

ДЕЛИМОБИЛЬ: ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 1П 2025



Заявление об ограничении ответственности

Настоящая презентация подготовлена ПАО «Каршеринг Россия» (далее – «Компания») исключительно в информационных целях. Никакая часть настоящей презентации или факт ее опубликования не могут служить основанием для какого-либо договора, обязательства или решения об инвестировании. Данная презентация подготовлена исключительно в целях ознакомления получателей с информацией, способной помочь им при самостоятельной оценке вопросов, сделок или компаний, упомянутых в настоящем документе. Не предоставляется никаких гарантий, явных или подразумеваемых, что информация или мнение, представленные в настоящей презентации, являются справедливыми, точными, адекватными, полными или правильными. Ни Компания, ни аффилированные лица или представители компании не несут никакой ответственности (за действия по неосторожности или по иным основаниям) за убытки, возникшие каким-либо образом в результате использования настоящей презентации либо ее содержания, либо причиненные иным образом в связи с публикацией данной презентации. Все перечисленные в настоящей презентации заявления, за исключением заявлений об исторических фактах, могут считаться «прогнозными заявлениями», к которым, в том числе, относятся заявления со следующими словами, их вариациями и синонимами: «задачи», «предположения», «ожидания», «цели», «намерения», «желания», «вероятности». В таких заявлениях, в связи с известными и не известными рисками, факторами неопределенности и иными факторами, находящимися вне контроля Компании, фактические результаты могут существенно отличаться от прогнозируемых. Данные прогнозные заявления основаны на многочисленных презумпциях относительно нынешней и будущей бизнес-стратегии и среды, в которой ожидается ведение компанией деятельности в будущем. По своей природе прогнозные заявления связаны с рисками и факторами неопределенности, зависящими от обстоятельств, которые могут возникнуть или не возникнуть в будущем. Прогнозные заявления делаются на дату настоящей презентации, и Компания категорически отрицает наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений, сделанных в настоящей презентации, для отражения связанных с возникновением таких обстоятельств изменений в ожиданиях или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления. Информация, содержащаяся в данном документе, предоставляется по состоянию на дату настоящей презентации, и может быть изменена в любое время без предварительного уведомления. Не предоставляется гарантий, что информация о бизнесе, финансовом состоянии, перспективах, кредитоспособности, статусе или о иных положениях Компании на дату после публикации презентации будет являться актуальной. Ни Компания, ни кто-либо из официальных представителей, сотрудников или консультантов компании не несут обязательств в отношении дополнения, изменения, обновления или пересмотра любой информации, представленной в данной презентации.

дели
мобиль

О ДЕЛИМОБИЛЕ



Делимобиль – лидер каршеринга в России

Федеральный каршеринг с крупнейшим автопарком

>30 тыс.

Общий размер автопарка

№1

По количеству городов присутствия

Обширная база лояльных клиентов

>12 млн

Зарегистрированных пользователей

№1

По узнаваемости бренда

Операционная инфраструктура, сохраняющая эффективность бизнеса

собственные



Сеть СТО

guido»»

ПО для управления парком

Безупречный пользовательский опыт



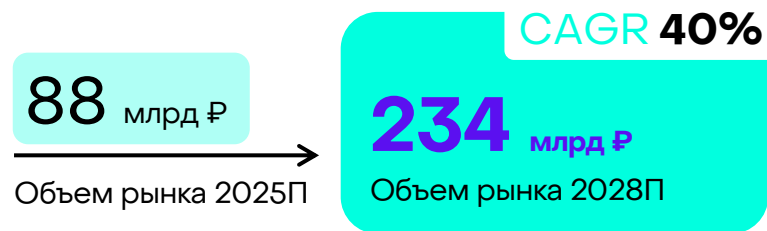
Тарифы под любой сценарий поездки

№1

По доле удержания клиентов



Рынок каршеринга обладает существенным потенциалом дальнейшего роста...



