

**ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ
ЗА 2024 ГОД**

Общество с ограниченной ответственностью «Мой Самокат»

**Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные серии БО-01,
регистрационный номер 4B02-01-00133-L от 19.01.2024, размещаемые по закрытой подписке
для квалифицированных инвесторов**

**Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные серии БО-02,
регистрационный номер 4B02-02-00133-L от 27.09.2024, размещаемые по открытой подписке**

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

Генеральный директор

Е.В. Крупенин
(подпись) (И.О. Фамилия)

Контактное лицо:	Финансовый директор	Топчий Анастасия
	(должность)	Александровна (фамилия, имя, отчество)
Телефон:	+79164070747	
Адрес электронной почты:	a.topchii@moydevice.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 (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.

Оглавление

1. Общие сведения об эмитенте:	3
1.1. Основные сведения об эмитенте:	3
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.	3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности.	4
1.4. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	5
1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.	7
1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.	7
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).	8
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.	8
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	8
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.	9
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.	10
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.	11
2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.12.2024 г., тыс. руб.	13
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою операционную деятельность.	15
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.	16
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.	16
3. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента	17

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте:

Полное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Мой Самокат»
Сокращенное фирменное наименование	ООО «Мой Самокат»
Место нахождения	Российская Федерация, г. Москва
Адрес эмитента	115114, Москва г, Кожевнический 1-й пер, дом 6, строение 1, этаж 1, помещение 3, офис 107 3
Адрес для направления почтовой корреспонденции	115114, Москва г, Кожевнический 1-й пер, дом 6, строение 1, этаж 1, помещение 3, офис 107 3
Сведения о способе и дате создания эмитента	Эмитент зарегистрирован в качестве юридического лица 14.02.2020 и осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации
Сведения о случаях изменения наименования и реорганизации эмитента	С момента государственной регистрации Эмитента как юридического лица его наименование не изменялось, реорганизация не проводилась
Основной государственный регистрационный номер (ОГРН)	1207700062976
Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)	9725029780

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

ООО «Мой Самокат» (далее – «Эмитент», «Компания», «Мой Девайс») была основана в апреле 2020 г. и начала оказывать услуги аренды электровелосипедов для курьеров под брендом «Крути колеса» (сегмент «коммерческой микромобильности»), а также домашних тренажеров, бытовой техники и электроники (к примеру, игровые приставки Xbox (Икс-бокс), ноутбуки, телевизоры) для пользователей – физических лиц под брендом «Мой девайс» (розничный сегмент).

На фоне локдауна в период пандемии COVID-19 и быстрого роста сектора экспресс-доставки (в частности, сегмента доставки еды и продуктов питания) Компания сфокусировалась на аудитории курьеров и стала первой на рынке предоставлять транспорт для внутригородской доставки (изначально самокаты, затем велосипеды и электровелосипеды) в ежемесячную аренду. Уже в первые полгода работы Компания заключила партнерство с сервисом Яндекс.Еда, далее расширила список партнерств за счет других крупных игроков рынка доставки – Купер, Самокат, Яндекс Лавка, Яндекс Доставка, Додо Пицца, X5 Retail Group (ИКС 5 Ритейл Груп), Dominos (Доминос), Papa Johns (Папа Джонс), Магнит и др.

В 2022 г. Компания привлекла инвестиции от профессионального институционального инвестора АО ВИМ Инвестиции Д.У. Закрытого паевого инвестиционного комбинированного фонда «Фонд пре-АйПиО 1».

Компания работает по бизнес-модели подписки. Пользователи получают возможность аренды устройств (девайсов) через мобильное приложение, а также доставку до двери, обслуживание и ремонт, либо замену в случае поломки, техническую поддержку, забор при отмене подписки. Оплата производится посредством рекуррентных платежей. Таким образом, клиент получает доступ к устройству с гарантией его бесперебойного функционирования, при этом оплачивает устройство только за время его использования (аренды). Преимущества такой бизнес-модели для пользователей:

- экономия (не необходимости покупать дорогостоящее устройство);
- гибкость в использовании (можно использовать несколько месяцев, потом вернуть);
- удобство и сервис (отсутствие забот по доставке, обслуживанию и ремонту).

Компания является участником проекта создания и обеспечения функционирования инновационного центра «Сколково». В основе бизнес-модели находится собственная ИТ-платформа, которая обладает необходимым функционалом для оказания услуг подписки на устройства при большом масштабе (от 1 000 (тысячи) устройств). ИТ-платформа позволяет автоматизировать и добиться высокой операционной эффективности основных бизнес-процессов, включая: привлечение и скоринг клиентов, клиентские мобильные приложения, рекуррентные платежи, подписки, управление складом и инвентарем, аналитика, трекинг устройств (на основе GPS модулей) и др.

На текущий момент Компания является лидером рынка коммерческой микромобильности в России и присутствует в 34 городах (Компания работает напрямую в Москве, Ижевске, СПб и в 31 городе России – через франчайзи). За время существования Компании сервисом воспользовались более 50 тыс. клиентов, парк техники составляет более 7 тыс. единиц.

