



Приоритеты 2026

Эффективность,
диверсификация в Латам,
максимизация FCF



Smart-Lab
Conf 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.

- ✓ Мы разрабатываем технологические решения и управляем собственным флотом средств микромобильности.
- ✓ Наша бизнес-модель эффективна и уникальна: мы единственные в мире делаем все самостоятельно — софт, электронику и операционное управление.
- ✓ 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

~36 млн

зарегистрированных
пользователей
на 31.05.2026

~239 тыс.

СИМ
на 31.05.2026

80

локаций
на 31.05.2026

Два основных
сегмента

Россия

лидерство
и эффективность

ЛатАм

прибыльный
рост

Финансовые
показатели группы

12,5 млрд ₽

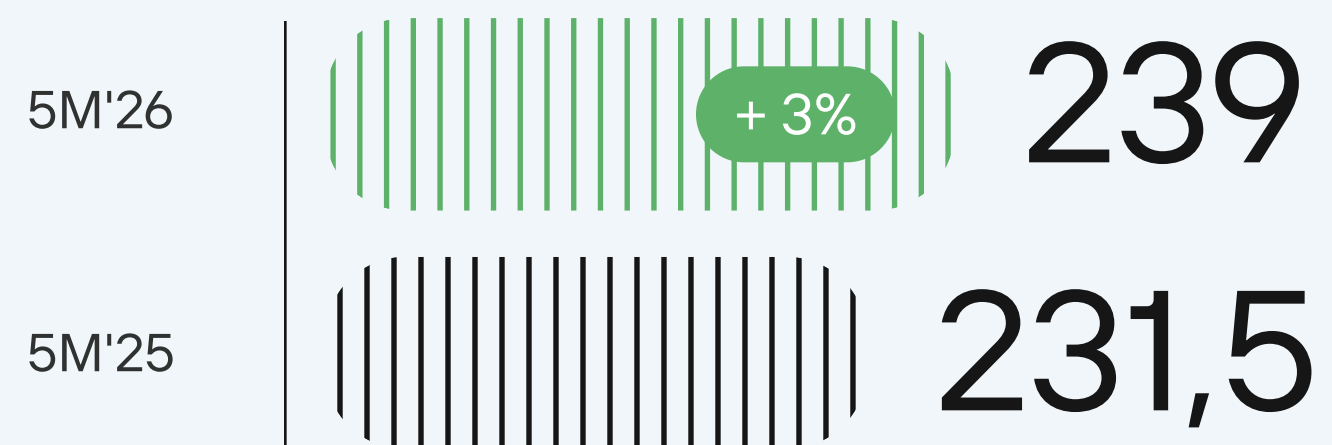
выручка кикшеринга
за 2025

3,6 млрд ₽

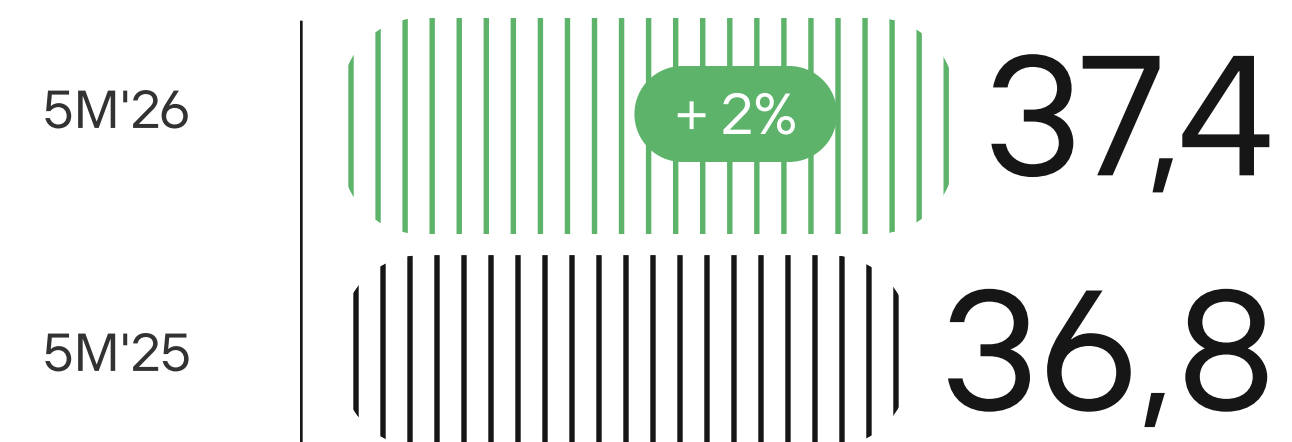
ЕБИТДА (кикшеринг)
за 2025

Операционные результаты за 5М'26

СИМ, тыс. шт.



