

Делимобиль

Ставка на рост рынка каршеринга

29 ЯНВАРЯ 2024



Делимобиль

Делимобиль – лидер рынка каршеринга в России. Согласно нашим прогнозам, компания покажет двузначные среднегодовые темпы роста выручки в 2023–2030 годах. Увеличению доходов Делимобиля способствуют такие факторы, как повышение популярности сервиса и доступности автомобилей, расширение географии присутствия и рост тарифов. Рентабельность бизнеса будет увеличиваться за счет более активного использования автопарка, а также роста эффективности собственной технологической платформы и сети сервисных станций.

- Рынок каршеринга в России, по оценкам Б1, в 2023–2028 годах в рублевом выражении будет расти в среднем на 40% в год. Основные факторы этого роста – увеличение охвата рынка и доступности каршеринга в России, выгодное ценностное предложение для потребителей в сравнении с покупкой личного автомобиля и услугами такси, поддержка со стороны городских властей и развитие транспортной инфраструктуры в крупных городах.
- В крупных российских городах каршеринг распространен менее, чем в сопоставимых городах в других странах, а значительный потенциал его развития обусловлен активной маятниковой миграцией.
- Из-за высоких цен и процентных ставок покупка личных автомобилей становится менее привлекательной.
- Нехватка водителей из-за высокого спроса на персонал в смежных сегментах рынка и ужесточения регуляторных мер привела к существенному подорожанию услуг такси, что, в свою очередь, усиливает спрос на каршеринг как более дешевую услугу.
- Транспортная стратегия в крупных городах России соответствует мировым тенденциям и предполагает комплексное развитие различных видов средств передвижения, в том числе каршеринга, для снижения нагрузки на дорожную сеть. Кроме того, вводятся различные меры, стимулирующие жителей отказаться от использования личных автомобилей: платные парковки, ограничение количества парковочных мест.
- Лидирующие позиции на рынке и крупнейший автопарк среди каршеринговых компаний в России позволяют Делимобилю обеспечивать высокую доступность автомобилей для клиентов – это главный фактор, определяющий частотность использования сервиса. Увеличение автопарка, вероятно, поможет повысить эффективность бизнеса.
- Наличие собственной технологической платформы и сети сервисных станций позволяет повышать уровень экспертизы и эффективность обслуживания растущего автопарка.
- Рост доли прямого импорта автомобилей и запасных частей из Китая, вероятно, позволит компании снизить соответствующие расходы.
- Мы ожидаем, что в 2023–2030 годах компания сможет показывать двузначные темпы роста по выручке и увеличить рентабельность по скорректированной EBITDA.
- Среди факторов риска мы выделяем ухудшение макроэкономической ситуации в России, увеличение конкуренции на рынке, опережающий инфляцию рост затрат на персонал, топливо и запчасти, а также ограничения, связанные с поставками автомобилей.

Инвестиционная привлекательность

Делимобиль лидирует на динамично развивающемся рынке каршеринга в России. У него крупнейший автопарк среди всех российских каршеринговых компаний, собственная технологическая платформа, которая обеспечивает эффективную операционную деятельность, а также сеть сервисных станций.

Российский рынок каршеринга – один из крупнейших в Европе и имеет значительный потенциал роста. Оптимальное соотношение стоимости и комфорта поездки при доступности сервиса позволили каршерингу создать и занять значимую нишу в системе городского транспорта и средств мобильности.

Барьеры для выхода на этот рынок мы оцениваем как высокие. Формирование автопарка и необходимой инфраструктуры, запуск ИТ-платформы, а также создание широкой лояльной клиентской базы требуют много времени и средств. При этом мы отмечаем риск повышения активности со стороны основных конкурентов.

Для каршеринга характерен сильно выраженный эффект масштаба – эффективность и рентабельность компаний по мере увеличения автопарка растут за счет не только снижения удельной доли постоянных затрат, но и повышения частотности поездок при большей доступности автомобилей для пользователей.

По оценкам Б1, среднегодовой рост рынка каршеринга в России в 2023–2028 годах составит 40%, а его объем к концу периода достигнет 234 млрд руб.

Основные факторы роста рынка каршеринга в России – пока слабая распространенность услуги в стране, выгодное ценностное предложение для потребителей в сравнении с покупкой личного автомобиля и услугами такси, поддержка со стороны городских властей, стимулирующая развитие транспортной инфраструктуры крупных городов, а также рост сетевого эффекта от распространения каршеринга в стране.

Делимобиль, по нашим оценкам, обладает сейчас рядом конкурентных преимуществ:

- крупнейший автопарк среди каршеринговых компаний в России: более 24 тыс. автомобилей, лидерство по количеству активных пользователей в месяц (около 0,5 млн человек);
- высокая лояльность клиентов поддерживается ценностным предложением, адаптивной сеткой тарифов, удобным мобильным приложением, а также качественной поддержкой клиентов 24/7;
- широкая география присутствия в сравнении с конкурентами: компания представлена в десяти городах (более 25% городского населения России), тогда как ближайшие конкуренты работают в трех–пяти городах;
- развитая сеть собственных сервисных станций повышает качество сервиса и сокращает простой автомобилей, повышая частоту и эффективность их использования.

Ключевые факторы, влияющие на бизнес и оценку компании

ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА

Рынок каршеринга в России – бенефициар текущей макроэкономической ситуации. Резкое подорожание автомобилей, рост расходов на их содержание и эксплуатацию, высокие ставки по автокредитам, расширение зон платной парковки и увеличение тарифов, рост стоимости услуг такси – все это повышает привлекательность услуги каршеринга.

Помимо макроэкономических факторов роста рынка, стоит отметить позитивные факторы развития каршеринга именно в России:

- рост привлекательности каршеринга по сравнению с личным автотранспортом и такси;
- высокий уровень урбанизации и активная маятниковая миграция;
- расширение охвата региональных рынков, преимущественно в городах с численностью населения более 500 тыс. человек;
- широкое распространение интернета и высокая доля пользователей смартфонов;
- государственная поддержка сектора.

Мы ожидаем сохранения благоприятной конъюнктуры на российском рынке каршеринга в среднесрочной перспективе.

ЗНАЧИМАЯ ДОЛЯ РЫНКА

Рынок каршеринга в России характеризуется высокой концентрацией игроков: четверка лидеров (Делимобиль, BelkaCar, Яндекс Драйв, Ситидрайв) вместе контролирует около 90% рынка. Делимобиль, по нашим оценкам, занимает 37% рынка по размеру автопарка и 37,3% по количеству поездок (50% в Москве).

Делимобиль имеет существенные преимущества перед другими игроками:

- высокая доступность автопарка;
- собственная инфраструктура полного цикла, обеспечивающая 100% потребностей в обслуживании;
- широкая география присутствия позволяет компании работать в городах, где нет конкурентов, а клиентам – путешествовать между городами;
- широкий выбор автомобилей разного класса и назначения;
- гибкая система тарифов.

Делимобиль имеет собственную полноценную технологическую платформу – один из ключевых факторов эффективного развития и роста каршеринговых компаний.

Высокая концентрация участников рынка и значительный порог для входа в отрасль существенно ограничивают появление новых игроков.

Хороший уровень удовлетворенности клиентов и, соответственно, их лояльность достигаются благодаря качественной работе сервиса.

Мы полагаем, что компания сможет увеличить свою рыночную долю за счет роста автопарка, расширения географии присутствия и повышения технологической эффективности.

НАРАЩИВАНИЕ АВТОПАРКА

Для развития бизнеса Делимобиля большое значение имеет сетевой эффект – с увеличением автопарка повышается плотность присутствия машин компании в городе, то есть их доступность для клиентов, что положительно влияет на удовлетворенность сервисом и способствует росту клиентской базы и частотности использования каршеринговых услуг. Для этого бизнеса также характерен эффект масштаба – с расширением автопарка сокращаются фиксированные расходы в расчете на автомобиль.

