



Публичное предложение акций IPO

Информационный меморандум

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящий Информационный меморандум (далее — «Меморандум») содержит конфиденциальную информацию о компании ОАО «Живой офис» и ее дочерних компаниях (все вместе именуемые в дальнейшем «Группа компаний») и подготовлен в связи с предполагаемым размещением ценных бумаг ОАО «Живой офис».

Настоящий Меморандум предназначен для содействия получателю в принятии решения о необходимости проведения дальнейшего анализа Группы компаний и предоставлен исключительно с информационными целями, исключительно и только в связи с возможным будущим размещением ценных бумаг ОАО «Живой офис».

Настоящий Меморандум не является проспектом ценных бумаг, решением о выпуске ценных бумаг, предложением купить ценные бумаги или какие-либо активы или принять участие в подписке на ценные бумаги, или продать ценные бумаги или какие-либо активы, не является офертой или приглашением делать оферты, не является рекламой ценных бумаг, гарантией или обещанием продажи ценных бумаг или каких-либо активов или проведения размещения ценных бумаг или заключения какого-либо договора, и не должно толковаться как таковое. Настоящий документ не является рекомендацией в отношении ценных бумаг ОАО «Живой офис» или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем Меморандуме. Настоящий Меморандум не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений.

Информация, представленная в настоящем Меморандуме, предоставлена ОАО «Живой офис» и не подвергалась какой-либо проверке Истлэнд

Капитал или иными консультантами ОАО «Живой офис». Настоящий Меморандум передается получателю исключительно в информационных целях и на условии четкого понимания получателем, что такой Меморандум может быть использован исключительно для целей, указанных выше. Информация, представленная в настоящем Меморандуме, может существенно меняться. Настоящий Меморандум не содержит исчерпывающей информации о Группе компаний, необходимой для изучения Группы компаний и принятия какого-либо инвестиционного решения.

ОАО «Живой офис» и Истлэнд Капитал сохраняют за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем Меморандуме. Вручение настоящего Меморандума получателю не влечет возникновения какого-либо обязательства Истлэнд Капитал, ОАО «Живой офис» или любого лица, входящего в Группу компаний, в том числе обязательства по изменению или обновлению настоящего Меморандума, или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в ней неточностей.

ОАО «Живой офис» и Истлэнд Капитал оставляют за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменить или прекратить процедуру размещения акций в ОАО «Живой офис» или прекратить проведение переговоров с любыми потенциальными инвесторами. Передача, распространение или публикация настоящего Меморандума никоим образом не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны ОАО «Живой офис» и Истлэнд Капитал по осуществлению любых сделок.

Ни Истлэнд Капитал, ни ОАО «Живой офис», ни какие-либо иные лица, входящие в Группу компаний, ни их аффилированные лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не предоставляют никаких заверений и гарантий и не принимают на себя никакой ответственности и никаких обязательств относительно достоверности, полноты и объективности информации, содержащейся в настоящем Меморандуме или в любой иной письменной или устной информации, предоставленной любым заинтересованным лицам или их советникам, и ОАО «Живой офис» и Истлэнд Капитал настоящим полностью отказываются от любой такой ответственности.

Никакая информация, приведенная или упомянутая в настоящем Меморандуме, не является

основанием для каких-либо договорных обязательств. Любой потенциальный приобретатель акций в ОАО «Живой офис» будет обязан подтвердить, что при подписке на акции он не полагался на какие-либо заверения или гарантии.

Ни Истлэнд Капитал, ни ОАО «Живой офис», ни какие-либо иные лица, входящие в Группу компаний, ни их аффилированные лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего Меморандума или информации, содержащейся в настоящем Меморандуме.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем Меморандуме, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности. Лицо, получившее настоящий Меморандум, предупреждено, что ничто в настоящем Меморандуме не является гарантией или заверением или обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем Меморандуме. Соответственно, ни Истлэнд Капитал, ни ОАО «Живой офис», ни какие-либо иные лица, входящие в Группу компаний, ни их аффилированные лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают (и не дадут в будущем) никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНА ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ ИЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ, ПРЯМО ИЛИ КОСВЕННО, В США, КАНАДЕ, АВСТРАЛИИ ИЛИ ЯПОНИИ. ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С ИНФОРМАЦИОННЫМИ ЦЕЛЯМИ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ И НЕ ДОЛЖНА РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В США, КАНАДЕ, АВСТРАЛИИ ИЛИ ЯПОНИИ ИЛИ ЛЮБОЙ ИНОЙ ЮРИСДИКЦИИ.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ ОАО «ЖИВОЙ ОФИС» НЕ БЫЛИ И НЕ БУДУТ ЗАРЕГИСТРИРОВАНЫ В СОТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ США «О ЦЕННЫХ БУМАГАХ» 1933 Г. (СО ВСЕМИ ДОПОЛНЕНИЯМИ) (ЗАКОН О ЦЕННЫХ БУМАГАХ), ЛИБО В СООТ-

ВЕТСТВИИ С ЗАКОНАМИ ЛЮБОГО ШТАТА, И НЕ МОГУТ БЫТЬ ПРЕДЛОЖЕНЫ И ПРОДАНЫ В США.

Настоящий Меморандум не является финансовым предложением, приглашением или стимулированием к инвестиционной деятельности в соответствии с Законом Великобритании о финансовых услугах и рынках от 2000 г. [далее — «FSMA»]. Настоящий Меморандум и информация, содержащаяся в нем, не предназначен для публикации или распространения, прямо или косвенно, в Великобритании. Однако, допускается возможность получения настоящего Меморандума следующими резидентами Великобритании: (1) профессиональными инвесторами (в соответствии с определением, содержащимся в Правиле 19(5) Распоряжения 2005 года о применении FSMA), и/или (2) имеющими значительные собственные средства компаниями и объединениями без прав юридического лица и другими лицами (в соответствии с определением, содержащимся в Правиле 49(2) Распоряжения 2005 года о применении FSMA). Если лицо, получившее настоящий Меморандум, является резидентом Великобритании, но не входит в одну из двух указанных категорий, использование таким лицом настоящего Меморандума в любых целях запрещено, и такое лицо должно вернуть настоящий Меморандум в Истлэнд Капитал или уничтожить настоящий Меморандум с уведомлением Истлэнд Капитал, и в любом случае сделать это немедленно.

Получение настоящего Меморандума или любой содержащейся в нем информации в отдельных юрисдикциях может быть ограничено законом или подзаконным регулированием либо запрещено. Настоящий Меморандум не предназначен к получению любыми лицами в юрисдикциях, где настоящий Меморандум, какая-либо указанная в нем информация, его передача или получение могут быть признаны незаконными.

Лицо, получившее настоящий Меморандум, считается проинформированным ОАО «Живой офис» и Истлэнд Капитал относительно необходимости соблюдения соответствующих ограничений.

Лицо, получившее настоящий Меморандум, считается проинформированным ОАО «Живой офис» и ЗАО «Истлэнд Капитал» относительно необходимости соблюдения всех указанных выше условий. Лицо, получившее настоящий Меморандум, самым фактом получения настоящего Меморандума безусловно соглашается следовать всем указанным выше условиям.