Экономичность по сравнению с другими видами мобильности

Рост культуры совместного потребления

Отсутствие ярковыраженной сезонности и ограничений со стороны инфраструктуры

+ Экологичность – 1 автомобиль каршеринга заменяет 5–6 личных автомобилей

... за счет роста проникновения в крупнейших городах и региональной экспансии



25%

Населения РФ



Предельное проникновение каршеринга

* – водительские права

Источники: Б1, Т-Банк, опрос Финуниверситета при Правительстве РФ и Ингосстраха

...и укрепления своего положения как самого выгодного и удобного в системе городской мобильности



Каршеринг – оптимальное соотношение выгоды и комфорта

—————→ **Заккрытие всех потребностей в комфортных поездках средней и большой длительности**



повседневные поездки средней-большой длительности



путешествия любой длительности по РФ

отсутствие влияния сезона на возможность использования сервиса, а также ограничений со стороны законодательства и инфраструктуры

—————→ **Выгода по сравнению другими видами мобильности**

Рост стоимости такси:



ужесточение регулирования, что приводит к значительному снижению предложения на рынке

Удорожание стоимости покупки и владения автомобилем:

1 Рост срока пользования авто:
удорожание общей стоимости его обслуживания

2 Рост стоимости автокредитов:
рост КС и введение ЦБ РФ надбавок по автокредитам с 1 июля 2024 г.

3 Рост стоимости покупки машины:
ежегодная индексация утилизационного сбора с 2024 г. по 2029 г.

Эффективность и лидерство на рынке обеспечено:

1

Самым большим автопарком в РФ

обеспечивает федеральное присутствие и активное осуществление географической экспансии

Сравнение крупнейших игроков по:



кол-ву машин,
тыс. шт



кол-ву городов
присутствия

делимобиль

+15%

31



16

СИТИДРАЙВ

+33%

20



7



Яндекс Драйв

+25%

20



9



BELKA
CAR

7



5

+xx%

рост автопарка по отношению к концу 2023 г.



Основа для долгосрочного эффективного роста каршеринга – расширение автопарка

2

Наличием выстроенной операционной инфраструктуры

сеть СТО и распределительный центр запчастей + собственная ИТ система для управления парком



>80% парка обслуживается силами собственных СТО



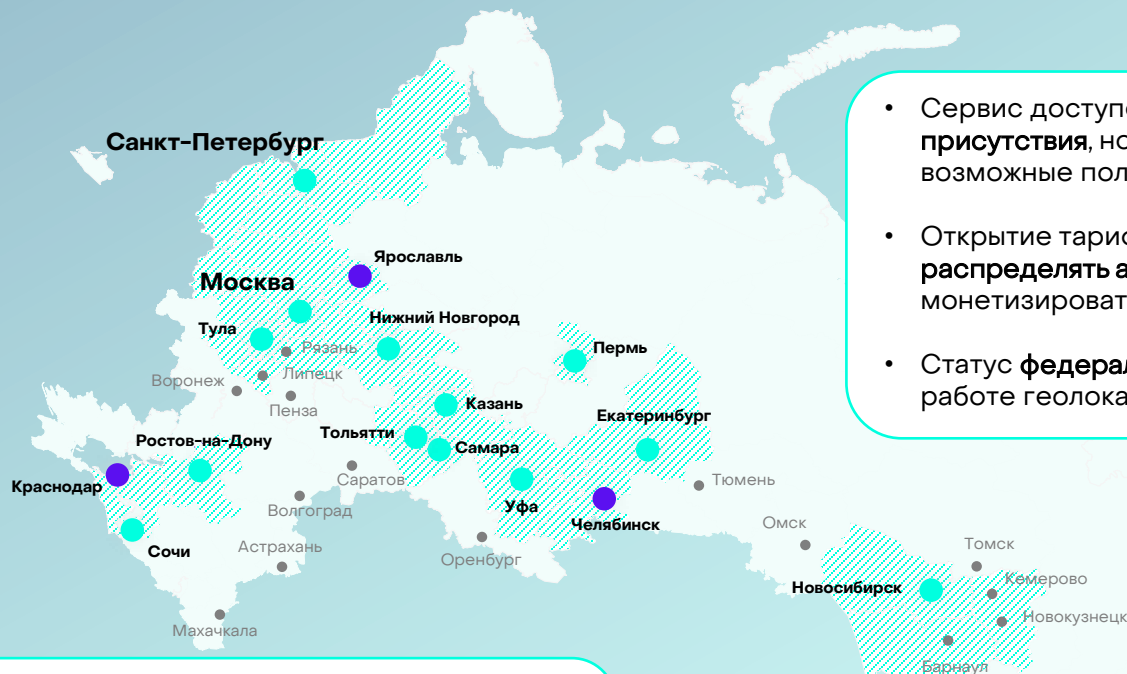
Текущая инфраструктура позволит обслуживать >50 тыс. автомобилей