Выручка за 2024 г.: 532 млн руб. (рост в 1,9 раза к 2023 г.), показатель аннуализированной выручки¹ по декабрь 2024 года составляет 400,6 млн руб., прогноз по выручке за 2025 г. 915,89 млн руб. (1,7х к 2024 г.).

EBITDA 2024: 152,4 млн руб. (рентабельность по EBITDA 28,6%), план по EBITDA на 2025 г. 282 млн руб. (рентабельность по EBITDA 32%).

Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента: <https://www.moydevice.ru/ir>.

1.3. Стратегия и планы развития деятельности.

Миссия Компании – сделать потребление дорогих устройств доступным и удобным. Компания планирует сохранить фокус на предоставлении услуг аренды транспорта для курьеров (с учетом высоких темпов роста и высокой емкости данного рынка, а также конкурентных преимуществ, компетенций и активов Компании, которые позволят занять значимую долю рынка).

В рамках среднесрочной перспективы развития на период 2025–2027 гг. Компания планирует рост имеющегося парка техники до 25 тыс. устройств, что позволит в 2027 году выйти на более высокий уровень показателей:

- выручку в размере 4 млрд руб. (рост в 8 раз по сравнению с 2024 г.)
- EBITDA до 1,8 млрд руб. (маржинальность по EBITDA 48%).

Для реализации планов роста в 2025-2027 гг. Компании необходимо заемное финансирование в размере 2,956 млрд руб., включая 23 млн. руб. в 2025 г. (в т.ч. полученный в 1 кв.2025 г. выпуск биржевых облигаций в размере 300 млн руб. Для реализации среднесрочных планов Компания планирует сосредоточиться на следующих задачах:

1. Полный переход на закупки моделей техники собственной разработки, что обеспечит дополнительное улучшение экономики по каждой единице товара/услуги.
2. Переход на прямые закупки устройств (девайсов) у производителей, что позволит достичь экономии на стоимости закупаемой техники до 15%.
3. Запуск работы сервиса в 10 новых городах РФ.

¹ Показатель аннуализированной выручки рассчитывается как произведение выручки за соответствующий месяц (декабрь 2024 г.) на 12.

Стратегическая цель Компании – занять лидирующие позиции (40% рынка) на рынке аренды коммерческого электротранспорта, что предполагает рост выручки 4,0 млрд руб. в 2027 г. и до более 21,6 тыс. единиц транспорта в соответствующем году в парке Компании.

Для достижения данной долгосрочной стратегической цели Компания планирует сосредоточиться на следующих направлениях:

1. Более глубокое партнерство с основными агрегаторами и игроками в сфере доставки.
2. Запуск сервиса в трех странах СНГ (Белоруссия, Казахстан, Узбекистан).
3. Запуск новых моделей электротранспорта для доставки последней мили (тип доставки до конечного покупателя от ближайшей точки, где находится компания), таких как грузовые электровелосипеды, электромопеды.
4. Создание площадки в рамках Компании по сборке собственных моделей электровелосипедов из закупаемых комплектующих.
5. Разработка новых IoT устройств для электровелосипедов для соответствия всем новым требованиям регуляторов.

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

Глобальный тренд последних десятилетий среди пользователей – отказ от владения в пользу аренды, выбор в пользу разумного потребления. В настоящее время как крупные устойчивые компании, так и стартапы запускают подписку на физические товары, такие как:

- автомобили, включая электрокары: Revel (Ревел), Finn (Финн), Onto (Онто), Volvo (Вольво), Porsche (Порше), BMW (БМВ) и другие;
- электроника: Grover (Гровер), Everphone (Эверфон), Circular (Циркуляр);
- техника для передвижения, повышения мобильности, в том числе для курьеров: Swapfiets (Швапфиц), Dance (Дэнс), Mottu (Мотю), Cycle (Сайкл);
- мебель: Fernish (Ферниш), CasaOne (КасаВан), Feather (Февер).

Пандемия дополнительно стимулировала рост рынка подписки на физические товары. По данным Juniper Research, мировой рынок подписки на физические товары в 2025 г. составит более 263 млрд долл. (в сравнении с 64 млрд долл. в 2020 г.).² Согласно подходу Juniper Research, под подпиской понимается доступ к товару посредством оплаты рекуррентного (периодического) платежа, для отмены которого не требуется никаких действий, кроме как приостановка оплаты. Примеры товаров по подписке, которые представлены на этом рынке, включают продукты питания, FMCG (ЭфЭмСиДжи) товары, одежду, автомобили, электронику по подписке и др.

