

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ 1П 2024

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящая презентация подготовлена ПАО «Каршеринг Руссия» (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.

Делимобиль – лидер каршеринга в России

делимобиль

+51% рост выручки от предоставления услуг каршеринга

№1 в Москве и самое широкое региональное присутствие

30 ТЫС. **25%+** **~ 50%**

Общий размер автопарка

Охват городского населения

Рыночная доля в Москве

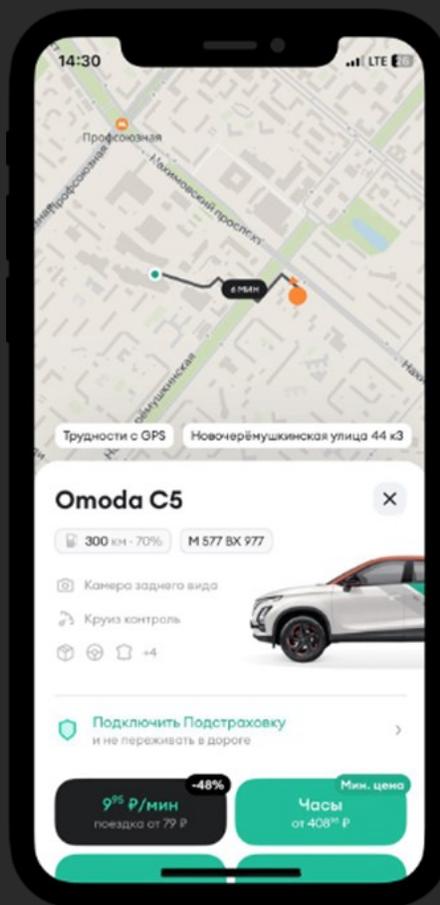
Федеральный каршеринг

12 **11** **guido»**

Городов присутствия

Сервисных центров в 8 городах

Собственное ПО для управления автопарком



Обширная база лояльных клиентов

№1

По скачиванию приложения

10,4 МЛН

Зарегистрированных пользователей

№1

Узнаваемость бренда

Безупречный пользовательский опыт



Свобода передвижения 24/7



Выгоднее владения собственным автомобилем



Гибкая тарифная сетка под любой сценарий

Делимобиль растет быстрее ожиданий индустриальных экспертов

делимобиль

Делимобиль продолжит наращивать свою долю на рынке каршеринга, который растет внушительными темпами...

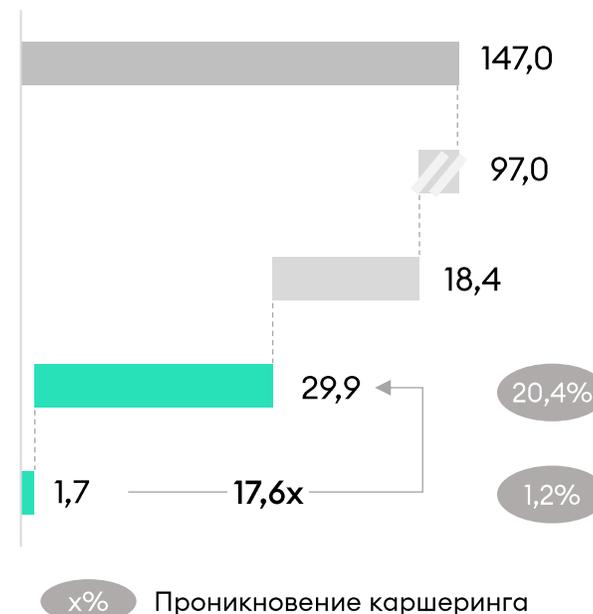
Рынок каршеринга, млрд руб.



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

Потенциал проникновения каршеринга 10X от текущего уровня

- Все население РФ
- Жители городов с населением <500 тыс. человек
- Население младше 18 и старше 64 лет
- Жители городов с населением >500 тыс., возрастом от 18 до 64 лет
- Активные пользователи каршеринга в 2022 г.



