

УЧАСТНИК  
СЕССИИ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
ГОРОДА  
МОСКВЫ



**Справка по АО «Светофор Групп»  
Лидера рынка подготовки и обучения  
водителей на базе платформы  
«СВЕТОФОР»**

**[www.svetoforgroup.ru](http://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*



# 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.*

# Резюме проекта

**Возможность принять участие в формировании №1 в России платформы по подготовке и обучению водителей с оборотом 4 млрд. ₽ в течение 5 лет**

- Компания делает революцию на рынке водительского образования, применяя новый технологический подход:
  - Дистанционное онлайн обучение на основе собственной технологической платформы...
  - ... с возможностью традиционного обучения в учебных центрах...
  - ... что расширяет границы роста бизнеса как через продолжение развития направления непосредственного обучения водителей, так и на B2B2C рынке (подключение других автошкол на онлайн платформу)
- Цель Компании – предоставить удобную возможность получения качественного водительского образования для различных категорий обучающихся – от студентов до корпоративных клиентов и спецслужб
  - В отличие от большинства существующих автошкол, нацеленных на успешную сдачу экзамена, философия Компании ставит в приоритет получение навыков и знаний, обеспечивающих безопасное поведение водителя на дороге
- Легко масштабируемая бизнес-модель позволяет реализовать амбициозную стратегию развития Компании по следующим приоритетным направлениям
  - Рост через подключение учебных центров к собственной онлайн платформе (цель – в течение 5 лет подключить более 1000 учебных центров)
  - Развитие через M&A (есть предварительные договоренности с рядом компаний)
  - Органический рост собственной сети учебных центров, в первую очередь, в Москве и Санкт-Петербурге
- Сложившаяся уникальная ситуация на рынке – отличная возможность для отправной точки сверхроста бизнеса
  - Большой рынок с огромным количеством частных игроков, доля крупнейшего не превосходит 0,1%
  - Отсутствие лидера рынка, диктующего стандарты современного сервиса
  - Отсутствие современного интерактивного образовательного контента
  - Растущий сегмент корпоративного обучения и выход на смежные развивающиеся рынки «умного» страхования по опыту развитых стран

## Компания



**9** тыс.  
Обучающихся в 2017 году



**230** млн ₽  
Выручка компании в 2017 году



**43+%** доля выручки  
от ОНЛАЙН образования



**13** населенных пунктов  
присутствия платформы



**55** учебных центров  
подключенных к платформе

## Российский рынок



**2,5** млн человек  
Ежегодно обучаются в автошколах



**2x** потенциал роста количества  
обучающихся в среднесрочной  
перспективе



**7000** автошкол на рынке РФ



**60** млрд ₽  
Ежегодный объем рынка

## О Компании

**Компания создала платформу для предоставления удобного и высококачественного образовательного сервиса для водителей: теоретическая и практическая подготовка водителей всех категорий, восстановление навыков вождения и переподготовка**

Компания занимается качественной подготовкой водителей с использованием новейших технологий на территории РФ.

Компания активно развивает дистанционные образовательные технологии в сфере теоретической подготовки водителей.

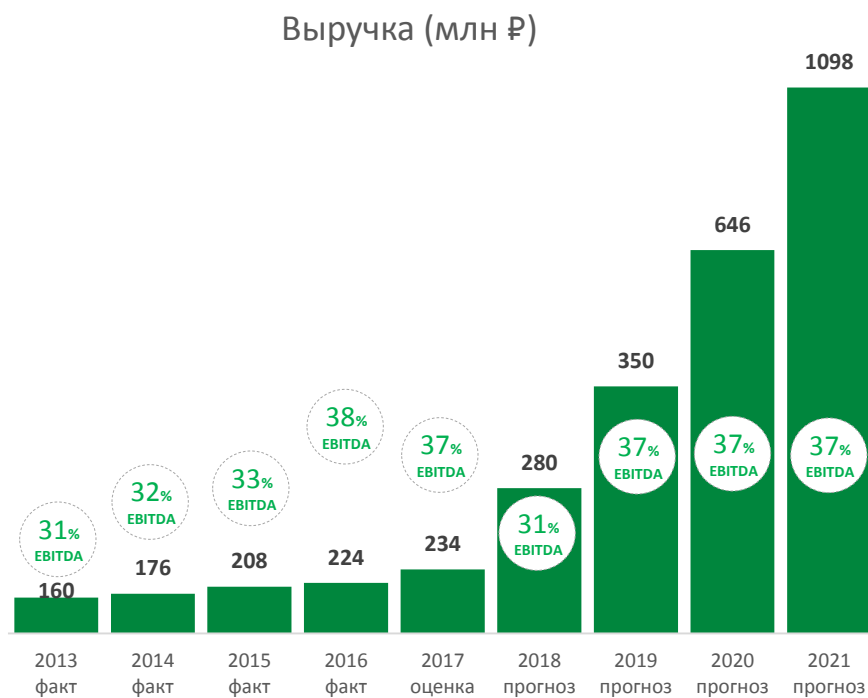
Через компанию прошло 17,5 тыс. обучающихся в 2015-2017гг.



## О Компании

С 2014 года и по сегодняшний день компания фокусируется на увеличении онлайн продаж дистанционной программы обучения как B2C потребителям так и B2B пользователям платформы.

