WHOOSH

Результаты по МСФО за 9м 2026



Заявление об ограничении ответственности

Информация, содержащаяся в данном документе, может включать оценки и другие заявления прогнозного характера в отношении намерений, планов, будущих событий, финансовой, операционной или иной деятельности Публичного акционерного общества «ВУШ Холдинг», далее именуемого «Компания». Фактические события и результаты деятельности Компании могут существенно отличаться от содержащихся или предполагаемых результатов в заявлениях прогнозного характера вследствие влияния различных внешних и внутренних факторов (общие условия экономической деятельности; риски, связанные с особенностями деятельности Компании, включая те, которые не могут контролироваться Компанией; изменения рыночной конъюнктуры в отрасли, в которой Компания осуществляет деятельность; иные факторы).

Данный документ также может содержать информацию, относящуюся к другим компаниям, осуществляющим деятельность в той же отрасли, в которой осуществляет деятельность Компания. Эта информация основана на общедоступных данных, известных Компании на момент подготовки документа, и не может служить источником или характеризовать результаты деятельности других компаний. Также обращаем внимание, что методика определения и расчета операционных и финансовых показателей Компании может отличаться от методики, используемой другими компаниями.

Настоящий документ содержит конфиденциальную информацию, не является офертой или предложением осуществления действий с ценными бумагами Компании, не представляет собой рекламу ценных бумаг, а также не должен служить основанием для принятия каких бы то ни было инвестиционных или договорных решений.

Компания не дает гарантий или заверений, подтверждающих достоверность, полноту или надежный характер содержащихся в настоящем документе сведений, и не берет на себя обязательство предоставлять актуализированную информацию.

Главное за 9М’26: меньше самокатов — больше денег с каждого

01

10,9 млрд ₽ +1% г/г

рост выручки группы
при сокращении парка СИМ на 5%

Эффективность вместо масштаба:
выручка на активного пользователя +20%,
выручки на поездку +6%

02

4,1 млрд ₽ +10% г/г

рост EBITDA кикшеринга
за 9М’26

37% рентабельность за 9М’26.
EBITDA выросла на 10% г/г благодаря
программе эффективности

03

1,35 млрд ₽

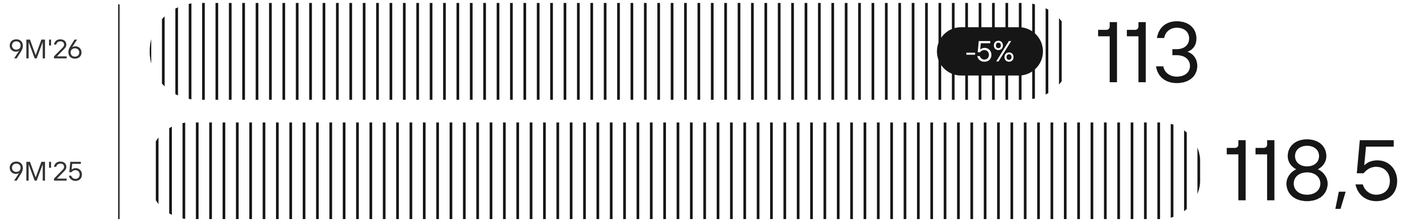
Свободный денежный поток
за 9М’26

VS минус 1,19 млрд ₽
за 9М’25

Операционные результаты за 9М’26



Кол-во поездок за 9 месяцев, млн шт.



СИМ, тыс шт.



