

# Whoosh

Лидер на российском рынке  
микромобильности

30 НОЯБРЯ 2022



## Whoosh

### Лидер на российском рынке микромобильности

- Whoosh занимает первое место на российском рынке кикшеринга и микромобильности по доле самокатов в собственности (36% от совокупного парка шеринговых средств индивидуальной мобильности) и, что еще важнее, по доле в общем количестве поездок (47%) и суммарной выручке операторов кикшеринга (46%). Whoosh также работает в Белоруссии и Казахстане.
- Лидерство Whoosh не ограничивается российским рынком. По итогам 2021 года рентабельность по EBITDA сервиса составила 64%, в то время как у аналогов она в лучшем случае была на уровне, близком к нулю. Планы сопоставимых зарубежных компаний предполагают, что в 2023 году будет достигнута рентабельность по EBITDA в пределах 27–33%, что существенно ниже уровня 43–46%, который аналитики SberCIB Investment Research закладывают в модель Whoosh на 2022–2026 годы.
- Whoosh – единственный из сервисов кикшеринга и микромобильности на российском рынке объединяет экспертизу в части разработки онлайн-платформы и собственную платформу офлайн-операций, таких как обслуживание парка – замена и зарядка батарей, ремонт СИМ, их обслуживание и мойка.
- Рынки кикшеринга России и стран СНГ, где сейчас работает компания, имеют существенный потенциал роста. По оценкам SberCIB Investment Research, потенциальное количество активных пользователей сервисов микромобильности может составить 21 млн, что соответствует объему рынка 59 млрд руб. к 2026 году, то есть он будет ежегодно расти в среднем на 46% в 2021–2026 годах. Согласно прогнозу Б1 (в прошлом российский офис Ernst & Young), к 2026 году объем рынка кикшеринга в России может увеличиться до 96 млрд руб., то есть он будет расти в среднем на 60% в год.
- Дивидендная политика Whoosh на данный момент привязана к чистой прибыли и предполагает выплаты в зависимости от уровня долговой нагрузки. Так, при показателе «чистый долг/EBITDA» ниже 1,5 компания планирует выплачивать в виде дивидендов 50% чистой прибыли, а если этот показатель будет в диапазоне от 1,5 до 2,5, выплаты составят 25% чистой прибыли. При коэффициенте долговой нагрузки выше 2,5 дивиденды не будут выплачиваться.

## Содержание

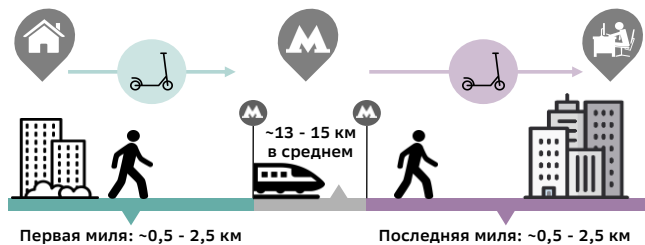
Инвестиционное заключение .....	4
Основные риски .....	9
Глобальный лидер рынка микромобильности.....	10
Перспективы рынка кикшеринга.....	14
Стратегия дальнейшего роста .....	19
Корпоративное управление и аспекты ESG.....	27

## Инвестиционное заключение

### Новый вид городского транспорта

Кикшеринг – транспорт «первой и последней мили», который может служить альтернативой не только поездкам на такси, автомобилях каршеринга или общественном транспорте (в среднем 13–15 км), но и привычным пешим маршрутам (0,5–2 км).

#### Типовая схема ежедневного передвижения «дом – работа – дом»



Источник: компания

#### Конкурентные преимущества кикшеринга

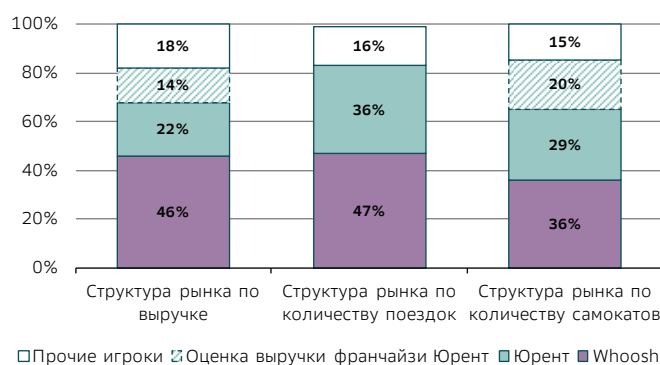
	Электро-самокат	Личный автомобиль	Такси	Общественный транспорт	Каршеринг
Стоимость	✓	✗	-	✓	✓
Время	✓	-	✗	✗	-
Безопасность	✓	✗	✗	✗	✗
Экологичность	✓	✗	✗	-	✗
Перевозка грузов	✗	✓	✓	-	✓

Источник: Б1

На фоне растущей доступности микромобильного транспорта в городах у пользователей формируется привычка перемещаться на нем из точки А в точку Б, а характер использования самокатов постепенно переходит от развлекательного к транспортному. По данным Whoosh, доля поездок, в которых самокат используется как транспортное средство, выросла с 65–70% в 2021 году до 77–80% в 2022 году, при этом протяженность таких поездок составила не более 7 км. В топ–3 городах по объему покрытия территории сервисом Whoosh доля поездок по транспортному сценарию стремится к 80–85% (в Москве она составляет 82%).

### ЛИДЕР РОССИЙСКОГО РЫНКА КИКШЕРИНГА И МИКРОМОБИЛЬНОСТИ

Whoosh занимает первое место на российском рынке кикшеринга и микромобильности по доле самокатов в собственности (36% от совокупного парка шеринговых средств индивидуальной мобильности (СИМ)) и, что еще важнее, по доле в общем количестве поездок (47%) и суммарной выручке операторов кикшеринга (46%). Whoosh также работает в Белоруссии и Казахстане.

**Структура российского рынка по игрокам, 2021 г.**

Источник: компания, Б1

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ WHOOSH ВЫШЕ, ЧЕМ У МИРОВЫХ АНАЛОГОВ**

Лидерство Whoosh не ограничивается российским рынком. По итогам 2021 года рентабельность по EBITDA сервиса составила 64%, в то время как у аналогов она в лучшем случае была на уровне, близком к нулю. Планы сопоставимых зарубежных компаний (например, презентация Marti в преддверии размещения на Нью-Йоркской фондовой бирже через механизм SPAC) предполагают, что в 2023 году будет достигнута рентабельность по EBITDA в пределах 27–33%, что существенно ниже уровня 43–46%, который аналитики SberCIB Investment Research закладывают в модель Whoosh на 2022–2026 годы.

**Ведущие сервисы кикшеринга, 2021 г.**

	Ключевые игроки на рынке РФ				Аналоги				Супераппы (сегмент транспорта)			
	Whoosh	Юрент	Яндекс Go	Прочие игроки	Marti	Bird	Helbiz	Lime	Яндекс Go	Uber	Lyft	Grab
Выручка, \$ млн	56,1	27,2	-	39,4	17,4	205,0	9,9	393,0	1 160	6 953	3 208	456
Рост выручки	371%	144%	-	-	80%	116%	1,4	73%	69%	55%	36%	4%
Выручка на 1 СИМ, \$	1 368,1	476,7	-	3 940,2	379,2	2 988,3	450,3	2 258,6	-	-	-	-
Выручка на 1 поездку, \$	2,1	1,3	-	4,4	1,0	5,1	2,2	4,9	-	-	-	-
Рентабельность маржинальной прибыли	74%	-	-	-	42%	19%	-36%	-	-	-	59%	-
Рентабельность по EBITDA	64%	-	-	-	1%	-33%	-406%	-0,3%	27%	23%	3%	76%
Кол-во поездок, млн	26,3	20,1	-	9,0	17,6	40,2	4,6	81,0	2408	6368	-	-
Активные пользователи, млн	3,4	3,5 **	2 **	2,3 **	3,5	2,6	0,4	5	35	118	-	24
Кличество поездок на 1 пользователя	7,6	5,8	-	3,9	5,0	15,5	11,4	16,2	-	-	-	-
Количество самокатов, тыс.	41	57 *	5	10	46	68,6	22	174	-	-	-	-
Количество городов	25	60	4	25	16	250	34	200	> 1 000	> 10 500	> 650	> 480

\* Включая партнеров

\*\* Количество зарегистрированных клиентов

Источник: данные компаний, Б1

**ФОКУС НА ЦЕЛЕВЫХ РЫНКАХ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫСОКОЙ ПЛОТНОСТИ СИМ НА 1 кв. км с ПЕРВОГО ДНЯ ЗАПУСКА**

По мнению аналитиков SberCIB Investment Research, более высокая рентабельность Whoosh по сравнению со многими мировыми аналогами обусловлена в первую очередь тем, что стратегия компании четко ориентирована на предоставление высокочастотной транспортной услуги. За счет высокой плотности самокатов на 1 кв. км с первого дня работы Whoosh удается быстро привлекать аудиторию (самокат – сам по себе лучшая «рекламная поверхность» для сервиса), а также увеличивать лояльность пользователей (если самокат всегда доступен в пределах нескольких минут пешком, им можно пользоваться как регулярным транспортом). Крупная база лояльных пользователей, которые регулярно и с высокой частотностью пользуются услугами шерингового оператора, обеспечивает привлекательную юнит-экономику сервиса. Стратегии многих зарубежных аналогов противоречат

этой очевидной логике (при сопоставимом размере их парк СИМ «распылен» по большому количеству локаций, зачастую с недостаточной плотностью в каждой из них).

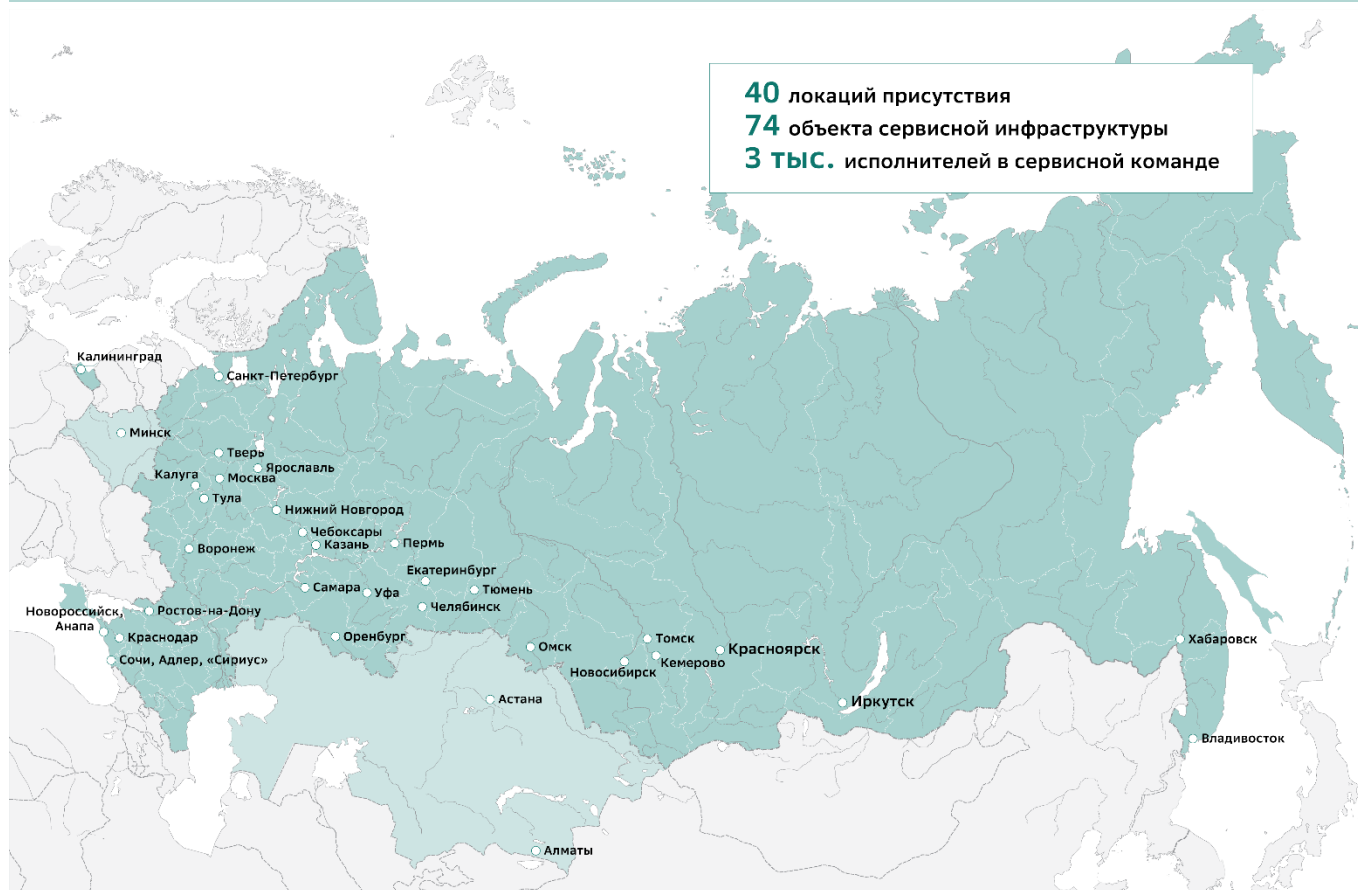
#### Количество локаций присутствия российских и международных сервисов микро-мобильности, июнь 2022 г.

