



IMPACT CAPITAL

Инвестиционная акционерная компания

Инвестиционная акционерная компания

IMPACT Capital

ОТЧЕТ ЗА 1 ПОЛУГОДИЕ 2021 ГОДА



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.

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 2021

В апреле 2021 года мы отчитались за 2020 год, обозначив основные цели на этот год:

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

ЕВITDA: 136 млн.рублей (+246%)

Чистая прибыль: 80 млн.рублей (+332%)

Данные, приведенные ниже, рассчитаны по РСБУ.

За 6 месяцев наши активы по балансу выросли с 268,5 до 341,5 млн.рублей (+27%).

ЕВITDA составила 49,12 млн.рублей, что больше, чем за весь прошлый год (30,6 млн.р).

Чистая прибыль за 1 полугодие 2021 года составила 40,7 млн.рублей¹, что на 120% больше, чем за весь прошлый год.

Также мы ввели новую метрику, взятую из МСФО – Comprehensive income (Совокупный доход). Это чистая прибыль и также прирост капитала, за счет переоценки публичных активов. За первое полугодие 2021 года он составил 77,8 млн.рублей¹. Доли в частных компаниях по бухгалтерскому балансу мы не переоценивали, хотя их выручка в среднем росла на 5% в месяц.

В среднем Импакт наращивал активы на 13 млн.рублей в месяц¹ (без учета привлеченного акционерного и заёмного капитала)! 17 июня 2021 года Импакт Капитал исполнилось два года!



¹ Включает прибыль группы в размере 13 млн.рублей от проекта Армастил

ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2021

Важной метрикой нашего бизнеса является то, сколько сделок мы закрываем, привлекая капитал напрямую от инвесторов в проекты. За прошлый год мы привлекли 234 млн.рублей, за что получили комиссионный доход, доли и опционы. В среднем по 19,5 млн.рублей в месяц.

За 6 месяцев 2021 года мы закрыли 276,7 млн.рублей в проекты, в среднем по 46,1 млн.рублей в месяц. Рост на 137%. Очень важно также отметить, что в прошлом году, 2/3 сделок закрывал я, что создавало большую зависимость компании лично от меня и несло дополнительные риски.

В этом году я закрывал только 20% сделок, а последние месяцы отошел от продаж вовсе, сосредоточившись на доработке стратегии, усилении команды и международном развитии. Нам удалось создать систему обучения и профессиональный отдел по работе с инвесторами из 6 человек.

Также мы подали заявку на включение в реестр аккредитованных инвестиционных советников ЦБ, чтобы иметь возможность не только привлекать капитал для своих портфельных компаний, но и активно продвигать услугу среди компаний малого и среднего бизнеса, сняв с себя регуляторные риски.



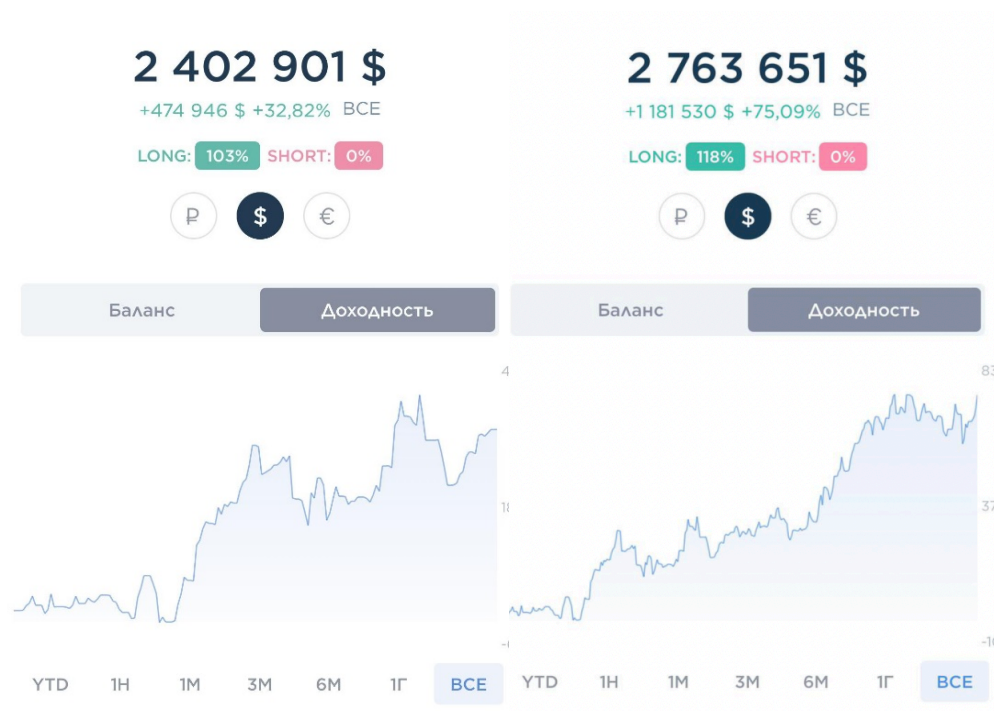
Лидер отдела разработки и член Совета Директоров Антон Линьков и Старший менеджер отдела по работе с инвесторами Сергей Селиванов. Оба являются акционерами Импакт Капитал с 2019 года.

ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2021

Наши расходы составили в среднем 3,7 млн.рублей в месяц. Из них необходимые расходы – 2,5 млн.рублей. Остальное – это инвестиции в будущее (разработка IT-системы, подготовка зарубежной экспансии и др.).

Наш фокус на развивающихся рынках (emerging markets) и недооцененных российских активах, которые генерируют стабильно растущую прибыль, при этом имея низкие мультипликаторы р/е, полностью оправдался.

Ключевые публичные активы — Банк Санкт-Петербург и привилегированные акции Мечела показали существенный рост. **Средний рост выручки частных компаний составил около 5% в месяц, мы решили взять эту метрику как ключевую для бенчмарка.**



Количество акционеров (включая тех, кто в конверт.займе) увеличилось с 60 до 130 человек, однако, Центробанк отказал нам в дополнительной эмиссии акций, не мотивировав это должным образом. На наши многочисленные запросы с просьбой дать пояснения, они ответили проверкой прокуратуры, которая не выявила нарушений в нашей деятельности. Проанализировав данную ситуацию с юристами, мы приняли решение отстаивать права наших акционеров в суде. Что любопытно, крупнейшим покупателем акций в заблокированной доп.эмиссии был я сам. Размытие должно было составить 3%.

ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2021

Какие важнейшие задачи мы видим?

Мы хотим занять более чёткое позиционирование, как **технологичная компания, предоставляющая инвестбанковские услуги для малого и среднего бизнеса, обладающая международной партнерской сетью.**

Мы создали и начали записывать обучающую программу для региональных партнеров и в 3 квартале 2021 года намерены тестово запустить продажи по франчайзинговой модели (и взять 5-6 региональных партнеров). Кроме обучения партнер получит доступ к эксклюзивным проектам, инфраструктуре IMPACT Capital и нашей IT-системе, которая резко увеличивает продуктивность инвестора и инвестброкера.

Мы сфокусировались на привлечении иностранного капитала и находимся в процессе создания компании за рубежом, юрисдикцией был выбран Кипр. Все компании в дальнейшем будут объединены в единый Холдинг.

Мы хотим получать больше 50% доходов в валюте и начали строить международную сеть контактов. Благодаря китайцу Ван Донгу я дал [интервью](#) к уважаемому инвестору и признанному эксперту Евгению Когану. Материал получил большой отклик, в том числе от иностранных инвесторов.

Мы разместили на сайте отчет за 2020 год по МСФО, что интересно: наша EBITDA по западным стандартам - 1,22m\$. Организуем PR, в том числе на англоязычную аудиторию. Я продолжаю усиливать команду советников, нам помогают люди из JP Morgan, UBS, White&Case, inDriver и других компаний с мировым именем.

**С уважением , основатель IMPACT
Capital Валерий Золотухин**

Основные стратегические приоритеты	Метрики успешности
Ежегодный прирост портфеля выше лучших в мире фондов	Доходность по публичному портфелю 21-70% в \$ в год; Рост активов в целом по компании на 50-100% в долларах в год.
Лидер российского и позже мирового рынка привлечения долевого капитала для МСБ	Рост привлечения капитала с 50-100 до 200-300 млн.р / мес; Рост одновременно реализуемых проектов с 3-6 до 10-15; Рост чека проекта с 50 до 100 млн.р
Значительный рост сегментированной базы розничных инвесторов	Рост базы инвесторов с 12000 (при 2500 активных) до 50 000 (при 10 000 активных)

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	За шесть месяцев, закончившихся 30 июня		План 2021
	2020	2021	
Выручка	262	146	-
Реализованная прибыль от инвестиционной деятельности и дивиденды	28,73	19,41	100
Нереализованная прибыль от инвестиционной деятельности на публичном рынке	26,95	37	50
Прибыль по направлению инвестброкерство	1,61	16,04 ¹	50
ЕБИТДА	32,33	49,12 ¹	136
Чистая прибыль	15,7	40,7¹	80
Активы по балансу			
Активы по рыночной стоимости	209	630	1 000
EPS	15,51	40,30	77,2
P/E	97,65	55,14	43,3
Прирост публичного портфеля (в \$)	71%	34,5%	25%
Людей в команде	7	17	35
Чистая прибыль на сотрудника	2,24	2,39	2,29

¹ Включает прибыль группы в размере 13 млн.рублей от проекта Армастил

Падение объема выручки и прибыли от инвестиционной деятельности на публичном рынке год-к-году не является существенной метрикой, так как отражает снижение объемов торгового оборота операций по ценным бумагам на публичном рынке. Ввиду долгосрочной инвестиционной стратегии наши основные позиции находятся в плюсе, при достижении наших таргетов мы зафиксируем рекордную для нас прибыль.

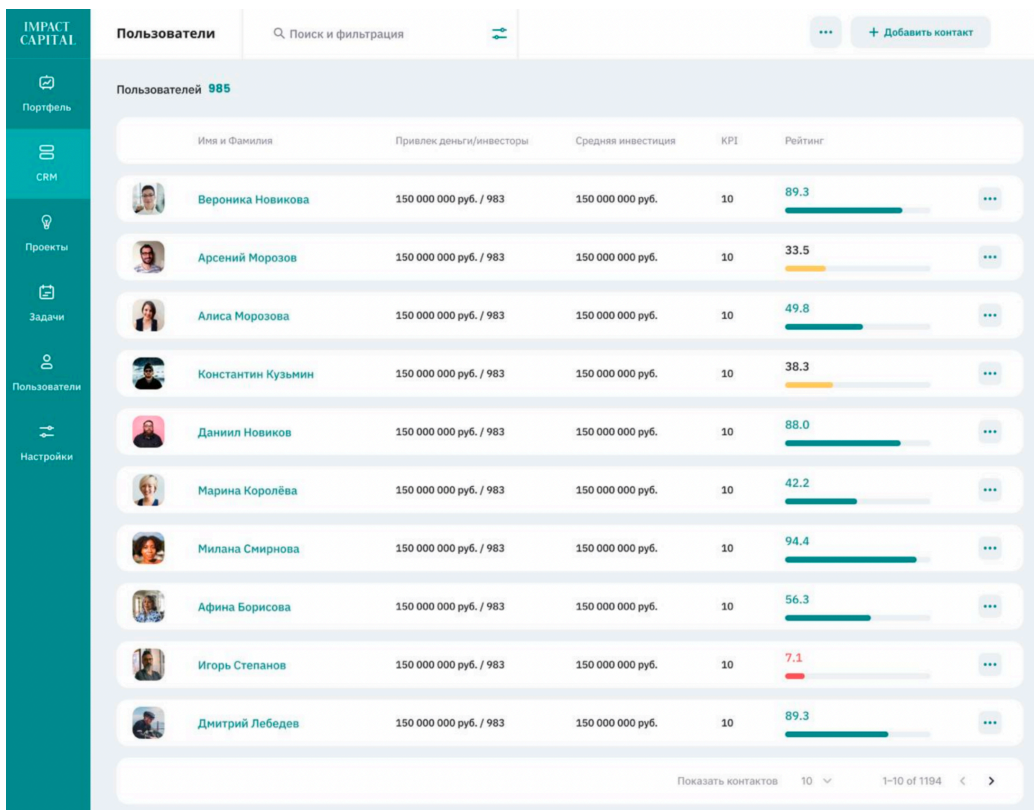
Показатель ЕБИТДА 1П 2021 вырос на 51,9% по сравнению с 1П 2020 года и составил 49,12 млн руб. Негативное влияние последствий пандемии COVID-19 на портфельные компании носило кратковременный характер. При этом поддержку показателю ЕБИТДА оказал инвестиционный отдел на фондовом рынке, реализовав сделки с хорошей прибылью.

Чистая прибыль в 1П 2021 составила 40,7 млн руб. по сравнению с прибылью в размере 15,7 млн руб. годом ранее. Положительное влияние на прибыль оказали: увеличение дивидендных потоков от портфельных публичных компаний, а также комиссионные доходы от инвестброкерской деятельности. **Мы немного перевыполнили план по прибыли, при этом инвестируя в зарубежную экспансию и IT-инфраструктуру.**

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 стабильный объем таких сделок около 50 млн руб. в месяц.

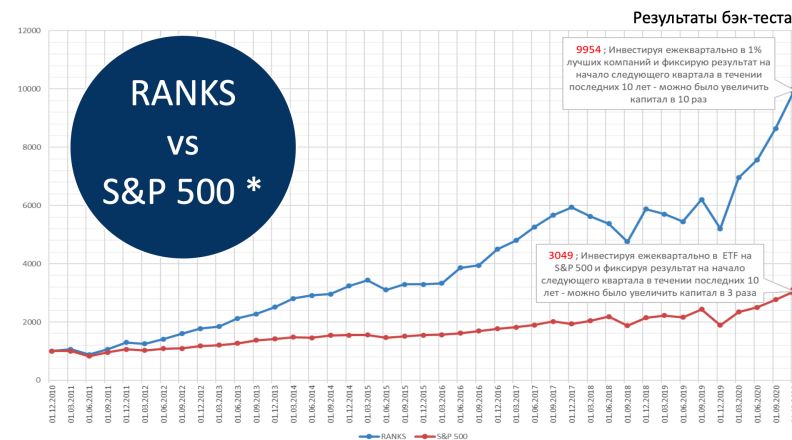
ПРИМЕР ИНТЕРФЕЙСОВ ИТ-СИСТЕМЫ IMPACT IS и RANKS

IMPACT Capital становится технологичной компанией.



Company Common Name	RANK SCORE %	Финансовое положение	Стоимость	Динамика роста бизнеса	Прогнозы	ESG %	Спекулятивные риски	Дивиденды и выплаты
SPROUTS FARMERS MARKET INC	59%	77%	84%	72%	12%	34%	4%	
COSTCO WHOLESALE CORP	56%	77%	55%	66%	21%	77%	84%	92%
B'S WHOLESALE CLUB HOLDINGS INC	55%	38%	81%	88%	22%	13%	8%	
PERFORMANCE FOOD GROUP CO	54%	7%	74%	45%	93%	31%	38%	
MAGNIT PAO	53%	27%	93%	51%	46%	81%	99%	
WALMART INC	52%	57%	74%	54%	18%	76%	88%	53%
PRICESMART INC	51%	58%	68%	42%	35%	8%	67%	65%
CASEYS GENERAL STORES INC	50%	56%	66%	58%	19%	18%	70%	60%
KROGER CO	50%	35%	96%	67%	3%	75%	15%	22%
XS RETAIL GROUP NV	49%	15%	82%	49%	55%	73%	97%	
LENTA PLC	45%	33%	93%	38%	18%			
GROCERY OUTLET HOLDING CORP	43%	38%	46%	84%	12%	5%	15%	
WALGREENS BOOTS ALLIANCE INC	40%	23%	85%	15%	25%	85%	70%	8%
US FOODS HOLDING CORP	40%	6%	64%	8%	75%	73%	44%	
ANDERSONS INC	40%	5%	85%	56%	9%	39%	66%	38%
SYSCO CORP	38%	11%	42%	4%	83%	93%	80%	19%
CHEFS' WAREHOUSE INC	30%	6%	33%	1%	79%	12%	10%	
METRO AG	29%	10%	89%	7%	4%	81%		3%
APTECHNAYA SET 36,6 PAO	16%	18%	13%	37%				

RANK Score



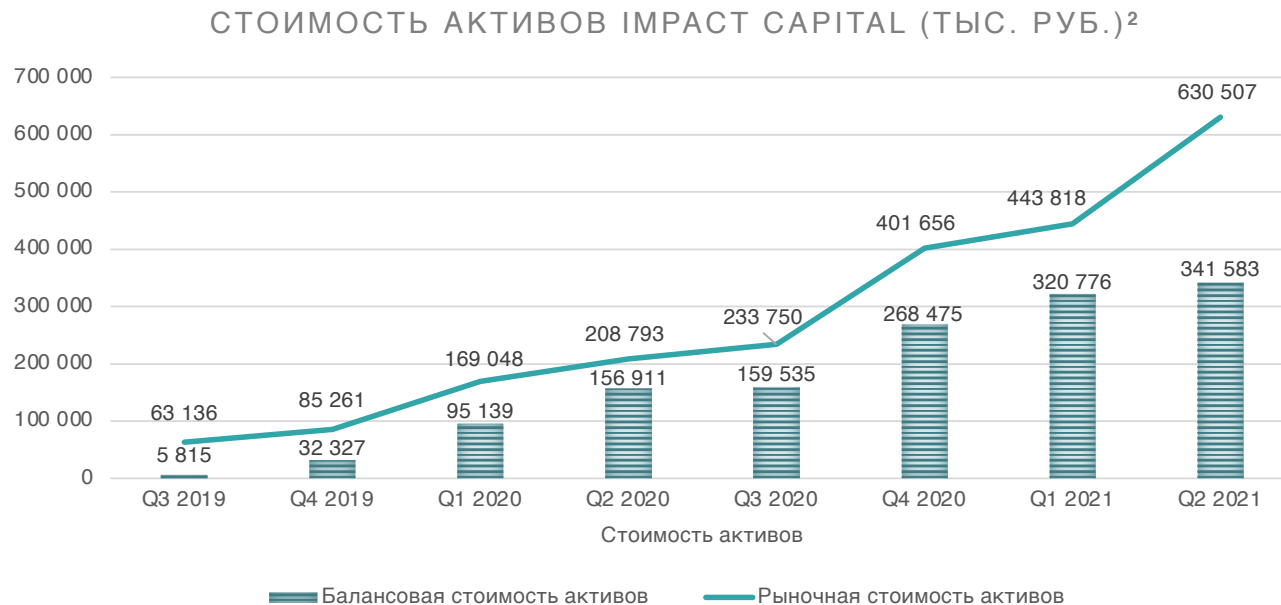
* При начальной сумме инвестиций в 1000 \$

СТОИМОСТЬ АКТИВОВ

Рыночная стоимость активов¹ компании в 2 квартале 2021 выросла на 202% к рыночной стоимости активов в 2 квартале 2020. Пересмотр рыночной стоимости связан со средним ростом выручки портфельных активов на 5% в месяц, отдельные компании (TECHNORED, Yogurt Shop) нарастили выручку более чем в 2 раза.

В определении рыночной стоимости мы ориентируемся на публичные аналоги, при этом не пересматривая цену актива на балансе для избегания преждевременной уплаты налогов. 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 акционеров компании.



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

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

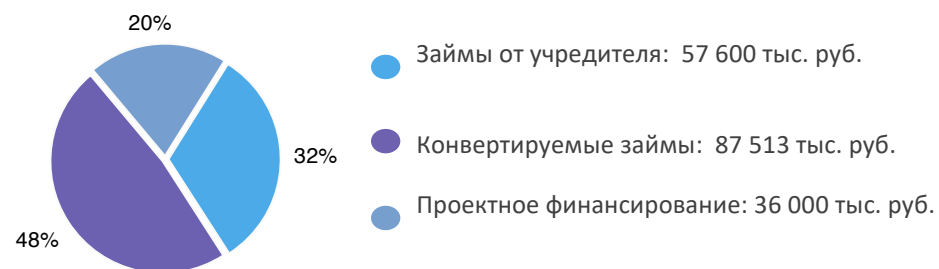
ПОКАЗАТЕЛИ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СТРУКТУРА КАПИТАЛА 2020 Г.

Показатели	За шесть месяцев, закончившихся 30 июня	
	1п 2020	1п 2021
Цена акций (P)	1 515 P	2 200 P
P/E	97,65	55,14
EPS	15,51	40,30
Средний объем торгов в месяц (млн. рублей)	10,61	12,46
ROA	11,04%	8,1%
FCF на акцию (рублей)	19	30,85
Количество акций в обращении	1 010 000	1 010 000
Капитализация (млн. рублей)	1 530	2 222

Структура акционерного капитала IMPACT Capital

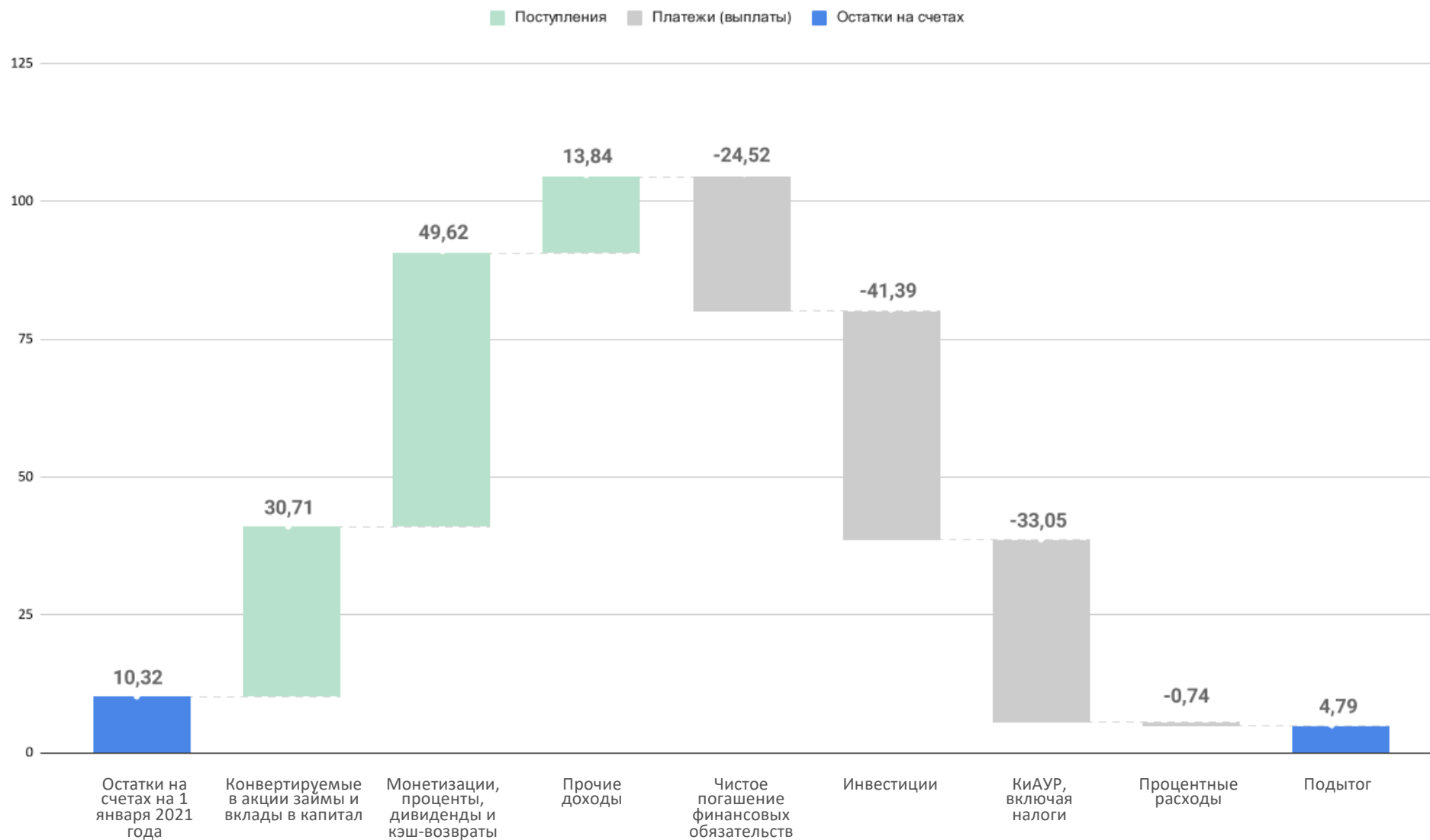


Структура долга IMPACT Capital



ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ IMPACT CAPITAL

Денежные потоки корпоративного центра за 1-е полугодие 2021 года (млн.рублей)



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;
- 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, формурует Советы директоров в портфельных компаниях;
- Инициировал процесс получения статуса Инвестиционного советника для включения в единый реестр инвестиционных советников Банка России, находимся в поиске зарубежных партнеров, обладающих необходимыми лицензиями;
- 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.

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2021 Г. И ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

РЕЗУЛЬТАТЫ
ПОРТЕФЕЛЬНЫХ
КОМПАНИЙ



Evo Avatar

PROGKIDS



- Портфельная компания Technored в рамках утвержденной стратегии развития запустила проект Evo Avatar, выделив направление сервисных роботов и разработку продуктов для автоматизации работы малого и среднего бизнеса в отдельную компанию. Также компания планирует заняться оборудованием для зарядки электромобилей и в дальнейшем, вероятно сделать это направление основным. Раунд в 50,6 млн рублей был закрыт за месяц, в том числе благодаря иностранным инвестициям (из Казахстана). Доля IMPACT Capital в новой компании - 19,5%.
- IMPACT Capital приобрел долю в российском EdTech проекте «ProgKids». Проект активно развивается с января 2020 года, сейчас ежемесячная выручка оставляет 2 млн рублей и постоянно растет. Особенность проекта - в использовании в качестве среды обучения игры Minecraft. В планах проекта - до конца 2021г довести выручку до 5 млн руб. в месяц, за счет запуска маркетинговой кампании и выхода на рынок Бразилии.
- В августе завершилась сделка по приобретению доли в проекте «Clan6». «Clan6» - российский дом моды, специализирующийся на производстве женской одежды и обуви. Основное производство компании находится в Новосибирске, проект осуществляет продажи как в онлайн формате, так и в офлайн – 5 собственных магазинов.
- IMPACT Capital вместе с командой популярного онлайн-медиа для инвесторов «InvestFuture» (YouTube >800 тыс. подписчиков) готовятся запустить совместный образовательный проект по финансовой грамотности для детей «InvestFuture Kids».
- Проведены изменения назначения объекта из фермерского рынка в формат районного центра развлекательных, спортивных и бытовых услуг, выход объекта на операционную прибыль. Запущен процесс по выкупу помещения у Департамента городского имущества г Москвы.

КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 2021 Г. И ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

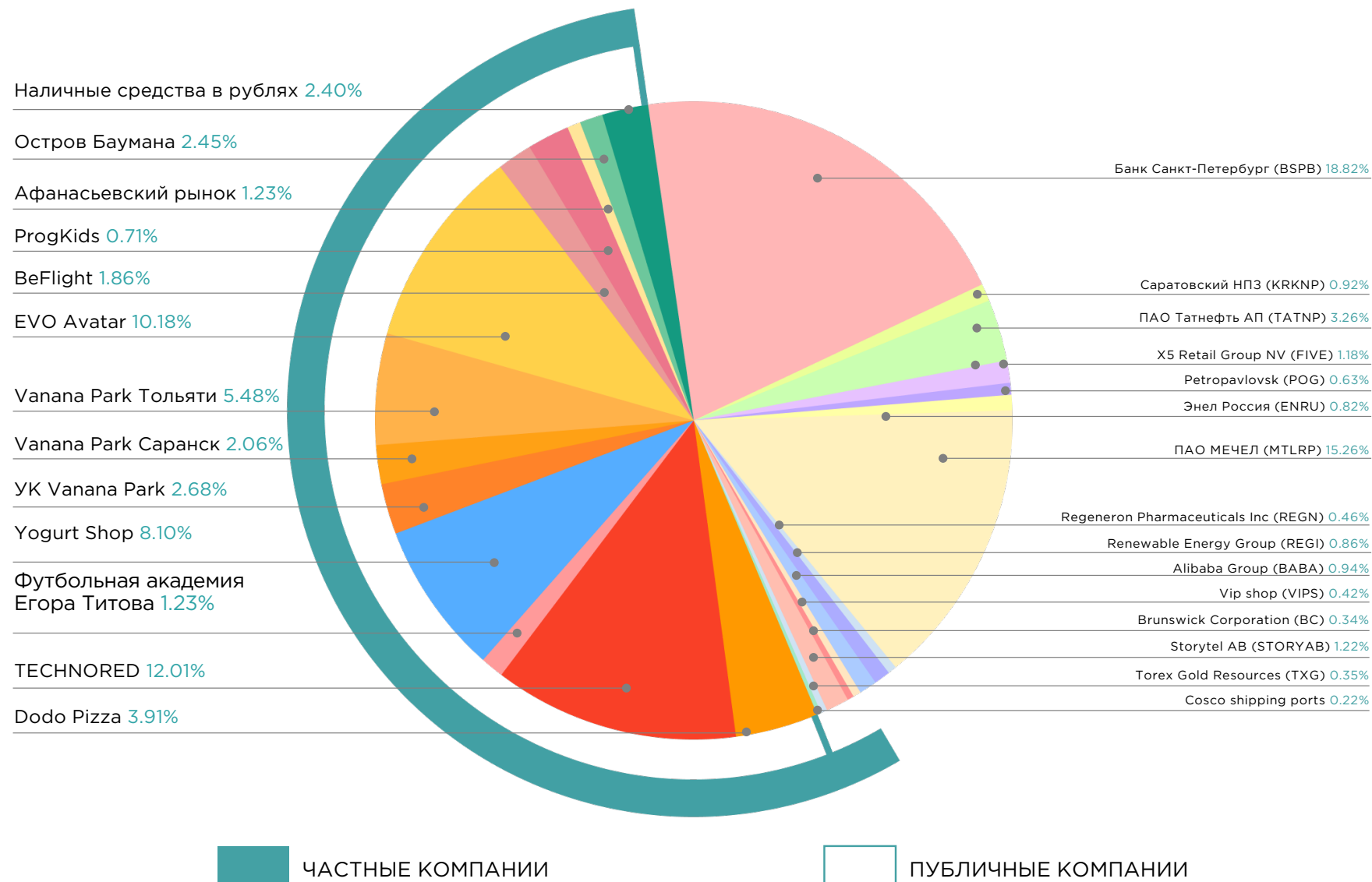
РЕЗУЛЬТАТЫ ПОРТФЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ	 ОСТРОВ БАУМАНА	<ul style="list-style-type: none"> В мае за привлечение инвестиций была получена доля в проекте BeFlight. Импакт Капитал не инвестировал в проект, однако, Валерий Золотухин выдал бридж-займ от себя лично основателю проекта, а также со-инвестором выступил член СД Импакта - Дмитрий Сивяков. BeFlight - первый в России beauty-tech проект, основное преимущество проекта – предоставление полного цикла услуг салона красоты в формате 24/7 с вызовом мастера на дом или в любое удобное клиенту место. В данный момент в проекте происходит корпоративный конфликт, мы настаиваем на смене гендиректора и передаче контрольного пакета, в виду неэффективного по нашему мнению управления и расходования денежных средств. По проекту о. Баумана проработаны основные вопросы по коммуникациям. Также прорабатывается финальная концепция и проводятся согласования с профильными департаментами г. Москвы. Крупный соинвестор, зашедший в проект для подстраховки рисков, прорабатывает строительство объекта под выкуп госкорпорацией.
СОБЫТИЯ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА		<ul style="list-style-type: none"> За 1П 2021 было привлечено 305 млн руб. против 338 млн руб. привлеченных за целый год в 2020. При этом 73 млн руб. – это акционерный капитал, а 232 млн руб. было привлечено в проекты, за что мы получили комиссионный доход, доли и опционы в проектах; Средняя доходность публичного портфеля АО «Импакт Капитал» в 1П 2021 года, размещенного у российского брокера «Атон» и зарубежного «Exante» составляет +34,5% в долларах. Дополнительно отмечаем, что нереализованная прибыль по открытым позициям составляет 37,34 млн руб. эта прибыль остается нереализованной, так как горизонты инвестирования - более 3-х лет;

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



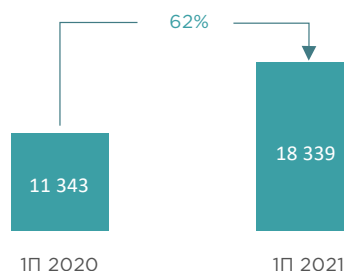


Dodo Brands (8 200 акции; 0,15% компании):

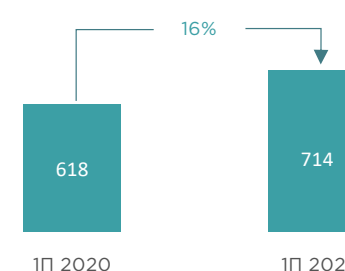
УСТОЙЧИВЫЙ ТРЕНД НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ
И УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ

млн.руб.	За шесть месяцев, закончившихся 30 июня	
	2020	2021
Количество пиццерий	618	714
Выручка сети	11 343	18 339

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ
ВЫРУЧКА (МЛН.РУБ)



КОЛИЧЕСТВО ПИЦЦЕРИЙ



Выручка сети DODO Brands, включая стартапы, в 1 полугодии 2021 года составила 18,339 млн. рублей, что по отношению к 1 полугодю 2020 года составляет прирост 62%. Считаем важным отметить, что средние темпы роста выручки компании замедляются и 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.

Одновременно мы наблюдаем замедление темпов роста открытия новых точек, компания объясняет низкие темпы роста открытия новых точек эхом карантина прошлого года, партнеры не могли искать помещения, не могли начинать строительные работы и общая неопределенность не придает уверенности партнерам в подписании документов и осуществлении инвестиций на открытие новых локаций.

Планы:

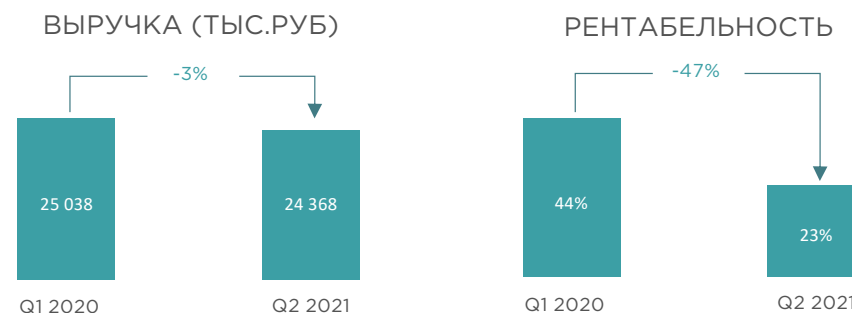
- Размер EBITDA DODO Brands по прогнозам на 2021 год останется на уровне 2020 года из-за увеличения расходов по стартапам - 280 млн рублей.
- Капитальные вложения DODO Brands будут на уровне 2020 года, существенные инвестиции пойдут в Санкт-Петербургский центр производства теста.
- Dodo Brands планирует к 2024 году нарастить в 3 раза выручку, учитывая, что франчайзинговая модель не требует больших CAPEXов (инвестиции в строительство ресторанов), и одновременно Dodo держит на низком уровне переменные расходы (70% OPEXа – это команда Dodo Brands в офисе: IT, PR, Marketing) – каждый следующий рубль выручки полностью идет в прибыль компании. Таким образом при росте выручки в 3 раза, можно ожидать существенный прирост операционной прибыли Dodo Brands.



Vanana park Тольятти (17,5% компании):

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

Тыс. руб.	Январь 2021	Февраль 2021	Март 2021	Апрель 2021	Май 2021	Июнь 2021
Выручка	8 290	7 574	9 174	7 685	8 527	8 156
Расходы	(4 283)	(4 755)	(4 914)	(6 520)	(5 799)	(6 320)
Прибыль	4 007	2 819	4 260	1 165	2 728	1 836
Рентабельность по ЧП	48%	37%	46%	15%	32%	23%



Падение выручки компании во втором квартале 2021 года к первому кварталу 2021 года связан с фактором сезонности, 1 квартал исторически считается самым прибыльным в индустрии развлечений;

Снижение рентабельности во втором квартале связано с выплатой отсроченных арендных платежей за время локдауна, уплатой налогов за 2020 год и первый квартал 2021 года, обновлением оборудования в парке и проработкой нового меню.

На протяжении второго полугодия Vanana park ожидает показатели по выручке и чистой прибыли на 15-20% ниже результатов 1 квартала, при этом, рентабельность планируют сохранить на уровне 1 квартала.

Ситуация с Covid-19 вызвала падение финансовых показателей на 10-15% в первом и втором квартале относительно «Доковидных» прогнозов, но одновременно показатели оказались на 20-30% выше декабрьских «Ковидных» прогнозов.

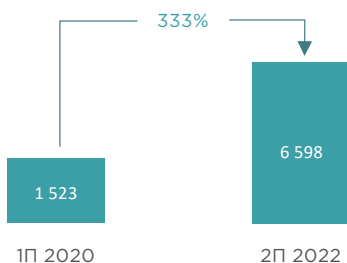
В рамках парка Тольятти в 3 квартале планируется увеличение посадочных мест в зоне общепита и добавление аттракционов, что позволит поднять план по выручке на 10%.

По управляющей компании в 3 квартале Vanana Park планирует открытие парка Красноярске. До конца года в планах запустить еще 3-4 проекта. Парк В Саранске был открыт 1 августа 2021 года.

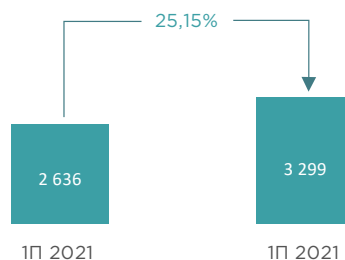


АКАДЕМИЯ ЕГОРА ТИТОВА (15% компании): СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

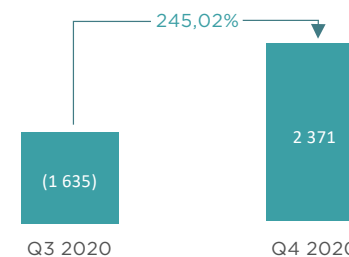
ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



РАСХОДЫ (ТЫС.РУБ)



ЧП (ТЫС.РУБ)



Футбольная академия Егора Титова придерживается стратегии удержания 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, соответственно росту выручки.

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

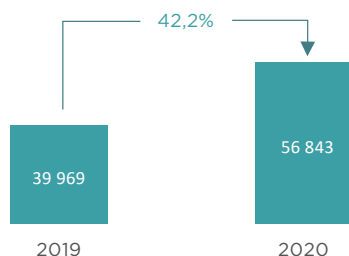
- Удалось не только сохранить клиентскую базу, но и довести загрузку академии на 100%, а также увеличить стоимость абонементов на 10% за счет увеличения частоты тренировок;
- Одновременно был заключен договор аренды с секцией по гимнастике, что в свою очередь также повлияло на рост выручки;
- Была создана команда родителей «Titov Team», как дополнительный поток доходов в структуре выручки.

Планы:

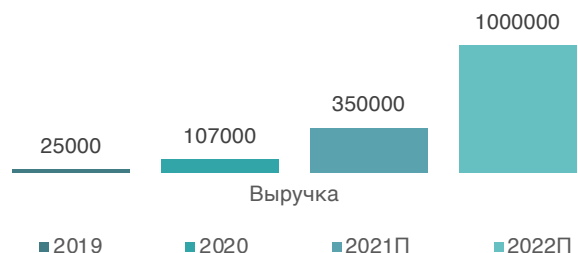
- Увеличение выручки до 1 500 000 рублей в месяц;
- Создание родительской лиги, что повлечет за собой увеличение базы клиентов для проведения фестивалей по футболу на территории вне манежа;
- Следующей точкой роста академии станет запуск летней площадки для проведения тренировок в рамках масштабирования проекта.
- Также сейчас проходят процессы согласования и проектирования строительства спортивного комплекса на юге в Подмоскowie.

ТЫС. РУБ.	За шесть месяцев, закончившихся 30 июня	
	2020	2021
Выручка	1 523	6 598
Расходы	(2 636)	(3 299)
Налоги	522	928
Чистая прибыль	(1 635)	2 371

ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



ФАКТ И ПЛАН ПО ВЫРУЧКЕ (ТЫС.РУБ)



Technored, несмотря на глобальную пандемию, продемонстрировал высокие темпы роста бизнеса:

- Выручка компании в первом полугодии 2021 года значительно выросла год-к-году на 42,2% на фоне роста продаж Коботов и за счет реализации технически сложных проектов;
- Одновременно сильный рост выручки Technored год-к-году обусловлен запуском высокомаржинальных направлений;
- Вслед за сильными результатами по выручке под влиянием высоких колебаний курса евро последовал рост себестоимости продукции и коммерческих расходов (расширение штата сотрудников), что временно привело к снижению рентабельности. При этом рентабельность будет восстановлена после запуска новых направлений;
- Компанией было запущено собственное производство «ячеек» и все разработки были запатентованы.

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 году²;
- Создание технического департамента для оказания сервисных услуг.

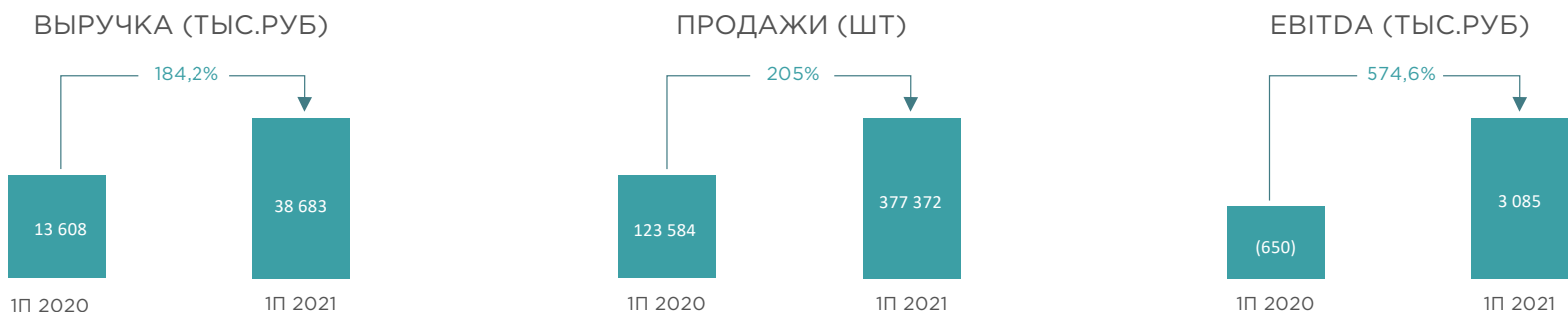
¹ В сентябре IMPACT Capital реализовал опцион на покупку 10% компании Technored и доведении общей доли в компании до 20%.

² Technored стал золотым партнером Universal Robots, генеральным партнером Fanuc.



YOGURT SHOP (50% компании):

ВЫСОКИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ



Тыс. руб.	За шесть месяцев, закончившихся 30 июня	
	2020	2021
Выручка	13 608	38 683
Расходы	(14 258)	(35 598)
ЕБИТДА	(650)	3 085
Рентабельность по ЕБИТДА	-4,78%	7,98%

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 стали новой точкой роста компании: были привлечены новые сетевые клиенты и сменилась логистика.

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

- Ограничительные меры в 2020 привели к повышенному турпотоку в Сочи из-за закрытых границ, что в свою очередь привело к увеличению продаж и к увеличению узнаваемости бренда.
- Одновременно ограничительные меры в 2021 снизили поток отдыхающих из-за введенных дополнительных мер по Краснодарскому краю (наличие ПЦР теста/сертификата о вакцинации) наряду с открытием границ с Турцией;
- Увеличили количество точек продаж по Москве (Азбука вкуса, Озон, Бахэтле, ЭкоМаркет, Утконос), Сочи (Перекресток), Санкт-Петербург (Магнит).

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, расширение площади производства (ведется поиск помещений под коммерческий лизинг), что позволит удовлетворить спрос от следующих потенциальных сетевых клиентов: Перекресток, SPAR, ОКЕЙ, Самокат, Яндекс Лавка;
- Вывод продукции на европейский рынок, разрабатывается план открытия производства в Германии, ОАЭ.



Аватар в Clubhouse для налаживания международных связей. Валерий Золотухин и Ван Донг.



IMPACT CAPITAL

Инвестиционная акционерная компания

IR-ОТДЕЛ,

тел.: +7 (495) 278 08 88