### Динамика выручки компании



### Количество учащихся и доля дистанционных учащихся





# Карта текущего проникновения платформы Светофор

Компания начала свою работу в Санкт-Петербурге, и сегодня платформа для обучения представлена в 55 учебных классах в 7 различных субъектах РФ

## Санкт-Петербург и Ленинградская обл.

### Санкт-Петербург:

- 20 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

### Н.Новгород:

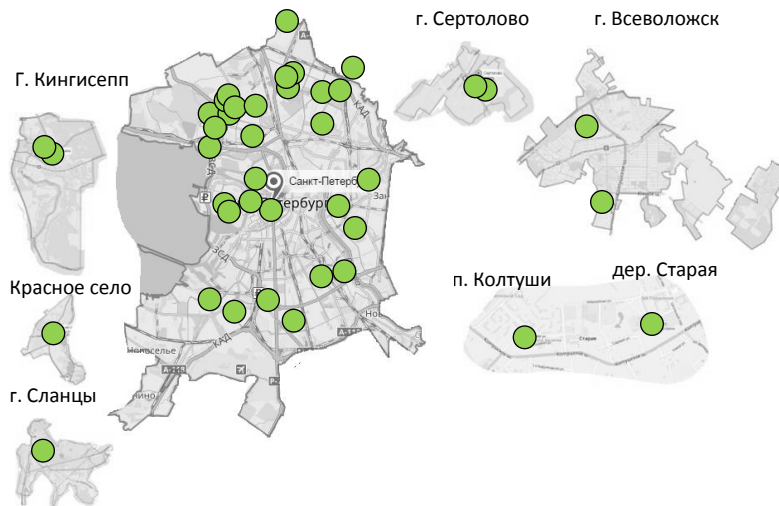
- 4 учебных класса в собственной сети

### Курск:

- 2 учебных класса в собственной сети

### Челябинск:

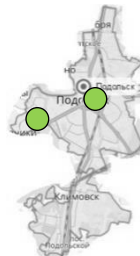
- 3 учебных класса в собственной сети



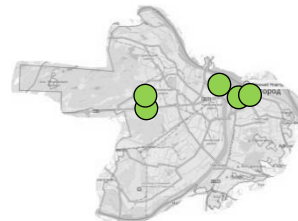
## Москва



## Подольск



## Нижний Новгород



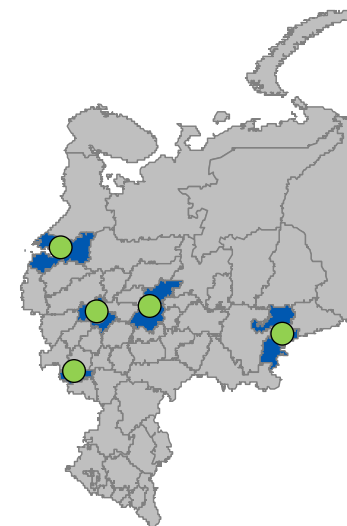
## Курск



## Челябинск



## Федеральная карта присутствия сети



# Онлайн платформа

Компания постоянно инвестирует в технологическое совершенствование. Следуя мировому образовательному тренду в других секторах, разработана и успешно применяется платформа для дистанционного доступа к теоретической подготовке водителей с современным мультимедийным контентом

## Базовые принципы обучения на платформе

- Безопасность** на дороге  
 Базовый приоритет - безаварийное вождение
- Удобство**  
 дистанционное обучение
- Законность**  
 в полном соответствии с Федеральным законом
- Качество**  
 интерактивный контент и ситуационный подход
- Персонализированный подход**  
 на основе индивидуальных психофизических особенностей обучаемого
- Технологичность**  
 в партнерстве со специалистами СПбГУ

Образовательные сервисы

Действующие

Поиск и matching

В разработке

Партнерские сервисы

В разработке



### Просмотр лекций

в режиме онлайн



### Тесты

- по билетам ПДД
- анимационные тесты
- Психофизиологические тест



### Полезная информация:

- Обучающие ролики
- Разбор ошибок
- Устройство автомобиля
- Первая помощь при ДТП



### Поиск ближайшей автошколы

- Поиск, запись и оплата
- Получение базовой инф-ции



### Поиск и коммуникация с инструкторами

- Поиск, запись и оплата
- Контроль



### Взаимное продвижение с партнерами

- Автопроизводители и дилеры, каршеринг, сервисы такси, страховые компании...

## Описание технологии

- Специалистами Компании разработана дистанционная система обучения с интерактивным мультимедийным контентом
- Во время взаимодействия пользователя с контентом и прохождения обучения, встроенная система анализа отслеживает множество поведенческих показателей
  - Например, данные трекинга мыши, результаты промежуточного тестирования пользователя, скорость решения задач, частота обращения к подсказкам, колебания в выборе ответов и др.
- Используя полученные данные, система выявляет индивидуальные психофизиологические особенности пользователей
- На основе выявленных особенностей пользователя система автоматически подбирает наиболее оптимальную именно для него траекторию обучения
- Данная аналитическая система построена на базе нейронных сетей с использованием математических алгоритмов, разработанных совместно со специалистами кафедры медицинской психологии и психофизиологии СПбГУ
- Алгоритмы обучения выстроены таким образом, чтобы уже в процессе обучения, используя психо-физиологические особенности пользователей, закладывать предпосылки к безаварийному вождению в будущем
- Система протестирована на более чем девяти тысячах пользователей за 2014-2015 г., причем 95% пользователей сдали теоретический экзамен с первого раза.

### Контент по дистанционному обучению

**800+**  
 учебных флеш роликов

**800+**  
 3D учебных материалов

**Большое**  
 Количество тестов

**250+**  
 часов учебных фильмов

# Roadmap онлайн платформы

Компания постоянно собирает обратную связь с пользователей о сервисе и возможном полезном функционале для более точного и сфокусированного развития продукта

	Сделано	Внедрено	06.2019	05.2019	06.2019	08.2019	09.2019	10.2019	11.2019
Он-лайн трансляция лекций с возможностью общения с преподавателем через интерактивный чат	■	■							
Разработка экзаменационных и учебных 3D билетов, идентичных ГИБДД	■	■							
Разработка учебных анимированных роликов с различными сценариями развития событий для интерактивных заданий	■								
Разработка возможности применения интерактивных заданий в процессе он-лайн лекций	■								
Разработка системы анализа поведения пользователей <i>(учет индивидуальных психофизиологических особенностей)</i>	■	■	■	■	■				
Разработка мобильного приложения			■	■	■	■	■		
Наличие возможности заказа практического обучения с выбором учебного автомобиля и учета/контроля практических занятий с возможностью он-лайн оплаты за каждое занятие			■	■	■	■	■	■	■
Наличие возможности по удаленному заключению договоров и их оплаты без посещения офиса, через мобильное приложение или веб сервис <i>(фото паспорта и документов о прописке и отправка их на обработку)</i>			■	■	■	■	■	■	■



