



АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

СИСТЕМА

ПАО АФК «Система»

Финансовые результаты

4 квартал 2018 года и полный 2018 год

Андрей Дубовсков

Президент

Владимир Травков

Вице-президент по финансам и инвестициям

Апрель 2019

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ



Некоторые заявления в данной презентации могут содержать предположения или прогнозы в отношении предстоящих или ожидаемых событий ПАО АФК «Система» или его дочерних и зависимых компаний. Такие утверждения содержат выражения «ожидается», «оценивается», «намеревается», «будет», «мог бы», отрицания таких выражений или другие подобные выражения. 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 ПАО АФК «Система» 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 ПАО АФК «Система» и его деятельностью.



С января 2018 года ПАО АФК «Система» перешла на новые стандарты отчетности МСФО:

- МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»;
- МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»;
- МСФО (IFRS) 16 «Аренда».

В соответствии с учетной политикой финансовая информация предыдущих сравнительных периодов не пересчитывалась с учетом эффекта введения новых стандартов, поэтому для целей сравнения ПАО АФК «Система» также представляет финансовые результаты за 4 кв. 2018г. и полный 2018г., исключая влияние новых стандартов во всех публичных материалах. Результаты за 4 кв. 2017г. и полный 2017г. представлены без учета влияния новых стандартов МСФО (IFRS) 9, 15 и 16.

В этой презентации мы используем следующие термины :

Старые МСФО – исключая эффект от перехода на МСФО (IFRS) 9, 15 и 16;

Новые МСФО – включая эффект от перехода на МСФО 9, 15 и 16.

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»

Данный стандарт определяет классификацию и оценку стоимости финансовых активов и финансовых обязательств, а также предусматривает ряд дополнительных раскрытий в финансовой отчетности. Основные изменения в рамках стандарта относятся к оценке хеджирующих операций, признанию будущих потенциальных убытков по финансовым активам, а также учету прибыли или убытка в результате изменения условий финансовых обязательств, приводящих к изменению денежных потоков по данным обязательствам.

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»

Данный стандарт вводит единую пятиступенчатую модель определения и признания выручки по договорам с покупателями. Он заменяет существующие стандарты МСФО (IAS) 18 «Выручка» и МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство». Основным принцип МСФО (IFRS) 15 определяет, что компания должна признавать выручку при переходе товаров и услуг к покупателю в сумме, эквивалентной вознаграждению, которую компания ожидает получить в обмен на свои товары и услуги. По стандарту, компания отражает выручку, если ее обязательство по договору выполнено, т.е. когда контроль над товарами и услугами перешел к покупателю. Также стандарт включает дополнительные инструкции к учету специфических случаев и расширенные требования к раскрытию. Основным эффектом на финансовую консолидированную отчетность Группы от применения МСФО (IFRS) 15 относится к капитализации определенных расходов на заключение или выполнение договоров с покупателями. Такие расходы амортизируются в соответствии со сроком получения дохода.

МСФО (IFRS) 16 «Аренда»

Данный стандарт регламентирует признание активов и обязательств по всем договорам аренды в целях отражения соответствующих прав и обязательств в отчете о финансовом положении арендатора. Стандарт также предусматривает новые положения по определению и презентации аренды, раскрытию в финансовой отчетности, а также по сделкам продажи с обратной арендой.



ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 2018Г.



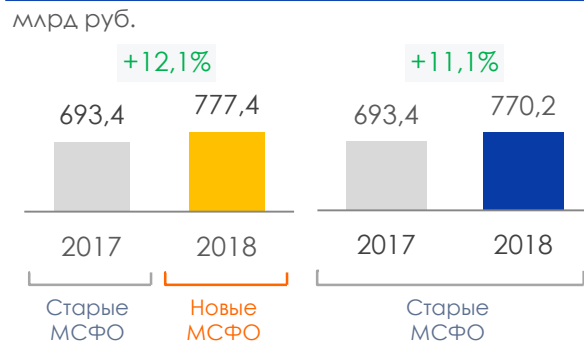
Сильные результаты портфеля в 2018г.

