Приоритеты 2026

Эффективность,
диверсификация в Латам,
максимизация FCF

Июнь 2026

WHOOSH

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 — технологический и операционный лидер на рынке шеринга индивидуальной мобильности в России и ЛатАм

- ООО ВУШ — основная операционная компания группы Whoosh и владелец технологического ноу-хау
- 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

~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 ₽
EBITDA (кикшеринг)
за 12м 2025

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

Россия

Регулирование рынка

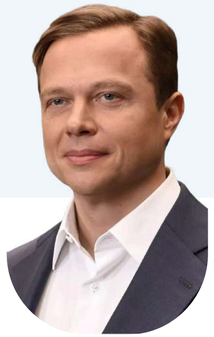
Кикшеринг прошел раннюю стадию своего развития. Далее рынок будет стабилизироваться, в том числе за счет совершенствования регулирования отрасли

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

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.

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

WHOOSH

Наш фокус — удержать лидерство по маржинальности и продолжить рост

1

Рост выручки без пропорционального увеличения флота

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

2

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

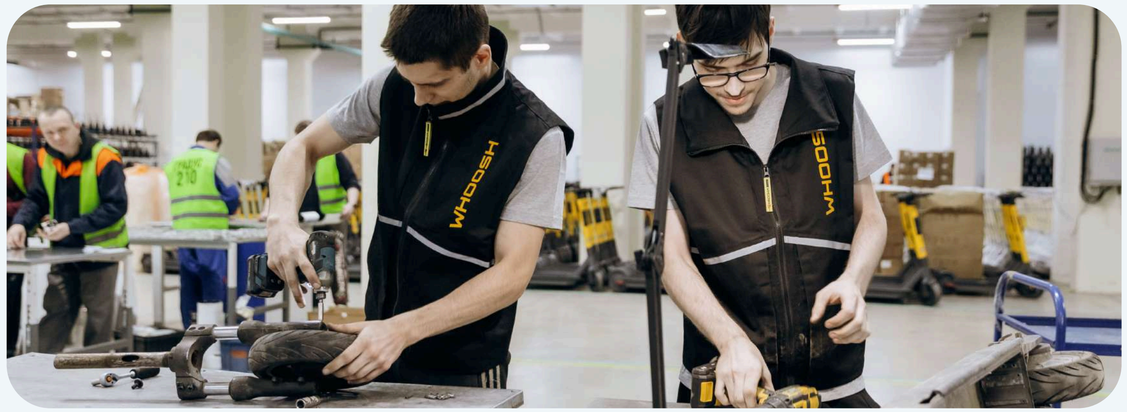
- Единственный в своем роде проект — у конкурентов такого нет
- Приблизительно спустя 3 года после начала эксплуатации самокат попадает в центр и проходит капитальный ремонт
- Восстанавливаем самокат до состояния «как новый»
- **Проект позволяет продлевать срок службы самоката до** 5+ лет

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 году[1]