+12% г/г

20

количество поездок на активного пользователя за период

+3 шт. г/г

79

локаций присутствия

~45%

Whoosh сохраняет лидерство на рынке РФ по числу поездок

Наша стратегия — максимизация свободного денежного потока

01 Рост проникновения

02 Расширение географии

03 Высокая рентабельность

04 Улучшение польз. опыта

Жесткий контроль капитальных затрат

Перераспределение флота на более маржинальные рынки ЛатАМ

Операционная Эффективность в РФ

Максимизация FCF



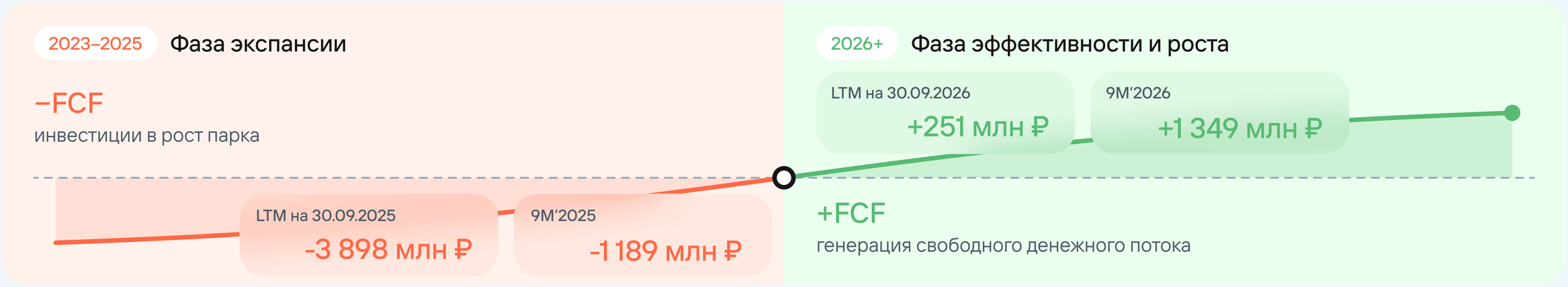
+

Снижение долговой нагрузки



Стратегический разворот: переход в фазу генерации положительного FCF

Выручка ↑ + Маржинальность ↑ при CapEx ↓ → FCF ↑ → Net Debt ↓



Особенности фазы экспансии (2023–2025)

- Активное наращивание парка
- Высокий инвестиционный CapEx
- Рост долговой нагрузки

Драйверы фазы эффективности и роста (2026+)

- Рост при положительном FCF на рынках с целевой доходностью капитала
- Фокус на загрузку флота и рентабельность
- Контроль инвестиций и операционная эффективность
- Планомерное снижение долговой нагрузки

Россия и СНГ

Регулирование рынка: фокус на стабильной интеграции СИМ в городскую среду

Государство решает вопросы безопасности: выводит из «серой зоны» курьеров и мощные частные СИМ, закрепляя для шеринга уже действующие правила и формирует условия для стабильной интеграции СИМ в городскую среду

Совет Федерации

Вектор регулирования — повышение безопасности при сохранении условий для развития кикшеринга

Минтранс

Тяжелый курьерский электротранспорт (>35 кг) отделяется от СИМ и переводится на проезжую часть. Прокат уже нормативно ограничен. Кикшеринг закрепил устойчивую транспортную роль в городах

Региональные власти

Продолжение курса на признание кикшеринга неотъемлемым элементом городской транспортной системы

Федеральный уровень — базовый контур регулирования
СИМ интегрирован в федеральную повестку. Сохранение стабильных правил для шеринга при введении учета частных СИМ и ограничений для курьеров

Развитие инфраструктуры — реализация мероприятий по интеграции СИМ в городскую среду: регионы формируют целевые планы развития велоинфраструктуры, опираясь на федеральные нормы и стандарты безопасности

Регуляторные требования органично встраиваются в бизнес-модель Whoosh: реализована интеграция с государственными сервисами (Mos.ru), автоматический контроль зон и скорости, а также системное применение штрафов. Платформа адаптируется к изменениям правил

Россия и СНГ: удержание выручки при сокращении парка на 12%

Факторы удержания выручки

СИМ тыс шт. в РФ + СНГ

206,2

-12%

30.09.26	206,2
30.09.25	234,3

→

Кол-во поездок млн шт. в РФ + СНГ

102,5

-7%

9М'26	102,5
9М'25	110,1

→

Кол-во поездок на активного пользователя

25

+23% г/г

→

Выручка , млн ₽

9 312

-1,7%

9М'26	9 312
9М'25	9 477

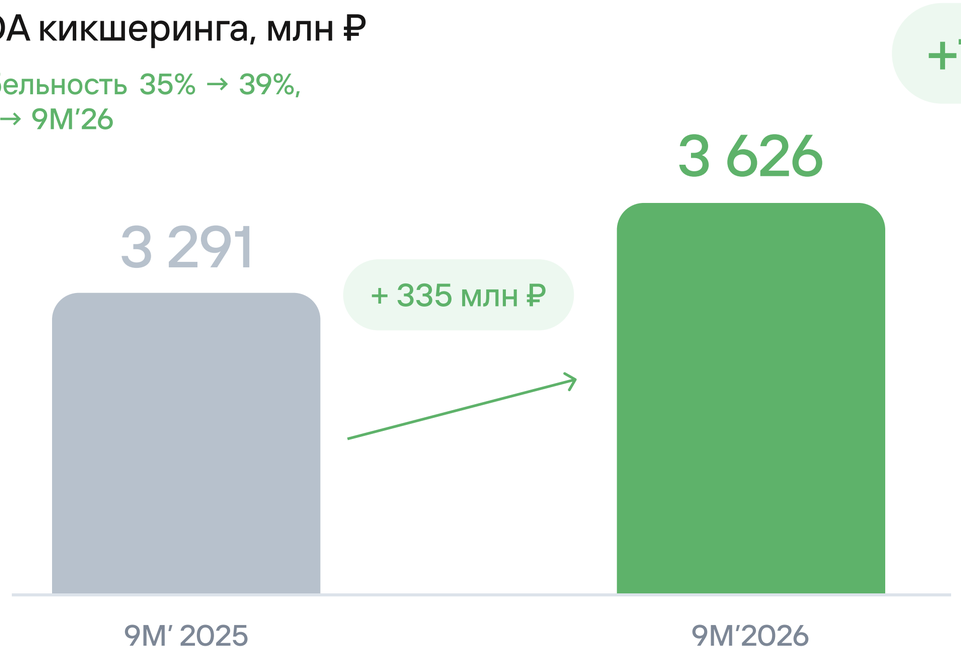
Факторы удержания выручки:
Перераспределение СИМ в более маржинальные локации
Повышение доступности флота
Рост частотности