- #1** Запустили сервис в Сочи и Уфе
- #2** Открыли в Москве крупнейшую станцию технического обслуживания (СТО) полного цикла с площадью 4 000 кв. м. В августе запустили СТО в Сочи и расширили станцию в Казани
- #3** Получили статус официального сервисного партнёра брендов CHERY, OMODA, EXEED, что дает возможность самостоятельно проводить гарантийное обслуживание и ремонт автомобилей. Аналогичный партнерский контракт планируется с HAVAL
- #4** Запустили технологический проект Operations Tech, который объединил все инициативы компании по совершенствованию ИТ-решений, осуществляющих сервисную поддержку автопарка

Рост автопарка для обеспечения лучшей доступности для клиентов

делимобиль

30 ТЫС. АВТОМОБИЛЕЙ

- Расширение парка за счет китайских брендов
- Доля автомобилей в классах эконом и комфорт- 96%
- Новые грузовые фургоны, новая категория - минивэны



Расширение и модернизация сети СТО – залог операционной эффективности и масштабирования бизнеса

делимобиль

Платформа для предоставления услуг сторонним компаниям

1. Обслуживание 50% парка силами собственных СТО
2. Планируем открытие еще 3-4 СТО до конца 2024 года
3. Модернизация СТО
4. Инвестируем в обучение технического персонала

Система управления и обслуживания парка

Делимобиль использует самостоятельную систему умного управления Smart Mobility Management (SMM)



Ремонт и обслуживание авто



Мойка авто



Заправка

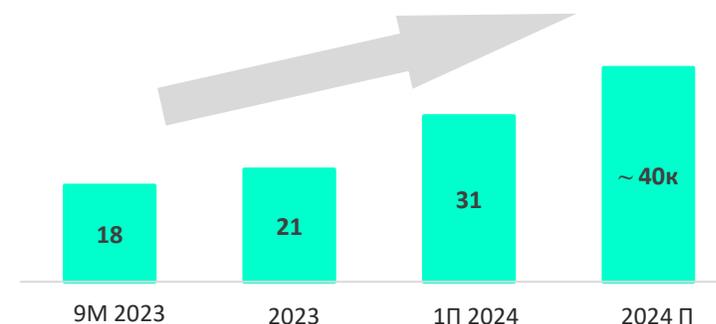
11

Сервисных центров в 8 городах

Площадь обслуживания на август 2024 года

31 ТЫС М²

ТЫС. М²



1,5 - 2x

Рост площади обслуживания

Технологическое лидерство через создание Operations Tech

делимобиль

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПАРКА АВТОМОБИЛЕЙ И МАРШРУТИЗАЦИЯ МЕЖДУ СТО

Оптимизация распределения парка в зависимости от спроса в отдельных локациях. Мотивация пользователей завершать поездки в зонах с высоким спросом, через систему бонусов и кэшбэка

Тариф «С пересадкой» позволяет перемещать авто в зоны повышенного спроса

Алгоритмизированное распределение автомобилей на техническое обслуживание исходя из мощности и специализации СТО, что позволяет ускорить и оптимизировать операционный цикл обслуживания автомобиля

ЗАПУСК ОБНОВЛЕННОЙ СИСТЕМЫ РЕЙТИНГА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