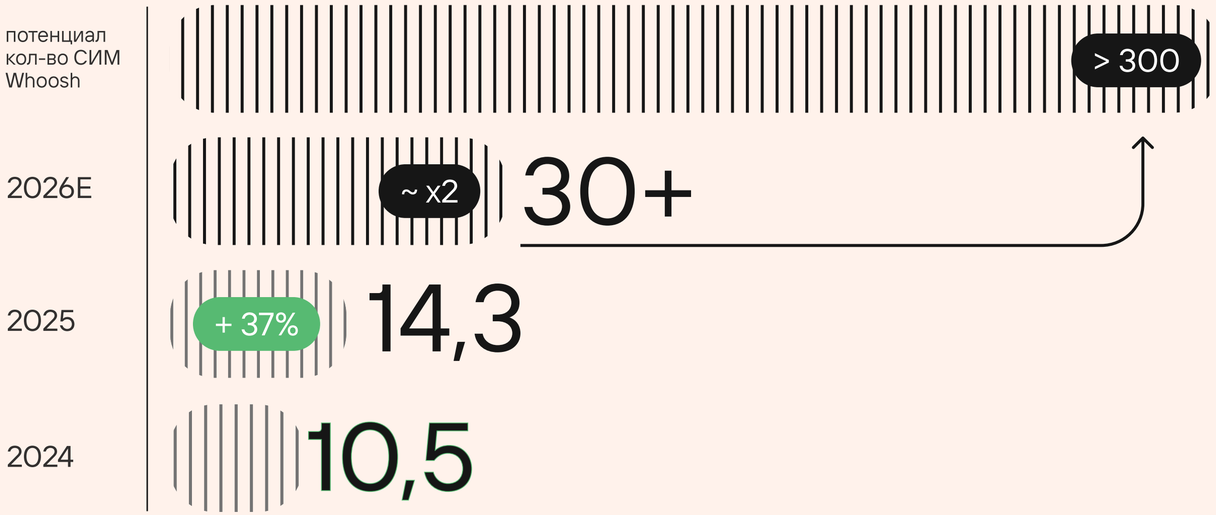
WHOOSH

[1] Данные представлены из управленческой отчетности

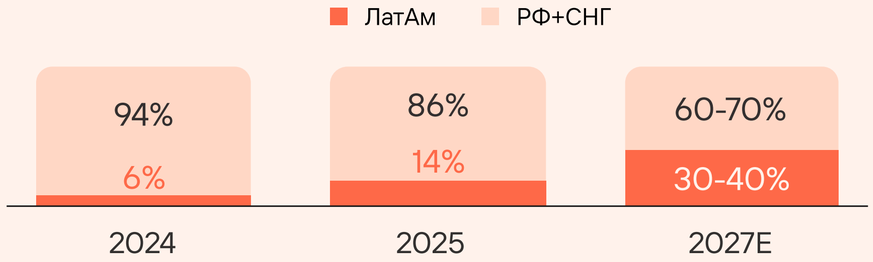
ЛатАм

Латинская Америка: раскрывающийся потенциал

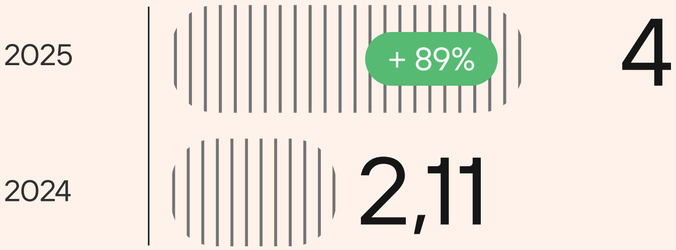
СИМ[1] в ЛатАм, тыс.



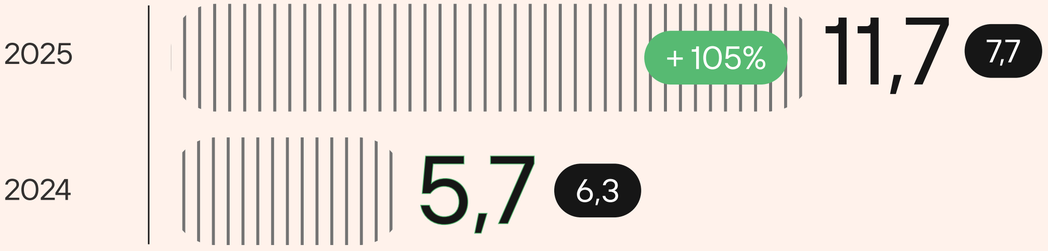
Доля выручки стран ЛатАм и РФ+СНГ



Аккаунты в ЛатАМ, млн



Поездки в ЛатАМ, млн

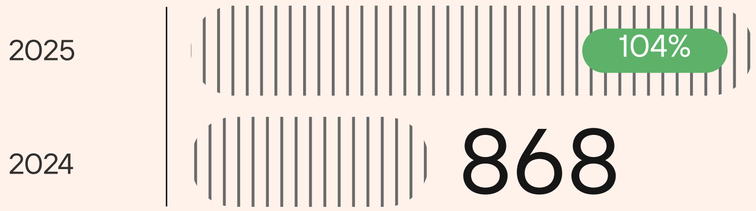


X,X количество поездок на активного пользователя

[1] СИМ, введенные в эксплуатацию

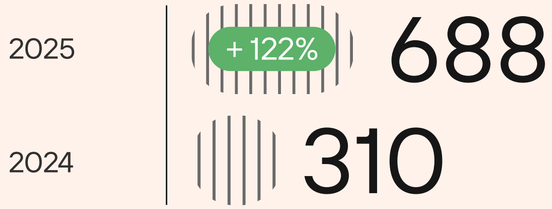
ЛатАм — ключевой драйвер будущего EBITDA

