

← Новости

Whoosh публикует финансовые результаты 2025 год

06 марта 2026

Москва, 06 марта 2026 года — ПАО «ВУШ Холдинг» (МОЕХ: WUSH) (далее – «Компания»), глобальный оператор микромобильности, ориентированный на эффективный рост и лидерство по маржинальности, публикует финансовые результаты за 12 месяцев 2025 года.

В текущей деятельности Компания сосредоточена на двух ключевых стратегических направлениях: повышении эффективности бизнеса в России и масштабировании присутствия в странах Латинской Америки.

Латинская Америка — ключевой драйвер роста выручки и EBITDA

Бизнес в странах Латинской Америки, куда компания вышла первой из российских сервисов кикшеринга, демонстрирует опережающую динамику:

- **выручка кикшеринга** в регионе выросла на **104% год к году** и составила **1,8 млрд руб.**;
- **EBITDA кикшеринга** (до вычета внутригрупповых операций) в странах Латинской Америки **увеличилась в 2,2 раза год к году** и составила **0,7 млрд руб.**;
- **выручка на 1 поездку** в 2025 году в странах Латинской Америки **в 1,8x больше**, чем в России.

Латиноамериканский рынок кикшеринга сейчас находится на ранней стадии развития. Проект, запущенный в 2023 году, по итогам 2025 трансформирован в устойчивый операционный бизнес, с подтвержденной юнит-экономикой и масштабируемостью. По оценке Компании, рынок Латинской Америки заполнен менее чем на 10%, что формирует значительный потенциал дальнейшего масштабирования. В 2026 году Whoosh планирует более чем удвоить парк СИМ в регионе по сравнению с концом 2025 года, выйти в новые страны и расширить бизнес в странах текущего присутствия. При этом рост в регионе не требует от Компании значительного увеличения капитальных затрат.

Россия — восстановление динамики и максимизация отдачи от базы активов

В 2025 году Компания завершила активную фазу инвестиционного цикла и перешла к этапу максимизации отдачи от сформированной базы активов.

Для преодоления сложных внешних условий 2025 года (включая неблагоприятные погодные факторы и технологические ограничения, влияющие на рынок кикшеринга), во втором полугодии Компания приняла ряд операционных и финансовых мер для разворота динамики.

Эти меры дали отдачу в 2025 году, но их влияние на финансовый результат 2026 года ожидается еще более значительным. Операционные инициативы, включая повышение эффективности процессов ремонта и перезарядки СИМ, перераспределение флота в более маржинальные локации и масштабирование бизнеса в Латинской Америке, а также маркетинговые инициативы, по оценке Компании, дадут дополнительно как минимум **+1 млрд руб. к EBITDA 2026.**

При этом в 2025 году Whoosh сохранил статус безусловного лидера рынка: по внутренней оценке Компании, доля сервиса по количеству кикшеринговых поездок в России составляет более 45%.

Александр Синявский, Финансовый директор Whoosh: «В 2025 году мы фактически завершили этап активного масштабирования и значительных инвестиций в парк. Компания сформировала крупную и сбалансированную операционную базу — как по количеству СИМ, так и по географии присутствия. Это позволяет нам перейти от приоритета роста масштаба к приоритету роста эффективности и финансовой отдачи.

Ключевая задача на 2026 год — последовательное снижение долговой нагрузки. Достигнуть этого мы планируем за счет повышения внутренней эффективности: увеличения свободного денежного потока, строгого контроля капитальных затрат и роста операционной рентабельности. Предпринятые нами шаги по увеличению

операционной эффективности уже принесли результат. Денежные расходы в себестоимости во втором полугодии снизились на 2% против аналогичного периода 2024 года при увеличении парка на 17% (год к году), а накладные расходы снизились на 6%. Удельные расходы на капитальное восстановление одного СИМ снизились на 20% г/г. Мы не планируем закупать новый флот к сезону в 2026 в РФ и СНГ.

Наша цель на этот год — максимизировать свободный денежный поток, увеличить доходность существующего актива, а не наращивать его масштаб».

