

20  
24

ТЕХНОЛОГИИ  
для людей

# ОБ ОТЧЕТЕ

→ ГРУППА КОМПАНИЙ «МОТОРИКА» РАБОТАЕТ НА СТЫКЕ МЕДИЦИНЫ И КИБЕРНЕТИКИ И СОЗДАЕТ УСТРОЙСТВА, КОТОРЫЕ ВОЗВРАЩАЮТ ЛЮДЯМ СВОБОДУ ДВИЖЕНИЙ.

В СВОЕМ ДЕБЮТНОМ ОТЧЕТЕ МЫ НЕ ПРОСТО ДЕЛИМСЯ СТАТИСТИКОЙ И РЕЗУЛЬТАТАМИ ГОДА, А ДЕЛАЕМ ПОЛНОЦЕННЫЙ ЭКСКУРС В ИНТЕРЕСНУЮ И ПО-НАСТОЯЩЕМУ ИННОВАЦИОННУЮ ИНДУСТРИЮ АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

В НАШЕМ ВИДЕНИИ БУДУЩЕГО ЛЮДИ ЕЖЕДНЕВНО ПОЛЬЗУЮТСЯ ТЕХНОЛОГИЯМИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ СВОЕГО ЗДОРОВЬЯ, И МЫ ХОТИМ РАССКАЗАТЬ ОБ ЭТОМ ПОДРОБНЕЕ.

КИБЕР  
Моторика

Группа компаний «Моторика» представляет дебютный Годовой отчет (далее — Годовой отчет, Отчет), который содержит сведения об основных консолидированных операционных, финансовых и иных результатах деятельности материнской компании ООО МК «Хомо Ауктус». Отчет охватывает период с 1 января по 31 декабря 2024 года.

ООО МК «Хомо Ауктус» зарегистрировано в Российской Федерации на острове Русский, Приморский край. Под Группой компаний «Моторика» понимаются дочерние организации с прямой или косвенной долей участия ООО МК «Хомо Ауктус» более 20% в уставном капитале: ООО «Моторика», ООО «Исследовательский центр «Моторика», ООО «Моторика Немо», ООО «Моторика Орто», Motorica India Private Limited, АНО ВО «Университет медицинской кибернетики» и ООО «Завод специального оборудования».

Группа компаний «Моторика» (вместе с материнской компанией именуемые «Группа») осуществляет свою деятельность преимущественно в Российской Федерации, а также имеет дочернее предприятие в Индии.

Годовой отчет ООО МК «Хомо Ауктус» утвержден Генеральным директором 30 июня 2025 года.

В настоящем Отчете термины «Моторика», «Компания» означают все компании Группы, показатели деятельности которых консолидированы в финансовой отчетности ООО МК «Хомо Ауктус» по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Финансовая отчетность по МСФО за 2024 год прошла проверку аудиторско-консалтинговой компанией ООО «ФБК».

В Отчете раскрываются результаты деятельности Компании в 2024 году, приводится информация о стратегии, описывается система корпоративного управления. Кроме того, в Отчете уделено внимание деятельности Компании в области устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности.

Публикуя Годовой отчет, Компания подтверждает свое стремление быть прозрачной для всех заинтересованных сторон, поскольку формирует целостное представление о своей деятельности.

↗ Интерактивная версия  
Годового отчета



## ВАЛЕРИЯ РАНКИЧ

Младший инженер встраиваемого  
машинного обучения в «Моторике»



МНЕ ТЕПЕРЬ ЛЕГЧЕ  
НАЧИНАТЬ ЧТО-ТО НОВОЕ,  
ТАК КАК Я ЧУВСТВУЮ  
СЕБЯ УВЕРЕННЕЕ, КОГДА  
ПРИХОЖУ В НОВЫЕ  
МЕСТА. С УВЕРЕННОСТЬЮ  
ПРИХОДЯТ И БОЛЬШИЕ  
УСПЕХИ.

Какой самый необычный или рискованный поступок  
вы совершили в своей жизни, и как он на вас повлиял?

Переезд в Москву. Я осуществила свою мечту,  
научилась быть сильной, поняла, что мне хорошо  
там, где есть близкие люди, стала больше ценить  
свою родину и себя, получила великолепный опыт  
и прекрасные протезы...

Как вам помогает протез «Моторики»  
в самореализации, работе, при занятиях спортом  
или любимым хобби?

Мне теперь легче начинать что-то новое, так как я чувствую  
себя увереннее, когда прихожу в новые места.  
С уверенностью приходят и большие успехи.

Какими вы видите протезы будущего?  
Такими, какие мы разрабатываем в Департаменте  
нейротехнологий.



# СОДЕРЖАНИЕ

# 20 24

ТЕХНОЛОГИИ  
ДЛЯ ЛЮДЕЙ

## СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ 34

Обзор рынка ассистивных технологий	36
Миссия и ценности	41
Стратегия	43
Наша бизнес- модель	46
Инвестиционная привлекательность	48
Взаимодействие с инвесторами	50

## КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ 87

Принципы и практика корпоративного управления	89
Система корпоративного управления	91
Органы управления	92
Управление рисками	95
Этика ведения бизнеса	105

## ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ 52

Операционные результаты	54
Зарубежные рынки — новые возможности	58
Финансовый обзор (MD&A)	61

## ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ 107

## ПРИЛОЖЕНИЯ 139

Глоссарий	141
Контакты	143
Заявление об ограничении ответственности	143

## УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ 65

Подходы к управлению устойчивым развитием	67
Протезирование	71
Работа с пользователями	74
Социальные проекты	77
Качество и безопасность	79
Наши сотрудники	81
Управление цепочкой поставок	86

Об Отчете	3
Обращение Генерального директора	6
Человек кибернетический	7

## О КОМПАНИИ 8

Портрет Компании	10
География деятельности	13
История «Моторики»	14
Продуктовая линейка	15
Исследовательская деятельность и разработки (R&D)	24
Инновационные проекты в сфере нейротехнологий	28
События года	31
Ключевые показатели	33

# ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

→ ВСЕГО ДЕСЯТЬ ЛЕТ НАЗАД «МОТОРИКА» БЫЛА НЕБОЛЬШИМ СТАРТАПОМ, СЕЙЧАС ЖЕ ПЕРЕД ВАМИ ДЕБЮТНЫЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ КОМПАНИИ — ВИЗИОНЕРА В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕДИЦИНСКОЙ КИБЕРНЕТИКИ.



Андрей Давидюк  
Генеральный директор «Моторики»

Команда «Моторики» — визионеры в области медицинских технологий. Помимо того, что основная деятельность Компании имеет ярко выраженный социальный эффект, мы стремимся трансформировать общественное восприятие людей с инвалидностью. Так появилась концепция Человека кибернетического.

Даже сегодня Человек кибернетический — это не фантастика, а повседневная реальность. Кто-то использует фитнес-трекеры, умные часы, биосенсоры. А кто-то носит протезы или использует нейростимуляторы. Но всех этих людей объединяет забота о здоровье, каждый из них применяет доступные технологии для повышения комфорта и качества жизни. «Моторика» предлагает людям философию, благодаря которой люди с инвалидностью могут осознать себя по-новому. Мы помогаем принять новое «я» и увидеть в нем силу, а не ограничение.

Потребность населения в ассистивных технологиях растет с каждым годом. Мировой рынок AssistiveTech оценивается в 29 млрд долл. США<sup>1</sup> и увеличивается примерно на 6% ежегодно. Это обусловлено несколькими факторами: увеличением численности населения старше 65 лет, ростом доли людей с инвалидностью, развитием медицины, повышением объемов государственных инвестиций в социальную защиту. Влияют также экологическая обстановка и общая геополитическая напряженность. В то же время стремительно совершенствуются технологии: все чаще применяются

аддитивная печать, новые материалы, интернет вещей. Искусственный интеллект используется как в программных, так и в мобильных решениях, что позволяет улучшать процессы на всех уровнях.

Мы переосмыслили свое позиционирование и обновили стратегию развития до 2028 года с учетом рыночных, социальных и технологических трендов. Сегодня мы строим экосистему будущего, в которой высокотехнологичные решения становятся естественным продолжением тела, мышления и жизни. В 2024 году мы вывели на рынок новые устройства, запустили производство протезов нижних конечностей, начали продажи инновационных нейроимплантов нового поколения, приобрели ООО «Завод специального оборудования» (один из ведущих производителей колясок в России). Это не просто расширение продуктовой линейки — это часть стратегии по интеграции ассистивных решений и переходу от монопродуктовой компании к компании, предоставляющей комплексные решения в сфере мобильности и нейротехнологий.

Другим важным направлением для нас является выход на международный рынок. За последний год «Моторика» добилась существенных успехов в развитии партнерской и клиентской сети в странах СНГ, а также активно рассматривает выход на новые рынки дружественных стран. Так, в начале 2025 года мы открыли новый офис в Индии, что обеспечит активное продвижение Компании на рынках стран Южной Азии.

При этом мы сохраняем высокие темпы роста как на рынке протезов рук, с которого начали свою деятельность, так и на новых для нас рынках. Но рост, а в особенности быстрый рост, всегда сопряжен с вызовами. Они заставляют нас мыслить по-новому, находить пути решения и повышают уровень нашего управления в зонах неизвестности.

Мы испытывали сложности, связанные со спецификой производства протезов. Например, для нас стал вызовом поиск мощностей для механической обработки на российских предприятиях, из-за которого нам пришлось отложить выпуск обновленного модуля локтя на 2025 год. Для преодоления вызова мы инициировали диалог с государственными структурами и ведем поиск поставщиков деталей точной механики. Так же в 2024 году мы, как и многие другие компании, столкнулись с нехваткой специалистов в ключевых технических областях, но смогли привлечь более 80 высококвалифицированных сотрудников и закрыть кадровые потребности. Это привело нас к пониманию важности системного подхода к развитию специалистов внутри Компании.

Инновации и постоянное совершенствование имеющихся решений — одни из главных особенностей современной отрасли AssistiveTech. Мы стремимся оставаться лидером рынка, инвестировать в будущее, и для нас R&D и наука — один из способов быть успешными в среднесрочной и долгосрочной перспективах. За последние пять лет мы привлекли инвестиции на сумму более 1,3 млрд руб. Значительную часть этих средств, а также часть прибыли от продаж мы направляем на исследования и разработку. Одни из самых амбициозных и значимых R&D-проектов на сегодня — ощущение протезов и купирование фантомных болей. В 2024 году завершился четвертый этап исследований, и нам уже удалось разработать прототип протеза с сенсорной обратной связью. В ближайшем будущем мы планируем запустить его в серийное производство.

Создание инновационных технологий было бы невозможно без налаженных процессов внутри Компании. К тому же быстрое развитие Компании требует надежной организационной структуры и создания инфраструктуры, которая будет использоваться для дальнейших разработок и достижений. В 2023 году мы стали резидентом особой экономической зоны «Технополис Москва» и масштабировали свое производство по всем стандартам бережливого производства и эффективности. Мы внедряем цифровые технологии, не просто автоматизируя процессы, а полностью пересматривая их, переводя в информационные системы.

Мы также сосредоточены на совершенствовании системы корпоративного управления, поскольку наша стратегия требует более высокого уровня развития в ряде направлений. Уже сейчас мы видим позитивные результаты: в 2024 году кредитный рейтинг «Моторики» был повышен до «А-ru». Разместив облигации в 2023 году, мы доказали, что можем работать в условиях публичного рынка, исполняя все обязательства перед инвесторами. Следующий ответственный для нас шаг — выход на фондовую биржу. В 2025 году мы планируем создать комитеты Совета директоров, разработать ключевые корпоративные документы и утвердить Дивидендную политику.

Мой личный принцип в работе — всегда делать шаг вперед независимо от обстоятельств. Сегодня этот шаг вперед делает и «Моторика» — для всех людей с ограниченными возможностями. Мы движемся к будущему, в котором человек искусно управляет своим здоровьем с помощью наших технологий. И этот путь только начинается.

<sup>1</sup> По данным Отчета ГБУ «Агентство инноваций Москвы», 2023 год.

# ЧЕЛОВЕК КИБЕРНЕТИЧЕСКИЙ

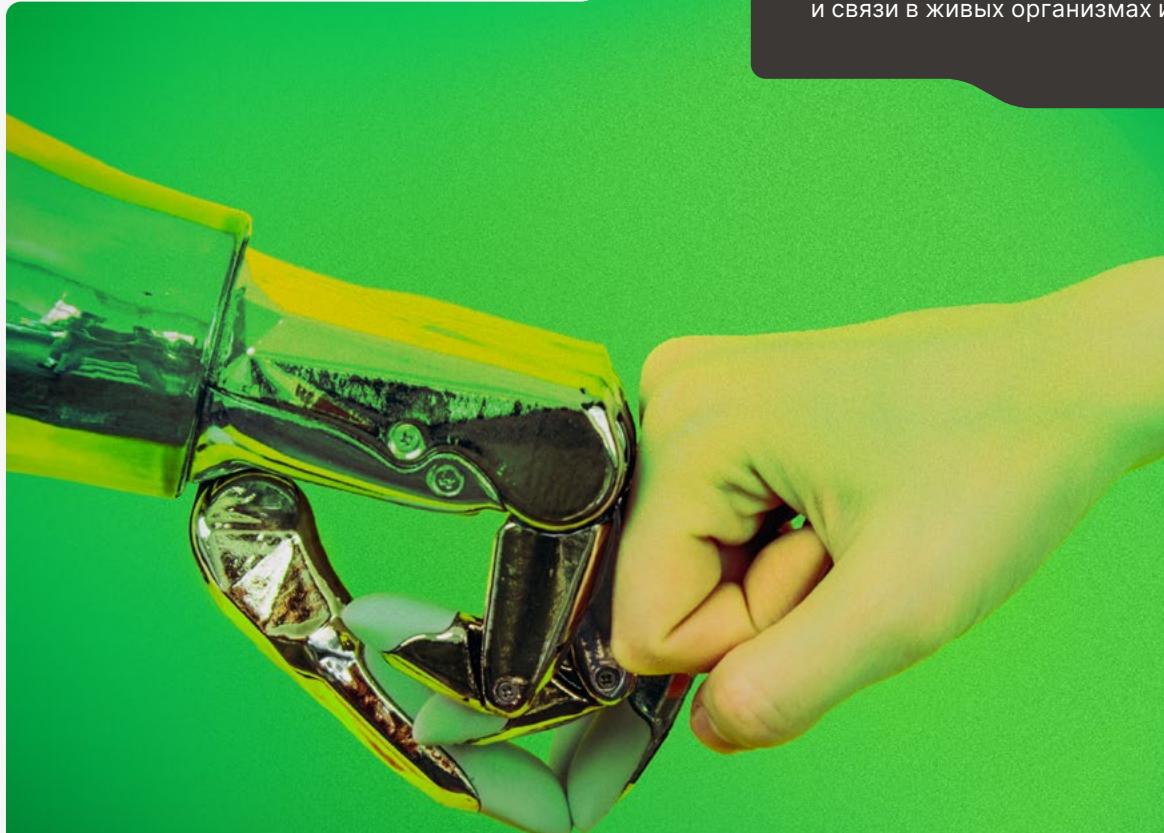
## ИСКУСНО УПРАВЛЯЕТ СВОИМ ЗДОРОВЬЕМ

Кибернетика имеет важнейшее значение в современном мире ассистивных нейротехнологий. Она позволяет создавать устройства, которые не только восстанавливают физические функции, но и устраняют патологические состояния, такие как фантомные и нейропатические боли.

«Моторика» использует эту дисциплину для разработки передовых технических средств реабилитации (ТСР) с улучшенными функциональными возможностями.

### Какие технологии на практике делают нашего пользователя человеком кибернетическим?

- Бионические протезы: используют информацию тела человека для управления устройством.
- Имплантируемые системы нейромодуляции: используют электрические микроСтимулы для изменения состояния целевой нервной ткани.
- Электрические кресла-коляски: позволяют развивать скорость передвижения до 15 км/ч, а отдельные модели — и выше.
- Системы ощущения протезов, которые помогут восстановить утраченные сенсорные функции.



**«Моторика» —**  
лидер в использовании кибернетики  
для создания технических средств  
реабилитации нового поколения в России.

**Кибернетика** (от др.-греч. κιβερνητική — «искусство управления») — это междисциплинарная наука о системах управления, закономерностях получения, хранения, преобразования и передачи информации и связи в живых организмах и машинах.

- Создаем человеко-машинные интерфейсы для управления протезами.
- Разрабатываем системы и сложные алгоритмы на основе машинного обучения для адаптации управления протезами в реальном времени.
- Производим кресла-коляски, обеспечивающие комфортное управление, регулируемый механизм посадки, высокую прочность конструкции и стильный дизайн.
- Используем инвазивные и неинвазивные методы для восстановления сенсорной функции и ощущения протезов.
- Интегрируем протезы в цифровую среду и создаем экосистему для пользователя.
- Исследуем передовые разработки, композитные материалы, 4D-аддитивные технологии и остеоинтеграцию для улучшения соединения протеза с конечностью.
- Сотрудничаем с ведущими университетами и проводим исследования в области медицинской кибернетики.

## О КОМПАНИИ

# РЕВОЛЮЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

→ «МОТОРИКА» – КОМПАНИЯ,  
КОТОРАЯ ЗАДАЕТ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ  
В ОБЩЕСТВЕННОМ СОЗНАНИИ, РАСКРЫВАЯ  
ПОТЕНЦИАЛ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ  
ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

**топ-1**

самых быстрорастущих  
MedTech-компаний в 2024 году<sup>1</sup>

**топ-3**

крупнейших MedTech-  
компаний России<sup>1</sup>

ОДИН ИЗ САМЫХ  
УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ  
ИННОВАЦИОННОГО ЦЕНТРА  
«СКОЛКОВО», КОТОРЫЙ  
СТАЛ КОМПАНИЕЙ  
БЫСТРОГО РОСТА



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ  
ЛИДЕР MEDTECH  
В РОССИИ

ЧЛЕН АССОЦИАЦИИ  
«НАЦИОНАЛЬНЫХ  
ЧЕМПИОНОВ»

**топ-10**

производителей протезов  
рук в мире<sup>2</sup>

<sup>1</sup> По данным Smart Ranking в 2024 году.

<sup>2</sup> По данным Strategic Market Research.

## МАРГАРИТА НЕМЦАН



ПРОТЕЗЫ БУДУТ ЭЛЕКТРОННЫМИ, ИМИ МОЖНО БУДЕТ УПРАВЛЯТЬ ПРИ ПОМОЩИ ТЕЛЕПАТИИ.



**Экспертом в какой области ты хотела бы стать?**  
Я бы хотела стать психологом, потому что мне интересно узнавать новых людей, их характеры и помогать им решать проблемы.

**Какие хобби или занятия приносят тебе больше всего радости?**  
Рисование и вокал.

**Какими ты видишь протезы будущего?**  
Протезы будут электронными, ими можно будет управлять при помощи телепатии.



С ПРОТЕЗОМ Я МОГУ ЕЗДИТЬ ВЕРХОМ НА КОНЕ И УПРАВЛЯТЬ ИМ.

**Если бы тебе дали одну суперспособность, что бы ты выбрал?**  
Бессмертие.

**Как протез помогает тебе заниматься хобби?**  
С протезом я могу ездить верхом на коне и управлять им.

**Какими ты видишь протезы будущего?**  
Протез сердца и протез мозга.

## САВВА СИТКАРЕВ



# ПОРТРЕТ КОМПАНИИ

**10** лет

на рынке ассистивных технологий

**50%**

доля «Моторики» на рынке протезов рук в 2024 году<sup>1</sup>

**2,6** тыс.  
протезов

верхних и нижних конечностей установлено пользователям в 2024 году

**90%**

уровень удовлетворенности пользователей протезов, по результатам наших опросов

**8%**

планируемая доля «Моторики» на рынке кресел-колясок в 2025 году (после покупки ООО «Завод специального оборудования»)

**561**  
сотрудник

в команде «Моторики», включая сотрудников ООО «Завод специального оборудования»

**«МОТОРИКА» — ЕДИНСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ В МИРЕ, КОТОРАЯ ДЕЛАЕТ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОТЕЗЫ РУК ДЛЯ ДЕТЕЙ С ДВУХ ЛЕТ.**

**>8** тыс. протезов

верхних и нижних конечностей изготовила Компания с 2015 года для пользователей из России, СНГ, Европы, Индии, MENA<sup>2</sup> и Юго-Восточной Азии

<sup>1</sup> По оценкам Компании.

<sup>2</sup> От англ. Middle East and North Africa — страны Ближнего Востока и Северной Африки.

## МЫ СОЗДАЕМ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОЙ И АКТИВНОЙ ЖИЗНИ

Развитие Компании основывается на устойчивом росте и способности эффективно конкурировать с ключевыми игроками рынка. В 2024 году мы сфокусировались на M&A, вышли на новые перспективные и комплементарные для нас рынки.

Наша стратегическая цель — стать одним из мировых лидеров в создании и разработке продуктов медицинской кибернетики и ассистивных технологий, которые расширяют возможности человека. Мы стремимся к будущему, где наши продукты позиционируются не только как технологии для людей с ограниченными возможностями здоровья, но и как универсальные инновации и неотъемлемая часть жизни каждого человека, которая обогащает опыт новыми возможностями технологий.

↗ Подробнее о стратегии развития на [с. 43](#)



**A-.ru**

Кредитный рейтинг от НКР — «A-.ru» со «стабильным» прогнозом



### Мы стремимся:

- повышать уровень жизни пользователей, помогать им воплощать свои идеи и реализовывать возможности;
- быть первыми на рынке и формировать его повестку своими разработками;
- предлагать продукты с лучшими характеристиками: легче, точнее, современнее, с более высоким сроком эксплуатации и более высокой отказоустойчивостью, чем у конкурентов;
- охватывать новые сегменты рынка (в том числе за счет применения имеющихся технологий к продуктам в других сегментах).

### Направления работы

#### 1. Проводим исследования.

Исследования Компании сфокусированы на применении нейротехнологий, остеоинтеграции, искусственного интеллекта, интернета вещей, купирования фантомных болей и других технологий в функциональной адаптации.

#### 2. Выводим на рынок инновационные продукты.

В продуктовом портфеле «Моторики» активные тяговые и бионические протезы рук, карбоновые модули стоп и VNS- и SCS-нейростимуляторы, коляски разного типа.

#### 3. Предоставляем ТСР детям и взрослым.

Компания формирует новое отношение к ассистивным технологиям и повышает стандарты отрасли, чтобы использование ТСР было удобным и простым для пользователей.

#### 4. Сопровождаем в процессе функциональной адаптации.

Помимо стандартной функциональной адаптации пациентов и личных рекомендаций врача-реабилитолога для каждого пользователя, мы разрабатываем новые программы и методы применения высокотехнологичных продуктов.

«Моторика» — один из лидеров российского рынка ассистивных технологий в сегменте мобильности. Компания занимается разработкой передовых протезов, кресел-колясок и нейростимуляторов, которые разрушают барьеры и расширяют границы возможностей пользователей.

За 10 лет мы прошли путь от небольшого протезного стартапа до международной компании медицинской кибернетики. Сегодня «Моторика» имеет самую широкую линейку протезов рук в мире. В 2024 году мы запустили продажи по трем новым направлениям: протезы нижних конечностей, неинвазивные нейростимуляторы и кресла-коляски. Все наши продукты позволяют восполнять полностью или частично утраченные функции и поддерживать здоровье.

Мы сфокусированы на улучшении качества жизни людей, повышении мобильности, функциональной адаптации и интеграции наших пользователей в общество в целом.

## ХАРАКТЕР БРЕНДА

### → ДОСТУПНЫЙ

«Моторика» делает свои продукты доступными для широкого круга пользователей при сохранении высокого качества.

### → ЧЕЛОВЕЧНЫЙ

В центре внимания «Моторики» всегда человек. Компания стремится понимать потребности своих пользователей и предоставлять им индивидуальные решения.

### → ИННОВАЦИОННЫЙ

«Моторика» идет в ногу со временем, применяя передовые технологии для создания продуктов.

### → ВДОХНОВЛЯЮЩИЙ

«Моторика» стремится быть примером для других компаний в области инноваций и социальной ответственности, вдохновляя их на создание продуктов, которые делают мир лучше.

### → ОТВЕТСТВЕННЫЙ

«Моторика» не только создает продукты, но и активно участвует в социальных проектах, помогая людям с ОВЗ и распространяя информацию о доступности ТСР.

### → ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ

Компания обладает предпринимательским духом и визионерством, это выражается в способности создавать высокотехнологичные продукты и находить новые рыночные ниши. «Моторика» быстро адаптируется к изменениям, открывая новые возможности для роста и развития.

### → ЗАБОТЛИВЫЙ

Компания искренне заботится о своих пользователях, стремясь предоставить им лучшие решения и облегчить их повседневную жизнь.

### → ОПТИМИСТИЧНЫЙ

«Моторика» верит, что технологии могут изменить жизнь к лучшему, и дает надежду многим людям на восстановление возможностей здоровья.

## ПОЧЕМУ НАС ВЫБИРАЮТ

### ПОЛЬЗОВАТЕЛИ:

- самая широкая линейка протезов рук в мире: уровень кисти, предплечья, до уровня плеча, возможность частичного протезирования пальцев;
- широкая линейка кресел-колясок для взрослых и детей с различными потребностями;
- доступность ТСР в России и странах СНГ;
- функциональное протезирование верхних и нижних конечностей;
- индивидуальный подход к пользователю, сопровождение на всех этапах — от потребности до получения ТСР и функциональной адаптации, учитываются потребности и анатомические особенности;
- уникальный дизайн протезов, легкая и прочная конструкция;
- программы обучения и функциональной адаптации;
- киберсообщество, где каждый пользователь чувствует поддержку и принятие;
- новые возможности, которые открывают исследования Компании.

### ПАРТНЕРЫ:

«Моторика» — один из самых узнаваемых MedTech-брендов в России:

- надежный партнер, получивший множество наград за свою работу в области медицинской кибернетики и социальной ответственности;
- партнерская программа для протезных центров и дилеров в России и за рубежом;
- колаборации с брендами, технические и сервисные интеграции в продукт;
- более доступные протезы по сравнению с зарубежными аналогами при сопоставимых технических характеристиках;
- активный игрок нейрорынка.



## ПУТЬ К «КИБЕРМОТОРИКЕ»

2015



2015–2019 ГОДЫ –  
ЭРА «МОТОРИКИ»

Небольшой стартап разрабатывает первые прототипы протезов рук, завоевывает первых клиентов, запускает колаборации с известными брендами.

2019



2019–2024 ГОДЫ –  
ЭРА «СУПЕРМОТОРИКИ»

Компания привлекает существенные инвестиции, получает возможность сделать резкий скачок по всем показателям деятельности и реализует эту возможность.



2024



2024 ГОД – Н. В. –  
ЭРА «КИБЕРМОТОРИКИ»

В фокус Компании добавлены протезы ног, нейростимуляторы, кресла-коляски и другие ассистивные технологии.

Переход к «КиберМоторике» позволяет Компании привлечь специалистов в области медицинской кибернетики и инженеров, которые вовлечены в разработки в сфере машинного обучения. Вместе с тем Компания укрепит свою репутацию как ведущего игрока в области медицинской кибернетики и разработки инновационных ассистивных технологий.

# 2024

«МОТОРИКА»  
ПОЗИЦИОНИРУЕТ СЕБЯ  
КАК ЛИДЕРА В АССИСТИВНЫХ  
ТЕХНОЛОГИЯХ И КОМПАНИЮ  
МЕДИЦИНСКОЙ КИБЕРНЕТИКИ.



ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ

→ ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ  
КАК О НОВОМ ИГРОКЕ  
НА РЫНКЕ ПРОТЕЗОВ

→ РАЗВИТИЕ КАЧЕСТВА  
ПРОДУКЦИИ, ПОИСК НОВЫХ  
ПАРТНЕРОВ, КЛИЕНТОВ,  
РАСШИРЕНИЕ БИЗНЕСА

→ РАСШИРЕНИЕ  
ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ  
И МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ЭКСПАНСИЯ

## ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

«Моторика» ассоциируется с понятиями «нейропротезирование», «кибернетика», «кибермедицина», «технологии», «наука», «здравье», «будущее», «человек кибернетический». Компания специализируется на научном подходе к лечению и улучшению человеческого организма.



МЫ ПОНЯЛИ, ЧТО ДНК  
«МОТОРИКИ» – ЭТО НЕ ПРОСТО  
ПРОТЕЗЫ ИЛИ ТЕХНИЧЕСКИЕ  
СРЕДСТВА РЕАБИЛИТАЦИИ.  
МЫ ПОСРЕДНИК МЕЖДУ  
ЧЕЛОВЕКОМ, ТЕХНИКОЙ  
И МЕДИЦИНОЙ, МЫ СОЗДАЕМ  
ИХ ОРГАНИЧНЫЙ СИНТЕЗ, КОТОРЫЙ  
МОГ БЫ КАК СНЯТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ  
С ТЕЛА, ТАК И РАСШИРИТЬ  
ЕГО ВОЗМОЖНОСТИ

Андрей Давидюк  
Генеральный директор «Моторики»

# ГЕОГРАФИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УЛУЧШАЕМ ЖИЗНЬ ЛЮДЕЙ  
ПО ВСЕМУ МИРУ

**№1**

среди самых быстрорастущих  
MedTech-компаний России  
в 2024 году<sup>1</sup>

**>10** тыс.

протезов в год —  
мощность производства  
в 2024 году

**8** тыс. протезов

установлено пользователям  
с момента основания  
Компании

**>15** стран,

в которых живут  
пользователи протезов  
«Моторики»

- Головной офис  
в Инновационном центре  
«Сколково»
- Центр протезирования
- Производственная пло-  
щадка в ОЭЗ «Технополис  
Москва»



ООО «Завод специального  
оборудования»<sup>2</sup>



- Офис дочерней  
компании Motorica  
India Pvt.
- Центр протезирования



**КОМПАНИЯ  
ВЕДЕТ РАБОТУ  
НАД ЛОКАЛИЗАЦИЕЙ  
НА ТЕРРИТОРИЯХ  
КСА<sup>3</sup> И ИНДИИ**

<sup>1</sup> По версии Smart Ranking.

<sup>2</sup> Группа компаний «Моторика» приобрела 50,1%-ную долю в ООО «Завод специального оборудования» в декабре 2024 года.

<sup>3</sup> Королевство Саудовская Аравия.

# ИСТОРИЯ «МОТОРИКИ»

## 2014

Разработка инженерами первых чертежей и печать на 3D-принтере.

## 2015

Регистрация ООО «Моторика», получение статуса резидента в Инновационном центре «Сколково». Создание первого бионического протеза Stradivary (односхват).

## 2017

Разработка первого в мире протеза со встроенной NFC-оплатой (совместно с Альфа-Банком).

## 2018

Запуск первого в мире проекта по удаленному мониторингу ассистивных устройств (совместно с компанией «Билайн»).

## 2023

Компания вошла в топ-3 крупнейших MedTech- компаний в России<sup>1</sup>.

Запуск производства в особой экономической зоне «Технополис Москва».

Линейка протезов «Моторики» MANIFESTO Fingers получила премию «Лучший промышленный дизайн России – 2023» в номинации «Дизайн-продукт».

Получение кредитного рейтинга «BBB+» со «стабильным» прогнозом от агентства НКР.

**300** млн руб.

дебютный выпуск облигаций на Московской бирже

## 2021

Начало инвазивных исследований по очувствлению протезов верхних и нижних конечностей совместно с Дальневосточным федеральным университетом (ДВФУ) и Сколтехом.

## 2020

Запуск первого в России протеза-гаджета совместно с инженерами Samsung Research Russia и специалистами из университета ИТМО. За счет встроенных Galaxy Watch у пользователя появилась возможность управлять своим устройством, анализировать телеметрию.

**200** млн руб.

привлечение инвестиций от Дальневосточного фонда высоких технологий (ДФВТ)

**100** млн руб.

привлечение инвестиций от РФПИ

## 2019

Создание линейки бионических протезов MANIFESTO (протезы-многосхваты). Разработка технологии для проведения функциональной адаптации в виртуальной реальности.

**100** млн руб.

привлечение инвестиций от Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ)

## 2024

Повышение кредитного рейтинга ООО «Моторика» с «BBB+» до «A-» со «стабильным» прогнозом (НКР).

Линейка протезов MANIFESTO Hand получила премию «Лучший промышленный дизайн России – 2024» в номинации «Дизайн медицинского оборудования».

**900** млн руб.

привлечение средств от стратегического инвестора — АО УК «Первая»

Запуск трех новых направлений: инвазивные нейростимуляторы, протезы ног и кресла-коляски.

Создан Центр кибернетической медицины и нейропротезирования совместно с Федеральным центром мозга и нейротехнологий ФМБА России.

Покупка 50,1%-ной доли ООО «Завод специального оборудования».

## 2025

Открытие представительства и офиса продаж в Индии.

<sup>1</sup> По версии Smart Ranking.



# ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА

## АКТИВНЫЕ ПРОТЕЗЫ РУК

**Активный протез** — это протез, который управляет с помощью тяг и полностью контролируется усилиями самого человека без какой-либо электроники: функция схвата осуществляется за счет сгибания и разгибания руки в кисти или локте. Активные протезы позволяют выполнять основные бытовые действия: брать и переносить различные предметы, готовить еду, придерживать дверь, использовать клавиатуру.

## ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ ПЕРВЫХ ПРОТЕЗОВ

Протезирование — одно из древнейших направлений реабилитации. Первые протезы появились более 3 тыс. лет назад в Древнем Египте: археологи нашли самый древний человеческий функциональный протез, который заменил большой палец на ноге женщины. Позднее протезирование применялось также и в Древней Греции, и в Древнем Риме.

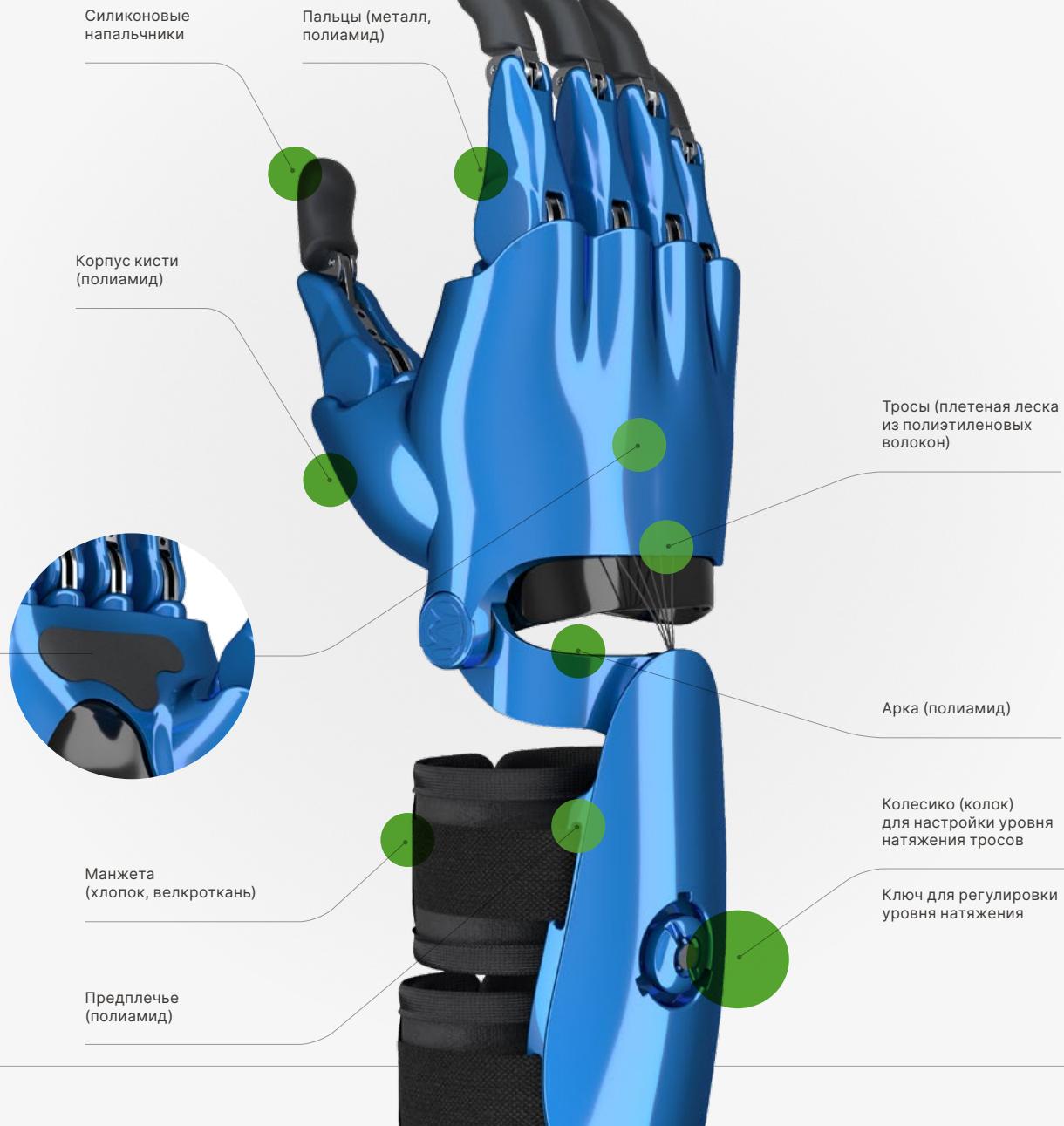
Первые упоминания протезов, которые работают при помощи тяговых механизмов, датируются XIV веком: немецкий рыцарь Гетц фон Берлихинген управлял революционным для своего времени самодельным протезом руки, используя пружины, подвешенные на кожаные ремни, которые позволяли фиксировать пальцы на месте. С помощью этого протеза рыцарь мог не только управлять оружием во время битвы, но и держать вожжи лошади и даже перо, чтобы писать. Данный протез считается прообразом современных тяговых протезов.

Совершенствование конструкций протезов шло медленно, однако середина XIX века ознаменовалась значительными достижениями в области медицины и хирургии. Постепенно жизнь людей, потерявших руки или ноги, становилась гораздо удобнее и лучше, чем прежде.

### КАК РАБОТАЮТ АКТИВНЫЕ ПРОТЕЗЫ

Тросы натянуты от пальцев к предплечью (плечу). Когда пользователь сгибает руку в запястье/локте, тросы натягиваются и пальцы сжимаются. Когда пользователь разгибает руку, тросы растягиваются и пальцы разжимаются.

Силиконовая накладка на ладонь



## ЛИНЕЙКА АКТИВНЫХ ПРОТЕЗОВ



### CYBI Hand

#### АКТИВНЫЙ ПРОТЕЗ ПРЕДПЛЕЧЬЯ

Протез управляется с помощью тяг и полностью контролируется усилиями пользователя, без какой-либо электроники.

##### Характеристики

**Вес:** от 400 г.

**Максимальная нагрузка:** до 1,5 кг.

**Управление:** за счет сгибания сустава.

**Возраст:** от двух лет.

**Особенности:** не боится воды, тяговый механизм<sup>1</sup>, кастомизированный дизайн.



### CYBI Fingers

#### АКТИВНЫЙ ПРОТЕЗ КИСТИ

Очень легкий протез без аккумуляторов и электроники.

##### Характеристики

**Вес:** от 250 г.

**Максимальная нагрузка:** до 1,5 кг.

**Управление:** за счет сгибания сустава.

**Возраст:** от двух лет.

**Особенности:** не боится воды, тяговый механизм, частичное протезирование пальцев.

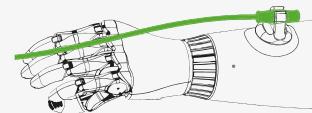
Активные протезы CYBI Hand и CYBI Fingers подходят для детей

от **2** лет

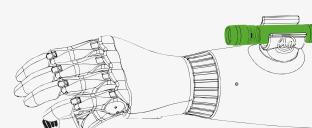
<sup>1</sup> Тяги сокращаются и сжимают пальцы при сгибании руки в лучезапястном суставе, разжимают — при разгибании.

### ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ НАСАДКИ ДЛЯ ПРОТЕЗОВ CYBI

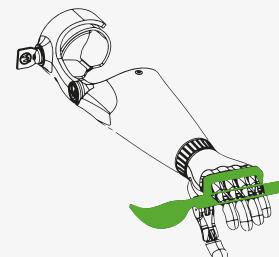
#### Скакалка с насадкой



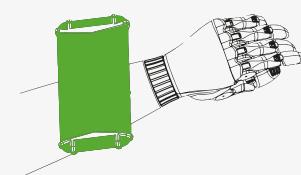
#### Фонарик с насадкой



#### Универсальная насадка для ручек, столовых приборов и т. д.

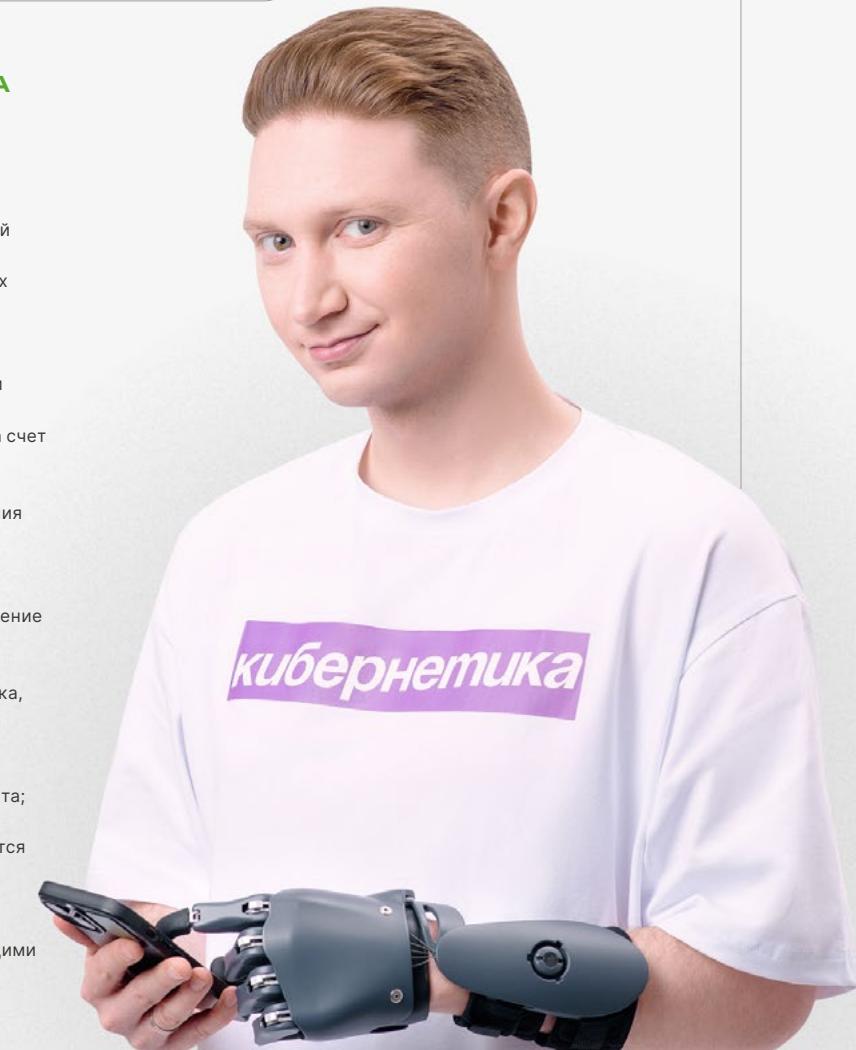


#### Насадка для смартфона



### ПРЕИМУЩЕСТВА АКТИВНЫХ ПРОТЕЗОВ:

- подходят для любого возраста, включая детей от двух лет;
- подходят для различных типов травм, включая врожденные и приобретенные травмы на уровне кисти или предплечья;
- на 100% управляются за счет движения руки;
- просты в управлении и комфортны для ношения в течение всего дня;
- сохраняют мышцы руки в тонусе и помогают предотвратить искривление позвоночника;
- в тяговых протезах отсутствует электроника, поэтому они не боятся воды;
- пользователь сам контролирует силу схвата;
- протез полностью индивидуален и создается с учетом особенностей конечности, может быть дополнен другими насадками, расширяющими функционал.



Узнать больше  
об активных протезах

## БИОНИЧЕСКИЕ ПРОТЕЗЫ РУК

**Бионика** — прикладная дисциплина, которая изучает возможности применения принципов живой материи при создании технических систем и устройств.

**Бионические протезы** имитируют и частично восстанавливают функциональность человеческой руки и являются одним из самых высокотехнологичных решений для людей, нуждающихся в ТСР. С их помощью пользователи могут самостоятельно решать бытовые задачи, переносить крупные предметы и даже кататься на велосипеде и играть на музыкальных инструментах.

## ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ БИОНИЧЕСКИХ ПРОТЕЗОВ

Несмотря на существенный прогресс в протезировании, долгое время протезы представляли собой малофункциональные аналоги утраченных конечностей. Их движения были очень неточными, а возможности их использования в бытовой жизни были сильно ограничены.

Но в XX веке, с началом активного развития микроэлектроники, материаловедения, медицины и нейрофизиологии, стало возможным создание устройств, максимально приближенных по своим функциям к человеческим конечностям. Так, в начале XX века немецкий ученый Ганс Пайпер подтвердил, что при сокращении мышц создается электрический ток, и сумел его измерить. В 1912 году он издал книгу под названием «Электрофизиология мышц человека» и описал новое направление в науке — электромиографию.

В СССР разработки бионического протеза руки начались в 1956 году, когда доктор биологических наук Яков Славуцкий описал физиологические аспекты биоэлектрического управления протезами. В 1960 году советские ученые и инженеры Арон Кобринский, Яков Славуцкий и Виктор Гурфинкель разработали и запатентовали протез, который питался от батареи, прикрепленной к поясу, и работал на сжатие и разжатие. В 1961 году начался промышленный выпуск советских протезов предплечья с биоэлектрическим управлением. Протез назывался «русской рукой» и стал настоящим прорывом в области ассистивных технологий.

Позже лицензия на использование протеза была куплена Великобританией и Канадой, а первый бионический протез в современном понимании появился на свет в Великобритании в начале 1990-х годов.

### КАК РАБОТАЮТ БИОНИЧЕСКИЕ ПРОТЕЗЫ

Система управления бионическим протезом работает с помощью электродов, считывающих электрический потенциал с мышц руки во время их сокращения.



Чувствительность датчиков, варианты жестов, сила и блокировка схвата бионических протезов настраиваются пользователем самостоятельно в приложении Motorica Start.

Протез включается с помощью кнопки и работает на аккумуляторе. Длительность работы без подзарядки может варьироваться от 5 до 16 часов в зависимости от типа батареи и условий эксплуатации.

Микроконтроллер обрабатывает сигнал с датчиков.

Миодатчики соприкасаются с кожей и считывают электрические импульсы от мышц.

Мощные микродвигатели принимают сигнал с микроконтроллера и за доли секунды передают движение на скимание или разжимание пальцев. Количество микродвигателей зависит от типа протеза. В односхватном протезе устанавливается один двигатель, в многосхватном — от двух до пяти, в зависимости от травмы.

Культеприемная гильза изготавливается по индивидуальному слепку руки из термопластичного гипоаллергенного материала.



Узнать больше о бионических протезах «Моторики»

## ЛИНЕЙКА БИОНИЧЕСКИХ ПРОТЕЗОВ



### MANIFESTO Fingers БИОНИЧЕСКИЙ ПРОТЕЗ КИСТИ

Роботизированный протез пальцев и кисти с подвижностью каждого пальца и программируемыми жестами.

#### Характеристики

**Вес:** от 700 г.

**Максимальная нагрузка:** до 2 кг.

**Управление:** ЭМГ-датчики<sup>1</sup>.

**Возраст:** от 12 лет.

**Особенности:** защита от воды — класс IP55



### MANIFESTO Hand БИОНИЧЕСКИЙ ПРОТЕЗ ПРЕДПЛЕЧЬЯ

Роботизированный протез предплечья с подвижностью каждого пальца и программируемыми жестами.

#### Характеристики

**Вес:** от 780 г.

**Максимальная нагрузка:** до 15 кг.

**Управление:** ЭМГ-датчики<sup>1</sup>.

**Возраст:** от 12 лет.

**Особенности:** защита от воды — класс IP52.



### INDY Hand БИОНИЧЕСКИЙ ПРОТЕЗ ПРЕДПЛЕЧЬЯ

Роботизированный протез предплечья с одним видом хвата.

#### Характеристики

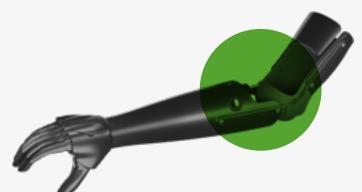
**Вес:** от 520 г.

**Максимальная нагрузка:** до 10 кг.

**Управление:** ЭМГ-датчики<sup>1</sup>.

**Возраст:** от 8 лет.

**Особенности:** защита от воды — класс IP54.



### Elbow БИОНИЧЕСКИЙ ПРОТЕЗ ПЛЕЧА

Роботизированный протез на уровне выше локтя. Может состоять из многосхватной кисти MANIFESTO или моносхватной INDY.

#### Характеристики

**Вес:** от 1,5 кг.

**Максимальная нагрузка:** до 10 кг.

**Управление:** ЭМГ-датчики<sup>1</sup>.

**Возраст:** от 8 лет.

**Особенности:** защита от воды — класс IP54.

## ПРЕИМУЩЕСТВА БИОНИЧЕСКИХ ПРОТЕЗОВ:

- подходят для взрослых и детей от восьми лет;
- сильный активный хват, выдерживающий до 10 кг;
- ширина раскрытия хвата до 13,5 см;
- легкая настройка, простое управление и надежный механизм;
- управляет сигналами от мышц травмированной руки пользователя, при этом чувствительность протеза к напряжению в мышцах регулируется через мобильное приложение;
- ротатор бионических протезов позволяет менять положение кисти относительно предплечья на 360° и помогает подобрать удобную позицию в любой ситуации;
- индивидуальный дизайн или косметическая оболочка;
- настройка с помощью Bluetooth через мобильное приложение;
- взаимодействует с сенсорными экранами (если выбраны touchscreen-напальчники);
- помогает тренировать мышцы руки, держать их в тонусе и позволяет избежать искривления позвоночника.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

#### → Touchscreen-напальчники

Напальчники позволяют использовать протез для управления любым сенсорным дисплеем, включая смартфон, смарт-часы или тачпад на ноутбуке.

#### → Индивидуальный дизайн протезов рук

Все протезы верхних конечностей изготавливаются по индивидуальным пожеланиям клиента и могут быть яркими и необычными или имитировать кожу с помощью силиконовой оболочки. На любой протез возможно нанести рисунок, сделать вырезы — желание пользователя может осуществить собственная дизайн-студия «Моторика».

#### → Индивидуальная настройка бионического протеза в приложении Motorica Start

Приложение предназначено для управления и настройки протезов INDY и MANIFESTO. Оно позволяет снимать показания с ЭМГ-датчиков в реальном времени, настраивать чувствительность каждого отдельного датчика и порог чувствительности сенсоров, а также настраивать блокировку хвата и пользовательские жесты.

#### → Бандаж трехтяговый «Моторика»

Трехтяговый бандаж используется для фиксации на пользователе всех типов протезов плеча. Включает лямку с подмышечником, фиксирующее кольцо через спину, лямку для протеза, леску для выполнения блокировки/разблокировки.

## ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕХТАЯГОВОГО БАНДАЖА:

- по запросу пользователей выполняется в практичном черном цвете;
- уплотненный подмышечник из натуральной кожи комфортен в использовании, легко снимается и очищается и подходит для пользователей с оставшимися в ране осколками;
- на спинное крепление ремней с кожаной вставкой не вызывает дискомфорта при ношении;
- усиленное кольцо крепления ремней обеспечивает надежность конструкции;
- пластиковые держатели ремня вместо металлических позволяют быстрее и проще настраивать бандаж на пользователе.

## MYOBOX

MYOBOX — это программно-аппаратный комплекс, который используется протезистами для оценки ЭМГ-сигналов.

Основное назначение комплекса — оценка возможности управления бионическим протезом при помощи ЭМГ-сигналов, снимаемых с поверхности кожи. Также комплекс позволяет формировать медико-техническое заключение о возможности управления таким протезом.

Оценка возможности управления проводится путем анализа сигналов от двух групп мышц (сгибание и разгибание мышц лучезапястного сустава). Если пациент может управлять этими мышцами раздельно во времени, то этого достаточно для управления большинством бионических протезов рук.

## Возможности комплекса:

- считывание электромиографического сигнала с поверхности кожи пациента;
- оценка возможности управления протезом с внешним источником энергии;
- поиск мест установки ЭМГ-датчиков при протезировании;
- формирование отчета медико-технического заключения;
- анализ и регистрация ЭМГ-сигналов в реальном времени;
- анализ динамики развития ЭМГ-сигналов и активности мышцы;
- облачное хранение миограмм и отчетов.



<sup>1</sup> ЭМГ-датчики — это электромиографические датчики, считывающие активность скелетных мышц.

## ПРОТЕЗЫ НОГ

→ ВПЕРВЫЕ В ЛИНЕЙКЕ «МОТОРИКИ» ПОЯВИЛИСЬ ПРОТЕЗЫ НОГ, А ИМЕННО ПРОТЕЗЫ ГОЛЕННИ, КОТОРЫЕ СОСТОЯТ ИЗ УДОБНОЙ ГИЛЬЗЫ, МОДУЛЯ СТОПЫ И ИНДИВИДУАЛЬНО ПОДОБРАННОГО КОМПЛЕКТА РЕГУЛИРОВОЧНО-СОЕДИНИТЕЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ. МОДУЛИ СТОП СОЗДАЮТСЯ В КОЛЛАБОРАЦИИ С ТУРЕЦКОЙ КОМПАНИЕЙ İB-ER.

Стопа — основной компонент всех модульных протезов ног, использующийся для абсолютного большинства пользователей с травмами на уровне голени и выше. В 2024 году в нашей линейке протезов нижних конечностей появились карбоновые модули CYBERFLEX, CYBERSHORT и CYBERSYMES.



### CYBERFLEX

Предназначен для людей, ведущих активный образ жизни. Модуль стопы состоит из двойной карбоновой пластины, обладает подвижным основанием и системной высотой. Он подходит как для новичков, так и для опытных пользователей протезов.

#### Характеристики

Средний вес модуля: 390 г.

Средняя высота: 110 мм.

Российский размерный ряд: от 35 до 46 (23–29 см).

Масса пользователя: 65–120 кг.

Гарантия на модуль стопы: 2 года.

#### Особенности

- Высокая энергоотдача благодаря особой конструкции из карбона.
- Многоосная конструкция: подходит для ходьбы по неровным поверхностям.
- Повышенная прочность за счет конструкции пластин.
- Подвижное основание, которое имитирует движение голеностопного сустава.
- Мягкий естественный перекат за счет специального соединения карбоновых пластин.
- Не боится воды.



### CYBERSHORT

Подходит людям с травмой на уровне нижней трети голени (ниже колена). Благодаря нескольким осям вращения достигаются баланс и стабильность, нагрузка распределяется равномерно, а использование легкого и прочного карбона обеспечивает высокую энергоотдачу, естественный перекат и легкий шаг.

#### Характеристики

Средний вес модуля: 350 г.

Средняя высота: 50 мм.

Российский размерный ряд: от 35 до 46 (23–29 см).

Масса пользователя: 65–120 кг.

Гарантия на модуль стопы: 2 года.

#### Особенности

- Высокая энергоэффективность при небольшой высоте модуля.
- Многоосная конструкция: подходит для ходьбы по неровным поверхностям.
- Мягкий естественный перекат за счет специального соединения карбоновых пластин.



### CYBERSYMES

Этот модуль подойдет пользователям с ампутацией по Сайму<sup>1</sup> (в нижней трети голени).

#### Характеристики

Средний вес модуля: 420 г.

Средняя высота: 50 мм.

Российский размерный ряд: от 35 до 46 (23–29 см).

Масса пользователя: 65–120 кг.

Гарантия на модуль стопы: 2 года.

#### Особенности

- Высокая энергоэффективность при небольшой высоте модуля.
- Многоосная конструкция: подходит для ходьбы по неровным поверхностям.
- Мягкий естественный перекат за счет специального соединения карбоновых пластин.



<sup>1</sup> Ампутация по Сайму (или ампутация по Сайму — Холстеду) — это метод хирургического удаления конечности, который применяется в случаях, когда необходимо удалить часть конечности, чтобы предотвратить распространение инфекции, или в случае тяжелых травм. Обычно применяется при серьезных травмах, гангrene, раковых заболеваниях или в случае, когда другие методы лечения неэффективны.

## НЕЙРОСТИМУЛЯТОРЫ

→ «Моторика» является официальным дистрибутором нейростимуляторов компании RISHENA MEDICAL<sup>1</sup>, которые применяются в нейромодуляции. Это высокотехнологичный нейрохирургический метод лечения, который заключается в стимуляции определенных структур нервной системы, в том числе спинного мозга и периферических нервов, с помощью слабого электрического тока для корректировки проходящих по ним нервных импульсов.

