7
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.	8
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	8
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.	9
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	9
2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчёта приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчётность 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.....	14
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.	16
2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года	17
2.5. Основные дебиторы и кредиторы на 31.12.2025 г.	17
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.....	18
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.	18
2.8. Риски Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.	18

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об Эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации:

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Ю Ди Пи Авто»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Ю Ди Пи Авто»

ИНН: 7725293660

ОГРН: 1157746983107

Место нахождения: Российская Федерация, г. Москва

Адрес юридического лица¹: 107140, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ

Красносельский, ул Верхняя Красносельская, д. 17а, стр. 1б, помещ. 1/1/16

Дата государственной регистрации: 27.10.2015 г.

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

ООО «Ю Ди Пи Авто» (ранее – ООО «Автоотдел», бренд – UDP Auto, далее – «Эмитент», «Компания») – продуктовая B2B SaaS компания, поставляющая IT-решения для автомобильной индустрии, ключевое звено в части построения эффективной цепочки продаж новых и б/у автомобилей на российском рынке.

ООО «Ю Ди Пи Авто» имеет договоры с автодилерами, среди которых АО «БМР» (бренд VAIC), ООО «ДУНФЭН МОТОР РУС» (бренд легковых автомобилей DONGFENG) и проч. Компания развивает собственную платформу по созданию витрин для продажи автомобилей, ежегодно обновляя программные решения и добавляя новый функционал.

Корпоративный сайт Эмитента:

<https://udpauto.ru/>

История создания и ключевые этапы в истории развития:

2008 г. – разработчиками Новиковым К.В. и Пипченко И.В. создана студия веб-дизайна ООО «КОДИКС». Основная специализация – разработка интернет-сайтов для автосалонов. Разработан сайт для автомобильного бренда Volkswagen.

2013 г. – старт сотрудничества с импортёром и дилерской сетью Ford.

2015 г. – зарегистрировано юридическое лицо — ООО «Автоотдел», которое становится владельцем лицензий на разработанное программное обеспечение (ПО) и получателем лицензионных платежей на его использование. Заключены договоры о сотрудничестве с автопроизводителями Nissan, Infiniti, Skoda.

2017 г. – бизнес разделяется на два основных направления. Новиков К.В. становится единственным участником ООО «Автоотдел». Компания отвечает за развитие продуктового решения для импортёров, автодилеров и автосалонов, распространяемого по подписке.

¹ На конец отчётного периода компания была зарегистрирована по адресу: 600007, Владимирская область, г. Владимир, ул. Мира, д. 61А, этаж 2, офис 245. Изменения юридического адреса были зафиксированы в ЕГРЮЛ 25.03.2026.

2018 г. – старт проекта по разработке собственного ПО для автомобильной отрасли, которое в дальнейшем станет основой OnePlatform V1.0. Подключён новый клиент — Yamaha.

2019 г. – на базе собственных разработок команды Эмитента создана первая версия платформы **OnePlatform** v1.0 с расширенным функционалом для самостоятельной работы автодилеров с сайтами, что позволило снизить количество запросов в тех. поддержку. Произведен запуск различных дополнений и опций для клиентов. Подписан договор с импортёром BMW.

2020 г. – разработан и запущен новый продукт — SmartContract (**OneDeal**) – система, позволяющая дистанционно организовать весь процесс выбора автомобиля и дополнительных опций, страховки, оплаты, доставки покупателю. Новые клиенты: Renault, Naval, Chevrolet.

2021 г. – запущена вторая версия OnePlatform v2.0. с реализацией оперативного создания и внедрения новых опций для клиентов (первая версия не позволяла делать это быстро) и обновленным стеком используемых технологий, что упростило поиск новых сотрудников. Переход на новую версию для клиентов осуществлен бесшовно. Портфель клиентов пополняется брендами BMW motorroad, Mini Cooper, Great Wall.

2022 г. – Георгий Вехов совместно с привлеченными инвесторами ведет подготовку к покупке сервиса. Для этой цели зарегистрировано ООО «Группа Кодикс» (ИНН 9725099593). Заключены договоры с Mercedes-Benz, Skywell и сервисом Avito.

2023 г. – реализована сделка по приобретению компании, основным собственником становится ООО «Группа Кодикс». Проведён ребрендинг — разработано объединяющее все сервисы Эмитента название — UDP Auto (United Digital Platform). Ведется разработка нового продукта для автосервисов и активная работа с выходящими на рынок России импортёрами и дилерами китайских автомобилей. Подписаны договоры с Baic, Kaiyi, АО «Автотор» (мощность завода около 250 тыс. ед. автомобилей в год).

2024 г. – принято решение о размещении дебютного выпуска облигаций объёмом 150 млн руб. сроком на 5 лет. Размещение началось 27 апреля и завершилось 25 октября, в обращении оказалось 138 858 облигаций. 20 ноября, в связи с пересмотром планов развития и отсутствии потребности в финансировании в объёме, ранее привлеченном через облигации, Эмитент провёл добровольную оферту и выкупил 48 364 бумаг. В обращении остались 90 494 облигаций.

В феврале Эмитент подключает к своей платформе бренд AMBERTRUCK. Планомерно растёт число сайтов и других брендов. Компания продолжает активно сотрудничать с китайскими брендами: Baic, Kaiyi, ORA, SWM, Foton, ведутся переговоры с другими брендами, работающими на российском рынке.

В продолжение ребрендинга в соответствии с единым брендом UDP Auto решено изменить наименование юридического лица с ООО «Автоотдел» на ООО «Ю Ди Пи Авто» - регистрация смены наименования юр. лица произошла в июле 2024 г. Георгий Вехов принял решение отойти от оперативного управления компанией, оставшись в составе участников, и передал пост генерального директора Валерии Григорьевой, до этого исполнявшей обязанности исполнительного директора.