По нашему мнению, наращивание автопарка и продвижение на рынки крупных городов России с населением более 500 тыс. человек позволят Делимобилю повысить доступность автопарка для клиентов, нарастить клиентскую базу, увеличить частотность использования автомобилей и улучшить ценностное предложение. Все это, в свою очередь, поможет компании повысить рентабельность.

РОСТ ТАРИФОВ КОМПАНИИ

Мы считаем, что на рынке каршеринга складываются благоприятные условия для роста тарифов: стоимость поездок на такси увеличивается, автомобили дорожают, процентные ставки по автокредитам высокие.

Динамическая модель ценообразования Делимобиля с индивидуальным подбором тарифов позволяет поддерживать эффективный рост средней стоимости минуты аренды, а высокий уровень доступности сервиса и, как следствие, лояльности клиентов снижает эластичность спроса.

Мы ожидаем, что средняя выручка на минуту поездки будет расти быстрее, чем средние операционные расходы на поездку, благодаря хорошему контролю над расходами, эффективной системе управления собственной разработкой и сетевому эффекту за счет растущего автопарка компании.

ГОСПОДДЕРЖКА ДЛЯ КАРШЕРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Государственная поддержка каршеринга осуществляется на уровне субъектов РФ, в которых работает компания.

В рамках стратегии развития транспортной системы большинство крупных городов в РФ перенимает международный позитивный опыт диверсификации транспортной системы. Городские власти заинтересованы в сокращении использования личных автомобилей в пользу общественного транспорта, а также каршеринга и кикшеринга. Правительство Москвы предоставляет субсидии юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, оказывающим услуги каршеринга, а недавно увеличило допустимый срок использования автомобиля в каршеринге с трех до четырех лет. Также операторы каршеринга получают льготы на размещение автомобилей на платных парковочных местах. В 2022 году правительство РФ ввело дополнительные меры поддержки отрасли, среди которых упрощенная процедура сертификации запчастей и комплектующих для автомобилей и параллельный импорт запчастей с целью предотвращения их дефицита на российском рынке.

Риски

Среди факторов риска мы выделяем ухудшение макроэкономической конъюнктуры в России, усиление конкуренции на рынке, опережающий инфляцию рост затрат на персонал, топливо и запчасти для автомобилей, а также ограниченные возможности поставки автомобилей. Помимо этого, следует учитывать риски недостаточной эффективности бизнеса из-за возможных проблем с поддержкой собственных технологических платформ.

- **Конкуренция со стороны крупных игроков и кикшеринга.** Несмотря на лидирующие позиции на рынке, компания может столкнуться с ростом конкуренции. В целях наращивания доли на рынке конкуренты могут снизить цены, что негативно повлияет на рентабельность в отрасли. Кикшеринг – альтернативная услуга на рынке мобильности. Активное развитие этого сервиса может сократить использование каршеринга для поездок на расстояния до 5 км в теплое время года. При этом мы отмечаем, что услуги кикшеринга в городах присутствия Делимобиля доступны и развиваются уже несколько лет и пока заметно не отразились на показателях компании.
- **Стоимость закупки и обслуживания автомобилей.** Существенная доля затрат компании приходится на ремонт и обслуживание автомобилей. С учетом того, что запчасти для автомобилей импортные, изменения закупочных цен и ограниченные возможности импорта могут негативно повлиять на возможности дальнейшего роста компании и отразиться на уровне затрат.
- **Ослабление рубля.** В среднесрочной перспективе Делимобиль будет расширять автопарк в основном за счет автомобилей китайского производства в финансовом лизинге. Платежи за лизинг зависят от колебаний курса рубля к юаню, что может негативно повлиять на финансовые показатели компании. При этом компания полагает, что потенциальное ослабление рубля против доллара может быть позитивным для ее бизнеса: это приведет к росту клиентской базы – покупка автомобиля станет еще менее доступна широкому кругу потребителей, и они откажутся от нее в пользу каршеринга, а также автомобили в качестве основных средств на балансе компании представляют собой своего рода защитный инструмент при ослаблении рубля против доллара – стоимость автомобилей вырастет в рублевом эквиваленте.
- **Изменение мер господдержки.** В настоящее время Делимобиль пользуется рядом льгот по парковке. В Москве компания получает от государства скидку 95% от стоимости парковки, если возраст автомобиля не превышает четырех лет. По данным компании, в случае изменения этого механизма поддержки каршеринговой отрасли со стороны государственных органов власти и отмены льгот на парковку скорректированная EBITDA компании сократится на 6%.
- **Правовые риски.** Изменения в законодательстве могут повлиять на условия и правила функционирования каршеринговых компаний. Регуляторы могут ввести новые ограничения, в том числе усилить требования к безопасности и экологичности автомобилей, а также изменить налогообложение.
- **Технические риски.** неполадки в автомобилях, системах управления или мобильных приложениях могут вызвать отток клиентов и потерю доходов. Также существуют риски кибербезопасности, которые могут привести к утечкам клиентских данных.
- **Репутационные риски.** Любые инциденты, связанные с безопасностью клиентов, могут сильно навредить репутации компании. Также на лояльность потребителей могут повлиять недостаточное обслуживание автомобилей или негативный клиентский опыт.

Российский рынок каршеринга

Высокий потенциал роста

- Более широкое распространение цифровых технологий и изменение потребительских предпочтений дали стимул к развитию экономики совместного потребления.** Концепция совместного потребления появилась сравнительно давно, однако стремительное развитие получила около 20 лет назад на фоне более активного использования цифровых технологий и распространения смартфонов. Также постепенно изменились потребительские предпочтения: стала выше цениться возможность аренды и получения доступа к активу по мере необходимости вместо приобретения его в собственность.
- Концепция совместного потребления оказалась очень актуальной для сервиса аренды автомобилей.** Среди основных преимуществ каршеринга в сравнении с альтернативными средствами передвижения мы выделяем прежде всего отсутствие значительных финансовых вложений для начала использования и возможность платы за аренду на краткосрочной основе, не включая ежегодные расходы на страхование, обслуживание и технический осмотр автомобиля. Также широкий выбор представленных автомобилей дает возможность использовать разные автомобили в зависимости от типа поездки. При этом, в отличие от общественного транспорта, пользователи получают преимущество в виде приватности во время поездки, свободы перемещения и отсутствия необходимости подстраиваться под установленное расписание. Не менее важным мы считаем возможность доступа потребителей каршеринга к транспортным средствам с большей экономичностью и меньшими выбросами CO₂, что особенно актуально сегодня в связи с ESG-повесткой.

Сравнение каршеринга с альтернативными способами передвижения

	Каршеринг	Такси	Личный автомобиль
Отсутствие необходимости финансовых вложений для начала использования	●	●	●
Стоимость пользования/владения*	●	●	●
Возможность совершать поездки любой продолжительности	●	●	●
Возможность выбрать тип автомобиля под конкретную ситуацию	●	●	●
Новизна автопарка	●	●	●
Приватность/конфиденциальность во время поездки	●	●	●
Отсутствие необходимости обслуживания	●	●	●
Удобство использования в сочетании с другими видами транспорта	●	●	●

- - лучше остальных
- - нейтрально
- - хуже остальных

Источник: компания, SberCIB

Динамика и прогноз количества пользователей каршеринговых услуг в мире, млн чел.



