



# АВТООТДЕЛ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

12 мес. 2023

Федеральная платформа цифровых продаж  
для автомобильного рынка



# ЦЕЛИ ЛИСТИНГА И ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ



## Цели привлечения инвестиций

Привлечение денежных средств на операционные и капитальные затраты для развития бизнеса компании

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ

## ПАРАМЕТРЫ ПЕРВОГО ВЫПУСКА БО-01

**150** млн рублей  
общий объем выпуска

**18,25%** годовых  
купоного дохода

**1800** дней  
срок обращения

Количество облигаций выпуска  
**150 тыс. штук**  
Номинал одной облигации  
**1 000 рублей**  
Размер купонного дохода  
**18,25% на весь период обращения**  
Доходность (УТМ)  
**19,84%**  
Дюрация  
**3,29 лет**

Длительность купонного периода  
**30 дней**  
Call-опцион  
**предусмотрено, в дату окончания**  
**36-го и 48-го к.п.**  
Амортизация  
**не предусмотрена**  
Планируемый уровень листинга  
**Третий, Сектор Роста**

Организатор / Андеррайтер  
**ООО Инвестиционная компания «Юнисервис Капитал»**  
Представитель владельцев облигаций  
**ООО «ЮЛКМ»**  
Маркет-мейкер  
**ООО Инвестиционная компания «Юнисервис Капитал»**

# О КОМПАНИИ

**ООО «АВТООТДЕЛ» (бренд UDP Auto)** - владелец программного обеспечения, позволяющего в срок от одной недели создавать десятки сайтов без написания единой строчки кода. Программное обеспечение, разработанное компанией, реализуется клиентам по модели периодической подписки, что обеспечивает стабильный и прогнозируемый денежный поток (по данным 2023 - 84% всей выручки компании составляют «периодические» платежи). Клиенты компании - импортеры автомобилей (автомобильные бренды) и дилеры, открывающие салоны данного бренда.



SAAS – МОДЕЛЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ  
IT-РЕШЕНИЙ ДЛЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ  
В РОССИИ





# КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

## Факторы инвестиционной привлекательности

**Перспективы отрасли:** программное обеспечение ООО «АВТООТДЕЛ» востребовано на профильном рынке.

**Модель продаж продукта** эмитента обеспечивает генерацию стабильного и прогнозируемого денежного потока.

**Эмитент** является бенефициаром происходящих на рынке трансформаций, так как на российский авторынок активно заходят новые игроки из азиатского региона, заинтересованные в быстрой настройке каналов продвижения и продаж своей продукции.

**Слабая конкуренция на фоне стабильного спроса:** риск прихода иностранных игроков в текущей геополитической ситуации минимален. Появление нового отечественного игрока маловероятно ввиду необходимости значительных инвестиций и компетенций.



BMW | BMW MOTORRAD | BMW MINI | MERCEDES-BENZ | INFINITI | VOLKSWAGEN | FORD | Haval | BAIC | KAIYI | SKYWELL | ORA | NISSAN-LADA | AMBER TRUCK | AMBER AUTO | И ДР.

**619** **САЙТОВ**  
количество сайтов дилеров на 31.12.2023

**БОЛЕЕ**  
**800** сайтов в портфеле за время работы компании



# ОСНОВНЫЕ ПРОДУКТЫ РАЗРАБОТЧИКА

Оба сервиса эмитента объединены под торговой маркой — **UDP Auto (United Digital Platform)**.

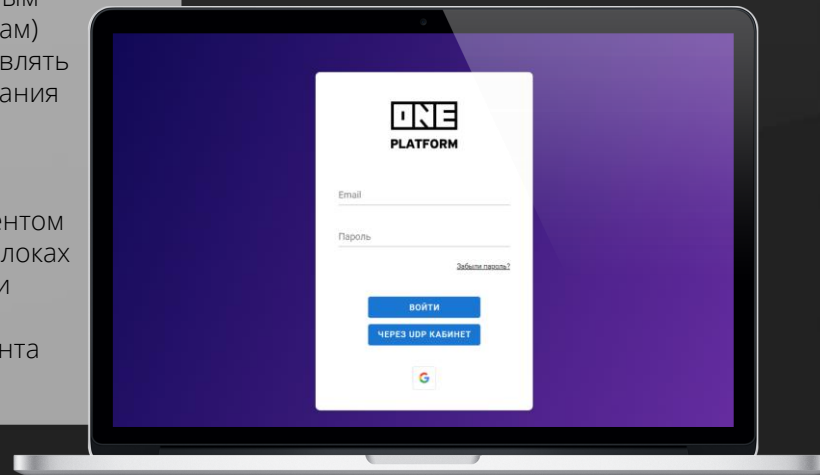
ПОЛНОСТЬЮ РОССИЙСКАЯ РАЗРАБОТКА

## 1. OnePlatform

**Конструктор для создания сайтов и лендингов для автомобильной отрасли.**

Позволяет клиентам (автомобильным импортерам, дилерам и автосалонам) оперативно разворачивать и управлять сетью дилерских сайтов без написания единой строки кода.

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



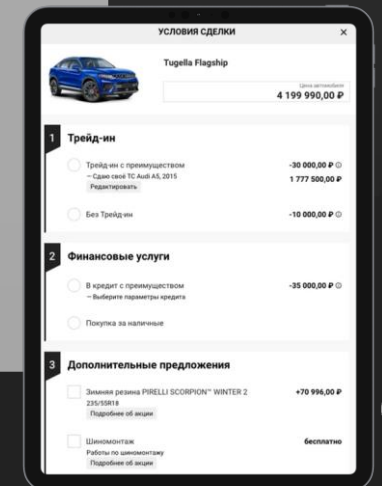
ЦИФРОВАЯ СДЕЛКА (E-COMMERCE)

## 2. SmartContract

**Продукт предусматривает все существующие сервисы, автоматизирующие процесс выбора и покупки, что предоставляет возможность 100% продажи автомобиля за счет онлайн инструментов: калькулятор trade-in, кредитный калькулятор, лизинговый калькулятор, выбор страховки и комплектации нового авто и др.**

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

Основная задача, которую решает продукт: внедрение готовой системы продаж и ведения клиентов, повышение конверсии продаж.