Ядро аудитории ездит чаще (+23% г/г, до 25 поездок): сервис глубже интегрируется в повседневные маршруты как регулярный транспорт. Лояльные пользователи видят в продукте понятную ценность — это формирует устойчивый спрос и позволяет удерживать выручку

Россия и СНГ обеспечили ~90% прироста EBITDA: рентабельность выросла до 39%

EBITDA кикшеринга, млн ₽

Рентабельность 35% → 39%,
9М’25 → 9М’26



Эффект программы эффективности, млн ₽



Рост рентабельности в РФ за счет программы эффективности и контроля затрат носит устойчивый характер

Ключевые события 9М’26: продукт, экосистема и финансовая дисциплина

Продукт и вовлечение



Новые функции сезона

Старт по номеру самоката, аренда по СМС без мобильного интернета, автоматизация поддержки



Новые тарифы

Проездной объединяет минуты поездки и бесплатные старты; оплата частями (BNPL)



Игры и Розыгрыш

Геймификация в приложении для увеличения частотности

Партнеры

Вышли за рамки кикшеринга

Запустили пилот по аренде пауэрбанков с Energo, расшив возможности приложения, добавляя круглогодичные сервисы

В приложении «Метро Москвы»

Шаг к включению электросамокатов в городской транспорт и бесшовным поездкам

Партнерства с экосистемами

Банкинг, телеком, e-com и ритейл: дополнительные выгоды для клиентов

Город и финансы



Инфраструктурный сбор

Новая модель поддержки городской инфраструктуры для микромобильности, привязанная к числу поездок

4 млрд ₽

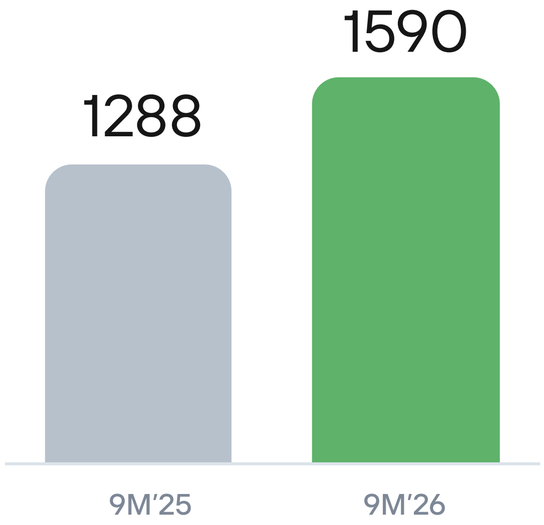
облигации серии 001Р-02
погашены полностью и в срок