# Рынок Компании

Идеальное время для появления сильного современного лидера на \$1+млрд.-рынке, способного дать лучшую альтернативу огромному числу поопате традиционных школ и удовлетворить растущий спрос корпоративного сектора



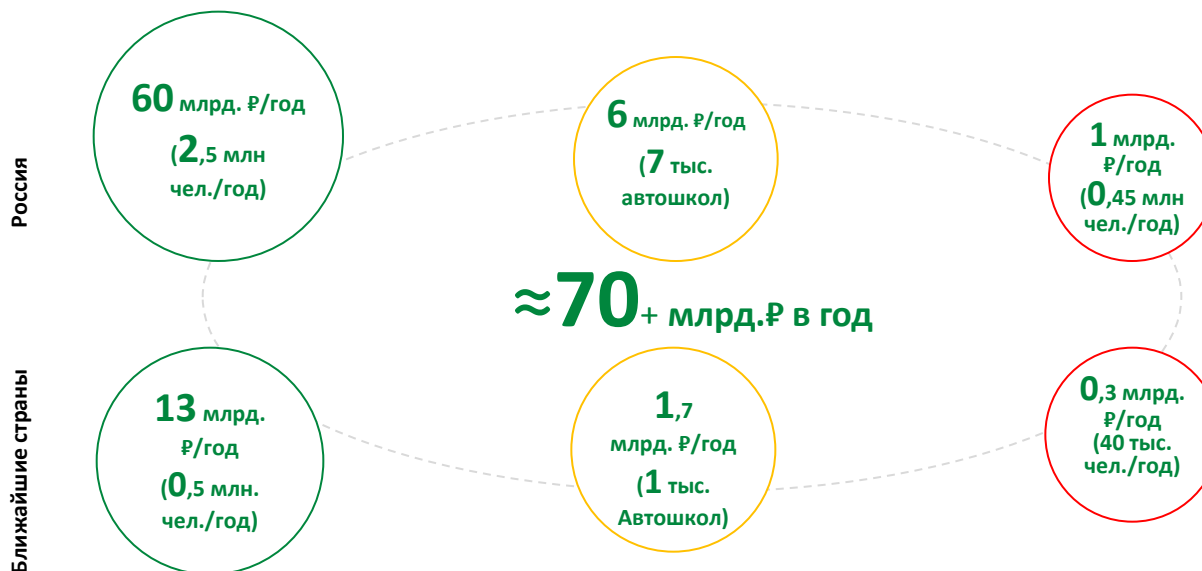
## Ключевые характеристики рынка

- Ежегодный российский спрос на водительское обучение составляет 2-2,5 млн. чел. в год
- В среднем на рынке, школы представляют собой 1-2 учебных класса
- Средняя стоимость курса обучения на рынке стоит 25-30 тыс. ₽ / учащийся
- Реформы оказывают на автошколы серьезное давление в виде новых требований к обучению в автошколах.
- Рынок сильно диверсифицирован, в публичной плоскости не известно ни одного крупного частного игрока

## Рынок обучающихся (конечных потребителей)

## Рынок автошкол (B2B2C)

## Корпоративный рынок (B2B/B2G)



## Ключевые драйверы роста рынка

В России крайне низкий показатель количества автомобилей на 1000 человек населения.

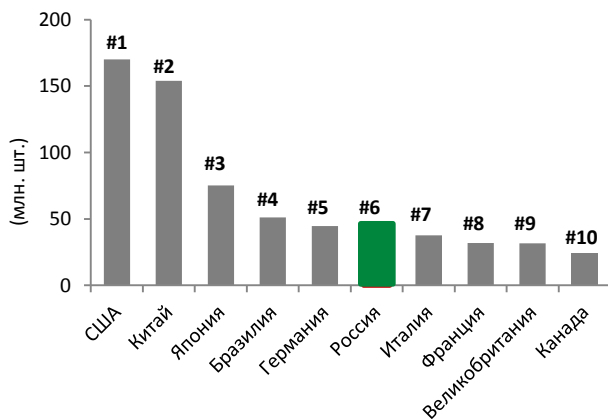
>2х потенциал роста данного показателя и 50% рост совершеннолетнего населения будут стимулировать рост фундаментальных показателей рынка Компании в среднесрочной перспективе

Россия является #6 страной в мире и #2 в Европе по размеру автопарка ...

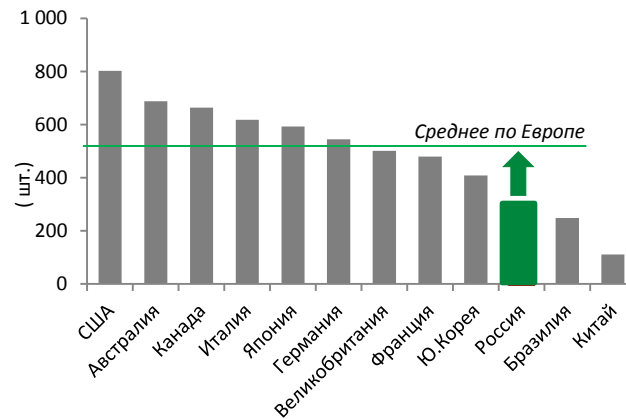
... при этом остается колоссальный потенциал роста рынка

50% потенциал роста числа обучающихся обеспечено увеличением населения, достигнутого 18 лет (допуск к вождению)

ТОП-10 мировых стран по числу автомобилей на дорогах



Парк автомобилей на 1000 жителей страны



Динамика рождаемости населения



# Конкуренция в онлайн

Рынок дистанционной подготовки водителей только зарождается, не известно ни одного крупного частного игрока. В качестве основных конкурентов были выбраны компании, которые предоставляют теоретическую часть обучения дистанционно на базе платформ для обучения.