- **Значительный рост выручки** благодаря результатам публичных активов (МТС и «Детский мир»), А/х «СТЕПЬ», Segezha Group, активов недвижимости и Cosmos Group
- **Рост скорр. OIBDA** более чем на 30% год-к-году с учетом применения новых стандартов МСФО и органически на 11,3% благодаря вкладу всех ключевых активов.

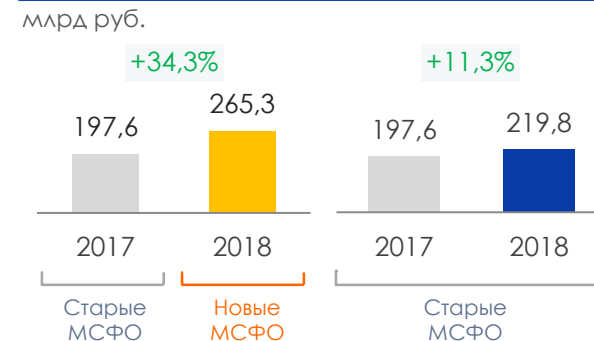
Стратегические сделки за 4 кв. 2018 г. и после отчетной даты

- Приобретение доли в **OBL Pharm.** После объединения OBL Pharm с **«Биннофарм»**, объединенная компания должна войти в **топ-5 российских фармкомпаний в коммерческом сегменте**
- Продажа 51% **«Лидер-Инвеста»** в пользу **«Etalon Group»** и приобретение 25% в Etalon Group для **создания лидера рынка жилой недвижимости**
- Увеличение доли в **Ozon:** стратегическая ставка на рост и консолидацию рынка e-commerce через участие в капитале **ведущего мультикатегорийного онлайн-ритейлера**

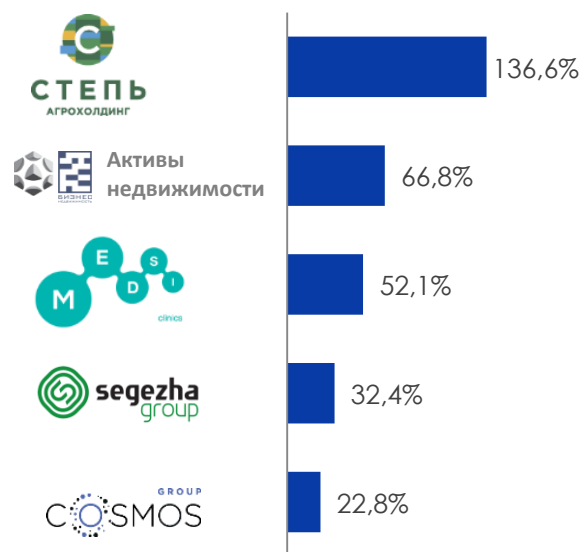
Консолидированная выручка¹



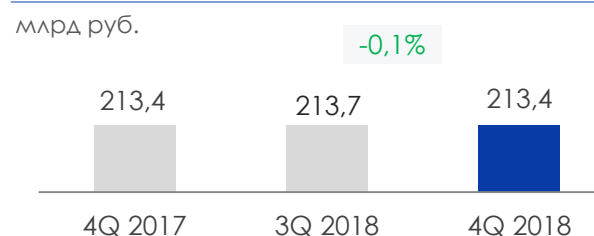
Скорр. OIBDA



Активы – лидеры роста по выручке в 2018г. год-к-году



Чистые финансовые обязательства Корп. Центра^{2,3}



¹Здесь и далее консолидированные результаты АФК «Система» и результаты ее дочерних обществ за 4 кв. 2018 г. и 2018 г. представлены в соответствии с новыми стандартами отчетности МСФО 9, 15 и 16, если не указано иное. Результаты за 4 кв. 2017 г. и 2017 г. представлены без учета влияния новых стандартов МСФО 9, 15 и 16. Результаты «Биннофарма» без учета влияния новых стандартов МСФО не представлены. Однако АФК «Система» оценивает влияние перехода на новые стандарты этой компании на консолидированные результаты Группы как незначительное. Результаты РТИ и консолидированные результаты АФК «Система» за 4 кв. 2018г. и 2018г. представлены с учетом реклассификации активов РТИ в сфере микроэлектроники в составе прекращенной деятельности. Здесь и далее в презентации консолидированные результаты АФК «Система» за 4 кв. 2017г. и 2017г. были пересчитаны, чтобы отразить результаты этой реклассификации. В феврале 2019 года АО «РТИ-Микроэлектроника», входящее в Группу «РТИ», совместно с Госкорпорацией Ростех и АО «Росэлектроника» заключили юридически обязывающее соглашение, предусматривающее создание объединенной компании в сфере микроэлектронной компонентной базы (МЭКБ). Стороны внесут в объединенную компанию совокупно контрольные доли в 19 предприятиях в области разработки, производства и дизайн-центров МЭКБ.

