

Результаты по МСФО за 1П'26



Август 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.

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

~37 млн

зарегистрированных
пользователей
на 30.06.2026

~240 тыс.

СИМ
на 30.06.2026

81

локаций
на 30.06.2026

Два основных
сегмента

Россия

лидерство
и эффективность

ЛатАм

прибыльный
рост

Финансовые
показатели группы

5,6 млрд ₽

выручка кикшеринга
за 1П'26

1,4 млрд ₽

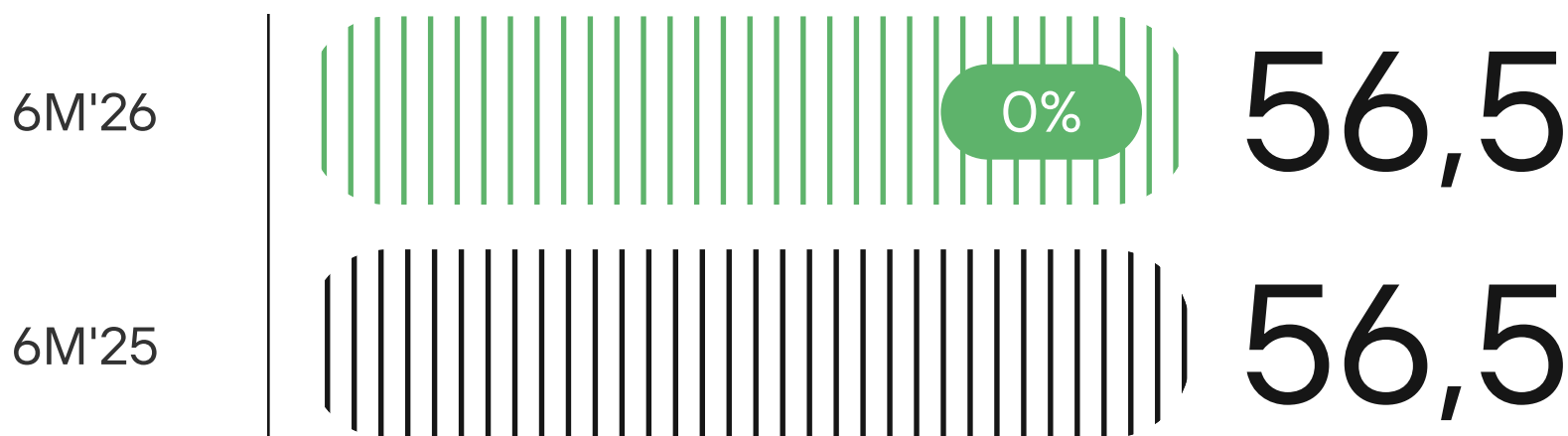
EBITDA (кикшеринг)
за 1П'26

Операционные результаты за 6М'26

СИМ, тыс. шт.



Кол-во поездок за 6 месяцев млн шт.



~45%

Whoosh сохраняет лидерство на рынке РФ по числу поездок

Кол-во зарегистрированных аккаунтов, млн шт.



