

УЧАСТНИК
СЕССИИ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ



МОСКОВСКАЯ
БИРЖА

Презентация АО «Светофор Групп»
(Лидера рынка подготовки и обучения водителей
на базе платформы «СВЕТОФОР») по
планируемому размещению 16,6 % акций в
секторе РИИ биржи ММВБ
www.svetoforgroup.ru

- Резидент Фонда «Сколково»
- Участник сессии производителей Агентства Инноваций г.Москвы. Продукция одобрена городскими заказчиками и внесена в перечень инновационной, высокотехнологичной продукции и технологий
- Участник сектора Роста биржи ММВБ



Disclaimer

Некоторые заявления, присутствующие в настоящей презентации, являются заявлениями, содержащими прогноз относительно будущих событий.

К таким заявлениям, в частности, могут относиться:

- оценка будущих экономических показателей Компании: доходов, прибыли (убытка), прибыли (убытка) на акцию, дивидендов, инвестиций, структуры капитала, показателей маржинальности, а также иных финансовых и операционных показателей и соотношений;*
- прогнозы относительно факторов, влияющих на текущую стоимость будущих денежных потоков;*
- планы, цели или задачи, в том числе относящиеся к продуктам и услугам;*
- планы по совершенствованию корпоративного управления;*
- будущее положение Компании на рынке;*
- ожидаемые отраслевые тенденции;*
- возможные регуляторные изменения и оценка влияния соответствующих нормативных актов на деятельность Компании;*
- предпосылки, на которых основываются заявления.*

Указанные заявления подвержены влиянию рисков, фактора неопределенности и иных факторов, в результате которых фактические результаты могут существенно отличаться от тех результатов, которые прямо указаны в презентации.

Данные риски включают в себя возможность изменения хозяйственных и финансовых условий деятельности Компании и перспектив ее развития; возможность изменения политической и экономической ситуации в России и в мире; изменение существующего или будущего отраслевого регулирования; возможность изменения российского законодательства; а также воздействие конкуренции и иных факторов.

Большинство из указанных факторов находится вне пределов контроля и возможности прогнозирования со стороны Компании. Поэтому, с учетом вышесказанного, Компания не рекомендует необоснованно полагаться на какие-либо высказывания относительно будущих событий, приведенные в настоящей презентации. Компания не принимает на себя обязательств публично пересматривать данные прогнозы – ни с целью отразить события или обстоятельства, имевшие место после настоящей презентации, ни с целью указать на непредвиденно возникшие события – за исключением тех случаев, когда это требуется в соответствии с применимым законодательством.

Предполагаемые параметры IPO

Основные сведения о размещаемых) Эмитентом ценных бумагах

Эмиссионные документы размещены на портале Интерфакс-ЦРКИ:

www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37412

В рамках размещения предлагается 16,6 % обыкновенных акций ПАО «Светофор Групп» (3700000 шт.)

ISIN код обыкновенных акций - RU000A100592

В настоящее время капитализация компании оценивается в диапазоне 1,45-1,7 миллиардов рублей.

Диапазон размещения за одну обыкновенную акцию: 58,21-76,12 руб.

Free-float (размещаемая доля) – 16,6%

Источник – доли действующих акционеров.

Сумма привлекаемых денежных средств находится в диапазоне 215-282 миллионов рублей.

Целевое использование – развитие компании

Основные положения о дивидендах: Выплата дивидендов регулируется положением Устава Эмитента и Положением о дивидендной политике, Утвержденной советом директоров

