



IMPACT CAPITAL

International investment neobank

ОТЧЕТ ЗА 2022 ГОД

Валерий Золотухин
Основатель IMPACT

Март 2022 г.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Некоторые заявления в данной презентации могут содержать предположения или прогнозы в отношении ожидаемых событий АО «Импакт Капитал» или его дочерних и зависимых компаний. Такие утверждения содержат выражения «ожидается», «намеревается», «будет», «мог бы», отрицания и другие.

Мы бы хотели предупредить вас, что эти заявления являются только предположениями, и реальный ход событий или результаты могут существенно отличаться от заявленных.

Мы не берем на себя обязательств пересматривать эти заявления с целью соотнесения их с реальными событиями и обстоятельствами, которые могут возникнуть после вышеуказанной даты, а также отражать события, появление которых в настоящий момент не ожидается.

Из-за многих факторов действительные результаты АО «Импакт Капитал», его дочерних и зависимых компаний могут существенно отличаться от заявленных в наших предположениях и прогнозах; в числе таких факторов могут быть общие экономические условия, конкурентная среда, в которой мы работаем, риски, связанные с деятельностью в России, быстрые технологические и рыночные изменения в сферах нашей деятельности, а также многие другие риски, непосредственно связанные с АО «Импакт Капитал» и его деятельностью.

С учетом открытия иностранных юридических лиц, все доходы, получаемые от их деятельности, будут отмечены как «доходы группы». Мы объединим все международные активы в один холдинг после получения необходимых лицензий и снижения регуляторных рисков.

ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2023

После прорывного прошлого года, 2022-й принёс команде IMPACT и всем инвесторам немало тревог, став настоящей проверкой на психологическую устойчивость.

Военный конфликт в Украине, привел к шоку рынков с обвалом на 50%, а по отдельным бумагам на 90%.

Скачки курса доллара, заморозка брокерских счетов, невозможность трансграничных переводов, резкий рост ключевой ставки до 20%, следовавшие санкции и уход более 1000 иностранных компаний из России, блокировка Instagram и Facebook* (что являлось основными рекламными каналами), мобилизация с облавами в офисе и на наших производствах.

Мы всё преодолели и продолжаем развиваться не смотря ни на что!

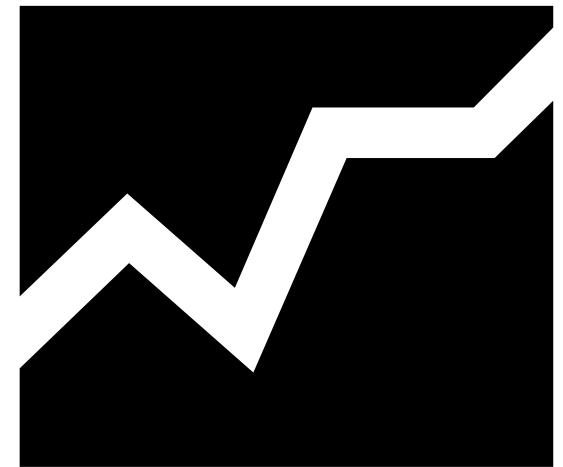


Золотухин Валерий, Основатель IMPACT

*проект Meta Platforms Inc., деятельность которой на территории Российской Федерации запрещена

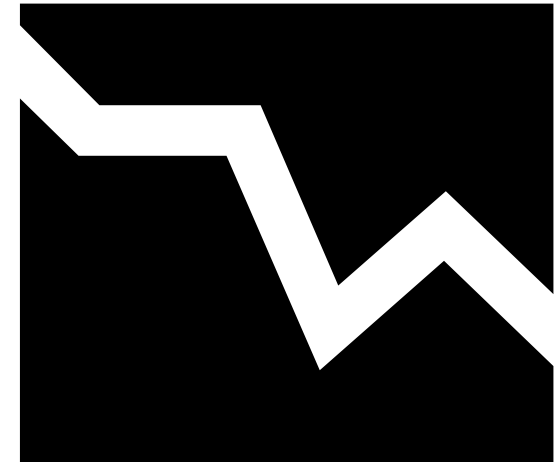
Что получилось ?

- Выжили и избежали блокировки активов
- Получили контроль (51%) в Ванана и подняли выручку до 57 млн.р / месяц
- Вышли за рубеж, привлекли инвестиции в ОАЭ, собрали команду, сделали первую выручку
- IMPACT Club стала развивать управляющая компания нашего акционера Андрея Любуна
- Сформировали сильную команду IT и определились с дорожной картой автоматизации (создания инфраструктуры будущего небанка)
- Нарастили базу инвесторов с 14 000 до 23 000+ человек



Что не получилось?

- Выполнить план по росту активов x2
- Избежать убытка на фондовом рынке (хотя Мечел ап и БСП сейчас бурно растут, отыгрывая потери)
- Масштабировать агентско-партнерскую сеть
- Получить лицензии ЦБ РФ или купить компанию с лицензиями
- Собрать Фонд с Алексеем Басовым и привлечь корпоративных клиентов



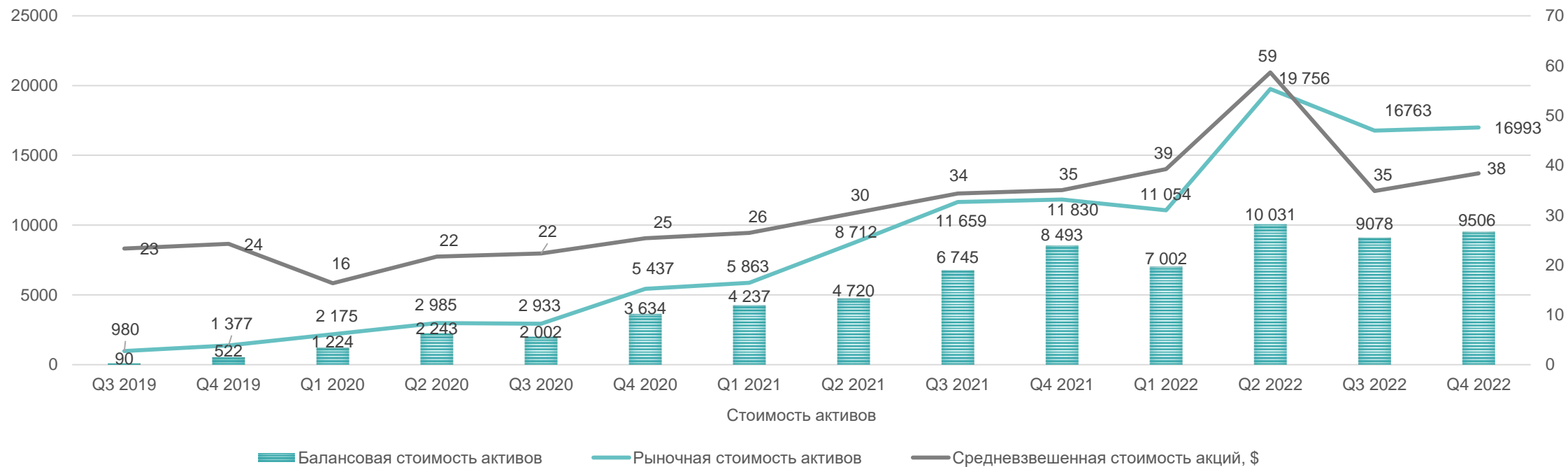
СТОИМОСТЬ АКТИВОВ

Год	Годовое процентное изменение (к предыдущему году)						Курс доллара ЦБ РФ на 31 декабря
	Балансовая стоимость активов IMPACT Capital (в USD)	Стоимость акций IMPACT на вторичном рынке (в USD)	S&P 500, включая дивиденды (в USD)	PTC, включая дивиденды (в USD)	ММВБ, включая дивиденды (в RUB)	BTC (в USD)	
2019	137,3%	200,0%	21,7%	53,5%	38,1%	87,2%	61,9
2020	601,5%	6,1%	17,4%	-5,7%	13,7%	302,8%	73,9
2021	134,2%	135,6%	22,7%	18%	19,56%	59,0%	74,3
2022	11,78%	-41,29%	-18,63%	-39,48%	-43,69%	-64,28%	70,3
Средний годовой прирост с 2019 года	221,20%	75,10%	10,81%	6,59%	2,69%	96,16%	
Общий прирост с 2019 года	4257,89%	340,27%	41,23%	4,19%	6,78%	328,26%	

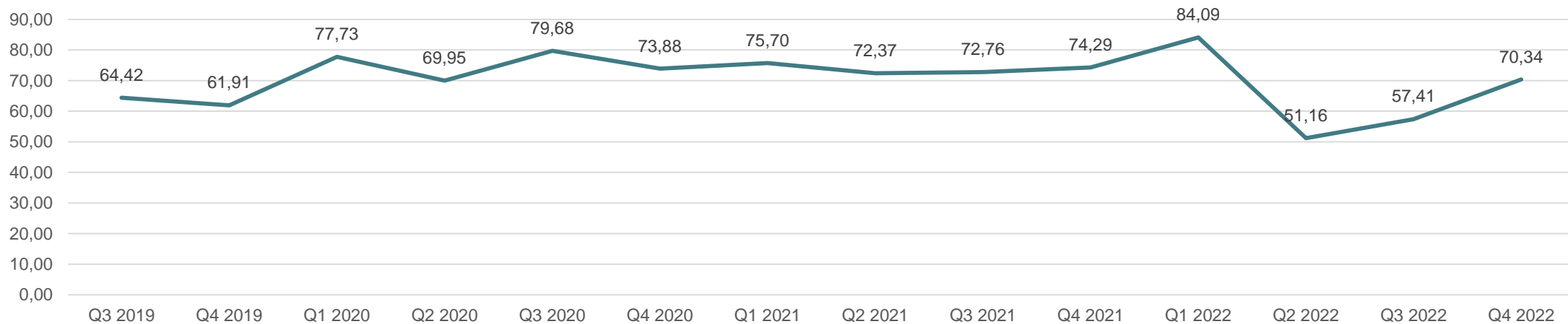
Показатели	2019	2020	2021	2022
Цена акций	10\$	25,4\$	59\$	38,1\$
P/S	-	34,71	8,89	5,44
P/E	106,45	35,21	8,12	9,06
P/BV	4,61	4,01	4,32	4,24
EPS	14,09	53,19	320,24	298,14
ROA	46%	21%	53%	47%
Количество акций	1 000 000	1 010 000	1 010 000	1 050 000
Капитализация	10m\$	26,7m\$	62m\$	40m\$

СТОИМОСТЬ АКТИВОВ

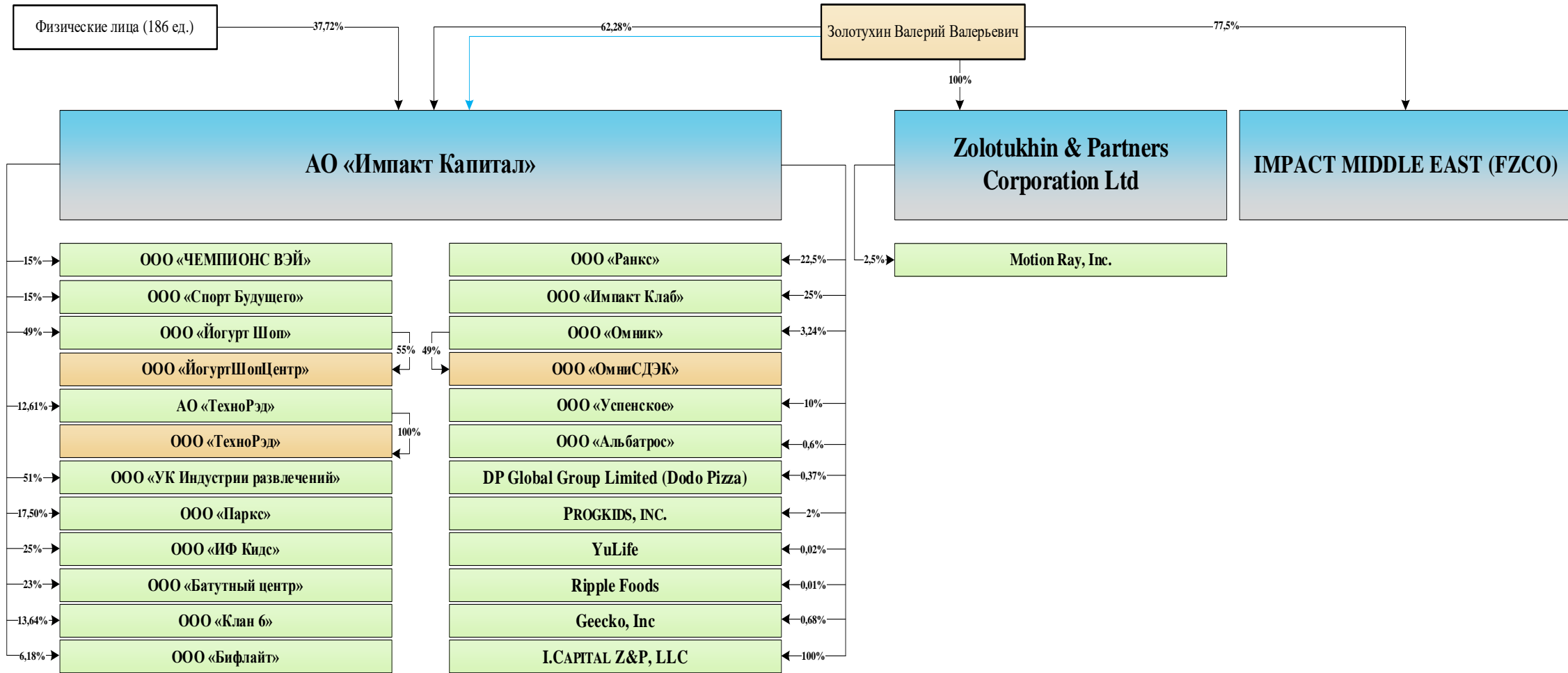
СТОИМОСТЬ АКТИВОВ IMPACT CAPITAL (ТЫС. ДОЛЛ.)



Курс доллара ЦБРФ



ИМПАСТ и компании периметра



РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО ВЛАДЕНИЯ

ЦЕЛЬ:

Создание международной Холдинговой компании с объединением всех текущих активов в единую группу компаний для снижения страновых рисков и расширения спектра инвестиционных услуг.

СПОСОБ:

Проведение реструктуризации корпоративного владения инвестиционными активами в рамках которой акционерам будет предложено:

- Продолжить владеть акциями АО «Импакт Капитал»;
- Провести обмен акций АО «Импакт Капитал» на акции новой холдинговой компании;
- Провести обмен акций АО «Импакт Капитал» на долю в портфельной компаний.

ЗАДАЧИ:

- Сохранение прав на бенефициарное владение инвестиционными активами АО «Импакт Капитал»;
- Оптимальность новой структуры владения активами с точки зрения административных, налоговых и прочих текущих расходов для инвестиционного бизнеса;
- Соответствие новой структуры владения активами действующим требованиям законодательства и регуляторным требованиям, принятым в соответствующих иностранных юрисдикциях, включая санкционные ограничения;
- Оценка реализуемости и возможных сроков перехода бизнеса к новой целевой структуре владения;
- Описание сделок по переходу к целевой структуре с указанием перечня документов, необходимых для подготовки в рамках перехода к целевой структуре.

СРОКИ:

- Разработка возможных вариантов структуры международной холдинговой компании – конец апреля 2023;
- Реализация предложенной структуры от 3-х месяцев.

11 сделок на 3,5 млн.\$ в Дубае. Выход в прибыль 50 тыс.\$ в месяц.



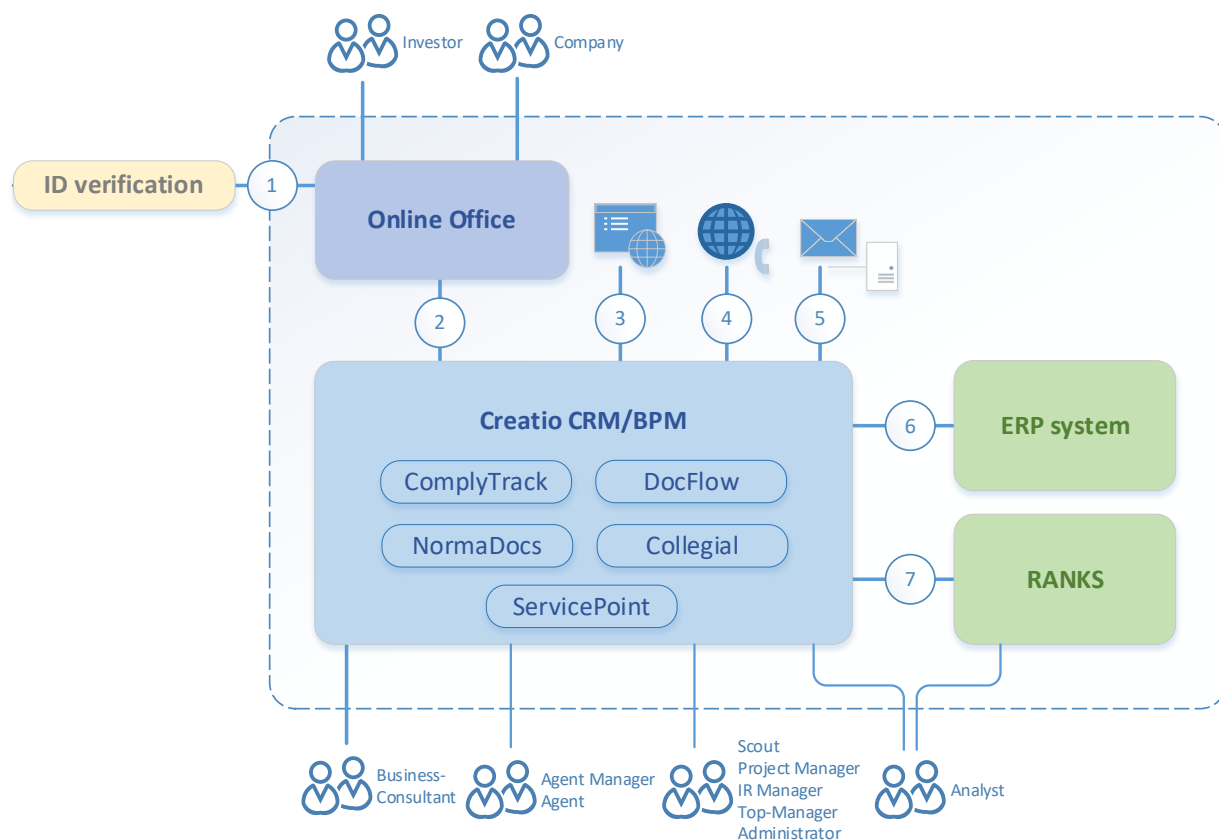
Спекуляции в условиях кризиса – хорошее временное решение при снижении горизонтов планирования. **Решение – реэкспорт авто.**

Этим бизнесом я успешно занимался с Паскалем в 2014-2016 годах. Сейчас его время снова настало.



Дмитрий Гурин – управляющий партнер направления с опытом более 15 лет в автобизнесе, многократно признавался лучшим руководителем по продажам премиальных марок в России.

Развитие IT, как мы станем Необанком (стратегический советник – Оксана Сивокобыльская, бывший Первый зампред Правления Банка Санкт-Петербург)



Результат к концу 2023:

1. Внедрена CRM и BPM система-технологизирован поток привлечения, анализа, истории коммуникаций проектов и инвесторов. Безлимитное масштабирование сети агентов и партнёров, а так же базы данных проектов и инвесторов.
2. Внедрены алгоритмы и процессы для подбора перспективных для инвестирования компаний в соответствии с индивидуальным профилем инвестора. Регулярный поток целевых предложений инвесторам.
3. Личные кабинеты для всех сторон сделки (информация, документы, контакты, отчёты).
4. Управление эффективностью персонала- внедрена ролевая модель и стандартизованы процессы всех ролей в компании (функции, метрики эффективности, витрины результативности) .
5. Управление доступа к клиентской информации.
6. Автоматизация операционной деятельности в соответствии с международными стандартами: проверки на комплаенс, документооборот, фиксация решений коллегиальных органов, нормативные документы.

Интерфейсы:

1. Верификация ID физического лица (если необходимо, сервис типа Ondato, SumSub).
2. Коммуникация, запросы, предложения, анкеты, документы, статусы.
3. Интерфейс к веб-странице (лэндинг).
4. Интерфейс к телефонной станции (звонок, ответ на звонок, запись разговора).
5. Интерфейс с внутренним почтовым сервером.
6. Данные по персоналу (обеспечение замещения).
7. Данные для аналитики в RANKS, результат аналитики из RANKS

1373072

ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



6 4 0 3 2 6 5 2
0 1 9 1 7 7 7 5
8 6 3 6 6 7 9 2

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ¹

Единица измерения: млн.рублей

Метрика	2020	2021	2022	YoY % изменения
Выручка РСБУ	524	305	512	68%
Выручка по направлениям (без оборота по публичным ценным бумагам)	56,66	158,07	140,61²	-11%
Выручка инвестброкерства РФ	7,8	64,18	35,10	-45%
Финансовый результат инвестброкерства РФ	1,59	45,71	12,43	-73%
Выручка инвестброкерства ОАЭ	-	-	8,49	-
Финансовый результат инвестброкерства ОАЭ	-	-	(6,10)	-
Финансовый результат по направлению фондовый рынок	40,29	185,08	(150,77)	-181%
Дивиденды и монетизации по непубличным компаниям	-	45,48	46,67	3%
Управленческие расходы	(17,1)	(88,34)	(50,50)	-43%
Налоги	(5,52)	(25,59)	(11,50)	-55%
Чистая прибыль	18,5	158,5	(159,78)	-201%
Переоценка непубличных компаний МСФО	37,08	177,74	472,82	166%
Чистая прибыль МСФО (содержащая переоценку непубличных и публичных активов)	55,58	336,24	313,04	-7%
Активы по балансу	267	632	668	5,77%
Активы по рыночной стоимости	401	878	1 195	38%
Долг (без учета беспроцентных займов от учредителя)	70	45,7	86,8	89%
EPS	53,19	320,24	298,14	-6,9%
Количество сотрудников	13	51	30	76%
Прибыль на сотрудника (МСФО)	4,28	6,59	10,43	58%

Снижение финансовых результатов по направлению фондовый рынок год-к-году связан с сохраняющейся высокой степенью неопределённости в отношении геополитических и макроэкономических событий в мире. В ближайшее время на рынке начнут публиковаться годовые отчеты по РСБУ, которые по нашим ожиданиям станут катализатором раскрытия стоимости наших ключевых позиций в ПАО «Мечел» и ПАО Банк «Санкт-Петербург».

Начиная с февраля 2022 ограничительные меры США и Европейского Союза в отношении РФ привели к значительной волатильности на рынках капитала, сбоям в транзакционных операциях, что в свою очередь привело к невозможности заключения сделок с нерезидентами из недружественных стран и блокировке активов наших крупнейших инвесторов (многие хранили средства за рубежом). Это привело к низким финансовым результатам таких направлений как: инвестброкерства в РФ и ОАЭ, партнерская сеть.

Одновременно прибыльность компании в такой ситуации помогли сохранить тщательно отобранные частные компании, монетизации долей перспективных непубличных компаний, оперативный контроль расходов и целевое использование инвестированных средств. Данные мероприятия помогли увеличить не только оценку компаний, но и создать благоприятный фон для выплаты стабильных дивидендов.

Устойчивое развитие и успех АО «Импакт Капитал» в долгосрочной перспективе будет обеспечен за счет роста стоимости портфельных компаний, восстановления фондового рынка, а также за счет открытия зарубежных направлений деятельности.

¹ По данным управленческой отчетности компании;

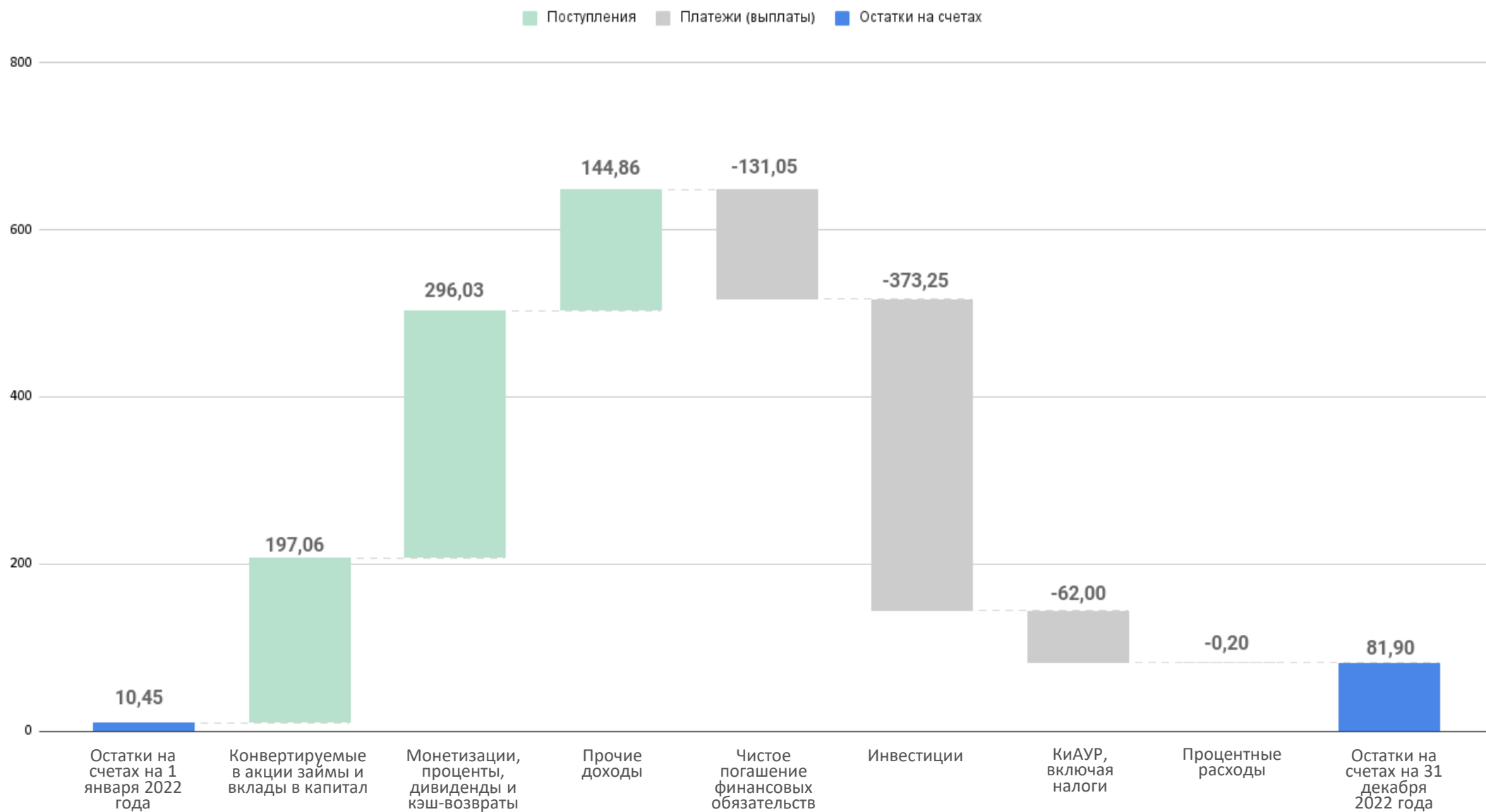
² Включает: 35,1 млн от инвестброкерства РФ, 8,4 млн выручка от инвестброкерства ОАЭ, 35,86 млн выручка фондового рынка, 9,2 млн выручка партнерской сети, 51,9 млн выручка по направлению частного капитала

ЧЕМПИОНЫ И АУТСАЙДЕРЫ

Компания	Дата покупки	% владения на момент покупки	Цена покупки (в тыс.\$)	% владения на 31 декабря 2022 года	Цена доли по последнему раунду (в тыс.\$)	Переоценка (тыс.\$)	Монетизации и дивиденды (тыс.\$)	
УК Vanana Park - управляющая компания федеральной сети парков развлечений.	10/2020	12%	1 341	51%	5 100	3 759	187,4	
Vanana park "Саранск" - детский парк развлечений в городе Саранск.	02/2021	23%	213	23%	742	529	56,3	
Vanana park "Тольятти" - парк развлечений в городе Тольятти.	10/2020	17,5%	100	17,5%	462	362	104,9	
TECHNORED - разработчик и производитель роботизированных систем и уникальных компонентов	11/2019	20%	206	12,6%	2 691	2 484	416,1	
Yogurt Shop - мобильные цеха по производству кисломолочной продукции.	11/2017	50%	212	50%	1 778	1 566	30,5	
RANKS - аналитический сервис на основе AI и Data Science для частных инвесторов и управляющих активами, который позволяет мгновенно сравнить любую публичную компанию с аналогами со всего мира по ключевым показателям и выбрать наиболее перспективные акции из более чем 50 000 эмитентов.	10/2021	22,5%	500	22,5%	2000	1500	0	
"CLAN VI" - компания по производству и торговле одеждой и обувью.	07/2021	10%	429	14%	1101,5	672,5	0	
OMNIC - IT-продуктовая компания, которая специализируется на разработке и производстве продуктов для самообслуживания (постаматы, вендинговое оборудование и др).	05/2022	3,50%	403,8	3,24%	583,2	179,4	0	
Yulife - финтех по страхованию жизни.	09/2021	0,035%	108,0	0,020%	324	216	0	
Агрохолдинг "Успенское" - сельскохозяйственное предприятие находящееся на юге Нижегородской области (5 500 га).	01/2022	10%	569	9%	768	199	76,8	
Dodo Brands - крупнейшая в России сеть пиццерий, а так же сети кофеен и шаурмы	12/2022	0,4%	398	0,4%	512	114	433,9	
ProgKids - онлайн платформа для изучения программирования для детей от 7 до 17 лет.	03/2021	2%	50	2%	150	100	0	
MR-NET - SaaS платформа, которая позволяет объединять несколько различных каналов связи в единый быстрый и безотказный канал, предоставляя доступ к стабильному интернету в любом месте.	12/2022	3%	360	3%	450	90	0	
Манеж и футбольная академия Егора Титова в Москве (м.1905).	07/2018	23%	0	21,00%	100	100	10,5	
Манеж и футбольная академия Егора Титова в Москве (м.Комсомольская).	08/2022	17,5%	0	15%	57	57	0	
Ripple - фудтек стартап по производству молочных продуктов.	08/2021	0,014%	53,8	0,014%	107,7	53,8	0	
ИМПАКТ Club - международный клуб инвесторов.	03/2023	100,0%	100	25%	100	0	0	
Альбатрос - производство БПЛА (продана)	03/2022	0,60%	0	0,60%	56,9	56,9	56,9	
Geesco - HR-маркетинговая площадка для привлечения лучших и проверенных технических талантов	10/2021	0,68%	200	0,68%	100	-100	0	
Biflight - быти сервис с выездом на дом	04/2021	6,20%	100	6,18%	0	-100	0	
IF kids - медиа по финансовой грамотности для детей, созданный на базе канала Invest future.	07/2021	25%	40	25%	0	-40	0	
			5 385		17 183	11 798	1 373	TOTAL (тыс.\$)
								13 171,5
								219,1%
								48,0%
								прирост капитала
								среднегодовой прирост капитала

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ IMPACT CAPITAL

Денежные потоки корпоративного центра за 2022 год (млн.рублей)



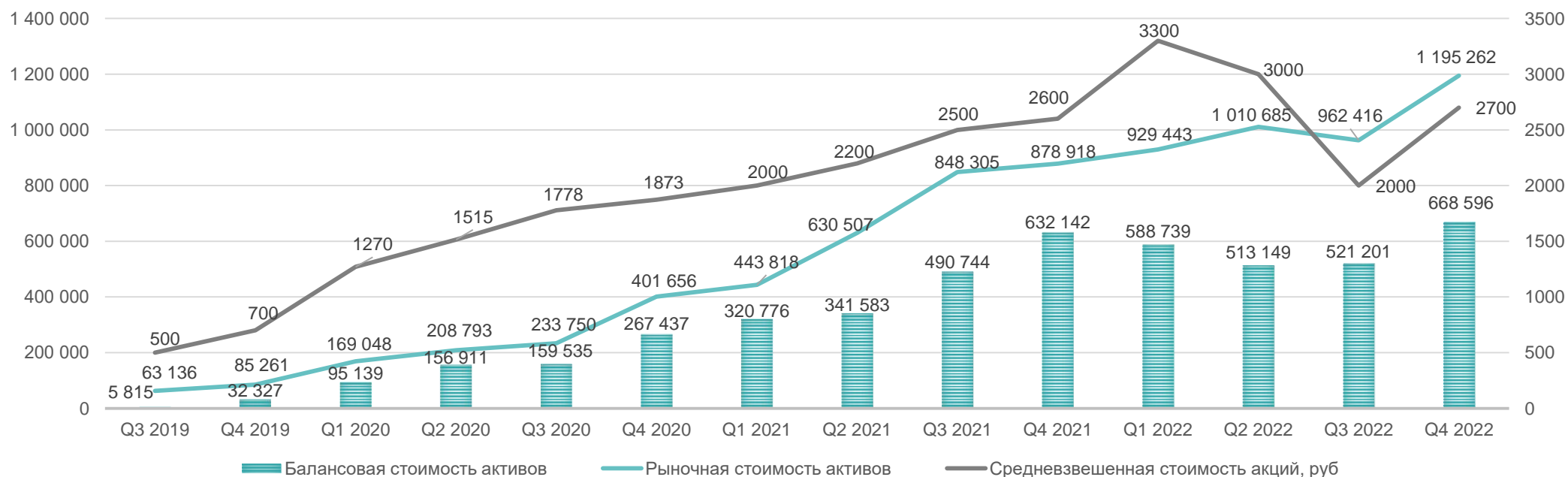
СТОИМОСТЬ АКТИВОВ

Рыночная стоимость активов¹ компании в 2022 году выросла на 36% к рыночной стоимости активов в 2021 году. Пересмотр рыночной стоимости связан со средним ростом выручки портфельных активов, отдельные компании нарастили выручку более чем в 2 раза, а также были получены независимые оценки стоимости ряда компаний, в частности в частности для Технорэда в рамках структурирования сделки по входу Государственной корпорации «Росатом» и подписания опциона на выкуп 100% компании.

В определении рыночной стоимости мы ориентируемся на публичные аналоги, при этом не пересматривая цену актива на балансе. Однако наличие данной метрики даёт более объективную картину о состоянии портфеля IMPACT Capital.

Эффект роста стоимости активов положительно отразится на росте стоимости акций, что является основным критерием доходности для акционеров компании.

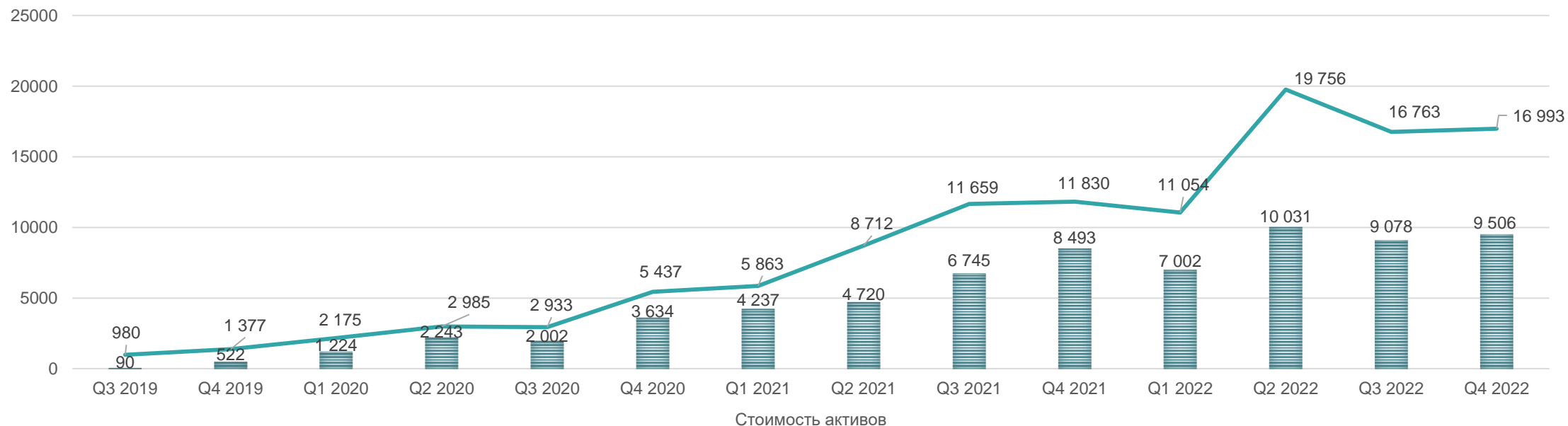
СТОИМОСТЬ АКТИВОВ IMPACT CAPITAL (ТЫС. РУБЛЕЙ)



¹ Мы переоцениваем частные компании по публичным аналогам, а также известным частным сделкам, делая некоторые поправки на то, локальная или глобальная компания, а также на темпы роста;
 - диапазоны применяемых коэффициентов, как правило, от 5 до 40 x EBITDA, 2-10 x P/BV, 2-10 x P/S, но всегда возможны исключения;
 - для коммерческой недвижимости – 80-120 месячных арендных плат (данное направление мы больше не развиваем);

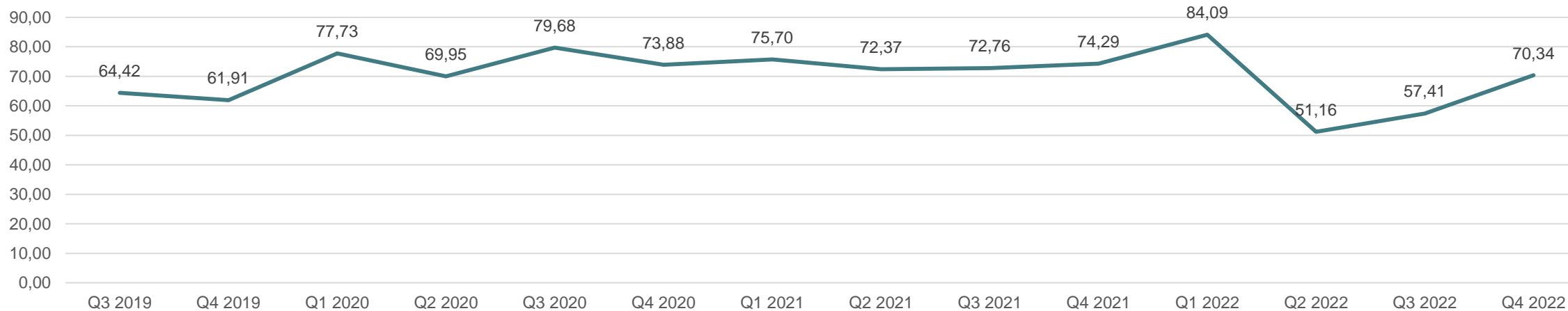
Влияние курса валюты на активы

СТОИМОСТЬ АКТИВОВ IMPACT CAPITAL (ТЫС. ДОЛЛ.)



Балансовая стоимость активов Рыночная стоимость активов

Курс доллара ЦБРФ



ПОЯСНЕНИЕ ПО ОЦЕНКЕ ЧАСТНЫХ АКТИВОВ

	P/E	P/S
Yogurt shop	139,29	3,05
Danone	20,36	1,31
Nestle S.A.	31,18	3,05
Megmilk Snow Brand Co Ltd	18,98	0,23

	P/E	P/S
Technored	45,45	5,21
Groupe Gorge	245,19	1,81
Irobot	-	0,98
Fanuc corp	24,52	5,21

	P/E	P/S
ProgKids	-	3,47
Coursera	-	3,47
Chegg Inc	14,59	4,69
Stride Inc	18,62	1,06

	P/E	P/S
Академия «Егора Титова»	5,18	1,72
Celtic	11	0,94
Borussia Dortmund Gmbh & Co	-	1,31
Juventus	-	1,72

	P/E	P/S
Clan VI	-	6,77
LVMH	27,97	4,97
Under Armour	28,4	0,74
Moncler	28,33	6,77

	P/E	P/S
Geecko	-	1,83
Kelly Services	9,55	0,15
Amadeus Fire AG	18,91	1,85
Hadson Global	14,03	0,44

	P/E	P/S
Vanana park	10,04	2,02
Parks! America inc	29,6	2,77
SeaWorld Entertainment	12,04	1,98
Six Flags	19,47	1,32

Оценка частных компаний производится по данным последнего отчётного периода по мультипликаторам P/E (Price to Earnings), т.е. отношение рыночной капитализации всей компании к чистой прибыли и P/S (Price to Sales), т.е. отношение рыночной стоимости компании к её объёму продаж (выручке) в сравнении с публичными аналогами по классификации GICS.

Высокие мультипликаторы или отсутствие P/E характеризуются значительными инвестициями в рост. Также нужно учитывать потенциальный рост от эффекта низкой базы, поэтому мультипликаторы компаний малого бизнеса могут быть выше публичных компаний.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ IMPACT CAPITAL

IMPACT Capital с целью минимизации возможных рисков проводит следующие мероприятия:

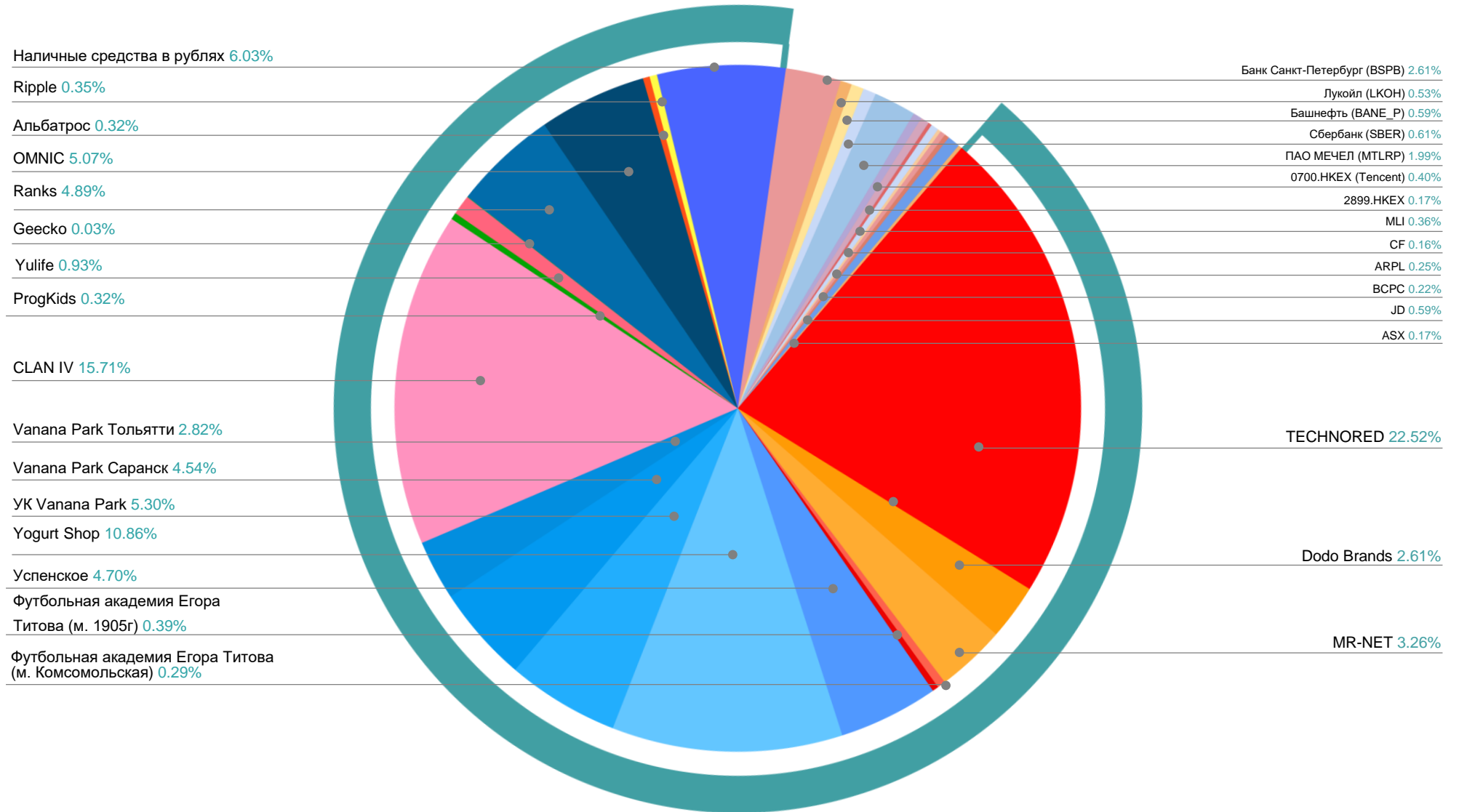
- Не привлекает финансирование от кредитных организаций, в результате чего кредиторская задолженность минимальна, плечо от брокера берется не более чем на 30% от ликвидных активов;
- Диверсифицирует свой портфель на публичном рынке (по отраслям, валютам, классам активов), в один актив вкладывается не более 20% капитала;
- Инвестирует и привлекает инвестиции в частные компании на раунде А (бизнес-модель доказана, но компания ещё не масштабировалась), на публичном рынке это, как правило, прибыльные, но недооцененные активы;
- Проводит оценку и анализ бизнес-процессов с точки зрения подверженности их комплаенс-рискам, привлекая отраслевых экспертов, формирует Советы директоров в портфельных компаниях;
- Выстраивает долгосрочные и доверительные отношения с Основателями проектов, оформляя необходимые корпоративные документы с целью защиты своих интересов и интересов инвесторов;
- Проводит комплексную процедуру Due diligence потенциального проекта, проверяет репутации Основателей, входит в проекты через конвертируемые займы, берет опционы, привлекает отраслевых со-инвесторов;
- Разрабатывает и систематически актуализирует действующие регламенты и положения, с целью формирования корпоративной структуры на основе лучших практик, в том числе мировых, что позволяет также разгрузить топ-менеджмент и снизить зависимость от первого лица.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОРТФЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ



6 4 0 3 2 6 5 2
0 1 9 1 7 7 7 5
8 6 3 6 6 7 9 2






ПОРТФЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ IMPACT CAPITAL



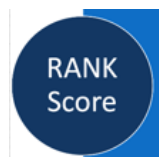
■ ЧАСТНЫЕ КОМПАНИИ

□ ПУБЛИЧНЫЕ КОМПАНИИ

Монетизации долей частных портфельных компаний

	<ul style="list-style-type: none"> 31.12.2021 была заключена сделка по продаже всего пакета (8200) акций сети «Додо Пиццы» АО «Импакт Капитал» и розничным инвестором. Пакеты акций были приобретены в несколько этапов Валерием Золотухиным в конце 2017 года – начале 2018 за 7,4 млн. рублей. Сумма сделки в 2022 году составила 37,924 млн. рублей. Прибыль от инвестиций составляет 30,5 млн рублей. С учетом частичных монетизаций по пакетам Dodo Pizza проведенных ранее прибыль от инвестиции составила х7 на вложенное. В июле 2022 на основании опубликованных растущих показателей компании и обвала стоимости акций (<u>1400 рублей/акция</u>) компании было принято решение вновь <u>купить подешевевшие акции</u> с внебиржевого рынка, после заключения сделки Dodo brands объявила программу обратного выкупа акций, где стоимость акции составила <u>2500 рублей/акция</u>, таким образом мы уже имеем бумажную прибыль в 78%.
	<ul style="list-style-type: none"> АО «Импакт Капитал» приобрело 10% ООО «Техноред» в ноябре 2019 году, а также реализовало опцион на покупку еще 10% компании в 2020 году, когда выручка компании выросла в 4 раза – сумма сделки составила 14 млн.рублей. Одновременно отмечаем, что за период владения долей ООО «Техноред» АО «Импакт Капитал» получило дивиденды в размере 7 млн.рублей, а также сумма сделки по монетизации 5% ООО «Техноред» составила 12,25 млн. рублей и 10 млн рублей за 1 % компании в апреле 2022 года. Текущая прибыль от инвестиций составляет 29,25 млн.рублей. Одновременно отмечаем, что в конце 2022 года был подписан опцион о вхождении на 100% стратегического инвестора в акционерный капитал Технореда, а также была проведена определена Росатомом .
	<ul style="list-style-type: none"> Монетизировали долю 0,6% в проекте беспилотников ООО «Альбатрос». Доходность инвесторов за 8 месяцев (до налогов) составила +48% в абсолюте или около +72% годовых. У АО «Импакт Капитал» была неоплаченная доля, полученная за компетенции.
	<ul style="list-style-type: none"> АО «Импакт капитал» в декабре 2022 года реализовал долю 0,995% в ООО «Успенское» по оценке 600 млн рублей. Покупка доли в ООО «Успенское» осуществлялась по оценке 400 млн рублей. Доходность монетизированной доли составила 50% в абсолюте.
	<ul style="list-style-type: none"> В сентябре 2022 года закрыли раунд по привлечению инвестиций во 2-ой футбольный манеж в Москве на ул. Комсомольская. За свои компетенции АО «Импакт Капитал» получил неоплачиваемую долю в размере 17,5%. Одновременно часть доли в 2,5% удалось монетизировать уже в декабре 2022 года за 500 т.р.

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2022 Г. И ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ



- По доле портфельной компании Progkids - детская онлайн-школа программирования за 2022 год выросла на **70%** по выручке, оставаясь операционно прибыльным проектом с дальнейшими перспективами роста **x2 год-к-году**. АО «Импакт Капитал» планирует проводить монетизацию доли. Причина EXIT – очередной выход с высокой доходностью и реинвестирование полученной прибыли в другие перспективные проекты.
- «MrNet» - АО «Импакт Капитал» проинвестировал 300 000 \$ за долю в компании. Компания - SaaS платформа основанная на запатентованной технологии, работающей поверх существующей инфраструктуры операторов связи, которая позволяет объединять несколько различных каналов связи в единый быстрый и безотказный канал, предоставляя доступ к стабильному интернету в любом месте.
- Привлекли \$0,5 млн в OMNIC с целью довести до завершения сделку M&A в России со стратегическим инвестором .
- АО «Импакт Капитал» закрыл новый раунд привлечения инвестиций в финтех стартап «Ранкс», куда вошли новые инвесторы на 32 млн рублей. Само АО «Импакт Капитал» также осуществило инвестиции собственных средств в размере 90 тыс. долларов RANKS (Армения). Доли инвесторам распределяют в ближайшее время.
- Инвестиции привлекались на:
 - маркетинг и развитие продаж;
 - усиление продуктов: Ranks Reserch, Ranks Portfolio, Ranks Industry
 - консультационное сопровождение (сейчас в управлении \$2 млн с доходностью 7% за квартал – планируют вырости в 10 раз);
- поиск Альфы – идет работа по увеличению эффективности текущей прибыльной модели за счет усиления Data Science.
- АО «Импакт капитал» 28 декабря 2022 увеличил долю в портфельной компании CLAN VI с 8,64% до 13,64%. Также в ближайшее время АО «Импакт Капитал» планирует увеличить долю в проекте до 25%, полученные средства CLAN VI направит на развитие собственного производства;
- Деятельность проекта IF Kids generation временно приостановлена ввиду низкого спроса. Одновременно за период деятельности компании было разработано большое количество контента, который будет использован при перезапуске проекта. В настоящее время ведутся переговоры с внешним инвестором по данному проекту.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПОРТФЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ RIPPLE (0,01% компании) и YouLife (0,02% компании) – ЗАРУБЕЖНЫЕ ФУДТЕХ И ФИНТЕХ ПРОЕКТЫ



Ripple Foods, основанная в 2014 году, является производителем молочных продуктов на растительной основе, использующим свою новаторскую запатентованную технологию получения чистого белка, известную как Ripptein. Эта технология позволяет компании значительно снизить содержание примесей в растительных белках, создавая продукт с превосходными вкусовыми качествами. Продукция Ripple распространяется в более чем 19 000 торговых точках, охватывающих сети natural (Whole Foods), grocery (Kroger) и mass (Target и Walmart) по всей территории Соединенных Штатов.

Выручка Ripple [выручка в 2022 году увеличилась на 33%](#) в годовом исчислении, этому способствовала линейка Ripple Kids. Рост выручки опередил всех ключевых конкурентов бренда и был в 3 раза выше, чем у Oatly. Однако Ripple заявляет, что выручка оказалась ниже поставленных планов из-за проблем с перебоями в поставках и самозахвата новых товаров.

В четвертом квартале Ripple привлекла дополнительное финансирование по CLA на сумму 9,8 млн долларов, в котором принял участие OurCrowd с 2 млн долларов. CLA конвертируется в феврале 2023, как компания завершит первое закрытие дополнительного финансирования в размере \$17,7 млн для привлекаемого ею раунда акционерного капитала серии F в размере \$40 млн. Ожидается, что этот раунд стоимостью 40 миллионов долларов обеспечит взлетно-посадочную полосу до второго полугодия 2024 года.

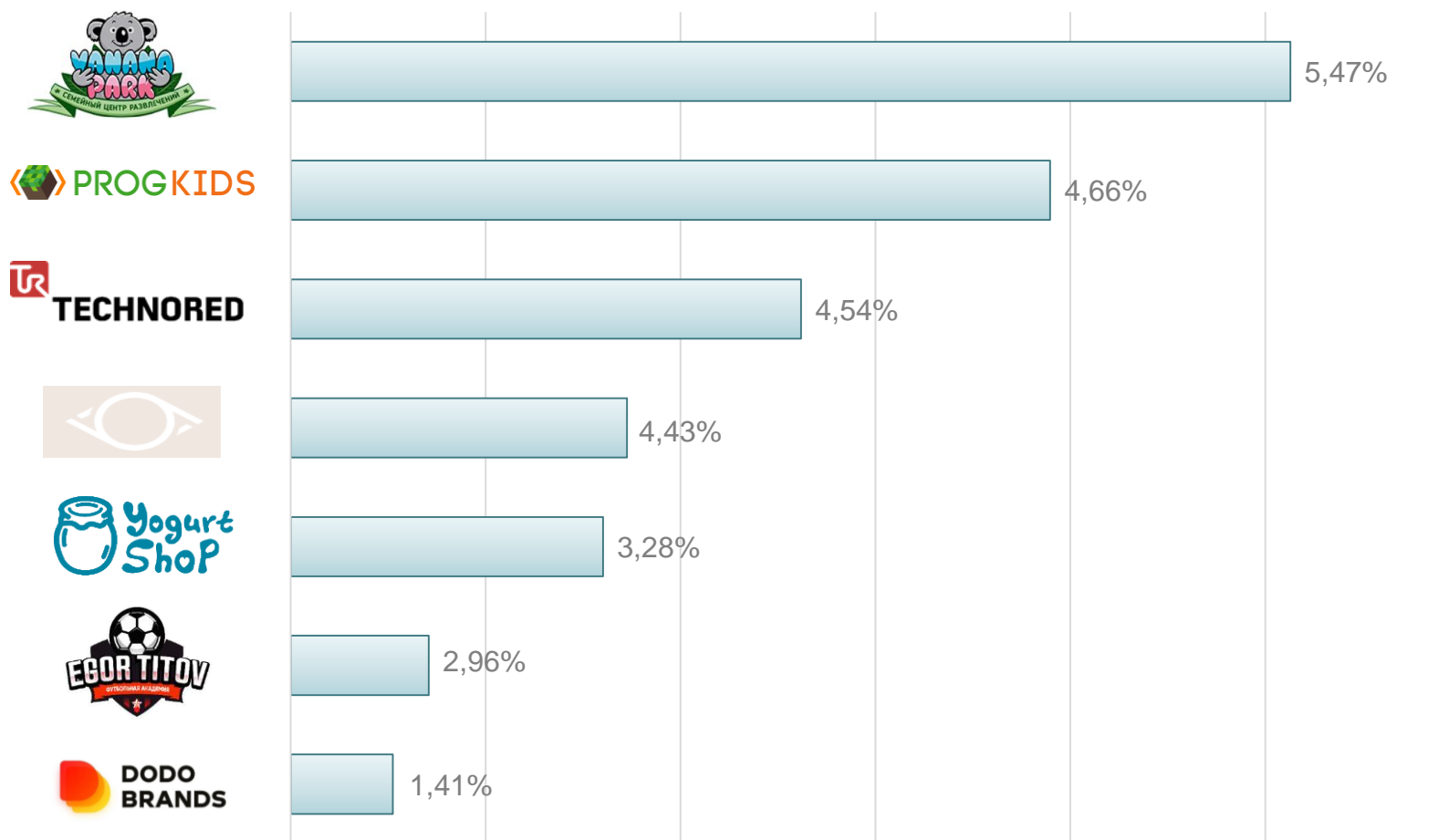


YouLife - это высокотехнологичный бренд финансовых услуг, миссия которого - вдохновлять на жизнь и превращать финансовые продукты в силу добра. Компания трансформирует рынок страхования для сотрудников, поощряя сотрудников за здоровый образ жизни, поддерживая психическое, физическое и финансовое благополучие и помогая создавать более здоровые, счастливые и мотивированные команды. Основанная в 2016 году, YouLife имеет штаб-квартиру в Лондоне и поддерживается мировыми страховщиками и венчурным капиталом.

- В октябре 2022 YouLife официально вышла на рынок страхования США;
- компания запустила индивидуальное инвестиционное страхование физ лиц (ранее была модель B2B);
- База клиентов достигла новый milestone [в 500 000+ клиентов](#);
- YouLife заключило соглашение о партнерстве с таким известным сервисом как Meditopia.

ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА БИЗНЕСА ЗА СЧЕТ СИЛЬНОЙ ДИНАМИКИ АКТИВОВ

ЛИДЕРЫ ПО ТЕМПАМ РОСТА СРЕДНЕЙ ВЫРУЧКИ*



*Месячная динамика темпов роста выручки портфельных компаний позволят оценить динамику проекта, а также оценить его эффективность относительно других проектов.

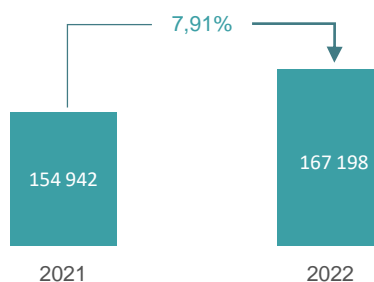


CLAN VI (13,64% компании):

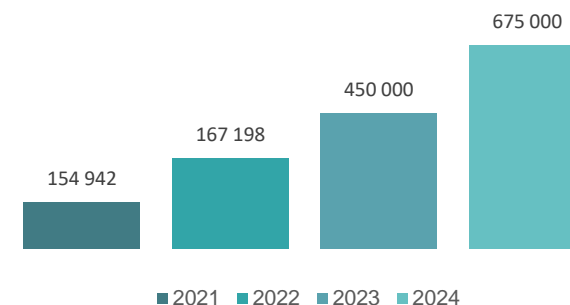
СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПАНСИИ НА РЫНКЕ МОДЫ



ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



ПЛАН ПО ВЫРУЧКЕ (ТЫС. РУБЛЕЙ)



CLAN VI придерживается стратегии по завоеванию рынка через открытие Offline точек и развития E-commerce в условиях массового ухода зарубежных конкурентов:

Изначально последствия СВО отрицательно отразились на спросе потребителей товаров CLAN VI, что не позволило достичь поставленного плана по объему выручки, но в дальнейшем компания стала бенефициаром ухода якорных инвесторов и приняла смелое решение по увеличению своего присутствия на освободившихся площадях.

В период с августа по декабрь открылись следующие локации:

- ТЦ «KazanMall» Казань;
- ТЦ «Галерея» Санкт-Петербург;
- ТЦ «Афимолл сити» Москва;
- ТЦ «Атриум» Москва;
- ТЦ «Галерея» Краснодар.

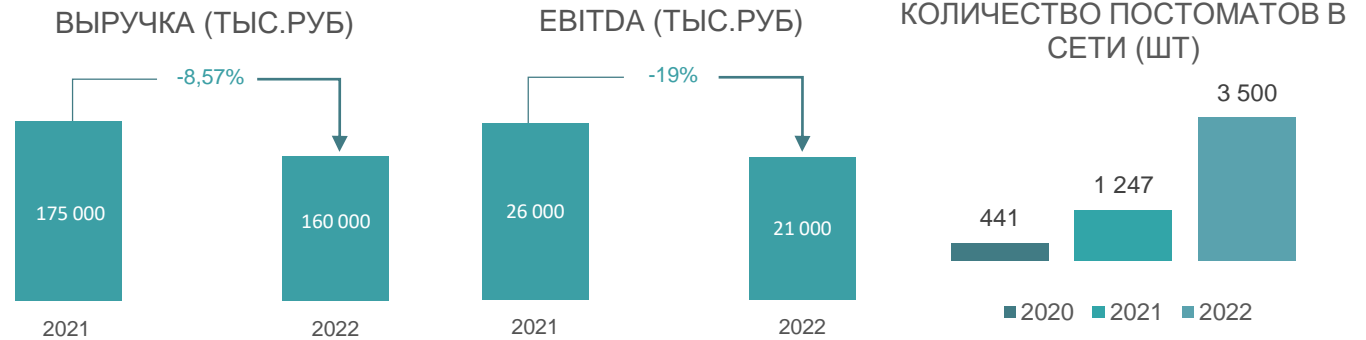
С середины февраля 2023 CLAN VI вышел на маркетплейс Ozon, разместили там наиболее популярные и высокомаржинальные костюмы «Eva» и новую коллекцию. За полмесяца вошли в топ 19% продавцов по всему маркетплейсу в категории «одежда» и планирую наращивать рекламную активность в поисковой выдаче. Формируется партия товара на Вайлдберрис и Ламоду. Работа с маркетплейсами - это не только выход на новые рынки без лишних постоянных и переменных расходов, но это и самый дешевый инструмент привлечения клиентов среди всех каналов.

Планы:

- Настройка и организация нового производства в Москве для оперативного наполнения магазинов Москвы и Санкт-Петербурга ассортиментом бренда и увеличение общего выпуска продукции для перераспределения в регионы при необходимости;
- Разработка линейки продукции в новом ценовом сегменте - premium.



ОБЪЁМ ОБРАБОТКИ И ВЫДАЧИ ЗАКАЗОВ



A.G. OMNIC Ltd - IT-продуктовая компания, специализирующаяся на разработке и производстве программно-аппаратных комплексов в сфере самообслуживания для ритейла, логистики и HoReCa. Проект на стыке ИТ и Ритейла, который упрощает процесс выдачи и реализации товаров из различных областей (решает проблему со стоимостью «последней мили»), а пользователям обеспечивается комфортный способ получения, отправки и возврата посылок.

- Снижение основных показателей год-к-году связано с уходом более 1000 иностранных компаний с российского рынка, ряд из которых являлись ключевыми клиентами компании.
- Для восстановления клиентской базы менеджмент компании принял решение нарастить штат, который был сфокусирован на заключение новых договоров, что привело к повышению управленческих расходов и снижению уровня ЕБИТДА год-к-году.

Планы:

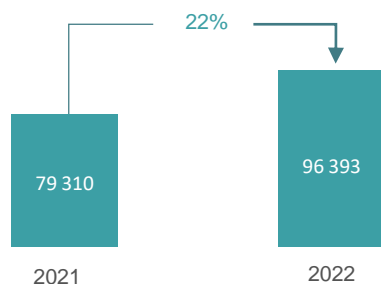
- В настоящее время ведется подготовка к сделке со стратегом, которая может быть реализована в 2023 году. Компания фокусируется на международных рынках – регионе MENA и Израиле. Импакт помогает с привлечением инвестиций.



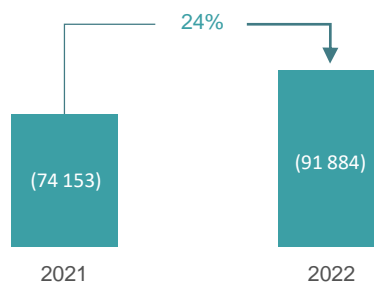
YOGURT SHOP (50% компании):

ВЫСОКИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

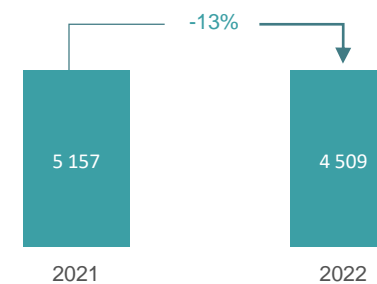
ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



РАСХОДЫ (ШТ)



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (ТЫС.РУБ)



Тыс. руб.	2019	2020	2021	2022
Консолидированная выручка	19 248	27 388	79 310	96 393
Расходы	(14 286)	(23 662)	(74 153)	(91 884)
Чистая прибыль	931	3 725	5 157	4 509
Рентабельность по чистой прибыли	4,83%	13,60%	6,50%	4,68%

Портфельная компания Yogurt shop продемонстрировала рост выручки на 22% благодаря увеличению точек продаж филиала в Москве, где темпы роста выручки обусловлены заходом в торговую сеть «ВкусВилл», но к сожалению Азбуку Вкуса, Перекресток в качестве клиентов потеряли (в планах на 2023 году вернуться в эти сети с новым ассортиментом). При этом материнская компания в Сочи зашла в торговую сеть «Перекресток».

Снижение чистой прибыли обусловлено подорожанием сырьевой себестоимости, перебоями поставок и отсутствием возможности согласования новых уровней повышения цен для крупных клиентов. Для поддержания прошлых уровней цен для сохранения доли рынка пришлось снижать маржу, а так же необходимость внедрения маркировки, что потребовало значительных финансовых вложений, привела к снижению чистой прибыли, рентабельности.

Компания расширяет продуктовую линейку продукции, появились следующие флагманские позиции: безлактозная продукция, продукция на основе кокоса.

Планы:

- Увеличение рентабельности бизнеса до 15%. Средние показатели по отрасли - 6-8%: Danone - 7,5%, Valio - 4%, FAGE - 4%;
- Разработка рецептуры для увеличения сроков годности;
- Заведение во «ВкусВилл» дополнительные высокомаржинальные позиции;
- Слияние с компанией Закваски VIVO, даст игрока с выручкой 500 млн.рублей+, синергию управляющих компаний;
- Стратегическое партнерство с Danone, запуск автоматизированной линии и в последующем выход на иностранные рынки (рассматривается Китай, ОАЭ, США).



YOGURT SHOP (50% компании):

ВЫСОКИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ



Наше производство Йогурт Шоп в Сочи посетил Генеральный директор Danone Россия Чарли Каппетти.

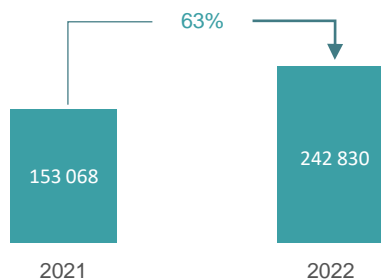
Очень высоко оценили качество, упаковку, суперфуды.

Вместе с Чарли был главный R&D директор по России.

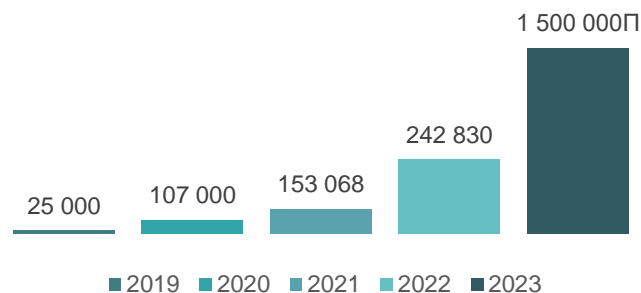
Посыл - они большие и сильные, но неповоротливые. Мы маленькие, но гибкие и классные! Ушли думать, как это объединить.

Нам не хватает компетенций для организации автоматизированной линии, помощи в проведении расчетов и далее – масштабировании в России и выходе на рынки ОАЭ, Китая и США.

ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



ФАКТ И ПЛАН ПО ВЫРУЧКЕ (ТЫС. РУБ)



Technored, несмотря на геополитическую нестабильность, продемонстрировал высокие темпы роста бизнеса:

- С потерей всех поставщиков вывели и зарегистрировали собственные продукты на рынок РФ: Reds, RedLoad, RedWeld, одновременно запустили продажи по новым направлениям: образование, дилеры и интеграторы, тендеры.
- Компания сохранила двузначные темпы роста выручки: год-к-году на 63% на фоне ухода с рынка многих европейских компаний, прекращению деятельности отечественных конкурентов;
- Согласовали крупную сделку и прошли независимый аудит и оценку корпорации РОСАТОМ;
- К 2025 году планируют достигнуть 65% доли рынка робототехники России

Планы:

- Обеспечение уверенного роста выручки (100%) по отношению к 2022 году и сдержанный рост расходов для достижения маржинальности на уровне 40%;
- Присутствие на рынке промышленной и коллаборативной робототехники РФ с долей не менее 40%;
- Старт продаж собственной продукции на международных рынках;
- Включение флагманских продуктов в реестр Минпромторга «Сделано в России».

TECHNORED (12,61% компании):

БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ В РАЗВИТИИ В УСЛОВИЯХ НИЗКОЙ РОБОТИЗАЦИИ В РОССИИ



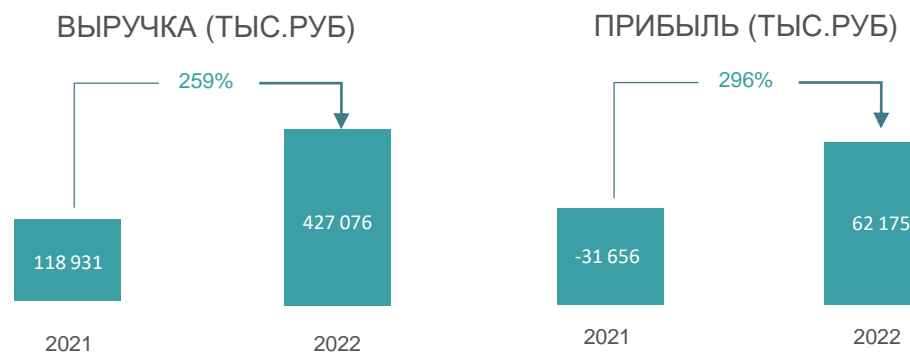
На форуме «Атомэкспо-2022» компании «Росатом Сервис» и Technored заключили соглашение о сотрудничестве в области робототехники. Гендиректор «Росатом Сервиса» Евгений Сальков заявил, что соглашение предполагает вхождение «Росатома» в капитал Technored: На первом этапе 34% компании с возможностью довести долю до контрольной.



Vanana park (51% компании) :

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И СМЕЩЕНИЕ ФОКУСА С РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, НА ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА

ТЫС. РУБ.	2021	2022
Выручка	118 931	427 076
Расходы	(150 587)	(364 901)
Чистая прибыль	-31 656	62 175



1. Рост выручки компании на 259% за 2022 год к 2021 году связан с вводом в эксплуатацию новых объектов, одновременно была подтверждена гипотеза об уникальности, проработанности концепции парка, которая имеет существенные конкурентные преимущества и высокий возврат клиентов.
2. Прибыль парков также показывает кратный рост на 296% в 2022 году к 2021 году за счет ввода объектов в эксплуатацию и снятия ограничений COVID-19 относительно аналогичного периода прошлого года и органического роста клиентов.
3. Эффективная модель запуска и операционного управления позволила увеличить чистую прибыль в 2022, а также оптимизация расходов и стратегическое управление поддержали дальнейший рост, невзирая на сезонность и геополитическую обстановку.
4. Импакт планирует увеличить долю в компании до 66%, выкупив долю основателя. Управление сейчас осуществляется нашей командой.

Планы развития на 2023 год:

- Повышение рентабельности парков посредством введения системы оптимизации расходов;
- Стандартизация и оптимизация процессов работы во всех парках;
- Повышение NPS гостей до 90%;
- Достижение дивидендного потока на долю акционеров 80 млн.р в 2023 году и 120 млн.р в 2024 году.



Vanana park (51% компании):

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И СМЕЩЕНИЕ ФОКУСА С РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, НА ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ IMPACT - 3 в 1

I IMPACT

```
graph TD; A["I IMPACT"] --> B["ИНВЕСТИКОМПАНИЯ"]; A --> C["АНДЕРРАЙТЕР"]; A --> D["БИЗНЕС-ДЕВЕЛОПЕР"];
```

ИНВЕСТИКОМПАНИЯ

вложение собственных средств и запуск инвестиционных фондов

АНДЕРРАЙТЕР

услуги по привлечению капитала за комиссию или долю в проекте

БИЗНЕС-ДЕВЕЛОПЕР

влияние на результаты портфельных компаний внедрением лучших практик, связями и медийными ресурсами

ПРОБЛЕМЫ И ЖЕЛАНИЯ ИНВЕСТОРОВ И ОСНОВАТЕЛЕЙ

\$34 трлн незакрытая потребность малого бизнеса в инвестициях в мире*

	ИНВЕСТОРЫ	ОСНОВАТЕЛИ МАЛОГО БИЗНЕСА
ПРОБЛЕМЫ	<ul style="list-style-type: none"> • Имеют низкую доходность (не более 5%) по традиционным инструментам • Теряют деньги на хайповых инвестициях (IPO, Pre-IPO, крипто) и вложениях в проекты на ранних стадиях 	<ul style="list-style-type: none"> • Не получают кредиты от банков • Не могут выпустить облигации • Получают непривлекательные условия долевого финансирования • Тратят много времени на привлечение инвестиций
ЖЕЛАНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> • Хотят монетизировать свои знания, найти своих, быть сопричастным к крутому проекту • Устали от своего бизнеса, хотят диверсифицироваться, но без погружения в операционку 24/7 • Ищут высокодоходные инвестиции с контролируруемыми рисками 	<ul style="list-style-type: none"> • Нуждаются в профи, которых не могут позволить себе нанять • Ищут “умное” финансирование и партнеров для развития бизнеса • Нуждаются в знаниях и обмене лучшими практиками

* По данным Минэкономразвития России, аналитического агентства Preqin и собственной экспертной оценки, выведенной по пропорции экономик разных стран

I IMPACT

ИНВЕСТБАНКИНГ СЕГОДНЯ

★ 200 лет истории

★ 139 публичных финансовых компаний
с капитализацией от \$500 млн до \$200 млрд

Деятельность инвестбанков не прозрачна для клиента и сводится к поверхностному консалтингу, без глубокого погружения в нужды бизнеса.

Инвесторы теряют деньги на комиссиях и невыгодных сделках.

Инвестбанки не работают с малым и средним бизнесом (МСБ), это не рентабельно для них. Инвестбанкиры и предприниматели общаются на разных языках.

Удовлетворенность клиентов (NPS) и срок жизни клиента (LTV) свидетельствует об одноразовом характере взаимодействия с инвесторами.



Миссия - комиссия

DISRUPT В ИНВЕСТБАНКИНГЕ

★ Глобальное комьюнити

20+ основателей компаний
50+ сотрудников и партнеров
400+ агентов по привлечению
23000+ инвесторов с капиталом от
\$100 тысяч до нескольких млрд \$

Главный принцип - открытость

★ Единая платформа взаимодействия

Участники взаимодействуют на глобальной IT-платформе, созданной с применением AI и Data Science, которая дает подсказки об интересах каждой из сторон, способствуя эффективному персональному офферингу, вместо спама.

★ Личный бренд Основателя

Книга-бестселлер и блоги на разных языках, публичные выступления, работа с лидерами мнений и грамотный пиар.

Мы формируем доверие, создавая долгосрочные сложно повторяемые конкурентные преимущества.

Компании получают SMART-инвесторов, сохраняют динамику роста на 50-100% в год на протяжении 3-5-7 лет, продаются со значительной прибылью или становятся дивидендными активами ("cash cow").

Проблему ликвидности долей мы решаем через обратный выкуп со стороны основателей компаний, вторичный OTC-рынок, cash-out на следующем раунде, M&A от стратега или выводом компаний на IPO.

ПРОВЕРЕННАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Сетевой эффект и глобальное масштабирование.

Чем больше smart-инвесторов и агентов сети, тем быстрее закрываются сделки по проектам. Чем лучше результаты наших портфельных компаний, тем проще закрывать новые раунды.



ЮНИТ-ЭКОНОМИКА ОДНОГО ПРОЕКТА

\$100k-250k

Чистая прибыль IMPACT

\$2-5 млн

Инвестиционный раунд

\$100-500k

Средний чек инвесторов

5-20

человек

Инвесторов в синдикате

1-6

месяцев

Срок закрытия раунда

5-10%

+ доля/опцион (1-5%)

Комиссия

0,5-1,5%

Расходы на Маркетинг/
PR

\$1k-10k

Расходы на сопровождение
сделки

10-50%

от нашей прибыли агентам
и партнерам, участвующим
в сделке

РАЗМЕР РЫНКА И ПОТЕНЦИАЛ АНДЕРРАЙТИНГА ДЛЯ МСБ

\$3,4 трлн max-объем комиссий за привлечение инвестиций в проекты МСБ

36% достижимая рентабельность по чистой прибыли

\$25-50 млн прибыль в год или **0,01%** доли рынка
увеличит капитализацию IMPACT до **\$1-2 млрд**

Год	2023	2025	2027
Привлеченный капитал	\$200 млн	\$2 млрд	\$10 млрд
Проекты	50	200	800
Выручка/ комиссия	\$14 млн	\$120 млн	\$450 млн
Чистая прибыль	\$2.5 млн	\$35 млн	\$160 млн
Рентабельность	18%	29%	36%

КОНКУРЕНТЫ ЗА ДЕНЬГИ ИНВЕСТОРОВ

	Доходность	Риски	Ликвидность	Комиссии	Особенности
Банки	Низкая или отрицательная	Низкие	Высокая	Средние, есть скрытые	Бюрократия. Не зарабатывают много с клиентских депозитов. Ищут новые продукты для монетизации старой базы.
Инвестбанки / фонды	Низкая	Средние	Средняя	Средние, есть скрытые	Структурные продукты с большими комиссиями. Короткие горизонты ради премий менеджеров. Для инвесторов с капиталом от \$50 тыс. до \$1 млн не доступны.
Платформы для краудфандинга	Средняя	Высокие	Низкая	Средние	Слишком маленькие чеки - неосознанные инвесторы создают проблему бизнесу. Нет индивидуального подхода. Массовые дефолты.
Инвестклубы / Синдикаты	Высокая	Высокие	Низкая	Очень высокие	Минус на Pre-IPO , SPAC. Высокие комиссии. Отсутствие аудита - непрозрачность. Успешных EXIT мало, о провалах умалчивают.
IMPACT	Высокая	Средние	Средняя	Отсутствуют или средние	Нет прямых конкурентов, мы - поставщики проектов для категорий ниже. Smart-подход, долгосрочность, открытость, технологичность и глобальный нетворкинг.

КОНКУРЕНТЫ ЗА ПРОЕКТЫ, МОГУТ СТАТЬ СОЮЗНИКАМИ

	Чеки инвестирования	Smart - поддержка	Ограничения предпринимателя	Горизонт входа	Комментарий
Стратеги	\$10 млн - 1 млрд	Средняя	Тотальные	M&A	Выход для нас и наших инвесторов.
Фонды	\$1 млн - 100 млн	Высокая	Высокие	3-5 лет	Могут быть выходом для нас и наших инвесторов, или со-инвесторами в раундах.
Инвестклубы / Синдикаты	\$100k - 10 млн	Низкая	Низкие	1-2 года	Можем вместе формировать вторичный рынок или участвовать вместе в сделках, делить комиссию.
Бизнес-ангелы	\$50k - 5 млн	Высокая	Низкие	3-5 лет и более	Участвуют в наших синдикатах, так как весь раунд закрыть не могут.
Акселераторы	\$25k - 3 млн	Высокая	Низкая	До 3 лет	Работают с ранними стадиями. Лучшие проекты передают нам.
Частные брокеры	\$10k - 1,5 млн	Нет	Нет	Нет	Продают всё подряд, главное - высокая комиссия. Не имеют доступа к сильным проектам. Потенциально - наши агенты.
IMPACT	\$500k - 2 млн	Высокая	Низкие	3-5 лет и более	Интересны раунды seed, A и дистресс активы, без ограничения по географии и отраслям.

КОМАНДА

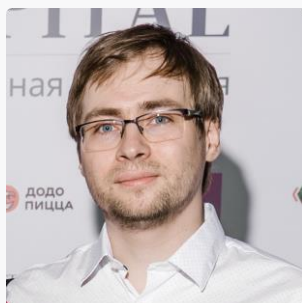


Валерий Золотухин Founder, CEO

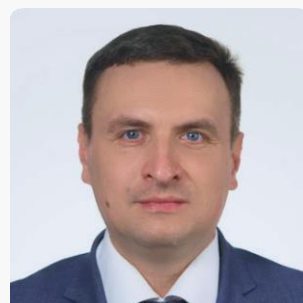
3 успешных exit как со-основатель
лучший exit как инвестор, x21 за 4.5 года

Результаты команды:

- +55% среднегодовая доходность в течение 9 лет
- Управляли \$1.5 млрд на фондовом рынке
- Создали аналитическую систему RANKS с покрытием >50000 компаний по всему миру
- Привлекли более \$50 млн в МСБ



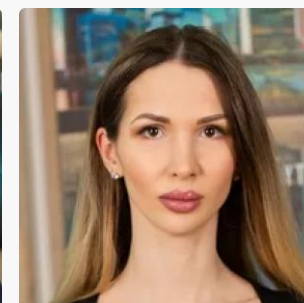
Евгений Канев
Investment Director



Сергей Макеев
Country manager EMEA,
Mastercard



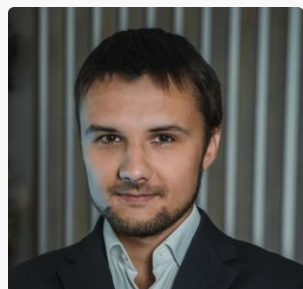
Константин Пушок Head
of Legal and Compliance



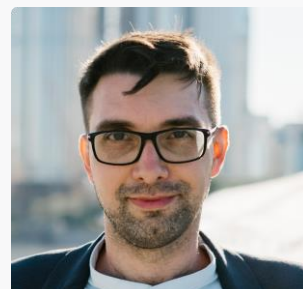
Анна Михайлова
HR-partner



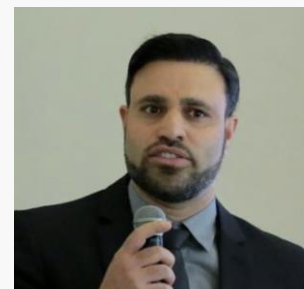
Илья Щетников
Head of Consulting,
PWC



Аносов Иван
Head of Scouting

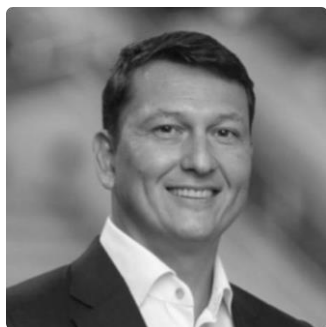


Азат Закиров
Risk Management
Data Science



Rayees Wani
Head of agents network,
J&K Bank (India), Adnow

ADVISORY BOARD



Максим Телемтаев
White&Case



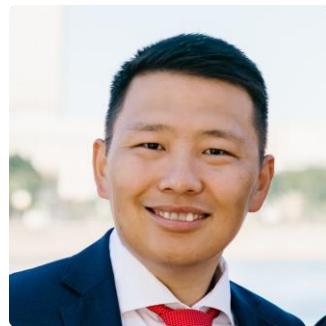
Tatyana Bateson
Credit Suisse



Richard Bateson
Man Group



Samish Kumar
Mastercard, Transfast



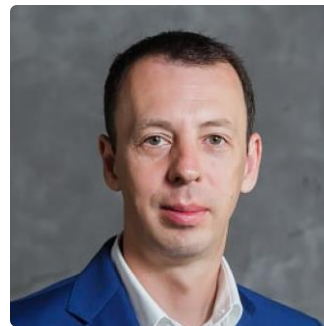
Александр Бурцев
InDriver



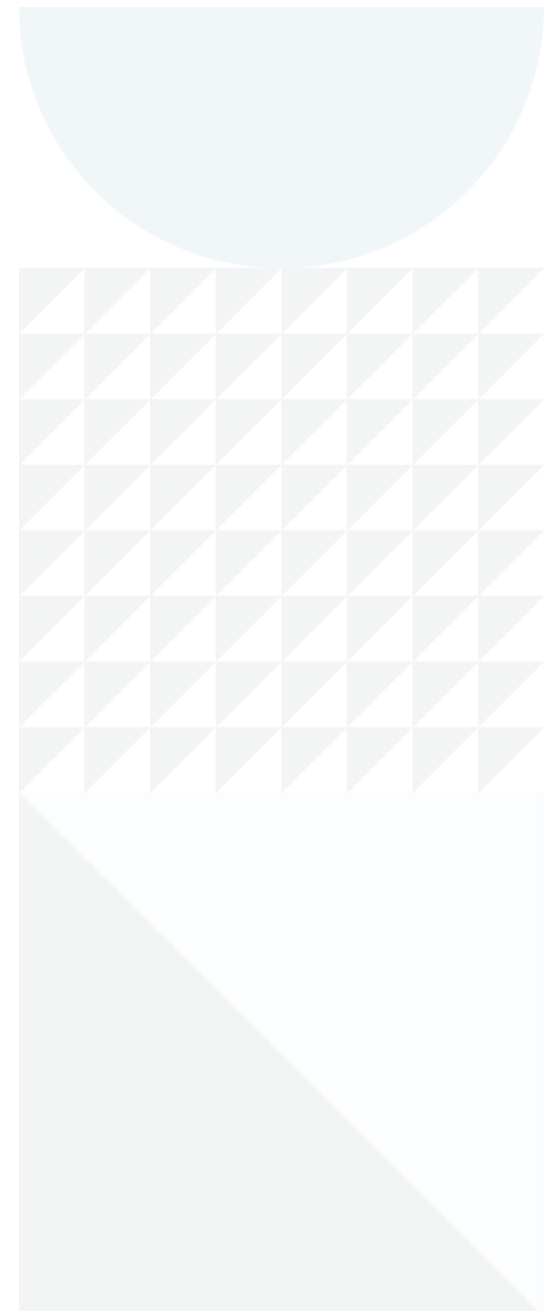
Павел Верещетин
Johnson & Johnson,
Platinum Equity



Kai Liang
Immerse
MEL Science



Алексей Басов
FINAM



I IMPACT

АГЕНТСКАЯ И ПАРТНЕРСКАЯ СЕТИ

позволяют масштабироваться
с минимальными расходами на маркетинг

11 партнеров (по принципу франшизы)

570+ агентов, которые пополняют базу инвесторами и перспективными проектами, с постоянным расширением сети.

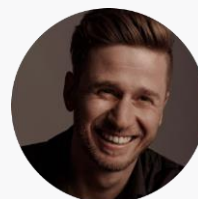
Действуют постоянные программы обучения.

Создается единая ИТ-платформа с элементами соревновательной геймификации.



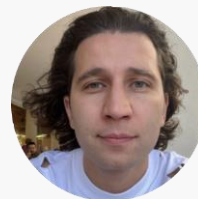
Андрей Лисин ru

закрыл раунд в инновационном проекте по беспилотникам



Сергей Хижняк рт

закрыл \$1,35m и заработал >\$40k комиссионных за месяц



Денис Онищук ae

стал акционером быстрорастущей компании в UK вместе с Tier-1 фондами



Jacob Wang cn

нашел несколько топовых проектов и привел крупного инвестора из Казахстана, который вложил сразу в три наши компании



Daniel Ishimwe rw

заработал более +30% на фондовом рынке благодаря аналитике IMPACT.

Мы ведем переговоры о крупном раунде

Мультипликаторы в секторе (Freedom Finance, Black Stone, Goldman Sachs): **P/E = 20-40, P/BV = 5-10**

Мы оцениваем себя по нижней границе диапазона, хотя растем быстрее за счет низкой базы.

X10-20 в течение 5 лет прогнозируемая прибыль стратегического инвестора от начальных вложений

\$10 млн за 10% (pre-money \$90 млн)

Exit возможен за счет инвесторов следующих раундов, secondaries (вторичного рынка среди текущих акционеров) или IPO.

I IMPACT

НА ЧТО ПОЙДУТ ИНВЕСТИЦИИ

На арбитражные и портфельные сделки, расширение команды, развитие технологий, проведение маркетинговой кампании для увеличения количества партнеров, комплаенс и юридическое сопровождение при выходе на новые рынки.

Сейчас и в дальнейшем 1% от всех финансовых потоков мы планируем направлять на благотворительность.



50%

Сделки

20%

Команда

15%

IT

10%

PR & Marketing

4%

Юристы & комплаенс

1%

Благотворительность

I IMPACT

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ГРАЖДАНСКАЯ ПОЗИЦИЯ

Мы активно поддерживаем детский спорт, детей сирот, людей с ограниченными возможностями, а также тех, кто оказался в трудной жизненной ситуации.



**Одна из благотворительных акций IMPACT и наших инвесторов.
В детском доме чемодан символизирует начало новой жизни для ребенка. Он складывает в него вещи, когда его забирает приемная семья.**



ИМПАКТ КАПИТАЛ

International investment neobank

ИР-ОТДЕЛ

Тел.: +7 (495) 278 08 88 (Россия)

Тел.: +971 50 434 9124 (ОАЭ)