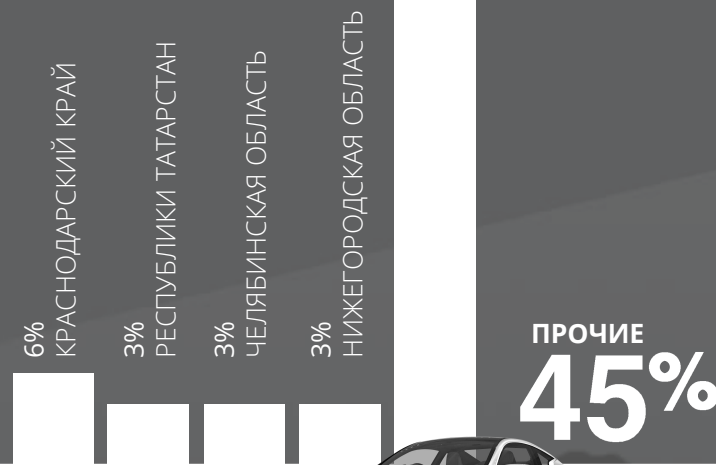


# ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ

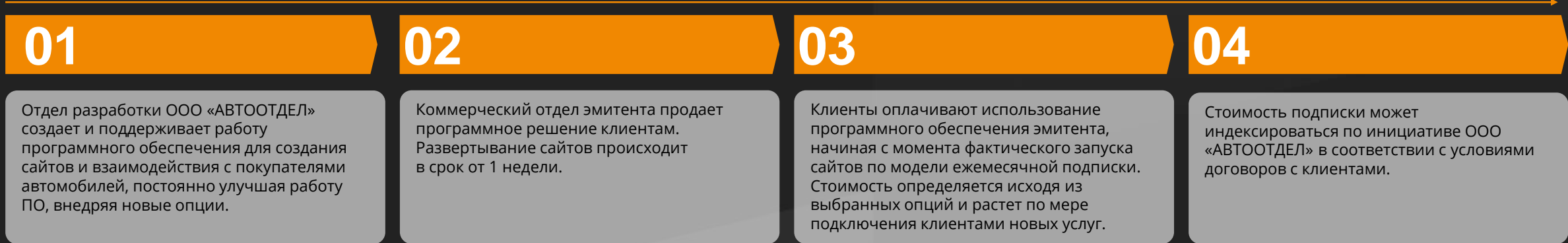
БОЛЕЕ  
**70** регионов России  
в клиентском  
портфеле

МОСКВА  
**31%**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
**9%**



# СХЕМА БИЗНЕСА



## 01

Отдел разработки ООО «АВТООТДЕЛ» создает и поддерживает работу программного обеспечения для создания сайтов и взаимодействия с покупателями автомобилей, постоянно улучшая работу ПО, внедряя новые опции.

## 02

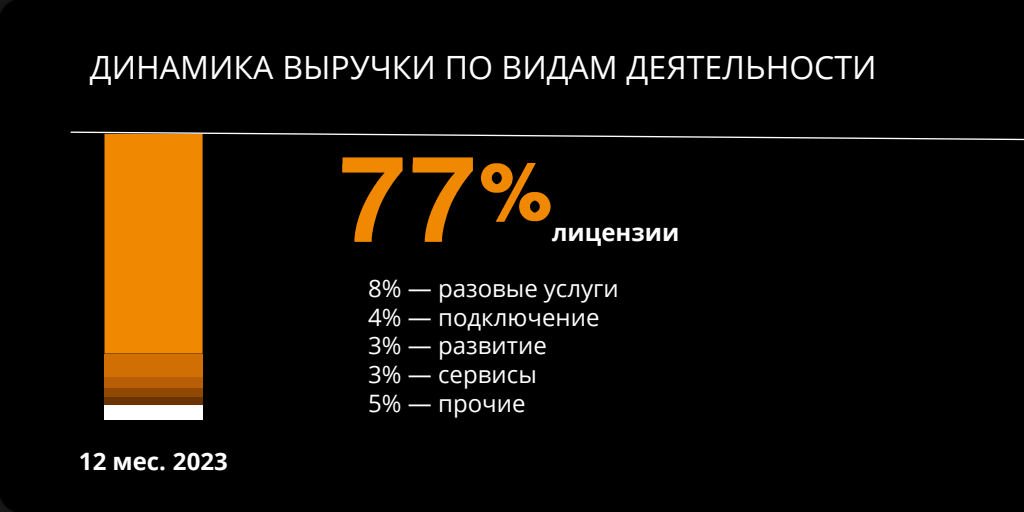
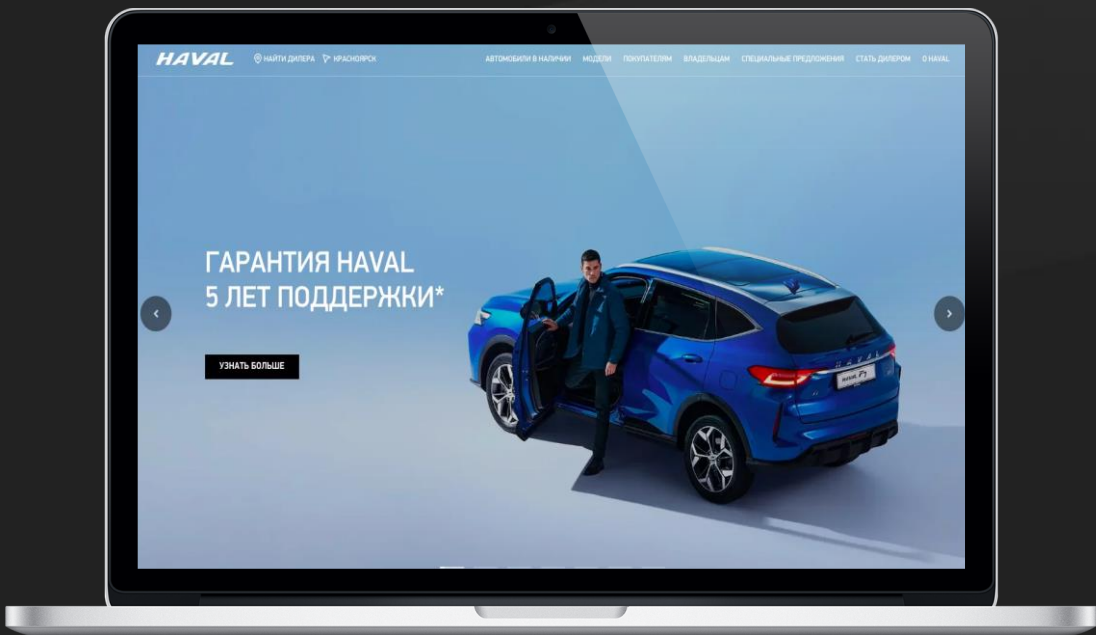
Коммерческий отдел эмитента продает программное решение клиентам. Развертывание сайтов происходит в срок от 1 недели.

## 03

Клиенты оплачивают использование программного обеспечения эмитента, начиная с момента фактического запуска сайтов по модели ежемесячной подписки. Стоимость определяется исходя из выбранных опций и растет по мере подключения клиентами новых услуг.

## 04

Стоимость подписки может индексироваться по инициативе ООО «АВТООТДЕЛ» в соответствии с условиями договоров с клиентами.



# ОСНОВНЫЕ КЛИЕНТЫ

Клиенты ООО «АВТООТДЕЛ» - импортеры и дилеры российских и зарубежных автомобильных брендов, в том числе выходящих на авторынок России, освободившийся после ухода ряда автопроизводителей.

Деятельность эмитента обеспечивает оперативный запуск сайтов для новых брендов.

## В ИЮНЕ 2023

было подключено 50 сайтов сервисных центров Nissan (Lada) к услугам «АВТООТДЕЛ».