Стратегия эффективности – 2026

Компания представит Стратегию эффективности на 2026 год. Согласно Стратегии, в 2026 году Компания сосредоточится на максимизации отдачи от уже сформированного парка, без масштабных закупок нового флота. Основные усилия будут направлены на повышение частоты использования каждого самоката, улучшение его доступности для пользователей и дальнейшее снижение стоимости обслуживания.

Программа повышения операционной эффективности, включая оптимизацию ремонтных процессов и контроль затрат на восстановление флота, останется в центре операционной повестки. Планируется снижение расходов на аренду сервисного транспорта и топливо, развитие зарядной инфраструктуры для сокращения транспортного плеча и, соответственно, повышение доступности парка и рост выручки.

Дополнительным драйвером роста частоты поездок станут инвестиции в маркетинг, стимулирующие спрос и закрепляющие позиции Компании в ключевых локациях.

Ссылка на презентацию планов эффективности в 2026:

<https://zoom.us/j/98850796071?pwd=PjsabvmWUMu5pdqEpfv59YJcLbZITX.1>

Финансовые результаты по итогам 12 месяцев 2025 года:

- выручка составила 12,5 млрд руб.;
- EBITDA кикшеринга — 3,6 млрд руб.;
- чистая прибыль отрицательная. В рассматриваемом периоде значительное влияние на показатель оказали макроэкономические условия: убытки по финансовым инструментам из-за укрепления рубля к юаню и высокая ключевая ставка Центробанка, влияющая на стоимость финансирования компании;
- показатель Чистый долг / EBITDA — 3,69х.

Финансовые результаты за 12 месяцев 2025 года

млн руб., если не указано иное	12М 2025	12М 2024	Изменение
Выручка	12 458	14 304	-13%
Выручка кикшеринга*	12 453	14 296	-12%
Выручка кикшеринга в	1 769	868	+104%

млн руб., если не указано иное	12М 2025	12М 2024	Изменение
странах Латинской Америки			
ЕБИТДА кикшеринга**	3 560	6 054	-41%
ЕБИТДА кикшеринга** в странах Латинской Америки	688	310	+122%
Рентабельность по ЕБИТДА кикшеринга***	28,6%	42,3%	-
Чистая прибыль	(2 932))	1 986	-
Скорректированная чистая прибыль****	(2 322)	1 804	-
Чистый долг / ЕБИТДА за 12 месяцев	3,69х	1,70х	

* Сумма выручки от шеринга и агентской выручки от страхования поездок.

** EBITDA компании без учета выручки от реализации товаров и соответствующей себестоимости.

*** EBITDA кикшеринга, разделенная на выручку кикшеринга.

****Скорректированная чистая прибыль — чистая прибыль, скорректированная на влияние курсовых разниц, результатов по валютным форвардам и расходов по программе долгосрочной мотивации (ПДМ).

Операционные результаты за 12 месяцев 2025 года

Показатель	12М 2025	12М 2024	Изменение
Общее количество СИМ, подключенных к сервису Whoosh, (ВУШ) на конец периода (тыс.), включая:	249,7	214,2	+17%

Показатель	12М 2025	12М 2024	Изменение
СИМ в странах Латинской Америки, тыс.	14,3	10,5	+37%
Общее количество поездок за период (млн), включая:	138,8	149,8	-7%
Поездки в странах Латинской Америки (млн)	11,7	5,7	+105%
Количество зарегистрированных аккаунтов сервиса Whoosh на конец периода (млн), включая:	33,7	27,5	+22%
Аккаунты в Латинской Америке, млн	4,00	2,11	+89%

Показатель	12М 2025	12М 2024	Изменение
Количество поездок на активного пользователя* за период, в том числе:	19,2	20,0	-4%
в странах Латинской Америки	7,7	6,3	+22%
Количество локаций, обслуживаемых сервисом Whoosh, по состоянию на конец периода, шт.	77	61	+26%
в странах Латинской Америки	11	6	+83%