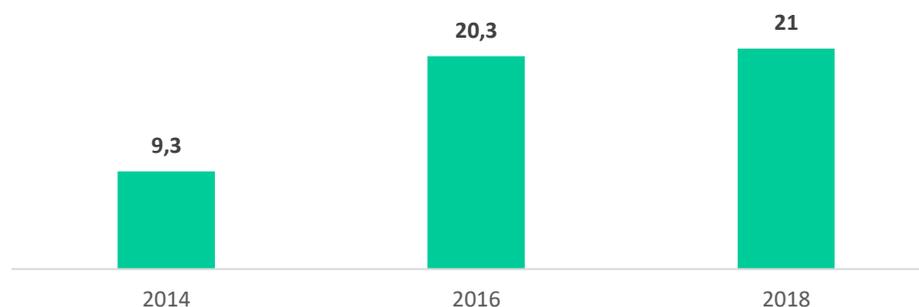
Рыночная ситуация

Ежегодно в ГИБДД России выдает около **2 млн. водительских удостоверений.**

90% водителей проходят обучение в очной форме

В то же время за последние 4 года **рынок онлайн образования вырос в 2,3 раза.**
Люди предпочитают учиться дома в удобное время, без потери времени на дорогу к месту обучения.

Рынок онлайн образования РФ, млрд. руб.



- В перспективе рост рынка онлайн образования и аудиторного интерактивного образования продолжится.
- Будет расти автомобилизация страны, т.е. все большему числу людей будут требоваться образовательные услуги в сфере подготовки водителей. Рынок обучения водителей в сегментах B2B и B2C оценивается в 70 млрд. руб. в год.

В то же время 7 тыс. российских учебных центров оказались к этому НЕ ГОТОВЫ.

**Светофор Групп разработало и запустило РЕШЕНИЕ:
IT-платформа онлайн и аудиторного образования в сегментах B2B и B2C**

IT-платформа

Светофор Групп создало IT-платформу, предоставляющую уникальные услуги в сегментах B2B и B2C

IT-платформа используется для:

- Онлайн обучения слушателей курсов Компании (B2C).
- Онлайн обучения слушателей партнеров (B2B).
- Организации процесса обучения.
- Оказания услуг корпоративного обучения, сертификации и тестирования водителей коммерческих и государственных структур.
- Продвижения услуг и консультаций.



Аналогов IT-платформы не существует. Ее можно использовать и при on-line обучении и при аудиторном интерактивном обучении

Конкуренты с аналогичным объемом продаж и набором услуг в сегменте B2B отсутствуют.

Карта текущего проникновения IT-платформы Светофор

Светофор Групп начало свою работу в Санкт-Петербурге, и сегодня платформа для обучения представлена в 67 учебных центрах в 7 различных субъектах РФ

Санкт-Петербург:

- 55 учебных классов в собственной сети
- 11 классов онлайн школы

Ленинградская область:

- 8 учебных классов в собственной сети
- 2 класса онлайн школы

Москва:

- 3 класса онлайн школы

Подольск:

- 2 класса онлайн школы

Нижний Новгород:

- 4 учебных класса в собственной сети

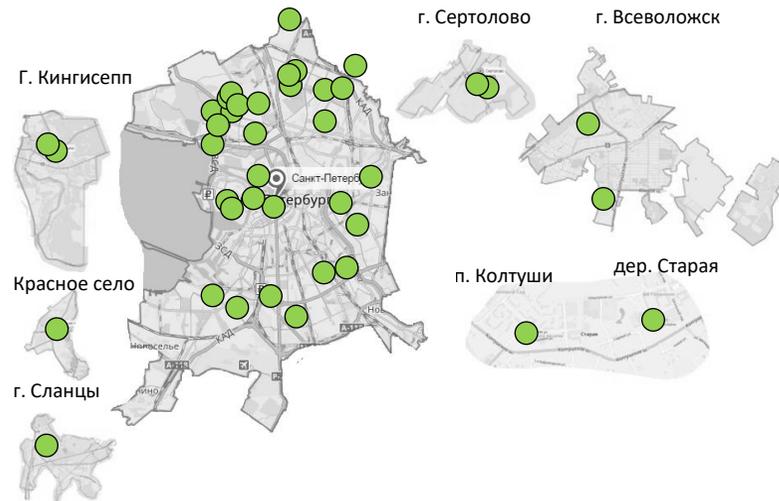
Курск:

- 2 класса онлайн школы

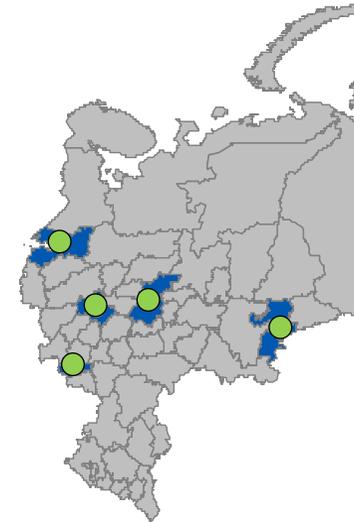
Челябинск:

- 3 класса онлайн школы

Санкт-Петербург и Ленинградская обл.



