



**Инвестиционное предложение
по развитию кикшеринга
в Кыргызстане**



leasing.express

finance

Мы развиваем Кыргызстан!

Содержание

О нас:	3	Лидирующий игрок на рынке Кыргызстана	30	Система корпоративного управления	53
Обращение Коммерческого директора	6	Стратегические планы	31	Органы управления	54
География сервиса	7	Курс на увеличение	32	Комитеты при Совете директоров	55
История Компании	8	Перспективы расширения географии	33	Взаимодействие с акционерами и инвесторами	57
Наш вклад в развитие отрасли	9	Демографические данные и перспективы роста количества пользователей	34	Инвестиционный Фонд проектов из реального сектора экономики	59
Используем лучший мировой опыт	10	Экономическая привлекательность	35	Проекты Фонда	60
Совершенствование навыков в обслуживании самоката	13	Финансовые результаты Компании	37	Стабильный приток иностранных инвестиций в Кыргызстан	61
Самокаты, эксплуатируемые в парке	14	Высокая операционная эффективность	38	Подтвержденный опыт быстрого масштабирования за счет привлечения финансирования	62
Качество услуги — основа лояльности клиентов	15	Юнит-экономика	39	Инвестиционный меморандум	63
Оцифрованный подход к размещению парка	16	Устойчивое развитие	41		
Система обслуживания парка	17	Совместное развитие с городом и страной	42		
Инвестиционная привлекательность	19	Эффективность операционных процессов	43		
Рынок кикшеринга	21	Разрабатываем инфраструктуру для оптимизации транспортных потоков	44		
Электросамокаты – новый вид транспорта для поездок на короткие расстояния	22	Школа вождения	45		
Объемы рынка кикшеринга Кыргызстана	23	Медленные и запретные зоны	46		
Международный опыт и регулирование рынка	24	Ответственное потребление и производство	47		
Динамично развивающийся рынок с существенным потенциалом роста	26	Нам не все равно	48		
Ключевые характеристики рынка	27	Создаем профессии и растим экспертов	49		
Позиция SunRent на рынке — лидер	29	Партнерство в интересах устойчивого развития	51		
		Основные принципы корпоративного управления	52		

Информация об Отчете

Отчет о деятельности компании за период с июня 2022 по декабрь 2023 года (далее — Отчет) включает результаты деятельности исключительно для удобства чтения. В отчете рассматриваются операционные и финансовые показатели компании (далее также — Компания, Общество, Сервис, Оператор, Мы).

Отчет предоставляет информацию о ключевых результатах деятельности Компании. Особое внимание уделяется описанию бизнес-модели и стратегии развития Группы. Операционные и финансовые показатели Компании рассчитаны на основе консолидированной отчетности за 2023 год в соответствии с внутренними регламентами, а также на основе управленческой отчетности.

В тексте Отчета возможны погрешности при расчете долей, процентов, сумм в связи с округлением расчетных показателей. Представленные в Отчете данные могут незначительно отличаться от ранее опубликованных данных из-за округления показателей.

Утверждение Отчета

Отчет Компании утвержден очередным Общим собранием акционеров.

Ограничение ответственности

Отчет подготовлен в информационных целях на основе информации, доступной Компании на дату составления Отчета, включая информацию, полученную от третьих лиц на законных основаниях. Компания разумно полагает, что данная информация является полной и достоверной на момент публикации настоящего Отчета, однако не утверждает и не гарантирует, что указанная информация не будет в дальнейшем пересмотрена и/или дополнена и/или иным образом изменена. Отчет Компании может содержать заявления, основанные на прогнозных данных, или сами прогнозы. Такие заявления или прогнозы касаются вопросов, которые не являются историческими фактами или заявлениями и отражают намерения Компании, ее убеждения или имеющиеся на данный момент ожидания относительно результатов деятельности, финансового состояния, перспектив, темпов роста, стратегии Компании и отрасли, в которой она работает.

Многие факторы могут стать причиной того, что фактические результаты деятельности Компании могут существенно отличаться от предполагаемых результатов, содержащихся в заявлениях прогнозного характера, включая среди прочего такие факторы, как общие условия экономической деятельности, геополитические риски, конкурентная среда, риски, связанные с осуществлением деятельности в Республике Кыргызстан, быстрые технологические изменения и изменения рыночной конъюнктуры в отраслях, в которых Компания осуществляет свою деятельность.

Прогнозы в Отчете сформированы при следующих базовых макроэкономических предположениях:

- нулевой или умеренно положительный рост населения
- умеренно положительный рост платежеспособности населения
- сохранение бюджета на плановое строительство/ улучшение городской дорожной инфраструктуры для средств индивидуальной мобильности

Рынок

Наш продукт — востребованный транспортный сервис. Удобный, простой и безопасный. Это шеринг — не нужно владеть, чтобы пользоваться, можно брать в аренду так часто, как нужно

63% доля в общем объеме поездок

53% доля в общем парке самокатов

64,5% доля в общей выручке кикшеринга в Кыргызстане

Бизнес

Наш бизнес — предоставление услуг альтернативного транспорта. Мы зарабатываем на качественном и полезном продукте, а также за счет эффективного управления сервисом.

В Кыргызстане мы первый шеринг, который работает с полностью адаптированной биллинговой системой

177 тыс. зарегистрированных пользователей на декабрь 2023 года

280+ ЗЗА (зон завершения аренды)

330 самокатов на 31 декабря 2022 года

1,1 млн поездок со дня запуска

3+ городов присутствия на 2024 - 2025 год

911 самокатов на 30 ноября 2023 года

Финансы

Глубоко знаем свою индустрию, работаем над ее формированием и устойчивостью

50+ млн сом. выручка кикшеринга за 2023 год

320% рост выручки в 2022 году

25 млн сом. EBITDA за 2023 год

Бизнес

Самокатный масштаб

2022

0,25 0,5
на 1 км² в Бишкеке на 1 тыс. человек



SunRent

Рынок

120 тыс.

200 тыс.

330 шт.

600 шт.

2023

15 2
на 1 км² в Бишкеке на 1 тыс. человек



1 100 тыс.

1 980 тыс.

911 шт.

2 000 шт.

2028

47+ 6+
на 1 км² в Бишкеке на 1 тыс. человек



6 000 тыс.

9 000 тыс.

8 000 шт.

10 000 шт.

поездки самокаты

Регулирование

Качественный прорыв в регулировании самокатов

На общественное обсуждение с 22 сентября 2023 года выносится проект закона «О внесении изменений в Закон Кыргызской Республики «О дорожном движении в Кыргызской Республике»

Настройки сервиса совпадают с современными требованиями законодательства

Событие

Привлекаем финансирование для масштабирования бизнеса

Октябрь, декабрь 2023 года – привлечение частных инвесторов и фонда прямых инвестиций

• Подробнее — в разделе «Для инвесторов»

Обращение Коммерческого директора

В 2022 году мы запустили проект с 50 самокатами, и это был несомненно вызов

Мы были первыми, кому удалось решить все технические задачи и внедрить концепцию кикшеринга в Кыргызстане в том технологичном формате, который используется в настоящее время: мобильное приложение, онлайн-оплата и эквайринг

В 2022 году большинство поездок осуществлялись по развлекательному сценарию, в 2023 году сервис уже используется как полноценный вид транспорта

С момента технического запуска мы увеличили парк в 20 раз и мы продолжаем его наращивать. Вместе с ростом парка растут и финансовые показатели. Рынок Кыргызстана имеет большой потенциал. В этом году мы выходим на качественно новую ступень развития и подготовились к новому этапу роста компании



Бактияр Кожокеев
Коммерческий директор

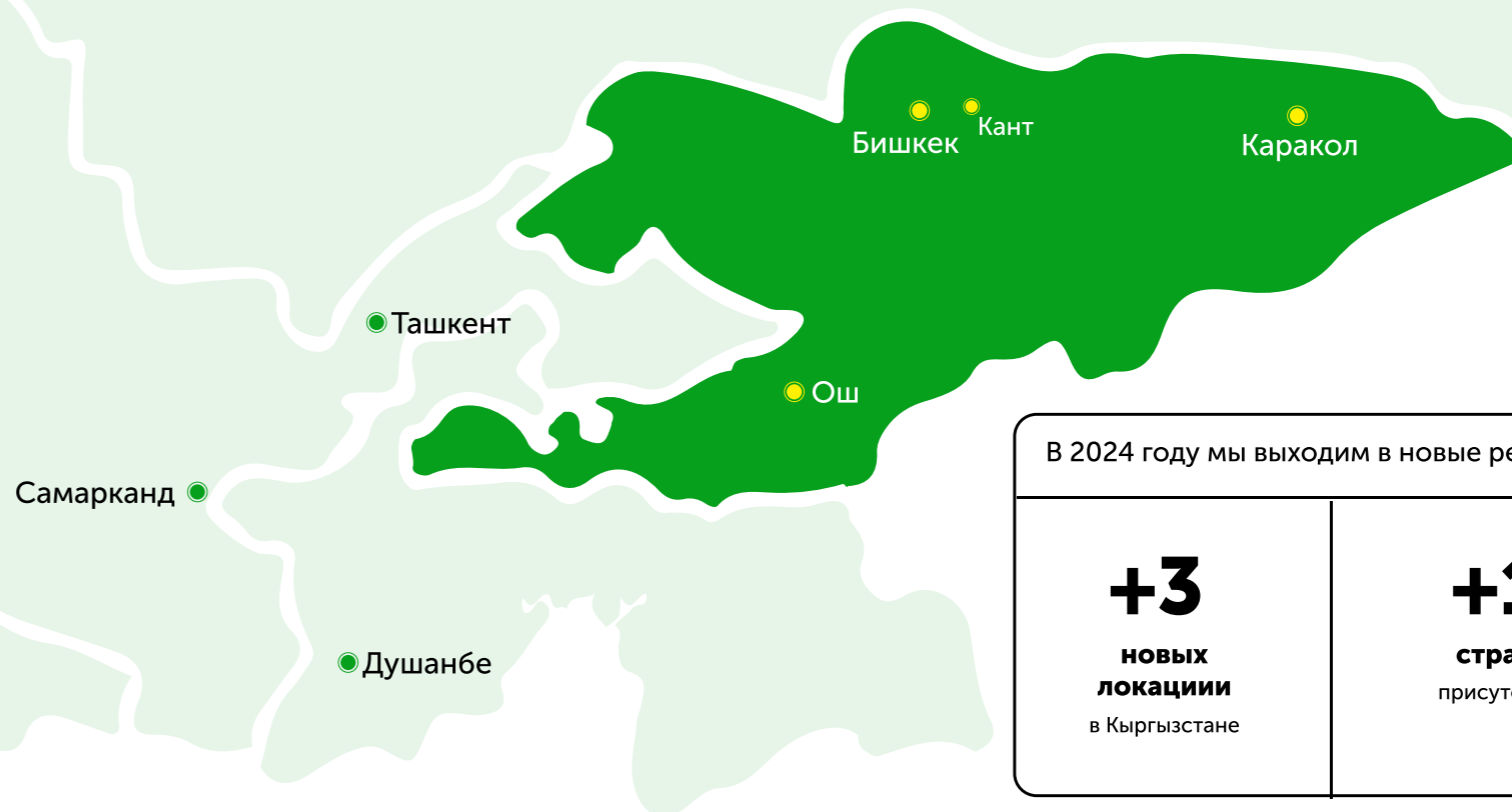
География сервиса

SunRent оперирует сервисом на быстро растущем рынке городской микромобильности

В 2023 году в Кыргызстане сервис работает в г. Бишкек

В 2024 году мы готовимся к открытию в городах Кант, Каракол, Ош

В 24-25 году наша цель нарастить присутствие в Центральной Азии: Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан, Казахстан, Монголия



В 2024 году мы выходим в новые регионы

+3

**новых
локации**
в Кыргызстане

+1

страна
присутствия

История Компании

За 2 года с момента основания мы прошли несколько этапов взрывного роста

Параллельно мы активно обновляли все наши операционные инструменты, улучшали эффективность процессов, стабилизировали всю отрасль и вели ее к мягкому и вдумчивому регулированию, которое будет поддерживать развитие транспорта микромобильности

Укрепление лидерства

Валидация бизнес-модели

Масштабирование бизнес-модели

Взрывной рост

2022

- Старт нулевого цикла подготовки
- Организация поставки и настройки первых самокатов в Кыргызстане
- Локализация пользовательского приложения для iOS и Android, выпуск приложения для полевых, сервисных команд для Android
- Разработка комбинированной биллинговой системы, интеграция с платежными шлюзами
- Запуск в Бишкеке
- Рост парка от 50 до 330 самокатов

2023

- Запуск двух новых моделей самокатов
- Разработка и внедрение виртуальных парковок во всех районах города
- Рост парка самокатов в 3 раза
- Запуск Школы вождения для изучения правил безопасного управления электросамокатом

2024

- Кратное увеличение парка
- Новая модель самоката Ninebot Max Plus X
- Прямые поставки от завода производителя
- 3+ города присутствия в Кыргызстане
- Современные сервисные центры

2025

- Масштабирование на новых моделях самокатов
- Запуск курьерской службы
- +3 города присутствия
- +1 стана присутствия

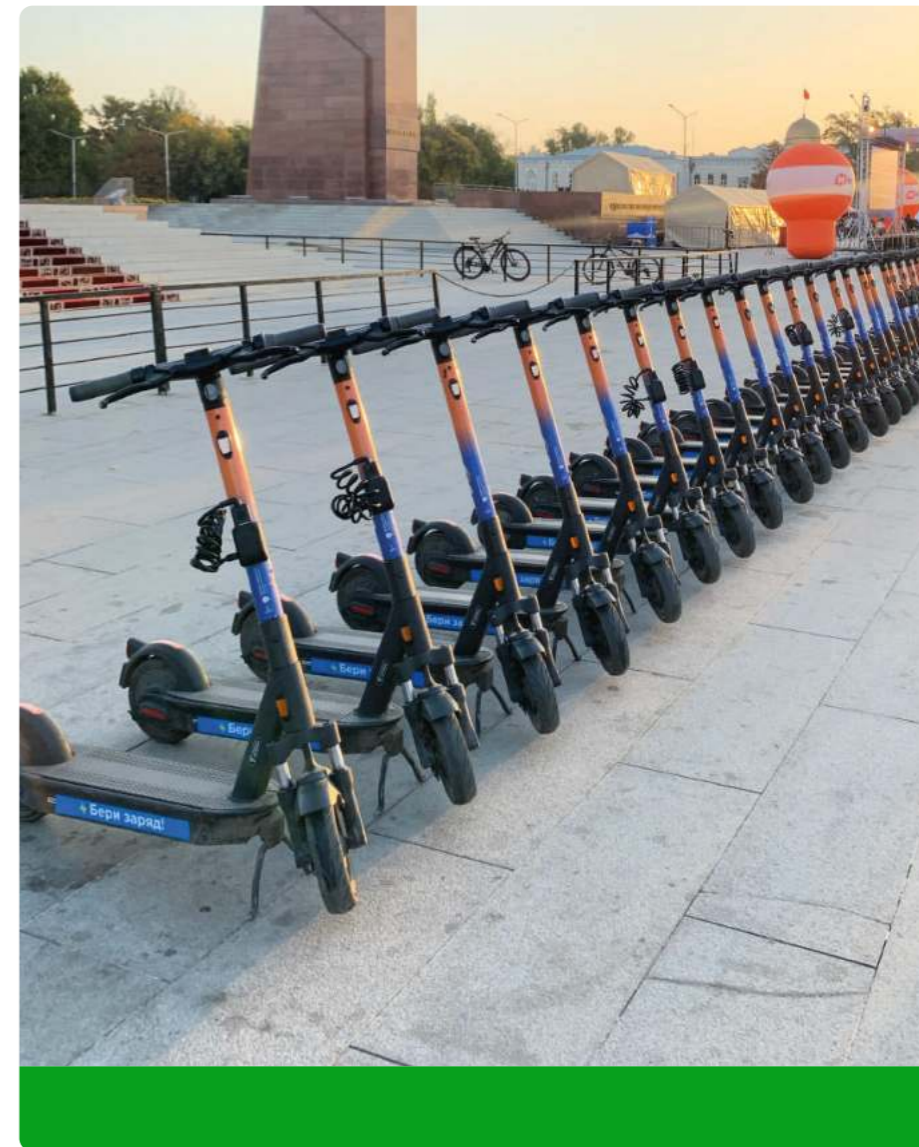
Наш вклад в развитие отрасли

2022

- **Запуск проекта в Кыргызстане:**
В 2022 году мы успешно запустили проект шеринга электросамокатов в Кыргызстане, предоставив доступ к новому и устойчивому средству передвижения
- **Тестовые обзоры улиц с целью оптимизации транспортной нагрузки:**
Мы провели систематические обзоры улиц, нацеленные на оценку качества дорожного покрытия и выявление оптимальных мест для размещения парковок. Эти обзоры были осуществлены с основной целью – выявить участки города с наибольшей транспортной нагрузкой
- **Помощь жителям в смягчении транспортной нагрузки:**
Полученные данные не только способствуют созданию удобных зон для парковки электросамокатов, но и являются стратегической основой для предоставления альтернативных видов транспорта в областях с высокой нагрузкой. Мы стремимся помочь жителям, предоставляя им доступ к удобным и эффективным средствам передвижения в тех районах, где транспортная нагрузка является особенно интенсивной

2023

- **Кратное масштабирование:**
В 2023 году мы усилили наше присутствие, обеспечивая широкий доступ к нашим электросамокатам во многих новых районах города
- **Повышение доступности:**
Благодаря более чем миллиону поездок с момента запуска, наш сервис значительно повысил доступность и разгрузил общественный транспорт
- **Тарифы на работу и учебу:**
В 2022 и 2023 годах до 10:00 утра мы предоставляли выгодный тариф в 1 сом за минуту, стимулируя использование наших самокатов как более доступного варианта, чем такси и общественный транспорт
- **Медленные зоны и школа вождения:**
Мы внедрили медленные зоны на бульварах, площадях и в парках, снижая риски. Также запустили программу постоянного обучения в Школе вождения, повышая уровень безопасности водителей электросамокатов
- **Сотрудничество с органами дорожного движения:**
Мы активно взаимодействуем с Государственной организацией управления по безопасности дорожного движения (ГОУБДД) и городской администрацией, стремясь к улучшению безопасности и комфорта для всех горожан



Используем лучший мировой опыт

Опыт Lime – лидера мирового рынка

География сервиса



Австралия и Новая Зеландия

Канада

Германия, Австрия и Швейцария

Восточная Европа

Франция и БЕНИЛЮКС

Израиль

Латинская Америка

Средний Восток

Северная Европа

Великобритания и Ирландия

Южная Европа

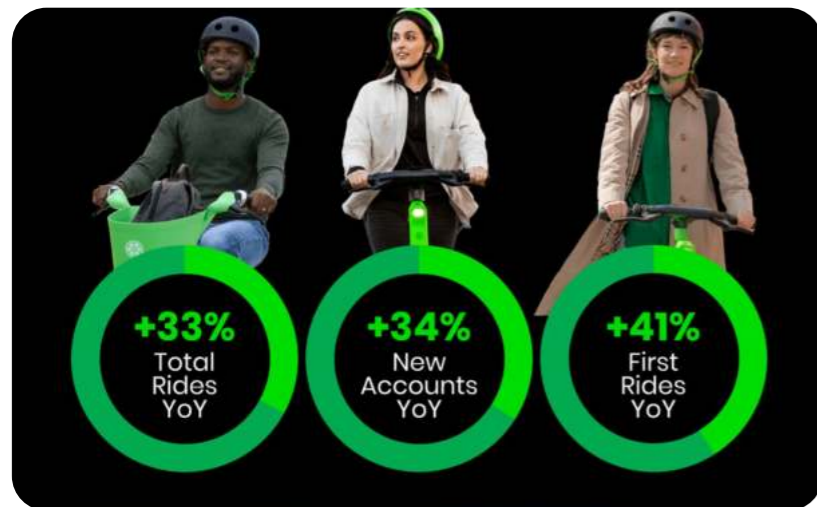
Север США

Юг США

Запад США

Используем лучший мировой опыт

Опыт Lime – лидера мирового рынка



Статистика поездок, 2023 год

В 2023 году пользователи Lime совершили более **100 миллионов** поездок в **250** городах почти **30** стран на пяти континентах и проехали более **168 МИЛЛИОНОВ МИЛЬ** (270 миллионов км)

Источники: techcrunch.com li.me

Fidelity и Uber входят в число крупнейших предыдущих инвесторов Lime



Lime привлекает **\$523 млн** в рамках подготовки к выходу на биржу



Одна из целей - уменьшение воздействия на окружающую среду

Lime — первая компания, которая установила научно обоснованные цели по выбросам углерода в соответствии с Парижскими климатическими соглашениями через одну из ведущих в мире корпоративных организаций по установлению целевых показателей — Инициативу по научным целям

Используем лучший мировой опыт

Опыт WHOOSH – лидера рынка РФ

за первые четыре года

WHOOSH

Валидация бизнес-модели	Масштабирование бизнес-модели	Взрывной рост	Укрепление лидерства
2018-2019	2020	2021	2022
194 тыс. зарегистрированных аккаунтов	1,6 млн зарегистрированных аккаунтов	6 млн зарегистрированных аккаунтов	12 млн зарегистрированных аккаунтов
1,3 тыс. самокатов	9,3 тыс. самокатов	41 тыс. самокатов	82 тыс. самокатов
4 локации	12 локаций	25 локаций	40 локаций
230 тыс. поездок за первый сезон 2019 года	1,6 млн поездок	26 млн поездок	55,5 млн поездок
53 % поездок по транспортному сценарию	65 % поездок по транспортному сценарию	75 % поездок по транспортному сценарию	83 % поездок по транспортному сценарию
60 млн руб. выручка кикшеринга	725 млн руб. выручка кикшеринга	4,1 млрд руб. выручка кикшеринга	6,4 млрд руб. выручка кикшеринга

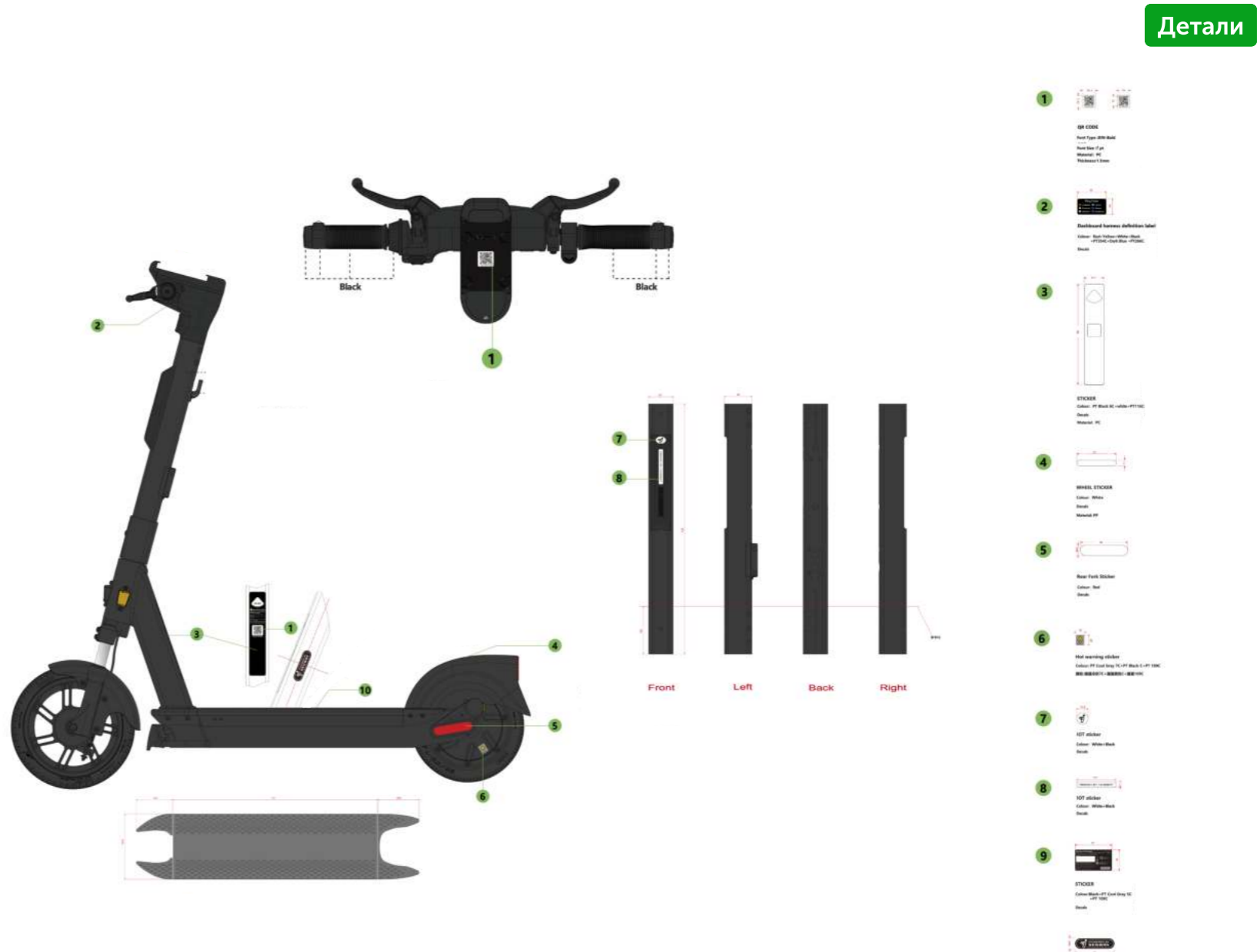
*Данные из публичного годового отчета Whoosh, 2022

Непрерывное совершенствование навыков в обслуживании самоката

Собственные компетенции и навыки позволяют нам глубоко управлять самокатом и всем сервисом. При покупке самокатов мы выбираем лучшее, что может предложить отрасль

С первого дня запуска мы пользуемся моделями, созданными специально для кикшеринга лучшими в этой индустрии разработчиками и производителями. Совместно с Ninebot-Segway мы улучшаем конструктив самоката и первыми получаем доступ к новинкам

Параллельно мы работаем над локализацией закупок запасных частей и разрабатываем несколько технологических решений, которые позволят значительно улучшить качество сервиса для пользователей и стать эффективнее в операционных процессах



Самокаты, эксплуатируемые в парке

Постоянное улучшение модельного ряда парка самокатов

Используем только современные шеринговые модели самокатов от лучших производителей

2022
Ninebot Max Pro

30%



Съемная батарея

Надежная модель, проверенная временем

2023
Ninebot Max Plus

70%



Съемная батарея с зарядом до 90 км

Передний амортизатор
Передний и задний ручные тормоза

2024
Ninebot Max Plus X

3000+ шт



Съемная батарея с зарядом до 90 км, взаимозаменяемая с остальным парком для оптимизации операционной деятельности

Самая современная модель Ninebot-Segway
Увеличенный радиус колес
Надежный держатель для телефона с беспроводной зарядкой

Доля самокатов в общем парке

Батарея

Особенности

Качество услуги — ОСНОВА ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ

Самокаты высокого качества в шаговой доступности

92%

средний уровень
доступности парка
самокатов

2 тыс. операций

по обслуживанию самокатов в
день. Регулярное техническое
обслуживание по пробегу или
времени в городе

Поддержка пользователей 24/7

3 мин

среднее время
ответа на
обращение

120 000 тыс.

обращений обработано
службой поддержки за 2023 год
(1 млн поездок)

Высокий уровень безопасности сервиса

<0,001%

редкие случаи
получения травм
во время поездок
на самокатах сервиса

10 медленных зон

с автоматическим снижением
скорости в местах скопления
пешеходов

Самокаты в пять раз безопаснее велосипедов*

Все доступные методы оплаты



Комбинированная биллинговая логика, разработанная исключительно для Кыргызстана, с высокой транзакционной проводимостью, более 10 000 операций в сутки

Устойчивый рост активных пользователей и лояльности к сервису доказывает аналитика: пользователи, зарегистрировавшиеся в 2022 году, 90% поездок совершали по развлекательному сценарию. А в 2023 году 48% пользователей приобрели подписку и совершали поездки по транспортному сценарию в 80% аренд

Заряженный, чистый, в отличном техническом состоянии самокат всегда должен быть рядом с пользователем. На нем он может добраться туда, куда ему нужно — в этом месте есть парковка. Пользователь может рассчитывать на то, что и на обратном пути тоже сможет использовать самокат

Приложение позволяет пройти регистрацию и начать поездку через 1 мин. Можно выбрать и забронировать один или несколько электросамокатов, построить оптимальный маршрут, автоматически скорректировать скоростной режим, быстро завершить поездку



*По данным исследования RoSPA за 2020 год.

Оцифрованный подход к размещению парка

Мы обладаем собственными методологиями анализа эффективности локаций, которые базируются, в том числе, на оцифровке плотности населения и точек интереса, трекинге метрик геооперационной эффективности

Оптимальная расстановка электросамокатов обеспечивает наличие заряженных электросамокатов в пятиминутной шаговой доступности, тем самым снижает затрачиваемое клиентами время на путь до забронированного электросамоката, а также увеличивает частоту использования электросамокатов

Данные помогают делать сервис эффективнее

- пространственный анализ на основе изохрон пешей доступности
- добавление парковок в местах, где действительно есть потребность.
- гибкость в размещении парковок

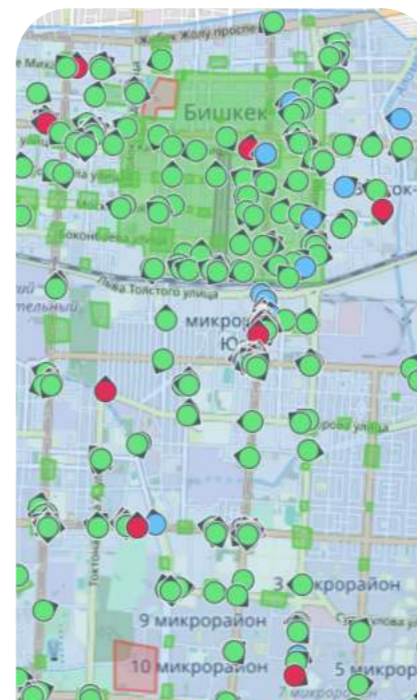
В результате:

- самокаты оказываются вовремя в нужных местах
- самокаты используют как транспорт
- разгружаются транспортные потоки



Аналитика на основе:

- популярных маршрутов поездок
- мест скопления стартов и финишей
- скорости движения



Оцифровываем очаги избытка и дефицита самокатов, чтобы парк равномерно распределялся по городу



Цель — на самокате можно уехать/приехать в любую точку города

Здесь мы видим пробелы в этом сценарии

Система обслуживания парка: эффективная и легко масштабируемая

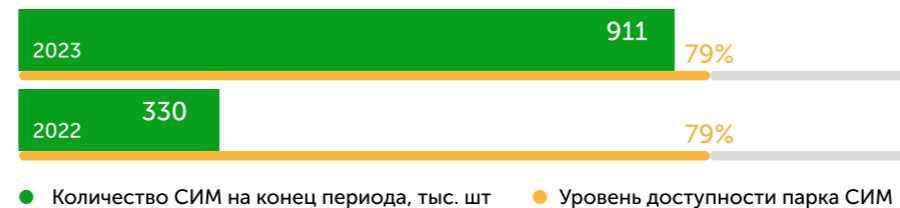
Стабильно высокие эксплуатационные характеристики и безупречный внешний вид электросамокатов достигаются за счет использования собственной системы по обслуживанию парка самокатов, объединяющей сервисные центры в каждом районе присутствия, и разделению процессов по узким специалистам

Обслуживание и ремонт парка осуществляются с использованием собственного сервисного программного обеспечения. Оно автоматически генерирует для каждого сервисного специалиста перечень задач в рамках их компетенций и оптимальную логистику для выполнения этих задач. Также приложение хранит историю изменений всех технических параметров каждого электросамоката и отслеживает около млн различных сообщений от всего парка в день

Система обслуживания сделана так, что ее легко масштабировать. Это важно для бурно растущей компании — позволяет расширяться, увеличивать размер парка и сохранять высокий уровень доступности и качество сервиса

Обслуживание парка проводится в специально оборудованных сервисных центрах

Эффективное увеличение парка СИМ* при сохранении высокой доступности и эксплуатационных характеристик



*СИМ - средство индивидуальной мобильности



● Ежедневно

2000+
операций по обслуживанию электросамокатов в день

20 000+
тыс. замен батарей в месяц

92%
средняя ежедневная доступность парка

~8%
самокатов в среднем проходит техобслуживание или ожидает заряженную батарею

Система обслуживания парка: эффективная и легко масштабируемая

24/7 собираем
15 ключевых показателей

Мониторинг статуса самокатов

посредством цифрового двойника и формирование статуса: «на линии», «на замене», «на складе». Служба мониторинга с регулярностью 60 минут формирует отчет по ключевым показателям. Работа всех подразделений напрямую зависит от текущих показателей и строго регламентирована

Автоматическая генерация задач

для сервисной команды в зависимости от требуемых работ

Фиксация истории изменений

всех технических параметров каждого СИМ. Фиксация всх показателей на ежедневной основе

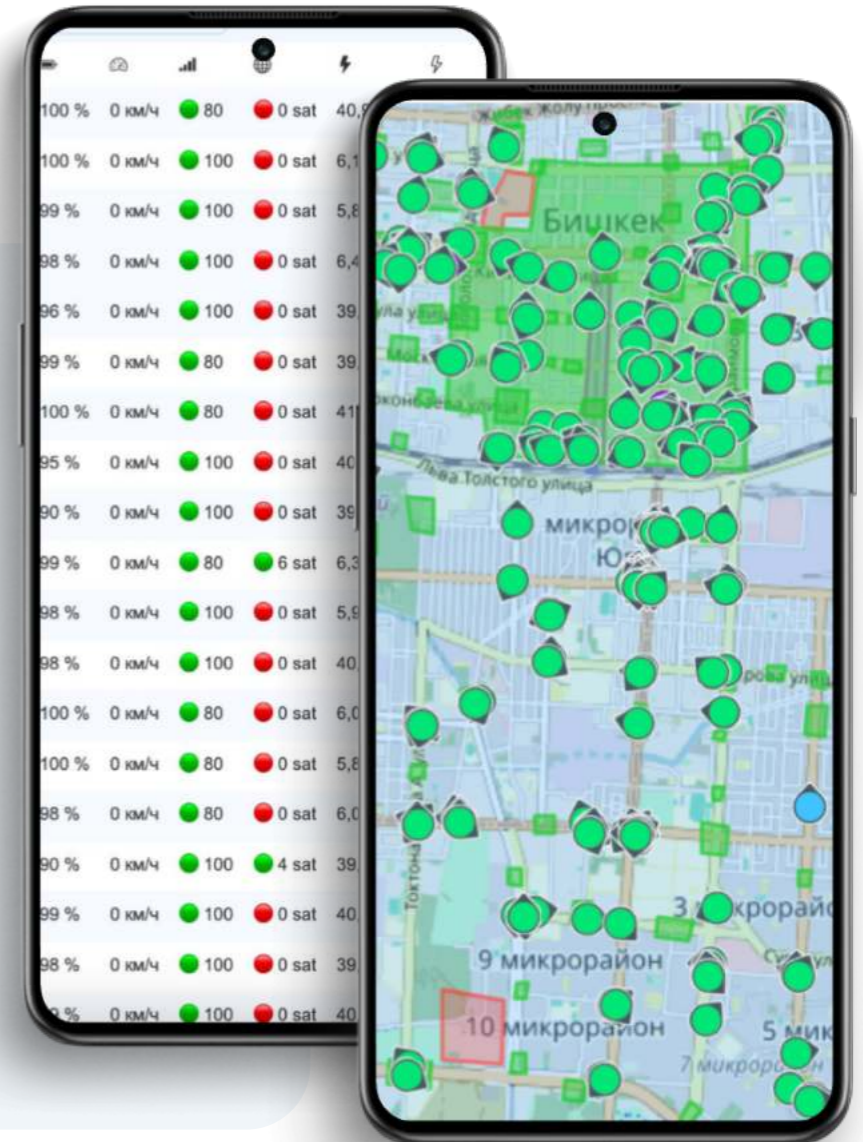
Контроль качества и эффективности выполнения задач обслуживания парка СИМ в режиме реального времени

2000 +

выполняемых задач в день

15 +

отслеживаемых ключевых показателей флота в час



Инвестиционная привлекательность

Ключевые факторы, которые обеспечивают высокую инвестиционную привлекательность SunRent



SunRent — лидер рынка с наилучшим качеством сервиса и высокой доступностью



Собственная технология для управления парком самокатов, соединяем самокаты, пользователей и операционную команду



Четкая стратегия для реализации значительного потенциала роста



Динамично развивающийся рынок кикшеринга с существенным потенциалом роста



Подтвержденная бизнес-модель внушительного роста бизнеса и стабильно высокая рентабельность



Уникальные компетенции по обслуживанию и управлению современным парком самокатов



Мотивированная команда основателей во главе менеджмента



leasing.express

finance

Мы развиваем Кыргызстан!

Открываем кикшеринг для Кыргызстана

SunRent



Рынок кикшеринга

Какие задачи решает кикшеринг, и почему он популярен

SunRent успешно адаптируется на быстрорастущем рынке кикшеринга, становясь ключевым участником инновационной шеринговой экономики.

Наша компания активно участвует в бизнес-модели коллективного использования транспорта, товаров и контента, предоставляя уникальные возможности аренды и обмена.

Мы нацелены на эффективное обеспечение потребностей наших клиентов, вписываясь в динамичные тренды современного коллективного потребительского опыта

Владение перестает быть неотъемлемым условием для пользования. Современная культура осознанного потребления переосмысливает наше отношение к собственности. Ключевой идеей шеринговой экономики становится понимание того, что иногда выгоднее воспользоваться арендой, чем приобретать владение. Теперь шеринг принимает форму автоматизированной (онлайн) аренды, которая дает возможность начать пользоваться чем-то всего за несколько секунд

Популярность шеринга самокатов объясняется тем, что подобные сервисы делают нас мобильными в любой момент, когда это необходимо. Самокат всегда под рукой, и нет необходимости беспокоиться о его обслуживании. Часто этот вид транспорта оказывается даже быстрее, чем автомобиль, более доступен, чем такси, и просто приносит удовольствие

Микромобильность представляет собой значимый тренд в современной урбанистике. Многие уже рассматривают самокаты как еще один удобный способ передвижения по городу. Кикшеринг успешно внедряется в городскую систему общественного транспорта, занимая свою нишу в поездках на короткие расстояния от 3 до 7 км, которые не всегда эффективны на автомобилях, автобусах или пешком. Системы шеринга идеально соответствуют этим потребностям, предоставляя возможность быстро и комфортно преодолеть 3–5 км на электросамокате



Новый транспортный формат решает проблемы первого и последнего этапа путешествия — от дома до остановки транспорта, от остановки до работы и так далее. Кроме того, микромобильность способствует воплощению концепции 15-минутного города, где все ключевые инфраструктурные объекты (магазины, поликлиники, парки, школы и т. д.) доступны в пределах 15 минут.

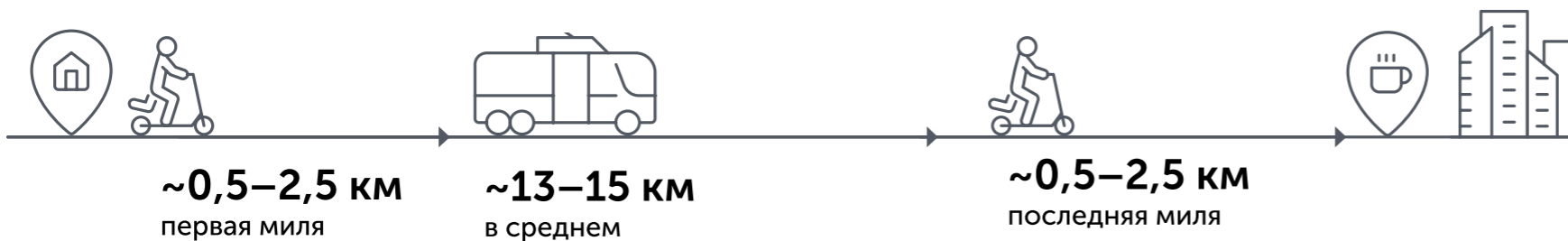
Микромобильность предоставляет дополнительные возможности для мультимодальных поездок, где используется несколько видов транспорта. Некоторые участки пути становятся проще благодаря использованию микромобильности, например, при пересадках между транспортными остановками.

Электросамокаты – новый вид транспорта для поездок на короткие расстояния

Поездки на короткие расстояния



Поездки на длинные расстояния



Высокая мобильность и гибкость маршрута



Комфорт личного транспорта



Экологически чистый вид транспорта



Расширение пространства 15-минутного города



Снижение загруженности общественного транспорта

Объемы рынка кикшеринга Кыргызстана

В 2022 году самокаты SunRent первыми появились в г. Бишкек, после чего началось стремительное развитие

На рынке кикшеринга в Кыргызстане по итогам 2023 года представлено 3 компании

В 2023 году объем рынка кикшеринга составил более 100 млн сом, превысив показатели 2022 года в 3 раза

Количество поездок SunRent за 2023 год составило 1,1 млн, а общее количество более 2 млн

Общее количество зарегистрированных аккаунтов в 2022 - 2023 году — более 300 тысяч шт., в SunRent — 177 тысяч

Лидирующие позиции на рынке

64,5% Доля рынка SunRent в 2023 году

Объем рынка кикшеринга в Кыргызстане в 2023 году

100+ млн сом

Количество поездок за 2022 - 2023 год

2+ млн

Количество зарегистрированных пользователей

300+ тыс., человек



Международный опыт и регулирование рынка



В России и Казахстане СИМ, в частности электросамокатом, получили правовой статус недавно. В октябре 2022 года Правительство Российской Федерации утвердило поправки в ПДД для электросамокатов и других СИМ, 1 марта 2023 года поправки вступили в силу. В Казахстане изменения в законодательство так же применены в 2023 году

СИМ выделены в отдельную категорию транспортных средств в ПДД с правилами:



Разрешено движение по велодорожкам и тротуарам



СИМ не относятся к категории мопедов — для управления электросамокатами не нужны права



Разрешено совместное движение с пешеходами для СИМ весом до 35 кг



Установлена предельная скорость — 25 км/ч



Разрешено движение по правому краю проезжей части при отсутствии / недостаточной ширине тротуара, если скорость дороги для автомобилей не более 60 км/ч, а также по обочине

А что это значит?

В 2024 году, в Кыргызстане, СИМ так же обретут правовой статус и прозрачные правила

На общественное обсуждение с 22 сентября 2023 года вынесен проект закона «О внесении изменений в Закон Кыргызской Республики «О дорожном движении в Кыргызской Республики»

Вступившие поправки совпадают с нашими правилами, поэтому для пользователей и для бизнеса SunRent ничего не поменяется

Тем не менее, являясь социально ответственным бизнесом и реализуя подход, обеспечивающий безопасность, баланс интересов граждан, города и бизнеса при эксплуатации и размещении электросамокатов, мы инициируем в администрации и гос. органах принятие правил работы операторов кикшеринга как единого стандарта деятельности, а именно порядок определения парковок электросамокатов, разметка парковок, медленные зоны, зоны запрета движения

На первом этапе взаимодействия такой стандарт работы шерингов формализуется в соглашении, затем, как правило, — в принимаемых администрациями городов муниципальных нормативных актах (постановлениях)

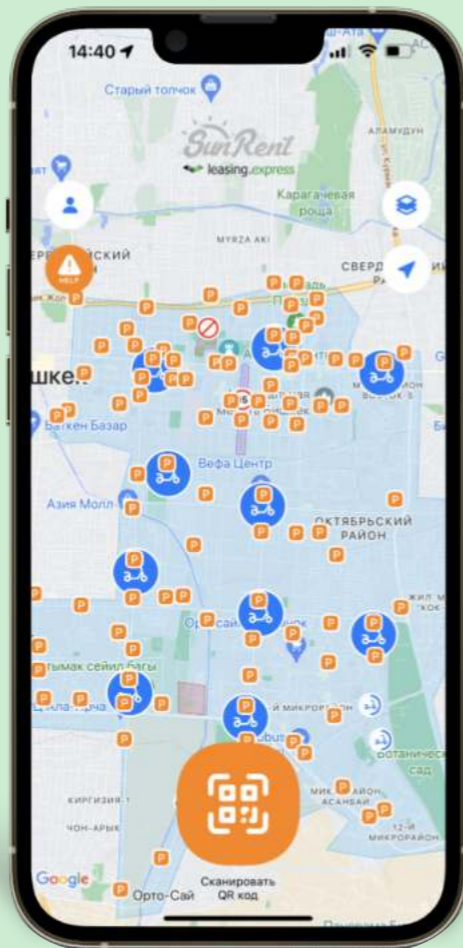
В каждом городе должно появиться правовое регулирование, которое обеспечит гарантии ведения деятельности операторов кикшеринга, создаст единые правила размещения и использования СИМ — как шеринговых, так и частных

Мы работаем над популяризацией кикшеринга в качестве транспорта. Самокаты заменяют все больше поездок на автотранспорте на небольшие расстояния — это тренд, который, по нашим оценкам, продолжит расти

Мы проводим регулярные школы вождения небольшого масштаба на 5 локациях города Бишкек совместно с ГУОБДД. Производим социальную рекламу в партнёрстве с администрацией

Мы бережно относимся к порядку на улицах. Самокаты не должны мешать пешеходам и другим участникам движения. Поэтому завершить поездку на самокате нашего сервиса можно только на виртуальных парковках, отмеченных в приложении знаком **P**

Места для паркинга расположены таким образом, чтобы самокаты не мешали движению пешеходов и автомобилей. В большинстве мест виртуальные парковки сопровождаем разметкой на асфальте

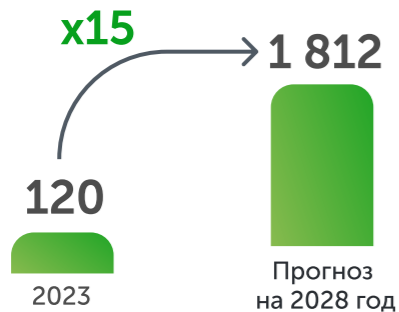


Благодаря регламентированию работы всех подразделений, мы обеспечиваем порядок на местах парковок 24/7. Так же мы благодарны нашим пользователям, за ответственный подход, пользователи активно нам помогают и поправляют самокаты самостоятельно

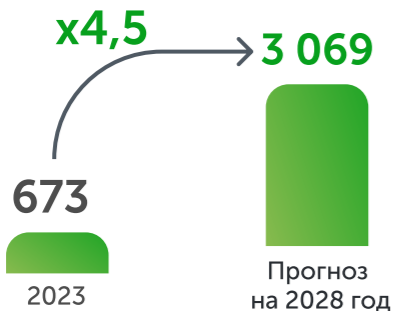
Динамично развивающийся рынок с существенным потенциалом роста

Внушительный рост в связи с растущей потребностью в эффективной мобильности

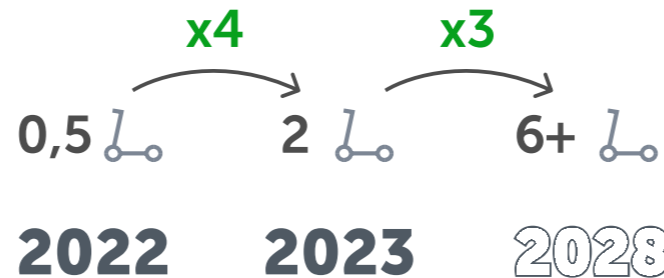
Кыргызский рынок кикшеринга, млн сом



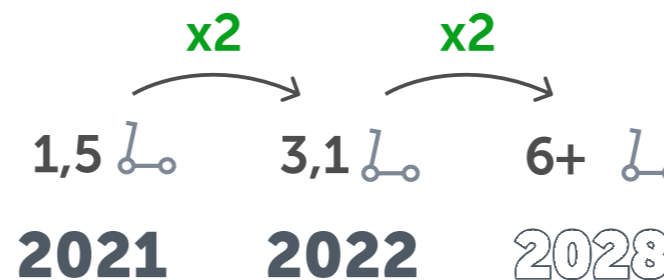
Количество поездок, тыс.



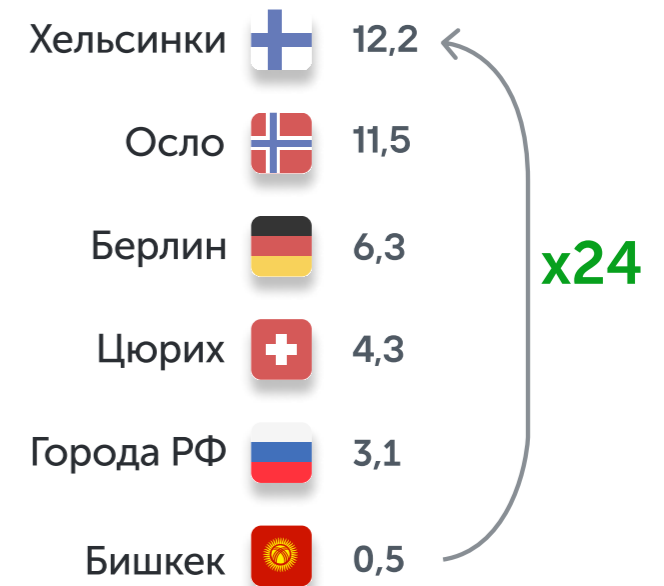
Обеспечение спроса в Кыргызстане увеличением плотности покрытия на 1 тыс. человек



Пример динамики РФ на 1 тыс. человек



Количество самокатов на 1 тыс. человек на 2022 год, шт.



Ключевые характеристики рынка — количество поездок и средняя стоимость поездки

Рынок кикшеринга в Кыргызстане только начинает свое развитие. По мнению экспертов рынка и аналитиков, ожидается, что ключевым драйвером роста объема рынка будет увеличение количества поездок. Планируется, что к 2026 году общее количество поездок увеличится в 10 раз и более

Причем количество поездок увеличится как за счет роста количества активных пользователей сервисами, так и за счет роста количества поездок на одного пользователя в год

Потенциальными пользователями сервиса кикшеринга в Кыргызстане могут быть около 3 млн человек — жители городов с населением более 100 тыс. человек в возрасте от 16 до 64 лет

Такой рост обусловлен расширением зон покрытия самокатами в различных районах города, где уже есть сервисы кикшеринга, а также выходом операторов в новые города. Положительное влияние оказывает развитие городской транспортной и пешеходной инфраструктуры (расширение тротуаров, строительство велодорожек, парковок, зарядных станций)

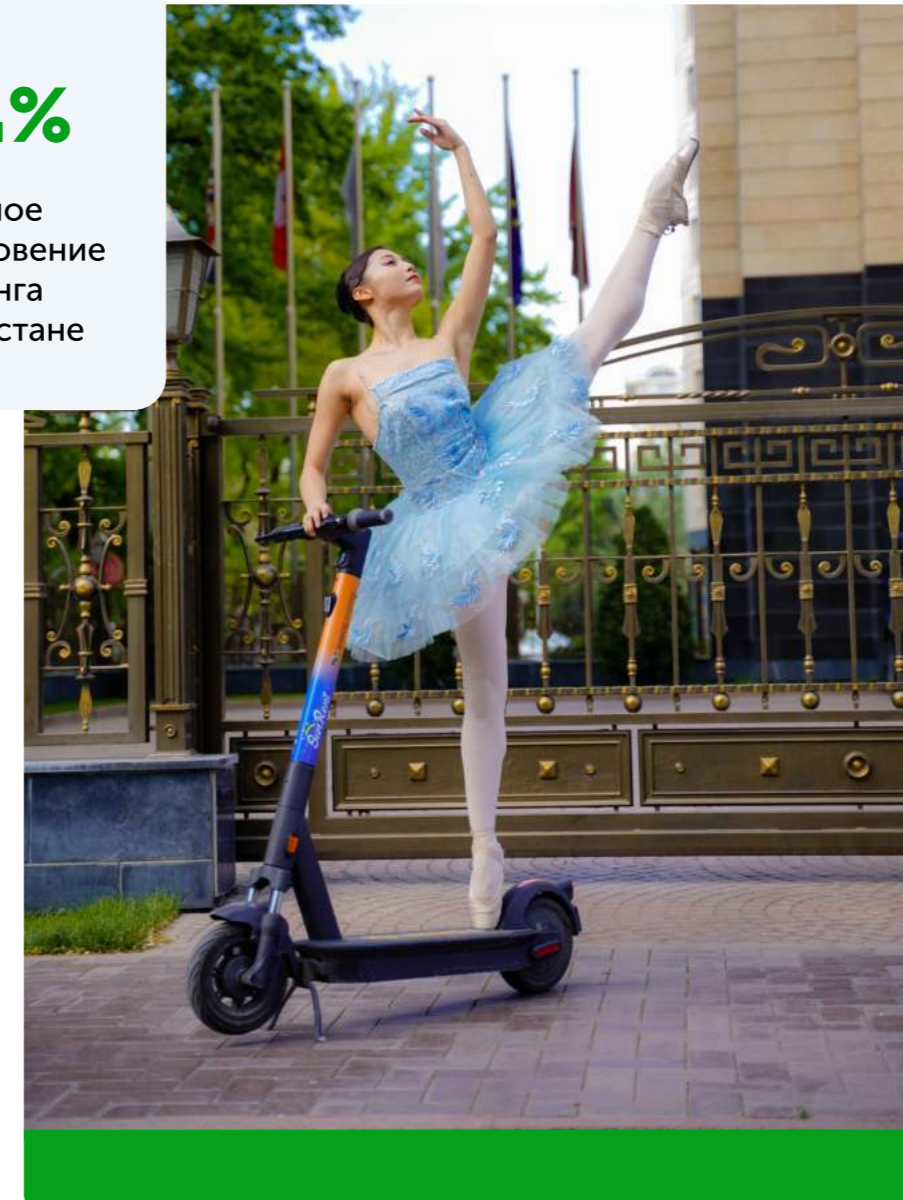
Средняя стоимость поездки не будет являться драйвером увеличения объема рынка в деньгах. На это влияют следующие факторы:

- транспортные поездки короче, чем развлекательные, из-за этого стоимость одной поездки в 2024 году может снизиться по сравнению с 2023 годом
- увеличение стоимости 1 минуты сдерживается усилением конкуренции за пользователей, а также развитием подписочных моделей, где средняя цена 1 минуты поездки ниже

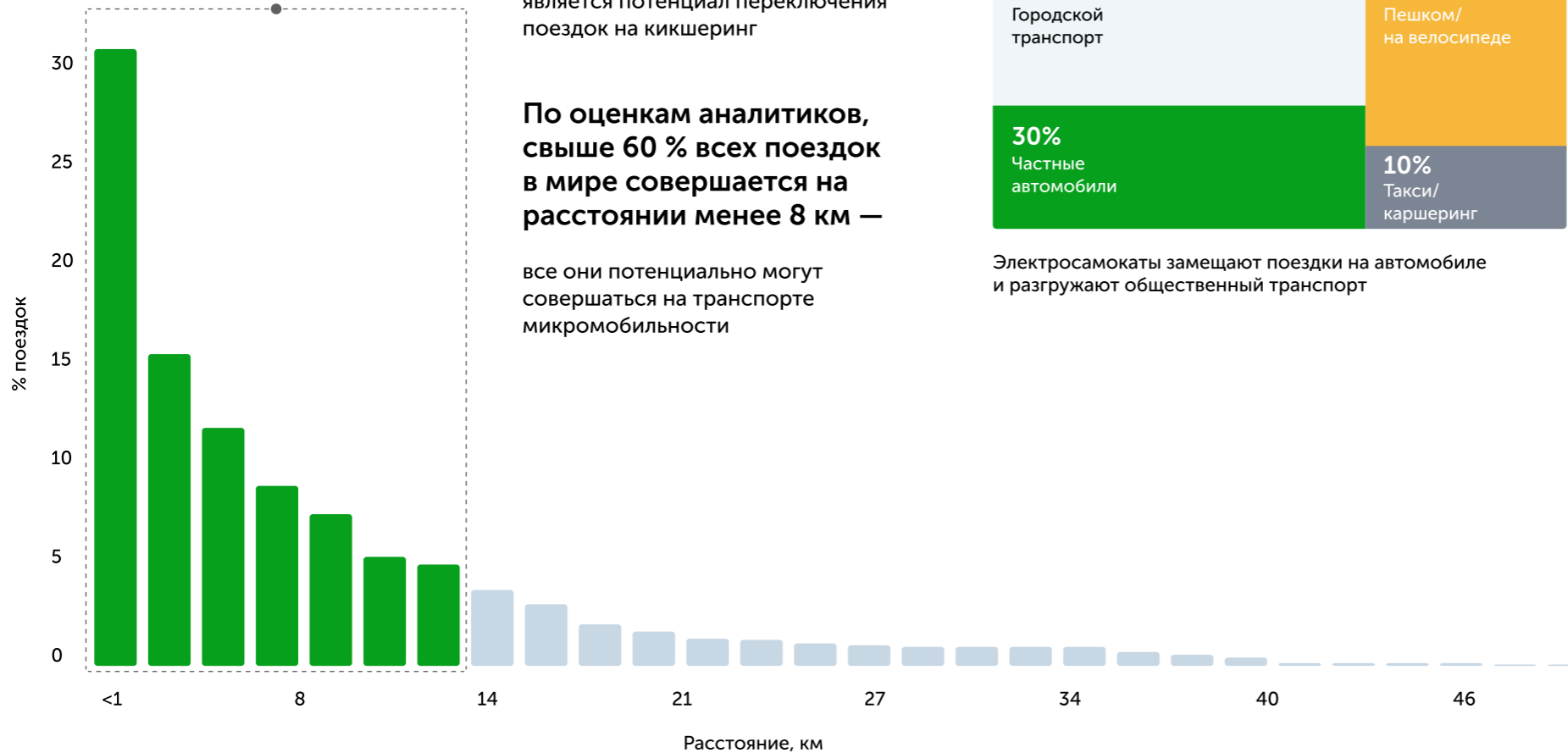
Таким образом, рост рынка кикшеринга в Кыргызстане возможен благодаря наращиванию парка электросамокатов, запуску сервисов в новых городах. Потенциал развития рынка кикшеринга есть в городах с населением от 100 тыс. человек

31%

предельное проникновение кикшеринга в Кыргызстане



Свыше 60 % всех поездок в мире совершается на расстояние менее 8 км



Дополнительным источником роста является потенциал переключения поездок на кикшеринг

По оценкам аналитиков, свыше 60 % всех поездок в мире совершается на расстоянии менее 8 км —

все они потенциально могут совершаться на транспорте микромобильности

Структура поездок



Электросамокаты замещают поездки на автомобиле и разгружают общественный транспорт

Доля активных пользователей, 2022 год, % от совокупного населения



Исходя из темпов роста проникновения кикшеринга в развитых странах, Кыргызстан имеет огромный потенциал

Источник: отчеты McKinsey

Позиция SunRent на рынке — лидер

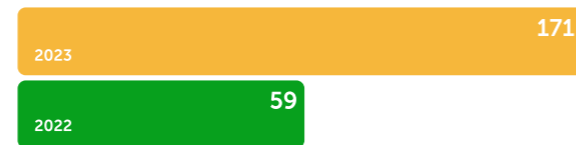
Количество зарегистрированных пользователей SunRent по итогам 2023 года по сравнению с 2022 годом выросло в 4 раза — до 177 тыс. человек

Количество электросамокатов увеличилось в 3 раза

Количество поездок за 2022 - 2023 год превысило 1 млн

Рост, который мы видим, будет продолжаться и дальше. Покрытие территории (доля площади покрытия сервиса от административной площади города) в городах присутствия невелико. Таким образом рост будет обеспечен не только за счет увеличения количества электросамокатов и запуска сервиса в новых городах, но также за счет увеличения проникновения в существующих

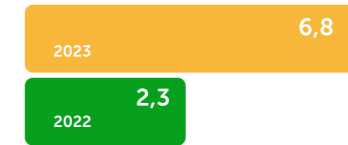
Зарегистрированные пользователи, тыс



Поездки, тыс



Проникновение сервиса ¹



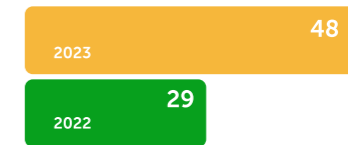
Количество поездок на активного пользователя



Транспортные поездки, %



Покрытие территории города Бишкек, % ²



¹ Доля активных пользователей от населения города, в городах присутствия сервиса

² Доля площади покрытия сервиса от административной площади города

Лидирующий игрок на рынке Кыргызстана

Лидирующие
позиции на рынке

64,5%

Доля в общем объеме поездок

52%

Доля в общем парке самокатов

Доказанная
бизнес-модель

177 000

Зарегистрированных пользователей

911 шт.

Парк самокатов

1 102 012

Всего заказов

Сильные финансовые
показатели

50+ млн

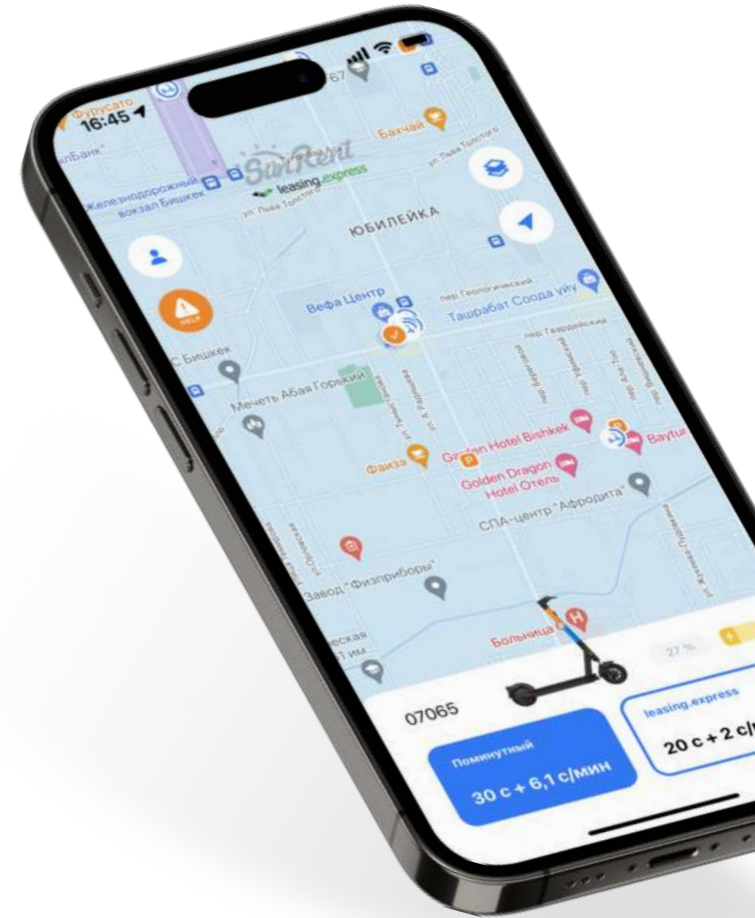
Выручка 2023 года

320%

Рост выручки 2022 к 2023

54%

Рентабельность по EBITDA за 2023 год



Стратегические планы

Четкая стратегия для реализации значительного потенциала роста. Мы планируем укрепить свои лидерские позиции на рынке и увеличивать масштаб бизнеса за счет реализации следующих стратегических направлений развития

Увеличение доли рынка в текущих городах присутствия



Расширение целевой аудитории



Наращивание парка в текущих городах присутствия



Популяризация самокатов в качестве средства микромобильности

Рост проникновения

Экспансия в новые города Кыргызстана и страны Центральной Азии

+3

страны присутствия

+12

новые локации в Кыргызстане и Центральной Азии

+4,5
млн

целевая аудитория в Кыргызстане и Центральной Азии

Расширение географии

Увеличение операционной эффективности

5 лет

целевой срок службы самокатов

15 %

локализация производства комплектующих

2023
год

только современные модели самокатов

Высокая рентабельность

Создание единого пространства для городской микромобильности



Интеграция в городскую транспортную сеть



Качественное обслуживание и высокая доступность самокатов



Взаимодействие с другими участниками рынка мобильности

Повышение лояльности

Курс на увеличение

Новые пользователи

Мы планируем эффективно увеличивать проникновение сервиса в городах Кыргызстана, например, в г. Ош, г. Джалал-Абад, г. Каракол, г. Кант и т. д., что в свою очередь позволит расширить базу пользователей и повысить частоту использования парка СИМ.

Помимо этого, в городе Бишкек, по расчетам плотности проникновения, есть потенциал для наращивания более 4000 самокатов. С таким количеством сервис будет доступен еще большему количеству жителей и тем самым удобен для большего количества поездок.

Мы планируем в дальнейшем расширять географическое присутствие за счет запуска сервиса в новых городах Центральной Азии, в которых, так же как и в 2022 году в г. Бишкек, население давно готово к появлению данного вида транспорта. Но в городах с большим потенциалом, таких как Ташкент, Самарканд, Душанбе, Астана, все еще низкий уровень проникновения сервисов, или вообще нет шеринга электросамокатов

+4
локации
присутствия в Кыргызстане

При выборе новых рынков мы используем собственную систему скоринга, которая позволяет анализировать каждый потенциальный город с учетом множества параметров, в том числе структуру и плотность населения, средний уровень дохода, климатические особенности, а также наличие необходимой транспортной инфраструктуры для электросамокатов

+8
локаций
присутствия в Центральной Азии

Основные параметры:

Long List

Показатели привлекательности:

- Демографические данные
- ВВП на душу населения
- Плотность населения
- Кол-во автомобилей
- Плотность автомобилей к людям и площади
- Наличие велоинфраструктуры
- Длительность сезона
- Наличие конкурентов и их показатели

Short List

Отсутствие блокирующих показателей

- Безналичные платежи на рынке (анализ наличия сервисов со схожей биллинговой логикой)
- Регулирование органами власти
- Отсутствие инфраструктуры (недостаток дорожного полотна, отсутствие микромобильного транспорта у частных пользователей)

Обслуживание парка

Локализация производства, создание центров восстановления электросамокатов, а также постоянная модернизация аппаратного оснащения электросамокатов и усиление компетенций по управлению и обслуживанию парка, позволят повысить операционную эффективность и снизить затраты на обслуживание и обновление парка

Мы непрерывно инвестируем в поиск новых интересных решений, отвечающих нашим стратегическим задачам

5
лет
целевой срок службы самоката

Перспективы расширения географии

Проанализировав демографические и экономические показатели стран, перечисленных в Long List, мы выявили значительные перспективы для развития шеринга электросамокатов

1. Демографический Потенциал:

Проведенный анализ подтвердил перспективы роста числа пользователей в возрасте 18-29 лет. Эта возрастная группа проявляет высокий интерес к мобильности и является ключевым сегментом для нас

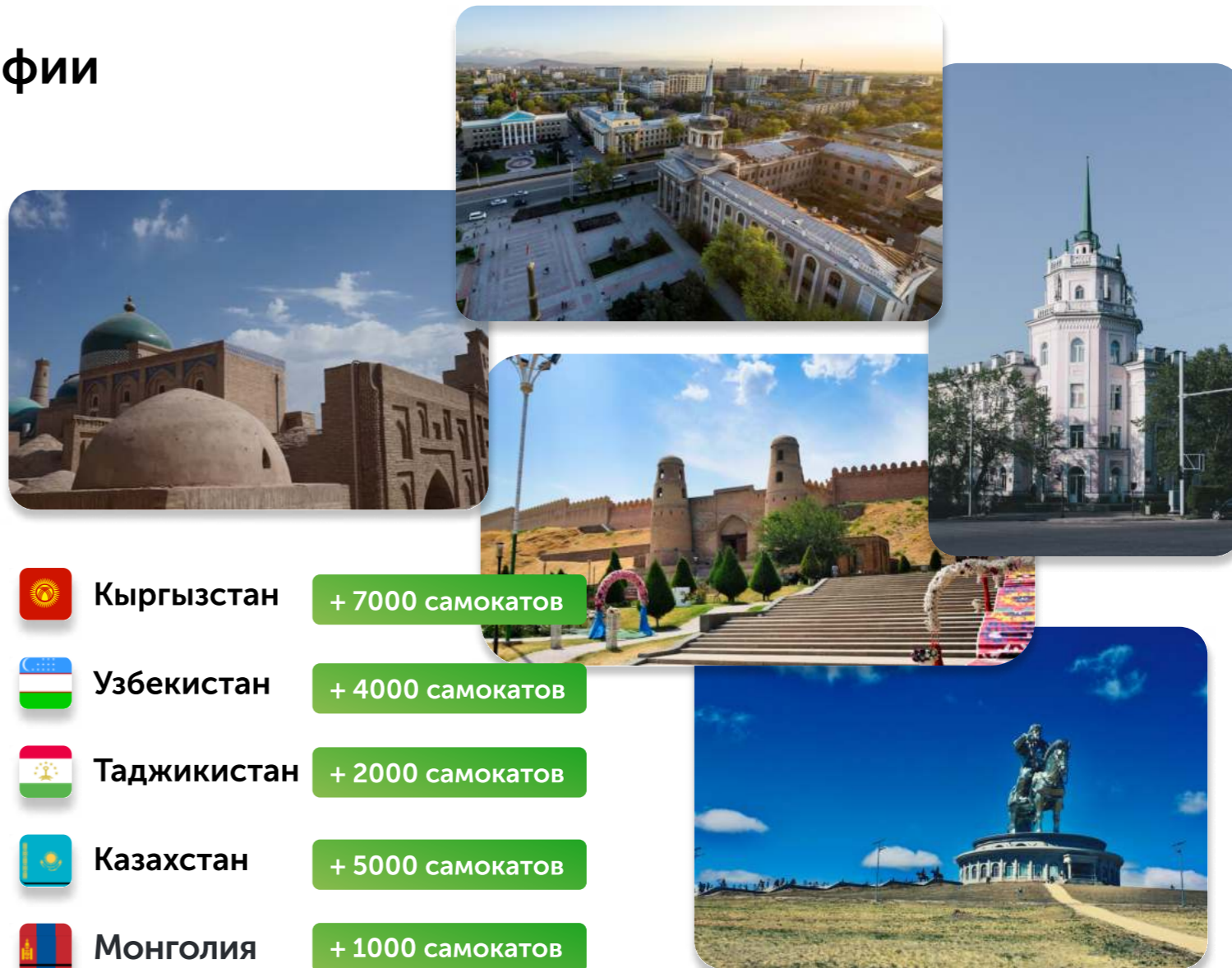
2. Экономическая Привлекательность:

Растущая инвестиционная привлекательность стран связана с укреплением их экономик. Это создает благоприятные условия для внедрения инновационных технологий, таких как шеринг электросамокатов

3. Финансовые Модели и Оптимальные Решения:

На основе подробного финансового анализа городов в выбранных странах, мы определили оптимальные количества электросамокатов для успешного запуска. Эти модели обеспечивают устойчивое развитие и максимизацию эффективности.

Мы готовы внедрять наши решения в эти страны, учитывая растущий интерес к современным мобильным технологиям и благоприятные экономические перспективы



 **Кыргызстан** + 7000 самокатов

 **Узбекистан** + 4000 самокатов

 **Таджикистан** + 2000 самокатов

 **Казахстан** + 5000 самокатов

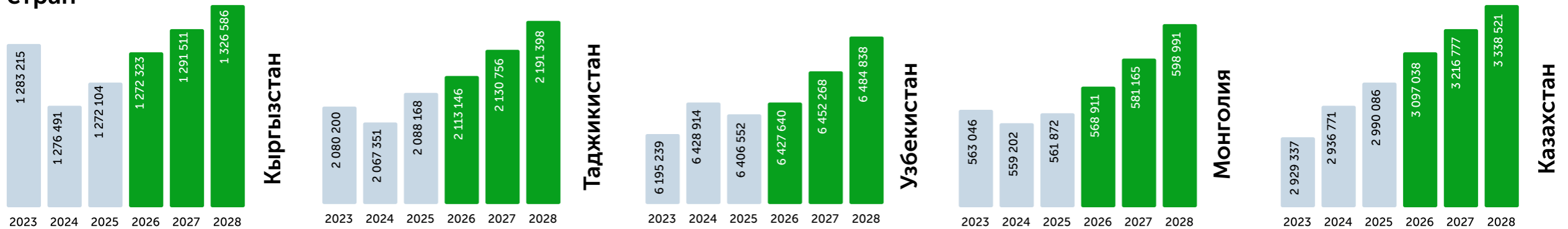
 **Монголия** + 1000 самокатов

Демографические данные

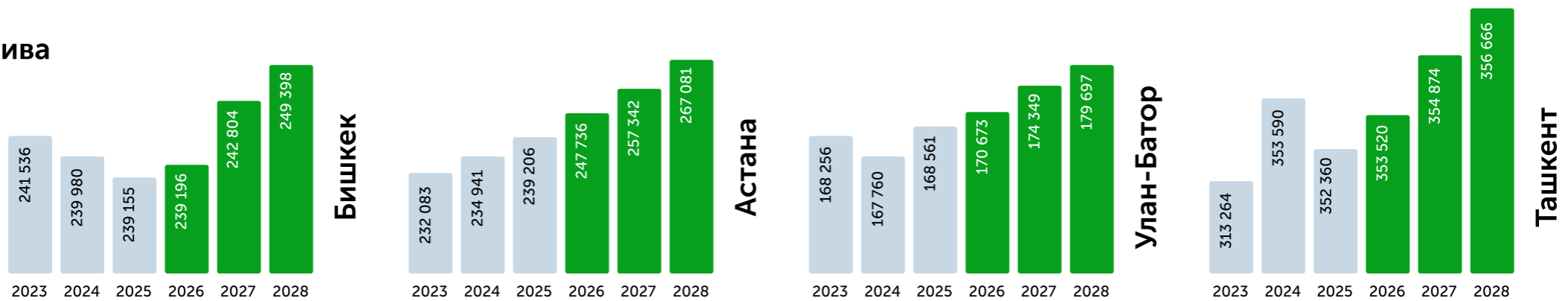
Рост количества потенциальных пользователей

Численность населения в возрасте 18-29 лет

Перспектива стран



Перспектива городов



*Прогноз сделан по данным сайта и количеству рожденных www.populationpyramid.net

Экономическая Привлекательность

Кыргызстан		
Показатель	Значение	Период
Объем ВВП	18.93 USD млрд.	2 кв.23
Годовой темп роста ВВП	3.93 %	2 кв.23
ВВП на душу населения	1212 USD	2022
Уровень инфляции за год	8.5 %	авг.2023
Прямые инвестиции	7.3 %	авг.2023
Уровень безработицы	2.7 %	июль.2023
Зарплата наемн.	3204 KGS/мес. 372.046 USD/мес	июль.2023
Торговый баланс	-1.478 USD млн. -1.478 млрд. USD	1 кв.23
Международные валютные резервы	2837 USD млн. 2.837 млрд. USD	авг.2023
Государственный долг	37967 USD млн. 37.967 млрд. USD	2 кв.23

Казахстан		
Показатель	Значение	Период
Объем ВВП	221 USD млрд.	2 кв.23
Годовой темп роста ВВП	5.1 %	2 кв.23
ВВП на душу населения	1191 USD	2 кв.23
Уровень инфляции за год	11.8 %	июль.2023
Прямые инвестиции	4.7 %	июль.2023
Уровень безработицы	34003 KZT/мес. 718.049 USD/мес	июль.2023
Зарплата наемн.	1481 USD млн. 1.481 млрд. USD	июль.2023
Торговый баланс	-3252 USD млн. -3.252 млрд. USD	2 кв.23
Международные валютные резервы	31930 USD млн. 31.93 млрд. USD	июль.2023
Государственный долг	3734872 USD тыс. 37.326 млрд. USD	2 кв.23

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИКИ МОНГОЛИИ		
Показатель	Значение	Период
Объем ВВП	16.81 USD млрд.	2 кв.23
Годовой темп роста ВВП	6.4 %	2 кв.23
Темпы роста ВВП	6.1 %	1 кв.18
ВВП на душу населения	4242 USD	2 кв.23
Уровень инфляции за год	13 %	авг.2023
Прямые инвестиции	4.7 %	июль.2023
Уровень безработицы	34003 KZT/мес. 718.049 USD/мес	июль.2023
Зарплата наемн.	1890 MNT тыс./мес. 663.775 USD/мес	2 кв.23
Торговый баланс	382 USD млн. 0.382 млрд. USD	авг.2023
Торговый баланс	153 USD млн. 0.153 млрд. USD	авг.2023
Международные валютные резервы	4124 USD млн. 4.124 млрд. USD	июль.2023

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА		
Показатель	Значение	Период
Объем ВВП	80.39 USD млрд.	2 кв.23
Годовой темп роста ВВП	5.6 %	2 кв.23
ВВП на душу населения	3473 USD	2 кв.23
Уровень инфляции за год	8.2 %	2023
Прямые инвестиции	9.4 %	июль.2023
Уровень безработицы	6.9 %	июль.2023
Зарплата наемн.	3882 UZS тыс./мес. 319.264 USD/мес	2 кв.23
Торговый баланс	-6.8 USD млн. -0.698 млрд. USD	2 кв.23
Торговый баланс	-1887 USD млн. -1.887 млрд. USD	2022

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИКИ ТАДЖИКИСТАНА		
Показатель	Значение	Период
Объем ВВП	10.49 USD млрд.	2 кв.23
Годовой темп роста ВВП	8.3 %	2 кв.23
ВВП на душу населения	1356 USD	2 кв.23
Уровень инфляции за год	4.2 %	авг.2023
Прямые инвестиции	7.8 %	авг.2023
Уровень безработицы	2227 TJS/мес. 203.349 USD/мес	авг.2023
Зарплата наемн.	1356 USD млн. 1.356 млрд. USD	2 кв.23
Торговый баланс	-30872 USD тыс. -3.088 млрд. USD	1 кв.23

ПОКАЗАТЕЛИ ВВП		
Показатель	Значение	Период
Объем ВВП	10.49 USD млрд.	2 кв.23
Годовой темп роста ВВП	8.3 %	2 кв.23
ВВП на душу населения	1356 USD	2 кв.23
Уровень инфляции за год	4.2 %	авг.2023
Прямые инвестиции	7.8 %	авг.2023
Уровень безработицы	2227 TJS/мес. 203.349 USD/мес	авг.2023
Зарплата наемн.	1356 USD млн. 1.356 млрд. USD	2 кв.23
Торговый баланс	-30872 USD тыс. -3.088 млрд. USD	1 кв.23

Согласно прогнозу министерства экономики и коммерции

Наименование	Ед. изм.	2021 г.							2022 г.							2023 г.						
		факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.		
Итоговый ВВП	млн. тенге	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	

Наименование	Ед. изм.	2021 г.							2022 г.							2023 г.						
		факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.	
Итоговый ВВП	млн. тенге	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2	123 123.2

Согласно прогнозу Министерства

Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Объем ВВП	млрд. тенге	113 266.0	116 380.0	120 736.4	125 117.1	131.1	137.1	143.1	149.1	155.1	

Прогноз бюджетных параметров в Национального фонда Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Платежи в Национальный фонд	млрд. тенге	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	

Прогноз бюджетных параметров в Национального фонда Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Платежи в Национальный фонд	млрд. тенге	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	

Прогноз бюджетных параметров в Национального фонда Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Платежи в Национальный фонд	млрд. тенге	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	

Прогноз бюджетных параметров в Национального фонда Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Платежи в Национальный фонд	млрд. тенге	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	

Прогноз бюджетных параметров в Национального фонда Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Платежи в Национальный фонд	млрд. тенге	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	

Прогноз бюджетных параметров в Национального фонда Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Платежи в Национальный фонд	млрд. тенге	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	

Прогноз бюджетных параметров в Национального фонда Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Платежи в Национальный фонд	млрд. тенге	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	

Прогноз бюджетных параметров в Национального фонда Республики Казахстан на 2024-2028 годы												
№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2024 г.				2025 г.				2026 г.	
			факт.	проект.	проект.	проект.	факт.	проект.	проект.	проект.	проект.	проект.
1	Платежи в Национальный фонд	млрд. тенге	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	20 000.0	

Прогноз Согласно Международному валютному фонду (МВФ)

Table A3. Emerging Market and Developing Economies: Real GDP											
Country	Year	Real GDP (constant 2017 prices, million USD)									
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Emerging Market and Developing Economies	2017	10 100 000	10 100 000	10 100 000	10 100 000	10 100 000	10 100 000	10 100 000	10 100 000	10 100 000	10 100 000

Финансовые результаты Компании

Финансовые результаты Компании

Демонстрируем стремительный рост бизнеса при сохранении высокой рентабельности (выше 50 %)

Отличительными чертами нашего бизнеса являются:

- высокий рост
- высокая операционная эффективность
- устойчивое финансовое положение



Стремительный рост

Всего лишь за год с момента основания нашей Компании мыкратно увеличили объем парка СИМ, который доступен для аренды, так как это напрямую влияет на число поездок и выручку

Количество парковок и зон завершения аренды, шт.



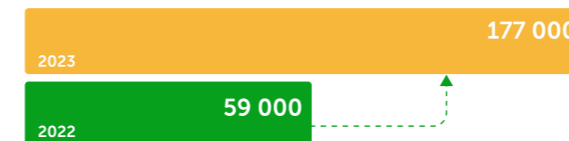
По итогам 2022 года наш парк вырос в шесть раз, а по итогам 2023 еще в три раза. Сейчас общий флот составляет 911 СИМ, что на 300 % больше, чем было на конец 2022 года

Общее количество СИМ, подключенных к сервису на конец периода, шт.



Рост парка непосредственно связан с растущим количеством пользователей. Рост количества пользователей произошел за счет увеличения проникновения сервиса

Общее количество зарегистрированных аккаунтов на конец периода, шт.



Растущая клиентская база приносит с собой увеличение числа поездок. Еще одним фактором, подталкивающим этот рост, является увеличение частоты поездок, по сути, пользователи все чаще решают использовать самокаты в качестве своего транспорта

Общее количество поездок, шт.



Все три фактора — рост парка, числа пользователей и количества поездок — приводят к быстрому росту выручки кикшеринга. Рост выручки 2022 - 2023 составил более 300%

Выручка кикшеринга, тысяч сом



Высокая операционная эффективность

54% рентабельность по EBITDA кикшеринга

Ключевым показателем, который мы используем для оценки нашей операционной эффективности, является маржинальная прибыль от поездок (разница между выручкой кикшеринга и переменными затратам по услугам кикшеринга, исключая амортизацию).

Крупнейшими статьями наших прямых издержек от поездок являются:

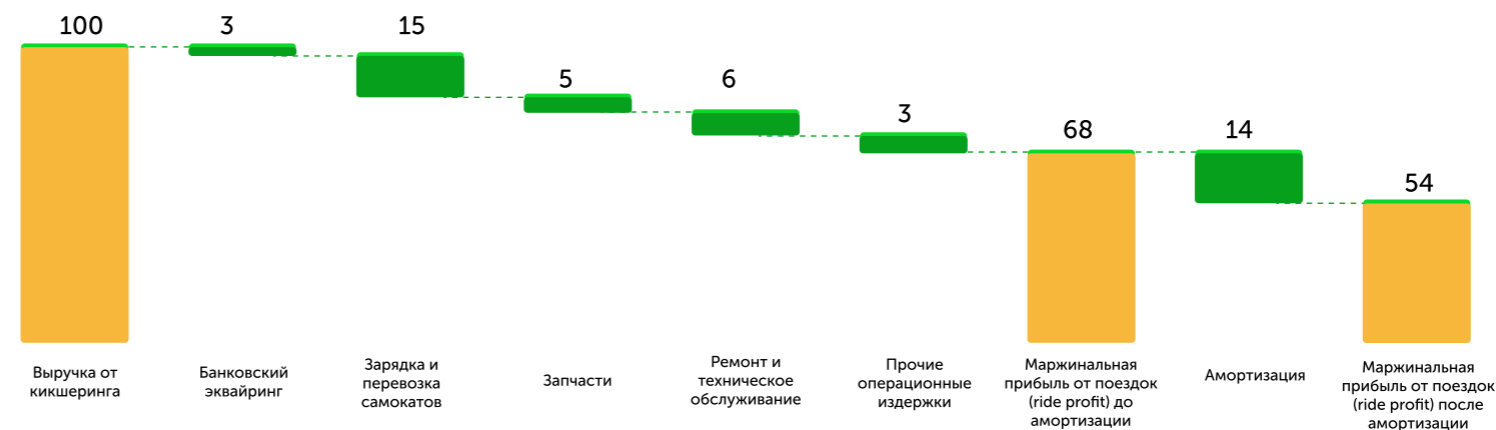
- ремонт и техническое обслуживание
- зарядка и перевозка

Для поддержания нашей маржинальности на высоком уровне мы определили для себя одну из задач — локализация производства. Мы оптимизируем наши бизнес-процессы. Применяем большие данные и искусственный интеллект для распределения флота по районам, замены батарей. Мы используем гибкие тарифы, так наращиваем операционную эффективность и число поездок/частоту использования самокатов.

Все это приводит к быстрой окупаемости: устройства начинают приносить прибыль меньше чем за два года

Юнит-экономика, %

Стабильно высокие показатели маржинальной прибыли от поездок



< 2 лет

срок окупаемости 1 самоката

	Сом / самокат / период	Сом / поездка	%
Выручка от кикшеринга	72 447,9	81,8	100%
Банковский эквайринг	1 956,1	2,2	3%
Зарядка и перевозка самокатов	10 867,2	12,3	15%
Запчасти	3 622,4	4,1	5%
Ремонт и техническое обслуживание	4 346,9	4,9	6%
Прочие операционные издержки	2 173,4	2,5	3%
Маржинальная прибыль от поездок (ride profit) до амортизации	49 481,9	55,9	68%
Амортизация	10 142,7	11,5	14%
Маржинальная прибыль от поездок (ride profit) после амортизации	39 339,2	44,4	54%

ЮНИТ- ЭКОНОМИКА

8 162 сом

EBITDA в мес. на 1 самокат

73 455 сом

EBITDA за 9 мес. на 1 самокат

66 917 тыс. сом

EBITDA 9 мес. на 911 самокатов

293 821 млн сом

EBITDA за 9 мес. на 4000 самокатов

В 2023 мыкратно наращивали парк и тщательно следили за финансовыми показателями 24/7. При достижении текущего количества самокатов и окончания сезона проката, мы подводим несколько итогов:

1

EBITDA на один самокат составила 8 162 сома в месяц. Заметна стабилизация рентабельности, что обусловлено уменьшением средней стоимости поездки. Этот тренд связан с резким ростом числа поездок по подписке, формируя устойчивый паттерн потребления услуг транспорта, где уменьшается длительность поездок. Уменьшение времени в пути компенсируется заметным увеличением среднего количества поездок для каждого активного пользователя. При этом тарифы регулируются в пределах инфляционного тренда. В отличие от многих других компаний с высоким темпом роста, наш бизнес обладает высокой рентабельностью

2

Стабилизация рентабельности открывает перед нами перспективу устойчивого увеличения этого показателя при дальнейшем наращивании бизнеса

3

Наша стратегия опирается на проверенные личным опытом и исторические данные. В процессе сезона мы провели четыре пересмотра финансовой модели, уделяя несколько месяцев тщательному пересчету

4

С учетом подтвержденных собственными историческими данными финансовых моделей, наш итоговый результат близок к отметке почти 300 миллионов сом. Это подтверждает нашу готовность к дальнейшему стремительному развитию

Предлагаем экологичную альтернативу





Устойчивое развитие


Мы создаем и развиваем сервис микромобильности, в основе которого лежит безопасность, технологичность и ценность времени

Вместе с городами мы инвестируем в будущее, закрываем реальную потребность населения в новом виде транспорта. Так у горожан появляется больше возможностей для самореализации, больше времени на счастливую и яркую жизнь

Мы сконцентрированы на трех направлениях устойчивого развития:

 Разгружаем улицы и общественный транспорт

 Поддерживаем экологию и сокращаем выбросы CO2

 Учитываем транспортные потребности каждого города



Совместное развитие с городом и страной

Электросамокат представляет собой экологически чистый и безопасный вид транспорта, идеально подходящий для городской среды. Он может заменить как общественный, так и личный транспорт, чье воздействие на экологию часто негативно. Для улучшения условий в городах мы активно собираем и анализируем данные о поездках, используя тепловые карты для выделения основных маршрутов самокатов. Полученные данные позволяют нам делать выводы о необходимости создания велодорожек или выделенных полос. Мы передаем эти данные и результаты исследований урбанистическим аналитикам городских администраций, что в конечном итоге способствует созданию безопасной и комфортной инфраструктуры для горожан

Наша цель в создании кикшеринга заключается в том, чтобы побуждать людей выбирать более экологичные и современные варианты транспорта. Мы оснащаем наши самокаты перезаряжаемыми батареями высокой емкости, обеспечивая их долгосрочную и эффективную эксплуатацию. Непрерывное улучшение процессов утилизации также является важной частью нашей работы. Кроме того, мы усиленно трудимся, чтобы внедрение кикшеринга стало органичной составляющей городского пространства



Рычагов Константин
Операционный директор

Эффективность операционных процессов

Мы предпринимаем значительные усилия по оптимизации операционных процессов и достижению ключевых показателей. Наш бизнес стремительно масштабируется, и каждый этап расширения сопровождается реформами и улучшениями в операционной сфере. Многие детали могут оставаться незамеченными для наших клиентов, но мы продолжаем стабильно увеличивать парк доступных для аренды электросамокатов

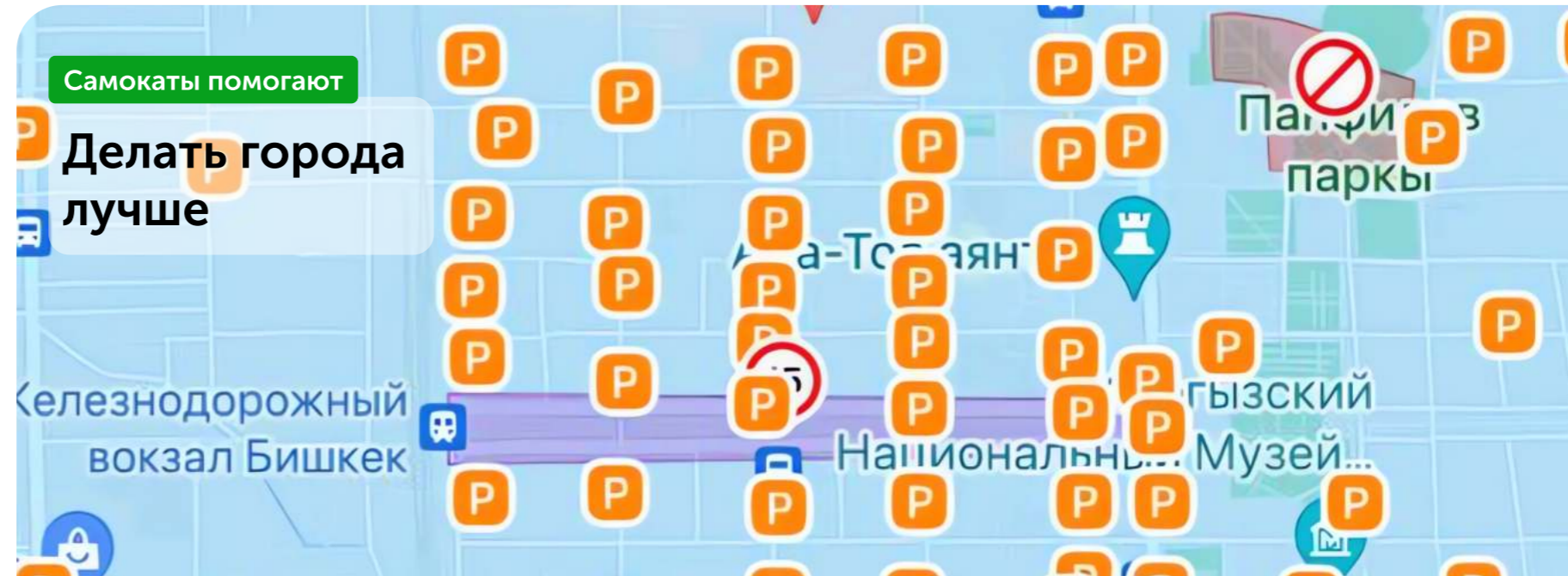
Наш ключевой показатель – доступность, количество самокатов с высоким уровнем заряда. В 2023 году этот показатель составил **75-94%**. За прошедший год мы нарастили навыки в обслуживании самокатов, открыли дополнительные сервисные центры для ремонта и технического обслуживания, а также увеличили количество зарядных станций

Мы обучили местных специалистов и теперь проводим самостоятельный ремонт **до 90%** узлов в электросамокате



Разрабатываем инфраструктуру для оптимизации транспортных потоков

Наши самокаты становятся доступными в новых районах и тех, где пробки и перегруженность общественного транспорта создают сложности для передвижения. В местах, где отсутствует общественный транспорт, наш сервис предоставляет удобную альтернативу. Анализируя тепловые карты, мы выявляем увеличение транспортного потока в часы максимальной нагрузки, когда люди сталкиваются с пробками, например, в пути на работу и обратно. Эти данные становятся ценным ресурсом для нас, помогая оптимизировать наш сервис и эффективно решать проблемы мобильности в городах. Планируя дополнительные меры, мы акцентируем внимание на участках с наибольшими пробками и перегрузкой общественного транспорта, чтобы создать более эффективную и удобную транспортную инфраструктуру для городского населения



- Улучшаем транспортную доступность
 - Добавление парковок в местах, где действительно есть потребность
 - Гибкость в размещении парковок
- Разгружаем дороги и общественный транспорт
- Самокаты оказываются вовремя в нужных местах
- Самокаты используют как транспорт
- Разгружаются транспортные потоки

Школа вождения

Офлайн

Мы помогаем нашим пользователям освоить электросамокаты и делаем этот вид транспорта удобным и комфортным для горожан

Совместно с ГУОБДД МВД КР не только учим новых пользователей как пользоваться сервисом, но и объясняем важность соблюдения правил пользования электросамокатами во избежание случаев травматизма, которые усиливаются в весенне-летний период

Школа вождения электросамокатов – это самый надежный и безопасный способ научиться правильно эксплуатировать электросамокат

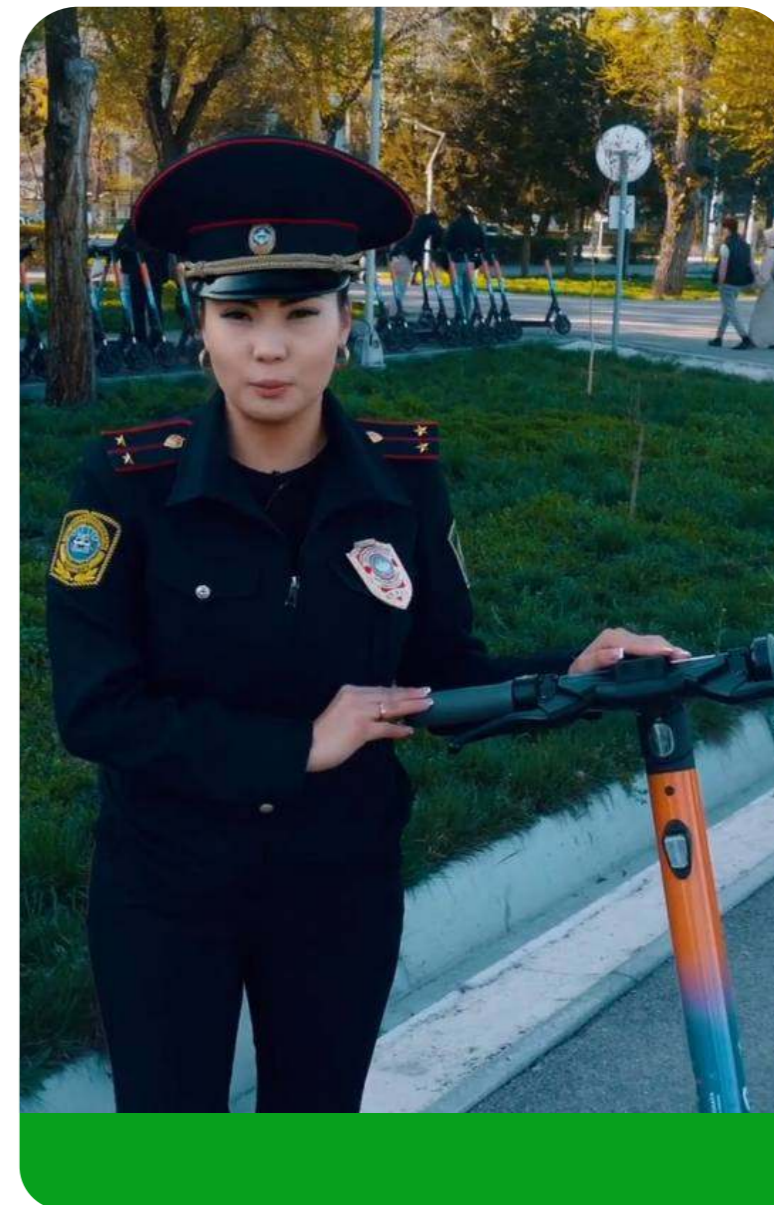
К тому же, обучиться может каждый, главное требование – это возраст, старше 18 лет

В 2022 и 2023 году в Школе вождения прошли обучение и сдали тестирование

> **1000**
человек

Обучение состоит из нескольких блоков:

- 1 Устройство самоката
- 2 Правила пользования:
 - Не передавай управление детям, сервисом SunRent могут пользоваться только совершеннолетние
 - Без пассажиров. Кататься вдвоем на одном самокате опасно. Это критически снижает управляемость и маневренность. Не подвергай себя и своих друзей опасности
 - Трезвый водитель. Запрещено использовать самокат в состоянии опьянения. Управление самокатом требует внимания и хорошей реакции
- 3 Ответственное вождение
- 4 Сложные ситуации



Медленные и запретные зоны

Мы эффективно используем зоны повышенного пешеходного трафика, где автоматически снижаем скорость самокатов с 25 до 15 или 10 км/ч. Данная практика стала стандартной для рынка. Предельно ответственные пользователи будут двигаться на уровне скорости пешеходов в таких областях. Внедрение этих территорий помогает устранить возможные случаи небезопасного использования. На следующем этапе развития нашего сервиса мы проводим тестирование модулей компьютерного зрения в сочетании с интеллектуальной панелью приборов. Это позволит точнее определять толпы людей в реальном времени и предостерегать пользователей о необходимости снижения скорости в соответствующих ситуациях

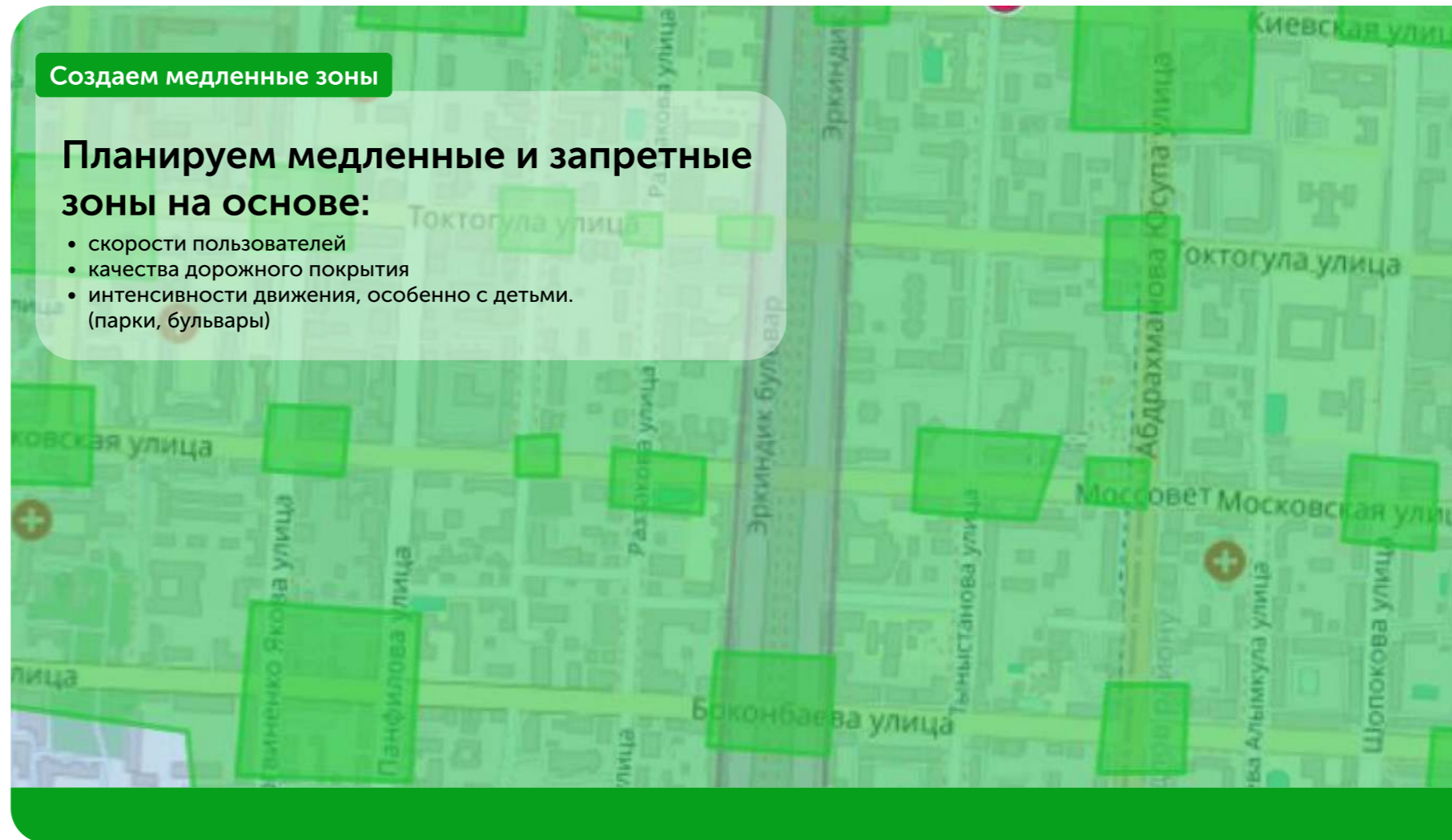
5+

медленные зоны с
автоматическим снижением
скорости нанесены сейчас в г.
Бишкек

Создаем медленные зоны

Планируем медленные и запретные зоны на основе:

- скорости пользователей
- качества дорожного покрытия
- интенсивности движения, особенно с детьми.
(парки, бульвары)



Ответственное потребление и производство

Эффективное потребление и ответственная эксплуатация для устойчивого будущего

Наши услуги основываются на принципе "шеринга" — это осознанная модель потребления, где владение транспортным средством необязательно для его использования. Для удовлетворения даже ежедневных потребностей в передвижении не обязательно иметь свой собственный самокат. Один самокат может обслуживать потребности нескольких людей одновременно. Это приводит к увеличению числа поездок, при этом снижается необходимость в производстве и хранении неиспользуемых самокатов

Мы также соблюдаем ответственный подход к эксплуатации аккумуляторных батарей (АКБ). Наш режим эксплуатации обеспечивает максимально эффективное использование ресурса батарей: заряд и разряд осуществляются небольшими токами, предотвращая полное разрядное состояние АКБ. Мы строго контролируем жизненный цикл АКБ, предотвращая их использование в ненормальных режимах. Таким образом, ресурс наших аккумуляторов еще не исчерпан, и мы продолжаем их эксплуатацию



Нам не все равно

SunRent поддерживается высоко мотивированной командой основателей, руководителей и специалистов на различных уровнях. Значительное число тех, кто присоединился к проекту с самого начала, до сих пор являются членами команды. Те, кто стартовал в роли специалиста, в настоящее время руководят группами, направлениями и департаментами

У нас не только применяют свои знания на практике, экспериментируют и воплощают амбициозные идеи в жизнь, но также получают большие возможности для профессионального роста

**100+ человек
работает над
проектом**

Интересно



Каждый член нашей команды является активным пользователем нашего сервиса, что позволяет нам разрабатывать его так, будто мы создаем его для себя

Создаем профессии и растим экспертов

На новом рынке шеринга электросамокатов нам потребовались эксперты, новые специалисты и новые технологии, что способствовало созданию внутри компании новых специализаций. Аналитики, инженеры и менеджеры, владеющие профессиональными инструментами, приобрели уникальные навыки для этого рынка, выполняя задачи, которые ранее никто не осуществлял

- **Скауты**

Казалось бы просто курьеры, которые 24/7 работают в городе. Но на самом деле одна из самых важных команд.

В их обязанностях замена АКБ*, осмотр, клиринг, ребаланс*, реагирование на уведомления о необходимости срочных осмотров

- **Служба мониторинга**

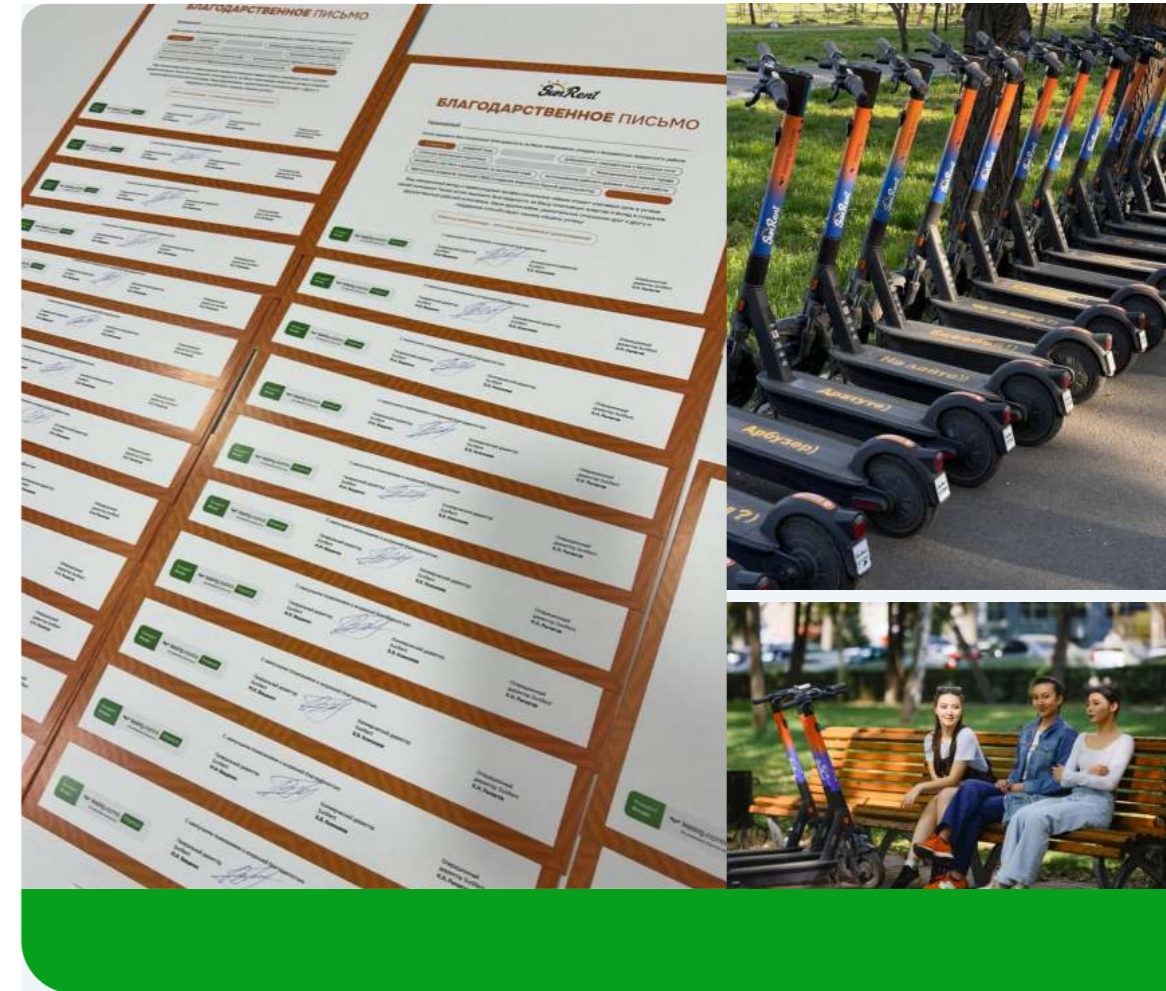
24/7 осуществляют контроль более 15 общих ключевых показателей эффективности, но кроме этого, сотрудники отслеживают состояние самокатов и их геопозицию, более чем по 100 узкоспециализированных показателям, которых нет в других сферах и сервисах

- **Менеджеры и руководители отделов,** контролируют работу всех остальных подразделений. Но прежде чем приступить к контролю, процесс необходимо построить с нуля. А при наращивании парка снова перестроить заново, так как это высокооперационный сервис, примеров которых очень мало даже на современном рынке. 2000 сервисных операций в сутки на каждые 3000 аренд, на каждую 1000 самокатов

- **Техники**

Специалистов мы обучаем сами, так как нанять готового специалиста на эту должность просто не возможно. Особенно это касается нулевого этапа запуска и первых 2-3 лет работы сервиса в городе/стране. Требуется слишком узкая специализация и слишком высокая скорость работы. 90% техников изначально работали скаутами в разных отделах, что дало возможность изучить устройство самокатов и применить эти знания и получить новую профессию

Операционная команда выделяется единством и сплоченностью, проявляет высокий интерес к новым вызовам. Вместе с проектом команда стремительно развивается, осуществляя быстрый и успешный рост



*АКБ - аккумуляторные батареи
*Ребаланс - перемещение самокатов

Партнерство в интересах устойчивого развития

Наш сервис проката электросамокатов регулярно обеспечивает самокатами различные массовые мероприятия и муниципальные службы города

Тазалык, ГОУБДД, Патрульная служба имеют специальный доступ к приложению и активно используют самокаты в рабочих целях

Организаторы различного рода мероприятий получают наши самокаты на дни проведения для удобства передвижения по территории проведения мероприятий

Сотрудники более 5 крупных компаний получили доступы к корпоративным тарифам

Кыргыз Комерц Банк

Додо Пицца

Сеть кофеен SIERRA

Яндекс

Forester



Коллаборация с Додо Пиццей, июнь-август 2023



NOMAD SPORT JAZ DEMI - 23.04.2023; 10 самокатов



NOMAD SPORT SNOW LEOPARD - 17.09.2023; 10 самокатов.



ОФ "TONUS" KYZ DEMI - 08.10.2023; 10 самокатов



NOMAD SPORT BMW - 17.06.2023; 10 самокатов

Выстраиваем эффективную систему управления

Основные принципы корпоративного управления

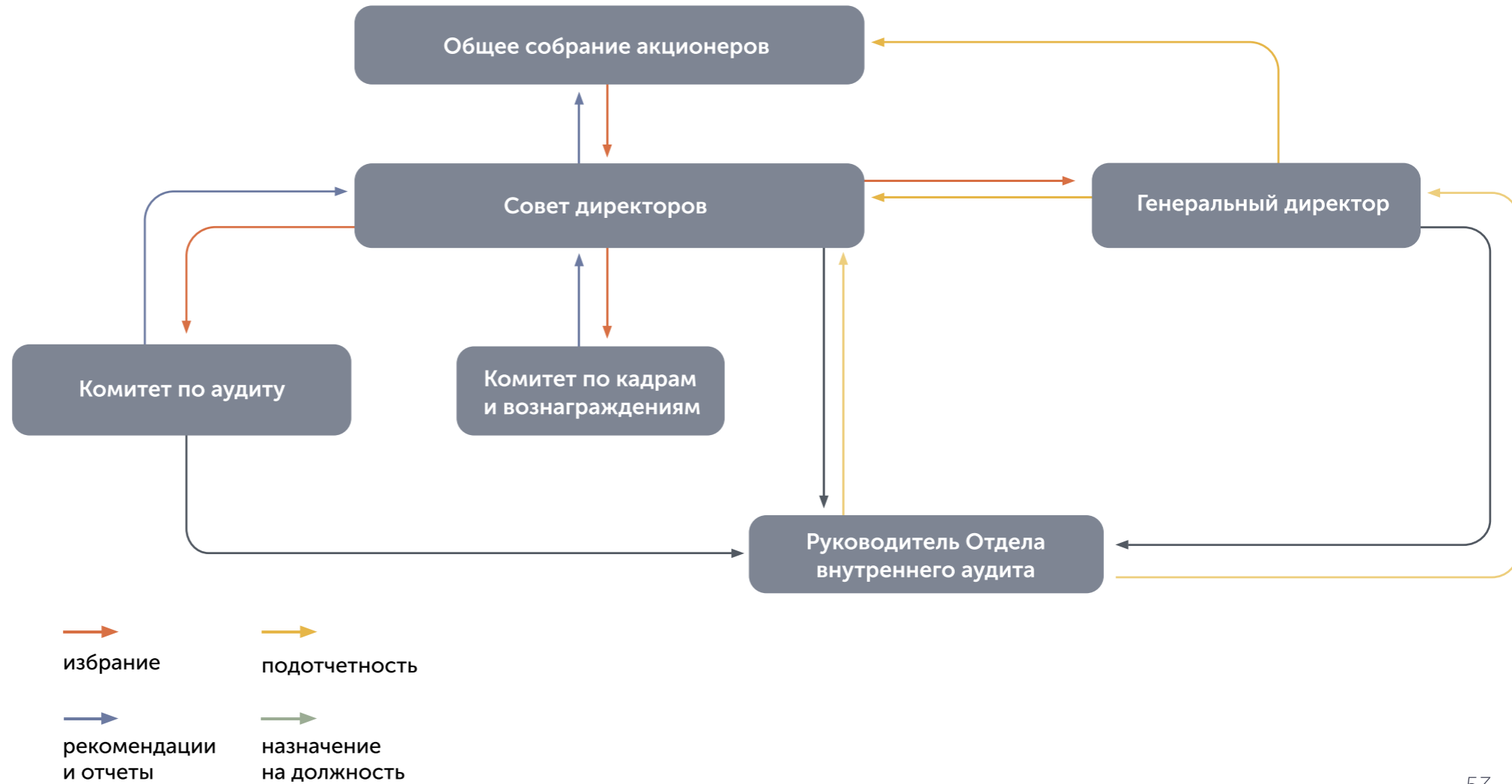
SunRent применяет систему корпоративного управления, соответствующую законодательству Кыргызстана

Модель корпоративного управления Компании обеспечивает эффективность системы корпоративного управления, соблюдение интересов участников и высоких стандартов раскрытия информации, а также наличие эффективной системы управления рисками и внутреннего контроля

Основные принципы

- 1 Открытость в деятельности перед акционерами, инвесторами и всеми заинтересованными сторонами
- 2 Обеспечение равных и справедливых возможностей для всех акционеров при осуществлении ими своего права на участие в управлении Компанией
- 3 Обеспечение акционерам честного и равноправного участия в распределении прибыли Компании
- 4 Гарантирование и обеспечение прозрачных условий для всех
- 5 Обеспечение надежных и эффективных способов учета прав, а также возможность свободного и необременительного отчуждения
- 6 Предоставление информации и документов в соответствии с принципами равнодоступности и необременительности
- 7 Эффективный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Компании
- 8 Своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам, касающимся деятельности Компании

Система корпоративного управления



Органы управления

Согласно нашему Уставу органами управления Компании являются Общее собрание акционеров, Совет директоров и Генеральный директор (единоличный исполнительный орган)

Общее собрание акционеров

Общее собрание акционеров представляет собой высший орган управления Компанией, обеспечивающий осуществление акционерами прав на управление Компанией и принятие ключевых решений по ее деятельности в соответствии с законами Кыргызской Республики и Уставом Компании. Совет директоров и Генеральный директор подотчетны Общему собранию акционеров. Компетенция, порядок и сроки подготовки, созыва и проведения Общего собрания акционеров регулирует Закон КР от 27 марта 2003 года № 64 "Об акционерных обществах"

К основным полномочиям Общего собрания акционеров относятся:

- утверждение годового отчета Компании
- утверждение годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности Компании
- избрание Совета директоров Компании
- распределение прибыли, в том числе выплата дивидендов
- одобрение крупных сделок и сделок с заинтересованностью, отнесенных законом к компетенции Общего собрания акционеров
- одобрение аудитора Компании

Совет директоров

Основная задача Совета директоров – обеспечить бесперебойную работу бизнеса, акцентируя внимание на подотчетности и мониторинге деятельности менеджмента. Совет также отвечает за наличие у компании стратегического плана. Далее наступает черед топ-менеджмента, который управляет текущей деятельностью компании

- **Разработка стратегии:** Определение стратегических направлений развития Компании и выработка долгосрочных целей
- **Управление финансами:** Контроль за финансовым состоянием, включая утверждение бюджетов и финансовых отчетов
- **Назначение и оценка исполнительного органа:** Подбор, назначение и оценка работы Генерального директора или иного исполнительного органа
- **Контроль за деятельностью:** Обеспечение эффективного контроля за операционной деятельностью и выполнением стратегических целей
- **Прозрачность деятельности:** Обеспечение прозрачности деятельности перед акционерами и другими заинтересованными сторонами
- **Защита интересов акционеров:** Представление и защита интересов акционеров в принятии стратегических и финансовых решений
- **Соблюдение законодательства:** Обеспечение соблюдения действующего законодательства и нормативных актов
- **Подготовка к собраниям акционеров:** Определение компетенции, порядка и сроков подготовки, созыва и проведения Общего собрания акционеров
- **Сотрудничество с регулирующими органами:** Взаимодействие с регулирующими органами в соответствии с требованиями законодательства
- **Этические стандарты:** Соблюдение этических стандартов в корпоративном управлении и принятие мер по предотвращению конфликта интересов

Комитеты при Совете директоров

Комитеты, действующие при Совете директоров, подчиняются Совету и осуществляют предварительный детальный анализ ключевых вопросов, попадающих в сферу компетенции Совета директоров.

Решения, принимаемые комитетами, имеют рекомендательный характер для Совета директоров.

Положения о комитетах определяют их компетенцию, порядок формирования, а также права и обязанности их членов

В Компании будут созданы:

- Комитет по аудиту
- Комитет по кадрам и вознаграждениям

Количественный и персональный состав комитетов определяется решением Совета директоров Компании



Комитет по аудиту

Деятельность Комитета по аудиту регулируется Положением о Комитете по аудиту, утверждается решением Совета директоров Компании

Основные задачи Комитета по аудиту включают:

- Обеспечение полноты, точности и достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности Компании
- Анализ существенных аспектов учетной политики Компании, рассмотрение вопросов, связанных с ее изменением, целесообразностью применения или корректировкой бухгалтерских и аудиторских методик
- Контроль за процедурами, обеспечивающими соблюдение Компанией требований законодательства, этических норм, правил и процедур Общества, а также требований биржи

Контроль за надежностью и эффективностью функционирования системы управления рисками и внутреннего контроля, а также системы корпоративного управления включает:

- Оценку эффективности процедур управления рисками и внутреннего контроля Компании, практик корпоративного управления, а также подготовку предложений по их совершенствованию
- Обеспечение независимости и объективности выполнения функций внутреннего и внешнего аудита
- Оценку эффективности осуществления функции внутреннего аудита.



Комитет по кадрам и вознаграждениям

Комитет по кадрам и вознаграждениям будет создан решением Совета директоров Компании

Деятельность Комитета по кадрам и вознаграждениям регулируется Положением о Комитете по кадрам и вознаграждениям, утвержденным решением Совета директоров Компании

Основные задачи Комитета по кадрам и вознаграждениям включают:

- Определение критериев отбора кандидатов для включения в состав Совета директоров и на должность Генерального директора Компании, а также проведение предварительной оценки этих кандидатов
- Оценка состава Совета директоров с учетом профессиональной специализации, опыта, независимости и вовлеченности его членов, а также определение приоритетных направлений для его укрепления
- Формирование предложений по составу комитетов Совета директоров Компании
- Рассмотрение вопросов о кандидатуре Генерального директора, сроках полномочий, досрочном прекращении полномочий Генерального директора
- Предварительная оценка работы Генерального директора Компании в конце года в соответствии с политикой компании по вознаграждению
- Проведение ежегодной формализованной процедуры самооценки Совета директоров, его членов и комитетов, направленной на выявление приоритетных направлений для усиления состава Совета директоров
- Анализ текущих и будущих потребностей Компании в профессиональной квалификации членов исполнительных органов и других ключевых руководящих сотрудников, с учетом интересов конкурентоспособности и развития Компании
- Взаимодействие с акционерами, выходящее за рамки крупнейших акционеров, с целью формирования рекомендаций для акционеров относительно голосования по вопросам избрания кандидатов в Совет директоров

Генеральный директор

Генеральный директор занимает позицию единоличного исполнительного органа, подотчетного Совету директоров и Общему собранию акционеров, и избирается на трехлетний срок. Совет директоров имеет право в любое время принять решение о прекращении полномочий Генерального директора досрочно. Генеральный директор ответственен за руководство текущей деятельностью Компании, за исключением вопросов, подпадающих под компетенцию Общего собрания акционеров и Совета директоров

Генеральным директором Компании является
Ващенко Максим Игоревич

Взаимодействие с акционерами и инвесторами

Мы стремимся к максимальному уровню информационной прозрачности

Основная информация о деятельности Компании регулярно раскрывается через пресс-релизы и сообщения о существенных событиях, доступные через официальные сервисы раскрытия информации, а также на нашем веб-сайте в разделе "Акционерам и инвесторам".

Кроме того, мы активно взаимодействуем со своими инвесторами во время отчетных мероприятий и бизнес-завтраков, это мероприятия, организуемые с целью проведения рабочих встреч, презентаций или обсуждения важных деловых вопросов в формате завтрака. Подобные события обычно проходят в утренние часы и предоставляют участникам возможность обменяться идеями, установить деловые контакты и обсудить текущие или будущие проекты. Бизнес-завтраки сочетают в себе приятную обстановку завтрака и профессиональную атмосферу, способствуя эффективному общению и продвижению бизнес-инициатив

Календарь инвестора

Апрель	Июль	Октябрь	Декабрь	Январь
Ежеквартальное Общее собрание акционеров	Ежеквартальное Общее собрание акционеров	Ежеквартальное Общее собрание акционеров	Ежегодное Общее собрание акционеров	Операционные результаты и финансовая отчетность за год
	Операционные результаты и финансовая отчетность за первое полугодие	Операционные результаты за первое полугодие 2023 года		

Для инвесторов



Инвестиционный Фонд проектов из реального сектора экономики

О Фонде

ФОНД ТОП 5

По запуску прибыльных
проектов в Центральной Азии

БОЛЕЕ

\$15 000 000

Оборот всех компаний Фонда

БОЛЕЕ **170 000**

Уникальных клиентов компаний Фонда

ОТ **220%**
ДО **410%**

Рост компаний
Фонда в год



Проекты Фонда

leasing.express

leasing.express – лизинговая компания

- 51,3% – доля рынка
- 4 года на рынке
- Рост компании в год – х3



Лизинговый портфель: **свыше 800 млн.**

Активы компании: **543 транспортных средства**

leasing.express

leasing.express – лизинг спецтехники

- 4 года на рынке
- Рост компании в год – х3



SunRent – шеринг электросамокатов

- 64,5% – доля рынка
- 2 года на рынке
- Рост компании в год – х10



Парк: **910 самокатов**

Среднее количество аренд в месяц: **109 000**

Количество пользователей: **171 000**

express.auto

express.auto – современный автосервис

- 1 год на рынке
- Сеть современных автосервисов



Бери заряд!

Бери заряд! – шеринг пауэрбанков

- 50% – доля рынка
- 1 год на рынке
- Рост компании – х4



Количество станций: **608**

Среднее количество аренд в месяц: **26 000**

Количество пользователей: **32 000**



Центр детекции лжи Кыргызстана

- 8 лет на рынке
- Более 4000 тестирований



Стабильный приток иностранных инвестиций в Кыргызстан



\$958,3

Приток ПИИ 2022 год (9 мес.), млн

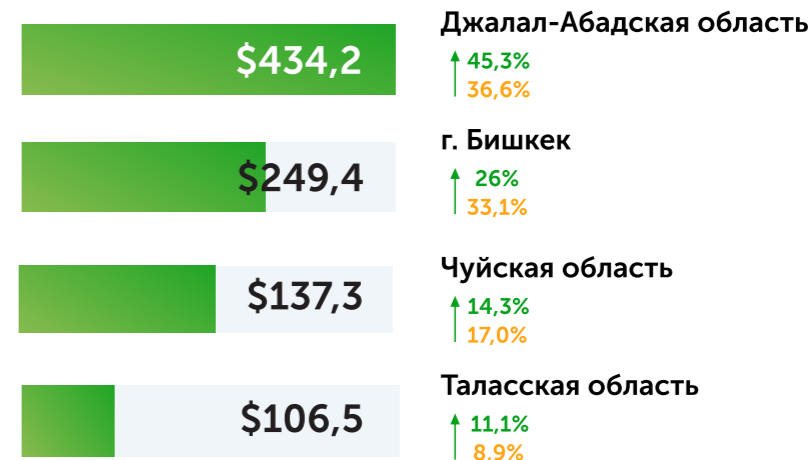
90,3%

Рост ПИИ 2022 год (9 мес.)

Основные страны – инвесторы за 2022 год, млн



Приток ПИИ по регионам за 2022 год (основные), млн



Подтвержденный опыт быстрого масштабирования за счет привлечения финансирования

WHOOSH

1 этап. Самостоятельное развитие	2 этап. Привлечение инвесторов	3 этап. Размещение облигаций	4 этап. Проведение IPO
2018-2019 год – долевое участие учредителей компании и инвесторов ранней стадии	2021 год – неоднократное привлечение частных инвесторов и фонда прямых инвестиций	Июнь 2022 – Дебютное размещение облигаций (трехлетних) на 3,5 млрд руб. на Московской бирже	IPO Whoosh – единственное IPO на Московской бирже. Привлечено 2,1 млрд руб. за счет частичного размещения акций Капитализация: 20,4 млрд

1 этап. Самостоятельное развитие	2 этап. Привлечение инвесторов	3 этап. Размещение облигаций	4 этап. Проведение IPO
2022-2023 год – долевое участие учредителей компании и инвесторов ранней стадии	Октябрь, декабрь 2023 года – привлечение частных инвесторов и фонда прямых инвестиций	4-й квартал 2024 года – дебютное размещение облигаций на 150 млн на бирже Кыргызстана	4-й квартал 2025 года – IPO SunRent. Частичное размещение акций

Инвестиционный меморандум

Компания SunRent (Кыргызстан) для масштабирования бизнеса привлекает финансирование от частных инвесторов фонда прямых инвестиций

Общая сумма привлекаемого финансирования:

320 млн сом (\$3,6 млн)

Цель инвестиций:

приобретение **3 000 самокатов**

Срок окупаемости инвестиций:

1 год и 5 месяцев

Обеспечение инвестиций:

35% долей (акций) компании

[Скачать презентацию](#)

Доходность инвестиций:

Доходность от ежеквартальных дивидендов:

2024	2025	2026	2027	2028
24%	43%	53%	67%	77%

Доходность от продажи акций:


По прогнозу экспертов, акции вырастут к концу 25 года в 2,3 раза*

*на основе мультипликаторов IPO Woosh: EV/EBITDA, EV/самокат, EV/пользователь (активный)

[Стать инвестором](#)

Гарантии:

- Инвестор получает строгий приоритет в свою сторону распределения чистой прибыли на 2024 и 2025 год для гарантий срока окупаемости своих инвестиций
- Инвестор получает в обеспечение активы компании (приобретенные самокаты) на период окупаемости вложенных средств



Контакты:

Директор по продажам
Павлов Сергей Игоревич

+996 220 28 42 68

Pavlov@leasing.express