+9% г/г

14,1

количество поездок на активного пользователя за период

+10 шт. г/г

81

локаций присутствия

+13%

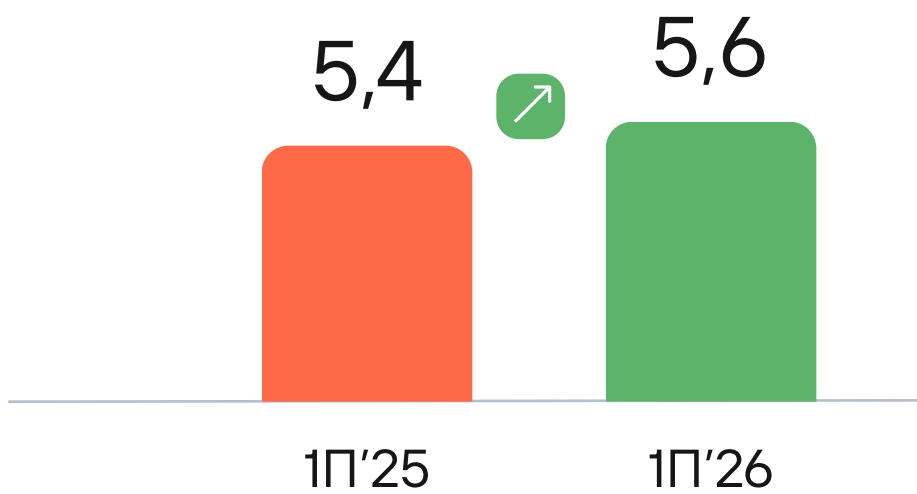
1 391 ₽

Средняя выручка на активного пользователя за 6м2026

Финансовые показатели группы

Выручка кикшеринга,
млрд ₽

+4% г/г

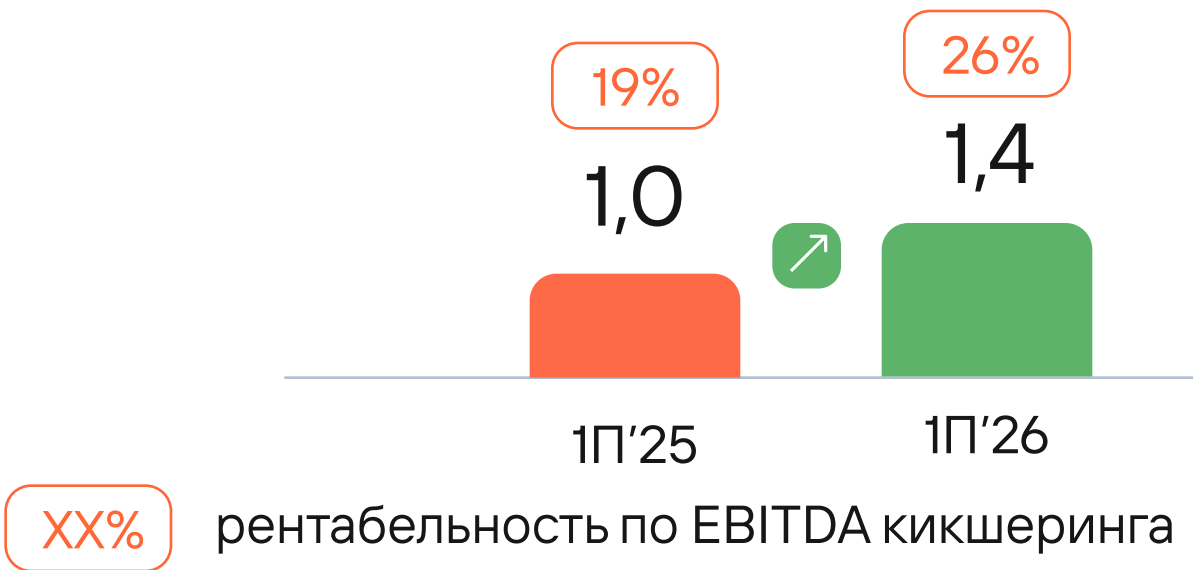


Подтверждаем
цели на 2026 год:

- ✓ 4,5 млрд ₽ EBITDA кикшеринга
- ✓ Положительный FCF
- ✓ Последовательное снижение
долговой нагрузки –
показатель ND/EBITDA < 3x