### VNS<sup>2</sup>-НЕЙРОСТИМУЛЯТОР

В 2024 году «Моторика» анонсировала запуск редкого для российского рынка направления VNS-нейростимуляторов. VNS-терапия применяется с 1990 года и предназначена для людей с эпилепсией, которые не реагируют на лекарственное лечение и не могут быть прооперированы.

Стимулятор и электроды VNS — это имплантируемые медицинские изделия, установкой которых занимаются врачи-нейрохирурги. Это сложные изделия самого высокого класса потенциального риска применения.

~50  
млн

человек в мире страдают эпилепсией

### SCS<sup>3</sup>-НЕЙРОСТИМУЛЯТОР

В 2024 году «Моторика» получила всю необходимую разрешительную документацию на системы стимуляции спинного мозга (SCS), которая используется для лечения хронических нейропатических болевых синдромов, а также фантомных болей, не поддающихся коррекции с помощью лекарственных средств.

Стимулятор и электроды SCS — это сложные изделия самого высокого класса потенциального риска применения.



ООО «Моторика Немо» (дочерняя компания ООО МК «Хомо Ауктус») прошло длинный путь испытаний изделий в технических и токсикологических лабораториях, получило все необходимые разрешения от государственных органов на продажу и использование нейростимуляторов и заключило договор о дистрибуции медицинских изделий с компанией Rishena. На данный момент ООО «Моторика Немо» занимается продажей на условиях эксклюзивности, представляет интересы Rishena на российском рынке в части реализации нейростимуляторов.



#### RISHENA VNS СИСТЕМА СТИМУЛЯЦИИ БЛУЖДАЮЩЕГО НЕРВА

Имплантируемая система стимуляции блуждающего нерва используется при терапии трудноизлечимой и фармакорезистентной эпилепсии.

#### Особенности

- Емкость аккумулятора (1,8 тыс. мАч) и низкое энергопотребление (ток покоя — 2 мА) обеспечивают до 10 лет стабильной работы устройства.
- Гибкий контакт и оболочка электрода обеспечивают надежность посадки и комфорт для пользователя.
- Абсолютная герметичность корпуса.
- Два компактных портативных программатора — для пациента и врача — с возможностью дистанционной настройки параметров стимулятора.
- Разрешено для взрослых и детей от шести лет.



#### RISHENA SCS СИСТЕМА СТИМУЛЯЦИИ СПИННОГО МОЗГА

Стимулятор генерирует электрические импульсы и воздействует на различные структуры спинного мозга и периферические нервы. Таким образом он регулирует функцию нервной системы, что приводит к снижению испытываемой боли.

#### Особенности

- Широкий спектр электродов, которые подходят для решения различных клинических задач.
- Различные режимы стимуляции, возможность использовать разные программы стимуляции в течение разных периодов времени с настройкой параметра частоты импульсов.
- Программатор пациента и зарядное устройство в одном изделии, датчики температуры, что позволяет избегать излишнего нагревания кожи во время зарядки импланта.
- Возможность дистанционной настройки параметров стимулятора с помощью программатора врача.
- Разрешено для пациентов старше 18 лет.

↗ О создании «Моторикой» собственного стимулятора читайте на [с. 30](#)

<sup>1</sup> Rishena Medical Co., Ltd — инновационное китайское предприятие — разработчик и производитель активных имплантируемых медицинских устройств. С 2010 года Компания зарегистрировала более 100 патентов.

<sup>2</sup> От англ. Vagus nerve stimulation — (электро-) стимуляция блуждающего нерва, терапевтический подход, предназначенный для снижения частоты приступов у пациентов с трудноизлечимой и фармакорезистентной эпилепсией.

<sup>3</sup> От англ. Spinal cord stimulation — (электро-) стимуляция спинного мозга, метод лечения хронического болевого синдрома, спастики, нарушения функции тазовых органов.

## СДЕЛКА М&А: ПОКУПКА КОНТРОЛЬНОЙ ДОЛИ В ООО «ЗАВОД СПЕЦИАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ»

→ ШАГ НА ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ «МОТОРИКИ» КАК МУЛЬТИПРОДУКТОВОЙ КОМПАНИИ.



Приобретение ООО «Завод специального оборудования» — стратегически важный шаг для «Моторики», обеспечивающий рост и укрепление позиций Компании на рынке MedTech. Объединяя наши компетенции, мы еще больше усиливаем фокус на улучшении качества жизни людей с ограниченными возможностями здоровья. Данная сделка открывает новые возможности для роста бизнеса и укрепления позиций Компании на рынке.

**Андрей Давидюк**  
Генеральный директор  
ООО «Моторика»



В конце 2024 года «Моторика» приобрела 50,1%-ную долю в ООО «Завод специального оборудования» (далее также — ЗСО), которое является одним из ведущих российских производителей кресел-колясок с опытом работы свыше 20 лет. Главный актив ЗСО — современный завод мощностью более 40 тыс. изделий в год, который расположен в г. Лакинске (Владимирская область). Компетенции и ресурсы компании позволяют производить широкую продуктую линейку, закрывающую ключевые потребности рынка и включающую современные технологичные решения.

Сделка позволяет «Моторике» выйти сразу в несколько сегментов российского рынка кресел-колясок и закрыть потребности под все основные виды травм, такие как временные повреждения нижних конечностей, травмы позвоночника, ДЦП и прочие нарушения опорно-двигательного аппарата. Портфель продуктов ЗСО включает как базовые механические коляски, так и современные электрические, а также коляски для детей с ДЦП. Это значимый шаг с точки зрения реализации стратегии и преобразования в мультипродуктовую компанию, которая сможет охватывать широкий спектр потребностей людей и предлагать разнообразные решения для повышения качества их жизни.

Ожидаемые эффекты от сделки:

- расширение клиентской базы;
- новые конкурентные преимущества;
- новые возможности для международного развития.

«Моторика» в партнерстве с ЗСО планирует создать в России лидера рынка с широкой линейкой локализованных инвалидных колясок. Обе команды имеют сильные стороны и дополняют друг друга: ЗСО обладает широкими компетенциями и знанием рынка индивидуальной мобильности, а «Моторика» — экспертизой в маркетинге, продажах и R&D. Менеджмент ожидает синергетического эффекта от сделки после завершения интеграции компаний до конца 2025 года.

Активная политика в области M&A-сделок открывает для Компании новые возможности для роста и масштабирования бизнеса. В дальнейшем «Моторика» продолжит расширяться и развиваться за счет них: M&A-сделки позволят Компании усилить диверсификацию портфеля продуктов, выйти на зарубежные рынки и укрепить свои позиции в новых странах.

Значение M&A-сделок для «Моторики»:

- закрытие потребностей рынка в качественных и доступных продуктах;
- неорганический рост выручки и повышение стоимости Компании;
- готовые сильные компетенции и устоявшаяся бизнес-модель;
- больший охват и закрытие потребностей пользователей в технологичных продуктах.

**13** млн человек

в России нуждаются в устройствах индивидуальной мобильности<sup>1</sup>

ЗА СЧЕТ ПРОШЕДШЕЙ  
СДЕЛКИ С ЗСО  
И ПРЕДСТОЯЩИХ  
М&А-СДЕЛОК,  
А ТАКЖЕ ПРОДОЛЖЕНИЯ  
РЯДА СОБСТВЕННЫХ  
РАЗРАБОТОК  
МЫ ПЛАНИРУЕМ  
ВЫВЕСТИ ГРУППУ  
КОМПАНИЙ  
«МОТОРИКА» НА НОВЫЙ  
УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ  
МУЛЬТИПРОДУК-  
ТОВОГО БИЗНЕСА.

<sup>1</sup> По данным исследования российского рынка AssistiveTech в 2023 году от ГБУ «Агентство инноваций Москвы».

## ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА ООО «ЗАВОД СПЕЦИАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ»

### КРЕСЛА-КОЛЯСКИ

Кресла-коляски используются для самостоятельного или сопровождаемого перемещения людей с ограниченной мобильностью. Они существенно улучшают качество жизни миллионов людей по всему миру и предоставляют им большую степень независимости.

Современные кресла-коляски представлены в самых разных вариантах: механические модели, которые приводятся в движение вручную, детские кресла-коляски, электрические устройства с моторами и другие. Они используются не только людьми с постоянными нарушениями опорно-двигательного аппарата, но и пациентами, временно утратившими способность ходить из-за травм или болезней. Кроме того, такие устройства находят применение в реабилитационных центрах, больницах и домах престарелых и могут быть дополнены различными функциями и аксессуарами в зависимости от потребностей пациента.

**>30** моделей

в продуктовом портфеле ООО «Завод специального оборудования», включая инвалидные кресла-коляски, а также санитарные стулья, подъемники и другие сопутствующие изделия

### КРЕСЛА-КОЛЯСКИ С ЭЛЕКТРОПРИВОДОМ



#### DELTA ELECTRO 1900

Технологичная модель с автоматической системой управления. Манипулятор многопозиционный и может быть установлен под любую руку. Ширина сиденья регулируется за счет подлокотников. Спинка, подлокотники и подножки также регулируются под нужды пользователя. В креслах с электроприводом предусмотрен USB-разъем для зарядки мобильных устройств.



#### DELTA ELECTRO 6000

В данной модели предусмотрен съемный, регулируемый по высоте подголовник. За регулировку высоты, глубины и угла наклона сиденья отвечают пневмоцилиндры. Возможна установка специального оснащения для пользователей с ДЦП.

### КРЕСЛА-КОЛЯСКИ ДЛЯ ДЕТЕЙ С ДЦП



#### BIMBO 9050

Складная модель с регулируемой по высоте и углу наклона спинкой, боковыми упорами для головы и тела. Сиденье оснащено съемным абдуктором (устройство, предназначенное для принудительного разведения ног в случае спастичности мышц), боковыми упорами для бедер и удерживающими ремнями. Посадочное место съемное и может быть установлено как по ходу, так и против хода движения.



#### VITA BUGGY 7950

Модель включает все преимущества BIMBO 9050, а также обладает дополнительными характеристиками: обивка кресла-коляски изготовлена из ткани с повышенным воздухообменом, а конструкция позволяет установить его на домашнюю раму и разложить в полностью горизонтальное положение.

## МЕХАНИЧЕСКИЕ КРЕСЛА-КОЛЯСКИ

→ ВСЕ РАМЫ МЕХАНИЧЕСКИХ КОЛЯСОК ВЫПОЛНЕНЫ ИЗ АЛЮМИНИЕВЫХ ТРУБ С АНТИКОРРОЗИЙНЫМ ПОКРЫТИЕМ, УСТОЙЧИВЫМ К МЕХАНИЧЕСКИМ ПОВРЕЖДЕНИЯМ. ДЛЯ ОБИВКИ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ТЕРМО- И ВЛАГОУСТОЙЧИВЫЕ ТКАНИ. ВО ВСЕХ МОДЕЛЯХ ЗАДНИЕ КОЛЕСА БЫСТРОСЪЕМНЫЕ И РЕГУЛИРУЮТСЯ ПО ВЕРТИКАЛЬНОЙ И ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ ОСЯМ.



### ОМЕКА LUXE 350

В базовой комплектации сиденье, подлокотники, подножки и передние колеса регулируются по высоте. Моделью одной рукой может управлять пациент, а также сопровождающий за счет наличия дистанционных тормозов и антипрокидывателей.



### ОМЕКА LUXE 450

Алюминиевая складная коляска с оснащением для пользователей с ДЦП. Спинка регулируется по высоте и углу наклона, подножки оснащены ложементом для голени. Подголовник съемный и регулируется по высоте. Поддерживает управление сопровождающим лицом.



### ОМЕКА LUXE 550

Более многофункциональная версия OMECA LUXE 350. Позволяет полностью настроить коляску под наиболее комфортное положение пациента за счет регулировки спинки по высоте, возможности снять, откинуть или отрегулировать по высоте подлокотники и подножки.



### ОМЕКА LUXE 750

Коляска с более серьезным оснащением для пользователей с ДЦП. Сиденье предусматривает съемный абдуктор, на спинке установлены боковые упоры для тела.



### НОРМА-06

Универсальное кресло-коляска с возможностью установки специального оснащения для пользователей с ДЦП.

**ПРОДУКЦИЯ ЗСО ВКЛЮЧАЕТ КРЕСЛА-СТУЛЬЯ С САНИТАРНЫМ ОСНАЩЕНИЕМ, ХОДУНКИ И РОЛЛАТОРЫ, ПОДУШКИ И МАТРАСЫ, ПОРУЧНИ И ПОДЪЕМНИКИ, А ТАКЖЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ ИЗДЕЛИЯ.**

# ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И РАЗРАБОТКИ (R&D)

→ МЫ СТРЕМИМСЯ БЫТЬ НОВАТОРАМИ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И ВО ВСЕМ МИРЕ.

**131** млн руб.

инвестиции в научно-исследовательскую деятельность в 2024 году

**>25**

активных проектов

**10** лет

опыта и наработок в R&D

**75**

сотрудников задействованы в проектах R&D и нейроразработках

Исследования и разработки в сфере ассистивных технологий — важное направление работы «Моторики». Компания ведет собственные научно-исследовательские проекты в области нейротехнологий, остеоинтеграции и искусственного интеллекта, разрабатывает инновационные решения и совершенствует уже готовые продукты с учетом опыта, потребностей и пожеланий пользователей.

Исследовательская деятельность и разработки Компании напрямую связаны с продуктовой стратегией, которая направлена:

- на расширение продуктовой линейки;
- улучшение существующих продуктов;
- дифференциацию продуктов.

Цели нашего R&D-направления — приносить пользу пользователям и способствовать развитию технологий для человека. Чтобы обеспечить

максимальную эффективность и безопасность своих продуктов перед запуском в производство, мы тщательно проверяем и тестируем их.

Для успешной реализации R&D-проектов «Моторика» собрала одну из самых мощных команд в отрасли, куда входят инженеры, конструкторы, технологии, робототехники, тестировщики и пилоты-испытатели. Все вместе они одновременно работают более чем над 25 проектами в области кибернетической медицины.

«Моторика» также проводит совместные проекты и клинические исследования с ведущими российскими институтами и медицинскими организациями, чтобы повысить качество жизни людей, нуждающихся в ТСР.

↗ Подробнее о наших проектах в сфере нейроразработок на [с. 28](#)

## Жизненный цикл R&D-продукта

6. Маркетинг

1. Исследование рынка и формирование требований к продукту

5. Серийное производство

2. Макетирование и эскизирование

4. Испытания изделия

3. Разработка изделия



Мы ставим перед собой амбициозные цели и уверенно движемся к их достижению.

Мы не просто делаем протезы и средства реабилитации. Мы проектируем будущее, не повторяя чужой путь, а прокладывая свой.

Здесь, в России. Для мира.

**Владимир Торопецкий**  
Директор по продукту



→ СОЗДАНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА – ПРОЦЕСС, КОТОРЫЙ ТРЕБУЕТ ТЩАТЕЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ, ТЕСТИРОВАНИЯ И СОБЛЮДЕНИЯ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА. ОТ ИДЕИ ДО ВЫВОДА НА РЫНОК ПРОДУКТА ПРОХОДИТ ОТ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ ДО ТРЕХ ЛЕТ.

## 1

### ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА, АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ПРОДУКТУ

В ходе опросов, интервью и фокус-групп, а также изучения продуктов конкурентов мы выявляем проблемы пользователей и желаемый функционал новых моделей. Это важный и длительный этап, который продолжается до полугода. Выводы, сделанные во время исследования, позволяют создать востребованный продукт.

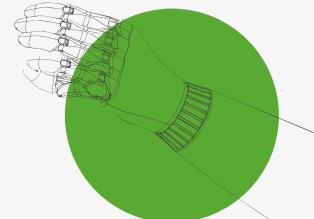


## 2

### МАКЕТИРОВАНИЕ И ЭСКИЗИРОВАНИЕ

На данном этапе производятся макетирование и эскизирование продукта с утверждением итоговых требований к нему. Компания учитывает не только функциональность, но и эргономику, эстетику, возможность индивидуальной настройки под нужды каждого пользователя.

Прототипы проходят множество испытаний для оценки их функциональности, удобства и надежности. Этот процесс может занять значительное время, так как зачастую требуется несколько итераций для доработки дизайна и устранения выявленных замечаний.



## 3

### РАЗРАБОТКА ИЗДЕЛИЯ

Создание опытных образцов изделия подразумевает разработку конструкторской и технологической, а также текстовой документации с многоуровневой системой проверки. По результатам производятся опытные образцы, которые позволяют воплотить в жизнь выявленные требования и создать новые продукты для реализации целей Компании.



## 4

### ИСПЫТАНИЯ ИЗДЕЛИЯ

Испытания опытных образцов проводятся по утвержденным программам и методикам в два этапа, включая доработку конструкции для исключения выявленных недостатков. В результате повышается технологический и эксплуатационный уровень наших изделий, а также отрабатываются методики серийного производства. На этом этапе проводятся пилотные испытания с активными пользователями наших изделий, что позволяет адаптировать наши продукты к потребностям клиентов.



## 5

### СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И МАРКЕТИНГ

После получения всех необходимых разрешений начинается установочная серия — подготовка к серийному производству, которая включает в себя закупку оборудования, материалов, настройку производственных процессов и обучение персонала. Одновременно разрабатывается маркетинговая стратегия, которая поможет представить продукт на рынке.

Мы также изучаем идеи наших партнеров относительно будущего продукта: формулируем гипотезу, тестируем ее, оцениваем ее значимость для пользователей, объем инвестиций и принимаем решение. Если идея оказывается рабочей, мы вносим ее в «бэклог» продукта (список всех улучшений со сроками реализации).



## Проекты R&D 2024 года по разработкам для протезов верхних конечностей

### АКТИВНЫЕ ПРОТЕЗЫ

#### CYBI Fix — механический многосхват

В 2024 году мы работали над совершенствованием линейки активных протезов CYBI и в сентябре представили новую многосхватную версию — CYBI Fix. Она обладает расширенным функционалом использования (например, подъем более тяжелых вещей), что значительно улучшит качество жизни наших пользователей.

##### Преимущества новой версии:

- возможность фиксации каждого пальца по отдельности;
- повышенная грузоподъемность — от 4 до 6 кг в зависимости от размера кисти;
- новый состав силикона для повышенного сцепления.

**Старт проекта:**  
первый квартал 2024 года.

**Установочная серия:**  
четвертый квартал 2024 года.

**Старт серийного производства и продаж:**  
первый квартал 2025 года.



### БИОНИЧЕСКИЕ ПРОТЕЗЫ

#### INDY Hand 4.2 — обновленная версия бионического протеза

В конце 2023 года мы приступили к разработке усовершенствованной версии бионического протеза предплечья INDY.

##### Преимущества новой версии:

- новая форма и состав силикона для напальчиков позволяют увеличить срок их службы в два раза;
- отсутствие отскока пальцев при полном закрытии пальцев протеза.

##### Старт проекта:

четвертый квартал 2023 года.

##### Опытно-конструкторские работы:

первый — третий кварталы 2024 года.

##### Установочная серия:

третий квартал 2024 года.

##### Старт серийного производства и продаж:

четвертый квартал 2024 года.



#### MANIFESTO Fingers 2.0 — новая версия бионического протеза

В 2024 году мы завершили разработку нового бионического протеза кисти MANIFESTO.

##### Преимущества новой версии:

- подвижный большой палец дает большее количество жестов, что расширяет возможности использования протезов;
- протектор на силиконовых напальчниках увеличивает сцепление с предметами — они не выскользывают;
- новая форма фаланг — более антропоморфная и эстетичная.

##### Старт проекта:

2022 год.

##### Опытно-конструкторские работы:

второй — третий кварталы 2024 года.

##### Установочная серия:

завершена в третьем квартале 2024 года.

##### Старт серийного производства и продаж:

первый квартал 2025 года.

#### OMNI Hand<sup>1</sup> — новая версия бионического протеза

В 2024 году мы начали разработку новой версии бионического протеза кисти MANIFESTO с системой управления, включающей оптомиографические датчики (ОМГ). При напряжении или расслаблении мышц уровень наполнения сосудов кровью меняется, а связи перемещаются. Это отражается на светопроницаемости тканей. Датчик ОМГ регистрирует это изменение, что повышает точность распознавания жестов и позволяет быстро их менять.

##### Преимущества новой версии:

- более точное распознавание жестов;
- более быстрая смена жестов.

##### Старт проекта:

2022 год.

##### Научно-исследовательские работы:

2022–2023 годы.

##### Опытно-конструкторские работы:

второй — третий кварталы 2024 года.

##### Установочная серия:

четвертый квартал 2024 года.

##### Старт серийного производства и продаж:

второй квартал 2025 года.



<sup>1</sup> Omni Hand (OMG + лат. omnia — «все») — собирательная форма со значением «все». Под «омниканальностью» подразумевается интегрированное восприятие потребителем продукта или услуги посредством использования управления киберпротезом через всевозможные каналы.

## БИОНИЧЕСКИЕ ПРОТЕЗЫ ПРОДОЛЖЕНИЕ

### UBI 4.0 — обновленная система управления протезом

В 2024 году мы приступили к разработке обновленной версии системы управления UBI<sup>1</sup> 4.0, которая будет использоваться на всех бионических протезах «Моторики». Она сделает возможным одновременное считывание нескольких типов источников сигналов (например, с мышц и сухожилий) и их обработку системой искусственного интеллекта.

#### Преимущества новой версии:

- панель управления с экраном на предплечье: у пользователя появится возможность устанавливать различные виджеты (например, часы) и отслеживать уровень заряда батареи, настраивать протез и переключать жесты при помощи экрана и механических кнопок;
- механическое переключение жестов;
- оптимальный баланс веса: протез INDY станет ощущаться пользователем на 30% легче, протез MANIFESTO — почти на 20%.

### Области применения UBI 4.0

#### Старт проекта:

первый квартал 2024 года.

#### Окончание разработки (завершена на 60%):

первый квартал 2025 года.

#### Установочная серия:

второй квартал 2025 года.

#### Старт серийного производства и продаж:

второй квартал 2025 года.

### Быстроустранимый ротатор 1.0

Быстроустранимый ротатор — это разработка «Моторики», благодаря которой пользовательский опыт выйдет на новый уровень. Ротатор соединяет предплечье и кисть, за счет чего она может вращаться. Также ротатор позволяет быстро снять кисть, прорезать протез в рукав и вернуть кисть на место.

#### Преимущества быстроустранимого ротатора:

- быстрый съем и установка кисти;
- обновленная схема проводки нивелирует риск разрыва и повреждения проводов;
- простой уход за протезом.

#### Старт проекта:

первый квартал 2024 года.

#### Опытно-конструкторские работы:

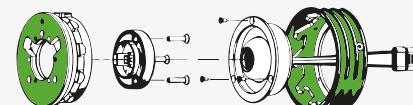
завершены во втором квартале 2024 года.

#### Установочная серия:

завершена в третьем квартале 2024 года.

#### Старт серийного производства и продаж:

первый квартал 2025 года.



## ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ ПРОТЕЗОВ ВЕРХНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ

### MYOBOX

Мы движем отрасль вперед, создавая продукты и для профессионального использования. Специально для протезистов мы выпустили обновление нашего программно-аппаратного комплекса MYOBOX.

#### Преимущества новой версии:

- комплекс стал эргономичнее и удобнее в использовании;
- на крышку устройства добавлен разъем USB Type-C;
- длина провода с датчиком увеличена до 1 м;
- расширены настройки чувствительности датчиков.

#### Старт проекта:

2023 год.

#### Установочная серия:

третий квартал 2024 года.

#### Постановка в серийное производство:

четвертый квартал 2024 года.

#### Старт серийного производства и продаж:

первый квартал 2025 года.



### OPTOMYOBOX

В 2024 году мы приступили к разработке аппарата OPTOMYOBOX, который предназначен для измерения физиологической активности конечности пользователя с помощью ОМГ-датчиков. OPTOMYOBOX позволит проводить предпротезную диагностику для оценки возможности протезирования.

#### Старт проекта:

третий квартал 2024 года.

#### Опытно-конструкторские работы:

завершены на 60%, окончание в четвертом квартале 2024 года.

#### Установочная серия:

окончание во втором квартале 2025 года.

#### Старт серийного производства и продаж:

четвертый квартал 2025 года.

# ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В СФЕРЕ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ

→ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ ВСТУПАЕТ В НОВУЮ ЭПОХУ РАЗВИТИЯ. ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК БЫСТРО ДВИЖЕТСЯ К СОЗДАНИЮ И МАССОВОМУ ВНЕДРЕНИЮ БИОНИЧЕСКИХ ПРОТЕЗОВ С ТАКТИЛЬНОЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ, И «МОТОРИКА» НАХОДИТСЯ В АВАНГАРДЕ ЭТОГО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ.

В Компании сформирован Департамент нейротехнологий, который занимается разработкой технологий и устройств под конкретные задачи, проведением исследований на базе медицинских учреждений и регистрацией технологий.

**28** человек  
в Департаменте нейротехнологий

Мы разрабатываем нейропротезы, которые обеспечивают высокий уровень интеграции с нервной системой и позволяют пользователю чувствовать прикосновения, купируют фантомные боли и расширяют возможности.



Для нас работа с университетами и их научными лидерами — это возможность создавать передовые продукты, основываясь на фундаментальных исследованиях и нашем видении трендов. Такие партнерства позволяют нам быть на острие мировой технологической гонки и соревноваться с лучшими.

**Алексей Ахметшин**  
Директор по маркетингу



## УНИВЕРСИТЕТ МЕДИЦИНСКОЙ КИБЕРНЕТИКИ

В 2024 году «Моторика» учредила отдельное юридическое лицо — АНОО «Университет медицинской кибернетики». Новый образовательный центр будет специализироваться на подготовке специалистов в области медицинской кибернетики и протезирования.

На данный момент разработаны образовательные программы, сформирован преподавательский состав, подготовлена необходимая инфраструктура. Продолжается процесс оформления лицензии на осуществление образовательной деятельности.

Планируется, что Университет медицинской кибернетики будет готовить специалистов по двум направлениям:

### дополнительное профессиональное образование:

→ повышение квалификации и профессиональная переподготовка для техников, врачей, инженеров и программистов в области протезирования и медицинской кибернетики;

### высшее образование:

→ специалитет и магистратура (в 2026 году).

«Моторика» сотрудничает с ведущими университетами-партнерами по разным направлениям.

#### Институт

#### Совместные инновационные проекты

##### Федеральный центр мозга и нейротехнологий ФМБА России

→ Совместный Центр кибернетической медицины и нейропротезирования  
→ Исследования и разработки по направлениям очувствления протезов и купированию фантомных болей, вертикализация пациентов с травмами позвоночника, технологии для диагностики и подавления симптомов болезни Паркинсона

##### Самарский государственный медицинский университет

→ Совместные разработки технологии остеоинтеграции

##### Институт искусственного интеллекта МГУ

→ Совместные разработки электродов для инвазивных нейроимплантов

##### Сколковский институт науки и технологий

→ Совместные исследования в области очувствления протезов и купирования фантомных болей

##### Дальневосточный федеральный университет

→ Совместные исследования в области очувствления протезов и купирования фантомных болей

## РАЗРАБОТКА ПРОТЕЗА С ОЧУВСТВЛЕНИЕМ (ИНВАЗИВНАЯ И НЕИНВАЗИВНАЯ ТЕХНОЛОГИИ СТИМУЛЯЦИИ)

→ С 2021 ГОДА «МОТОРИКА» ПРОВОДИТ ПЕРЕДОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО РАЗРАБОТКЕ ПРОТЕЗОВ С ОЧУВСТВЛЕНИЕМ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ПОДАВЛЕНИЯ ФАНТОМНЫХ БОЛЕЙ И ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТАКТИЛЬНЫХ ОЩУЩЕНИЙ.

Процесс очувствления происходит следующим образом: данные о взаимодействии с окружением с датчиков, встроенных в протез, обрабатываются, и на их основе формируется стимул, который передается устройствам, осуществляющим модуляцию. В качестве оборудования мы использовали существующие зарегистрированные системы нейромодуляции, а также имплантируемые электроды и неимплантируемые генераторы, которые в клинической практике применяются для тестовой стимуляции. Для очувствления мы используем как инвазивные, так и неинвазивные технологии.

Мы уже успешно завершили четыре этапа исследований и приступили к пятому.

**В ходе научного исследования команда «Моторики» разработала прототип протеза с сенсорной обратной связью. Наши инновационные системы используют датчики давления собственной разработки. Они встраиваются в протез и служат для распознавания объектов и передачи информации пользователю через вибротактильную или поверхностную электрическую стимуляцию (неинвазивный вид стимуляции). На данный момент исследование технически успешно завершено.**

### 1-й этап 2021 год

Участникам исследования провели операции по имплантации электродов. Ученые подобрали параметры электростимуляции, чтобы подавить фантомные боли и обеспечить тактильные ощущения.

Доказана гипотеза о возможности почувствовать предметы с помощью датчиков, подобранных под задачи считывания информации и установленных в пальцы протеза. В качестве прототипа использовался бионический протез «Моторики» MANIFESTO, и датчики в нем были синхронизированы со стимулятором для передачи импульсов в нервную систему человека через имплантируемые электроды.

### 2-й этап 2022 год

Пациентам имплантировали электроды на спинной мозг (элемент центральной нервной системы) и на периферическую нервную систему, а также на периферические нервы с целью задействовать зоны локализации фантомных болей.

Исследования показали, что для каждого пациента необходима индивидуальная комбинация импульсов, а одним из факторов снижения фантомных болей является активное использование протеза с очувствлением.

### 3-й этап 2023 год

Подтверждена гипотеза о возможности очувствления протезов ног и подавления фантомных болей нижних конечностей с использованием умной стельки, имплантируемых электродов внешней системы стимуляции.



### 4-й этап 2024 год

Команда проверила возможность долговременной стабилизации электродов и показала возможность активной эксплуатации протеза в лабораторных условиях с использованием имплантируемых электродов внешней системы стимуляции.

#### Подробности и результаты исследования

«Моторика», Сколтех и Дальневосточный федеральный университет опубликовали статью в одном из ведущих научных журналов в области нейробиологии *Frontiers in Neuroscience*.

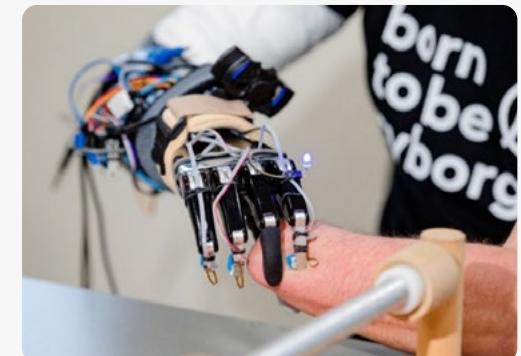
### Разработка протеза с очувствлением (инвазивная и неинвазивная технологии стимуляции)

В 2024 году «Моторика» создала Центр кибернетической медицины и нейропротезирования совместно с Федеральным центром мозга и нейротехнологий ФМБА России. На этой площадке мы планируем проведение следующих этапов исследований по очувствлению протезов и создание новых технологий в других направлениях.

Многоканальная электроэнцефалография для поиска маркеров фантомной боли



Протез с датчиками давления, считывания и передачи информации на имплантируемые электроды, установленные на ЦНС и ПНС





«Моторика» собрала сильнейшую команду специалистов в сфере инвазивных технологий, инженеров и привлекла ведущие медицинские учреждения, работая на стыке наук. Вместе мы разрабатываем технологии и программное обеспечение для инвазивной нейростимуляции по купированию фантомных болей и ощущению бионической руки с созданием новой системы управления.

Наша задача заключается в формировании новой нативной системы управления бионическими пальцами, мы хотим, чтобы бионическая рука получила тактильные ощущения.

**Юрий Матвиенко**

Руководитель Департамента  
нейротехнологий «Моторики»



## РАЗРАБОТКА СОБСТВЕННОГО НЕЙРОСТИМУЛЯТОРА

→ «Моторика» активно развивает нейротехнологии для лечения широкого спектра заболеваний нервной системы. Мы разрабатываем и внедряем передовые системы нейромодуляции, которые поддерживают целенаправленную электрическую стимуляцию нервных путей.

Такие системы позволяют эффективно лечить большой спектр заболеваний нервной системы, включая болезнь Паркинсона, дистонию, синдром Туэтта, эпилепсию, хронические болевые синдромы, а также способствуют реабилитации пациентов после инсульта и спинальных травм, в том числе помогают восстановить способность ходить, и лечат нарушения функций тазовых органов.

На текущий момент усилия Компании направлены на развитие инвазивных технологий ощущения с использованием собственного нейростимулятора Motorica NEMO. «Моторика» приступила к его разработке в рамках научно-исследовательской работы, результаты которой мы сможем применять не только для купирования болей и других нейродегенеративных заболеваний, но и для создания ощущенного протеза с обратной связью.

Проблема существующих на сегодняшнем рынке стимуляторов заключается в медленной передаче сигнала от внешних устройств. «Моторика» же поставила цель разработать нейростимулятор, который будет обладать обратной связью в диапазоне до 0,1 сек.

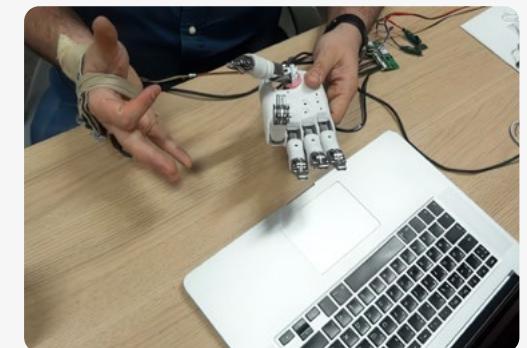


## УПРАВЛЕНИЕ ПРОТЕЗОМ С ПОМОЩЬЮ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ

Сегодня пользователи для управления мелкой моторикой руки предварительно программируют движения каждого пальца в приложении «Моторики» на смартфоне. Однако мы стремимся сделать управление протезом интуитивным. Один из таких подходов заключается в поддержке принятия пользовательских решений и более информативной системе управления вместо двухканальной электромиографии.

Для сбора данных на руку пользователя монтируется протез с датчиками, проводится анализ данных и отбор наиболее различных жестов для управления протезом. Такой анализ позволяет записывать набор жестов в микроконтроллер протеза, и система принятия пользовательских решений встраивается в устройство.

Система поддержки принятия пользовательских решений распознает предполагаемый жест и передает команду протезу. Это делает управление приближенным к естественному, без дополнительных настроек.



# СОБЫТИЯ ГОДА

→ ОГЛЯДЫВАЯСЬ, МЫ ПОНИМАЕМ, КАКОЙ ЗНАЧИМЫЙ ПУТЬ ПРОШЛИ. ДЛЯ «МОТОРИКИ» ВСЕГДА БЫЛО ВАЖНО РАЗВИВАТЬСЯ ВО ВСЕХ НАПРАВЛЕНИЯХ, И В 2024 ГОДУ МЫ ПРИЛОЖИЛИ БОЛЬШИЕ УСИЛИЯ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ.

## ДОСТИЖЕНИЯ

НКР повысило кредитный рейтинг «Моторики» с «BBB+.ru» до «A-.ru» со «стабильным» прогнозом

Агентство отмечает интенсивное развитие бизнеса Компании, увеличение рентабельности и устойчивые показатели ликвидности. Рыночные позиции «Моторики» оцениваются как сильные, а низкая долговая нагрузка и высокие показатели обслуживания долга положительно влияют на финансовый профиль «Моторики». Отдельно НКР отмечает прозрачную структуру Компании.

**Бионический протез предплечья MANIFESTO Hand получил премию «Лучший промышленный дизайн России»**

Протез «Моторики» признан лучшим в номинации «Дизайн медицинского оборудования» по итогам народного голосования. В 2023 году аналогичную награду получил бионический протез пальцев и кисти MANIFESTO Fingers.

«Лучший промышленный дизайн России» — премия, которая присуждается за наиболее удачные промышленные решения с точки зрения функциональности при эстетичном внешнем виде.

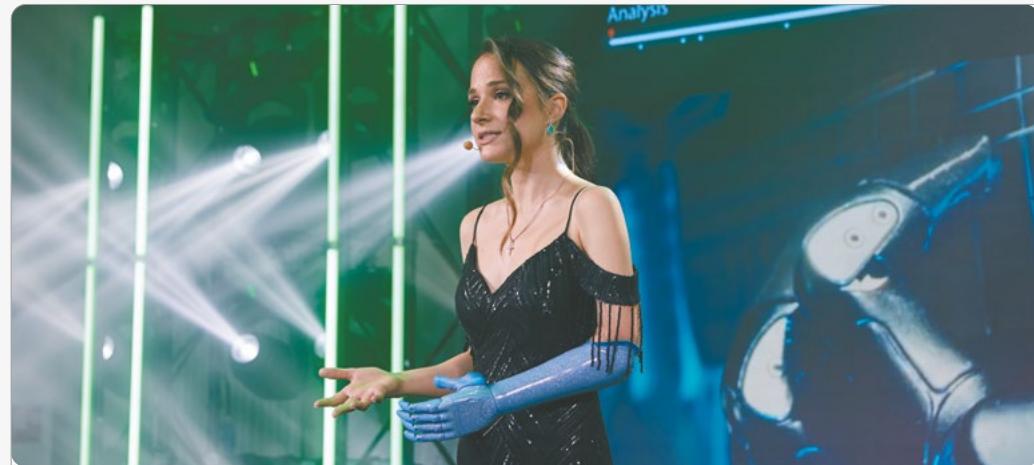
### Топ-1 MedTech-компаний России по темпам роста

В 2024 году, по данным SmartRanking, «Моторика» стала самой быстрорастущей MedTech-компанией по динамике выручки в России.

### «Моторика» получила премию международного конкурса BRICS Solutions Award

BRICS Solutions Award — конкурс для стран БРИКС, направленный на улучшение качества жизни, обмен лучшими практиками и развитие совместных проектов между странами содружества. В 2024 году BRICS Solutions Award принял участников из 10 стран и более 1,3 тыс. заявок.

Среди победителей в различных категориях были проекты из Индии, Китая, Бразилии и ОАЭ. «Моторика» победила в номинации «Биотехнологии и здоровье нации» с проектом «КиберМоторика — протезирование верхних конечностей».



## МЕРОПРИЯТИЯ

### ПМЭФ'24

«Моторика» представила на форуме собственные разработки, в том числе протезы с управлением искусственным интеллектом и платформу нейромодуляции для чувствования протезов. Отдельного внимания удостоились амбассадоры Компании, которые наглядно продемонстрировали возможности современных бионических протезов.

На форуме активно обсуждали потенциальные меры поддержки инновационных стартапов, в том числе тех, которые производят технологии для здоровья и долголетия.



### Motoriconf'24

На своем втором масштабном Motoriconf «Моторика» презентовала обновленную линейку протезов рук, ног, систему управления с помощью искусственного интеллекта, а также нейроинтерфейсы. Мероприятие включало пленарные сессии с признанными экспертами в области протезирования и реабилитации.

Motoriconf объединил почти 200 экспертов из разных областей и более 100 организаций, включая благотворительные фонды, протезные организации, НКО и реабилитационные центры со всей России и СНГ.

### Всероссийский фестиваль «Наука О+»

Фестиваль направлен на популяризацию развития науки и технологий среди школьников и абитуриентов и прошел более чем на 800 площадках по всей России.

«Моторика» совместно с Институтом ИИ МГУ организовала для гостей фестиваля специальные зоны, где посетители пробовали кислородные коктейли, приготовленные кибербарменами. Также гости принимали участие в исследовании видения развития человека кибернетического в будущем.

## НОВОСТИ КОМПАНИИ

### «Моторика» запустила производство в ОЭЗ «Технополис Москва»

Компания запустила на площадке ОЭЗ «Технополис Москва» масштабное производство на площади 2 тыс. кв. м. Первыми участками стали сборка протезов рук, отлив силикона для гильз, покраска и технический контроль. В дальнейшем площадь и количество производственных участков планируется увеличить. Благодаря запуску «Моторике» удалось нарастить производственные мощности в несколько раз.

### «Моторика» и Самарский государственный медицинский университет (СамГМУ) расширили сотрудничество

Около двух лет «Моторика», СамГМУ и Сколковский институт науки и технологий ведут совместный проект по созданию остеоинтегрированных нейропротезов с чувствительностью. Подобные протезы значительно улучшают качество жизни людей с ампутациями или другими проблемами опорно-двигательного аппарата.

### «Моторика» получила регистрационные удостоверения на VNS- и SCS-нейростимуляторы от компании Rishena

В 2024 году ООО «Моторика Немо», дочерняя компания Группы, стала официальным дистрибутором нейроустройств от Changzhou Rishena Medical Device Co., Ltd, инновационного предприятия из Китая. Компания Rishena зарегистрировала более 100 патентов и продолжает разработку новых устройств. Важнейшие продукты, которые будут реализовываться на российском рынке, — имплантируемые стимуляторы VNS и SCS. Сотрудничество будет бесстречным.



### Федеральный центр мозга и нейротехнологий ФМБА России совместно с «Моторикой» создали Центр кибернетической медицины и нейропротезирования

Соглашение о создании Центра кибернетической медицины и нейропротезирования организации подписали в июне 2024 года.

В Центре кибернетической медицины и нейропротезирования проходят исследования по чувствительности киберпротезов и купированию фантомных болей, создаются новые инвазивные и неинвазивные системы нейромодуляции, а также будет осуществляться нейрореабилитация и постоперационное ведение пациентов.

## СДЕЛКИ

### «Моторика» приобрела 50,1%-ную долю в ООО «Завод специального оборудования»

ООО «Завод специального оборудования» — один из ведущих производителей инвалидных колясок в России. Продуктовый портфель компании включает более 30 моделей инвалидных колясок, а также санитарные стулья и другие сопутствующие изделия. Завод является одним из крупнейших производственных предприятий в сегменте с мощностью свыше 40 тыс. изделий в год и площадью более 5 тыс. кв. м. Партнерство означает для «Моторики» выход на новое продуктовое направление и соответствует цели достижения лидерства на рынке ассистивных технологий в России.

↗ Подробнее о сделке на [с. 21](#)



### «Моторика» привлекла инвестиции в размере 900 млн руб.

Инвестором выступила одна из крупнейших инвестиционных компаний России — АО УК «Первая». Средства будут использованы для развития бизнеса и сервисных услуг, создания цифровой экосистемы для пользователей устройств «Моторики», расширения продуктового портфеля за счет усиления R&D и сделок M&A, а также для увеличения географического присутствия в других странах и на континентах.

По итогам второго квартала 2024 года сделка по привлечению инвестиций от стратегического инвестора стала самой крупной инвестиционной сделкой в сфере MedTech в России за всю историю.

### Дочерняя компания группы Газпромбанка приобрела долю 12,5% в Группе компаний «Моторика»

Вхождение нового инвестора в капитал Группы подчеркивает привлекательность как бизнеса «Моторики», так и сектора в целом. Тесное сотрудничество с инвестором, материнской компанией которого является один из крупнейших российских банков, открывает для Компании новые стратегические перспективы развития бизнеса.

# КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

## КОМПАНИЯ РОСТА

→ ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА «МОТОРИКА» ДОСТИГЛА ВПЕЧАТЛЯЮЩИХ РЕЗУЛЬТАТОВ: В ДВА РАЗА ВЫРОСЛИ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ, ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА ДОСТИГЛИ РЕКОРДНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЛАГОДАРЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

### ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**2,8** тыс.

протезов конечностей  
произведено в 2024 году

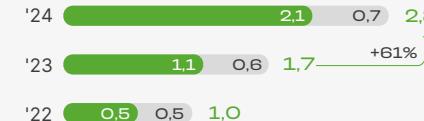
**2,6** тыс.

протезов верхних и нижних  
конечностей продано в 2024 году

**7%**

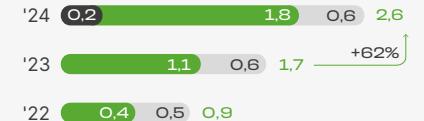
всех продаж — протезы  
нижних конечностей

#### Объемы производства протезов верхних конечностей, тыс. шт.



Бионические протезы  
Активные протезы

#### Продажи протезов верхних и нижних конечностей, тыс. шт.



Бионические протезы верхних конечностей  
Активные протезы верхних конечностей  
Протезы нижних конечностей

↗ Подробнее об операционных  
результатах на [с. 54](#)

### ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

#### Выручка, млн руб.



#### Чистая прибыль, млн руб.

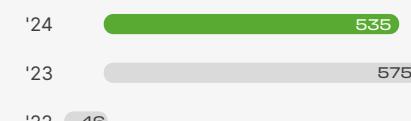


#### EBITDA и рентабельность по EBITDA, млн руб.



EBITDA  
Рентабельность по EBITDA

#### Скорректированный свободный денежный поток<sup>1</sup>, млн руб.



↗ Положительный свободный денежный поток

↗ Подробнее о финансовых результатах на [с. 61](#)

### УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

#### Создаем рабочие места в высокотехнологичной отрасли.

#### Среднесписочная численность персонала<sup>2</sup>, человек



↗ Подробнее о деятельности в области устойчивого развития на [с. 67](#)

Сотрудничаем с благотворительными фондами, ответственным бизнесом и меценатами.

**194** протеза

установлено по благотворительным программам в 2024 году

Создаем безопасные условия труда.

0

несчастных случаев  
с потерей рабочего времени

<sup>1</sup> Показатель скорректированного свободного денежного потока за 2024 год рассчитан без учета M&A-сделки.

<sup>2</sup> Среднесписочная численность в 2024 году указана с учетом ООО «Завод специального оборудования».

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ СОЗДАЕМ КИБЕРБУДУЩЕЕ

→ «МОТОРИКА» ПРОШЛА ПУТЬ ОТ СТАРТАПА  
ДО МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ КИБЕРНЕТИЧЕСКОЙ  
МЕДИЦИНЫ ЗА 10 ЛЕТ, ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ  
НАПРАВЛЕНИЯ И ОСВАИВАТЬ НОВЫЕ РЫНКИ.

## 50%

доля «Моторики» на российском  
рынке протезов верхних  
конечностей в 2024 году<sup>1</sup>

## 6,6%

среднегодовой темп  
роста мирового рынка  
AssistiveTech



## >10

новых стран продаж  
до 2028 года

## 8%

планируемая доля  
«Моторики» на рынке  
кресел-колясок  
в 2025 году (после покупки  
ООО «Завод специального  
оборудования»)

“

БУДУЩЕЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЯ  
ЛЕЖИТ В СФЕРЕ  
НЕЙРОННЫХ УСТРОЙСТВ  
ИЛИ ИНТЕРФЕЙСОВ «МОЗГ —  
КОМПЬЮТЕР» (BCI).

Расскажите интересный факт о себе,  
который мало кто знает.

У меня всегда при себе шестигранный  
ключ на четыре.

Как вам помогает протез «Моторики»  
в самореализации, работе или при занятиях  
спортом или хобби?

Я играю в футбол на стопе «Моторики», играю  
в волейбол и веду активный образ жизни.

Какими вы видите протезы будущего?

Будущее протезирования лежит в сфере  
нейронных устройств или интерфейсов «мозг —  
компьютер» (BCI).

ДМИТРИЙ  
НИКОНЕЦ

Техник-  
протезист  
в «Моторике»



# ОБЗОР РЫНКА АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ASSISTIVETECH – ОДНА ИЗ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ОТРАСЛЕЙ В РОССИИ И ВО ВСЕМ МИРЕ. ОНА ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ ДЛЯ ИСПРАВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ НАРУШЕНИЙ, А ТАКЖЕ ДЛЯ АДАПТАЦИИ И ФОРМИРОВАНИЯ АВТОНОМНОСТИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ. РЫНОК АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДСТАВЛЕН ШИРОКИМ СПЕКТРОМ КАК ФИЗИЧЕСКИХ УСТРОЙСТВ (ИНВАЛИДНЫЕ КОЛЯСКИ, ОЧКИ, ПРОТЕЗЫ КОНЕЧНОСТЕЙ, ОРТЕЗЫ, ТРОСТИ ДЛЯ СЛЕПЫХ И СЛУХОВЫЕ АППАРАТЫ), ТАК И ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ (СРЕДСТВА РАСПОЗНАВАНИЯ РЕЧИ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ ИЛИ СОЗДАНИЯ СУБТИТРОВ).

## МИРОВОЙ РЫНОК АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЕЖЕГОДНО РАСТЕТ УСТОЙЧИВЫМИ ТЕМПАМИ. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО ЕГО ОБЪЕМ БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ В СРЕДНЕМ НА 6,6% ГОД К ГОДУ И СОСТАВИТ 43,5 МЛРД ДОЛЛ. США К 2028 ГОДУ.

Мировой рынок AssistiveTech, млрд долл. США<sup>1</sup>



СРЕДИ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РОСТ ПОТРЕБНОСТИ В АССИСТИВНЫХ УСТРОЙСТВАХ ПО ВСЕМУ МИРУ, МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ:

Рост численности людей с ограниченными возможностями здоровья.

По оценке Всемирной организации здравоохранения, более 2,5 млрд человек по всему миру нуждаются минимум в одном ассистивном продукте. По прогнозам, к 2050 году потребность в ассистивных технологиях увеличится на 40% и достигнет 3,5 млрд человек, что обусловлено глобальным старением населения и ростом распространенности неинфекционных заболеваний<sup>2</sup>.

Численность людей с ограниченными возможностями здоровья в мире<sup>3</sup>, млрд человек



Усиление международных инициатив и роли государств в обеспечении доступа к ассистивным технологиям.

Рынок ТСР во многом зависит от поддержки со стороны государств и НКО, поскольку платежеспособный спрос ограничен. Международные организации создают и реализуют проекты, направленные на обеспечение доступными и качественными ассистивными устройствами людей с инвалидностью в странах с низким и средним уровнем доходов населения, в том числе с привлечением частного бизнеса<sup>2</sup>. В то же время правительства по всему миру также признают значимость ассистивных технологий для экономики стран и для повышения качества жизни людей с ограниченными возможностями здоровья, финансируют пользователей и поддерживают производителей ТСР.

Цифровая трансформация ассистивных технологий на мировом рынке.

Данный тренд проявляется в активной разработке легких, инновационных и биосовместимых материалов, а также в широком внедрении цифровых решений: искусственного интеллекта, интернета вещей (IoT), нейротехнологий, виртуальной и дополненной реальности. Эти технологии интегрируются в устройства и сервисы, призванные поддерживать людей с инвалидностью.

**43,5**  
млрд долл. США

составит глобальный рынок ассистивных технологий к 2028 году

<sup>1</sup> Отчет ГБУ «Агентство Инноваций Москвы», 2023 год.

<sup>2</sup> По данным Всемирной организации здравоохранения.

<sup>3</sup> На основании реализуемых программ ВОЗ, UNICEF, ATscale, Global Fund for Children.

## РЫНОК АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Отрасль TCP в России быстро развивается и позволяет внедрять инновационные решения для поддержки активного образа жизни среди людей с ограниченными возможностями здоровья. Одними из ключевых направлений в индустрии являются разработка и производство протезов и других ассистивных технологий.

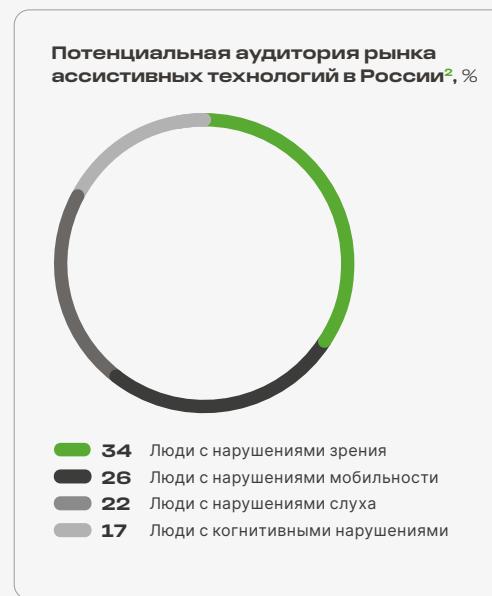
Важным фактором развития TCP в России, как и во всем мире, является государственная поддержка. Правительство не только финансирует приобретение ассистивных устройств их пользователям, но и оказывает финансовую помощь разработчикам. Для создания и внедрения новых технологий предоставляются субсидии, гранты, а высокотехнологичные компании могут рассчитывать на налоговые преференции.

В Российской Федерации комбинируются два механизма поддержки отрасли и пользователей через Социальный фонд России (СФР):

- государственные закупки ассистивных продуктов напрямую у производителей и через региональные ведомства и их распределение среди пользователей;
- выдача электронных сертификатов, которые потенциальные пользователи могут использовать для получения TCP.

Рынок в России характеризуется в том числе развитием комплексных программ по интеграции и социальной реабилитации людей с ограниченными возможностями здоровья. Они охватывают ключевые сферы: интеграцию в обществе, трудоустройство, образование и формирование инклюзивной среды.

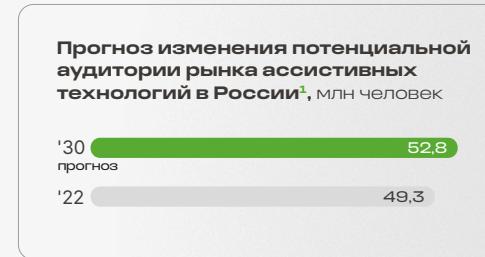
В России освоена только пятая часть (194 млрд руб.<sup>1</sup>) потенциального объема рынка ассистивных технологий, при этом большую часть занимают импортные товары, что создает потенциал для импортозамещения и развития локальных компаний в стране. Зрелые производители традиционных технологических решений лидируют на рынке ассистивных устройств: средний возраст



компаний-производителей — 13 лет, из них только 35% разрабатывают продукты на основе новых технологий. При этом последние растут кратно быстрее как по выручке, так и по численности сотрудников. Наиболее развит сегмент «Мобильность», где чаще всего внедряются современные подходы: робототехника, нейротехнологии и виртуальная реальность.

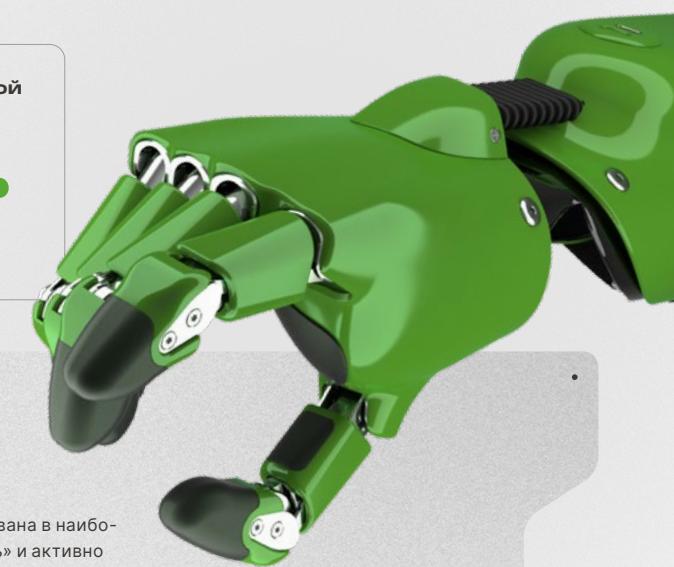
**49,3**

млн  
человек — потенциальная аудитория рынка AssistiveTech в России



### ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ «МОТОРИКИ»

«Моторика» на текущий момент сфокусирована в наиболее технологичном сегменте «Мобильность» и активно диверсифицирует портфель продуктов: являясь крупнейшим производителем в области функциональных протезов рук в России и СНГ, на 2025 год Компания также представлена в направлениях протезов нижних конечностей, кресел-колясок и нейростимуляторов.



**13**

млн человек  
потенциальная аудитория сегмента «Мобильность» в России<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Данные за 2021 год. Источник: [отчет ГБУ «Агентство Инноваций Москвы»](#), 2023 год.

<sup>2</sup> [Отчет ГБУ «Агентство Инноваций Москвы»](#), 2023 год.

<sup>3</sup> Оценка приведена за 2022 год.

## ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКОВ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ «МОТОРИКИ»

### ПРОТЕЗЫ ВЕРХНИХ И НИЖНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ

По оценке Компании, совокупный мировой рынок протезов в 2024 году составил 3 млрд долл. США, из которых 26%, или почти 800 млн долл. США, пришлось на рынок протезов верхних конечностей, а остальные 2,2 млрд долл. США — на рынок протезов нижних конечностей. В прогнозном периоде ожидается рост рынка со среднегодовым темпом в 5%. Таким образом, совокупный объем к 2030 году достигнет более 4 млрд долл. США.

Среди ключевых факторов, влияющих на развитие рынка протезов верхних конечностей, можно отметить рост бюджетов на здравоохранение (в том числе расширение страхового покрытия и государственной поддержки), увеличение числа травм и ампутаций, внедрение технологических инноваций, расширение использования миоэлектрических

протезов, а также повышение осведомленности пациентов и доступности протезирования в развивающихся странах.