ЖИВОЙ ОФИС

Все для жизни офисных сотрудников

ЧТО ПРОДАЕМ

- 10 000 товаров для обеспечения всех потребностей современного офиса.
- С 1996 года.
- Сбалансированная ассортиментная матрица.
- Ключевые товарные группы: офисная бумага, канцелярия, пишущие принадлежности, хозтовары, оргтехника и аксессуары, бытовая техника, офисная мебель.

КОМУ

- B2B сектор: офисы Москвы, Санкт-Петербурга и Смоленска.
- НО! Фокус на офисного сотрудника.
- ЛПР: секретари, администраторы, офис-менеджеры, руководители отделов закупок и т.п.

КАК

- Продажа товаров для офиса компаниям по каталогу — ежегодный печатный каталог.
- Через интернет — сайт интернет-магазина www.живойофис.рф.
- По e-mail.
- По телефону.
- Весь товар — в наличии на собственных складах класса А в Москве, Санкт-Петербурге и Смоленске.

ЗАЧЕМ

- Удовлетворять потребности компаний и офисных сотрудников в товарах для современного офиса.
- Создавать и продвигать тренды офисного потребления.

МИССИЯ КОМПАНИИ

- Способствовать тому, чтобы жизнь офисных сотрудников была здоровой, комфортной, экологичной, эстетичной и не скучной.

ПРЕИМУЩЕСТВА «ЖИВОГО ОФИСА»

- ВЫГОДНО И ПРИЯТНО ПОКУПАТЬ.
- Бесплатная доставка во все офисы компании на следующий день после заказа.
- Бонусная программа — накопительная система бонусов с каждым заказом.
- Продвинутые технологии IT и логистики, сопровождение заказа на всех этапах.
- Нестандартный маркетинг — креативные проекты.
- Скидки, акции и подарки с каждым заказом — не менее 4 крупных акций для клиентов каждый месяц.
- Яркий дизайн, привлекательный, живой и единственный БРЕНД на скучном канцелярском рынке, добавленная ценность при покупке — эмоции!



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности ГК «Живой офис»

Перспективный рынок

- Рынок офисного обеспечения характеризуется стабильными темпами прироста около 10% в год.
- На рынке свободна «естественная» ниша для компании федерального уровня с долями рынка 7–15%.
- Рынки офисного обеспечения Санкт-Петербурга и городов-миллионников являются наиболее емкими и перспективными для развития бизнеса.

Лидирующее положение на рынке

- ГК «Живой офис» входит в тройку лидеров офисного обеспечения на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области с долей рынка около 14%.
- Компания обладает необходимой экспертизой, отлаженными бизнес-процессами и всеми необходимыми ресурсами для динамичного роста в регионе присутствия и выхода на новые перспективные рынки.

Высокая эффективность бизнеса

- Клиентская база Компании составляет более 7 000 клиентов с лояльностью 90%. Среди клиентов Компании — крупнейшие компании России различной отраслевой направленности.
- Компания применяет эффективную сбалансированную маркетинговую стратегию, а также уникальные инновационные методы интернет-продвижения на рынке офисного обеспечения.
- Бренд компании «Живой офис» обладает высоким рыночным потенциалом и безупречной репутацией.

Положительная динамика основных показателей

- Финансовые показатели ГК «Живой офис» демонстрируют стабильный динамичный рост вследствие реализации стратегии развития Компании.
- Среди целей Компании к 2017 г. — увеличение ежегодного оборота до 7 млрд. руб. и повышение рентабельности EBITDA до уровня 10%.
- Компания осуществляет меры по достижению оптимальной структуры финансирования и снижению долговой нагрузки, в том числе посредством проведения IPO в 2013 г.

Перспективная бизнес-стратегия

- Стратегия развития ГК «Живой офис» направлена на создание крупного федерального игрока российского рынка офисного обеспечения, а именно:
 - укрепление позиций в Санкт-Петербурге и завоевание высокеемких рынков Москвы и городов-миллионников;
 - совершенствование маркетинговых технологий и методов интернет-продаж;
 - расширение ассортимента и капитализацию бренда «Живой офис».

Планы Компании на рынках капитала

- Компания планирует провести первичное публичное размещение акций (IPO) в 2013 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Российский рынок офисного обеспечения
2. Лидер рынка офисного обеспечения
3. Эффективная организационная структура бизнеса
4. Опытная команда топ-менеджеров
5. Структура продаж Компании
6. Сбалансированная маркетинговая стратегия
7. Инновационная стратегия интернет-продвижения
8. Финансовые показатели Компании
9. Стратегия развития Компании
10. Предварительная оценка стоимости ГК «Живой офис»
11. Прогнозные формы отчетности ГК «Живой офис»
12. Приложение. Аудированная отчетность по МСФО 2012 г.



РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОФИСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Анализ рынка канцтоваров и офисных принадлежностей России и целевых регионов

■ Рынок офисного обеспечения России является стабильно растущим с ежегодными темпами прироста около 10%.

■ Помимо единственного лидера — компании «Комус» (около 40% российского рынка и 60% рынка Москвы), на рынке нет игроков федерального уровня с долями рынка 7–15%, таким образом свободна «естественная» ниша для нескольких компаний, являющихся сублидерами рынка.

■ Трендом рынка стало укрупнение бизнеса, уход с рынка мелких компаний — объемы продаж лидеров рынка растут значительно быстрее рынка.

■ Объемы рынка товаров для офиса Санкт-Петербурга, Москвы и 11 городов-миллионников на 2012 г. оцениваются в 30 млрд. руб. (из которых только 17% составляет рынок Санкт-Петербурга).

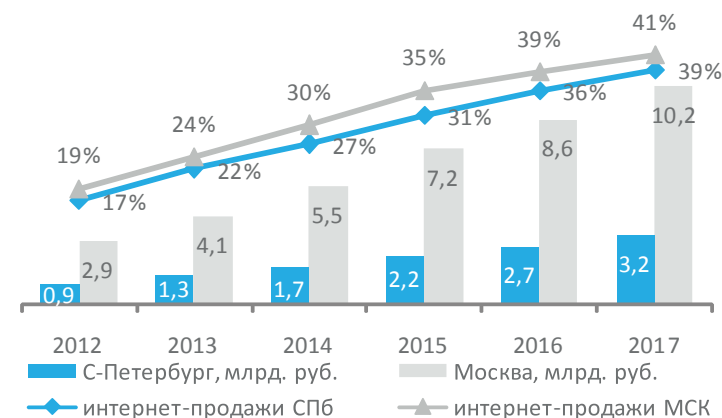
■ Наличие интернет-магазина фактически является отраслевым стандартом, особенно в Москве и Санкт-Петербурге — прогноз доли интернет-продаж в общем объеме рынка товаров для офиса с 17–19% в 2012 г. до 39–41% в 2017 г.

