

Рост выручки Делимобиля от услуг каршеринга в 2024 году ожидается на уровне 35%



Москва, 5 февраля 2025

- Спрос, или количество проданных минут, показал рост в 2024 году на 20% год к году до 1 953 млн минут;
- Автопарк сервиса в 2024 году достиг 31,7 тыс. машин, увеличившись на 19% год к году;
- Количество зарегистрированных пользователей за год выросло на 17% до 11,2 млн человек, количество активных пользователей в месяц – до 600 тыс.;
- Рост выручки от предоставления услуг каршеринга в 2024 году ожидается на уровне 35% год к году.

ПАО «Каршеринг Руссия», бренд Делимобиль (тикер DELI), крупнейший оператор каршеринга в России, объявляет операционные итоги за четвертый квартал и 2024 год, закончившиеся 31 декабря 2024 года.

Делимобиль с учётом растущего спроса на свои услуги и в рамках

19% год к году. Крупнейший парк в российском каршеринге предлагает высокую доступность автомобилей для пользователей на замену личному автомобилю, покрывает различные клиентские запросы и сценарии, увеличивает частоту использования сервиса и укрепляет рыночные позиции сервиса. Специальные условия от автопроизводителей и партнеров, по которым Делимобиль привлекает средства на расширение парка, не доступны частным лицам, для которых покупка и обслуживание собственной машины становятся дороже.

Компания продолжает развитие ИТ-платформы, а также модернизацию и масштабирование операционной инфраструктуры. Собственные станции технического обслуживания (СТО) обеспечивает надежное и эффективное обслуживание растущего автопарка при более низкой стоимости работ по сравнению с услугами автосервисов-партнеров. Инвестиции в открытие окупаются в среднем за один год. Общее количество СТО по итогам 2024 года достигло 15, а их площадь выросла до 40 тыс. кв.м., что в два раза больше по сравнению с началом прошлого года. За год компания открыла шесть новых объектов: три в Москве, два в Санкт-Петербурге и один в Сочи, а в Казани и Нижнем Новгороде собственные автосервисы расширили площадь.

Количество проданных минут в 2024 году выросло на 20% к прошлому году – до 1 953 млн минут за счет активного развития автопарка в разных категориях, выхода в новые регионы – Уфу, Сочи, Пермь, совершенствования клиентского опыта, расширения сценариев использования сервиса, роста средней длительности аренд и дальности поездок и роста популярности каршеринга в качестве альтернативы собственному автомобилю.

Количество активных пользователей в месяц (MAU) в 2024 году увеличилось на 15% год к году – до 600 тыс. Позитивной динамике способствуют расширение автопарка и географии присутствия компании, рост спроса на каршеринг для решения повседневных задач и интереса к междугородним поездкам и корпоративному каршерингу. Общее количество зарегистрированных пользователей на конец отчетного периода достигло 11,2 млн человек, что на 17% выше по сравнению с прошлым годом.

Компания ожидает, что в 2024 году рост выручки от предоставления услуг каршеринга окажется на уровне 35% год к году. Увеличение количества машин, преимущественно комфорт-класса, географическая экспансия, усиление сервисной экспертизы, реализация потенциала клиентской базы и другие инициативы второго полугодия 2024 года окажут позитивное влияние на сохранение высоких темпов роста выручки и прибыльности компании.

Генеральный директор Делимобиля Елена Бехтина:

«Для Делимобиля 2024 года стал знаменательным: мы успешно провели IPO, продолжили последовательно следовать стратегии несмотря на внешние вызовы, увеличили региональное присутствие до 13 городов, расширили и улучшили качество парка в партнерстве с ведущими китайскими производителями, масштабировали сеть СТО до 15 объектов, углубили технологическую экспертизу, запустили новые направления для

Увеличение базы клиентов, спроса и расширение сценариев использования, экономические причины отказа от собственного авто, говорят о значительном потенциале дальнейшего проникновения каршеринга в повседневную жизнь пользователей и активного роста рынка. Мы настроены оптимистично, намерены и дальше укреплять лидирующие позиции, гибко расти и реализовывать стратегические инициативы, фокусируясь на эффективности бизнеса, сокращении издержек, прибыльности и потребностях пользователей».

Ключевые события за 4 квартал 2024 года и после отчетной даты

- В октябре компания завершила размещение двухлетних биржевых облигаций серии 001P-04. Выпуск встретил повышенный интерес инвесторов, что позволило увеличить его объем с планируемых 2 млрд руб. до 3,5 млрд руб. Облигации серии 001P-04 включены в перечень ценных бумаг высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики (сектор РИИ).
- Делимобиль начал продажу рекламы на автомобилях и в других медиаканалах компании.
- В ноябре-декабре компания запустила три новых станции технического обслуживания (СТО) – две в Москве и одну в Санкт-Петербурге. В Нижнем Новгороде компания начала операции на новой станции с большей площадью.
- Сервис расширил сотрудничество с брендом HAVAL. Делимобиль получил статус авторизованного сервисного партнера автопроизводителя в части обслуживания автомобилей из собственного парка компании. Ранее Делимобиль стал официальным сервисным партнёром брендов CHERY, OMODA и EXEED.
- Генеральный директор Делимобиля Елена Бехтина увеличила свое участие в уставном капитале компании до 0,0340%.
- В декабре Делимобиль продлил программу привилегий для инвесторов Деликлуб на 2025 год и улучшил её условия.
- Делимобиль первым на рынке каршеринга запустил пилотный проект по продаже машин с пробегом в лизинг. Услуга предоставляется финансовым партнером Делимобиля и доступна юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям по всей России.
- Делимобиль расширил направление онлайн-продаж машин с пробегом и запустил новый тариф «Навсегда», по которому пользователи могут выкупить арендованный автомобиль сервиса в собственность. Для масштабирования продажи автомобилей с пробегом компания также открыла в Москве новый шоу-рум.