

# JET

# 5,9

Кикшеринг, главный рынок Бразилия

не раскрыта · раунд не раскрыт · Mobility · Growth

## Что это за бизнес и почему он может стать большим

JET сдает в аренду электросамокаты и строит сервис городской мобильности вокруг коротких поездок. Клиенту нужен быстрый способ проехать последний километр в плотном городе без ожидания такси и без владения своим транспортом. Конечный пользователь платит за каждую поездку, а масштаб возникает там, где город дает доступ к улицам и спрос держится почти круглый год.

Инвестиционная идея опирается не на раннюю гипотезу, а на уже работающую сеть на крупном рынке. Компания заняла сильную позицию в Бразилии, а этот рынок лучше подходит для кикшеринга, чем страны с длинной зимой: сезонность мягче, частота поездок выше, а удачный доступ к городам может надолго закрепить оператора.

## Почему у команды может получиться

Команда довела проект до стадии growth, а не только запустила приложение и флот. По открытым источникам JET работает в восьми странах, а Бразилия стала главным рынком. Это показывает, что команда умеет входить в новые города, договариваться о локальном доступе и удерживать операционное качество на расстоянии.

Команда сохраняет фокус на рынке, где уже есть результат. По открытым источникам компания стала лидером в Бразилии по активным пользователям и загрузкам, а команда сообщает, что ее доля там около 85%.

У основателей есть опыт в банкинге, запуске такси-сервиса и публичная узнаваемость одного из сооснователей. Эти факторы не заменяют цифры по качеству поездок, но помогают в найме, партнерствах и следующих раундах.

## Что еще предстоит доказать

Ключевая неопределенность связана с устойчивостью доступа к городам и экономикой расширения. Если рост держится на тендерах, квотах и локальных лицензиях, компания может хорошо работать в уже открытых городах, но замедлиться там, где правила меняются или места ограничены. Уверенность вырастет, если JET раскроет повторяемость входа в новые города, стабильность разрешений и экономику по зрелым когортам городов.

Флот требует много капитала и связывает деньги в железе. Публично нет детализации по retention и LTV/CAC. Условия текущего раунда не раскрыты, поэтому пока нельзя отделить качество бизнеса от качества сделки.

## **Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца**

Сейчас инвестор покупает долю в работающем бизнесе вместе с неопределенностью по условиям. Ожидание на два-три месяца имеет цену: если компания подтвердит качество роста на главном рынке и покажет прозрачные метрики по городам, цена компании до привлечения новых денег, то есть pre-money, может подняться заметно. Тогда более поздний вход даст больше ясности, но меньшую долю на ту же сумму.

Обратный сценарий тоже реален. Если за эти месяцы компания не раскроет экономику, замедлит подключение новых городов или покажет зависимость от дорогого капитала, переговорная позиция инвестора усилится. Без расчетного блока нельзя честно назвать текущую цену и размер возможной переоценки. Развилка выглядит так: хорошее подтверждение сокращает апсайд нового участника, а слабый сигнал оставляет шанс войти дешевле или отказаться без сожаления.

## **Как условия влияют на результат**

Самое существенное условие сейчас одно: неизвестны параметры раунда. Для частного инвестора это критично, потому что даже хороший бизнес можно купить по цене, которая съедает будущую доходность. Если в документах появится право обратного выкупа, то есть возможность для компании или основателей выкупить долю инвестора на заранее заданных условиях, нужно оценить экономический эффект и мотив. Такой пункт иногда показывает уверенность команды, но не реже отражает желание сохранить контроль, шаблон документов или совет консультанта.

## **Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе**

Такой проект не похож на короткую спекуляцию. Деньги могут быть заблокированы надолго, а потеря вложенной суммы остается реальной, потому что бизнес капиталоемкий и зависит от регулирования. При удачном исходе инвестиция может дать крупный денежный результат, если компания удержит лидерство в Бразилии и превратит локальную силу в более широкий региональный бренд.

Инвестор может получить доступ к опыту масштабирования в Латинской Америке и к кругу предпринимателей, которые строят физическую инфраструктуру, а не только софт. Эту пользу лучше зафиксировать сразу: запросить право на периодические апдейты и одну стратегическую сессию с командой в год.

## **Как действовать, если проект вам интересен**

Сначала стоит сделать короткую проверку, а не долгий аудит. Нужны четыре вещи: условия раунда, структура владения флотом и долговой нагрузки, метрики по зрелым городам и подтверждение доли рынка в Бразилии. Эти данные дадут основу для решения быстрее, чем попытка изучить весь международный контур компании.

Дальше стоит обсудить цену ожидания и защиту инвестора при слабом раскрытии данных. Подходящая формулировка такая: «Если вы показываете экономику зрелых городов и условия раунда без скрытых ограничений, я готов быстро закрыть первую часть сделки; если раскрытие остается частичным, мне нужна скидка к цене или простой защитный механизм». Следующий шаг конкретный: запросить у команды пакет по раунду и созвон на 30 минут только по этим четырем вопросам.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности. Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.