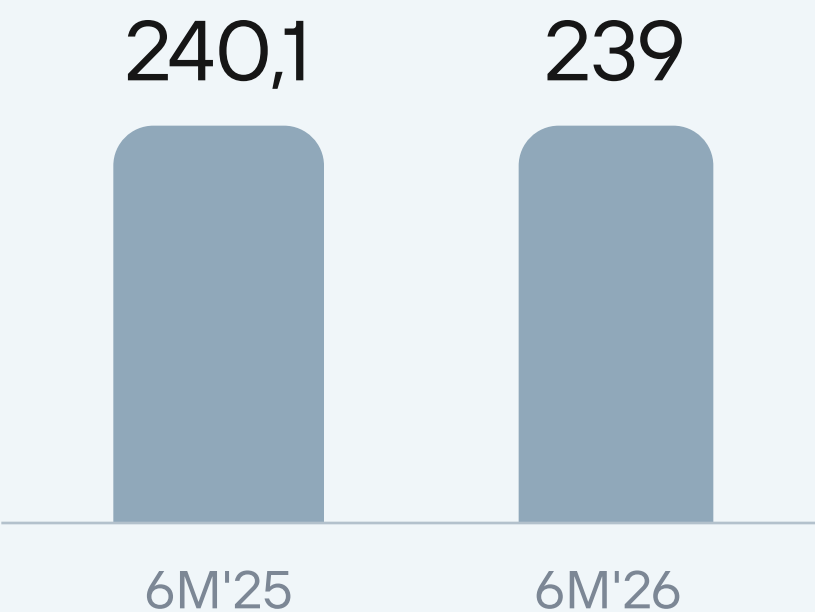
EBITDA кикшеринга,
млрд ₽

+43% г/г

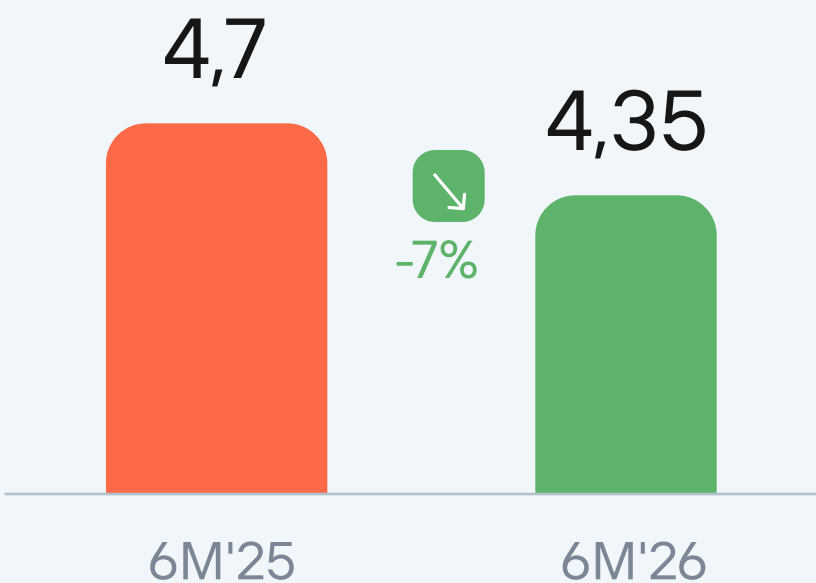


Контроль и оптимизация затрат

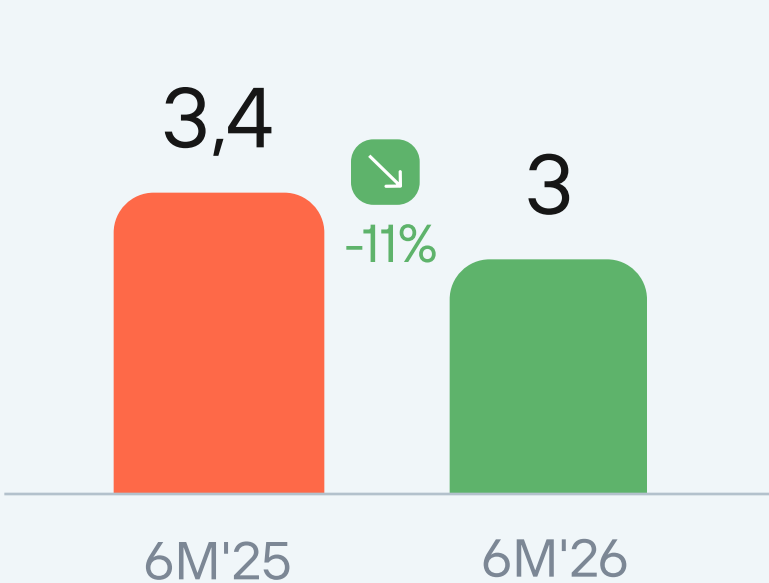
Обслуживаемый флот
(по состоянию на 30.06), тыс. шт.



Себестоимость продаж (CoGS),
млрд. ₹



Денежные расходы¹,
млрд. ₹



Запуск программы
эффективности в середине
2025 года позволил снизить
денежные расходы
в себестоимости на 11%
при сохранении размера
обслуживаемого флота

млн руб.

CoGS, в т. ч.:

- Амортизация
- Денежные расходы¹, в т. ч.:
- Основные компоненты себестоимости²
- Прочие расходы³

	1П'26	1П'25	YoY, %
CoGS	4 356	4 708	-7%
• Амортизация	1 325	1 300	2%
• Денежные расходы ¹	3 031	3 408	-11%
• Основные компоненты себестоимости ²	2 650	2 971	-11%
• Прочие расходы ³	381	437	-13%



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

Россия и СНГ

Россия и СНГ: рост эффективности работы флота



Май, Июнь —
активные месяцы
сезона в РФ + СНГ



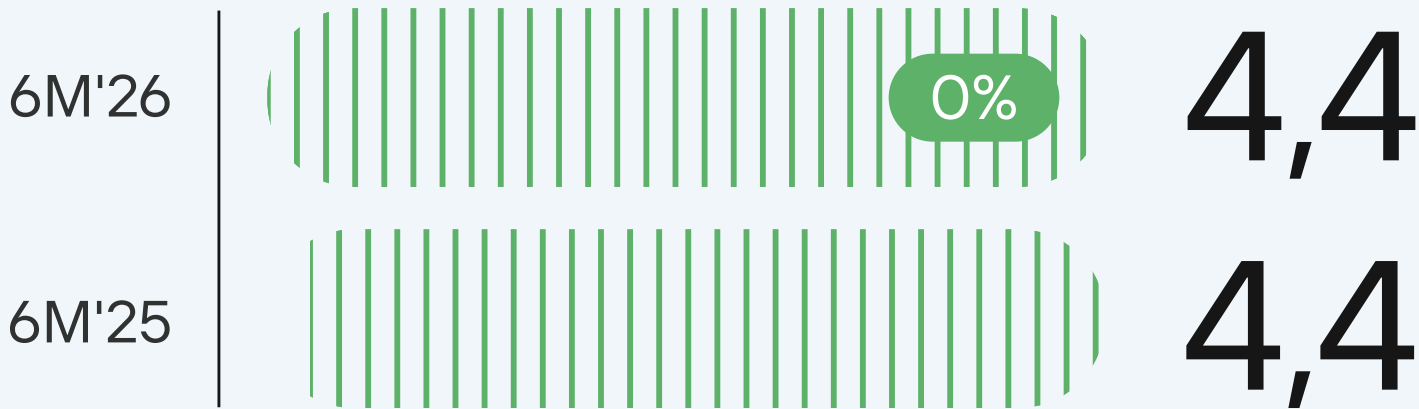
Перемещение флота
в более маржинальные
локации обеспечило
рост монетизации

+21% г/г
~1530 ₹

Средняя выручка на активного
пользователя за 6м2026

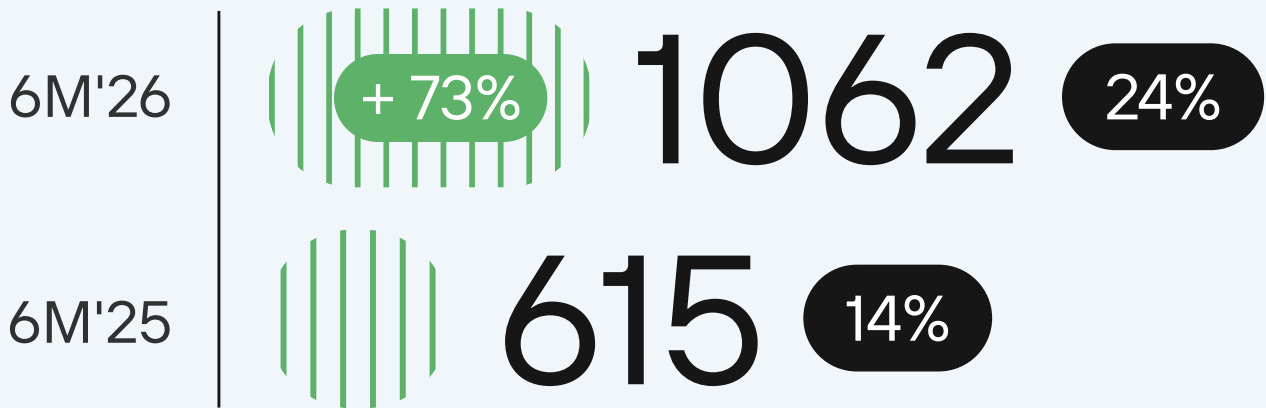
Финансовые показатели: Россия и СНГ

Выручка , млрд ₹



Удержание выручки в РФ и СНГ на меньшем флоте за счет точного распределения парка, тарифной политики и роста длительности поездок