Отдельно необходимо выделить сегмент микромобильности для доставки. На данный момент на рынке сочетаются три ключевых тренда: электрификация транспорта для доставки в целях снижения расходов на топливо и перехода на более экологичный транспорт, внедрение двухколесного и трехколесного транспорта в сфере доставки последней мили, а также уход от бизнес-модели владения флотом к бизнес-модели подписки и лизинга. По данным Precedence Research, глобальный рынок транспорта последней мили вырастет с 217,6 млрд долл. в 2023 г. до почти 424 млрд долл. в 2030 г.³

На сегодняшний день рынок транспорта для курьеров срочной доставки в России оценивается в 47 млрд руб. Прогнозируется, что он будет расти на 23% ежегодно и к 2027 г. объем рынка составит

² <https://internetretailing.net/subscriptions-for-physical-goods-to-hit-263bn-by-2025-overtaking-digital-subscriptions-22127/>

³ Источник: <https://www.precedenceresearch.com/press-release/last-mile-delivery-transportation-market>

107 млрд руб⁴⁵. Мы предполагаем, что из всего рынка, который нуждается в услуге, реально будут готовы платить за сервис подписки на электровелосипеды курьеры, занятые в срочной доставке, осуществляемой из магазинов и ресторанов день в день. Ожидается, что к 2027 г. аренда электровелосипедов будет составлять 45% рынка индивидуальной мобильности для курьеров⁶. Лидер рынка имеет возможность занять 40% от российского рынка аренды электровелосипедов для курьеров доставки день в день, что соответствует выручке в размере более 9 млрд руб.

На текущий момент ключевым конкурентом «Мой девайс» является традиционный рынок покупки за наличные средства, покупки в кредит или рассрочку аналогичных товаров. Преимуществом модели подписки является отсутствие необходимости сразу отдавать значительную сумму денег или брать на себя долгосрочные обязательства, возможность вернуть устройство, когда оно не нужно (временное пользование), а также сервисное обслуживание (замена, ремонт, обслуживание, установка и пр.)

Основная целевая аудитория, на которой фокусируется Компания – курьеры доставочных агрегаторов и компаний. Игроки рынка доставки, особенно крупные агрегаторы, не снабжают своих курьеров транспортом самостоятельно, для компаний это операционно-сложный процесс. Чаще всего, клиенты Компании – курьеры, занятые в срочной доставке продуктов и готовой еды день в день, которые вынуждены самостоятельно решать вопрос с транспортом для работы. На данный момент в России более 300 тыс. курьеров, значительная доля – мигранты, у которых отсутствует доступ к финансовым инструментам, позволяющим покупать дорогую технику для работы в кредит, а также часто работа в доставке представляет собой временную работу на срок менее полугода, что делает аренду техники наиболее оптимальным способом получения техники для работы.

На сегодняшний день «Мой девайс» – крупнейший игрок на российском рынке в сфере подписки на физические товары в целом и подписки на средства микромобильности для курьеров, количество устройств в аренде превышает 5 тыс. шт. В отличие от конкурентов «Мой девайс» специализируется на ограниченном спектре товаров, для которых модель подписки для пользователя является наиболее востребованной – микромобильность, электроника, домашние тренажеры. Это позволяет добиваться эффекта масштаба, а также поддерживать высокий уровень сервиса для клиентов. Основные конкуренты «Мой девайс» – Арентер, Pedant.Market (Педант Маркет), Forward Leasing (Форвард Лизинг), при этом конкуренты не ведут активную деятельность в сегменте микромобильности для курьеров.

Ключевые конкурентные преимущества «Мой девайс», обеспечивающие лидерские позиции на рынке:

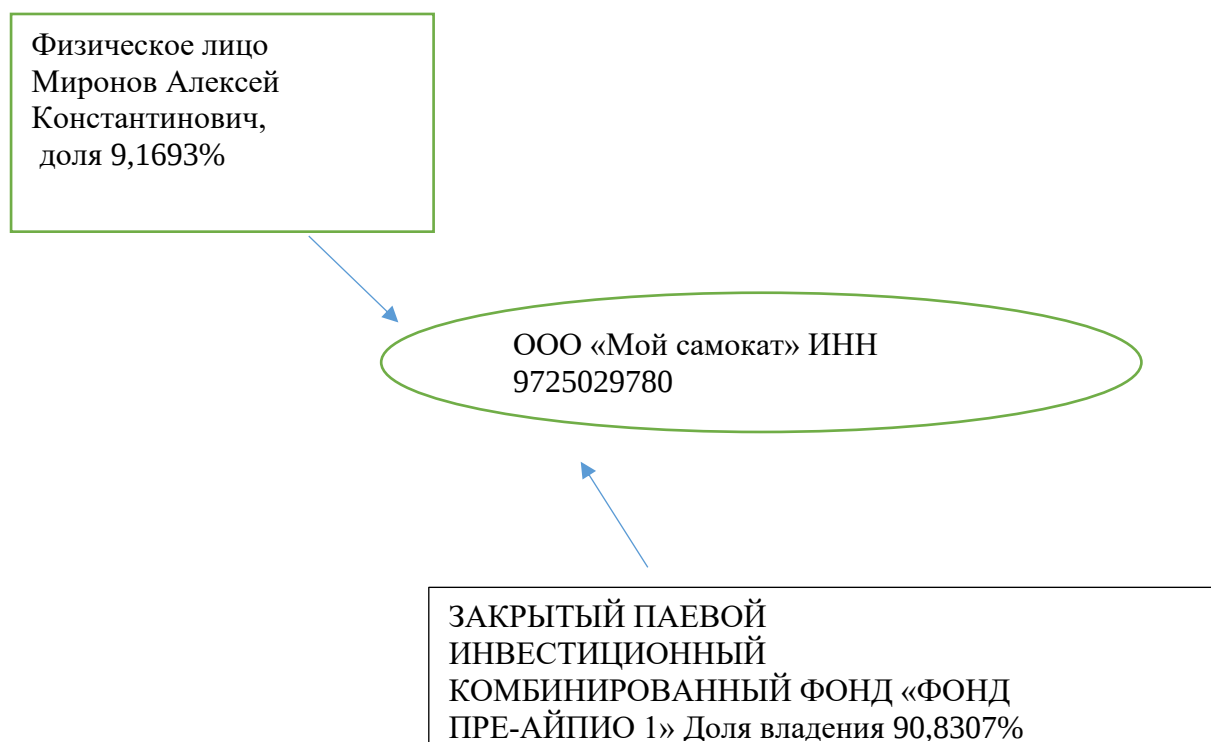
- собственная ИТ-платформа, позволяющая автоматизировать все ключевые бизнес-процессы (рекуррентные списания, складской учет, управление подписками, коммуникация с клиентами, работа с должниками, скоринг клиентов и пр.);
- модели девайсов собственной разработки;
- высокая операционная эффективность;
- долгосрочные партнерства с ключевыми игроками в сфере доставки;
- высокий уровень клиентского сервиса;
- специализация на ограниченном круге товаров, наиболее востребованных по системе подписки.