Примечание. CAGR – среднегодовой темп роста

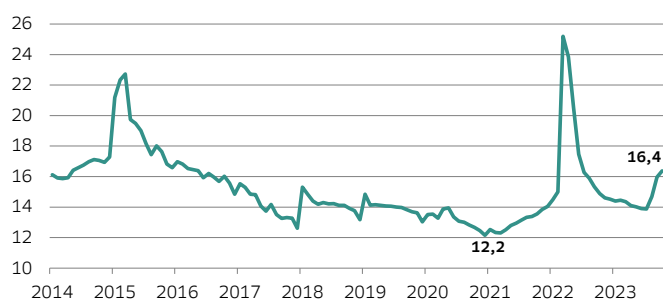
Источник: SberCIB, Statista

Темпы роста рынка каршеринга

■ **В 2023 году российский рынок каршеринга вырос на 33% г/г в рублевом выражении.** По предварительным оценкам Б1, в прошлом году он достиг 44 млрд руб. Этому поспособствовал ряд факторов:

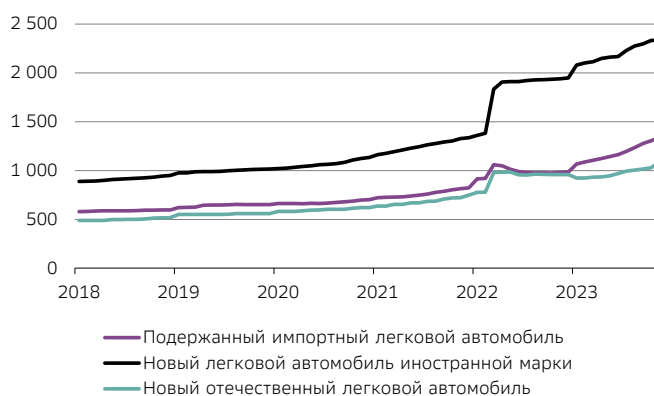
- ▶ **Подорожали автомобили, выросли затраты на их содержание.** Негативным фактором для покупки собственного автомобиля стал рост цен. По данным Росстата, средняя цена нового отечественного автомобиля выросла за последние два года почти на 90% до 1,1 млн руб. в 2023 году, новой иномарки – на 100% до 2,3 млн руб., поддержанной иномарки – примерно на 90% до 1,3 млн руб. Также растут расходы на парковку, страхование, ремонт и прочие издержки, связанные с содержанием автомобиля. По оценкам Б1, стоимость содержания автомобиля Hyundai Solaris в 2023 году составила 1,054 млн руб., из которых 555 тыс. руб. – расходы на парковку. Даже без учета расходов на парковку стоимость содержания данного автомобиля в год, по этой оценке, составляет 499 тыс. руб., что на 89% дороже такси и на 192% дороже каршеринга. Данная статистика рассчитана на базе двух поездок в сутки на 10 км, с учетом средних тарифов такси и каршеринга. Для собственного автомобиля учитываются две поездки по 15 км (владелец личного автомобиля использует его несколько чаще, ощущая свободу передвижения) и все расходы, связанные с содержанием автомобиля.
- ▶ **Приобретение собственного автомобиля стало менее доступным из-за высоких ставок по банковским кредитам.** Рост ставок по автокредитам в связи с повышением ключевой ставки ЦБ в 2023 году сделал условия покупки собственного автомобиля менее привлекательными. Доля кредитных продаж в сегменте новых автомобилей по итогам 9М23 составила 46%. Высокая доля кредитных продаж в данном сегменте предполагает высокую чувствительность к ставкам автокредитования. Отметим также, что растет доля кредитных продаж поддержанных автомобилей: по итогам 9М23 примерно 7,3% таких автомобилей было куплено с использованием автокредитов против 5,6% в 2021 году и 6,5% в 2022.

Ставки по автокредитам от трех лет и выше, %



Источник: ЦБ, SberCIB

Цены на автомобили, тыс. руб.

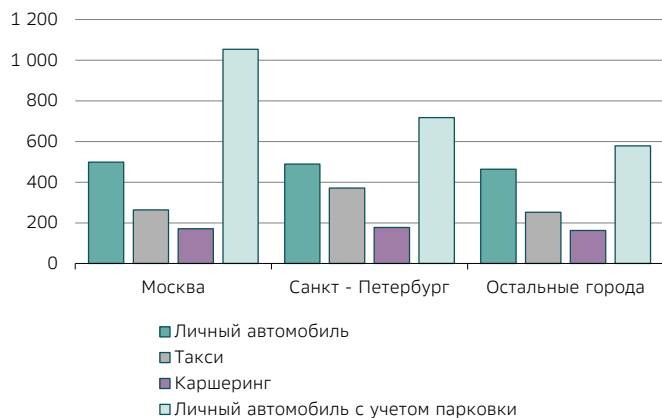


Источник: Росстат, Б1, SberCIB

- ▶ **Рост тарифов такси.** По данным Б1, с конца 2022 года до конца сентября 2023 года тарифы такси выросли на 12%, при этом средняя цена 1 км пути в каршеринге в ноябре 2023 года составила 23 руб., а в такси – 39 руб., что предполагает дисконт тарифов каршеринга около 40% к тарифам такси. Исторически рост цен на такси в РФ был сопоставим с инфляцией, однако в 2023 году эта тенденция изменилась на фоне подорожания автомобилей и запчастей, нехватки водителей, а также регуляторных изменений в сфере такси.

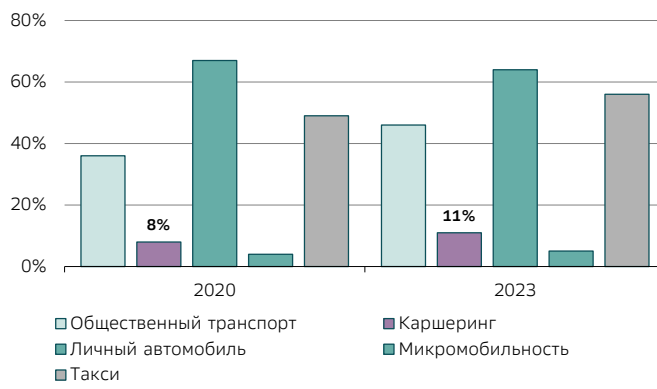
► **Доля выбирающих каршеринг в 2023 году увеличилась.** По результатам исследования «Ожидания покупателей при приобретении и эксплуатации автомобилей», проведенного Б1, доля тех, кто «пока не планирует» приобрести автомобиль, выросла с 3% в 2020 до 14% в 2023 г. При этом доля респондентов, предпочитающих личный автомобиль при передвижении в крупных городах, снизилась с 67% до 64%, а доля людей, которые стали выбирать каршеринг, выросла с 8% до 11% за тот же период. Стоит отметить, что текущий уровень охвата каршеринговыми услугами в России составляет 4,5%. В связи с этим даже незначительное изменение в ожиданиях и предпочтениях клиентов значительно влияет на сегмент каршеринга из-за низкой базы.

Годовые расходы по видам мобильности на 2023 г.