EBITDA¹ , млн ₹ X% рентабельность по EBITDA



Восстановление рентабельности в РФ благодаря опережающему росту EBITDA за счет реализации программы эффективности и контроля затрат. Достигнутые эффекты носят устойчивый характер

¹ EBITDA сегмента до учета внутригрупповых операций

Возврат к росту EBITDA за счет программы эффективности

Ключевые факторы снижения себестоимости

Направление оптимизации	Эффект экономии млн руб.	Драйвер оптимизации
Оптимизация расходов на запчасти	~211	Снижение затрат на ремонт и обслуживание флота за счет пересмотра регламентов ТО
Повышение производительности Сервисных центров	~108	Рост выработки механиков и пересмотр сервисных процессов
Трансформация модели перезарядки	~48	Сокращение затрат на перезарядку и логистику за счет расширения сети зарядных шкафов

Ключевые события и инициативы в 1п'26 и далее

Коллаборация с Atomic Heart



Коллаборация с Atomic Heart позволила увеличить частотность поездок: у участников акции она была почти в 2 раза выше, чем у среднестатистического пользователя Whoosh

Новые фишки сезона



- Старт по номеру самоката
- Мгновенная аренда по СМС в случае отключения мобильного интернета
- Автоматизация поддержки пользователей

Тарифы



- Обновили тарифы
- Проездной — комплексный тариф, объединяющий минуты поездки и бесплатные старты
- Запустили оплату частями BNPL

Своевременно исполняем обязательства



Полностью и в установленный срок погасили выпуск облигаций серии 001P-02 объемом 4 млрд рублей

Появились в приложении Метро Москвы



Whoosh стал доступен в приложение «Метро Москвы» - шаг по включению электросамокатов в систему городского транспорта и развитию бесшовных мультимодальных поездок

Инфраструктурный сбор



Запустили новую модель поддержки городской инфраструктуры для микромобильности, которая привязана к числу поездок

Партнерства с экосистемами



Мы заключили партнерство с экспертами и сильными брендами в сферах банкинга, телекома, e-com и ритейла, чтобы предложить клиентам дополнительные выгоды

Розыгрыш «Больше лета»



Запустили новую геймификацию в приложении: пользователи выполняют задания и участвуют в розыгрышах бонусов, техники и путешествий

Розыгрыш «Больше лета» для привлечения и удержания пользователей

Геймификация в приложении — один из инструментов системного маркетинга Whoosh, помогает привлекать пользователей через эксклюзивный контент и игровой опыт, повышать частотность поездок и удерживать ядро аудитории

Участники — высокочастотная аудитория, которая использует сервис регулярно и позитивно воспринимают игровые механики