ЛатАм

ЛатАм — ключевой драйвер будущего роста

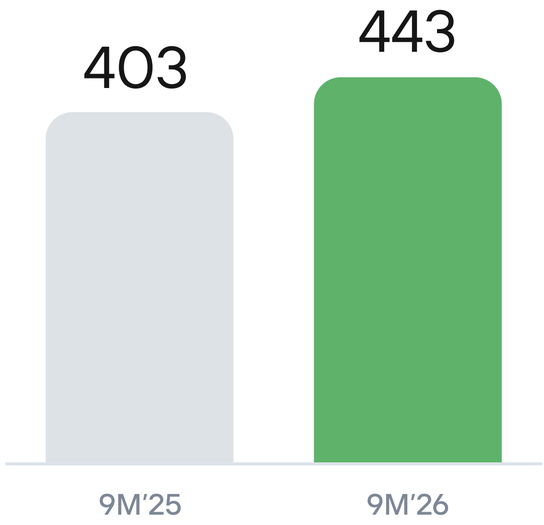
Выручка кикшеринга, млн ₽

+23%



EBITDA кикшеринга, млн ₽

+10%



Выручка на 1 поездку за 9М’26

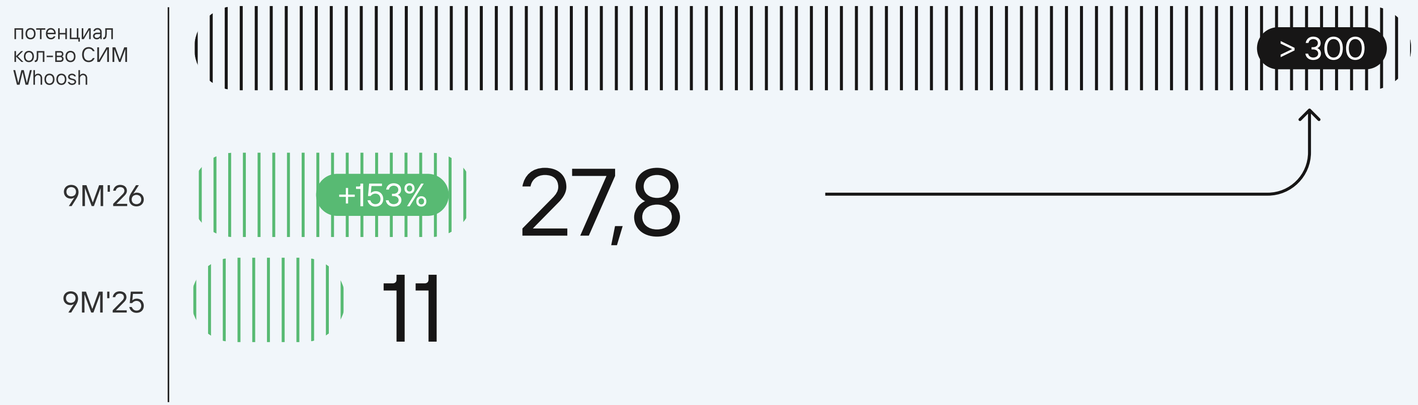
~151 ₽

~ в 1,7х больше, чем в РФ + СНГ

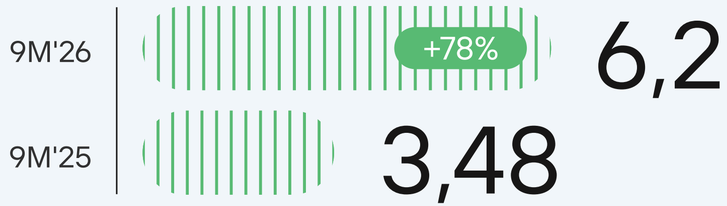
Текущая динамика EBITDA отражает активную фазу инвестиций в региональную экспансию, стартовые затраты на запуск новых рынков и поэтапный ввод парка в низкий сезон

Латинская Америка: подготовка к активному сезону

СИМ в ЛатАм, тыс



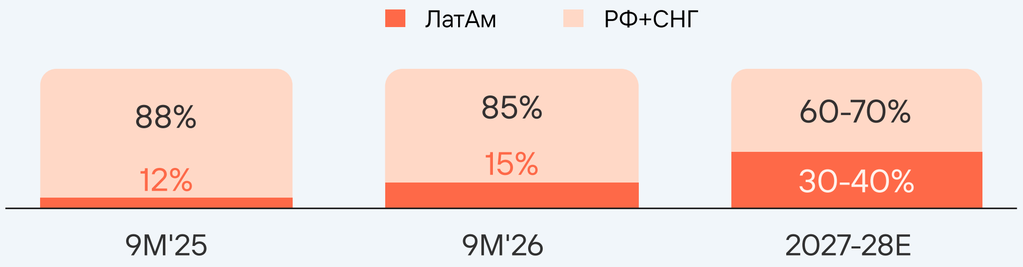
Аккаунты в ЛатАМ, млн



Поездки в ЛатАМ, млн



Доля выручки стран ЛатАм и РФ+СНГ



Флот работает круглый год: сезоны России и ЛатАм дополняют друг друга



Россия и СНГ
май – октябрь
активный сезон кикшеринга в России

Латинская Америка
октябрь – март
высокий сезон; приоритет — ускоренный ввод флота к его началу