На конец октября количество увеличилось до 64.

## В АВГУСТЕ 2023

подключено 2 сайта брендов Foton и Jetour<sup>1</sup>.

## В СЕНТЯБРЕ 2023

подключено 17 сайтов бренда Kaiyi<sup>1</sup>.

## В ОКТЯБРЕ 2023

подключен 31 сайт бренда Ora<sup>1</sup>.

## В НОЯБРЕ 2023

подключено 10 сайтов бренда SWM<sup>1</sup>.



ПРОЧИЕ

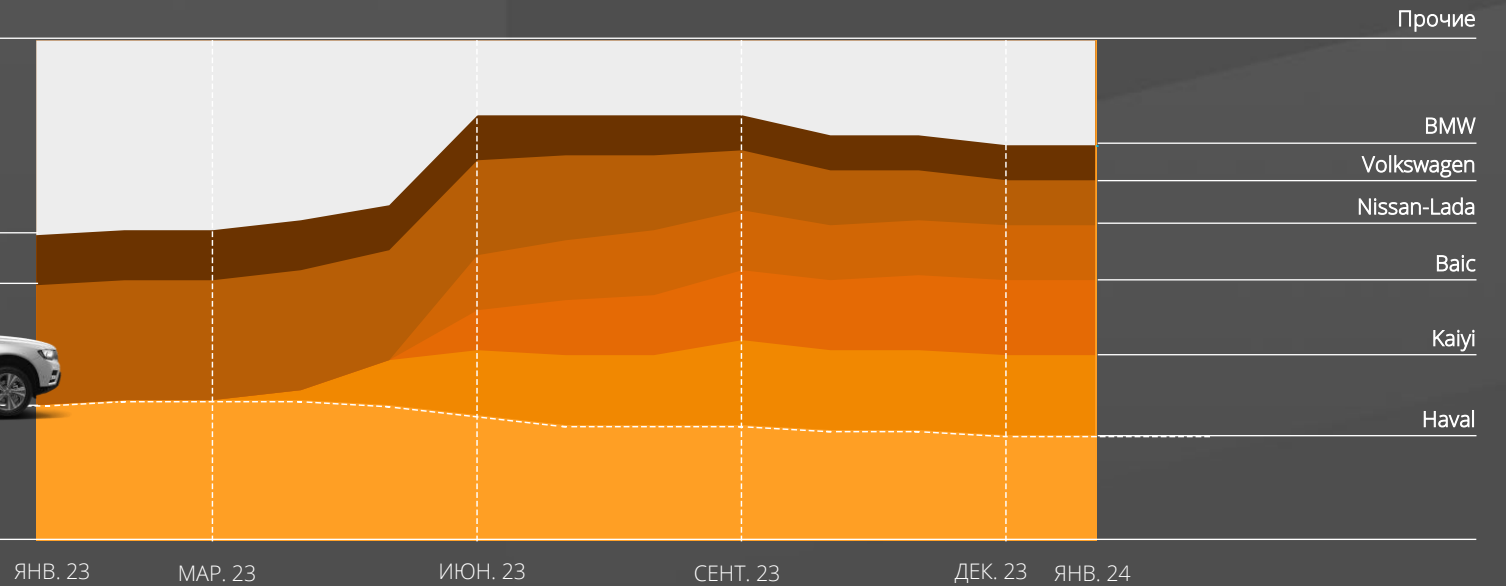
BMW

VOLKSWAGEN

HAVAL



## Динамика топ-брендов



<sup>1</sup> китайские бренды



# СТРУКТУРА КЛИЕНТОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ САЙТОВ

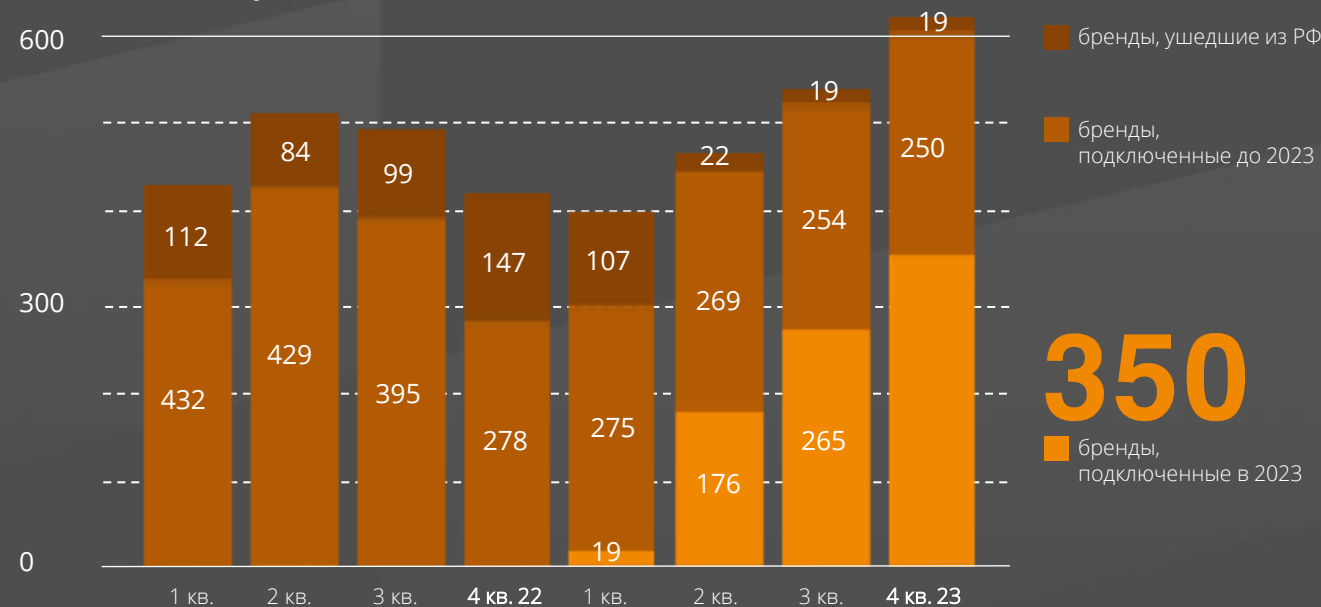
По состоянию на март 2022 количество подключенных сайтов составило 547, из которых топ-5 брендов были:

- Nissan - 104
- Volkswagen - 105
- Haval - 101
- Ford - 68
- BMW - 43

К концу 2023 количество подключенных сайтов достигло исторического максимума:

**619** подключенных сайтов

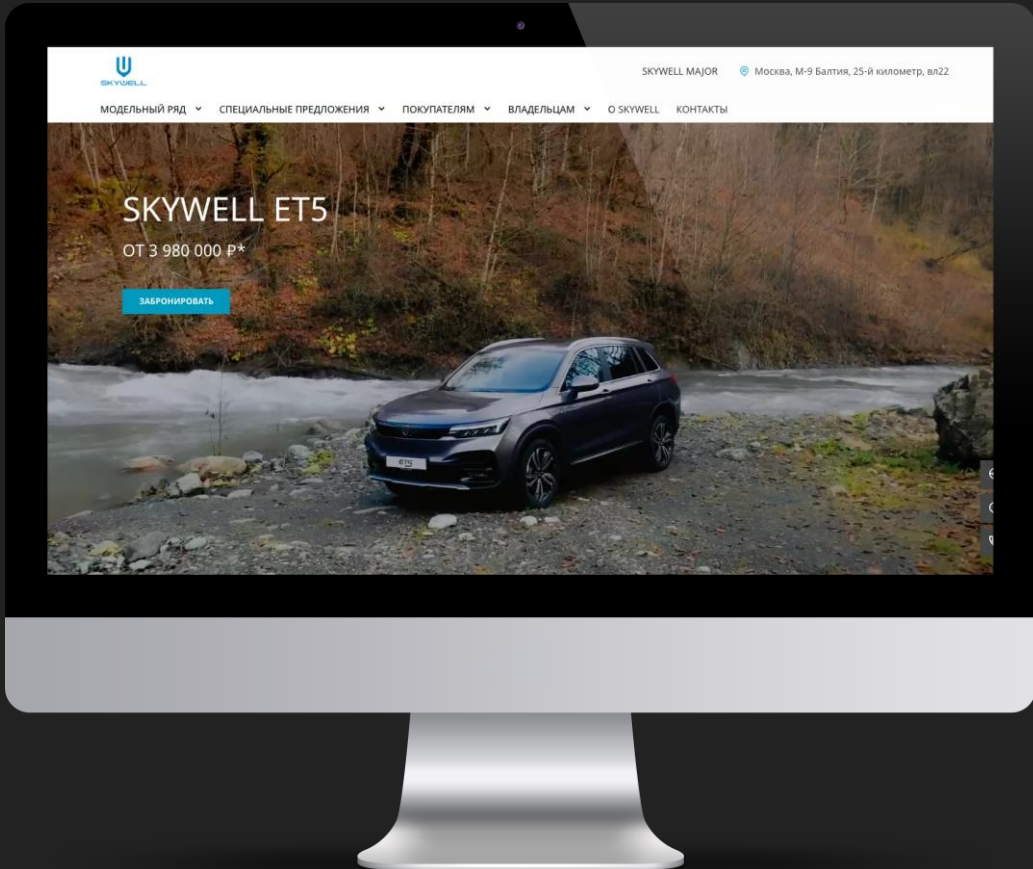
## Структура клиентов по количеству сайтов



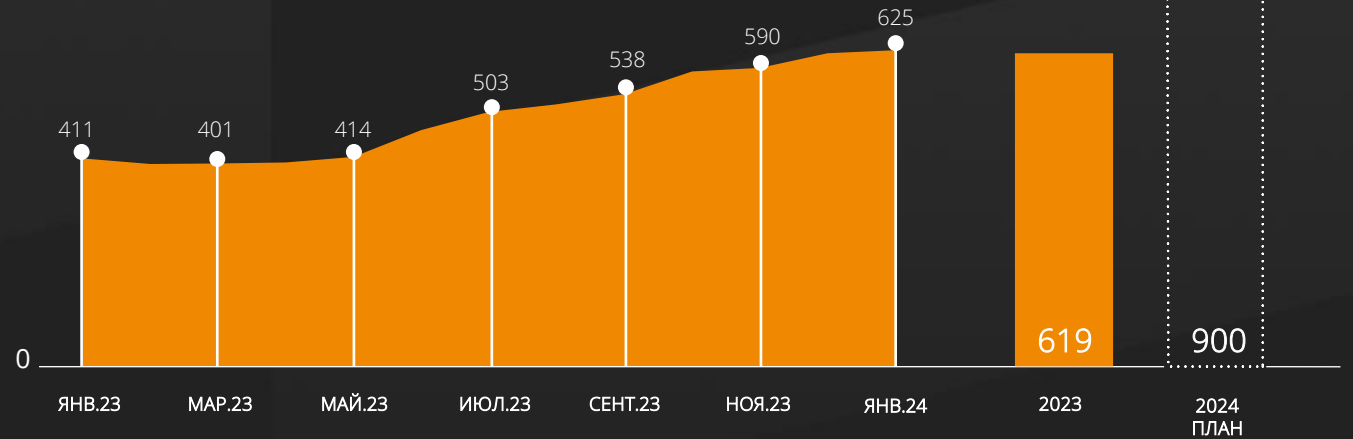
# ЧИСЛО САЙТОВ

ООО «АВТООТДЕЛ» удалось восстановить долю рынка за счёт привлечения новых брендов, выходящих на рынок России.

В планах на ближайший год по внутреннему прогнозу компании — достичь отметки в 700 - 900 сайтов.