В декабре Эмитент получил статус резидента инновационного научно-технологического центра (ИНТЦ) «Аэрокосмическая инновационная долина» (АКИД). Статус предполагает особый правовой режим деятельности, налоговые льготы и таможенные преференции, упрощённые процедуры и сервисы для высокотехнологичного бизнеса.

Эмитент продолжает развивать продукт. В 2024 году были разработаны:

- модуль *BI-аналитики* – встроенный в платформу набор инструментов и технологий для сбора, анализа, визуализации и обработки данных о состоянии дилерского бизнеса;
- модуль *Mini Zero Block*, который позволяет пользователям создавать уникальный контент и дизайн без необходимости правки программного кода, что облегчает работу с платформой, конкурентное преимущество предложения Эмитента на рынке;
- модуль *защиты от кибератак*, особенно актуальный в настоящее время бурного роста цифровых угроз.

2025 г. – в связи с ужесточением санкций, а также общим депрессивным состоянием автомобильного рынка в России, в течение года наблюдалось сокращение затрат дилеров на маркетинг в целом и цифровое продвижение в частности. Эмитент столкнулся с расторжением многолетних контрактов, сокращением клиентского портфеля и падением выручки.

Тем не менее, удалось заключить новые договоры с ООО “ДУНФЭН МОТОР РУС” (бренд легковых автомобилей DONGFENG) в июле и с АО “БМР” (бренд BAIC) в ноябре.

Компания продолжила развитие платформы и внедрила:

- медиакхранилище внутри платформы;
- витрину аксессуаров;
- функции просмотренное / сравнение / избранное в витрине;
- новые модельные этажи;
- новые СТА-кнопки;
- конструктор форм обратной связи и pop-up.

Устав Эмитента размещён: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38887&type=1>.

1.3. Стратегия и планы развития деятельности.

В ближайшие годы компания сосредоточится на диверсификации и расширении контактов с потенциальными клиентами. Уход ряда китайских брендов, не выдержавших конкуренции, с рынка и меры, предпринимаемые импортерами в связи с увеличением утилизационного сбора, ведет к перераспределению авторынка.

В связи с этим стратегия Компании претерпела изменения и отныне нацелена на:

- максимальное сохранение клиентского портфеля;
- привлечение в портфель новых брендов и расширение сотрудничества с текущими партнерами в течение ближайшего года. Это позволит усилить позиции Эмитента на рынке и создать более устойчивую к изменениям рынка бизнес-модель;
- рост узнаваемости бренда за счёт новых подходов к медийной активности. Высокий уровень узнаваемости бренда поможет Эмитенту становиться ключевым IT-партнером при выходе новых производителей на российский рынок и ускорит процесс заключения контрактов без длительных тендерных процедур;
- развитие продукта в ближайшие 3-5 лет: улучшение пользовательского опыта и запуск комплексных качественных и количественных исследований. Цель — опираться исключительно на статистически значимые данные при принятии продуктовых решений.

Основные направления: повышение скорости загрузки сайтов на платформе Эмитента на различных типах устройств; обогащение данных в BI-аналитике для роста продаж; SEO-оптимизация платформы; разработка дополнительных модулей и e-commerce инструментов, направленных на увеличение продаж автомобилей и развитие постпродажного обслуживания.

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

ООО «Ю Ди Пи Авто» осуществляет деятельность на стыке автомобильной отрасли и специализированного B2B SaaS для авторитейла. В 2025 году конъюнктура автомобильного рынка РФ была менее благоприятной, чем годом ранее: продажи новых легковых автомобилей сократились до 1 326 016¹ единиц, что на 15,6% ниже уровня 2024 года. Сдерживающее влияние на рынок оказывали высокая стоимость заёмного финансирования, снижение доступности автокредитования и общее удорожание автомобилей.

При этом вторичный рынок, напротив, продемонстрировал рост: в 2025 году в России было реализовано 6,24 млн легковых автомобилей с пробегом², что стало историческим максимумом и на 3,3% превысило показатель 2024 года. Для Эмитента такая конфигурация рынка является значимой, поскольку цифровые решения компании ориентированы как на сегмент новых автомобилей, так и на продажи автомобилей с пробегом.

Инфраструктура авторитейла в 2025 году оставалась масштабной, но её развитие происходило не столько за счёт открытия новых площадок, сколько за счёт усложнения структуры действующих дилерских сетей. В начале апреля 2025 года в России насчитывалось 3 082 дилерских центра и 4 516 дилерских контрактов по легковым автомобилям, при этом за год число контрактов выросло на 20%, тогда как число самих дилерских центров — лишь на 2%. По сути, рост происходил главным образом за счёт реформирования уже существующих центров и подключения ими новых брендов. К октябрю 2025 года число дилерских контрактов составило 4 522³, то есть дальнейший рост уже был ограниченным. Дополнительно на структуру рынка влияла высокая доля китайских брендов: в середине 2025 года на них приходилось 64,1% всех дилерских контрактов. Такая модель рынка повышает спрос на централизованные цифровые платформы для управления сетью сайтов, витринами, остатками, спецпредложениями и клиентскими лидами в рамках распределенной и многобрендовой дилерской сети.

На этом фоне Эмитент работает в узкой, но востребованной рыночной нише — сегменте цифровой инфраструктуры для дистрибьюторов и дилеров автомобилей. Платформа UDP Auto включает CMS-решение для управления сетью брендовых и дилерских сайтов, онлайн-витрину новых и подержанных автомобилей, а также модуль «цифровой сделки» с интеграциями trade-in, CRM, кредитных и страховых сервисов.