Компании:				 Greenline
Описание компании:		Онлайн автошкола, предоставляет доступ к теоретической и практическим занятиям на базе автошкол партнеров. Продает договоры партнёрам	Онлайн автошкола, предоставляет доступ к теоретической части и практическим занятиям на базе автошкол партнеров	Онлайн автошкола, предоставляет доступ к теоретической части и практическим занятиям на базе автошкол партнеров
Позиционирование	B2C + B2B (Собственное обучение + доступ к платформе партнерам)	B2B (только через партнеров)	B2B (только через партнеров)	B2B (только через партнеров)
Выручка компании в 2017:	230 млн ₽	≈ 12,9* млн ₽	≈ 9,7* млн ₽	≈ 9,3* млн ₽
Доступность платформы (www & mobile):	www & mobile (В разработке)	www	www	www
Технологичность платформы:	Высокая	Средняя	Низкая	Низкая
Наполнение платформы:	Полноценное	Ограниченное	Ограниченное	Недостаточное
География	Санкт-Петербург, Лен область, Москва, МО, Нижний Новгород, Курск, Челябинск	Москве и МО	30 городов в России	Москве и МО

# Истории успеха в мире

Востребованность и перспективность ниши рынка водительского образования подтверждена успешными региональными историями как в традиционном оффлайн бизнесе, так и в онлайн направлении

## Тренд смещения подготовки водителей из офлайна в онлайн



Eastern Pioneer Driving School

**История 1. Традиционное offline обучение.**  
История органического и M&A роста

Выручка: \$200 млн. (2015)  
Капитализация: \$2 млрд.  
Число обучающихся: 150 тыс./год

### История развития

- Основана в 2005 году
- 2011-2015гг. Компания росла в среднем 40% в год (с выручки \$70+млн. до \$200млн.)
- В январе 2016 году – IPO (компания привлекла \$120млн.)
- После привлечения средств Компания начала активное расширения за счет сделок M&A:
  - Сеть автошкол в районе Цзянси (апр. 2016, \$45млн.)
  - Сеть автошкол в районе Юньнань (апр. 2016)
  - Сеть автошкол в несколько районах Китая (дек.2016, \$27млн.)
- На текущий момент крупнейшая в мире компания на рынке водительского образования

### Инвесторы

IPO



**История 2. Онлайн + традиционное обучение.**  
История M&A и «горизонтального» расширения на другие услуги безопасности вождения

Выручка: не раскрывается  
Капитализация: не раскрывается  
Число клиентов: 10 млн. (за все время)

### История развития

- Основана как онлайн альтернатива традиционным курсам обучения вождению
- Активный рост компании можно связать с получением инвестиции от CIP Capital в 2012г
- В 2015 году произошло слияние I Drive Safely и DriversEd.com. Новая компания под брендов eDriving – лидер американского рынка онлайн обучения вождению
- «Горизонтальный» рост через приобретение двух компаний в смежных сегментах (система управления безопасностью парка автомобилей и телематические измерения):
  - Mentor eData – телематические измерения (март 2016)
  - Interactive Driving Systems - система управления безопасностью парка автомобилей (март 2016)

### Инвесторы



**История 3. Онлайн ресурс.**  
История органического роста

Выручка: не раскрывается  
Капитализация: не раскрывается  
Число обучающихся: 50 тыс./год

### История развития

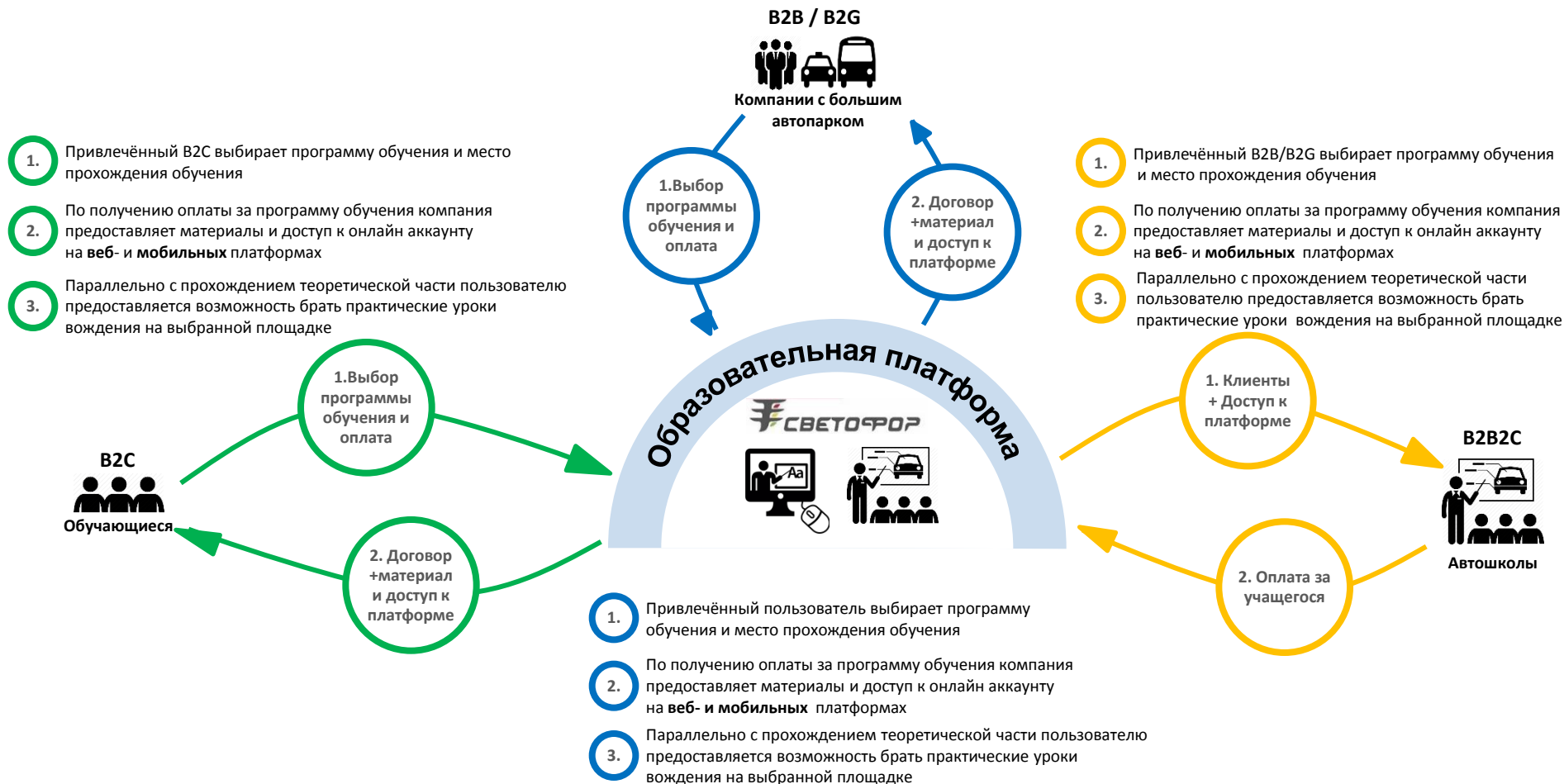
- Основана в 2013 году
- Реализуют концепцию маркетплейса обучения вождению с предоставлением доступа к образовательному контенту
- Классическая венчурная история развития за счет привлечения раундов финансирования:
  - За 3 раунда привлекли \$7.3 млн
- На текущий момент является крупнейшей образовательной компанией в Великобритании:
  - 10% обучающихся используют платформу
  - 3000+ квалифицированных и валидированных инструкторов
  - 50+ тыс. ежегодно обучающихся