CSI 75,4%

Уровень
удовлетворенности
розыгрышем
очень высокий

39%

Участников
стали чаще
использовать
самокаты
Whoosh

!80%

Из них почти
не используют
конкурентов



ЛатАм

Рынки Латинской Америки для кратного масштабирования бизнеса

Текущие и потенциальные страны присутствия

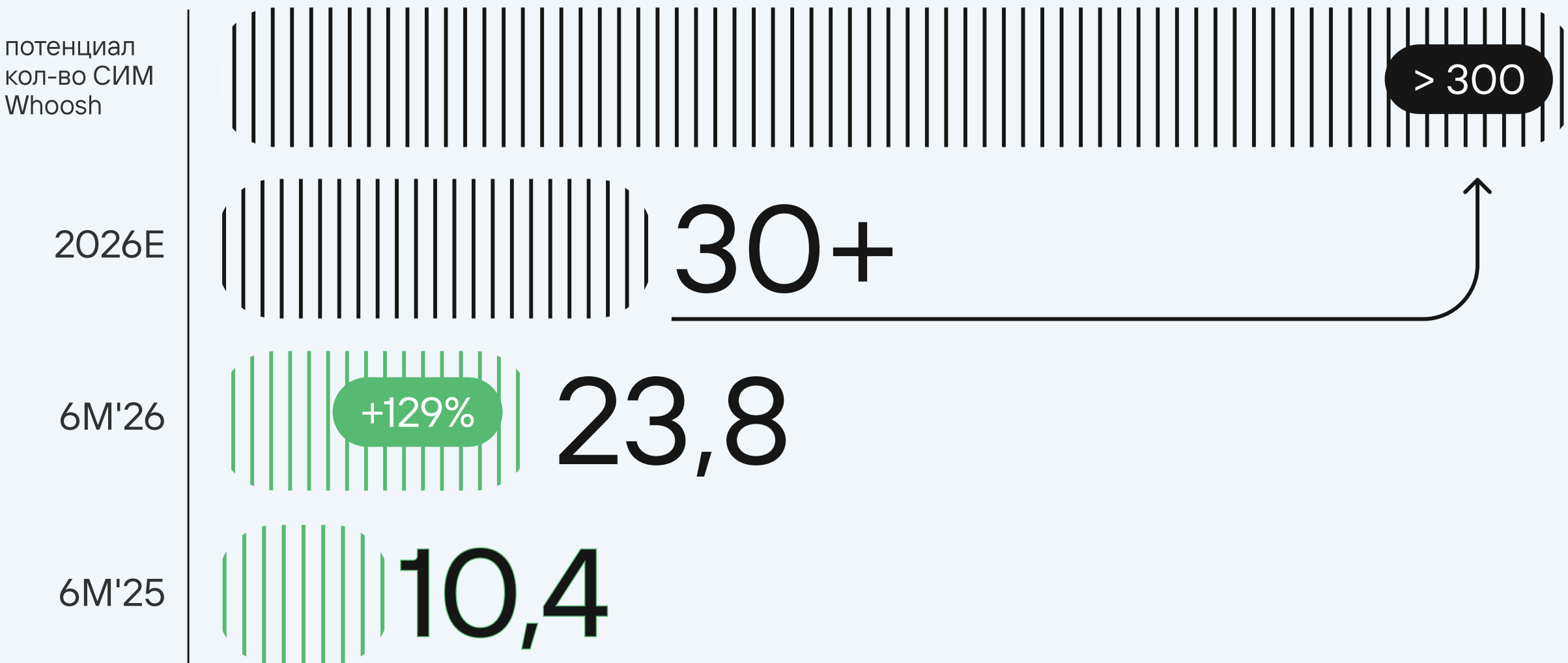


Потенциал целевых рынков Латинской Америки

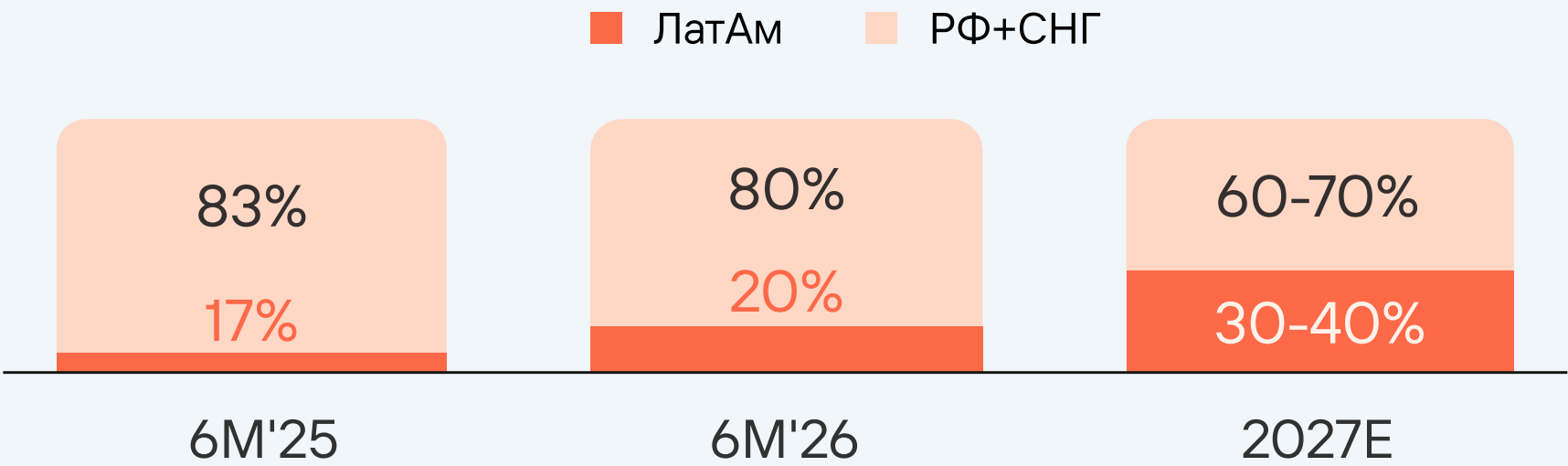
	Все население, млн	Доля городского населения	Наша ЦА по возрасту, %	Кол-во городов миллионников	Кол-во локаций Whoosh
Бразилия	211,8	87%	69,7%	17	5
Мексика	126	81%	66,3%	9	2
Колумбия	50,4	81%	68,3%	5	1
Чили	19,5	88%	68,4%	1	8
Аргентина	45,4	92%	63,9%	2	
Уругвай	3,5	96%	65,8%	1	
Справочно:					
Россия	144,3	75%	67,3%	16	60