Источник: компания, Росстат, Б1, SberCIB

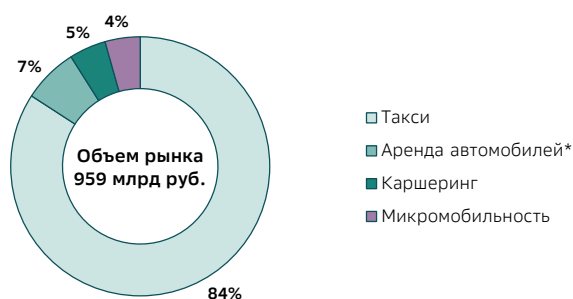
Изменение потребительских предпочтений в выборе средств передвижения по городу



Источник: Б1, SberCIB

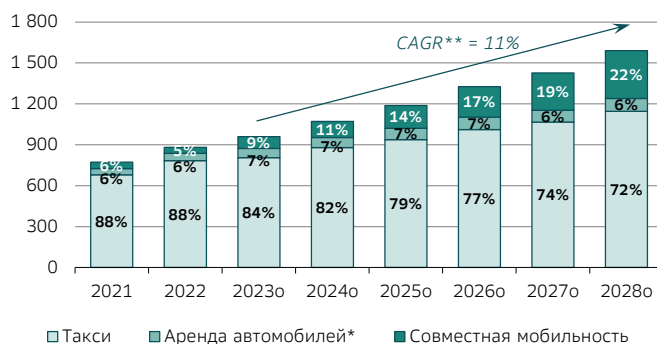
■ **Общий рынок совместной мобильности в 2023–2028 гг. будет расти на 11% в год.** По оценкам Б1, российский рынок услуг мобильности, объединяющий услуги такси (84% всего объема рынка), долгосрочной аренды автомобилей (7%) и совместной мобильности (9%, включая каршеринг и микромобильность), в 2023–2028 годах будет расти в среднем на 11% в год.

Структура рынка услуг мобильности в России, 2023о, %



Источник: Б1, SberCIB

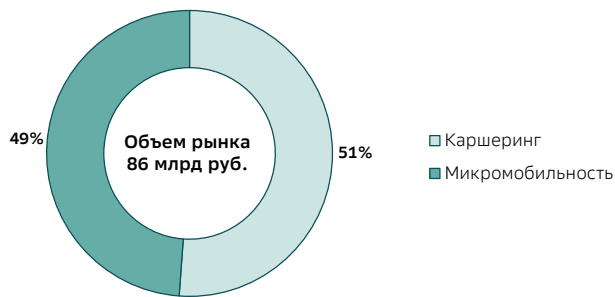
Прогноз Б1 по объему и структуре российского рынка услуг мобильности, млрд руб.



Источник: Б1, SberCIB

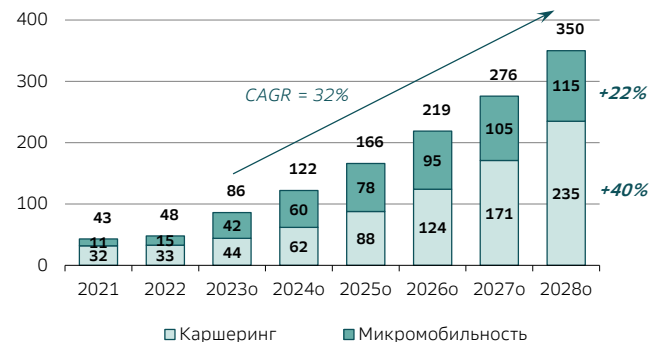
■ **Рынок совместной мобильности будет расти быстрее – на 32% в среднем в год.** Из трех сегментов рынка услуг мобильности сегмент совместной мобильности, который включает услуги каршеринга (51%) и микромобильности (49%), будет расти быстрее – в среднем на 32% в год за тот же период.

Структура рынка услуг совместной мобильности, %



Источник: Б1, SberCIB

Прогноз российского рынка каршеринга и микромобильности от Б1, млрд руб.

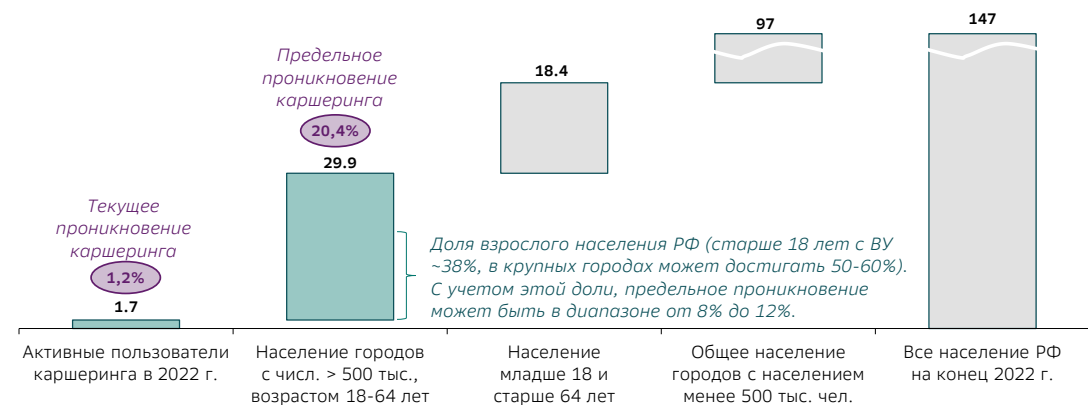


Источник: Б1, SberCIB

■ **Быстрее всего на рынке услуг совместной мобильности будет расти сегмент каршеринга.** Согласно исследованию Б1, из двух сегментов рынка совместной мобильности сегмент каршеринговых услуг в 2023-2028 годах будет расти в среднем быстрее – на 40% в год в рублевом выражении. Это будет возможно за счет следующих факторов:

- ▶ расширение автопарка в 2,2 раза к 2028 году;
- ▶ рост среднего количества поездок на один автомобиль в 1,6 раза к 2028 году с 4,5 в 2023 г. в сутки до 7 к 2028 г.;
- ▶ увеличение средней стоимости поездки – в среднем на 10% в год за счет большей длительности средней поездки и повышения цены за минуту аренды;
- ▶ увеличение объема клиентской базы каршеринга на фоне роста проникновения услуги на рынок до 10% в 2028 году.

Целевой объем рынка каршеринга в РФ, млн чел.



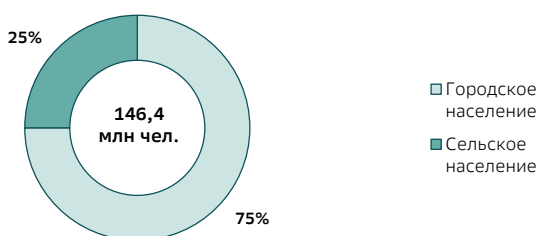
Источник: Росстат, ГТК Холдинг, НРА, Б1

Однако мы полагаем, что темпы роста рынка каршеринговых услуг в России будут ниже. В частности, мы ожидаем более низкого темпа роста частотности поездок за период 2025–2028 гг. Также мы более консервативно оцениваем долгосрочные темпы роста стоимости поездки.

Среди ключевых фундаментальных факторов роста российского рынка каршеринга отметим следующие:

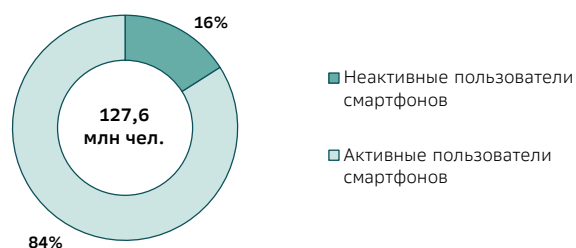
- **Значительный уровень урбанизации (75%) и высокий потенциал развития.** По оценкам Б1, в России благоприятные условия для открытия сервиса каршеринга есть в 24 городах с населением более 500 тыс. человек. В 2013 году рынок каршеринга начал развиваться в Москве и Санкт-Петербурге. В 2017 году каршеринг появился еще в 12 городах с численностью населения более 1 млн человек, включая Краснодар, а также Сочи, Калининград и Грозный. Сегодня каршеринг работает в 12 городах РФ. При этом также сохраняется существенный потенциал роста охвата услугами каршеринга в Москве и Санкт-Петербурге. Рост доли городского населения также будет способствовать повышению спроса на услуги каршеринга в крупных городах в долгосрочной перспективе.
- **Высокий уровень маятниковой миграции.** На наш взгляд, важные факторы спроса – уровень внутрисуточной мобильности населения городов и плотность застройки спальных районов. Структура большинства крупных российских городов во многом удовлетворяет данным критериям. Охвата населения автопарком каршеринга на 1 000 человек в России, на наш взгляд, ниже, чем в Берлине, Мюнхене и Париже.
- **Широкое распространение услуг интернета, онлайн-банкинга, высокая доля пользователей смартфонов (69%) и значительная доля активных пользователей интернетом как минимум раз в месяц (84%)** позволяют легко подключить услугу каршеринга.