Конкурентная среда в рассматриваемом сегменте является сравнительно узкой и состоит преимущественно из нескольких профильных участников. К числу наиболее сопоставимых

¹ Аналитическое агентство «АВТОСТАТ»: <https://www.autostat.ru/press-releases/61576/>

² Аналитическое агентство «АВТОСТАТ»: <https://www.autostat.ru/press-releases/61667/>

³ Аналитическое агентство «АВТОСТАТ»: <https://www.autostat.ru/news/61122/>

конкурентов Эмитента можно отнести TradeDealer и PERX. TradeDealer позиционирует себя как платформу для онлайн-продаж автомобилей для автопроизводителей, официальных и независимых дилеров, банков и продавцов автомобилей с пробегом, а также указывает охват 1000+ дилеров. PERX развивает единую платформу для автопроизводителей и дилеров, включая дилерские сайты, SEO-поддержку, лидогенерацию, онлайн-шоурумы и другие решения для цифровых продаж. На их фоне UDP Auto конкурирует в сегменте готовых масштабируемых отраслевых решений для дистрибьюторов и дилерских сетей, делая акцент на продуктовой платформе, скорости внедрения и функциональности для управления полным цифровым контуром продаж.

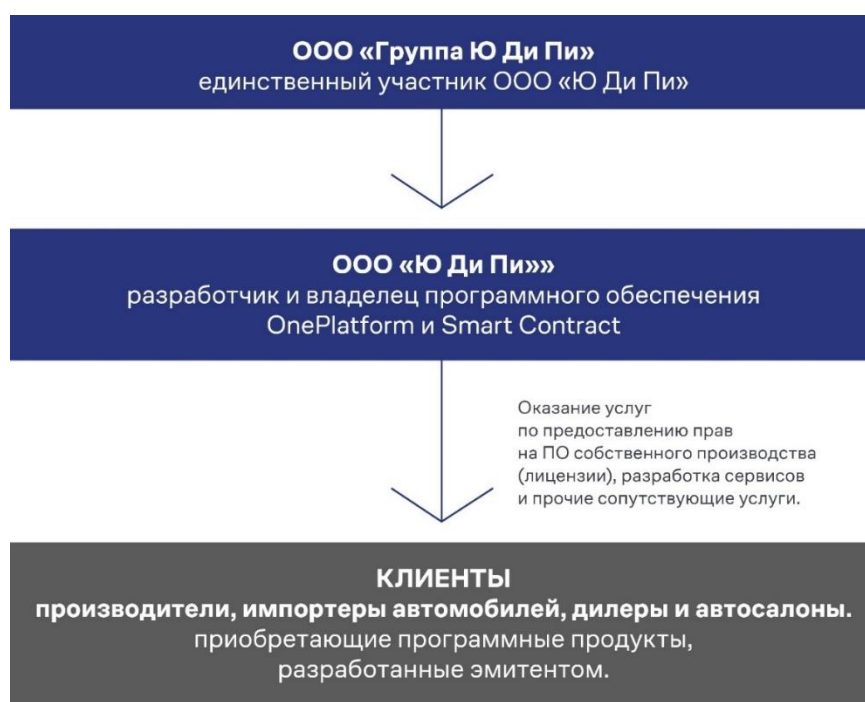
Положение Эмитента на рынке

По итогам 2025 года ООО «Ю Ди Пи Авто» целесообразно характеризовать как одного из заметных специализированных игроков в сегменте IT-решений для автомобильного бизнеса в России. Позиции Эмитента поддерживаются сразу несколькими факторами: узкой отраслевой специализацией, наличием собственной SaaS-платформы, опытом реализации большого числа проектов для дилеров и дистрибьюторов, а также востребованностью продуктовой линейки в условиях, когда рынок новых автомобилей снизился, а дилерская среда стала более сложной и многослойной.

В условиях 2025 года ценность подобных решений для клиентов определялась уже не столько расширением рынка, сколько необходимостью повышать эффективность продаж, ускорять запуск дилерских сайтов, централизованно управлять цифровыми витринами и поддерживать продажи как новых, так и подержанных автомобилей.

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.

Эмитент является юридическим лицом, осуществляющим основную операционную деятельность: разработку программного обеспечения и реализацию его покупателям по модели подписки. Дочерних обществ не имеет.



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 Общества является Общее собрание участников Общества. Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества — Генеральным директором в лице Григорьевой Валерии Александровны¹.

Единственный участник ООО «Ю Ди Пи Авто» – ООО «Группа Ю Ди Пи»

Ключевые управленческие решения вырабатываются на уровне руководства материнской компании Эмитента — ООО «Группа Ю Ди Пи».

Состав учредителей ООО «Группа Ю Ди Пи»:

Клыгина Лина Алексеевна – 19,116%
Шуваев Артём Александрович – 2,111%
Бышовец Михаил Викторович – 16,13%
Бекетова Ольга Юрьевна – 3,493%
Калинкин Максим Алексеевич – 10,477%
Кремнев Юрий Владимирович – 6,634%
Вехов Георгий Андреевич – 11,627%
Вехова Наталья Валерьевна – 1,746%
Мусаев Эрвин Ризаевич – 3,493%
ООО «Гамма» – 25,173%

В соответствии с абз. 7 подп. 2 п. 1 ст. 7 Федерального закона от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» в связи с невозможностью идентификации бенефициарных владельцев Эмитента, конечный бенефициар на дату окончания отчётного периода – генеральный директор ООО «Ю Ди Пи Авто» и ООО «Группа Ю Ди Пи» Григорьева Валерия Александровна.