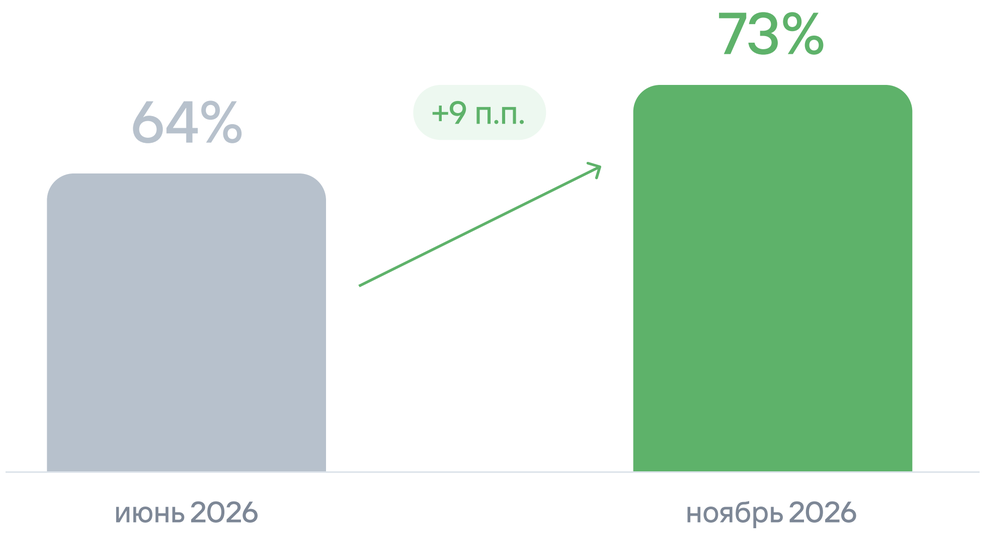
Флот перераспределяется на более маржинальные рынки ЛатАм

11 → 27,8 тыс +153%

СИМ в ЛатАм, 9М’25 → 9М’26

ЛатАм: ускоренный ввод флота в активный сезон

Доля парка, доступного для аренды в ЛатАм %



27,8 тыс Общий парк СИМ в регионе на 30.09.2026

73% Флота введено в эксплуатацию

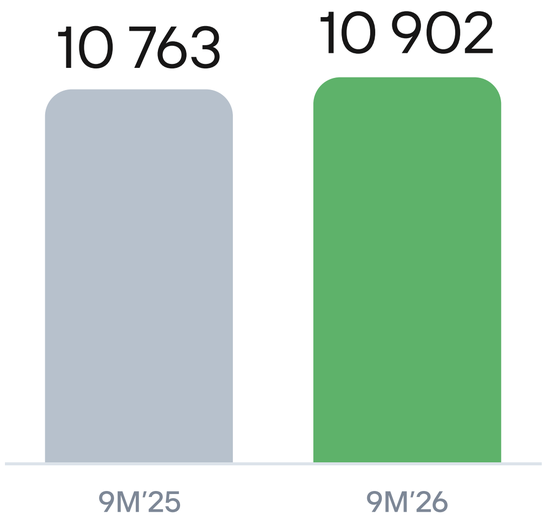
Ключевой приоритет

- Ускоренный запуск перевезенного флота в активный сезон
- Повышение загрузки парка в действующий локациях
- Последовательный рост вклада региона в выручку и EBITDA Группы

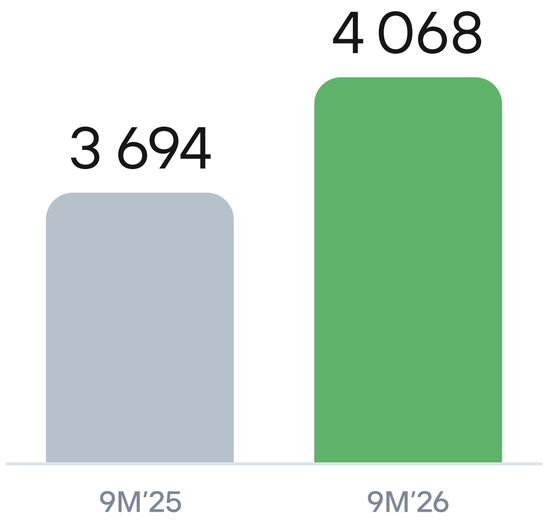
Финансы

Финансовые результаты 9М’26:

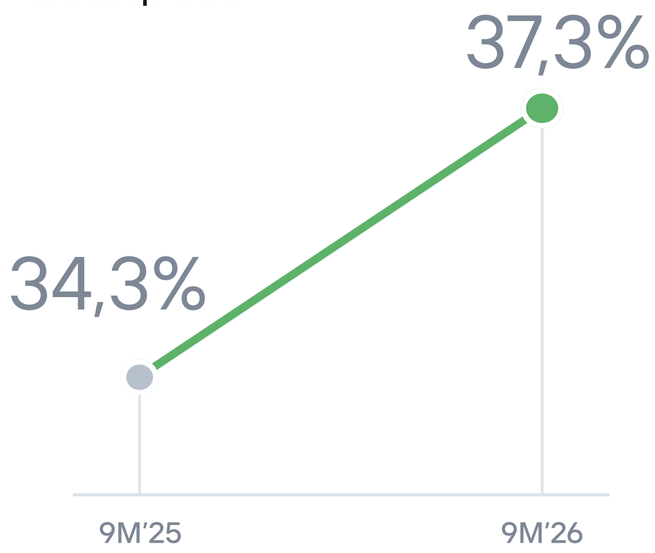
Выручка кикшеринга, млн ₽ +1%



EBITDA кикшеринга, млн ₽ +10%

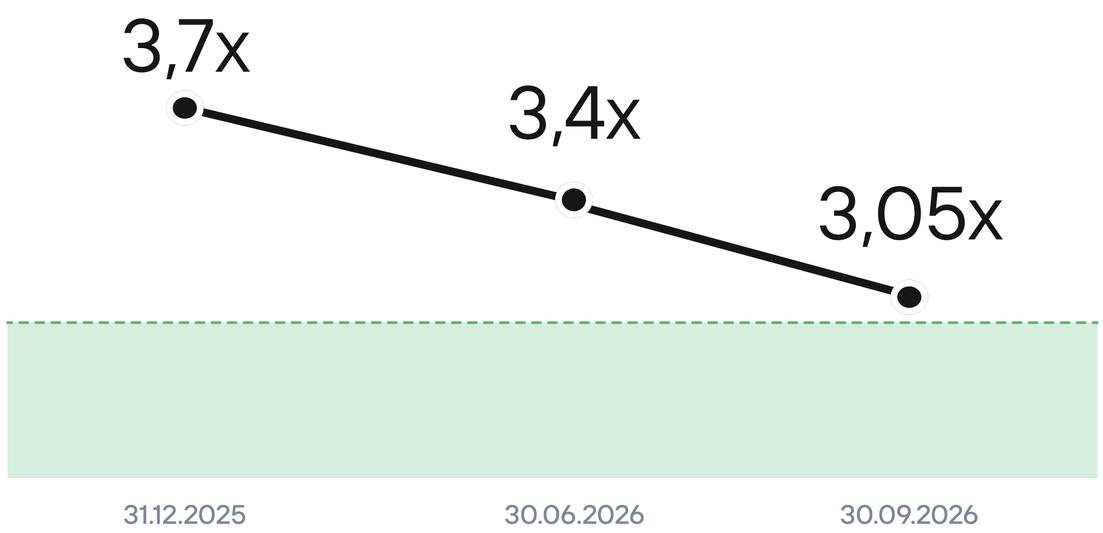


Рентабельность EBITDA кикшеринга +3 п.п.



Долговая нагрузка снижается

Чистый долг / 12M EBITDA



Чистый долг с учетом аренды, млрд ₽: 13,1→ 13,6 → 12

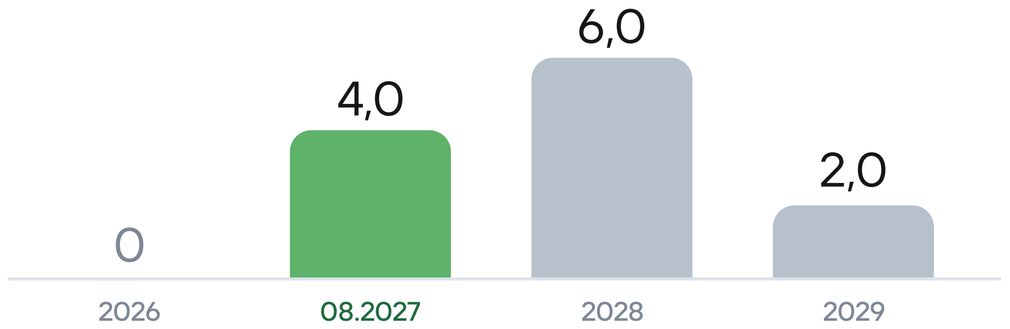
BBB+|ru|

рейтинг НРА и АКРА

~19,5%

средняя ставка
по кредитному портфелю

График погашения облигаций, млрд ₽



Ближайшее погашение — август 2027

Факторы инвестиционной привлекательности

1 Вертикально-интегрированная бизнес-модель как драйвер операционной устойчивости

- Единственный публичный игрок с полным контролем над цепочкой создания стоимости
- Собственный центр восстановления самокатов
- Преимущество в маржинальности перед франшизными моделями и контроль качества сервиса и состояние флота