3

Гибкая сетка тарифов

- система индивидуального ценообразования
- закрытие всех потребностей клиента, связанных с мобильностью – от поминутной поездки до приобретения машины

Единственный федеральный каршеринг в РФ



- Сервис доступен не только в **крупнейших городах регионов присутствия**, но и в **городах-спутниках**, что расширяет возможные пользовательские сценарии
- Открытие тарифа **Межгород** – возможность **эффективно распределять автопарк** по локациям присутствия, а также монетизировать тренд по **развитию внутреннего туризма**
- Статус **федерального игрока** усугубляет влияние перебоев в работе геолокационных сервисов – потеря до 10% спроса

16

Городов присутствия

+3

Города в 2025 году

дели
мобиль

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ



Бизнес-модель устойчива в любых рыночных условиях

2024 г.

Активные **инвестиции** в построение **операционной инфраструктуры**:

цель – максимальная эффективность операций в долгосрочном периоде

кратный рост сети собственных СТО (ключевые затраты – OPEX)

активное расширение автопарка и сценариев использования в ответ на растущий спрос

продолжение развития ИТ-платформы и автоматизации операционных процессов

2025 г.

На фоне высокой стоимости кредитов реализуется **стратегия осторожной экспансии**:

оптимизация инфраструктуры и повышение эффективности

(во 2 кв. 2025 г. последние инвестиции – распределительный центр автозапчастей и компонентов 13 тыс. кв. м. в МО)

ограниченный рост автопарка через привлечение партнеров без увеличения долговой нагрузки

быстрый рост направления продажи машин и запуск новых тарифов

2025+ гг.

Продолжение реализации **стратегии эффективного роста**:

на базе выстроенной эффективной операционной инфраструктуры

эффективность бизнеса за счет умного ценообразования и мониторинга баланса спроса и предложения

агрессивное расширение автопарка при нормализации уровня рыночных ставок для удовлетворения растущего спроса

заккрытие сервисом всех пользовательских сценариев

Реализация стратегии 2025 г.

Инициативы:

Результат:

1

Завершение цикла активных инвестиций и фокус на эффективности:

Прибыльность на уровне каждой машины за счет оптимизации:

- Операций – индивидуальное ценообразование и оптимальное расположение парка
- Инфраструктуры – эффективность обслуживания машин

- рост утилизации автопарка и повышение выручки на поездку
- снижение затрат на обслуживание парка авто и увеличение количества зарабатывающих авто в парке

2

Улучшение клиентского опыта:

на фоне растущего спроса запуск новых тарифов (Рент, Межгород)



- рост частоты использования сервиса и MAU

3

Эффективное управление автопарком:

продажа машин и рост автопарка за счет партнерств

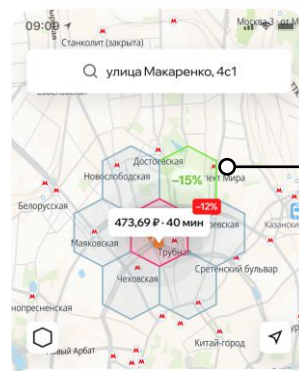


- выполнение плана по выходу в 3 новых города в 2025 году без увеличения долговой нагрузки

Ключевой фокус на 2 полугодие 2025 г. и далее – эффективность операций ...

Поддержание **баланса спроса и предложения** с фокусом на максимизации **рентабельности на уровне каждой машины**

- Перераспределение парка в локации с высоким спросом для обеспечения **максимальной утилизации машин** с помощью:
 - ✓ пользовательской активности
 - ✓ внутренних операций при обслуживании в городе
- Индивидуальное ценообразование с учетом:
 - ✓ индивидуальной эластичности каждого клиента по цене
 - ✓ совокупного спроса и предложения при сохранении прибыльности эксплуатации каждой машины на уровне каждого гексагона



пользователь получает выгодное ценовое предложение при поездке в необходимый нам гексагон для удовлетворения высокого спроса на сервис

Поездка дешевле
Если завершишь аренду в этой зоне за выделенное время

1236 бонусов
Списать 50% от поездки

Договор >

С Подстраховкой >

Забронировать · 473,69 Р
подписать договор аренды

пересмотр параметров программы лояльности и создание подписки

+750 млн.