Компания	Количество стран присутствия	Количество локаций присутствия	Количество СИМ, тыс.	Среднее количество самокатов на город
Whoosh	3	37	75	2 024
Bird	35	400	110	275
Tier	22	352	300	852
Юрент *	1	60	80	1 333
Helbiz	2	34	35	1 029
Martı	1	16	46	2 875
Яндекс Go	1	4	17	4 250

\* Включая партнеров

Источник: данные компаний

#### География присутствия Whoosh, сентябрь 2022 г.



Источник: компания

#### ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И СОБСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ В ОНЛАЙН И В ОФЛАЙН-ПРОЦЕССАХ

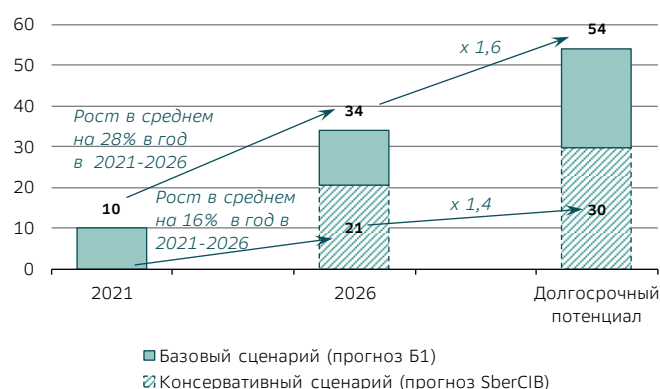
Whoosh – единственный из сервисов кикшеринга и микромобильности на российском рынке объединяет экспертизу в части разработки онлайн-платформы и собственную платформу офлайн-операций (обслуживание парка – замена и зарядка батарей, ремонт СИМ, их обслуживание и мойка). Кроме того, у компании есть собственные наработки в части дизайна СИМ, устройств IoT. Она также занимается разработкой и производством отдельных компонентов (расходных частей) и частично использует компоненты своих СИМ для увели-

чения среднего срока службы одного самоката. Эти факторы позволяют увеличить срок эксплуатации самоката и обеспечивают более высокий коэффициент доступности парка, что положительно отражается на юнит-экономике сервиса.

### ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ WHOOSH ИМЕЮТ СУЩЕСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

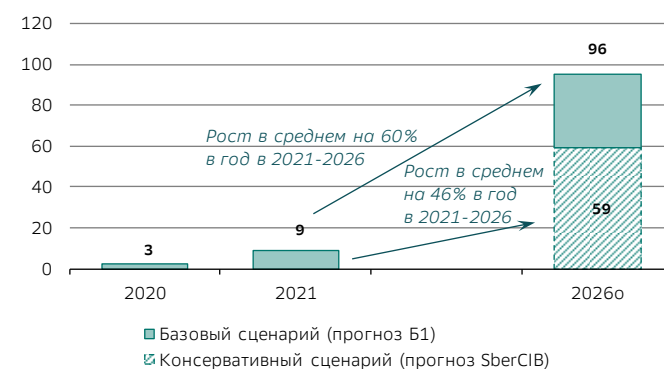
Рынки кикшеринга России и стран СНГ, где сейчас работает компания, имеют существенный потенциал роста. Согласно прогнозу Б1 (в прошлом российский офис Ernst & Young), к 2026 году объем рынка кикшеринга в России может увеличиться до 96 млрд руб., то есть он будет расти в среднем на 60% в год. При этом основой роста будет не повышение стоимости поездки, а увеличение частотности использования сервиса в несколько раз и существенное увеличение числа активных пользователей кикшеринга. Даже рассматриваемый аналитиками SberCIB Investment Research пессимистичный сценарий развития рынка кикшеринга предполагает, что число активных пользователей к 2026 году вырастет более чем вдвое (в среднем на 16% в год). Сценарий компании Б1 предполагает, что количество активных пользователей к 2026 году достигнет 34 млн, то есть будет ежегодно увеличиваться в среднем на 28%.

**Активные пользователи кикшеринга в России, млн**



Источник: Б1, Росстат, SberCIB Investment Research

**Рынок кикшеринга в России, млрд руб.**

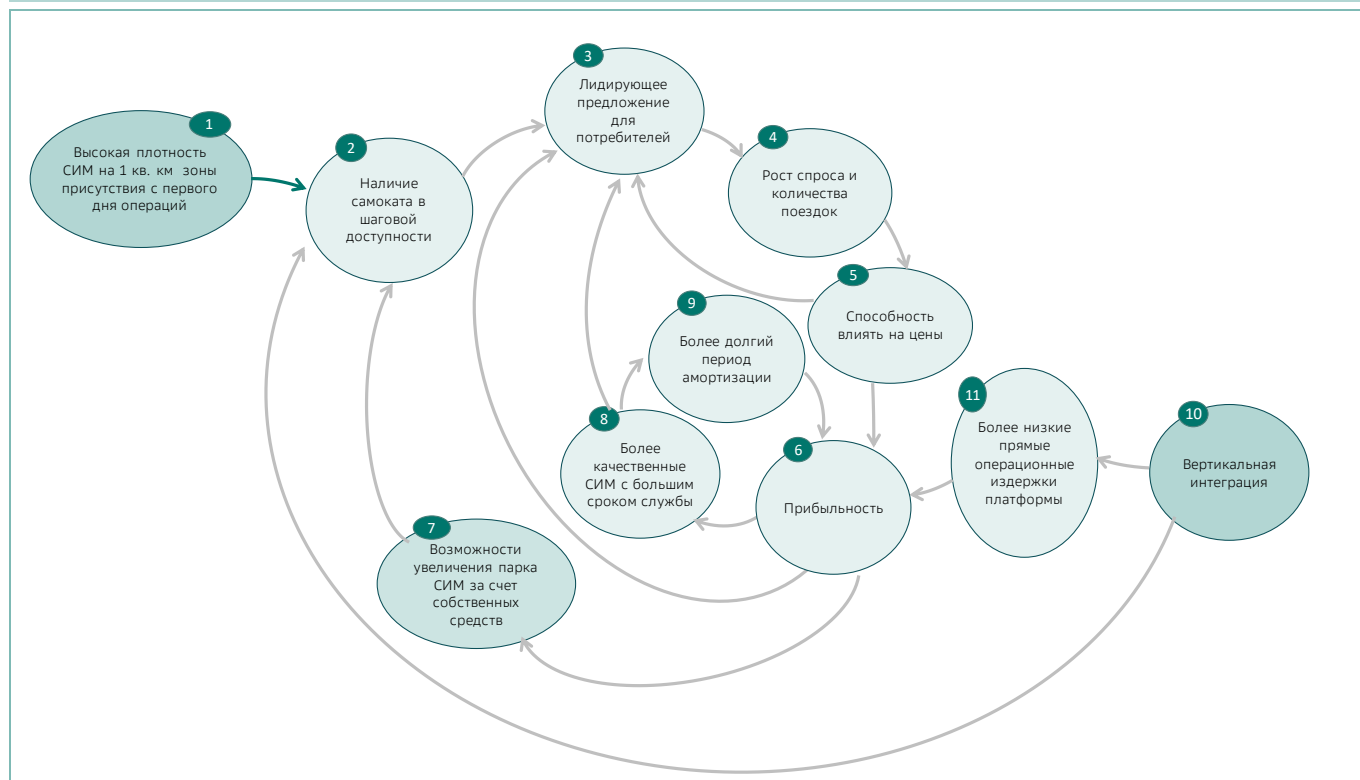


Источник: Б1, SberCIB Investment Research

### СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ МОЖЕТ БЫТЬ ПРЕДСТАВЛЕНА В ВИДЕ «МАХОВИКА»

Аналитики SberCIB Investment Research отмечают, что стратегия компании, которая предполагает дальнейший рост и монетизацию имеющегося потенциала рынка, может быть представлена в виде «маховика», или некоей самоподдерживающейся системы. Высокая доступность сервиса для потребителей (как по стоимости услуг, так и по наличию самокатов в шаговой доступности) создает высокий спрос на услуги кикшеринга. Это обеспечивает сервису более высокую операционную эффективность и рентабельность и, соответственно, средства для закупки новых самокатов, что запускает новый цикл. Вертикальная интеграция позволяет продлить срок службы самокатов, снизить стоимость ремонта и повысить коэффициент доступности, что также увеличивает прибыльность платформы и позволяет быстрее масштабировать ее.

### «Эффект маховика» в бизнес-модели Whoosh



Источник: SberCIB Investment Research

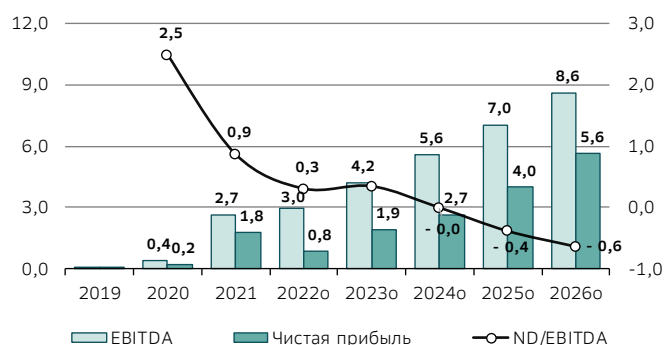
#### «ЭФФЕКТ МАХОВИКА» ОБЕСПЕЧИТ ТЕМПЫ РОСТА НА УРОВНЕ РЫНКА ИЛИ БЫСТРЕЕ

Аналитики SberCIB Investment Research полагают, что, в отличие от многих аналогов, как российских, так и международных (последние в России на данный момент не представлены), Whoosh обладает всем необходимым для того, чтобы такой «маховик» успешно работал. Это, в свою очередь, должно обеспечить компании темпы роста выше, чем в целом по рынку.