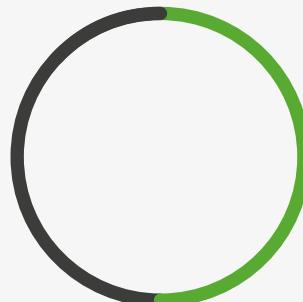
В Российской Федерации протезирование как верхних, так и нижних конечностей возможно за счет государства при наличии инвалидности и индивидуальной программы реабилитации, в которой указывается тип необходимого пациенту протеза.

В 2024 году рынок протезов, обеспечиваемый СФР<sup>1</sup>, составил 35,5 млрд руб., где протезы верхних и нижних конечностей заняли 23 и 77% соответственно. Из 8 млрд руб., израсходованных на обеспечение пользователей протезами верхних конечностей, более 6,7 млрд руб. пришлось на бионические. В рамках рынка протезов нижних конечностей большая часть обеспечения — 60% — пришлась на протезы

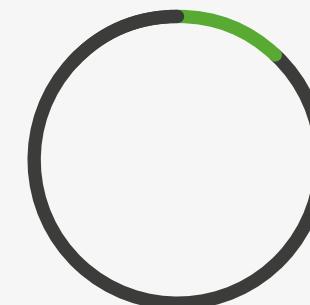
бедра различного типа, 38% — на протезы голени, а еще 2% — на протезы при вычленении бедра и протезы стопы.

Рынок протезов в Российской Федерации поддерживается государством не только в формате обеспечения пользователей, но и с помощью поддержки локальных производителей. Правительственные меры по поддержке локализации производства ТСР включают фискальные льготы для протезно-ортопедических предприятий<sup>2</sup>, прямые субсидии Минпромторга, покрывающие до 30% капитальных затрат предприятий<sup>3</sup>, а также льготное финансирование через Фонд развития промышленности (ФРП). Эти инициативы способствуют снижению зависимости российского рынка от импорта, развитию отечественной производственной базы и стимулируют инновации в сфере реабилитационных технологий.

Положение «Моторики» на российском рынке протезов верхних конечностей в 2024 году, %



Положение «Моторики» на российском рынке протезов верхних конечностей в 2024 году, %



50 Доля «Моторики»

12 Доля «Моторики»

**3 млрд долл. США**  
мировой рынок протезов

**>35 млрд руб.**  
рынок протезов в России

<sup>1</sup> По данным СФР «Сведения о расходах на обеспечение инвалидов техническими средствами реабилитации».

<sup>2</sup> На основании ст. 381 Налогового кодекса Российской Федерации.

<sup>3</sup> На основании Постановления Правительства Российской Федерации № 617 (ред. от 26.06.2024) «Об ограничениях допуска отдельных видов промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».



## КРЕСЛА-КОЛЯСКИ

Мировой рынок кресел-колясок в 2024 году составил 10,5 млрд долл. США, которые примерно поровну делятся между сегментами механических и электрических колясок. Сегмент электрических колясок характеризуется более высокими темпами роста, именно он окажет наибольшее влияние на развитие рынка в прогнозном периоде: совокупный объем рынка в 2030 году составит более 17 млрд долл. США<sup>1</sup>.

Помимо общего роста спроса на ассистивные технологии в результате увеличения числа людей с ограниченными возможностями здоровья, рынок кресел-колясок активно развивается за счет технологических разработок. Создание умных устройств характеризуется интеграцией передовых технологий, таких как искусственный интеллект, датчики и системы автономной навигации, которые повышают безопасность, маневренность и независимость пользователей<sup>2</sup>.

Объем рынка кресел-колясок в Российской Федерации в 2024 году достиг более 14 млрд руб. В отличие от рынка протезов, в этом направлении продукция реализуется по большему числу каналов: в 2024 году более 75% (или 11 млрд руб.) составил сегмент государственного обеспечения СФР<sup>3</sup>, а еще 25% пришлось на продажи изделий за собственные средства пользователей, благотворительные и некоммерческие организации<sup>4</sup>.

Продуктовый портфель Компании в направлении кресел-колясок представлен ключевыми категориями изделий, востребованными на рынке: базовыми механическими колясками, электрическими колясками и колясками для детей с ДЦП. По прогнозам Компании, в 2025 году дальнейшее развитие направления позволит достигнуть 8% рынка в Российской Федерации.

Говоря о развитии рынка кресел-колясок, стоит отметить сложность, связанную с нехваткой необходимой инфраструктуры для передвижения пользователей. Несмотря на технологические достижения и внимание к правам людей с ограниченными возможностями здоровья, в общественных местах до сих пор часто встречаются лестницы без пандусов, узкие дверные проемы, а общественный транспорт во многих населенных пунктах России не приспособлен к перевозке пассажиров на креслах-колясках. Эти факторы ограничивают мобильность и участие пользователей ассистивных устройств в общественной жизни. Системное решение данных проблем через увеличение инвестиций в развитие безбарьерной инфраструктуры и широкого внедрения инклюзивных решений способно значительно стимулировать спрос на кресла-коляски и расширить рынок. На федеральном и региональном уровнях уже реализуются меры по созданию доступной среды, например государственная программа «Доступная среда», что в перспективе будет способствовать позитивной динамике рынка.

**10,5  
млрд долл. США**

мировой рынок кресел-колясок

**14  
млрд руб.**

рынок кресел-колясок  
в России



<sup>1</sup> По данным отчетов Global Electric Wheelchair Market Report 2024 компании The Business Research Company и Global Wheelchair Market 2024–2028 компаний Technavio.

<sup>2</sup> По данным отчета Global Electric Wheelchair Market Report 2024 исследовательской компании The Business Research Company.

<sup>3</sup> По данным СФР «Сведения о расходах на обеспечение инвалидов техническими средствами реабилитации».

<sup>4</sup> По оценке Компании.

## НЕЙРОСТИМУЛЯТОРЫ

Инвазивные нейростимуляторы представляют собой устройства, которые имплантируются в тело пациента для стимуляции нервной системы с целью лечения неврологических заболеваний, таких как болезнь Паркинсона, эпилепсия, хроническая боль и др. Рынок нейростимуляторов включает в себя широкий спектр разных устройств — от изделий для глубокой стимуляции мозга, блуждающего нерва, спинного мозга до кохлеарных стимуляторов и электрических стимуляторов желудка.

Мировой рынок нейростимуляторов в 2024 году составил более 7,7 млрд долл. США. Наиболее крупными сегментами являются стимуляция спинного мозга (SCS), глубокая стимуляция мозга (DBS), стимуляция блуждающего нерва (VNS) и сакральная стимуляция (SNS)<sup>1</sup>. По оценкам Компании, рынок устройств для нейромодуляции продолжит стабильно расти и достигнет более 13 млрд долл. США к 2030 году.

Среди ключевых драйверов рынка можно отметить распространение нейродегенеративных и других неврологических заболеваний на фоне роста среднего возраста населения. На данный момент в мире около 135 млн человек страдают от болезни Паркинсона, эпилепсии и последствий травматических повреждений головного мозга<sup>2</sup>. Эти заболевания существенно снижают качество жизни как самих пациентов, так и тех, кто за ними ухаживает, что требует разработки эффективных методов ранней диагностики и лечения. На глобальном рынке также отмечается рост финансирования исследований в области неврологии, что стимулирует возможности для коммерциализации инновационных решений. Государственные и частные организации активно инвестируют в разработку технологий для диагностики, лечения и компенсации нейродегенеративных нарушений<sup>3</sup>.

Объем рынка нейростимуляторов в Российской Федерации оценивается в 2024 году более чем в 2 млрд руб. Его развитие поддерживается как ростом распространенности неврологических заболеваний, так и расширением возможностей проведения операций по установке изделий: в 2025 году в список высокозатратной медицинской помощи по профилю «нейрохирургия» включен новый вид помощи — «Замена нейростимуляторов и помп на постоянных источниках тока для нейростимуляции головного и спинного мозга, периферических нервов»<sup>4</sup>. Это нововведение окажет позитивное влияние на количество проводимых операций — как новых установок, так и замен устройств.

Несмотря на поддержку технологических инноваций, рынок нейромодуляции (как глобальный, так и рынок Российской Федерации) сталкивается с вызовами. Один из них — недостаток квалифицированных нейрохирургов и неврологов, наиболее остро проявляющийся в сельской местности и развивающихся регионах, который ограничивает доступ к эффективному лечению неврологических расстройств<sup>5</sup>. Еще одним ключевым вызовом является конкуренция нейростимуляторов с медикаментозной терапией. Нейростимуляция зачастую рассматривается как метод последней линии, поскольку ее применяют только после неэффективности лекарственной терапии. Такой подход закреплен в клинических протоколах и обусловлен относительной дорогоизнаной процедурой, необходимостью хирургического вмешательства и сложностью индивидуальной настройки устройств. Данные ограничения требуют системных изменений для расширения возможностей роста рынка и повышения доступности технологических способов лечения.



**7,7**  
млрд долл. США

мировой рынок нейростимуляторов

**>2**  
млрд руб.

рынок нейростимуляторов в России

<sup>1</sup> По данным отчета Global Neurodegenerative Diseases Therapeutics Market 2024–2028 исследовательской компании Technavio.

<sup>2</sup> По данным отчета Europe Gait Rehabilitation System Market Forecast to 2028 исследовательской компании The Insight Partners.

<sup>3</sup> По данным исследования Global Electrical Stimulation Devices Market Report 2025: Including Deep Brain Stimulation Devices исследовательской компании The Business Research Company.

<sup>4</sup> На основании Постановления Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2024 года № 1940 «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов».

<sup>5</sup> По данным исследования Global Electrical Stimulation Devices Market Report 2025: Including Deep Brain Stimulation Devices исследовательской компании The Business Research Company.

# МИССИЯ И ЦЕННОСТИ

НАША МИССИЯ:



МЫ ПОМОГАЕМ  
ЛЮДЯМ  
ОБРЕСТИ НОВЫЕ  
ВОЗМОЖНОСТИ



НАШЕ ВИДЕНИЕ:

«Моторика» занимается медицинской кибернетикой, разрабатывает и производит протезы, кресла-коляски и другие ассистивные устройства, которыми человек искусно управляет для восполнения функций и поддержки своего здоровья.

Наши ценности:

- ЧЕЛОВЕКОЛЮБИЕ
- НОВАТОРСТВО
- ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
- ПАРТНЕРСТВО
- КИБОРГИЗАЦИЯ

# НАШИ ЦЕННОСТИ

## ЧЕЛОВЕКОЛЮБИЕ

- Даем людям возможности реализовывать свои идеи и развиваться
- Уважаем альтернативную точку зрения
- Создаем продукты и сервисы для улучшения качества жизни людей и продвигаем социально значимый бизнес
- Не даем обещания, которые не можем выполнить
- Признаем достижения и благодарим друг друга
- Создаем сообщество неравнодушных профессионалов, чтобы заботиться друг о друге и воплощать наши общие идеи в жизнь

## НОВАТОРСТВО

- Формируем и учтываем тренды и оцениваем их влияние на существующие продукты, создаем правила игры
- Инвестируем ресурсы в улучшение деятельности и опережение конкурентов
- Внедряем инновации (маркетинговые, технологические, управленические, производственные, смысловые, информационные)
- Когда узнаем что-то новое, думаем о применимости для достижения целей Компании и для удовлетворения потребностей пользователя
- Инвестируем в первооткрывателей, стартапы, а также являемся центром притяжения, поддерживаем смелость реализации футурристических идей

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- Ищем решения и подход к задачам, включая те, которые раньше не решали
- Ставим перед собой смелые и амбициозные цели и достигаем их
- Работаем на высоких скоростях и с целевым уровнем качества
- Поддерживаем высокую скорость изменений
- Думаем на шаг вперед с учетом множества факторов, развиваем предпринимательское и визионерское мышление
- Руководствуемся стратегией, образом будущего, а не действуем из данности
- Находим ресурсы под любые задачи, учтываем возврат инвестиций при их распределении (не только материальные инвестиции, но и временные, человеческие и др.)
- Когда видим, что улучшить, предлагаем и реализуем на своем рабочем месте: занимаем авторскую позицию
- Стремимся к лидерству во вверенной каждому области деятельности, в отрасли
- Выстраиваем устойчивые внутренние процессы как опору для роста

## ПАРТНЕРСТВО

- Совместно находим точки роста и добавленную ценность, создаем общие цели за пределами текущих планов сотрудничества
- При принятии решений учитываем свои тактические и стратегические интересы и интересы партнера
- Честно и открыто действуем в интересах стратегического развития Компании, выбирая способы реализации планов с учетом принятых в ней ценностей
- Соблюдаем договоренности
- Заранее информируем о возможных изменениях и разрабатываем альтернативные планы действий и решения. Обсуждаем и фиксируем их совместно с ключевыми участниками реализации плана
- Взаимно поддерживаем и стремимся понимать контекст друг друга

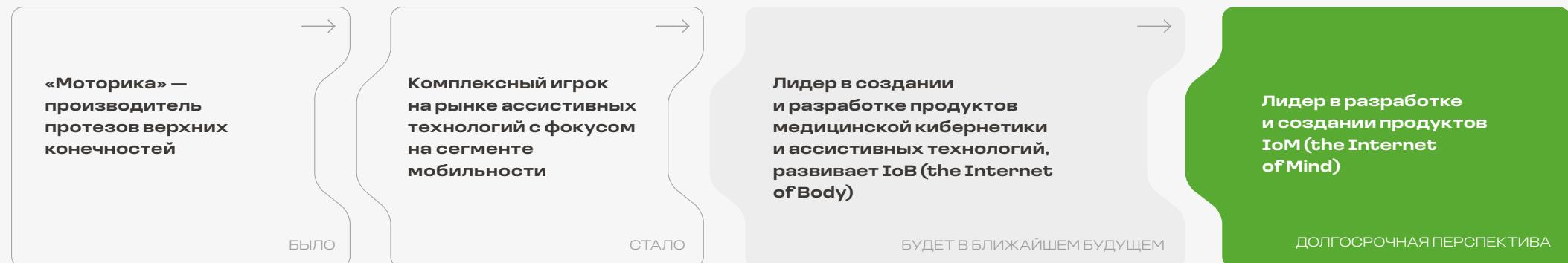
## КИБОРГИЗАЦИЯ

- Участвуем в развитии технологий для улучшения здоровья человечества, качества жизни
- Формируем культуру позитивного восприятия человека, который управляет своим здоровьем с помощью технологий
- Создаем движение людей, которые пользуются ассистивными технологиями, причастны к их созданию и хотят двигать прогресс ради развития человека



# СТРАТЕГИЯ

→ В 2023 ГОДУ «МОТОРИКА» ПЕРЕСМОТРЕЛА СВОЕ ВИДЕНИЕ И УТВЕРДИЛА НОВУЮ ПЯТИЛЕТНЮЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ. ОНА НАЦЕЛЕНА КАК НА УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ БИЗНЕСА, ТАК И НА ВЫХОД В НОВЫЕ НИШИ И СЕГМЕНТЫ МОБИЛЬНОСТИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ ДЛЯ ВСЕХ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН.



Наша стратегия до 2028 года — это амбициозный план создания будущего, где технологии для восстановления мобильности становятся доступными каждому, кто в них нуждается. Мы сосредоточены на двух ключевых приоритетах: развитии инновационных продуктовых направлений и расширении географии присутствия. Через четыре основных вектора — инновации, доступность, глобализацию и социальную ответственность — мы стремимся не только укрепить свои позиции на рынке, но и оказать реальное влияние на качество жизни миллионов людей. Любые TCP или системынейростимуляции — это шаг к тому, чтобы сделать мир более доступным и технологичным. Мы уверены, что наша работа станет мостом между человеческими возможностями и безграничными перспективами технологий.

**Антон Абрамов**

Директор по слияниям и поглощениям



## КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ НА 2025 ГОД

- Выход на новые рынки посредством M&A-сделок.
- Международная экспансия и запуск двух проектов по локализации.
- Расширение партнерской программы, поиск новых каналов продаж.
- Увеличение производительности труда за счет новых подходов (поточное производство / конвейер).
- Развитие R&D, усиление компетенций за счет партнерств с медицинскими организациями и университетами в Российской Федерации и за рубежом, проведение международных исследований.
- Развитие и улучшение качества текущих продуктов (повышение характеристик и новые разработки).
- Внедрение системы менеджмента качества и принципа обеспечения качества от разработки до готовой продукции.

→ СТРАТЕГИЯ «МОТОРИКИ» ДО 2028 ГОДА СФОКУСИРОВАНА НА ДВУХ КЛЮЧЕВЫХ ПРИОРИТЕТАХ: РАЗВИТИИ НОВЫХ ПРОДУКТОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ И РАСШИРЕНИИ ГЕОГРАФИИ ПРИСУТСТВИЯ.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВЕДЕТСЯ ПО ЧЕТЫРЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ И ОХВАТЫВАЕТ БОЛЬШЕЕ ЧИСЛО ЛЮДЕЙ, НУЖДАЮЩИХСЯ В НОВЕЙШИХ И СОВРЕМЕННЫХ МОБИЛЬНЫХ РЕШЕНИЯХ.

## 1 ВИЗИОНЕРСТВО И ЗАБОТА О ПОЛЬЗОВАТЕЛЯХ

«Моторика» ориентирована на пользователей и в процессе своей деятельности решает общественно значимую задачу. На текущий момент в России и мире существует множество ограничений для людей с физическими особенностями, которые существенно снижают качество их жизни. «Моторика» считает возможной и необходимой трансформацию их повседневной жизни на всех уровнях и этапах:

- повышение комфорта жизни за счет качественной инновационной продукции;
- совершенствование обслуживания и стремление стать лучшим партнером для своих пользователей и клиентов;
- функциональная адаптация и перманентная психологическая поддержка пользователей;
- создание глобального сообщества пользователей;
- продвижение общественного мнения по принятию и поддержке людей с ограниченными возможностями здоровья.

### РЕЗУЛЬТАТЫ В 2024 ГОДУ:

- поддержка и продвижение сообщества «Моториканцы» в социальных сетях;
- продвижение кибатлетики в России и дружественных странах;
- проведение соревнований по кибатлетике на Играх Будущего с представителями 10 стран.

# 90%

уровень удовлетворенности пользователей в 2024 году

### ЦЕЛИ ДО 2028 ГОДА:

- создание глобального признанного сообщества пользователей ТСР во главе с «Моторикой».

## 2 УСИЛЕНИЕ ЛИДЕРСКИХ ПОЗИЦИЙ

«Моторика» стремится стать игроком № 1 на рынке ассистивных технологий в сегменте мобильности, узнаваемым во всем мире. Амбиции Компании направлены на технологическую трансформацию отрасли кибернетической медицины, долгосрочное сотрудничество с покупателями продукции, рост количества партнеров и клиентов. Кроме того, мы нацелены использовать возможности роста за счет M&A, которые позволят нам расширить продуктовый портфель, получить доступ к новым технологиям, новым рынкам и обеспечить нашей продукцией всех людей, нуждающихся в ТСР.

### РЕЗУЛЬТАТЫ В 2024 ГОДУ:

- 50% — доля «Моторики» на рынке протезов рук в России;
- одна из топ-3 крупнейших компаний на российском рынке MedTech;
- самая быстрорастущая MedTech-компания в России по итогам 2024 года;
- реализация активной M&A-стратегии — покупка 50,1%-ной доли в ООО «Завод специального оборудования», одном из крупнейших производителей кресел-колясок в России.

# 50%

доля «Моторики» на рынке протезов рук в России в 2024 году<sup>1</sup>

# Топ-3

крупнейших MedTech-компаний в России в 2024 году<sup>2</sup>

### ЦЕЛИ ДО 2028 ГОДА:

- вхождение в топ-3 компаний на мировом рынке ассистивных технологий;
- проведение совместных передовых исследований и работ с российскими и зарубежными институтами, лабораториями и медицинскими учреждениями, которые помогут вывести Компанию в лидеры отрасли;
- выход в новые ниши посредством M&A-сделок.

# 8%

планируемая доля «Моторики» на рынке кресел-колясок в России в 2025 году после покупки ООО «Завод специального оборудования»

<sup>1</sup> По оценкам Компании.

<sup>2</sup> По версии SmartRanking.

## 3 ФОКУС НА ИННОВАЦИЯХ, R&D И РАЗВИТИИ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

С самого основания «Моторика» занимается разработкой инновационных решений в области протезирования и повышением качества продукции и услуг на протяжении всей цепочки создания стоимости.

Компания развивает R&D-направление для создания новых разработок и исследований совместно с ведущими университетами и лабораториями, а также для развития и обмена инженерными разработками и опытом в России. Такой подход позволяет отслеживать тенденции рынка, своевременно реагировать на его изменения, создавать наиболее эффективные продукты и внедрять передовые решения.

«Моторика» выходит в новые продуктовые ниши, каждая из которых позволяет увеличить предложение для целевой аудитории, повысить эффективность использования текущих каналов продаж (B2B, B2P, B2G) и развить новые (ретейл, E-commerce), увеличить долю рынка и повысить узнаваемость бренда.

### РЕЗУЛЬТАТЫ В 2024 ГОДУ:

- выход в новые продуктовые ниши — протезирование нижних конечностей, нейростимуляторы и кресла-коляски;
- завершен четвертый этап исследования по ощущению протезов и купированию фантомных болей.

### ЦЕЛИ ДО 2028 ГОДА:

- запуск новых продуктовых направлений и развитие текущего портфеля;
- учреждение исследовательского центра кибернетической медицины в России;
- создание исследовательских R&D-центров за рубежом.

+3

новых продуктовых направления в 2024 году:

- протезы ног;
- нейростимуляторы;
- кресла-коляски

## 4 МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКСПАНСИЯ

«Моторика» стремится расширять географию продаж на рынки дружественных стран, включая Азиатско-Тихоокеанский регион и рынки Северной Африки и Ближнего Востока.

Опыт развития представительства в Индии с 2021 года показал, что локальное присутствие значительно увеличивает темпы роста бизнеса Компании на местных рынках. До 2028 года «Моторика» планирует расширить географию продаж и локализовать производство в четырех-пяти странах.

### РЕЗУЛЬТАТЫ В 2024 ГОДУ:

- регистрация дочерней компании в Индии — Motorica India Pvt;
- 5% — доля международных продаж (страны Азии и СНГ).

### ЦЕЛИ ДО 2028 ГОДА:

- минимум 10 стран продаж на всех континентах<sup>1</sup>;
- не менее четырех локальных производственных площадок;
- формирование сети партнерских медицинских центров за рубежом для проведения клинических исследований.

### Перспективные рынки на долгосрочном горизонте



<sup>1</sup> Кроме Антарктиды.

# НАША БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

→ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ «МОТОРИКИ»  
БАЗИРУЕТСЯ НА СОБСТВЕННЫХ  
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ  
РАЗРАБОТКАХ, А ТАКЖЕ НА РАЗВИТИИ  
ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ ПРОТЕЗНЫХ  
И ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ В РОССИИ  
И ЗА РУБЕЖОМ.

СОВРЕМЕННОЕ НЕКАПИТАЛОЕМКОЕ  
ПРОИЗВОДСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА  
ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
ОПЕРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ,  
ГИБКОСТЬ И МАСШТАБИРУЕМОСТЬ  
БЕЗ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО УВЕЛИЧЕНИЯ  
ЗАТРАТ.

## КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ

>20  
патентов и ноу-хау

>300  
поставщиков и подрядчиков

561

квалифицированный сотрудник  
в команде «Моторики»<sup>1</sup>

75  
разработчиков и инженеров  
34  
протезиста и медицинских  
работника

Собственные  
производственные  
и R&D-площадки  
Партнерская сеть  
исследовательских  
институтов  
Проверенная база  
надежных поставщиков,  
изготавливающих  
комплектующие  
по индивидуальному  
заказу



### КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ

- СФР
- Протезные и дилерские центры
- Учреждения здравоохранения и реабилитационные центры
- Поставщики материалов и комплектующих
- Благотворительные фонды



### ПРОДВИЖЕНИЕ

- Сотрудничество с медицинскими учреждениями и благотворительными организациями
- Участие в выставках и конференциях
- Сайт и социальные сети «Моторики»
- Digital marketing
- Амбассадоры Компании



### СЕГМЕНТЫ КЛИЕНТОВ

- Люди, которые нуждаются в наших продуктах
- Протезно-ортопедические предприятия и медицинские учреждения



### ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА

- Восемь видов протезов верхних конечностей — самая широкая линейка протезов в мире
- Протезы нижних конечностей
- Нейростимуляторы VNS (Rishena), SCS (Rishena)
- Коляски разного типа



### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Исследования и разработки в области медицинских технологий в сфере AssistiveTech
- Производство протезов верхних и нижних конечностей, колясок разного типа, продажи нейростимуляторов
- Постоянная работа с обратной связью пользователей для совершенствования наших продуктов
- Обучение, функциональная адаптация и поддержка пользователей после получения протеза



### ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ

- Индивидуальные консультации и оценка потребностей пользователей
- Поддержка и сопровождение каждого клиента 24/7 через клиентский сервис и онлайн-платформу
- При необходимости консультации и помочь в подготовке документов для протезирования
- Функциональная адаптация пользователей
- Гарантии и ремонт в случае необходимости
- Получение обратной связи для дальнейших технологических усовершенствований продуктовой линейки
- Создание и поддержка ассоциаций и объединений пользователей и пациентов (комьюнити, «Кибатлетика» и т. д.)



<sup>1</sup> Включая сотрудников ООО «Завод специального оборудования».

## СОЗДАННАЯ ЦЕННОСТЬ



### ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

**>8** тыс.

протезов верхних и нижних конечностей произведено и установлено с момента основания Компании

**>1,7** тыс.

детей получили современные протезы за 10 лет

→ Создание высокотехнологичной продукции, которая значительно повышает качество жизни наших пользователей — детей и взрослых

→ Помощь в функциональной адаптации и психологическая поддержка

→ Создание глобального сообщества киборгов

→ Трансформация общественного мнения по принятию и поддержке людей с ограниченными возможностями здоровья



### ГОСУДАРСТВО

- Участие в государственных программах по обеспечению протезами жителей России и СНГ
- Существенный вклад в развитие человеческого капитала
- Вклад в экономику России



### СОТРУДНИКИ

- Создание новых рабочих мест в высокотехнологичной отрасли
- Корпоративные программы развития сотрудников, системы материальной и нематериальной мотивации



### МЕСТНЫЕ СООБЩЕСТВА

- Сотрудничество более чем с 30 благотворительными фондами, меценатами



### ИНВЕСТОРЫ

- Высокий уровень прозрачности, в том числе операционных и финансовых результатов
- Обеспечение доходности акционеров и инвесторов
- Поддержка стартапов и инвестиций в них



### БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ

**85–100%**

уровень локализации производства в России в зависимости от вида производимой продукции

- Прозрачное взаимодействие с поставщиками и деловыми партнерами
- Наличие предприятий — партнеров по протезированию во всех регионах России
- Развитие локального R&D
- «Моторика» — драйвер и трендсеттер индустрии
- Коллaborации с научным сообществом и медицинскими организациями

# ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

→ «Моторика» — яркий пример успешной трансформации венчурного стартапа в высокотехнологичную, активно растущую, прибыльную компанию с сильными рыночными позициями.

## ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

«Моторика» задает новые стандарты в области кибернетической медицины и стремится к технологической трансформации отрасли ассистивных технологий. Следующие аспекты помогают нам выделяться на фоне других компаний отрасли и обеспечивать устойчивый рост на рынке медицинских технологий.

### 1 ЛИДЕР НА ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕМСЯ РЫНКЕ

- «Моторика» — лидер российского рынка по разработке и производству технических средств реабилитации. Компания показывает устойчивый рост выручки за счет собственных научных разработок, партнерств и M&A.
- Самая быстрорастущая MedTech-компания итог-3 российских компаний по размеру выручки за 2024 год<sup>1</sup> (рост на 113%, до 4,2 млрд руб.)
- У Компании разработана и реализуется стратегия роста. Выручка «Моторики» последние несколько лет ежегодно существенно растет. Спрос на TCP увеличивается, и все большую долю в объеме продаж «Моторики» занимают высокомаржинальные бионические протезы.
- Компания формирует диверсифицированный портфель продуктов для достижения лидерства на рынке ассистивных технологий в сфере мобильности в России и мире с большим потенциалом роста (протезы ног, кресла-коляски) и планирует стать главным игроком нейрорынка.
- В связи с уходом зарубежных конкурентов позиции Компании на российском рынке протезирования заметно укрепляются.

### 2 БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКСПАНСИИ

- «Моторика» открыла дочернюю компанию в Индии и планирует дальнейшую международную экспансию с выходом на рынки дружественных стран.

### 3 ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ

- «Моторика» создает эксклюзивные продукты: активные протезы CYBI, предназначенные для протезирования детей с двух лет, а также бионические протезы пальцев MANIFESTO Fingers, аналоги которых есть всего у двух мировых производителей.
- Уникальный протез кисти MANIFESTO Fingers закрывает травмы кисти и подходит для протезирования сложных случаев.
- В 2024 году Компания расширила производственные мощности и запустила продажи в новых продуктовых направлениях: протезы нижних конечностей, нейростимуляторы и коляски разного типа.



### 4 ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

- Современная производственная площадка Компании в ОЭЗ «Технополис Москва».
- В производстве протезов «Моторика» использует современные технологии 3D-печати металлом и пластиком, двигатели зарубежных производителей и электронику собственной разработки.

#### Современные технологии, применяемые при производстве протезов:

- 3D-печать и 3D-сканирование;
- силикон из графеновых нанотрубок для работы с сенсорными экранами;
- интеллектуальные системы управления;
- специальное программное обеспечение для анализа и настройки протезов.

«Моторика» — это сильный бренд, узнаваемый за пределами индустрии.

### 5 НЕПРЕРЫВНЫЕ ИННОВАЦИИ

«Моторика» инвестирует в R&D: совершенствует протезы верхних конечностей, ведет разработку протезов нижних конечностей, занимается проектом по очувствлению протезов конечностей и купированию фантомных болей, а также системой управления протезами на базе искусственного интеллекта, ведет разработки совместно с ведущими научными университетами в области кибермедицины.

Наши партнеры по исследованиям в сфере кибернетической медицины:

- Федеральный центр мозга и нейротехнологий ФМБА<sup>2</sup> России;
- Сколковский институт науки и технологий (Сколтех);
- Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова;
- Самарский государственный медицинский университет;
- Дальневосточный федеральный университет.



Skoltech

<sup>1</sup> По оценке Smart Ranking.

<sup>2</sup> Федеральное медико-биологическое агентство.

## 6 ВЫСОКАЯ СТЕПЕНЬ ЛОКАЛИЗАЦИИ

- Уровень локализации используемых материалов и компонентов в продукции составляет от 85 до 100% в зависимости от производимых видов продукции. Продолжается расширение пул местных поставщиков.
- Над индивидуальным оформлением протезов работает собственная дизайн-студия Компании.

## 7 НЕКАПИТАЛОЕМКАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ С ВЫСOKИМ УРОВНЕМ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

- Современное некапиталоемкое производство полного цикла обеспечивает эффективность операционных процессов, гибкость и масштабируемость без значительного увеличения затрат.
- Резидентство в ОЭЗ «Технополис Москва» дает новые возможности для развития и роста бизнеса. Синергетический эффект от совместной работы резидентов над инновационными проектами позволяет эффективнее удовлетворять потребности бизнеса и клиентов.
- Высокий уровень рентабельности Компании по EBITDA (38% в 2024 году).

## 8 УНИКАЛЬНЫЙ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС И МАРКЕТИНГ

- «Моторика» предоставляет качественный сервис для своих пользователей. Компания сопровождает пациента на всем пути — от оформления документов на протезирование и согласования финансирования до получения изделия, помощи в функциональной адаптации, а также сервисного обслуживания протеза 24/7.
- Эффективный маркетинг и аналитика. Компания собирает обратную связь от пользователей и благодаря ей улучшает продукты, а также поддерживает амбассадорскую программу.
- Компания входит в топ-1<sup>1</sup> по публикациям на рынке MedTech.

## 9 ФОРМИРОВАНИЕ СООБЩЕСТВА И ПОДДЕРЖКА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

- «Моторика» оказывает не только помощь в функциональной адаптации, но и психологическую поддержку клиентам и создает единое сообщество пользователей высокотехнологичных средств реабилитации.
- Компания поддерживает спорт новых возможностей, помогает Союзу «Кибатлетика» развиваться в России и привлекать участников из дружественных стран. В дальнейшем планируется развивать соревнования и закрепить за ними статус международных.

## 10 КОМАНДА ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ И БОЛЬШАЯ ЭКСПЕРТНОСТЬ В СФЕРЕ MEDTECH

- Компанией управляет менеджмент с большим опытом в отрасли LifeScience & Healthcare.
- Команда «Моторики» состоит из высококвалифицированных сотрудников, инженеров, ученых и протезистов.

## 11 ПИОНЕР ОТРАСЛИ НА БИРЖЕВОМ РЫНКЕ

- «Моторика» стала первой AssistiveTech-компанией, которая разместила облигации на Московской бирже.



## ДРАЙВЕРЫ ЛИДЕРСТВА

→ ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНДУСТРИИ АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

→ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ПОСВЯЩЕННАЯ ВОЗМОЖНОСТИМ КИБЕРМЕДИЦИНЫ, ПОВЫШЕНИЕ ЗНАНИЙ О БРЕНДЕ И ПРОДУКТАХ

→ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУМАННОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА КОМПАНИИ

→ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ БИЗНЕСА, ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

→ РАСШИРЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ И ВЫХОД НА НОВЫЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ

→ ФОКУС НА ДОЛГОСРОЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО С В2В-КЛИЕНТАМИ И ГОСУДАРСТВАМИ

→ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ

→ НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РОСТ БИЗНЕСА И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

→ НАУЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С РОССИЙСКИМИ И ЗАРУБЕЖНЫМИ УНИВЕРСИТЕТАМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ В РАМКАХ БРИКС

→ СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

# ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ИНВЕСТОРАМИ



**“**

**В течение года наша Компания сделала значительный шаг вперед в выстраивании прозрачной и эффективной функции взаимодействия с инвесторами и держателями облигаций. Мы уверены, что открытость и честный диалог с инвестиционным сообществом — это не только ключ к укреплению доверия, но и важный элемент устойчивого развития бизнеса. Мы последовательно внедряем лучшие практики корпоративного управления, обеспечиваем своевременный доступ к полной и достоверной информации о деятельности Компании и активно реагируем на запросы наших инвесторов. Наша цель — не просто информировать, а создавать условия для взаимного партнерства и долгосрочного сотрудничества на основе доверия и взаимопонимания.**

**Валерия Казанкова,**  
руководитель направления  
по связям с инвесторами

## Контакты для инвесторов

**Валерия Казанкова,**  
руководитель направления  
по связям с инвесторами

Email: [ir@motorica.org](mailto:ir@motorica.org)  
Тел.: +7 (495) 104-95-35

## РАБОТА С ИНВЕСТОРАМИ

«Моторика» стремится к эффективному взаимодействию с инвесторами, повышению прозрачности и внедряет новые инструменты раскрытия информации. IR-коммуникация Компании решает задачу привлечения капитала и поддержания доверительных отношений с заинтересованными сторонами, а также формирует интерес к Компании со стороны потенциальных долгосрочных инвесторов.

В 2024 году создан Департамент по работе с инвесторами и разработана IR-стратегия, согласно которой «Моторика» намерена следовать высоким стандартам раскрытия информации, используя различные инструменты коммуникации с инвесторами и держателями облигаций: годовые отчеты, IR-брошюры, презентации, операционные и финансовые пресс-релизы, публикации существенных фактов, а также поддержание общения с заинтересованными лицами. Мы регулярно оцениваем эффективность каналов взаимодействия с инвесторами и совершенствуем IR-стратегию Компании.

Компания в соответствии с законодательством России и требованиями Московской биржи публикует отчеты эмитента, бухгалтерскую отчетность, подготовленную согласно российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), консолидированную финансовую отчетность, подготовленную согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), раскрывает существенные факты.

- Раскрытие информации [на сайте «Интерфакс-ЦРКИ»](#)
- Публикация отчетов и значимой информации на официальном сайте
- [Раздел для инвесторов](#)

## Взаимодействие с инвесторами в социальных сетях

Все значимые события и важная информация оперативно публикуются в официальных социальных сетях. «Моторика» постоянно пользуется каналом для инвесторов в «Телеграмме», ведет аккаунты в популярных социальных сетях для инвесторов:

- [телеграм-канал для инвесторов](#);
- [«Пульс»](#);
- [«Смартлаб»](#);
- [БКС «Профит»](#);
- [«Импульс»](#);
- [«Базар»](#).

## Индивидуальное взаимодействие через IR-почту

В 2024 году мы создали отдельный канал связи для инвесторов — IR-почту, чтобы обеспечить более персонализированный подход к действующим и потенциальным инвесторам и аналитикам. По всем вопросам нам можно писать на электронную почту: [ir@motorica.org](mailto:ir@motorica.org).

## Дни инвестора и личные встречи

В 2024 году мы организовали несколько встреч в формате Дня инвестора, где топ-менеджмент Компании рассказал о бизнесе, стратегии и финансовых показателях «Моторики». Кроме того, были организованы личные встречи с инвесторами для обсуждения важных вопросов и получения обратной связи.

## Участие в профильных мероприятиях

В 2024 году «Моторика» организовала Motoriconf, приняла участие в Петербургском международном экономическом форуме, а также более чем в 10 конференциях с участием инвестсообщества, таких как SMART-LAB, в мероприятиях, организованных Московской биржей, компанией Cbonds и прочих инвестиционных конференциях. На публичных площадках мы стремимся рассказывать больше об особенностях работы Компании, презентуем новые продукты и делимся важными новостями отрасли.

## ОБЛИГАЦИОННЫЙ ВЫПУСК

В 2023 году ООО «Моторика» разместило дебютный выпуск облигаций на Московской бирже. Компания стала первой из отрасли AssistiveTech на рынке биржевых облигаций в России. Трехлетние облигации серии БО-01 объемом 300 млн руб. были зарегистрированы в октябре 2023 года и включены в Сектор роста Московской биржи.

Спрос инвесторов почти в два раза превысил объем размещения. Высокий интерес к облигациям «Моторики» проявили физические лица: их доля, согласно алокации, составила более 55%, в процессе размещения было выставлено более 2 тыс. заявок, что свидетельствует о высокой диверсификации спроса. В ходе сбора книги заявок ставка купона была снижена на 50 б. п. от изначально маркетируемой величины 16,25% и зафиксирована на уровне 15,75% годовых.

По облигациям предусмотрено 12 купонных периодов длительностью 91 день. Ставка 1-го купона была установлена на уровне 15,75% годовых, ставка 2–4-го купонов равна ставке 1-го купона, ставка остальных купонов определяется эмитентом. В октябре 2024 года Совет директоров Компании принял решение установить ставку 5–6-го купонов на уровне 21%.

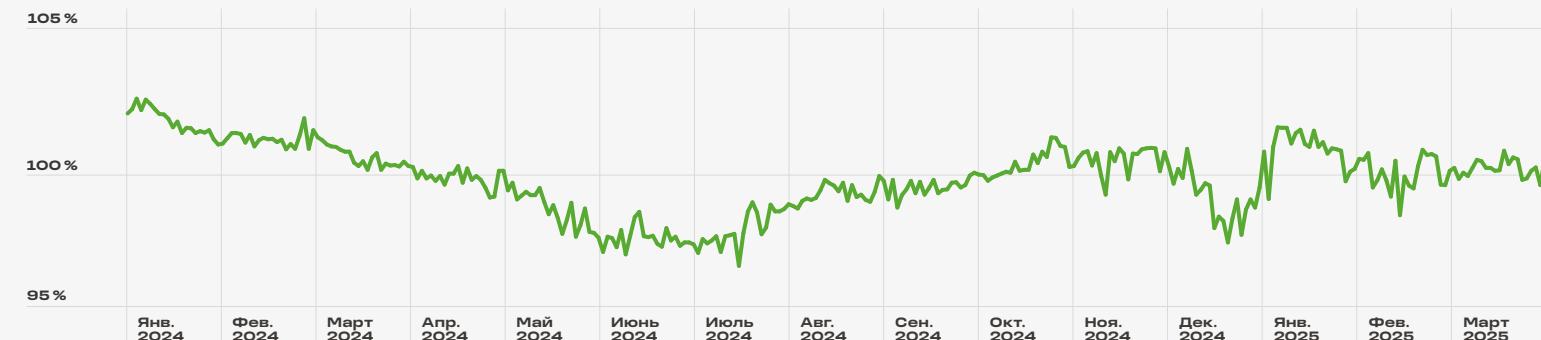
Погашение номинальной стоимости бумаг осуществляется амортизационными частями: 10% — в дату выплаты 9-го купона, 20% — в дату выплаты 10-го купона, 30% — в дату выплаты 11-го купона, 40% — в дату выплаты 12-го купона.

Кредитный рейтинг ООО «Моторика»

**A-.ru**  
со «стабильным» прогнозом



### Динамика цены облигаций ООО «Моторика»



### Подробные параметры облигационного выпуска

<b>Эмитент</b>	ООО «Моторика»
<b>Объем эмиссии</b>	300 млн руб.
<b>Вид облигаций</b>	Биржевые облигации серии БО-01
<b>Листинг</b>	Московская биржа
<b>Уровень листинга</b>	3
<b>Дата размещения</b>	18.10.2023
<b>Срок обращения</b>	3 года
<b>Дата погашения</b>	14.10.2026
<b>Номинал</b>	1 тыс. руб.
<b>Купон</b>	Фиксированный
<b>Купон</b>	1–4-й купоны — 15,75% годовых, 5–6-й купоны — 21%, 7-й купон — 17,5%
<b>Периодичность выплат</b>	Ежеквартальные
<b>Оferта</b>	Через год после выпуска
<b>Амортизация</b>	На 9-м купоне — 10% от номинала, на 10-м — 20%, на 11-м — 30%, на 12-м — 40%
<b>ISIN</b>	RU000A1071Q7
<b>Тикер</b>	MTRCSPR001

Подробнее о долговой нагрузке Компании на [с. 64](#)

## ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ

ДВИЖЕНИЕ  
К ЛИДЕРСТВУ

→ ЭФФЕКТИВНАЯ НЕКАПИТАЛОЕМКАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ПОРТФЕЛЬ ВОСТРЕБОВАННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ ПОЗВОЛЯЮТ «МОТОРИКЕ» ДОСТИГАТЬ СИЛЬНЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

**2,6** тыс.  
протезов

установлено пользователям  
в 2024 году



**4,2** х2,1  
к 2023 году  
млрд руб.

выручка Компании  
в 2024 году

**1,7** х2,9  
к 2023 году  
млрд руб.

чистая прибыль Компании  
в 2024 году

“

**ДУМАЮ, ЧТО ЧЕРЕЗ  
НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ  
ЛЕТ ПРОТЕЗЫ БУДУТ  
ВЖИВЛЯТЬ.**

**Расскажите о событиях, которые сильно на вас  
повлияли. Чему они вас научили?**

Вложение крупной суммы в раскрутку собственного музыкального проекта научило жить и действовать активно и тому, что первоначальный план постепенно может трансформироваться во что-то совершенно другое. Одним из следствий принятых тогда решений стало и то, что сейчас я являюсь частью «Моторики».

**Нашли ли вы среди моториканцев  
единомышленников и друзей?**

Все моториканцы — единомышленники. Судя по моему опыту, другие сюда попадают редко.

**Как вам помогает протез «Моторики» в само-  
реализации, работе или при занятиях спортом  
либо хобби?**

Протез изменил мое восприятие себя как музыканта. Я стал первым в мире профессиональным гитаристом, играющим с бионическим протезом левой руки. Теперь зрители не фокусируются на травме, они видят, что у меня есть бионическая рука. Это вызывает интерес, привлекает внимание, но это внимание уже со знаком плюс. Подходят, интересуются, спрашивают, как работает, а я с удовольствием рассказываю.

**МАКС  
ЕМЕЦ**

кибермузыкант,  
менеджер по развитию  
сообщества  
в «Моторике»



# ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

→ МЫ АКТИВНО РАСШИРЯЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ, ОДНОВРЕМЕННО ОПТИМИЗИРУЯ ПРОЦЕССЫ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ПОЛНОСТЬЮ УДОВЛЕТВОРЯТЬ РАСТУЩИЙ СПРОС НА ПРОДУКЦИЮ. НАША ЭФФЕКТИВНАЯ НЕКАПИТАЛОЕМКАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ В СОЧЕТАНИИ С ПРИВЕРЖЕННОСТЬЮ ИНТЕРЕСАМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СПОСОБСТВУЕТ СТАБИЛЬНОМУ ЕЖЕГОДНОМУ РОСТУ ПРОДАЖ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ НАМ НЕ ТОЛЬКО УКРЕПЛЯТЬ СВОИ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ, НО И ПРИНОСИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ПОЛЬЗУ ОБЩЕСТВУ.

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС

Протезы — это индивидуальные технические средства реабилитации, поэтому в их производстве есть как базовые этапы, одинаковые для всех протезов определенной модели, так и уникальные процессы, которые нужны для адаптации изделия под конкретного человека.

## ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ПРОТЕЗОВ

Пользователи протезов «Моторики» — это люди, которые перенесли утрату верхних или нижних конечностей из-за различных заболеваний (сахарный диабет, злокачественные новообразования, атеросклероз, сердечно-сосудистые заболевания), травм (в том числе ожоги, обморожения, воздействие химических веществ, взрывы), а также люди с врожденной аплазией конечностей.

## ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА ПРОТЕЗА МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА СЛЕДУЮЩИЕ КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ:

### 1 ЗАПУСК ЗАКАЗА

Определение необходимой модели протеза, составление технического задания, снятие мерок и (или) получение слепка культи пациента.

### 2 ПРОЕКТИРОВАНИЕ 3D-МОДЕЛИ ПРОТЕЗА

Инженеры создают 3D-модель будущего протеза, после чего отправляют ее в производство.

### 3 ПОДГОТОВКА ГИЛЬЗЫ И МОДУЛЯ ЛОКТА

Гильзу изготавливают из термолина или НТВ-силикона по индивидуальному слепку культи пациента.

### 4 ПЕЧАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЛАСТИКА

Для создания индивидуального пластикового корпуса протеза используют технологию 3D-печати, после чего все детали проходят входной контроль.

### 5 ПОКРАСКА

Пластиковые детали комплектуются гильзой и проходят покраску согласно техническому заданию. Комплект деталей проходит этапы грунтования, шлифовки, покраски, нанесения лака и сушки. После покраски изделия проходят обязательный операционный контроль.

### 6 КОМПЛЕКТАЦИЯ

«Моторика» закупает металлические детали и электронику у сторонних поставщиков. Микросхемы при этом проектируются внутри Компании. Использование импортных деталей в бионических протезах составляет около 15% — электроника для них закупается за рубежом.

### 7 СБОРКА

Сборка изделий выполняется вручную сотрудниками Компании. После сборки готовый протез проходит выходной контроль качества и передается на склад.

### 8 ПРОТЕЗИРОВАНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

На базе «Моторики», если Компания самостоятельно занимается протезированием конкретного пользователя, либо на базе партнерских предприятий.



В 2024 году мы достигли значительных успехов в производстве протезов рук, выпустив 2,8 тыс. единиц — на 61% больше, чем в 2023 году. Это стало возможным благодаря расширению производственной площадки и оптимизации производственных процессов. Мы уверены, что двигаемся в правильном направлении, и продолжим предоставлять нашим клиентам лучшие решения для повышения качества их жизни.

Елена Кирянина,  
директор по производству  
и развитию технологий



## ПРОИЗВОДСТВО

→ «Моторика» запустила производство в ОЭЗ «Технополис Москва» и смогла значительно нарастить производственные мощности — до 10 тыс. изделий в год.

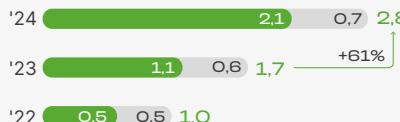
### ПРОТЕЗЫ ВЕРХНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ

Основу операционной деятельности «Моторики» в отчетном году составляло производство протезов верхних конечностей. В 2024 году «Моторика» значительно нарастила объемы их выпуска. Всего мы произвели 2,8 тыс. протезов рук (на 61% больше, чем годом ранее), для бионических протезов рост составил 80%, для активных — 24%.

↗ Подробнее о линейке протезов верхних конечностей на [с. 15](#)

Увеличение объемов производства связано с постоянно возрастающим спросом на более сложные, высокотехнологичные изделия, какими являются бионические протезы, а также с реализацией программы по расширению производственных мощностей и оптимизации производственных процессов.

#### Производство протезов верхних конечностей, тыс. шт.



■ Бионические протезы  
■ Активные протезы

Как нам удалось улучшить производственную деятельность в 2024 году:

- приобрели и запустили в работу 3D-принтеры, которые поддерживают печать по разным технологиям. Мы планируем, что в 2025 году до 50% заказов на печать будут выполняться собственными силами;
- поставили отливку пластиковых деталей на серийное производство. Такой подход значительно расширил виды доступных деталей и технологии их дизайна;
- внедрили новые подходы формовки силиконовых деталей — добавили новые мастер-модели, новые материалы и матрицы;
- расширили станочный парк и приобрели собственный станок с числовым программным управлением, который необходим для изготавления некоторых деталей и оснасток для производства;
- наладили использование технологии лазерной сварки, что позволило усовершенствовать конструкцию протезов и повысить их отказоустойчивость;
- приняли участие в национальном проекте «Производительность труда»: внедрили принципы бережливого производства, 5С<sup>1</sup> и конвейерную сборку флагманской линейки протезов Manfiesto Hand.

«Моторика» отслеживает показатели производительности труда по ключевым операциям производственного цикла (отливка силиконовых деталей, покраска, сборка).

За последние три года удалось сократить время на выполнение данных операций в два раза за счет оптимизации процессов и доработки продуктов. Помимо оптимизации производственных процессов, повышается также качество и отказоустойчивость конечной продукции.

В конце декабря 2024 года мы вышли в новый сегмент индивидуальной мобильности и добавили в свой портфель кресла-коляски.

↗ Подробнее о выходе в сегмент кресел-колясок на [с. 21](#)

В 2025 году «Моторика» планирует сохранить высокие темпы роста объемов производства протезов рук, продолжить оптимизацию текущих продуктов и процессов, а также интегрировать производство колясок в деятельность Компании. В будущем планируется расширять производственные мощности под новые проекты.

↗ Подробнее о расширении производства на [с. 63](#)

### УЧАСТИЕ В НАЦИОНАЛЬНОМ ПРОЕКТЕ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА»

Национальный проект «Производительность труда» помог «Моторике» увеличить выпуск бионических протезов на 20% за счет внедрения конвейерной сборки, стандартизации рабочих мест и выравнивания загрузки персонала. В результате время сборки одного протеза сократилось на 16%, объем выпуска одного сотрудника вырос на 20%, а количество неиспользованных материалов снизилось на 33%. Экономический эффект составил более 100 млн руб.

Опыт участия помог «Моторике» освоить инструменты бережливого производства, что позволит и дальше повышать производительность труда.

**100** млн руб.

экономический эффект проекта  
«Производительность труда»

<sup>1</sup> 5С — «Сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, совершенствование» — система организации и рационализации рабочего пространства.

## ПРОДАЖИ

→ **ДО СЕРЕДИНЫ 2024 ГОДА ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ «МОТОРИКИ» ВКЛЮЧАЛ ЛИНЕЙКУ СОВРЕМЕННЫХ БИОНИЧЕСКИХ И АКТИВНЫХ ТЯГОВЫХ ПРОТЕЗОВ. НА ФОНЕ ГЛОБАЛЬНОГО ТРЕНДА НА ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ПРОТЕЗИРОВАНИЯ И ЛЕЧЕНИЯ НЕВРОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОМПАНИЯ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2024 ГОДА НАЧАЛА РАСШИРЯТЬ ЛИНЕЙКУ ПРОДУКЦИИ И РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ДОБАВИВ В ПОРТФЕЛЬ ПРОТЕЗЫ НОГ, КРЕСЛА-КОЛЯСКИ И НЕЙРОСТИМУЛЯТОРЫ.**

В 2024 году продажи выросли на 62% по сравнению с 2023 годом и составили 2,6 тыс. шт., включая продажи протезов ног, которые составили 0,2 тыс. изделий в 2024 году. На повышение спроса повлияли следующие факторы:

- рост финансирования программ государственной поддержки людей с ограниченными возможностями здоровья;
- уход с российского рынка части зарубежных производителей и, как следствие, рост интереса к российской продукции;
- рост рынка высокотехнологичных бионических протезов верхних конечностей в России и их доступности;
- развитие детского протезирования и увеличение внимания к нему.

Кроме того, «Моторика» развивает партнерскую программу, работает с медицинскими учреждениями и протезными предприятиями в регионах России и в странах СНГ, а также занимается комплексным маркетинговым продвижением продукции, что также способствует росту интереса и продаж.

Доля бионических протезов в общей доле продаж верхних конечностей в 2024 году составила 72%, а доля активных протезов — 28% (в 2023 году доли составили 65 и 35% соответственно). Увеличение доли продаж бионических протезов происходит за счет повышения спроса пользователей на более современные технологичные и функциональные изделия.



**Дирекция продаж**  
«Моторики» — это команда, которая каждый год превышает ожидаемые показатели. Здесь нет случайных людей, мы объединены одними ценностями и искренне верим в то, что мы делаем, — в наш продукт, в идею Компании.

**Качественно менять жизнь наших пользователей к лучшему — хорошая амбициозная задача для сильной команды. В 2024 году мы отгрузили 2,6 тыс. протезов для наших подопечных и открыты новым вызовам.**

**Александр Платонов**  
Директор по продажам Российской Федерации и СНГ

### Продажи протезов верхних и нижних конечностей по видам, тыс. шт.

'24	1,8	0,6	0,2	2,6
'23	1,1	0,7	1,7	
'22	0,4	0,4	0,9	

Бионические протезы верхних конечностей  
Активные протезы верхних конечностей  
Протезы нижних конечностей

### Продажи протезов в 2024 году по видам, %



67 Бионические протезы  
26 Активные протезы  
7 Протезы нижних конечностей

### Продажи в различных сегментах в 2024 году, %



76 B2B<sup>1</sup>  
24 B2C<sup>2</sup>

**2,6 тыс. шт.**

продажи протезов верхних и нижних конечностей в 2024 году

**7%**

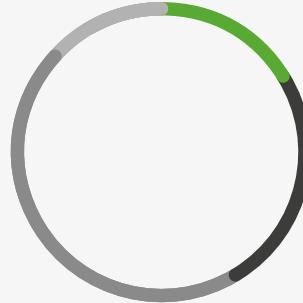
продажи протезов ног в 2024 году

<sup>1</sup> B2B — коммерческое взаимодействие «Моторики» и протезных предприятий, которые приобретают узлы (полуфабрикаты протезов) для дальнейшей установки на базе собственных предприятий пациентам в разных регионах.

<sup>2</sup> B2C — коммерческое взаимодействие «Моторики» и частных лиц. В этом направлении заключаются договоры напрямую с пользователями и протезирование происходит на базе Компании.

## ПРОДАЖИ (продолжение)

### Возрастные категории пользователей, %



- 17 Дети (от 2 до 17 лет)
- 25 Взрослые (18-35 лет)
- 45 Взрослые (36-55 лет)
- 13 Взрослые (56+ лет)

Возможность протезирования детей от двух лет делает «Моторику» уникальной компанией на рынке ассистивных технологий. Первые протезы Компания создавала именно для детей, и до сих пор дети и подростки — значительная часть наших пользователей, они составляют 17% от общего числа.

Расширение на международные рынки — стратегический приоритет «Моторики». Наша продукция уже представлена в России, странах СНГ (Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан), а также в Индии, Малайзии, Вьетнаме, Турции и Египте. Компания продолжает развивать свое присутствие на глобальном рынке и планирует выход в новые страны.

↗ Подробнее о географии продаж на [с.13](#)



## ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

«Моторика» развивает партнерскую программу, которая делает бизнес-модель Компании более устойчивой и масштабируемой. Совместные маркетинговые кампании и мероприятия, которые «Моторика» проводит с партнерами, повышают узнаваемость и охваты всех участников. Также партнерам доступны эксклюзивные материалы, база знаний с актуальной информацией о продуктах, доступ в закрытый партнерский телеграм-канал и многие другие привилегии.

Партнером может стать любая компания, которая заключит с «Моторикой» договор поставки. Мы стремимся расширять географию партнерской программы, чтобы сделать протезирование доступным людям в самых отдаленных регионах России и мира.

По состоянию на 2024 год в «Моторике» действует пять категорий партнеров. Уровень партнера зависит от объема закупаемой продукции в определенную единицу времени. Категория партнера влияет на минимальный лимит выручки, условия оплаты, категорию прейскуранта и другие условия сотрудничества.