Выручка

+500 млн.

EBITDA

... и выстроенной до конца 1П 2025 г. инфраструктуры

Повышение эффективности обслуживания парка

Увеличение эффективности цепочки поставок:

- Автоматизация процесса планирования закупок запчастей
- Резервирование запчастей для ремонтов и автоперемещение запчастей внутри складов
- Ускорение процесса закупок запчастей

Оптимизация процесса обслуживания машин на СТО:

- Приоритизация ремонтов в зависимости от маржинальности машины
- Автоматическое распределение машин по виду работ ТО
- Повышение эффективности работы персонала

-20%

Целевой нормо-час

-500 млн руб.

Себестоимость

Повышение эффективности обслуживания машин в городе

Внедрение системы офлайн обслуживания авто в условиях ограниченного интернета

Оптимизация процесса моек, заправок

+

Увеличение загрузки сети СТО

Обслуживание >50 тыс. автомобилей

- Увеличение загрузки за счет предпродажной подготовки автомобилей
- Выход на рынок услуг B2B сервисного обслуживания автомобилей

+5%

Активный парк

+700 млн руб.

Выручка

Активный рост Компании на рынке автомобилей с пробегом

Объемы продаж на рынке реализации **легковых машин с пробегом** являются **устойчиво высокими**



- ✓ Рынок продаж легковых машин с пробегом в 5,1 раз превышает объем продаж новых легковых автомобилей
- ✓ По прогнозам, продажи легковых машин с пробегом за 2025П г. сохранятся на высоком уровне 2024 г. (~6 млн машин в год)
- ✓ За 6 мес. 2025 г. рынок продажи легковых машин сохранился на уровне 6 мес. 2024 года – около 2,8 млн авто, при этом за аналогичный период продажи на рынке новых легковых машин упали на 26% год к году

* – за 5 месяцев 2025 года
Источники: Автостат, данные Компании

Делимобиль сохраняет планы по реализации 4–5 тыс. машин (включая тариф Навсегда), завершивших свой цикл в рамках сервиса, за 2025 год



фокус на ценовом сегменте с **максимально устойчивым спросом** – автомобили стоимостью до 1 млн руб.



парк для продажи представлен **марками – ТОП-10 лидерами на рынке**: Kia, Hyundai, Volkswagen



автомобили с **прозрачной историей эксплуатации, регулярным обслуживанием**



Значительный источник денежных средств

Омникальный подход к реализации автомобилей

купимобиль

Подобрать автомобиль в Купимобиль

Актуальные предложения



Audi RS Q8 2021



Mercedes-Benz C-Класс AMG 2021



Audi A5 2021

шоурумы



Стандартная продажа

52 машины → **>320**
Продажи в январе Продажи в июле

Тариф Навсегда

14 машин → **>300**
Продажи в январе Продажи в июле

делимобиль **Навсегда** Как работает Машины Частые вопросы

Навсегда ваш делимобиль

Арендуйте машину по тарифу Навсегда, а потом выкупите её. Без банков, проверок, переплат и сложностей — только паспорт и права

[Выбрать машину](#)

Как это работает

Скачиваете приложение

Арендовать машину, подать документы и управлять выкупом можно только там



Находите тариф Навсегда

Там будут все машины, которые можно выкупить, а также условия и стоимость



Выбираете свой делимобиль

Оформляете аренду с выкупом, проверяете машину и начинаете ездить



ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Основные показатели за 1П 2025

12,4 млн

+19% г. к г.

динамика количества
зарегистрированных пользователей
подтверждает рост спроса на каршеринг

30,7 тыс.

+4% г. к г.

автомобили – расширение автопарка за
счет партнерств (нет эффекта на
долговую нагрузку) и продажа машин

14,7 млрд руб.

+16% г. к г.

выручка – развитие каршеринга,
активная реализация машин и
дополнительная монетизация парка

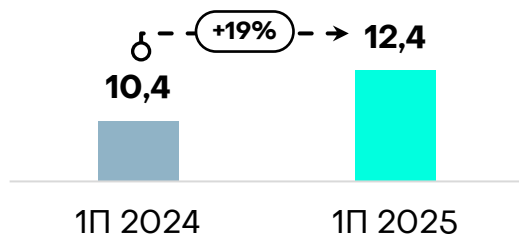
1,9 млрд руб.