Федеральная карта присутствия сети



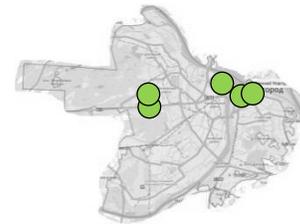
Москва



Подольск



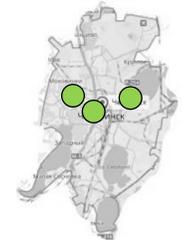
Нижний Новгород



Курск



Челябинск



Перспективы развития IT-платформы



Сегмент B2B

Активное подключение B2B партнеров к платформе:

- онлайн-доступ к платформе и обучение клиентов партнеров через платформу – полный функционал платформы: трансляция лекций **в круглосуточном режиме для всех часовых поясов РФ** из студий Светофор Групп, доступ ко всем материалам платформы, онлайн запись на занятия и их оплата, организация взаимодействия с инструкторами и практических занятий, предоставление учащимся доступа к материалам через **мобильное приложение**;
- аренда аппаратно-программных комплексов (АПК) и предоставление возможности партнерам с их помощью существенно повысить уровень своей образовательной деятельности – частичный функционал платформы, включающий в себя **лекции круглосуточном режиме для всех часовых поясов РФ** из студий Светофор Групп, доступ к материалам через **мобильное приложение**;
- взаимное продвижение услуг с партнерами посредством IT-платформы (лидогенерация);
- корпоративное обучение, сертификации и тестирования водителей коммерческих и государственных структур.



Сегмент B2C

Рост реализации услуг B2C – рост объема образовательных услуг, предоставляемых конечным потребителям:

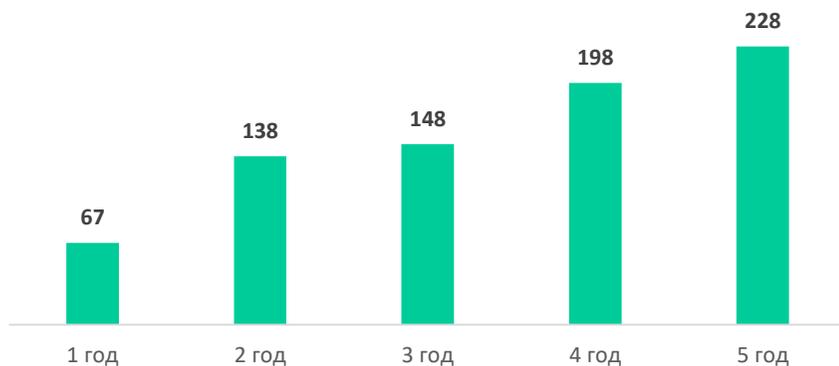
- открытие новых учебных центров Компании;
- приобретение действующих учебных центров для предоставления на их базе услуг B2C Компании (M&A);
- расширение географического охвата - освоение всех регионов страны.

Путь к росту – реализация пятилетней программы развития Компании:

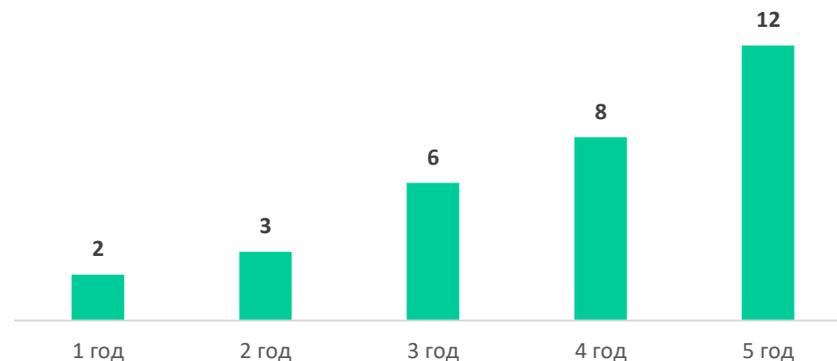
- открытие новых центров обучения;
 - открытие новых студий для трансляции лекций через IT-платформу, исходя из потребности на текущий момент и ближайшую перспективу;
 - производство аппаратно-программных комплексов (АПК) для предоставления их в аренду ;
 - рост вложений в разработку (НИОКР) – доработка существующих услуг, разработка и внедрение новых услуг.
-

Целевые показатели стратегии развития Светофор Групп

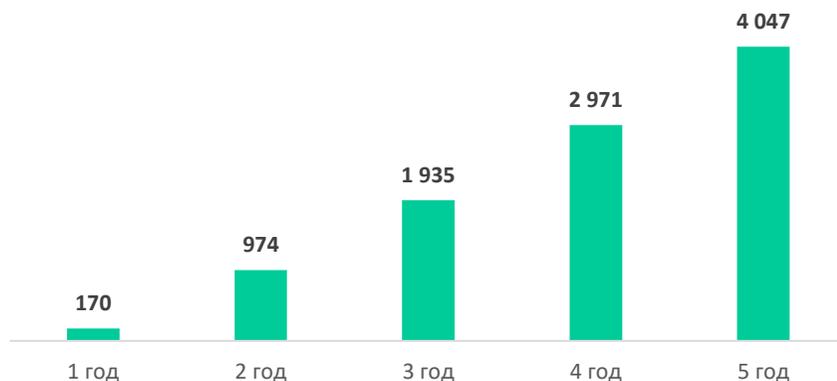
Число учебных центров Светофор Групп, включая М&А, на конец периода, ед.



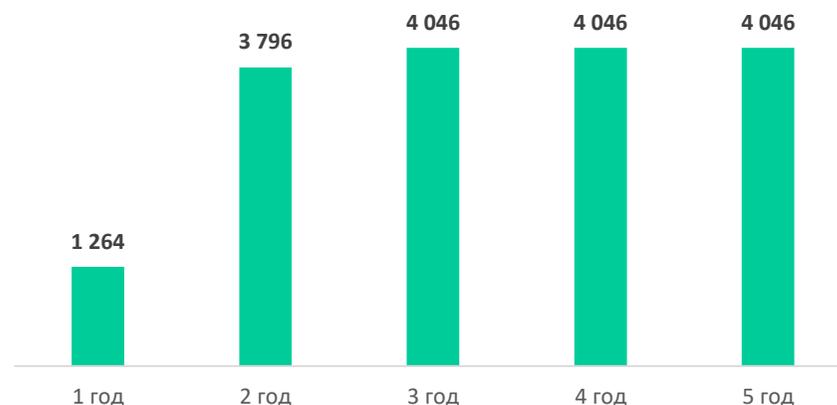
Число студий онлайн обучения Светофор Групп на конец периода, ед.



Число учебных центров В2В партнеров на конец периода, ед.

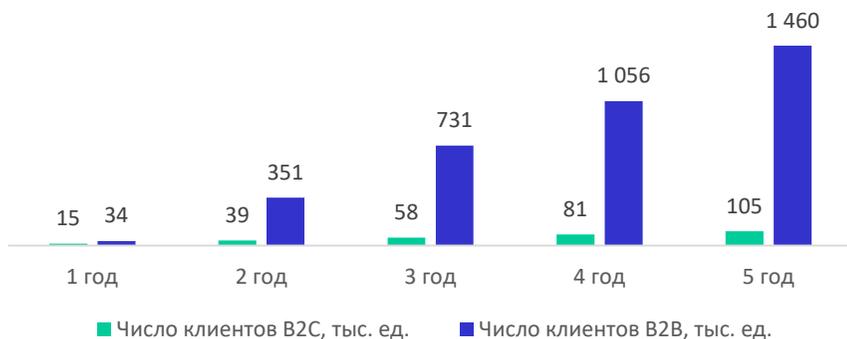


Число установок АПК на конец периода, ед.

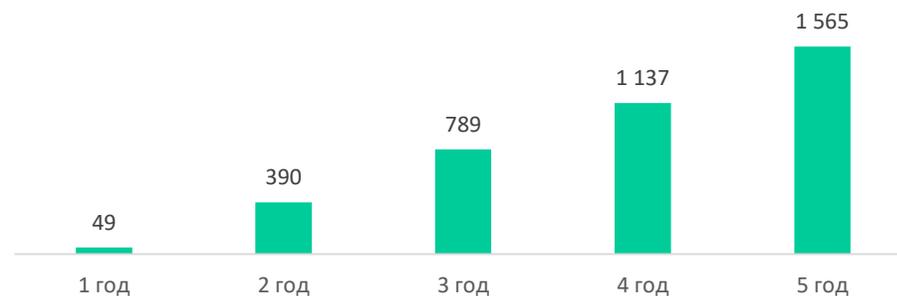


Целевые показатели стратегии развития Светофор Групп

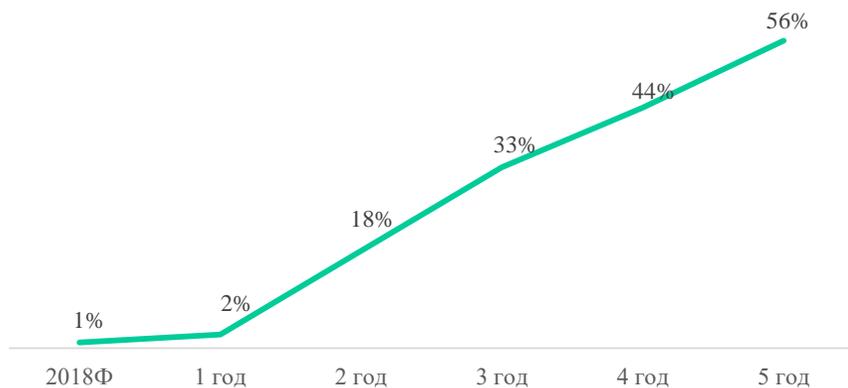
Количество оказанных услуг



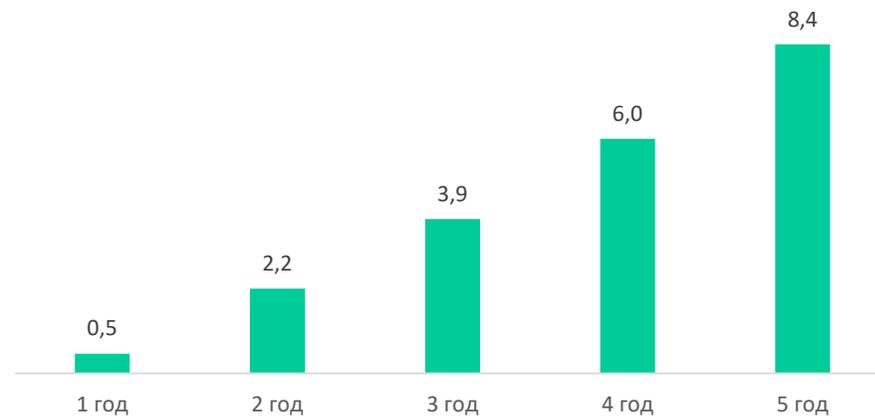
Количество оказанных услуг суммарно B2B и B2C, тыс. клиентов-слушателей



Доля рынка Компании, оценка по натуральным показателям – численность слушателей в сегментах B2B и B2C



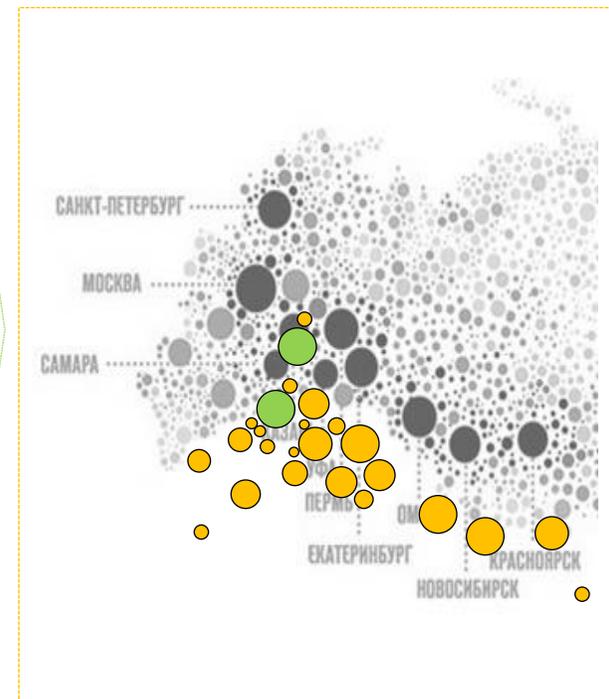
Выручка, млрд. руб.



Географический охват Светофор Групп в результате реализации стратегии развития

Санкт-Петербург, Ленинградская обл. и Москва и Московская обл.

Федеральная карта присутствия



- Сеть собственных учебных центров «Светофор» (вкл. закрытые площадки)
- Автошколы, подключенные к онлайн платформе

Инвестиции программы развития Светофор Групп

Инвестиции программы развития Компании, млн. руб.



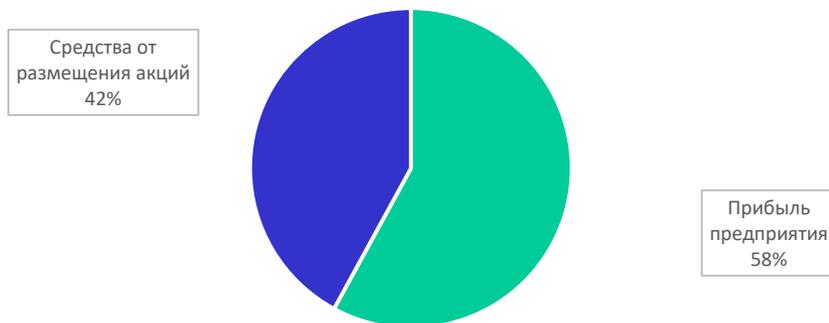
Для реализации пятилетней программы развития Компании требуются суммарные инвестиции в объеме 832 млн. руб.

Источники инвестиций:

- средства от размещения акций Компании на бирже (IPO);
- прибыль Компании.

Основная часть инвестиций планируется из прибыли Компании.

Структура инвестиций по источникам финансирования



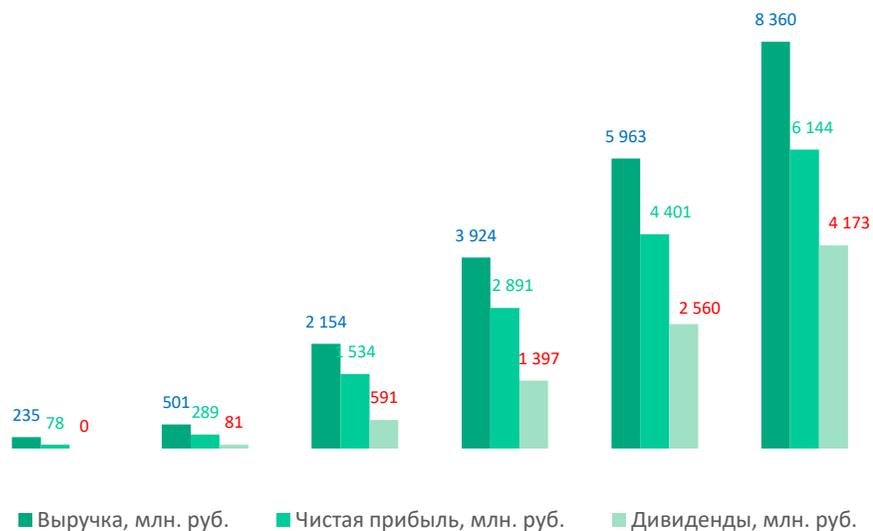
Привлечение средств на IPO позволит:

- открыть новые учебные центры икратно повысить выручку в сегменте B2C;
- открыть онлайн студии и обеспечить подключение партнеров B2B;
- выпустить и сдать в аренду АПК,кратно увеличив выручку в сегменте B2B;
- рост выручки в сегментах B2B и B2C позволит осуществить вложения из прибыли и обеспечить достижение целевых показателей развития.

Прогнозные финансовые показатели Светофор Групп

Показатели	2017	2018	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П
Выручка, млн. руб.	229	235	320	501	2 154	3 924	5 963	8 360
ЕВИТДА, млн. руб.	130	78	128	289	1 534	2 891	4 401	6 144
ЕВИТДА, % от выручки	57%	33%	40	58%	71%	74%	74%	73%
Чистая прибыль, млн. руб.	65	28	80	269	1 477	2 793	4 266	5 962
Чистая прибыль, % от выручки	28%	12%	25	54%	69%	71%	72%	71%
Дивиденды, млн. руб.	0	0	24	81	591	1 397	2 560	4 173
Дивиденды, % от чистой прибыли	0%	0%	30	30%	40%	50%	60%	70%

Финансовые показатели



Реализация программы развития позволит Компании к 2024 году:

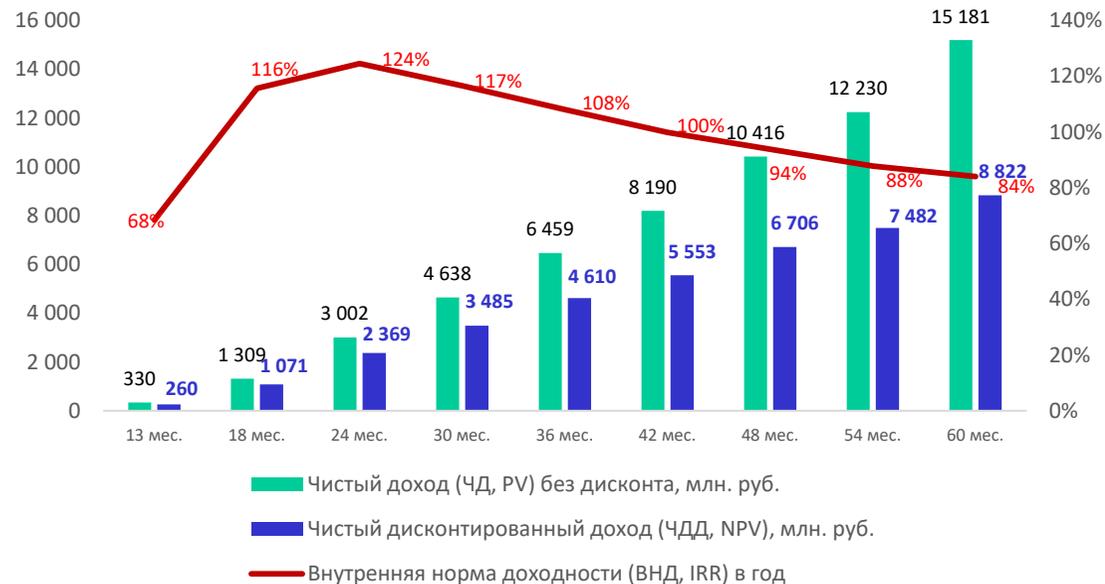
- увеличить выручку в 26 раз по сравнению с 2018 г.;
- увеличить чистую прибыль в 79 раз по сравнению с 2018 г.;
- выплачивать дивиденды держателям акций;
- за 5 лет суммарный объем выплаченных дивидендов составит 8,8 млрд. руб.

Доходность вложений в акции для инвесторов

Доход от вложений инвестора в акции Компании имеет следующие составляющие:

- Дивиденды, полученные инвестором за время владения инвестором акциями Компании. Объем выплачиваемых дивидендов представлен на предыдущем слайде. Инвестор получает дивиденды соответственно имеющейся доли.
- Доход, получаемый при продаже акций по рыночной цене. Стоимость доли на момент выхода инвестора из проекта определена методом мультиплицирования показателя EBITDA. Величина мультипликатора определена по показателям компаний-аналогов, акции которых торгуются на Московской бирже.

Показатели экономической эффективности для инвестора в зависимости от срока выхода из проекта



Условия расчетов:

- расчет выполнен для максимальной доли инвестора (20%), соответствующей полному объему размещаемых на бирже акций;
- ставка дисконтирования – 11%;
- полный расчет представлен в **Финансовой модели IPO Светофор Групп**;
- Финансовая модель IPO Светофор Групп содержит **«Калькулятор инвестора»**, позволяющий рассчитать аналогичные показатели для планируемого инвестором объема вложений.

Заключение

Представленные расчеты показывают высокую экономическую эффективность вложений в реализуемые на бирже акции Светофор Групп.

Подробное изложение анализа рынка, маркетинговой стратегии и финансового плана доступно в Бизнес-плане развития ПАО «Светофор Групп»

Расчеты всех представленных в презентации показателей приведены в Финансовой модели IPO Светофор Групп.

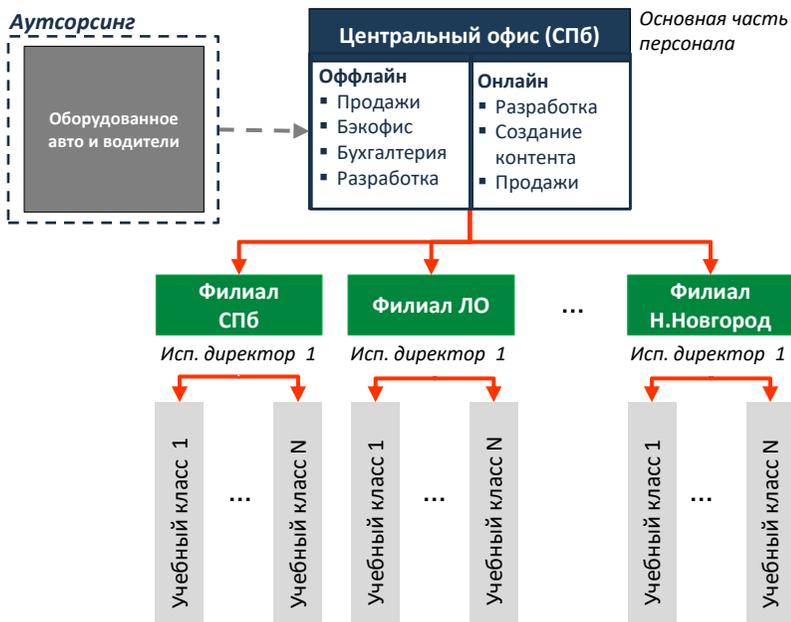
Для инвесторов предусмотрены льготы – ставка налога на доходы составляет 0% от сделок купли-продажи акций при условии владения бумагами более 1-го года

Ключевые члены команды

Сбалансированная команда обеспечивает непрерывный рост бизнеса Компании и лидирующие позиции на рынке



Организационная структура Группы



Догаев Артем
Генеральный директор,
CEO, владелец бизнеса



Турьгин Дмитрий,
Председатель совета директоров,
Независимый директор



Козьяков Михаил
Руководитель команды разработчиков



Сорокоумова Надежда,
финансовый консультант по CFO



Горбунов Иван
Руководитель направлению по анализу и интерпретации поведения пользователей,
руководитель кафедры практической психофизиологии СПбГУ



Гурьянова Татьяна,
Главный бухгалтер, член совета директоров