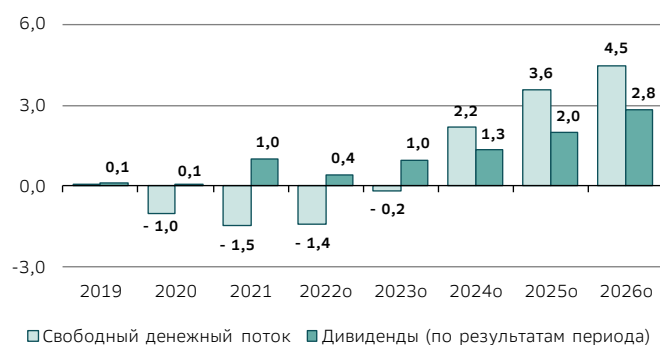
#### Компания сможет к 2024 году получить положительный денежный поток и платить дивиденды

По расчетам аналитиков SberCIB Investment Research, Whoosh сможет генерировать положительный свободный денежный поток в 2024 году. Эксперты ожидают, что это произойдет на фоне стабилизации капитальных затрат (снижение количества закупаемых новых самокатов, без учета необходимости замещать выбывающие СИМ) при росте выручки и сохранении высокой рентабельности по EBITDA. Дивидендная политика Whoosh на данный момент привязана к чистой прибыли и предполагает выплаты в зависимости от уровня долговой нагрузки. Так, при показателе «чистый долг/EBITDA» ниже 1,5 компания планирует выплачивать в виде дивидендов 50% чистой прибыли, а если этот показатель будет в диапазоне от 1,5 до 2,5, выплаты составят 25% чистой прибыли. При коэффициенте долговой нагрузки выше 2,5 дивиденды не будут выплачиваться.



**ЕБИТДА и чистая прибыль Whoosh, млрд руб.**

Источник: компания, SberCIB Investment Research

**Свободный денежный поток и дивиденды, млрд руб.**

Источник: компания, SberCIB Investment Research

**Основные риски**

Бизнес Whoosh сконцентрирован в России и ряде стран СНГ, и экономическая ситуация в этих регионах – определяющий фактор для перспектив компании. Соответственно, ключевыми для компании являются экономические и политические риски, связанные со странами присутствия и с Россией, где Whoosh зарегистрирована и где находится ее головной офис.

- Отдельно следует отметить валютный риск (компания генерирует выручку в рублях и «сырьевых» валютах стран СНГ, тогда как цены на СИМ устанавливаются в долларах США и юанях).
- На данный момент регуляторная среда в странах присутствия не предполагает существенных ограничений, которые помешали бы Whoosh масштабировать свой бизнес, однако, по мнению аналитиков SberCIB Investment Research, регуляторные риски все же значимы для таких платформ.
- Компания пользуется рядом существенных налоговых льгот, и изменение налогового режима может негативно отразиться на финансовых результатах Whoosh.

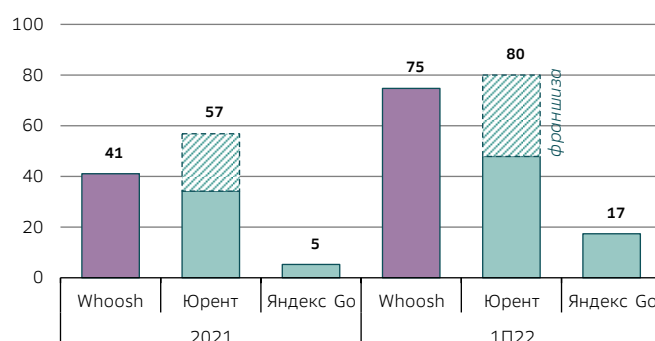
## Глобальный лидер рынка микромобильности

Whoosh лидирует на российском рынке микромобильности как по размеру парка средств индивидуальной мобильности (СИМ), так и по количеству поездок. У компании также есть собственная, разработанная с нуля, технологическая платформа и большой опыт офлайн-обслуживания СИМ. Whoosh стремится обеспечивать высокую плотность самокатов на единицу площади, что дает возможность использовать сервис по транспортному сценарию с момента запуска. По мнению аналитиков SberCIB Investment Research, это один из ключевых факторов, который отличает компанию от большинства конкурентов и позволяет ей в том числе демонстрировать самую высокую рентабельность на рынке. Парк СИМ Whoosh сопоставим с парками международных публичных операторов на рынке кикшеринга и микромобильности. Кроме того, рентабельность Whoosh существенно выше, чем у глобальных публичных компаний и международных аналогов, которые только собираются выходить на публичный рынок.

### ЛИДЕР НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МИКРОМОБИЛЬНОСТИ

По итогам 2021 года на долю Whoosh приходилось 36% российского рынка кикшеринга (по размеру парка). По состоянию на конец 2021 года у компании была 41 тыс. самокатов, а по итогам 9М22 парк СИМ должен достичь 81,8 тыс. за счет шеринговых моделей самокатов от китайских производителей Ninebot и Okai. Парк СИМ оборудован IoT-модулями собственной разработки Whoosh, которые обеспечивают сбор информации о состоянии каждого СИМ и управление парком, в том числе на основе больших данных. По данным компании, стоимость одного шерингового самоката составляет около \$1 000. Таким образом, с точки зрения количества и качества СИМ, а также с учетом их интегрированности в собственную платформу шерингового оператора компания Whoosh – абсолютный лидер российского рынка микромобильности.

### Ключевые игроки российского рынка кикшеринга по размеру парка, тыс. СИМ



Примечание: Для Whoosh на 1П22 приведены данные только по ООО «ВУШ» (в России), бизнес в СНГ в отчетности АО «ВУШ Холдинг» будет учитываться с 1 сентября 2022 г. Для Юрент указан размер парка, включая СИМ партнеров.

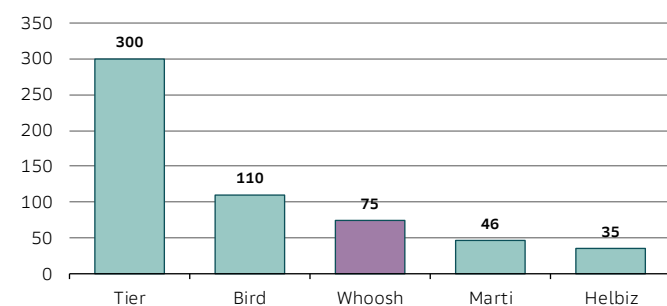
Источник: BI, Трушеринг

### ОДИН ИЗ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ ПО РАЗМЕРУ ПАРКА

Whoosh также входит в число глобальных лидеров по размеру парка СИМ. Например, Bird, крупнейшая публичная компания в секторе микромобильности (она вышла на рынок через механизм SPAC в конце 2021 года), управляет парком, который насчитывает

110 тыс. СИМ. Еще одна аналогичная международная компания – турецкая Marti, которая в настоящее время рассматривает размещение в Нью-Йорке через механизм SPAC, – по размеру парка даже уступает Whoosh: у нее всего 46 тыс. СИМ. Самый крупный мировой аналог Whoosh (европейская компания TIER, которая в этом году приобрела своего американского конкурента Spin), в 2022 году управляла парком, в котором было около 300 тыс. СИМ.

#### Ведущие сервисы кикшеринга в июне 2022, тыс. СИМ



Источник: данные компаний

#### Ведущие сервисы кикшеринга, июнь 2022

Компания	Страна	Привлеченные средства, \$ млн	Количество СИМ, тыс.	Привлеченные средства / количество СИМ, \$	Оценка, \$ млн	Количество стран присутствия
Whoosh	РФ	75,7 *	74,9	1 010	-	3
Tier	Германия	660	300	2 200	2 000	22
Bird	США	883	110	8 027	100	35
Marti	Турция	71	46	1 543	100	1
Helbiz	США	78,4	35	2 240	18	2

\* Включает \$25 млн и \$51 млн, привлеченных в феврале 2021 и начале 2022 у ряда инвесторов.

Источник: компании, РБК, Forbes, Techcrunch, Crunchbase

#### УНИКАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ НА ЦЕЛЕВЫХ РЫНКАХ

С точки зрения географии модель Whoosh предполагает довольно высокий уровень концентрации на ограниченном рынке. Компания фокусируется на том, чтобы обеспечить потребителям высокую доступность самокатов на определенной территории с первого дня, создавая условия для использования кикшеринга как полноценного транспортного решения. Подобный подход повышает частотность использования сервиса и, следовательно, приводит к увеличению количества поездок в расчете на один самокат, даже при сокращении длительности одной поездки. Такая модель использования сервиса делает клиента более привязанным к сервису и обеспечивает существенное увеличение доходов компании.

#### Количество локаций присутствия российских и международных сервисов микро-мобильности, июнь 2022

Компания	Количество стран присутствия	Количество локаций присутствия	Количество СИМ, тыс.	Среднее количество самокатов на город
Whoosh	3	37	75	2 024
Bird	35	400	110	275
Tier	22	352	300	852
Юрент *	1	60	80	1 333
Helbiz	2	34	35	1 029
Marti	1	16	46	2 875
Яндекс Go	1	4	17	4 250

\* Включая партнеров

Источник: данные компаний

**Бизнес-модели различных сервисов кикшеринга**

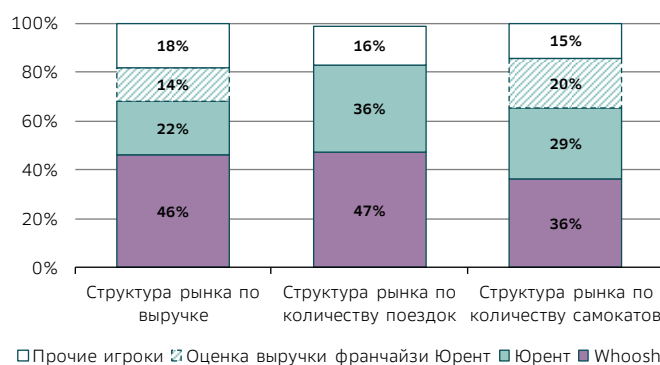
		Whoosh	Юрент	Яндекс Go	Marti	Bird	Helbiz	Tier	Spin	Lime	Voi
Приложение*	Для конечного пользователя	4,9	4,7	4,9	4,1	4,8	4,5	4,6	4,5	4,9	4,9
Управление парком	Зарядка										
	Ремонт и поддержка										
	Переброска										
Производство СИМ	Разработка дизайна										
	Закупка запчастей и сборка СИМ										

\* Рейтинг приложения в App Store

Источник: данные компаний, SberCIB Investment Research

**СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЕЙ СУЩЕСТВЕННУЮ ДОЛЮ РЫНКА ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОЕЗДОК В РОССИИ**

Результаты 2021 года показывают, что доля Whoosh на российском рынке с учетом количества СИМ под управлением составила 36%. Однако по таким показателям, как количество поездок и выручка, доля компании была выше – соответственно 46% и 47%. В SberCIB Investment Research полагают, что эта разница в первую очередь обусловлена особенностями стратегии Whoosh: компания обеспечивает достаточную плотность самокатов на 1 кв. км, чтобы реализовать транспортный сценарий использования сервиса с первого дня работы в новом регионе. Важную роль играют и другие факторы, например, удобство сервиса для пользователей (у приложения Whoosh самые высокие рейтинги в App Store), а также активное управление парком СИМ с использованием больших данных, собираемых компанией с IoT-устройств собственного дизайна. Кроме того, Whoosh имеет собственную офлайн-экспертизу по управлению парком СИМ, что позволяет быстро перемещать самокаты из зон с избыточным предложением в зоны с его дефицитом.

**Структура российского рынка по игрокам, 2021**

Источник: компания, Б1

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ ВЫШЕ, ЧЕМ У РОССИЙСКИХ И МИРОВЫХ АНАЛОГОВ**

Стремление компании с первого дня постоянно обеспечивать высокую плотность самокатов на 1 кв. км позволяет максимизировать выручку за счет быстрого перемещения самокатов из зон с избыточным предложением в зоны дефицита. Кроме того, используя систему сбора и анализа больших данных, Whoosh может отслеживать цены конкурирующих сервисов (такси, каршеринг) и повышать выручку за счет динамического ценообразования. Благодаря этим факторам Whoosh лидирует не только по размеру парка, количеству поездок и выручке в России, но и демонстрирует самую высокую

рентабельность операций как на российском рынке, так и в сравнении с глобальными аналогами.

### Ведущие сервисы кикшеринга, 2021

	Ключевые игроки на рынке РФ				Аналоги				Супераппы (сегмент транспорта)			
	Whoosh	Юрент	Яндекс Go	Прочие игроки	Marti	Bird	Helbiz	Lime	Яндекс Go	Uber	Lyft	Grab
Выручка, \$ млн	56,1	27,2	-	39,4	17,4	205,0	9,9	393,0	1 160	6 953	3 208	456
Рост выручки	371%	144%	-	-	80%	116%	1,4	73%	69%	55%	36%	4%
Выручка на 1 СИМ, \$	1 368,1	476,7	-	3 940,2	379,2	2 988,3	450,3	2 258,6	-	-	-	-
Выручка на 1 поездку, \$	2,1	1,3	-	4,4	1,0	5,1	2,2	4,9	-	-	-	-
Рентабельность маржинальной прибыли	74%	-	-	-	42%	19%	-36%	-	-	-	59%	-
Рентабельность по EBITDA	64%	-	-	-	1%	-33%	-406%	-0,3%	27%	23%	3%	76%
Кол-во поездок, млн	26,3	20,1	-	9,0	17,6	40,2	4,6	81,0	2408	6368	-	-
Активные пользователи, млн	3,4	3,5 **	2 **	2,3 **	3,5	2,6	0,4	5	35	118	-	24
Кличество поездок на 1 пользователя	7,6	5,8	-	3,9	5,0	15,5	11,4	16,2	-	-	-	-
Кличество самокатов, тыс.	41	57 *	5	10	46	68,6	22	174	-	-	-	-
Кличество городов	25	60	4	25	16	250	34	200	> 1 000	> 10 500	> 650	> 480

\* Включая партнеров

\*\* Количество зарегистрированных клиентов

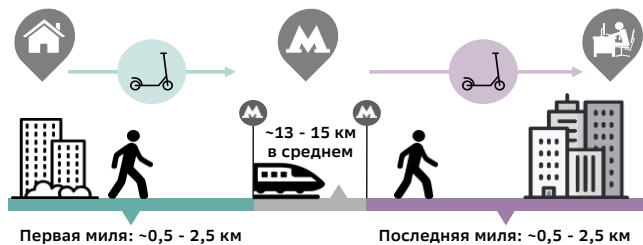
Источник: данные компаний, Б1

## Перспективы рынка кикшеринга

### Новый вид городского транспорта

Кикшеринг – транспорт «первой и последней мили», который может быть альтернативой не только поездкам на такси, автомобилях каршеринга или общественном транспорте (в среднем 13–15 км), но и привычным пешим маршрутам (0,5–2 км).

#### Типовая схема ежедневного передвижения «дом – работа – дом»



Источник: компания

#### Конкурентные преимущества кикшеринга

	Электро-самокат	Личный автомобиль	Такси	Общественный транспорт	Каршеринг
Стоимость	✓	X	-	✓	✓
Время	✓	-	X	X	-
Безопасность	✓	X	X	X	X
Экологичность	✓	X	X	-	X
Перевозка грузов	X	✓	✓	-	✓

Источник: Б1

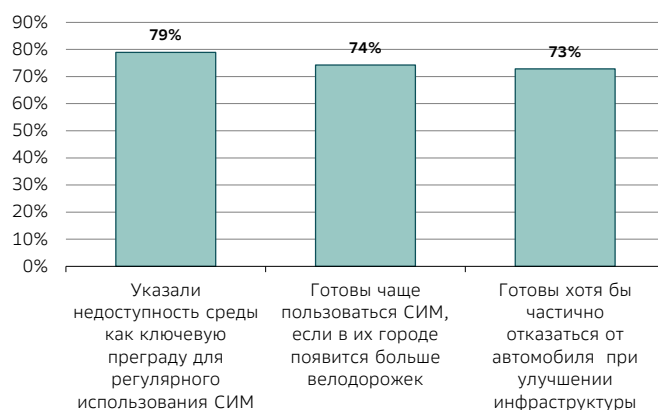
На фоне растущей доступности микромобильного транспорта в городах у пользователей формируется привычка перемещаться на нем из точки А в точку Б, а характер использования самокатов постепенно становится из развлекательного транспортным. По данным Whoosh, доля поездок, в которых самокат используется как транспортное средство, выросла с 65–70% в 2021 году до 77–80% в 2022 году, а протяженность таких поездок составила не более 7 км. В трех городах, где покрытие территории сервисом Whoosh больше всего, доля поездок по транспортному сценарию стремится к 80–85% (в Москве она составляет 82%).

#### Доля поездок на самокатах сервиса Whoosh по транспортному сценарию в топ-5 городах по объему покрытия территории



Источник: компания, «Обозрение»

#### Предпочтения аудитории, % опрошенных, 2021

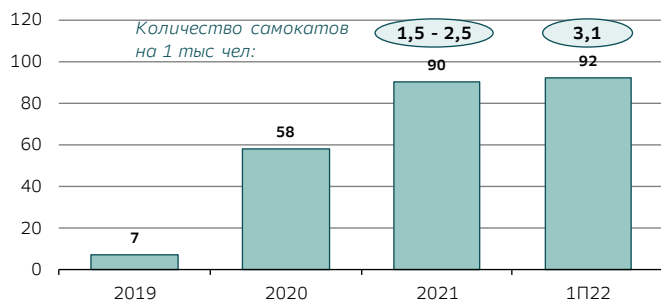


Примечание: В опросе приняли участие 847 человек, у 44% из них есть личный автомобиль.  
Источник: Трушеринг

По состоянию на июнь 2022 года совокупный парк всех операторов кикшеринга насчитывал более 180 тыс. единиц в 92 городах России (против 115 тыс. самокатов в 90 городах на конец 2021 года, по данным Б1), что в среднем соответствует 3,1 самоката на 1 тыс. человек. В столицах этот показатель чуть выше – примерно 3,2 самоката на 1 тыс. жителей в Москве и 3,8 – в Санкт-Петербурге. В некоторых зарубежных городах с более зрелым рынком кикшеринга соответствующий показатель превышает среднероссийский

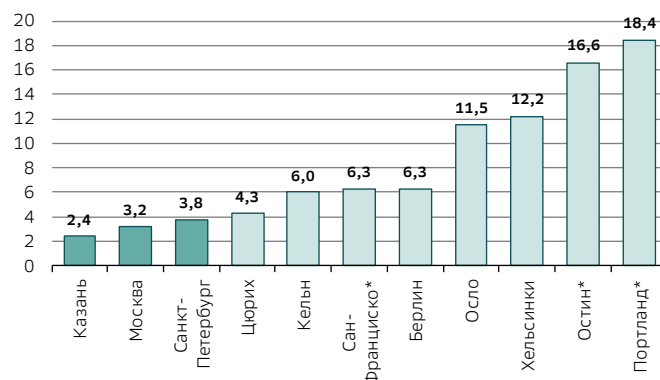
в 2–4 раза, что может говорить о большом потенциале расширения совокупного парка шерингового микромобильного транспорта.

#### Количество городов, покрываемых операторами кикшеринга



Источник: Б1, Трушеринг, Росстат, SberCIB Investment Research

#### Количество электросамокатов на 1 тыс. жителей, 2022



\* на 2021 год

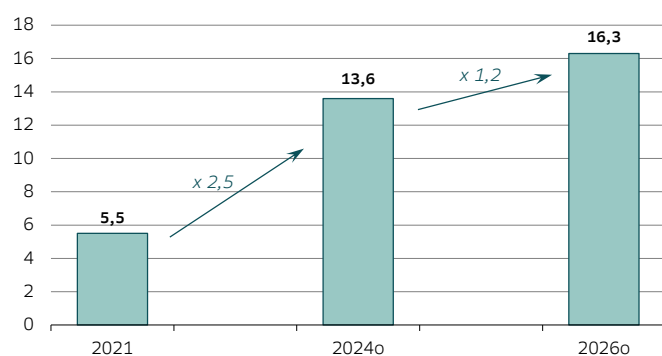
Источник: Б1

**Объем рынка кикшеринга в РФ к 2026 году может достичь 96 млрд руб., то есть будет ежегодно увеличиваться в среднем на 60%**

Согласно прогнозу Б1, объем рынка кикшеринга в России может вырасти с 9 млрд руб. в 2021 году до 96 млрд руб. в 2026 году, что предполагает:

- **кратное увеличение частотности использования сервиса** (с 5,5 поездки на активного пользователя в год до 16,3). Этому будет способствовать популяризация кикшеринга как транспорта «первой и последней мили», а также более плотное покрытие городов парком операторов микромобильного транспорта. Аналитики SberCIB Investment Research согласны с такой оценкой и видят даже больший потенциал увеличения частотности. Например, пользователи кикшерингового сервиса Marti, работающего в 16 крупнейших городах Турции, по результатам 3К22 совершали в среднем по 4,7 поездки в месяц, что, по оценкам SberCIB Investment Research, соответствует 56,4 поездки в год (при допущении, что сезон длится круглый год).

#### Прогноз Б1: количество поездок на пользователя в год



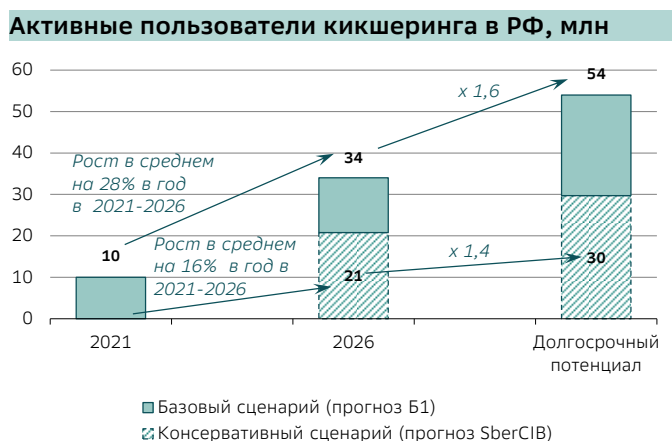
Источник: Б1

- **рост количества активных пользователей кикшеринга с 10 млн до 34 млн к 2026 году**, что составляет более 60% потенциального числа активных пользователей кикшеринга в стране (54 млн). Последнее включает в себя аудиторию в возрасте от 16 до

64 лет, проживающую в городах с населением более 100 тыс. человек. Однако аналитики SberCIB Investment Research полагают, что реализация такого прогноза роста пользовательской базы может быть затруднена из-за следующих факторов:

- ▶ **возможные трудности с продвижением сервиса кикшеринга** в городах с населением менее 300 тыс. человек (за исключением курортных городов). По состоянию на сентябрь 2022 года из 92 локаций, покрытых кикшеринг-операторами в России, 52 – это города с населением более 300 тыс. человек, 12 – курортные города с населением менее 100 тыс. человек, и лишь 28 (чуть менее трети) – города с населением менее 300 тыс. человек. Аналитики SberCIB Investment Research считают, что концентрация сервисов в крупных городах может сохраниться и в дальнейшем. За последний год темп выхода операторов кикшеринга в новые города существенно замедлился (два новых города за 9М22 против 32 в 2021 году), и это может говорить о том, что впредь они будут фокусироваться на наиболее перспективных локациях. Например, в ближайшие несколько лет для масштабирования бизнеса Whoosh сосредоточится именно на городах с численностью населения более 300 тыс. человек.
- ▶ **возможные сложности при адаптации сервиса** среди населения младше 18 (в некоторых приложениях, в том числе Whoosh, регистрация возможна только с 18 лет) и старше 55 лет (согласно исследованию МТС и Юрент, сейчас доля таких пользователей составляет лишь 17%).
- ▶ **вероятная недоступность сервиса** для чувствительных к цене слоев населения (особенно в небольших городах), которые будут предпочитать общественный транспорт ввиду более приемлемой стоимости поездки.

С учетом вышеперечисленных трудностей с адаптацией сервиса в небольших городах среди пользователей младше 18 и старше 55 лет, а также среди населения с невысокими доходами потенциальное количество активных пользователей, по оценкам SberCIB Investment Research, может составить 30 млн (против 54 млн по оценке Б1). Это соответствует объему рынка 59 млрд руб. к 2026 году, то есть он будет ежегодно расти в среднем на 46% в 2021–2026 годах (против 60% по оценке Б1).



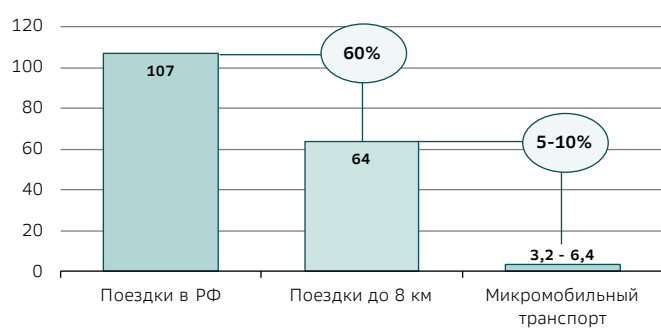
Источник: Росстат, Б1, SberCIB Investment Research

- **незначительное повышение средней стоимости поездки** (с 164 руб. до 175 руб.) на фоне более частого использования сервиса (и, следовательно, уменьшения продолжительности поездок), умеренного роста стоимости поминутной аренды (он будет сдерживаться конкуренцией за пользователя) и растущей популярности подписок среди клиентов.



Теоретически все пассажирские поездки протяженностью менее 8 км, число которых, по оценкам Б1, составило 64 млрд, или примерно 60% общего количества поездок (107 млрд), могут совершаться на микромобильном транспорте. Если предположить, что уровень внедрения микромобильного транспорта составит лишь 5% от числа коротких поездок (менее 8 км), общее количество поездок в России, совершенное на нем, составит около 3 млрд (McKinsey оценивает уровень внедрения в среднем в мире в 10%). Ограничениями для внедрения могут стать возможная непригодность шерингового микромобильного транспорта для определенных сценариев передвижения (например, при походе за покупками), сложности в адаптации среди некоторых категорий пользователей, неблагоприятные погодные условия, несоответствие возрасту, недостаточная развитость городской инфраструктуры в отдельных крупных городах, а также трудности развития сервиса в сельской местности и маленьких городах. Такой прогноз предполагает, что активный пользователь будет совершать как минимум 7 поездок в месяц на шеринговом микромобильном транспорте в течение сезона (против примерно одной поездки в 2021 году, по оценкам Б1). Учитывая относительно раннюю стадию развития кикшеринга, аналитики SberCIB Investment Research полагают, что пройдет несколько лет, прежде чем этот вид транспорта будет использоваться с указанной частотностью, хотя регулирование в области СИМ, улучшение городской инфраструктуры и растущая популярность экологической повестки могут ускорить этот процесс.

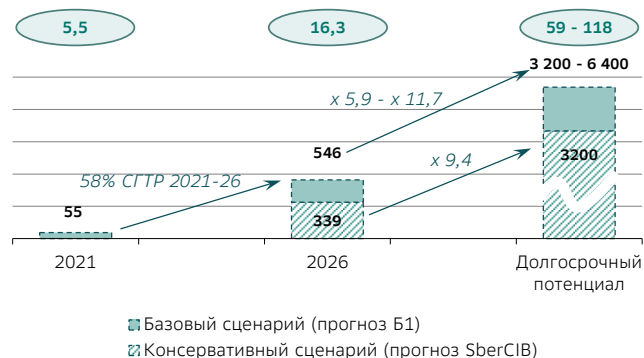
#### Теоретический потенциал увеличения количества коротких поездок в сегменте кикшеринга, млрд



Источник: Б1

#### Поездки в сегменте кикшеринга в РФ, млн

Количество поездок на активного пользователя



СГТР – рост в среднем за год за указанный период

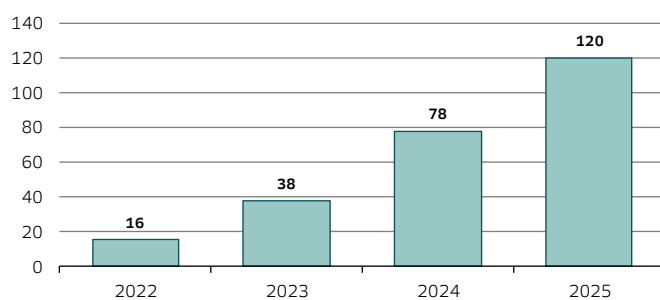
Источник: Б1, SberCIB Investment Research

#### Прогноз Б1: Рынок мобильности в РФ, млрд руб.

	2018	2019	2020	2021	2022о	...	2024о	...	2026о
Рынок услуг мобильности в РФ	1 580	1 629	1 623	1 635	1 604		1 912		2 060
Общественный транспорт	842	841	748	670	564		661		626
Такси	671	709	817	866	916		1 015		1 115
Аренда автомобилей	59	61	31	46	37		58		57
Шеринг	8	18	27	52	88		177		262
Каршеринг	7	16	23	41	66		115		164
Шеринг микромобильного транспорта	1	2	5	11	22		63		98
Велшеринг	1	1	2	2	2		2		3
Кикшеринг	0	0	3	9	20		60		96

Источник: Б1

Значительного роста рынка кикшеринга можно ожидать и в странах СНГ (Whoosh уже работает в Белоруссии и Казахстане). Согласно оценкам Б1, объем рынка кикшеринга в странах СНГ к 2025 году может суммарно составить \$120 млн (против \$16 млн в 2022 году). Рынки этих стран характеризуются относительно низкими барьерами для входа, незначительной конкуренцией и отсутствием жесткого регулирования.

**Динамика рынка кикшеринга в странах СНГ\*, \$ млн**

\* Включая рынки Казахстана, Белоруссии, Армении, Узбекистана и Грузии

Источник: Б1

**РЕГУЛЯТОРНАЯ СРЕДА ДЛЯ ОТРАСЛИ КИКШЕРИНГА В РОССИИ**

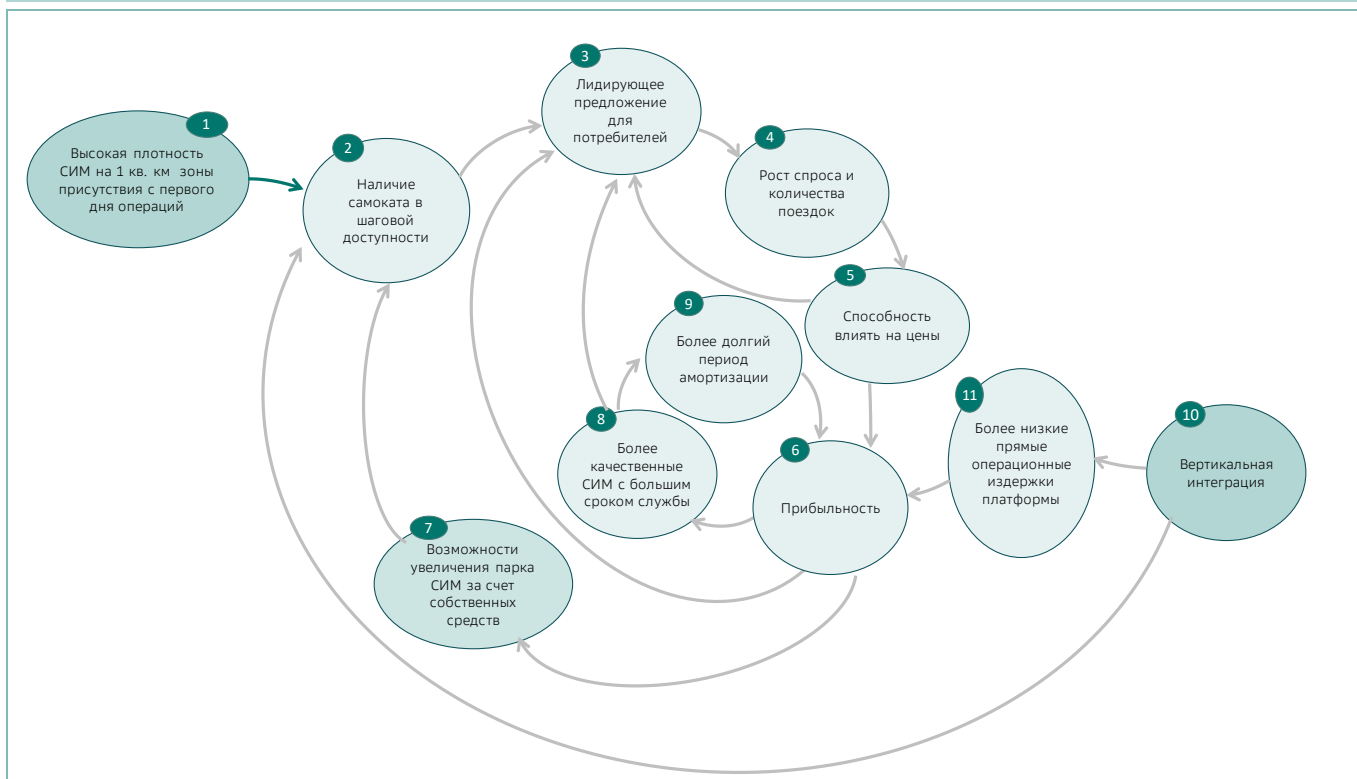
До недавнего времени регулирование кикшеринга на федеральном уровне отсутствовало, как и статус электросамокатов (разновидность СИМ) в транспортной системе. Однако в октябре 2022 года правительство РФ утвердило изменения ПДД в отношении СИМ: их выделили в отдельную категорию в ПДД (ранее пользователь на самокате юридически считался пешеходом), разрешили им движение по тротуару и велодорожке, совмещенное с пешеходами передвижение (для СИМ весом до 35 кг), а также движение по правому краю проезжей части (если поток машин движется со скоростью медленнее 60 км/ч) без необходимости иметь водительские права.

При этом к работе сервисов кикшеринга могут предъявляться различные требования на региональном уровне, в зависимости от города: квотирование парков, контроль зон передвижения и парковок, ограничения скорости. Один из лучших примеров конструктивной коммуникации между бизнесом и государственными органами можно наблюдать в Москве, где Департамент транспорта содействует внедрению кикшеринга в систему общественного транспорта: увеличивает число парковок для самокатов вблизи метро и остановок общественного транспорта, предоставляет возможность интеграции в MaaS-приложение (городское транспортное приложение), выделяет небольшие субсидии операторам кикшеринга на обновление парка самокатов (65 млн руб. в 2022 году). Также Департамент транспорта Москвы устанавливает максимальное количество самокатов для операторов таких сервисов (например, Whoosh может включить в работу 20 тыс. самокатов из установленного предела 50 тыс.). При этом в некоторых городах представители сервисов кикшеринга испытывают сложности при взаимодействии с местными властями. Например, этой весной в Новосибирске операторы Whoosh и Юрент не смогли вовремя начать сезон из-за затягивания регистрации земельных участков, где компании планировали разместить парковки. Таким образом, операторам необходимо активно сотрудничать с городскими властями и заблаговременно получать разрешение на запуск сервиса (по оценкам SberCIB Investment Research, это занимает как минимум одну-две недели).

## Стратегия дальнейшего роста

С учетом перспектив, которыми обладает рынок кикшеринга и микромобильности в России и СНГ, аналитики SberCIB Investment Research видят значительный потенциал роста бизнеса Whoosh. Факторы, позволяющие Whoosh эффективно наращивать выручку, а также стратегия развития компании представлены на диаграмме ниже:

### «Эффект маховика» в бизнес-модели Whoosh



Источник: SberCIB Investment Research

#### 1. Высокая плотность СИМ на 1 кв. км зоны присутствия с первого дня операций

Whoosh ставит целью не охватить как можно больше локаций, размещая там субоптимальное для транспортной модели количество самокатов, а сразу разработать стратегию выхода на новые рынки с планом занять значимую или доминирующую долю и разместить то количество средств индивидуальной мобильности (СИМ), которое обеспечило бы комфортную реализацию транспортного сценария при использовании сервиса. Такая стратегия выгодно отличает компанию от большинства как российских, так и международных аналогов.

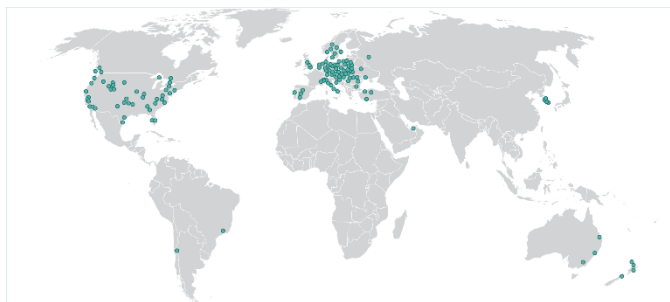
#### Ведущие сервисы кикшеринга в мире, июнь 2022 г.

Компания	Количество стран присутствия	Количество локаций присутствия	Количество СИМ, тыс.	Среднее количество самокатов на город
Whoosh	3	37	75	2 024
Bird	35	400	110	275
Tier	22	352	300	852
Юрент *	1	60	80	1 333
Helbiz	2	34	35	1 029
Marti	1	16	46	2 875
Яндекс Go	1	4	17	4 250

\* Включая партнеров.

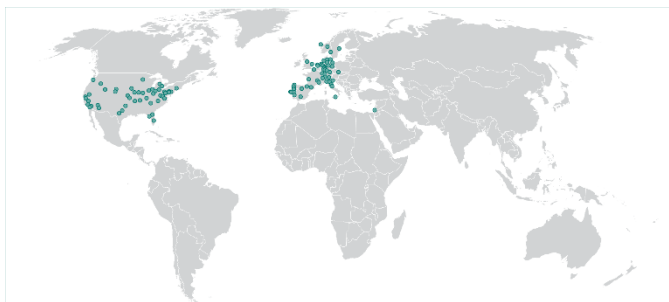
Источник: данные компаний

### География присутствия Lime



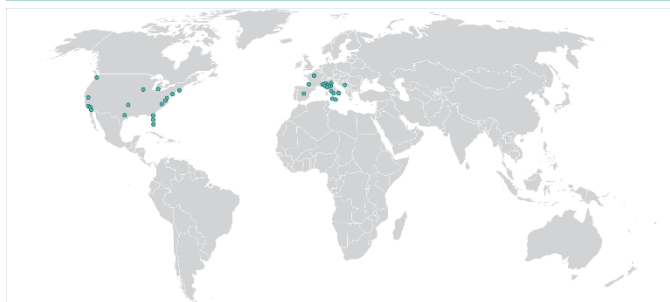
Источник: Lime

### География присутствия Bird



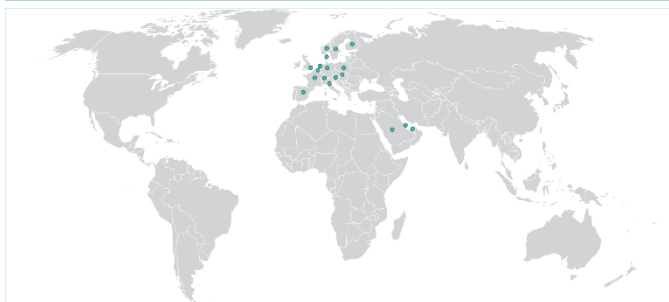
Источник: Bird

### География присутствия Helbiz



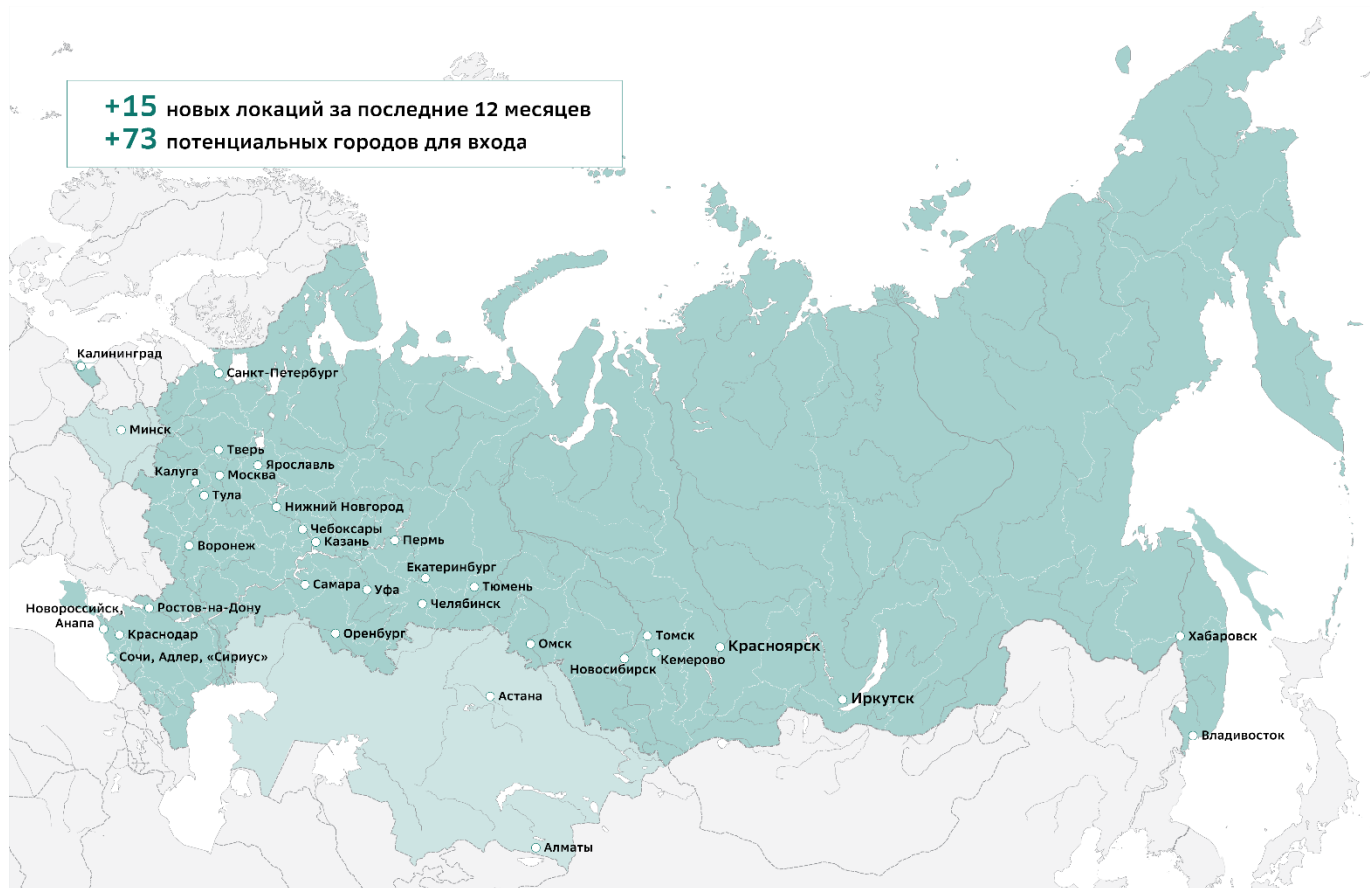
Источник: Helbiz

### География присутствия Tier



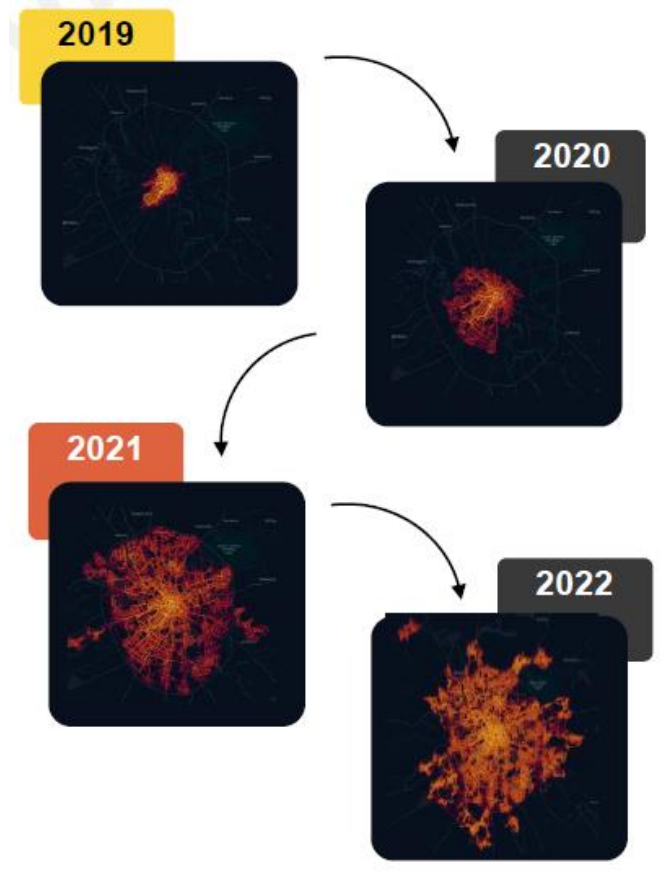
Источник: Tier

### Города присутствия сервиса Whoosh, сентябрь 2022 г.



Источник: компания

**Рост уровня проникновения сервиса Whoosh на примере Москвы и Московской области**

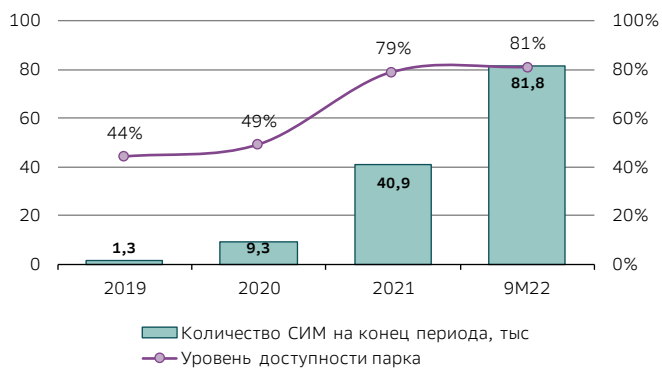


Источник: компания

**2. НАЛИЧИЕ САМОКАТОВ В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ**

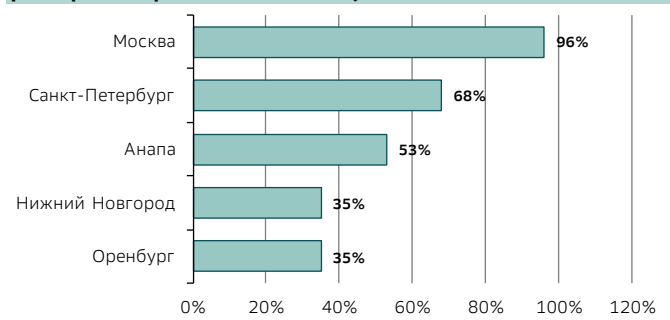
Если оператор СИМ уделяет особое внимание ключевым регионам присутствия и добивается высокой плотности самокатов на квадратный километр зоны операций, то в шаговой доступности для пользователя находится максимальное количество СИМ этого оператора. В результате клиент понимает, что самокат – это не просто развлечение, но еще и сервис, который может стабильно и гарантированно (с поправкой на сезонность операций) удовлетворить его транспортные потребности в поездках, например, от дома до метро, от метро до офиса и в обратном направлении.