Динамика развития рынка канцтоваров в России



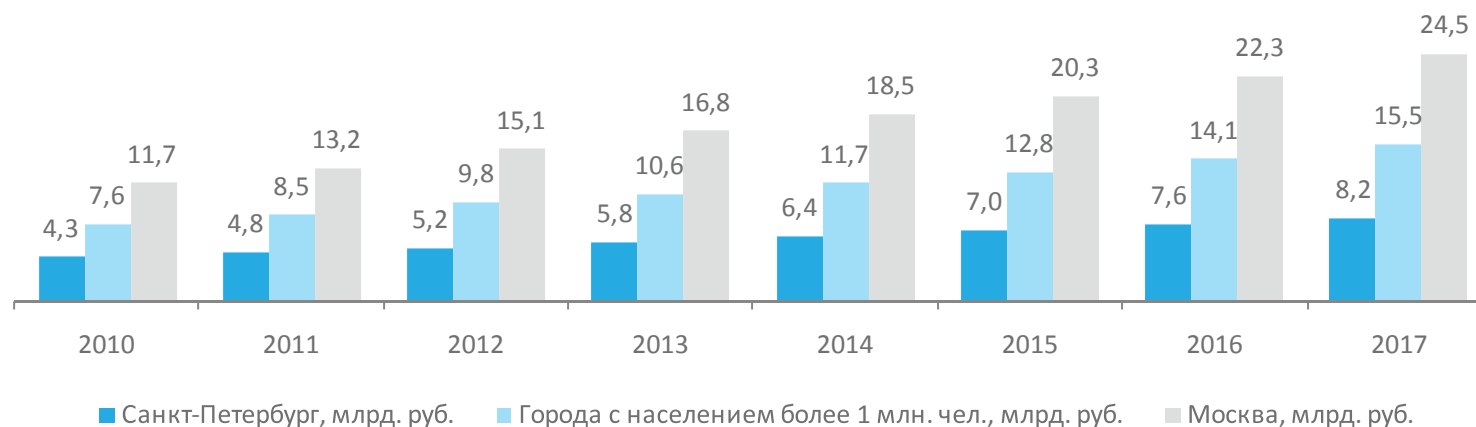
Источник: Гортис.Инфо, оценки Истлэнд Кэпитал

Объем рынка Санкт-Петербурга и Москвы



Источник: Гортис.Инфо, оценки Истлэнд Кэпитал

Рынок канцтоваров по регионам



Источник: Гортис.Инфо, оценки Истлэнд Кэпитал



2 ЛИДЕР РЫНКА ОФИСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

ГК «Живой Офис» — один из признанных лидеров рынка офисного обеспечения для корпоративных клиентов в Санкт-Петербурге

- ГК «Живой офис» занимает лидирующую позицию на Санкт-Петербургском рынке офисного обеспечения для корпоративных клиентов.
- Отлаженные бизнес-процессы Компании позволяют предоставлять клиентам высокий уровень сервиса.
- Компания обладает всеми необходимыми ресурсами для динамичного роста в регионе присутствия и выхода на новые перспективные рынки.
- В марте 2013 г. в состав акционеров Компании вошли ключевые Топ-менеджеры: Эльвира Пикалёва и Оксана Охочинская.

Краткое описание Компании

- ГК «Живой офис» входит в тройку лидеров офисного обеспечения на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области.
- Бизнес Группы «вырос» из небольшой оптовой компании по торговле канцелярскими товарами «Спенс», образованной в 1996 г. Валерием Парфеновым и Александром Хомылевым.
- Основной регион присутствия — Санкт-Петербург, где доля рынка составляет около 14%. Также открыты филиалы в Москве и Смоленске (франчайзи-офис), контакт-центр в Твери.
- Общее количество персонала Компании составляет около 300 человек.
- Складские площади, используемые Компанией — 4 000 кв. м.

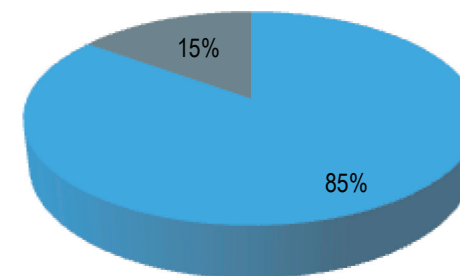
География деятельности в России



Юридическая структура Группы



Структура продаж по типу клиентов, 2012 г.



3

ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕСА

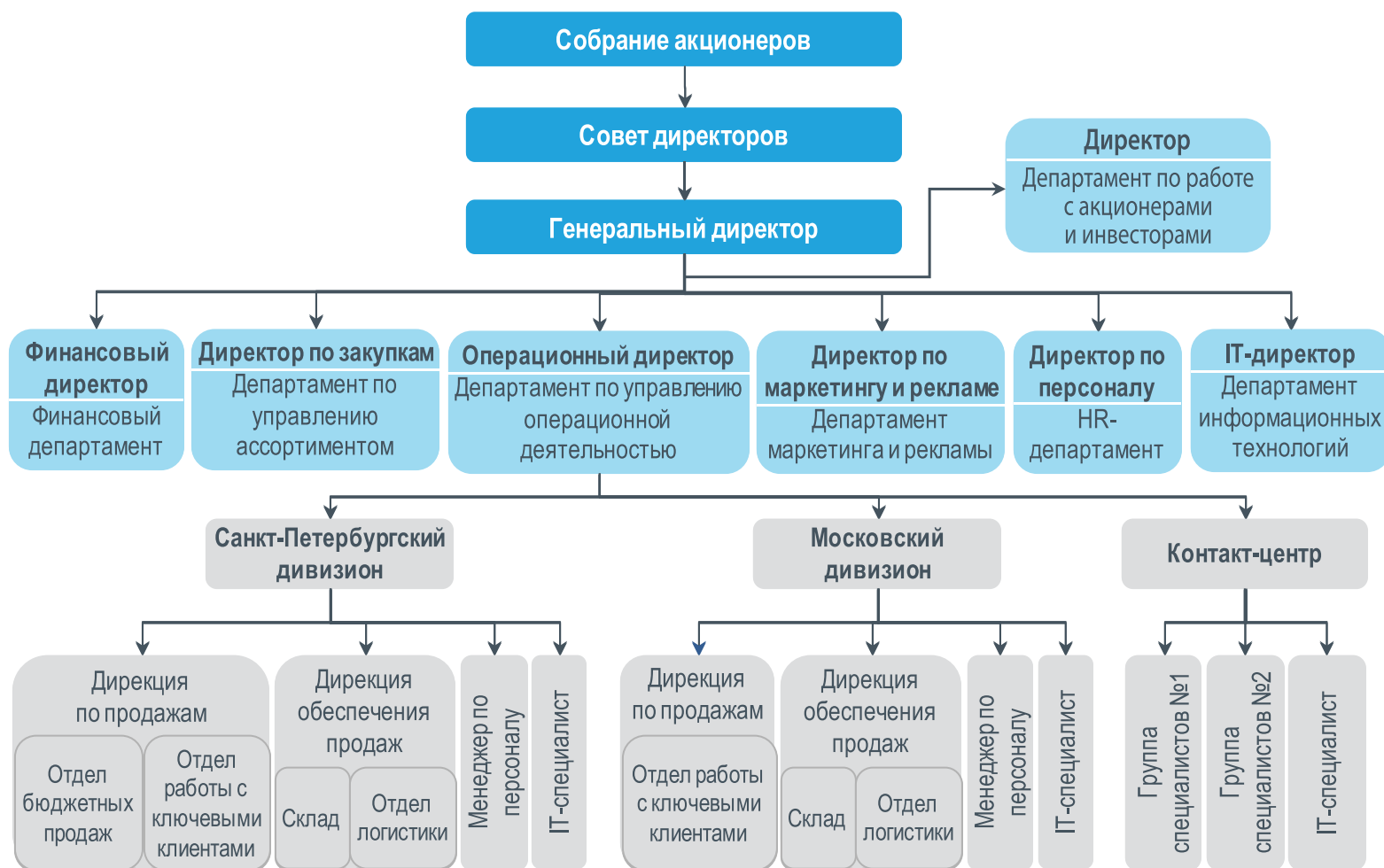
Прозрачная и эффективная организационно-управленческая структура ГК «Живой офис»

■ Организационно-управленческая структура ГК «Живой офис» представлена Федеральным корпоративным центром (ФКЦ), располагающимся в Санкт-Петербурге и несколькими дивизионами:

- санкт-петербургский дивизион,
- московский дивизион,
- контакт-центр (г. Тверь).

■ В качестве оперативного совещательного органа также работает внутренний орган управления — Координационный совет директоров, в состав которого входят директора соответствующих дирекций и департаментов.

■ В рамках подготовки к IPO корпоративная структура Компании в марте 2013 г. была дополнена Департаментом по работе с акционерами и инвесторами.



4

ОПЫТНАЯ КОМАНДА ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ

Высокопрофессиональная команда специалистов с отличным знанием рынка, участвующая в формировании тенденций рынка



ЭЛЬВИРА ПИКАЛЕВА

Председатель Совета директоров, Управляющий группы компаний «Живой Офис»

Образование:

1993 — Окончила Санкт-Петербургский Государственный Университет культуры и искусств.
Специальность — «Социальные коммуникации».

Опыт работы:

1999–2009 — Независимый консультант по стратегическому маркетингу.
2007–2008 — Руководитель Управления маркетинга, «Корпорация Руан».
2009–2010 — Директор по маркетингу и продажам, Управляющая компания сети «Боулинг Сити».
2010 – апрель 2012 — Директор по маркетингу группы компаний «Живой Офис».
С апреля 2012 по настоящее время — Управляющий группы компаний «Живой Офис».



ВАЛЕРИЙ ПАРФЕНОВ

Член Совета директоров, основной акционер, основатель компании, генеральный директор ОАО «Живой Офис»

Образование:

1993 — Окончил Санкт-Петербургский Государственный Технический университет.
Специальность — экономист.

Опыт работы:

С 1996 года по настоящее время —
Генеральный директор группы компаний «Живой Офис».



АЛЕКСАНДР ХОМЫЛЕВ

Член Совета директоров, основной акционер, основатель компании ОАО «Живой Офис»

Образование:

1993 — Окончил Санкт-Петербургский Государственный Технический университет.
Специальность — экономист.

Опыт работы:

С 1996 года по настоящее время —
Исполнительный директор группы компаний «Живой Офис» («Спенс»).



ОКСАНА ОХОЧИНСКАЯ

Член Совета директоров, операционный директор ОАО «Живой Офис»

Образование:

2001 — Окончила Ленинградский государственный областной университет им. А.С. Пушкина. Квалификация — экономист, специальность — «Финансы и кредит».

Опыт работы:

2005–2011 — Директор по продажам группы компаний «Живой Офис».
2011 – апрель 2012 — Управляющий группы компаний «Живой Офис».
С апреля 2012 по настоящее время —
Операционный директор группы компаний «Живой Офис».



ГАЛИНА ПЕТРОВА

Член Совета директоров, финансовый директор ОАО «Живой Офис»

Образование:

1998 — Окончила Хабаровскую Государственную Академию экономики и права.
Специальность — экономист.

Опыт работы:

2002–2010 — Заместитель финансового директора, начальник Бюджетного отдела, компания «Доверие».
2010–2011 — Заместитель финансового директора, группа компаний «НОВОТОРГ».
С Августа 2011 по настоящее время —
Финансовый директор группы компаний «Живой Офис».

5

СТРУКТУРА ПРОДАЖ КОМПАНИИ

Формирование выручки ГК «Живой офис», анализ динамики и структуры продаж

■ График продаж Компании отражает стабильный динамичный рост вследствие развития в регионах присутствия и выхода на новые рынки в ходе реализации рыночной стратегии.

■ Ассортиментная матрица Компании включает в себя более 10 тыс. позиций офисных товаров, основные товарные категории — бумага и хозяйственные товары для офиса.

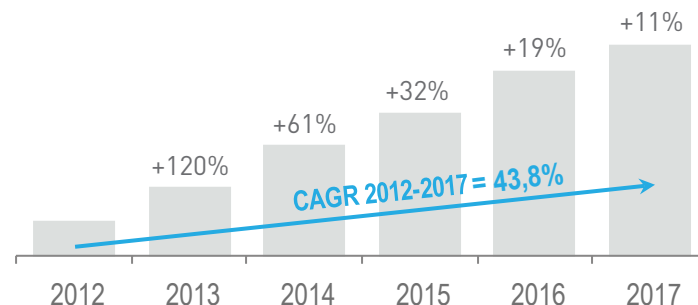
■ Среди клиентов Компании — крупнейшие компании России различной отраслевой направленности.

■ Компания имеет прямые контракты с крупнейшими производителями офисных принадлежностей и техники.

■ Ключевые поставщики: Бюрократ, Группа Товарищей, Офис-Премьер, Виконт, Старлесс, Эссельте, Балтик.

■ Живой офис активно и результативно участвует в тендерах — 60% выигранных тендеров в Санкт-Петербурге от заявленных.

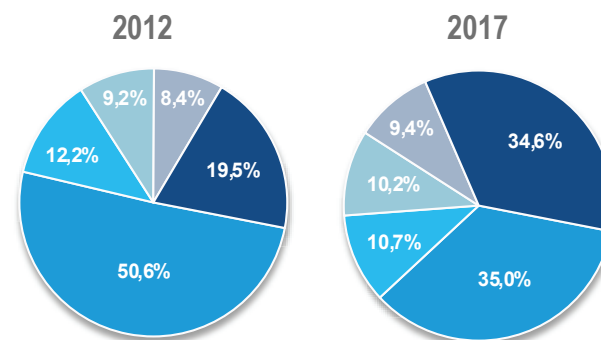
Динамика продаж в натуральном выражении*



* в условных натуральных единицах

Источник: данные Компании, расчеты Истлэнд Кэпитал

Структура выручки Компании



- Бумага
- Хозяйственные товары для офиса
- Системы хранения документов
- Письменные и канцелярские принадлежности
- Высокомаржинальные товары и прочие

Корпоративные клиенты Компании



Государственные и бюджетные организации



Партнеры и прямые контракты



6

СБАЛАНСИРОВАННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Стратегия продвижения Компании на рынке офисного обеспечения

■ Компания использует бизнес-модель продвижения, доказавшую свою рыночную эффективность:

- живой подход к привлечению и обслуживанию Клиентов;
- широкий сбалансированный ассортимент товаров;
- развитые компетенции как в сфере традиционных, так и онлайн-продаж;
- единый стандарт высокого уровня сервиса для клиентов.

■ Общая клиентская база насчитывает 7 000 компаний и государственных учреждений.

■ Уровень лояльности клиентов составляет 90%.



7

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЯ

Инновационные маркетинговые технологии Интернет-продвижения Компании

■ Бренд «Живой офис» обладает высоким потенциалом на рынке офисного обеспечения.

■ Компания использует уникальные инновационные интернет-технологии для продвижения на рынке: онлайн-игры, онлайн-викторины и медийный контент (журнал-комикс, новостная лента о праздниках).

■ Рост онлайн-продаж через интернет в 2 раза за 2012 г. демонстрирует успешную адаптацию Компании потребностям рынка и закладывает фундамент будущего роста продаж.

■ Уже к 2015 г. Компания планирует довести уровень продаж через интернет до беспрецедентного уровня 90%.

Маркетинговые стратегии интернет-продвижения

■ Компания использует умеренно-агрессивные маркетинговые стратегии интернет-продвижения на активно развивающемся рынке:

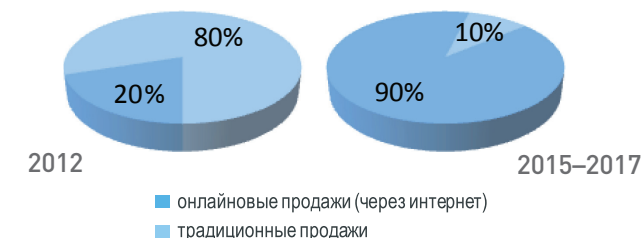
– яркий узнаваемый бренд «Живой офис», единственный на рынке офисного обеспечения, основанный на вкусах и предпочтениях целевой аудитории: живой офис — это здоровье, дизайн, комфорт и экология;

– инновационные технологии интернет-продаж, формирующие в 2012 году до 20% от объема выручки (рост в 2 раза по сравнению с 2011 годом);

– интернет-магазин — высокотехнологичный, с развитыми сервисами, повышающими продажи и удовлетворенность покупателей, — передовой в отрасли;

– развитые социальные сети: группы вконтакте — 45 000 человек, фейсбук — 1000 лайков, охват более 1 млн. игроков по всей России в онлайн-проекте «Убей Рутину» за прошлый год.

Интернет-продажи



Источник: данные Компании, расчеты Истлэнд Кэпитал

Рост показателей 02.12–02.13



Интернет-проекты Компании

УБЕЙ РУТИНУ!

онлайн-игра для офисных сотрудников России

онлайн-викторины на сайте Компании

Викторина London

Отвечь на все 10 вопросов викторины правильно и выиграй возможность заказать товары по нашему каталогу на 1000 рублей

Наша новая викторина посвящена Европе!

Участвовать могут только зарегистрированные пользователи!

Время для ответа лимитировано — 150 секунд

Один пользователь может ответить на вопросы только один раз.

карьер скрепки и любовь.

Журнал-комикс для офисных сотрудников «Карьера, скрепки и любовь»

бонусная программа «служебный роман»

бонусная программа «служебный роман»

Бонусные программы и программы лояльности



8

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ

Динамика финансовых показателей ГК «Живой офис» на основе финансовой модели Компании

■ Финансовые показатели Компании демонстрируют стабильный динамичный рост вследствие реализации стратегии развития.

■ Низкие показатели EBITDA и отрицательные Чистой прибыли 2012–2013 гг. обусловлены капитальными затратами в рамках инвестиционной программы, которые по своей специфике относятся на коммерческие и административные расходы.

■ Среди целей Компании к 2017 г. — повышение рентабельности EBITDA до уровня более 13%.

■ Компания осуществляет меры по достижению оптимальной структуры финансирования и снижению долговой нагрузки, в т. ч. посредством проведения IPO в 2013 г.

■ Основной статьей расходов является себестоимость продаж, составляющая в 2012 г. 78% расходов. Компания планирует еще более оптимизировать структуру затрат к 2017 г., сократив долю административных расходов.

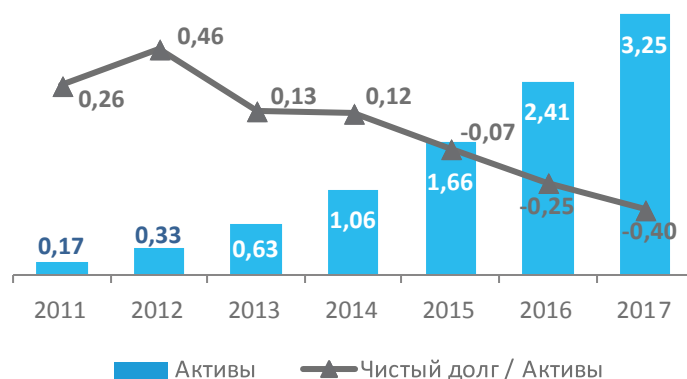
* Отрицательное значение Чистого долга свидетельствует о превышении размера денежных средств в распоряжении Компании над привлеченными долговыми средствами.

Основные финансовые показатели

млн. руб	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Выручка	584	787	1900	3308	4643	5855	6885
EBITDA	36	20	9	195	478	715	911
EBITDA Margin	6,1%	2,5%	0,5%	5,9%	10,3%	12,2%	13,2%
Чистая прибыль (ЧП)	3	-5	-24	131	349	535	689
Кап вложения	2	13	23	41	18	—	—
Активы	167	329	632	1057	1663	2408	3250
Собств. капитал	15	10	186	317	666	1201	1890
Чистый долг*	44	152	82	124	-120	-609	-1295
Чистый долг / EBITDA	1,24	7,76	8,88	0,64	-0,25	-0,85	-1,42
Чистый долг / Капитал	2,99	15,10	0,44	0,39	-0,18	-0,51	-0,69
Чистый долг / Активы	0,26	0,46	0,13	0,12	-0,07	-0,25	-0,40

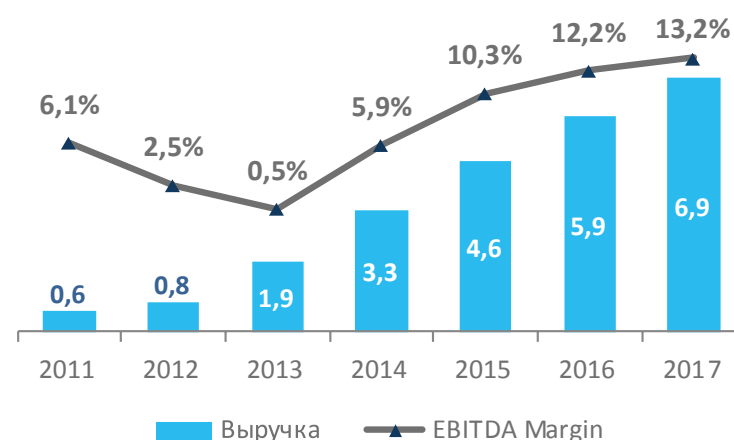
Источник: данные Компании, расчеты Истлэнд Кэпитал

Долговая нагрузка



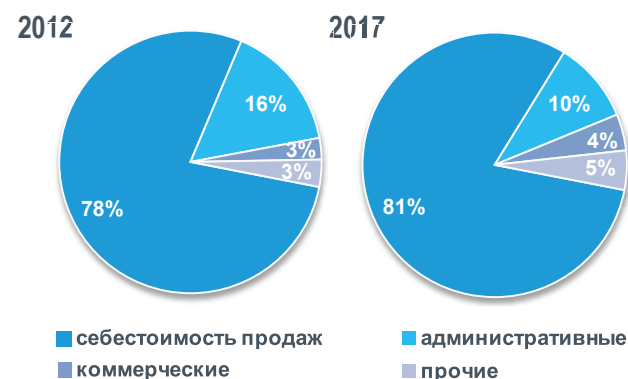
Источник: данные Компании, расчеты Истлэнд Кэпитал

Выручка и рентабельность EBITDA



Источник: данные Компании, расчеты Истлэнд Кэпитал

Структура расходов



Источник: данные Компании, расчеты Истлэнд Кэпитал



9

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Основные направления стратегии развития ГК «Живой офис» и целевые ориентиры

■ Стратегия Компании до 2017 г. предусматривает:

- увеличение суммарного оборота до 7 млрд. руб./год;
- укрепление позиций в регионах присутствия: в Санкт-Петербурге 25-30%, в Москве 7-10% рынка;
- развитие региональных проектов;
- совершенствование технологий интернет-продаж, капитализацию марки «Живой офис».

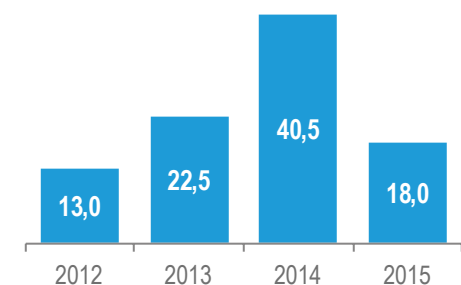
■ Инвестиционная программа предполагает:

- развитие созданного в конце 2012 г. контакт-центра в Твери;
- открытие филиалов в 8 городах-миллионниках;
- внедрение ERP-системы.

Направления инвестиционной программы

- **Географическая экспансия и формирование федеральной сети** высокотехнологичных центров продаж в Санкт-Петербурге, Москве, в российских городах с населением более 1 млн. человек.
- **Расширение ассортимента** в привязке к реализации современных технологий управления складом, поставками.
- Развитие технологий оказания услуг за счет повышения профессионального уровня управленческого персонала и внедрения **корпоративных стандартов и регламентов** (оптимальные регламенты с точки зрения скорости обработки заказов).
- Развитие и **совмещение технологий коммуникации и продаж**.
- Развитие **собственных марок** (частных торговых марок).
- Проактивная, умеренно агрессивная **коммуникационно-маркетинговая политика**, реализующая избранную маркетинговую концепцию: «Живой Бизнес для живых Людей».

Объем капитальных вложений



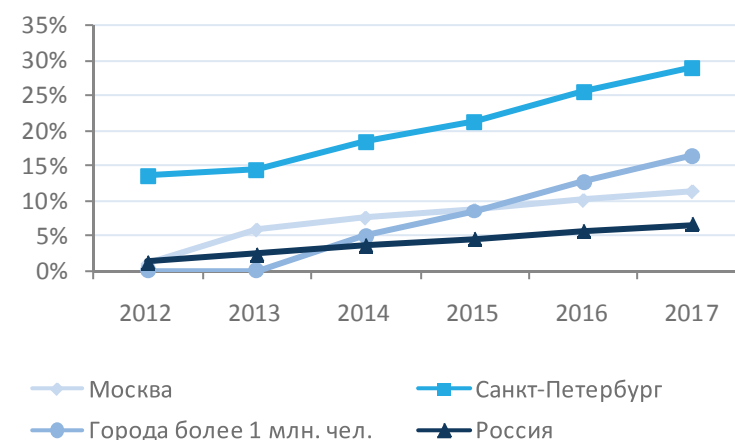
■ объем капитальных вложений, млн. руб.

Источник: данные Компании, расчеты Истлэнд Кэпитал

Укрепление позиций Компании в регионах присутствия и географическая экспансия

Доли на рынке	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Москва	1,0%	5,9%	7,6%	8,7%	10,1%	11,4%
Санкт-Петербург	13,5%	14,4%	18,3%	21,2%	25,4%	29,0%
Города с нас. более 1 млн. чел.	0,0%	0,0%	5,0%	8,5%	12,6%	16,4%
Россия	1,1%	2,4%	3,7%	4,8%	5,5%	5,9%

Источник: Гортис.Инфо, оценки Истлэнд Кэпитал



10

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ГК «ЖИВОЙ ОФИС»

Предварительная оценка стоимости Группы компаний сравнительным подходом на основе мультипликаторов компаний-аналогов на рынке офисного обеспечения развитых и развивающихся стран

■ Оценки стоимости Компании (Equity Value), млн. руб.

Показатель	Sales 2012	Sales 2013
Развитые страны	170	554
Развивающиеся страны	1 749	2 048
Все страны*	1 354	1 675

* вес развивающихся 75%

■ Мультипликаторы (средние значения)

Группа стран	EV / Sales 2012	EV / Sales 2013
Развитые страны	0,41	0,37
Развивающиеся страны	2,42	1,16
Все страны*	1,91	0,96

* вес развивающихся 75%

■ Развитые страны

№	Название участника	Страна	Mcap, mln EUR	EV, mln EUR	EV / Sales 2012	EV / Sales 2013
1	FINDEL PLC	BRITAIN	135,5	451,7	0,7	0,7
2	OFFICE2OFFICE PL	BRITAIN	42,0	79,4	0,3	0,3
3	WULFF-GROUP PLC	FINLAND	12,7	18,9	0,2	0,2
4	MANUTAN INTERNAT	FRANCE	271,0	266,4	0,5	0,4
5	WAREHOUSE GROUP	NEW ZEALAND	662,4	801,4	0,8	0,6
6	OFFICE DEPOT INC	UNITED STATES	1 010,9	1 367,0	0,2	0,2
7	OFFICEMAX INC	UNITED STATES	882,1	1 293,8	0,2	0,2
8	STAPLES INC	UNITED STATES	7 160,1	7 661,2	0,4	0,4
9	UNITED STATIONER	UNITED STATES	1 080,4	1 454,3	0,4	0,4

■ Развивающиеся страны

№	Название участника	Страна	Mcap, mln EUR	EV, mln EUR	EV / Sales 2012	EV / Sales 2013*
1	SHANGHAI XINHU-A	CHINA	660,8	816,6	3,7	—
2	JARIR MARKETING	SAUDI ARABIA	1 854,2	1 875,6	2,0	1,7
3	GESTETNER CEYLON	SRI LANKA	2,6	2,5	0,8	—
4	OFFICE EQUIPMENT	SRI LANKA	1,4	1,2	1,6	—
5	OFFICEMATE PCL	THAILAND	153,4	150,7	4,0	0,6

* примечание: сделано предположение, что при наиболее пессимистичном сценарии мультипликаторы EV/Sales по всем компаниям-аналогам развивающихся стран в 2013 г. сократятся не более чем в 2 раза по сравнению с 2012 г.



10

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ГК «ЖИВОЙ ОФИС»

Предварительная оценка стоимости Группы компаний методом DCF
(дисконтированных денежных потоков)

млн. руб.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доходы	787	1 900	3 308	4 643	5 855	6 855
Расходы	(767)	(1 891)	(3 113)	(4 165)	(5 140)	(5 974)
EBITDA	20	9	195	478	715	911
margin, %	2,5%	0,5%	5,9%	10,3%	12,2%	13,2%
Амортизация	(6)	(10)	(12)	(16)	(14)	(14)
EBIT	14	(1)	183	462	701	898
margin, %	1,7%	-0,1%	5,5%	10,0%	12,0%	13,0%
Сальдо процентных расходов	(10)	(22)	(20)	(27)	(32)	(36)
Налогооблагаемая прибыль	3	(24)	163	436	669	861
Налог на прибыль	(2)	—	(33)	(87)	(134)	(172)
Чистая прибыль	2	(24)	131	349	535	689
margin, %	0,2%	-1,2%	4,0%	7,5%	9,1%	10,0%
Сальдо процентных платежей		22	20	27	32	36
Амортизация		10	12	16	14	14
Изменение ЧОК		(92)	(143)	(102)	(60)	(17)
Капитальные расходы		(23)	(41)	(18)	—	—
Чистый денежный поток на инвестированный капитал		(104,8)	(20,6)	270,6	521,3	722,4
WACC		21,9%	22,1%	22,2%	22,3%	22,3%
Кумулятивный WACC		121,9%	148,9%	181,9%	222,4%	271,9%
Период дисконтирования		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Ставка дисконтирования		110,4%	110,5%	110,5%	110,6%	110,6%
Кумулятивная ставка дисконтирования		110,4%	134,7%	164,6%	201,1%	245,9%
Дисконтированный денежный поток		(94,9)	(15,3)	164,4	259,2	293,7
Постпрогнозный темп роста	2,50%					
Стоимость бизнеса в постпрогнозный период	3 745					
Текущая стоимость чистого долга, млн. руб.	155					
Приведенная стоимость бизнеса в прогнозный период	607					
Приведенная стоимость бизнеса в постпрогнозный период	1 523					
Стоимость собственного капитала Компании, млн. руб.	1 975					
IRR	134%					



11

ПРОГНОЗНЫЕ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ГК «ЖИВОЙ ОФИС»

Бухгалтерский баланс Группы компаний «Живой офис»

млн. руб.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Основные средства	2,5	9,1	15,6	27,7	56,2	58,5	45,0	31,5
Отложенные налоговые активы	0,4	2,8	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7
Внеоборотные активы	2,9	11,9	20,3	32,4	60,8	63,2	49,7	36,2
Запасы	27,5	58,2	126,9	281,6	447,0	566,6	638,0	660,2
Дебиторская задолженность	65,7	96,2	177,6	313,1	522,1	700,6	842,8	943,1
Денежные средства	0,1	0,2	4,3	4,6	27,5	332,5	877,1	1 610,2
Оборотные активы	93,3	154,6	308,8	599,4	996,5	1 599,7	2 357,9	3 213,5
АКТИВЫ	96,2	166,5	329,1	631,8	1 057,4	1 662,9	2 407,6	3 249,7
Уставный капитал	7,0	7,0	8,0	208,0	208,0	208,0	208,0	208,0
Нераспределенная прибыль отчетного года	5,2	7,7	2,0	-21,6	109,2	457,7	993,0	1 682,1
Собственный капитал	12,2	14,7	10,0	186,4	317,2	665,7	1 201,0	1 890,1
Долгосрочные заемные средства	—	20,0	20,0	—	—	—	—	—
Долгосрочные обязательства по финансовой аренде	0,2	3,8	1,3	1,3	—	—	—	—
Отложенные налоговые обязательства	0,2	2,3	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1
Долгосрочные обязательства	0,4	26,1	26,4	6,4	5,1	5,1	5,1	5,1
Краткосрочные заемные средства	15,6	24,3	136,0	87,1	151,6	212,7	268,3	315,4
Кредиторская задолженность по основной деятельности	63,6	92,2	151,6	350,3	582,0	777,8	931,6	1 037,4
Кредиторская задолженность по финансовой аренде	0,2	2,7	3,4	—	—	—	—	—
Текущие обязательства по налогу на прибыль	0,1	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Задолженность по прочим налогам	4,1	6,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Краткосрочные обязательства	83,5	125,6	292,7	438,9	735,1	992,1	1 201,4	1 354,4
ПАССИВЫ	96,2	166,5	329,1	631,8	1 057,4	1 662,9	2 407,6	3 249,7

11

ПРОГНОЗНЫЕ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ГК «ЖИВОЙ ОФИС»

Отчет о прибылях и убытках Группы компаний «Живой офис»

млн. руб.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Выручка от реализации продукции	521,8	583,7	786,7	1 900,4	3 308,1	4 643,2	5 855,4	6 884,9
Себестоимость продаж	409,7	457,9	614,6	1 472,9	2 548,5	3 461,9	4 298,2	5 002,9
Валовая прибыль	112,1	125,8	172,2	427,5	759,6	1 181,3	1 557,2	1 882,0
Коммерческие расходы	10,0	7,3	20,8	133,0	165,4	185,7	234,2	275,4
Административные расходы	51,3	78,4	123,4	249,3	362,5	466,5	543,6	619,6
Амортизация	0,8	24	6,0	10,4	12,1	15,7	13,5	13,5
Прочие расходы	8,5	4,5	8,4	35,9	36,4	51,1	64,4	75,7
ЕВIT	41,5	33,2	13,6	-1,1	183,2	462,4	701,5	897,8
Процентные расходы	2,0	3,8	10,2	22,5	19,8	26,7	32,3	36,4
по кредитам и займам	1,8	3,0	8,7	22,1	19,8	26,7	32,3	36,4
по финансовому лизингу	0,2	0,8	1,5	0,4	—	—	—	—
Процентные доходы	—	—	—	—	—	—	—	—
Налогооблагаемая прибыль (ЕВТ)	39,5	29,4	3,4	-23,6	163,4	435,7	669,2	861,4
Налог на прибыль	0,3	0,3	1,6	—	32,7	87,1	133,8	172,3
Чистая прибыль	39,2	29,1	1,7	-23,6	130,7	348,5	535,3	689,1
Совокупный доход*	39,2	2,7	-4,8	-23,6	130,7	348,5	535,3	689,1
EBITDA	42,4	35,6	19,6	9,3	195,3	478,0	715,0	911,3

* С учетом операций с конечными выгодоприобретателями в 2011–2012 гг.

11

ПРОГНОЗНЫЕ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ГК «ЖИВОЙ ОФИС»

Отчет о движении денежных средств Группы компаний «Живой офис»

млн. руб.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
NORLAT	41,2	32,9	11,9	-1,1	150,5	375,2	567,7	725,5
Амортизация	0,8	2,4	6,0	10,4	12,1	15,7	13,5	13,5
Изменение оборотного капитала	-12,0	-32,6	-90,7	-91,6	-142,7	-102,3	-59,8	-16,6
Денежный поток от операционной деятельности	30,0	2,7	-72,8	-82,3	19,9	288,6	521,3	722,4
Капиталовложения	-1,3	-2,0	-13,0	-22,5	-40,5	-18,0	—	—
Дивиденды полученные	—	—	—	—	—	—	—	—
Проценты полученные	—	—	—	—	—	—	—	—
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-1,3	-2,0	-13,0	-22,5	-40,5	-18,0	—	—
Вложения в УК	—	—	1,0	200,0	—	—	—	—
Привлечение долга (краткоср. и долгоср.)	4,3	8,7	127,4	51,0	64,5	61,2	55,5	47,2
Погашение долга (краткоср. и долгоср.)	—	—	—	-120,0	—	—	—	—
Изменение задолженности по фин.лизингу	0,4	6,1	-1,8	-3,4	-1,3	—	—	—
Проценты выплаченные (фин.лизинг, краткоср. и долгоср.)	-2,0	-3,8	-10,2	-22,5	-19,8	-26,7	-32,3	-36,4
Дивиденды выплаченные	—	—	—	—	—	—	—	—
Денежный поток от финансовой деятельности	2,7	10,9	116,4	105,1	43,4	34,5	23,2	10,7
Свободный денежный поток*	31,5	11,6	30,6	0,3	22,8	305,0	544,6	733,1
ДС на нач. года	3,8	0,1	0,2	4,3	4,6	27,5	332,5	877,1
Свободный денежный поток	-3,7	0,1	4,1	0,3	22,8	305,0	544,6	733,1
ДС на кон. года	0,1	0,2	4,3	4,6	27,5	332,5	877,1	1 610,2

* По указанной строке свободный денежный поток в 2010-2012 гг. приведен без учета займов акционеров

Баланс и Отчет о прибылях и убытках Группы компаний «Живой офис» за 2012 г. по МСФО

	Прим.	31 декабря 2012 года	31 декабря 2011 года	31 декабря 2010 года
Активы				
Внеоборотные активы				
Основные средства	14	15 628	9 128	2 504
Отложенные налоговые активы	13	4 681	2 804	395
Итого внеоборотные активы		20 309	11 932	2 899
Оборотные активы				
Запасы	15	126 873	58 216	27 513
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	16	177 629	96 175	65 665
Денежные средства и их эквиваленты	17	4 320	179	84
Итого оборотные активы		308 822	154 570	93 262
Итого активы		329 131	166 502	96 161
Капитал				
Уставный капитал	18	8 000	7 010	7 010
Нераспределенная прибыль		2 045	7 739	5 199
Итого капитал		10 045	14 749	12 209
Обязательства				
Долгосрочные обязательства				
Отложенные налоговые обязательства	13	5 138	2 333	184
Кредиты и займы долгосрочные	19	-	20 000	-
Долгосрочные обязательства по финансовой аренде	21	1 280	3 780	229
Итого долгосрочные обязательства		6 418	26 113	413
Краткосрочные обязательства				
Кредиты и займы	19	156 043	24 281	15 605
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	20	151 643	92 227	63 595
Кредиторская задолженность по финансовой аренде	21	3 422	2 685	178
Текущие обязательства по налогу на прибыль		371	203	60
Задолженность по прочим налогам		1 189	6 244	4 101
Итого краткосрочные обязательства		312 668	125 640	83 539
Итого обязательства		319 086	151 753	83 952
Итого обязательства и капитал		329 131	166 502	96 161

	Прим.	За период, закончившийся 31 декабря 2012 года	За период, закончившийся 31 декабря 2011 года
Выручка			
Себестоимость продаж	6	(614 567)	(457 932)
Валовая маржа		172 182	125 764
Прочие доходы			
Административные расходы	7	(129 320)	(80 974)
Коммерческие расходы	8	(20 779)	(7 285)
Прочие расходы	10	(8 717)	(4 933)
Операционная прибыль		13 417	32 761
Финансовые доходы	11	260	353
Финансовые расходы	12	(10 235)	(3 872)
Прибыль до налогообложения		3 442	29 242
Расходы по налогу на прибыль	13	(1 641)	(332)
Прибыль за год		1 801	28 910
Прочий совокупный доход:			
Прочие операции с конечными выгодоприобретателями		(6 559)	(26 370)
Прочий совокупный доход за год		(6 559)	(26 370)
Итого совокупный доход за год		(4 758)	2 540

Отчет о движении денежных средств Группы компаний «Живой офис» за 2012 г. по МСФО

	За период, закончившийся 31 декабря 2012 года	За период, закончившийся 31 декабря 2011 года
Движение денежных средств от операционной деятельности		
Прибыль до налогообложения	3 442	29 242
<i>С корректировкой на:</i>		
Амортизацию основных средств	5 984	2 427
Процентные расходы по кредитам и займам	8 662	-
Убыток (за вычетом прибыли) от выбытия основных средств	-	(8)
Убыток (за вычетом прибыли) от выбытия прочих активов	-	(98)
Курсовые разницы	28	(89)
Прочие неденежные операционные расходы	(473)	7
Движение денежных средств от операционной деятельности до изменений оборотного капитала		
Увеличение дебиторской задолженности по основной деятельности и прочей дебиторской задолженности	(81 692)	(30 715)
Уменьшение/(увеличение) запасов	(68 657)	(30 805)
Увеличение кредиторской задолженности по основной деятельности и прочей кредиторской задолженности	59 388	28 721
Увеличение задолженности по налогам	(5 055)	2 143
	(78 373)	825
Изменения в оборотном капитале		
Налог на прибыль уплаченный	(545)	(449)
Полученные процентные доходы	258	195
Проценты по финансовой аренде	(1 543)	(787)
Проценты уплаченные	(8 662)	(3 016)
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности	(88 865)	(3 232)
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности		
Приобретение основных средств	(11 687)	-
Поступления от продажи основных средств	-	10
Приобретение активов, предоставленных в финансовую аренду	(1 500)	(2 205)
Поступления от продажи прочих активов	-	200
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	(13 187)	(1 995)

	За период, закончившийся 31 декабря 2012 года	За период, закончившийся 31 декабря 2011 года
Движение денежных средств от финансовой деятельности		
Поступление кредитов и займов	198 159	160 990
Погашение кредитов и займов	(86 397)	(129 298)
Выкуп долей дочерней компании	(7 120)	-
Поступления в увеличение уставного капитала	8 110	-
Выплаты конечным выгодоприобретателям	(6 559)	(26 370)
	106 193	5 322
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности		
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	179	84
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	4 320	179

ИРО «Живого офиса» уникально тем, что
наши клиенты и партнеры — это наши инвесторы и акционеры.

Слоган проекта **МЫ ВМЕСТЕ** отражает идеологию ИРО «Живого офиса».

Команда проекта (финансисты, банкиры, юристы, аналитики, маркетологи),
сотрудники, клиенты и партнеры «Живого офиса»,
ИНВЕСТОРЫ — **все МЫ ВМЕСТЕ делаем одно большое и значимое дело.**

Мы строим федеральную компанию,
задача которой не просто оказывать высококачественные услуги,
а совершенствовать современную бизнес-реальность России.



Многослойная буква «О» символизирует
Объединение единомышленников,
Открытость компании.

Присоединяйтесь к дружной команде «Живого офиса»!



Павел Биленко

**Генеральный директор
ЗАО «Истлэнд Кэпитал»**

191025, Россия, Санкт-Петербург,
Невский пр., 55 лит. А

Тел.: +7 (812) 313-24-80, +7 (495) 646-1672

Факс: +7 (812) 313-91-00

E-mail: sales@eastlandcapital.com

www.eastlandcapital.com



Эльвира Пикалева

**Председатель Совета директоров,
Управляющий группы компаний «Живой Офис»**

ОАО «Живой офис»

193019, г. Санкт-Петербург,
наб. Обводного канала, д. 14

Тел.: +7 (812) 324-80-50, +7 (812) 324-80-55

Факс: +7 (812) 324-80-51

www.zhivojoffice.ru