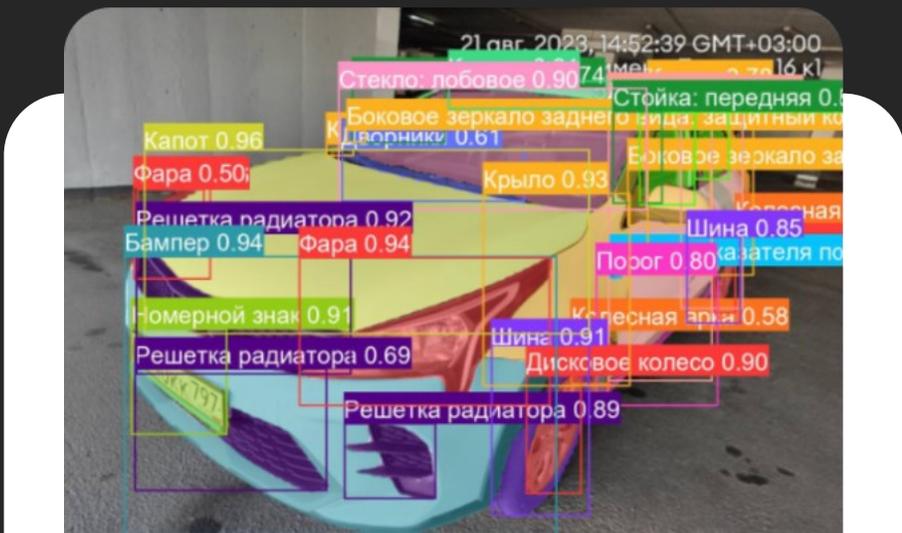
Обновленная система рейтинга пользователей позволяет оперативно оценивать поездки клиентов - предоставлять рекомендации по улучшению рейтинга на основе каждой поездки. Улучшение ведет к более ответственной манере вождения, с одной стороны геймифицируя опыт клиента, с другой стороны снижая количество ДТП

СИСТЕМА ОБСЛУЖИВАНИЯ ПАРКА МАШИН

Система обслуживания парка позволяет оперативно реагировать на любые неисправности и максимизировать процент доступного парка
Система контроля за состоянием автомобилей (чистотой и исправностью) позволяет улучшить пользовательский опыт

Анализ состояния автомобиля с помощью компьютерного зрения

- ✔ Цифровые двойники
- ✔ Умные алгоритмы для моек
- ✔ Автомойки



Купимобиль - платформа для продажи автомобилей с пробегом

делимобиль

- ✓ Обеспечение продаж собственных авто после окончания службы в сервисе каршеринга. Планируем продавать несколько тысяч авто в год
- ✓ Подключение партнеров для продажи как новых, так и подержанных автомобилей
- ✓ Клиенты: физические лица и компании – службы доставки, выездной сервис, таксопарки
- ✓ Автомобили с прозрачной историей эксплуатации, регулярным обслуживанием, по конкурентным ценам

Монетизация собственной сети продаж для дальнейшего роста эффективности

купимобиль



Рынок автомобилей в России в шт.*

5,7 млн

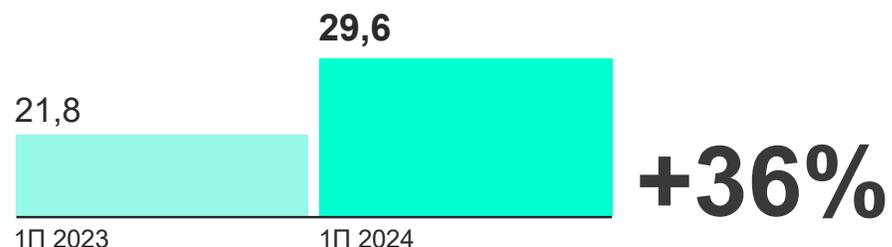
авто с пробегом

1,1 млн

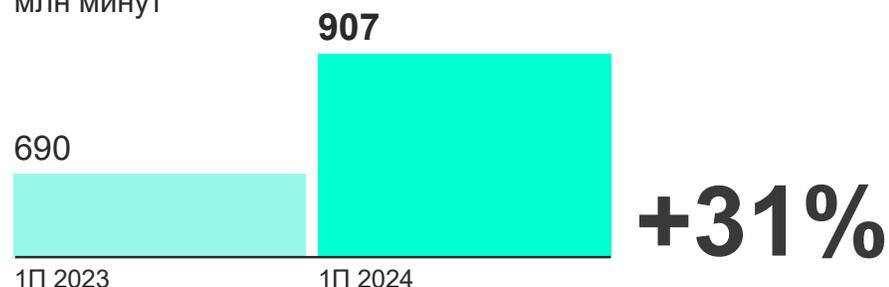
новые авто

Ускорение динамики роста основных операционных показателей в 1 полугодии 2024 года

