



Приоритеты 2026

Эффективность,
диверсификация в Латам,
максимизация FCF

Март 2026

W H O O S H

Заявление об ограничении ответственности

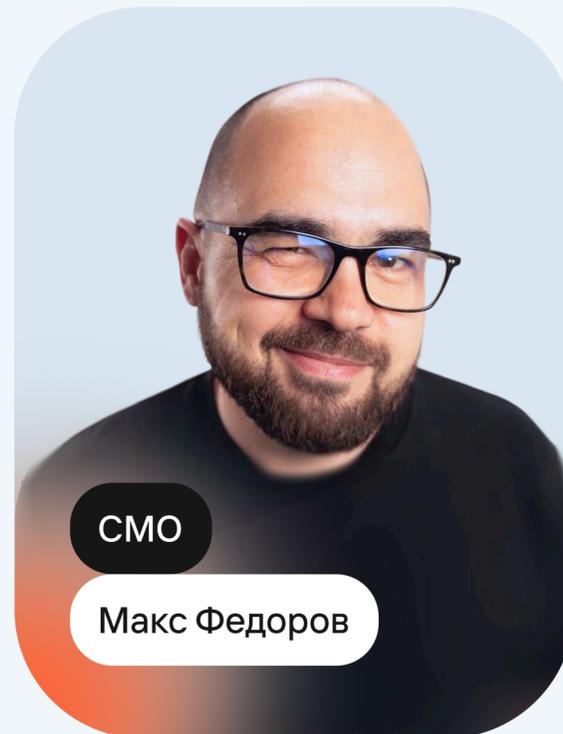
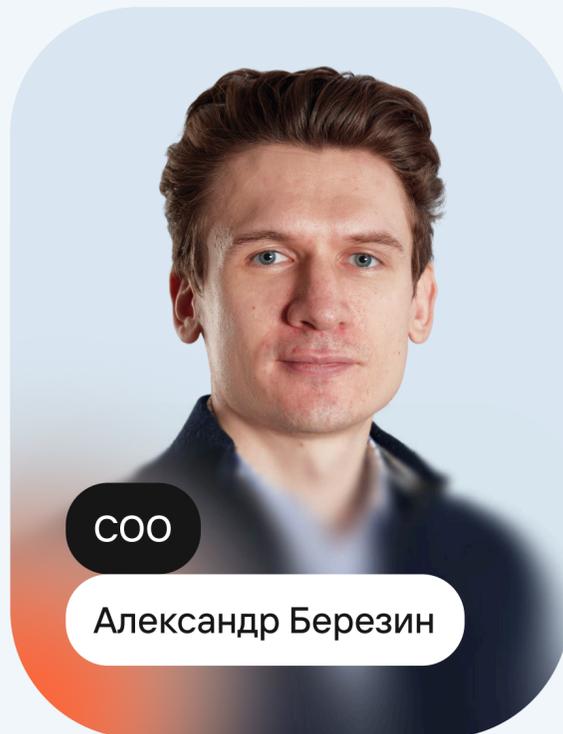
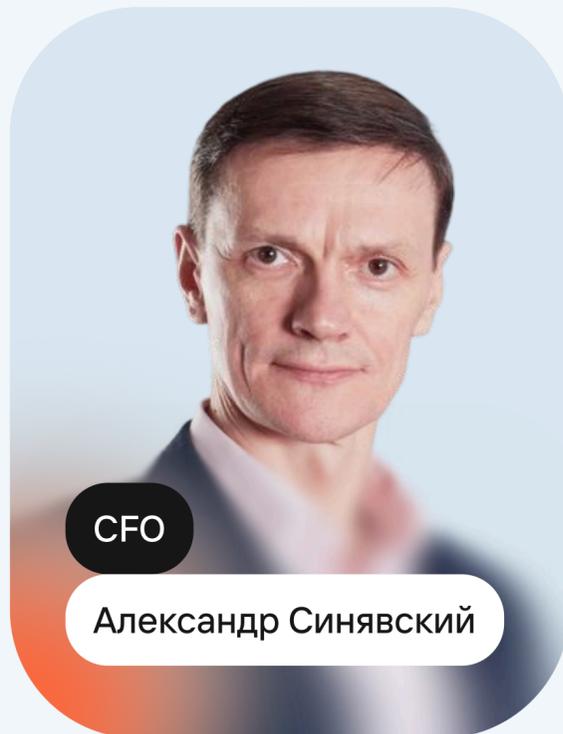
Информация, содержащаяся в данном документе, может включать оценки и другие заявления прогнозного характера в отношении намерений, планов, будущих событий, финансовой, операционной или иной деятельности Публичного акционерного общества «ВУШ Холдинг», далее именуемого «Компания». Фактические события и 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.

Презентующая команда



Наш фокус

01 Рост проникновения

02 Расширение географии

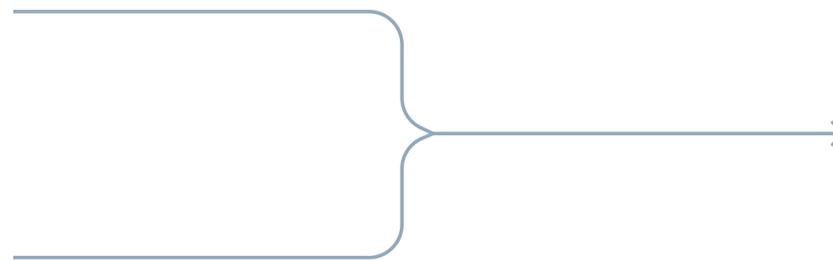
03 Высокая рентабельность

04 Улучшение польз. опыта

05 Экспансия и масштабирование на новых рынках Латинской Америки

Эффективность в РФ

Масштабирование в ЛатАм



Максимизация FCF



Whoosh сегодня

Лидер рынка

~45%

доля рынка в РФ
по оценке Компании
в общем объеме поездок

~34 млн

зарегистрированных
пользователей
на 31.12.2025

~250 тыс.