Структура населения России



Источник: Росстат, Б1, SberCIB

Структура интернет-пользователей в России



Источник: Росстат, Б1, SberCIB

- **Изменение восприятия автомобиля при переходе от модели собственности к модели совместной мобильности.** Эта тенденция особенно характерна для более молодых поколений в связи с большей потребностью в отсутствии обременений и нежеланием тратить время и средства на покупку и обслуживание личных автомобилей.
- **Высокий средний возраст автопарка.** По данным исследования Б1, в России этот показатель составлял 14 лет по состоянию на апрель 2022 года. Старение автопарка – одна из причин увеличения стоимости содержания автомобилей.
- **Государственная поддержка** каршеринга путем усиления ограничений для личных автомобилей, ведущих к росту стоимости их содержания, а также через предоставление каршерингу льгот по парковке. Основная цель господдержки – диверсификация средств передвижения по городу в пользу других транспортных средств помимо личных автомобилей: это позволяет снизить нагрузку на транспортную сеть и предоставить больше возможностей для разных видов транспорта, повысить комфорт и качество жизни. Также не менее важен для государства и фактор экологии, который мы считаем особенно актуальным в крупных городах (по данным Департамента транспорта Москвы, каждый автомобиль каршеринга в среднем заменяет шесть-семь личных автомобилей).

Конкурентная среда на рынке каршеринга в России

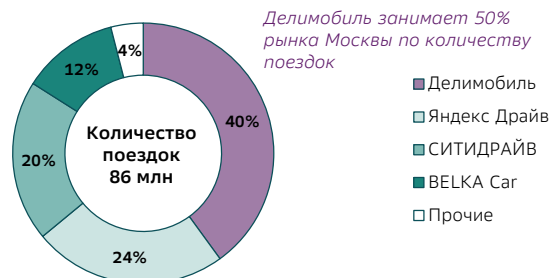
- **Доступность автопарка – ключевой элемент, определяющий эффективность работы каршеринга.** В данном бизнесе, как и на рынке совместной мобильности в целом, наблюдается четко выраженный сетевой эффект. При значимом росте парка клиенты будут иметь автомобили в шаговой доступности, что увеличит количество поездок на один автомобиль и повысит лояльность клиентов. Помимо этого, размер автопарка также влияет на стоимость финансирования бизнеса и условия закупок новых автомобилей.
- **Рынок каршеринговых услуг в России отличается высоким уровнем концентрации.** Четыре крупнейших игрока оказывают почти 90% всех каршеринговых услуг в стране. Делимобиль лидирует, занимая 36% по размеру автопарка и 40% по количеству поездок в России (в Москве – 50%). Второе место занимает Яндекс Драйв с долей 24% как по размеру автопарка, так и по количеству поездок.

Структура парка каршеринга в России на конец 2022 г., %



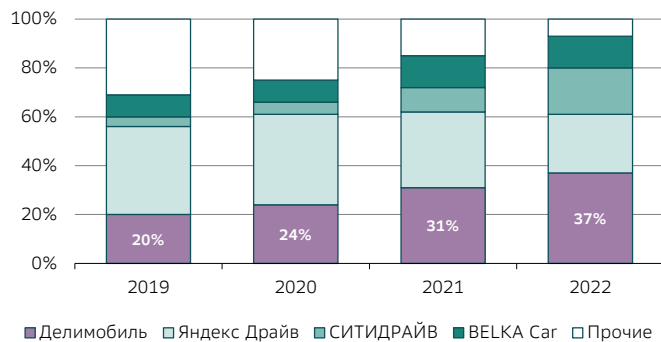
Источник: Б1, департамент транспорта г. Москвы, SberCIB

Структура рынка каршеринга в России по количеству поездок на конец 2022 г., %



Источник: Б1, департамент транспорта г. Москвы, SberCIB

Динамика доли компаний по размеру выручки, %



Источник: Б1, компания, Департамент транспорта г. Москвы

Сетевой эффект на рынке каршеринга



Источник: компания, SberCIB

- **Делимобиль имеет ряд конкурентных преимуществ перед прочими участниками рынка.** Ключевые из них – размер автопарка, который делает автомобили более доступными для клиентов, собственная сервисная инфраструктура обслуживания полного цикла и ее емкость. Делимобиль имеет широкий выбор автомобилей разного класса и назначения, что позволяет предлагать разные тарифы с целью максимизации доходности. На графике представлены данные по ключевым операторам каршеринга в России.

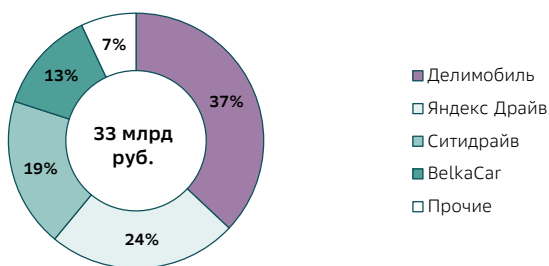
Государственная поддержка сектора

- **Каршеринг получил дополнительный импульс к развитию в России благодаря государственной поддержке.** В силу того, что каршеринг представлен не во всех регионах России, государственная поддержка оказывается там, где он присутствует. В Москве действует программа субсидий юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, оказывающим услуги каршеринга. Предоставление субсидий регулируется постановлением Правительства Москвы от 31.08.2011 №405-ПП «О городской поддержке таксомоторных перевозок и услуги каршеринга в городе Москве». Еще одна мера поддержки каршеринга в городе Москве – предоставление операторам каршеринга льгот для пользования платными городскими парковками. Данная льгота предоставляется на основании постановления Правительства Москвы от 17.05.2013 №289-ПП «Об организации платных городских парковок в городе Москве». Отметим также продление допустимого срока действия льготных парковочных разрешений для автомобилей каршеринга на один год – с трех до четырех лет, а также увеличение с одного года до двух лет возраста автомобилей каршеринга, на которые можно оформлять парковочные разрешения, чтобы операторы могли продлить срок использования автомобилей в надлежащем состоянии
- **Дополнительные меры господдержки на уровне автомобильной отрасли.** В 2022 году правительство РФ объявило ряд мер для поддержки отрасли. Среди ключевых нововведений – упрощение сертификации запчастей и комплектующих для автомобилей, параллельный импорт для приостановки роста цен запчастей, увеличение размера субсидий на приобретение автомобилей такси и каршеринга.
- **В среднесрочной перспективе мы ожидаем сохранения государственной поддержки.** Каршеринг быстро занял свою нишу в системе городской мобильности в Москве и Санкт-Петербурге ввиду удобства, и мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе государство на уровне субъектов РФ продолжит оказывать поддержку сектору в виде субсидий и льгот на парковку в целях снижения нагрузки на транспортную систему крупных городов и в рамках экологической повестки.