Общее число сайтов, работающих на программном обеспечении эмитента

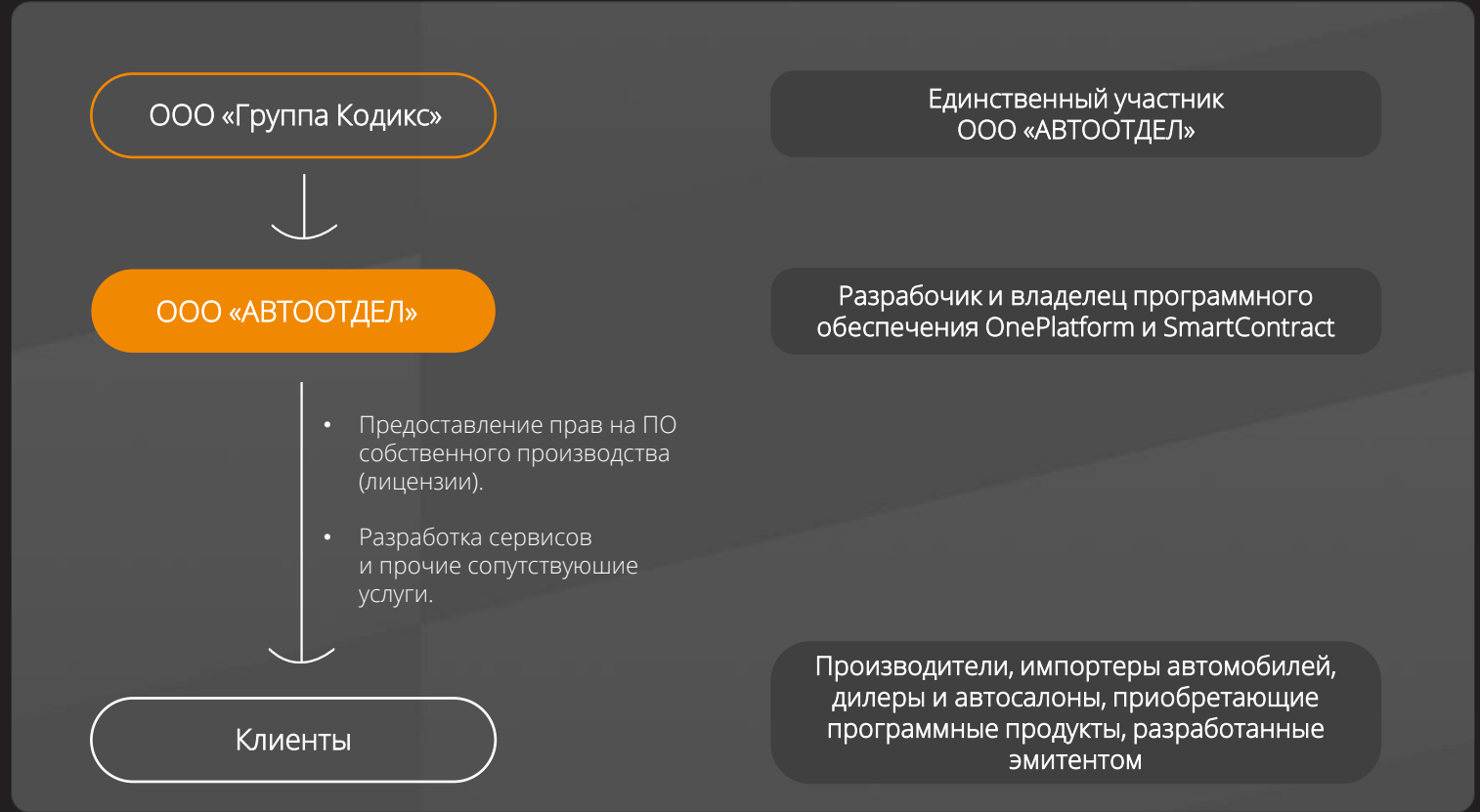


# ЭМИТЕНТ И ЕГО МЕСТО В СТРУКТУРЕ БИЗНЕСА

ООО «АВТООТДЕЛ» - юридическое лицо, осуществляющее основную операционную деятельность: разработку программного обеспечения и его реализацию покупателям по модели подписки.

Ключевые управленческие решения вырабатываются на уровне руководства материнской компании - ООО «Группа Кодикс».

Так, в ООО «Группа Кодикс» имеется регулярно созываемый Совет директоров, который принимает решения по вопросам распоряжения интеллектуальной собственностью и нематериальными активами ООО «АВТООТДЕЛ», утверждения его бизнес-плана, бюджета и финансовой модели.



## ГЕОРГИЙ ВЕХОВ

Генеральный директор  
ООО «АВТООТДЕЛ» (UDP Auto)

## МАКСИМ КАЛИНКИН

Генеральный директор и собственник  
ООО «Контакт-центр ГРАН» (gran-call.ru)

## АНТОН КРЕМНЕВ

Президент по стратегическому развитию  
международных бизнесов ООО «ШНАЙДЕР ГРУП  
ХЬЮМАН МЕНЕДЖМЕНТ»

## АЛЬБЕРТ ГИЛЬФАНОВ

Председатель совета директоров  
АО «Джи-групп» (G-Group)

## АЛЕКСЕЙ КЛЫГИН

Основатель юридической фирмы



# КОМАНДА



## Георгий Вехов

Генеральный директор, CEO

Получил степень MBA в Йельском Университете, США. В России закончил Всероссийскую Академию Внешней Торговли по программе менеджмента и маркетинга.

**Ключевой опыт:** digital marketing и продажи в сегменте B2B SaaS; инвестиции / M&A; предпринимательство.

Своей целью Георгий обозначает консолидацию рынка B2B SaaS услуг автомобильной отрасли в России.



## Андрей Масленников

Технический директор, CTO

Окончил МИЭМ НИУ ВШЭ, по специальности: автоматизированные системы обработки информации и управления.

**Основные обязанности:** курирование работ, техническая экспертиза, архитектура проекта, коммуникация с контрагентами по возможностям интеграций, управление командой разработки.

Отвечает за выстраивание IT инфраструктуры компании, проектирование IT систем, техническая разработка IT систем.



## Станислав Заикин

Финансовый директор, CFO

Окончил ВГАУ им. Петра I, экономический факультет по специальности «Экономика, бухгалтерский учёт и аудит».

**Имеет 23 года опыта работы** по специальности, из них более 5 лет в ЗАО «Гражданские самолеты Сухого» и более 3 лет – в ООО «Жемальто».

Отвечает за разработку финансовой стратегии, планирование, привлечение и управление финансовыми потоками, оптимизацию и реструктуризацию расходов, финансовый анализ.



# КОМАНДА



## Валерия Григорьева

Директор по правовым вопросам, CLO

Окончила МГЮА им. О.Е. Кутафина по специальности «Юриспруденция».

Имеет более 15 лет опыта работы по специальности, 10 из которых – в международной корпорации FleetCor, Inc. В 2015 и 2017 включена в список The Legal 500 по версии журнала GC Powerlist в разделе In-house Lawyers в России.

**Отвечает за полный спектр правового сопровождения** деятельности компании, включая юридическое обеспечение сделок слияния и поглощения, корпоративное сопровождение, судебно-претензионную работу, подготовку и согласование договоров и пр.



## Андрей Кох

Директор по продукту, CPO

Окончил Тюменский индустриальный университет по специальности «Информационные системы и технологии».

Имеет успешный опыт реализации и продажи стартапа, опыт вывода продуктов на западный рынок.

**Отвечает за разработку и реализацию** стратегии развития продуктов, формирование ценностных и ценовых предложений продуктов компании, продуктовую аналитику (метрики продукта, конверсии и др.).



## Инга Колясникова

Директор по клиентскому сервису, CCSO

Окончила Профессиональный институт управления, специальность «Управление, менеджмент организации». Имеет опыт работы в сфере обслуживания клиентов более 20 лет.

Обладает навыками и компетенциями в построении инфраструктуры клиентского сервиса, разработке регламентов, оптимизации бизнес-процессов, выстраивании системы мотивации сотрудников, разработке и внедрении системы KPI.

**Отвечает за стратегическое и операционное управление** процессом обслуживания клиентов компании, включая организацию, развитие, мониторинг и оценку эффективности обслуживания клиентов.



## Максим Зоткин

Руководитель команды разработки

Окончил ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», информатик-экономист, прикладная информатика (в экономике).

**Зона ответственности:** управление продуктовой полнофункциональной командой разработки, разработка продуктовых решений ООО «АВТООТДЕЛ».





# КОМАНДА



## Олег Калаев

Директор проектного офиса

Образование: ИвГУ, специальность «Прикладная информатика в экономике».

Имеет опыт работы с иностранными клиентами и площадками, формирования команд под проекты различного масштаба, ведения крупных проектов в медицинской сфере и транспортной отрасли.

**Отвечает за выбор методологий и разработку стандартов управления проектами**, разработку KPI и других показателей эффективности работы над проектом, управление портфелем проектов, построение, оценку проектов и рисков, запуск проектных групп, планирование и контроль реализации проектов и др.