СИМ
на 31.12.2025

77

локаций
на 31.12.2025

Два основных сегмента

Россия

лидерство
и эффективность

ЛатАм

прибыльный
рост

Финансовые показатели группы

12,5 млрд ₽

выручка кикшеринга
за 2025

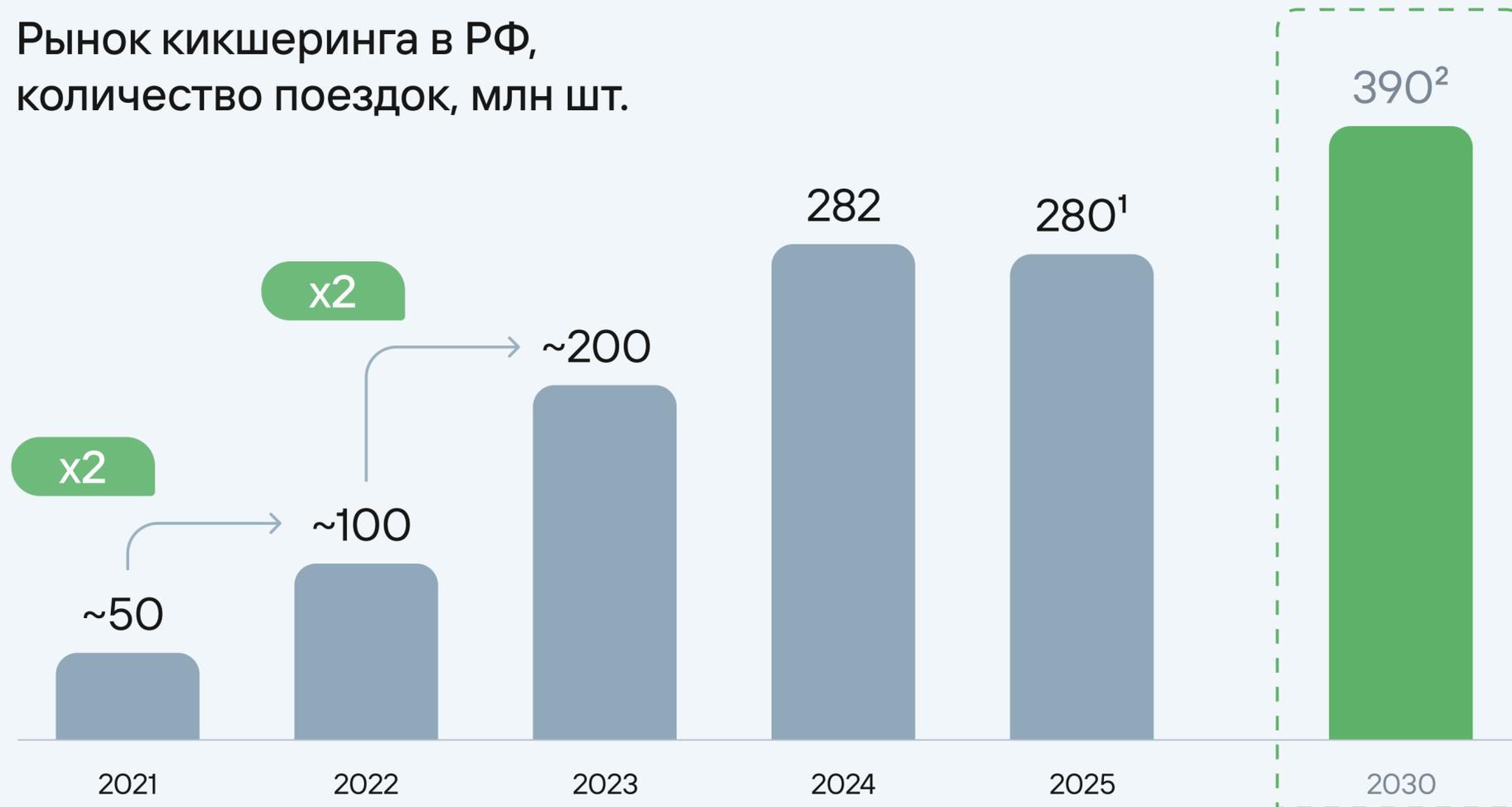
3,6 млрд ₽

ЕБИТДА (кикшеринг)
за 12м 2025

Россия и СНГ

Рынок кикшеринга в РФ: потенциал роста сохраняется

Рынок кикшеринга в РФ,
количество поездок, млн шт.



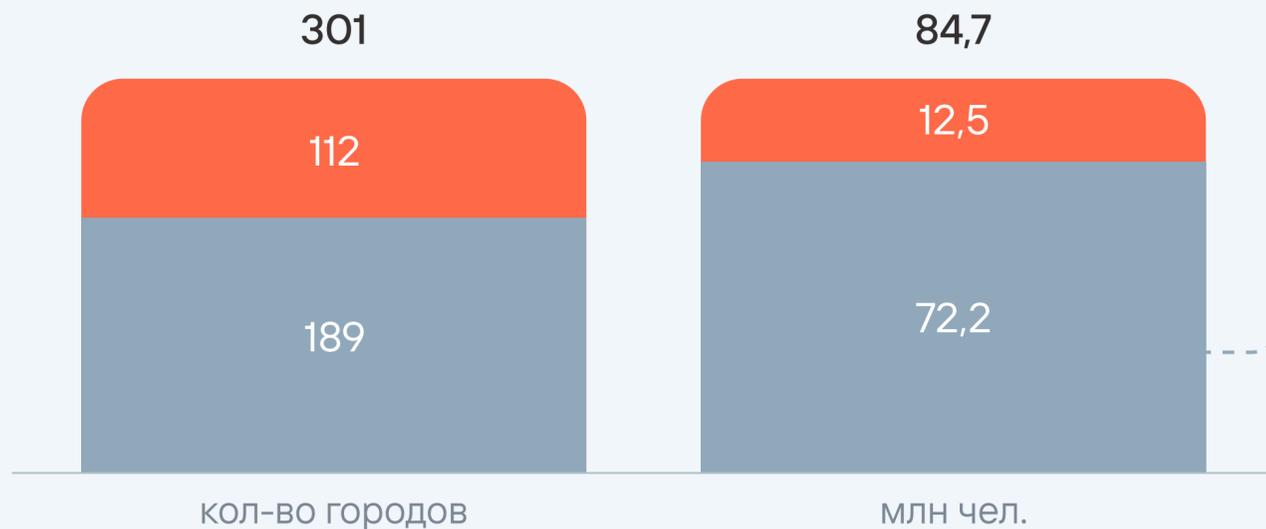
Почему рынок кикшеринга в РФ продолжит рост

- **Переход к транспортному сценарию использования** — СИМ стали частью городской мобильности, заменив короткие поездки на авто и ОТ (~90% поездок — транспортные).
- **Расширение географии за пределы мегаполисов** — высокий потенциал освоения новых городов < 0,5 млн жителей, где СИМ выступают альтернативой автомобилю и наземному транспорту.
- **Рост проникновения и частоты использования** — удержание текущей базы и привлечение новых активных пользователей и развитие инфраструктуры обеспечивают органический рост спроса.
- **Нормализация внешних факторов** — технологические ограничения в 2025 году носили временный характер и не меняют долгосрочный тренд роста.

Покрытие рынка и дальнейший потенциал в РФ

В РФ по-прежнему есть пространство для экспансии кикшеринговых сервисов

- Города с населением > 50 тыс. человек, где нет сервисов кикшеринга
- Города с населением > 50 тыс. человек, где есть хотя бы один сервис кикшеринга



Сервис Whoosh представлен в **61 локациях¹** РФ, в которых проживает суммарно **61,1 млн человек (72% от общего объема целевого рынка)**

70%

среднее покрытие территории сервисом в городах присутствия Whoosh

Комментарии

1 Целевой рынок РФ (города с населением > 50 тыс. человек) освоен кикшеринговыми сервисами на 63% по количеству городов и на 85% по численности населения

2 В некоторых городах (включая крупные с населением > 500 тыс. человек) в настоящий момент представлен только один сервис кикшеринга

3 Для ~1/3 населения городов присутствия доступность сервиса низкая либо отсутствует — потенциал роста есть также в тех локациях, где мы представлены

Регулирование рынка



Лишать людей удобного способа передвижения — это не выход

Валентина Матвиенко
Председатель
Совета Федерации РФ



В Москве не будут запрещать электросамокаты

Сергей Собянин
Мэр Москвы



Электросамокаты — важная часть транспортной системы столицы

Максим Ликсутов
Заместитель мэра
Москвы

Кикшеринг прошел раннюю стадию своего развития. Далее рынок будет стабилизироваться, в том числе за счет совершенствования регулирования отрасли

2025

События:

- Контроль возраста: в Москве обязательна авторизация через Mos ID. В регионах через Банк ID. В регионах допустили в сервис старших подростков 16+.
- С другими операторами снизили лимит скорости до 20 км/ч. После ввели рейтинг водителей, и благонадежным пользователям доступна скорость 25 км/ч.
- Проактивное введение штрафов со стороны сервиса способствовало снижению присутствия пользователей младше 16 лет.
- Минтранс РФ рекомендовал регионам содействовать развитию сервисов СИМ и избегать запретительных мер.