⁴ Источник: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/tochka-rosta-kak-rossiiskie-produktovye-seti-razvivaiutsia-v-segmente-onlain-riteila>

⁵ Источник: <https://www.statista.com/outlook/dmo/online-food-delivery/worldwide?currency=usd>

⁶ Источник: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI_ExpressDelivery_Logistics.pdf

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.



Дочерние и зависимые общества у ООО «Мой самокат» отсутствуют. Подконтрольные организации Эмитента, имеющие для него существенные значения, отсутствуют.

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

В соответствии со статьей 11 Устава Эмитента, органами его управления являются:

- Общее собрание;
- Совет директоров;
- Единоличный исполнительный орган – генеральный директор.

Сведения о Совете директоров Общества:

В соответствии с Протоколом общего собрания участников Эмитента от 26.12.2022 года Совет директоров избран в следующем составе:

- Миронов Алексей Константинович**;

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
25.10.2021	по наст. время	ООО «Мой Самокат»	Директор по развитию

-

- Карпов Александр Викторович*** – не является сотрудником Компании;
- Асхабов Магомед Асхабович*** – не является сотрудником Компании.

Сведения о Единоличном исполнительном органе:

Крупенин Евгений Витальевич** занимает должность Генерального директора с 21.12.2021 года в соответствии с протоколом Внеочередного общего собрания участников.

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

Эмитенту присвоен следующий рейтинг:

Текущее значение кредитного рейтинга	Полное фирменное наименование организации, присвоившей кредитный рейтинг	Адрес страницы в сети Интернет, на которой в свободном доступе размещена (опубликована) информация о методике присвоения кредитного рейтинга:	Дата присвоение рейтинга
RuBB-, прогноз «стабильный»	Акционерное общество "Рейтинговое Агентство "Эксперт РА"	https://raexpert.ru/releases/2024/jul17a	17.07.2024

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.

Основная деятельность Компании заключается в аренде различного рода устройств и оборудования в сфере микромобильности, спорта и электроники. На текущий момент более 90% выручки от основной деятельности составляет аренда средств коммерческой микромобильности для курьеров и доставочных компаний. В первый год выручка Компании составила 14,9 млн руб. В 2021 году Компания начала активное масштабирование своей деятельности, что привело к быстрым темпам роста выручки, которая по результатам 2021 года выросла до 102,3 млн руб. Несмотря на рост неопределенности в 2022 году, из-за которой сократились возможности для увеличения долгового финансирования и закупок, Компания продолжила уверенный рост и совокупная выручка в 2022 году выросла более чем в два раза (до 213,6 млн руб.), по итогам 2023 года выручка составила 285,6 млн.руб.

В 2024 году сервис Мой девайс продолжил уверенный рост. Выручка за 2024 г. выросла на 190% относительно предыдущего года и составила 532 млн.руб.

Рост выручки за последние три года обеспечивался как за счет расширения спроса в рамках существующих партнерств с основными игроками рынка доставки последней мили (Самокат, Купер, Яндекс.Еда и др.), так и за счет внедрения новых продуктов для курьеров и доставочных компаний (новые модели электровелосипедов, новые тарифы и способы аренды).

На протяжении последних трех лет единственным фактором, который сдерживал ограничивал рост компании, был размер парка техники для сдачи в аренду, который напрямую зависел от наличия возможностей долгового финансирования у Компании.

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.