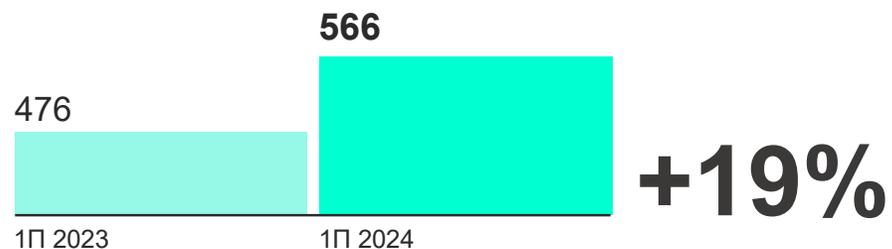
Кол-во автомобилей на конец периода
тыс. шт.



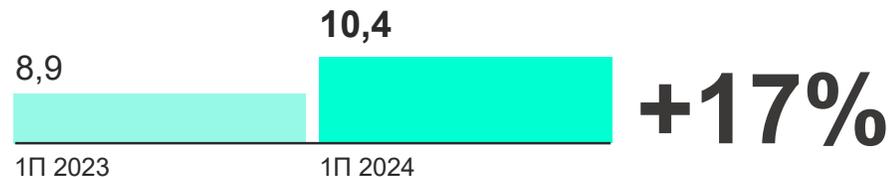
Количество проданных минут
млн минут



MAU(1) количество активных пользователей
тыс. пользователей



Общее количество пользователей
млн пользователей

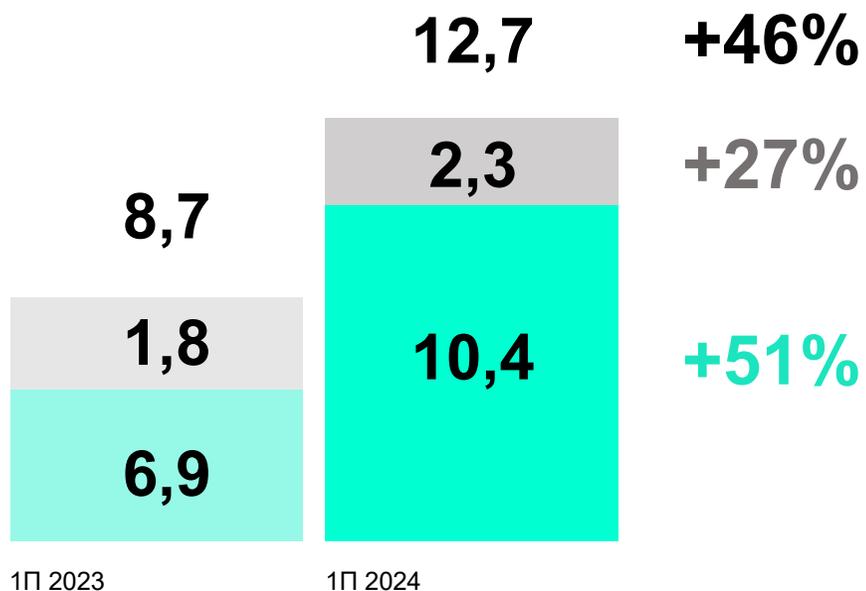


Примечания:
(1) Показатель рассчитывается как количество уникальных пользователей, которые совершили как минимум одну поездку в течение месяца, и его значение приводится как среднее значение по месяцам за период, закончившийся на отчетную дату

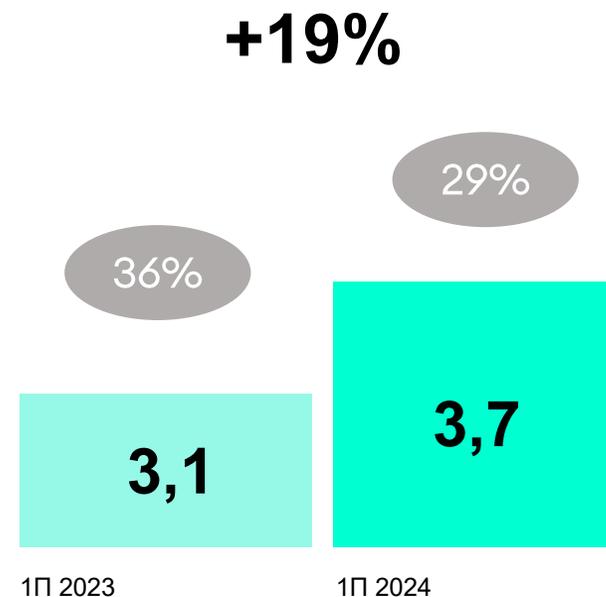
Положительная динамика выручки и валовой прибыли