2026

Ожидания:

- **Федеральный уровень — базовый контур регулирования**
Кикшеринг интегрирован в федеральную повестку. Ожидается дальнейшая детализация действующих норм, при этом усиления требований на федеральном уровне не будет.
- **Региональный уровень — ориентация на федеральные нормы**
Местные власти должны опираться на федеральное законодательство.
- **Единообразие ПДД и возрастных требований**
Формирование унифицированного подхода к возрасту пользователей.

Аварийность и регулирование

-38% г/г

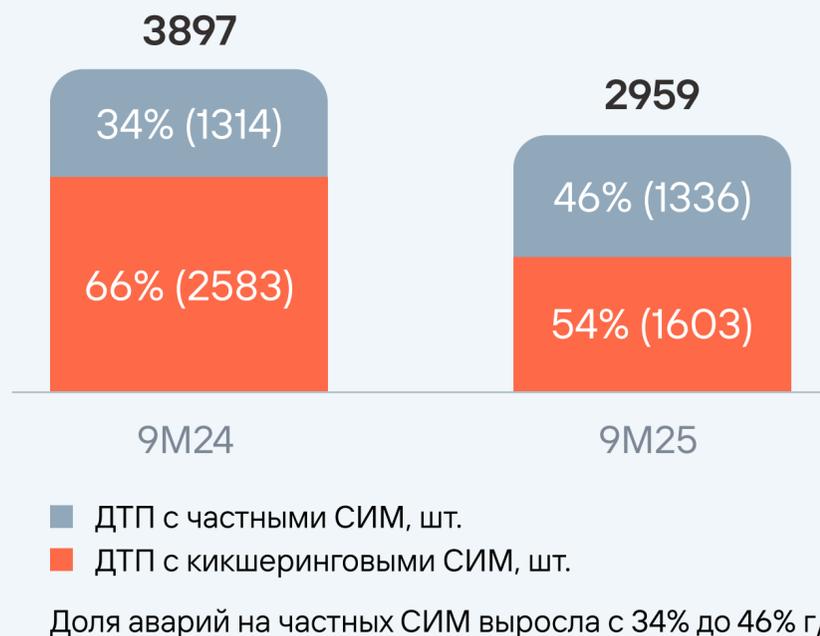
Снижение числа ДТП с кикшеринговыми СИМ в РФ на фоне отсутствия изменений по числу аварий с частными СИМ

-53% г/г

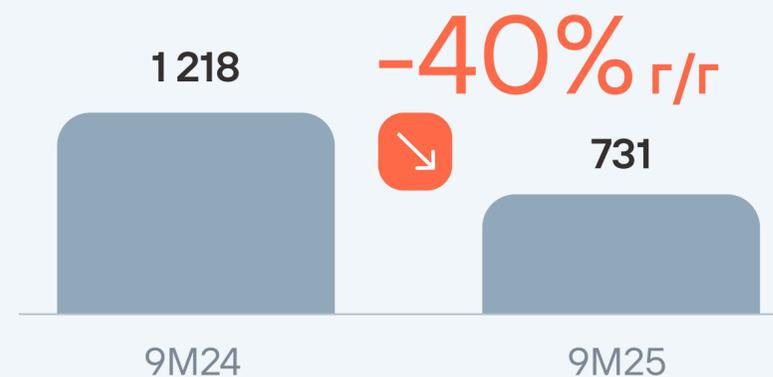
снижение аварийности с арендными электросамокатами в Москве



Количество ДТП с СИМ в РФ



Количество ДТП со всеми электросамокатами в Москве

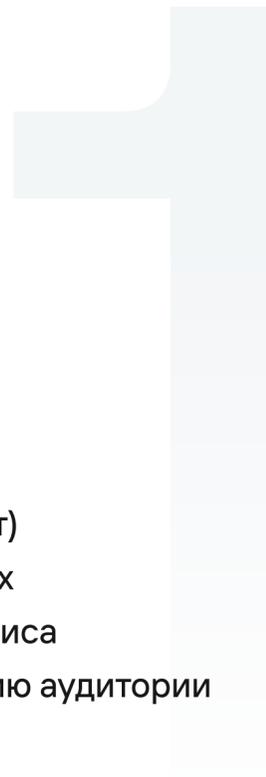


Совокупность мер по снижению аварийности дала результат: число ДТП с пользователями шеринговых сервисов значительно снизилось. При этом число аварий с частными выросло

Принятые меры способствовали снижению аварийности, что в свою очередь частично купирует регуляторный риск

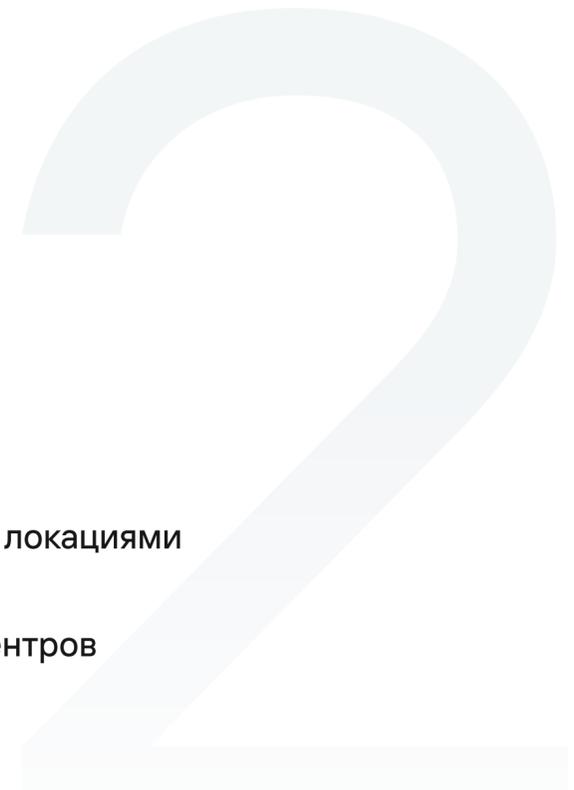
Наш фокус — удержать лидерство по маржинальности и продолжить рост

Рост выручки без пропорционального увеличения флота



Повышение оборачиваемости флота (поездки на самокат)
Удержание и расширение доли в маржинальных локациях
Улучшение пользовательского опыта и доступности сервиса
Маркетинговые инициативы по привлечению и удержанию аудитории

Повышение маржинальности и операционной эффективности



Эффективное перемещение флота между локациями
Снижение себестоимости операций
Повышение эффективности сервисных центров
Контроль затрат на зарядку и логистику

Рост выручки через повышение оборачиваемости флота

Что делаем

Увеличиваем количество поездок на 1 самокат

За счет чего

- Нарращиваем пользовательский спрос (маркетинговые инициативы по привлечению и удержанию аудитории)
- Повышаем доступность флота (операционная эффективность)

Результат

Зарабатываем больше без капиталоёмкого увеличения парка

Системный маркетинг — ключевой драйвер роста частотности поездок



Наша цель — стать брендом первого выбора через безупречный клиентский опыт, персонализированное взаимодействие и эмоциональную коммуникацию

1

Безупречный опыт (фундамент)

стабильность, скорость, удобство — база для доверия

2

Коллаборации и партнерства (драйвер роста)

Интеграции с лидерами рынка для расширения охвата и полезности сервиса



Продукт

Коммуникации

Партнерства

3

Яркое присутствие (эмоции)

Частые, релевантные касания с аудиторией, создающие эмоциональную связь

Пример розыгрыша: иоги Рио-де-Вуш

39%

нашей аудитории чаще использовали самокат в период розыгрыша

200%

ROMI¹

70%

нашей аудитории интересны розыгрыши



Стратегия альянсов — как мы отвечаем на вызов экосистем

Ответ на конкуренцию экосистемных операторов — альянсы и интеграции с лидерами сегментов

