

## Выручка Делимобиля в 2024 году выросла на 34% до 27,9 млрд рублей



Москва, 13 марта 2025

ПАО «Каршеринг Руссия», бренд Делимобиль (тикер DELI), крупнейший оператор каршеринга в России, объявляет аудированные финансовые результаты за год, закончившийся 31 декабря 2024 года, подготовленные в соответствии с МСФО.

### Ключевые финансовые показатели за 2024 год:

- Выручка Делимобиля за 2024 год увеличилась на 34% год к году до рекордных 27,9 млрд рублей, при этом выручка от предоставления услуг каршеринга выросла на 36% год к году и достигла 22,7 млрд рублей. На фоне растущей популярности каршеринга и повышенного спроса на свои услуги компания нарастила автопарк до 31,7 тыс. машин и расширила географию присутствия до 13 городов.
- Показатель ЕБИТДА<sup>[1]</sup> по итогам 2024 года составил 5,8 млрд рублей, рентабельность по показателю ЕБИТДА – 21% (2023: 31%). Компания активно инвестировала в развитие бизнеса: удвоила площади собственных станций технического обслуживания (СТО) на фоне увеличения стоимости и продолжительности обслуживания автомобилей у партнеров, активно нанимала и обучала технический персонал в условиях дефицита кадров и высокой инфляции стоимости труда, запустила работу сервиса в трех новых городах, а также продолжила совершенствование ИТ-платформы.
- Чистая прибыль компании в 2024 составила 8 млн рублей. На показателе чистой прибыли отразились интенсивные инвестиции в масштабирование, которые сопровождались ростом расходов на обслуживание крупнейшего в отрасли автопарка, увеличение финансовых обязательств и прочих расходов.
- Чистый долг/ЕБИТДА составил 5,1x на фоне активного расширения парка и роста процентных расходов, в связи со значительным увеличением ключевой ставки ЦБ до 21%. Компания продолжит работу по повышению

2025 года до уровня ниже 3,0х.

- Менеджмент рекомендует Совету директоров рассмотреть приобретение размещенных акций Делимобиля на организованных торгах (обратный выкуп) для программ долгосрочной мотивации сотрудников.

#### Генеральный директор Делимобиля Елена Бехтина:

«В 2024 году согласно заявленной стратегии роста мы активно инвестировали в масштабирование сервиса, технологии и развитие операционной инфраструктуры, что обеспечит устойчивые темпы роста компании в перспективе, сократит издержки и позволит укрепить позиции на растущем рынке. Высокий потенциал каршеринга отражают усиливающийся спрос, расширение базы клиентов и появление новых сценариев использования сервиса в условиях снижения доступности личных авто, которые традиционно в основном приобретают в кредит. По нашей оценке, весь российский рынок каршеринга год к году вырос на 33%, что является позитивным результатом с учетом общих сложностей, связанных с обслуживанием автомобилей. В прошлом году мы смогли получить рекордные 27,9 млрд рублей выручки и сохранить высокие темпы ее роста.

Мы гибко реагируем на изменения и адаптируемся для повышения эффективности бизнеса, однако на результаты компании в прошлом году негативное влияние оказали ужесточение денежно-кредитной политики со стороны ЦБ, изменения на рынке автомобилей и сервисного обслуживания, что повлекло за собой увеличение инвестиций, которые при этом позволят реализовывать потенциал нашей компании уже в текущем году. Так, удвоение площади сети собственных СТО полного цикла и фокус на самостоятельном обслуживании позволят повысить рентабельность обслуживания и снизить его себестоимость, положительный эффект мы увидим уже во втором полугодии 2025 года.

В текущем году мы не планируем значительно корректировать направления развития и намерены сохранить темпы роста без значительных вложений. В первую очередь намерены сфокусироваться на повышении эффективности в каждом из компонентов бизнеса, снижении долговой нагрузки, и долгосрочной финансовой устойчивости компании

Менеджмент рекомендует Совету директоров рассмотреть приобретение размещенных акций Делимобиля на организованных торгах (обратный выкуп) в целях программ долгосрочной мотивации сотрудников. Основной акционер ПАО «Каршеринг Россия» – ООО «Делимобиль Холдинг» уведомил компанию о том, что не будет продавать акции в рамках планируемого обратного выкупа акций».

[1] EBITDA – скорректированная EBITDA, расчет которой представлен в примечании 29 к консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2024 года.

#### Ключевые финансовые показатели Делимобиля за 2024 год

Показатель млн руб., если не указано иное	2024	2023	Изменение год к году
Выручка*	27 897	20 880	34%

Себестоимость продаж (обслуживание и ремонт авто, страховка, топливо, зарплаты, амортизация транспортных средств и прочее)	-20 632	-13 424	54%
Валовая прибыль	7 265	7 456	-3%
Рентабельность по валовой прибыли	26%	36%	-10 п.п.
ЕБИТДА	5 786	6 424	-10%
Рентабельность по ЕБИТДА	21%	31%	-10 п.п.
Чистая прибыль	8	1 928	-100%
Рентабельность по чистой прибыли	0%	9%	-9 п.п.
Чистый долг	29 699	21 434	39%
Чистый долг/ЕБИТДА	5,1x	3,3x	1,8 б.п.

## Выручка

Выручка Делимобиля увеличилась год к году на 34% до 27,9 млрд рублей, выручка от предоставления услуг каршеринга выросла на 36% год к году на фоне активного роста популярности каршеринга в России в качестве альтернативы собственному автомобилю и такси. Повышенный спрос на услуги компании способствовал увеличению базы пользователей опережающими темпами по сравнению с предыдущими годами – общее количество зарегистрированных пользователей достигло 11,2 млн, увеличившись на 17% год к году. Среднемесячная активная аудитория сервиса (MAU) за 2024 год показала рост на 15% год к году и составила 600 тыс. пользователей. Для удовлетворения спроса компания расширила автопарк до 31,7 тыс. машин и увеличила число регионов присутствия до 13 – сервис запустился в Сочи, Уфе, Перми. Делимобиль отмечает рост запросов со стороны администраций городов на запуск каршеринга, что говорит о высоком потенциале его дальнейшего развития в стране. Делимобиль сохраняет лидирующие позиции на рынке по размеру автопарка среди каршеринговых компаний, что обеспечивает высокий уровень доступности автомобилей для пользователей и позволяет увеличивать проникновение сервиса.

## Расходы

Себестоимость продаж, куда входит обслуживание и ремонт авто, страховка, топливо и другие расходы на содержание автомобилей, в 2024 году выросла на 54% до 20,6 млрд рублей вследствие активного роста автопарка, выхода в новые города, масштабного открытия новых СТО и модернизации текущих объектов в ответ на увеличение стоимости услуг контрагентов в условиях дефицита мощностей и персонала, а также временных сложностей с импортом запчастей. В условиях структурных изменений на рынке сервиса автомобилей компания столкнулась с временным ростом сроков обслуживания своего автопарка у дилеров. В том числе для решения проблемы Делимобиль договорился с ведущими китайскими автопроизводителями о получении возможности самостоятельно обслуживать машины по стандартам брендов. На данный момент сеть собственных СТО обслуживает около 85% парка компании. Делимобиль планирует увеличить до 90+% обслуживание парка на собственных СТО по итогам второго квартала 2025 года, а затем начать тестировать продажу услуг третьим сторонам.

Расходы также были подвержены влиянию макроэкономических факторов, таких как волатильность курса рубля и возросший уровень инфляции, а также резкое увеличение ключевой ставки ЦБ с 16% до 21%. В 2024 году компания также увеличила расходы на найм и удержание персонала, при

год к году и отражает увеличение затрат на маркетинг и рекламу.

### **Рентабельность**

Показатель EBITDA в 2024 году составил 5,8 млрд рублей, рентабельность по показателю EBITDA составила 21%. Компания активно инвестировала в расширение операционной инфраструктуры на фоне роста рынка – открытие и модернизацию станций технического обслуживания (СТО), найм и обучение технического персонала в условиях высокой инфляции стоимости сотрудников, и совершенствование ИТ-платформы. Ранее данные инвестиции планировалось осуществить в 2025 году.

### **Чистая прибыль**

В связи с активными инвестициями, ростом бизнеса, увеличением процентных расходов и прочих издержек, расширением автопарка, ростом кредитного портфеля, в том числе, в связи с увеличением ставок по причине поднятия ключевой ставки ЦБ, компания пришла к снижению чистой прибыли до 8 млн рублей.

### **Долговая нагрузка**

Соотношение Чистый долг/EBITDA составило 5,1x на фоне расширения парка опережающими темпами и роста процентных расходов, с учетом ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ. Компания продолжит работу по последовательному снижению данного показателя и ожидает Чистый долг/EBITDA по итогам 2025 года на уровне ниже 3,0x.

Кредитный портфель Делимобиля имеет комфортный график для погашений и позволяет бизнесу устойчиво развиваться, поскольку основные погашения по лизинговым обязательствам и облигациям приходятся на 2026 год в размере порядка 17 млрд рублей. Лизинговый портфель состоит на 53% (9 млрд рублей) из обязательств с фиксированной ставкой. Портфель облигаций – также преимущественно составляют выпуски с фиксированной ставкой, три из пяти выпусков со ставкой существенно ниже текущей ставки ЦБ. Кроме того, компания в начале 2025 года полностью погасила акционерный займ. В 2025 году компания планирует продать 4-5 тысяч собственных машин с пробегом, отслуживших в рамках стратегии 6-летний срок.

### **Технологическое лидерство**

В основе растущего бизнеса Делимобиля лежит собственная облачная технологическая платформа. Компания использует предиктивную аналитику и большие данные во всех ключевых процессах и имеет уникальные для рынка компетенции по управлению и обслуживанию парка автомобилей, что отражается в росте эффективности бизнеса.

С начала 2024 года компания внедрила ряд решений в целях наращивания технологического лидерства своих пользовательских продуктов и платформы для сервисного обслуживания автомобилей: Operations Tech – технологический проект, который объединил все инициативы компании по совершенствованию ИТ-решений, осуществляющих сервисную поддержку автопарка. В стек вошли проекты, нацеленные на рост автоматизации и эффективности процессов обслуживания и ремонта авто, включая модели

собственных автосервисов полного цикла увеличилось до 15 в 8 городах, а площадь сервисных мощностей Делимобиля удвоилась до 40 тыс. кв. метров. Развитие собственного сервиса по ремонту авто позволяет полностью контролировать качество, сроки и эффективность этих работ.

#### **Ключевые события за 4 квартал 2024 года и после отчетной даты**

- Делимобиль планирует в 2025 году увеличить до 4-5 тысяч продажи авто с пробегом. В феврале 2025 года Виталий Хватов из «Рольф» назначен директором по развитию продаж автомобилей.
- В первом 2025 года квартале Делимобиль увеличил до 85% долю автомобилей, обслуживаемых на собственных СТО. В феврале компания также запустила в Екатеринбурге новую станцию полного цикла площадью 3 000 кв. м.
- 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.
- В декабре 2024 года Делимобиль продлил программу лояльности для инвесторов Деликлуб на 2025 год и расширил набор привилегий для её участников.
- В октябре 2024 года компания разместила двухлетние биржевые облигации серии 001P-04 объемом 3,5 млрд руб. В феврале 2025 года компания разместила облигации серии 001P-05 объемом 2 млрд руб – срок обращения 1 год и 3 месяца. Оба выпуска облигаций включены в перечень ценных бумаг высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики (сектор РИИ).
- Делимобиль запустил продажу рекламы на автомобилях и в других медиаканалах компании.
- Компания планирует во втором квартале 2025 года открыть в Московской области складской комплекс площадью 13 000 кв. м., который станет первым для компании централизованным хабом автозапчастей и компонентов. Он будет интегрирован в общую сервисную инфраструктуру Делимобиля, позволит повысить скорость, качество планового обслуживания и ремонта крупнейшего в российском каршеринге автопарка.

#### **О компании**

*Делимобиль сегодня является крупнейшим сервисом каршеринга в России как по размеру автопарка, так и по количеству поездок и лидирующим игроком по размеру автопарка в мире. Компания, основанная в 2015 году, стояла у истоков развития каршеринга в России. Сервис работает в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Тольятти, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Новосибирске, Туле, Казани и Ростове-на-Дону, Сочи, Уфе и Перми, предоставляя услуги каршеринга более чем 11 миллионам зарегистрированных пользователей. Автопарк Компании насчитывает*



*клиентский сервис высокого класса, способствуют росту эффективности бизнеса и выходу в новые города.*

**Контакты:**

**PR**

Андрей Петров  
[press@delimobil.ru](mailto:press@delimobil.ru)

**IR**

Андрей Новиков  
[investor@delimobil.ru](mailto:investor@delimobil.ru)