+51% рост выручки от предоставления услуг каршеринга

Выручка*
млрд. руб



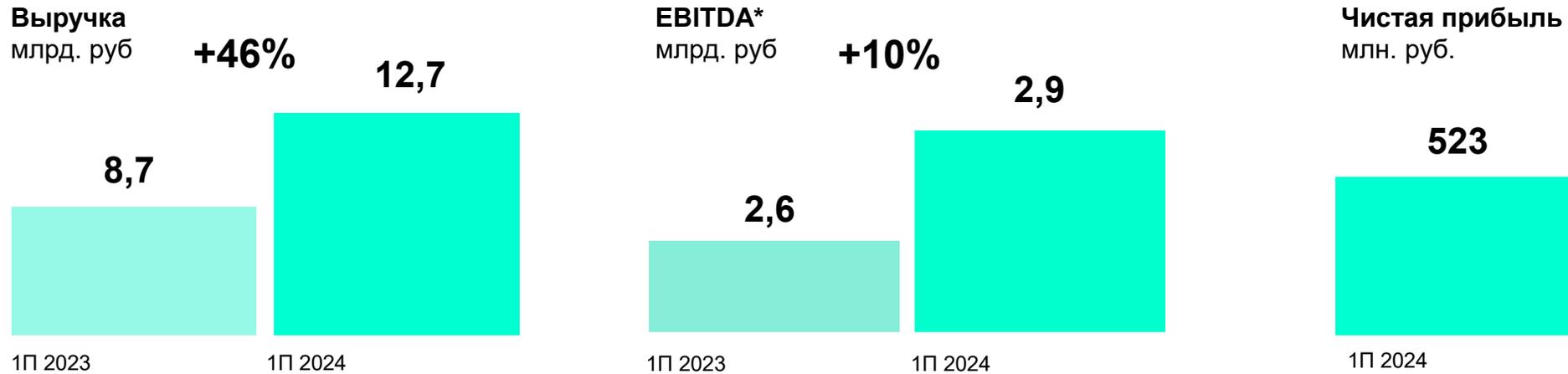
Валовая прибыль*
млрд. руб



Выручка от предоставления услуг каршеринга
Прочая выручка

x% Рентабельность валовой прибыли

Положительная рентабельность на фоне инвестиций в операционную инфраструктуру для обеспечения агрессивного роста спроса



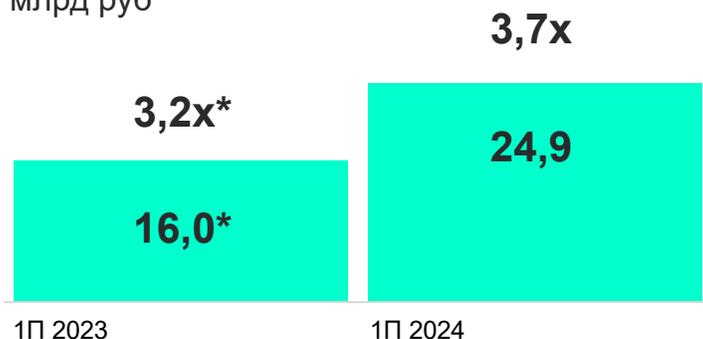
Факторы влияния

- ✓ Активный рост бизнеса
- ✓ Открытие новых и модернизация существующих СТО, рост расходов на персонал, совершенствование ИТ-платформы, увеличение расходов на обслуживание
- ✓ Увеличение финансовых расходов на фоне роста % ставок и размера долговых обязательств