**60** партнеров

всех статусов на конец 2024 года

**>50%**

продаж осуществляется по партнерской программе

**73** региона

России охвачено партнерской программой

### ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

#### ОБУЧЕНИЕ

Всем партнерам в личном кабинете доступна база знаний с материалами на тему маркетинга и продаж, протезирования, а также с подробной информацией о продукции «Моторики». Для всех партнерских статусов есть возможность организовать обучение протезистов на базе «Моторики», для части статусов оно будет полностью бесплатным.

#### МЕНЕДЖЕРСКИЙ СЕРВИС

За каждого партнером закреплен персональный менеджер, и каждому партнеру доступно сопровождение пациентов опытными сотрудниками «Моторики» на всех этапах протезирования.

#### ТЕСНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С «МОТОРИКОЙ»

Ежегодные конференции, обучающие мастер-классы и стратегические сессии, социальные сети для партнеров, которые позволяют оперативно узнавать обо всех изменениях на рынке протезирования, мероприятиях, обучающих сессиях и иных ключевых новостях.

#### СОВМЕСТНЫЙ МАРКЕТИНГ

Совместные маркетинговые кампании, Дни «Моторики» в регионах партнеров и другие мероприятия, которые «Моторика» проводит с партнерами, повышают узнаваемость и охваты всех участников.

# ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

→ МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗВИТИЕ – ОДИН ИЗ НАШИХ КЛЮЧЕВЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ. РАСШИРЕНИЕ ГЕОГРАФИИ ПРИСУТСТВИЯ ВЫГОДНО ДЛЯ НАС НЕ ТОЛЬКО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ. ЭТО ТАКЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ СТРАТЕГИИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ «МОТОРИКИ» КАК МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИДЕРА В СФЕРЕ АССИСТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И КОМПАНИИ, КОТОРАЯ ВНЕДРЯЕТ ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ В ГЛОБАЛЬНУЮ СИСТЕМУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.

## АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН



**Наши планы на развитие определяют, кем мы будем через пять лет. Сегодня мы покоряем рынки Юго-Восточной Азии, завтра – рынки стран Африки и Ближнего Востока.**

**Виктория Ермакова**  
Директор по международным продажам

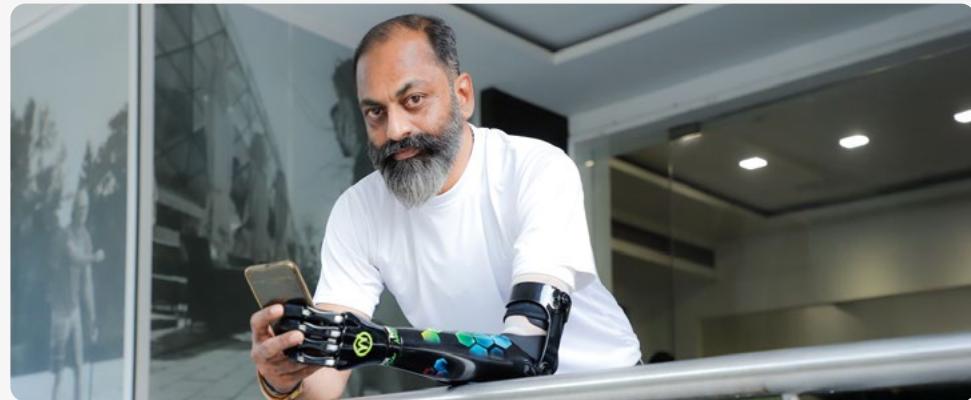


При выходе на зарубежные рынки мы проводим глубокий анализ локальных особенностей, выбираем эффективные каналы продаж и ищем партнеров, способных обеспечить внедрение нашей продукции на местном рынке. Наш подход учитывает существующую инфраструктуру здравоохранения в новой стране и локальные тренды в области ассистивных технологий и продуктов медицинской кибернетики. Это помогает нам предлагать решения, которые действительно нужны пациентам и меняют их жизнь к лучшему.

### ОТКРЫТИЕ ОФИСА В НЬЮ-ДЕЛИ

В январе 2025 года «Моторика» открыла собственный офис в столице Индии, что стало новым стратегически важным шагом для Компании. Индийский офис станет хабом для реализации продукции в странах Южной Азии, а также точкой взаимодействия по исследованиям в нейропротезировании с местными университетами.

Также офис имеет маркетинговое значение: постоянное присутствие Компании в стране поможет укрепить партнерские отношения с медицинскими учреждениями и усилит бренд на рынке.



### Индия

**Запуск продаж:** 2021 год.

**Каналы продаж:** B2B-продажи через сеть партнерских клиник, с января 2025 года — собственное представительство.

Рынок ассистивных технологий в Индии имеет большой потенциал роста и потому особенно важен для «Моторики». В целях успешного развития и достижения устойчивой позиции в новом регионе Компания прилагает усилия в ряде направлений.

#### → Адаптация к местным реалиям

Включает исследования рынка и изучение потребностей индийских клиентов, адаптацию протезов к климатическим и культурным особенностям, а также к медицинским стандартам.

#### → Партнерство с местными клиниками

«Моторика» работает более чем с 25 партнерскими медицинскими учреждениями в ключевых штатах Индии.

#### → Обучение и поддержка специалистов

Компания проводит обучение и предоставляет техническую поддержку местным специалистам. Это помогает эффективно использовать продукцию и улучшить качество обслуживания пациентов.

→ **Разработка доступных ценовых моделей**  
«Моторика» налаживает гибкие схемы финансирования и сотрудничает с местными организациями, которые помогают населению покрыть затраты на протезирование.

#### → **Локализация производства**

Создание производственных мощностей в Индии потенциально позволит Компании сократить затраты на логистику и увеличить доступность продукции.

#### → **Участие в социальных инициативах**

«Моторика» активно участвует в социальных проектах и инициативах, направленных на помочь людям с ограниченными возможностями.

#### → **Использование цифровых технологий**

Внедрение телемедицины и удаленных консультаций помогает поддерживать пациентов даже в отдаленных регионах.

#### → **Маркетинговые стратегии**

«Моторика» участвует в местных выставках, конференциях и других мероприятиях и ведет социальные сети, чтобы повышать узнаваемость бренда на рынке.



## СНГ

### Казахстан

**Запуск продаж:** 2021 год.

**Каналы продаж:** B2B- и B2C-продажи, благотворительные фонды.

**Амбассадоры:** три человека.

«Моторика» совместно с Республиканским учреждением протезно-ортопедических изделий (РПОЦ) провела мероприятие для пациентов и общественных организаций, на котором рассказала о доступных в Казахстане государственных программах протезирования, высокотехнологичном протезировании и реабилитации.

Кибердни дают «Моторике» возможность показать взрослым и детям, как современные протезы могут улучшить качество жизни, а также примерить протез и понять принцип его работы. Кроме того, «Моторика», Республиканское учреждение протезно-ортопедических изделий (Республика Казахстан) и Республиканское учреждение протезно-ортопедических изделий Министерства социального развития Киргизской Республики (Республика Кыргызстан) при поддержке Евразийского банка развития разрабатывают систему сбора телеметрических данных с технических средств реабилитации. Проект завершится и выйдет на рынок в 2026 году.

### Таджикистан

**Запуск продаж:** 2022 год.

**Каналы продаж:** B2C-продажи, благотворительные фонды.

#### Деятельность «Моторики» в Таджикистане

В 2024 году в Министерстве здравоохранения Таджикистана прошло масштабное мероприятие, на котором «Моторика» и ГУП «Протезно-ортопедический завод» (г. Душанбе) провели осмотр более 20 пациентов и осуществили выдачу протезов гражданам Таджикистана. Специалисты «Моторики» провели обучение в области протезирования и новых методов реабилитации для зарубежных коллег.

«Моторика» планирует установить детям Таджикистана не менее 50 протезов в течение года — как тяговых, так и бионических.

### Азербайджан

**Запуск продаж:** 2022 год.

**Каналы продаж:** благотворительные фонды.

**Меценат оплатил изделия мальчику из Азербайджана**

Юсиф нуждался в современном протезе, и известный азербайджанский артист оплатил мальчику два изделия. Когда Юсиф научился пользоваться ими, ему стали доступны многие новые занятия: он смог рисовать, играть в футбол и кататься на велосипеде. Но самое главное — мальчик обрел уверенность в себе и привлек внимание модельных агентств. Сегодня Юсиф — лицо одного из самых известных детских брендов одежды в стране и успешная модель. Но помимо этого, он настоящий пример для многих детей с ограниченными возможностями.

## Беларусь

**Запуск продаж:** 2019 год.

**Каналы продаж:** B2B- и B2C-продажи, благотворительные фонды.

**Амбассадоры:** один человек.

### История Екатерины Полетило — амбассадора «Моторики» в Беларусь.

У Екатерины врожденная аплазия левой кисти. Все детство девушка носила косметический протез, а в 17 лет решилась на установку бионического. Новое устройство значительно упростило ее жизнь. По словам Екатерины, ей стало намного легче заниматься привычными вещами и хобби. С помощью протеза она, помимо работы, занимается фотографией, выпечкой, сама себе делает профессиональный маникюр. Девушка ведет популярный блог, где активно делится своим опытом с другими людьми, оказавшимися в похожей ситуации.



**Если раньше на меня показывали пальцем, сейчас люди смотрят на это все по-другому. Идет мама с ребенком по улице, и малыш говорит: «Мама, а девочка — робот. Я себе тоже такое хочу!» — и становится приятно. Я даже перестала комплексовать.**

**Екатерина Полетило**



## Кыргызстан

**Запуск продаж:** 2022 год.

**Каналы продаж:** B2B- и B2C-продажи, благотворительные фонды.

### Сотрудничество с Республикой Кыргызстан

В августе 2024 года «Моторика» презентовала линейку протезов рук и программу реабилитации для Минтруда Республики Кыргызстан, а также провела семинар для местных ортопедических предприятий по работе с функциональными протезами.

Позднее, на Российско-Кыргызском инвестиционном форуме, который прошел в октябре, «Моторика» подписала соглашение о локализации производства протезов рук с Российско-Кыргызским фондом развития и Республиканским учреждением протезно-ортопедических изделий.

## Узбекистан

**Запуск продаж:** 2022 год.

**Каналы продаж:** B2C-продажи, благотворительные фонды, государственная поддержка.

### Экспертная деятельность в Узбекистане

На данный момент в Узбекистане отсутствуют государственные программы компенсации стоимости протезов. Пользователи получают их через благотворительные фонды, спонсоров или покупают самостоятельно. Но «Моторика» делится опытом современного подхода и совместно с партнером и Агентством социальной защиты при президенте Узбекистана планирует запустить проект, связанный с государственным финансированием протезирования.

Осенью 2024 года «Моторика» получила приглашение на мероприятие Ассоциации инвалидов республики. Компания посетила семинар «Современные технологии обеспечения лиц с инвалидностью реабилитационными средствами» и приняла участие в круглом столе.

«Моторика» делится опытом современного подхода и совместно с партнером и Агентством социальной защиты при президенте Узбекистана планирует запустить проект, связанный с государственным финансированием протезирования.

# ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР (MD&A)

→ ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА «МОТОРИКА» ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА ДВУКРАТНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ С СОХРАНЕНИЕМ ВЫСОКОГО УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ РОСТА ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА, РАСШИРЕНИЯ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ, А ТАКЖЕ БЛАГОДАРЯ ИНВЕСТИЦИЯМ В ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ.

**4 185** млн руб.

рекордная консолидированная выручка за 2024 год

**х2**

рост выручки в 2024 году по сравнению с 2023 годом

**38%**

рентабельность по EBITDA<sup>1</sup> в 2024 году

**535** млн руб.

скорректированный свободный денежный поток Компании в 2024 году<sup>2</sup>

**(0,7x)**

отрицательный чистый долг / EBITDA на 31.12.2024

## КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА<sup>3</sup>

Показатель, млн руб.	2023	2024	Изменение, %
Выручка, в том числе:	1 964	4 185	+113
• протезы верхних конечностей	1 959	4 036	+106
• протезы нижних конечностей	0	131	+100
• прочая выручка	5	17	+238
EBITDA	745	1 595	+114
Рентабельность по EBITDA, %	38	38	
Чистая прибыль	576	1 654	+187
Чистый долг <sup>4</sup> / (Чистая денежная позиция)	-701	-1 093	+56
Капитальные расходы <sup>5</sup>	-5	-292	52,4x
Расходы на R&D	-35	-131	+274
Скорректированный свободный денежный поток	575	535	-7

Кредитный рейтинг  
**«A-.ru»**  
со «стабильным» прогнозом от НКР

“

Сохранение высоких темпов роста при одновременном контроле над уровнем расходов, повышение операционной эффективности, инвестиции в развитие и поддержание стабильной финансовой позиции являются нашими неизменными приоритетами.

**Сергей Куценко,**  
Директор по экономике и финансам



<sup>1</sup> EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization) — аналитический показатель финансового результата компании до учета расходов на проценты по долгам, налоги и пени по налогам, износ и амортизацию ОС, НМА и активов в форме прав пользования, а также финансовых доходов.

<sup>2</sup> Скорректированный свободный денежный поток рассчитан без учета М&А-сделки по приобретению ООО «Завод специального оборудования», которая состоялась в конце декабря 2024 года.

<sup>3</sup> Финансовые данные могут содержать погрешности при расчете процентов, долей и при округлении расчетных показателей.

<sup>4</sup> Чистый долг не учитывает обязательства по аренде.

<sup>5</sup> Показатель рассчитан как сумма капитальных расходов на приобретение основных средств (без учета расходов на создание нематериальных активов).

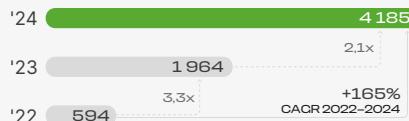
## ВЫРУЧКА

Консолидированная выручка «Моторики» в 2024 году составила 4,2 млрд руб., увеличившись более чем в два раза по сравнению с 2023 годом. Это является следствием двукратного роста объема продаж протезов верхних конечностей, в том числе увеличения доли продаж бионических протезов, а также старта продаж новых продуктов. Наибольший вклад в рост выручки в годовом исчислении внесли продажи протезов верхних конечностей — они занимали 96% в структуре выручки в 2024 году. Доля выручки в сегменте нижних конечностей составила 3%. Компания ожидает рост продаж в данном сегменте в 2025 году.

Рост продаж протезов верхних и нижних конечностей был поддержан спросом на ТСР как в России, так и в странах СНГ из-за ухода с российского рынка части зарубежных производителей. Рост выручки также отражает конкурентоспособность «Моторики»: быстрый сервис и высокая доступность изделий по всей России приводят к укреплению рыночных позиций Компании на российском рынке ассистивных устройств.

Для «Моторики» стратегически важно диверсифицировать выручку и продуктовый портфель. Во второй половине 2024 года Компания вышла в новую нишу протезов ног, стала официальным дистрибутором нейростимуляторов Rishena в России, а также вышла в сегмент инвалидных кресел-колясок, купив долю в размере 50,1% в ООО «Завод специального оборудования». В дальнейшем мы планируем увеличить продажи в новых сегментах, используя действующие в Компании эффективные способы продвижения продукции.

### Выручка, млн руб.



## EBITDA

EBITDA составила 1,6 млрд руб., продемонстрировав рост на 114% по сравнению с 2023 годом. Рост EBITDA был поддержан увеличением спроса на инновационные решения в сфере мобильности при сохранении высоких показателей операционной эффективности и контроля над затратами. Кроме того, Компания сфокусировалась на продаже своих флагманских высокотехнологичных продуктов: бионических протезах рук линейки MANIFESTO, активно инвестировала в масштабирование и расширение производственных мощностей, расположенных в ОЭЗ «Технополис Москва», а также занималась развитием новых каналов и инструментов продаж, в частности внедрением новой партнерской программы.

↗ Подробнее о новой партнерской программе «Моторики» на [с. 57](#)

Рентабельность по EBITDA сохранилась на уровне 2023 года и составила 38% в 2024 году. Достаточно высокие показатели рентабельности способствуют тому, чтобы Компания продолжила инвестиции в развитие бизнеса, развитие существующих продуктов и запуск новых высокотехнологичных продуктов и направлений.

### EBITDA и рентабельность по EBITDA, млн руб.



# 38%

рентабельность по EBITDA в 2024 году

## ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Чистая прибыль Группы в 2024 году составила 1,7 млрд руб. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 187%. На рост чистой прибыли повлияло увеличение выручки в отчетном периоде, а также получение дополнительного процентного дохода от размещения денежных средств на депозитах в течение года.

### Чистая прибыль и рентабельность по чистой прибыли, млн руб.



## R&D

Затраты на разработку новых продуктов (R&D) по итогам 2024 года выросли на 274% по сравнению с 2023 годом и составили 131 млн руб. Средства были направлены на развитие существующих (обновление линейки бионических протезов MANIFESTO) и запуск новых продуктовых решений (линейка бионических протезов с использованием оптических датчиков — OMNI Hand), а также на инвестиции в проекты по развитию протезов нижних конечностей и нейростимулятора собственного производства.

### Расходы на R&D<sup>1</sup>, млн руб.



## КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

В 2024 году Компания нарастила свои капитальные затраты до 292 млн руб. (для сравнения: в 2023 году расходы составили 5 млн руб.) в связи с запуском новой производственной площадки на территории ОЭЗ «Технополис Москва» и нового центра протезирования в Москве.

**292** млн руб.

составили капитальные затраты  
Компании в 2024 году

### КРУПНЕЙШИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ «МОТОРИКИ»

«Моторика» запустила производство в ОЭЗ «Технополис Москва». Первыми участками стали сборка протезов рук, отливка силиконовых деталей, покраска, 3D-печать методом SLS<sup>1</sup>, механическая мастерская, технический контроль, склад. «Моторика» активно внедряет метод поточно-конвейерной сборки протезов.

До запуска новой площадки «Моторика» производила всю продукцию в инновационном центре «Сколково» на площади 300 кв. м. Теперь общая площадь производства и складов увеличилась до 2 тыс. кв. м с потенциалом расширения до 3,5 тыс. кв. м. На текущий площади есть возможность организовать до 60 дополнительных рабочих мест, что позволяет выполнить производственный план ближайших лет.

до 10 тыс. ед.  
в год выросла мощность производства

**150**

новых рабочих мест в Компании



## ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Денежный поток от финансовой деятельности за отчетный период был положительным и составил 810 млн руб. Увеличение обусловлено успешным закрытием раунда финансирования, в рамках которого Компания привлекла 900 млн руб. от стратегического инвестора АО УК «Первая», который специализируется на управлении активами и предоставлении инвестиционных услуг. Отток денежных средств составил 90 млн руб. и включал в себя выкуп облигаций, проценты по арендным начислениям и прочие платежи.

**Привлечение капитала  
в размере 900 млн руб.  
подтверждает, что российские  
инновационные компании  
способны конкурировать  
на мировом уровне и имеют  
устойчивый потенциал роста.**

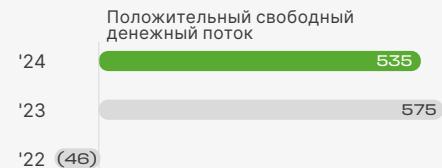
## СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК<sup>2</sup>

Свободный денежный поток сохраняется на положительном уровне начиная с 2023 года. В 2024 году он составил 535 млн руб. По сравнению с 2023 годом свободный денежный поток снизился на 40 млн руб., что обусловлено значительными инвестициями в развитие. В частности, средства были направлены на капитальные расходы, финансирование научно-исследовательских работ (R&D) и увеличение товарно-материальных запасов. Эти меры были приняты с целью укрепления технологической базы и обеспечения устойчивых темпов роста в последующие периоды.

Благодаря значительному положительному свободному денежному потоку и эффективному управлению денежными средствами, а также привлеченным инвестициям в размере 900 млн руб. «Моторика» запустила производственную площадку в ОЭЗ «Технополис Москва» и приобрела ООО «Завод специального оборудования», не привлекая заемные средства.

↗ Подробнее о M&A- сделке на [с. 21](#)

### Свободный денежный поток, млн руб.



**+535** млн руб.

составил скорректированный свободный денежный поток в 2024 году

<sup>1</sup> От англ. Selective Laser Sintering — технология аддитивного производства, основанная на послойном спекании порошковых материалов (полиамида, пластика) с помощью луча лазера.

<sup>2</sup> Показатель рассчитан без учета M&A- сделки по приобретению ООО «Завод специального оборудования».

## ДОЛГ И ЧИСТАЯ ДЕНЕЖНАЯ ПОЗИЦИЯ

Финансовое положение Компании характеризуется низкой долговой нагрузкой и сильной денежной позицией. До 2023 года заемные средства не привлекались. В 2023 году ООО «Моторика» разместило на Московской бирже дебютный выпуск облигаций объемом 300 млн руб. Целями выпуска в том числе были построение работы Компании с публичным рынком долговых обязательств, повышение прозрачности для внешних инвесторов, создание ликвидного механизма финансирования крупных инвестиционных проектов и потенциальных M&A- сделок.

По итогам 2024 года Компания исполняет обязательства по облигационному займу в точном соответствии с условиями кредитной и эмиссионной документации и требованиями действующего законодательства, в том числе погасила облигации, предъявленные к оферте в октябре 2024 года в размере 63 млн руб.

Подробнее о выпуске облигаций на [с. 52](#)

На 31 декабря 2024 года долг Компании составил 344 млн руб., увеличившись на 14% по сравнению с 2023 годом в связи с включением в периметр консолидации долговых обязательств ООО «Завод специального оборудования» в размере 103 млн руб.

В то же время благодаря устойчивому финансовому положению Компания смогла в течение года размещать денежные средства на банковских депозитах, что обеспечило получение дополнительных процентных доходов за год.

**«Моторика» — первая AssistiveTech-компания на рынке биржевых облигаций в России.**

### Динамика долга, млн руб.



## КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ

В июле 2024 года рейтинговое агентство НКР повысило кредитный рейтинг ООО «Моторика» с «BBB+.ru» до «A-.ru» со «стабильным» прогнозом. Повышение рейтинга обусловлено интенсивным развитием бизнеса, существенным увеличением рентабельности и сильными рыночными позициями Компании.

В качестве положительных факторов рейтинговое агентство рассматривает дальнейшее масштабирование бизнеса Компании за счет выхода на рынок протезов нижних конечностей и других технических средств реабилитации, а также средств терапии нейродегенеративных заболеваний.

**A-.ru**  
кредитный рейтинг ООО «Моторика»



УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

# РАЗВИВАЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

→ «МОТОРИКА» ПРОДВИГАЕТ ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ ПО ПРИНЯТИЮ И ПОДДЕРЖКЕ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И СОЗДАЕТ МИР, В КОТОРОМ ФИЗИЧЕСКУЮ ОСОБЕННОСТЬ МОЖНО ТРАНСФОРМИРОВАТЬ В УНИКАЛЬНОСТЬ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.

**>420**  
детей

в России и СНГ получили современные протезы в 2024 году

**>30**

благотворительных фондов, с которыми взаимодействует «Моторика»

**561**  
сотрудник

в команде «Моторики» на конец 2024 года, включая сотрудников ООО «Завод специального оборудования»



## ОКСАНА ДОМРАЧЕВА

“

ДУМАЮ, ЧЕРЕЗ  
НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ  
ЛЕТ ПРОТЕЗЫ БУДУТ  
ВЖИВЛЯТЬ.

Какие черты характера вы считаете вашими  
сильными сторонами?  
Стремление к целям, упорство.

Как вам помогает протез «Моторики»?  
С протезом я чувствую свою уникальность,  
несмотря на то что для меня протез стал частью  
повседневной жизни.

Какими вы видите протезы будущего?  
Думаю, что через несколько десятков лет протезы  
будут вживлять.



# ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

→ НАШЕ ВИДЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО БУДУЩЕГО ОСНОВАНО НА СОЗДАНИИ ОБЩЕСТВА, В КОТОРОМ РЕАЛИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НЕ ЗАВИСИТ ОТ ФИЗИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗДОРОВЬЯ.

Концепция устойчивого развития как способ решения ключевых проблем, которые стоят перед человечеством в данный момент,очно заняла важное место в общественном сознании. «Моторика» понимает, что в современном мире невозможно построить успешный бизнес без внимания к его социальным, экологическим и этическим аспектам.

Мы не только разрабатываем продукты и предоставляем услуги, которые в значительной мере улучшают качество жизни людей, но и производим продукцию, используя экологичные методы производства, что позволяет нам строить ответственный бизнес на благо будущим поколениям.

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ «МОТОРИКИ» В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

### ЭКОЛОГИЯ

- Оптимизация производства для снижения количества образующихся отходов
- Раздельный сбор отходов

### СОЦИАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- Создание безопасных условий труда
- Применение системы 5С для производственных рабочих мест
- Создание кадрового резерва
- Внедрение партнерских программ
- Работа с благотворительными фондами
- Социальная ответственность

### КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- Прозрачность системы корпоративного управления
- Бизнес-эффективность
- Бизнес-этика

“

Концепция устойчивого развития «Моторики» основывается на принципах создания инновационных реабилитационных технологий, которые открывают новые возможности и способствуют улучшению качества жизни людей. Мы уделяем особое внимание заботе о качестве наших продуктов, постоянно совершенствуя технологии и процессы, чтобы гарантировать надежность и эффективность наших решений. В центре нашего внимания находится не только благополучие наших сотрудников и активное участие в развитии общества, но и стремление к созданию решений, которые помогают людям реализовывать свой потенциал и развивать способности.

**Татьяна Ларионова,**  
Директор по организационному развитию



## СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

### СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

- Утверждает стратегические направления в области устойчивого развития

### ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

- Организует исполнение стратегии развития
- Разрабатывает и организует системы корпоративного управления, управления рисками, внутреннего контроля, внутреннего аудита, защиты результатов интеллектуальной деятельности и защиты конфиденциальной информации
- Утверждает правила внутреннего трудового распорядка
- Контролирует функционирование системы управления охраной труда, работу HR-подразделения и соблюдение мер по охране окружающей среды

### ДИРЕКТОР ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

- Обеспечивает непрерывность работы Компании с учетом операционных и стратегических планов развития
- Отвечает за выбор поставщиков, которые соответствуют стандартам устойчивого производства
- Внедряет гибкие рабочие графики и формы работы, которые способствуют снижению нагрузки на сотрудников и поддержке их благополучия
- Организует тренинги по деловой этике для сотрудников
- Внедряет практики повторного использования, ремонта и переработки материалов

### РУКОВОДИТЕЛИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

- Отвечают за реализацию операционных планов, управление персоналом, охрану труда на местах

# НАША ГЛОБАЛЬНАЯ ЦЕЛЬ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ — СОЗДАНИЕ ОБЩЕСТВА РАВНЫХ ЛЮДЕЙ С РАВНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ.

## ЦУР ООН

Национальные цели  
и национальные проекты  
развития Российской Федерации

## Вклад «Моторики»



- Предоставление ТСР бесплатно за счет государства
- Внедрение инновационных подходов в создании ТСР и технологическая трансформация отрасли
- Распространение возможностей российской медицины за рубеж, в том числе в развивающиеся страны
- Продвижение общественного мнения по принятию и поддержке людей с ограниченными возможностями здоровья
- Функциональная адаптация и психологическая поддержка пользователей



- Инвестиции в научно-исследовательскую деятельность
- Проведение совместных исследований в области нейротехнологий, остеоинтеграции и вертикализации с ведущими университетами и медицинскими организациями России
- Внедрение технологий на базе виртуальной реальности, искусственного интеллекта и интернета вещей в реабилитации
- Создание серийного производства высокотехнологичной продукции и популяризация робототехники
- Достойные условия труда и развитие потенциала сотрудников
- Трудоустройство людей с ограниченными возможностями здоровья



- Экспорт высокотехнологичных изделий более чем в 15 стран мира
- Работа по созданию за рубежом исследовательских кластеров, партнерских медицинских и протезных центров



- Использование экологичных материалов в производстве
- Минимизация вредного воздействия результатов производства на окружающую среду
- Внедрение способов экономии ресурсов в операционной деятельности, основанных на принципах бережливого производства

## ОСНОВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «МОТОРИКИ» В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЗАКРЕПЛЕНА ВО ВНУТРЕННИХ ЛОКАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТАХ:

→ Стандарт организации  
«Система управления  
охраной труда  
ООО «Моторика»  
(утверждён приказом  
по ООО «Моторика»  
от 21 ноября 2022 года  
№ 6/ОТ);

→ Кодекс делового поведения  
и корпоративной этики  
Группы компаний  
«Моторика».

Ключевая задача бизнеса «Моторики» — обеспечить высокотехнологичными средствами реабилитации людей, которые в них нуждаются. Однако круг заинтересованных в процветании Компании лиц намного шире и включает не только ее пользователей.

Мы придерживаемся принципов открытого и честного взаимодействия со всеми нашими заинтересованными сторонами и считаем своей первоочередной задачей быстро информировать каждую категорию заинтересованных лиц о событиях, которые могут на них повлиять.

# ЗНАТЬ БОЛЬШЕ ЧТОБЫ СТАТЬ СИЛЬНЕЕ

→ СПРАВИТЬСЯ С БОЛЕЗНЮ И УТРАТОЙ НЕКОТОРЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗДОРОВЬЯ ИЛИ АДАПТИРОВАТЬСЯ К ВРОЖДЕННЫМ ОСОБЕННОСТЯМ СЛОЖНО, ОСОБЕННО КОГДА РЕЧЬ ИДЕТ О ДЕТЯХ. МЫ ПОМОГАЕМ ЛЮДЯМ ПРИНЯТЬ СЕБЯ И В ПОЛНОЙ МЕРЕ ОСВОИТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.



- Что делать при потере конечности или травме позвоночника?
- Как подобрать протез или коляску, и что делать, чтобы получить ТСР?
- Как подготовиться к протезированию?
- Как адаптироваться к ТСР и научиться эффективно им управлять?
- Стоит ли ребенку носить протез в детский сад?

За 10 лет работы мы получили и ответили на эти и сотни других вопросов. Мы накопили большой практический опыт, которым готовы делиться с пользователями ТСР, разработчиками и инженерами. Мы верим, что распространение знаний будет устраниять психологические барьеры, способствовать развитию отрасли и успешной интеграции людей с физическими особенностями в обществе, и создали [Академию «Моторики»](#), материалы которой доступны всем.



Академия  
«Моторики»

## БИБЛИОТЕКА ЗНАНИЙ

У пользователей ТСР, а также у тех, кто только задумался о протезировании, возникает множество вопросов. Мы собрали в своей библиотеке ответы на самые распространенные, начиная с того, как аргументировать комиссии медико-социальной экспертизы свою потребность в ТСР, до правил ухода и обслуживания устройств.

У нас есть готовые пособия по подготовке к протезированию для ребенка или взрослого. Управлять протезом непросто, но упорство и постоянные тренировки сделают его неотъемлемой частью повседневной жизни пользователя. Чтобы упростить этот путь, наши специалисты разработали подробные сценарии тренировок и также поместили их в библиотеку.

## ВСТРЕЧИ-ПРЕЗЕНТАЦИИ БЛОГ

Представители «Моторики» проводят презентации ТСР, включая протезы, коляски и нейростимуляторы в различных городах и странах. Участники могут пройти осмотр врача и протезиста, а также получить индивидуальные рекомендации.

В дополнение к Академии мы также [ведем блог](#), где публикуем новости и говорим о новых разработках и технологических решениях. Важная составляющая нашего блога — истории героев «Моторики», которые рассказывают о своем опыте использования протеза, адаптации и тренировках.



## ЗАКРЫТЫЙ КЛУБ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

«Моторика» создала первый в России клуб для пользователей, в котором им доступны закрытые акции и мероприятия Компании и ее партнеров. Закрытый чат клуба позволяет пользователям стать активной частью нашего сообщества, найти единомышленников, обмениваться собственным опытом и идеями.

**>3,5 тыс.**

пользователей состоят в закрытом  
клубе «Моторики»

## ВЕБИНАРЫ

Мы проводим просветительские онлайн-встречи для специалистов и пользователей, к которым можно присоединиться бесплатно после предварительной регистрации. Вебинары проводят врачи-реабилитологи, клинические психологи, разработчики, протезисты, а также наши амбассадоры — люди разных профессий (фотографы, художники, спортсмены и т. д.), которые могут поделиться отзывами о практическом использовании протезов. Посетителям сайта доступны записи прошедших вебинаров.

## ВСТРЕЧИ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ

В ходе вебинаров мы рассказываем специалистам об использовании 3D-сканера при снятии мерок, технологиях изготовления разных типов протезов и гильз, а также об основных ошибках в протезировании.

## ШКОЛА КИБИГЕРОЯ

Одно из образовательных направлений — Школа кибигероя. Это полезные вебинары для детей, где дети — пользователи ТСР могут обучаться ЛФК и йоге с опытными тренерами.

## ОБУЧЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ

Важная составляющая нашей обучающей программы — работа с родителями детей, нуждающихся в ассистивных технологиях. В прямом эфире они могут пообщаться с психологами, которые специализируются на работе с детьми с ограниченными возможностями здоровья, и получить ответы на волнующие их вопросы о том, как научить ребенка принимать свои особенности и эффективно взаимодействовать с окружающими.

## ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ

«Моториканцы» — это настоящий клуб единомышленников, тех, кто помогает производить современные ТСР и приближать светлое кибербудущее: наши сотрудники, пользователи, партнеры по научным исследованиям и разработкам, медики, психологи, волонтеры, благотворители и все, кому интересна тема ассистивных технологий. В своем канале мы делимся планами и новостями о разработках, объявляем о предстоящих очных консультациях и привлекаем участников для пилотных проектов, а также поддерживаем акции благотворительных фондов. Мы публикуем вдохновляющие истории людей, которые преодолели трудности и вернулись к привычному образу жизни благодаря ТСР. Особую роль в сообществе моториканцев играют пользователи устройств «Моторики» — наши амбассадоры, которые выступают на конференциях, записывают песни, водят машины, воспитывают детей и ведут собственные блоги, где рассказывают о своей жизни. Моториканцы — это сообщество людей, которые превращают ограниченные возможности здоровья в суперспособности.

↗ [Открыть канал и присоединиться к сообществу](#)



**3,6** тыс. человек  
подписаны на телеграм-канал  
«Моториканцы»

# ПРОТЕЗИРОВАНИЕ



→ ПРОТЕЗЫ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ЛЮДЬМИ, КОТОРЫЕ РОДИЛИСЬ С АНОМАЛИЯМИ КОНЕЧНОСТЕЙ ИЛИ ЧЬИ КОНЕЧНОСТИ БЫЛИ АМПУТИРОВАНЫ ПО РАЗЛИЧНЫМ ПРИЧИНАМ. МЫ ПОМОГАЕМ ЛЮДЯМ УЛУЧШАТЬ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В БЫТОВЫХ ВОПРОСАХ И ДОБИВАТЬСЯ СВОИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И ЛИЧНЫХ ЦЕЛЕЙ.

Функционал протезов «Моторики» варьируется от решений, поддерживающих людей с базовыми бытовыми потребностями, до технологий, предназначенных для спортсменов и людей, ведущих активный образ жизни.

Департамент протезирования и функциональной адаптации «Моторики» включает техников — протезистов по верхним и нижним конечностям, врачей — травматологов-ортопедов, врачей-реабилитологов, а также клинического психолога.

## >120

протезов верхних конечностей устанавливается каждый месяц

## 34 сотрудника

в Департаменте протезирования и функциональной адаптации в 2024 году

## ТРЕНДЫ ОТРАСЛИ

В 2024 году наблюдались следующие тренды в области протезирования и реабилитации:



усиление правового регулирования, внедрения лицензирования и стандартизации протезных предприятий;



увеличение доли электронных сертификатов, которые позволяют пользователям самостоятельно выбирать протезное предприятие;



увеличение доли военных травм с отдельной спецификой протезирования;



повышение требований к качеству протезирования.

Адаптируясь к новым рыночным условиям, «Моторика» уделяет особое внимание развитию внутренних компетенций для повышения качества клиентского опыта, совершенствования текущих продуктов и освоения новых, в том числе кресел-колясок.

↗ Подробнее об управлении клиентским опытом на [с.74](#)



Государство повышает требования к протезным компаниям и регулированию отрасли. Мы не считаем, что это плохо — напротив, это способствует росту зрелости всей индустрии. В моменте эта тенденция требует дополнительных инвестиций, но в перспективе имеет положительное значение.

**Андрей Давидюк**  
Генеральный директор «Моторики»



## ИННОВАЦИИ В ПРОТЕЗИРОВАНИИ

### HTV-силикон

В декабре 2023 года «Моторика» внедрила технологию изготовления вкладной приемной гильзы протеза из высокотемпературного (HTV) силикона. Такая гильза плотно облегает руку пользователя, не спадает и надежно фиксирует протез без значительного ограничения подвижности конечности. Силиконовые культгипсовые гильзы более комфортны по сравнению с термопластовыми также и из-за отсутствия оголенных винтов и снижения потливости руки в протезе. Благодаря этим свойствам новая технология дает существенные преимущества по сравнению с материалами, использованными ранее.

Применение HTV-силикона также позволяет проводить более сложное протезирование, включая шинирование и установку инновационных систем крепления.

# 100%

первичных пользователей оценили гильзы из HTV-силикона как комфортные

# 80%

повторных пользователей посчитали их удобнее, чем термопластовые

# >80%

бионических протезов Компании изготовлены с HTV-силиконом по итогам 2024 года

### Система крепления RevoFit

Многие пользователи сталкиваются с изменением объемов конечности по различным причинам. Для решения этой проблемы обычно используют дополнительные чехлы или полностью переделывают гильзу, что доставляет пользователям неудобства и требует дополнительных расходов.

В марте 2024 года «Моторика» внедрила новую систему крепления гильзы — RevoFit, которая позволяет проводить легкую подгонку гильзы в период изменения объемов руки.

В 2025 году Компания планирует провести научное исследование, посвященное использованию данного типа крепления при различных видах травм, с участием 50 человек.

# 50 протезов

изготовлено с креплением RevoFit по итогам 2024 года, 25 из них уже установлены

### Ламинация рукавов

В 2023 году «Моторика» начала активно применять технологию ламинации рукавов протезов. Это один из вариантов создания дизайна, который бы отвечал всем потребностям и индивидуальности пользователя. На конец отчетного года пользователям доступно 30 вариантов ламинации рукавов.

Применение ламинации позволяет сократить сроки изготовления готового продукта. На конец 2024 года 40% всех протезов Компании производилось с применением этой технологии.

## РАЗВИТИЕ ПРОТЕЗНЫХ МАСТЕРСКИХ

В 2024 году «Моторика» открыла протезный кабинет в Москве. Событие было приурочено к запуску нового продукта — протеза голени. В новом кабинете работают исключительно с протезами нижних конечностей, проводят курс обучения ходьбе и постановке на протез. На момент подготовки Отчета кабинет принимал меры для получения лицензии на реабилитационную деятельность.



## ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ

Как технологический лидер отрасли, «Моторика» формирует новые стандарты функциональной адаптации после выдачи ТСР. Организация комплексной помощи — важнейшая задача Компании и часть ежедневной работы с пользователями.

**Научная и медицинская команда «Моторики» непрерывно работает в следующих направлениях:**

1. Анализ международных научных исследований, клинических рекомендаций и нормативно-правовой базы в области организации и оказания реабилитационной помощи пользователям протезов.
2. Выявление актуальных проблем функциональной адаптации пользователей с врожденными аномалиями развития конечностей и приобретенными заболеваниями.
3. Разработка и совершенствование планов функциональной адаптации, которые бы учитывали решение выявленных проблем.
4. Оценка эффективности разработанных планов, алгоритмов и методик в организационных экспериментах.
5. Представление результатов научных исследований на российских и международных площадках, разработка практических рекомендаций по совершенствованию организации функциональной адаптации пользователей.

«Моторика» разработала и протестировала собственный план функциональной адаптации, цель которого — повышение общего качества жизни пользователя и его семьи.

**В процессе функциональной адаптации мы вместе с пользователями стремимся:**

- обучить правильному и полноценному использованию технического средства реабилитации;
- предотвратить нежелательные изменения здоровья;
- повысить уровень социально-бытовой адаптации и психологического комфорта.

## ЭТАПЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ

### 1

#### ПОДГОТОВКА К ПРОТЕЗИРОВАНИЮ

Любая подготовка начинается с определения потребности в протезировании. На этом этапе для Компании важно своевременно информировать пользователя и (или) его семью об адаптационном пути, правильно подобрать ТСР и собрать данные для организации очных встреч с пользователями.

Важная часть, от которой во многом зависит общий успех адаптационного процесса, — это психологическая и физическая подготовка пользователя к получению протеза. «Моторика» уделяет этому особое внимание. Медицинскими экспертами команды разработано восемь пособий для разного возраста пользователя и уровня протезирования.

**Материалы затрагивают широкий круг тем:**

- определение потребности в протезировании;
- механизмы получения протезов;
- функциональную классификацию протезов;
- сравнительную характеристику протезов;
- команду, помогающую пользователю, который нуждается в протезировании;
- возрастные и медицинские особенности и домашние занятия с пользователем, нуждающимся в протезировании;
- подготовку к протезированию (физические и психологические аспекты).

### 2

#### ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ВО ВРЕМЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПРОТЕЗА

Основные цели этого этапа — физическая и психологическая адаптация к протезу и обучение его использованию.

**Ключевые задачи на данном этапе:**

- тренировка базовых навыков с протезом;
- кинезиотерапия для разработки стратегий профилактики вторичных нарушений здоровья;
- психологическая поддержка семьи.

В команду, которая сопровождает пользователя на данном этапе, входят как минимум врач-реабилитолог, ergотерапевт, врач или инструктор ЛФК, клинический психолог. При необходимости перечень специалистов может быть расширен в соответствии с особенностями каждого пользователя.

### 3

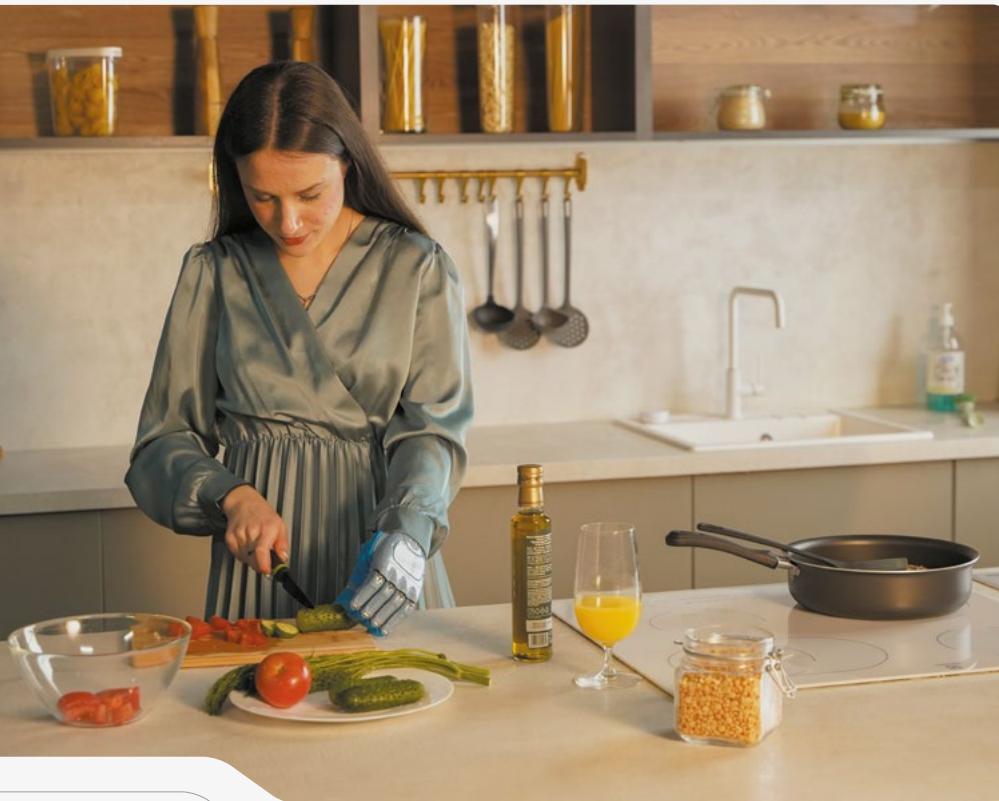
#### СОПРОВОЖДЕНИЕ ПОСЛЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЯ

«Моторика» непрерывно сопровождает своих пользователей после протезирования следующим образом:

- контролирует выполнение домашней программы тренировок;
- обеспечивает своевременную диагностику проблем и подключение профильных специалистов;
- оказывает психологическую поддержку семье;
- поддерживает мотивацию на использование протеза;
- отслеживает потребность в повторном курсе функциональной адаптации.

Такой подход представляет собой комплексную работу множества специалистов с пользователем на всех этапах использования протеза и повышает эффективность использования протеза.

# РАБОТА С ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ



**90%**

общая удовлетворенность  
изделиями «Моторики»

**2,3 тыс.**

активных пользователей  
в 2024 году<sup>1</sup>

**99%**

удовлетворенность качеством  
сервиса «Моторики»

«Моторика» высоко ценит обратную связь в отношении своих продуктов и сервисов и находится в постоянном контакте с пользователями с момента получения ассистивного устройства и в течение всего срока его использования. Отзывы, которые мы получаем от своих пользователей, используются в том числе при запуске проектов по улучшению существующих или разработке новых продуктов.

Пользователи могут оставить обратную связь или жалобу удобным для них способом. В «Моторике» предусмотрено четыре основных пути:

- звонок напрямую персональному менеджеру;
- чат с персональным менеджером;
- заявка на официальном сайте «Моторики»;
- заявка в социальных сетях Компании.

Для сбора обратной связи Компания использует институт персональных сервисных менеджеров: за каждым пользователем закреплен сотрудник «Моторики», который берет в работу любую проблему или пожелание пользователя в течение одного дня с момента обращения. Если заявка была оставлена на сайте или в социальных сетях, то информация передается в клиентский сервис, и сотрудник самостоятельно связывается с пользователем для уточнения проблемы.

Срок урегулирования обращения пользователя в «Моторике» в 2024 году в среднем составлял 21 календарный день.

«Моторика» стремится сделать коммуникацию с пользователями удобной и эффективной для всех сторон. В 2025 году мы планируем приступить к созданию омниканального клиентского сервиса, внедрить единое окно для регистрации всех заявок и обращений и организовать круглосуточную горячую линию для пользователей из Российской Федерации и СНГ. Одна из наших целей по улучшению качества обслуживания

до 2026 года — автоматизировать передачу информации о сбоях в настройках и электронике устройств напрямую ответственному сервисному менеджеру.

Удовлетворенность пользователей отслеживается отдельно по каждому типу изделий и сроку эксплуатации: в начале использования, через полгода от начала использования и через 1–1,5 года от начала использования. Также «Моторика» обращает внимание на удовлетворенность в зависимости от сегмента пользователей (дети и взрослые) в каждой стране присутствия.

Критерии удовлетворенности:

- насколько пользователь доволен своим ТСР на момент опроса;
- насколько он доволен качеством предоставляемого сервиса;
- насколько ТСР выполняет задачи пользователя на текущий момент.

Оценка уровня удовлетворенности пользователей «Моторики» происходит на постоянной (ежемесячной) основе в течение всего года. Общая удовлетворенность протезами верхних конечностей «Моторики» составила 90% в 2024 году. Удовлетворенным качеством изделия является пользователь, который поставил оценку изделию не ниже семи баллов по десятибалльной системе оценки. Оценка качества сервиса «Моторики» остается на очень высоком уровне и составляет 99%.

**По итогам 2024 года 54% пользователей утверждают, что ТСР выполняет их задачи полностью (оценка 9–10), и еще 28% отметили, что устройство выполняет их задачи на приемлемом уровне / в должной мере (оценка 7–8).**

<sup>1</sup> Активным считается пользователь, который надевает протез минимум раз в месяц.

## ПОДДЕРЖИВАЕМЫЕ ПРОЕКТЫ И ИНИЦИАТИВЫ

### КИБАТЛЕТИКА: СОРЕВНОВАНИЯ РАВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

→ СПОРТИВНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ, ГДЕ АТЛЕТЫ УМЕЛО ПИЛОТИРУЮТ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ АССИСТИВНЫЕ УСТРОЙСТВА. ЗДЕСЬ ЛЮДИ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ НАХОДЯТ ДРУЗЕЙ И ДОКАЗЫВАЮТ СЕБЕ, ЧТО МОГУТ ПОБЕЖДАТЬ, А РАЗРАБОТЧИКИ ВИДЯТ СВОИ УСТРОЙСТВА В ДЕЛЕ И ПОЛУЧАЮТ РЕКОМЕНДАЦИИ, ЧТО УЛУЧШИТЬ В СЛЕДУЮЩИХ МОДЕЛЯХ.



**Соревнования позволяют продемонстрировать, испытать и улучшить современные устройства реабилитации. Они влияют на всю AssistiveTech-индустрию и способствуют созданию общества равных возможностей.**

**Андрей Давидюк**

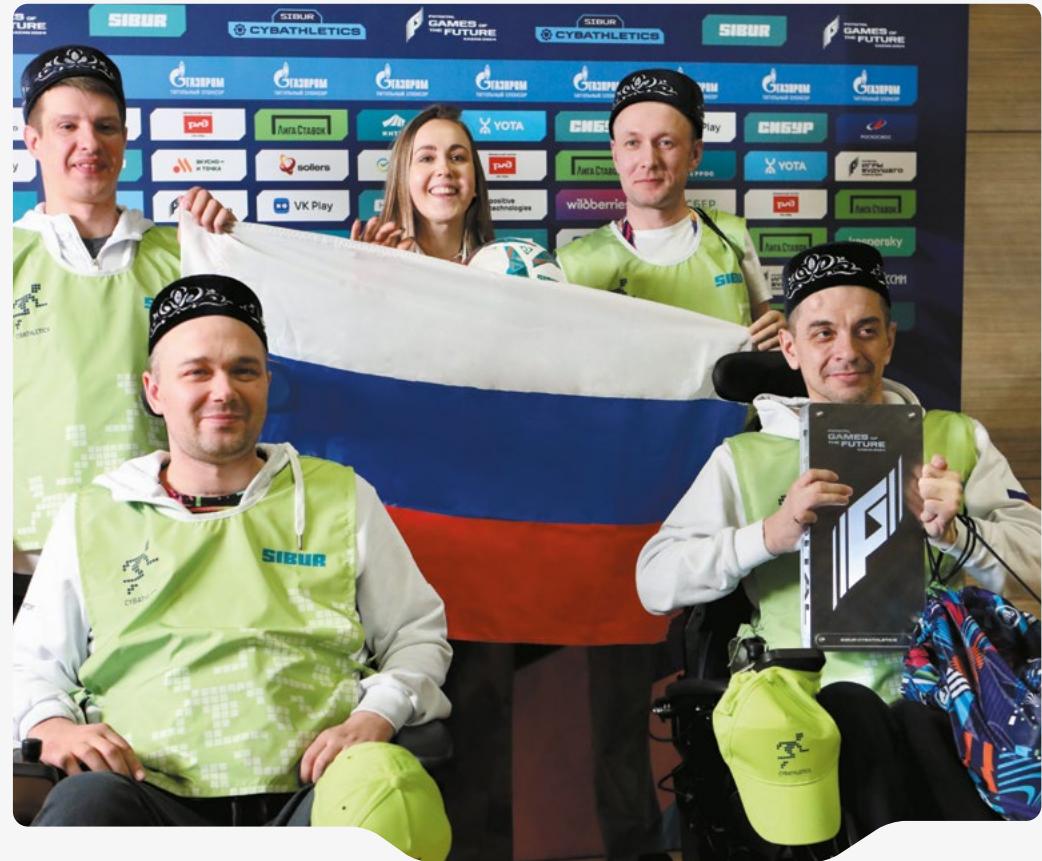
Генеральный директор «Моторики», председатель Союза «Кибатлетика»



«Моторика» инициирует и поддерживает проекты, способные изменить отношение общества к людям с ограниченными возможностями здоровья и привлечь внимание к возможностям ассистивных технологий. Одно из наиболее ярких направлений в этой сфере — движение «Кибатлетика», которое охватывает пользователей современных средств реабилитации со всего мира.

Кибатлетика — это высокотехнологичные спортивные испытания пользователей и разработчиков ТСР. Участники используют функциональные протезы рук и ног, экзоскелеты, электроколяски, нейроинтерфейсы и устройства компьютерного зрения для прохождения полосы препятствий.

На каждом этапе пилоты соревнуются в умении управлять техническими средствами реабилитации для решения сложных бытовых задач. Соревнования по кибатлетике показывают, что люди с тяжелыми нарушениями здоровья могут достигать высоких результатов в спортивных состязаниях благодаря развитым кибермедицинским технологиям.



Пользователи протезов рук «Моторики» были в числе участников первого соревнования в Москве в 2016 году, которое стало отборочным этапом чемпионата мира Cybathlon в Швейцарии. Спустя четыре года в Москве состоялся российский этап международного чемпионата Cybathlon, где российская сборная вошла в пятерку лучших команд мира.

В России кибатлетика стала самостоятельной дисциплиной, соревнования по которой проводятся ежегодно при поддержке Союза «Кибатлетика», председателем которого является Андрей Давидюк, Генеральный директор «Моторики».

**Цель кибатлетики — стимулировать разработку ассистивных технологий и подготовку высококлассных технических специалистов, поднимая общий уровень инженерии и новых разработок в стране.**

## ОСНОВНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ СОРЕВНОВАНИЙ:

**Протезы предплечья, плеча.** Примеры испытаний: накрыть на стол и провести уборку на кухне, вставить ключ в замочную скважину, банковскую карту в банкомат, перенести предметы разных форм и размеров

**Протезы голени, бедра.** Примеры испытаний: спуститься с уклона, преодолеть барьеры разной высоты, пройти по узкой тропе, подняться в гору и спуститься с уклона

**Коляски с электроприводом.** Примеры испытаний: преодоление узких проемов и высоких порогов/бордюров, имитация езды среди толпы, езда по пересеченной местности

**Экзоскелеты.** Примеры испытаний: взобраться по лестнице, преодолеть крутые повороты и уклоны различной сложности

**Нейроинтерфейсы.** Примеры испытаний: набрать больше всего очков в компьютерной игре, управляя игровым персонажем с помощью нейрогарнитуры

Площадки, где проводятся состязания по кибатлете-тике, становятся безопасной платформой для обмена опытом между пилотами и инженерами — разработчиками ассистивных технологий.

В рамках крупных соревнований Союз проводит хакатоны, мастер-классы, мотивационные сессии, конференции, посвященные инновациям в протезировании и функциональной адаптации, выставки современных решений в области ассистивных технологий, включая решения от молодых компаний и стартапов.

В движение вовлекается все больше российских городов: соревнования уже приняли Санкт-Петербург, Новосибирск, Уфа, Севастополь, Ижевск,

Великий Новгород и Сочи. В 2023 году в Москве состоялся I Открытый чемпионат по кибатлетике на премию мэра Москвы, а в 2024 году кибатлетику включили в основной список дисциплин международного фиджитал-турнира<sup>1</sup> «Игры Будущего».

Союз «Кибатлетика» активно привлекает студентов профильных вузов, волонтеров и общественных активистов к организации соревнований, создавая платформу для естественного взаимодействия людей с инвалидностью и без. Особенность этих мероприятий заключается в ярко выраженным социальном характере: наполненные эмоциями трибуны, семейные и корпоративные группы болельщиков, участие бизнеса через программы корпоративного волонтерства.

Это позволяет не только продемонстрировать потенциал современных технических средств реабилитации, но и решить более глубокие социальные задачи: отказаться от стигматизирующей терминологии, преодолеть коммуникационные барьеры и способствовать формированию общества равных возможностей, где ценятся личность и достижения человека, а не его физические особенности.

Совместно с Фондом президентских грантов Союз «Кибатлетика» реализует реабилитационный проект «С кибатлетикой строим будущее». В рамках проекта людям, получившим травмы опорно-двигательного аппарата в результате боевых действий оказываются услуги по профориентации, социальной и физической адаптации. Для этого на базе партнерских медицинских учреждений оборудуются диагностические и стационарные площадки.

В финале каждой реабилитационной смены для участников проходит турнир по троеборью кибатлетики. Троеборье включает соревновательные этапы в бассейне, спортивном зале и на полосах препятствий.

В 2024 году проект «С кибатлетикой строим будущее» вошел в список 100 лучших проектов Фонда президентских грантов.

- ↗ [Перейти на сайт кибатлетики](#)
- ↗ [Присоединиться к сообществу кибатлетики в «Телеграме»](#)
- ↗ [Присоединиться к сообществу кибатлетики в социальной сети «ВКонтакте»](#)

## II Открытый чемпионат Москвы по кибатлетике — 2024

С 10 по 12 сентября 2024 года в центре ассистивных технологий «Феникс» прошли соревнования по кибатлетике. В отличие от прошлого чемпионата, в 2024 году участие принимали не только кибатлеты в индивидуальном зачете, но и команды компаний — разработчиков ассистивных решений и устройств.