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

Кредитный рейтинг Эмитента отозван 08.07.2025 г. в связи с окончанием действия договора с ООО «Эксперт РА». Договор не был продлён из-за отказа руководства Эмитента от планов на повторное размещение биржевых облигаций.

До этого в течение 2 лет (впервые присвоен 17.07.2023 г., подтверждён 09.07.2024 г.) у Компании действовал рейтинг ruBB+ со стабильным прогнозом.

¹ 06.04.2026 г. полномочия Григорьевой В.А. были прекращены. Генеральным директором избран Зинкевич Олег Станиславович.

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.

ООО «Ю Ди Пи Авто» является разработчиком и правообладателем комплекса результатов интеллектуальной деятельности, которые представляют собой технологию быстрой разработки, запуска и поддержки серии Интернет-сайтов с централизованным управлением. Эмитенту принадлежит программный комплекс OnePlatform, позволяющий пользователю выстроить простой и прозрачный процесс продажи и обслуживания автомобиля с использованием сети Интернет.

Эмитент осуществляет свою деятельность в отношении автомобильных брендов, представленных на территории РФ и СНГ. Удельный вес выручки в отношении объемов продаж на территории стран СНГ незначительный, более 95% - реализация на территории РФ.

Предлагаемые Эмитентом решения востребованы автомобильными импортёрами и дилерами, имеющими разветвленную сеть автосалонов на территории России.

Наибольшую долю в структуре выручки (92,9% по итогам 2025 г.) занимает вознаграждение за предоставление прав использования ПО (программное обеспечение) собственного производства (лицензии). Около 4,9% от общего объема продаж сформировано за счёт поддержания предоставленного ПО (развитие).

Выручка по видам деятельности

	12 мес. 2025
Лицензия	92,9%
Развитие	4,9%
Разовые услуги	0,2%
Подключение	0,4%
Сервис	1,2%
Прочие	0,4%

В основе всех продуктов лежит стек используемых технологий и отстроенные процессы работы внутри самой компании, что позволяет реализовывать любые запросы клиентов в срок от 1 недели. В настоящее время все продукты, созданные специалистами Эмитента, реализуются под единым брендом UDP Auto.

Клиентами Эмитента являются импортёры и дилеры автомобильных брендов. В настоящее время Эмитент продолжает вести работу с европейскими и китайскими брендами, представленными на автомобильном рынке России, а также с российскими производителями автомобилей.

Основные продукты разработчика

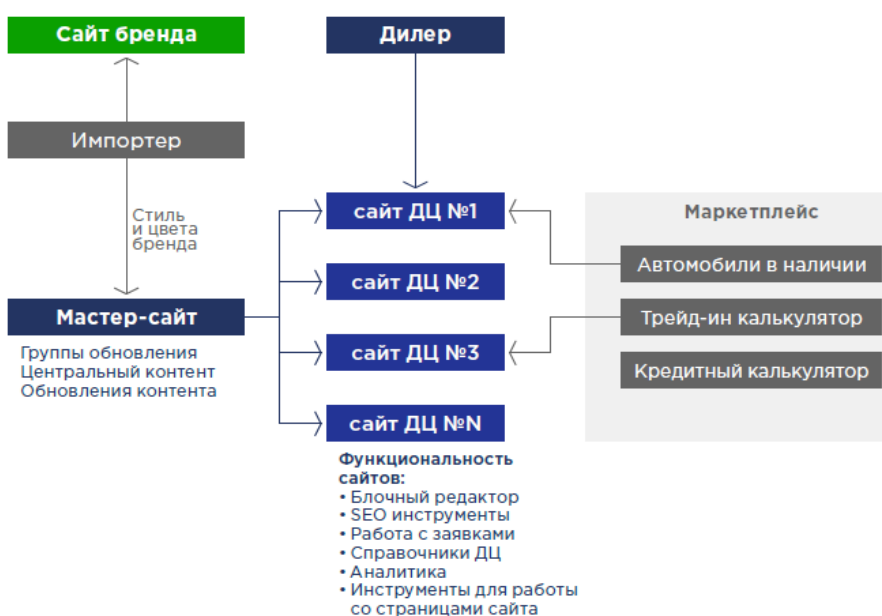
Платформа для создания сайтов OnePlatform

Позволяет клиентам (автомобильным импортёрам, дилерам и автосалонам) оперативно разворачивать и управлять сетью дилерских сайтов без написания кода. Иными словами — это конструктор для создания сайтов и лендингов для автомобильной отрасли.

Платформа имеет CMS (панель управления), разработанную специалистами Эмитента для управления контентом и сервисами сайтов. Строится на блоках с предустановленными шаблонами оформления, которые позволяют визуализировать контент без навыков веб-дизайнера.

Предусмотрены необходимые настройки для поисковой оптимизации разработанных сайтов (SEO).

**Общая схема работы сети сайтов
автомобильного бренда**



Выстроенная структура позволяет управлять контентом (в том числе — отображать имеющиеся в наличии автомобили в режиме реального времени) через один «мастер-сайт», что существенно экономит время и усилия специалистов автосалонов.

Основные преимущества OnePlatform:

1. Программное обеспечение является полностью российской разработкой, что исключает попадание под санкции или иные риски, связанные с нестабильной геополитической обстановкой.
2. Для создания сайта на базе платформы Эмитента не требуется специализированных знаний: страница может быть сформирована с помощью набора типовых блоков, которые разработаны под нужды автоиндустрии.
3. Быстрый запуск и быстрое управление контентом: информация с сайта импортёра автоматически попадает на сайты всех автодилеров.
4. Созданные сайты размещаются на серверах Эмитента с инструментами защиты данных.