Все приведенные ниже в таблице финансовые показатели Эмитента рассчитаны на основе его бухгалтерской (финансовой) отчетности, указанная бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента размещена на странице в сети Интернет по адресу: https://www.moydevice.ru/ir_https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=39021&type=3

Ключевые финансовые показатели:

Показатель	ед. изм.	2021	2022	2023	2024
Выручка	тыс. руб.	102 270	213 644	285 607	532 094
Валовая прибыль (убыток)	тыс. руб.	-17 838	-31 753	-75 078	66 284
Рентабельность по валовой прибыли, %	%	-17,44%	-14,86%	-26,28%	12,46%
EBITDA	тыс. руб.	-12 933	9 806	10 156	152 423
Рентабельность по EBITDA	%	-12,65%	4,59%	3,56%	28,65%
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	-100 156	-42 557	-76 222	- 67 400
Рентабельность по чистой прибыли (убытку)	%	-97,93%	-19,92%	-26,68%	- 12,67%
Темпы роста Чистой прибыли (убытка)	%		57,51%	-179,10%	11,57%

**сопоставляется с данными за аналогичный период прошлого года*

Показатель / методика расчета	Строка бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основе которых рассчитаны показатели
Выручка отражается по оплате (кассовый метод)	ОФР (форма №2): строка 2110
Валовая прибыль (убыток): в соответствии с бухгалтерскими стандартами РФ	ОФР (форма №2): строка 2200
Рентабельность по валовой прибыли: отношение Валовой прибыли (убытка) к Выручке	Отношение соответствующих показателей, рассчитанных в соответствии с методикой, указанной выше.
EBITDA: Прибыль (убыток) до налогообложения – Проценты к получению – Проценты к уплате – Прочие доходы – Прочие расходы – [Проценты по лизингу] – [Амортизация основных средств] – [Амортизация нематериальных активов]	ОФР (форма №2): Строка 2300 – строка 2320 – строка 2330 – строка 2340 – строка 2350 – [значение показателя Проценты по лизингу (со знаком «минус»), которое будет раскрываться в составе пояснений к отчетности] – [значение показателя Амортизация (со знаком «минус»), которое будет раскрываться в составе пояснений к отчетности]
Рентабельность по EBITDA: отношение EBITDA к Выручке	Отношение соответствующих показателей, рассчитанных в соответствии с методикой, указанной выше.
Чистая прибыль (убыток): в соответствии с бухгалтерскими стандартами РФ	ОФР (форма №2): строка 2400

Показатель / методика расчета	Строка бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основе которых рассчитаны показатели
Рентабельность по чистой прибыли (убытку): отношение Чистой прибыли (убытка) к Выручке	Отношение соответствующих показателей, рассчитанных в соответствии с методикой, указанной выше.
Темпы роста Чистой прибыли (убытка): ((Чистая прибыль (убыток) за отчетный период / Чистая прибыль (убыток) за предыдущий период) – 1) x 100	Отношение Чистой прибыли (убытка) за отчетный период к Чистой прибыли (убытку) за предыдущий период минус 1, умножить на 100

* для расчета показателя EBITDA использовались следующие данные по амортизации

Амортизация за период	ед. изм.	2021	2022	2023	2024
Амортизация основных средств	тыс. руб.	4 905	40 957	80 428	132 847
Амортизация нематериальных активов	тыс. руб.	0	602	4 806	4 854

Анализ движения ключевых показателей деятельности Эмитента:

За представленные периоды с 2021 по 2024 гг. выручка Эмитента демонстрирует рост. В 2024 г. выручка показала рост за счет увеличения количества девайсов, в 2023 г. выручка так же увеличилась за счёт приобретения новых девайсов, в 2022 г. выручка увеличилась по сравнению с предыдущим годом в 2,1 раза, в 2021 г. – в 6,8 раз за счет запуска новых моделей девайсов, прежде всего электровелосипедов для курьеров и доставочных компаний.

Компания вышла на положительный уровень EBITDA в 2022 г., Показатель EBITDA в 2023 году увеличился с 10 156 тыс. руб. до 152 423 тыс. руб. по итогам 2024 г. Показатель «Рентабельность по EBITDA» увеличился с 3,56% по состоянию на 2023 г. до 28,65% по итогам 2024г.

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

Структура активов эмитента:

Тыс. руб.

Наименование	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021
Основные средства	315 070	232 126	77 323	56 605
Нематериальные активы	69 032	63 055	61 868	0
Товарно-материальные запасы	29 119	10 159	0	0
Торговая и прочая дебиторская задолженность (включая авансы, выданные поставщикам)	41 494	22 272	13 558	23 412
Прочие оборотные активы	747	838	931	1 078
Денежные средства и их эквиваленты	35 142	16 433	183 420	7 392
ИТОГО	490 605	344 883	337 100	88 487

Структура обязательств эмитента:

Тыс. руб.

Наименование	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021
Долгосрочные кредиты и займы	231 035	4 404	24 173	29 580
Собственный капитал (нераспределенная прибыль + уставной)	132 160	149 559	175 782	-23 268
Краткосрочные кредиты и займы	1 604	18 497	4 572	0

Торговая кредиторская задолженность (включая авансы. Полученные от покупателей)	12 857	26 464	130 792	50 992
Прочая кредиторская задолженность	112 949	145 958	1 781	31 183
Итого обязательства	490 605	344 883	337 100	88 487

Структура капитала эмитента:

Тыс. руб.