Делимобиль: лидер рынка

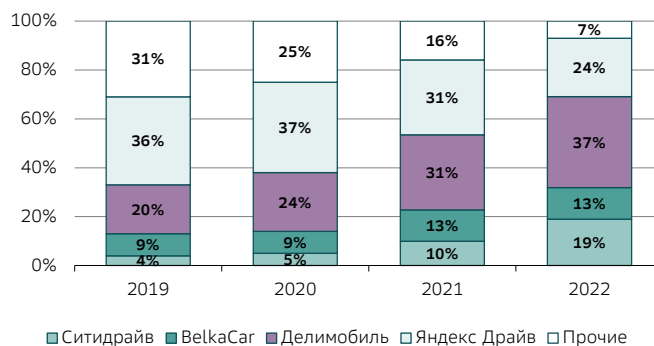
Делимобиль – ведущий оператор каршеринга в России с крупнейшим автопарком и географическим покрытием. По размеру автопарка доля компании на рынке на конец 2022 года составляла 37%. По выручке по итогам 2022 года Делимобиль практически удвоил свою долю на рынке каршеринга за последние три года до 37%, а доля второго по этому показателю участника рынка за тот же период снизилась с 36% до 24%. Сейчас Делимобиль представлен в 10 городах России и лидирует на рынке Москвы – крупнейшем в мире. Компания считает приоритетом оказание каршеринговых услуг в сегментах B2C и B2B.

Доля ключевых участников на рынке каршеринга



Источник: Департамент транспорта Москвы, Б1, SberCIB

Динамика доли Делимобиля по выручке на рынке каршеринга, %



Источник: Б1, компания, SberCIB

История развития: от базового оператора каршеринга до компании со своей полноценной технологической платформой и парком 24 тыс. автомобилей. Компания была зарегистрирована 1 апреля 2015 года с парком 100 автомобилей и ограниченной зоной поездок. С 2015 года каршеринговый бизнес в Москве стал развиваться активнее благодаря государственной поддержке и программе «Московский каршеринг», и к концу 2016 года парк компании в столице увеличился до 900 автомобилей. На момент запуска бизнеса у Делимобиля была простая тарифная сетка с тарифом 3 руб./мин., и компания проводила маркетинговые мероприятия для информирования населения и популяризации данного сервиса. В 2017 году Делимобиль запустил собственную инфраструктуру управления автопарком, что позволило повысить эффективность операционных процессов, при этом его автопарк постепенно вырос до 2 тыс. автомобилей. Компания также расширила географию присутствия, выйдя на рынок Санкт-Петербурга, Уфы и Нижнего Новгорода.

Этапы развития Делимобиля



Источник: компания, SberCIB

Собственная технологическая платформа управления автопарком. В 2019 году компания запустила технологическую платформу «Гвидо» (Guido) для управления автопарком. Доступ к данной платформе предоставляется через мобильное приложение, что позволяет распределять задачи между исполнителями для достижения оптимальной нагрузки и повышать скорость обслуживания автомобилей.

Преимущества платформы «Гвидо»

1. Широкий перечень решаемых задач по обслуживанию автопарка

Заправка, мойка
База данных по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей

2. Интеллектуальные алгоритмы

Отслеживание поступающих обращений в реальном времени
Непрерывный мониторинг и перераспределение нагрузки между центрами сервисного обслуживания

3. Уникальные возможности платформы

Полный цикл обслуживания автопарка
Интеграция с интернетом вещей для удаленного управления автомобилем
Собственное мобильное приложение для персонала

Источник: компания, SberCIB

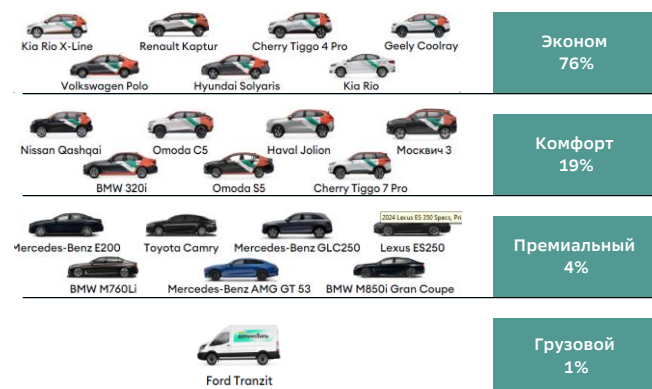
Выгодное предложение для пользователей

Делимобиль предлагает высокий уровень сервиса и демонстрирует быстрый рост клиентской базы. За последние три года количество зарегистрированных пользователей увеличилось более чем на 70% и на конец сентября 2023 года составило 9,3 млн человек.

Мы выделяем следующие характеристики бизнеса Делимобиля, которые позитивно влияют на развитие компании на рынке каршеринга в России:

■ **Большой выбор машин различных классов в шаговой доступности.** Компания имеет диверсифицированный парк автомобилей – 24,2 тыс. ед. в четырех основных сегментах. Приоритет отдается эконом-классу (76% всего автопарка). Автомобили комфорт класса (19% всего автопарка), премиальные (около 4%) и фургоны для грузоперевозок (около 1%) в общей сложности составляют лишь около четверти автопарка. Общая доля автомобилей широко доступных категорий (т. е. эконом и комфорт-классов) составляет 95% от всего автопарка Делимобиля. Компания обеспечила высокую плотность покрытия: клиенты в Москве могут найти автомобили Делимобиля в шаговой доступности (5 мин). Стратегия развития компании ставит целью еще больше повысить доступность ее автомобилей путем двукратного увеличения автопарка к 2026 году.

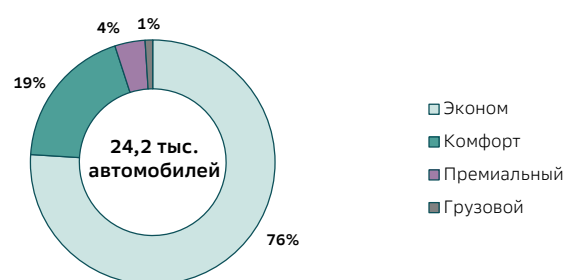
Парк Делимобиля по маркам автомобилей



Примечание. Данные представлены по состоянию на 30.09.2023.

Источник: данные компании, SberCIB

Структура автопарка Делимобиля



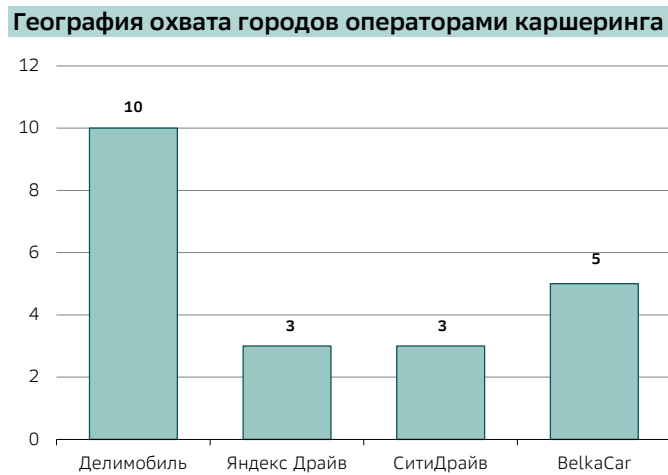
Примечание. Данные представлены по состоянию на 30.09.2023.

Источник: компания, SberCIB

- Широкий географический охват – 10 городов (регионов) с общей площадью покрытия около 1 млн кв. км.** Делимобиль работает в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Туле, Тольятти, Самаре, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске и Ростове-на-Дону. По территории покрытия компания далеко опережает конкурентов. Делимобиль – лидер на рынке каршеринга в Москве. Особенность работы Делимобиля заключается в том, что в прочих регионах работают автомобили старше четырех лет, которые первоначально эксплуатировались в Москве. Это связано с нормативными ограничениями и предоставлением в Москве льготных парковочных разрешений на автомобили возрастом не более четырех лет.



