



IMPACT CAPITAL

Инвестиционная акционерная компания

Отчет

за 1-е полугодие 2023 года

Валерий Золотухин

Основатель

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 2п 2023

После сложного 2022 года, когда приходилось бороться как за выживание отдельных бизнесов, так и Импакта в целом, первое полугодие 2023-го принесло:

- Ралли фондового рынка и обновление исторических максимумов отдельных акций;
- Рост финансовых результатов частных портфельных компаний, которые стали бенефициарами ухода иностранных игроков с российского рынка;
- Международные сделки и партнерства, открывающие новые горизонты.



NowNow

Заключение сделки с нигерийским небанком
NowNow , совместно работали с выходцами из
UBS и Morgan Stanley

Работа в новой реальности

- дальнейшая эскалация русско-украинского конфликта;
- расширение санкций, которые затрагивают всё новые отрасли экономики;
- падение потребительского спроса при росте себестоимости производства;
- резкое ослабление рубля;
- отток капиталов (официально 7-10 млрд.\$ в месяц, по факту - гораздо больше),
- снижение инвест активности,
- демографический спад на 594 тыс.человек (без учета эмигрировавших)*;
- сложность открытия банковского счета в ОАЭ и большие накладные издержки на Кипре (до 40 вопросов задают, прежде чем перевод пропустить).

* Данные Росстата



Управление рисками

IMPACT CAPITAL

IMPACT Capital с целью минимизации возможных рисков проводит следующие мероприятия:

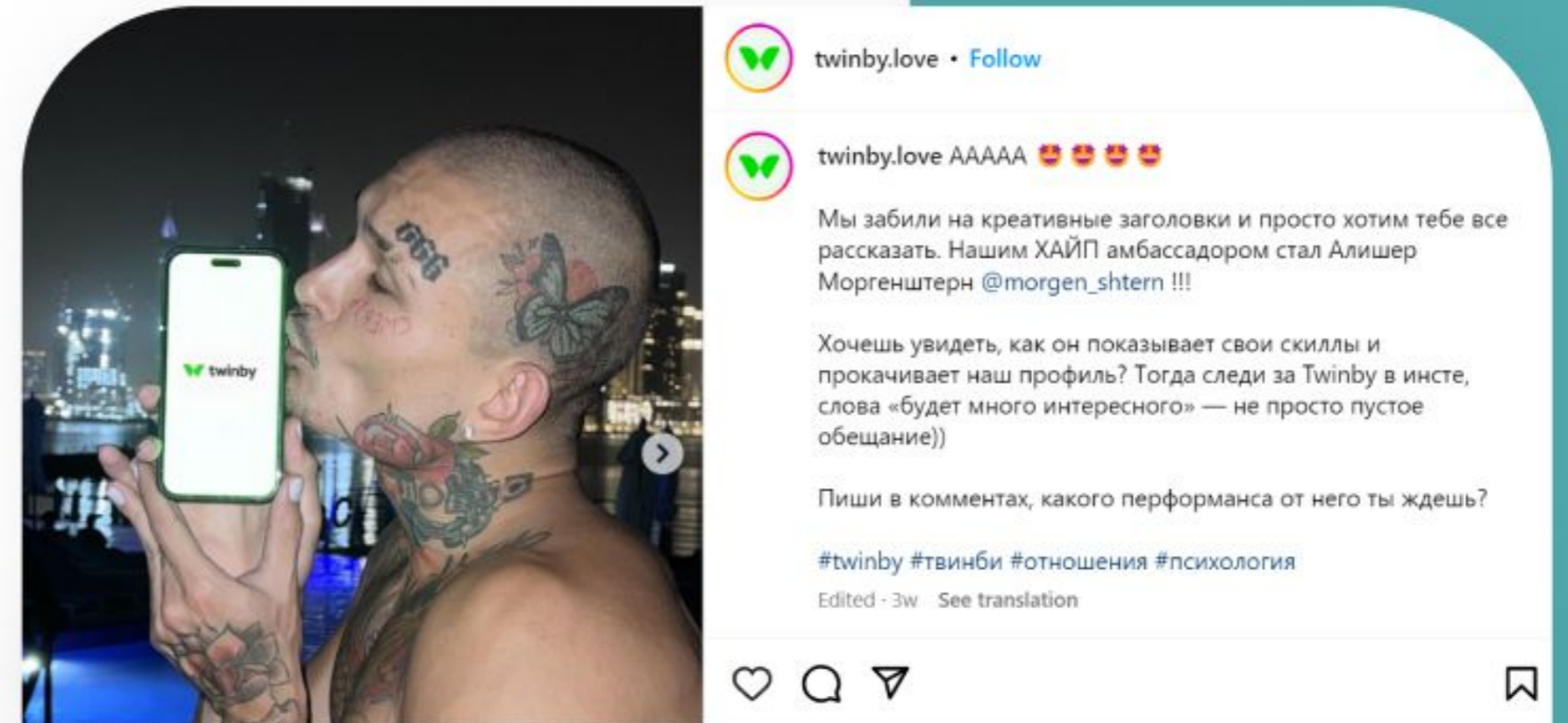
- Не привлекает финансирование от кредитных организаций, в результате чего кредиторская задолженность менее 10% от активов, закрывается мгновенной ликвидностью и составляет менее х1 к EBITDA. Плечо от брокера берётся не более чем на 30% от ликвидных активов.
- Диверсифицирует свой портфель на публичном рынке по отраслям, валютам и классам активов. В один актив вкладывается не более 20% капитала.
- Инвестирует и привлекает инвестиции в частные компании на раунде А, где бизнес-модель доказана, но компания ещё не масштабировалась. На публичном рынке имеются прибыльные, но недооценённые активы.
- Проводит оценку и анализ бизнес-процессов с точки зрения подверженности их комплаенс-рискам. Привлекает отраслевых экспертов и 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 и 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. Это также позволяет разгрузить топ-менеджмент и снизить зависимость от первого лица.

Приоритетные направления для инвестиций в России:

- Развитие наших портфельных компаний
- Dating (замещение Tinder)
- Охранные предприятия
- Биржа вторичного оборота долей в непубличных компаниях

Приложение	Публишер	Рейтинг магазина
Threads, an Instagram app	Instagram, Inc.	1
WhatsApp Messenger	WhatsApp Inc.	2
Telegram Messenger	Telegram FZ-LLC	3
VK: social network, messenger	V Kontakte OOO	4
Twinby: Dating & Compatibility	NEURALAB-TECH SOLUTIONS	5
Viber Messenger: Chats & Calls	Viber Media SARL	6

*Моргенштерн признан иноагентом в РФ



На 186 млн.р из 150 млн.р есть **комиты** (124% от раунда).

От 31 инвестора

Сбор закрыт за неделю

ОАЭ - упор на fintech и необанкинг!

- Получили контроль в небольшом финтех-стартапе Myffin
- Сделали финмодель и стратегию развития необанка
- Нашли потенциальных CEO, COO, CTO проекта и других членов команды
- Получили лицензию в DIFC на ведение деятельности
- Столкнулись с проблемами в открытии счета на компанию
- Помогли заключить 20 сделок с инвесторами на сумму 2,66 млн.\$ в проекты xTralit, MRnet, Neosun, Motoserf
- Получили более двух млн.\$ комитов в проект NowNow и ведем переговоры с несколькими потенциальными лид-инвесторами на 30-35 млн.\$
- Выручку пришлось принимать в РФ, так как не было счета , но если бы принимали ее в ОАЭ, то она бы составила 52,85т.\$ комиссионными и 349,28т.\$ долями в проектах за компетенции, при расходах за период 148,21т.\$ (24,7т\$ / мес).



Спекуляции в условиях кризиса – хорошее временное решение при снижении горизонтов планирования.

Решение – реэкспорт авто из Германии 🇩🇪 !

- Договорился о партнерстве 50/50 с Паскалем (более 30 лет опыта в автобизнесе)
- Регистрации совместной компании Pascar IMPACT в Германии,
- Паскаль проводит ремонт салона за свой счет
- Пока инвестиции в размере 500 тыс.евро в форме бриджа
- **Уже сгенерировали 70 тыс.евро за первые три месяца работы для нашей Кипрской холдинговой компании**

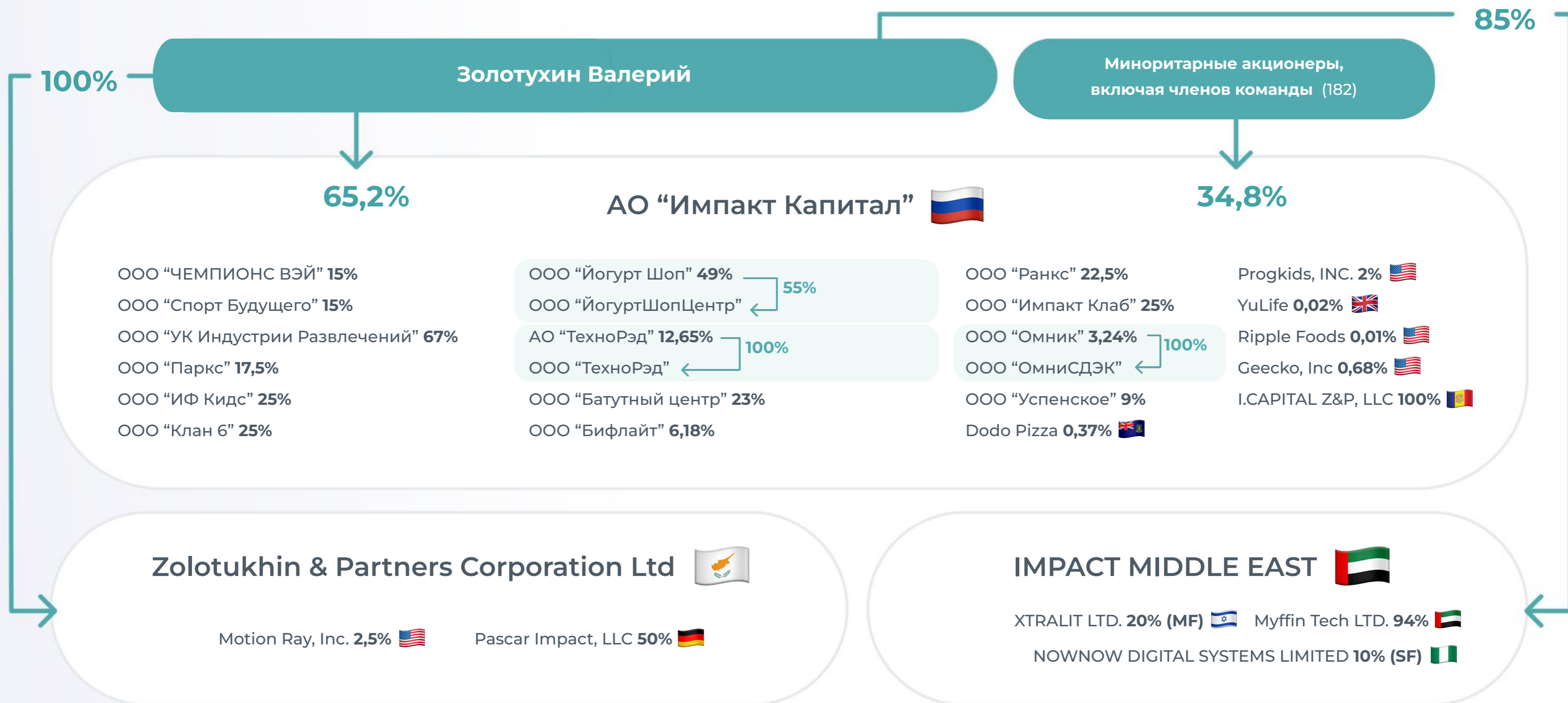
Планируем нарастить объём инвестиций в компанию

ДО 5 МЛН.ЕВРО

Для инвесторов целевая **доходность 8% годовых в евро** с ежеквартальными выплатами



Структура владения группой компаний IMPACT



Реструктуризация корпоративного владения

Цель

Создание международной Холдинговой компании с объединением всех текущих активов в единую группу компаний для увеличения капитализации и последующего выхода на IPO.

Zolotukhin & Partners Corporation Ltd

головная холдинговая компания (ХК)

1% в АО “Импакт Капитал” в России = 0,57% в Global (включая Россию)

Проводимые мероприятия:

- Получение АО “Импакт Капитал” статуса ПАО;
- Создание SPV для консолидации текущих акционеров АО “Импакт Капитал” и получение ими доли (через опцион) в ХК в обмен на акции АО “Импакт Капитал”;
- Передача под ХК всех международных активов группы компаний;
- Заключение между ХК и АО “Импакт Капитал” соглашения о передаче права пользования брендом IMPACT Capital и другой интеллектуальной собственностью.



IMPACT CAPITAL

Инвестиционная акционерная компания

Обзор результатов деятельности

Финансовое состояние

Метрика (тыс.руб.)

1П 2022

1П 2023

YoY %

Консолидированная выручка по направлениям
(без оборота по публичным ценным бумагам) 2

Метрика (тыс.руб.)	1П 2022	1П 2023	YoY %
Консолидированная выручка по направлениям (без оборота по публичным ценным бумагам) 2	49 563	140 239	183%
Выручка инвестброкерства РФ	11 165	17 554	57%
Финансовый результат инвестброкерства РФ	-1 697	6 380	476%
Выручка инвестброкерства ОАЭ	-	37 721	-
Финансовый результат инвестброкерства ОАЭ	-604	24 726	4194%
Финансовый результат по направлению фондовый рынок	-168 317	75 903	145%
Дивиденды и монетизации по непубличным компаниям	35 445	43 401	22%
Управленческие расходы	26 762	17 590	-34%
Налоги	5 075	16 468	224%
Чистая прибыль	-164 981	118 307	172%
Переоценка непубличных компаний МСФО	215 688	19 134	-91%
Чистая прибыль МСФО (содержащая переоценку непубличных и публичных активов)	50 707	137 441	59%
Активы по балансу	513 149	676 888	32%
Активы по рыночной стоимости	1 010 685	1 226 989	21%
Долг (без учета беспроцентных займов от учредителя)	47 613	139 480	192%
EPS	-47	259,37	651%
Количество сотрудников	30	27	-10%
Прибыль на сотрудника (МСФО)	1 690	5 090	201%

Финансовое состояние

Рост финансовых результатов по направлению фондовый рынок год к году связан с увеличением доходов экспортёров на которые были сделаны ставки в связи с высокими ценами на энергоресурсы, а также ослаблением курса рубля. При этом приверженность нашей долгосрочной стратегии инвестирования и ралли в акциях ПАО Банк "Санкт-Петербург", ПАО "Сургутнефтегаз" позволили показать высокую доходность публичного портфеля в размере 58,36%.

Из-за высокой неопределённости на геополитическом поле наблюдался низкий спрос на прямые инвестиции от инвесторов. При этом в настоящее время мы наблюдаем восстановление рынка и деловой активности, что положительно отразилось на финансовых результатах инвестброкерства как на рынке РФ, так и на рынке ОАЭ.

Одновременно прибыльность компании в такой ситуации помогли сохранить тщательно отобранные частные компании, монетизация 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 обеспечено за счёт роста стоимости портфельных компаний, восстановления фондового рынка, а также за счёт открытия зарубежных направлений деятельности.

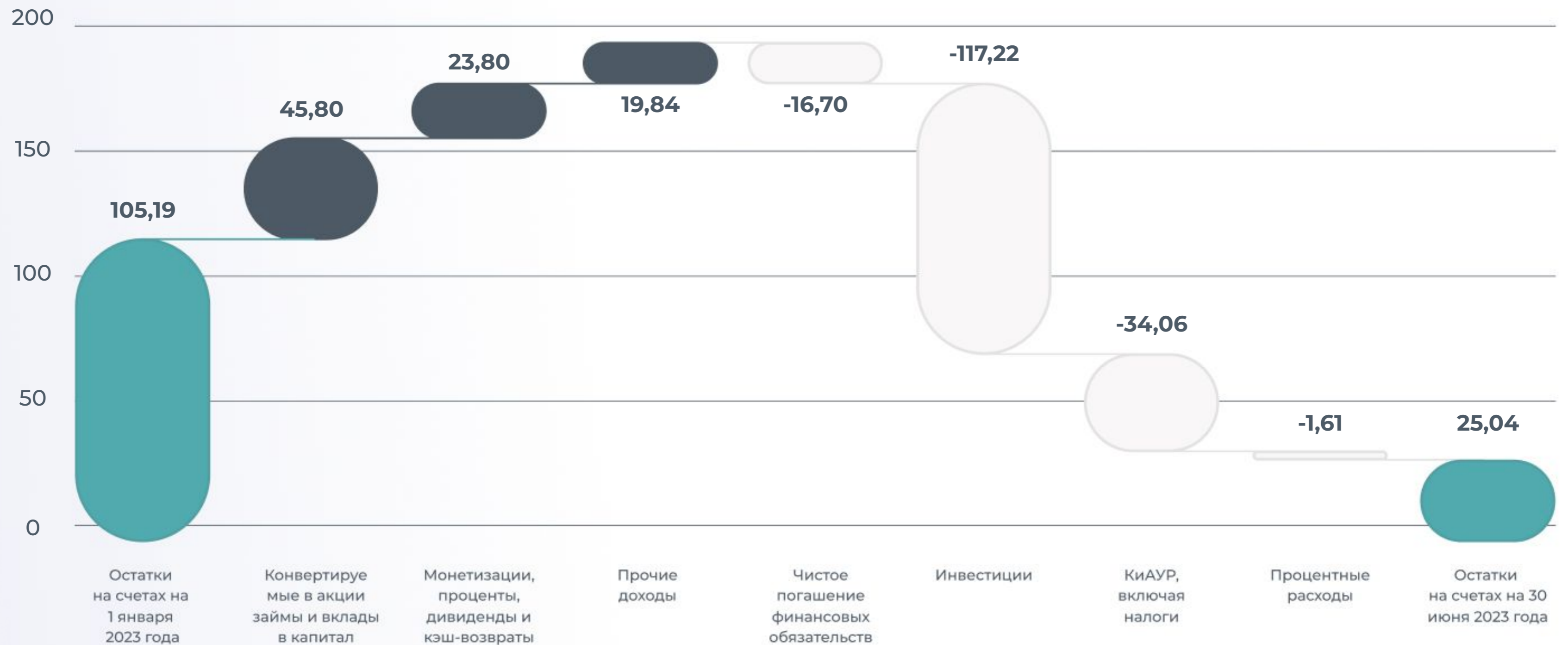
1 По данным управленческой отчетности компании;

2 Включает: 17,5 млн от инвестброкерства РФ, 37,7 млн выручка от инвестброкерства ОАЭ, 20,45 млн выручка фондового рынка, 1,8 млн выручка партнерской сети, 62,6 млн выручка по направлению частного капитала

Денежные потоки IMPACT Capital

Денежные потоки корпоративного центра (млн. рублей)

● Поступления ○ Платежи (выплаты) ● Остатки на счетах



Стоимость активов

Рыночная стоимость активов компании в 1П 2023 году выросла на 21%

по сравнению с рыночной стоимостью активов в 1П 2022 году. Пересмотр рыночной стоимости связан со средним ростом выручки портфельных активов. Некоторые компании увеличили выручку более чем в 2 раза. Кроме того, были получены независимые оценки стоимости нескольких компаний, включая Техноред, от госкорпорации Росатом и инвестфонда Da Vinci.

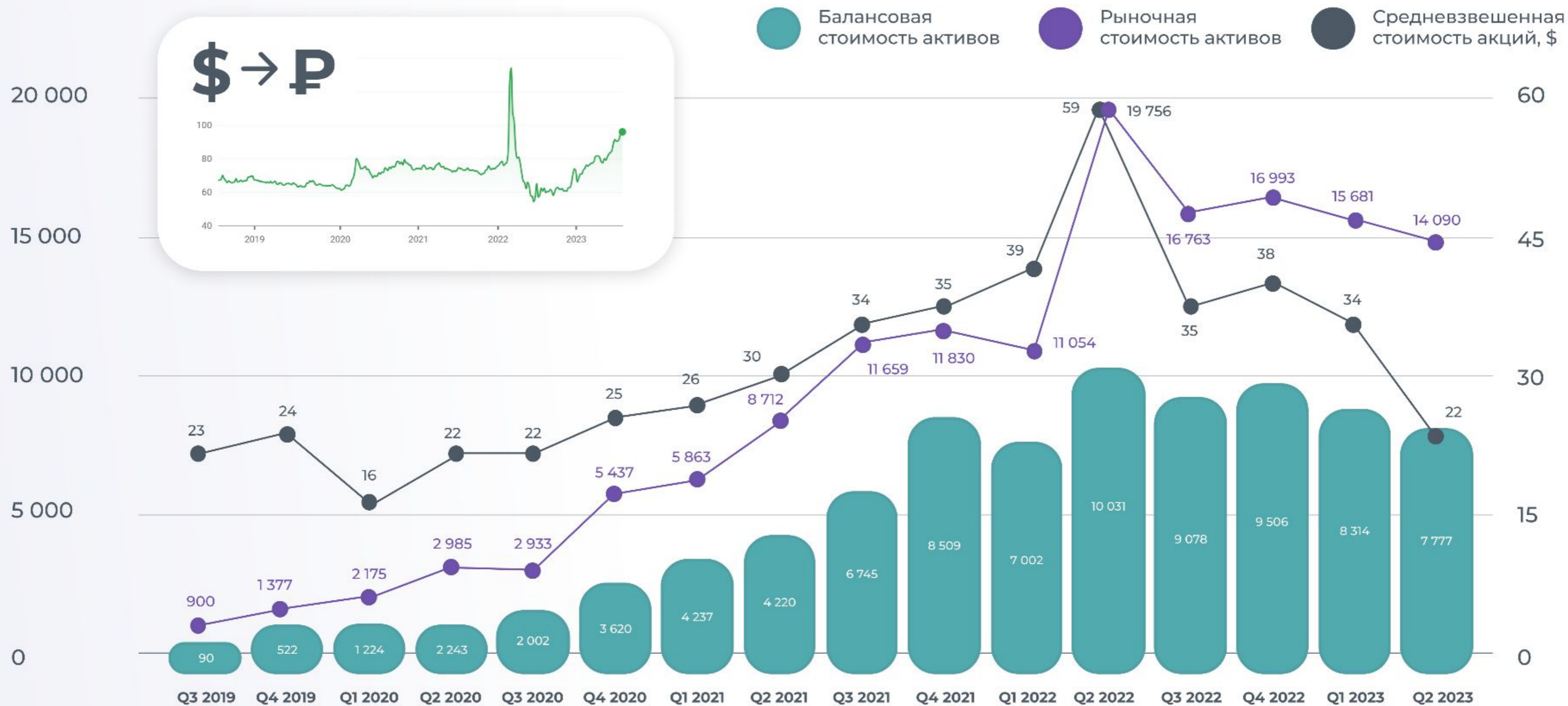
В определении рыночной стоимости мы ориентируемся на публичные аналоги, не пересматривая цену актива на балансе, чтобы избежать преждевременной уплаты налогов. Однако наличие данной метрики даёт более объективную картину о состоянии портфеля IMPACT Capital.

Рост стоимости активов будет иметь положительное влияние на рост стоимости акций, что является основным критерием доходности для акционеров компании.

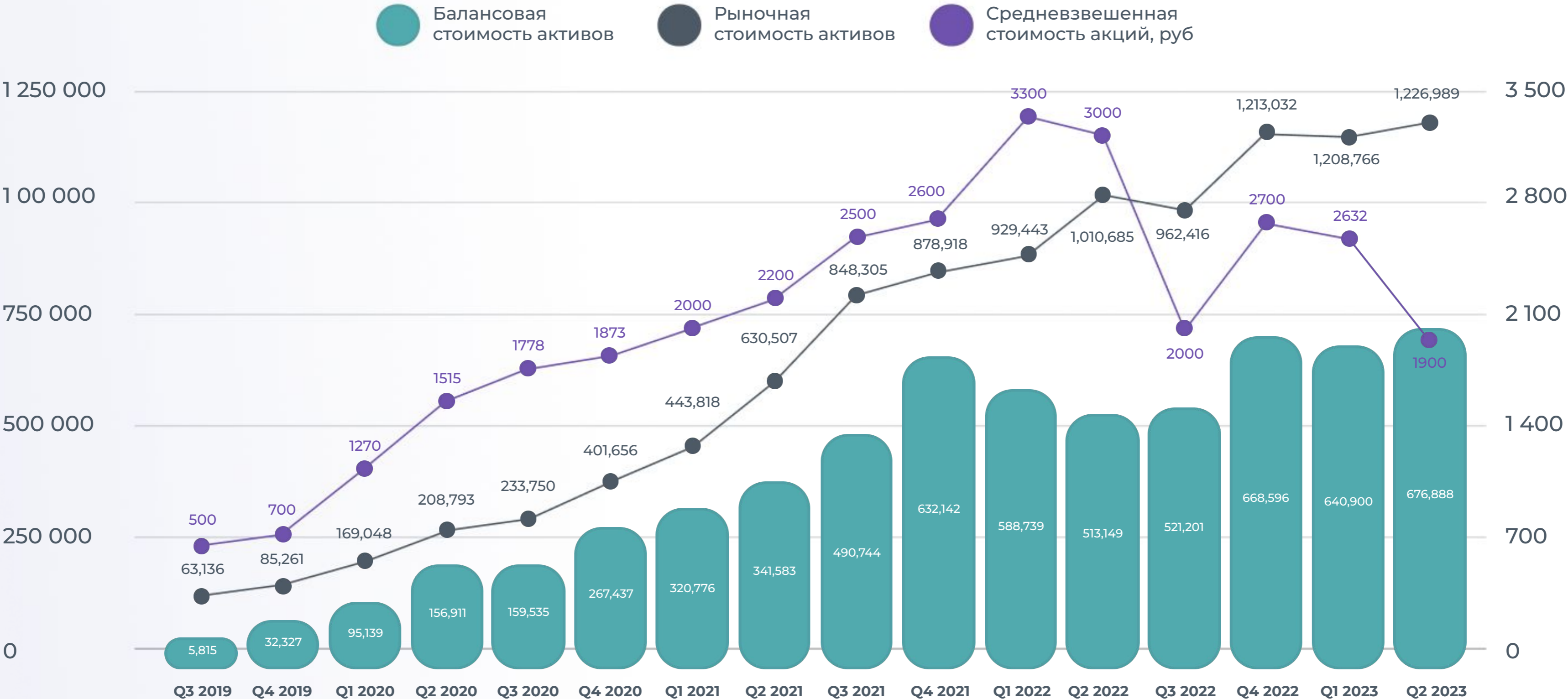
1 Мы переоцениваем частные компании по публичным аналогам, а также известным частным сделкам, делая некоторые поправки на то, локальная или глобальная компания, а также на темпы роста;

- 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.

Влияние курса валюты на активы (\$ тыс.)



Стоимость активов IMPACT Capital (тыс. руб.)



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

Текущие синдикаты и M&A сделки

с подписанным агентским

Россия 

Global 



Нужно привлечь

21 млрд.р

Потенциальная комиссия

836,5 млн.р

Прибыль от монетизаций в 2024-2028 долей полученных за привлечение и опционов мы оцениваем в 8-9 млрд.р

В стадии реализации синдикаты с success fee 🚩:



Потенциальная комиссия

270 МЛН.р

Академия инвестброкеров

> 700

человек в сети

ИНВЕСТ БРОКЕР
IMPACT CAPITAL

Научим, как общаться с инвесторами и закрывать сделки на миллионы долларов

Валерий Золотухин

17 модулей

Основная программа обучения

0 уроков пройдено 44 урока осталось

0% Прогресс обучения

Панель инструментов

Партнерская сеть Бизнес с IMPACT CAPITAL

Откроется позже

Микроблог

Кураторы

- Михаил [← НАПИСАТЬ](#)
- Андрей [← НАПИСАТЬ](#)

Календарь

Июль

IMPACT Club



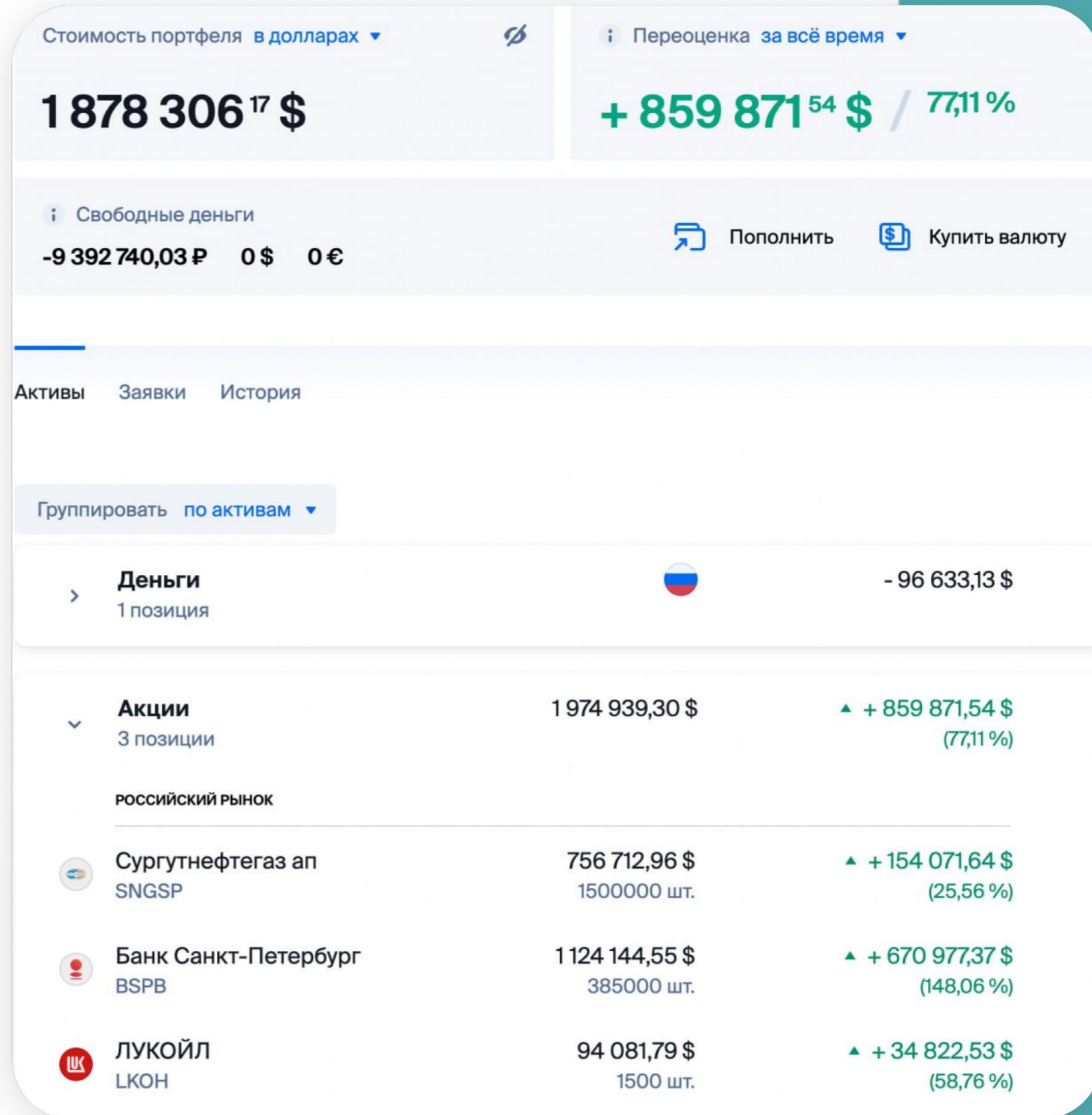


IMPACT CAPITAL

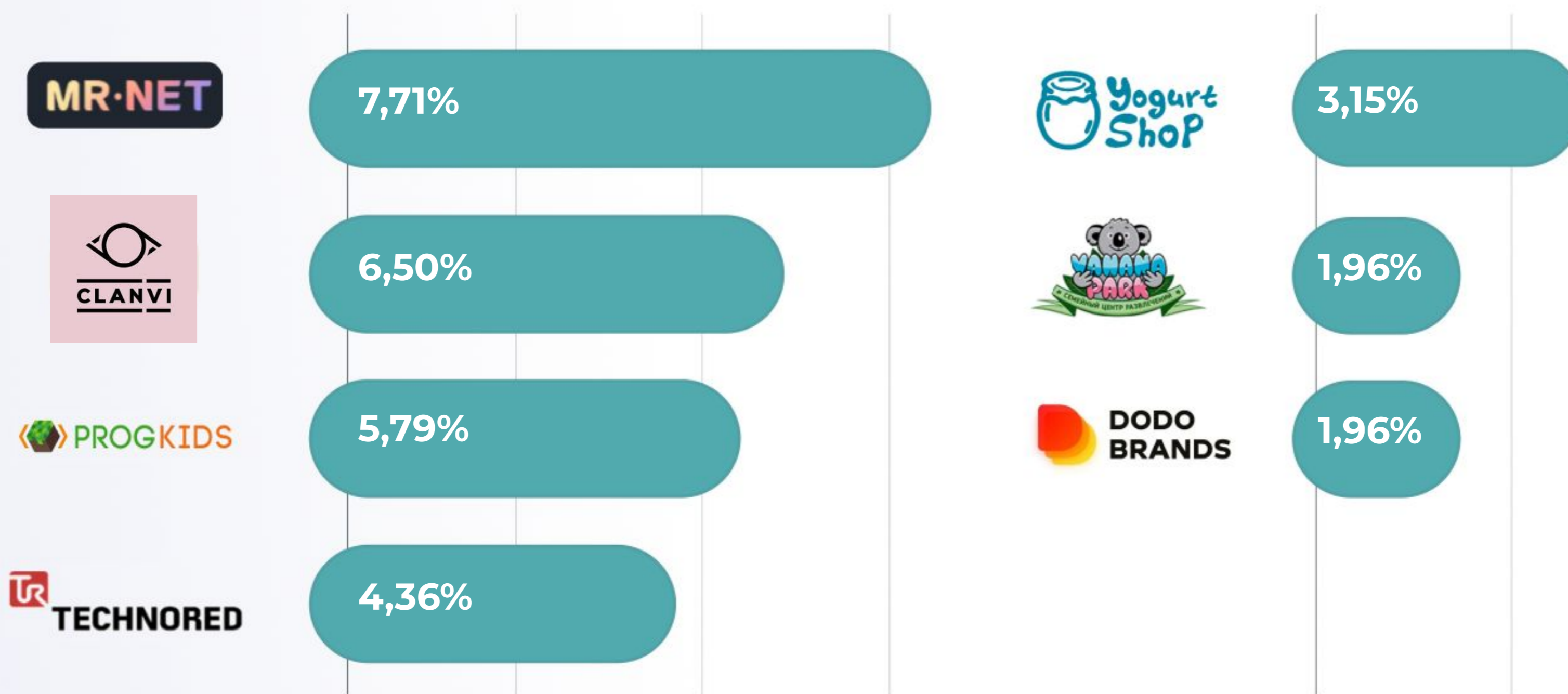
Инвестиционная акционерная компания

Результаты портфельных компаний

Публичный портфель



Средние ежемесячные темпы роста выручки с момента входа IMPACT Capital

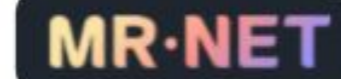


Ключевые события 1п 2023

и после отчетной даты



- По доле портфельной компании Progkids - детской онлайн-школы программирования, за 2022 год выросла на 70% по выручке, оставаясь операционно прибыльным проектом с дальнейшими перспективами роста в два раза 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» проинвестировало 300 000 \$ в долю 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 надёжный канал, предоставляя доступ к стабильному интернету в любом месте.



- Сделка с ООО «СДЭК-Глобал» по покупке 49% ООО «ОмниСДЭК» была отменена из-за отказа мажоритария ООО «СДЭК-Глобал» от согласованной ранее оценки компании. Одновременно Омник открыл офисы в Латвии, Польше, Грузии и ОАЭ, а также запустил собственное производство в Грузии. Заключил договор на оказание услуг доставки с Lamoda.



- Финтех стартап "Ранкс" обновил мобильное приложение, добавив блог, расширив возможности сканера и добавив сравнение с конкурентами в карточку каждой компании. Также запустили альфа-версию авто-портфелей по странам, генерирующихся для 70 стран, регионов и континентов.
- Стратегия по США была переформатирована, теперь учитываются экономические циклы. Новые клиенты были привлечены для управления, а также стратегия была размещена на сервисе авто-следования брокера Финам.



- В июне 2023 года АО «Импакт Капитал» продало доли в двух манежах (1905 года и Комсомольская) за 11 млн рублей.
- Сделка по продаже манежа на 1905 года была проведена 12.07 и принесла 4,5 млн рублей. Вторая сделка по продаже манежа на Комсомольской будет завершена в августе 2023 года и принесет 6,5 млн рублей.
- Первый инвестор также продал свои 50% доли, а оставшиеся 50% подарил основателю и генеральному директору Гогберашвили О.О. в знак благодарности за развитие детского футбола в России.

Зарубежные фудтех и финтех проекты

Результаты портфельных компаний ripple (0,01% компании) и youlife (0,02% компании)

The logo for Ripple, featuring the word "ripple" in a blue, lowercase, sans-serif font.

- Ripple Foods, основанная в 2014 году, является производителем молочных продуктов на растительной основе, использующим свою новаторскую запатентованную технологию получения чистого белка, известную как Ripptein.
- Ripple сообщает, что результаты первого квартала в основном соответствовали плану, компания планирует рост валовой и чистой выручки на 2023 год более чем на 20% и значительное улучшение валовой прибыли. Ripple отмечает, что розничные продажи выросли более чем на 19% в годовом исчислении и что Ripple Kids превзошла Oatly (крупнейший шведский производитель продуктов из Овса) по росту продаж и стала № 1.
- Ripple закрыла 34 миллиона долларов из запланированного раунда акций серии F, стоимостью 40 миллионов долларов, и заявляет, что ведёт переговоры с инвесторами о закрытии оставшихся 6 миллионов долларов. Ожидается, что общая сумма в 40 миллионов долларов обеспечит рост до 4 квартала 2024 года.

The logo for YuLife, featuring the letters "yu" in white inside a pink square, followed by the word "life" in a pink, lowercase, sans-serif font.

YuLife - 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.

- Выручка компании за первое полугодие 2023 года увеличилась на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это указывает на растущий спрос на продукцию и услуги компании. Рентабельность компании увеличилась на 5 пунктов по сравнению с прошлым годом и составила 10%.
- Компания YuLife продолжает активно инвестировать в развитие продуктовой линейки и технологические инновации. За первое полугодие 2023 года расходы на исследования и разработки составили 1 миллион долларов США. Это свидетельствует о стратегическом фокусе компании на разработку новых решений и улучшение предлагаемых услуг.

Чемпионы и аутсайдеры

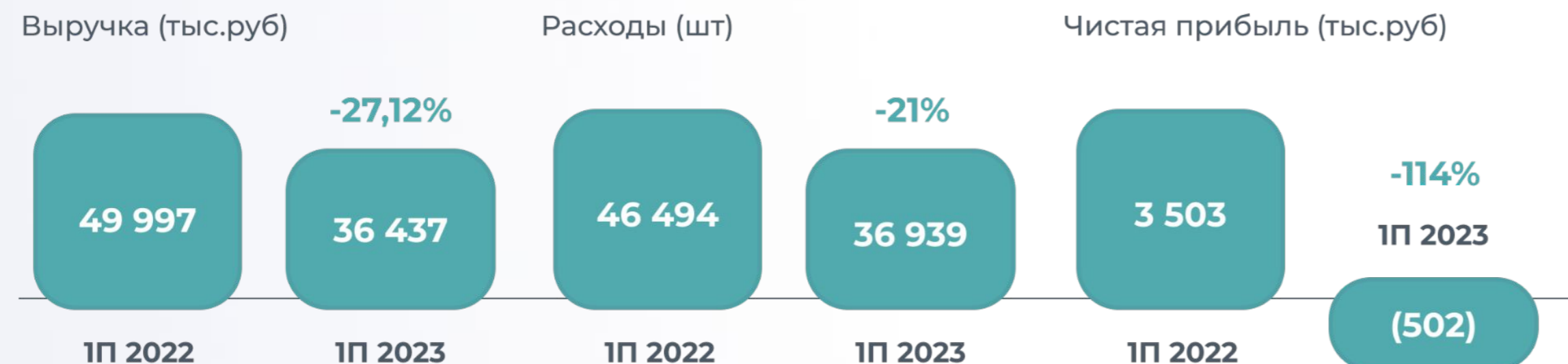
Компания	Владение	% владения (с учетом опционов)	Выручка 2021 (т.р.)	EBITDA 2021 (т.р.)	Выручка 2022 (т.р.)	EBITDA 2022 (т.р.)	Выручка 1П 2023 (т.р.)	EBITDA 2023 1П (т.р.)	Оценка нашей доли	Примечание / стратегия по активу
Vanana Park		67,00%	84 537	29 586	427 076	62 175	350 247	75 424	469 000	Текущий дивидендный поток на долю Импакта 25-40 млн. в год с потенциалом роста до 80-100 млн.р/год. Номинальное владение с целью оптимизации НДС.
TECHNORED		12,65%	146 068	4 940	242 830	(6 488)	171 711	22 238	227 700	По итогу 2023 года оценка компании будет составлять 1,8 млрд. руб. Оценка которую дают стратеги Росатом и Да Винчи колеблется от 1 млрд. до 2 млрд., в процессе запуска проект по производству сварочной проволоки. Компания сделала рекорд по отгрузкам - 71 млрд в июне 2023 года. Планируем заработать на продаже доли 300-400 млн.рублей.
Clan 6		25,00%	154 936	21 226	167 198	(38 664)	142 597	(3 720)	162 500	Компания закрыла июнь 2023 года выручкой более 40 млн.рублей, ожидаемая выручка в 2023 году >400 млн.рублей - ожидаемые драйверы роста - это выход на Wilberries и открытие двух новых магазинов. Актив рассматриваем для долгосрочного владения.
Yogurt Shop		50,00%	79 310	5 157	96 393	4 509	35 571	(1 419)	75 000	К активу проявил интерес инвестор ресторанный холдинга White Rabbit Family. Есть планы по автоматизации производства и выход в Китай, так как есть заявки от инвесторов от туда (это сейчас один из самых быстрорастущих рынков йогуртов в мире). Потенциал роста более x20.
Dodo Brands		0,40%	5 257 328	27 574	7 174 927	367 330	4 395 150	566 186	60 000	Удержание в долгу. Продажа после выхода на IPO. Возможно постепенное наращивание доли.
Агрохолдинг "Успенское"		9,00%	99 873	6 378	85 244	155	-	-	54 000	Идет DD и улучшение операционных показателей. Планируемое увеличение доли до 51%. Мы выступаем кредиторами, нас поддерживают другие миноритарии и имеем шанс получить актив целиком, в случае отсутствия договоренностей. Идет летний сбор урожая, ожидаемая выручка 90-120 млн.р, с прибылью не менее 30%.
RANKS		21,17%	-	(515)	2 167	(12 083)	-	-	52 925	Этот проект по сути является нашей "лабораторией" по разработке эффективных инвест.стратегий на фондовом рынке. Инвест.продукты RANKS в дальнейшем планируем интегрировать в необанк.
Pascar IMPACT		50%	-	-	-	-	-	-	50 000	Сейчас компании выдан займ 500т евро под 40% годовых, в дальнейшем он будет конвертирован в долю. Получение дивидендного дохода мы ожидаем до 1 млн.\$ в год. Эта ниша особенно актуальна в кризисные времена и времена резких девальваций.
MRnet		2,5%	-	-	52 984	(76 228)	111 752	(104 789)	33 863	Думаем над фоллоу-он и увеличением доли до 5-10%. Цель на проекте - вырастить единорога, выйти с 20-25 млн.\$ даже с учетом размытий.
OmniCorp		3,24%	212 649	28 842	130 694	(34 259)	-	-	32 400	В РФ проект заморожен, производство релоцировано в Грузию. Идут переговоры по продаже российской компании и развитие международной группы компаний (оценка которой с инвесторами обсуждается в районе 20 млн. \$, прогноз по ebitda от 2 до 4 млн.\$).
YuLife		0,04%	-	-	-	-	-	-	25 284	Продажа в конце 2023, как OURCROWD сделает секундарис
Progkids		2,00%	25 149	(1 714)	29 229	2 302	34 414	875	13 545	Продажа актива по цене x2 от рыночной цены доли
Motoserf		5%	-	-	-	-	-	-	12 731	Продажа по цене x2 от вложенных инвестиций
Агроальянс		7%	15 698	193	4 041	1 697	33 050	3 500	7 000	Получаемая доля является вознаграждением за привлечение. Планируется ее продажа x5 от текущей рыночной стоимости по итогам достижения ключевых финансовых показателей.Рассматривается вариант интеграции в ООО "Успенское"
Ripple Foods		0,01%	-	-	-	-	-	-	4 515	Продажа в конце 2023, как OURCROWD сделает секундарис
IMPACT Club		75,00%	3 400	0,4	583	(2 236)	847	95	2 000	В настоящее время развитием проекта занимается Любовь Андруй (Клуб "Деньги").Рассматривается вариант управление самим АО "Импакт Клуб"
									1 232 462	

YOGURT SHOP (50% компании)

Слабые результаты на фоне падения премиум сегмента

Портфельная компания Yogurt shop продемонстрировала падение выручки на 27% в связи с уходом таких сетей как «ВкусВилл» и «Азбука Вкуса», но которые удалось вернуть уже в июне 2023 года. При этом материнская компания в Сочи зашла в торговую сеть «Перекресток». В настоящее время идет наращивание объемов производства и выручки, команда работает над оптимизацией издержек, пересматриваем стратегические планы с целью проведения автоматизации производства и переходом бизнеса на федеральный уровень.

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 также необходимость внедрения маркировки, что потребовало значительных финансовых вложений, привела к снижению чистой прибыли, рентабельности.



YOGURT SHOP (50% компании)

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;
- Привлечение профильного стратегического инвестора и операционного партнера;
- Запуск автоматизированной линии и выход на рынок Китая.



CLAN VI (25% компании)

Импортозамещение на рынке FASHION

На 2023 год CLAN VI продолжает реализацию своей стратегии по завоеванию рынка через открытие офлайн точек и развитие электронной коммерции в условиях ухода зарубежных конкурентов. Последствия геополитических конфликтов негативно сказались на спросе потребителей товаров CLAN VI.

Однако, несмотря на это, **выручка компании за первое полугодие 2023 года увеличилась на 74%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года за счет увеличения **стоимости реализуемой продукции в 1,5 раза**.

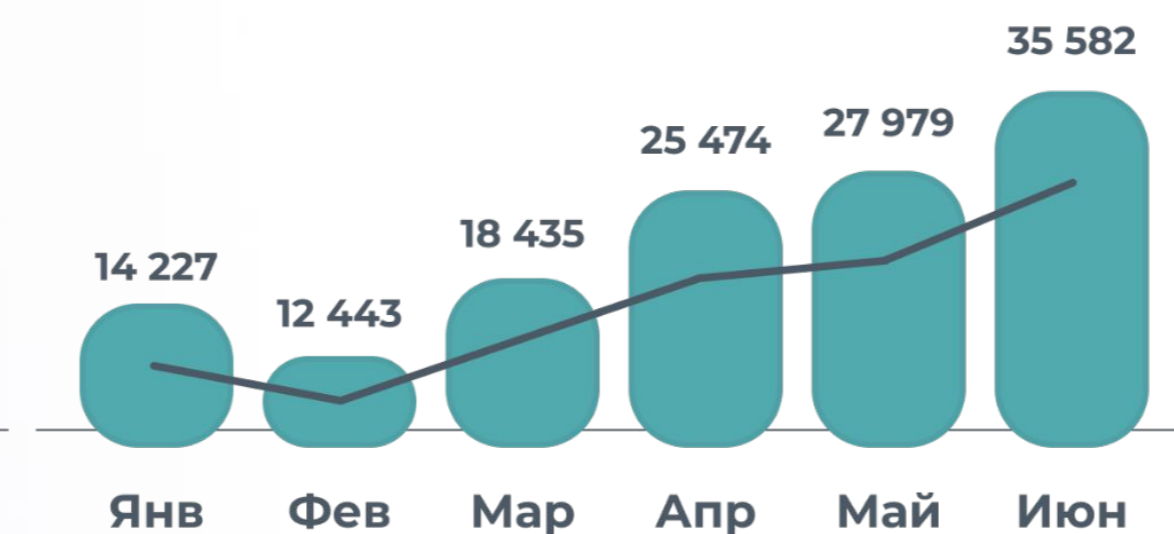
Также при анализе результатов по компании можно отметить, что высокий рост операционной прибыли был достигнут благодаря логистической оптимизации, эффективному управлению товарными остатками и одновременным увеличением отпускных цен реализуемой продукции.

Не смотря на существенный рост продаж и в количественном, и в денежном эквиваленте загрузка производства в данный момент не превышает 60% и поэтому, не смотря на растущие объёмы реализации продукции, рост охватов целевой аудитории и высокий потребительский спрос, компания имеет достаточно серьёзный задел прочности, что дает уверенность в динамичном развитии и достижении амбициозных целей до конца 2023 года.

Выручка (тыс.руб)



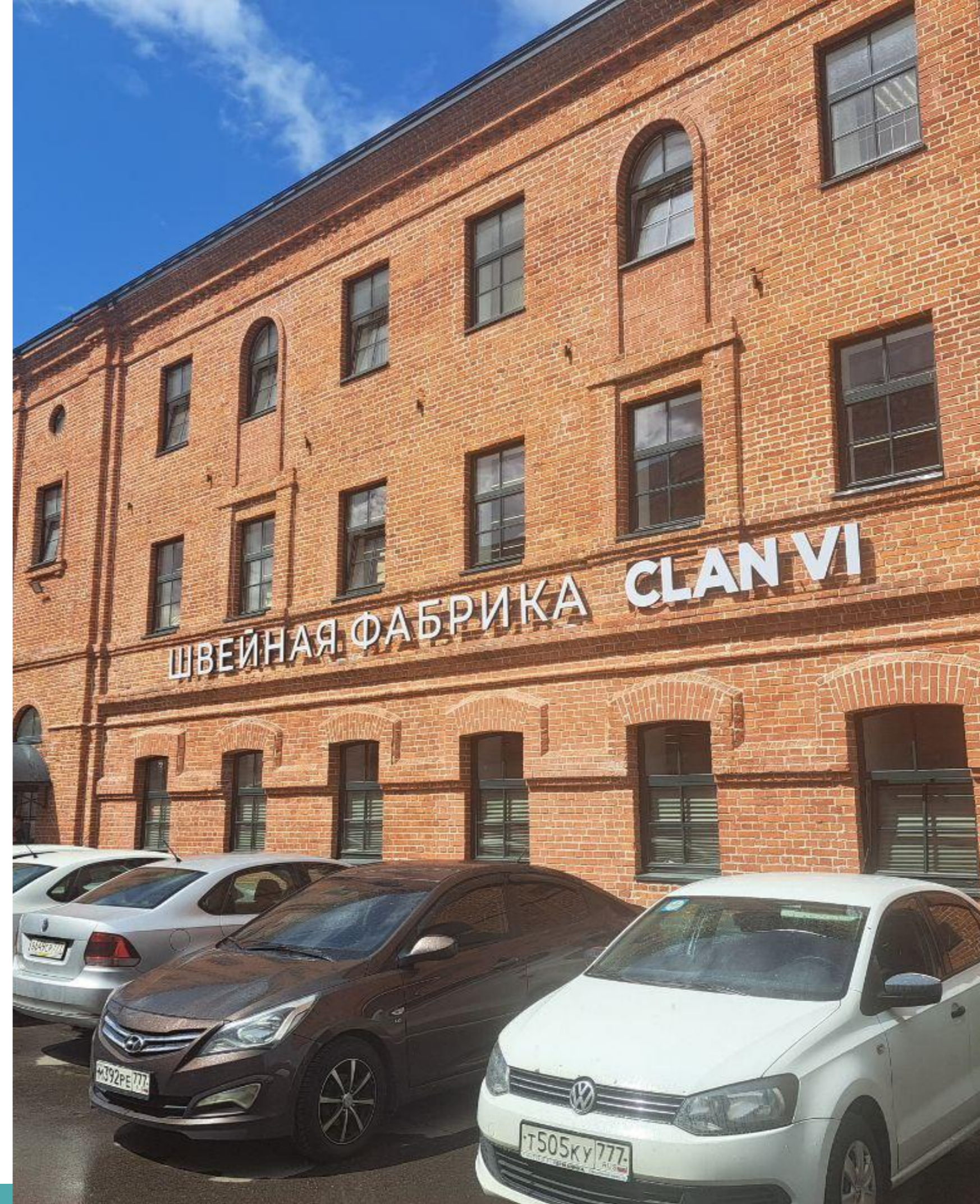
Выручка и опер прибыль (тыс.руб)



CLAN VI (25% компании)

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;
- Дальнейшее увеличение средней стоимости реализуемой продукции и одновременное повышение качества за счет внедрения итальянского гарнитура;
- Разработка линейки продукции в новом ценовом сегменте - premium, с целью расширения ассортимента и привлечения новых сегментов рынка.



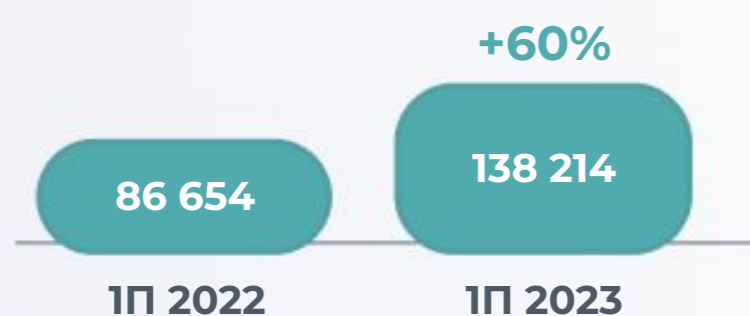
TECHNORED (12,65% компании)

Большой потенциал в развитии в условиях низкой роботизации в России

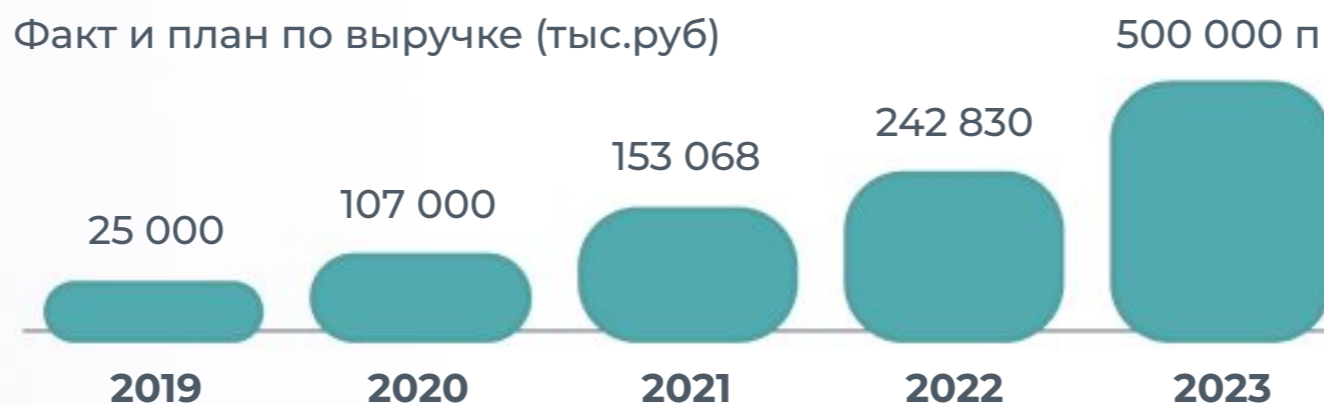
Technored, несмотря на геополитическую нестабильность, продемонстрировал высокие темпы роста бизнеса:

- 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 60%** на фоне ухода с рынка многих европейских компаний и прекращения деятельности отечественных конкурентов. За июль месяц компания реализовала 20 проектов и получила выручку в размере 70 млн рублей.
- **Техноред успешно прошел** строжайший аудит госкорпорации «**РОСАТОМ**». Получили офер по выкупу, но решили отказаться ввиду расхождения взглядов на дальнейшую стратегию развития компании;
- Компания приняла бесплатное участие в ПМЭФ, а также провела флагманскую выставку «Металлообработка». На данной выставке стенд компании посетило более 1000 потенциальных заказчиков. Текущий портфель заказов составляет 1,5 млрд рублей, однако компания столкнулась с нехваткой персонала для реализации всех проектов.

Выручка (тыс.руб)



Факт и план по выручке (тыс.руб)



TECHNORED (12,65% компании)

Планы:

- Обеспечение уверенного роста выручки на 100% по отношению к 2022 году и сдержанный рост расходов для достижения маржинальности на уровне 40%;
- Старт продаж собственной продукции на международных рынках;
- К 2025 году планируют достигнуть 65% доли рынка робототехники России.



Vanana park (67% компании)

Реализация мероприятий по оптимизации бизнес-процессов и смещение фокуса с региональной экспансии с привлечением инвестиций, на повышение рентабельности бизнеса

1. Рост выручки компании на 105% за 1П 2023 год к 1п 2022 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 376% в 1П 2023 году к 1п 2022 году за счет ввода объектов в эксплуатацию;
3. Эффективная модель запуска и операционного управления позволила увеличить чистую прибыль в 1П 2023.. Оптимизация расходов и стратегическое управление поддержали дальнейший рост, несмотря на сезонность и геополитическую обстановку.
4. Импакт планирует увеличить долю в компании до 67%, выкупив долю основателя. В настоящее время управление осуществляется нашей командой..



Vanana park (67% компании)

Планы:

- Повышение рентабельности парков по итогам 2023 года до 23,3% посредством введения системы оптимизации расходов;
- Внедрение системы обучения и наставничества в парках;
- Повышение уровня NPS (Net Promoter Score) до 90% среди гостей;
- Частичная модернизация парков с сохранением рентабельности.;
- Достижение дивидендного потока на долю акционеров 80 млн.р в 2023 году и 120 млн.р в 2024 году.

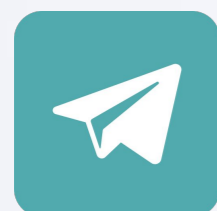


Благодарю за внимание!

IMPACT Capital 4 года

Всё только начинается!

Присоединяйтесь к нам в социальных сетях:



Telegram
[impact_official](https://t.me/impact_official)



Youtube
[Акцияер](https://www.youtube.com/Actioner)