- Мы подключаемся к экосистемам (банки, телеком, есom, ритейл), но не зависим от них
- Партнерские интеграции увеличивают частотность поездок и ARPU существующей базы
- Это модель Win-Win: партнеры усиливают свои продуктовые предложения, мы — наращиваем базу и выручку без прямых рекламных инвестиций

Результаты партнерства с экосистемой СберПрайм



+103%

КОЛ-ВО ПЕЗДОК ЗА СЕЗОН

пользователь СберПрайма VS средний пользователь Whoosh

+79%

ARPU за сезон

пользователь СберПрайма VS средний пользователь Whoosh

Старт сезона: коллаборация с Atomic Heart

Что

Atomic Heart — популярная видеоигра, действие которой разворачивается в ретрофутуристическом альтернативном СССР, где наука и робототехника достигли небывалых высот

Аудитория Atomic Heart

>10 млн активных игроков по всему миру

Ядро

Геймеры 18-35 лет преимущественно мужчины — схоже с аудиторией Whoosh

Где (три точки касания)

В игре



В приложении Whoosh → режим Atomic



Офлайн / в городе → Atomic Fleet — 200 кастомных СИМ



Когда

Коллаборация во время выхода финального DLC¹ — создает мощный бесплатный медийный фон

Коллаборация с Atomic Heart: ЧТО МЫ ПОЛУЧИМ

Рост бизнес-метрик (Retention & LTV)

- **Реактивация без демпинга:**
возвращение «спящих» пользователей через эксклюзивный контент, а не через прямые скидки
- **рост частоты транзакций:**
Геймифицированные сценарии внутри продукта стимулируют ежедневное использование
- **снижение оттока (Churn Rate):**
Повышение LTV за счет глубокого вовлечения ядра аудитории

1

Захват новой аудитории (Acquisition)

- **Доступ к комьюнити:**
прямой выход на многомиллионную лояльную аудиторию видеоигры
- **Нативный контакт:**
формирование узнаваемости в среде с высоким уровнем внимания (High Attention)

2

Рыночная дифференциация (Positioning)

- **Уход от ценовых войн:**
создание уникальной ценности, которую конкуренты не могут скопировать снижением цены
- **Lifestyle-позиционирование:**
трансформация из «утилитарного сервиса» в технологичный атрибут образа жизни

3

Программа повышения операционной эффективности совместно с консультантом номер один по операционной эффективности

Получение дополнительной EBITDA за счет оптимизации расходов на ремонт и увеличения доступности СИМ
Общий экономический эффект оценивается в **120 млн ₽ в год¹**

Периметр анализа:

операционный контур ремонтов и обслуживания флота, эффективность процессов заряда СИМ

Реализованные инициативы

- Ограничили неэффективные перевозки
- Перестроили процессы работы СЦ
- Увеличили выработку СЦ

Результаты (эффект)

- Сократили расходы на перевозки
- Сократили расходы на СЦ и повысили эффективность СЦ

Рост доступности СИМ для пользователей
Снижение себестоимость ремонта

Сокращение нецелевых перевозок в СЦ — максимизируем время работы флота

Проблема:

не все СИМ требовали ремонта в сервисном центре

Действие:

сократили нецелевые перевозки за счет автоматизации, контроля и новых правил заряда

Результат
29 млн ₽ в год¹

Доля нецелевых привозов снизилась в 4кв 2025 в **2,5 раза**.

цель — менее 1%

Повышение эффективности СЦ

Проблема:

избыточные
трудозатраты
и потери рабочего
времени в СЦ

Действие:

оптимизировали загрузку персонала
за счет планирования, изменения
процессов и системы мотивации

Результат
50 млн ₹ в год¹

Снизили кол-во выходов
механиков за смену
в 2 раза, при этом
выработка смены
выросла **на 43%**

Сокращение времени простоя флота в СЦ

Проблема:

высокий объем незавершенных ремонтов в СЦ ограничивал долю зарабатывающего флота

Действие:

ввели регулярный контроль производительности СЦ и снизили количество нецелевых привозов

Результат
42 млн ₽ в год¹

Количество СИМ в ремонте в СЦ (на примере Москвы) снизилось в **5 раз**

Дополнительные операционные инициативы в процессе внедрения на 2026 год

Снижение расходов на аренду сервисного транспорта и топливо

1

Развитие зарядной инфраструктуры для сокращения логистического плеча и, соответственно, повышения доступности парка и роста выручки

2

Изменение структуры операционного отдела и сокращение ФОТ при сохранении фокуса на контроле качества процессов

3

Усиление контроля для повышения эффективности операций в СЦ и «поле»

4

Центр восстановления самокатов Whoosh позволяет восполнять ресурс флота без инвестиций в новый — рычаг для максимизации FCF



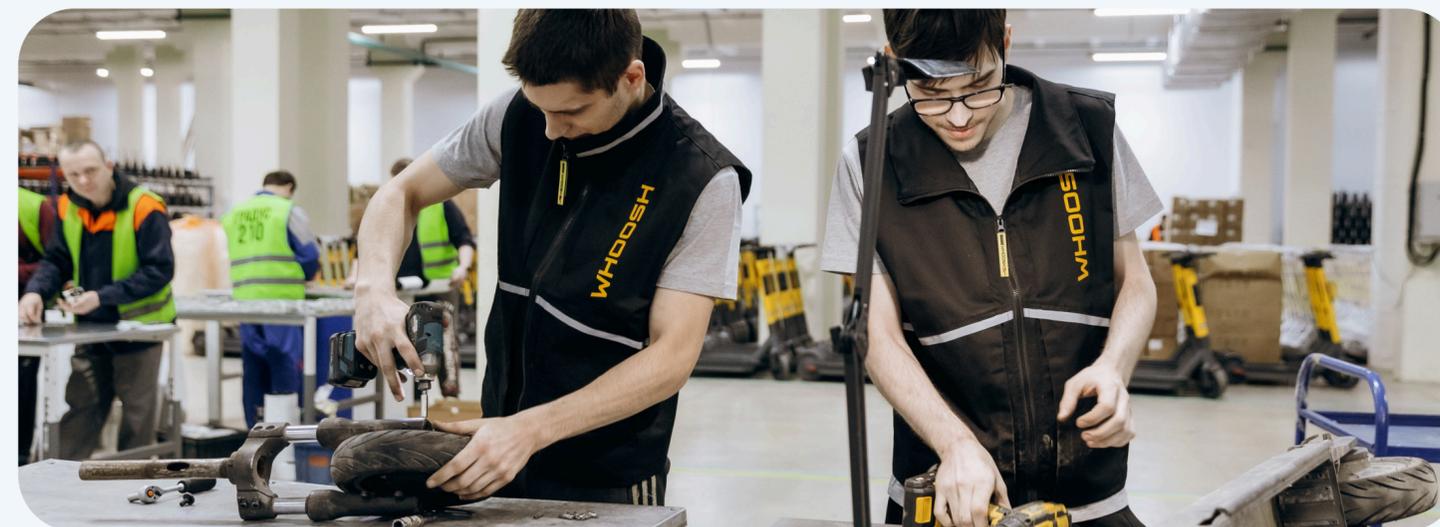
- Единственный в своем роде проект — у конкурентов такого нет
- Приблизительно спустя 3 года после начала эксплуатации самокат попадает в центр и проходит капитальный ремонт
- Восстанавливаем самокат до состояния «как новый»
- Проект позволяет продлевать срок службы самоката до **5+ лет**

7

В 2026 году часть парка отработает 7-й сезон — это дополнительный денежный поток без новых инвестиций в CapEx

-20%

снижение расходов на капитальное восстановление 1 СИМ год к году¹



Рынок РФ и СНГ: стратегия создания устойчивого FCF

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

Рост выручки

Перераспределение флота в высокомаржинальные локации
ROI-ориентированный маркетинг (привлечение и удержание)