Призовой фонд составил 12 млн руб. для 21 лауреата. Золотые призеры получили по 1 млн руб., серебряные — по 500 тыс., бронзовые — по 250 тыс.

Всего в соревнованиях приняли участие свыше 110 человек более чем из 30 регионов России.

## «Игры Будущего» в Казани

В 2024 году в рамках первого фиджитал-турнира «Игры Будущего» в Казани прошло международное командное состязание по кибатлетике с призовым фондом 100 тыс. долл. США.

В соревнованиях приняли участие 36 атлетов из девяти стран: Индии, Индонезии, Малайзии, Ирана, Египта, Вьетнама, Саудовской Аравии, ЮАР и Нигерии. Команда из России Russian Cyborgs заняла первое место и выиграла 35 тыс. долл. США. Остальная сумма была распределена между всеми участниками.

В рамках деловой программы представителями стран-участниц было подписано деловое соглашение о развитии международной Лиги кибатлетики.

<sup>1</sup> От англ. digital (цифровой) + physical (физический) — вид спорта, который сочетает традиционные дисциплины с виртуальными состязаниями.

# СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

→ НАША ЖИЗНЬ ПОЛНА ИСТОРИЙ О ПРЕОДОЛЕНИИ БАРЬЕРОВ И СИЛЕ ДУХА. МЫ ГОРДИМСЯ ТЕМ, ЧТО МОЖЕМ БЫТЬ ЧАСТЬЮ ЭТИХ ИСТОРИЙ И ПОМОГАТЬ ТЕМ, КТО ОСОБЕННО В ЭТОМ НУЖДАЕТСЯ.



>30

благотворительных фондов-партнеров

195 млн руб.

сумма социальной поддержки в 2024 году

194

человека получили протезы по благотворительным программам в 2024 году

Наше участие в социальных проектах и благотворительности — это искреннее желание изменить жизнь к лучшему. Мы строим свою деятельность на абсолютной уверенности в том, что каждый человек, вне зависимости от состояния здоровья, региона проживания и финансовых возможностей, имеет право жить активной и насыщенной жизнью.

Постановление Правительства Российской Федерации от 7 апреля 2008 года № 240 позволяет всем гражданам России, у которых есть инвалидность, воспользоваться правом на бесплатное

предоставление ТСР. Для этого пользователю необходима индивидуальная программа функциональной адаптации.

Однако по ряду причин для некоторых людей процесс получения протеза или кресла-коляски через государственные программы может оказаться затруднительным или даже невозможным. Это может касаться, например:

- детей и взрослых, которые живут в России, но не имеют российского гражданства;
- людей, которые живут в СНГ: большинство республик компенсируют только косметические протезы, а получение тяговых или бионических возможно только за счет личных средств;
- людей, которые живут в отдаленных регионах России, селах и деревнях. Зачастую они сталкиваются с проблемами в сборе необходимых документов из-за недостатка медицинских специалистов. Это затрудняет получение справки об инвалидности и обращение за ТСР;
- детей в регионах, которые сталкиваются с недостатком поддержки в программе реабилитации. Бионические протезы редко рекомендуются детям, несмотря на их активность и потребность в таком протезе. Это создает преграды для получения необходимой помощи и проблемы в получении выбранной подростком профессии или места учебы;
- людей, в чьей программе реабилитации указаны ТСР, которые по тем или иным причинам им больше не подходят, а до новой комиссии остается еще много времени;
- других ситуаций.

В таких случаях людям необходима социальная поддержка, так как приобретение ТСР за счет собственных средств доступно лишь небольшому проценту пользователей.

«Моторика» сотрудничает более чем с 30 благотворительными фондами, среди которых фонд гуманитарных инициатив «Орион», благотворительный фонд «Алёша», «Клуб Ангелов», «Клуб добряков», благотворительный фонд «Бирюзовый», фонд «Все Все Вместе», благотворительный фонд «Анастасия», Фонд помощи детям и др. Фонды открывают сбор на оплату ТСР подопечного, к которому

может присоединиться любой желающий. В течение месяца после закрытия сбора подопечный получает протез или кресло-коляску.

Помимо благотворительных фондов, свой вклад в поддержку людей с ограниченными возможностями здоровья вносят многие социально-ответственные компании и отдельные меценаты. «Моторика» работает и со многими из них.



ОРИОН



encore  
charity



клуб  
добряков



алёша  
благотворительный  
фонд



БФ  
БИРЮЗОВЫЙ



АНАСТАСИЯ  
Благотворительный фонд  
Анастасии Малышевой



В 2024 ГОДУ СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ «МОТОРИКИ» БЫЛА СОСРЕДОТОЧЕНА НА ТРЕХ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ.

## 1

ПАРТНЕРСТВА И КОЛЛАБОРАЦИИ С СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ДЕТЕЙ С АМПУТАЦИЕЙ И АПЛАЗИЕЙ (ВРОЖДЕННОЕ ОТСУТСТВИЕ КОНЕЧНОСТИ).

Мы используем для этого самые разные инструменты. В частности, в 2024 году «Моторика» стала членом Ассоциации менеджеров России. Команда Компании приняла участие в ключевых мероприятиях социально-ответственного бизнеса: форумах «Дело в людях», «Корпоративное волонтерство» и многих других.

Нам удалось увеличить количество партнеров среди социально-ответственных компаний, сейчас их уже больше 15.

## 2

ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ, ПОМОГАЮЩИХ ДЕТЯМ НА НОВЫХ ТЕРРИТОРИЯХ РОССИИ В ПРИОБРЕТЕНИИ ПРОТЕЗОВ.

Социальные институты в этих регионах только начинают осваивать протезирование, а большая очередь ожидания протеза по государственным программам может продвигаться достаточно долгое время. По тем или иным причинам процесс получения протеза за счет государства на новых территориях может быть затруднен. Поэтому особенно важно предоставить людям на новых территориях доступ к ассистивным технологиям.

## 3

ВОВЛЕЧЕНИЕ МЕЦЕНАТОВ И СЕЛЕБРИТИ В ПРОДВИЖЕНИЕ ВОСПРИЯТИЯ ЛЮДЕЙ С ПРОТЕЗАМИ КАК КИБЕРГЕРОЕВ И КИБЕРЛЮДЕЙ.

Интеграция людей с ампутациями и аплазией в социальную и экономическую жизнь важна для общества. Поэтому бизнес и меценаты активно вовлекаются в продвижение философии киберчеловека.

ЗА ОТЧЕТНЫЙ ГОД НАМ УДАЛОСЬ:



на 30% увеличить объем средств, поступивших от благотворительных фондов, меценатов и социально-ответственных компаний;



на 40% увеличить количество партнеров — меценатов и благотворительных фондов;



выдать более 190 протезов через программы социальной поддержки.

В 2025 ГОДУ «МОТОРИКА» ПЛАНИРУЕТ СОЗДАТЬ ПАРТНЕРСКУЮ ПРОГРАММУ ДЛЯ КОМПАНИЙ И ФОНДОВ, ПОВЫСИТЬ ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПОСТУПАЮЩИХ ОТ ДЕЙСТВУЮЩИХ ПАРТНЕРОВ, И ЗАКЛЮЧИТЬ НЕ МЕНЕЕ 10 НОВЫХ ПАРТНЕРСКИХ СОГЛАШЕНИЙ.



# КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ

→ МЫ СТРЕМИМСЯ К БУДУЩЕМУ, В КОТОРОМ ЛЮДИ ИСПОЛЬЗУЮТ АССИСТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ, ПОЭТОМУ НАША ЗАДАЧА – СОЗДАВАТЬ ТАКИЕ ИЗДЕЛИЯ, КОТОРЫМИ ХОЧЕТСЯ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ. НАДЕЖНОСТЬ, КОМФОРТ И БЕЗОПАСНОСТЬ, НА НАШ ВЗГЛЯД, КЛЮЧЕВЫЕ КРИТЕРИИ В ЭТОМ ВОПРОСЕ.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОТЕЗИРОВАНИЯ

В соответствии с ГОСТ ISO 13485 «Моторика» фокусируется на трех направлениях, формирующих высокий уровень процесса протезирования в целом.

### 1 Качество ТСР

Проводятся приемо-сдаточные испытания, а также периодические испытания изделий. Компания предоставляет гарантию на весь период эксплуатации.

### 2 Качество процессов протезирования

В процессе протезирования, кроме непосредственно протезистов, участвуют травматолог-ортопед, физиотерапевт и клинический психолог.

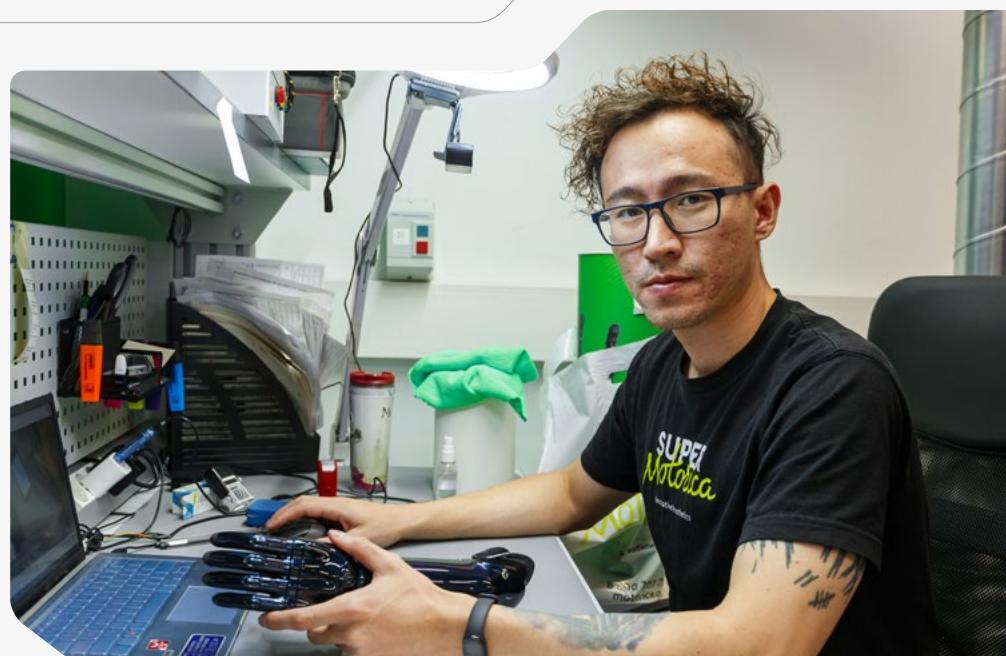
### 3 Качество функциональной адаптации

Разработаны программы функциональной адаптации.

Наши протезные мастерские оснащены современным оборудованием для ЛФК.

По окончании процесса выполняется оценка качества оказанной протезно-ортопедической помощи, цель которой — оценить эффективность протезирования с точки зрения степени компенсации утраченных функций.

Мы также проводим мониторинг активности пользователя и оцениваем качество протезирования и функциональной адаптации методами объективного контроля.



“

Клиентский сервис в «Моторике» к 2024 году претерпел большие позитивные изменения. Созданный институт персональных сервисных менеджеров позволяет пациенту быть уверенным, что ему будет оказана поддержка по любому запросу. Прозрачная система показателей пользователя опыта позволяет реализовывать стратегию постоянного улучшения уровня сервиса и качества продукта.

**Маргарита Веревкина**

Директор по клиентскому опыту



## ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КАЧЕСТВА ТСР

Обеспечение качества продукции в Компании — это не просто процесс поиска и устранения дефектов или ответ на претензию пользователя. Подход «Моторики» заключается в том, что качество продукции закладывается в процессе ее создания (при проектировании, производстве) и поддерживается на протяжении всего жизненного цикла изделий. Это стратегический подход, при котором знания о продукте, ожидания и потребности клиентов, заинтересованных сторон и конечных пользователей учтены в технических характеристиках и параметрах процессов.

В «Моторике» организована дирекция бизнес-процессов и качества, но и каждый сотрудник Компании вовлечен в обеспечение и повышение качества продукции и процессов.

В 2024 году мы уделяли большое внимание вопросам повышения качества изготавливаемых изделий. Мы определили показатели, которые описывают различные аспекты качества продукта, такие как надежность, удобство использования и отсутствие дефектов.

- Надежность
- Снижение уровня брака на стороне «Моторики»
- Снижение уровня несоответствующей продукции (количество выявленных дефектов на 100 выпущенных изделий)

На этапе разработки продукции учитываются действующие национальные и международные требования и нормативные стандарты. Соответствие им подтверждено сертификатами соответствия продукции, которые выдаются в рамках системы добровольной сертификации.

Качество также является неотъемлемой частью процессов, которые объединены в систему менеджмента качества Компании. В 2024 году проводились работы по внедрению требований межгосударственного стандарта ГОСТ ISO 13485. На 2025 год мы ставим перед собой задачу подтвердить соответствие системы менеджмента качества требованиям ГОСТ ISO 13485 в системе сертификации ГОСТ Р.

**98%**

доля успешных установок  
изделий в 2024 году



## ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

«Моторика» осознает свою ответственность за минимизацию воздействия на окружающую среду и стремится к повышению экологической устойчивости своей деятельности. Операционные процессы Компании связаны с потреблением природных ресурсов, включая энергию и воду, и мы прилагаем усилия для рационального их использования и снижения экологического следа.

В 2024 году потребление энергии значительно выросло, что обусловлено открытием новой производственной площадки, увеличением мощностей, а также ростом продаж и производства продукции. Мы стремимся снижать удельное энергопотребление за счет оптимизации технологических процессов и внедрения современного оборудования.

Потребление воды в процессе производства продукции «Моторики» отсутствует. Большая часть воды идет на хозяйствственно-бытовые нужды.

«Моторика» полностью соблюдает нормативы и требования законодательства в области охраны окружающей среды и учитывает их при построении и развитии производственных процессов.

Хотя на данный момент систематизированная программа по охране окружающей среды еще не разработана, «Моторика» осознает важность этого направления и в перспективе намерена внедрять более структурированные экологические инициативы. В числе возможных мер рассматриваются разработка экологической политики, повышение энергоэффективности оборудования, применение принципов экологичного производства и зеленого офиса.

# НАШИ СОТРУДНИКИ

## СИЛЬНАЯ КОМАНДА НЕРАВНОДУШНЫХ ЛЮДЕЙ



→ МЫ НАЗЫВАЕМ МОТОРИКАНЦАМИ НЕ ТОЛЬКО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ, НО И СОТРУДНИКОВ. ИМЕННО ОНИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ИСПОЛЬЗУЮТ СВОЙ ОПЫТ, ЗНАНИЯ И ЖЕЛАНИЕ ИЗМЕНИТЬ МИР К ЛУЧШЕМУ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ЖИЗНЬ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ ЯРКОЙ И ПОЛНОЦЕННОЙ.

### 561 сотрудник

в Группе компаний «Моторика» на 31.12.2024, включая ООО «Завод специального оборудования»

- Команда «Моторики» — это 426<sup>1</sup> уникальных профессионалов в области медицинской кибернетики, протезирования, инженерии, искусственного интеллекта, информационных технологий и других сфер. Ежегодно мы запускаем новые проекты и тестируем новые идеи. Растут наши бизнес и выручка, а вместе с ними расширяется наша команда.
- В конце 2024 года «Моторика» приобрела контролирующую долю в ООО «Завод специального оборудования»<sup>2</sup>, количество сотрудников которого составляло 135 человек на 31 декабря 2024 года.

## ГЛАВНЫЕ ЦЕЛИ «МОТОРИКИ» В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Цель	Целевое значение к концу 2028 года
Удержание квалифицированного персонала	15% — текучесть кадров
Формирование внутреннего кадрового резерва	70% вакансий закрываются внутренним кадровым резервом
Формирование внешнего кадрового резерва	Для 95% ключевых позиций есть кандидаты в базе
Привлечение молодых талантов	50% стажеров переводится в штат после завершения программы
Повышение вовлеченности сотрудников (eNPS <sup>3</sup> )	75% высших оценок вовлеченности руководителей и сотрудников
Увеличение максимальной адаптации	95% успешно пройденных адаптационных планов

<sup>1</sup> Численность персонала на 31 декабря 2024 года.

<sup>2</sup> Не входит в периметр отчетности.

<sup>3</sup> От англ. Employee Net Promoter Score — метод оценки лояльности сотрудников, который показывает готовность людей рекомендовать компанию друзьям и знакомым как место работы.

## СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА

→ ДЛЯ КОМПАНИИ ВАЖНО СОЗДАТЬ ЗДОРОВУЮ АТМОСФЕРУ, ЧТОБЫ КАЖДЫЙ СОТРУДНИК МОГ БЫТЬ ПРОДУКТИВНЫМ, КРЕАТИВНЫМ И ВОВЛЕЧЕННЫМ. ПОЭТОМУ ОСОБУЮ РОЛЬ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ИГРАЕТ КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА «МОТОРИКИ».

В 2024 году «Моторика», как и другие российские компании, столкнулась с нехваткой персонала и текучестью кадров, поэтому удержание квалифицированного персонала и снижение текучести кадров являются одними из наших ключевых задач. К 2028 году мы планируем снизить показатель до 15% за счет работы по нескольким направлениям:

- повышение привлекательности «Моторики» как работодателя и HR-бренда;
- создание годовой оценки, кадрового резерва, пересмотр КПЭ и индивидуальных планов развития;
- создание карьерных треков с возможностью горизонтального и вертикального роста;
- запуск корпоративного университета;
- эффективная программа стажировок.

При подборе персонала мы ставим в приоритет компетенции потенциальных сотрудников и соответствие нашим ценностям и целям. Возраст и другие личные характеристики кандидатов при этом не имеют значения. Мы гордимся тем, что в нашей команде молодые профессионалы работают совместно с опытными старшими коллегами: именно большая выборка возрастов сотрудников помогает нам создавать уникальные ассистивные решения.

Талантливые сотрудники получают возможность быстро развивать свои компетенции, руководить новыми направлениями и реализовывать свои карьерные возможности.

### ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ:

- следим ценностям Компании;
- ценим самоуправление и прозрачность;
- держим на виду все процессы и цели, созидаю открытое пространство для работы и возможностей;
- поддерживаем и развиваем каждого сотрудника.

### Структура персонала в разбивке по полу, человек



### 43%

действующих руководителей на всех уровнях выросли внутри Компании

### 100%

сотрудников знакомы с системой ценностей Компании

Компания активно взаимодействует с высшими учебными заведениями по направлениям электроники и конструирования.

В 2024 году «Моторика» запустила стажировки для начинающих специалистов и студентов. Доступные направления для стажировки молодых специалистов:

- инженер — разработчик бионических протезов;
- протезист;
- бухгалтер;
- оператор ОТК;
- слесарь механосборочных работ.

Все стажеры работают в группах до трех человек под руководством ментора — сотрудника с лучшей квалификацией в своей области. Программы на 80% состоят из практики и могут быть как очными, так и удаленными. По итогам программ стажеры проходят собеседование или выполняют выпускное задание, а при успешном завершении могут претендовать на постоянное трудоустройство в «Моторике».

В 2024 году из восьми студентов, успешно завершивших стажировку, двое были приняты в штат по направлению «инженер — разработчик бионических протезов» и двое — по направлению «бухгалтер».

В 2025 году программа стажировок предполагает следующие форматы:

- летняя практика — для студентов третьего и выше курсов;
- преддипломная практика — для выпускников вузов, предполагающая ведение дипломного проекта на базе «Моторики»;
- стажировка по срочному трудовому договору — для студентов выпускных курсов.

Приоритетные направления 2025 года: инженер — разработчик бионических протезов, программист, протезист.

«Моторика» заботится о равных возможностях для всех и обеспечивает доступ к новым профессиям в сфере кибернетической медицины для женщин, а также для людей с ограниченными возможностями здоровья. При приеме на работу, организации обучения и развития карьеры мы ориентируемся на профессиональные навыки и нужные компетенции у каждого кандидата и сотрудника.

Бизнес-модель Компании построена на производстве высокотехнологичной инновационной продукции, поэтому образование наших кандидатов имеет решающее значение при приеме на работу. В Команде «Моторики» 227 сотрудников имеют высшее образование, а четверо из них — ученые степени (кандидаты и доктора наук).

В «Моторике» работает восемь сотрудников с ограниченными возможностями здоровья. Они занимают значимые позиции в производстве и протезировании и выполняют специализированные задачи.

#### Численность персонала на конец отчетного периода<sup>1</sup>, человек

'24	561
'23	198
'22	130

#### Среднесписочная численность персонала<sup>2</sup>, человек

'24	365
'23	118
'22	105

<sup>1</sup> Данные за 2024 год включают ООО «Завод специального оборудования».

#### Структура персонала в разбивке по возрасту, %



#### Структура персонала в разбивке по функционалу, %



Я тестировала, «прошивала» протез, то есть программировала его, и сразу же проверяла на себе. Мне даже создали руку, которую можно подключить к компьютеру, закачать в нее программу и сразу испытать.

#### Валерия Ранкич

Младший инженер встраиваемого машинного обучения в «Моторике»



#### Валерия Ранкич

История Валерии в «Моторике» началась в 2021 году, когда она обратилась за бионическим протезом, который помог бы ей выполнить элементарные для многих задачи.

Валерия присоединилась к команде «Моторики» в 2024 году, став инженером — разработчиком программного обеспечения в Департаменте нейротехнологий, который занимается чувствлением протезов с помощью искусственного интеллекта.

## МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ

→ «МОТОРИКА» СТРЕМИТСЯ СОЗДАВАТЬ ДЛЯ СВОИХ СОТРУДНИКОВ ДОСТОЙНЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА, ЗАБОТИТСЯ ОБ ИХ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ, СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ И УЧИТЫВАЕТ ГЛОБАЛЬНЫЕ И ЛОКАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.

### МЫ ПРЕДЛАГАЕМ СВОИМ СОТРУДНИКАМ:

 справедливый уровень оплаты труда и регулярное повышение зарплаты по результатам работы;

 компенсацию расходов на спорт и фитнес;

 дополнительное медицинское страхование (ДМС), включая стоматологию и госпитализацию;

 возможность гибридного и удаленного формата работы для части позиций;

 материальную поддержку в сложных ситуациях (в случае смерти члена семьи, утраты личного имущества, потребности в лечении и восстановлении здоровья, в связи с бракосочетанием, рождением ребенка, юбилеем);

 безлимитные фрукты, чай и кофе в офисе;

 возможность обучения по различным направлениям;

 дружелюбную корпоративную культуру.

В 2025 ГОДУ КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ПРОВЕСТИ АНАЛИЗ РЫНКА И ОПРОС СОТРУДНИКОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ВОСТРЕБОВАННОГО КАФЕТЕРИЯ ЛЬГОТ.

В Компании не принято учитывать пол, возраст и другие личностные характеристики при формировании заработных плат. Оплата труда сотрудников зависит исключительно от вклада каждого из них в развитие Компании. Это подтверждается соотношением заработных плат мужчин и женщин: в 2024 году оно составило один к одному.

В 2024 году Компания разработала систему грейдов, цели которой — повышение мотивации сотрудников, реализация их потенциала и повышение эффективности работы. В соответствии с грейдами была гармонизирована система материального стимулирования, введены единные принципы к формированию вознаграждения, что привело к выравниванию окладов и доходов сотрудников.

В 2024 году в «Моторике» два раза проводился опрос по оценке уровня вовлеченности и лояльности сотрудников. Отмечается рост eNPS до 63% (ноябрь) с 58% (март) при доле участвовавших в опросе в размере 88 и 77% от числа всех сотрудников соответственно. Это означает, что количество сотрудников, удовлетворенных своей работой и готовых рекомендовать «Моторику» в качестве работодателя, значительно превышает количество людей, не удовлетворенных работой, а также тех, кто относится к своей работе нейтрально.

Совокупный показатель уровня вовлеченности и лояльности вырос в 2024 году с 7,8 до 7,9 балла из 10 возможных.

### ДЕТСКИЙ ДЕНЬ В «МОТОРИКЕ»

30 августа 2024 года был маленьким праздником для детей сотрудников «Моторики». Специально для них мы организовали развлекательную программу и экскурсию по офису в Сколково. Ребята узнали о Компании и о том, какие важные для всего общества задачи решают на работе их родители.

Такие мероприятия очень полезны как для общего развития нового поколения, так и для укрепления отношений внутри семьи: мы уверены, что в глазах своих детей каждая мама и каждый папа стали немного ближе к супергероям.

# 10/10

показатель удовлетворенности  
сотрудников Детским днем



В 2024 году «Моторика» приняла участие в рейтинге работодателей HeadHunter и заняла пятое место в отрасли «Электроника, приборостроение, бытовая и медтехника, компьютеры и оргтехника». При ранжировании компаний учитывались HR-анкеты, опрос сотрудников и соискателей, а также отзывы бывших сотрудников.

## ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

→ ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ «МОТОРИКИ». ОСНОВНЫЕ ЕГО ЦЕЛИ – РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДОЛГОСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ И СОЗДАНИЕ ВНУТРЕННЕГО КАДРОВОГО РЕЗЕРВА.

«Моторика» придерживается принципа непрерывного развития команды и ее компетенций. В Компании разрабатываются командные и индивидуальные планы развития по следующим направлениям:

- усиление профильных компетенций каждого подразделения;
- усиление управленческих навыков руководителей и кадрового резерва;
- усиление soft skills команды, поддержка корпоративной культуры и ценностей.

Сотрудникам доступно несколько обучающих форматов, в том числе онлайн- и офлайн-семинары, внутреннее и внешнее обучение с экспертами в различных областях, коучинг, обучение на автоматизированной образовательной платформе, корпоративная библиотека.

Все обучающие программы в рамках индивидуальных и командных планов развития бесплатны для сотрудников. При необходимости Компания также компенсирует затраты на внешнее обучение.

# 100%

сотрудников участвовали в мероприятиях Лектория

# 70

человек

кадрового резерва и руководителей прошли специальное обучение в Школе лидеров

В «Моторике» действует программа адаптации новых сотрудников. Мы стремимся снизить стресс у новых сотрудников при смене работы, увеличить скорость и повысить шансы на успешную адаптацию. При выходе на работу для каждого сотрудника составляется план адаптации, где указываются цели и ожидания на первые три месяца работы.

### WELCOME-ТРЕНИНГИ

На тренингах команда HR рассказывает о Компании, ее ценностях, атмосфере. Также проводятся экскурсия по офису и знакомство с коллегами.

### ВСТРЕЧИ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ

Новые члены команды и руководители проводят встречи один на один для выравнивания ожиданий от работы и оперативного решения вопросов.

# 10

млн руб.

составили затраты на обучение и повышение квалификации в 2024 году

### КУЛЬТУРА МЕНТОРОВ И НАСТАВНИЧЕСТВА

У каждого новичка есть ментор, который помогает понять специфику Компании, и наставник — дружелюбный коллега, который рад сводить на обед и познакомить с коллективом.

### ОНЛАЙН-ПРОГРАММА АДАПТАЦИИ

На внутренней обучающей платформе «Моторики» есть программа адаптации, в которую включены разделы о миссии, ценностях, команде, продуктах, стратегии и целях. Программа подстроена под каждую конкретную позицию и отличается по содержанию в зависимости от функции. Каждый новичок может проходить ее онлайн в удобное для себя время.

Большинство новичков (более 90%) успешно проходят план и дают высокую оценку периоду своей адаптации.

# >120

человек прошли специальное профильное обучение

## ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ

### ЛЕКТОРИЙ

Лекторий — это формат внутреннего обучения «Моторики», который включает в себя вебинары, очные практические встречи и рекомендованную литературу по следующим направлениям:

- эмоциональный интеллект;
- принципы партнерства;
- планирование своих ресурсов;
- баланс и профилактика выгорания;
- адаптивность.

### ШКОЛА ЛИДЕРОВ

Школа лидеров — внутренний формат «Моторики» с упором на обучение руководящих кадров. Программа включает в себя:

- управление командой;
- лидерство и личную эффективность;
- управление изменениями;
- управление эффективностью.

### ПРОФИЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Для сотрудников со специфическими рабочими задачами доступно профильное очное и онлайн-обучение с внешними экспертами по следующим темам:

- ведение переговоров;
- отработка выражений;
- ораторское мастерство;
- регистрация медицинских изделий;
- сертификация ISO;
- контроль технологической дисциплины;
- управление цепочкой поставок;
- электроника и металлообработка.

## БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ОХРАНА ЗДОРОВЬЯ

→ «МОТОРИКА» УДЕЛЯЕТ ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ ВОПРОСАМ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА И ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ КАК В УСЛОВИЯХ ОФИСНОЙ РАБОТЫ, ТАК И НА ПРОИЗВОДСТВЕ. НАША ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СВЯЗАНА ПРЕИМУЩЕСТВЕННО С ОПЕРАЦИЯМИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИМИСЯ МАЛЫМ УРОВНЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ.

В Компании регулярно проводятся мероприятия по улучшению условий и охраны труда, ликвидации или снижению уровней профессиональных рисков либо недопущению повышения их уровней, постоянно совершенствуется функционирование системы управления охраной труда. Мы стремимся обеспечить безопасные условия труда на рабочих местах и поддерживать высокие стандарты культуры производства и производственной безопасности.

Действующая система управления охраной труда (СУОТ) в Компании внедрена приказом по ООО «Моторика»<sup>1</sup> от 21 ноября 2022 года № 6/ОТ и соответствует требованиям российского законодательства в сфере охраны труда.

СУОТ регламентирует как общий подход к охране труда и распределение обязанностей, так и отдельные процессы, в том числе:

- обучение и проверку знаний требований охраны труда сотрудников Компании;
- обеспечение сотрудников специальной одеждой, обувью и другими средствами индивидуальной защиты (СИЗ);
- проведение специальной оценки условий труда в Компании;

- управление профессиональными рисками в области безопасности труда и охраны здоровья;
- проведение предварительных и периодических медицинских осмотров и психиатрических освидетельствований сотрудников;
- реагирование на несчастные случаи и аварийные ситуации на производстве;
- расследование микротравм сотрудников.

В 2024 году в «Моторике» не зафиксировано несчастных случаев на производстве, в том числе с летальным исходом, LTIFR = 0.

В целях предотвращения случаев производственного травматизма и профессиональных заболеваний в Компании организовано проведение профилактических мероприятий по охране труда, таких как:

- обучение по охране труда и проверка знаний требований охраны труда, безопасных методов и приемов выполнения работы, обучение навыкам оказания первой помощи;
- проведение специальной оценки условий труда и оценки уровней профессиональных рисков;
- проведение обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований);

- информирование сотрудников об условиях труда на их рабочих местах, уровнях профессиональных рисков, а также о предоставляемых им гарантиях и полагающихся компенсациях;
- контроль соблюдения режима труда и отдыха сотрудников;
- расследование и учет микротравм (микротравм);
- обязательное социальное страхование сотрудников от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- обеспечение сотрудников спецодеждой, спецобувью и другими СИЗ;
- контроль за безопасностью сотрудников в процессе эксплуатации оборудования и применяемых инструментов;
- планирование и реализация мероприятий по улучшению условий и охраны труда, оценка их эффективности;
- управление документами по СУОТ.

В соответствии с требованиями законодательства для сотрудников Компании проводится обязательное обучение по вопросам охраны труда и производственной безопасности. Оно предусматривает онлайн- и офлайн-форматы.

Все сотрудники «Моторики» проходят обязательные инструктажи по охране труда. Для определенных категорий сотрудников проводятся стажировки на рабочем месте, обучение по оказанию первой помощи, использованию СИЗ и безопасным методам выполнения работ.

### Схема управления охраной труда

#### ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

- Осуществляет общее руководство работой по охране труда

#### ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

- Обеспечивает соблюдение требований законодательных, нормативных правовых актов по охране труда, распоряжений и локальных нормативных правовых актов

#### ВЕДУЩИЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО ОХРАНЕ ТРУДА

- Осуществляет координацию и контроль за всей работой по охране труда, организует и осуществляет контроль за состоянием условий и охраны труда

#### РУКОВОДИТЕЛИ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

- Обеспечивают выполнение требований охраны труда и создание безопасных и здоровых условий труда

### Количество сотрудников, обученных по программам по охране труда, человек

Вид обучения	2022	2023	2024
Инструктажи по охране труда	128	157	310
Обучение по оказанию первой помощи пострадавшим	26	20	33
Обучение по использованию СИЗ	0	21	33
Обучение безопасным методам и приемам выполнения работ	6	90	59

<sup>1</sup> Основное производственное предприятие Группы.

<sup>2</sup> Коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности в 2024 году.



коэффициент частоты травм с временной потерей трудоспособности в 2024 году

# УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК

**В 2024 ГОДУ  
МЫ ПРОДЕЛАЛИ  
ОГРОМНУЮ РАБОТУ  
ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ  
СИСТЕМЫ ЗАКУПОК И БЫЛИ  
СКОНЦЕНТРИРОВАНЫ  
НА СЛЕДУЮЩИХ ЗАДАЧАХ:**

- уделяли большое внимание аттестации системы менеджмента качества (СМК) поставщиков в соответствии с требованиями ISO 9001 и ISO 13485;
- применяли подход по снижению рисков к управлению процессами в организации закупочной деятельности: диверсификацию поставщиков, оценивание и выбор поставщиков согласно регламентам, осуществляли постоянный мониторинг и квалификацию поставщиков;
- проводили верификацию и контроль соответствия закупаемой продукции примененным регулирующим требованиям. При этом учитывали зависимость от влияния результатов деятельности поставщика на качество выпускаемых Компанией изделий.

«Моторика» проводит ряд действий для формирования ответственной цепочки поставок. В Компании разработана система первичной и повторной оценки поставщиков, учитывающая, кроме качества продукции, их деловую репутацию, наличие сертификатов по ISO 9001, соблюдение условий поставки, ценовую политику и пр. Каждый критерий имеет собственный вес в итоговой оценке, которая рассчитывается в процентах.

При закупках у поставщиков, набравших 80% и более, обеспечивается полный входной контроль качества продукции. Поставщикам, набравшим 60% и менее, в обязательном порядке ищется альтернатива, а с набравшими 40% и менее прекращается сотрудничество.

Каждый месяц Компания оценивает не менее двух поставок от каждого поставщика (или каждую поставку, если они производятся реже). Кроме того, при нарушении сроков поставки и увеличении количества брака проводится внеплановая переоценка поставщика. Данные оценки заносятся в электронный журнал, по итогам составляется перечень одобренных поставщиков.

На оценку качества поступающей продукции отводится 10 рабочих дней. Узловые сборки и другие изделия, для которых это экономически целесообразно, проходят сплошную верификацию, прочая продукция — выборочную. Для проверки каждого вида изделий разработаны соответствующие инструкции. При необходимости к оценке привлекаются специалисты сторонних организаций.

Чтобы поддерживать доверительные отношения с поставщиками, «Моторика» предоставляет им объективную обратную связь. Возникающие проблемы

с организацией поставок или качеством продукции решаются во взаимодействии с поставщиками, а любые изменения договоренностей проходят верификацию, чтобы убедиться, что они не оказывают негативного влияния на безопасность и функционал закупаемой продукции. Записи о таких корректировках постоянно актуализируются, и, если поставщик не может выполнить корректирующие или предупреждающие действия, отношения с ним завершаются.

«Моторика» стремится выстраивать со своими партнерами долгосрочные, прозрачные и открытые отношения, основанные на создании ценности для конечных потребителей. Наша цель — создавать качественную продукцию, которая может конкурировать с техническими средствами реабилитации других производителей во всем мире, поэтому для нас особенно важно минимизировать коррупционные риски при осуществлении закупок. Компания использует для этого следующие методы:

- включает в типовые рамочные договоры антикоррупционную оговорку;
- проверяет контрагентов силами внутренней службы безопасности;
- проверяет всех кандидатов на должности в отдел закупок с помощью службы безопасности;
- постоянно контролирует деятельность сотрудников отдела закупок.

**ПРОЦЕССЫ, СВЯЗАННЫЕ  
С ЦЕПОЧКОЙ ПОСТАВОК,  
В «МОТОРИКЕ»  
РЕГЛАМЕНТИРУЮТСЯ  
СЛЕДУЮЩИМИ  
ВНУТРЕННИМИ  
НОРМАТИВНЫМИ  
ДОКУМЕНТАМИ:**

**Процедура 7.4.1-01 «Закупки продукции и услуг» (утверждена Генеральным директором 8 ноября 2021 года)**

Описывает общие принципы планирования и организации закупок, подход к выбору поставщика.

**Процедура 8.5-01 «Корректирующие и предупреждающие действия» (утверждена Генеральным директором 19 ноября 2021 года)**

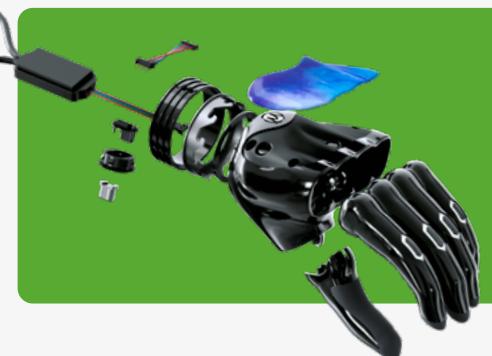
Описывает критерии выявления закупленной продукции ненадлежащего качества и действия, которые необходимо предпринимать в случае выявления такой продукции.

**Процедура 7.4.3-01 «Верификация закупленных изделий» (утверждена Генеральным директором 24 ноября 2021 года)**

Описывает методы организации и проведения входного контроля закупленной продукции.

**85-100%**

локальных компонентов используется  
в протезах «Моторики»

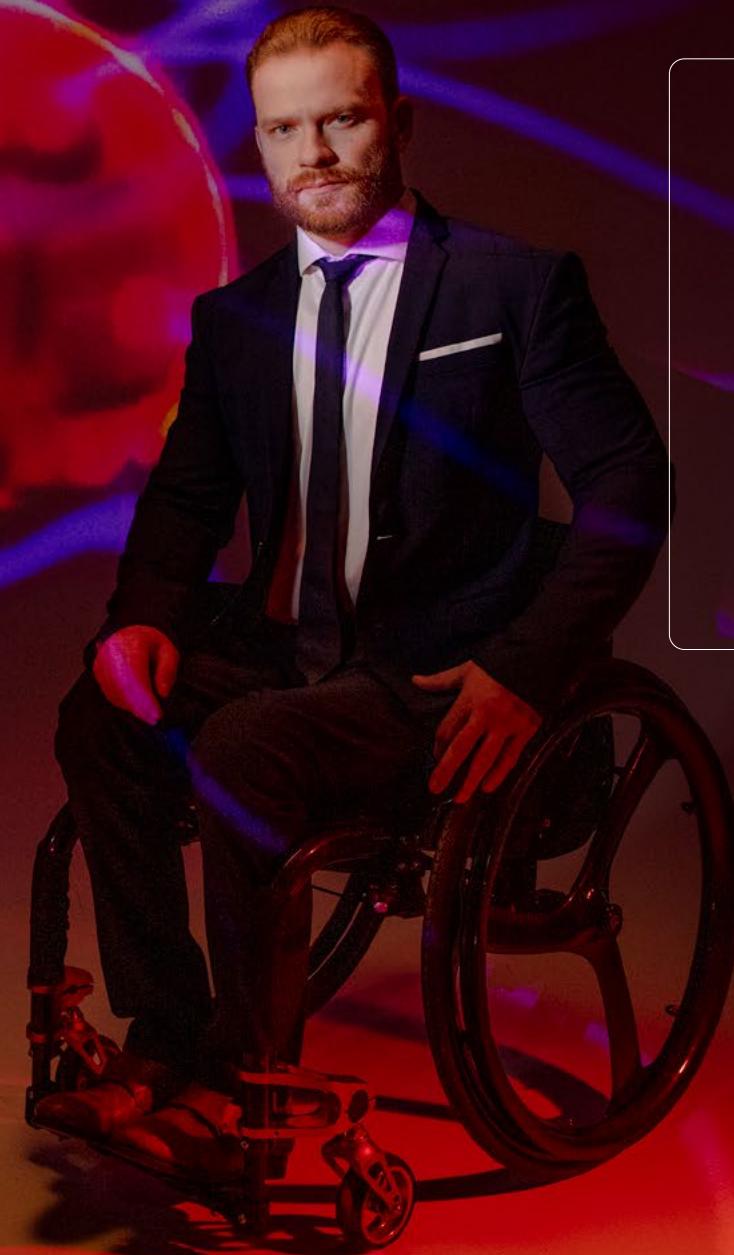


КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

# УПРАВЛЯЕМ ПРОГРЕССОМ

→ «МОТОРИКА» СТРОИТ ЭТИЧНЫЙ И ЭФФЕКТИВНЫЙ  
БИЗНЕС, ЦЕЛЬ КОТОРОГО — УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА  
ЖИЗНИ КАК МОЖНО БОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА ЛЮДЕЙ.

В 2024 ГОДУ БЫЛА  
ЗНАЧИТЕЛЬНО  
УСОВЕРШЕНСТВОВАНА  
СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ



## A-.RU

кредитный рейтинг  
со «стабильным»  
прогнозом от НКР

НЕ ЗАФИКСИРОВАНЫ  
СЛУЧАИ НАРУШЕНИЯ  
АНТИКОРРУПЦИОННОГО  
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА  
И КОНФЛИКТА  
ИНТЕРЕСОВ  
В 2024 ГОДУ

“

Я ЗАНИМАЮСЬ ЧЕМ ХОЧУ,  
ВПРАВЕ РАСПОРЯЖАТЬСЯ  
СВОИМ ВРЕМЕНЕМ.  
Я СЧАСТЛИВЫЙ ЧЕЛОВЕК.

Что помогает вам справляться  
со стрессом и трудностями?  
Спорт, друзья, активная насыщенная  
жизнь, путешествия, познание мира  
во всех его проявлениях.

Что для вас является основным  
источником вдохновения и мотивации  
в жизни?  
Я сам, мои результаты, мой путь,  
моя жизнь. Я занимаюсь чем хочу,  
вправе распоряжаться своим временем.  
Я счастливый человек.

Нашли ли вы среди моториканцев  
единомышленников, компаньона  
по хобби, друга?  
Да, «Моторика» для меня не просто  
работа, это мой дом и моя семья.

## ЯРОСЛАВ СВЯТОСЛАВСКИЙ

Менеджер по продукту в «Моторике»



# ПРИНЦИПЫ И ПРАКТИКА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

→ ГРУППА «МОТОРИКА» СТРЕМИТСЯ СЛЕДОВАТЬ ЛУЧШИМ ПРАКТИКАМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ, РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА, РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ И ЭТИЧНОГО ВЕДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ УСТОЙЧИВОСТЬ БИЗНЕСА В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ.

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

«Моторика» определила следующие принципы корпоративного управления, которым обязуется следовать в ходе работы.

### → Четкие стратегические цели

Компания ясно определяет свою нишу, целевую аудиторию и риски, с которыми может столкнуться. Устанавливая цели, Компания разрабатывает план, политики, процедуры и процессы для их достижения и на этой основе выстраивает корпоративное управление, проводит разграничение полномочий, формирует механизмы стимулирования менеджеров и информирования сотрудников о целях Компании.

### → Дисциплина

С помощью прозрачной системы управления, взаимосвязей и подчиненности Компания побуждает сотрудников следовать установленным бизнес-процессам, а также достигать краткосрочных и долгосрочных целей. Справедливое отношение ко всем и четкие границы позволяют не только поддерживать порядок и дисциплину, но и способствуют созданию команды лояльных и вовлеченных сотрудников.

### → Эффективное управление рисками

В Компании разработана и действует нормативно-методологическая база риск-менеджмента, проводится оценка вероятности наступления событий и вырабатывается эффективный план мер по управлению рисками. Таким образом, Компания обеспечивает сохранение устойчивости деятельности в случае реализации рисков.

### → Ответственность по отношению к участникам Общества, сотрудникам, клиентам

Учредительные документы Компании составлены таким образом, чтобы все участники Общества, даже миноритарные, были защищены от нежелательных для них действий. Компания осознает ответственность за влияние, оказываемое на заинтересованные стороны, и стремится учитывать их права и интересы. Компания принимает добровольные обязательства по повышению благосостояния и качества жизни клиентов, сотрудников и их семей, а также общества в целом. Это реализуется путем этичного и ответственного ведения бизнеса и совершенствования корпоративных процедур.

### → Прозрачность

Компания открыто ведет свою деятельность, предоставляя доступ к существенной информации о финансовых и операционных результатах, целях, сделках со связанными сторонами, прогнозируемых факторах риска, а также о структуре и политике управления. Необходимые данные формируются, проверяются и раскрываются в соответствии с высокими стандартами ведения бухгалтерского учета и раскрытия финансовой и нефинансовой информации. Компания ежегодно проводит аудиторские проверки с привлечением независимого и квалифицированного аудитора. Это дает заинтересованным сторонам внешнее подтверждение того, что финансовая отчетность объективно отражает положение и результаты Компании.

## КЛЮЧЕВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Документы, принятые на уровне МК ООО «Хомо Ауктус»:

- Устав МК ООО «Хомо Ауктус» (утвержден протоколом внеочередного Общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью «Хомо Ауктус» от 23 декабря 2024 года № 12).

Документы, принятые на уровне ООО «Моторика»:

- Устав ООО «Моторика» (утвержден протоколом внеочередного Общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью «Моторика» от 19 марта 2024 года № 3);
- Антикоррупционная политика (утверждена Исполнительным директором 26 мая 2023 года);
- Положение о коммерческой тайне ООО «Моторика» (утверждено Исполнительным директором 5 мая 2023 года);
- перечень сведений, составляющих коммерческую тайну ООО «Моторика» (утвержден Исполнительным директором 8 мая 2023 года);
- перечень информации, относящейся к инсайдерской информации ООО «Моторика», а также порядок и сроки ее раскрытия (утвержден Генеральным директором 25 сентября 2023 года);
- Порядок ведения списка инсайдеров ООО «Моторика» (утвержден Генеральным директором 25 сентября 2023 года).

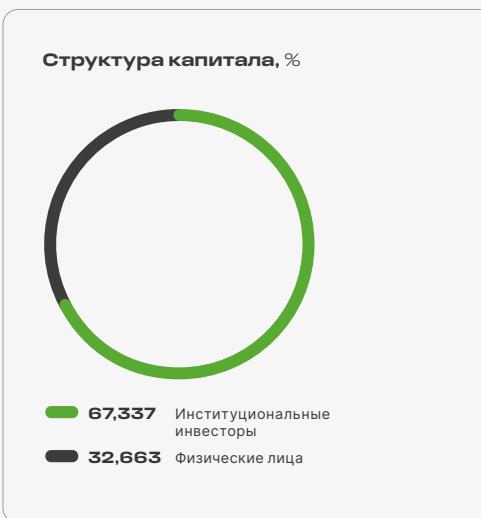
## ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

Хомо Auctus Limited была зарегистрирована в Ирландии в июне 2019 года. В 2023 году Компания провела редомициляцию. С 1 февраля 2023 года Компания зарегистрирована в России на острове Русский как Международная Компания ООО «Хомо Ауктус»<sup>1</sup> (далее — Общество, Группа).

## УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

На конец 2023 года уставный капитал МК ООО «Хомо Ауктус» составлял 123 тыс. руб. В марте 2024 года произошло увеличение уставного капитала за счет дополнительных вкладов в уставный капитал. В августе 2024 года уставный капитал был увеличен за счет присоединения нового участника — АО УК «Первая» Д. У. Комбинированным ЗПИФ «Первая — Прямые инвестиции». В октябре 2024 года уставный капитал еще раз увеличился за счет вхождения в состав участников ООО «УК Дальневосточный фонд высоких технологий». До октября 2024 года ДФВТ владел долей в операционной компании Группы — ООО «Моторика», однако было принято решение о переводе доли на уровень холдинговой компании Группы — МК ООО «Хомо Ауктус». На 31 декабря 2024 года размер уставного капитала МК ООО «Хомо Ауктус» составлял 210 тыс. руб.

В состав участников Общества входят инвесторы «Моторики»: ООО «ППИТ-15», ООО «УК Дальневосточный фонд высоких технологий», ООО «Венчурные инвестиции», АО УК «Первая» Д. У. Комбинированным ЗПИФ «Первая — Прямые инвестиции» и ООО «Орбита» (структура АО «Газпромбанк»).



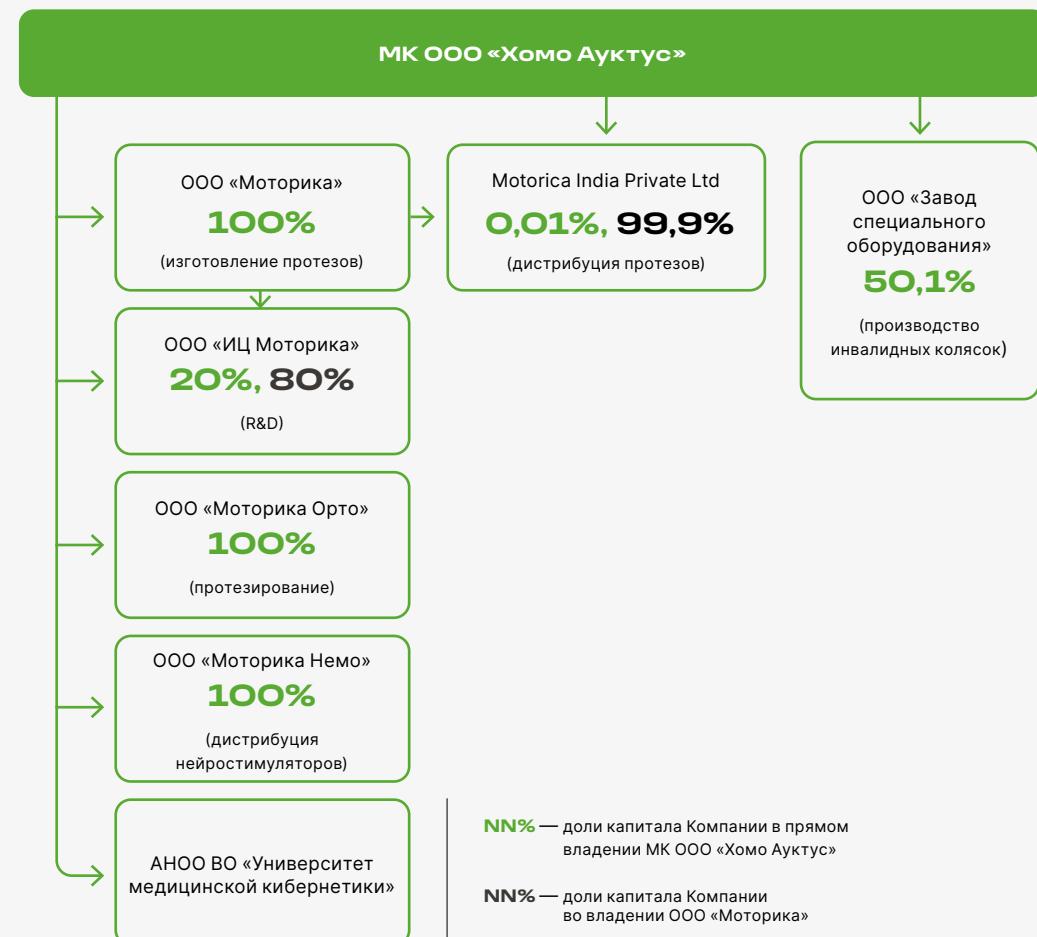
## СТРУКТУРА ГРУППЫ

МК ООО «Хомо Ауктус» является холдинговой компанией Группы. На конец 2024 года в Группу входило семь обществ, включая МК ООО «Хомо Ауктус». Группа тесно взаимодействует с Университетом медицинской кибернетики, который учредила МК ООО «Хомо Ауктус».

В 2024 году в Группу вошла дочерняя компания в Индии — Motorica India Private Limited. Компания реализует полный цикл продажи протезов, самостоятельно проводит протезирование и последующую поддержку

пользователей. А также в конце 2024 года МК ООО «Хомо Ауктус» приобрела 50,1%-ную долю в ООО «Завод специального оборудования».

МК ООО «Хомо Ауктус» управляет дочерними компаниями через участие в Общем собрании участников и на основании решений единственного участника дочерних обществ. Менеджмент компаний руководствуется в своей деятельности решениями Общего собрания и обеспечивает их выполнение в полном объеме.



# СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ «МОТОРИКА» ПРОХОДИТ СТАДИЮ АКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ВМЕСТЕ С РОСТОМ МАСШТАБОВ И ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА.

Модель корпоративного управления  
МК ООО «Хомо Ауктус»



орган создан в 2025 году

избрание

отчетность

В Компании был выстроен комплаенс-контроль, а также введена практика публичного раскрытия информации.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

### ПЛАНЫ НА 2025 ГОД

В 2025 году Компания продолжит совершенствовать систему корпоративного управления, чтобы повысить эффективность работы Совета директоров и обеспечить соблюдение прав и интересов участников Общества.

Планы Компании в этой области включают:

- совершенствование системы корпоративного управления в соответствии с лучшими мировыми практиками в этой сфере и требованиями второго котировального списка Московской биржи;
- выстраивание единой системы корпоративного управления в Группе;
- разработка и утверждение Устава Компании, отвечающего лучшим российским практикам;
- подготовку и утверждение основополагающих политик Компании (Дивидендной политики, Кодекса этики и делового поведения, Положения об инсайдерской информации, Положения о внутреннем аудите);
- введение должности Корпоративного секретаря, разработка и утверждение Положения о Корпоративном секретаре;
- создание при Совете директоров комитетов в соответствии с требованиями Московской биржи и лучшими международными практиками в области корпоративного управления;
- формирование Совета директоров в составе не менее семи членов и введение в состав не менее двух независимых директоров;
- разработка опционной программы для мотивации ключевых сотрудников;
- разработка и утверждение Положений о комитетах при Совете директоров;
- разработка и утверждение Положения о Совете директоров;
- разработка и утверждение Положения о проведении общих собраний акционеров.

### В МАРТЕ 2025 ГОДА В КОМПАНИИ БЫЛА ВВЕДЕНА ДОЛЖНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО СЕКРЕТАРЯ

В задачи Корпоративного секретаря входит организация работы Совета директоров, взаимодействие с участниками и контроль защиты прав участников и инвесторов Общества.

Основные функции:

- участие в подготовке и проведении заседаний Общего собрания участников и Совета директоров;
- участие в совершенствовании корпоративного управления Общества;
- обеспечение эффективного взаимодействия участников Общества, членов Совета директоров и менеджмента;
- координация действий Общества по защите прав и интересов его участников.



Система корпоративного управления «Моторики» нацелена на обеспечение баланса интересов между участниками, членами Совета директоров, менеджментом, а также сотрудниками Компании и иными заинтересованными сторонами. «Моторика» уделяет большое внимание процессу вовлечения заинтересованных сторон в корпоративное управление, учитывая их потребности при принятии значимых решений для Общества.

Александр Галушка  
Корпоративный секретарь



# ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ

## ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ УЧАСТНИКОВ

Высшим органом управления МК ООО «Хомо Ауктус» является Общее собрание его участников. Орган действует в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Общее собрание участников наделено следующими полномочиями:

- назначение и отстранение от должности членов Совета директоров Общества и дочерних компаний;
- утверждение годовых отчетов и годовой бухгалтерской отчетности Общества и дочерних компаний;
- решение о любом публичном размещении ценных бумаг Общества и дочерних компаний на бирже;
- одобрение решений по приобретению Обществом или дочерними обществами долей в уставном капитале других юридических лиц;
- принятие решений о реорганизации Общества или дочерних обществ;
- принятие решений об изменении уставов Общества или дочерних обществ;
- принятие решений об изменении размера уставного капитала Общества или дочерних обществ.

**12**  
собраний

участников Общества было проведено в 2024 году

В 2024 году было проведено 12 собраний участников Общества, на которых **были приняты следующие решения:**

- избрание членов Совета директоров Общества;
- внесение дополнительного вклада в уставный капитал;

## СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Совет директоров играет ключевую роль в стратегическом управлении Компанией, определении ее приоритетов и обеспечении долгосрочного устойчивого роста. Деятельность Совета направлена на защиту интересов инвесторов, прозрачность процессов управления и соблюдение лучших корпоративных практик.

## СОСТАВ И СТРУКТУРА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

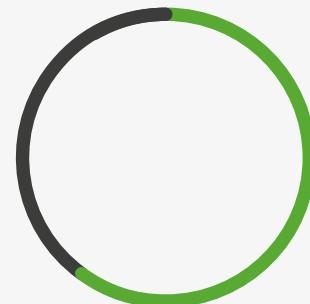
Совет директоров — это постоянно действующий коллегиальный орган управления, который отвечает за общее стратегическое руководство деятельностью Общества, контроль работы исполнительных органов, а также выполнение других задач, предусмотренных законодательством и Уставом Общества.

Подбор и назначение кандидатов для избрания в Совет директоров МК ООО «Хомо Ауктус» осуществляются Общим собранием участников сроком на один год, с учетом текущей потребности Общества. В состав Совета директоров входят специалисты, обладающие необходимыми знаниями, навыками и опытом для принятия решений, входящих в их компетенцию, и эффективного выполнения возложенных на них функций.