### Инвесторы



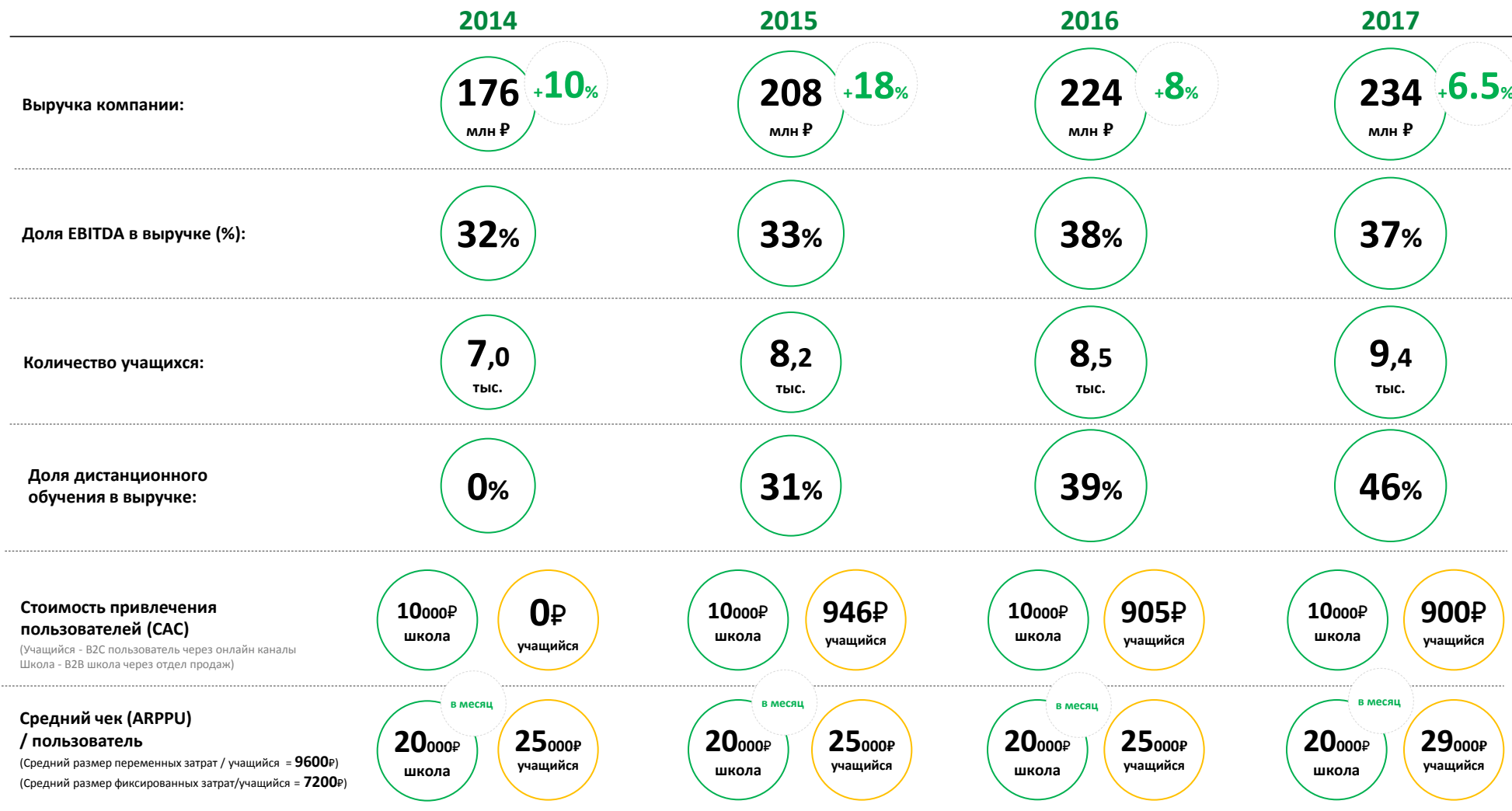
## Описание бизнес-модели

Компания применяет многоканальный подход к продажам, привлекая пользователей платформы за счет (а) онлайн каналов, (б) отдела продаж для B2B/B2G пользователей и потребителей, (с) и офлайн филиалов, подключая пользователей к платформе предоставляя доступ к выбранной программе обучения (онлайн/офлайн).



