

# I IMPACT

ОТЧЕТ ЗА 1-е полугодие 2022 ГОДА

Валерий Золотухин  
Генеральный директор  
АО «ИМПАКТ КАПИТАЛ»

Август 2022 г.

# ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

---

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

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

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

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

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

## ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2022

---



Золотухин Валерий, Основатель IMPACT

После прорывного прошлого года, 2022-й принёс команде IMPACT и всем инвесторам немало испытаний.

Специальная военная операция в Украине, шок рынков с обвалом на 50-70-90%, заморозка брокерских счетов и невозможность трансграничных переводов, резкий рост ключевой ставки до 20%, последовавшие санкции и уход более 1000 иностранных компаний из России, блокировка Instagram и Facebook (что являлось основными рекламными каналами) – эта стая чёрных лебедей обрушилась на нас в 1-ом квартале, став настоящей проверкой на прочность нашей бизнес-модели.

Сначала пройдемся по тем целям, которые мы намечали на текущий год, чего удалось достичь, а что пока нет.

## ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2022

С начала года наш публичный портфель потерял -29%, **план на 2-е полугодие – закрыться в пределах +5%**. Что любопытно, наши основные позиции в портфеле Мечел и БСП показали прекрасные отчеты, а последний уже практически восстановился к докризисным уровням цены акций.

По балансу произошло снижение активов с 631 до 530 млн.р активов, при этом по рыночной стоимости активы остались на том же уровне, а в пересчете на доллар – выросли с 8,5 до 8,8 млн.\$.

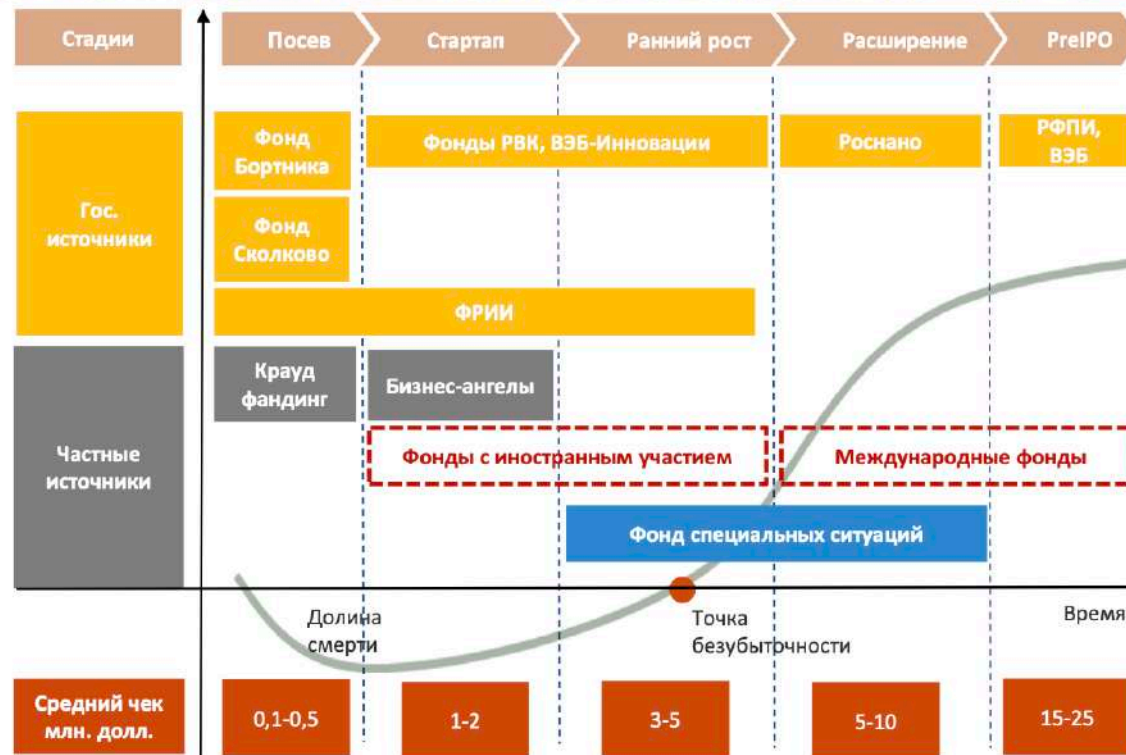
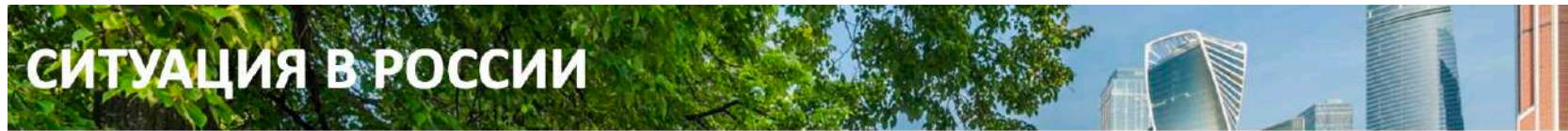
**Мы пересматриваем планы в сторону уменьшения, ставим цель в 750 млн.р. по балансу.**

Непубличные компании явились главным драйвером роста Импакта, сбалансировали ситуацию. Мы закрыли сделок на 478 млн.рублей (против 276 млн.рублей в 1П 2021 года, рост на +73% ), в том числе попробовав новые направления привлечения - для нашей аналитической команды RANKS. Комиссионная выручка за 1П 2022 составила 11 млн рублей против 16 млн рублей в 1П 2021 года. Это направление затруднилось в виду того, что во-первых перестали поступать лиды, и 4 месяца мы фактически перестраивали систему маркетинга, а во-вторых, большинство инвесторов заняли выжидательную позицию или вовсе лишились средств на фондовом рынке. Также более 20 млн.рублей комиссии была сконвертировано вместе с доинвестированием в 51% доли Ванана Парк.

Мы не меняем наши планы, и даже при определенных обстоятельствах готовы повысить прогноз до 250 млн.рублей комиссионной выручки за счет крупных M&A сделок над которыми сейчас работаем – компанию TECHNORED покупает Росатом Сервис , а за другую нашу портфельную компанию борются сразу несколько стратегов. Кроме монетизации активов, как инвесторы, мы заработаем на этих сделках, как инвестиционные консультанты. Мы отказались от ряда новых инвестиций и сфокусировались на развитии текущего портфеля.

Основные стратегические приоритеты	Метрики успешности
<b>Ежегодный прирост портфеля выше лучших в мире фондов</b>	Доходность по публичному портфелю 25% в \$ в год Рост активов по балансу до 1 млрд.рублей Сохранение роста выручки частных компаний на уровне 50-100% год-к-году
<b>Лидер российского и позже мирового рынка привлечения долевого капитала для МСБ</b>	Рост комиссионной выручки с 60 до 200 млн.рублей Рост привлечения капитала с 50-100 до 200-300 млн.р / мес; Рост среднего чека проектов с 50 до 100 млн.р Рост одновременно реализуемых проектов с 3-6 до 10-15, реализовать хотя бы один миллиардный проект; Международные проекты и валютная выручка (10%)
<b>Значительный рост сегментированной базы розничных инвесторов</b>	Рост базы инвесторов с 14000 (при 2500 активных) до 50 000 (при 10 000 активных)

# ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2022



С уходом иностранцев конкуренция на рынке фондов значительно снизилась

При этом местные компании получили возможности быстрого расширения и занятия новых ниш

Роль государства как инвестора возросла, однако реформа институтов развития снизила активность госфондов

Негативная конъюнктура не отменяет рост экономики: в 2022 прогнозируется падение инвестиций на 20%, и полное восстановление их объема в 2023

Корпорации вынуждены форсировать внедрение инноваций и M&A для восстановления производственных и логистических цепочек

Новая реальность переформатировала российскую экономику, создав уникальную ситуацию обнуления конкуренции и сверхнизких оценок активов в ряде отраслей. Фонды винтажа 2022-23 года продемонстрируют впечатляющую доходность за счет эффекта низкой базы экономики и доступа к наилучшим сделкам на рынке.



# ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2022

## КОМАНДА ФОНДА



**Басов Алексей**  
Управляющий  
партнер

- 20 лет опыта частных и корпоративных инвестиций
- Управляющий партнер фонда Finam IT Fund, объем \$50 млн, DPI >10, крупнейшие выходы: Begun (18x), Mamba (8x), Badoo (10x, единорог)
- Управляющий партнер Commit Capital Fund, объем \$100 млн, TVPI >3
- Глава Фонда Фондов РВК, \$1 млрд. AUM, 29 PE&VC фондов, 18% gross IRR за три года, 90+ выходов, крупнейшие выходы: Bonti (8x), Воккорд (4x)
- Бизнес-ангел с 2002 года, 6 выходов через DST, Tashir, Almaz, Kasperskiy
- Корпорации: Finam, VP Mail.ru Group, VP Rostelecom, ЗГД «РВК»



**Валерий Золотухин**  
Управляющий  
партнер

- Основатель инвесткомпании IMPACT (капитализация >80 млн.\$), среднегодовая доходность на фондовом рынке +55% за 10 лет,
- Лучшие непубличные инвестиции: VIVO +2140% за 4,5 года, Technored +1420% за 3 года, Dodo Pizza +650% за 5 лет
- Выиграл конкурс «Молодой предприниматель России» в 2014 году в номинации «инновационный бизнес»
- ТОП-250 генеральных директоров по версии журнала «Генеральный Директор»
- Финалист премии GSEA 2015



**Евгений Ильченко**  
Венчурный  
партнер

- 15 лет опыта предпринимательской и инвестиционной деятельности
- Венчурный инвестор
- 12 закрытых сделок M&A, PE/VC
- Корпорации: Тройка Диалог, Citibank

Совокупный  
опыт: >50 лет

Выходов:  
>130

Средняя  
доходность:  
3 СоС

Стадии: от seed  
до preIPO

Создано  
фондов: 9

## ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2022

---

**Мы вышли на международный уровень, несколько изменив планы по географии. Лондон пока был поставлен на паузу, а фокус был взят на Дубаи. Там была собрана команда, привлечены инвестиции в размере 550 тыс.\$, офис планируется открыть в сентябре.**



База инвесторов осталась на уровне 13,5-14 тыс. человек, за счет чисток неактуальных контактов и активации отказников, в итоге рост активных инвесторов с 2500 до 6000 человек.

Количество партнеров увеличилось с 8 до 11 человек, включая Казахстан. Выделились явные лидеры и неактивные партнеры. С лидерами мы начали запускать отдельные направления. Так с Евгением Ильченко мы запустили совместный фонд вместе с бывшим инвестдиректором РВК, признанным экспертом рынка – Алексеем Басовым.

Фонд специальных ситуаций будет заниматься поиском перспективных компаний и осуществлять как портфельные, так и арбитражные сделки. Целевой размер 3 млрд. рублей, есть соглашения о намерениях с крупными институциональными клиентами.

Вместе с партнерами из Септем Капитал мы запустили процесс создания собственной управляющей компании со всеми необходимыми лицензиями.

# ОБРАЩЕНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ И ПЛАНЫ НА 2022

## Ключевые сделки:

### Завершенные:

Покупка 51% Vanana Park, конвертация всех долгов и долей в парках в капитал УК.

Привлечение стратегических инвестиций (1,2 млн.\$) в Clan 6 на удвоение сети магазинов и открытие второго производства в Москве.

Привлечение инвестиций в Альбатрос.

Две сделки по акциям Dodo Pizza.

### Предстоящие (общий объём 7,2 млрд.р) :

Техноред – Росатом Сервис

Техноред – Северсталь и частные инвесторы

Zamania & Vanana Park – частные инвесторы

Yogurt Shop China – частные инвесторы

Clan 6 – частные инвесторы

IMPACT Dubai

## **Некоторые сделки под NDA**



**С уважением , основатель IMPACT  
Валерий Золотухин**



# ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



# ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ<sup>1</sup>

Единица измерения: млн.рублей

Метрика	1П 2021	1П 2022	% изменения
Выручка	146	247	69%
Финансовый результат по направлению фондовый рынок	18	(30)	-160%
Финансовый результат по направлению частного капитала	13,6 <sup>2</sup>	7,8	-42%
Управленческие расходы	(9,25)	(19,78)	113%
Налоги	(7,29)	(6,97)	-4%
Чистая прибыль	15,06	(48,95)	-130%
Чистая прибыль, содержащая переоценку частных и публичных активов	235,7	22,25	-90%
<b>Активы по балансу</b>	<b>341</b>	<b>513</b>	<b>50,43%</b>
<b>Активы по рыночной стоимости</b>	<b>630</b>	<b>1010</b>	<b>60,31%</b>
EPS	14,9	-47	-131%
P/E	147,5	-64	-330%
Прирост публичного портфеля за год (в \$)	33,5%	-29%	-
Людей в команде	17	30	76%
Чистая прибыль на сотрудника	0,88	-1,63	-153%

Рост объема выручки от инвестиционной деятельности на публичном рынке год-к-году не является существенной метрикой, так как отражает увеличение объемов торгового оборота операций по ценным бумагам на публичном рынке. Ввиду долгосрочной инвестиционной стратегии наши основные позиции в ПАО «Мечел» и ПАО Банк «Санкт-Петербург» находятся в плюсе, при нормализации ситуации на геополитической арене и достижении наших таргетов мы зафиксируем рекордную для нас прибыль.

Чистая прибыль в 1П 2022 году упала на 130% по сравнению с 1П 2021 годом и составила -48,95 млн руб. Негативное влияние последствий СВО произвело обвал на фондовом рынке, соответственно публичный портфель АО «Импакт Капитал» оказался устойчивым и пострадал меньше рынка. Тем не менее портфельные компании нуждались в оборотных средствах в связи с СВО, было принято решение частично зафиксировать убыточные позиции для поддержания частных портфельных компаний.

Прибыльность направления в такой ситуации помогли комиссионные доходы от инвестброкерской деятельности. Устойчивое развитие и успех в долгосрочной перспективе будет обеспечен за счет инвестиций в перспективные непубличные компании, реализацию потенциала которых мы ожидаем в течение 3-5 лет. А также за счет открытия зарубежных направлений деятельности и восстановления фондового рынка, которое мы ожидаем вместе с нормализацией геополитической обстановки в среднесрочной перспективе.

<sup>1</sup> По данным управленческой отчетности компании;

<sup>2</sup> Включает прибыль группы в размере 13 млн. рублей от проекта Армастил;

# СТОИМОСТЬ АКТИВОВ

Рыночная стоимость активов<sup>1</sup> компании в 1П 2022 году выросла на 60,3% к рыночной стоимости активов в 1П 2021 году. Пересмотр рыночной стоимости связан со средним ростом выручки портфельных активов, отдельные компании нарастили выручку более чем в 2 раза.

В определении рыночной стоимости мы ориентируемся на публичные аналоги, при этом не пересматривая цену актива на балансе, во избежание 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 для акционеров компании.

СТОИМОСТЬ АКТИВОВ IMPACT CAPITAL (ТЫС. РУБ.)<sup>2</sup>

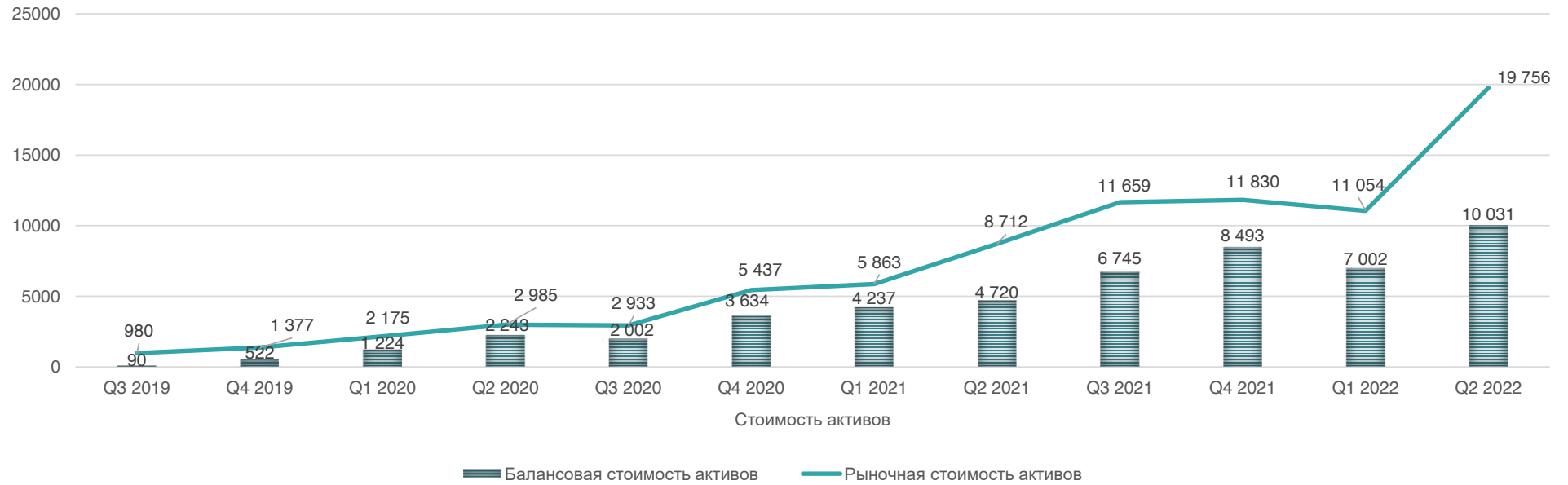


<sup>1</sup> Мы переоцениваем частные компании по публичным аналогам, а также известным частным сделкам, делая некоторые поправки на то, локальная или глобальная компания, а также на темпы роста; - диапазоны применяемых коэффициентов, как правило, от 5 до 40 x EBITDA, 2-10 x P/BV, 2-10 x P/S, но всегда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

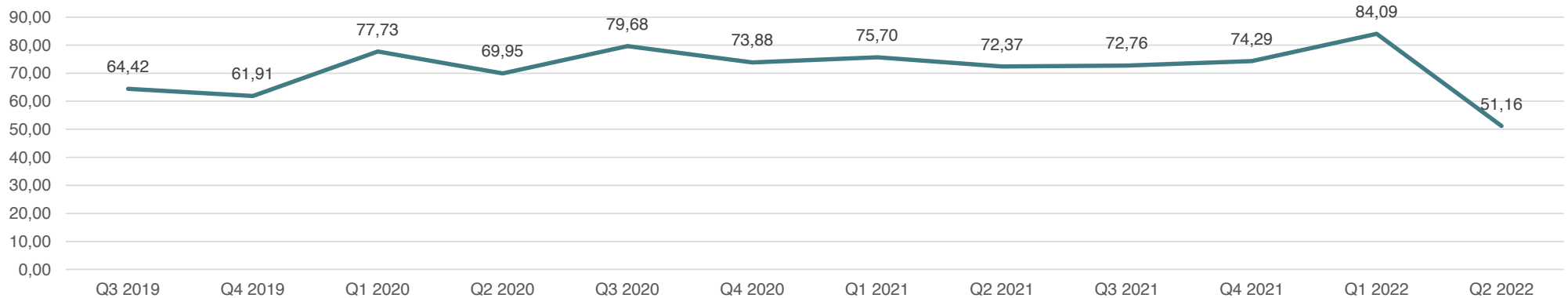
<sup>2</sup> Стоимость активов скорректирована в связи с применением ПБУ 18/02 в новой редакции балансовым методом

# СТОИМОСТЬ АКТИВОВ

СТОИМОСТЬ АКТИВОВ IMPACT CAPITAL (ТЫС. ДОЛЛ.)



## Курс доллара ЦБРФ





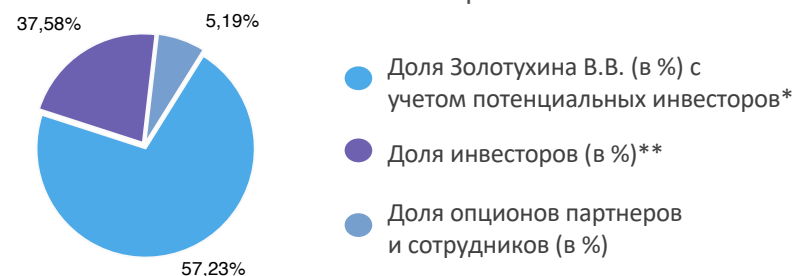
## ПОКАЗАТЕЛИ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СТРУКТУРА КАПИТАЛА 2022 Г.

Показатели	1П 2021	1П 2022
Цена акций (P)	2 200 ₺	3 000 ₺
P/E	147,5	-64
EPS	14,9	-47
ROA	4%	-10%
Количество акций в обращении	1 010 000	1 050 000
Капитализация по последнему раунду (млн. рублей)	2 222	3 150

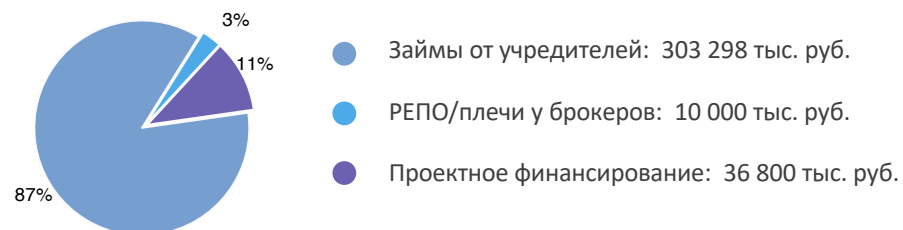
Долг учредителя является беспроцентным и находится в стадии конвертации в акции АО «Импакт Капитал»;

РЕПО от брокера выдается под 11% годовых.

Структура акционерного капитала IMPACT Capital

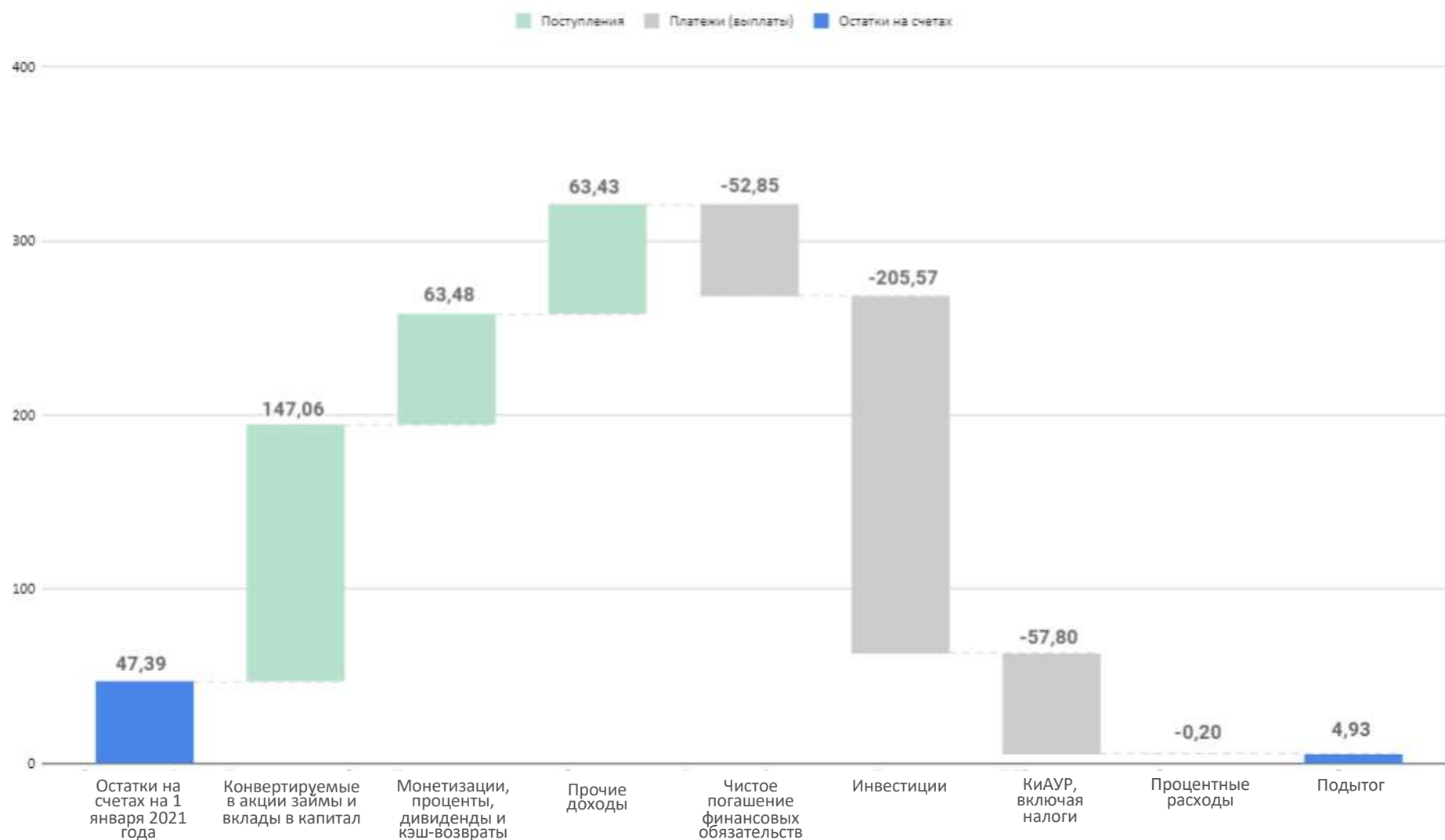


Структура долга IMPACT Capital



# ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ IMPACT CAPITAL

Денежные потоки корпоративного центра за 1П 2022 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, плечо от брокера берется не более чем на 30% от ликвидных активов;
- Диверсифицирует свой портфель на публичном рынке (по отраслям, валютам, классам активов), в один актив вкладывается не более 20% капитала;
- Инвестирует и привлекает инвестиции в частные компании на раунде А (бизнес-модель доказана, но компания ещё не масштабировалась), на публичном рынке это, как правило, прибыльные, но недооцененные активы;
- Проводит оценку и анализ бизнес-процессов с точки зрения подверженности их комплаенс-рискам, привлекая отраслевых экспертов, формирует Советы директоров в портфельных компаниях;
- Выстраивает долгосрочные и доверительные отношения с Основателями проектов, оформляя необходимые корпоративные документы с целью защиты своих интересов и интересов инвесторов;
- Проводит комплексную процедуру Due diligence потенциального проекта, проверяет репутации Основателей, входит в проекты через конвертируемые займы, берет опционы, привлекает отраслевых со-инвесторов;
- Разрабатывает и систематически актуализирует действующие регламенты и положения, с целью формирования корпоративной структуры на основе лучших практик, в том числе мировых, что позволяет также разгрузить топ-менеджмент и снизить зависимость от первого лица.

## РЕЗУЛЬТАТЫ ПОРТФЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ





## Монетизации долей частных портфельных компаний

 <p>Выручка +55% год-к-году</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 31.12.2021 была заключена сделка по продаже всего пакета (8200) акций сети «Додо Пиццы» АО «Импакт Капитал» и розничным инвестором. Пакеты акций были приобретены в несколько этапов Валерием Золотухиным в конце 2017 года – начале 2018 за 7,4 млн. рублей. Сумма сделки в 2022 году составила 37,924 млн. рублей.</li><li>• Прибыль от инвестиций составляет 30,5 млн рублей. С учетом частичных монетизаций по пакетам Dodo Pizza проведённых ранее прибыль от инвестиции составила x7 на вложенное.</li><li>• В июле на основании опубликованных растущих показателей компании и обвала стоимости акций (<u>1400 рублей/акция</u>) компании было принято решение вновь <u>купить подешевевшие акции</u> с внебиржевого рынка, после заключения сделки Dodo brands объявила программу обратного выкупа акций, где стоимость акции составила <u>2500 рублей/акция</u>, таким образом мы уже имеем бумажную <u>прибыль в 78%</u>.</li></ul>
 <p>Повторили выручку прошлого года за 7 месяцев</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• АО «Импакт Капитал» приобрело 10% ООО «Техноред» в ноябре 2019 году, а также реализовало опцион на покупку еще 10% компании в 2020 году, когда выручка компании выросла в 4 раза.</li><li>• Одновременно отмечаем, что за период владения долей ООО «Техноред» АО «Импакт Капитал» получило дивиденды в размере 7 млн.рублей, а также сумма сделки по монетизации 5% ООО «Техноред» составила 12,25 млн. рублей и 10 млн рублей за 1 % компании в апреле 2022 года.</li><li>• Текущая прибыль от инвестиций составляет <u>29,25 млн.рублей</u>. <i>Оставшаяся доля в компании 14%</i>.</li><li>• Одновременно отмечаем, что в июле были достигнуты договоренности и зафиксированы намерения о вхождении стратегического инвестора в акционерный капитал Технореда (ориентир 1 млрд р за 34% компании).</li></ul>

## КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 1-ГО ПОЛУГОДИЯ 2022 Г. И ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ



- Progkids - детская онлайн-школа программирования в среде minecraft показала высокие результаты за 2021г - рост выручки x3 год-к-году, в декабре 2021г компания вышла на операционную прибыль. Выручка на август 2022 года равна выручке 2021 года, все показатели восстановились до начала СВО; достигнуто соглашение с ведущим педагогическим ВУЗом России, внедрен курс программирования в одной из московских школ; подтверждена готовность к активному выходу на новые рынки, также осуществляется привлечение финансирования через международные гранты. АО "Импакт Капитал" планирует открыть новый инвестиционный раунд для проекта.



- Футбольная академия «Егора Титова» успешно отработала 1П 2022 года, распределила ЧП на дивиденды текущим акционерам. В планах компании: привлечены инвесторы на запуск очередного футбольного манежа около метро комсомольская, масштабирование проекта путем открытия новой локации по наработанному успешному опыту локации на 1905 года. Была взята важная отметка в 1 млн.рублей чистой прибыли в месяц.



- В ноябре прошлого года мы приобрели долю в проекте «Гееcko». «Гееcko» - HR-маркетинговая площадка для привлечения лучших и проверенных технических талантов. Сейчас проект сделал пивот и сфокусировался на релокации IT-специалистов и их трудоустройстве. Данные о выручке и прибыли раскрывают только акционерам.

## КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 1-ГО ПОЛУГОДИЯ 2022 Г. И ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ






- 1-ый квартал 2022 года: Выручка составила = 40,8 млн ₸
- 2-ой квартал 2022 года: Ожидаемая выручка = 154 млн ₸
- Сейчас спрос превышает предложение, поэтому прежде всего проект занимался масштабированием производства - это сейчас главная задача.
- В июле сделан ремонт на дополнительных 500м2 производственных площадей. Наняты новые люди на производство. Из крупных июньских контрактов - подписались на поставку антидрон системы в Казахстан на 20 млн. руб. Выиграли тендер и на доработку и поставку 3 дронов в Русагро с дальнейшим увеличением этого количества до 50. Плюс еще ряд контрактов по 1-2 самолета. Также должно было состояться подписание двух крупных контрактов на 10 самолетов и на разработку бензинового аппарата.



Успешно завершена посевная – более 4000 га. Осенью соберем урожай, ожидаемая выручка составит 200-250 млн.рублей.

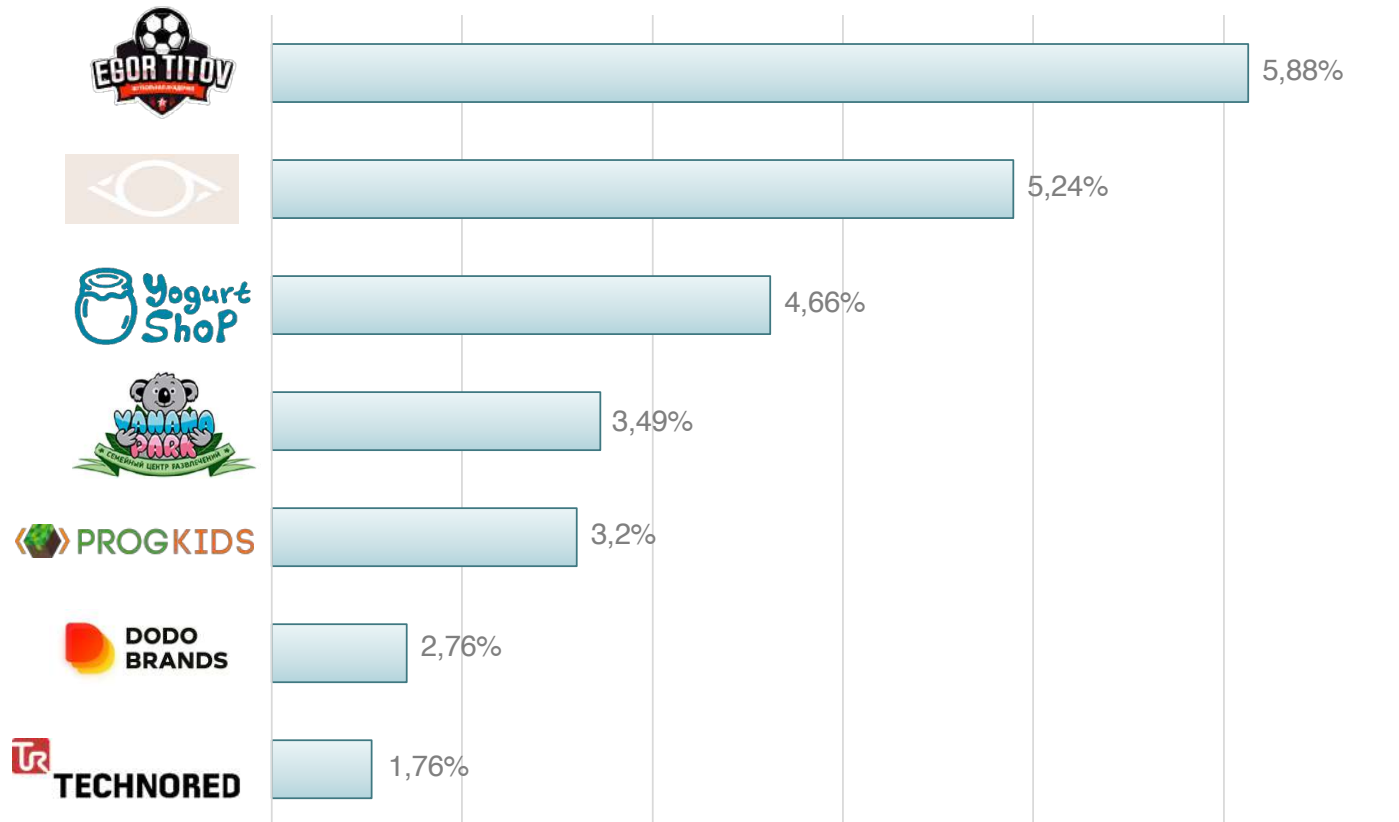
## КЛЮЧЕВЫЕ СОБЫТИЯ 1-ГО ПОЛУГОДИЯ 2022 Г. И ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

  	<ul style="list-style-type: none"> <li>• В мае АО «Импакт Капитал» получил 3,5% доли в ООО «Омник» по договору конвертируемого займа A.G. OMNIC Ltd в размере 30 млн. рублей. A.G. OMNIC Ltd - IT-продуктовая компания, специализирующаяся на разработке и производстве программно-аппаратных комплексов в сфере самообслуживания для ритейла, логистики и HoReCa. Проект на стыке ИТ и Ритейла, который упрощает процесс выдачи и реализации товаров из различных областей (решает проблему со стоимостью «последней мили»). Развивает совместную сеть постаматов в партнерстве со CDEK (более 2500 устройств, рост x4 год-к-году). Компания не раскрывает финансовые результаты.</li> <li>• АО «Импакт» капитал стал технологичной компанией проинвестировав в проект ООО «RANKS», получив долю в проекте, равную 22,5%. ООО «RANKS» - решает задачу мгновенной сравнительной оценки любой публичной компании. Ранкс усилился сильным техническим директором, укомплектовали команду разработки, дизайна и верстки, запустили в разработку 3 продукта:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• мобильное приложение</li> <li>• автоматические автообзор на любую компанию</li> <li>• автоматические диверсифицируемые портфели по любой стране мира</li> </ul> </li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• В 2021 были закрыты сделки по покупке долей в зарубежных проектах – Ripple, Youlife соответственно:</li> <li>• Ripple - фудтех стартап по производству молочных продуктов с подтвержденной растущей выручкой.</li> <li>• Yulife - финтех по страхованию жизни, в условиях высокой инфляции и ужесточения денежно-кредитной политики, считаем, что этот сектор будет одним из бенефициаров от повышения ключевых ставок центральными банками. Одновременно отмечаем, что компания в июле провела очередной раунд привлечения инвестиций, по результатам раунда <u>оценка компании</u> увеличилась почти <b>x3</b> (с 277 млн \$ до 800 млн \$).</li> </ul>



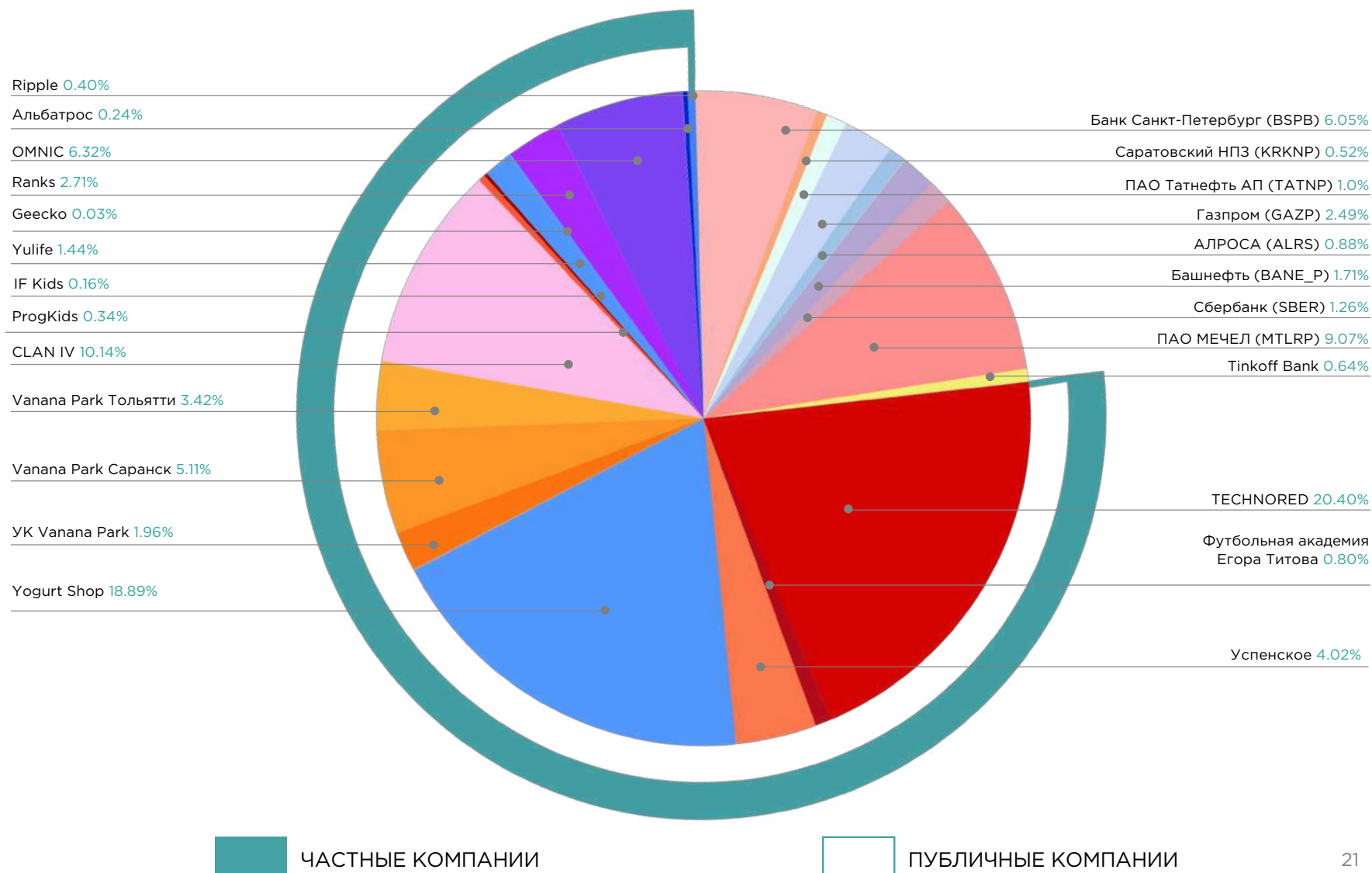
## ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА БИЗНЕСА

ЛИДЕРЫ ПО ТЕМПАМ РОСТА СРЕДНЕЙ ВЫРУЧКИ\*



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

## ПОРТФЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ IMPACT CAPITAL

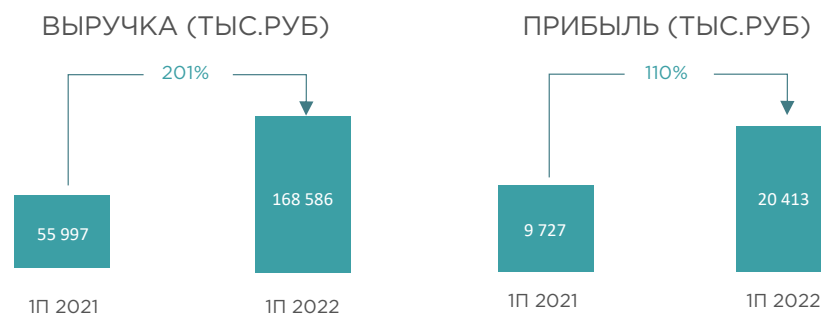




## Vanana park (51% компании):

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ФОКУС НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКСПАНСИИ И ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ В УСЛОВИХ ГЛОБАЛЬНОЙ ПАНДЕМИИ COVID-19

Тыс. руб.	1П 2021	1П 2022
Выручка	55 997	168 586
Расходы	(46 270)	(154 961)
Чистая прибыль	9 727	20 413



1. Рост выручки компании на 201% за 1П 2022 года к 1П 2021 года 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 растет ввиду нормализации трафика после снятия ограничений из-за COVID-19 относительно аналогичного периода прошлого года и органического роста клиентов;
3. Эффективная модель запуска и операционного управления позволила увеличить чистую прибыль в 1П 2022, а также оптимизация расходов и стратегическое управление поддержали дальнейший рост, невзирая на сезонность и вводимые ограничения;

### Планы развития на 2022 год:

- Повышение рентабельности парков посредством введения системы оптимизации расходов за счет заявочной компании;
- Подготовка холдинга к слиянию с парками развлечения «Замания».
- Достройка 5-го парка в ТРЦ «София» в Москве.
- **Целевые показатели 5 парков – выручка 400-450 млн.р, прибыль 100-150 млн.р.**

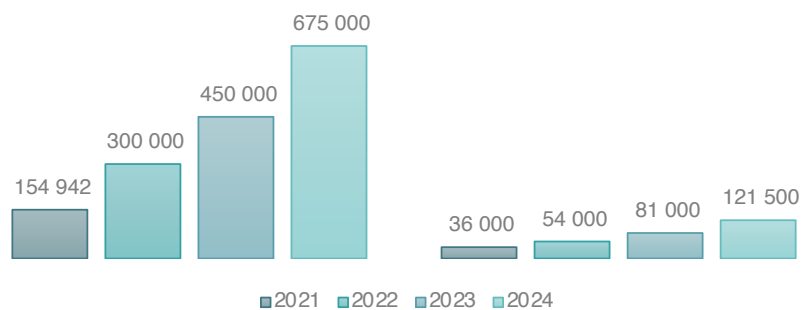


## CLAN VI (10% компании):

### СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПАНСИИ НА РЫНКЕ МОДЫ



ФАКТ И ПЛАН ПО ВЫРУЧКЕ И ЧП (ТЫС. РУБЛЕЙ)



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

Изначально последствия СВО отрицательно отразились на спросе потребителей товаров CLAN VI, но в дальнейшем компания стала бенефициаром ухода «якорей» и приняла смелое решение по увеличению своего присутствия на освободившихся площадях.

Так в ближайшие полгода планируется открытие следующих локаций:

- Август ТЦ «KazanMall» Казань;
- Сентябрь ТЦ «Галерея» Санкт-Петербург;
- Октябрь ТЦ «Афимолл сити» Москва;
- Ноябрь ТЦ «Атриум» Москва;
- Декабрь ТЦ «Галерея» Краснодар;
- Февраль 2023 ТЦ «Метрополис» Москва.

В условиях наращивания Offline присутствия и спада высокой конкуренции ключевой фокус компании направлен на отказ от оптовых продаж с целью увеличения отгрузки товаров в собственные магазины и повышения рентабельность.

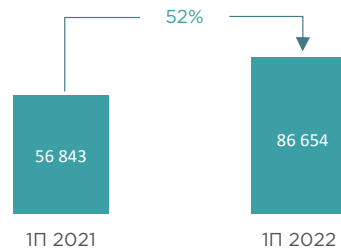
**Планы:**

- Открыть магазины ( Минск, Алматы);
- Настройка и выстраивание нового производства в Москве для увеличения объёма производства товаров и заполнения вышеуказанных магазинов (верхняя одежда, вязаная одежда, джинсы).

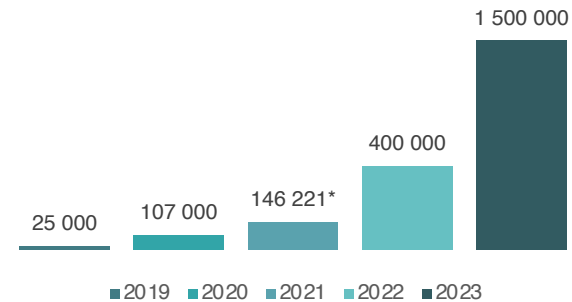
## TECHNORED (14% компании):

БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ В РАЗВИТИИ В УСЛОВИЯХ НИЗКОЙ РОБОТИЗАЦИИ В РОССИИ

ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



ФАКТ И ПЛАН ПО ВЫРУЧКЕ (ТЫС. РУБ)



\* Подписано контрактов на 200 000 тыс. рублей

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

- Из-за СВО и импортных ограничений было потеряно 3 лучших месяца по выручке – компании (заказчики) перестали инвестировать в развитие, одновременно были приняты срочные антикризисные меры: перестройка цепочки закупок, пересмотр производственной программы, усиление команды техническим директором – это все привело к сокращению времени запуска проектов и росту качества;
- Компания сохранила двузначные темпы роста выручки в 1-ом полугодии 2022 года год-к-году на 52% на фоне ухода с рынка многих европейских компаний, прекращению деятельности отечественных конкурентов;
- К 2025 году планировалось достигнуть 65% доли рынка робототехники России, в настоящее время появилась уникальная возможность достигнуть этой доли рынка намного быстрее.

#### Планы:

- Расширение новых направлений бизнеса – 2(3) разработки в направлении пищевой и машиностроения;
- Комплексная ревизия всех бизнес-процессов компании и оптимизация наименее эффективных в среднесрочной перспективе проектов и инициатив;
- Подготовка к сделке со стратегом, которая может быть реализована в 1 кв 2023 года;
- Компания сфокусируется на повышении эффективности закупок, а также продолжит работу над анализом инвестиционной программы и ее оптимизацией, прежде всего, за счет инициатив с долгосрочной окупаемостью: апрель 2023 презентация собственного российского робота RedWeld.



## TECHNORED (14% компании):

БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ В РАЗВИТИИ В УСЛОВИЯХ НИЗКОЙ РОБОТИЗАЦИИ В РОССИИ

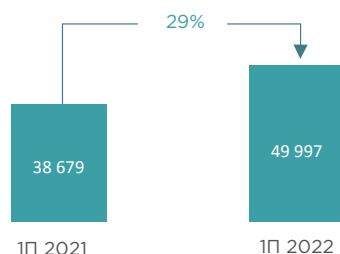




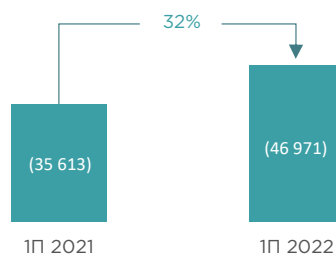
## YOGURT SHOP (50% компании):

### ВЫСОКИЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

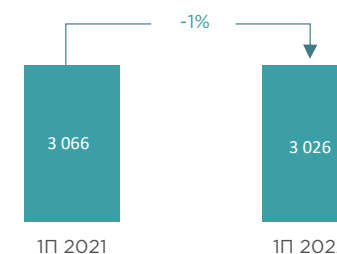
ВЫРУЧКА (ТЫС.РУБ)



РАСХОДЫ (ШТ)



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (ТЫС.РУБ)



Тыс. руб.	1П 2021	1П 2022
Консолидированная выручка	38 679	49 997
Расходы	(35 613)	(46 971)
Чистая прибыль	3 066	3 026
Рентабельность по чистой прибыли	7,93%	6,05%

Портфельная компания Yogurt shop продемонстрировала рост выручки на 29% благодаря увеличению точек продаж филиала в Москве, где темпы роста выручки обусловлены заходом в торговую сеть «ВкусВилл», а также удержанием позиций в Азбуке Вкуса, Озон Экспресс, Утконос, Перекресток. При этом материнская компания в Сочи зашла в торговую сеть «Перекресток».

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

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

#### Планы:

- Увеличение рентабельности бизнеса до 15%. Средние показатели по отрасли - 6-8%: Danone - 7,5%, Valio -4%, FAGE - 4%;
- Разработка рецептуры для увеличения сроков годности;
- Заведение во «ВкусВилл» дополнительные высокомаржинальные позиции;
- Вывод продукции на зарубежные рынки.





IR-ОТДЕЛ

Тел.: +7 (495) 278 08 88