Два институциональных инвестора с наиболее крупными долями участия в уставном капитале имеют право номинировать по одному кандидату в члены Совета директоров, остальные участники Общества в совокупности имеют право номинировать трех кандидатов.

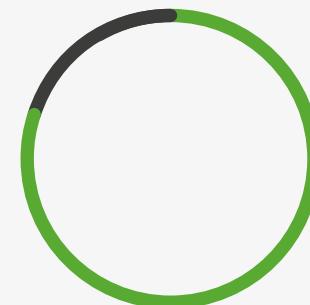
В состав Совета директоров входят специалисты с опытом работы в таких сферах, как финансы, стратегическое планирование, управление рисками.

Структура Совета директоров, %



60 Неисполнительные директора  
40 Исполнительные директора

Гендерный баланс Совета директоров, %



80 Мужчины  
20 Женщины

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Совет директоров МК ООО «Хомо Ауктус» осуществляет следующие функции:

### Финансовые вопросы

- Распределение прибыли или иные выплаты за счет резервов Общества и дочерних обществ, подлежащих распределению между участниками/акционерами.
- Утверждение сделок по продаже, сдаче в аренду и иное распоряжение активами Общества и дочерних обществ.
- Получение Обществом или дочерними обществами заемного финансирования.
- Одобрение прошедшего аудиторскую проверку консолидированных финансовых отчетов Общества и дочерних обществ.
- Использование резервного фонда Общества и дочерних обществ.

### Вопросы корпоративного управления

- Принятие любых решений о назначении (или смене) аудиторов, проведении аудиторской проверки.
- Образование комитетов, комиссий и иных подразделений Совета директоров.
- Избрание Председателя и Заместителя Председателя Совета директоров.
- Формирование Совета директоров в дочерних обществах.

### Избрание и утверждение органов корпоративного управления и топ-менеджмента Компании

- Избрание единоличного или коллегиального исполнительного органа и Финансового директора Общества и дочерних обществ.
- Прекращение полномочий генеральных директоров Общества и дочерних обществ, а также одобрение условий их трудового договора.

### Вопросы, связанные с управлением человеческими ресурсами, КПЭ и вознаграждениями

- Утверждение и внесение изменений в мотивационные программы сотрудников.
- Утверждение и изменение годовых ключевых показателей эффективности для ключевого менеджмента в Обществе и дочерних обществах.
- Утверждение штатного расписания.

### Стратегические вопросы

- Принятие и внесение изменений в план операционного развития и бюджеты Общества и дочерних обществ.

### Одобрение сделок и решений о размещении ценных бумаг

- Одобрение решения о размещении облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг.

# 16

заседаний Совета директоров в 2024 году

# 100 %

посещаемость заседаний Совета директоров

## Результаты работы в 2024 году

В 2024 году Совет директоров МК ООО «Хомо Ауктус» провел 16 заседаний, на которых было рассмотрено 48 вопросов, среди которых:

- выборы Председателя и Заместителя Председателя Совета директоров Общества;
- утверждение консолидированного бюджета Общества и дочерних обществ на 2024 год;
- продление полномочий Генерального директора ООО «Исследовательский центр «Моторика»;
- одобрение изменения сумм вознаграждений в связи с индексацией;
- одобрение крупных сделок и сделок с заинтересованностью;
- назначение аудитора и определение размера его вознаграждения.

Оценка эффективности работы Совета директоров в 2024 году не проводилась.

# 48

рассмотренных вопросов и принятых решений Советом директоров в 2024 году

## ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Вознаграждение членов Совета директоров в период исполнения ими своих обязанностей устанавливается в фиксированном размере. Размер вознаграждения определяется с учетом объема ответственности, возложенной на членов Совета директоров, и времени, затрачиваемого на выполнение их обязанностей.

Система вознаграждения не включает ключевые показатели эффективности и не предусматривает дополнительных бонусов или премий. Такой подход направлен на обеспечение прозрачности и предсказуемости расходов на управление.



# ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Руководство текущей деятельностью осуществляется Генеральным директором и Исполнительным директором. Они обеспечивают эффективную работу Компании при участии менеджмента.

Обязанности Генерального директора включают:

- организацию исполнения долгосрочной стратегии «Моторики»;
- эффективное распределение ресурсов (финансовых, человеческих и материальных) для достижения поставленных целей;
- общее руководство и контроль за выполнением поставленных планов и задач;
- разработку и организацию системы управления рисками, связанными с деятельностью Компании, системы внутреннего контроля, внутреннего аудита, защиты результатов интеллектуальной собственности и конфиденциальной информации, а также участие в оценке рисков и разработке планов по управлению рисками;
- ответственность за финансовые результаты Компании и предоставление отчетов акционерам и Совету директоров;
- представление Компании в отношениях с государственными органами, партнерами и клиентами;
- участие в формировании команды руководителей и ключевых сотрудников.

Генеральный директор отчитывается перед Советом директоров о результатах деятельности Компании, выполнении стратегических планов и финансовых показателях.

Основными обязанностями Исполнительного директора являются:

- организация и управление повседневной деятельностью Компании;
- реализация стратегии и достижение стратегических целей в ходе операционной деятельности;
- координация работы подразделений и обеспечение взаимодействия между различными отделами и подразделениями Компании;
- управление персоналом, включая курирование набора, обучения и развития кадров;
- подготовка отчетов для Генерального директора о текущем состоянии дел в Компании;
- поиск и внедрение методов повышения эффективности работы Компании.

## БИОГРАФИЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

### Образование

- 1991–1996 годы. Военно-космическая академия им. А. Ф. Можайского. Специальность — «системы управления космическими аппаратами».
- 2009–2011 годы. Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет. Специальность — «экономика на предприятиях строительства».
- 2016 год. Московская школа управления «Сколково», программа «Стартап Академия».

### Опыт работы

- 15 лет опыта в менеджменте крупных строительных компаний со штатом более 2 тыс. сотрудников. Создатель саморегулируемой организации в сфере проектирования, дважды награжден как руководитель лучшей проектной организации России.
- С 2016 года по настоящее время — Коммерческий директор, Генеральный директор ООО «Моторика».

### Общественная деятельность

- Член рабочей группы по снятию административных барьеров в отрасли реабилитации рабочей группы «Нейронет» Национальной технологической инициативы.
- Преподаватель и член экзаменационной комиссии Высшей школы бизнеса Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова (ВШБ МГУ).
- Инициатор и лидер проекта «Кибатлетика».

**Андрей Павлович Давидюк**  
Генеральный директор ООО «Моторика»  
Председатель Союза «Кибатлетика»



## БИОГРАФИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

### Образование

- 1991–1996 годы. Военно-космическая академия им. А. Ф. Можайского. Специальность — «автоматические системы управления космических аппаратов». Диплом с отличием.
- 2000–2001 годы. Профессиональная подготовка по специальности «маркетинг и управление продажами» (ГОУ «УМЦ ДФГСЗН по СПб»).
- 2019 год. EMBA в бизнес-школе при РСПП.
- 2022 год. Обучение технологии найма «Перформия».
- 2024 год. Повышение квалификации по направлению «Независимый директор», Академия профессионального роста, «АНД».
- 2025 год — по настоящее время. MBA МГУ по направлению «Стратегический менеджмент».

### Опыт работы

- 18 лет опыта работы в коммерческих компаниях на должностях от менеджера до директора.
- С 2018 года по настоящее время — Исполнительный директор ООО «Моторика», член Совета директоров ООО МК «Хомо Ауктус», ООО «Завод специального оборудования».

**Бабинцев Руслан Анатольевич**  
Исполнительный директор  
ООО «Моторика»



## ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА

Вознаграждение Генерального директора и Исполнительного директора «Моторики» включает фиксированный оклад и переменную часть (премии), а также долгосрочные мотивационные стимулы, основанные на достижении конкретных стратегических задач.

Вознаграждение других руководителей высшего звена также состоит из должностного оклада и премий, которые основаны на системе достижения показателей КПЭ.

В 2024 году Компания внедрила систему сбалансированных показателей (ССП) для сотрудников уровней CEO-1 и CEO-2<sup>1</sup>, что позволило более эффективно трансформировать общую стратегию в операционные процессы Компании.

Внедрение ССП позволило Компании:

- установить соответствие между стратегическими целями и показателями их достижения, разработать карту ССП для всех дирекций и департаментов Компании;
- более четко планировать, определять и координировать стратегические задачи;
- улучшить обратную связь по стратегическим вопросам и взаимодействие в рамках решения стратегических задач среди топ-менеджмента.

<sup>1</sup> CEO-1 — сотрудники, напрямую подчиняющиеся CEO Компании. CEO-2 — сотрудники второго уровня подчинения CEO.

# УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

→ «МОТОРИКА» ОПЕРИРУЕТ В БЫСТРО МЕНЯЮЩИХСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СРЕДЕ, КОТОРАЯ НЕСЕТ В СЕБЕ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ РИСКИ, ПОЭТОМУ ПОСТРОЕНИЕ НАДЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ЯВЛЯЕТСЯ НАШЕЙ ВАЖНЕЙШЕЙ ЗАДАЧЕЙ НА 2025 ГОД.

Подход «Моторики» в области управления рисками основан на постоянном мониторинге внешней среды и внутренних рисков, что позволяет своевременно реагировать на возникающие угрозы.

Компания осознает важность системного подхода к управлению рисками, ведет работу по их выявлению, оценке и мониторингу. В настоящее время формализованная система риск-менеджмента находится в процессе становления, однако ключевые риски регулярно анализируются, в том числе

в рамках конкретных мероприятий и сделок, а меры по их минимизации принимаются в оперативном порядке. В случае реализации одного или нескольких рисков Компания принимает необходимые меры по снижению их негативных последствий, исходя из конкретной ситуации.

Развитие системы риск-менеджмента является стратегической внутренней задачей Компании. В 2025 году планируется активное внедрение структурированного подхода к управлению рисками, включая

разработку методологии оценки, системы внутреннего контроля и аудита и интеграции риск-менеджмента в бизнес-процессы.

Деятельность «Моторики» сопряжена с различными рисками, которые могут повлиять на финансовые результаты и репутацию. Ниже приведен подробный анализ основных категорий рисков, с которыми сталкивается Компания.

Риски и неопределенности, которые не описаны в Годовом отчете, а также риски, которые «Моторика» в настоящее время считает несущественными, могут также отрицательно повлиять на наш бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности, а также привести к тому, что финансовые и операционные результаты могут существенно отличаться от тех, которые мы прогнозируем.

## Описание риска

### Природные риски

#### Риски природных катастроф

Оценка риска:

→ источник риска: **внешний**

→ уровень существенности риска: **высокий**

## Влияние на Компанию

Уничтожение или повреждение зданий, оборудования и других активов Компании, а также полная или частичная потеря запасов сырья и готовой продукции, нарушение цепочек поставок.

Значительные финансовые вложения, включая ремонт, замену оборудования и восстановление производственных мощностей.

Ущерб репутации со стороны клиентов и партнеров в случае невозможности восстановления.

В случае ущерба окружающей среде Компания может столкнуться с юридическими исками и штрафами. А также после катастрофы могут быть введены новые регуляторные требования, которые могут повлечь за собой дополнительные инвестиции в безопасность и устойчивость.

Природные катастрофы несут риск для жизни и здоровья сотрудников. Потеря квалифицированного персонала может затруднить восстановление бизнеса после кризиса

## Меры по минимизации

- Проведение анализа возможных природных катастроф, таких как наводнения, землетрясения, ураганы и прочие виды стихийных бедствий, которые могут повлиять на деятельность Компании.
- Определение уязвимых мест в производственном процессе и инфраструктуре, которые могут быть подвержены воздействию природных катастроф.
- В Компании разработан четкий план действий на случай чрезвычайных ситуаций, включая эвакуацию сотрудников, защиту оборудования и запасов.
- В Компании сформированы запасы критически важных материалов и компонентов для обеспечения непрерывности производства в случае сбоя поставок.
- Оформление полисов страхования на случай ущерба от природных катастроф, чтобы минимизировать финансовые потери.
- Страхование ответственности, что обеспечивает защиту от возможных юридических последствий, связанных с ущербом третьим лицам.
- Проведение регулярных тренингов по действиям в экстременных ситуациях, включая эвакуацию и первую помощь, а также учебные тревоги: для проверки готовности сотрудников и эффективности плана действий в Сколково, ОЭЗ «Технополис Москва» и ООО «Завод специального оборудования».
- Регулярный мониторинг и анализ рисков, связанных с поставщиками, и разработка альтернативных источников поставок в случае их сбоев.
- Поддержание постоянной связи с местными органами власти и службами экстренной помощи для получения актуальной информации

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации
<b>Геополитические риски</b>		
<b>Политические риски (в том числе военные конфликты любого характера, террористические акты, политическая нестабильность, социальные волнения, правительственные решения, законодательные изменения)</b>	<p>Разрушение инфраструктуры, потеря активов и угроза безопасности сотрудников, а также усложнение глобальных цепочек поставок.</p> <p>Дополнительные расходы на безопасность.</p> <p>Социальные волнения, которые могут повлиять на деятельность Компании и сотрудников.</p> <p>Снижение прибыльности из-за изменений и неопределенностей в законодательстве и налоговой политике.</p> <p>Сложность принятия инвестиционных решений, которые могут повлиять на будущие финансовые показатели Компании в условиях неопределенности</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Оценка политической ситуации в странах, где Компания ведет бизнес либо планирует открывать представительства или совместные предприятия, включая анализ законодательных изменений и политической стабильности, а также постоянное отслеживание новостей, аналитических отчетов и исследований, касающихся политической и экономической ситуации.</li> <li>→ Заблаговременная оценка выхода на новые рынки, оценка политических рисков при принятии инвестиционных решений и минимизация присутствия в юрисдикциях с неприемлемым уровнем риска.</li> <li>→ Диверсификация активов посредством расширения присутствия на различных рынках для снижения зависимости от одной страны или региона, а также диверсификация поставщиков: выстраивание отношений с несколькими поставщиками из разных стран для минимизации рисков, связанных с политической нестабильностью, постоянный поиск новых поставщиков для производства своей продукции.</li> <li>→ Сценарное планирование, которое включает в себя разработку вариантов развития событий на случай изменения политической ситуации и подготовку соответствующих планов действий, а также адаптация бизнес-модели к изменению бизнес-стратегий в ответ на политические изменения.</li> <li>→ Налаживание связей с бизнес-партнерами, правительственными органами и неправительственными организациями в других странах для улучшения понимания местного рынка и снижения рисков, а также рассмотрение возможности создания совместных предприятий с местными компаниями для уменьшения политических рисков.</li> <li>→ Активное участие в социальных и экономических инициативах, направленных на улучшение местной среды, что способствует повышению репутации Компании и снижению рисков, а также участие в ассоциациях и организациях, представляющих интересы бизнеса</li> </ul>
<b>Санкционные риски</b>	<p>Ухудшение финансового положения Компании в условиях неопределенной экономической ситуации и рыночной конъюнктуры из-за расширения санкций против России.</p> <p>Включение в список санкций и утрата деловых отношений с контрагентами за взаимодействие с санкционным лицом</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Тщательное и регулярное проведение процедуры KYC<sup>1</sup> поставщиков, партнеров и других контрагентов, включая нахождение в санкционных списках, и потенциальных угроз до заключения сделок.</li> <li>→ Регулярная система отслеживания списка пакетов санкций (странных, отраслевых), оценка влияния на деятельность Компании на уровне макро- и микрофакторов.</li> <li>→ Экспертные консультации.</li> <li>→ Регулярный поиск и выход на новые рынки и каналы сбыта для диверсификации и снижения рисков концентрации и зависимости</li> </ul>
<b>Рыночные риски</b>		
<b>Экономическая нестабильность</b>	<p>Снижение финансирования государственных программ по предоставлению средств реабилитации населению, что может оказать негативное воздействие на выручку Компании и ее финансовое состояние в целом</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Постоянный мониторинг изменения макроэкономических, политических и санкционных факторов с целью дальнейшего оперативного реагирования.</li> <li>→ Регулярный поиск и выход на новые рынки и каналы сбыта для диверсификации и снижения рисков концентрации и зависимости</li> </ul>
<b>Конкуренция</b>	<p>Снижение цен, маржинальности и доли на рынке ассистивных технологий из-за появления новых игроков на рынке протезирования. Сохранение конкурентоспособности потребует дополнительных затрат на улучшение продукции и маркетинг</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Анализ рынка, мониторинг информации о конкурентах на локальных и внешних рынках.</li> <li>→ Улучшение качества и функционала продукции, расширение ассортимента, повышение качества клиентского сервиса.</li> <li>→ Инвестиции в НИОКР — создание новых продуктов.</li> <li>→ Заключение стратегических партнерств и входжение в альянсы.</li> <li>→ Оптимизация операционной деятельности и бизнес-процессов для снижения затрат.</li> <li>→ Обучение и развитие персонала для повышения его компетентности.</li> <li>→ Формирование образа сильного бренда</li> </ul>

<sup>1</sup> От англ. know your customer — процедура идентификации и верификации контрагента перед проведением финансовой операции.

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации
<b>Изменения потребительского спроса (снижение спроса, влияние демографических факторов)</b>	Снижение спроса на продукцию и, как следствие, снижение объема продаж Компании	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Развитие качества сервисной поддержки пользователей, получение обратной связи, отслеживание тенденций рынка.</li> <li>→ Регулярное отслеживание изменений в предпочтениях и поведении потребителей для своевременного реагирования на новые вызовы.</li> <li>→ Проведение исследований и сбор данных о потребностях и ожиданиях различных групп потребителей и дальнейшая разработка соответствующих продуктов и услуг.</li> <li>→ Адаптация продукции и маркетинговых стратегий из-за изменения в ожиданиях и предпочтениях клиентов.</li> <li>→ Внедрение CRM<sup>1</sup>-маркетинга и работы с базой потребителей.</li> <li>→ Создание гибкой системы продвижения, способной быстро адаптироваться к изменениям в потребительских предпочтениях, для повышения эффективности рекламных кампаний.</li> <li>→ Активное управление репутацией бренда и поддержание положительного имиджа Компании для удержания существующих клиентов и привлечения новых.</li> <li>→ Сотрудничество с другими компаниями и организациями для расширения бизнес-возможностей Компании и снижения зависимости от одного сегмента рынка</li> </ul>
<b>Изменение цен</b>	Снижение спроса и продаж Компании из-за повышения цен на продукты.  Рост производственных затрат из-за изменения цен на материалы и комплектующие	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Поддержание регулярных закупок критически важных комплектующих с длительным сроком поставки для возможности получения лучших цен благодаря объему и контролю сроков.</li> <li>→ Контроль доли затрат на материалы в структуре операционных расходов и ее поддержка на низком уровне</li> </ul>
<b>Регуляторные риски</b>		
<b>Изменения в законодательстве, в том числе налоговом</b>	Дополнительные затраты и инвестиции для соблюдения новых регуляторных требований, в том числе среди сертификации, лицензирования продукции, охраны труда и перестройки операционных бизнес-процессов в целом.  Отзыв продукции с рынка или временная приостановка ее оборота.  Штрафы, санкции в случае несоблюдения норм законодательства.  Рост налоговых отчислений, что сократит возможности направления свободных денежных средств на другие операционные цели.  Дополнительные затраты на адаптацию системы бухгалтерского учета, персонал, программное обучение и консультации	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Мониторинг законодательства с использованием официальных сайтов государственных органов, официальных изданий, коммерческих правовых баз данных, аналитики консалтинговых компаний и др.</li> <li>→ Экспертные консультации для получения разъяснений по новым правилам.</li> <li>→ Обучение сотрудников изменениям в законодательстве, исходя из их должностных обязанностей и зон ответственности.</li> <li>→ Адаптация бизнес-процессов в соответствии с изменениями в регулировании.</li> <li>→ Проведение оценки рисков, связанных с изменениями в законодательстве, и разработка планов реагирования.</li> <li>→ Участие в обсуждении законопроектов, участие в профессиональных ассоциациях.</li> <li>→ Прогноз и резервирование в бюджете/фонде возможных затрат на адаптацию к новым требованиям.</li> <li>→ Диверсификация деятельности в целях снижения зависимости от одной отрасли / одного вида деятельности.</li> <li>→ Географическая диверсификация в целях снижения зависимости от конкретного региона</li> </ul>
<b>Регулирование цен</b>	Падение рентабельности из-за введения со стороны государства ограничений на цены конечной продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Участие представителей Компании в экспертных рабочих группах, альянсах и профильных ассоциациях.</li> <li>→ Стимулирование развития отрасли технических средств реабилитации, включая механизм представления, инструменты регулирования, влияющие на финансовые результаты, через системное взаимодействие с органами исполнительными власти</li> </ul>
<p><b>Оценка риска:</b></p> <p>→ источник риска: <b>внешний</b></p> <p>→ уровень существенности риска: <b>умеренный</b></p>		
<p><b>Оценка риска:</b></p> <p>→ источник риска: <b>внешний</b></p> <p>→ уровень существенности риска: <b>высокий</b></p>		
<p><b>Оценка риска:</b></p> <p>→ источник риска: <b>внешний</b></p> <p>→ уровень существенности риска: <b>низкий</b></p>		

<sup>1</sup> От англ. customer relationship management — функциональный инструмент для управления взаимоотношениями с клиентами.

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации
<b>Различия в регуляторных требованиях разных стран</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Дополнительные затраты и сроки выхода на новые рынки из-за изучения различий регуляторных требований в разных юрисдикциях, что может отразиться на стоимости готовой продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Тщательный анализ местных регуляторных требований и локального законодательства, включая процесс сертификации и регистрации продукции, предполагаемых затрат, с привлечением партнера перед выходом на новый рынок.</li> <li>→ Отбор и выбор (due diligence) уполномоченного представителя и партнера Компании, соответствующего требованиям регуляторного органа в целевой стране</li> </ul>
<b>Соответствие стандартам</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Снижение качества продукции, рост брака, расходов на гарантийное обслуживание, а также появление штрафов, отзывов продукции и ущерб репутации Компании из-за отсутствия стандартизации технических средств реабилитации и безопасности медицинских изделий продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Мониторинг изменения законодательства</li> <li>→ Регулярная проверка продукции на соответствие регуляторным требованиям, контроль качества.</li> <li>→ Проведение испытаний продукции в соответствии с установленными стандартами.</li> <li>→ Соблюдение технологической дисциплины.</li> <li>→ Повышение квалификации и обучение персонала.</li> <li>→ Проведение процедур внутреннего аудита.</li> <li>→ Проведение аудита и оценки критических поставщиков для определения соответствия производственной площадки, складов требованиям стандартов</li> </ul>
<b>Сертификация и лицензирование</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Дополнительные затраты и сроки получения необходимых сертификатов и лицензий могут замедлить выход на рынок новых продуктов.  Дополнительные ресурсы для пересмотра производственных процессов и документации в случае изменения действующих стандартов.  Утечка информации при несоблюдении органом сертификации конфиденциальности информации	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Мониторинг изменения законодательства.</li> <li>→ Планирование сроков сертификации и лицензирования при разработке новой продукции и при выходе на новый рынок.</li> <li>→ Привлечение квалифицированных специалистов и внешних консультантов для сокращения срока сертификации и лицензирования.</li> <li>→ Заключение NDA с органами по сертификации</li> </ul>
<b>Клинические испытания<sup>1</sup></b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>низкий</b>	Рост затрат и удлинение сроков вывода на рынок нового продукта для выполнения требований по проведению клинических испытаний.  Отказ сертификации, значительные финансовые потери и ущерб репутации в случае неудачных испытаний	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Взаимодействие в рамках консорциума ЦКМиНП с медицинским учреждением ФЦМН ФМБА России с зарубежными зарегистрированными медицинскими изделиями.</li> <li>→ Глубинная доработка изделия, не прошедшего испытания</li> </ul>
<b>Судебные иски</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>умеренный</b>	Предъявление претензий в случае несоответствия продукции требованиям по качеству, безопасности.  Снижение доверия пользователей, партнеров, инвесторов и других контрагентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Строгий контроль качества продукции.</li> <li>→ Мониторинг изменения законодательства.</li> <li>→ Повышение квалификации и обучение сотрудников отдела технического контроля в целях поддержания контроля качества.</li> <li>→ Производство продукции в соответствии с действующими стандартами.</li> <li>→ Соблюдение требований регуляторных органов.</li> <li>→ Включение в деловые отношения практики досудебного урегулирования претензий</li> </ul>
<b>Финансовые риски</b>		
<b>Валютные риски</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Изменения стоимости сырья, материалов, комплектующих и логистических затрат, которые могут завышать конечную стоимость продукции при колебании валютных курсов.  Негативное влияние на финансовый результат	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Мониторинг и прогнозирование экономической ситуации и макропоказателей в странах рынка.</li> <li>→ Построение денежных потоков методом естественного хеджирования.</li> <li>→ Импортозамещение, локализация производства иностранных комплектующих в Российской Федерации.</li> <li>→ Минимизация привязки к валютным курсам или их долгосрочная фиксация при заключении контрактов и других договоров с контрагентами</li> </ul>

<sup>1</sup> «Моторика» не является медицинским учреждением и не имеет в составе групп компаний, которые проводят исследования с человеком в качестве субъекта. После разработки стимуляторов, электродов и других сопутствующих медицинских изделий продукция проходит регистрацию с последующим клиническим испытанием в уполномоченном медицинском учреждении.

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации
<b>Инфляционные риски</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Рост затрат на производство и сбыт продукции, что, в свою очередь, может негативно сказаться на прибыльности Компании	→ Мониторинг и прогнозирование экономической ситуации и макропоказателей в странах рынка. → Формирование и поддержание запасов, материалов и комплектующих на несколько кварталов. → Контроль ценовой политики и изменение цен на продукцию на инфляционную составляющую. → Включение инфляционной оговорки в контракты с контрагентами
<b>Кредитные риски</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Убытки, дополнительные расходы, нарушение операционных бизнес-процессов в Компании из-за невыполнения обязательств клиентов, поставщиков и других контрагентов	→ Тщательное и регулярное проведение процедуры KYC, включая уровень кредитоспособности, поставщиков, партнеров и других контрагентов. → Авансирование продаж продукции
<b>Риски ликвидности</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Трудности и дополнительные затраты при привлечении инвестиций или внешнего финансирования могут ограничить возможности для развития новых технологий.  Ущерб репутации, нарушение деловых связей с клиентами, поставщиками, кредитными институтами и другими контрагентами	→ Формирование и поддержание достаточного размера резервных денежных средств. → Проведение стресс-тестирования финансовой модели на дефицит ликвидности. → Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностями. → Прогнозирование денежных потоков и запасов ликвидности для недопущения кассовых разрывов. → Диверсификация источников финансирования
<b>Инвестиционные риски</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний/внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Убытки по проектам новых технологий и расширения производства в случае недостижения запланированных результатов и целей или изменения спроса на протезы и ассистивные устройства.  Превышение запланированных издержек и рост себестоимости.  Задержка окончания работ по запуску проекта	→ Процедуры контроля и мониторинга всех мероприятий с последующей коррекцией бизнес-плана и стратегии с управлением всех необходимых метрик для инвестирования в проект. → Контроль плана закупок, проведение конкурентных закупочных процедур. → Создание материальных резервов и устойчивых кооперационных связей. → Маркетинговые мероприятия
<b>Операционные риски</b>		
<b>Снижение качества продукции</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>умеренный</b>	Дефекты ТСР, потеря лояльности клиентов, возвраты и рост судебных рисков из-за неправильного производства или использования низкокачественных материалов.  Ущерб репутации Компании, снижение конкурентоспособности и сокращение клиентской базы	→ Сертификация и использование системы менеджмента качества ГОСТ ISO 13485-2017 «Изделия медицинские. Системы менеджмента качества. Требования для целей регулирования». → Проведение аудита и оценки критических поставщиков для определения соответствия производственной площадки, складов требованиям стандартов. → Повышение квалификации и обучение сотрудников, ответственных за контроль качества продукции. → Проведение испытаний продукции на соответствие заявленным техническим характеристикам. → Обслуживание и обновление оборудования и внедрение новых технологий. → Сбор обратной связи от пользователей. → Совершенствование производственных процессов
<b>Риск операционной нестабильности и сбоев в производственных процессах</b> Нарушение работы обеспечивающих систем (воздух, вода, электричество) Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Остановка выпуска продукции из-за невозможности выполнить технологические операции	→ Обслуживание и планово-предупредительный ремонт энергетических систем

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации
<b>Отсутствие/задержка критически важных комплектующих</b>	Остановка выпуска продукции из-за невозможности выполнять технологические операции	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Обеспечение комплектующими на период, необходимый для получения его аналогов в случае невозможности закупки.</li> <li>→ Диверсификация поставщиков.</li> <li>→ Обеспечение входного контроля с использованием разработанных методик входного контроля</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внешний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>высокий</b>		
<b>Отсутствие/задержка поставки сырья (порошка, краски, силикона, герметика и пр.)</b>	Остановка выпуска продукции из-за невозможности выполнять технологические операции.	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Поиск и приобретение аналогов.</li> <li>→ Диверсификация поставщиков</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внешний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>высокий</b>		
<b>Сбои в работе информационных систем, интернета</b>	Остановка выпуска продукции из-за невозможности выполнять технологические операции	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Приобретение коробочных версий используемого программного обеспечения</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внутренний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>умеренный</b>		
<b>Увольнение/потеря критически важных сотрудников</b>	Потеря возможности выполнения некоторых технологических операций с требуемым уровнем качества и времени выполнения	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Развитие матрицы компетенции.</li> <li>→ Поиск и удержание уникальных специалистов.</li> <li>→ Предоставление расширенной медицинской страховки.</li> <li>→ Избегание попадания в непредвиденные ситуации, пользование только официальными и проверенными транспортными перевозчиками</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внутренний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>умеренный</b>		
<b>Риск недостижения плановых производственных показателей</b>	Потеря потенциальной прибыли и рентабельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Планирование продаж с горизонтом 12 месяцев.</li> <li>→ Анализ плана продаж со стороны производства для своевременной выработки мероприятий</li> </ul>
<b>Невыполнение прогноза продаж вследствие его значительного изменения</b>		
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внутренний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>умеренный</b>		
<b>Неритмичность поступления заказов в производство</b>	Нерациональное использование трудовых ресурсов. Оплата работ в выходные дни. Рост себестоимости	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Внедрение процесса планирования продаж.</li> <li>→ Контроль перевода сделок в производство и управление потоками сделок</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внутренний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>умеренный</b>		

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации
<b>Ограничение пропускной способности проведения входного/выходного контроля</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>умеренный</b>	Ухудшение обрачиваемости средств вследствие невозможности обеспечения периода требуемого производственного цикла	→ Анализ необходимых ресурсов для обеспечения регламентных сроков контроля
<b>Невыполнение в срок обеспечения индивидуальных заказов</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>умеренный</b>	Ухудшение обрачиваемости средств вследствие невозможности обеспечения периода требуемого производственного цикла	→ Поддержание складского запаса индивидуальных деталей (цветной эластомер, окрашенные пластиковые комплекты, сборка узлов)
<b>Недостаточное сопровождение R&amp;D</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>умеренный</b>	Ухудшение качества изделий, как следствие — увеличение изделий, подлежащих ремонту	→ Мониторинг текущих проблем и трудностей на регулярных совещаниях. → Присутствие представителя Департамента R&D на производстве
<b>Влияние проблем в новых версиях на этапе серийного производства</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>умеренный</b>	Снижение технологичности	→ Соблюдение процесса постановки продукта/версии на серийное производство. → Привлечение инженеров-технологов на оценку технологичности на этапе разработки
<b>Недостаток производственных площадей в случае изменения плана производства</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>умеренный</b>	Невозможность обеспечения необходимого объема выпускаемой продукции	→ Организация сменной работы

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации
<b>Зависимость от поставщиков</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Перебои в производственном процессе в случае финансовых или логистических проблем у поставщиков материалов и компонентов	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Диверсификация поставщиков (с минимальной нормой их количества на каждую комплектующую для серийной продукции).</li> <li>→ Оценка и выбор поставщиков согласно внутренним регламентам.</li> <li>→ Проверка поставщиков на предмет возможности выполнения ими своих контрактных обязательств и отсутствия ситуации конфликта интересов с действующими сотрудниками Компании.</li> <li>→ Постоянный мониторинг и повторная оценка поставщиков.</li> <li>→ Наличие у поставщиков функционирующей системы менеджмента качества в соответствии с требованиями российских и международных стандартов (ISO 9001, ИСО 13485).</li> <li>→ Верификация закупаемой продукции.</li> <li>→ Прослеживание и мониторинг информации по закупкам.</li> <li>→ Контроль соответствия закупаемой продукции применимым регулирующим требованиям.</li> <li>→ Учет зависимости от влияния результатов деятельности поставщика на качество выпускаемых Компанией изделий.</li> <li>→ Сквозное планирование закупок, как по прямым материалам, так и по направлению дистрибуции товаров.</li> <li>→ Рискориентированный подход к управлению процессами в организации закупочной деятельности.</li> <li>→ Развитие компетенций и собственных производственных мощностей</li> </ul>
<b>Риски интеграции</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний/внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	<p>Риск неэффективной интеграции приобретаемых компаний, а также невозможность достижения запланированных показателей.</p> <p>Вероятность появления дополнительных незапланированных расходов в ходе и после интеграции.</p> <p>Недопонимание среди сотрудников из-за разных корпоративных культур.</p> <p>Производственные и закупочные трудности при интеграции систем и процессов</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Заблаговременное изучение приобретаемой компании и составление плана-графика интеграции, а также тщательная работа с командой и процессами в компании.</li> <li>→ Детальная работа в ходе due diligence над возможными затратами после интеграции, понимание требуемых инвестиций.</li> <li>→ Заблаговременное создание рабочей группы внутри Компании по изучению интегрируемого актива, оценка потенциальных рисков, с которыми можно столкнуться в ходе интеграции.</li> <li>→ Предварительная работа с сотрудниками интегрируемых компаний, проведение мероприятий для удержания ключевого персонала.</li> <li>→ Привлечение внутренних сотрудников для изучения действующих систем и процессов и создание плана по изменению/корректировке процессов, при необходимости на этапе due diligence</li> </ul>
<b>Технологические риски</b>		
<b>Устаревание технологий</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>умеренный</b>	Устаревание существующих продуктов из-за быстрого развития технологий в области протезирования в случае отсутствия инвестиций в исследования и разработки.	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Постоянная модернизация технологий.</li> <li>→ Подготовка технологической стратегии и дополнение матрицы технологической стратегии.</li> <li>→ Плановое внедрение актуальных технологий в продукцию.</li> <li>→ Проведение инновационного мониторинга технологий</li> </ul>
<b>Скорость отработки инженерных инноваций</b> Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>существенный</b>	<p>Технологическое отставание, отсутствие продуктов с уникальными торговыми предложениями (УТП) на рынке.</p> <p>Невозможность освоить новые технологии, расширения продуктовой линейки</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Создание и насыщение опытного производства материальными средствами для отработки новых технологий.</li> <li>→ Создание доступной испытательной базы, привлечение внешних испытательных лабораторий.</li> <li>→ Коллаборация с внешними центрами разработки для покупки / совместной разработки перспективных технических решений</li> </ul>

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации	
<b>Киберугрозы и риски информационной безопасности</b> <u>Утечка данных по вине сотрудников</u>	Появление кибератак, утечка финансовой информации, интеллектуальной собственности, прочек информации Компании, данных клиентов, остановка работы.  Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>	Ущерб репутации, негативное влияние на финансовое состояние Компании.  Риски административной и уголовной ответственности сотрудников	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Обучение сотрудников принципам информационной безопасности (далее — ИБ).</li> <li>→ Регулярная актуализация и усиление уровней политики ИБ и контроль ее исполнения.</li> <li>→ Создание отдела (функции) защиты информационной безопасности.</li> <li>→ Завершение создания закрытого информационного контура.</li> <li>→ Перенос информации на корпоративные ресурсы.</li> <li>→ Завершение организации шифрованного канала связи для подключения сотрудников к внутренним ресурсам.</li> <li>→ Завершение стандартизации рабочих мест и используемого ПО.</li> <li>→ Продолжение работ по созданию мониторинга угроз информационной безопасности и своевременное реагирование — установка систем мониторинга, контроля и аналитики.</li> <li>→ Использование корпоративных систем, позволяющих настраивать и контролировать уровень доступа сотрудников к информации.</li> <li>→ Использование аппаратно-программных комплексов резервного копирования информации.</li> <li>→ Наличие антивирусной защиты на всех корпоративных устройствах.</li> <li>→ Разработка и внедрение всех необходимых документов и ЛНА по работе с персональными данными, наличие необходимых согласий на обработку и передачу, правильный сбор, хранение и уничтожение персональных данных исходя из требований законодательства</li> </ul>
<b>Доступ к потенциально опасным объектам внешней сети и иное вредоносное ПО</b>			
Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>			
<b>Внешние атаки на информационные системы</b>			
Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности: <b>умеренный</b>			
<b>Использование некорпоративных программных решений</b>			
Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности: <b>умеренный</b>			
<b>Неисполнение правил работы с персональными данными</b>			
Оценка риска: → источник риска: <b>внутренний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>			
<b>Риски интеллектуальной собственности</b>	Дополнительные затраты в судебных процессах по защите интеллектуальной собственности.  Снижение продаж существующих продуктов	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Проведение патентного поиска для избегания нарушений существующего патента.</li> <li>→ Своевременная регистрация и оформление прав на патент на изобретенную продукцию.</li> <li>→ Обеспечение защиты конфиденциальной информации об изобретенной продукции.</li> <li>→ Заключение лицензионных соглашений.</li> <li>→ Обучение сотрудников правилам использования, хранения, передачи информации, носящей конфиденциальный характер.</li> <li>→ Заключение договоров NDA с сертифицирующими и лицензионными органами, консультационными агентами и другими контрагентами, имеющими доступ к конфиденциальной информации</li> </ul>	
Оценка риска: → источник риска: <b>внешний</b> → уровень существенности риска: <b>высокий</b>			

Описание риска	Влияние на Компанию	Меры по минимизации
<b>Социальные риски и риски устойчивого развития</b>		
<b>Кадровые риски</b>	Снижение качества продукции и увеличение затрат на обучение и аттестацию	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Анализ рынка труда.</li> <li>→ Предложение конкурентоспособного вознаграждения и социального пакета.</li> <li>→ Проведение программы адаптации сотрудников, оценки удовлетворенности сотрудников условиями труда.</li> <li>→ Создание программы обучения, карьерных треков для горизонтального и вертикального роста, индивидуальные планы развития.</li> <li>→ Проведение опросов по вовлеченности, составление планов по ее повышению.</li> <li>→ Проведение exit interview, составление планов по снижению текучести персонала</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внутренний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>умеренный</b>		
<b>Инженерный голод</b>	Снижение скорости вывода конкурентоспособных продуктов на рынок, невозможность удержания и завоевывания рынков.  Снижение выручки Компании	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Производство на постоянной основе, мониторинг уровня доходов специалистов.</li> <li>→ Проведение агрессивной кадровой политики по привлечению инженерного состава.</li> <li>→ Обеспечение кадровой насыщенности инженерных подразделений.</li> <li>→ Обеспечение надежной фиксации инженерных достижений на системном уровне (хранение информации, фиксация научно-технического задела).</li> <li>→ Работа с внешними центрами разработки</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внешний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>существенный</b>		
<b>Экологические риски</b>	Негативные отзывы пользователей и конфликт с общественностью из-за использования неэкологичных материалов в производстве протезов.  Ущерб репутации и судебные риски Компании из-за неправильного управления отходами или загрязнения окружающей среды в процессе производства	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Проведение аудита с привлечением внешней компании для оценки эффективности управления отходами и т. д.</li> <li>→ Составление плана по снижению рисков</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внутренний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>низкий</b>		
<b>Социальные риски</b>	Критика, негативное восприятие со стороны общества и ущерб репутации Компании из-за отсутствия предоставления доступа к ТСР определенным группам населения (например, по цене или географическому положению)	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Организация бизнес-модели внутристранных медицинских туризма.</li> <li>→ Развитие цифровых продуктов для предоставления удаленных возможностей получения изделий (цифровое сканирование, цифровое протезирование, онлайн-школы ходьбы и функциональной адаптации к использованию протезов верхних и нижних конечностей).</li> <li>→ Развитие сети протезных мастерских.</li> <li>→ Активное привлечение благотворительных фондов к проблемам пользователей</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внешний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>низкий</b>		
<b>Репутационные риски</b>	Ущерб репутации Компании, ослабление бренда, падение рыночных позиций и сокращение продаж продукции, трудности с привлечением финансирования и инвесторов, рост затрат и дополнительные инвестиции в маркетинг, PR и перестройка операционных процессов и, как следствие, ухудшение финансового состояния за счет негативных отзывов пользователей, неудачного использования протезов, сложностей в адаптации, завышенных ожиданий по функциональности изделий и активной трансляции в медиуме пространстве субъективного негативного опыта пользователей	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Организация работы Службы клиентского сервиса, реализация в рамках Службы инструментов предпингвингового реагирования на возникающие жалобы/претензии пациентов.</li> <li>→ Внедрение системы оперативного мониторинга социальных сетей и медиапространства для сокращения сроков реакции Компании и корректировки общественного мнения.</li> <li>→ Формирование команды амбассадоров, иллюстрирующих эволюцию навыков владения изделием в зависимости от сложности и уровня травмы.</li> <li>→ Создание продуктов онлайн-поддержки функциональной адаптации на разных стадиях освоения изделия</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внешний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>умеренный</b>		
<b>Этические и коррупционные риски</b>	Потеря доверия со стороны клиентов, партнеров и инвесторов, что негативно скажется на имидже Компании.  Убытки из-за штрафов, судебных исков, правовых последствий и снижение продаж.  Демотивация сотрудников и рост текучести кадров.  Возникновение барьеров к долгосрочному устойчивому росту и успеху Компании из-за нарушения взаимоотношений с заинтересованными сторонами	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Своевременное и полное информирование пациента и профессионального сообщества о потенциальных преимуществах и рисках продукта.</li> <li>→ Получение информированного согласия пациента при использовании инновационного продукта.</li> <li>→ Проведение подробных исследований и испытаний для подтверждения безопасности и эффективности продукта.</li> <li>→ Наличие соответствующих правил и норм антикоррупционного поведения, проведение разъясняющих тренингов для сотрудников, внедрение линии доверия для информирования о нарушениях в Компании. Внедрение Кодекса деловой этики</li> </ul>
Оценка риска:		
→ источник риска: <b>внешний</b>		
→ уровень существенности риска: <b>высокий</b>		

# ЭТИКА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

→ «МОТОРИКА» ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ ОТКРЫТОГО И ЭТИЧНОГО ПОДХОДА К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА, СЛЕДУЕТ ВЕДУЩИМ ПРАКТИКАМ УПРАВЛЕНИЯ И ПОДДЕРЖИВАЕТ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ. ТАКОЙ ПОДХОД БЛАГОПРИЯТНО ВЛИЯЕТ НА РАЗВИТИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ СО ВСЕМИ СТЕЙКХОЛДЕРАМИ И СПОСОБСТВУЕТ УКРЕПЛЕНИЮ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ.

«Моторика» придерживается высоких стандартов корпоративной культуры и взаимодействия с партнерами, инвесторами и обществом. Наши принципы делового поведения и корпоративной этики направлены:

- на внедрение единых стандартов работы для всех сотрудников, независимо от должности и места работы;
- укрепление доверия заинтересованных сторон к деятельности Компании;
- минимизацию рисков, связанных с нарушениями законодательства и корпоративной этики;
- устойчивое развитие Компании и повышение конкурентоспособности.

«Моторика» придерживается принципа нулевой толерантности к любым коррупционным нарушениям на всех уровнях деятельности. Для этого Компания устанавливает высокие требования для сотрудников и деловых партнеров в части этичного ведения бизнеса и добровольно реализует дополнительные мероприятия по профилактике и предупреждению коррупции.

В Компании действуют внутренние документы, которые охватывают защиту информации, корпоративное управление и другие аспекты работы, которые в целом формируют этичный подход к ведению бизнеса.

## КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА И ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ

### Ключевые документы:

- Положение о коммерческой тайне и об организации обращения документов, содержащих коммерческую тайну.  
Документ определяет, какие сведения являются коммерческой тайной и как с ними следует обращаться.
- Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну.  
Содержит конкретные данные, которые защищены законом и внутренними регламентами.
- Порядок ведения списка инсайдеров и перечень информации, относящейся к инсайдерской информации.  
Документ регулирует доступ к информации, имеющей значение для инвесторов и акционеров.

«Моторика» принимает меры по предупреждению неправомерного использования инсайдерской информации, руководствуясь Федеральным законом от 27 июля 2010 года № 224-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и иными применимыми законодательными документами.

Компания обеспечивает все необходимые процедуры по защите инсайдерской информации в соответствии с внутренними документами, утвержденными Генеральным директором:

- Условиями совершения операций с финансовыми инструментами ООО «Моторика» инсайдерами;
- Правилами внутреннего контроля ООО «Моторика» по предотвращению, выявлению и пресечению неправомерного использования инсайдерской информации и (или) манипулирования рынком;
- Порядком ведения списка инсайдеров;
- Перечнем информации, относящейся к инсайдерской информации.

На постоянной основе ведется разъяснительная работа о требованиях применимого законодательства путем информирования сотрудников Компании, имеющих доступ к инсайдерской информации, в том числе на корпоративном сайте.

### Контакты для обращения

по вопросам, связанным со статусом инсайдера, и при выявлении фактов нарушения порядка использования инсайдерской информации:

email:  
[insiders@motorica.ru](mailto:insiders@motorica.ru)

тел.:  
**8 (800) 494-39-06**

**Почтовый адрес:**  
**121205, Российская Федерация, г. Москва, ИЦ «Сколково», ул. Большой бульвар, 42, стр. 1, Технопарк «Сколково», офис № 372.**

Источник: <https://motorica.org/insider>

## КОМПЛАЕНС И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ

### Ключевые документы:

- «Антикоррупционная политика»  
Документ определяет меры по предотвращению коррупционных действий в Компании. Действует с мая 2023 года. Политика разработана с учетом актуальных норм применимого законодательства<sup>1</sup>, международных практик и внутренних обязательств.
- «Регламент о порядке ведения договорной работы»  
Описывает процедуры, связанные с заключением и исполнением договоров.
- «Регламент ведения электронного документооборота в сфере трудовых отношений»  
Документ упрощает и стандартизирует процессы документооборота.
- «Положение об антимонопольной политике»  
Определяет подходы Компании к соблюдению антимонопольного законодательства.

Основные направления работы в области противодействия коррупции:

- ознакомление сотрудников с положениями локальных нормативных актов;
- проведение тренингов для некоторых категорий персонала. Сотрудники подразделений, имеющих отношение к расходованию средств Компании (отделов закупок, маркетинга, продаж, строительства и административно-хозяйственного отдела), должны в обязательном порядке проходить антикоррупционный тренинг. Он проводится в интерактивном очном формате и состоит из лекционной части и практических упражнений для закрепления материала;
- проверка партнеров и контрагентов на предметальной осмотрительности и отсутствия коррупционных нарушений;
- выявление и пресечение возможных фактов коррупционных нарушений.

Особое внимание «Моторика» уделяет предупреждению конфликта интересов, который рассматривается в качестве основного фактора возникновения коррупционного поведения. В связи с этим Компания контролирует соблюдение сотрудниками установленных правил во избежание ситуаций, которые могут вызвать конфликт интересов.

Управление конфликтом интересов осуществляется в рамках антикоррупционной политики и антикоррупционных тренингов, на которых объясняется суть этого явления, его негативное влияние на бизнес-процессы и финансовые результаты Компании.

При проведении проверки поставщиков и контрагентов особое внимание обращается на наличие возможных связей между сотрудниками Компании, руководителями и учредителями контрагента.

В 2024 году обращений и случаев нарушений антикоррупционного законодательства, конфликта интересов зафиксировано не было. Служебные проверки в отношении потенциальных нарушений не проводились, и факты привлечения к ответственности за совершение подобных правонарушений отсутствовали.

**23** сотрудника  
прошли обучение антикоррупционным  
политикам и процедурам в 2024 году

<sup>1</sup> Антикоррупционная политика разработана в соответствии с требованиями Федерального закона от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» и Методических рекомендаций по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции, утвержденных Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации 8 ноября 2013 года.

### Способы сообщения о конфликте интересов и любых нарушениях в области коррупции

#### Непосредственный руководитель или любой другой руководитель в Компании

Онлайн-портал:  
[motorica.csi-hotline.ru](http://motorica.csi-hotline.ru)

Бесплатный телефон:  
8 (800) 444-82-41

Email:  
[motorica@csi-hotline.ru](mailto:motorica@csi-hotline.ru)

## КОДЕКС ДЕЛОВОГО ПОВЕДЕНИЯ И КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ

В начале 2025 года «Моторика» утвердила Кодекс делового поведения и корпоративной этики. Документ доступен на русском и английском языках и обязателен для применения всеми сотрудниками во всех компаниях Группы «Моторика» включая зарубежные активы. Кодекс объединяет существующие внутренние нормативные акты и является частью Правил внутреннего трудового распорядка, обязательных для всех сотрудников.

#### Цели Кодекса:

- содействие достижению основных целей и задач Компании;
- создание единых и понятных норм делового общения у всех сотрудников Компании;
- внедрение единого корпоративного стандарта поведения сотрудников;
- определение ответных мер к сотрудникам, нарушающим правила, обозначенные в Кодексе.

Основной принцип Кодекса делового поведения и корпоративной этики: «Если сомневаетесь — спрашивайте». «Моторике» важно, чтобы сотрудник, который столкнулся с необычной ситуацией или этической дилеммой, мог обратиться за помощью к своему непосредственному руководителю, посоветоваться с коллегами или обратиться на линию доверия.

Кодекс содержит 19 ключевых этических принципов, затрагивающих вопросы противодействия коррупции, конфликта интересов, охраны окружающей среды, информационной безопасности, равенства и уважительного взаимоотношения внутри команды и другие.

В марте 2025 года состоялся тренинг по применению Кодекса в работе для всех сотрудников Компании. Новые сотрудники могут ознакомиться с ним при прохождении welcome-тренинга. Кодекс доступен на [официальном сайте](#) для публичного ознакомления.

# ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ



“

**БЛАГОДАРЯ ПРОТЕЗУ  
«МОТОРИКИ» Я УЧУСЬ  
ПРАВИЛЬНОЙ ТЕХНИКЕ  
ПЛАВАНИЯ.**

## НАТАЛЬЯ ЖДАНОВА

**Какой самый необычный или рискованный поступок  
вы совершили в своей жизни и как он на вас повлиял?**

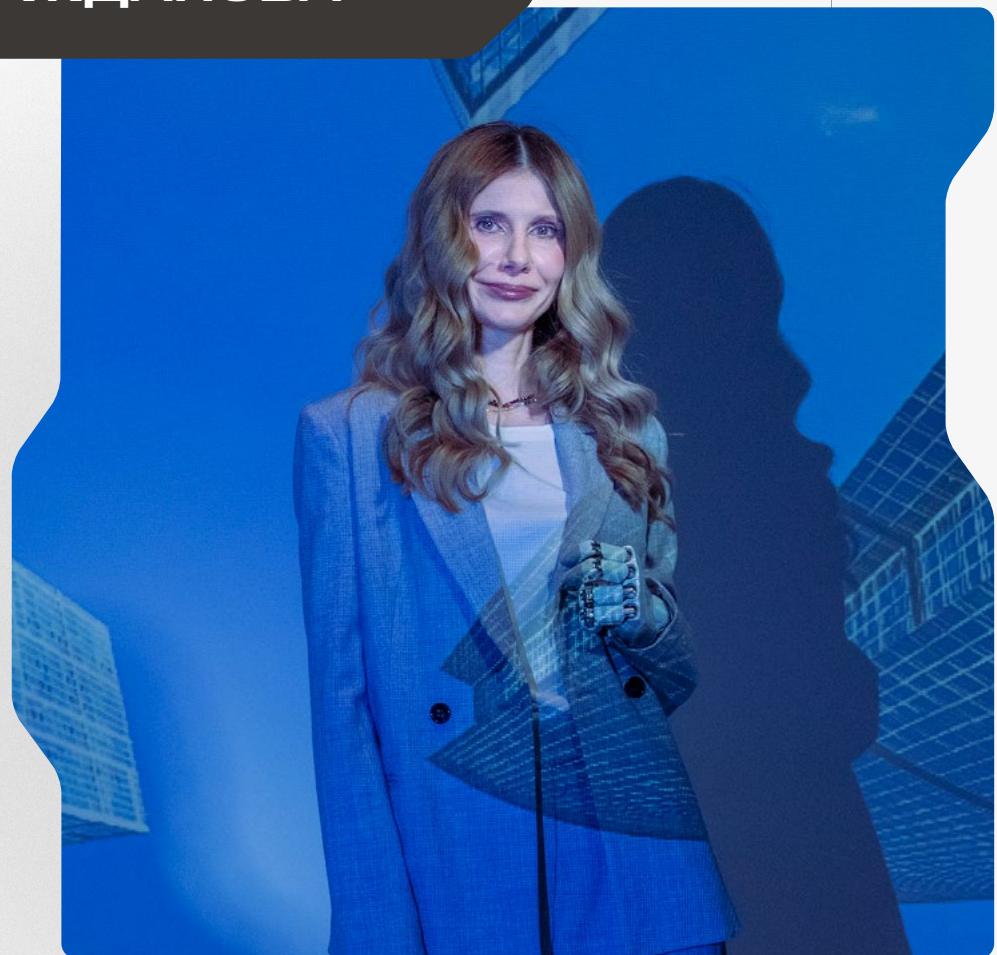
Вышла на работу через две недели после рождения  
дочери. Я осознала, что могу совмещать эти роли,  
но оно того не стоило.

**Что для вас значит быть успешным человеком?**  
Быть нужным и важным человеком, вдохновлять.

**Расскажите о людях/событиях/фильмах и иных  
вещах, которые сильно на вас повлияли.**

**Чему они вас научили?**  
Мои близкие, которые понимали, что их скоро  
не станет, показывали на своем примере,  
как прекрасна и важна жизнь в любых ее проявлениях.  
Они научили не сдаваться и ценить то, что есть.

**Как вам помогает протез «Моторики»  
в самореализации, работе или при занятиях  
спортом либо хобби?**  
Учусь правильной технике плавания.





# АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА

Участникам и членам совета директоров  
Международной компании общество с ограниченной  
ответственностью «Хомо Ауктус»

## МНЕНИЕ

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности Международной компании общество с ограниченной ответственностью «Хомо Ауктус» (далее — МК ООО «Хомо Ауктус») и его дочерних организаций (далее — Группа), состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2024 года и консолидированных отчетов о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, изменениях в капитале и движении денежных средств за 2024 год, а также примечаний к консолидированной финансовой отчетности, состоящих из существенной информации об учетной политике и прочей пояснительной информации.

## ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ВЫРАЖЕНИЯ МНЕНИЯ

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита (МСА). Наша ответственность в соответствии с этими стандартами описана в разделе «Ответственность аудитора за аудит консолидированной финансовой отчетности» настоящего заключения. Мы являемся независимыми по отношению к аудируемому лицу в соответствии с Правилами независимости аудиторов и аудиторских организаций и Кодексом профессиональной этики аудиторов, а также Международным кодексом этики

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях консолидированное финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2024 года, а также ее консолидированные финансовые результаты деятельности и консолидированное движение денежных средств за 2024 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

профессиональных бухгалтеров (включая международные стандарты независимости), принятым Советом по международным стандартам этики для профессиональных бухгалтеров, и нами выполнены прочие обязанности в соответствии с этими требованиями профессиональной этики. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения.

## КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ АУДИТА

Ключевые вопросы аудита — это вопросы, которые, согласно нашему профессиональному суждению, являлись наиболее значимыми для нашего аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период. Эти вопросы были рассмотрены в контексте нашего аудита консолидированной финансовой отчетности в целом и при формировании нашего мнения об этой отчетности, и мы не выражаем отдельного мнения об этих вопросах.

### Гудвил — примечания 2.2.1., 2.5.5. и 9 к консолидированной финансовой отчетности.

В конце декабря 2024 года Группа приобрела 50,1% в компании ООО «Завод специального оборудования». В результате отражения указанной сделки был признан гудвил в сумме 1 150 074 тыс. руб. Согласно требованиям МСФО, Группа обязана ежегодно проверять стоимость гудвила на обесценение. Этот ежегодный тест на обесценение являлся значимым для нашего аудита, т.к. балансовая стоимость гудвила по состоянию на 31 декабря 2024 года

является существенной для консолидированной финансовой отчетности. Кроме того, процесс оценки гудвила, выполняемой руководством, является сложным и весьма субъективным и основывается на предположениях, а именно на прогнозах денежных потоков за продолжительный период времени, ожидаемых темпов роста объема продаж и прибыли, а также при определении ставки дисконтирования, которые затрагивают ожидаемые будущие рыночные или экономические условия, особенно в России.