## Ренат Шайхулин

Директор отдела корпоративных продаж

Окончил Московский Государственный Институт Международных отношений, специальность «Специалист по международным отношениям со знанием иностранных языков (английский, амхарский, немецкий, испанский)».

**Имеет большой управленческий опыт** в различных секторах экономики (B2C, B2B). Более чем 20-летний разносторонний опыт в российских и международных компаниях на рынках РФ и СНГ, опыт внедрения новых продуктов в портфель компании, опыт разработки стратегических планов развития компаний.

Отвечает за развитие продаж дистрибьюторам, формирование розничного отдела по работе с дилерами.



## Алина Волкова

Главный бухгалтер

Окончила Российский государственный торгово-экономический университет по специальности «Экономика, бухгалтерский учет и аудит».

**Отвечает за управление отделом бухгалтерии**, контроль ведения бухгалтерского и налогового учета, подготовку финансовой отчетности, разработку и внедрение бухгалтерской политики, автоматизацию процессов, налоговое планирование, взаимодействие с внешними аудиторами, обеспечение соблюдения законодательства о бухгалтерском учете и налогах.

Осуществила переход компании с УСНО на ОСНО и перевела документооборот компании на ЭДО, что привело к сокращению дебиторской задолженности. Обеспечила успешное прохождение аудита за 2022 и 2023 без замечаний, поддерживает работу в режиме отсутствия претензий со стороны ФНС. Принимала участие в подготовке к сделке M&A и процессе получения кредитного рейтинга.

С 2017 является действующим членом Института профессиональных бухгалтеров России.

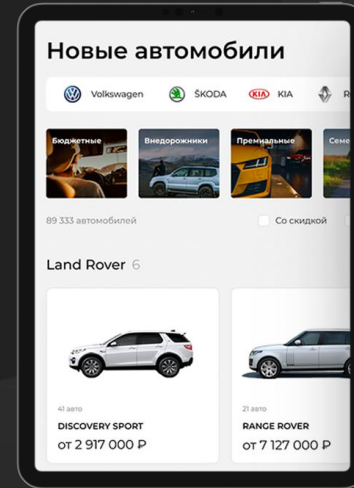
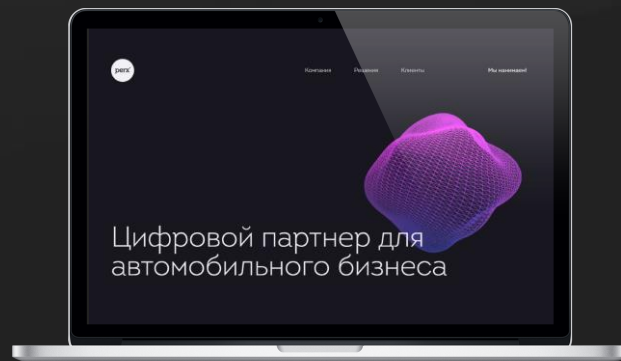


# ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ

ООО «АВТООТДЕЛ» осуществляет свою деятельность в сфере IT-решений для автомобильного бизнеса. Среди прямых конкурентов, предлагающих схожие, но не полностью аналогичные решения для автомобильных брендов на рынке России, выделяются всего две компании.

Если рассматривать рынок официальных дилеров автомобилей, LCV, HCV, мотоциклов и спецтехники, то лидирующие позиции в области IT-решений для создания и поддержки сайтов занимают ООО «АВТООТДЕЛ», ООО «Трейдинс.ру» и ООО «Перкс Софт».

Остальные дилеры либо владеют собственными решениями, либо не нуждаются в программном обеспечении такого характера.



## Tradedealer.ru

Предоставляет аналогичные услуги по созданию сети сайтов, витрины автомобилей, инструментов взаимодействия с покупателями на базе собственной платформы.

**Клиенты:** Toyota, Lexus, Volvo, Citroen, Opel, Peugeot, Evolute, Voyah, Zoomlion, Dongfeng.

**Преимущество программного обеспечения, разработанного эмитентом,** перед данным конкурентом, заключается в более широком наборе инструментария, удобстве использования, гибкостью настроек и возможности использовать отдельные элементы системы.

## Perx.ru

Позиционируются как индивидуальные решения для клиентов, что подразумевает несколько иную нишу — продукт разработчиков требует более значительных сроков на внедрение и затрат на старте.

**Клиенты:** Chery, Exeed, Omoda, Jaecoo, Lecar, Mazda, Suzuki, Москвич.

**Преимущество программного обеспечения, разработанного эмитентом:** быстрота внедрения, универсальность, возможность масштабирования, управление витриной автосалона (возможность выбора конкретного экземпляра с указанием VIN-номера).



# КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Снижение прогнозируемых показателей и отрицательная динамика за 12 мес. 2023 к АППГ - это часть процесса по замещению портфеля брендов компании с европейских производителей на китайские аналоги. Подключение нового бренда в среднем занимает несколько месяцев, включая переговорные процессы, подписание документов и развертку сайта и инфраструктуры. Полноценный эффект на выручке от нового контракта, как правило, отражается только через несколько кварталов отчетности. Учитывая, что к концу 2023 компания стала управлять более 600 сайтами, что стало рекордом за всю деятельность компании, реальный эффект от замещения еще в полной мере не отражен в отчетности.

**Снижение показателя EBITDA в сравнении с 2022 обусловлено** уменьшением выручки ввиду временного лага между подключением брендов и получением выручки, а также ростом расходов на оплату труда ввиду масштабирования деятельности компании, т.к. эмитент несет расходы на разработку ПО с последующим получением отдачи.

**Структура баланса компании** на протяжении сравнительных периодов в целом не изменилась. Основная часть активов компании представлена нематериальными активами, которые приросли в сравнении с двумя годами ранее почти в 3 раза, прежде всего, за счет разработки нового ПО эмитентом.

**Оборотный капитал представлен** дебиторской задолженностью, сумма по которой на 30.12.2023 существенно снизилась в сравнении с АППГ, что в основном связано с приостановкой деятельности на территории России ряда зарубежных автомобильных дилеров, являющихся в том числе клиентами ООО «АВТООТДЕЛ» (Chevrolet, Nissan), а также с изменением сроков расчетов оборачиваемость ДЗ существенно снизилась - с 120 дней до 29.

Основная часть пассива представлена собственным капиталом.