Наименование	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021
Уставной капитал	1 236	1 095	897	44
Добавочный капитал	428 307	378 447	328 646	87 891
Нераспределенная прибыль	-297 383	-229 983	-153 761	-111 203
Итого капитал	132 160	149 559	175 782	-23 268

С целью приведения учетной политики Общества в соответствие с требованиями законодательства по бухгалтерскому учету, в учетную политику Общества были внесены изменения, связанные с применением с 01.01.2022 г. Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства», ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды» (Приказ Минфина России от 16.10.2018 N 208н). Учет запасов ведется Обществом в соответствии с Приказом Минфина России от 15.11.2019 N 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы».

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Все кредиты привлекались для пополнения оборотного капитала.

Кредитор	Номер договора	Дата договора	Дата погашения	Сумма по договору	Сумма задолженности с % на 31.12.24
АЛЬФА-БАНК АО	03CT0K	26.01.2021	25.01.2024	500 000,00	0,00
Концепт Кофи, ИНН 7720802434	15.02.2021	15.02.2021	25.02.2023	1 500 000,00	0,00
КОНТИНУУМ ВЕНЧУРС ООО	10.08.2021/1	10.08.2021	10.10.2022	10 000 000,00	0,00
Миронов Алексей Константинович	13.09.2021/1	16.09.2021	31.12.2023	4 000 000,00	0,00
Миронов Алексей Константинович	13.09.2021/1	18.09.2021	15.09.2022	4 000 000,00	0,00
АЛЬФА-БАНК АО	04FZ7K	27.09.2021	25.09.2024	500 000,00	0,00
Горелов Руслан Александрович ИП	04.10.2021	04.10.2021	04.10.2022	1 000 000,00	0,00
КОНТИНУУМ ВЕНЧУРС ООО	05.10.2021/1	05.10.2021	10.12.2022	10 000 000,00	0,00
АЛЬФА-БАНК АО	047P8V	18.10.2021	18.10.2024	7 310 000,00	0,00
Миронов Алексей Константинович	Б/Н	18.10.2021	18.04.2023	3 000 000,00	0,00
РАСЧЕТНЫЙ ЦЕНТР ЦСКО	M038/9038/2 0199-163204	22.11.2021	22.11.2024	3 000 000,00	0,00

Кредитор	Номер договора	Дата договора	Дата погашения	Сумма по договору	Сумма задолженность и с % на 31.12.24
ЮЖНЫЙ ПОРТ ПАО СБЕРБАНК					
РАСЧЕТНЫЙ ЦЕНТР ЦСКО ЮЖНЫЙ ПОРТ ПАО СБЕРБАНК	9038WYM28 VGR2Q0AQ 0US9B	09.12.2021	09.12.2024	400 000,00	0,00
РАСЧЕТНЫЙ ЦЕНТР ЦСКО ЮЖНЫЙ ПОРТ ПАО СБЕРБАНК	M038/9038/2 0199-168868	10.12.2021	10.12.2024	2 000 000,00	0,00
МИКРОФИНАНС ОВАЯ КОМПАНИЯ ФОРДЕВИНД ООО	M3-1557/1	07.04.2022	07.04.2023	5 000 000,00	0,00
МИКРОФИНАНС ОВАЯ КОМПАНИЯ ФОРДЕВИНД ООО	1557/2	12.04.2022	13.04.2023	2 000 000,00	0,00
Клюка Константин Олегович	б/н	09.06.2022	10.06.2023	10 000 000,00	0,00
РАСЧЕТНЫЙ ЦЕНТР ЦСКО ЮЖНЫЙ ПОРТ ПАО СБЕРБАНК	903851YR5Z GWMQ0QG 2UW3F	29.07.2022	29.07.2025	10 000 000,00	0,00
ББР БАНК (АО) Г.МОСКВА	КЛ-ПОС- 22/0968	29.07.2022	28.07.2023	8 000 000,00	0,00
Клюка Константин Олегович	090822/1	09.08.2022	12.02.2024	6 000 000,00	0,00
Концепт Кофи, ИНН 7720802434	Б/Н	10.10.2022	10.10.2024	500 000,00	0,00
Миронов Алексей Константинович	Б/Н	18.10.2022	31.12.2023	3 000 000,00	0,00
АЛЬФА-БАНК АО	07LS2K	29.11.2022	23.11.2025	5 250 000,00	1 604 166,50
ББР БАНК (АО) Г.МОСКВА	КЛ-ПОС- 23/1388	06.07.2023	06.07.2024	5 000 000,00	0,00
Миронов Алексей Константинович	Б/Н	07.09.2023	07.09.2024	2 100 000,00	0,00
Облигации	регистраци онный номер выпуска 4B02-01- 00133-L от 19.01.2024	29.01.2024	28.01.2026	160 000 000,00	160 000 000,00
Облигации	регистраци онный номер	08.10.2024	07.10.2027	300 000 000,00	71 035 000,00

Кредитор	Номер договора	Дата договора	Дата погашения	Сумма по договору	Сумма задолженност и с % на 31.12.24
	выпуска 4B02-02- 00133-L от 27.09.2024				
ИТОГО	232 639 166,50				

2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.12.2024 г., тыс. руб.

Основные дебиторы по состоянию на 31.12.2024 г.:

Полное фирменное название	Общество с ограниченной ответственностью «ИНСТАМАРТ СЕРВИС»
Сокращенное фирменное название	ООО «ИНСТАМАРТ СЕРВИС»
Место нахождения	115035, Россия, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Замоскворечье, садовническая ул., д. 9А, этаж/помещ./ком. 5/1/1
ИНН (при наличии)	9705118142
ОГРН (при наличии)	1187746494980
Сумма дебиторской задолженности, руб.	1 072 053,00
Доля основного кредита в объеме дебиторской задолженности, %	2,58%

Полное фирменное название	Общество с ограниченной ответственностью «АККОРД»
Сокращенное фирменное название	ООО «АККОРД»
Место нахождения	115054, Россия, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Замоскворечье, большая пионерская ул., д. 15, стр. 1, эт. 1 пом. II, ком. 4 офис 4
ИНН (при наличии)	9705151968
ОГРН (при наличии)	1217700025180
Сумма дебиторской задолженности, руб.	0,00
Доля основного кредита в объеме дебиторской задолженности, %	0,00%

Полное фирменное название	Общество с ограниченной ответственностью «ЛИДЕР»
Сокращенное фирменное название	ООО «ЛИДЕР»
Место нахождения	198320, г. Санкт-Петербург, вн.тер.г. город Красное село, Красное село г., нагорная ул., д. 45, литера А, офис 7, помещ. 4-Н
ИНН (при наличии)	7805669358
ОГРН (при наличии)	1167847172657
Сумма дебиторской задолженности, руб.	0,00

Доля основного кредита в объеме дебиторской задолженности, %	0,00%
--	-------

Полное фирменное название	Общество с ограниченной ответственностью "ЯНДЕКС.ЕДА"
Сокращенное фирменное название	ООО "ЯНДЕКС.ЕДА"
Место нахождения	115035, Город Москва, вн.тер. г. Муниципальный Округ Замоскворечье, ул Садовническая, дом 82, строение 2, помещение 3В14
ИНН (при наличии)	9705114405
ОГРН (при наличии)	1187746035730
Сумма дебиторской задолженности, руб.	5 126 092,00
Доля основного кредита в объеме дебиторской задолженности, %	12,35%

Полное фирменное название	Общество с ограниченной ответственностью «СЛУЖБА ДОСТАВКИ»
Сокращенное фирменное название	ООО «СЛУЖБА ДОСТАВКИ»
Место нахождения	107497, Россия, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Гольяново, монтажная ул., д. 9, стр. 1, помещ. 11Н/3
ИНН (при наличии)	7727431891
ОГРН (при наличии)	1197746633150
Сумма дебиторской задолженности, руб.	14 351,00
Доля основного кредита в объеме дебиторской задолженности, %	0,03%

Основные кредиторы по состоянию на 31.12.2024 г.:

Полное фирменное название	Общество с ограниченной ответственностью "ТРЕЙДЛАЙН "
Сокращенное фирменное название	ООО "ТРЕЙДЛАЙН"
Место нахождения	117292, Город Москва, ул. Ивана Бабушкина, дом 3, квартира 493
ИНН (при наличии)	9728017006
ОГРН (при наличии)	1207700405582
Сумма кредиторской задолженности, руб.	0,00
Доля основного кредита в объеме кредиторской задолженности, %	0,00%

Полное фирменное название	TIANJIN QUANBAO AUTOMOBILE INDUSTRY CO., LTD
Сокращенное фирменное название	TIANJIN QUANBAO AUTOMOBILE INDUSTRY CO., LTD
Место нахождения	KHP

ИНН (при наличии)	-
ОГРН (при наличии), ОГРНИП	-
Сумма кредиторской задолженности, руб.	0,00
Доля основного кредита в объеме кредиторской задолженности, %	0,00%

Полное фирменное название	Общество с ограниченной ответственностью «ВСЕИНСТРУМЕНТЫ.РУ»
Сокращенное фирменное название	ООО «ВСЕИНСТРУМЕНТЫ.РУ»
Место нахождения	109451, Город Москва, Братиславская ул., 16, 1, пом.3
ИНН (при наличии)	7722753969
ОГРН (при наличии)	1117746646269
Сумма кредиторской задолженности, руб.	1 522,00
Доля основного кредита в объеме кредиторской задолженности, %	0,01%

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

- Компания «Крути Колеса» — это сервис аренды электровелосипедов по подписной модели, ориентированный на сегмент микромобильности и логистики последней мили. Основные клиенты — курьеры и самозанятые исполнители, работающие в сфере доставки еды, товаров и других сервисов.

Отраслевой контекст

Компания осуществляет деятельность на стыке следующих быстрорастущих секторов:

- Городская мобильность и устойчивый транспорт;
- Услуги аренды и подписки на микромобильные устройства;
- Курьерская логистика и доставка последней мили.