13% margin

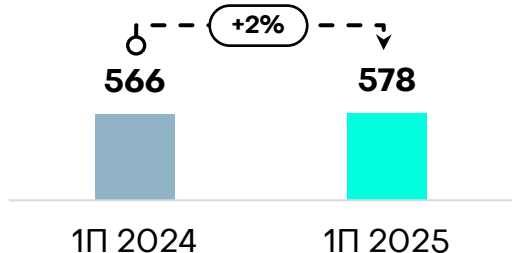
EBITDA – завершение цикла инвестиций
в инфраструктуру в 1П и фокус на
повышении эффективности в 2025 году

Спрос на каршеринг продолжает демонстрировать рост

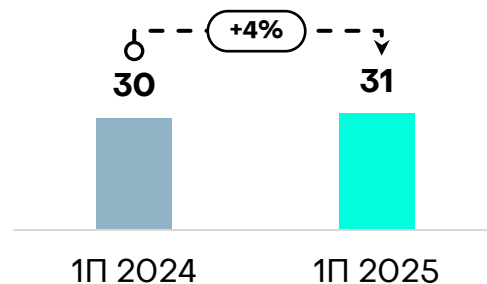
Общее кол-во пользователей,
млн пользователей



MAU (среднемесячное количество активных
пользователей), тыс. пользователей

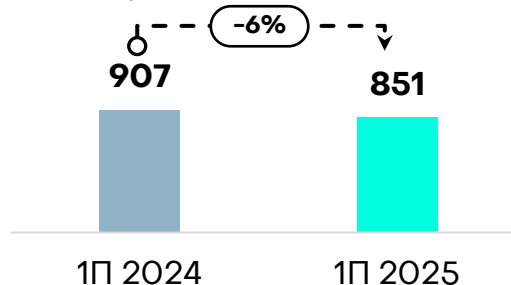


Кол-во машин на конец периода,
тыс. шт.



В 1П 2025 г. через
Купимобиль продано
>800 машин (+113%)
+
~600 машин
по тарифу Навсегда*

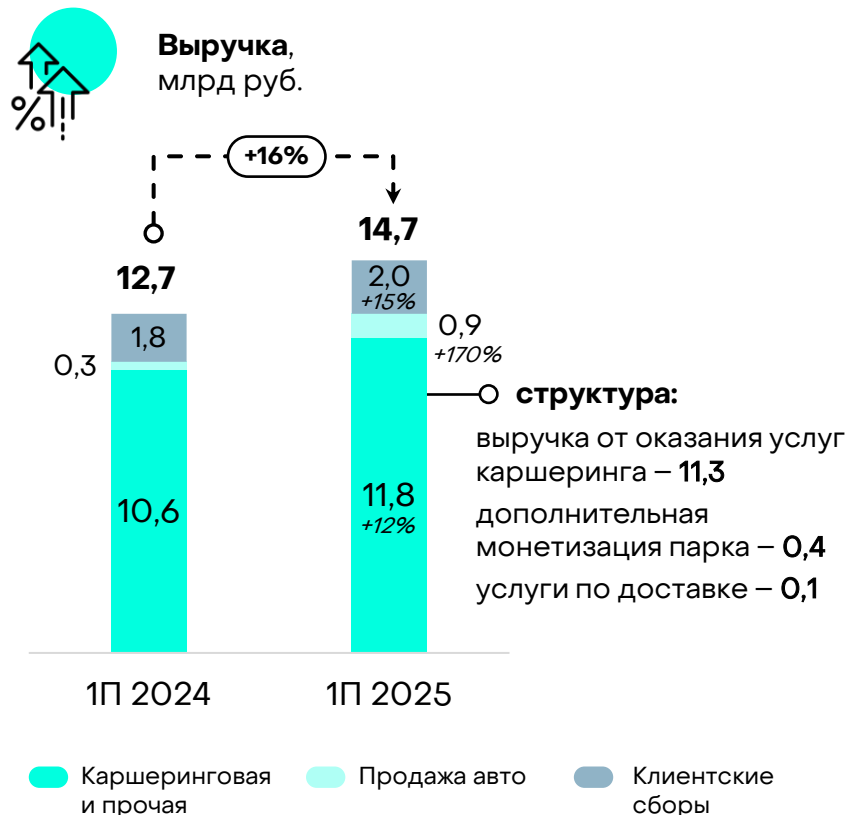
Кол-во проданных минут,
млн мин.