2 Собственная технологическая платформа

- Полный контроль над ключевыми технологиями и развитием продукта
- Быстрое масштабирование бизнеса в новые регионы
- Снижение зависимости от внешних поставщиков и технологических рисков

3 Повышение операционной эффективности

- Системная реализация программы операционной эффективности
- Снижение административных расходов и CapEx
- Data-driven управление: снижение CAC, рост LTV и частоты поездок

4 Лидерство на рынке

- Лидерство на рынке кикшеринга РФ
- Лидерство по маржинальности
- Экосистемные партнерства (банки, телеком, маркетплейсы, города) — рост частоты поездок
- Интеграция в транспортную систему городов

5 Латинская Америка — драйвер роста и маржинальности

- Масштабирование на быстрорастущем рынке с потенциалом более высокой доходности
- 30-40% выручки ожидается от ЛатАм в среднесрочной перспективе

6 Снижение долговой нагрузки за счет роста FCF

- Фокус на максимизацию свободного денежного потока
- Снижение долговой нагрузки

Приложения

Whoosh — глобальный оператор микромобильности, ориентированный на эффективный рост и лидерство по маржинальности

1

Мы разрабатываем технологические решения и управляем собственным флотом средств микромобильности

2

Наша бизнес-модель эффективна и уникальна: мы единственные в мире делаем все самостоятельно — софт, электронику и операционное управление

3

У нас качественный ИТ продукт, на основании которого построен востребованный транспортный сервис для горожан

Whoosh сегодня

ЛИДЕР РЫНКА

~45 %
доля рынка в РФ
по оценке Компании
в общем объеме поездок

~38,4 млн
зарегистрированных пользователей
на 30.09.2026

~234 тыс
СИМ
на 30.09.2026

79
локаций
на 30.09.2026

ДВА СЕГМЕНТА

Россия
лидерство и эффективность

ЛатАм
прибыльный рост

ФИНАНСЫ ГРУППЫ

10,9 млрд ₽ +1% г/г
выручка кикшеринга
за 9М’26

4,1 млрд ₽ +10% г/г
EBITDA кикшеринга
за 9М’26

ЛатАм: потенциальная аудитория кикшеринга в 3,2 раза больше, чем в РФ

Где работаем и куда идем

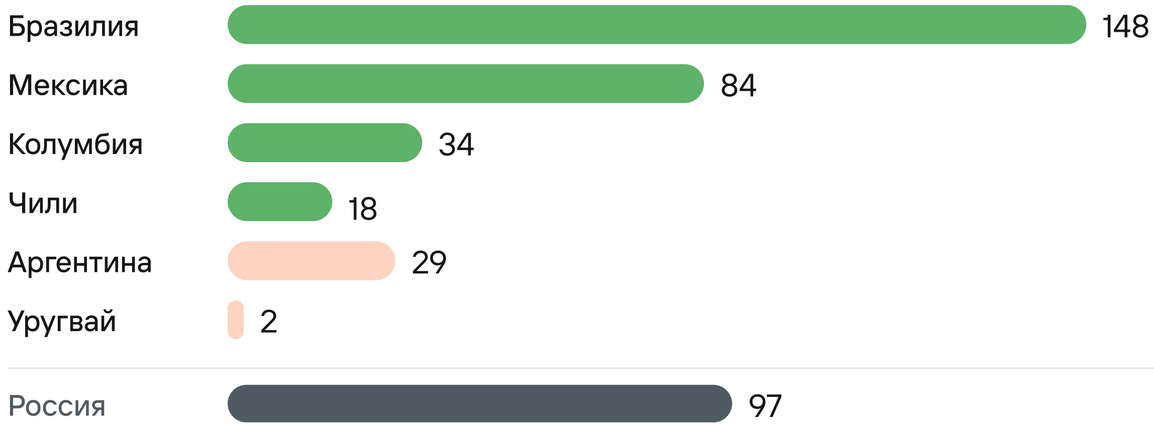


~315 млн Человек в 6 странах целевая аудитория

35 городов-миллионников

Россия для сравнения:
~97 млн человек ЦА
и 16 городов-миллионников

Городское население, целевая аудитория, млн человек



Ключевые финансовые показатели 9М’26

млн ₽, если не указано иное	9М’26	9М’25	Изменение
Выручка	10 902	10 765	+1%
Выручка кикшеринга	10 902	10 763	+1%
EBITDA кикшеринга	4 068	3 694	+10%
Рентабельность кикшеринга	**37,3%**	**34,3%**	+3 п.п.
Чистая прибыль	–957	–1 163	+18%
Чистые денежные средства от операционной деятельности	2 169	2 242	–3%
Приобретение основных средств и нематериальных активов	–820	–3 431	–76%
Свободный денежный поток (FCF)	**1 349**	**–1 189**	n/a
Чистый долг / 12М EBITDA	**3,05x**	**3,6x**	