Латинская Америка: раскрывающийся потенциал

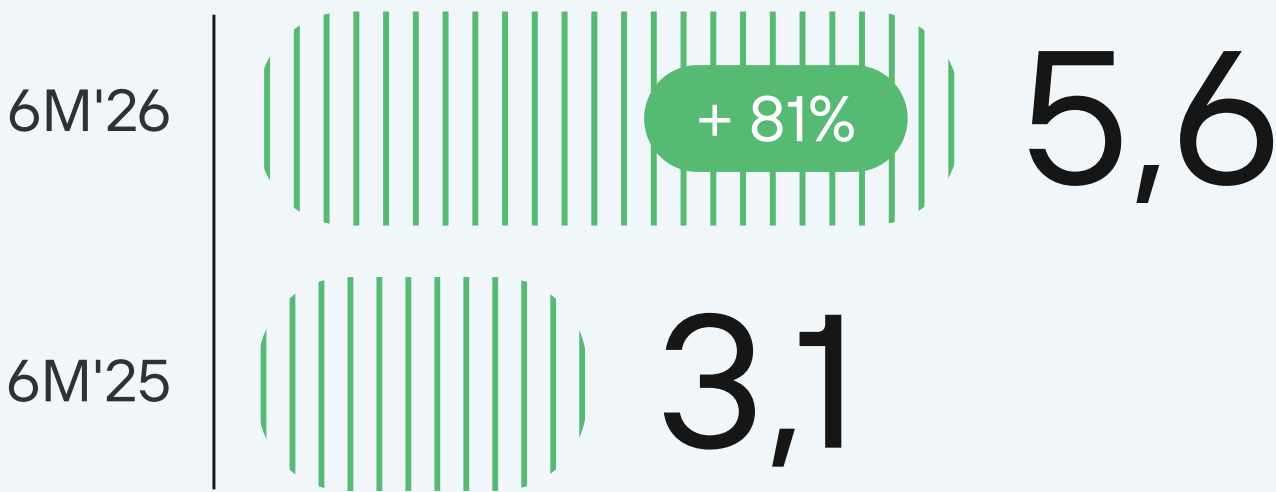
СИМ¹ в ЛатАм, тыс.



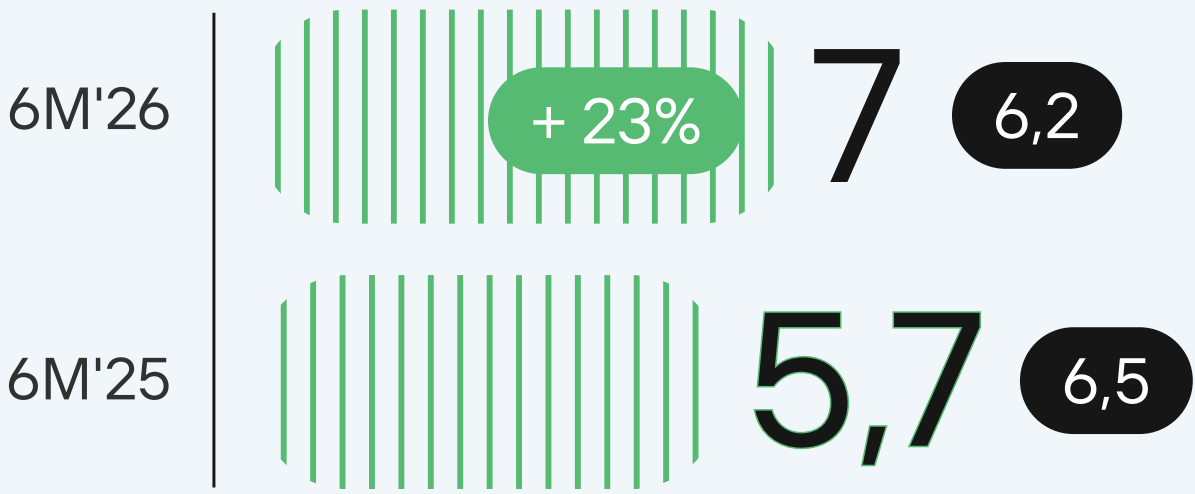
Доля выручки стран ЛатАм и РФ+СНГ



Аккаунты в ЛатАм, млн



Поездки в ЛатАм, млн

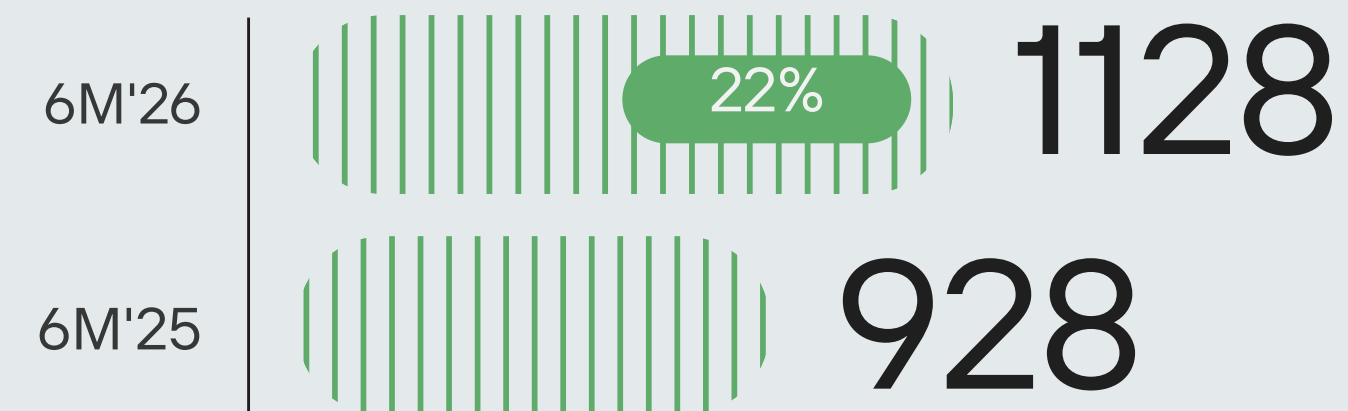


X,X количество поездок на активного пользователя

¹ СИМ, введенные в эксплуатацию

ЛатАм — ключевой драйвер будущего роста

Выручка в странах ЛатАм, млн ₽



Постепенный ввод флота в 1П'26, полная отдача от парка ожидается во 2П'26

EBITDA¹ в странах ЛатАм, млн ₽



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

Выручка на 1 поездку за 1П'26

~161₽

~ в 1,8x больше, чем в РФ + СНГ

Долговая нагрузка

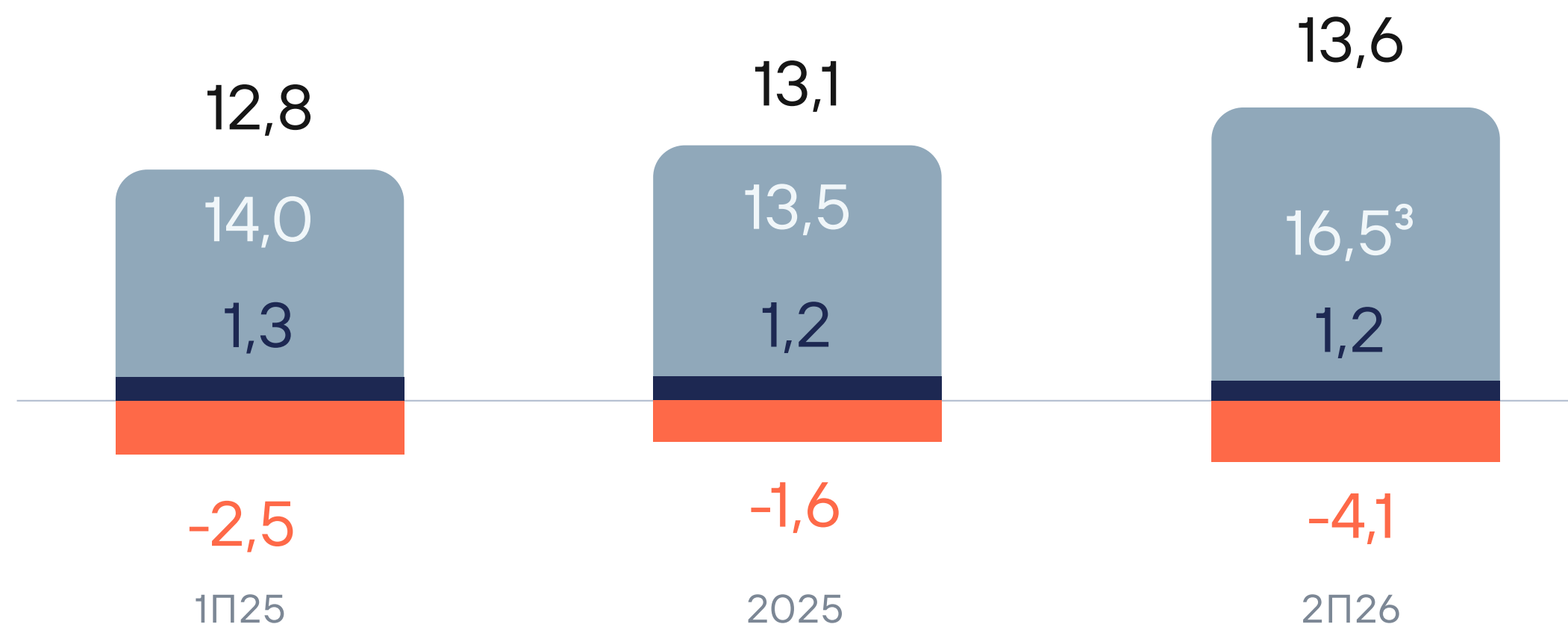


АКРА

BBB+|ru|

Чистый долг на
30.06.2026, млрд ₽

■ обязательства по аренде ■ cash¹
■ долговые обязательства



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

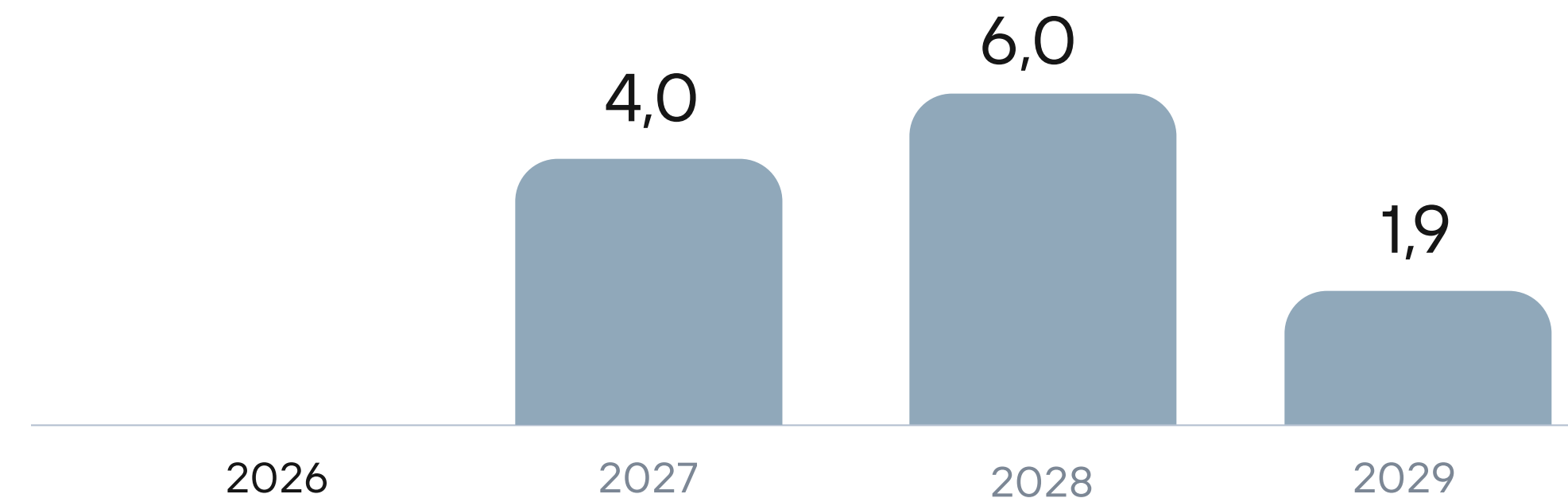


Средняя ставка²
по кредитному портфелю

~19,45%

График погашения
долга⁴ на 25.08.2026,
11,9 млрд ₽

■ облигационный займ



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 (ND/EBITDA → < 3x к 2026 году)