Наши аудиторские процедуры включали, среди прочего, привлечение эксперта по оценке для помощи нам в оценке допущений и методологий, используемых Группой, тех, в частности, которые касаются прогнозируемого роста выручки и прибыли. Мы также сфокусировали наши аудиторские процедуры на адекватности раскрытия информации Группы о тех допущениях, к которым результаты теста на обесценение являются наиболее чувствительными и имеют наиболее существенное влияние на определение возмещаемой стоимости гудвилла.

Признание выручки — примечания 3.9 и 5 к консолидированной финансовой отчетности.

Особое внимание в ходе аудита мы уделили признанию выручки, а также оценили последовательность применения учетной политики в области признания выручки. Наши аудиторские процедуры в отношении риска существенного искажения выручки включали, в частности, следующее:

→ оценку средств контроля,

- оценку риска существенного искажения вследствие недобросовестных действий или ошибок;
- процедуры проверки по существу в отношении операций по продаже и процедуры получения писем-подтверждений от контрагентов по дебиторской задолженности на конец отчетного периода;
- проверку полноты раскрытия информации в консолидированной финансовой отчетности.

## ПРОЧИЕ СВЕДЕНИЯ

Аудит консолидированной финансовой отчетности МК ООО «Хомо Ауктус» за год, закончившийся 31 декабря 2023 года, был проведен другим аудитором ООО «ИнформАудит», который выразил

немодифицированное мнение в отношении данной отчетности в аудиторском заключении, датированном 18 апреля 2024 г.

## ПРОЧАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Руководство несет ответственность за прочую информацию. Прочая информация включает информацию, содержащуюся в Годовом отчете МК ООО «Хомо Ауктус» за 2024 г. (далее — прочая информация), но не включает финансовую отчетность и наше аудиторское заключение о ней. Прочая информация, предположительно, будет нам предоставлена после даты настоящего аудиторского заключения.

Наше мнение о консолидированной финансовой отчетности не распространяется на прочую информацию, и мы не будем предоставлять вывод, обеспечивающий в какой-либо форме уверенность в отношении данной информации.

В связи с проведением нами аудита консолидированной финансовой отчетности наша обязанность заключается в ознакомлении с прочей информацией и рассмотрении вопроса о том, имеются ли существенные несоответствия между прочей информацией и консолидированной финансовой отчетностью или нашими знаниями, полученными в ходе аудита, и не содержит ли прочая информация иных существенных искажений.

Если при ознакомлении с Годовым отчетом МК ООО «Хомо Ауктус» за 2024 г. мы придем к выводу о том, что в нем содержится существенное искажение, мы должны довести это до сведения лиц, отвечающих за корпоративное управление аудируемого лица.

## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУКОВОДСТВА И ЛИЦ, ОТВЕЧАЮЩИХ ЗА КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА, ЗА КОНСОЛИДИРОВАННУЮ ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

Руководство несет ответственность за подготовку и достоверное представление данной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО и за систему внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для подготовки консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за оценку способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность, за раскрытие

в соответствующих случаях сведений, относящихся к непрерывности деятельности, и за составление отчетности на основе допущения о непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство намеревается ликвидировать Группу, прекратить ее деятельность или когда у него отсутствует какая-либо иная реальная альтернатива, кроме ликвидации или прекращения деятельности.

Лица, отвечающие за корпоративное управление, несут ответственность за надзор за подготовкой консолидированной финансовой отчетности Группы.

## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АУДИТОРА ЗА АУДИТ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Наша цель состоит в получении разумной уверенности в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в составлении аудиторского заключения, содержащего наше мнение. Разумная уверенность представляет собой высокую степень уверенности, но не является гарантией того, что аудит, проведенный в соответствии с МСА, всегда выявляет существенные искажения при их наличии. Искажения могут быть результатом недобросовестных действий или ошибок и считаются существенными, если можно обоснованно предположить, что в отдельности или в совокупности они могут повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе этой консолидированной финансовой отчетности.

В рамках аудита, проводимого в соответствии с МСА, мы применяем профессиональное суждение и сохраняем профессиональный скептицизм на протяжении всего аудита. Кроме того, мы выполняем следующее:

а) выявляем и оцениваем риски существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок; разрабатываем и проводим аудиторские процедуры в ответ на эти риски; получаем аудиторские доказательства, являющиеся достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения. Риск необнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск необнаружения существенного искажения в результате ошибки, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход системы внутреннего контроля;

б) получаем понимание системы внутреннего контроля, имеющей значение для аудита, с целью разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля аудируемого лица;

в) оцениваем надлежащий характер применяемой учетной политики, обоснованность бухгалтерских оценок и соответствующего раскрытия информации, подготовленного руководством аудируемого лица;

г) делаем вывод о правомерности применения руководством аудируемого лица допущения о непрерывности деятельности, а на основании полученных аудиторских доказательств — вывод о том, имеется ли существенная неопределенность в связи с событиями или условиями, в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности аудируемого лица продолжать непрерывно свою деятельность. Если мы приходим к выводу о наличии существенной неопределенности, мы должны привлечь внимание в нашем аудиторском заключении к соответствующему раскрытию информации в консолидированной финансовой отчетности или, если такое раскрытие информации является ненадлежащим, модифицировать наше мнение. Наши выводы основаны на аудиторских доказательствах, полученных до даты нашего аудиторского заключения. Однако будущие события или условия могут привести к тому, что аудируемое лицо утратит способность продолжать непрерывно свою деятельность;

д) проводим оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом, ее структуры и содержания, включая раскрытие информации, а также того, представляет ли консолидированная финансовая отчетность лежащие в ее основе операции и события так, чтобы было обеспечено их достоверное представление;

е) планируем и проводим аудит Группы для получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств, относящихся к финансовой информации организаций или подразделений Группы, в качестве основы для формирования мнения о консолидированной финансовой отчетности Группы. Мы отвечаем за руководство, надзор за ходом аудита и проверку работы по аудиту, выполненной для целей аудита Группы. Мы остаемся полностью ответственными за наше аудиторское мнение.

Мы осуществляем информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление аудируемого лица, доводя до их сведения, помимо прочего, информацию о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных

замечаниях по результатам аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля, которые мы выявляем в процессе аудита.

Мы также предоставляем лицам, отвечающим за корпоративное управление аудируемого лица, заявление о том, что мы соблюдали все соответствующие этические требования в отношении независимости и информировали этих лиц обо всех взаимоотношениях и прочих вопросах, которые можно обоснованно считать оказывающими влияние на независимость аудитора, а в необходимых случаях — о соответствующих мерах предосторожности.

Из тех вопросов, которые мы довели до сведения лиц, отвечающих за корпоративное управление аудируемого лица, мы определили вопросы, которые были наиболее значимы для аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период и, следовательно, являются ключевыми вопросами аудита. Мы описываем эти вопросы в нашем аудиторском заключении, кроме случаев, когда публичное раскрытие информации об этих вопросах запрещено законом или нормативным актом, или, когда в крайне редких случаях мы приходим к выводу о том, что информация о каком-либо вопросе не должна быть сообщена в нашем заключении, т.к. как можно обоснованно предположить, что отрицательные последствия сообщения такой информации превысят общественно значимую пользу от ее сообщения.

Руководитель аудита, по результатам которого составлено аудиторское заключение, действует от имени аудиторской организации на основании доверенности № 107/23 от 1 ноября 2024 года

Дата аудиторского заключения  
«18» апреля 2025 года

**Закиров Денислам Ринатович**

(ОРНЗ 21906101698)



## АУДИРУЕМОЕ ЛИЦО

### Наименование:

Международная компания общество с ограниченной ответственностью «Хомо Ауктус» (МК ООО «Хомо Ауктус»).

Внесено в Единый государственный реестр юридических лиц 01 февраля 2023 года за основным государственным регистрационным номером 1232500002140.

## АУДИТОР

### Наименование:

Общество с ограниченной ответственностью «Финансовые и бухгалтерские консультанты» (ООО «ФБК»).

### Адрес юридического лица в пределах места нахождения юридического лица:

101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 44, стр. 2.

Внесено в Единый государственный реестр юридических лиц 24 июля 2002 г. за основным государственным регистрационным номером 1027700058286.

Основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов 11506030481.

# ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ РУКОВОДСТВА ЗА ПОДГОТОВКУ И УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2024 ГОДА

Руководство Группы отвечает за подготовку консолидированной финансовой отчетности, достоверно отражающей во всех существенных аспектах финансовое положение МК ООО «Хомо Ауктус» (далее «Компания») и его дочерних компаний (с совместно — «Группа») по состоянию на 31 декабря 2024 года, а также результаты их деятельности, движение денежных средств и изменения в капитале за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее — «МСФО»).

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за:

- выбор надлежащей учетной политики и ее последовательное применение;
- представление информации, в том числе данных об учетной политике, в форме, обеспечивающей уместность, достоверность, сопоставимость и прозрачность восприятия такой информации;
- раскрытие дополнительной информации в случаях, когда выполнения требований МСФО оказывается недостаточно для понимания пользователями отчетности того воздействия, которое те или иные операции, а также прочие события или условия оказывают на финансовое положение и финансовые результаты деятельности Группы;
- оценку способности Группы продолжать деятельность в обозримом будущем.

Руководство также несет ответственность за:

- разработку, внедрение и обеспечение функционирования эффективной системы внутреннего контроля на всех предприятиях Группы;
- ведение учета в форме, позволяющей раскрыть и объяснить операции Группы, а также в любой момент времени с достаточной степенью точности предоставить информацию о финансовом положении Группы и обеспечить соответствие финансовой отчетности требованиям МСФО;
- ведение бухгалтерского учета в соответствии с национальным законодательством и стандартами бухгалтерского учета;
- принятие всех доступных мер по обеспечению сохранности активов Группы; и
- выявление и предотвращение фактов мошенничества и прочих злоупотреблений.

Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2024 года, была утверждена 18 апреля 2025 года.



**Бабинцев Руслан Анатольевич**  
Генеральный директор

# КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ НА 31 ДЕКАБРЯ 2024 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

Примечания	31 декабря 2024	31 декабря 2023
<b>Активы</b>		
<b>Внеборотные активы:</b>		
Основные средства	8	425 077
Активы в форме права пользования	8	155 245
Нематериальные активы	9	196 130
Гудвил	9	1 150 074
Отложенные налоговые активы	7	31 338
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>1 957 864</b>	<b>265 338</b>
<b>Оборотные активы:</b>		
Запасы	11	1 429 555
Торговая и прочая дебиторская задолженность	12	161 327
Авансы выданные	12	272 247
Дебиторская задолженность по налогам		18 148
Денежные средства и их эквиваленты	13	1 437 082
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>3 318 359</b>	<b>1 654 865</b>
<b>Итого активы</b>	<b>5 276 223</b>	<b>1 920 203</b>
<b>Капитал и обязательства</b>		
<b>Капитал и резервы</b>		
Уставный капитал		210
Добавочный капитал		1 316 383
Нераспределенная прибыль		2 219 526
Прочие резервы		(528)
Неконтролирующие доли участия		69 536
<b>Итого капитал и резервы</b>	<b>3 605 127</b>	<b>980 009</b>

Примечания	31 декабря 2024	31 декабря 2023
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Кредиты и прочие финансовые обязательства		
Обязательства по аренде	15	274 622
Отложенные налоговые обязательства	8	139 889
Долгосрочная часть целевого финансирования	7	18 652
Прочие долгосрочные обязательства	16	35 601
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>	<b>622 815</b>	<b>394 526</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Кредиты и прочие финансовые обязательства		
Кредиторская и прочая задолженность	15	69 596
Авансы полученные		182 971
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль		478 894
Кредиторская задолженность по прочим налогам		2 335
Краткосрочная часть целевого финансирования	16	149 837
Задолженность перед персоналом		6 621
Начисленные обязательства и резервы	18	94
Обязательства по аренде	8	122 038
Прочие краткосрочные обязательства		17 043
<b>Итого краткосрочные обязательства</b>	<b>17 043</b>	<b>3 805</b>
<b>Итого обязательства</b>	<b>1048 281</b>	<b>545 668</b>
<b>Итого капитал и обязательства</b>	<b>5 276 223</b>	<b>1 920 203</b>

# КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ И УБЫТКЕ И ПРОЧЕМ СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2024 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	2024	2023
Выручка	5	4 184 670	1 964 156
Себестоимость	5	(1 256 114)	(737 330)
<b>Валовая прибыль</b>		<b>2 928 556</b>	<b>1 226 826</b>
Общехозяйственные и административные расходы	6	(687 414)	(177 744)
Коммерческие расходы	6	(592 501)	(279 856)
Прочие доходы	6	39 875	12 521
Прочие расходы	6	(139 305)	(58 119)
<b>Операционная прибыль</b>		<b>1 549 211</b>	<b>723 628</b>
Финансовые доходы	6	207 410	22 594
Финансовые расходы	6	(76 317)	(25 295)
Доходы/(расходы) от курсовых разниц		(3 879)	1 478
<b>Прибыль до налогообложения</b>		<b>1 676 425</b>	<b>722 405</b>
Расход по налогу на прибыль	7	(21 715)	(146 225)
<b>Прибыль за отчетный период</b>		<b>1 654 710</b>	<b>576 180</b>
<b>Прочий совокупный доход (расход)</b>		(528)	-
Курсовые разницы от пересчета зарубежных компаний		(528)	-
<b>Итого чистая прибыль и общий совокупный доход за отчетный период относимый на:</b>		<b>1 654 182</b>	<b>576 180</b>
собственников Компании		1 654 182	463 844
директоров и генеральных директоров		-	112 336

# КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2024 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Капитал, относимый на собственников Компании				Доля неконтролирующих акционеров	Итого Капитал
	Уставный капитал	Добавочный капитал	Резерв накопленных курсовых разниц	Нераспределенная прибыль		
<b>На 1 января, 2023 года</b>	123	324 418	(20)	(9 932)	89 220	<b>403 809</b>
Совокупный доход за отчетный период				463 864	112 336	576 200
Курсовые разницы при пересчете статей капитала			20	(20)		-
<b>На 31 декабря 2023 года</b>	123	324 418	-	453 912	201 556	<b>980 009</b>
Изменение уставного капитала	87					87
Вклад в добавочный капитал		899 982				899 982
Приобретение/выбытие дочерних компаний		91 983		110 904	(132 020)	70 867
Совокупный доход за отчетный период				1 654 710		1 654 710
Курсовые разницы при пересчете в валюту представления			(528)			(528)
<b>На 31 декабря 2024 года</b>	210	1 316 383	(528)	2 219 526	69 536	<b>3 605 127</b>

# КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2024 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

	Примечания	2024	2023
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>			
Итого чистая прибыль за год		1 654 182	576 180
<b>С корректировкой на:</b>			
Расходы по налогу на прибыль	7	21 715	146 225
Амортизация ОС	8	8 569	1 986
Амортизация НМА	8	18 869	11 429
Амортизация активов в форме права пользования	9	13 079	6 169
Изменение резерва по отпускам	18	32 299	5 151
Изменение резерва под обесценение задолженности	12	3 437	13 855
Изменение резерва по гарантийным обязательствам	18	(36 352)	97 768
Изменение прочих начисленных обязательств	18	9 444	–
Использование целевых средств	16	3 770	(3 794)
Финансовые доходы	6	(207 410)	(22 594)
Финансовые расходы	6	76 317	25 295
Курсовые разницы (доходы)/расходы		1 931	(1 461)
(Доходы)/Расходы от списания ОС	8	25	1 080
(Доходы)/Расходы от списания НМА	8	185	185
Некапитализируемая часть расходов по НИОКР		80 093	34 908
<b>Изменение оборотного капитала:</b>			
Уменьшение/(увеличение) дебиторской задолженности		(60 021)	(40 200)
Уменьшение/(увеличение) авансов поставщикам		(690)	(156 215)
Уменьшение/(увеличение) товарно-материальных запасов		(800 082)	(238 308)
Увеличение/(уменьшение) кредиторской задолженности		9 757	6 208
Увеличение/(уменьшение) авансов от покупателей		136 923	145 963
Увеличение/(уменьшение) прочей задолженности		13 345	(3 143)

	Примечания	2024	2023
<b>Денежные средства, поступившие от операционной деятельности</b>		<b>979 385</b>	<b>606 687</b>
Проценты полученные		203 764	20 584
Проценты уплаченные		(56 841)	(12 924)
Налог на прибыль уплаченный		(182 664)	–
<b>Чистая сумма денежных средств, поступившая от операционной деятельности</b>		<b>943 644</b>	<b>614 347</b>
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b>			
Приобретение основных средств	8	(291 939)	(5 459)
Поступление дочерних компаний за вычетом поступивших денежных средств	10	(911 721)	
Создание нематериальных активов	9	(117 102)	(33 595)
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности</b>		<b>(1 320 762)</b>	<b>(39 054)</b>
<b>Денежные потоки от финансовой деятельности</b>			
Поступление/(выкуп) от облигаций	15	(63 119)	300 000
Расходы на обслуживание облигаций	15	(1 825)	(10 069)
Выплаты обязательств по аренде	15	(10 744)	(6 900)
Выплата процентов по аренде	15	(14 479)	(965)
Вклад в уставный капитал		57	–
Вклад в добавочный капитал		899 982	–
<b>Чистая сумма денежных средств, поступившая от финансовой деятельности</b>		<b>809 872</b>	<b>282 066</b>
Влияние изменений курса иностранной валюты на остатки денежных средств в иностранной валюте		1 948	(17)
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов		434 702	857 342
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода		1 002 380	145 038
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец периода</b>		<b>1 437 082</b>	<b>1 002 380</b>

# ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2024 ГОДА

(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

## 1. ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ

### 1.1 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Международная компания ООО «ХОМО АУКТУС» (далее — «Компания»), совместно с дочерними компаниями (далее — «Группа») является лидером в области ассистивных технологий, занимается производством и продажей функциональных протезов верхних и нижних конечностей, инвалидных колясок и технологий

для реабилитации людей с ограниченными возможностями, ведет деятельность в основном в Российской Федерации и СНГ.

Компания была зарегистрирована 01 февраля 2023 в соответствии с законодательством Российской Федерации по адресу: 690922, Приморский край, г.о. Владивостокский, остров Русский, п. Парис, д. 28. путем редомицилляции компании HOMO AUSTUS LIMITED, зарегистрированной в Ирландии в 2019 г.

31 июля 2024 рейтинговое агентство НКР повысило эмитенту ООО «Моторика» (дочерняя компания Группы) кредитный рейтинг по Национальной российской рейтинговой шкале с уровня «BBB+.ru» до уровня «A-.ru».

Группа представлена следующими существенными дочерними обществами по состоянию на 31 декабря 2024 г.:

Наименование	Учреждение / Приобретение	Юрисдикция	Вид деятельности	Доля в УК	
				2024	2023
ООО «Моторика»	Учреждение	Россия	Производство и продажа протезов рук, ног и сопутствующих продуктов	100,00%	77,90%
ООО «Исследовательский центр Моторика»	Учреждение	Россия	Ниокр, продажа протезов рук	100,00%	100,00%
ООО «Моторика Немо»	Учреждение	Россия	Нейротехнологии	100,00%	100,00%
ООО «Моторика ОРТО»	Учреждение	Россия	Услуги протезирования	100,00%	100,00%
ООО «Завод специального оборудования»	Приобретение	Россия	Производство и продажа инвалидных колясок и специального оборудования	50,1%	0,00%

В конце декабря 2024 года Группа приобрела 50,1% производителя инвалидных колясок и специального оборудования ООО «Завод специального оборудования». В результате приобретения Группа получила контроль над дочерним предприятием и признала Гудвил в размере 1 150 074 тыс. руб. На покупку оставшейся

49,9% доли в ООО «Завод специального оборудования» Группа заключила колл-опцион, который зависит от будущих финансовых результатов компании.

Среднесписочная численность персонала Группы по состоянию на 31.12.2024 года составила 365 человек с учетом персонала приобретенного дочернего предприятия ООО «Завод специального оборудования» (на 31.12.2023 года — 160 человек).

### 1.2 ДОПУЩЕНИЕ О НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ

Настоящая Консолидированная финансовая отчетность подготовлена на основе допущения о непрерывности деятельности. В рамках подтверждения обоснованности данного допущения (т.е. обладает ли Группа достаточными ресурсами для продолжения деятельности в течение, по меньшей мере, последующих 12 месяцев с даты составления данной консолидированной финансовой отчетности) руководство рассмотрело все факторы, которые предположительно могут повлиять на развитие, эффективность деятельности и консолидированное финансовое положение Группы в будущем, в том числе прогнозные потоки денежных средств, наличие ликвидности, а также риски и неопределенности, связанные с хозяйственной деятельностью.

### 1.3 УСЛОВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Группа осуществляет существенную часть своей деятельности на территории Российской Федерации.

С 24 февраля 2022 Группа Компаний вынуждена вести свою деятельность в условиях мировой нестабильности и геополитических рисков.

В конце февраля 2022 года в отношении Российской Федерации рядом иностранных государств введены дополнительные экономические санкции, что привело к росту экономической неопределенности, в том числе к увеличению волатильности на рынках капитала, значительному падению курса российского рубля.

На настоящем этапе руководство Группы не может с достаточной степенью уверенности оценить последствия влияния указанных выше факторов на будущие темпы производства и рентабельность, в связи с чем рассматривает различные сценарии развития для быстрой адаптации к изменяющимся потребностям и считает, что принятые меры по нахождению новых поставщиков в Азии, новых логистических цепочек через Китай и Индию позволят Группе выполнять свои финансовые обязательства.

При этом, учитывая непредсказуемость развития событий, их фактическое влияние на будущую рентабельность, финансовое положение и денежные потоки Группы может отличаться от текущих оценок и допущений руководства. В этих обстоятельствах настоящая Консолидированная финансовая отчетность была подготовлена исходя из допущения о непрерывности деятельности.

По состоянию на 31 декабря 2024 года ключевая ставка Центрального Банка Российской Федерации составляла 21% годовых (установлена 28 октября 2024 года), на 31 декабря 2023 года — 16% годовых.

Экономика Российской Федерации продолжает проявлять некоторые черты развивающегося рынка. Существующее российское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым изменениям. В России продолжается развитие правовой, налоговой и административной инфраструктуры,

которая отвечала бы требованиям рыночной экономики. Экономические реформы, проводимые Правительством РФ, направлены на модернизацию экономики России, развитие высокотехнологичных производств, повышение производительности труда и конкурентоспособности российской продукции на мировом рынке.

Начиная с марта 2022 года США, ЕС и ряд других стран ввели несколько пакетов санкций против ряда российских чиновников, бизнесменов и компаний. Данные санкции ограничили доступ определенных российских компаний к международному капиталу и рынкам экспорта. В настоящее время сохраняется неопределенность дальнейшего ухудшения операционной среды, которая оказывает влияние на будущее финансовое положение и операционную деятельность Группы. Руководство Группы считает, что принимает все необходимые меры для поддержания устойчивого положения и дальнейшего развития бизнеса Группы в сложившихся обстоятельствах.

Дальнейшее экономическое развитие Российской Федерации во многом зависит от эффективности экономических мер, финансовых механизмов и денежной политики, предпринимаемых Правительством РФ, а также развития налоговой, нормативно-правовой и политической систем.

## 1.4 ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Иностранные валюты, в особенности доллар США и Евро, играют значительную роль при определении экономических параметров многих хозяйственных операций, совершаемых в России. Ниже приводятся курсы рубля по отношению к доллару США и Евро, установленные Центральным Банком Российской Федерации:

	31.12.2024	31.12.2023
Российский рубль / Доллар США	101,6797	89,6883
Российский рубль / Евро	106,1028	99,1919
Российский рубль / Китайский юань	13,4272	12,5762
Российский рубль / Индийская рупия	1,18797	1,07735

Начиная с 2023 года Группа перешла на расчеты в рублях, рупиях и юанях в своей хозяйственной деятельности.

Представленная Консолидированная финансовая отчетность отражает точку зрения руководства на то, какое влияние оказывают условия ведения бизнеса

в Российской Федерации на деятельность и финансовое положение Группы. Фактическое влияние будущих условий хозяйствования может отличаться от оценок их руководством.

## 2. ОСНОВЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

### 2.1 ЗАЯВЛЕНИЕ О СООТВЕТСТВИИ МСФО

Настоящая Консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»), принятыми Советом по Международным стандартам финансовой отчетности.

Компании Группы находятся под общим контролем, управляются одним и тем же менеджментом, и, по мнению руководства Группы, Консолидированная финансовая отчетность более полезна, чем индивидуальная финансовая отчетность Компании.

### 2.2 ПРИНЦИПЫ КОНСОЛИДАЦИИ

#### 2.2.1 Сделки по объединению бизнеса

Сделки по объединению бизнеса учитываются методом приобретения по состоянию на дату приобретения, а именно на дату перехода контроля к Группе.

Группа оценивает гудвил на дату приобретения следующим образом:

- справедливая стоимость переданного возмещения; плюс
- сумма признанной неконтролирующей доли в приобретаемом предприятии; плюс

- справедливая стоимость уже имеющейся доли в капитале приобретенного предприятия, если сделка по объединению бизнеса осуществлялась поэтапно; минус
- нетто-величина признанных сумм (как правило, справедливая стоимость) идентифицируемых приобретенных активов за вычетом принятых обязательств.

Если эта разница выражается отрицательной величиной, то в составе прибыли или убытка за период сразу признается доход от выгодного приобретения.

В состав переданного возмещения не включаются суммы, относящиеся к урегулированию существовавших ранее отношений. Такие суммы в общем случае признаются в составе прибыли или убытка за период.

Понесенные Группой в результате операции по объединению бизнеса затраты по сделкам, отличные от затрат, связанных с выпуском долговых или долевых ценных бумаг, относятся на расходы по мере их возникновения.

Любое условное возмещение оценивается по справедливой стоимости на дату приобретения. Если условное возмещение классифицируется как часть капитала, то его величина впоследствии не переоценивается, а его выплата отражается в составе капитала. В противном случае изменения справедливой стоимости условного возмещения признаются в составе прибыли или убытка за период.

## 2.2.2 Неконтролирующие доли участия

Неконтролирующая доля участия оценивается как пропорциональная часть идентифицируемых чистых активов приобретаемой организации на дату приобретения.

Изменения доли Группы в дочерней организации, не приводящее к потере контроля, учитываются как сделки с капиталом.

Убытки, приходящиеся на неконтролирующую долю участия в дочерней организации, в полном объеме относятся на счет неконтролирующих долей, даже если это приводит к возникновению дебетового сальдо («дефицита») на этом счете.

## 2.2.3 Дочерние организации

Дочерними являются организации, контролируемые Группой. Группа контролирует дочернюю организацию, когда Группа подвержена рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций, или имеет права на получение такого дохода, и имеет возможность использовать свои полномочия в отношении данной организации с целью оказания влияния на величину этого дохода. Показатели финансовой отчетности дочерних организаций отражаются в составе консолидированной финансовой отчетности с даты получения контроля до даты его прекращения. Учетная политика дочерних организаций подвергалась изменениям в тех случаях, когда ее необходимо было привести в соответствие с учетной политикой, принятой в Группе.

## 2.2.4 Потеря контроля

При потере контроля над дочерней организацией Группа прекращает признание ее активов и обязательств, а также относящихся к ней неконтролирующих долей участия и других компонентов собственного капитала. Любая положительная или отрицательная разница, возникшая в результате потери контроля, признается в составе прибыли или убытка за период. Если Группа оставляет за собой часть инвестиции в бывшую дочернюю организацию, то такая доля оценивается по справедливой стоимости на дату потери контроля. Впоследствии эта доля учитывается как инвестиция в ассоциированную

организацию (с использованием метода долевого участия) или как финансовый актив, имеющийся в наличии для продажи, в зависимости от того, в какой степени Группа продолжает влиять на указанную организацию.

## 2.2.5 Операции, исключаемые при консолидации

Внутригрупповые остатки и операции, а также нереализованные доходы и расходы от внутригрупповых операций элиминируются при подготовке консолидированной финансовой отчетности. Нереализованные убытки элиминируются в том же порядке, что и нереализованная прибыль, но лишь в той степени, пока они не являются свидетельством обесценения.

## 2.3 БАЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ

Данная Консолидированная финансовая отчетность подготовлена на основе исторической (первоначальной) стоимости. Историческая стоимость обычно определяется на основе справедливой стоимости вознаграждения, переданного в обмен на товары и услуги.

Справедливая стоимость отражает цену, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в рамках обычной сделки между участниками рынка на дату оценки, независимо от того, является ли такая цена непосредственно наблюдаемой или полученной расчетным путем с использованием другой методики оценки. При оценке справедливой стоимости актива или обязательств Группа учитывает характеристики актива или обязательства, если участники рынка учитывали бы такие характеристики при формировании цены актива или обязательства на дату оценки.

## 2.4 ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА И ВАЛЮТА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ

Национальной валютой Российской Федерации является российский рубль (далее – рубль или рублей), и эта же валюта является функциональной валютой Группы, а также валютой, в которой представлена настоящая Консолидированная финансовая отчетность. Все числовые показатели, представленные в рублях, округлены до ближайшей тысячи (тыс.руб.), если не указано иное.

## 2.5 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАСЧЕТНЫХ ОЦЕНОК И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СУЖДЕНИЙ

Подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует использования руководством профессиональных суждений, допущений и расчетных оценок, которые влияют на то, как применяются положения учетной политики и в каких суммах отражаются активы, обязательства, доходы и расходы. Группа производит расчетные оценки и допущения, которые оказывают влияние на отражаемые в консолидированной финансовой отчетности суммы и на балансовую стоимость активов и обязательств в следующем финансовом году.

Изменения в расчетных оценках признаются в том отчетном периоде, когда эти оценки были пересмотрены, и во всех последующих периодах, затронутых указанными изменениями. Профессиональные суждения, которые оказывают наиболее значительное влияние на суммы, отраженные в консолидированной финансовой отчетности, и расчетные оценки, которые могут привести к необходимости существенной корректировки балансовой стоимости активов и обязательств в течение следующего финансового года, включают следующее.

## 2.6 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА – ВОЗМЕЩАЕМАЯ СТОИМОСТЬ

В соответствии с учетной политикой Группы в каждом отчетном периоде, долгосрочные активы или единицы, генерирующие денежные потоки (наименьшая идентифицируемая Организация активов, которая генерирует приток денежных средств, в значительной степени независимый от притока денежных средств от других активов или групп активов), за исключением отложенных налогов и финансовых инструментов, проверяются на предмет обесценения в соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

При выявлении признаков обесценения проводится формальная оценка возмещаемой стоимости и признается убыток от обесценения в сумме превышения балансовой стоимости над возмещаемой стоимостью. Возмещаемой стоимостью актива или генерирующей единицы признается справедливая стоимость за вычетом расходов на продажу или ценность использования в зависимости от того, которая из данных величин больше.

Балансовой стоимостью признается стоимость, по которой учитывается актив после вычета начисленных амортизационных отчислений (амортизации) и начисленных убытков от обесценения. Убытком от обесценения, в свою очередь, является сумма, на которую балансовая стоимость актива или генерирующей единицы превышает его возмещаемую стоимость.

Справедливая стоимость определяется как сумма, которая была бы получена от продажи актива в ходе сделки, совершаемой на рыночных условиях между сторонами, намеренными ее совершить, и обычно определяется как приведенная стоимость ожидаемых будущих денежных потоков от продолжения использования актива, в том числе в результате его модернизации, или от его возможной продажи.

Ценность от использования обычно определяется как приведенная стоимость ожидаемых будущих денежных потоков, но только тех, получение которых предполагается от продолжения использования актива в его текущем состоянии или от его последующей реализации. Приведенная стоимость определяется с использованием ставки дисконта до вычета налогов. Оценки будущих денежных потоков подготовлены на основе данных об ожидаемых объемах производства и продажи, товарных ценах (с учетом текущих цен и цен предыдущих периодов, ценовых тенденций и других факторов), операционных расходах.

Данная политика требует от руководства подготовки указанных расчетных оценок и допущений, на которые оказывают влияние риски и неопределенность, поэтому существует вероятность того, что изменения в обстоятельствах приведут к изменению подготовленных прогнозных данных, и, соответственно, могут оказать влияние на величину возмещаемой суммы активов.

В тех случаях, когда убыток от обесценения впоследствии восстанавливается, балансовая стоимость актива (или единицы, генерирующей денежные потоки) увеличивается до суммы, полученной в результате новой оценки его возмещаемой стоимости, но таким образом, чтобы увеличенная балансовая стоимость не превышала балансовую стоимость, которая была бы определена, если бы по этому активу (или единице, генерирующей денежные потоки) не был отражен убыток от обесценения в предыдущие годы. Восстановление убытка от обесценения сразу же отражается в отчете о прибыли и убытке.

## 2.6.1 Запасы: чистая стоимость реализации

Группа проводит списание запасов, основываясь на оценке чистой стоимости реализации этих запасов. Списание производится, когда события или изменения в обстоятельствах указывают на то, что чистая стоимость реализации меньше их учетной стоимости. Определение чистой стоимости реализации требует использование профессиональных суждений и расчетных оценок. Если ожидаемая стоимость отличается от первоначальных оценок, разница влияет на балансовую стоимость запасов и списание запасов в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за те периоды, когда оценочная стоимость поменялась.

## 2.6.2 Оценочные резервы в отношении торговой и прочей дебиторской задолженности

При принятии решения об обесценении дебиторской задолженности менеджмент учитывает платежеспособность конкретного контрагента, наличие и качество обеспечения, экономическую и хозяйственную конъюнктуру, влияющую на конкретного контрагента.

## 2.6.3 Резерв по гарантийным обязательствам

При принятии решения о создании резерва в отношении гарантийных обязательств Группа использует профессиональное суждение, основанное на статистике гарантийных ремонтов за предыдущие три отчетных периода.

## 2.6.4 Обесценение гудвила и нематериальных с неопределенным сроком полезного использования

На каждую отчетную дату Компания должна оценить, есть ли какие-либо признаки того, что, по мнению руководства, балансовая стоимость гудвила или нематериальных активов не может быть возмещена. Если такие признаки существуют, оценивается возмещаемая стоимость соответствующего актива, которая определяется как наибольшая из ценности использования и справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу. Если балансовая стоимость превышает возмещаемую стоимость, балансовая стоимость актива уменьшается до возмещаемой стоимости.

Анализ обесценения требует от руководства субъективных суждений относительно денежных потоков, темпов роста и ставок дисконтирования в отношении тестируемых единиц, генерирующих денежные потоки.

Гудвил и нематериальные активы с неопределенным сроком полезного использования проверяются на предмет обесценения ежегодно или чаще в случае наличия каких-либо событий или изменений обстоятельств, указывающих на невозможность возмещения балансовой стоимости данных активов.

# 3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

## 3.1 ПЕРЕСМОТР ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Группа пересмотрела финансовую отчетность за 2023 год по стандарту МСФО (IAS) 8 в связи с пересчетом налога на прибыль согласно уточненным данным.

Ниже раскрыты эффекты корректировок в отношении сумм, ранее представленных в отчетности:

### Отчет о финансовом положении

### 2023 год, закончившийся 31 декабря

	Как ранее представлено	Начисление налога на прибыль	Пересчитанные данные
Нераспределенная прибыль	558 279	(104 367)	453 912
Неконтролирующие доли участия	231 165	(29 609)	201 556
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	15 861	133 976	149 837
<b>Итого влияние на валюту баланса</b>			-

### Отчет о прибыли и убытке

### 2023 год, закончившийся 31 декабря

	Как ранее представлено	Начисление налога на прибыль	Пересчитанные данные
Расход по налогу на прибыль	(12 249)	(133 976)	(146 225)
Прибыль за отчетный период, относимая на собственников	568 211	(104 367)	463 844
Прибыль за отчетный период, относимая на держателей неконтролирующих долей	141 945	(29 609)	112 336
<b>Итого влияние на чистую прибыль</b>			<b>(133 976)</b>

## Отчет об изменениях в капитале

2023 год, закончившийся 31 декабря			
Как ранее представлено	Начисление налога на прибыль	Пересчитанные данные	
Нераспределенная прибыль	558 279	(104 367)	453 912
Неконтролирующие доли участия	231 165	(29 609)	201 556
Итого капитал	1 113 985	(133 976)	980 009
<b>Итого влияние на капитал</b>		<b>(133 976)</b>	

## Отчет о движении денежных средств

2023 год, закончившийся 31 декабря			
Как ранее представлено	Начисление налога на прибыль	Пересчитанные данные	
Итого чистая прибыль за год	710 156	(133 976)	576 180
Расходы по налогу на прибыль	12 249	133 976	146 225
<b>Итого влияние на остаток денежных средств</b>		<b>-</b>	

## 3.2 ИНОСТРАННАЯ ВАЛЮТА

Операции в иностранной валюте пересчитываются в соответствующие функциональные валюты Группы по обменным курсам на даты совершения этих операций.

Монетарные активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте на отчетную дату, пересчитываются в функциональную валюту по обменному курсу, действующему на эту отчетную дату. Положительная или отрицательная курсовая разница по монетарным статьям представляет собой разницу между амортизированной стоимостью соответствующей статьи в функциональной валюте на начало отчетного периода, скорректированной на проценты, начисленные по эффективной ставке процента, и платежи за отчетный период, и амортизированной стоимостью этой статьи в иностранной валюте, пересчитанной по обменному курсу на конец данного отчетного периода.

Немонетарные активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте и оцениваемые по справедливой стоимости, пересчитываются в функциональную валюту по обменному курсу, действующему на дату

определения справедливой стоимости. Немонетарные статьи, которые оцениваются исходя из первоначальной стоимости в иностранной валюте, пересчитываются по обменному курсу на дату совершения соответствующей операции.

Курсовые разницы, возникающие при пересчете, признаются в составе прибыли или убытка за период.

## 3.3 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

## 3.3.1 Непроизводные финансовые активы

К непроизводным финансовым активам относятся инвестиции в долевые и долговые ценные бумаги, торговая и прочая дебиторская задолженность, а также денежные средства и их эквиваленты.

Группа первоначально признает займы и дебиторскую задолженность, а также депозиты на дату их выдачи/возникновения. Первоначальное признание всех прочих финансовых активов осуществляется

на дату заключения сделки, в результате которой Группа становится стороной договорных положений инструмента.

Группа прекращает признание финансового актива в тот момент, когда истекает срок действия договорных прав на потоки денежных средств от этого финансового актива, либо когда Группа передает свои права на получение предусмотренных договором потоков денежных средств по этому финансовому активу в результате сделки, в которой другой стороне передаются практически все риски и выгоды, связанные с владением этим финансовым активом. Любое участие в переданном финансовом активе, возникшем или оставшемся у Группы, признается в качестве отдельного актива или обязательства.

Финансовые активы и обязательства взаимозависят и представляются в консолидированном отчете о финансовом положении в нетто-единице только тогда, когда Группа имеет юридически закрепленное право на их взаимозачет и намерена либо произвести расчет по ним на нетто-основе, либо реализовать актив и исполнить обязательство одновременно.

Группа классифицирует финансовые активы по следующим категориям: финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прочего совокупного дохода, а также финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости.

## 3.3.2 Финансовые активы

Финансовые активы отражаются в консолидированном отчете о финансовом положении Группы, когда Группа становится стороной по договору в отношении соответствующего финансового инструмента.

Финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, не котируемые на активном рынке, к которым относятся все финансовые активы Группы, первоначально оцениваются по справедливой стоимости. Последующий учет финансовых активов ведется по амортизированной стоимости, рассчитанной с использованием метода эффективной процентной ставки и за вычетом резервов на покрытие сомнительной задолженности. При этом суммы

обесценения финансовых активов в виде займов выданных отражаются в составе не операционных расходов.

Финансовые активы оцениваются на предмет наличия признаков обесценения на конец каждого отчетного периода и считаются обесценевшимися при наличии объективных данных, свидетельствующих об уменьшении предполагаемых будущих денежных потоков по данному активу в результате одного или нескольких событий, произошедших после принятия финансового актива к учету. Объективным свидетельством обесценения может быть следующее:

- значительные финансовые трудности эмитента или контрагента; или
- нарушение договора, например, отказ или уклонение от уплаты процентов или основной суммы долга; или
- высокая вероятность банкротства или финансовой реорганизации заемщика; или
- исчезновение активного рынка для данного финансового актива по причине финансовых трудностей.

Группа прекращает признание финансовых активов только в случае прекращения договорных прав на денежные потоки по ним или в случае передачи финансового актива и соответствующих рисков и выгод другой организации. Если Группа не передает и не сохраняет большинство рисков и выгод, связанных с правом собственности на актив, и продолжает контролировать переданный актив, то она продолжает отражать свою долю в данном активе и в связанном с ним обязательстве в размере суммы, потенциально подлежащей уплате.

Группа использует суждение руководства для оценки суммы убытка от обесценения в случаях, когда заемщик имеет финансовые трудности и имеется мало исторических данных в отношении аналогичных заемщиков. При оценке достаточности резерва по сомнительной задолженности руководство учитывает текущие общекономические условия, сроки возникновения остатков непогашенной дебиторской задолженности, опыт Группы по списанию задолженности, кредитоспособность клиентов и изменения условий осуществления платежей. Корректировки размера резерва под обесценение, отраженного в консолидированной финансовой отчетности, могут производиться по результатам изменений экономической или отраслевой ситуации, либо финансового положения отдельных клиентов.

### 3.3.3 Займы и дебиторская задолженность

Категории займов и дебиторской задолженности относятся не котируемые на активном рынке финансовые активы, предусматривающие получение фиксированных или определимых платежей. Такие активы первоначально признаются по справедливой стоимости, которая увеличивается на сумму непосредственно относящихся затрат по сделке. После первоначального признания займы и дебиторская задолженность оцениваются по амортизированной стоимости, которая рассчитывается с использованием метода эффективной ставки процента, за вычетом убытков от их обесценения.

### 3.3.4 Денежные средства и эквиваленты

К денежным средствам и их эквивалентам относятся денежные средства в кассе, банковские депозиты до востребования и высоколиквидные инвестиции, срок погашения которых составляет три месяца или меньше с даты приобретения, и которые подвержены незначительному риску изменения их справедливой стоимости.

## 3.4 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

### 3.4.1 Признание и оценка

Объекты основных средств отражаются по себестоимости за вычетом накопленных сумм амортизации и убытков от обесценения.

В себестоимость включаются затраты, непосредственно связанные с приобретением соответствующего актива. В себестоимость активов,озведенных (построенных) собственными силами, включаются затраты на материалы, прямые затраты на оплату труда, все другие затраты, непосредственно связанные с приведением активов в рабочее состояние для использования их по назначению, затраты на демонтаж и удаление активов и восстановление занимаемого ими участка, и капитализированные затраты по займам. Затраты на приобретение программного обеспечения, неразрывно связанного с функциональным назначением соответствующего оборудования, капитализируются в стоимости этого оборудования.

Когда отдельные компоненты, составляющие объект основных средств, имеют разный срок полезного использования, они учитываются как отдельные объекты (значительные компоненты) основных средств.

Любая сумма прибыли или убытка от выбытия объекта основных средств определяется посредством сравнения поступлений от его выбытия с его балансовой стоимостью и признается в нетто-величине по строке «прочие доходы» или «прочие расходы» в составе прибыли или убытка за период.

### 3.4.2 Последующие затраты

Затраты, связанные с заменой значительного компонента объекта основных средств, увеличивают балансовую стоимость этого объекта в случае, если вероятно, что Группа получит будущие экономические выгоды, связанные с указанным компонентом, и их стоимость можно надежно оценить. Балансовая стоимость замененного компонента списывается. Затраты на повседневное обслуживание объектов основных средств признаются в составе прибыли или убытка за период в момент возникновения.

### 3.4.3 Амортизация

Объекты основных средств амортизируются с даты, когда они установлены и готовы к использованию, а для объектов основных средств,озведенных собственными силами — с момента завершения строительства объекта и его готовности к эксплуатации. Амортизация рассчитывается исходя из себестоимости актива за вычетом его ликвидационной стоимости.

Каждый компонент объекта основных средств амортизируется линейным методом на протяжении ожидаемого срока его полезного использования, поскольку именно такой метод наиболее точно отражает характер ожидаемого потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе, и амортизационные отчисления включаются в состав прибыли или убытка за период.

Ожидаемые сроки полезного использования основных средств в отчетном и сравнительном периодах были следующими:

- здания и сооружения — 30 лет;
- машины и оборудование 1-7 лет;
- офисное оборудование 1-5 лет.

Методы амортизации, ожидаемые сроки полезного использования и остаточная стоимость основных средств анализируются по состоянию на каждую дату окончания финансового года и корректируются в случае необходимости.

## 3.5 НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

### 3.5.1 Исследования и разработки, проводимые Группой

Затраты на исследовательскую деятельность, предпринятую с целью получения новых научных или технических знаний и понимания, признаются в составе прибыли или убытка за период в момент возникновения.

Затраты на исследования, которые первоначально были признаны в качестве расходов, впоследствии не могут быть признаны в составе себестоимости нематериального актива.

Деятельность по разработке включает планирование или проектирование производства новых или существенно усовершенствованных видов продукции и процессов, от продажи которых, Группа получает основную часть выручки. Затраты на разработку капитализируются только в том случае, если их можно надежно оценить, производство продукции или процесс является осуществимыми с технической и коммерческой точек зрения, вероятно получение будущих экономических выгод и Группа намерена завершить процесс разработки и использовать или продать актив и обладает достаточными ресурсами для этого.

Стадия разработки заканчивается, когда актив готов к продаже или использованию.

Капитализированные затраты на разработку отражаются по себестоимости за вычетом накопленных сумм амортизации и убытков от обесценения.

### 3.5.2 Последующие затраты

Последующие затраты капитализируются в стоимости конкретного актива только в том случае, если они увеличивают будущие экономические выгоды, заключенные в данном активе. Все прочие затраты, включая

таковые в отношении самостоятельно созданных брендов и гудвила, признаются в составе прибыли или убытка за период по мере возникновения.

### 3.5.3 Амортизация

Амортизация начисляется равномерно в течение срока полезного использования нематериальных активов. Ожидаемые сроки полезного использования и метод начисления амортизации анализируются на конец каждого отчетного периода, при этом все изменения в оценках отражаются в отчетности перспективно, без пересмотра сравнительных показателей.

Ожидаемые сроки полезного использования нематериальных активов в отчетном и сравнительном периодах были следующими:

- лицензии, сертификаты, патенты 1-20 лет;
- программное обеспечение 2-10 лет;
- прочие нематериальные активы 5-15 лет.

В конце каждого отчетного года методы амортизации, сроки полезного использования и величины ликвидационной стоимости анализируются на предмет необходимости их пересмотра и в случае необходимости пересматриваются.

## 3.6 АРЕНДОВАННЫЕ АКТИВЫ

В момент заключения договора организация оценивает, является ли договор в целом или его отдельные компоненты договором аренды. Договор является договором аренды или содержит компонент аренды, если по этому договору передается право контролировать использование идентифицированного актива в течение определенного периода времени в обмен на возмещение.

При начале действия или модификации договора, содержащего компонент аренды, Группа распределяет предусмотренное договором возмещение на каждый компонент аренды на основе его относительной цены обособленной сделки.

Группа признает актив в форме права пользования и обязательство по аренде на дату начала аренды. Актив в форме права пользования первоначально оценивается по первоначальной стоимости, составляющей первоначальную величину обязательства по аренде с корректировкой на величину

арендных платежей, сделанных на дату начала аренды или до такой даты, увеличенную на понесенные первоначальные прямые затраты и оценочную величину затрат, которые возникнут при демонтаже и перемещении базового актива, восстановлении базового актива или участка, на котором он располагается, за вычетом полученных стимулирующих платежей по аренде.

Обязательство по аренде первоначально оценивается по приведенной стоимости арендных платежей, не уплаченных на дату начала аренды, дисконтированных с использованием процентной ставки, заложенной в договоре аренды, или, если такая ставка не может быть легко определена, с использованием ставки привлечения дополнительных заемных средств Группой. Как правило, Группа использует свою ставку привлечения дополнительных заемных средств в качестве ставки дисконтирования.

Арендные платежи, включаемые в оценку обязательства по аренде, включают:

- фиксированные платежи, включая, по существу, фиксированные платежи;
- переменные арендные платежи, которые зависят от индекса или ставки, первоначально оцениваемые с использованием индекса или ставки на дату начала аренды;
- суммы, которые, как ожидается, будут уплачены арендатором по гарантии ликвидационной стоимости;
- цену исполнения опциона на покупку, если имеется достаточная уверенность в том, что Группа исполнит этот опцион, арендные платежи в течение дополнительного периода аренды, возникающего ввиду наличия опциона на продление аренды, если имеется достаточная уверенность в том, что Группа исполнит данный опцион на продление аренды; и
- штрафы за досрочное прекращение аренды, за исключением случаев, когда имеется достаточная уверенность в том, что Группа не будет прекращать аренду досрочно.

Обязательство по аренде оценивается по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки. Оно переоценивается в случае, если изменяются будущие арендные платежи ввиду изменения срока аренды или ставки, если меняется сделанная Группой оценка суммы, подлежащей выплате по гарантии ликвидационной стоимости, если Группа изменяет оценку того, будет ли она исполнять опцион на покупку, опцион на продление

аренды или на ее прекращение, или если пересматривается арендный платеж, являющийся, по существу, фиксированным.

Когда обязательство по аренде пересматривается таким образом, соответствующая корректировка производится в отношении балансовой стоимости актива в форме права пользования или относится на прибыль или убыток, если балансовая стоимость актива в форме права пользования ранее была уменьшена до нуля.

Группа представляет активы в форме права пользования в составе запасов, в части аренды земельных участков, на которых ведутся девелоперские проекты. Группа представляет активы в форме права пользования, которые относятся к аренде офисных помещений, в составе «активов в форме права пользования» в отчете о финансовом положении. Обязательства по аренде земельных участков и офисных помещений представлены по статье «обязательства по аренде» в отчете о финансовом положении.

Группа приняла решение не признавать активы в форме права пользования и обязательства по аренде применительно к договорам аренды активов с низкой стоимостью и краткосрочным договорам аренды. Группа признает арендные платежи, осуществляемые в соответствии с такими договорами, в качестве расхода линейным методом в течение срока аренды.

## 3.7 ЗАПАСЫ

Запасы отражаются по наименьшей из двух величин: себестоимости или чистой цене продажи. Запасы учитываются по методу ФИФО. В первоначальную стоимость запасов включаются затраты на приобретение запасов, затраты на производство или переработку и прочие затраты на доставку запасов до их настоящего местоположения и приведения их в соответствующее состояние. Применительно к запасам собственного производства и незавершенного производства в себестоимость также включается соответствующая доля производственных накладных расходов, рассчитываемая исходя из прямых трудозатрат.

Чистая цена продажи представляет собой предполагаемую (расчетную) цену продажи запасов в ходе обычной деятельности предприятия, за вычетом расчетных затрат на завершение производства запасов и на их продажу.

## 3.8 ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКАМ

Расходы на заработную плату, отчисления в Социальный фонд России (до 1 января 2023 года — в Пенсионный фонд Российской Федерации и Фонд социального страхования), ежегодные оплачиваемые отпуска и выплату пособий по временной нетрудоспособности, бонусы и другие доходы в неденежной форме (такие как медицинское обслуживание) начисляются в течение года, в котором соответствующие услуги были оказаны сотрудниками Группы.

## 3.9 РЕЗЕРВЫ

Резерв признается в том случае, если в результате прошлого события у Группы возникло правовое обязательство или обязательство, обусловленное сложившейся практикой, величину которого можно надежно оценить, и вероятен отток экономических выгод для урегулирования данного обязательства. Величина резерва определяется путем дисконтирования ожидаемых денежных потоков по доналовой ставке, которая отражает текущие рыночные оценки временной стоимости денег и рисков, присущих данному обязательству. Суммы, отражающие амортизацию дискоанта, признаются в качестве финансовых расходов.

## 3.10 ВЫРУЧКА

Выручка по договорам с покупателями признается в размере справедливой стоимости вознаграждения, полученного или причитающегося к получению. Выручка признается, когда (или по мере того, как) организация выполняет обязательство к исполнению путем передачи обещанного товара или услуги (т.е. актива) покупателю.

Актив передается, когда (или по мере того, как) покупатель получает контроль над таким активом. Момент передачи контроля варьируется в зависимости от условий договора с покупателем. Выручка уменьшается на сумму предполагаемых возвратов товара или продукции покупателями, скидок и прочих аналогичных вычетов, а также налога на добавленную стоимость.

Авансы, полученные до исполнения обязательств по передаче товара или услуги покупателю, признаются в качестве обязательств. Сумма возмещения

не содержит значительного компонента финансирования, поскольку условия платежа по большинству договоров составляют менее одного года.

## 3.10.1 Продажа товаров

Выручка от реализации товаров или продукции признается по факту исполнения обязательств по поставке товара или продукции покупателю, предусмотренных договором. При этом на момент признания должны выполняться следующие условия:

- Группа полностью выполнила обязательства по передаче товаров или услуг покупателю;
- Группа не сохраняет за собой ни управленческих функций в той степени, которая обычно ассоциируется с владением товарами или продукцией, ни фактического контроля над проданными товарами или продукцией;
- Группа может идентифицировать размер вознаграждения и условия оплаты товаров, которые были переданы;
- Договор имеет коммерческое содержание (т.е. риски, распределение во времени или величина будущих денежных потоков организации, как ожидается, изменяется в результате договора);
- Получение Группой возмещения, право на которое она получила в обмен на товары или услуги, которые были переданы покупателю, является вероятным.

## 3.10.2 Услуги

Выручка от предоставления услуг признается в консолидированном отчете о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе на протяжении времени по мере предоставления указанных услуг.

## 3.11 ПРОЧИЕ РАСХОДЫ

### 3.11.1 Финансовые доходы и расходы

Финансовые доходы и расходы Группы включают в себя процентный доход; процентный расход; нетто-величину прибыли или убытка от выбытия инвестиций; процентный расход, рассчитанный по договорам аренды, процентный расход по компоненту финансирования.

Процентный доход или расход признается с использованием метода эффективной ставки процента.

Эффективная процентная ставка — это ставка, дисконтирующая расчетные будущие денежные выплаты или поступления на протяжении ожидаемого срока действия финансового инструмента точно до:

- валовой балансовой стоимости финансового актива; или
- амортизированной стоимости финансового обязательства.

При расчете процентного дохода и расхода эффективная процентная ставка применяется к величине валовой балансовой стоимости актива (когда актив не является кредитно-обесцененным) или амортизированной стоимости обязательства. Однако для финансовых активов, которые стали кредитно-обесцененными после первоначального признания, процентный доход рассчитывается путем применения эффективной процентной ставки к величине амортизированной стоимости финансового актива. Если финансовый актив больше не является кредитно-обесцененным, то расчет процентного дохода снова проводится на валовой основе прибыли и убытки от изменения обменных курсов иностранных валют отражаются в нетто-величине.

## 3.11.2 Арендные платежи

Платежи по текущим договорам аренды (краткосрочная аренда и активы с низкой стоимостью) признаются в составе прибыли или убытка за период линейным методом на протяжении срока аренды. Сумма полученных поощрительных бонусов признается как составная часть общих расходов по аренде на протяжении срока аренды.

## 3.11.3 Курсовые разницы

Прибыли и убытки от изменения обменных курсов иностранных валют отражаются в нетто-величине как финансовый доход или финансовый расход, в зависимости от того, является ли эта нетто-величина положительной или отрицательной.

## 3.11.4 Расход по налогу на прибыль

Расход по налогу на прибыль включает в себя налог на прибыль текущего периода и отложенный налог. Текущий и отложенный налоги на прибыль отражаются в отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за исключением той их части, которая относится к сделке по объединению бизнеса или к операциям, признаваемым непосредственно в составе собственного капитала или в составе прочего совокупного дохода.

Текущий налог на прибыль представляет собой сумму налога, подлежащую уплате или получению в отношении налогооблагаемой прибыли или налогового убытка за период, рассчитанных на основе действующих или по существу введенных в действие по состоянию на отчетную дату налоговых ставок, а также все корректировки величины обязательства по уплате налога на прибыль за прошлые периоды.

Отложенный налог отражается методом балансовых обязательств в отношении временных разниц, возникающих между балансовой стоимостью активов и обязательств, определяемой для целей их отражения в финансовой отчетности, и их налоговой базой. Отложенный налог не признается в отношении следующих временных разниц: разниц, возникающих при первоначальном признании активов и обязательств в результате осуществления сделки, не являющейся сделкой по объединению бизнеса, и которая не влияет ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль или налоговый убыток, а также разниц, относящихся к инвестициям в дочерние предприятия и совместно контролируемые предприятия, если существует высокая вероятность того, что эти временные разницы не будут реализованы в обозримом будущем. Кроме того, отложенный налог не признается в отношении налогооблагаемых временных разниц, возникающих при первоначальном признании гудвила. Величина отложенного налога определяется исходя из налоговых ставок, которые будут применяться в будущем, в момент восстановления временных разниц, основываясь на действующих или по существу введенных в действие законах по состоянию на отчетную дату.