Рентабельность EBITDA кикшеринга: 4 068 / 10 902 = 37,3%. Изменение чистой прибыли — сокращение убытка

Отчет о прибылях и убытках 9М’26

Операционная деятельность, млн ₽	9М’26	9М’25
Выручка	10 902	10 765
Себестоимость продаж	–7 291	–8 038
Валовая прибыль	**3 611**	**2 728**
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	–1 921	–1 431
Прочие операционные доходы	52	23
Прочие операционные расходы	–608	–402
Операционная прибыль	**1 134**	**918**

Финансы и налоги, млн ₽	9М’26	9М’25
Операционная прибыль	**1 134**	**918**
Финансовые доходы	100	329
Финансовые расходы	–2 142	–2 230
Прибыль / убыток до налогообложения	**–908**	**–983**
Текущий налог на прибыль	–89	–70
Отложенный налог на прибыль	41	–110
Прибыль / убыток за отчётный период	**–957**	**–1 163**

Баланс на 30.09.2026

Активы, млн ₽	30.09.2026	31.12.2025
Основные средства	13 899	15 502
Нематериальные активы	397	407
Авансы поставщикам основных средств	66	22
Отложенные налоговые активы	53	50
Внеоборотные активы	**14 415**	**15 980**
Запасы	1 231	1 583
Денежные средства и их эквиваленты	1 170	673
Торговая и прочая дебиторская задолженность	917	511
Краткосрочные финансовые вложения	–	900
Оборотные активы	**3 318**	**3 667**
Итого активы	**17 733**	**19 647**

Структура баланса на 30.09.2026, млн ₽



Капитал и обязательства, млн ₽	30.09.2026	31.12.2025
Уставный капитал	1	1
Добавочный капитал	2 680	2 680
Нераспределённая прибыль	304	1 182
Резерв по платежам, основанным на акциях	575	716
Собственные акции, выкупленные у акционеров	–	–30
Резерв под пересчёт в валюту представления	–259	–548
Итого собственный капитал	**3 301**	**4 001**
Кредиты и займы	7 909	8 918
Обязательства по аренде	722	838
Торговая и прочая кредиторская задолженность	–	–
Отложенные налоговые обязательства	227	246
Долгосрочные обязательства	**8 858**	**10 002**
Кредиты и займы	4 124	4 586
Обязательства по аренде	398	350
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 052	708
Краткосрочные обязательства	**5 574**	**5 644**
Итого обязательства	**14 432**	**15 646**
Итого капитал и обязательства	**17 733**	**19 647**

Отчет о движении денежных средств 9М’26

Операционная деятельность, млн ₽	9М’26	9М’25
Чистая прибыль	–957	–1 163
Корректировки:		
Расход / доход по налогу на прибыль	48	180
Амортизация основных средств	2 234	2 416
Убыток от выбытия основных средств	523	270
Амортизация нематериальных активов	178	90
Финансовые расходы, нетто	2 042	1 901
Прочие (доходы) / расходы	–52	–
Изменения:		
Запасы	351	232
Торговая и прочая дебиторская задолженность	–350	–98
Торговая и прочая кредиторская задолженность	174	326
Налог уплаченный	–58	–65
Проценты уплаченные	–1 964	–1 846
Чистый поток от операционной деятельности	**2 169**	**2 242**

Инвестиционная и финансовая, млн ₽	9М’26	9М’25
Приобретение основных средств	–645	–3 201
Приобретение нематериальных активов	–176	–230
Выдача займа	–	–6
Погашение депозитов на срок более трёх месяцев	1 125	–
Размещение депозитов на срок более трёх месяцев	–225	–2 033
Проценты полученные	134	282
Чистый поток от инвестиционной деятельности	**213**	**–5 188**
Собственные акции, выкупленные у акционеров	–33	42
Поступления займов, кредитов банков и облигаций	4 092	6 883
Затраты, связанные с выпуском облигаций	–30	–2
Погашение кредитов, займов и облигаций	–5 519	–6 179
Выплаты по производным финансовым инструментам	–8	–136
Платежи по обязательствам по аренде	–311	–221
Чистый поток от финансовой деятельности	**–1 809**	**386**
Влияние изменений валютных курсов	–77	–62
Нетто увеличение / (уменьшение) денежных средств	**497**	**–2 622**
Денежные средства на начало периода	673	3 581
Денежные средства на конец периода	**1 170**	**959**

Больше информации

whoosh-bike.ru/ir

IR Whoosh

ir@whoosh.bike