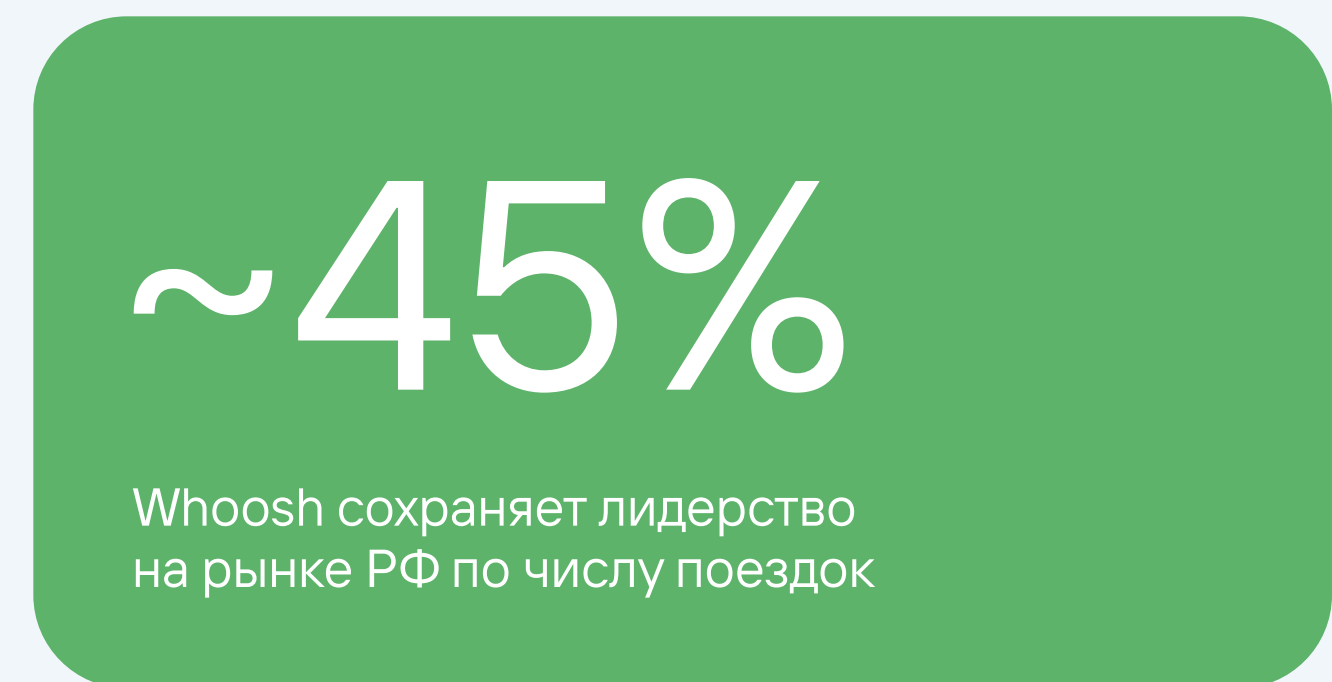
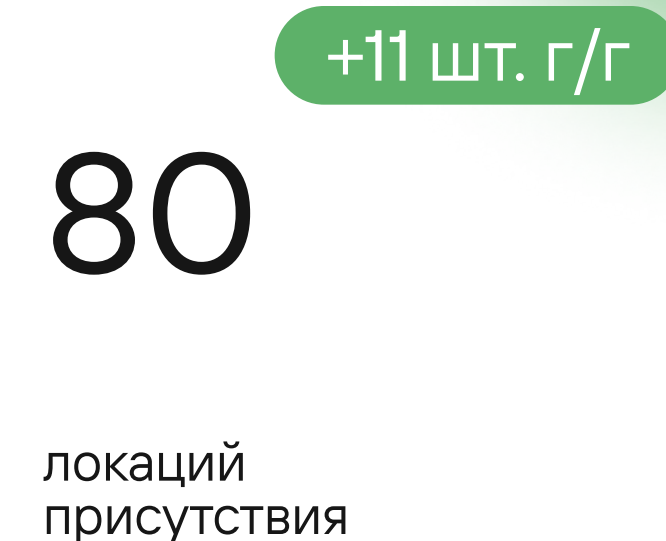
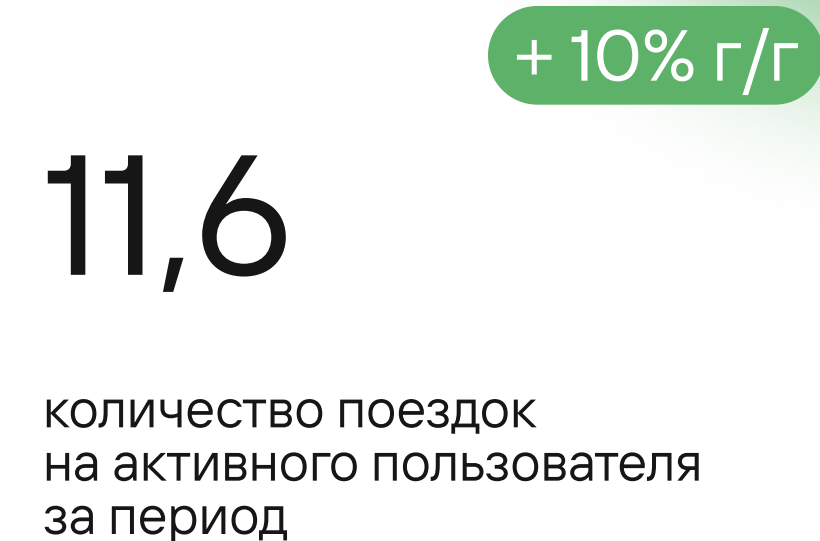
Кол-во поездок за 5 месяцев млн шт.



Кол-во поездок за май, млн шт.



Кол-во зарегистрированных аккаунтов, млн шт.