География деятельности

Операционная деятельность охватывает крупнейшие города Российской Федерации: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Нижний Новгород и другие мегаполисы с развитой инфраструктурой доставки и высоким спросом на услуги микромобильности. География расширяется в зависимости от динамики спроса и роста партнёрской сети.

Сотрудничество с агрегаторами

Компания активно интегрирована в экосистему логистических платформ, сотрудничая с ведущими агрегаторами, включая:

- Яндекс.Еда
- Купер
- Самокат
- Яндекс Лавка
- Ozon Fresh (OZON)
- Икс 5 (X5)
- Wildberries

- Магнит

Это позволяет обеспечить стабильный поток клиентов и гибко масштабировать бизнес-модель в зависимости от региональных условий.

Цифровая инфраструктура

В основе бизнеса лежит собственная цифровая платформа, предоставляющая полный цикл управления арендой:

- Онлайн-оформление и продление подписки (автоматические рекуррентные платежи);
- Мониторинг технического состояния, управление, блокировка и доступ к онлайн-местоположению устройства (умный смарт-контроллер с современным IoT модулем);
- Управление оплатой, сменой тарифного плана и расширенный функционал пользования подпиской через Личный кабинет и мобильное приложение.

Фокус на устойчивое развитие

Миссия компании включает вклад в устойчивое развитие городской среды за счёт:

- Снижения выбросов CO₂ и загрязнения воздуха;
- Сокращения использования автомобильного транспорта;
- Поддержки экономики совместного потребления (sharing economy);
- Продвижения экологичных транспортных решений в логистике.
- Переход на безопасный транспорт, а именно LiFePo₄ (Литий-железо-фосфатный аккумулятор) *Устойчива к перегреву, коротким замыканиям, не возгорается даже при повреждениях.*

Компания «Крути Колеса» предлагает инвесторам доступ к динамично развивающемуся сегменту городской мобильности с высоким потенциалом масштабирования и значимым вкладом в экологическую трансформацию мегаполисов.

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

Эмитент не участвует в судебных процессах, 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.

Основными рисками при масштабировании проекта Эмитент считает:

- Страновые риски: Существенное увеличение темпов роста цен (существенный рост инфляции) может привести к росту затрат Эмитента, стоимости заемных средств и стать причиной снижения показателей рентабельности. Также уровень экономической неопределенности может негативно повлиять на уровень платежеспособного спроса населения РФ, что может привести к снижению выручки и показателей рентабельности Эмитента.
- Финансовые риски: Реализация планов развития Компании напрямую зависит от доступности заемного финансирования. Ограниченность заемного финансирования может привести к невозможности расширения Компанией флота техники, что негативно скажется на росте финансовых показателей и показателях рентабельности (прибыльности). Повышение ключевой ставки Банка России приводит к повышению стоимости заимствования, что ограничивает возможности Компании по привлечению заемного финансирования и негативно влияет на показатели рентабельности (прибыльности).
- Валютный риск: Рост валютного курса рубля может негативно сказаться на стоимости закупки техники, которая производится за рубежом, и стоимости запчастей.

- Логистические и производственные риски: возможны задержки в поставках товара, связанные с нарушениями сроков производства, поставки и таможенного оформления.
- Конкурентный риск: увеличение количества игроков, занимающихся конкурирующей деятельностью. Компания является лидером рынка, обладает компетенциями и активами, которые позволяют эффективно конкурировать на рынке подписки средств мобильности для курьеров.

Политика эмитента в области управления рисками.

Управление рисками Эмитента осуществляется в соответствии с внутренней Политикой в области управления рисками и внутреннего контроля в рамках общей политики в области управления рисками (далее – «Политика») Эмитента в целом, основанной на комплексном подходе и продуманных решениях менеджмента.

Политика определяет основные принципы организации и функционирования процесса управления рисками и предназначено для установления единых правил по организации процесса.

Эмитентом применяется интегрированный подход к управлению рисками, который обеспечивает полный цикл, а именно: идентификацию, классификацию, анализ, оценку рисков, планирование и согласование мероприятий по управлению рисками, мониторинг и контроль по всем типам рисков, присущих бизнесу Эмитента, по всей организационной структуре и географии присутствия Эмитента.

Разработка планов мероприятий по управлению недопустимыми рисками Эмитента направлена на снижение ущерба и/или вероятности рисков. Мероприятия должны отвечать принципу экономической целесообразности – стоимость внедряемых мероприятий не должна превышать ожидаемое снижение ущерба от реализации риска. Планы мероприятий разрабатываются владельцами рисков и содержат четкое определение круга задач, ответственных и сроки исполнения. При разработке мероприятий по управлению критическими рисками также учитываются взаимосвязи рисков, выявленные при проведении дополнительного анализа. В рамках консолидации планов мероприятий производится анализ воздействия каждого из предлагаемых мероприятий на другие риски. Информирование руководства Эмитента происходит по всему спектру рисков для гарантирования полноты, качества и сопоставимости предоставляемой информации для каждого из уровней принятия решения.

Перечень описанных в настоящем пункте рисков не является исчерпывающим, Компания может столкнуться с иными рисками, которые могут негативно повлиять на ее финансовые показатели.

3. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента

Иная информация отсутствует