5. Клиенты Эмитента экономят значительные финансовые и временные ресурсы, получая готовое решение «под ключ».

Витрина OneShop (витрина автомобилей)

Основные преимущества Витрины:

1. Является частью платформы, строится на базе CMS (панели управления), разработанной специалистами Эмитента.
2. Содержит фильтры и настраиваемые параметры, позволяющих обеспечить максимально гибкое взаимодействие с клиентом и повысить продажи.
3. Масштабируется от одного дилерского центра до сети одного автомобильного бренда или мультибрендового холдинга.
4. Созданное программное решение закрывает потребности заказчика в части отображения актуальной информации по наличию автомобилей пользователям сайта.

E-com продукт — OneDeal

Омниканальная цифровая система продаж автомобилей, позволяющая продавцу и покупателю работать в одной цифровой среде, что обеспечивает прозрачность процесса, при этом каждый участник видит свою (интересующую его) часть сделки.

Может поставляться отдельно (интегрироваться в сайты, созданные сторонними разработчиками) или в комплекте с платформой для создания сайтов и витриной. Имеет собственную CMS (панель управления).

Прозрачный цифровой процесс покупки



Основные преимущества OneDeal:

1. Скорость внедрения и низкая стоимость использования для клиентов ООО «Ю Ди Пи Авто» в сравнении со стоимостью разработки собственных сервисов.
2. Удобство для конечных пользователей системы: потенциальные покупатели автомобилей могут выполнять задачи в разных каналах и переключаться между ними, экономя время и быстрее продвигаясь к покупке.
3. Интеграция с CRM-системами клиента и наличие собственной встроенной CRM для отслеживания активности менеджеров и клиентов.

Продукт предусматривает все актуальные сервисы, автоматизирующие процесс покупки: калькулятор trade-in, кредитный калькулятор, лизинговый калькулятор, выбор страховки, комплектации нового авто и др.

Также система позволяет продавцам автомобилей поддерживать коммуникации с покупателями всеми доступными средствами: sms, мессенджеры, социальные сети, почта, встроенный чат-мессенджер.

Основная задача, которую решает продукт, созданный специалистами Эмитента — внедрение готовой системы продаж и ведения клиентов, повышение конверсии продаж.

Компания продолжает разрабатывать программные продукты, которые усиливают функционал платформы.

Разработки 2024 года:

- *Модуль BI-аналитики*

Модуль предназначен для оценки посещаемости сайтов и анализа поведения пользователей. Его основное преимущество заключается в том, что он предоставляется клиентам без дополнительной платы и реализован с использованием отечественного программного обеспечения - Yandex DataLens, Яндекс Метрика, что обеспечивает стабильность работы и соответствие требованиям законодательства в части хранения и обработки данных. В то время как у конкурентов аналогичные решения, как правило, предоставляются на платной основе и используют иностранный софт, что потенциально имеет рисковую компоненту.

- *Модуль Mini Zero Block*

Преимущество Mini Zero Block заключается в возможности без дополнительных затрат создавать уникальные визуальные блоки на сайте, не прибегая к заказу кастомных разработок. Используя базовые знания HTML, CSS и JS, дилеры и их команды могут самостоятельно реализовывать визуальные решения под задачи бренда, сохраняя стилистическое единство и улучшая пользовательский опыт. У других участников рынка такой функционал не представлен: любая индивидуальная настройка дизайна требует дополнительных затрат и привлечения сторонних специалистов, что удлиняет сроки и увеличивает стоимость поддержки сайта. Модуль является одним из ключевых в рамках стратегии Эмитента по снижению объема разовых услуг в пользу рекуррентной выручки.

- *Модуль защиты от спам-атак*

Этот модуль использует механизм определения подозрительных активностей (например, множественная отправка форм) и автоматически или вручную блокирует таких пользователей. Это снижает нагрузку на менеджеров, освобождает CRM и почту от "мусорных" заявок и позволяет сосредоточиться на реальных клиентах. Только за последний период механизм заблокировал более 50 000 спам-заявок на сайтах дилеров. У конкурирующих решений отсутствует встроенный функционал защиты от спама, что требует использования сторонних решений или ручной фильтрации, повышая издержки на поддержку.

Разработки 2025 года:

Модуль «Витрина аксессуаров»

Витрина аксессуаров предназначена для размещения сопутствующих товаров на сайтах дилеров и дистрибьюторов. Основное преимущество модуля заключается в расширении каналов продаж и получении онлайн-заявок с сайта. Реализованы два режима отображения

товаров, карточки с характеристиками и ценами, а также система фильтрации по категориям, стоимости и наличию. Поддерживается управление контентом через административную панель и импорт данных. Дополнительно реализован новый тип заявок с передачей параметров выбранного товара в административной панели. У конкурентов отсутствуют подобные решения, размещение аксессуаров на сайтах осуществляется в виде тексто-графических страниц без возможности использования административной панели для загрузки товаров, их редактирования, отслеживания и управления заявками.

Модуль выгрузки фидов в формат Яндекс (YML)

Модуль предназначен для формирования и автоматического обновления фидов автомобилей в формате Яндекс YML. Основное преимущество заключается в обеспечении дополнительного канала привлечения целевого трафика за счёт интеграции с поисковой выдачей Яндекса. Решение повышает видимость автомобилей, улучшает индексацию контента и позволяет привлекать пользователей с высоким намерением покупки, снижая стоимость лида. В отличие от конкурентов, где подобные интеграции требуют доработок или подключения сторонних решений, функциональность встроена в платформу и не требует дополнительных затрат.