Отложенные налоговые активы и обязательства взаимозачитываются в том случае, если имеется законное право зачитывать друг против друга суммы активов и обязательств по текущему налогу

на прибыль, и они имеют отношение к налогу на прибыль, взимаемому одним и тем же налоговым органом с одного и того же налогооблагаемого предприятия, либо с разных налогооблагаемых предприятий, но эти предприятия намерены урегулировать текущие налоговые обязательства и активы на нетто-основе или реализация их налоговых активов будет осуществлена одновременно с погашением их налоговых обязательств. Отложенный налоговый актив признается

в отношении неиспользованных налоговых убытков, налоговых кредитов и вычитаемых временных разниц только в той мере, в какой существует высокая вероятность получения налогооблагаемой прибыли, против которой они могут быть реализованы. Величина отложенных налоговых активов анализируется по состоянию на каждую отчетную дату и снижается в той части, в которой реализация соответствующих налоговых выгод более не является вероятной.

## 4. НОВЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Перечисленные ниже пересмотренные стандарты стали обязательными с 1 января 2024 года, но не оказали существенного влияния на Группу:

- Классификация обязательств как краткосрочных или долгосрочных. Поправки к МСФО (IAS) 1 (выпущены 23 января 2020 г. и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2022 года или после этой даты, дата вступления в силу была впоследствии перенесена на 1 января 2024 г. Поправками к МСФО (IAS) 1, как указывается ниже);
- Долгосрочные обязательства с ковенантами. Поправки к МСФО (IAS) 1 (выпущены 31 октября 2022 г. и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2024 года или после этой даты);
- Обязательства по аренде в операции продажи с обратной арендой. Поправки к МСФО (IFRS) 16 (выпущены 22 сентября 2022 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2024 года или после этой даты);
- Соглашения о финансировании поставок. Поправки к МСФО (IAS) 7 и МСФО (IFRS) 7 (выпущены 25 мая 2023 г. и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2024 года или после этой даты);

Ряд новых стандартов и поправок к ним вступили в силу для будущих годовых периодов, начинающихся с 1 января 2025 года, с возможностью досрочного применения. Группа не осуществляла переход на новые и измененные стандарты, интерпретации или дополнения при подготовке данной консолидированной финансовой отчетности.

МСФО (IFRS) 18 «Представление и раскрытия в финансовой отчетности» (выпущен 9 апреля 2024 г. и вступает в силу для годовых периодов,

начинаяющихся с 1 января 2027 г. или после этой даты). МСФО (IFRS) 18 заменяет МСФО (IAS) 1. Многие требования МСФО (IAS) 1 в новом стандарте сохранены без изменений. Новый стандарт вводит три получившие определение категории доходов и расходов в отчете о прибыли или убытке (операционную, инвестиционную и финансовую), и требует предоставления новых определенных стандартом промежуточных итогов, которые включают показатели операционной прибыли и прибыли до вычета финансовых доходов и расходов на прибыль.

В том случае, когда представлены альтернативные показатели результатов (эффективности) деятельности или показатели, не предусмотренные общепринятыми правилами бухгалтерского учета, эти показатели соответствуют определению установленных руководством показателей результатов (эффективности) деятельности, МСФО (IFRS) 18 требует, раскрытия сверки этих показателей с промежуточными итогами, предусмотренными МСФО (IFRS) 18, или с итогами или промежуточными итогами, требуемыми стандартами финансовой отчетности МСФО.

Показатели результатов (эффективности) деятельности, установленные руководством — это промежуточные итоги доходов и расходов, используемые организацией в публичных коммуникациях для выражения взгляда руководства на тот или иной аспект финансовых результатов деятельности организации в целом.

МСФО (IFRS) 18 устанавливает требования для определения того, должна ли информация о показателях финансовой отчетности включаться в основные формы финансовой отчетности или в примечания, а также содержит принципы объединения показателей

и определения уровня детализации, необходимого для представления информации (агрегации и детализации). МСФО (IFRS) 18 также содержит требования в отношении представления операционных расходов в отчете о прибыли или убытке, раскрытия информации об определенных расходах, классифицированных по характеру, и дополнительной информации о статьях, сгруппированных вместе и обозначенных как «прочие». В настоящее время Группа проводит оценку того, как данный стандарт повлияет на консолидированную финансовую отчетность.

Прочие стандарты, которые, как ожидается, не окажут значительного влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы:

→ Отсутствие возможности обмена валют. Поправки к МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов» (выпущены 15 августа 2023 г. и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2025 г. или после этой даты);

- МСФО (IFRS) 19 «Дочерние организации без обязанности отчитываться публично: раскрытие информации» (выпущен 9 мая 2024 г. и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2027 г. или после этой даты);
- Поправки к классификации и оценке финансовых инструментов — Поправки к МСФО (IFRS) 9 и МСФО (IFRS) 7 (выпущены 30 мая 2024 г. и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2026 г. или после этой даты);
- Ежегодные усовершенствования МСФО — Поправки к МСФО (IFRS) 1, МСФО (IFRS) 7, МСФО (IFRS) 9, МСФО (IFRS) 10 и МСФО (IAS) 7 (выпущены 18 июля 2024 г. и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2026 г. или после этой даты);
- Поправки к МСФО (IFRS) 10 и МСФО (IAS) 28 — «Продажа или ввоз активов в сделках между инвестором и его ассоциированной организацией или совместным предприятием» (выпущены 11 сентября 2014 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся с даты, которая будет определена Советом по МСФО, или после этой даты).

Классификация себестоимости товаров и услуг за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2024 года и 31 декабря 2023 года, по характеру расходов, представлена следующим образом:

Себестоимость	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Стоимость сырья и материалов, товаров	921 676	404 270
Расходы на оплату труда и страховые взносы	285 358	165 035
Амортизация основных средств и НМА, АФПП	31 668	19 110
Услуги сторонних организаций	175 489	98 400
Расходы на текущую аренду производственных помещений	7 056	4 853
Резерв на гарантийный ремонт	(36 352)	97 768
Прочие расходы	3 241	202
Изменение остатков (прирост) НЗП и готовой продукции	(132 022)	(52 308)
	<b>1 256 114</b>	<b>737 330</b>

## 5. ВЫРУЧКА И СЕБЕСТОИМОСТЬ

### Выручка

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
<b>Выручка по видам:</b>		
Выручка от продажи протезов верхних конечностей	4 036 235	1 959 062
Выручка от продажи протезов нижних конечностей	131 215	—
Выручка от продажи нейростимуляторов	15 664	—
Выручка от реализации прочих товаров и услуг	1 556	5 094
	<b>4 184 670</b>	<b>1 964 156</b>

В показателе выручка отражены доходы от продажи протезов верхних конечностей, нижних конечностей и прочих товаров собственного производства.

Результаты деятельности Группы носят сезонный характер. Доходы Группы, как правило, увеличиваются во второй половине года, поскольку большая

часть заказов закрывается к концу календарного года. Вследствие этого результаты операционной деятельности Группы в течение года распределены неравномерно.

## 6. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ И КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ, ФИНАНСОВЫЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ, ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

### Административные расходы

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
<b>Административные расходы</b>		
Расходы на оплату труда и страховые взносы	436 775	87 852
Расходы на текущую аренду административных помещений	27 078	7 747
Амортизация ОС и НМА, АФПП	8 743	397
Аудит и консалтинг	87 362	43 030
Расходы на персонал (обучение, ДМС, корп. мероприятия)	34 387	13 139
Расходы на банковское обслуживание	32 410	10 643
Расходы на содержание офиса	49 951	13 123
Прочие расходы	10 708	1 813
	<b>687 414</b>	<b>177 744</b>

## Коммерческие расходы

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Расходы на оплату труда и страховые взносы	306 852	143 174
Амортизация ОС и НМА, АФПП	106	77
Расходы на содержание офиса	2 631	1 915
Расходы на продвижение	163 864	90 067
Расходы на аренду коммерческих помещений	5 453	7 863
Расходы командировочные и представительские	12 308	6 416
Услуги клиентского сервиса	31 818	9 764
Консультационные услуги	6 751	16 078
Расходы на логистику до конечного потребителя	12 745	196
Расходы на услуги эвакайринга	22 072	424
Расходы на регистрацию мед. изделий	23 902	–
Прочие расходы	3 999	3 882
	<b>592 501</b>	<b>279 856</b>

## Финансовые доходы

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Проценты по краткосрочным банковским депозитам	207 410	22 594
	<b>207 410</b>	<b>22 594</b>

## Финансовые расходы

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Процентные расходы по финансовым обязательствам, учитываемым по амортизированной стоимости	50 786	10 037
Процентные расходы по арендным обязательствам	14 479	965
Проценты по договорам поручительства	9 227	12 924
Текущие расходы на обслуживание облигаций	1 825	1 369
	<b>76 317</b>	<b>25 295</b>

## Прочие доходы и (расходы) нетто

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Доходы от целевого финансирования	4 979	5 264
Прибыль/(убыток) от реализации ТМЦ	4 526	1 711
Текущие расходы на разработки и исследования	(93 943)	(34 909)
Резерв под ожидаемые кредитные убытки	(3 437)	(13 855)
Пени по налогу на прибыль прошлых лет	(9 375)	–
Прочие доходы/(расходы)	(2 180)	(3 809)
	<b>(99 430)</b>	<b>(45 598)</b>

Текущие расходы на исследования и разработки в 2024 году включают в себя 42 383 тыс. руб. затрат на оплату труда и социальные взносы (2023 год: 15 208 тыс. руб.), 33 049 тыс. руб. на оплату материалов и малооцененных основных средств (2023 год: 1 730 тыс. руб.).

5 695 тыс. руб.), 11 878 тыс. руб. на оплату услуг сторонних организаций (2023 год: 12 276 тыс. руб.) и прочие расходы, связанные с исследованиями и разработками, в размере 6 633 тыс. руб. (2023 год: 1 730 тыс. руб.).

## 7. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

В 2022 году 2 дочерние компании Группы ООО «Моторика» и ООО «Исследовательский центр Моторика» имели статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре «Сколково» и в соответствии с Налоговым Кодексом РФ (статья 246.1) в течение 10 лет со дня получения указанного статуса имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщиков по налогу на прибыль.

27 декабря 2023 года дочерняя компания ООО «Моторика» сменила свой статус и получила статус резидента в особой экономической зоне

«Технополис Москва». Условия налогообложения в ОЭЗ «Технополис Москва» подразумевают ставку налога на прибыль в размере 2%. Данная налоговая ставка применяется с начала налогового периода по налогу на прибыль, а именно с 1 января 2024 года.

В июле 2024 года в рамках внесения изменений в Налоговый кодекс РФ предусмотрено повышение ставки налога на прибыль с 20% до 25% с 1 января 2025 года. Данное изменение повлияло на некоторые дочерние компании Группы и привело к дополнительным доходам в размере 2 718 тыс. руб., в связи с переоценкой отложенных налоговых активов и обязательств, которые были признаны в течение года, закончившегося 31 декабря 2024 года (2023 год: ноль).

## (1) Компоненты расходов по налогу на прибыль

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Текущий налог на прибыль	(35 161)	(149 838)
Отложенный налог на прибыль	13 446	3 613
<b>Расход по налогу на прибыль</b>	<b>(21 715)</b>	<b>(146 225)</b>

## (2) Сверка ожидаемых и фактических налогов на прибыль

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Прибыль до налогообложения	1 676 425	722 405
Законодательно установленная ставка налога на прибыль	20,00%	20,00%
Условный расход по налогу на прибыль	(335 285)	(144 481)
Влияние ставки, отличной от 20%	307 601	14 011
Влияние пересчета отложенных налогов по ставке 25%	2 718	—
Эффект от расходов, не принимаемых для целей налогообложения	3 251	(15 755)
<b>Расход по налогу на прибыль</b>	<b>(21 715)</b>	<b>(146 225)</b>

## (3) Отложенные налоги по видам временных разниц

Активы/(обязательства), возникающие в результате налогового эффекта от:	На 31 декабря, 2023	Признано в составе прибылей и убытков	Влияние увеличения ставки до 25%	Приобретение дочерней компании	На 31 декабря, 2024
	тыс. руб.				тыс. руб.
Нематериальные активы	—	261	—	122	383
Основные средства	—	—	—	(7 205)	(7 205)
Оценочные обязательства и резервы	2 235	(42)	—	876	3 069
Арендные обязательства/АФПП	1 273	(1 016)	61	1 830	2 148
Финансовые обязательства, учитываемые по амортизированной стоимости	(165)	68	—	—	(97)
Прочие активы/(обязательства)	270	1 093	66	4	1 433
Убытки прошлых лет	—	10 364	2 591	—	12 955
<b>Итого отложенные налоговые активы/ (обязательства)</b>	<b>3 613</b>	<b>10 728</b>	<b>2 718</b>	<b>(4 373)</b>	<b>12 686</b>

## Активы/(обязательства), возникающие в результате налогового эффекта от:

	На 31 декабря, 2022	Признано в составе прибылей и убытков	На 31 декабря, 2023
	тыс. руб.		тыс. руб.
Оценочные обязательства и резервы	—	—	2 235
Арендные обязательства/АФПП	—	—	1 273
по амортизированной стоимости	—	—	(165)
Прочие активы/(обязательства)	—	—	270
<b>Итого отложенные налоговые активы/(обязательства)</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>3 613</b>

## 8. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И АКТИВЫ В ФОРМЕ ПРАВА ПОЛЬЗОВАНИЯ

Изменения балансовой стоимости основных средств представлены ниже:

Первоначальная стоимость	Машины и оборудование	Офисное оборудование и автомобили	Здания и сооружения	Земельные участки	Неотделимые улучшения	НЗС и авансы	Итого
<b>На 1 января 2023</b>	3 590	4 377	–	–	–	–	7 967
Поступления	–	–	–	–	–	5 459	5 459
Перемещения	5 357	102	–	–	–	(5 459)	–
Выбытия	(1 081)	(167)	–	–	–	–	(1 248)
<b>На 31 декабря 2023</b>	7 866	4 312	–	–	–	–	12 178
Поступления	–	–	–	–	–	291 939	291 939
Перемещения	77 493	21 960	–	–	23 445	(122 898)	–
Приобретение дочерних компаний	16 750	7 403	87 708	24 069	–	–	135 930
Выбытия	(520)	(3 170)	–	–	–	–	(3 690)
<b>На 31 декабря 2024</b>	<b>101 589</b>	<b>30 505</b>	<b>87 708</b>	<b>24 069</b>	<b>23 445</b>	<b>169 041</b>	<b>436 357</b>
<b>Накопленная амортизация</b>							
<b>На 1 января 2023</b>	1 148	3 410	–	–	–	–	4 558
Амортизация	1 594	392	–	–	–	–	1 986
Выбытия	(91)	(77)	–	–	–	–	(168)
<b>На 31 декабря 2023</b>	<b>2 651</b>	<b>3 725</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>6 376</b>
Амортизация	5 390	2 429	–	–	750	–	8 569
Выбытия	(520)	(3 145)	–	–	–	–	(3 665)
<b>На 31 декабря 2024</b>	<b>7 521</b>	<b>3 009</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>750</b>	<b>–</b>	<b>11 280</b>
<b>Остаточная стоимость</b>							
<b>На 1 января 2023</b>	<b>2 442</b>	<b>967</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>3 409</b>
<b>На 31 декабря 2023</b>	<b>5 215</b>	<b>587</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>5 802</b>
<b>На 31 декабря 2024</b>	<b>94 068</b>	<b>27 496</b>	<b>87 708</b>	<b>24 069</b>	<b>22 695</b>	<b>169 041</b>	<b>425 077</b>

По состоянию на 31 декабря 2024 года и 31 декабря 2023 года основные средства не были заложены в качестве обеспечения по кредитам и займам

Часть арендных договоров, заключенных компаниями Группы на 31 декабря 2024 года и 31 декабря 2023 года признаны в качестве активов в форме права пользования:

Активы в форме права пользования	Офисы	Машины и Оборудование	Итого
<b>На 1 января 2023</b>	<b>5 291</b>	–	<b>5 291</b>
Поступление	78 444	–	78 444
Амортизация активов в форме права пользования	(6 169)	–	(6 169)
<b>На 31 декабря 2023</b>	<b>77 566</b>	–	<b>77 566</b>
Поступление	80 654	–	80 654
Приобретение дочерних компаний	–	3 406	3 406
Амортизация активов в форме права пользования	(13 079)	–	(13 079)
Модификация договоров аренды	6 698	–	6 698
<b>На 31 декабря 2024</b>	<b>151 839</b>	<b>3 406</b>	<b>155 245</b>

Ниже представлена балансовая стоимость обязательств по аренде, имеющихся у Группы, и их изменение в течение отчетного периода:

Обязательства по аренде	Офисы	Машины и Оборудование	Итого
тыс. руб.			
<b>На 1 января 2023</b>	<b>5 727</b>	–	<b>5 727</b>
Поступление	78 444	–	78 444
Процентный расход по обязательствам по аренде	965	–	965
Общий денежный отток для договоров аренды	(7 865)	–	(7 865)
<b>На 31 декабря 2023</b>	<b>77 271</b>	–	<b>77 271</b>
Поступление	80 654	–	80 654
Приобретение дочерних компаний	–	3 406	3 406
Модификация договоров аренды	6 698	–	6 698
Процентный расход по обязательствам по аренде	14 479	–	14 479
Общий денежный отток для договоров аренды	(25 223)	–	(25 223)
<b>На 31 декабря 2024</b>	<b>153 879</b>	<b>3 406</b>	<b>157 285</b>

В течение 2024 года, Группа признала расходы, относящиеся к текущим краткосрочным договорам аренды в размере 39 587 тыс. руб. (в 2023 году 26 244 тыс. руб. соответственно).

## 9. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

По состоянию на 31 декабря 2024 года и на 31 декабря 2023 года нематериальные активы представлены следующим образом:

Первоначальная стоимость	Нематериальные активы, созданные группой		Прочие	Гудвил	Итого
	Прошедшие стадию разработки	Находящиеся на стадии разработки			
<b>На 1 января 2023</b>	117 735	88 170	1 354	–	207 259
Реклассификация	8 517	(8 517)	–	–	–
Поступление	900	32 695	–	–	33 595
Некапитализированная часть расходов	–	(34 909)	–	–	(34 909)
Выбытия	–	–	(452)	–	(452)
<b>На 31 декабря 2023</b>	<b>127 152</b>	<b>77 439</b>	<b>902</b>	–	<b>205 493</b>
Реклассификация	44 903	(44 903)	–	–	–
Поступление	–	117 102	–	–	117 102
Приобретение дочерних компаний	–	–	–	1 150 074	1 150 074

Первоначальная стоимость	Нематериальные активы, созданные группой		Прочие	Гудвил	Итого
	Прошедшие стадию разработки	Находящиеся на стадии разработки			
Некапитализированная часть расходов		(80 093)			(80 093)
Выбытия	(185)	–	(902)	–	(1 087)
<b>На 31 декабря 2024</b>	<b>171 870</b>	<b>69 545</b>	<b>–</b>	<b>1 150 074</b>	<b>1 391 489</b>
<b>Накопленная амортизация</b>					
На 1 января 2023	15 148	–	1 009	–	16 157
Амортизация	11 268	–	161	–	11 429
Выбытия	–	–	(268)	–	(268)
<b>На 31 декабря 2023</b>	<b>26 416</b>	<b>–</b>	<b>902</b>	<b>–</b>	<b>27 318</b>
Амортизация	18 869	–	–	–	18 869
Выбытия	–	–	(902)	–	(902)
<b>На 31 декабря 2024</b>	<b>45 285</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>45 285</b>
<b>Остаточная стоимость</b>					
На 1 января, 2023	102 587	88 170	345	–	191 102
На 31 декабря, 2023	100 736	77 439	–	–	178 175
<b>На 31 декабря, 2024</b>	<b>126 585</b>	<b>69 545</b>	<b>–</b>	<b>1 150 074</b>	<b>1 346 204</b>

Согласно положениям стандарта МСФО (IAS) 36 на каждую отчетную дату Группа проводит анализ на наличие признаков обесценения нематериальных активов, находящихся на стадии разработки, а также нематериальных активов, по которым

на отчетную дату осуществляется существенная доработка. При выявлении признаков обесценения и не соответствия признакам капитализации согласно п.57 МСФО (IAS) 38 такие расходы на разработку были списаны на текущие расходы Группы.

## 10. ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ

В конце декабря 2024 года Группа приобрела 50,1% долей ООО «Завод специального оборудования» (далее ООО «ЗСО») за денежное вознаграждение 922 000 тыс. руб. и отложенное вознаграждение, оцененное по справедливой стоимости, в размере 297 889 тыс. руб.

ООО «ЗСО» — один из крупнейших российских производителей инвалидных колясок, его производственная мощность превышает 40 000 изделий в год. Компания обладает 20-летним опытом работы и современными производственными мощностями.

Данное приобретение позволило Группе существенно расширить свою продуктовую линейку и еще больше сфокусироваться на рынке ассистивных технологий и устройств, что полностью соответствует долгосрочной стратегии Группы.

Справедливая стоимость идентифицируемых приобретенных активов и принятых обязательств на дату приобретения представлены ниже

В тысячах российских рублей	Соответствующая справедливая стоимость
Основные средства	135 930
Активы в форме права пользования	3 406
Отложенные налоговые активы	2 933
Запасы	268 934
Торговая и прочая дебиторская задолженность	98 429
Денежные средства и их эквиваленты	10 279
Кредиты и прочие финансовые обязательства	(102 828)
Обязательства по аренде	(3 406)
Отложенные налоговые обязательства	(7 306)
Кредиторская и прочая задолженность	(267 020)
<b>Справедливая стоимость идентифицируемых чистых активов дочерней организации</b>	<b>139 351</b>

В результате определения справедливой стоимости приобретенных чистых активов и распределения стоимости приобретения Группа признала гудвил, который был рассчитан на дату приобретения контроля следующим образом:

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Итого переданное возмещение за долю 50,1%	1 219 889	
Неконтролирующая доля, исходя из пропорциональной доли ее владельцев в признанной стоимости активов и обязательств приобретенной компании	69 536	
<b>Признанный гудвил</b>	<b>1 150 074</b>	

Гудвил тестировался на обесценение на конец отчетного периода. Возмещаемая сумма была определена исходя из расчета стоимости от использования, сделанного на основе прогнозов движения денежных средств. Среди основных допущений, на основании которых была определена ценность использования

и к которым наиболее чувствительна возмещаемая стоимость, можно выделить темпы роста объемов продаж, ставку дисконтирования, значение валовой прибыли. По результатам проведенного теста на обесценение Группа не выявила убытков от обесценения гудвила на 31 декабря 2024 года.

## 11. ЗАПАСЫ

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Сырье и материалы	1 082 168	274 484
Инвентарь и хозяйственные принадлежности	33 194	682
Готовая продукция	231 852	48 870
Товары	25 085	3 054
Незавершенное производство	56 630	33 449
Прочие запасы	626	–
<b>Итого запасы</b>	<b>1 429 555</b>	<b>360 539</b>

Резерв под обесценение товарно-материальных запасов в 2024 и 2023 годах не начислялся в связи с отсутствием признаков обесценения.

На 31 декабря 2024 года и на 31 декабря 2023 года запасы в залог не передавались.

## 12. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И АВАНСЫ ВЫДАННЫЕ

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Торговая дебиторская задолженность	113 121	39 443
Прочая дебиторская задолженность	53 789	24 920
Оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки	(5 583)	(8 945)
<b>Торговая дебиторская и прочая задолженность, нетто</b>	<b>161 327</b>	<b>55 418</b>
Авансы выданные	283 956	240 794
Резерв под обесценение авансов	(11 709)	(4 910)
<b>Авансы выданные, нетто</b>	<b>272 247</b>	<b>235 884</b>
<b>Итого</b>	<b>433 574</b>	<b>291 302</b>

	31 декабря 2024	31 декабря 2023				
	% убытков	Балансовая стоимость	Резерв	% убытков	Балансовая стоимость	Резерв
Текущая	0%	107 538	–	0%	30 498	–
Просроченная более 360 дней	100%	5 583	(5 583)	100%	8 945	(8 945)
<b>Итого</b>	<b>113 121</b>	<b>(5 583)</b>		<b>39 443</b>	<b>(8 945)</b>	

### Изменение резерва под обесценение торговой дебиторской задолженности

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
<b>На 1 января</b>	<b>8 945</b>	–
Начислен резерв	–	8 945
Восстановление резерва	(3 362)	–
<b>На 31 декабря</b>	<b>5 583</b>	<b>8 945</b>

## Изменение резерва под обесценение авансов выданных

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
На 1 января	4 910	-
Начислен резерв	6 799	4 910
<b>На 31 декабря</b>	<b>11 709</b>	<b>4 910</b>

По состоянию на 31 декабря 2024 года и 31 декабря 2023 года дебиторская задолженность не была заложена в качестве обеспечения по кредитам и займам.

Прочая дебиторская задолженность в основном представлена обеспечительными платежами по аренде и залоговыми суммами за возможность участвовать в государственных тендерных закупках.

## 13. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ

Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря 2024 года и на 31 декабря 2023 года включали:

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
<b>Денежные средства</b>		
Денежные средства на расчетных счетах	35 881	6 481
Краткосрочные депозиты, сроком до 3-х месяцев	1 401 201	995 899
<b>Итого денежные средства и их эквиваленты</b>	<b>1 437 082</b>	<b>1 002 380</b>
<b>Денежные средства и их эквиваленты, представлены в следующих валютах:</b>		
Российский рубль	1 423 638	1 002 097
Доллар США	-	-
Китайский юань	53	172
Индийская рупия	13 391	111
<b>1 437 082</b>	<b>1 002 380</b>	

По состоянию на 31 декабря 2024 года и на 31 декабря 2023 года Группа не имела ограничений по использованию денежных средств и их эквивалентов.

Все остатки на банковских счетах и депозиты не являются просроченными и обесцененными. С целью контроля над кредитным риском Группа размещает остатки денежных средств и срочные

депозиты в крупных российских банках, известных своей надежностью. Руководство регулярно пересматривает надежность и кредитоспособность банков, в которых размещены денежные средства Группы.

Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря 2024 года и на 31 декабря 2023 года были размещены в следующих банках:

Рейтинг АКРА	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
ПАО «Сбербанк»	AAA(RU)	1 393 095
АО «ТБанк»	AA(RU)	21 762
Прочее	-	22 225
	<b>1 437 082</b>	<b>1 002 380</b>

По состоянию на 31 декабря 2024 года и 31 декабря 2023 года все денежные средства и их эквиваленты отнесены к Уровню 1 по кредитному качеству и подвержены минимальному кредитному риску в соответствии с МСФО (IFRS) 9. Сумма резерва

под ожидаемые кредитные убытки по состоянию на 31 декабря 2024 года и 31 декабря 2023 года несущественна и не была отражена в настоящей консолидированной отчетности.

## 14. КАПИТАЛ И НЕКОНТРОЛИРУЮЩАЯ ДОЛЯ УЧАСТИЯ

## А) КАПИТАЛ

По состоянию на 31 декабря 2024 года и 31 декабря 2023 года уставный капитал представлен капиталом материнской компании ООО «МК Хомо Ауктус».

Группа управляет капиталом для обеспечения непрерывной деятельности предприятий Группы в обозримом будущем, развития производства и одновременной максимизации прибыли собственников в будущем.

Дивиденды в 2024 и 2023 годах не начислялись и не выплачивались.

## Расчет показателя EBITDA

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
<b>Прибыль до налогообложения</b>		
	<b>1 676 425</b>	<b>722 405</b>
<b>Корректировки:</b>		
Амортизация ОС	8 569	1 986
Амортизация НМА	18 869	11 429
Амортизация АФПП	13 079	6 169
Финансовые доходы	(207 410)	(22 594)
Финансовые расходы	76 317	25 295
Пени по налогу на прибыль прошлых лет	9 375	-
<b>EBITDA</b>	<b>1 595 224</b>	<b>744 690</b>

## С) НЕКОНТРОЛИРУЮЩАЯ ДОЛЯ УЧАСТИЯ

Неконтролирующая доля участия представлена в дочерней компании ООО «Завод специального оборудования» (дата приобретения контроля 24 декабря

Неконтролирующая доля в процентах	<b>49,90%</b>
Внеоборотные активы	142 269
Оборотные активы	377 642
Обязательства	(380 560)
<b>Чистые активы</b>	<b>139 351</b>
Балансовая стоимость неконтролирующей доли	<b>69 536</b>

Так как компания была приобретена 24 декабря 2024 года, то результаты деятельности компании за 2024 год не консолидировались Группой и не были отнесены на неконтролирующую долю участия.

## 15. КРЕДИТЫ И ПРОЧИЕ ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

В октябре 2023 года одна из дочерних компаний Группы ООО «Моторика» разместила процентные облигации на Московской Бирже (MOEX). Облигации размещены на срок 1 092 дня, первичная ставка купонного дохода — 15,75%. Сумма облигационного займа составила 300 000 тыс. руб.

В октябре 2024 года дочерняя компания Группы ООО «Моторика» объявила уровень процентной ставки для 5-го и 6-го купонных периодов по Биржевым

### Облигации

	<b>2024</b>	<b>2023</b>
	тыс. руб.	тыс. руб.
Российские облигации (тикер: MTRCSPR001) Долгосрочная часть	232 028	291 758
Российские облигации (тикер: MTRCSPR001) Краткосрочная часть	9 362	9 579
	<b>241 390</b>	<b>301 337</b>

2024 года). Обобщенная информация в отношении неконтролирующей доли участия по состоянию на 31 декабря 2024 года представлена ниже:

В рамках приобретения дочерней компании ООО «Завод специального оборудования» Группа признала у себя на балансе следующие банковские кредиты:

### Обеспеченные кредиты

	<b>2024</b>	<b>2023</b>
	тыс. руб.	тыс. руб.
Долгосрочная часть	42 594	—
Краткосрочная часть	60 234	—
	<b>102 828</b>	<b>—</b>

Обеспеченные кредиты представлены кредитами от коммерческих банков со сроком погашения до 2028 года и ставками от льготной 12,65% до текущей ключевой ставки ЦБ+5,57%.

В таблице ниже представлен анализ суммы обязательств, возникших в результате финансовой деятельности, и изменений в обязательствах Группы, возникших в результате финансовой деятельности, для каждого из представленных периодов. Статьи этих обязательств отражены в консолидированном отчете о движении денежных средств в составе финансовой деятельности:

### Сверка обязательств, возникающих по финансовой деятельности

	<b>Облигационный заем</b>	<b>Обязательство по аренде</b>	<b>Обеспеченные кредиты</b>
Обязательства, возникающие по финансовой деятельности на 31 декабря 2023 года	301 337	77 271	—
<b>Денежные потоки:</b>			
Выплаты основного долга	(63 119)	(10 744)	—
Выплаты процентов	(47 614)	(14 479)	—
<b>Неденежные потоки:</b>			
Начисленные проценты	50 786	14 479	—
Новые договоры аренды	—	80 654	—
Модификация договоров аренды	—	6 698	—
Приобретение дочерних компаний	—	3 406	102 828
Обязательства, возникающие по финансовой деятельности на 31 декабря 2024 года	<b>241 390</b>	<b>157 285</b>	<b>102 828</b>

Облигационный заем	Обязательство по аренде	Обеспеченные кредиты
Обязательства, возникающие по финансовой деятельности на 31 декабря 2022 года	–	5 727
<b>Денежные потоки:</b>		
Выплаты основного долга	–	(6 900)
Выплаты процентов	–	(965)
Денежные средства нетто, полученные от размещения облигаций	291 300	–
<b>Неденежные потоки:</b>		
Начисленные проценты	10 037	965
Новые договоры аренды	–	78 444
<b>Обязательства, возникающие по финансовой деятельности на 31 декабря 2023 года</b>	<b>301 337</b>	<b>77 271</b>

## 16. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

В составе целевого финансирования отражаются средства, полученные по договорам (соглашениям) о предоставлении грантов на проведение НИОКР.

Целевое финансирование	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Долгосрочная часть целевого финансирования	35 601	31 820
Краткосрочная часть целевого финансирования	3 794	3 805
<b>Итого</b>	<b>39 395</b>	<b>35 625</b>

## 17. СДЕЛКИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

В настоящей консолидированной финансовой отчетности связанными считаются стороны, одна из которых имеет возможность контролировать или в значительной степени влиять на операционные и финансовые решения другой стороны согласно определению МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах». Связанные стороны могут вступать в сделки, которые не проводились бы между несвязанными сторонами. Цены и условия таких сделок могут отличаться от цен и условий сделок между несвязанными сторонами.

По состоянию на 31.12.2024 и 31.12.2023 у Группы нет конечной контролирующей стороны.

Связанными сторонами для Группы являются владельцы долей в уставном капитале материнской Компании ООО «МК Хомо Ауктус». Сделок

со связанными сторонами в 2024 году у Группы не было за исключением выплаты вознаграждений ключевому персоналу.

### А) ОПЕРАЦИИ С КЛЮЧЕВЫМ УПРАВЛЕНЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ

Ключевой управленческий персонал включает генерального и исполнительного директора ООО «Моторика» и членов Совета директоров Группы. Общие суммы вознаграждений, выплаченных ключевому управленческому персоналу за 2024 и 2023 годы, представлены ниже:

#### Выплаты ключевому персоналу

	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Заработка плата	72 168	22 916
Страховые взносы	12 737	3 533
<b>Итого</b>	<b>84 905</b>	<b>26 449</b>

## 18. РЕЗЕРВЫ ПРЕДСТОЯЩИХ РАСХОДОВ И УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Резервы признаются тогда, когда у Группы имеются юридические или вытекающие из практики обязательства, возникшие в результате прошлых событий, существует высокая вероятность того, что погашение этих обязательств потребует выбытия ресурсов Группы, а также может быть проведена надежная оценка величины обязательств.

Величина резерва предстоящих расходов, отражаемая в учете, представляет собой наилучшую оценку суммы, необходимой для погашения

обязательств, определенную на отчетную дату с учетом рисков и неопределенностей, характерных для данных обязательств.

Если величина резерва предстоящих расходов рассчитывается на основании предполагаемых денежных потоков по погашению обязательств, то резерв предстоящих расходов определяется как дисконтированная стоимость таких денежных потоков (если влияние стоимости денег во времени является существенным).

В Группе созданы следующие виды резервов:

	Резерв на оплату отпусков	Резерв на гарантийный ремонт	Прочие резервы	Итого
<b>Балансовая стоимость на 1 января 2023</b>	10 226	–	–	<b>10 226</b>
Увеличение резерва	29 694	97 768	–	127 462
Использование резерва	(24 543)	–	–	(24 543)
<b>Балансовая стоимость на 31 декабря 2023</b>	<b>15 377</b>	<b>97 768</b>	–	<b>113 145</b>
Увеличение резерва	78 878	13 095	9 444	101 417
Использование резерва	(41 590)	(49 447)	–	(91 037)
Восстановление неиспользованных сумм	(4 989)	–	–	(4 989)
Приобретение дочерних компаний	3 502	–	–	3 502
<b>Балансовая стоимость на 31 декабря 2024</b>	<b>51 178</b>	<b>61 416</b>	<b>9 444</b>	<b>122 038</b>

Все резервы, указанные выше, были классифицированы как краткосрочные обязательства, поскольку у Группы нет безусловного права отсрочки их погашения на срок свыше года после отчетной даты.

Группа выступает поручителем по потребительским кредитам, предоставленным банками физическим лицам на приобретение продукции, выпускаемой Группой. Группа оплачивает банкам

за потребителей проценты, начисленные в среднем за 6 месяцев по данным потребительским кредитам. Суммы оплаченных процентов по договорам поручительства раскрыты в Примечании 6 в разделе «Финансовые расходы». Поскольку расходы на приобретение протеза пользователям компенсирует Социальный Фонд России (далее СФР), и этот процесс занимает продолжительное время (до 6 месяцев), в целях обеспечения оперативной выдачи протезов

пользователям и роста продаж Группы применяется механизм потребительского кредитования. После получения пользователем денежных средств из СФР потребительские кредиты выплачиваются, связанные с ними поручительства прекращаются.

Так как кредитный рейтинг Российской Федерации считается наивысшим, то Группа оценивает риск дефолта по таким потребительским кредитам

как очень низкий. В связи с этим Группа раскрывает сумму данных поручительств по состоянию на отчетную дату как условные обязательства согласно МСФО (IAS) 37. Сумма выданных поручительств на 31.12.2024 составила 14 388 тыс. руб. (на 31.12.2023 126 770 тыс. руб.)

## 19. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

### 19.1 РЫНОЧНЫЙ РИСК

Рыночный риск — это риск того, что справедливая стоимость будущих денежных потоков по финансовому инструменту будет колебаться вследствие изменений рыночных цен. Рыночные цены включают в себя валютный риск, риск изменения процентной ставки и риск изменения цен на акции, что может негативно повлиять на результаты деятельности Группы и стоимость ее финансовых активов. Группа поддерживает систему по управлению и контролю над рыночным риском. Одним из элементов управления рыночным риском является анализ валютного риска.

Группа подвержена кредитному риску, связанному с его операционной деятельностью, прежде всего в отношении дебиторской задолженности, денежных средств и их эквивалентов. Руководство осуществляет мониторинг кредитоспособности своих контрагентов, принимая во внимание их финансовое положение, предыдущий опыт взаимодействия и другие существенные факторы. Руководство использует данную информацию для создания резервов в отношении просроченной дебиторской задолженности. Балансовая стоимость дебиторской и прочей задолженности, за вычетом обесценения, представляет собой максимальную сумму, подверженную кредитному риску.

### 19.2 ВАЛЮТНЫЙ РИСК

Подверженность Группы валютному риску обусловлена, прежде всего, международной деятельностью Группы. Валютный риск возникает из-за того, что часть обязательств Группы, выражена в валюте, отличной от функциональной валюты Группы. По оценке руководства, Группа не подвержена существенному валютному риску.

У Группы нет значительной концентрации кредитного риска по одному контрагенту. Торговая дебиторская задолженность представлена большим числом покупателей и распределена по различным географическим регионам РФ.

### 19.3 КРЕДИТНЫЙ РИСК

Кредитный риск представляет собой риск неисполнения контрагентом своих обязательств, в результате чего Группа может понести финансовые убытки.

Денежные средства размещаются в финансовых институтах, которые на момент размещения средств имеют, по оценкам руководства, минимальный риск дефолта. До начала работы с новым контрагентом руководство проводит оценку кредитоспособности потенциального заказчика или финансового института. В случае если контрагент имеет рейтинг, присвоенный крупным независимым кредитным агентством, то такой рейтинг используется для оценки кредитоспособности. В иных случаях оценка кредитоспособности проводится путем анализа последней доступной финансовой отчетности контрагента.

Максимальная величина активов Группы, подверженных кредитному риску, равна балансовой стоимости данных финансовых активов по состоянию на 31 декабря 2023 и 2022 годов, и представлена ниже:

Кредитный риск	2024	2023
	тыс. руб.	тыс. руб.
Денежные средства и их эквиваленты	1 437 082	1 002 380
Дебиторская торговая задолженность	107 538	30 498
<b>Итого</b>	<b>1 544 620</b>	<b>1 032 878</b>

Рейтинг банков, в которых хранятся остатки денежных средств представлен в примечании 13.

По состоянию на 31 декабря 2024 Группа создала резерв под ожидаемые кредитные убытки в части дебиторской задолженности. Его сумма представлена в примечании 12.

#### 19.4 РИСК ЛИКВИДНОСТИ

Риск ликвидности состоит в том, что Группа может быть неспособна своевременно погашать свои обязательства. Группа управляет своей ликвидностью таким образом, чтобы обеспечить наличие достаточных

средств, необходимых для погашения своих обязательств с тем, чтобы избежать необоснованных убытков и негативного влияния на репутацию.

Группа управляет своей ликвидностью за счет поддержания достаточных остатков денежных средств и кредитных ресурсов, регулярного мониторинга прогнозных и фактических денежных поступлений, и расходов.

В таблице ниже представлены данные о сроках погашения финансовых обязательств Группы по состоянию на 31 декабря 2024 и 2023 годов на основе недисконтированных платежей по договорам:

Риск ликвидности на 31 декабря 2024	Менее 3-х мес	от 3-х мес до года	От 1 года до 5 лет	Более 5 лет
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Облигационный заем	12 403	37 209	274 090	—
Банковские кредиты	19 505	53 119	46 524	—
Кредиторская и прочая задолженность	200 185	—	—	—
Обязательства по аренде	9 806	34 848	177 406	59 457
Задолженность перед персоналом	17 043	—	—	—
Кредиторская задолженность по налогам	8 957	—	—	—
Прочие обязательства	—	208 074	243 564	—
<b>Итого</b>	<b>267 899</b>	<b>333 250</b>	<b>741 584</b>	<b>59 457</b>

#### Риск ликвидности на 31 декабря 2023

	Менее 3-х мес	от 3-х мес до года	От 1 года до 5 лет	Более 5 лет
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Облигационный заем	11 781	35 343	382 467	—
Банковские кредиты	22 344	—	—	—
Обязательства по аренде	4 369	13 107	57 657	70 943
Кредиторская задолженность по налогам	15 955	—	—	—
Прочие краткосрочные обязательства	2 834	—	—	—
<b>Итого</b>	<b>57 283</b>	<b>48 450</b>	<b>440 124</b>	<b>70 943</b>

## 20. УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

### 20.1 СУДЕБНЫЕ РАЗБИРАТЕЛЬСТВА

В 2023–2024 годах Группа не получала каких-либо существенных претензий или судебных повесток.

### 20.2 УСЛОВНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налоговая система Российской Федерации продолжает развиваться и характеризуется частыми изменениями нормативных документов, официальных комментариев и решений судебных органов, которые иногда содержат противоречивые формулировки, допускающие различные толкования со стороны налоговых органов.

Вопросы налогообложения являются предметом рассмотрения и детальных проверок со стороны целого ряда органов власти, имеющих право налагать существенные штрафные санкции и взыскивать пени. Как правило, налоговый год остается открытым для проверок со стороны налоговых органов на протяжении трех последующих лет после его окончания.

Тем не менее, при определенных обстоятельствах налоговый год может оставаться открытым для проверок в течение более продолжительного периода времени. Недавние события, произошедшие в Российской Федерации, свидетельствуют о том, что налоговые органы занимают более жесткую и обоснованную позицию при интерпретации и применении налогового законодательства.

По мнению руководства, по состоянию на 31 декабря 2024 года соответствующие положения законодательства в целом были интерпретированы корректно, и вероятность сохранения положения, в котором находится Группа в соответствии с налоговым, валютным и таможенным законодательством, является высокой. Соответственно, на 31 декабря 2024 года Группа не создавала резерв на потенциальные налоговые обязательства (2023 год: резерв не создавался).

## 21. СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

Существенных событий после отчетной даты, которые бы привели к корректировкам отчетности не выявлено.

Дочерняя компания ООО «Моторика» 9 апреля 2025 года объявила об установлении ставки купона на 7-й купонный период по своим облигациям в размере 17,5% годовых. Выплата по 7-му купону пройдет 16 июля 2025 года.

18 апреля 2025 года ООО «Моторика» в соответствии с условиями выпуска погасила 148 497 штук облигаций на сумму 148 640 тыс. руб., включая накопленный купонный доход.

Иных существенных событий, произошедших после отчетной даты и требующих раскрытия в отчетности, не происходило.

# ПРИЛОЖЕНИЯ



“

БЕЗ ВЫРУЧКИ ПРОТЕЗА  
Я МНОГИЕ ВИДЫ РАБОТ  
ПРОСТО НЕ СМОГ  
БЫ ВЫПОЛНИТЬ.

## БОРИС КАНУКОВ

**Какие хобби или занятия приносят  
вам удовлетворение?**

Дизайнерские работы и обустройство  
различных объектов.

**Как вам помогает протез «Моторики» в быту?**  
Он разработан очень талантливыми специалистами,  
которые грамотно решили вопрос замены руки  
протезом, поэтому в быту он просто необходим.

**Как вам помогает протез «Моторики»  
в самореализации, работе или хобби?**  
Я часто делаю обычные хозяйствственные задачи  
по дому и без выручки протеза многие виды работ  
просто не смог бы выполнить.



# ГЛОССАРИЙ

**3D-сканирование** — процесс анализа реального объекта или окружающей среды для сбора трехмерных данных о его форме и, возможно, внешнем виде (например, цвете).

**4D-аддитивные технологии** — создание новых объектов при помощи специальных принтеров, с применением специальных материалов, которые могут реагировать на внешние стимуляторы.

**BCI** (от англ. Brain-Computer Interface) — технология, которая позволяет мозгу взаимодействовать с внешними устройствами без необходимости использования традиционных органов управления, таких как руки или голос.

**B2B** (от англ. business-to-business) — торговые отношения между юридическими лицами.

**B2C** (от англ. business-to-consumer) — коммерческое взаимодействие бизнеса и частных лиц.

**B2G** (от англ. business-to-government) — сотрудничество частных компаний с государственными учреждениями.

**CAGR** (от англ. Compound annual growth rate) — совокупный среднегодовой темп роста.

**CEO** (от англ. Chief Executive Officer) — генеральный директор компании.

**EBITDA** (от англ. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) — показатель финансовой эффективности компании, который рассчитывается как прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации основных средств, нематериальных активов.

**E-comms** — это все формы электронной коммуникации, включая социальные сети, электронную почту, телефоны и другие подобные системы.

**eNPS** (от англ. Employee Net Promoter Score) — метод качественного измерения лояльности сотрудников в компании.

**HTV-силикон** — (от англ. high temperature vulcanized) — силиконовая резина горячей вулканизации.

**HR** (от англ. Human resources) — сфера управления персоналом.

**IoB** (от англ. the Internet of Body) — «интернет человеческих тел», объединяющий данные с человеческого тела с сетью через имплантируемые и неимплантируемые устройства.

**IoM** (от англ. the Internet of Mind) — «интернет разума», исследующий взаимосвязь разума и тела, а также между людьми и окружающим миром.

**IPO** (от англ. Initial Public Offering) — это процесс, когда компания становится публичной через выход на биржу и размещение акций на ней.

**IR** (от англ. Investor Relations) — деятельность организации в сфере взаимоотношений с инвесторами, находящаяся на пересечении финансов, коммуникационной политики, маркетинга и права.

**ISO** — Международная организация по стандартизации.

**ISO 9001** — международный стандарт управления качеством.

**LTIFR** (от англ. Lost Time Injury Frequency Rate) — коэффициент частоты травм, приводящих к потере рабочего времени.

**M&A** (от англ. mergers and acquisitions) — процесс объединения активов двух компаний.

**MD&A** (от англ. Management's Discussion & Analysis) — раздел годового отчета компании, раскрывающий финансовые результаты ее деятельности.

**MedTech** — инновационная отрасль на стыке технологий и медицины.

**MENA** (от англ. Middle East and North Africa) — страны Ближнего Востока и Северной Африки.

**NFC** (от англ. Near Field Communication) — бесконтактная технология передачи данных между устройствами на малых расстояниях.

**PPH** (от англ. Parts per hundred) — количество инцидентов на 100 выпущенных изделий.

**RevoFit** — система крепления, обеспечивающая легкую подгонку гильзы в период изменения объемов культи без сложных и дополнительных манипуляций.

**R&D** (от англ. Research and Development) — процесс исследования, разработки и внедрения новых продуктов, процессов и технологий в компании.

**SCS** (от англ. Spinal cord stimulation) — метод лечения хронического болевого синдрома, спастики, нарушения функции тазовых органов.

**SLS** (от англ. Selective laser sintering) — технология аддитивного производства, основанная на послойном спекании порошковых материалов (полиамида, пластика) с помощью луча лазера.

**Touch Screen** — сенсорный экран, который позволяет взаимодействовать с устройством с помощью касаний пальцем или стилусом.

**USB** (от англ. Universal Serial Bus) — последовательный интерфейс для подключения периферийных устройств к вычислительной технике.

**VNS** (от англ. Vagus nerve stimulation) — метод лечения фармакорезистентной эпилепсии, заключающийся в проведении постоянной стимуляции блуждающего нерва.

**Welcome-тренинг** — первый этап адаптации новых сотрудников в компании.

**Аплазия** — отсутствие или неполноценное развитие органа или ткани.

**АСИ** (Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов) — российская автономная некоммерческая организация, созданная Правительством Российской Федерации для реализации комплекса мер в экономической и социальной сферах.

**Ассистивные технологии** (AssisstiveTech) — широкий круг изделий, от физических устройств, таких как протезы, инвалидные коляски, очки, протезы и слуховые аппараты, до цифровых решений, таких как средства распознавания речи.

**Бионические протезы** — протезы, принцип которых основан на считывании электрических сигналов, генерируемых мышцами культи или другими мышцами тела.

**БРИКС** (от англ. BRICS — Brazil, Russia, India, China, South Africa) — межгосударственное объединение, состоящее из 10 государств.

**Вуз** — высшее учебное заведение.

**ГОСТ ISO 13485** — международный отраслевой стандарт, в сфере системы менеджмента качества производителей медицинских изделий, который был разработан Международной организацией по стандартизации.

**Графеновые нанотрубки** — универсальный наномодификатор, улучшающий механические свойства, а также электро- и теплопроводность материалов. Обладают повышенной электропроводностью и прочностью, а также выдерживают высокие температуры.

**ДМС** — добровольное медицинское страхование.

**ДНК** — дезоксирибонуклеиновая кислота, макромолекула, обеспечивающая хранение, передачу из поколения в поколение и реализацию генетической программы развития и функционирования организма.

**ДФВТ** — Дальневосточный фонд высоких технологий.

**ДВФУ** — Дальневосточный федеральный университет.

**ДЦП** — детский церебральный паралич.

**«Зеленый офис»** — комплексная программа, состоящая из технических и мотивационно-образовательных мероприятий, призванных помочь компаниям разработать внутреннюю экологическую политику и научиться бережно относиться к ресурсам офиса.

**ИИ** — искусственный интеллект.

**Интернет вещей** — система взаимосвязанных вычислительных устройств, которые могут собирать и передавать данные по беспроводной сети без участия человека.

**Имплантаты** — искусственные заменители поврежденных, утраченных или отсутствующих органов, частей ткани, а также различные чипы, капсулы и т. д., вживляемые в живой организм.

**Инвазивная процедура** — медицинская процедура, связанная с проникновением через естественные внешние барьеры организма.

**ИТМО** — Институт точной механики и оптики.

**кВт·ч** — киловатт-час.

**Кибернетика** — междисциплинарная наука о системах управления, закономерностях получения, хранения, преобразования и передачи информации и связи в живых организмах и машинах.

**Комплаенс** (от англ. Compliance) — система, позволяющая соблюдать законы и предотвращать риски, связанные с нарушением законодательства.

**Компьютерное зрение** — технология создания машин, которые могут производить обнаружение, отслеживание и классификацию объектов.

**КПЭ** — ключевые показатели эффективности.

**Культиприемная гильза** — жесткая пластиковая приемная часть протеза, в которую помещается остаточная конечность с гелевым интерфейсом.

**ЛФК** — лечебная физическая культура.

**Медицинская кибернетика** — научное направление, связанное с использованием идей, методов и технических средств кибернетики в медицине и здравоохранении.

**МСФО** — Международные стандарты финансовой отчетности.

**МПУ** — микропроцессорное устройство.

**НКО** — некоммерческие организации.

**НКР** — кредитное рейтинговое агентство «Национальные Кредитные Рейтинги»

**Нейромодуляция** — высокотехнологичный нейрохирургический метод лечения, сутью которого является направленная стимуляция определенных структур головного мозга, спинного мозга и нервов с помощью слабых импульсов электрического воздействия с целью управляемой корректировки их функции.

**Нейропатические боли** — вид боли, который возникает в результате патологического возбуждения нейронов в периферической или центральной нервной системе, отвечающих за реакцию на физическое повреждение организма.

**Нейростимулятор** — устройство, которое осуществляет целенаправленную модуляцию деятельности нервной системы инвазивными или неинвазивными средствами.

**ОВЗ** — ограниченные возможности здоровья.

**ОМГ** (оптомиография) — метод измерения абсолютного состояния связок, сухожилий и мышц.

**ОМС** — обязательное медицинское страхование.

**Ортез** — внешнее медицинское приспособление, предназначенное для изменения структурных и функциональных характеристик нервно-мышечной и скелетной систем.

**Остеointеграция** — процесс срастания имплантата с костной тканью.

**ОТК** — отдел технического контроля.

**Отказоустойчивость** — свойство технической системы сохранять свою работоспособность после отказа одной или нескольких ее составных частей.

**ОЭЗ** — особая экономическая зона, наделенная особым юридическим статусом и экономическими льготами.

**Пневматический цилиндр** — воздушный цилиндр, представляющий собой механическое устройство, в котором используется сила сжатого газа для создания возвратно-поступательного движения.

**РПОЦ** — Республикансое учреждение протезно-ортопедических изделий.

**РСБУ** — Российские стандарты бухгалтерской отчетности.

**РФПИ** — Российский фонд прямых инвестиций.

**СамГМУ** — Самарский государственный медицинский университет.

**Сколтех** — Сколковский институт науки и технологий.

**СИЗ** — средства индивидуальной защиты.

**Система грейдов** — группировка и распределение должностей в соответствии с ценностью для компании.

**СМИ** — средства массовой информации.

**СНГ** (Содружество Независимых Государств) — межгосударственное объединение.

**ССП** — система сбалансированных показателей.

**СССР** — Союз Советских Социалистических Республик.

**СУОТ** — система управления охраной труда.

**СФР** — Социальный фонд России.

**Трендсеттер** (от англ. Trendsetter) — человек или организация, устанавливающие модные тенденции.

**ТСР** (технические средства реабилитации) — общее название средств для облегчения повседневной жизни людей с инвалидностью и другими ограничениями жизнедеятельности.

**Фантомная боль** — особый вид ощущений, когда болит отсутствующий орган или конечность. Такая боль локализуется в области ампутированной руки или ноги, реже — других органов.

**ФМБА** — Федеральное медико-биологическое агентство.

**Функциональная адаптация** — комплекс мероприятий, направленных на восстановление функциональных возможностей человека и снижение уровня инвалидности у лиц с нарушениями здоровья.

**Функциональный протез** — протез, частично заменяющий функцию утраченной конечности.

**ФЭС** (функциональная электростимуляция) — метод, использующий подачу слабого электрического сигнала на парализованные или слабые мышцы для вызывания определенного рисунка сокращений, необходимых для выполнения определенных движений.

**ЦУР** — цели устойчивого развития.

**ЦКМиНП** — Центр кибернетической медицины и нейропротезирования.

**Человеко-машинный интерфейс** — широкое понятие, охватывающее инженерные решения, обеспечивающие взаимодействие человека-оператора с управляемыми им машинами.

**ЭМГ** (электромиография) — метод диагностики нарушений нервно-мышечной системы, основанный на показателях биоэлектрической активности мышц.

**ЭЭГ** (электроэнцефалография) — высокоинформационный метод диагностики состояния нервной системы, основанный на регистрации биоэлектрических потенциалов коры головного мозга в процессе его жизнедеятельности.

## КОНТАКТЫ



[www.motorica.org](http://www.motorica.org)  
[info@motorica.org](mailto:info@motorica.org)  
**8 (800) 707-71-97**  
**+7 (495) 104-95-35**

### Контакты для инвесторов

Валерия Казанкова,  
Руководитель направления  
по связям с инвесторами  
Тел.: +7 (495) 104-95-35  
Email: ir@motorica.org

### Контакты для СМИ

Ксения Ратушная,  
Руководитель отдела  
по связям с общественностью  
Тел.: +7 (495) 104-95-35  
Email: pr@motorica.org

### Социальные сети для инвесторов



Телеграм-канал для инвесторов  
«Моторика. Киберинвестиции»

«Пульс»



«Импульс»



БКС «Профит»



«Смартлаб»



«Базар»



## ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящий Годовой отчет МК ООО «Хомо Ауктус» (далее — Компания) по итогам работы за 2024 год подготовлен с использованием информации, доступной Компании на момент составления.

Годовой отчет может содержать прогнозные заявления по операционным и финансовым результатам Компании и отражать их текущую оценку исходя из анализа информации по прошлым периодам, различных допущений и критериев. Все прогнозные заявления подвержены рискам влияния непредсказуемых внешних факторов, в том числе рыночных и экономических условий, поведения других участников рынка, внешнеполитической обстановки, из-за чего фактические результаты могут отличаться от прогнозных заявлений.

Компания не принимает на себя никаких обязательств по пересмотру или подтверждению ожиданий, оценок или обновлению каких-либо заявлений, основанных на прогнозных данных, либо прогнозов с целью

отражения событий или обстоятельств, происходящих или возникающих после даты публикации Годового отчета.

Информация, изложенная в настоящем Годовом отчете, носит информационный характер, не является и не может быть рассмотрена в качестве инвестиционно-аналитического материала. Настоящий документ не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений.