

Whoosh

Лидер на российском рынке микромобильности

(Сокращенная версия отчета)

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.

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	✓	X	-	✓	✓
Время	✓	-	X	X	-
Безопасность	✓	X	X	X	X
Экологичность	✓	X	X	-	X
Перевозка грузов	X	✓	✓	-	✓

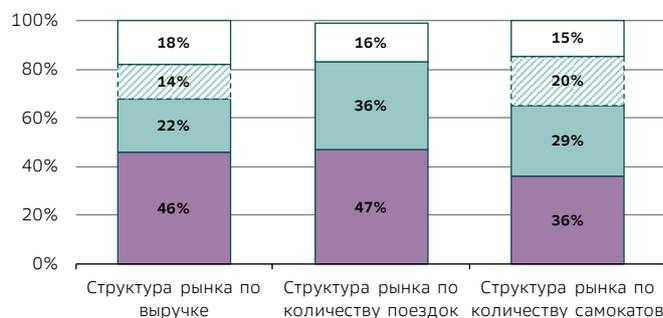
Источник: Б1

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 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.



□ Прочие игроки ▨ Оценка выручки франчайзи Юрент ■ Юрент ■ Whoosh

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, B1

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).

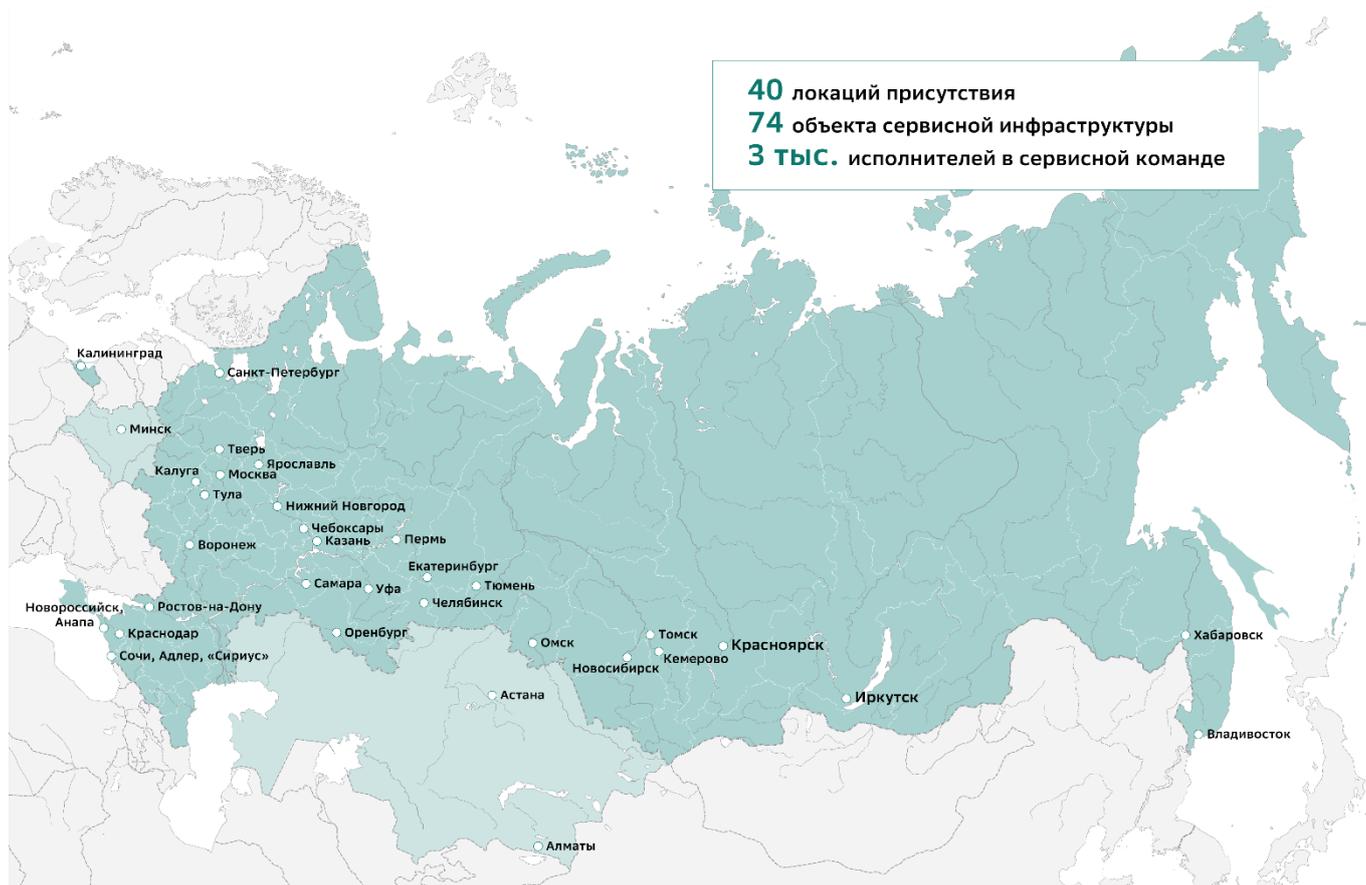
Количество локаций присутствия российских и международных сервисов микро-мобильности, июнь 2022 г.

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
Marti	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

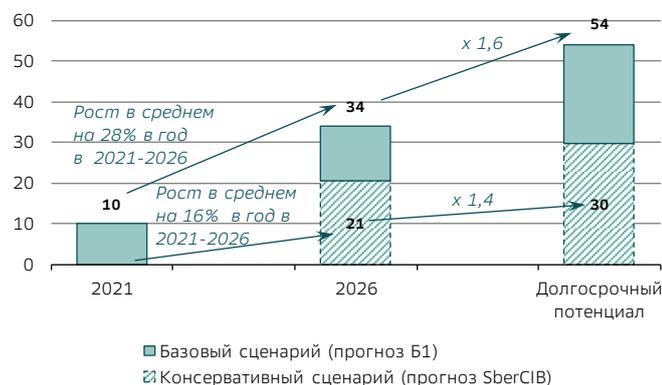
Whoosh – единственный из сервисов кикшеринга и микромобильности на российском рынке объединяет экспертизу в части разработки онлайн-платформы и собственную платформу офлайн-операций (обслуживание парка – замена и зарядка батарей, ремонт СИМ, их обслуживание и мойка). Кроме того, у компании есть собственные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

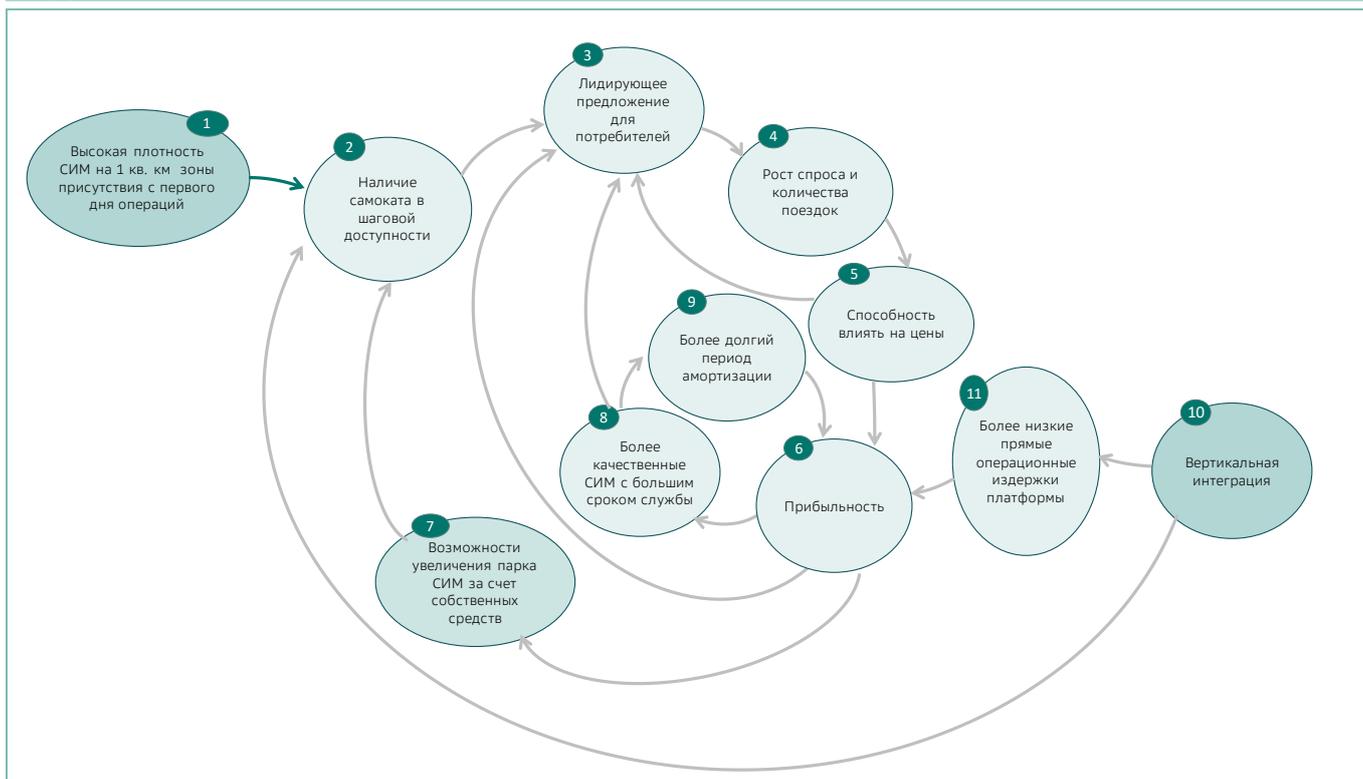


Источник: Б1, SberCIB Investment Research

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.

Ограничение ответственности