Конструктор форм обратной связи

Конструктор форм – это модуль, который позволяет создавать формы обратной связи на сайте под любые бизнес-задачи. Основное преимущество заключается в гибкости настройки форм без необходимости вовлечения сотрудников разработки. При этом, конструктор позволяет передавать заявки как на почту дилеру или дистрибьютору, так и в CRM-систему бренда (при наличии интеграции). Конструктор позволяет создавать и настраивать поля, изображения, почтовых получателей. Решение позволяет быстро запускать новые сценарии и снижает операционные издержки. У конкурентов формы, как правило, ограничены стандартными настройками и требуют доработок для реализации аналогичной функциональности.

Общий вывод:

Все перечисленные модули направлены на удержание текущих партнёров, повышение лояльности дилеров и дистрибьюторов, а также привлечение новых клиентов за счёт расширения функциональности платформы и создания дополнительных точек монетизации. Решения 2025 года усиливают коммерческую составляющую продукта: витрина аксессуаров формирует дополнительный канал выручки, модуль выгрузки фидов в Яндекс увеличивает приток целевого трафика, а конструктор форм позволяет быстрее запускать новые сценарии взаимодействия с клиентами. В совокупности с ранее реализованными модулями, такими как BI-аналитика, Mini Zero Block и защита от спама, платформа закрывает ключевые потребности рынка от привлечения и конверсии трафика до повышения эффективности обработки заявок и снижения операционных издержек.

2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчёта приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчётность 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.

Строка, в тыс. руб.	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	Δ, %
Валюта баланса	252 156	357 905	331 921	-7%
Нематериальные активы	221 144	279 286	318 789	+14%
Основные средства	891	2 140	716	-67%
Собственный капитал	209 156	237 439	204 409	-14%
Дебиторская задолженность	19 695	13 765	8 268	-40%
Денежные средства	9 981	62 146	3 691	-94%
Кредиторская задолженность	35 325	24 402	10 764	-56%
Финансовый долг	2 580	90 856	113 462	25%
Долгосрочные займы и кредиты	-	90 494	90 494	-
Краткосрочные займы и кредиты	2 580	362	22 968	>100%
Чистый внешний финансовый долг	-	28 710	87 391	>100%
Выручка	180 038	204 424	89 346	-56%
Валовая прибыль	145 088	153 977	36 655	-76%
Операционная прибыль	49 617	47 169	(26 920)	-157%
Чистая прибыль	41 627	38 664	(44 030)	-214%
EBITDA Adj	83 102	84 781	6 808	-92%
Финансовый долг/Собственный капитал	0,01x	0,38x	0,56	+0,18
Чистый внешний финансовый долг / EBITDA Adj	-	0,34	12,84	+12,50
ICR	-	5,41	0,41	-5,00
Рентабельность деятельности	23,1%	18,9%	-49,3%	-68 п.п.
Рентабельность по EBITDA Adj	46,2%	41,5%	7,6%	-34 п.п.

В 2025 году по сравнению с 2024 годом валюта баланса Эмитента сократилась на 7% и составила 331,9 млн руб.

В структуре активов вырос объём нематериальных активов, представленных платформой для создания сайтов OnePlatform. Эмитент продолжает последовательно развивать собственный продукт, что находит отражение в увеличении балансовой стоимости НМА. При этом дебиторская задолженность и остаток денежных средств на счётах сократились до 8,3 млн руб. и 3,7 млн руб. соответственно, что обусловлено снижением объёмов операционной деятельности в отчётном периоде.

Собственный капитал Эмитента уменьшился на 14% к уровню 2024 года на фоне отражения чистого убытка по итогам 2025 года. Кредиторская задолженность также сократилась, в том числе вследствие исполнения обязательств по ранее полученным авансам. В то же время финансовый долг увеличился на 25% за счёт привлечения займа от материнской компании ООО «Группа Ю Ди Пи» в размере 22,4 млн руб. Привлеченное финансирование было направлено на поддержание операционной деятельности Эмитента в период снижения финансовых показателей.

Выручка Эмитента по итогам 2025 года сократилась на 56% по сравнению с 2024 годом и составила 89,3 млн руб. Операционный убыток составил 26,9 млн руб., чистый убыток — 44,0 млн руб. Показатель EBITDA Adj, отражающий результат деятельности без учёта разовых факторов, снизился на 92% и составил 6,8 млн руб.

Сдерживающее влияние на финансовые результаты Эмитента в отчётном периоде оказали следующие факторы:

- ухудшение рыночной конъюнктуры: на фоне высокой стоимости заимствования автодилеры сократили бюджеты на маркетинг, включая расходы на услуги Эмитента.
- Снижение клиентской базы: часть дилеров пересмотрела формат сотрудничества с Эмитентом в условиях сложной экономической среды.

На этом фоне долговая нагрузка ООО «Ю Ди Пи Авто» по итогам 2025 года возросла, что отражает адаптацию финансового профиля Компании к временному снижению масштабов операционной деятельности.

На текущий момент Эмитент проводит антикризисную политику, в том числе ведя переговоры с новыми автодилерами. По прогнозам Компании, при улучшении рыночной конъюнктуры и при подписании всех планируемых контрактов, финансовые показатели начнут стабилизироваться до безубыточных значений уже в 2026 году.