# Результаты в цифрах

Компания показывает положительную динамику по росту количества учащихся, увеличения доли дистанционного образования, а так же оптимизации экономики одного клиента.







## Компания СВЕТОФОР через 5 лет – видение продукта

Трансформация продукта Компании из Образовательной платформы в Маркетплейс для учебных центров и обучающихся позволит расширить перечень сервисов и продуктов на другие этапы жизни пользователя (например агрегация каршеринговых сервисов, лидогенерация для автодилеров и страховщиков, и другие) тем самым увеличить LTV на одного пользователя.

### Шаги для трансформации продукта в Маркетплейс

  
 Образовательная платформа подготовки водителей

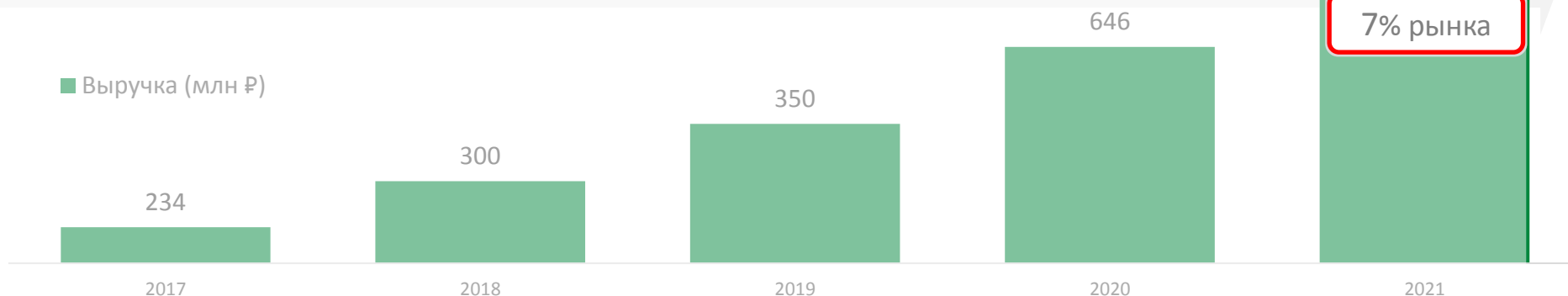
1. Подключение B2B участников рынка
2. Верификация аккредитации учебного центра, инструктора, процесса обучения
3. Реализация функционала подбора программы обучения, учебного центра и инструктора по вождению по выбранным параметрам
4. Реализация прозрачной и «честной» структуры сделки для участников маркетплейса

  
 Маркетплейс для учебных центров и обучающихся

1098

7% рынка

■ Выручка (млн ₽)



# Компания СВЕТОФОР через 5 лет – точки роста

Компания нацелена занять крепкую лидирующую позицию на рынке подготовки и обучения водителей за счет комбинации из (1) агрессивного подключения автошкол к онлайн платформе, (2) органического роста филиалов и (3) M&A сделок. Для реализации легко масштабируемой стратегии развития потребуется до 400 млн руб.

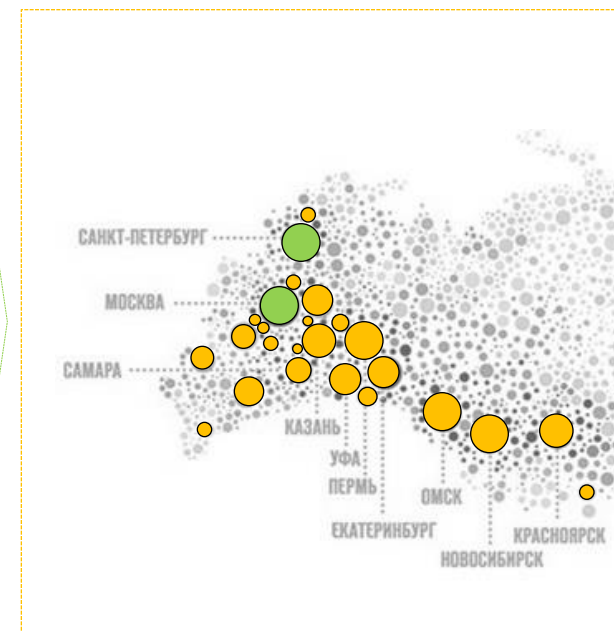
	B2B подключение	Органический рост	M&A рост
<b>Описание сценария:</b>	Стратегия агрессивного роста проникновения платформы на другие учебные центры с помощью отдела продаж с взиманием платы за (1) подписанный контракт учащегося и (2) доступ к платформе учащегося	Стратегия открытия собственных учебных центров в менее конкурентных регионах, путем десантирования проектной группы, поиска помещения в аренду, и запуска работы центра.	Стратегия покупки компания в Московском регионе для выхода в регион и формирования лидера рынка.
<b>Стоимость сценария:</b>	≈ <b>50,8</b> млн ₽ <small>(Стоимость отдела продаж, командировочные + маркетинг)</small>	≈ <b>64,2</b> млн ₽ <small>(1,0 млн ₽/учебный центр X 51 центров + маркетинг)</small>	≈ <b>190,8</b> млн ₽ <small>(Стоимость компаний-таргетов + маркетинг)</small>
<b>Скорость запуска сценария:</b>	Сценарий ограничен только готовностью команды отдела продаж, пониманием ценностного предложения для ЦА, пониманием каналов привлечения ЦА и их емкости.	Самый медленный сценарий роста ввиду необходимости формирования проектной команды, поиска помещения, приобретения оборудования, поиска управляющей команды итд.	Данный сценарий требует наибольший объем усилий и подготовки для получения результатов. В среднем закладываем 12-18 месяцев на завершение сделок.
<b>Статус готовности к запуску сценария:</b>	Есть начальный отдел продаж, проработана базовая юридическая документная база для подключения учебных центров.	Для агрессивного открытия учебных центров нужно сформировать проектную команду-десант, которая сможет, самостоятельно открывать учебный центры масштабно и быстро	Проведены переговоры с рядом Московских компаний, найдены компании, готовые на сделки
<b>Результат в пользователях:</b> <small>(B2B учебные центры/ B2C пользователи)</small>	<b>550/33398</b>	<b>51/7200</b>	<b>70/12600</b>
<b>Результат в выручке:</b> <small>(млн ₽)</small>	≈ <b>83,5</b> млн ₽	≈ <b>208,8</b> млн ₽	≈ <b>380,4</b> млн ₽
<b>Результат в EBITDA/B2C пользователь:</b> <small>(₽)</small>	≈ <b>2500</b> ₽	≈ <b>7500</b> ₽	≈ <b>7,500</b> ₽