Показатели, тыс. руб.	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	12.23/12.22
Нематериальные поисковые активы	69 887	101 721	148 313	183 415	24%
Основные средства	1 213	49	484	891	84%
Собственный капитал	105 665	173 196	145 022	172 045	19%
Дебиторская задолженность	15 552	28 559	19 732	19 695	0%
Кредиторская задолженность	21 169	26 447	30 946	35 325	14%
<b>Финансовый долг</b>	—	—	—	2 580	—
Долгосрочные займы и кредиты	—	—	—	—	—
Краткосрочные займы и кредиты	—	—	—	2 580	—

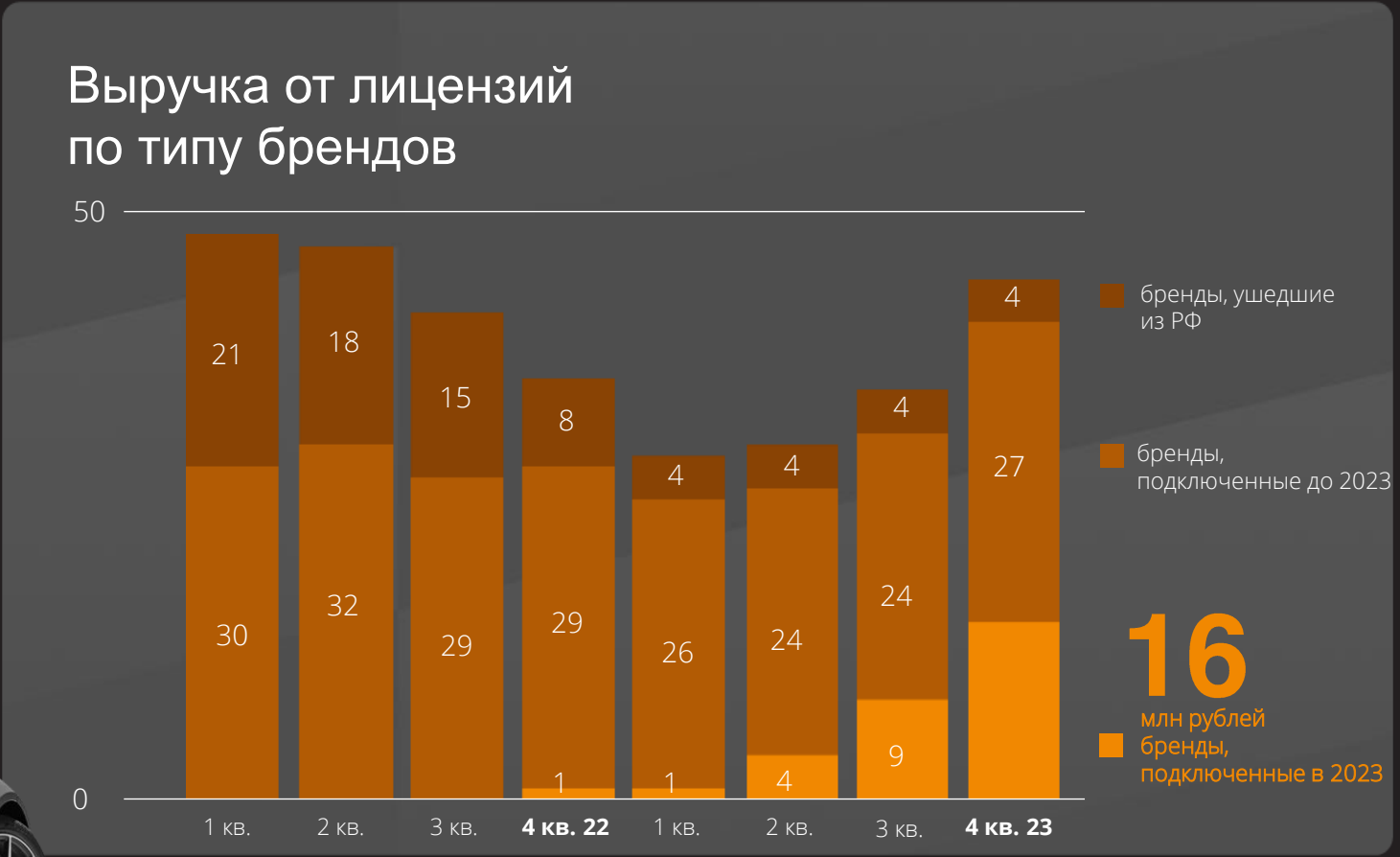
Выручка	129 497	200 946	204 594	180 038	-12%
Валовая прибыль	57 668	185 211	179 677	130 481	-27%
Операционная прибыль	57 668	95 474	101 084	35 010	-65%
Чистая прибыль	54 149	87 158	87 186	27 020	-69%
EBITDA adjusted	—	—	139 405	80 921	-25%

Валовая рентабельность	45%	92%	88%	72%	-16 п.п.
Операционная рентабельность	45%	48%	49%	19%	-30 п.п.
Рентабельность деятельности	42%	43%	43%	15%	-28 п.п.



# КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

На графике представлена разбивка выручки от лицензий по типу выручки, где показан перманентный рост выручки по кварталам в 2023 после переориентации на китайский рынок (новые бренды и Haval).



# СТРУКТУРА АКТИВОВ И ПАССИВОВ

Ключевыми активами эмитента являются программное обеспечение OnePlatform и SmartContract, которое было создано собственными силами компании. Затраты на внедрение включали оплату труда сотрудников, принимавших участие в создании продуктов.



Нематериальные активы	Первоначальная стоимость млн руб.	Начисленная амортизация млн руб.	Остаточная стоимость млн руб.	Износ
OnePlatform v.2.2	71.2	7.1	64.1	10%
OnePlatform v.2.1	34.4	13.8	20.6	40%
OnePlatform v.2.0	31.7	19.0	12.7	60%
OnePlatform v.1.0	33.8	26.5	7.3	78%
SmartContract v.1.1	12.7	5.1	7.6	40%
SmartContract v.1.0	10.6	6.3	4.2	60%
<b>ИТОГО ключевые активы</b>	<b>194.4</b>	<b>77.8</b>	<b>116.5</b>	





# ОСНОВНЫЕ ДЕБИТОРЫ И КРЕДИТОРЫ 12 МЕС. 2023



Структура основных дебиторов еще раз доказывает тезис переориентации деятельности ООО "АВТООТДЕЛ" на китайские бренды. Основную часть дебиторской задолженности компании составляет долг китайского бренда ООО «ХАВЕЙЛ МОТОР РУС». Кроме того, часть дебиторской задолженности (за пределами задолженности крупнейших клиентов) также принадлежит китайским брендам (ООО «БАИК РУС», ООО «КАИ РУС»).