Выручка в странах ЛатАм, млн ₽



Кратный рост выручки в странах Латинской Америки

EBITDA[1] в странах ЛатАм, млн ₽



Маржинальность по EBITDA в странах ЛатАм выше, чем в РФ

Выручка на 1 поездку за 2025 год

~152 ₽

~ в 1,8х больше, чем в РФ + СНГ

WHOOSH

[1] EBITDA кикшеринга сегмента до учета внутригрупповых операций

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

Реалокация флота между регионами позволяет масштабировать бизнес

4

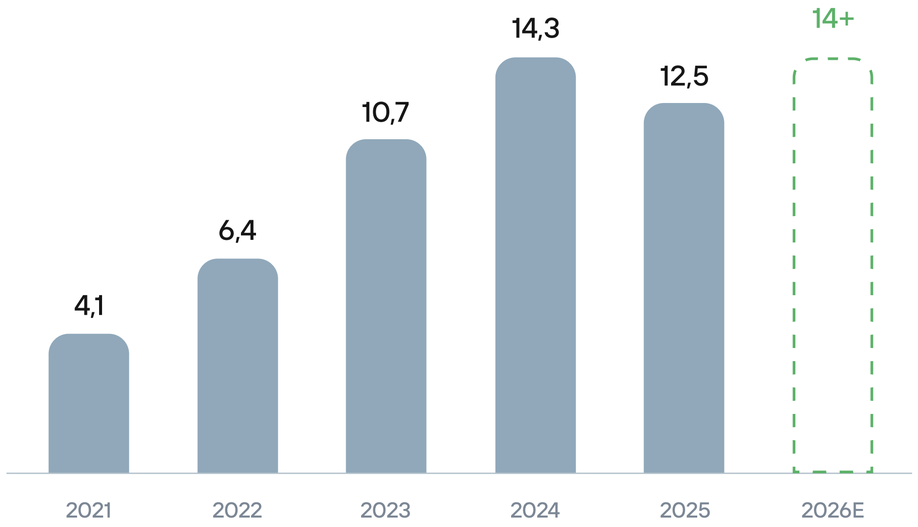
WHOOSH

Финансовые результаты и ориентиры на 2026 год

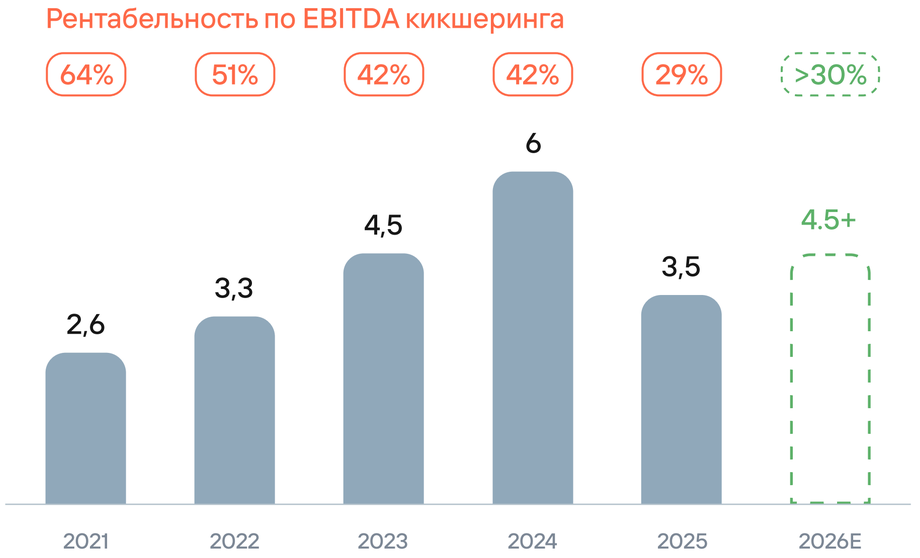
Финансовые результаты

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 ₽



EBITDA кикшеринга, млрд ₽

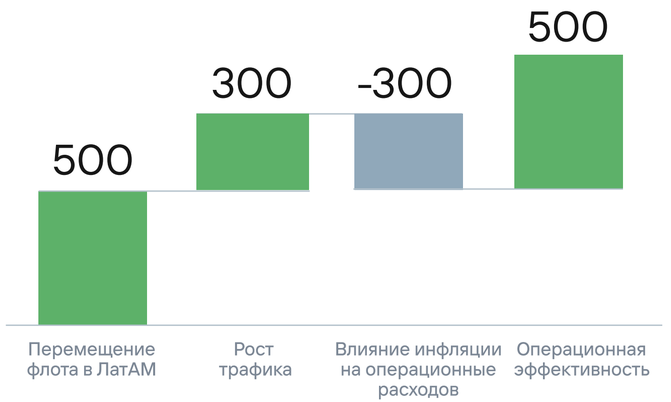


WHOOSH

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 ₽



+ 1 млрд ₽ к EBITDA

Совокупный эффект инициатив

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

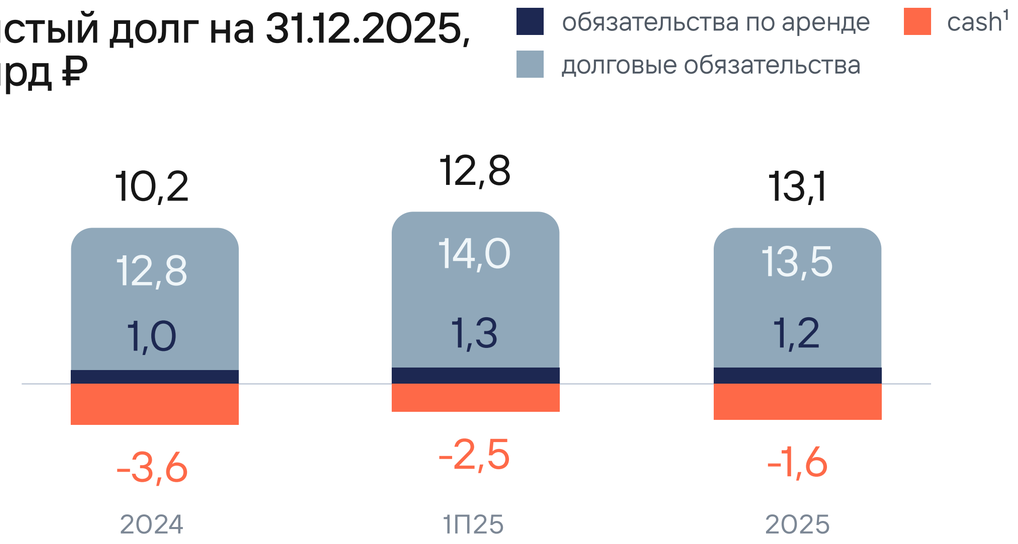
Переходим от наращивания флота к повышению эффективности существующего → снижение CapEx и выход на положительный FCF

WHOOSH

Долговая нагрузка

НРА АКРА BBB+|ru|

Чистый долг на 31.12.2025, млрд ₽



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

ЧД/12М EBITDA 3,7x → ЧД/12М EBITDA < 3x

31.12.2025 — 31.12.2026

Средняя ставка[2] по кредитному портфелю

~17%

График погашения долга на 30.05.2026, млрд ₽

[1] Показатель Cash включает денежные средства и их эквиваленты, банковские депозиты
[2] Ставка рассчитана при КС = 14,5%

Whoosh старт сезона 2026

Рост по поездкам и выручке за май

По данным управленческой отчетности, в мае рост поездок и выручки составит более 25%

Удерживаем лидерство: 45% доля рынка

Сохраняем лидерство по поездкам на меньшем флоте: улучшаем оборачиваемость флота за счет повышения доступности

Старт по СМС и карте Тройка

Собственные технологические решения обеспечивают устойчивость сервиса в период ограничений мобильного интернета

Стратегия эффективности

Продолжаем системную работу над внутренними процессами:
- затраты на ремонт и зимнее ТО **сократились на 17%**
- расходы на капитальное восстановление самокатов **снизились ещё на 20%**

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