*- тариф Навсегда – аренда автомобиля сроком на несколько лет с последующим выкупом в собственность клиентом

Источники: данные Компании

Динамика выручки



В 1П 2025 года темпы роста выручки были обусловлены следующими факторами:

1. Каршеринговая и прочая выручка

Выручка от предоставления услуг каршеринга

- аномально теплая зима в 1 квартале
- невозможность полностью обеспечить максимальную доступность автопарка при наблюдаемом росте спроса на услуги каршеринга (парк на уровне прошлого года и ограничения в работе сервисов геолокации и интернета)

Значительный рост прочей выручки – рекламные контракты (высокомаржинальное направление)

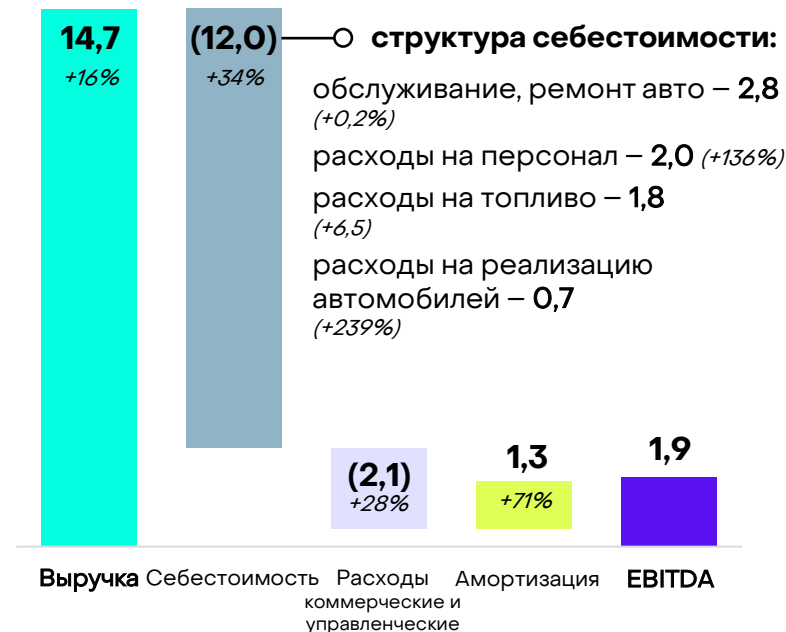
2. Выручка от продаж машин

Делимобиль активно увеличивает выручку от продажи машин, в том числе через тариф Навсегда

3. Выручка от клиентских сборов, которые клиенты оплачивают при использовании сервиса Делимобиль, не является маржинальным направлением бизнеса

Делимобиль контролирует расходные компоненты для обеспечения долгосрочно высокомаржинального бизнеса

Выручка – EBITDA 1П 2025 г., млрд руб.



В 1П 2025 г. завершился цикл инвестиций в операционную инфраструктуру:

Себестоимость:

- Расширение операционной инфраструктуры привело к росту расходов на ее аренду и эксплуатацию
- Основной драйвер роста себестоимости – расходы на персонал для функционирования инфраструктуры
- Расходы на обслуживание и ремонт машин, а также на топливо росли медленнее выручки

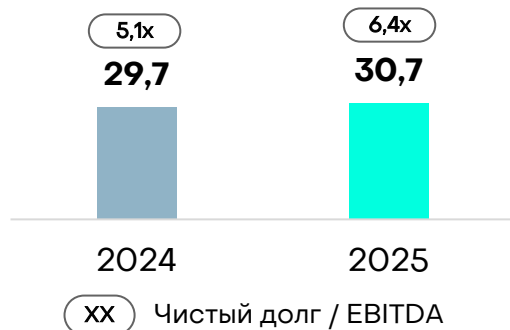
Коммерческие и управленческие расходы:

Рост управленческих расходов за счет активного найма IT специалистов для обеспечения эффективности функционирования систем контроля автопарка

В 2025 году фокус менеджмента на оптимизации операционной инфраструктуры

Кредитный портфель с комфортным графиком погашения

Чистый долг на 31.12.24 и 30.06.25,
млрд руб.