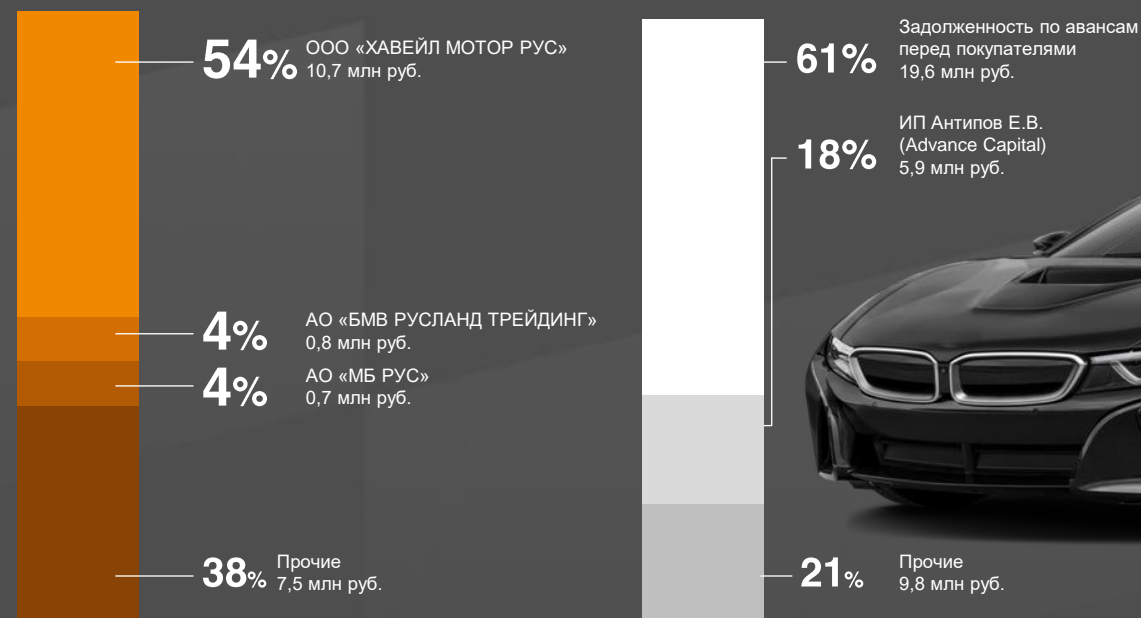
Обязательства ИП Антипов Е.В. были исполнены частично, в 2024 кредиторская задолженность списана.

**19.7** млн рублей  
общая дебиторская  
задолженность

**35.3** млн рублей  
общая кредиторская  
задолженность

ДЕБИТОРСКАЯ  
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ  
19,7 млн руб.

КРЕДИТОСКАЯ  
ЗАДОЛЖЕННОСТЬ  
35,3 млн руб.



# РИСКИ И СПОСОБЫ ИХ НИВЕЛИРОВАНИЯ

Риски

Способы нивелирования

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ РИСК

Ухудшение экономической ситуации, рост инфляции, ужесточение санкционных мер по отношению к РФ

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.

Несмотря на снижение объёма авторынка в целом, в 2022-2023 количество автодилеров увеличилось, что нивелирует риск отрицательной динамики объёма рынка. При этом, высокая маржинальность бизнеса автодилеров формируется, в том числе благодаря сервису, а значит, уровень потребности в IT-продукции - высокий.

## КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ

Компания обладает рядом преимуществ перед основными конкурентами, среди которых выделяются более широкий набор инструментария, удобство использования, гибкость настроек, возможность использовать отдельные элементы, быстрота внедрения и универсальность.

Также ввиду сложившейся геополитической ситуации отсутствует конкуренция и давление со стороны зарубежных игроков.

## ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ОСНОВНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Контрактный портфель эмитента дифференцирован. Доля трех крупнейших покупателей не превышает 25% (удельный вес — 22%). Несмотря на то, что большую часть оплат в адрес эмитента осуществляют автодилеры, рекомендации по выбору поставщика услуг они зачастую получают от автодистрибьюторов. При возникновении риска ухода одного из крупнейших контрагентов, компания приступает к подготовке его замещения, поскольку прекращение сотрудничества обычно занимает от нескольких месяцев. Негативные последствия от ухода одного из крупнейших клиентов могут быть митигированы удержанием данного клиента путем предложения более выгодных условий работы или замещением его иными брендами. Это помогает сохранить выручку на сопоставимом уровне или с потерей порядка 5-10% с последующим восстановлением роста по истечении нескольких кварталов после привлечения новых клиентов. Компания регулярно пересматривает контрактную базу, подстраиваясь под текущую конъюнктуру рынка.

## КАДРОВЫЕ РИСКИ

Основная часть расходов эмитента приходится на ФОТ. Штат компании расширяется на ежегодной основе. Преимущество для сотрудников: бонусы, своевременная оплата труда, социальная защита.

## РИСКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

На основе эластичности спроса компания пересматривает цены посредством индексации. Результат недавней индексации цен - уход одного клиента из 47.

## РИСК НАРУШЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВЗАИМОРАСЧЁТАМ С КЛИЕНТАМИ/ ПОСТАВЩИКАМИ

Компания использует SaaS - облачную модель предоставления ПО, при которой поставщик услуг разрабатывает облачное ПО, обеспечивает его обслуживание, автоматическое обновление и доступность и предоставляет такое ПО заказчикам через Интернет за оплату, пропорциональную объёмам использования.

ООО «АВТООТДЕЛ» оформляет с контрагентами автоматическую пролонгированную подписку с авансированием платежей. Рассматривается возможность перехода на авансирование за 3-6 месяцев.

## ЦИКЛИЧНОСТЬ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПО РЫНКАМ СБЫТА

На рынке отсутствуют конкуренты эмитента, способные предоставить полностью аналогичное решение по функционалу и сервису в рамках одного продукта. Кроме прочего, смена провайдера такого сервиса повлечет для пользователя значительные расходы.



# СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ

## Открыть брокерский счет

- лично в офисе брокерской компании;
- дистанционно через сайт брокерских компаний при наличии подтвержденной регистрации на портале «Госуслуги».

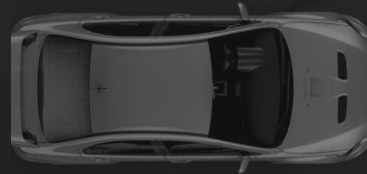
1



## Приобрести облигации ООО «АВТООТДЕЛ»

- у брокера, менеджера банка, где открыт ваш счет, оставив поручение по телефону или лично в отделении;
- специализированного программного обеспечения: программа QUIK;
- личного кабинета на веб-сайте – такую возможность предоставляют некоторые брокеры/банки.

2



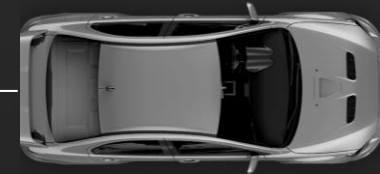
## Получить купонный доход

- выплата дохода по купону ежемесячно.

По вопросам покупки биржевых облигаций ООО «АВТООТДЕЛ» вы можете проконсультироваться со специалистами компании «Юнисервис Капитал»:

primary@uscapital.ru / +7 (383) 349-57-76.

3





## **ООО «АВТООТДЕЛ»**

Россия, 115114, г. Москва,  
вн. тер. г. муниципальный округ Даниловский,  
ул. Дербеневская, д. 15 Б, помещ. II, ком. 1-1

+7 (800) 444-07-34 / [info@udpauto.ru](mailto:info@udpauto.ru) / [udpauto.ru](http://udpauto.ru)



## **По вопросам приобретения облигаций ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»**

Россия, 630049, Новосибирская область,  
г. Новосибирск, ул. Романова, д. 28, 5 этаж

+7 (383) 349-57-76 / [primary@uscapital.ru](mailto:primary@uscapital.ru) / [uscapital.ru](http://uscapital.ru)

АДРЕС РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ

