



**IMPACT CAPITAL**

Инвестиционная акционерная компания

Инвестиционная акционерная компания

**IMPACT Capital**

ГODOVOЙ ОТЧЕТ ЗА 2020 ГОД



Валерий Золотухин  
Генеральный директор  
АО «ИМПАКТ КАПИТАЛ»

# 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.

# ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2020

---

1 сентября 2019 года я написал первое [письмо](#), где рассказал об идее создания IMPACT Capital и задекларировал наши основные цели на 2020 год :

- Привлечь 300 млн.рублей.
- Обогнать индексы S&P, РТС, ММВБ и биткоин.
- Показать доходность не менее 21% в \$.

Все три цели мы достигли и даже перевыполнили план.

Мы привлекли 338 млн.рублей, из которых 104 млн.рублей — это акционерный капитал. Остальные 234 млн.рублей привлечены в проекты, за что мы получили комиссионный доход, доли и опционы в проектах.

Наши активы по балансу выросли с 32 млн.рублей до 268,5 млн.рублей, увеличившись в 8,4 раза. Рыночная стоимость всех наших активов по среднерыночным мультипликаторам составляет 400 млн.рублей.

Долг при этом составляет 100 млн.рублей (из них 70 млн.рублей – возвратные, а 30 млн.рублей будут конвертированы в акционерный капитал при достижении прибыли компании в 100 млн.рублей в год). Мы получили долговой капитал на максимально лояльных условиях и заплатили за год всего 3,4 млн.рублей процентов.

Мы использовали механизм так называемого «халяльного кредита», когда риски и прибыль делятся 50/50. Долг компании в нашем учете не включает беспроцентные займы учредителя и займы конвертируемые в акционерный капитал по нашему решению. После конвертации данные средства увеличат собственный капитал компании, а в бухгалтерской отчетности будут отнесены к «Добавочному капиталу».

# ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2020

---

В 2020 году мы показали EBITDA 30,59 млн.рублей и чистую прибыль в размере 18,45 млн.рублей, хотя в течение года мне пришлось определенное осмысление важности показателей. Изучая опыт Amazon и читая ранние письма Безоса своим акционерам, я пришел к выводу, что основополагающим критерием нашего успеха станет акционерная стоимость, которую мы создадим в долгосрочной перспективе.

В связи с этим неправильно стремиться максимизировать прибыль компании на самом старте, ведь IMPACT Capital всего 1,5 года! Гораздо более важный показатель – это стоимость наших активов и свободный денежный поток на акцию (FCF). Он составил 28,84 рублей на акцию, что существенно больше, чем в 2019 году, когда активы еще не давали отдачи на вложенное.

У публичных компаний на Wall Street, да и на Московской бирже тоже, есть одна проблема. Публичные компании - заложники квартальных отчетов. Такая ситуация вынуждает руководителей действовать краткосрочно, чтобы показывать красивые цифры квартал-к-кварталу.

Например, мы держим перспективную бумагу Teradyne (тикер TER) с 2019 года, которую мы покупали по 48\$ и которая выросла почти до 80\$. Заканчивается неудачный квартал, мы понимаем, что в нем у нас будет небольшой убыток или маленькая прибыль и поэтому решаем продать бумагу для того, чтобы показать высокие результаты.

## ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2020

---

Продаём, платим налог, а через полгода бумага вырастает до 130\$ и продолжает расти! Если бы мы ее не продали, то заработали бы больше, вдобавок сэкономив на налогах! В российском налоговом кодексе есть статья 217, которая содержит нормы об освобождении от уплаты налога с ценных бумаг, если ты держишь их непрерывно более 5 лет.

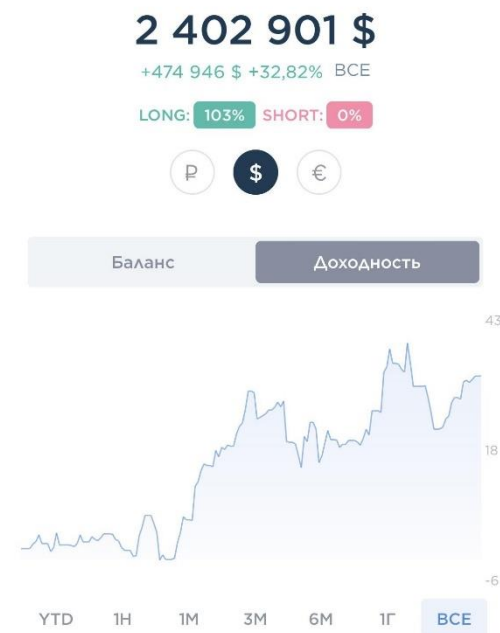
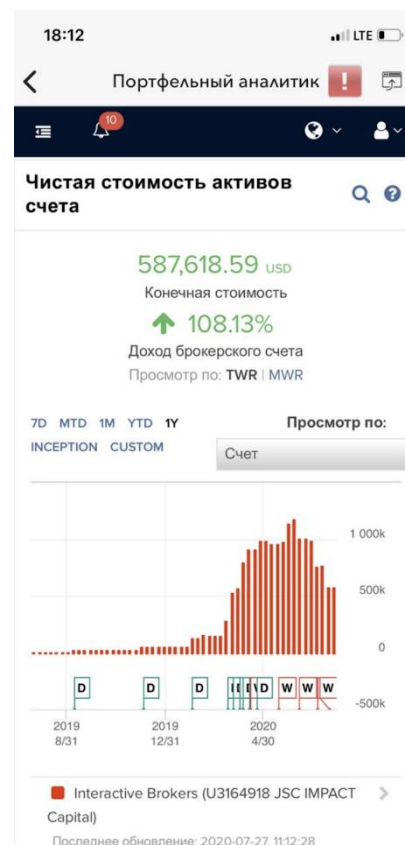
В связи с вышесказанным, первая важная новость на 2021 год заключается в том, что мы переходим от подробной квартальной отчетности к полугодовой.

Кроме избавления от необходимости краткосрочных действий, это также высвободит время наших немногочисленных сотрудников на работу над созданием акционерной стоимости, а не над оформлением отчетов (пока у нас не внедрена автоматизация и это отнимает массу времени).



# ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2020

Одним из важнейших и правильных решений 2020 года было удержание свободных средств и обеспечение доступа на международные рынки. У юр.лиц, открывающих счета у российских брокеров, есть ограничения в плане инвестиций. Сейчас мы уже как юр.лицо получили статус «Квалифицированного инвестора», так как соответствуем требованиям по частоте сделок и цены таких сделок в объеме не менее 50 млн. рублей. К сожалению, с Interactive Brokers мы больше не работаем, мы не знали такого нюанса, что выводить денежные средства с их брокерского счета можно только раз в квартал. Мы вывели их два раза по 200 000\$ в течение месяца, за что IB закрыл нам счет и обязал ликвидировать все позиции. Пусть это фото и эта доходность теперь будут увековечены в этом обращении. Мы перешли в АТОН и Exante, начав построение перформанса заново.



В 2021 году публичные рынки США перегреты и мы ожидаем коррекции. Наш фокус будет сосредоточен на развивающихся рынках (emerging markets), которые недооценены, а также на частных быстрорастущих компаниях и на усилении нашего инвестброкерского направления.

Что же касается публичного рынка, то большую часть активов мы держим в недооцененных российских активах, которые генерируют стабильно растущую прибыль, при этом имея низкие мультипликаторы р/е. В частности, нам принадлежит 0,5% Банка Санкт-Петербург, самого недооцененного из топ-30 российских банков.



# ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2020

Карантин также дал время на осмысление пройденного пути и завершение работы над книгой «Акционер. Большие деньги на маленьких компаниях». Она получила высокие отзывы читателей и вскоре мы заведем её во все книжные магазины, возможно, не только России (после некоторой доработки).

Когда у тебя молодая инвестиционная компания, то доверия к тебе нулевое. Инвестиции – идеальная сфера для разного рода мошенников, которые создали неправильные ассоциации с этим словом у населения. Я решил пока не тратить деньги на активный пиар, работать только на входящих обращениях и уделять этому вопросу минимальное время.

Лев Ошанин в 1958 году написал «Песню о тревожной молодости» и в ней есть очень хорошие строки: «Готовься к великой цели, а слава тебя найдет». Я объяснил команде, что за нас должны говорить наши результаты. И мы отказались от активного пиара, уделив внимание внутренним процессам и постоянным маленьким улучшениям. Большинство из наших 60 акционеров пришли по рекомендациям.

## Наши главные цели 2021 (с % прироста к 2020 году):

Активы по балансу: 600 млн.рублей (+124%)

EBITDA: 136 млн.рублей (+246%)

Чистая прибыль: 80 млн.рублей (+332%)



Акционер. Большие деньги на маленьких компаниях

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 СОСТОЯНИЕ

Единица измерения: млн.рублей

| Метрика                               | Факт аудировано*<br>2019 | Факт аудировано<br>2020 | План<br>2021 |
|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------|
| Выручка                               | 0,6                      | 524,5                   | 1 200        |
| Валовая прибыль                       | 0,2                      | 41,5                    | 200          |
| Коммерческие и управленческие расходы | (0,9)                    | (23)                    | (84,5)       |
| из них — маркетинг                    | (0,3)                    | (6,9)                   | (19)         |
| ЕБИТДА                                | (0,3)                    | 30,59                   | 136          |
| % по долгу                            | (0,1)                    | (3,4)                   | (36)         |
| Прибыль                               | (0,7)                    | 18,45                   | 80           |
| <b>Активы</b>                         |                          |                         |              |
| Активы по балансу                     | 32,1                     | 268,5                   | 600          |
| Активы по рыночной стоимости          | 85,3                     | 385                     | 1 000        |
| Долг                                  | 12                       | 100                     | 300          |
| FCF / акцию                           | (0,1)                    | 28,84                   | 120          |
| Прирост публичного портфеля (в \$)    | 44%                      | 54%                     | 25%          |
| Людей в команде                       | 3                        | 13                      | 17           |
| Валовая прибыль на сотрудника         | 0,2                      | 3,2                     | 11,8         |

Рост объема выручки год-к-году не является существенной метрикой, так как отражает объемы оборота операций по ценным бумагам на публичном рынке (разовые сделки купли-продажи ценных бумаг считаются, как оборот). В 2021 году мы планируем перейти на отчетность МСФО.

В структуре выручки компании от квартала к кварталу происходит увеличение дивидендных потоков от портфельных публичных компаний. Основная доля в прочих доходах и расходах включает в себя такие статьи как курсовые разницы и переоценка ценных бумаг, которая производится раз в квартал.

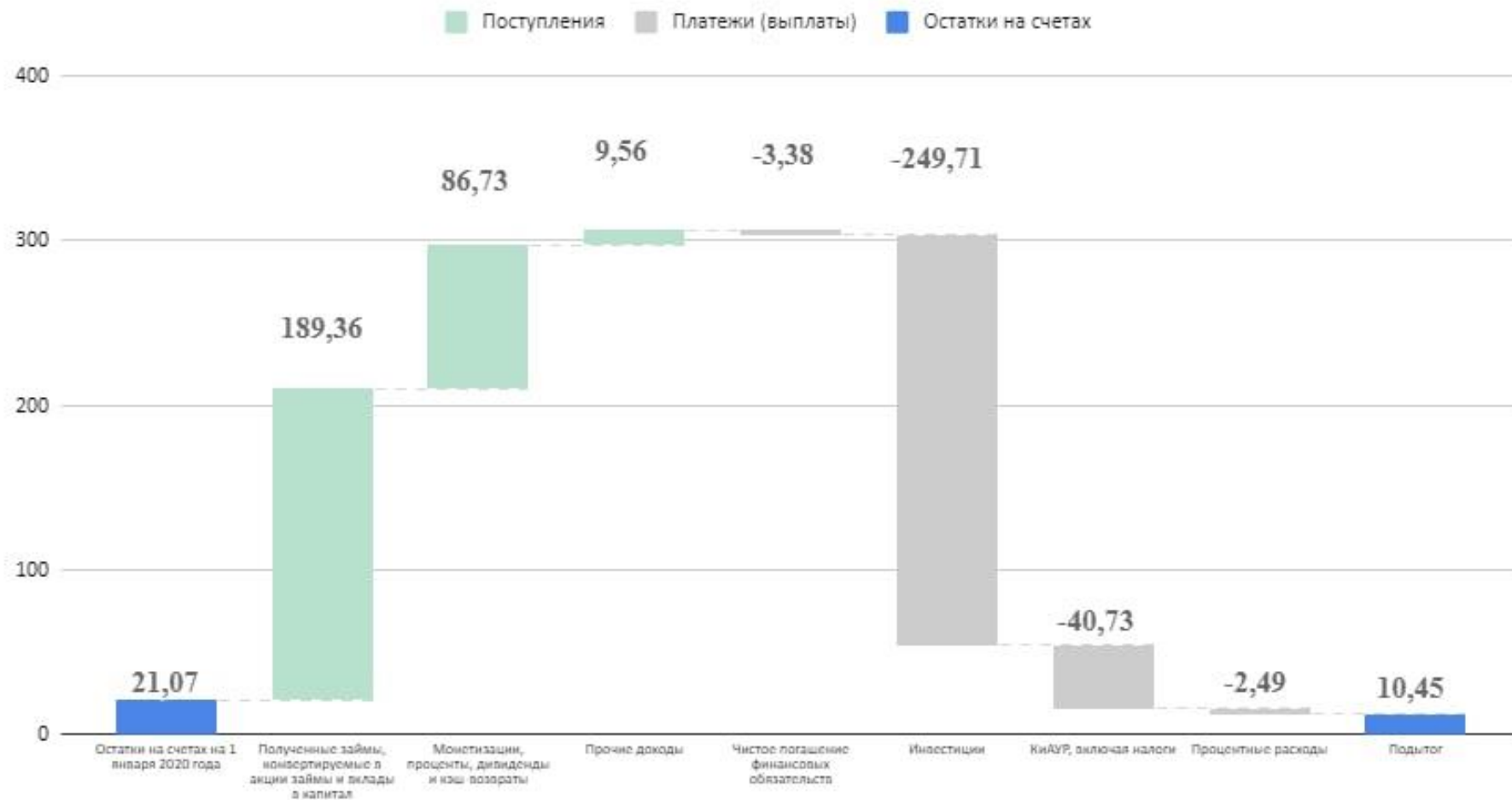
Компания показала чистую прибыль благодаря реализации отделом аналитики успешных сделок на фондовом рынке, а также инвестброкерской деятельности. Устойчивое развитие и успех в долгосрочной перспективе будет обеспечен за счет инвестиций в перспективные частные компании, реализацию потенциала которых мы ожидаем в конце 2021, начале 2022 года, а также за счет оказания привлечения инвестиций и помощи в масштабировании портфельных проектов. Мы вышли на объем таких сделок около 50 млн.рублей в месяц.

\*в 2019 году мы не завершили консолидацию активов, деятельность велась также за балансом АО «Импакт Капитал», в таблице указаны данные по аудированной отчетности.

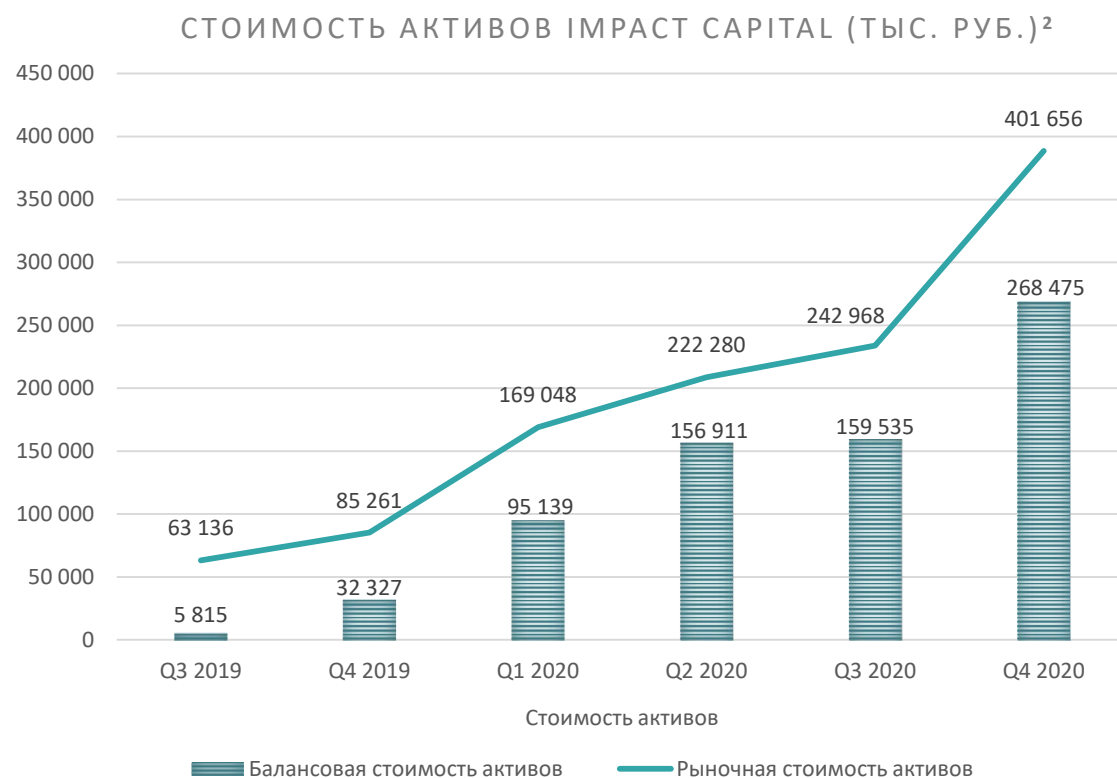
Неаудированные общие результаты по группе компаний за 2019 год размещены на сайте [impact-capital.com](https://impact-capital.com) в разделе Отчётность. В 2020 году консолидация активов была завершена, вся деятельность отражена в балансе АО «Импакт Капитал» и результаты аудированы независимым аудитором Сервис-аудит (<https://auditservice.org/>), компанией с 27-летним опытом и репутацией на рынке.

# ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ IMPACT CAPITAL

Денежные потоки корпоративного центра за 2020 год (млн.рублей)



# СТОИМОСТЬ АКТИВОВ



Рыночная стоимость активов<sup>1</sup> компании в 4 квартале 2020 выросла на 65,3% к рыночной стоимости активов в 3 квартале 2020 по состоянию на 31 декабря 2020г. Дополнительно отмечаем, что рыночная стоимость активов компании в 4 квартале 2020 выросла на 371,1% год-к-году.

При этом рыночная стоимость активов на 49,6% выше балансовой стоимости в 4 квартале 2020 г. Данный результат был достигнут за счет эффективного управления денежными средствами на фондовом рынке и роста портфельных компаний.

Положительная динамика роста стоимости активов позволит компании привлекать капитал от крупных фондов и инвесторов на привлекательных условиях для дальнейшего масштабирования.

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

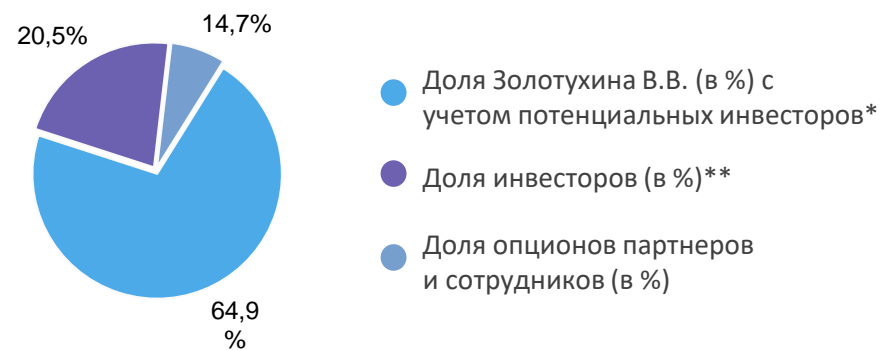
<sup>1</sup>Мы переоцениваем частные компании и недвижимость следующим образом:  
- если компания прибыльная и уже более-менее стабильная, то от 5 до 40 x EBITDA, 2-10 x P/BV;  
- если убыточная, но быстрорастущая, то от 0,5 до 40 выручек последнего месяца;  
- коммерческая недвижимость – 80/120 месячных арендных плат.

<sup>2</sup> Стоимость активов скорректирована в связи с применением ПБУ 18/02 в новой редакции балансовым методом

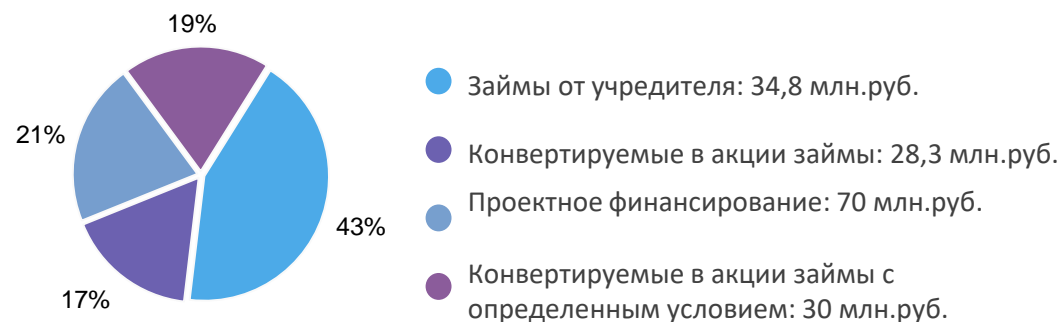
## ПОКАЗАТЕЛИ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СТРУКТУРА КАПИТАЛА 2020 Г.

| Показатели                                 | 2019      | 2020      |
|--|-----------|-----------|
| Цена акций (P)                             | 1 500 P   | 1 873 P   |
| P/E  | -         | 104,86    |
| Forward P/E                                | 40        | 24,19     |
| EPS  | -         | 17,86     |
| Средний объем торгов в месяц (млн. рублей) | 17,03     | 15,73     |
| P/BV                                       | 62,49     | 34,27     |
| ROA  | -         | 6,87%     |
| Количество акций в обращении               | 1 010 000 | 1 033 184 |
| Капитализация (млн. рублей)                | 1 515     | 1 935     |

Структура акционерного капитала IMPACT Capital



Структура долга Impact Capital



## КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2020 г. И ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

РЕЗУЛЬТАТЫ  
ПОРТФЕЛЬНЫХ  
КОМПАНИЙ



- Проведение изменения назначения объекта из фермерского рынка в формат районного центра развлекательных, спортивных и бытовых услуг, выход объекта на операционную прибыль. Запуск процессов по выкупу помещения у Департамента городского имущества г Москвы;
- Компания Yogurt shop продемонстрировала устойчивость на фоне Covid-19 и начинает процесс масштабирования компании путем расширения площади производства и подключения сбытовой поддержки в гипермаркетах «Магнит» и «Перекресток» в Сочи, и гипермаркетах «Азбука вкуса», «Бахэтле», «ЭкоМаркет» в Москве, а также онлайн гипермаркетах «Утконос» и OZON;
- Впервые в России TECHNORED сделал роботизированную систему для хирургических операций – проект освещался по федеральным СМИ в рамках крупного контракта с «Московским государственным техническим университетом имени Н.Э. Баумана. Открытие множества новых направлений, одно из которых сварка. Превращение в маркетплейс готовых решений по автоматизации.
- Развитие инфраструктуры - создание площадки для тренировок на кварцевом песке и открытие нового направления «Акробатика», что привело к увеличению частоты и стоимости проведения тренировок и загрузке объекта на 70%. Была создана команда родителей по футболу, что является предпосылкой для создания родительской лиги и проведению фестивалей по футболу в Турции;
- Запуск активити парка Vanana Park (Тольятти), который в первый месяц работы показал 1,2 млн. руб. прибыли и вышел на 54 % объема доковидной выручки. Запущено строительство двух новых объектов в Саранске и Красноярске.

СОБЫТИЯ  
КОРПОРАТИВНОГО  
ЦЕНТРА



- За 2020 было привлечено 338 млн. рублей, из которых 104 млн. рублей – это акционерный капитал, а 234 млн. рублей было привлечено в проекты, за что мы получили комиссионный доход, доли и опционы в проектах;
- Средняя доходность публичного портфеля АО «Импакт Капитал», размещенного у четырех брокеров – Interactive Brokers, Альфа Директ, Exante и АТОН составляет +54% в долларах, против +44% годом ранее. Дополнительно отмечаем, что значительная часть этой прибыли остается нереализованной, так как горизонты инвестирования - более 3-х лет;
- Переход с 2021 от подробной квартальной отчетности к полугодовой позволит сфокусироваться на росте акционерной стоимости компании, а не над оформлением отчетов, пока не внедрена автоматизация.