Методика расчёта приведённых показателей

Валюта баланса	стр. 1600 Бухгалтерского баланса
Нематериальные активы	стр. 1110 Нематериальные активы
Основные средства	стр. 1150 Бухгалтерского баланса
Собственный капитал	стр. 1300 Бухгалтерского баланса
Дебиторская задолженность	стр. 1230 Бухгалтерского баланса
Денежные средства	стр. 1250 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
Чистый внешний финансовый долг	стр. 1510+1410-1250 Бухгалтерского баланса-долг от материнской компании
Выручка	стр. 2110 Отчёта о финансовых результатах
Валовая прибыль	стр. 2100 Отчёта о финансовых результатах
Операционная прибыль	стр. 2200 Отчёта о финансовых результатах
EBITDA Adj	Прибыль до налогообложения + процентные расходы – проценты и другие финансовые доходы полученные + амортизация основных средств/ НМА – положительная курсовая переоценка + отрицательная

	курсовая переоценка – положительная переоценка активов + отрицательная переоценка активов + прочие разовые расходы – прочие разовые доходы.
Чистая прибыль	стр. 2400 Отчёта о финансовых результатах
Финансовый долг/Собственный капитал	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) / «Собственный капитал»
Чистый внешний финансовый долг/EBITDA Adj	(стр. 1510+1410-1250 Бухгалтерского баланса-долг от материнской компании) / «EBITDA Adj»
Рентабельность деятельности	Чистая прибыль / Выручка
Рентабельность по EBITDA Adj	EBITDA Adj / Выручка

Бухгалтерская (финансовая) отчётность размещена по адресу:
<https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38887&type=3>

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

Структура баланса	31.12.2023		31.12.2024		31.12.2025	
Активы баланса, тыс. руб.						
Нематериальные активы	221 144	87,70%	279 286	78,03%	318 789	96,04%
Основные средства	891	0,35%	2 140	0,60%	716	0,22%
Дебиторская задолженность	19 695	7,81%	13 765	3,85%	8 268	2,49%
Денежные средства	9 981	3,96%	62 146	17,36%	3 691	1,11%
Прочие активы	445	0,18%	569	0,16%	457	0,14%
Пассивы баланса, тыс. руб.						
Собственный капитал	209 775	83,19%	237 439	66,34%	204 409	61,58%
Долгосрочные займы и кредиты	-	0,00%	90 494	25,28%	90 494	27,26%
Краткосрочные займы и кредиты	2 580	1,02%	362	0,10%	22 968	6,92%
Кредиторская задолженность	35 325	14,01%	24 402	6,82%	10 764	3,24%
Прочие пассивы	4 476	1,78%	5 209	1,46%	3 286	1,00%
Баланс	252 156	100,00%	357 906	100,00%	331 921	100,00%

Структура баланса компании на протяжении сравнительных периодов в целом не изменилась. Основная часть активов Эмитента представлена нематериальными активами, а именно платформа для создания сайтов OnePlatform.

Активы финансируются собственным капиталом, который составляет 204,4 млн руб. (61,58% в валюте баланса) и заёмными средствами, представленными облигационным займом и займом материнской компании.

2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года

	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025
Краткосрочные кредиты и займы			
ООО «Группа Ю Ди Пи»	2 580	-	22 380
Начисленный купонный доход	-	362	588
Долгосрочные кредиты и займы			
Облигационный заём	-	90 494	90 494
Итого тыс. руб.	2 580	90 856	113 462

По состоянию на 31.12.2025 на балансе Эмитента числится долгосрочный заём (облигации) в размере 90,5 млн руб. Напомним, что 31.10.2024 г. была проведена добровольная оферта, на которой клиент выкупил ценные бумаги объёмом 48,4 млн руб.

Эмитент изменил текущие планы и, будучи честным по отношению к инвесторам, решил провести добровольную оферту. Компания продолжает обслуживать текущий выпуск и гарантирует его погашение в установленный срок. На фоне существенного сокращения финансовых результатов, Компания привлекла фондирование от материнской компании, что также способствует обслуживанию обязательств по облигациям.

На данный момент Эмитент имеет в обращении один выпуск биржевых облигаций: БО-01 – объём в обращении 90 494 бумаг общей номинальной стоимостью 90,494 млн руб.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы на 31.12.2025 г.

Дебиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ООО «КАИ РУС»	2 039	25%
ООО «БМВ РУСЛАНД ТРЕЙДИНГ»	507	6%
ООО «ГРЕЙТ ВОЛЛ МОТОР РУС»	421	5%
Прочие	5 301	64%
Итого	8 268	100%

Дебиторская задолженность Эмитента является диверсифицированной, доля наибольшего дебитора не превышает 25%. Преимущественно вся дебиторская задолженность является торговой и востребованной.

Кредиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Яндекс.Облако»	582	5%
ООО «БОРИСХОФ 1»	409	4%
Прочие	9 773	91%
Итого	10 764	100%

Кредиторская задолженность ООО «Ю Ди Пи Авто» на отчетную дату составила 70,7 млн руб. Задолженность представлена, в основном, авансами полученными, что положительно влияет на ликвидность Компании. Все услуги предоставляются в срок, просроченная кредиторская задолженность незначительна.

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

Эмитент работает на стыке IT и автомобильного рынков, разрабатывая программные продукты и электронные сервисы для осуществления продаж автомобилей импортёрами и дилерскими компаниями посредством сети Интернет. Эмитент предлагает технологическое решение для быстрого создания продающих интернет-сайтов с полным функционалом, необходимым для авторынка: каталогом с индивидуальным дизайном, информацией о наличии автомобиля в продаже, сервисом для осуществления сделки, набором инструментов бизнес-аналитики и защиты информации.

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

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

2.8. Риски Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Деятельность Общества объективно связана с рисками, которые могут значительно влиять на производственные и финансовые результаты. Анализ и управление рисками, являясь неотъемлемой частью бизнеса, обеспечивают его устойчивое развитие. Система внутреннего контроля Общества направлена на своевременное выявление всех потенциальных источников риска. Проводятся специальные управлению рисками и принимаются меры для минимизации негативных последствий наиболее существенных рисков.