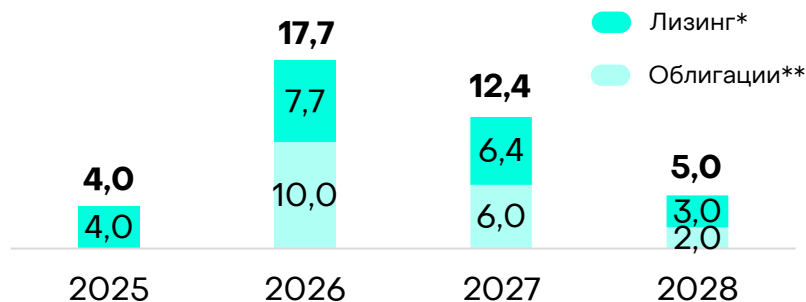


- Лизинговый портфель **не увеличивается** в 2025 г., новые машины в сервис привлекаются по **партнерской схеме**; **47%** лизинговых обязательств с плавающей ставкой
- **23%** облигационных выпусков по плавающей ставке
- В 2025 году происходит **погашение** долговых обязательств, в августе погашен облигационный выпуск на 659,8 млн руб.
- В период после 01.07 посредством облигационных выпусков было привлечено **3,5 млрд руб.**

Финансовые обязательства на 31.12.24 и 30.06.25,
млрд руб.



Сроки погашений финансовых обязательств, млрд руб.

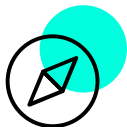


* – лизинговые платежи включают проценты, данные на 30.06.2025

** – облигации без процентов по номинальной стоимости, данные на дату презентации

Долгосрочная стратегия эффективного роста

На базе выстроенной эффективной операционной инфраструктуры



Рост проникновения и региональная экспансия

- Сохранение лидирующих позиций в текущих городах присутствия
- Выход в **3-5** новых городов ежегодно для охвата 36 городов с населением от 500 тыс. чел
- Агрессивное расширение автопарка при нормализации уровня рыночных ставок



Развитие сервисов и направлений бизнеса

- Дальнейшее расширение новых предложений для клиентов
- Дополнительная монетизация парка и клиентов
- Продажа автомобилей, завершивших цикл в сервисе



Рост эффективности

Операций

- ✓ Поддержание баланса спроса и предложения
- ✓ Контроль рентабельности каждого автомобиля

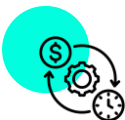
Инфраструктуры

- ✓ Оптимизации работы собственной сети СТО и цепочки поставок

Делимобиль – это:



Укрепление лидерских позиций на растущем рынке



Операционная эффективность и инновационность, обеспечивающие быстрое развитие



Постоянное улучшение пользовательского опыта



Выстраивание вертикально-интегрированного
прибыльного бизнеса



Приложение 1. Ключевые финансовые показатели

млн ₽	2022**	2023	2024	1П 2024	1П 2025
Выручка	15 717	20 880	27 897	12 664	14 680
<i>Год к году, %</i>		<i>+33%</i>	<i>+34%</i>	<i>+46%</i>	<i>+16%</i>
Каршеринговая и прочая*	13 093	17 329	23 278	10 583	11 801
От продаж машин	285	472	610	314	848
Прочие клиентские сборы	2 339	3 079	4 009	1 767	2 031
Валовая прибыль	5 008	7 456	7 265	3 670	2 640
<i>Рентабельность, %</i>	<i>32%</i>	<i>36%</i>	<i>26%</i>	<i>29%</i>	<i>18%</i>
EBITDA***	4 054	6 424	5 786	2 858	1 887
<i>Рентабельность, %</i>	<i>26%</i>	<i>31%</i>	<i>21%</i>	<i>23%</i>	<i>13%</i>
Чистая прибыль/(убыток)	808	1 928	8	523	(1 934)

* – включает выручку от предоставления услуг каршеринга с учетом сервисного сбора, выручку от услуг по доставке и прочую выручку

** – показатели консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2022 года (по данным отчетности за 2023 год), были пересмотрены в связи с изменением учетной политики и приобретением дочерних организаций под общим контролем

*** – показатель EBITDA соответствует показателю скорректированная EBITDA, расчет которой представлен в примечании 28 к консолидированной финансовой отчетности за 6 месяцев, закончившихся 30 июня 2025 года

Источники: МСФО отчетность Компании