Успешный старт активного сезона в РФ + масштабирование в ЛатАм

Кол-во поездок за май млн шт. в РФ + СНГ



Май — первый активный месяц сезона в РФ + СНГ

СИМ тыс. шт. в странах ЛатАм



Рост без сущ. инвестиций в покупку нового флота

Рост числа зарегистрированных пользователей г/г в странах ЛатАм

+77%

Наш фокус

01 Рост проникновения

02 Расширение географии

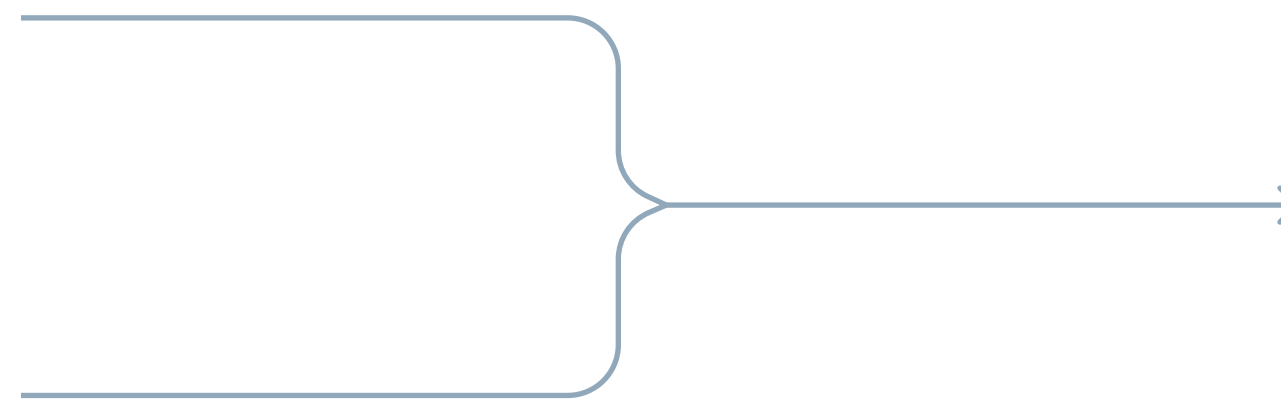
03 Высокая рентабельность

04 Улучшение польз. опыта

05 Экспансия и масштабирование на новых рынках Латинской Америки

Эффективность в РФ

Масштабирование в ЛатАм



Максимизация FCF



РОССИЯ

Регулирование рынка



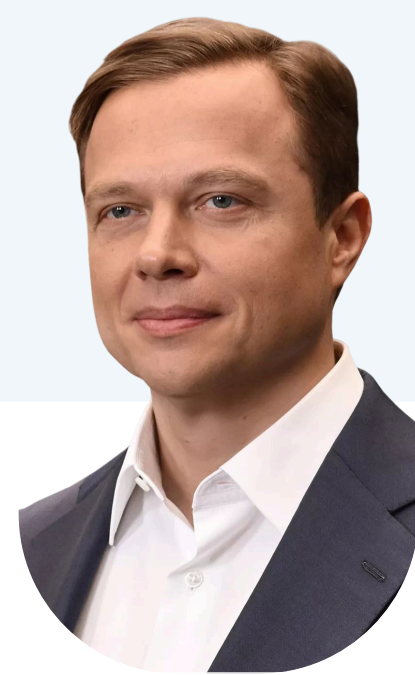
Перспективен рынок новой мобильности, возникший на стыке цифровых технологий и транспорта

Михаил Мишустин,
председатель
Правительства России



В Москве не будут запрещать электросамокаты

Сергей Собянин
Мэр Москвы



Электросамокаты — важная часть транспортной системы столицы

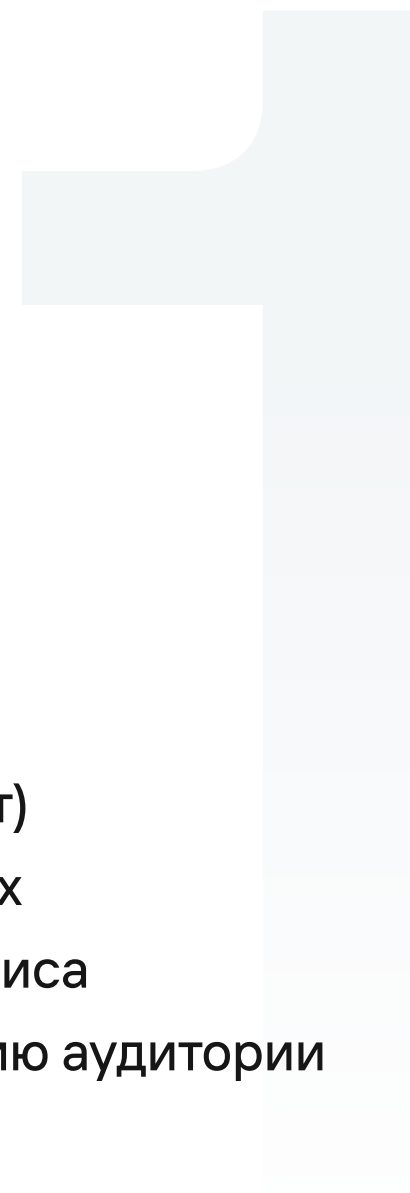
Максим Ликсутов
Заместитель мэра
Москвы

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

- **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.
- **Правительство утвердило план мероприятий в рамках Стратегии безопасности дорожного движения до 2030 года**, где СИМ занимают значимое место. Регионы обязаны разработать планы развития инфраструктуры.

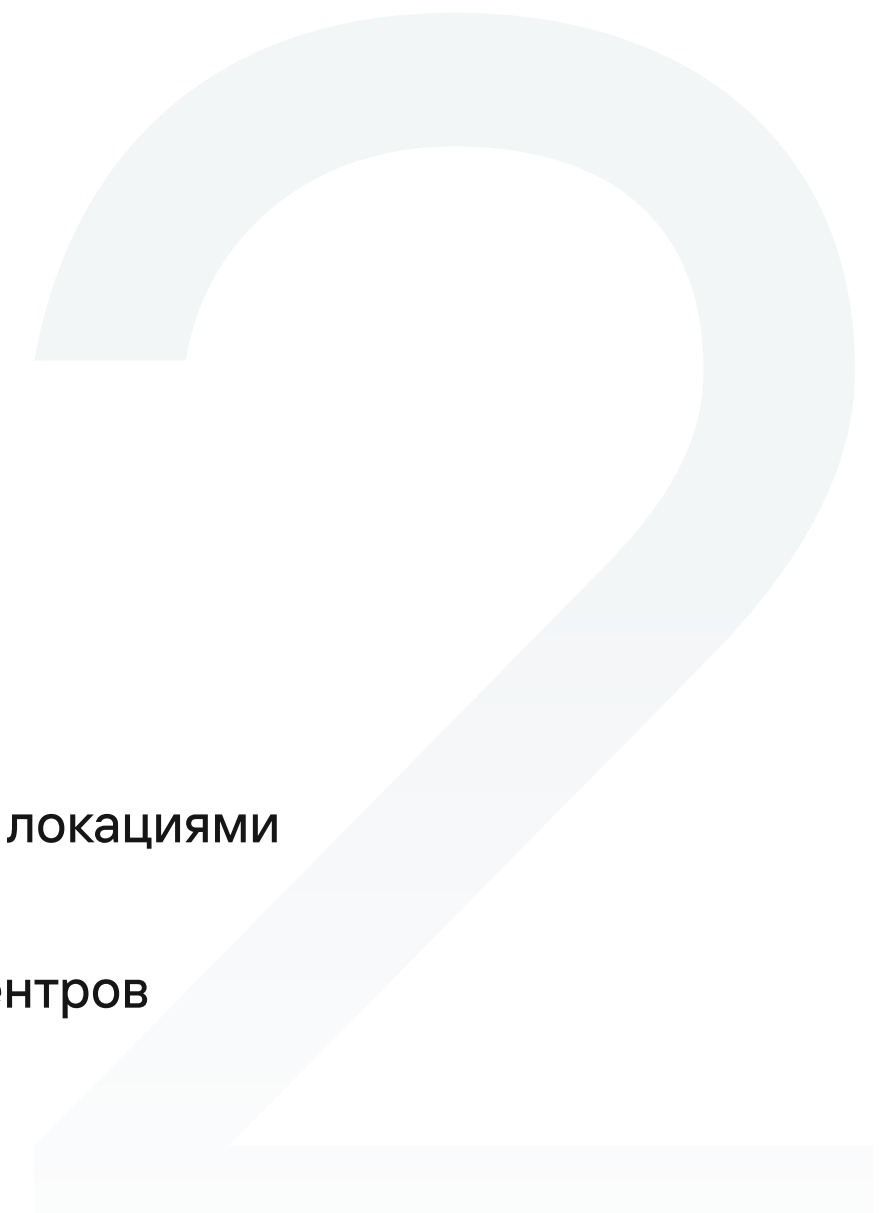
Наш фокус — удержать лидерство по маржинальности и продолжить рост