Факторы, которые могут повлиять на достижение стратегических целей, могут быть классифицированы следующим образом.

Внешние риски

Риски, связанные с политической и экономической обстановкой в России, являются существенными для Общества в связи с тем, что большая часть бизнеса Общества связана с деятельностью на территории Российской Федерации.

Основные страновые риски связаны с макроэкономической нестабильностью России, неопределенностью ситуации на внешних рынках, санкциями западных стран и ответными мерами РФ.

Политические и социальные риски Общества связаны с:

- геополитической напряженностью из-за ситуации вокруг Украины,
- оттоком капитала, останавливающим инвестиционную активность,
- общим ослаблением экономики, дефицитом бюджета,
- возрастающей налоговой нагрузкой и удорожанием стоимости труда IT-специалистов,
- ростом цен, падением спроса, снижением доходов населения,
- организованной преступностью, коррупцией и социальной нестабильностью, что может создать неопределенность и привести к удорожанию ведения бизнеса.

Будущее экономическое развитие Российской Федерации в значительной мере зависит от эффективности решений, принимаемых Правительством РФ.

Руководство Общества не в состоянии предвидеть все возможные изменения, которые могут оказать влияние на российскую экономику, и, соответственно, эффект такого влияния на будущее финансовое положение Общества.

Юридические риски и неопределенность

Риски, связанные с российской законодательной системой, включают, в различной степени, следующее:

- ужесточение госрегулирования и повышение налоговой нагрузки;
- непоследовательная судебная практика, которая может нарушить ведение нормальной деятельности;
- недостатки необходимой законодательной базы в сфере корпоративного права, рынка ценных бумаг в Российской Федерации могут ограничить возможности для привлечения капитала в будущем.

В условиях роста общей неуверенности и снижения экономической активности может продолжиться дальнейшее сокращение инвестиций в основной капитал.

Правовые риски

Общество не может гарантировать отсутствие негативных изменений в российском законодательстве в долгосрочной перспективе, поскольку большинство рискообразующих факторов находятся вне контроля Общества.

Инфляционный риск

Расчётная инфляция в 2025 году в России составляет не менее 10%.

Общество испытывает давление из-за роста стоимости оборудования, программного обеспечения, стоимости аренды помещений, электроэнергии, труда квалифицированных специалистов.

При возникновении инфляционного риска возможно снижение выручки и чистой прибыли, а также рост затрат по основной деятельности и прочих расходов.

В случае, если значение инфляции превысит критические значения, Общество планирует увеличить в своих активах долю краткосрочных финансовых инструментов, провести мероприятия по сокращению внутренних издержек. Однако Общество может быть не в состоянии соответствующим образом увеличивать цены на свою продукцию для сохранения показателей рентабельности.

Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин

Общество является участником рынка, тесно связанного с внешнеэкономической деятельностью, вследствие чего подвержено рискам, связанным с изменением законодательства в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также таможенного законодательства, регулирующего отношения по установлению порядка перемещения товаров через таможенную границу Российской Федерации, установлению и применению таможенных режимов, установлению, введению и взиманию таможенных платежей.

В качестве риска можно выделить возможность изменения Правительством Российской Федерации ставок таможенных пошлин (как ввозных, так и вывозных) на отдельные товары, реализуемые клиентами Общества.

Валютный риск

Падение курса и покупательной способности национальной валюты, повышенная волатильность на валютном рынке влияют, прежде всего, на экономику России в целом, а значит и на деятельность Общества. Учитывая большую взаимосвязь Общества с различными структурами российской экономики, можно ожидать, что резкое снижение курса рубля по отношению к доллару США и другим мировым валютам существенно отразятся на положении Общества.

Кредитный риск

Кредитный риск Общества — это риск финансовых потерь в случае невыполнения контрагентом обязательств по финансовому инструменту. Кредитный риск возникает по дебиторской задолженности покупателей и заказчиков.

Процентный риск

В связи с тем, что Общество не имеет долговых обязательств, процентная ставка по которым может меняться в результате изменения рыночных процентных ставок, изменение процентных ставок не может существенно повлиять на текущую деятельность Общества.

Однако это повлияет на получение Обществом кредитов и исполнения обязательств по ним в дальнейшем. В частности, в случае заимствования средств в виде банковских кредитов с «плавающей» процентной ставкой, повышение общего уровня процентных ставок на российском рынке приведет к увеличению суммы средств, подлежащей уплате по процентам, что отрицательно повлияет на финансовое состояние Общества.

Кризис банковской системы в Российской Федерации, банкротство любого из банков, в котором у Общества имеются денежные средства, может привести к потере части средств Общества и повлечь частичное ограничение осуществления Обществом банковских

операций на территории Российской Федерации, это может оказать негативное влияние на финансово-экономическую деятельность Общества. Вероятность наступления указанного риска средняя.

Налоговые риски

Российское законодательство, регулирующее ведение бизнеса, продолжает быстро меняться. Интерпретация руководством действующего законодательства применительно к деятельности Компании, может быть оспорена соответствующими региональными и федеральными органами.

В последнее время, налоговые органы часто занимают более жёсткую позицию при интерпретации законодательства. В результате чего ранее не оспариваемые подходы к расчёту налогов могут быть оспорены в ходе будущих налоговых проверок. Как правило, три года, предшествующие отчётному периоду, открыты для проверки. При определённых обстоятельствах проверки могут охватывать и более длительные периоды.

Руководство Компании, основываясь на своей трактовке налогового законодательства, полагает, что все применимые налоги были начислены и уплачены. Тем не менее, налоговые органы могут по-иному трактовать положения действующего законодательства и различия в трактовке могут повлиять на финансовую отчётность.