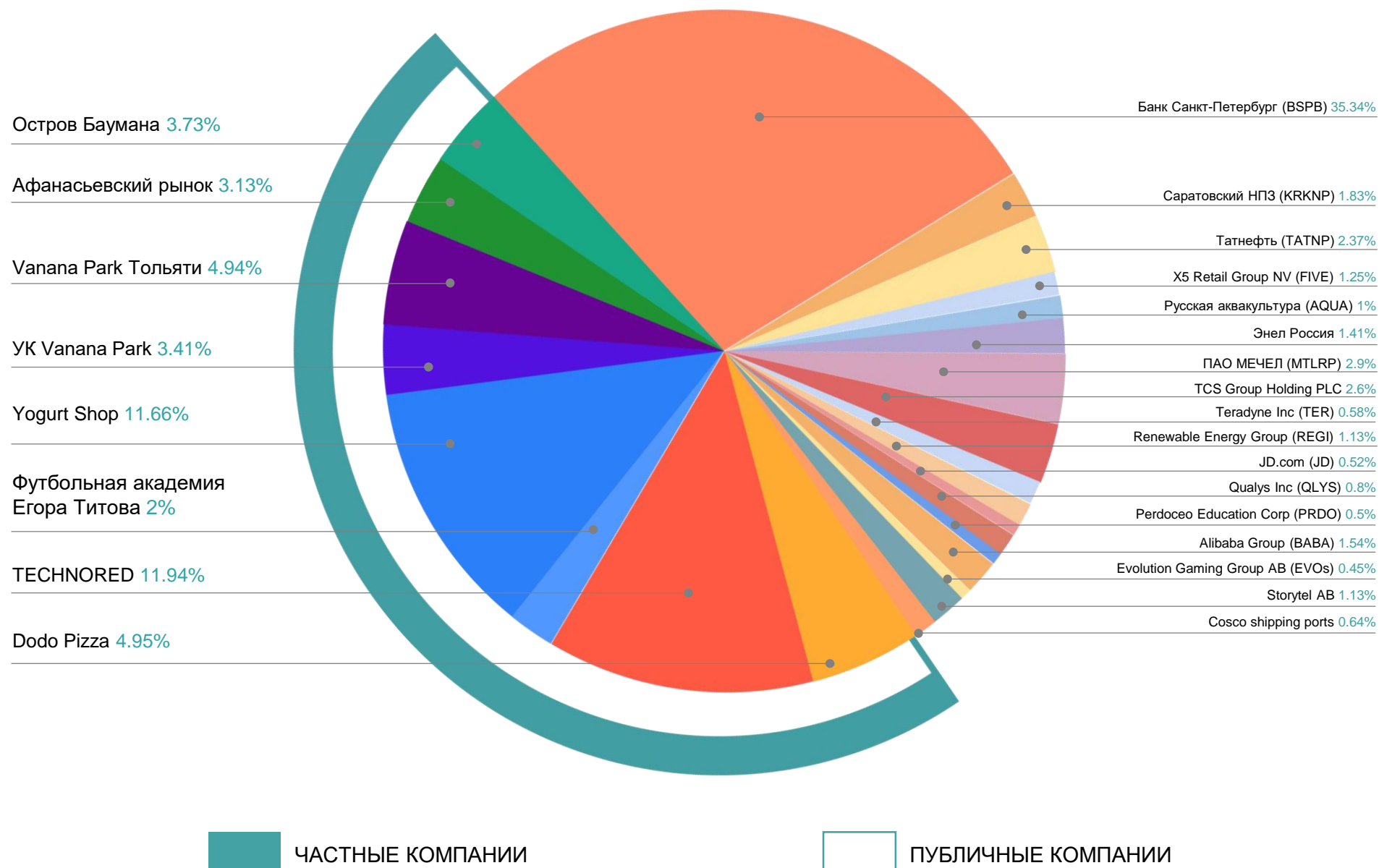
# РЕЗУЛЬТАТЫ ПОРТФЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ



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



# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ IMPACT CAPITAL



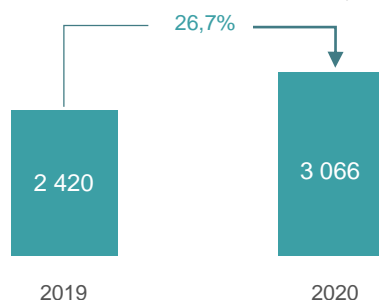




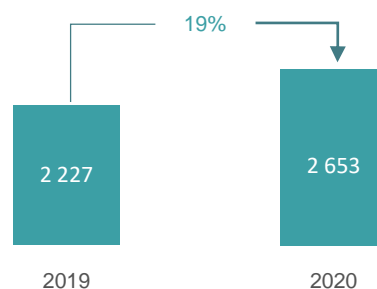
# Dodo Brands (94 акции; 0,18% компании):

УСТОЙЧИВЫЙ ТРЕНД НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ  
И УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ

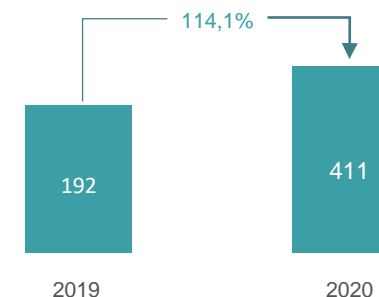
КОНСОЛИДИРОВАННАЯ  
ВЫРУЧКА (МЛН.РУБ)



РАСХОДЫ (МЛН.РУБ)



ЕБИТДА (МЛН.РУБ)



Выручка компании в 2020 выросла год-к-году на 26,7 % за последние 5 лет это самый низкий темп роста, но на это есть 2 причины: во-первых компания уже достаточно велика, эффект от масштабирования снижается, во-вторых снижение темпов роста выручки связано с ограничительными мерами, введенными в связи с глобальной пандемией.

Расходы компании увеличились на 19% год-к-году благодаря тому, что DODO BRANDS работает в Китае, это позволило Управляющей компании первой почувствовать проблемы COVID-19 и начать подготовку к ним уже в начале 2020 года. Основные меры, которые способствовали сохранению ЕБИТДА в положительном диапазоне:

1. Заморозка федеральной платной рекламы и фокусировка на бесплатной рекламе путем создания новых продуктов, также остановка 3% сбора с партнеров в маркетинговый фонд;
2. Снижение CAPEX
3. Заморозка проекта «Додо-рубли»;
4. Изменение зон доставки и снижение минимальной суммы доставки.

Планы:

В 2021 году Dodo Brands ожидает ускорение роста выручки относительно 2020 года (прирост на 36%) и планируют преодолеть отметку в 35 млрд рублей. В абсолютных значениях это будет самый большой прирост выручки за всю историю жизни компании.

Также в 2021 году Dodo Brands планирует открыть 150 новых локаций и преодолеть отметку в 842 локациях к концу 2021 года. Из них: 132 локация в Евразии, 21 локация на международных рынках.

Размер ЕБИТДА DODO Brands по прогнозам на 2021 год останется на уровне 2020 года из-за увеличения расходов по стартапам - 280 млн рублей.

Капитальные вложения DODO Brands будут на уровне 2020 года, существенные инвестиции пойдут в Санкт-Петербургский центр производства теста.

Dodo Brands в 21 году планируют направить 15 млн рублей на обратный выкуп акций у сотрудников компании, а также снижение национального маркетингового фонда на 35 млн рублей.

| МЛН.РУБ.                  | 2019    | 2020    |
|---------------------------|---------|---------|
| Количество пиццерий       | 576     | 679     |
| Выручка сети              | 2 420   | 3 066   |
| Расходы                   | (2 227) | (2 653) |
| ЕБИТДА                    | 192     | 411     |
| Амортизация               | (167)   | (384)   |
| Финансовые доходы/расходы | 0,5     | (204)   |
| Налог на прибыль          | (39)    | (42)    |
| Прибыль/убыток            | (13)    | (78)    |

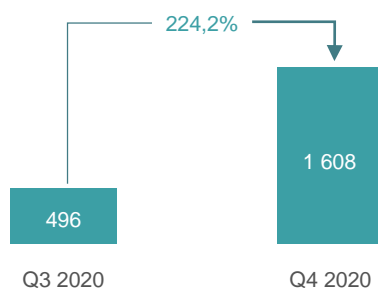




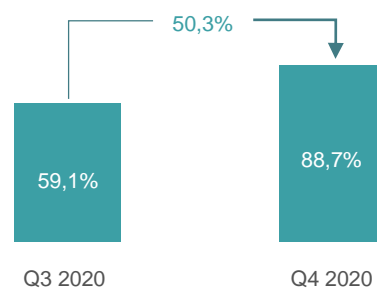
# АФАНАСЬЕВСКИЙ ТРЦ (22% компании):

## ИЗМЕНЕНИЕ НАЗНАЧЕНИЯ ОБЪЕКТА И УЛУЧШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗА СЧЕТ НОВОГО ФОРМАТА

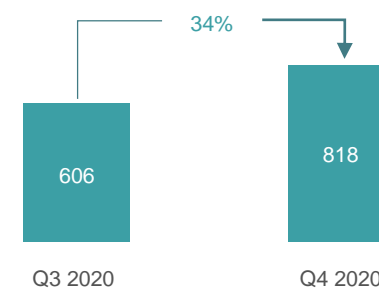
ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



СДАНО В АРЕНДУ (КВ.М)  
ОТ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ



КОММЕРЧЕСКИЕ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ  
РАСХОДЫ (ТЫС. РУБ)



| ТЫС.РУБ.                              | Июль 2020 | Август 2020 | Сентябрь 2020 | Октябрь 2020 | Ноябрь 2020 | Декабрь 2020 |
|---------------------------------------|-----------|-------------|---------------|--------------|-------------|--------------|
| Сдано в аренду (кв. м.)               | 384       | 371         | 384           | 567          | 622         | 577          |
| Выручка                               | 29        | 134         | 333           | 404          | 552         | 652          |
| Коммерческие и управленческие расходы | (172)     | (149)       | (285)         | (253)        | (234)       | (331)        |
| Прибыль                               | (143)     | (15)        | 48            | 151          | 318         | 321          |
| Сарех                                 | (279)     | (450)       | (243)         | (219)        | (248)       | (191)        |

После оптимизации расходов и улучшения показателей данный актив планируется продать.

В связи с тем, что запуск проекта пришелся на время локдауна в Москве в связи с глобальной пандемией руководству «Афанасьевского рынка» пришлось искать жизнеспособный формат монетизации объекта. За 2020 год сделали два открытия, сменили 4 концепции раскладки арендаторов, и в итоге нашли оптимальный формат для монетизации площади — формат районного центра развлекательных, спортивных и бытовых услуг.

Одновременно со сменой концепции проекта руководству ТРЦ удалось сдать 88,7% площадей арендаторам, выйти на месячный арендный поток 600 тыс. рублей и показать операционную прибыль в ноябре и декабре.

### Планы на 2021 год:

- Выкуп помещения у Департамента городского имущества г Москвы с рассрочкой платежей на 5 лет за счет текущего МАПа;
- В случае завышенной оценки недвижимости Департаментом городского имущества оценка объекта будет оспорена в судебном порядке;
- Получение права собственности на помещение;
- Увеличение МАПа до 700-800 тыс. рублей в месяц.





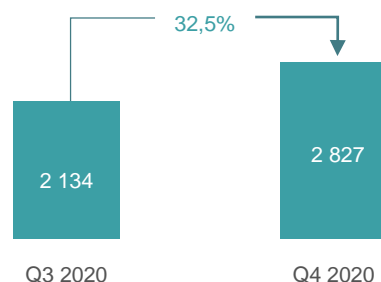




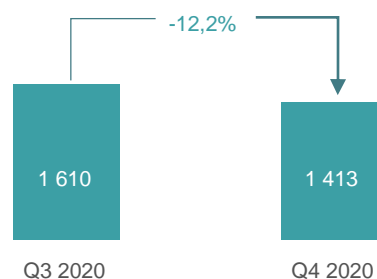
# АКАДЕМИЯ ЕГОРА ТИТОВА (15% компании):

## СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

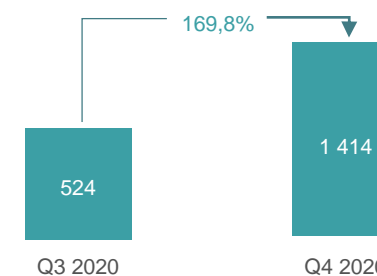
ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



РАСХОДЫ (ТЫС.РУБ)



ЕБИТДА (ТЫС.РУБ)



| Тыс. руб. | Июль 2020 | Август 2020 | Сентябрь 2020 | Октябрь 2020 | Ноябрь 2020 | Декабрь 2020 |
|-----------|-----------|-------------|---------------|--------------|-------------|--------------|
| Выручка   | 525       | 496         | 1 113         | 916          | 908         | 1 003        |
| Расходы   | 706       | 456         | 448           | 450          | 471         | 492          |
| ЕБИТДА    | (181)     | 40          | 665           | 466          | 437         | 511          |
| Налоги    | 67        | 48          | 1             | 166          | 87          | 130          |
| Прибыль   | (248)     | (8)         | 665           | 300          | 350         | 381          |

Футбольная академия Егора Титова придерживается стратегии увеличения трафика клиентов и повышения операционной эффективности в условиях сегодняшнего кризиса:

В условиях пандемии руководство футбольной академии провело развитие инфраструктуры: создание площадки для тренировок на кварцевом песке, открытие нового направления «Акробатика», что, в свою очередь, привело к увеличению частоты и стоимости проведения тренировок и росту выручки в 4 квартале по отношению к 3 кварталу на 32,5 %.

Основная задача на период ограничительных мер в Москве по удержанию трафика клиентов и повышению операционной эффективности была выполнена в полной мере:

- Удалось не только сохранить клиентскую базу, но и нарастить количество абонементов (до 70 % от полной загрузки объекта), а также увеличить стоимость абонементов за счет увеличения частоты тренировок;
- Одновременно был заключен договор аренды с секцией по гимнастике, что в свою очередь также повлияло на рост выручки;
- Была создана команда родителей «Titov Team»

Планы:

- Увеличение загрузки манежа до 100% и рост выручки до 1 500 000 рублей в месяц;
- Создание родительской лиги, что повлечет за собой увеличение базы клиентов для проведения фестивалей по футболу в Турции;
- Следующей точкой роста академии станет запуск летней площадки для проведения тренировок в рамках масштабирования проекта. Также ведется строительство спортивного комплекса на востоке Москвы.

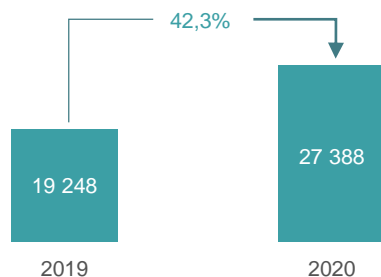




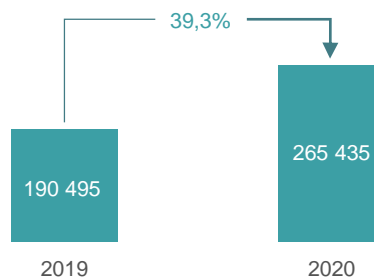
# YOGURT SHOP (50% компании):

## ВЫСОКИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

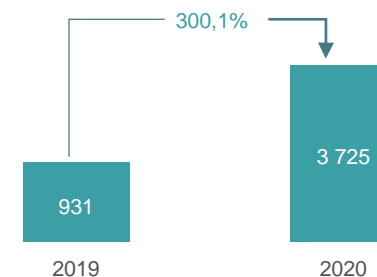
ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



ПРОДАЖИ (ШТ)



ЕБИТДА (ТЫС.РУБ)



| Тыс. руб.                | 2018    | 2019    | 2020     |
|--------------------------|---------|---------|----------|
| Выручка                  | 13 976  | 19 248  | 27 388   |
| Себестоимость            | (6 841) | (4 883) | (11 914) |
| Валовая прибыль          | 7 135   | 14 364  | 15 474   |
| ОРЕХ                     | (7 139) | (9 403) | (11 748) |
| ЕБИТДА                   | (2 877) | 931     | 3 725    |
| Рентабельность по ЕБИТДА | -20,59% | 4,84%   | 13,60%   |

Портфельная компания Yogurt shop продемонстрировала устойчивый рост продаж на фоне мер, принятых для борьбы с глобальной пандемией, успешно адаптировав свои бизнес-процессы к новой среде. Потери из-за введенного карантина были компенсированы доставкой розничным клиентам и сменой логистики.

Одновременно Yogurt shop можно назвать и прямым бенефициаром COVID-19:

- Ограничительные меры привели к повышенному турпотоку в Сочи из-за закрытых границ, что в свою очередь привело к увеличению продаж и к увеличению узнаваемости бренда;
- Увеличили количество точек продаж по Москве (Азбука вкуса, Озон, Бахэтле, ЭкоМаркет, Утконос), Сочи, Адлеру и Красной Поляне;
- Укрепили партнерство с сетью Перекресток в Сочи (с 2-х магазинов выросли до 6-ти).

Планы:

- Увеличение рентабельности бизнеса до 15%. Средние показатели по отрасли - 6-8%: Danone - 7,5%, Valio -4%, FAGE - 4%;
- Масштабирование бизнеса за счет оптимизации бизнес-модели под франшизы (реализовать 3 франшизы на территории России);
- Расширение площади производства (ведется поиск помещений под коммерческий лизинг) и вывод продукции на европейский рынок.





# TECHNORED



## UNIVERSAL ROBOTS

Preferred Distributor

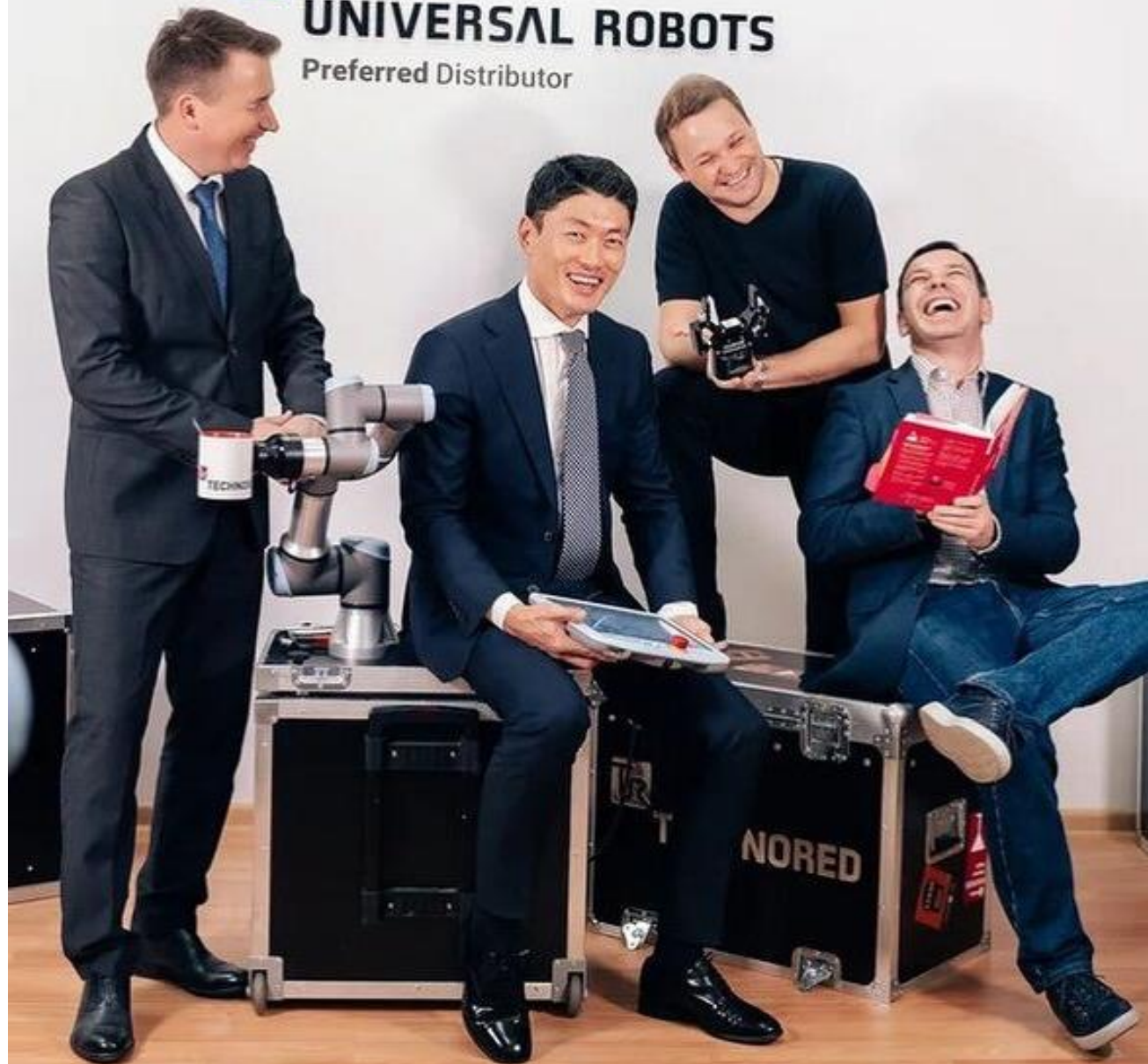


# TECHNORED

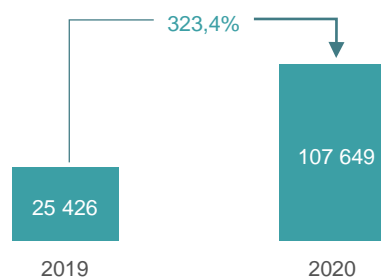


## UNIVERSAL ROBOTS

Preferred Distributor



ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



ФАКТ И ПЛАН ПО ВЫРУЧКЕ (ТЫС.РУБ)



## Technored, несмотря на глобальную пандемию, продемонстрировала высокие темпы роста бизнеса:

- Выручка компании в 2020 году значительно выросла год-к-году на 323,4% на фоне роста продаж Коботов и за счет реализации технически сложных проектов с «Рэмос-Альфа» и Университетом им. Баумана (роботизированная система для хирургических операций);
- Сильный рост прибыли Technored год-к-году составил 820,4% и был реализован за счет запуска высокомаржинальных направлений;
- Вслед за сильными результатами по выручке и прибыли под влиянием высоких колебаний курса евро последовал рост управленческих и коммерческих расходов, что повлияло на снижение рентабельности по чистой прибыли;

## Планы:

- Рост выручки к 2022 году в 3 раза за счет расширения новых направлений бизнеса и проработки крупных контрактов;
- Запуск процессов по развитию дилерской сети в 2021 году.

<sup>1</sup> В сентябре IMPACT Capital реализовал опцион на покупку 10% компании Technored и доведении общей доли в компании до 20%.









## Vanana park Тольятти (15% компании):

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ФОКУС НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКСПАНСИИ И ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ

2020 год стал самым сложным из всех для компании и для отрасли в целом. Партнерство с АО «Импакт Капитал» и ряд решений позволили не только сохранить бизнес, но и заложить фундамент устойчивого развития на несколько лет вперед:

- Сформирована структура и наполовину укомплектована команда Управляющей компании;
- Запущены работы по строительству двух новых объектов (Саранск и Красноярск);
- Ведется работа по поиску новых локаций и по повышению коммерческой эффективности действующих и будущих парков.

| Тыс. руб.            | Апрель - Август 2020 | Сентябрь 2020 | Октябрь 2020 | Ноябрь 2020 | Декабрь 2020 |
|----------------------|----------------------|---------------|--------------|-------------|--------------|
| Выручка              | Covid-19             | 3 919         | 4 911        | 4 657       | 4 556        |
| Расходы              |                      | (1 109)       | (2 199)      | (2 569)     | (3 977)      |
| Прочие расходы       |                      | 102           | -            | 56          | 236          |
| Налог на прибыль     |                      | 45            | -            | -           | 288          |
| Прибыль              |                      | 2 663         | 2 712        | 2 032       | 55           |
| Рентабельность по ЧП |                      | 67,95%        | 55,22%       | 43,63%      | 1,21%        |

В сентябре провели перезапуск Vanana Park в Тольятти и отработали с сентября по декабрь на уровне 50-60% от доковидного плана, что позволило иметь операционную прибыль, но пока не позволяет делать желаемые выплаты по дивидендам акционерам. Очевидна стабилизация ситуации со спросом, что позволяет надеяться на хорошие дивиденды за 1 квартал 2021.

Планы:

В краткосрочной перспективе: открыть во 2 квартале 2021 года 3 новых парка и дать старт еще минимум 3-м проектам.

В долгосрочной перспективе:

- Занять и удерживать лидирующие позиции на рынке услуг семейных развлечений и детских праздников во всех городах присутствия;
- Расширить сеть до 15 парков и обеспечивать стабильную прибыль инвесторам не ниже базовых прогнозов



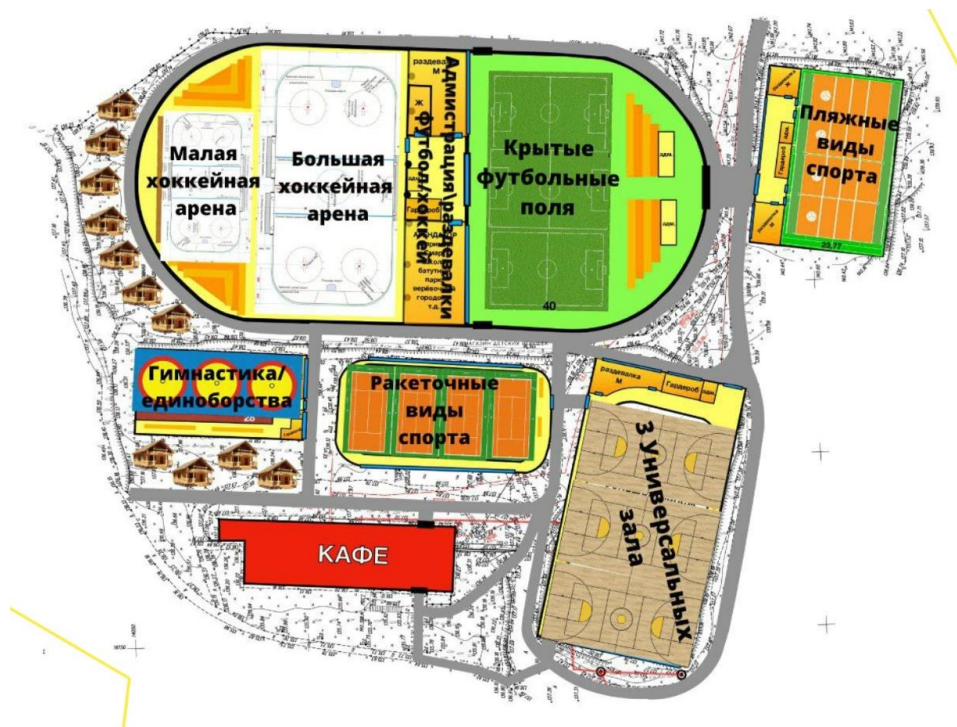






## Остров Баумана (24% компании) :

ЗАПУЩЕНЫ ПРОЦЕССЫ ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ И ПОЛУЧЕНИЮ РАЗРЕШЕНИЙ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ ОБЪЕКТА И СОГЛАСОВАНИЮ КОНТРАКТА С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ПОДРЯДЧИКОМ.



По острову Баумана идут важные подготовительные работы, на которые на начальном этапе требуется уделить достаточное количество внимания, а именно:

- Восстановление электрического кабеля и энергоподачи на участок, увеличение мощности с 70кВт до 150кВт на первом этапе;
- Сбор информации по конкурентам и в целом по спортивным направлениям для эффективной работы кластера;
- Поиск участка для стационарной парковки вне Измайловского острова;
- Проработка концепции и оценка рисков/доходности с точки зрения самостоятельного управления кластером или сдача в аренду другому оператору.

Планы на 2021:

- Определиться между самостоятельным управлением или сдачей в аренду объекта
- В случае сдачи в аренду — согласовать договор и подписать его с оператором
- Приступить к проектированию и строительству
- Запустить и выйти на денежный поток 1-1,5 млн.рублей в месяц на долю IMPACT Capital



**IMPACT CAPITAL**

Инвестиционная акционерная компания

IR-ОТДЕЛ , старший менеджер

Селиванов Сергей

Тел.: +7 (495) 278 08 88