Кредитный портфель с комфортным графиком погашения

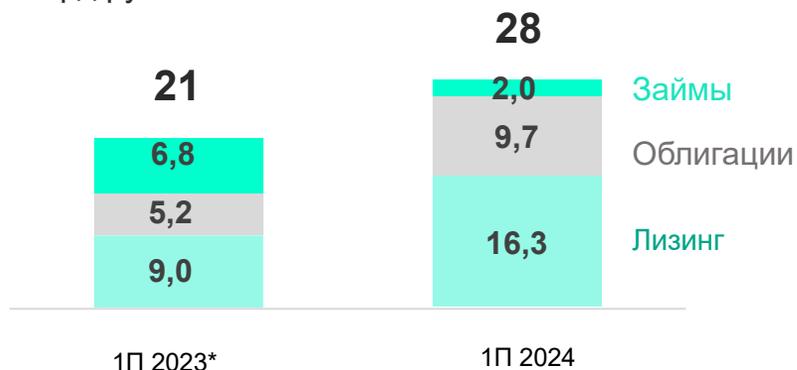
делимобиль

Чистый долг
млрд руб



● Чистый долг/ EBITDA

Финансовые обязательства
млрд руб



Облигационные выпуски

0,7 млрд

Выпуск: Август 2022
Купон 13,0%
Погашение 2025

4,5 млрд

Выпуск: Май 2023
Купон 12,7%
Погашение 2026

4,5 млрд

Выпуск: Сентябрь 2023
Купон 13,7%
Погашение 2027

- С начала 2024 года новые лизинговые контракты заключаются с плавающей ставкой, привязанной к ключевой ставке ЦБ
- После IPO Делимобиль значительно расширил пул лизингодателей и смог снизить спред к ключевой ставке
- В начале 2024 года компания погасила 5 млрд. руб. обязательств перед акционерами

Реализация стратегии роста в 2024 году

делимобиль



Увеличение доли в текущих городах

- Сохранение лидирующих позиций в текущих городах присутствия.
- Автопарк составил более 30 тыс. автомобилей.



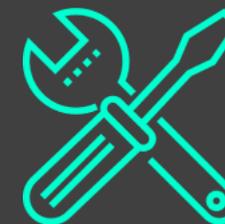
Региональная экспансия

- 2 города уже открыты.
- +1 город до конца 2024 года.



Развитие новых сервисов и направлений

- Дальнейший активный рост B2B-каршеринга.
- Планируется дальнейшее расширение новых предложений для клиентов.



Масштабирование сети сервисного обслуживания

- Стратегическая цель – собственная СТО в каждом городе присутствия.
- X2 площадь собственных СТО.

Ключевые финансовые показатели

делимобиль

Показатель млн руб., если не указано иное	1П 2024	1П 2023**	Изменение год к году
Выручка*	12 664	8 651	46%
Выручка от предоставления услуг каршеринга	10 375	6 854	51%
Себестоимость продаж (обслуживание и ремонт авто, страховка, топливо, зарплаты, амортизация транспортных средств и прочее)	(8 994)	(5 561)	62%
Валовая прибыль	3 670	3 090	19%
Рентабельность по валовой прибыли	29%	36%	-7 п.п.
ЕБИТДА	2 858	2 607	10%
Рентабельность по ЕБИТДА	23%	30%	-7 п.п.
Чистая прибыль	523	772	-32%
Рентабельность по чистой прибыли	4%	9%	-5 п.п.
Чистый долг	24 898	16 041***	55%
Чистый долг/ЕБИТДА	3,7х	3,2х***	-

* Выручка включает от предоставления услуг каршеринга, прочие клиентские сборы, прочую выручку по договорам аренды, выручку от услуг по доставке, выручку от продажи поддержанных транспортных средств и прочую выручку.

** Показатели промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетности за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2023 года ООО «Каршеринг Руссия», были пересмотрены в связи с приобретением дочерних организаций под общим контролем.

*** По данным промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетности за шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2023 года