1



Рост маржинальности

Максимизация отдачи существующего флота за счет операционной эффективности

2

Существенное снижение капитальных расходов

3



Выход на положительный FCF и снижение долговой нагрузки

4

ЛатАм

Рынки Латинской Америки для кратного масштабирования бизнеса

Текущие и потенциальные страны присутствия



Потенциал целевых рынков Латинской Америки

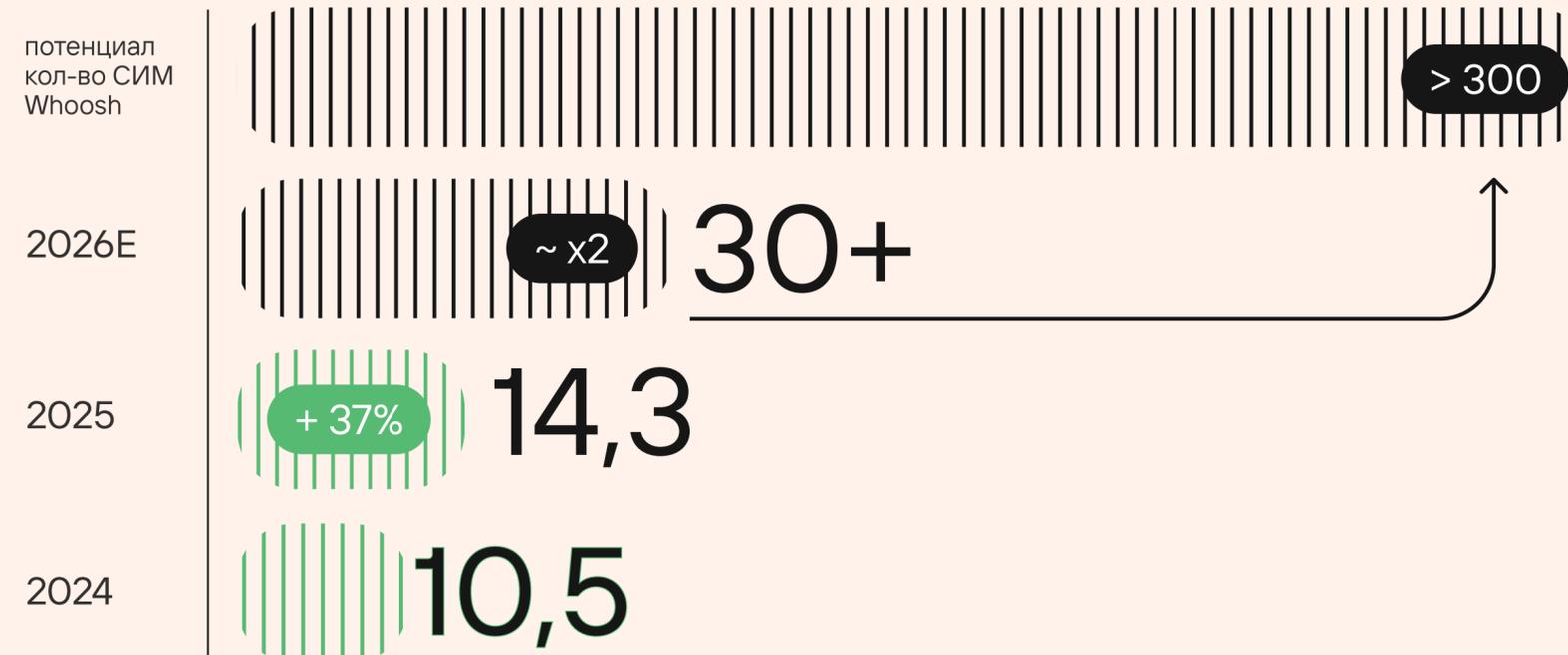
	Все население, млн	Доля городского населения	Наша ЦА по возрасту, %	Кол-во городов миллионников	Кол-во локаций Whoosh
Бразилия	211,8	87%	69,7%	17	4
Мексика	126	81%	66,3%	9	
Колумбия	50,4	81%	68,3%	5	1
Чили	19,5	88%	68,4%	1	6
Аргентина	45,4	92%	63,9%	2	
Уругвай	3,5	96%	65,8%	1	

Справочно:

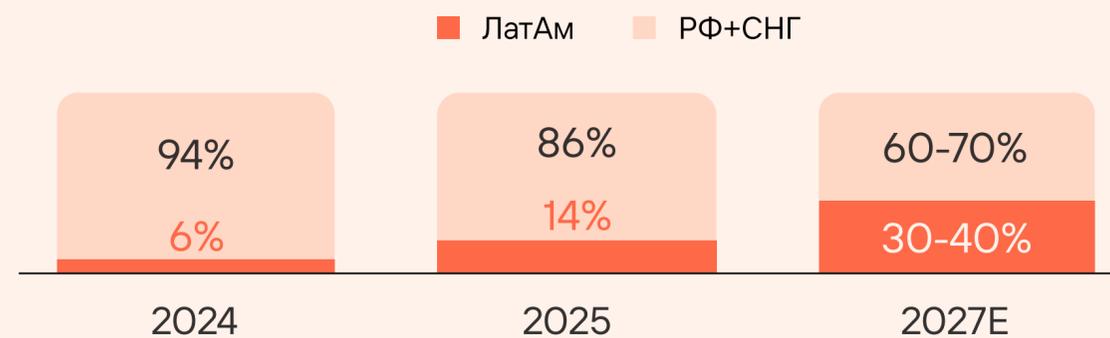
Россия	144,3	75%	67,3%	16	61
--------	-------	-----	-------	----	----

Латинская Америка: раскрывающийся потенциал

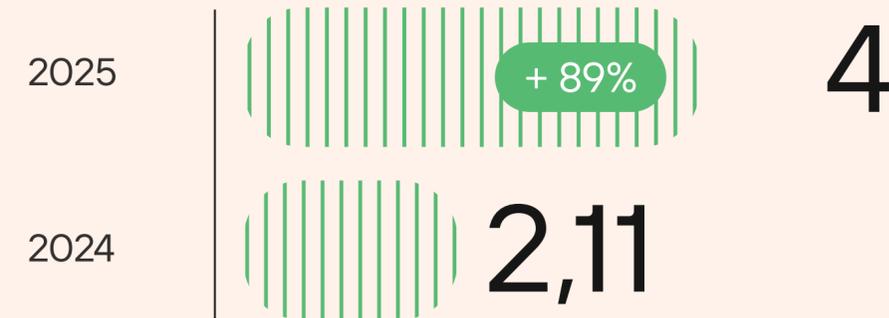
СИМ¹ в ЛатАм, тыс.