Приложения

Дивидендная политика и байбэк

Критерий выплаты и размер

Дивидендная политика

База расчета дивидендов

Чистая прибыль по МСФО за 2П предыдущего года +1П текущего года

Критерий ЧД/EBITDA 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.

В рамках II этапа ПДМ было выкуплено

1,1 млн акций

с 25.08.2025 по 27.07.2026.
Все акции перешли в собственность участников ПДМ

Ключевые финансовые показатели

млн руб., если не указано иное	1П'26	1П'25	Изменение
Выручка	5 564	5 369	4%
Выручка кикшеринга	5 564	5 362	4%
EBITDA кикшеринга	1 438	1 006	43%
Рентабельность кикшеринга	26%	19%	
Чистая прибыль	-1 766	-1 893	-6,7%
Чистая прибыль без учета курсовых разниц	-1 736	-1 703	2%
Чистый долг / 12M EBITDA	3,4x	3,0x	

Отчет о прибылях и убытках

млн руб., если не указано иное	1П'26	1П'25
Выручка	5 564	5 369
Себестоимость продаж	-4 356	-4 708
Валовая прибыль	1 208	661
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	- 1 124	-941
Прочие операционные доходы	17	9
Прочие операционные расходы	- 512	- 337
Операционная прибыль/убыток	-411	- 609
Финансовые доходы	98	192
Финансовые расходы	- 1 363	- 1 366
Прибыль/убыток до налогообложения	-1 676	- 1 783
Текущий налог на прибыль	-85	- 51
Отложенный налог на прибыль	-5	- 59
Прибыль/убыток за отчетный период	-1 766	- 1 893

Баланс

млн руб., если не указано иное	30.06.2026	31.12.2025
Основные средства	14 466	15 502
Нематериальные активы	412	407
Прочие внеоборотные активы	112	22
Отложенные налоговые активы	47	50
Внеоборотные активы	15 037	15 980
Запасы	1 333	1 583
Денежные средства и их эквиваленты	3 867	673
Торговая и прочая дебиторская задолженность	839	511
Краткосрочные финансовые вложения	226	900
Оборотные активы	6 265	3 667
Итого активов	21 302	19 647

млн руб., если не указано иное	30.06.2026	31.12.2025
Уставный капитал	1	1
Добавочный капитал	2 680	2 680
Нераспределенная прибыль	-584	1 182
Резерв по платежам, основанным на акциях	716	716
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-32	-30
Резерв под пересчет в валюту представления	-463	-548
Итого собственный капитал	2 319	4 001
Кредиты и займы	11 126	8 918
Обязательства по аренде	782	838
Торговая и прочая кредиторская задолженность	-	-
Отложенные налоговые обязательства	250	246
Долгосрочные обязательства	12 157	10 002
Кредиты и займы	5 342	4 586
Обязательства по аренде	410	350
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 074	708
Краткосрочные обязательства	6 826	5 644
Итого обязательства	18 983	15 646
Итого собственный капитал и обязательства	21 302	19 647

Отчет о движении денежных средств

млн руб., если не указано иное	1П'26	1П'25
Чистая прибыль / убыток	-1 766	- 1 893
Сверка показателя чистой прибыли / убытка с величиной денежных средств от операционной деятельности:		
Расход по налогу на прибыль	90	110
Амортизация основных средств	1 265	1 283
Убыток от выбытия основных средств	470	274
Амортизация нематериальных активов	114	61
Финансовые расходы, нетто	1 265	1 054
Прочие (доходы)/расходы	- 17	- 9
Резерв по платежам, основанным на акциях	—	—
Изменения:		
Запасы	244	101
Торговая и прочая дебиторская задолженность	- 287	- 220
Торговая и прочая кредиторская задолженность	249	531
Проценты уплаченные	- 1 324	-1 134
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности	302	158

млн руб., если не указано иное	1П'26	1П'25
Приобретение основных средств	- 494	- 2 255
Приобретение нематериальных активов	- 125	- 156
Выдача займа	-	- 6
Проценты полученные	162	187
Размещение депозитов на срок более трех месяцев	- 225	-
Погашение депозитов на срок более трех месяцев	900	-
Чистый поток денежных средств от инвестиционной деятельности	218	- 2 230
Собственные акции, выкупленные у акционеров	- 1	—
Поступления займов, кредитов банков и облигаций	3 058	6 883
Затраты, связанные с выпуском облигаций	- 15	- 3
Погашение кредитов, займов и облигаций	- 150	- 5 701
Платежи по обязательствам по аренде	- 100	- 133
Выплаты по производным финансовым инструментам	-7	-
Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности	2 785	1 046
Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	- 111	- 103
Нетто увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	3 194	- 1 129
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	673	3 581
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	3 867	2 451

Больше информации



whoosh-bike.ru/ir



IR Whoosh

ir@whoosh.bike