Примечание. Данные предоставлены по состоянию на 30.09.2023
 Источник: компания, SberCIB



Примечание. Данные предоставлены по состоянию на 30.09.2023
 Источник: компания, SberCIB

- Гибкая модель ценообразования.** Делимобиль предлагает клиентам разные тарифные планы, при этом цены рассчитываются для каждой конкретной поездки и зависят от соотношения спроса и предложения в конкретной локации, что помогает обеспечивать максимальную загрузку парка и оптимизировать средние тарифы на аренду автомобиля в минуту. Компания использует интеллектуальные алгоритмы, которые основаны на анализе спроса в конкретных локациях в прошлом, а также персонализированное ценообразование с рейтингом пользователя и эффективной программой лояльности «Накатайка», которая предоставляет скидки до 15% в зависимости от количества минут, использованных в предыдущем месяце. Это позволяет повысить лояльность клиентов. Делимобиль внедрил систему рейтинга пользователей в 2019 году, чтобы стимулировать более спокойное вождение. С одной стороны, это позволило компании адресно увеличить тарифы для водителей, отличающихся агрессивным поведением на дорогах, а с другой – повысить культуру вождения, снизить количество ДТП на 20% и улучшить восприятие каршеринга в обществе. Постепенно компания внедряет различные тарифы с целью охватить большее количество категорий пользователей, обеспечить более оптимальную расстановку парка и уменьшить время простоя автомобилей.

Факторы, определяющие цену минуты поездки



Источник: компания, SberCIB

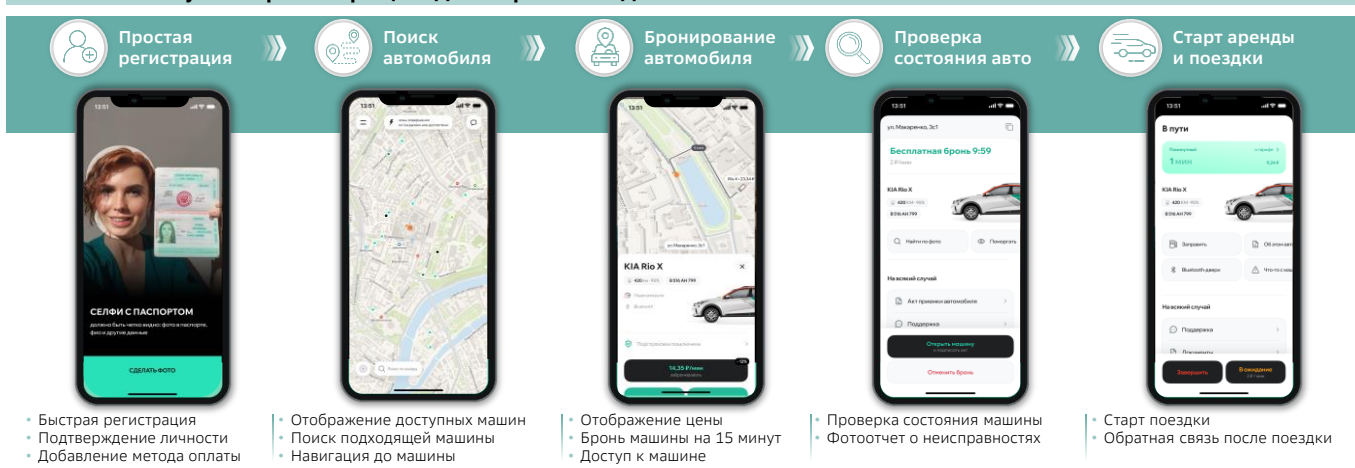
Модель ценообразования с индивидуальным подходом

Разные тарифные планы	Персонализированное предложение	Динамическое ценообразование
<p>Поминутные тарифы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тариф "Минуты", для коротких поездок. 2. Тариф "Минуты в пробке" - для поездок в часы пик. <p>Фиксированное ценообразование</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тариф с пересадкой - для поездок до соседних районов, метро и просто поближе к центру. 2. Тариф «Часы и дни» - для длительных поездок и путешествий. 3. Тариф «Проездной» - для аренды любого автомобиля. 4. Тариф «Фикс» - для поездок по заранее известной цене. 5. Тариф «Деликтур» - для поездок в другие города. 6. Тариф «в другой город и обратно». 	<p>Рейтинг пользователя</p> <p>Оценка характеристик водителя, таких как дисциплина (количество штрафов) и стиль вождения (телеметрия).</p> <p>"Накатайка"</p> <p>Перманентная скидка на следующий календарный месяц до 15%. Ее размер зависит от количества израсходованных минут за предыдущий месяц.</p>	<p>Чтобы обеспечить максимальную загрузку автопарка и определить оптимальную цену, стоимость поездки рассчитывается в зависимости от соотношения спроса и предложения в конкретной локации.</p>

Источник: компания, SberCIB

- Охват большего количества категорий пользователей.** Делимобиль предлагает каршеринговые услуги с разными классами автомобилей и интеллектуальной системой выбора тарифа, которые позволяют охватить широкую аудиторию: миллениалов и зумеров (преимущественно это поездки в одну сторону и ежедневные поездки до места работы/учебы и обратно), автолюбители (в рамках тестирования новых автомобилей, вечерних поездок по городу, а также поездок на работу), женщины (домохозяйки, как вариант второй машины в семье в рамках ежедневных поездок) и «белые воротнички» (менеджеры среднего и высшего звена, которые используют разные автомобили для поездок на работу и деловые встречи).
- Мобильное приложение с удобным интерфейсом, эффективный сервис поддержки пользователей.** На основании анализа информации с платформы для сбора и анализа данных о пользовательской активности на веб-сайтах и мобильных приложениях AppsFlyer приложение «Делимобиль» признано самым популярным среди аналогичных продуктов сервисов каршеринга с рейтингом 4,5*, а уровень удовлетворенности пользователей равен 91,5%. Приложение «Делимобиль» было скачано 22 млн раз, процесс его использования интуитивно понятен: регистрация, поиск автомобиля с отображением доступных машин и навигацией до автомобиля, бронирование автомобиля, проверка его состояния и старт поездки. При этом компания четко выстроила эффективную поддержку клиентов 24/7: ответ на обращение клиента поступает в течение 24 ч, а в социальных сетях – в течение 5 мин.

Клиентский путь от регистрации до старта поездки



Источник: компания, SberCIB

- **Собственная технологическая платформа для выстраивания эффективного операционного процесса.** Делимобиль имеет облачную технологическую платформу собственной разработки, поддержку которой обеспечивает собственная команда инженеров. Платформа позволяет полностью управлять операционным процессом, куда входит регистрация пользователя в приложении, дистанционный запуск автомобиля, предложение тарифов на основе системы динамичного ценообразования и индивидуального рейтинга пользователя, принятие решений на основе моделей машинного обучения, а также использование технологий для снижения рисков. К таким факторам риска в секторе каршеринга относятся идентификация личности (с автоматическим распознаванием лиц и проверкой на признаки нетрезвого состояния), а также анализ состояния автопарка на основании потока телеметрии.
- **ИТ-инфраструктура с отечественными решениями.** Делимобиль полностью заменил импортные решения в критически важной ИТ-инфраструктуре на отечественные, что позволило снизить риски в связи с потенциальным отключением иностранных сервисов.
- **Система управления и обслуживания парка автомобилей легко масштабируется.** Технологическая платформа Делимобиля интегрирована с цифровой системой Guido. По данным компании, данная система управления и обслуживания парка эффективно масштабируется в новых городах без снижения качества. Делимобиль использует самостоятельную систему «умного» управления – Smart Mobility Management (SMM).