**Доступность парка Whoosh**

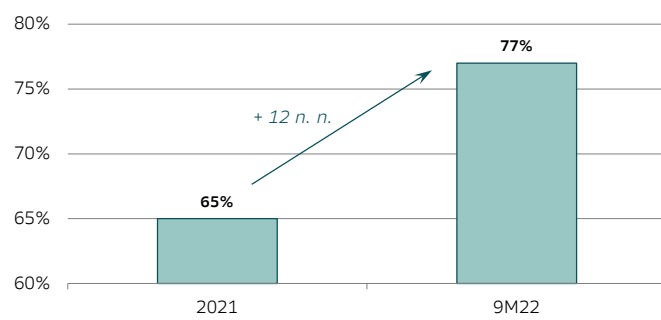


Источник: компания

**Города с наиболее высокой долей покрытия территории сервисом Whoosh, 2022 г.**



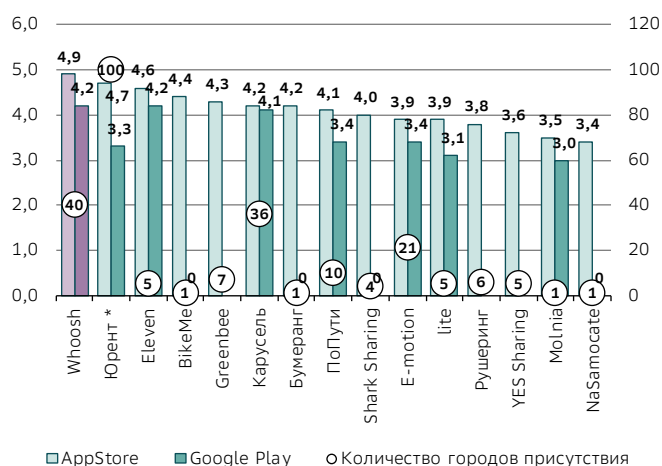
Источник: компания

**Доля поездок по транспортному сценарию**

Источник: компания

**3. Лидирующее предложение для потребителей**

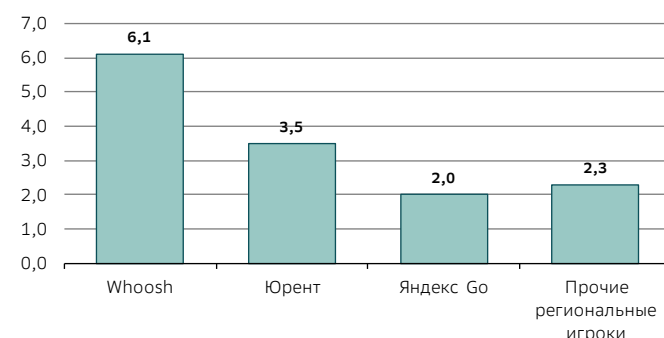
Таким образом, описанная выше стратегия способствует качественно иному восприятию подобного сервиса пользователями. Высокая доступность сервиса для потребителя уже является и будет оставаться одним из ключевых механизмов как удержания существующих, так и привлечения новых пользователей. Если на основных парковках самокатов в крупнейших городах СИМ одного из операторов преобладают, то для пользователей сервисов кикшеринга и микромобильности СИМ этого оператора будут предпочтительными. Стабильное наличие и доступность СИМ на парковках сами по себе являются рекламой сервиса, особенно если они при этом технически исправные, чистые, заряжены и комфортны в использовании.

**Рейтинг приложений различных кикшеринговых сервисов в России, октябрь 2022 г.**

□ AppStore    ■ Google Play    ○ Количество городов присутствия

\* Для Юрент количество городов присутствия указано с учетом партнеров.

Источник: AppStore, Google Play, Трушеринг

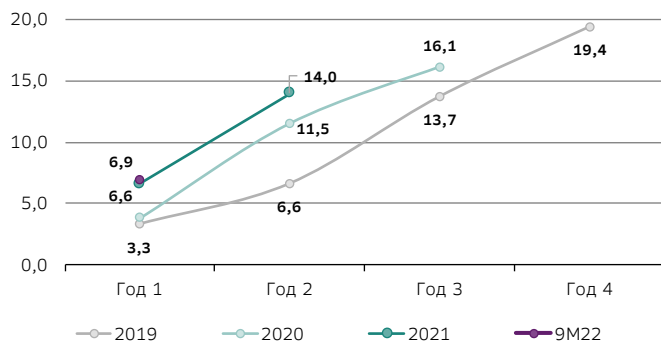
**Количество зарегистрированных пользователей в 2021 году, млн**

Источник: BI

**4. Рост спроса и количества поездок**

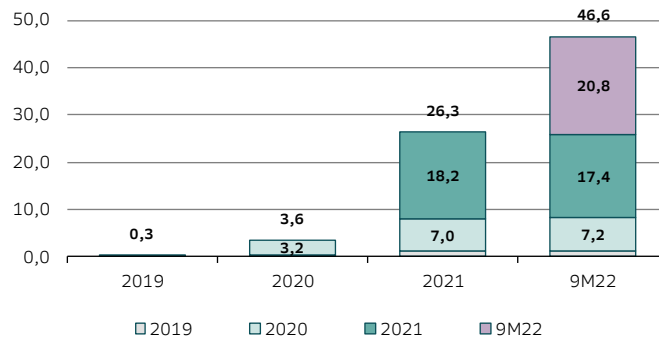
По мнению аналитиков SberCIB Investment Research, основная доля пользователей сервисов кикшеринга и микромобильности будут отдавать предпочтение доминирующему игроку, который обеспечивает максимальную доступность сервиса, – когда не надо идти пешком в направлении, противоположном пункту назначения даже 5–10 минут для того, чтобы взять самокат (это может обнулить ценность сервиса для клиента).

**Количество поездок на одного пользователя по годам регистрации в сервисе**



Источник: компания

**Структура поездок по годам регистрации пользователей, млн**



Источник: компания

**5. Способность влиять на цены**

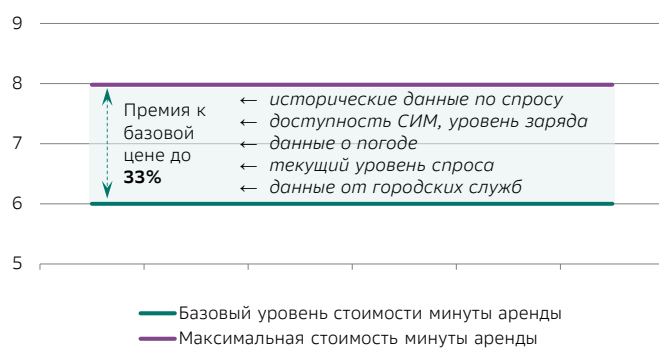
В условиях, когда один сервис становится лучшим с точки зрения доступности и удобства для пользователя, он может получить дополнительные возможности устанавливать цены. Так, если до СИМ конкурента или автомобиля каршеринга надо идти существенно дальше, а такси также надо ждать и стоит оно дороже, то сервис микромобильности, доминирующий в конкретной зоне, сможет устанавливать на свои услуги цены выше, чем его прямые конкуренты.

**Средние расходы пользователя, руб.**



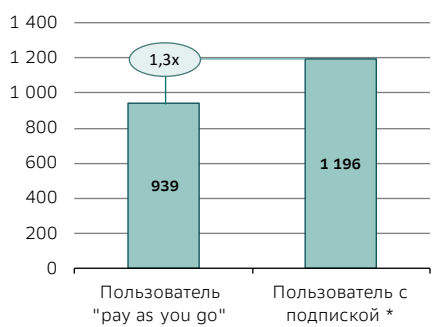
Источник: компания

**Саморегулируемая система динамического ценообразования, руб.**



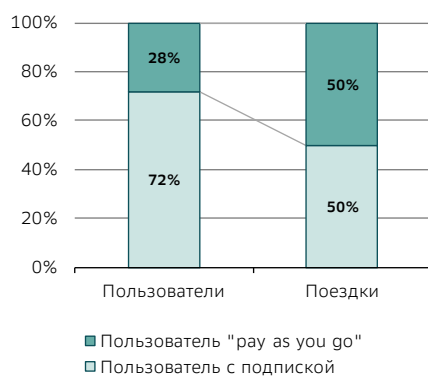
Источник: компания

**Средние расходы пользователя, 9M22**



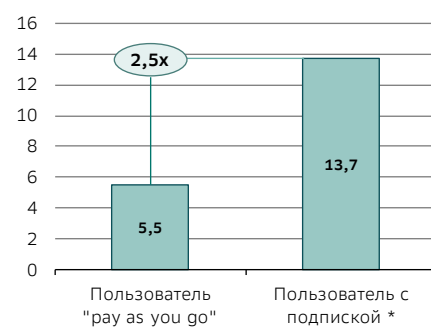
Источник: компания

**Структура базы пользователей и поездок Whoosh, 9M22**



Источник: компания

**Среднее количество поездок на одного пользователя, 9M22**

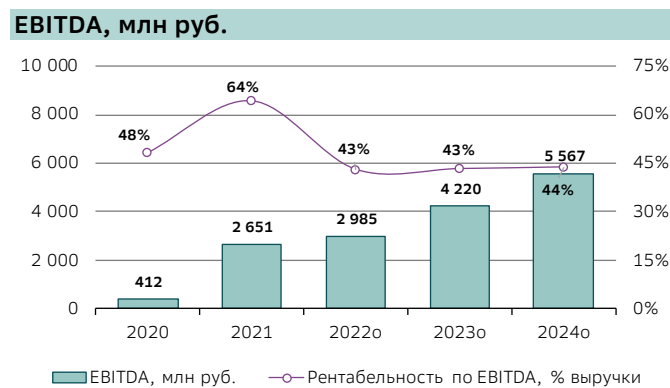


\* Пользователи, совершающие поездки только с подпиской, без учета пересекающихся поездок

Источник: компания

## 6. Прибыльность

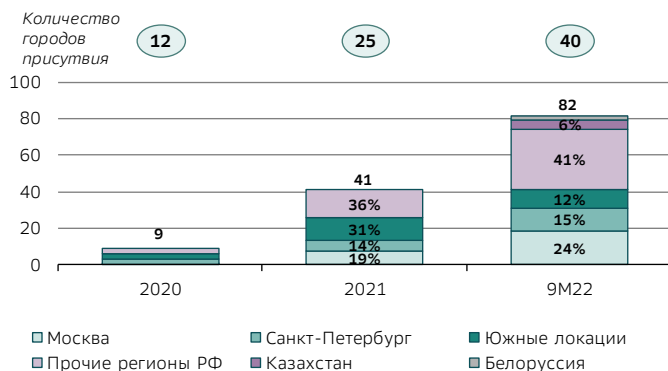
Высокий спрос на услуги микромобильности за счет доступности и качества сервиса, более эффективное использование парка СИМ и возможность влиять на цену являются определяющими факторами повышения привлекательности юнит-экономики операторов сервисов микромобильности. Whoosh, по мнению SberCIB Investment Research, хороший пример того, как это работает. По итогам 2021 года компании удалось добиться рентабельности по EBITDA на уровне 64%. Аналитики SberCIB Investment Research ожидают, что в 2022 году рентабельность несколько снизится, но считают, что в среднесрочной перспективе Whoosh сможет поддерживать рентабельность 43–44%.



