

# 7SABER SHARING

*ДвигаЙ город*

## ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Платформа кикшеринга электросамокатов в Республике Узбекистане

Финансовые прогнозы на 2026 - 2027 годы

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНО**

## Резюме проекта

**7SABER Sharing** запускает первый премиальный сервис кикшеринга электросамокатов в Узбекистане, поддерживаемый самым узнаваемым спортивным брендом страны. Используя сложившийся капитал бренда 7SABER как официального партнёра национальной футбольной команды, мы занимаем выгодную позицию для захвата быстрорастущего рынка городской микро-мобильности в Ташкенте.

### Ключевые инвестиционные преимущества

1. **Премиальное преимущество первопроходца:** Единственный премиальный кикшеринг от признанного национального бренда
2. **Огромные рыночные возможности:** Население Ташкента 3+ млн человек с молодой демографией (медианный возраст 28 лет)
3. **Сильная юнит-экономика:** Целевая маржа EBITDA 45,4% с проверенной операционной моделью
4. **Масштабируемая инфраструктура:** Парк из 7 000 самокатов с целевой доступностью 92,86%
5. **Узнаваемость бренда:** Мгновенное доверие благодаря национальному присутствию 7SABER
6. **Урбанизация и рост городского спроса:** Население Ташкента и агломерации растёт быстрее официальной статистики, реальный размер рынка значительно выше числа прописанных жителей; по мере расширения города (как в Москве) роль СИМ в снижении пробок и улучшении городской среды только усиливается

## Рыночные возможности

### Узбекистан: неосвоенный рынок мобильности

Узбекистан представляет один из наиболее перспективных рынков микро-мобильности в Центральной Азии, характеризующийся быстрой урбанизацией, молодым населением, стремящимся к современным решениям, и ограниченной существующей конкуренцией.

Рыночный показатель	Значение
Население Ташкента	3 000 000+
Медианный возраст	28 лет
Рост туризма (ежегодный)	15%+
Премиальные конкуренты в кикшеринге	1 (JET)

### Конкурентный ландшафт

Единственным значимым конкурентом является JET (работает в Казахстане, Грузии, Монголии и Узбекистане). Однако JET не имеет местной узнаваемости бренда и премиального позиционирования. 7SABER Sharing выходит на рынок с мгновенным преимуществом капитала бренда и приверженностью самокатам последнего поколения.

## Бизнес-модель

### Источники дохода

- **Доход за поездку:** Модель оплаты за минуту со средним чеком ~13 000 сум (\$1 USD)
- **Подписки:** Месячные абонементы для частых пользователей по премиальным ценам
- **Корпоративные партнёрства:** B2B-контракты с отелями, бизнес-центрами, университетами, крупные производства
- **Реклама:** Промоакции в приложении и возможности брендинга самокатов

### Операционные параметры

Параметр	Целевое значение
Общий размер парка	<b>7 000 самокатов</b>
Коэффициент доступности парка	<b>92,86%</b>
Активных самокатов (в среднем)	<b>6 500 единиц</b>
Средний чек	<b>~13 000 сум (\$1)</b>
Целевая частотность (поездок/самокат/день)	<b>1,99</b>

## Финансовые прогнозы

Мы представляем три сценария в зависимости от темпов принятия рынком. Все сценарии предполагают одинаковый размер парка (7 000 самокатов) и операционную инфраструктуру. Разница заключается в частоте использования и скорости проникновения на рынок.

### Сценарий 1: Консервативный (осторожное принятие рынком)

**Допущения:** Рынок постепенно привыкает к продукту. Средняя частота поездок на один самокат в день - 1,36. Данный сценарий предполагает более сдержанное начало (долгое знакомство с брендом), но так же остаётся прибыльным.

Показатель	2026	2027 (+30%)
Годовая выручка (USD)	<b>\$3 238 150</b>	<b>\$4 209 595</b>
Годовая выручка (сум)	42,1 млрд сум	54,7 млрд сум
Всего аренд	3 229 850	4 198 805
OPEX	\$2 270 586	\$2 951 762
<b>EBITDA</b>	<b>\$967 564</b>	<b>\$1 257 833</b>
<b>Маржа EBITDA</b>	<b>29,88%</b>	<b>29,88%</b>
Ср. частотность (поездок/день)	1,36	1,77

**Сценарий 2: Умеренный (наиболее вероятный)**

**Допущения:** Рынок принимает самокаты умеренно. Конкуренты сопротивляются, борясь за долю рынка. Средняя частота поездок на один самокат в день - 1,67. Это наиболее сбалансированный сценарий риск/доходность.

Показатель	2026	2027 (+30%)
Годовая выручка (USD)	<b>\$3 966 000</b>	<b>\$5 155 800</b>
Годовая выручка (сум)	51,6 млрд сум	67,0 млрд сум
Всего аренд	3 965 000	5 154 500
OPEX	\$2 423 562	\$3 150 631
<b>EBITDA</b>	<b>\$1 542 438</b>	<b>\$2 005 169</b>
<b>Маржа EBITDA</b>	<b>38,89%</b>	<b>38,89%</b>
Ср. частотность (поездок/день)	1,67	2,17

**Сценарий 3: Целевой (активное принятие бренда)**

**Допущения:** Рынок активно принимает самокаты. Благодаря парку последнего поколения и запуску от узнаваемого бренда мы уверенно входим на рынок. Средняя частота поездок на один самокат в день - 1,99.

Показатель	2026	2027 (+30%)
Годовая выручка (USD)	<b>\$4 734 250</b>	<b>\$6 154 525</b>
Годовая выручка (сум)	61,5 млрд сум	80,0 млрд сум
Всего аренд	4 733 950	6 154 135
OPEX	\$2 584 924	\$3 360 401
<b>EBITDA</b>	<b>\$2 149 326</b>	<b>\$2 794 124</b>
<b>Маржа EBITDA</b>	<b>45,40%</b>	<b>45,40%</b>
Ср. частотность (поездок/день)	1,99	2,59

## Помесячная разбивка выручки (Целевой сценарий 2026)

Распределение выручки сопровождается сезонностью, и следуют её паттернам, типичным для кикшеринга в континентальном климате. Пиковые показатели приходятся на весну (апрель-июнь) и осень (сентябрь-октябрь), со снижением активности в зимние месяцы и в экстремальную летнюю жару.

Месяц	Выручка (USD)	Аренд	Частотность
Январь	\$139 500	181 350	0,9
Февраль	\$113 400	163 800	0,9
Март	\$403 000	403 000	2,0
<b>Апрель</b>	<b>\$567 000</b>	526 500	2,7
<b>Май (ПИК)</b>	<b>\$697 500</b>	<b>604 500</b>	<b>3,0</b>
Июнь	\$487 500	487 500	2,5
Июль	\$289 850	342 550	1,7
Август	\$542 500	503 750	2,5
<b>Сентябрь (ПИК)</b>	<b>\$630 000</b>	<b>585 000</b>	<b>3,0</b>
Октябрь	\$403 000	403 000	2,0
Ноябрь	\$306 000	331 500	1,7
Декабрь	\$155 000	201 500	1,0
<b>ИТОГО 2026</b>	<b>\$4 734 250</b>	<b>4 733 950</b>	<b>1,99 ср.</b>

## Структура затрат (Целевой сценарий)

Наша структура операционных расходов оптимизирована для эффективности при сохранении премиального качества сервиса. Общий годовой OPEX в размере \$2 584 924 составляет 54,6% от выручки в целевом сценарии.

Категория затрат	Годовые затраты	% от выручки
Поддержка платформы и ПО	\$1 008 000	21,29%
ФОТ (операционная команда)	\$923 297	19,50%
Аренда и содержание помещений	\$294 000	6,21%
Запчасти и ремонт	\$264 618	5,59%
Расходные материалы	\$71 009	1,50%
Связь и коммуникации	\$24 000	0,51%
<b>ИТОГО OPEX</b>	<b>\$2 584 924</b>	<b>54,60%</b>

### Амортизация и капитал

- **Амортизация парка:** \$1 400 000 ежегодно (на основе 3-летнего жизненного цикла активов)
- **Чистая прибыль (Целевой):** \$749 326 (после амортизации)



## Инвестиционные возможности

### Потребности в капитале

Категория инвестиций	Сумма
Обеспечение парка (7 000 самокатов)	На основе амортизации: ~\$4,2 млн
Технологии и разработка приложения	Включено в расходы на ПО
Инфраструктура и зарядные станции	Включено в помещения
Оборотный капитал (6 месяцев)	~\$1,3 млн

### Прогнозы доходности

Сценарий	EBITDA 2026	EBITDA 2027
Консервативный	\$967 564	\$1 257 833
Умеренный	\$1 542 438	\$2 005 169
Целевой	<b>\$2 149 326</b>	<b>\$2 794 124</b>

## Дорожная карта реализации

Этап	Ключевые вехи
Q1 2026	Закупка парка, завершение разработки приложения, найм команды, создание инфраструктуры, получение разрешений
Q2 2026	Мягкий запуск в центре Ташкента (2 000 самокатов), бета-тестирование, сбор обратной связи, операционная оптимизация
Q3 2026	Полное покрытие города, расширение парка до 7 000 единиц, запуск маркетинговой кампании, активация партнёрств
Q4 2026	Фаза оптимизации, отладка зимних операций, подготовка к расширению в 2027
2027	Целевой рост 30%, оценка регионального расширения (Самарканд, Бухара), достижение прибыльности

## Анализ рисков и меры по их снижению

### Ключевые риски и стратегии

1. **Риск принятия рынком**

*Риск:* Пользователи могут медленно принимать новое решение мобильности

*Снижение:* Использование узнаваемости бренда 7SABER, агрессивный маркетинг, стратегическое ценообразование

2. **Конкурентный риск**

*Риск:* JET или новые игроки могут усилить конкурентное давление

*Снижение:* Премиальное позиционирование, парк последнего поколения, превосходный пользовательский опыт, доверие к местному бренду

3. **Сезонный риск**

*Риск:* Колебания выручки из-за погоды (холодные зимы, жаркое лето)

*Снижение:* Диверсификация источников дохода, оптимизация операционных расходов в низкий сезон, подписная модель для стабильного дохода

4. **Регуляторный риск**

*Риск:* Государственное регулирование электросамокатов может измениться

*Снижение:* Проактивное взаимодействие с властями, приоритет соответствия требованиям, инициативы по безопасности

5. **Операционный риск**

*Риск:* Повреждение парка, кражи или проблемы с обслуживанием

*Снижение:* GPS-трекинг, геозоны, верификация пользователей, страховое покрытие, выделенная команда обслуживания

## Почему 7SABER Sharing?

1. **Непревзойденная узнаваемость бренда:** Официальный партнёр национальной футбольной команды
2. **Премиальное преимущество первопроходца:** На рынке нет другого премиального кикшеринг-бренда
3. **Подтвержденный послужной список:** Бренд 7SABER отмечен в журнале Cosmopolitan, международное признание
4. **Новейшие технологии:** Самокаты нового поколения с превосходными характеристиками и долговечностью
5. **Сильная юнит-экономика:** Целевая маржа EBITDA 45,4%, чёткий путь к прибыльности
6. **Масштабируемая модель:** Возможность расширения в другие города Узбекистана и рынки Центральной Азии

## Готовы двигать город вместе?

Свяжитесь с нами для обсуждения инвестиционных возможностей

**7SABER Sharing**

Ташкент, Узбекистан

*Данный документ является конфиденциальным и предназначен исключительно для потенциальных инвесторов.*