Доля выручки стран ЛатАм и РФ+СНГ



Аккаунты в ЛатАм, млн



Поездки в ЛатАм, млн



X,X количество поездок на активного пользователя

ЛатАм — ключевой драйвер будущего EBITDA

Выручка в странах ЛатАм, млн ₽



Выручка на 1 поездку за 2025 год

~152 ₽
~ в 1,8x больше, чем в РФ + СНГ

EBITDA¹ в странах ЛатАм, млн ₽



Рынок ЛаТам: драйвер роста выручки и EBITDA

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

Рост выручки

Планируемое увеличение парка до ~30 тыс. СИМ в 2026 году поддерживает рост поездок и выручки

1

Рынок с высоким потенциалом

Рынок находится на ранней стадии развития (степень насыщения (<10%), что формирует значительный потенциал органического роста

2

Высокая монетизация поездок

Ранняя стадия развития рынка и низкое насыщение поддерживают привлекательную юнит-экономику

3

Рост без значительного CapEx

Реаллокация флота между регионами позволяет масштабировать бизнес

4

Финансовые результаты и ориентиры на 2026 год

Внешние факторы: эффект 2025 года и нормализация в 2026 году



Факторы, оказавшие влияние на результат в 2025 году

Замедление потребительской активности на фоне высоких процентных ставок. >19% — средняя ставка ЦБ РФ в 2025 году

Сбои мобильного интернета и геолокационных сервисов в ряде регионов

Ужесточение регулирования в ключевых городах (обязательная авторизация через mos.id)

Опережающий рост флота по сравнению с ростом рынка, приведший к снижению загрузки самокатов

Неблагоприятные погодные условия в ряде ключевых регионов. Рост осадков в Москве **⚠️ (+29% г/г в пик сезона)**

Ожидания на 2026 год: разворот внешних факторов

Ожидаемое снижение ключевой ставки до 12–13% (прогноз ЦБ РФ) → восстановление потребительской активности

Включение в «белый список» Минцифры → снижение риска сбоев мобильного интернета. Собственные технологические решения для устойчивой работы геолокации и сервисов

Адаптация пользователей к новым требованиям: эффект первоначального шока исчерпан, восстановление спроса. Естественное «взросление» аудитории

Ожидаем отсутствие роста флота на рынке РФ

Мы не можем контролировать погоду. Важно какая погода с мая по сентябрь

Усиление конкурентных преимуществ кикшеринга на фоне удорожания альтернатив: рост тарифов на общественный транспорт >10% и такси >20%



Контроль и оптимизация затрат

Обслуживаемый флот
(по состоянию на 31.12), тыс. шт.

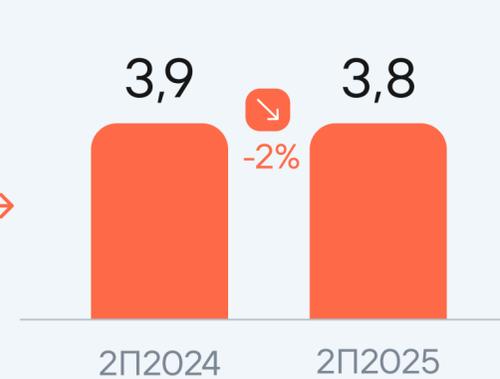


Запуск программы эффективности в середине 2025 года позволил снизить денежные расходы в себестоимости на 2% во 2П25 против 2П24 при росте парка на 17% год к году

Себестоимость продаж (CoGS), млрд ₹



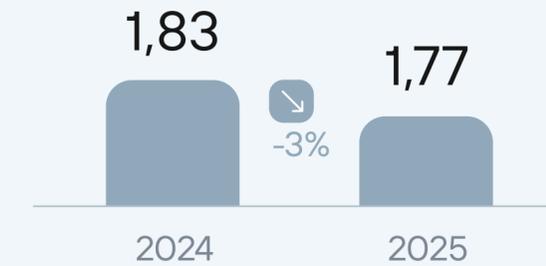
Денежные расходы¹, млрд ₹



млн руб.	2П25	2П24	YoY, %
CoGS, в т. ч.:	5 297	5 206	+2%
• Амортизация	1 509	1 335	+13%
• Денежные расходы¹, в т. ч.:	3 788	3 871	-2%
• Основные компоненты себестоимости ²	3 278	3 207	+2%
• Прочие расходы ³	510	664	-23%

Снижение административных и коммерческих расходов (SG&A) на 6% во 2П год к году

Административные и коммерческие расходы (SG&A), млрд ₹



млн руб.	2П25	2П24	YoY, %
SG&A, в т. ч.:	992	1 058	-6%
• Расходы на оплату труда	394	440	-10%
• Банковский эквайринг	124	168	-26%
• Маркетинг	115	91	27%
• Прочие расходы	359	359	-0,4%

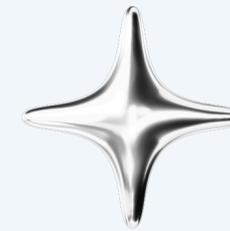
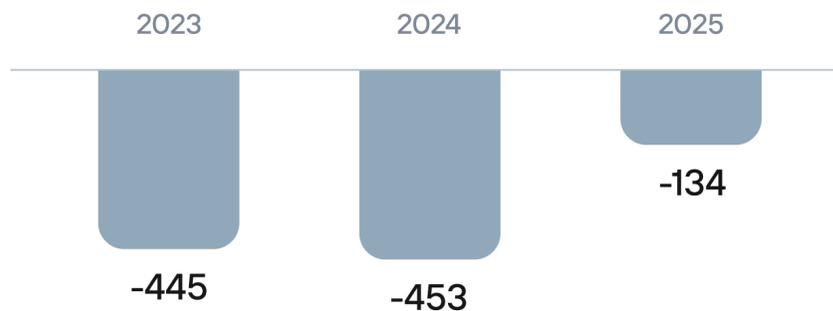
¹ Денежные расходы включают себестоимость продаж за вычетом амортизации

² Основные компоненты себестоимости включают расходы на оплату труда, зарядку и перевозку самокатов, ремонт и техническое обслуживание

³ Прочие расходы включают себестоимость продаж за вычетом расходов на оплату труда, зарядку и перевозку самокатов, ремонт и техническое обслуживание, а также амортизации

ЕВІТДА 4кв +0,3 млрд год к году

ЕВІТДА кикшеринга в 4кв, млн ₹



Контроль затрат и операционная эффективность в РФ стали ключевыми драйверами улучшения ЕВІТДА

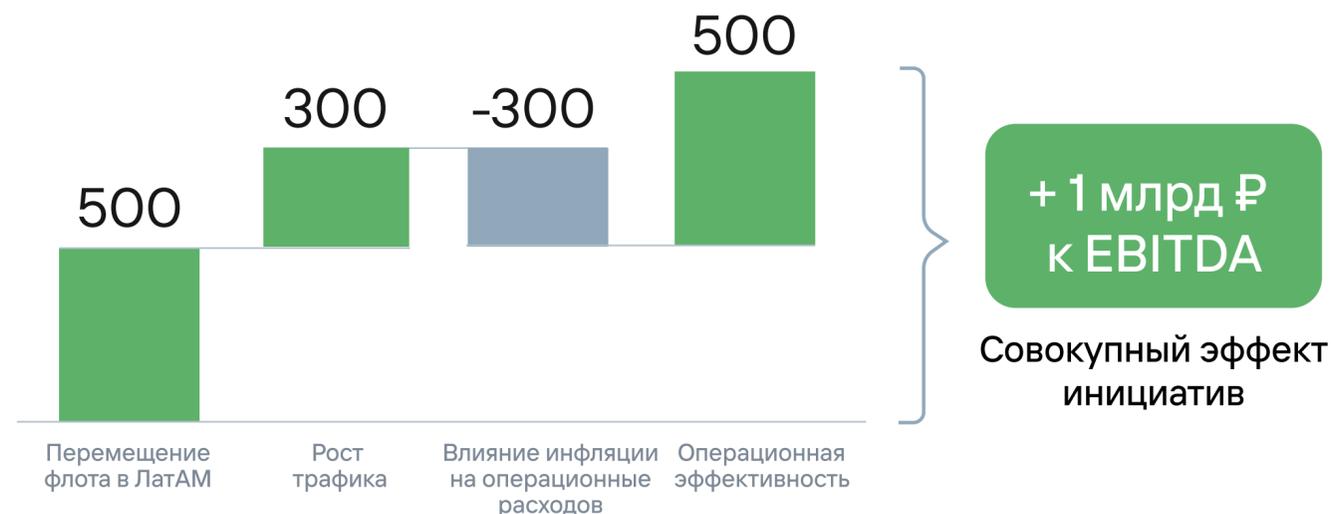


Экспансия в Латинскую Америку сглаживает сезонность 4 квартала и поддерживает восстановление ЕВІТДА по всей группе