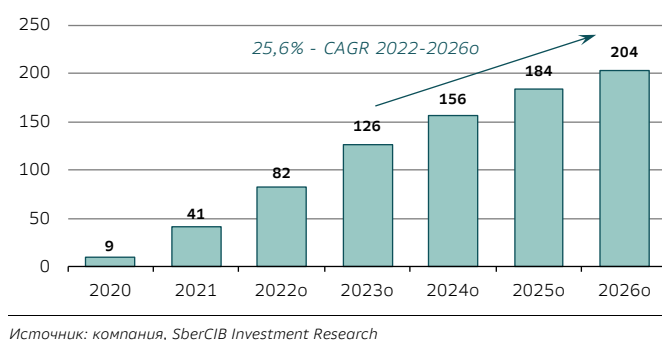
## 7. Возможности увеличения парка СИМ за счет собственных средств

Рынок микромобильности и кикшеринга является быстрорастущим и фундаментально привлекательным (см. раздел «Перспективы рынка кикшеринга»). Прибыльные компании, работающие на этом рынке, могут как сами обеспечивать капитал для максимального увеличения рыночной доли, так и привлекать его для этих целей на выгодных условиях. Whoosh уже привлекла как банковское, так и рыночное долговое финансирование (рублевые облигации). Кроме того, компания рассматривает возможность увеличения акционерного капитала, при этом прибыльность также является существенным положительным фактором, подтверждающим жизнеспособность выбранной бизнес-модели.

### Количество СИМ, подключенных к сервису, на конец периода, по локациям присутствия, тыс.



### Количество СИМ, подключенных к сервису, на конец периода, тыс.












## 8. БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННЫЕ СИМ С БОЛЬШИМ СРОКОМ СЛУЖБЫ

Прибыльные операторы сервисов микромобильности имеют возможность не только быстрее увеличивать парк СИМ, но и выбирать более дорогие и качественные, а также с большим сроком полезной службы модели, обладающие при этом рядом преимуществ для использования именно в шеринговых сервисах. Превосходство с точки зрения качества и удобства самоката – один из факторов стратегического развития сервиса (первый контур «маховика» бизнес-модели сервиса), побуждающий пользователей переключаться на Whoosh в регионах присутствия компании.

### Модельный ряд СИМ Whoosh

Модель	Xiaomi M365	Xiaomi M365 Pro	Ninebot Max Pro	Ninebot Max Plus	Ninebot Max Plus (cust)	Okai ES 600	Whoosh Scooter v0.1
							
Ввод в эксплуатацию	2019	1П20	2П20	1П21	1П22	2П22	2024-2025
Доля в общем парке, 9М22	0%	0%	6%	44%	47%	3%	
Сборка в РФ							
Батарея		Удвоенная мощность	Съемная батарея	Съемная батарея с зарядом до 90 км		Батарея с верхним креплением	Съемная батарея собственной разработки с функцией быстрой зарядки
IoT модуль	Есть	Более стабильный IoT модуль			Поддержка сети 4G, улучшенный GPS, датчики		Компьютерное зрение
Особенности		Тросы-локеры		Передний амортизатор и акцентная подсветка	Интегрированная панель с беспроводной зарядкой телефона	Диверсификация поставщиков	Умная панель с интеграцией приложения

Источник: компания

## 9. БОЛЕЕ ДЛИТЕЛЬНЫЙ ПЕРИОД АМОРТИЗАЦИИ

Более длительный период полезной службы СИМ увеличивает срок амортизации парка самокатов (сейчас средний срок службы составляет примерно три года) и, следовательно, отодвигает инвестиции в восполнение выходящего парка на более дальний срок и улучшает экономические показатели сервиса на уровне чистой прибыли.

## 10. ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Whoosh, в отличие от большинства не только российских, но и мировых сервисов, является вертикально интегрированной компанией. Ее активы включают онлайн-сервисы (приложение для бронирования поездок и оплаты сервиса), собственные разработки устройств IoT и отдельных элементов конструктивного дизайна СИМ (в том числе более эффективных батарей для самокатов), а также полный спектр офлайн-сервисов управления парком СИМ, таких как замена батарей, ремонт и обслуживание СИМ, закупка запчастей и восстановление вышедших из строя СИМ.

Вертикальная интеграция обеспечивает:

- высокую доступность сервиса (№ 2 на диаграмме выше), которая, в свою очередь, повышает его привлекательность для клиентов и улучшает экономическую эффективность;
- снижение прямых операционных издержек (№ 11 на диаграмме выше), что также способствует более высокой рентабельности сервиса по сравнению как с другими российскими операторами, так и с мировыми аналогами.

**Бизнес-модели различных сервисов кикшеринга**

		Whoosh	Юрент	Яндекс Go	Marti	Bird	Helbiz	Tier	Spin	Lime	Voi
Приложение*	Для конечного пользователя	4,9	4,7	4,9	4,1	4,8	4,5	4,6	4,5	4,9	4,9
Управление парком	Зарядка										
	Ремонт и поддержка										
	Переброска										
Производство СИМ	Разработка дизайна										
	Закупка запчастей и сборка СИМ										

\* Рейтинг на AppStore

Источник: данные компаний

## Корпоративное управление и аспекты ESG

### ОСНОВАТЕЛИ ПО-ПРЕЖНЕМУ КОНТРОЛИРУЮТ КОМПАНИЮ И ПЛАНИРУЮТ СОХРАНИТЬ КОНТРОЛЬ ПО ИТОГАМ СДЕЛКИ

Whoosh по-прежнему находится под контролем основателей: Дмитрию Чуйко, Егору Баяндину, Сергею Лаврентьеву и Олегу Журавлеву принадлежит 69% капитала компании. По итогам IPO они не готовы уменьшить свою долю до уровня ниже 50%. Это значит, что в общей сложности размещено может быть до 28% новых акций. При этом, поскольку IPO предполагает продажу акций, принадлежащих текущим инвесторам (на данный момент их планируют пропорционально продавать как финансовые акционеры Whoosh, так и основатели компании), доля новых акций в уставном капитале после IPO может быть ниже. 5% капитала выделено под программу мотивации, а оставшиеся 25% в примерно равной пропорции принадлежат инвесторам раннего этапа и фонду частных инвестиций, вошедшему в капитал Whoosh в феврале 2021 года.

### Структура акционеров Whoosh, октябрь 2022



Источник: компания

### СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ: АДАПТАЦИЯ К ТРЕБОВАНИЯМ ПУБЛИЧНОСТИ

В совет директоров Whoosh будет входить до девяти человек. Трое из них – независимые директора (Олег Туманов, основатель и глава компании ivi; Антон Еремин, председатель совета директоров S7, и Всеволод Розанов (АФК «Система»)). Кроме них в совет директоров Whoosh входят сооснователи компании (Дмитрий Чуйко, Егор Баяндин, Сергей Лаврентьев и Олег Журавлев), а также представитель Ultimate Capital (Евгений Зальцман). Независимые директора возглавляют комитеты совета директоров по аудиту, вознаграждениям и назначениям.

### Совет директоров Whoosh

	Позиция в Whoosh	Текущая позиция
Дмитрий Чуйко	Гендиректор и основатель	Гендиректор, Whoosh
Егор Баяндин	Сооснователь	Технический директор, Whoosh
Сергей Лаврентьев	Сооснователь	Вице-президент, GR, Whoosh
Олег Журавлев	Сооснователь	Вице-президент, Whoosh
Евгений Зальцман		Управляющий партнер, Ultimate Capital
Олег Туманов	Независимый директор	Председатель совета директоров и основатель, ivi
Антон Еремин	Независимый директор	Председатель совета директоров, S7
Всеволод Розанов	Независимый директор	АФК "Система"

Источник: компания

## ПОНЯТНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Эмитент – «Вуш Холдинг» – головная компания группы Whoosh. Ей принадлежат три 100%-е дочерние компании: ООО «ВУШ», ТОО «ВУШ КЗ» и ООО «ВУШ БЛ», фактически консолидирующие бизнес группы в трех странах – соответственно России, Казахстане и Белоруссии.

### Юридическая структура компании



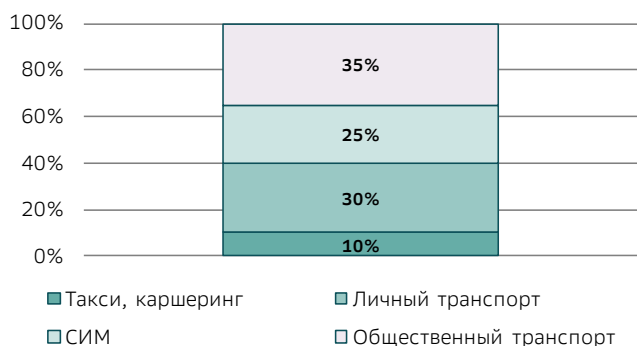
Источник: компания

## ESG: БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Сервисы микромобильности, использующие электросамокаты как основу парка, помогают городам решать целый ряд проблем, способствуя как повышению уровня безопасности пользователей, так и улучшению экологии.

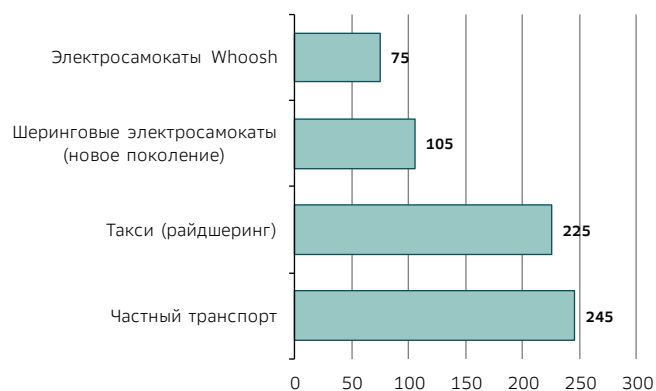
С точки зрения экологичности использование электросамокатов для значимого количества коротких транспортных поездок, которые до этого осуществлялись на личном автотранспорте, такси, каршеринге или на общественном транспорте (по оценкам компании, это до 25% всех поездок) позволяет существенно снизить выбросы CO<sub>2</sub>. По расчетам Whoosh, выбросы самоката на 1 км пробега составляют 75 г CO<sub>2</sub>, в то время как выбросы такси и частного автотранспорта выше в 3,0–3,3 раза.

### Распределение транспорта, замещаемого электросамокатами



Источник: компания

### Объем выбросов (г CO<sub>2</sub>/км)

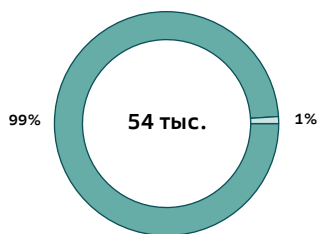


Источник: компания

Дополнительные меры для увеличения срока службы батарей, их утилизация, продажи поддержанных самокатов и восстановление изношенных самокатов позволяют максимально увеличить срок службы отдельных компонентов СИМ. Все это не только способствует улучшению экономических параметров сервиса, но и является примером ответственного отношения сервиса к окружающей среде.

Если говорить о безопасности, то сервисы кикшеринга отличаются низкой аварийностью. Это связано с тем, что большинство сервисов ограничивают максимальную скорость СИМ 20-25 км/ч (и меньше для общественных зон, таких как парки и бульвары), а также с тем, что управление самокатом интуитивно понятно большинству пользователей и не представляет большой сложности. Несмотря на это, Whoosh создала школу вождения самокатов, которую с момента запуска прошли уже более 1 млн человек.

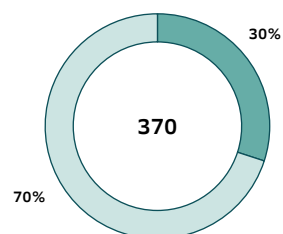
**Транспортные происшествия в 1П22**



■ Прочие      ■ С участием СИМ

Источник: компания

**Транспортные происшествия с участием СИМ в 1П22**



■ Арендванные СИМ      ■ Собственные СИМ

Источник: компания

Ограничение ответственности