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

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



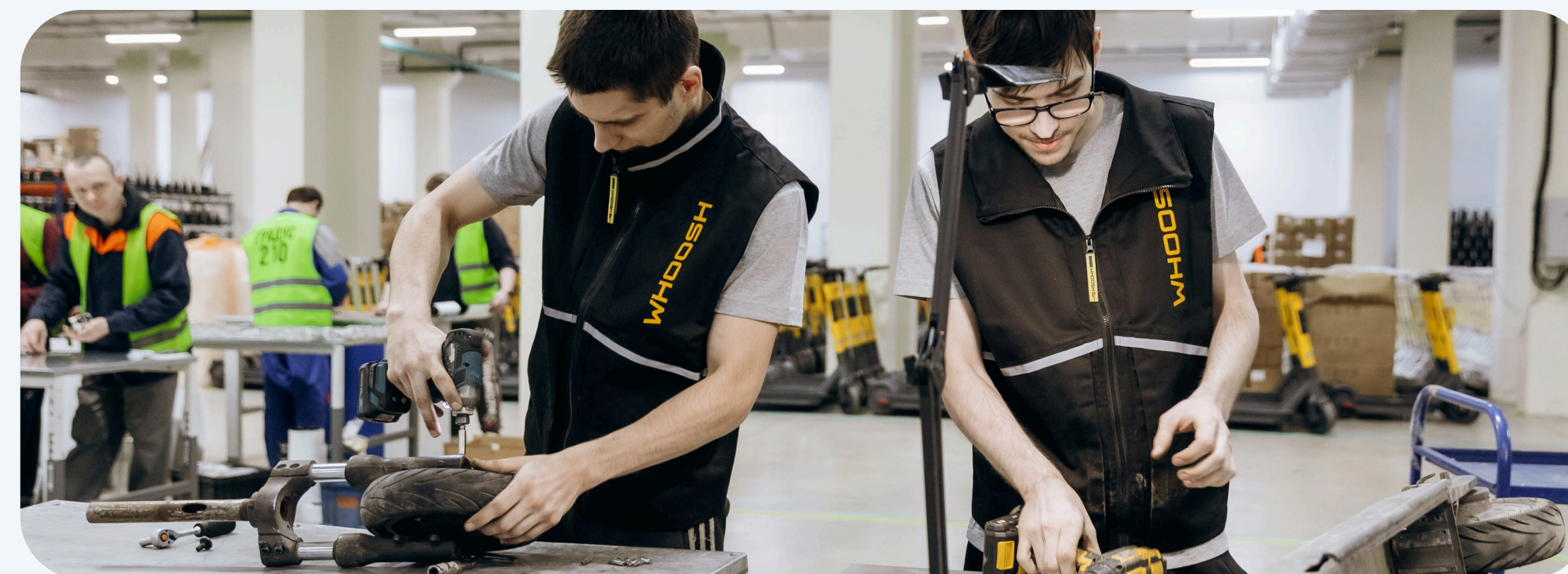
- Единственный в своем роде проект — у конкурентов такого нет
- Приблизительно спустя 3 года после начала эксплуатации самокат попадает в центр и проходит капитальный ремонт
- Восстанавливаем самокат до состояния «как новый»
- Проект позволяет продлевать срок службы самоката до **5+ лет**

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: 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

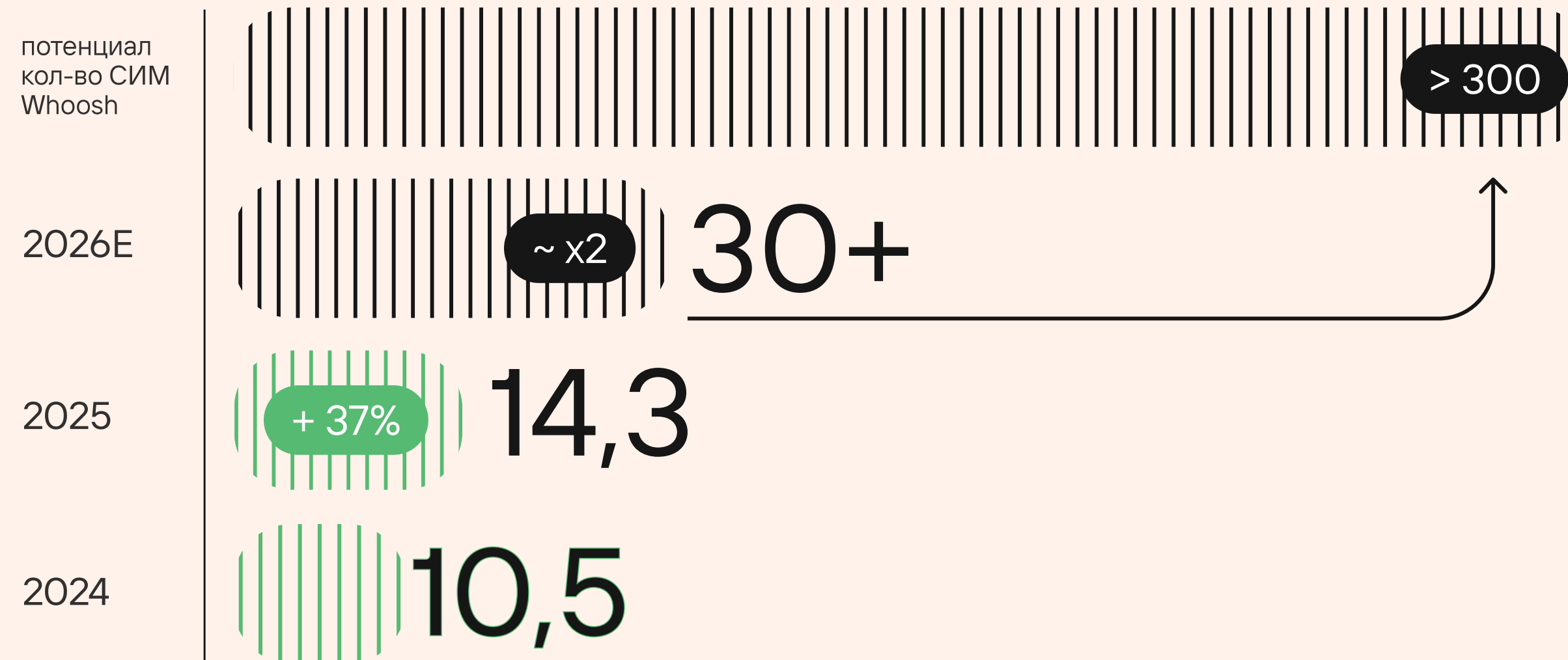
	Все население, млн	Доля городского населения	Наша ЦА по возрасту, %	Кол-во городов миллионников	Кол-во локаций Whoosh
Бразилия	211,8	87%	69,7%	17	5
Мексика	126	81%	66,3%	9	1
Колумбия	50,4	81%	68,3%	5	1
Чили	19,5	88%	68,4%	1	8
Аргентина	45,4	92%	63,9%	2	
Уругвай	3,5	96%	65,8%	1	

Справочно:

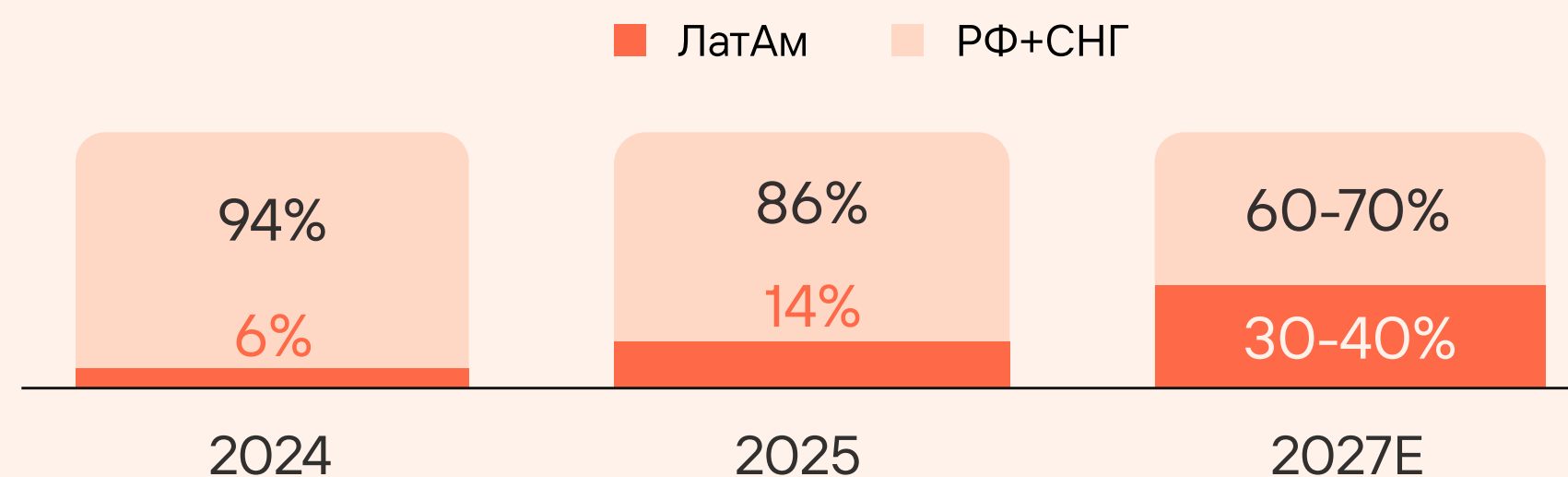
Россия	144,3	75%	67,3%	16	60
--------	-------	-----	-------	----	----

Латинская Америка: драйвер роста выручки и EBITDA

СИМ¹ в ЛатАм, тыс.



Доля выручки стран ЛатАм и РФ+СНГ



Выручка на 1 поездку за 2025 год

~152 ₺

~ в 1,8x больше, чем в РФ + СНГ

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

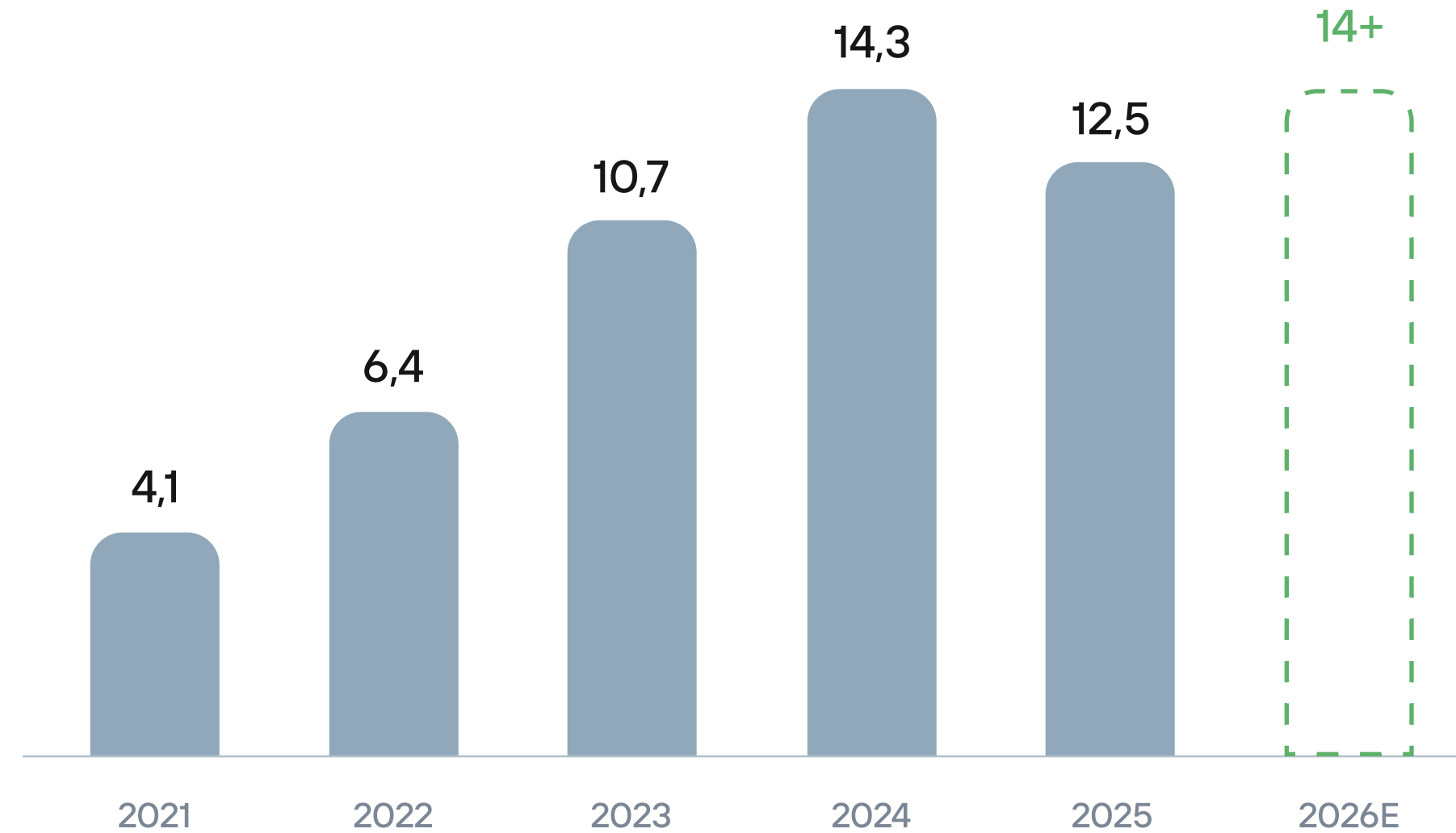
Финансовые результаты и ориентиры на 2026 год

Финансовые результаты



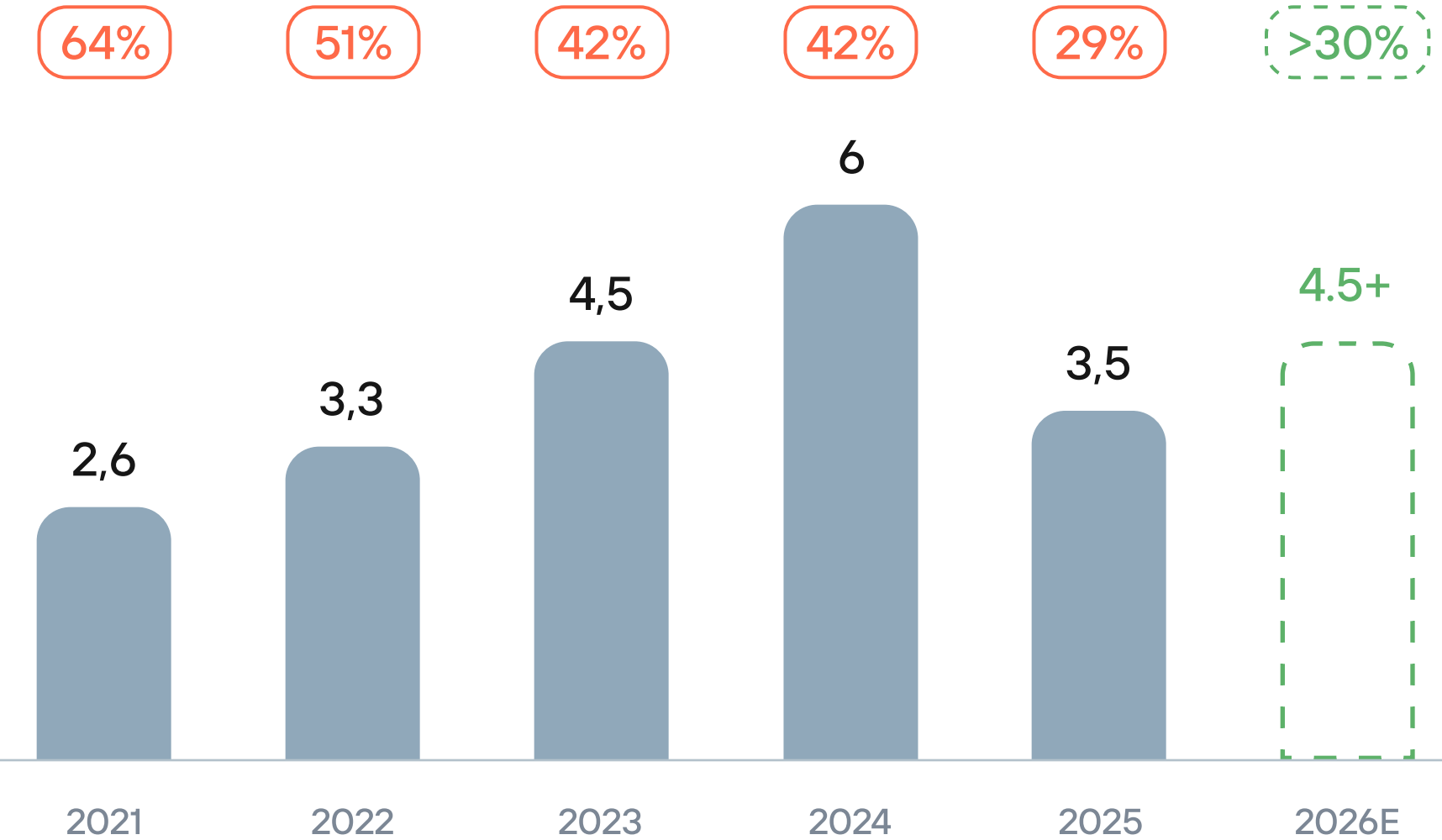
Компания ожидает возвращения к росту выручки в 2026 году за счет масштабирования бизнеса в Латинской Америке, увеличения числа поездок и повышения эффективности использования флота

Выручка кикшеринга, млрд ₹



ЕБИТДА кикшеринга, млрд ₹

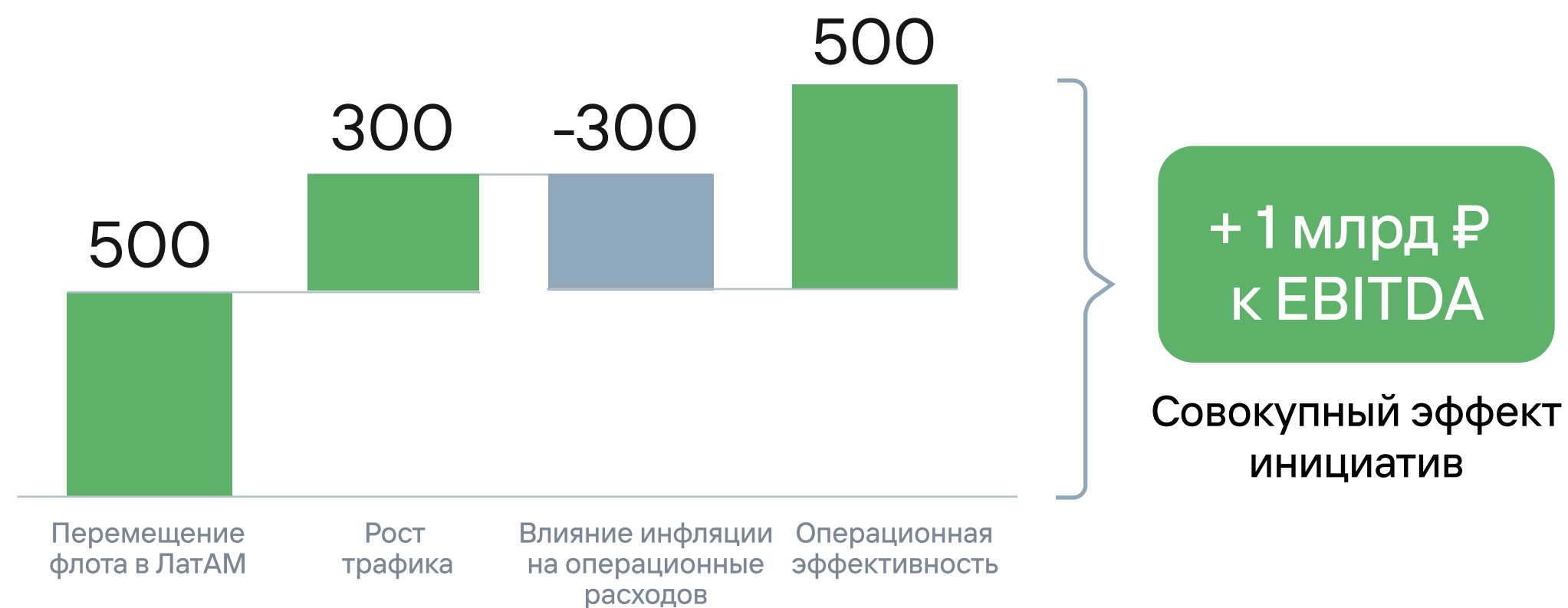
Рентабельность по ЕБИТДА кикшеринга



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



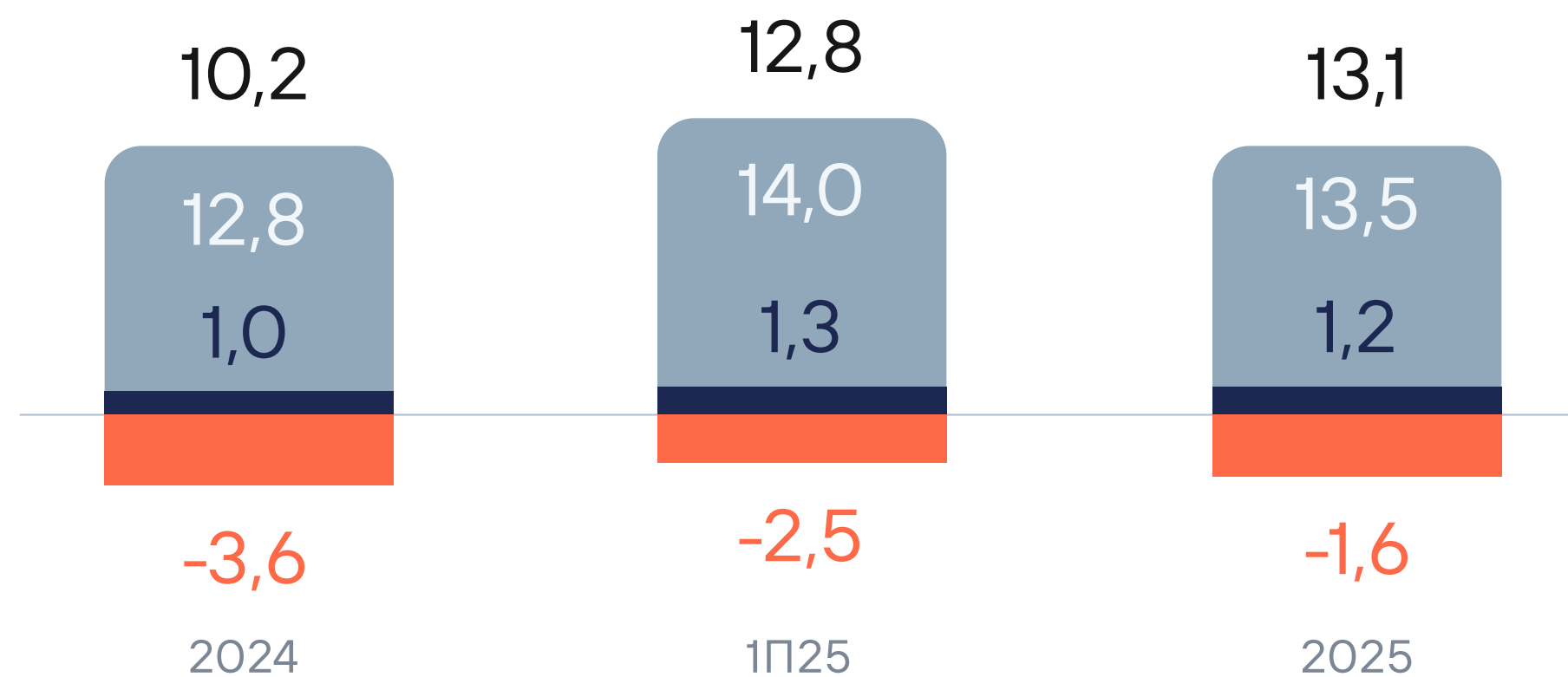
Максимизация доходности существующего флота

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

Долговая нагрузка

Чистый долг на 31.12.2025,
млрд ₹

■ обязательства по аренде ■ cash¹
■ долговые обязательства



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

ЧД/12М EBITDA **3,7x**
31.12.2025

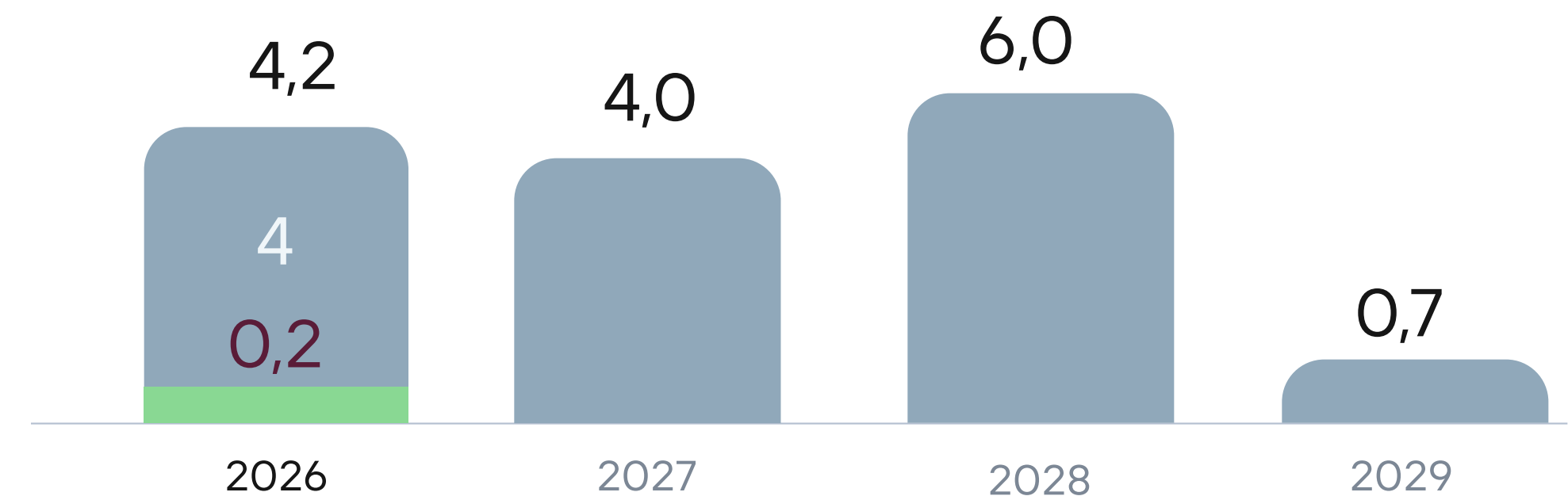
ЧД/12М EBITDA **< 3x**
31.12.2026

Средняя ставка² по кредитному портфелю

~17%

График погашения долга на 31.05.2026,
млрд ₹

■ банковские кредиты ■ облигационный займ



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

² Ставка рассчитана при КС = 14,5%

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 Операционная эффективность

- 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 Приоритет — снижение долговой нагрузки за счет роста FCF

- Фокус на максимизацию свободного денежного потока
- Снижение долговой нагрузки (ND/EBITDA → < 3x к 2026 году)

Больше информации



whoosh-bike.ru/ir



IR Whoosh

ir@whoosh.bike



WHOOSH