# Стратегия развития Компании

M&A сделки таргетированны на приобретение сетевых конкурентов в Москве и Московской области. Сделки позволят создать недосягаемого лидера рынка, формировать стандарты обучения и стать эталоном учебного центра для других участников рынка. Параллельно планируется начинать B2B продажи подключения к платформе в регионах РФ.

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

# Инвестиционное предложение

Компания привлекает инвестиции на следующие точки роста: (1) M&A сделки, (2) агрессивное подключения учебных центров к платформе и органическое открытие учебных центров. Для реализации легко масштабируемой стратегии развития потребуется до **400** млн ₽.

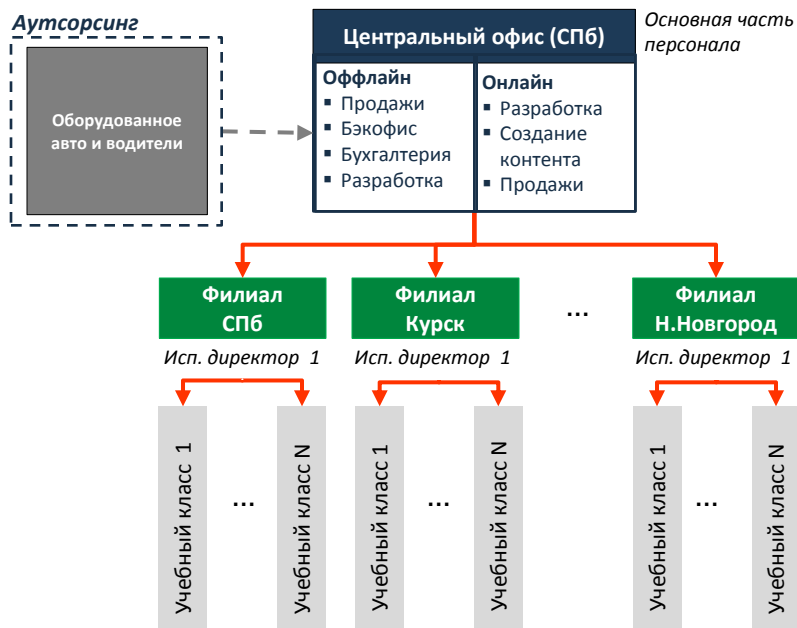
Направления развития	Краткое описание				Требуемые инвестиции
<b>1</b> Сделки M&A	Компания	Описание	Учебные центры	Прирост выручки (млн ₽)	Стоимость (млн ₽)
	Таргет №1	Лидер регионального рынка миллионника, имеет 50+ точек, оказывает услуги по онлайн-обучению.	<b>58</b>	Выкуп 51% <b>268*</b>	<b>133</b>
	Таргет №2	Компания лидер в подготовке водителей в Московской области с собственной инфраструктурой для обслуживания учащихся	<b>20+</b>	Выкуп 51% <b>109*</b>	<b>104</b>
<b>2</b> Подключение автошкол к онлайн платформе и органический рост	Сценарий	Описание	Учебные центры	Прирост выручки (млн ₽)	Стоимость (млн ₽)
	B2B продажи	Продажа доступа к платформе другим учебным центрам	<b>550</b>	<b>84</b>	<b>51</b>
	Органический рост	Открытия собственных учебных центров	<b>51</b>	<b>209</b>	<b>64</b>
<b>3</b> R&D продукта	Развитие продукта	Развитие продукта позволит расширить функционал продукта и увеличивать LTV пользователей.			<b>150</b>
	Резюме	<b>Собственный капитал (млн ₽)</b> <b>Требуемые внешние инвестиции (млн ₽)</b>			<b>+133</b> <b>-200</b>
<b>ИТОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА</b> за 24-36 месяцев с момента привлечения инвестиций в размере 400 млн.					Прогнозная выручка на 2019 <b>≈ 1098,0</b> млн ₽

\*Источник: количество классов умноженное на среднее количество учащихся на средний чек

# Ключевые члены команды

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

## Организационная структура Группы



*Штат 1 учебного класса:*

*1 админ. + 1 преподаватель + водители*



**Догаев Артем**  
Генеральный директор,  
владелец бизнеса



**Зайдес Жанна**  
Исполнительный директор в Нижнем Новгороде



**Козьяков Михаил**  
Руководитель команды разработчиков



**Клоков Сергей**  
Исполнительный директор в Челябинске



**Горбунов Иван**  
Руководитель направлению по анализу и интерпретации поведения пользователей



**Свеженцева Виктория**  
Исполнительный директор в Курске




# Приложения

1. Конкурентное сравнение платформ для обучения
2. Ключевые статьи доходов и расходов
3. Отчет о прибылях и убытках + отчет о движении денежных средств



# Конкуренция

Компания создает полноценный веб-сервис и мобильное приложение для адаптивного дистанционного теоретического обучения водителей в режиме он-лайн с уникальной инновационной системой обучения водителей, построенной на базе многослойной нейронной сети в целях качественного обучения начинающих водителей, в том числе с ограниченными возможностями, с учетом психофизиологических особенностей каждой отдельной личности