Рост EBITDA и FCF группы в 2026 году

Контроль CapEx, отказ от покупки нового флота к сезону 2026 года в РФ

Факторы влияния на EBITDA 2026, млн ₽



Перераспределение флота в высокомаржинальные регионы

- Перемещение флота в ЛатАм
- Фокус на маржинальных локациях в РФ

Снижение стоимости обслуживания флота

- Повышение эффективности ремонтов
- Фокус на доступности

Улучшение процессов заряда

ROI-ориентированный маркетинг

- Эффект от инвестиций в маркетинг

Рост оборачиваемости самокатов



Максимизация доходности существующего флота

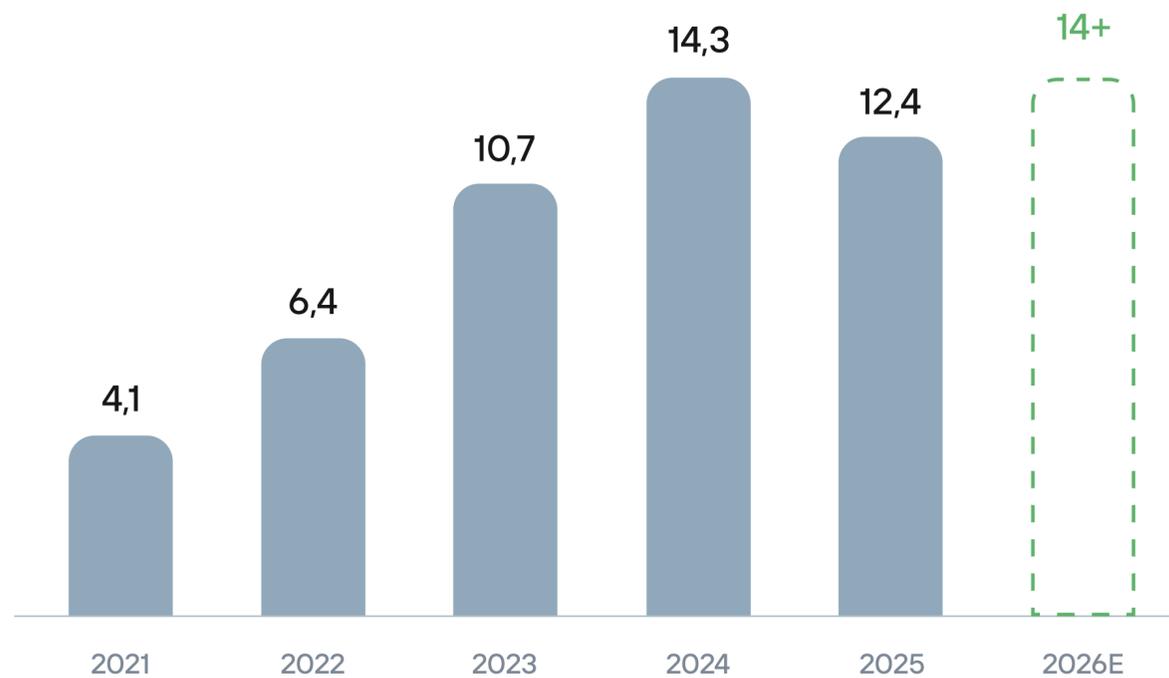
Переходим от наращивания флота к повышению эффективности существующего → снижение CapEx и выход на положительный FCF

Финансовые результаты



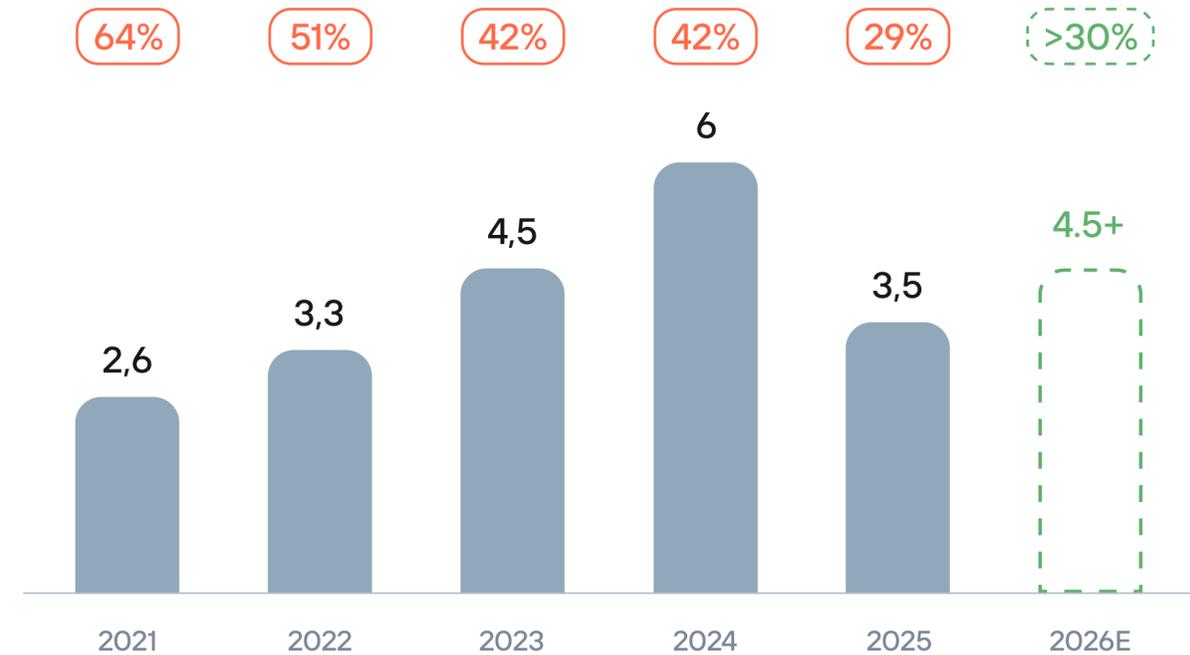
Компания ожидает возвращения к росту выручки в 2026 году за счет масштабирования бизнеса в Латинской Америке, увеличения числа поездок и повышения эффективности использования флота

Выручка кикшеринга, млрд ₹



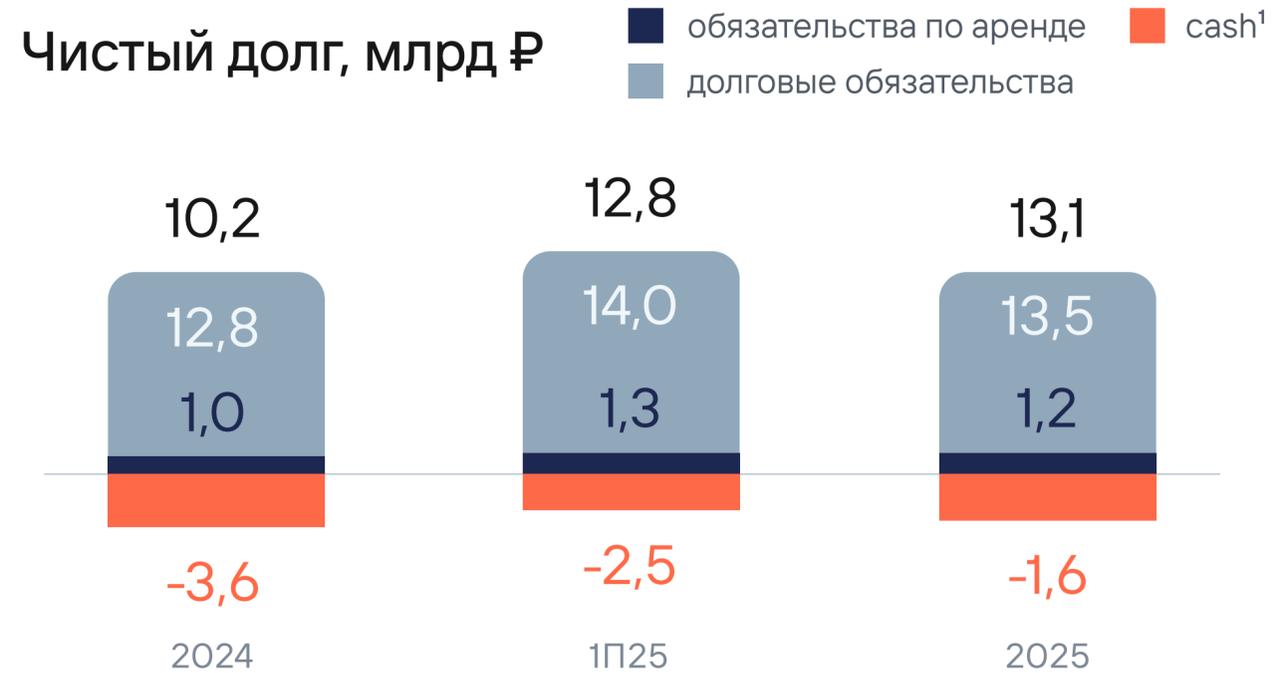
ЕБИТДА кикшеринга, млрд ₹

Рентабельность по ЕБИТДА кикшеринга



Долговая нагрузка

A- (рейтинг АКРА)



Средняя ставка² по кредитному портфелю на 31.12.2025

16,9%

График погашения долга на 31.12.2025



Цель — снижение показателя ЧД/12М EBITDA, за счет роста EBITDA и максимизации FCF

ЧД/12М EBITDA **3,7x**
31.12.2025

ЧД/12М EBITDA **< 3x**
31.12.2026

¹ Показатель Cash включает денежные средства и их эквиваленты, банковские депозиты

² Ставка рассчитана при КС = 16%

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 — новый 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 (ND/EBITDA → < 3x к 2026 году)

Приложения

Дивидендная политика и байбэк

Дивидендная политика

База расчета дивидендов в 2025 году

Чистая прибыль по МСФО за 2П25 +1П26

Критерий выплаты и размер

Критерий ЧД/ЕБИТДА на 30.06.2026

не более 1,5х

более 1,5х, но не более 2,5х

более 2,5х

Доля чистой прибыли по МСФО

50%

25%

не выплачивается

Принята программа байбэка-2025 в рамках II этапа ПДМ

1,5 млн акций

максимальное кол-во акций к выкупу
период действия с 25.08.2025 года по 25.08.2026 года.

Выкуплено **0,3 млн акций** с 25.08.25 по 31.12.2025

Акции

Акции Компании торгуются под тикером **WUSH**

111 382 432

шт. общее количество акций

RU000A105EX7

ISIN-код

~217 000 ↑ **+11% г/г**

розничных инвесторов
владели нашими акциями
на 31.12.2025

428 млн ₹ ↑ **+137% г/г**

медиана объема
ежедневных торгов
за 2025 год

40,4% ↑ **+50% г/г**

акций в свободном
обращении на 31.12.2025

Структура акционерного капитала



Ключевые финансовые показатели

млн руб., если не указано иное	2025	2024	Изменение
Выручка	12 458	14 304	-12,9%
Выручка кикшеринга	12 453	14 296	-12,9%
EBITDA кикшеринга	3 560	6 054	-58,8%
Рентабельность EBITDA кикшеринга	28,6%	42,4%	
Чистая прибыль	- 2 932	1 986	-
Скорректированная чистая прибыль	- 2 322	2 198	-
Чистый долг / 12М EBITDA	3,69x	1,7x	

Отчет о прибылях и убытках

млн руб., если не указано иное	2025	2024
Выручка	12 458	14 304
Себестоимость продаж	-10 164	-9 161
Валовая прибыль	2 294	5 143
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	-1 774	-1 828
Прочие операционные доходы	24	25
Прочие операционные расходы	-288	-128
Операционная прибыль	256	3 212
Финансовые доходы	425	585
Финансовые расходы	-3 296	-1 881
Прибыль/убыток до налогообложения	-2 615	1 916
Текущий налог на прибыль	-177	-1
Отложенный налог на прибыль	-140	71
Прибыль/убыток за отчетный период	-2 932	1 986

Баланс

млн руб., если не указано иное	31.12.2025	31.12.2024
Основные средства	15 502	14 008
Нематериальные активы	407	277
Авансы поставщикам основных средств	22	891
Отложенные налоговые активы	50	135
Внеоборотные активы	15 980	15 311
Запасы	1 583	1 915
Денежные средства и их эквиваленты	673	3 581
Торговая и прочая дебиторская задолженность	511	932
Краткосрочные финансовые вложения	900	181
Оборотные активы	3 667	6 609
Итого активов	19 647	21 919

млн руб., если не указано иное	31.12.2025	31.12.2024
Уставный капитал	1	1
Добавочный капитал	2 680	2 680
Нераспределенная прибыль	1 182	4 171
Резерв по платежам, основанным на акциях	716	787
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-30	-318
Резерв под пересчет в валюту представления	-548	-19
Резерв по инструменту хеджирования	-	-24
Итого собственный капитал	4 001	7 279
Кредиты и займы	8 918	8 310
Обязательства по аренде	838	800
Торговая и прочая кредиторская задолженность	-	1
Отложенные налоговые обязательства	246	190
Долгосрочные обязательства	10 002	9 301
Кредиты и займы	4 586	4 501
Обязательства по аренде	350	239
Торговая и прочая кредиторская задолженность	708	599
Краткосрочные обязательства	5 644	5 339
Итого обязательства	15 646	14 640
Итого собственный капитал и обязательства	19 647	21 919

Отчет о движении денежных средств

млн руб., если не указано иное	2025	2024
Чистая прибыль	-2 932	1 986
Сверка показателя чистой прибыли с величиной денежных средств от операционной деятельности:		
Доход/расход по налогу на прибыль	318	-72
Амортизация основных средств	2 780	2 586
Убыток от выбытия основных средств	246	37
Амортизация нематериальных активов	135	40
Финансовые расходы, нетто	2 869	1 004
Прочие (доходы)/расходы	-	-11
Резерв по платежам, основанным на акциях	142	212
Изменения:		
Запасы	333	-516
Торговая и прочая дебиторская задолженность	273	-150
Торговая и прочая кредиторская задолженность	-242	366
Проценты уплаченные	-2 532	-1 639
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности	1 388	3 844

млн руб., если не указано иное	2025	2024
Приобретение основных средств	-3 410	-4 628
Приобретение нематериальных активов	-265	-263
Выдача займа	-5	-350
Погашение займа	-	229
Размещение депозитов на срок более трех месяцев	-2 229	-
Погашение депозитов на срок более трех месяцев	1 327	-
Проценты полученные	373	378
Чистый поток денежных средств от инвестиционной деятельности	-4 209	-4 634
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-31	-282
Продажа собственных акций	48	-
Дивиденды выплаченные	-	-235
Поступления займов, кредитов банков и облигаций	6 883	5 296
Затраты, связанные с выпуском облигаций	-2	-30
Выплаты по форвардным контрактам	-410	-
Погашение займов и кредитов банков	-6 179	-3 385
Платежи по обязательствам по аренде	-301	-216
Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности	7	1 148
Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	-94	62
Нетто-увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	-2 908	420
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	3 581	3 161
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	673	3 581

Больше информации



whoosh-bike.ru/ir



IR Whoosh

ir@whoosh.bike