Собственная технологическая платформа для выстраивания эффективного операционного процесса



Источник: компания, SberCIB

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

Компания планирует развиваться за счет дальнейшего увеличения доли в текущих городах присутствия, экспансии в новые города, а также запуска новых продуктов. Делимобиль оценивает потенциал рынка в 120 млрд руб. Компания планирует начать работу во всех городах России с населением более 500 тыс. чел., выходя в три-пять новых городов ежегодно. Также компания продолжит активно развивать новые сервисы в рамках двух направлений: B2B-каршеринг и долгосрочная аренда. При этом важным этапом

развития менеджмент считает масштабирование сети сервисного обслуживания и переход к монетизации платформы через предоставление услуг третьим сторонам. Мы считаем, что после значительного роста цен на автомобили за последние два года B2B-каршеринг может стать перспективным направлением в обозримом будущем. На данный момент мы отдельно учитываем данное направление в нашей финансовой модели.

Основные положения стратегии компании

 <p>Рост доли в текущих городах присутствия</p>	 <p>Развитие региональной сети</p> <p>Компания планирует начать работу во всех городах России с населением более 500 тыс. чел.</p> <p>Ежегодно планируется выходить в 3-5 новых городов</p>	 <p>Развитие новых направлений и сервисов</p> <p>Долгосрочная аренда B2B сегмент</p> <p>Междугородные поездки</p>	 <p>Масштабирование сети сервисного обслуживания</p> <p>Монетизация платформы через предоставление услуг третьим лицам</p>
---	---	---	--

Источник: компания, SberCIB

КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Возрастное разнообразие. По итогам 9M23 аудитория сервиса Делимобиль была довольно разнообразной по возрасту. На пользователей в возрасте 21–25 лет пришлось 21% клиентской базы компании, 26–30 лет – 21%, 31–35 лет – 20%, 36–45 лет – 24%. Если говорить о гендерной структуре, то в клиентской базе компании преобладали мужчины (85%).

СИСТЕМА ЛОЯЛЬНОСТИ

Эффективная система поддержки лояльности и работы с клиентами. Маркетинговая стратегия с использованием различных каналов сделала бренд «Делимобиль» самым популярным в отрасли. Также у компании накоплен большой опыт работы с инструментами performance-маркетинга, благодаря чему ей удается поддерживать баланс источников привлечения клиентов и сдерживать стоимость привлечения клиента (customer acquisition cost). В целях повышения лояльности компания использует персонализированные предложения на основе поведения пользователей и сегментации покупок по давности, частоте и сумме затрат потребителей (recency, frequency, monetary). Помимо этого, Делимобиль использует интеллектуальные алгоритмы в целях работы с оттоком клиентов в маркетинговых каналах CRM и Performance. Для повышения вовлеченности пользователей используется персонализированная система оценки, а также индивидуальные советы пользователям по улучшению стиля вождения. Последнее привело к снижению количества ДТП на 20%.

СОБСТВЕННАЯ СЕТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ

У Делимобиля девять сервисных центров: три в Москве, остальные в Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Казани, Самаре, Екатеринбургe и Новосибирске. Сеть обеспечивает полный спектр сервисов: ремонт и техническое обслуживание, мойку и химчистку, заправку. График помывки автомобилей оптимизируется на основе анализа данных с IoT-устройств и обратной связи от пользователей каршеринговых услуг. Уровень топлива в автомобилях также отслеживается при помощи IoT-устройств.

Выручка

Делимобиль выделяет следующие источники выручки:

- **Услуги каршеринга** – 79,5% общей выручки компании по итогам 9М23.
- **Прочие клиентские сборы** – 14,6% от выручки за 9М23. Данная статья включает поступления от компенсации ущерба клиентами после дорожно-транспортных происшествий, платежи по штрафам клиентов за нарушение договора эксплуатации и ПДД, а также комиссии за их оплату.
- **Продажа автомобилей, более не используемых в сервисе** – 2,6% от выручки за 9М23.
- **Услуги доставки** – 2,6% от выручки за 9М23. Компания в рамках реализации B2B услуг предоставляет автомобили различным организациям в логистических целях.
- **Прочее** (0,8%).

Себестоимость

Структура расходов Делимобиля отражает особенности, которые характерны для операторов каршеринга. По итогам 2022 года самыми большими статьями себестоимости были ремонт и обслуживание автомобилей (35%), затраты на топливо, включая услуги заправки (19%), амортизация активов в форме права пользования (12%). Остальные значимые статьи расходов – это страхование (8%), парковка (5%) и прочее.

На рост денежных расходов компании влияют следующие факторы:

- расширение парка автомобилей;
- подорожание запчастей;
- увеличение количества поездок;
- повышение зарплат;
- наращивание рекламных бюджетов;
- эффект масштаба.

Скорректированная EBITDA и чистая прибыль

Мы ожидаем, что с 2023 по 2030 год рентабельность по скорректированной EBITDA будет стабильно расти в течение этого периода. Основными факторами повышения рентабельности по скорректированной EBITDA:

- рост выручки в расчете на минуту;
- увеличение доли прямого импорта запасных частей из Китая;
- сокращение расходов по обслуживанию автопарка благодаря эффекту масштаба;
- снижение удельного веса условно фиксированных затрат;
- повышение эффективности работы собственных станций ТО;
- улучшение автоматизации и алгоритмов оптимизации операционных процессов.

Компания планирует экспансию в регионах, в связи с чем мы не исключаем, что средний чек может снизиться по сравнению с Москвой и Санкт-Петербургом, однако это будет компенсировано меньшими расходами на персонал и ремонт автомобилей в регионах. На динамику скорректированной чистой прибыли будут дополнительно влиять темпы

роста автопарка и его амортизация, динамика процентных расходов по лизинговым и долговым обязательствам и налоговых расходов.

Мы отмечаем, что в среднесрочном периоде рентабельность по скорректированной EBITDA и скорректированной чистой прибыли может оказаться под давлением в связи с окончанием льгот по ОСАГО и КАСКО и потенциальным прекращением льгот на парковку в Москве, Казани и Туле. Мы предполагаем, что в силу заинтересованности городских властей в комплексном развитии транспортной системы вероятность отмены субсидий на парковку невелика. Менеджмент отмечает, что отмена субсидирования парковочных мест будет влиять на весь рынок каршеринга и приведет к подорожанию аренды автомобиля на 6%.

ТЕКУЩАЯ СТРУКТУРА ДОЛГОВОГО ПОРТФЕЛЯ

По состоянию на конец сентября 2023 года чистый долг Делимобиля составлял 19,9 млрд руб. при долге 27,7 млрд руб. и денежных средствах 7,8 млрд руб. Соотношение «чистый долг/скорректированная EBITDA за последние 12 месяцев» составляет 3,5, что ниже уровней 2021 (5,5) и 2022 (3,6) годов.

Дивиденды

Совет директоров Делимобиля будет рекомендовать размер дивидендов с учетом макроэкономической ситуации и возможностей компании по увеличению парка автомобилей.

Дивидендная политика предусматривает следующие параметры:

- Дивиденды будут рассчитываться на основе чистой прибыли.
- Коэффициент дивидендных выплат составит:
 - ▶ не менее 50% при соотношении «чистый долг/скорректированная EBITDA за последние 12 месяцев» не более 3;
 - ▶ при соотношении «чистый долг/скорректированной EBITDA за последние 12 месяцев» более 3 решение по выплате будет приниматься на усмотрение совета директоров с учетом макроэкономической ситуации и текущих потребностей компании в финансировании устойчивого развития.
- Выплаты будут проводиться не реже одного раза в год.