Функционал & Конкуренты			 <a href="http://www.fahrschule.de/">http://www.fahrschule.de/</a>	<a href="http://www.usdrivertraining.com">www.usdrivertraining.com</a>	
	(Россия, СПб.)	(Россия, Москва)	Россия, Москва	Германия	США
Доступность платформы (www & mobile)	www & mobile	www	www		
Учебные анимированные флеш ролики	есть	нет	нет	есть	нет
Учебные 3D экзаменационные билеты	есть	есть	есть	есть	есть
Он-лайн лекций с возможностью консультаций с преподавателем в режиме реального времени <i>(для всех типов устройств и браузеров, включая приложения для мобильных устройств)</i>	есть	нет	есть (без мобильного приложения)	нет	нет
Возможность применения интерактивных заданий в процессе он-лайн лекций	есть	нет	нет	нет	нет
Интегральная система по оценке результатов обучения пользователя и выработка индивидуальных траекторий обучения <i>(на базе искусственного интеллекта (нейросеть), анализа множества психофизиологических параметров)</i>	есть	нет	нет	нет	нет
Интеллектуальная система по выработке рекомендаций начинающим водителям <i>(построенной в соответствии с их психофизиологическими возможностями).</i>	есть	нет	нет	нет	нет
Наличие полноценного мобильного приложения	есть	нет	нет	нет	нет
Практическое обучения с выбором учебного автомобиля и учета/контроля практических занятий с возможностью он-лайн оплаты за каждое занятие	есть	нет	нет	нет	нет
Удаленное заключение договоров и их оплаты <i>(без посещения офиса, через мобильное приложение или веб сервис)</i>	есть	нет	нет	нет	нет

# Ключевые статьи доходов и расходов

Показатели	(ед. изм.)	факт 2015	факт 2016	факт 2017	прогноз 2020	прогноз 2021	прогноз 2022	прогноз 2023
Выручка	(млн. руб.)	208	224	234	646	1 098	1 704	2 425
B2C	(млн. руб.)	204	213	272	597	933	1 359	1 839
B2B	(млн. руб.)	4	10	12	49	166	344	586
Расходы								
Инструкторы	(млн. руб.)	75	79	88	213	328	510	726
Как % от Выручки	(%)	36%	35%	31%	33%	30%	30%	30%
Аренда	(млн. руб.)	23	21	22	66	81	118	159
Как % от Выручки	(%)	11%	9%	8%	10%	7%	7%	7%
ФОТ	(млн. руб.)	29,3	28,6	36,9	80,6	123,7	183,3	258,8
Как % от Выручки	(%)	14%	13%	13%	12%	11%	11%	11%
Маркетинг	(млн. руб.)	6,9	6,9	8,2	23,8	54,4	95,2	157,1
Как % от Выручки	(%)	3%	3%	3%	4%	5%	6%	6%
Налоги/Соц	(млн. руб.)	3	2	11	24	37	55	78
Как % от Выручки	(%)	1%	1%	4%	4%	3%	3%	3%
Прочее	(млн. руб.)	2,6	2,4	11,9	40,7	69,8	108,6	155,0
Как % от Выручки	(%)	1%	1%	4%	6%	6%	6%	6%
Итого расходы	(млн. руб.)	140	140	178	448	694	1 070	1 534
Как % от выручки	(%)	67%	63%	63%	69%	63%	63%	63%
EBITDA	(млн. руб.)	68	84	105	198	405	634	892
EBITDA Margin		33%	37%	37%	31%	37%	37%	37%
Капитальные затраты								
Итого капитальные затраты на онлайн студии	(млн. руб.)			0,4	3	6	9	13
Итого капитальные затраты на собственные центра	(млн. руб.)	0,0	23,6	4,7	5	14	54	64
Инвестиции в R&D		10	63,2	43	65	55	85	121
Как % от выручки		5%	28%	15%	10%	5%	5%	5%
Итого капитальные затраты	(млн. руб.)	10,0	86,8	49,5	74,7	77,8	150,4	200,5
Как % от выручки	(%)	5%	39%	17%	12%	7%	9%	8%
M&A								
Приобретение контрольного пакета	(млн. руб.)				183	0	0	0
Покупка до 100%	(млн. руб.)				0	285	0	0
Инвестиции на M&A	(млн. руб.)				183	285	0	0

Конфиденциально

# Отчет о прибылях и убытках + Отчет о движении денежных средств

Отчет о прибылях и убытках		2017	2020	2021	2022	2023
Выручка	(млн. руб.)	234	646	1 098	1 704	2 425
Расходы	(млн. руб.)	178	448	694	1 070	1 534
ЕБИТДА	(млн. руб.)	105	198	405	634	892
ЕБИТДА Рентабельность	(%)	37%	31%	37%	37%	37%
Амортизация	(млн. руб.)	10	25	40	70	111
ЕБИТ	(млн. руб.)	95	173	364	563	781
ННП	0%	0	0	0	0	0
<b>Чистая прибыль</b>	<b>(млн. руб.)</b>	<b>95</b>	<b>173</b>	<b>364</b>	<b>563</b>	<b>781</b>
Отчет о движении денежных средств		2017	2020	2021	2022	2023
Чистая прибыль	(млн. руб.)	95	173	364	563	781
Амортизация	(млн. руб.)	10	25	40	70	111
Изменение оборотного капитала	(млн. руб.)	12	41	37	50	59
Капитальные затраты	(млн. руб.)	50	75	78	150	200
M&A	(млн. руб.)	0	183	285	0	0
Инвестиции	(млн. руб.)	0	180			
Чистый денежный поток	(млн. руб.)	44	79	4	434	632
Денежные средства на начало периода	(млн. руб.)	0	44	123	127	561
Денежные средства на конец периода	(млн. руб.)	44	123	127	561	1 193