²По данным управленческой отчетности

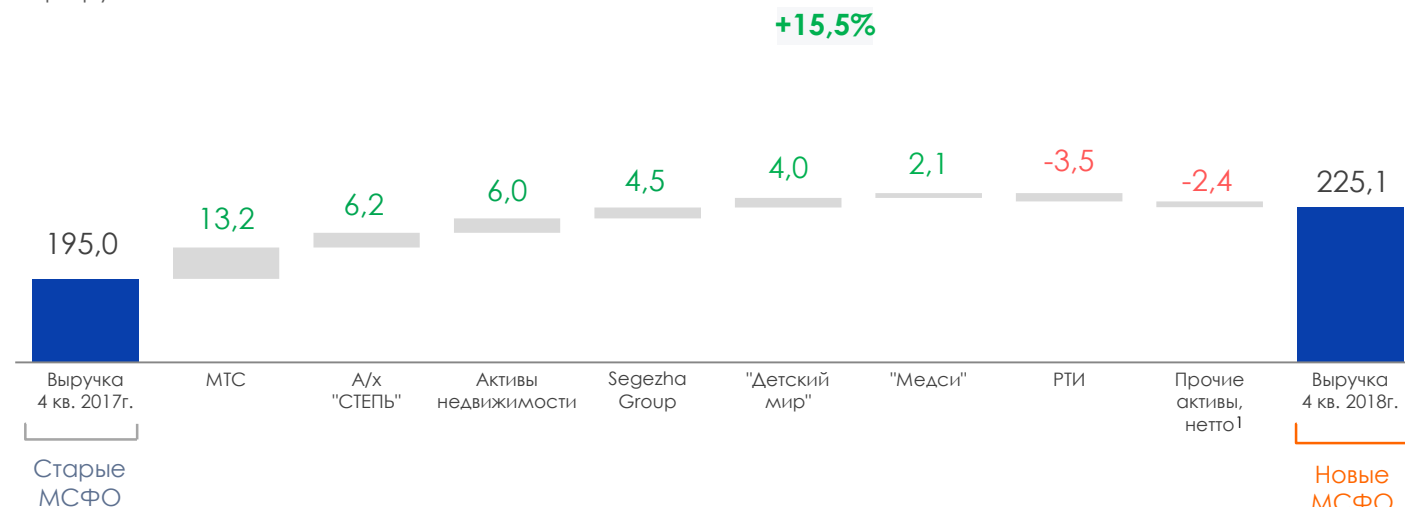
³Включая общий объем заимствований, обязательство перед Росимуществом, финансовый лизинг и обязательства по Мировому соглашению за вычетом денежных средств на уровне Корпоративного центра.

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР: ВЫРУЧКА 4 КВ. 2018г.



Выручка 4 кв. 2018г.

млрд руб.



МТС: рост выручки от мобильного бизнеса в России за счет растущего потребления услуг передачи данных, роста доходов от новых направлений, продаж смартфонов и консолидации МТС Банка

А/х «СТЕПЬ»: значительный рост за счет сильных результатов сегмента «Растениеводство», интенсивного развития агротрейдинга и увеличения объема производства в сегменте «Молочное животноводство»

«Детский мир»: открытие новых магазинов, рост сопоставимых (LFL) продаж, повышение загрузки магазинов, открытых в 2017г. и развитие онлайн-торговли

Активы недвижимости: реализация сделок по продаже недвижимости в рентных активах, увеличение степени готовности объектов и продаж «Лидер-Инвеста», а также более раннее признание выручки из-за применения стандарта МСФО 15

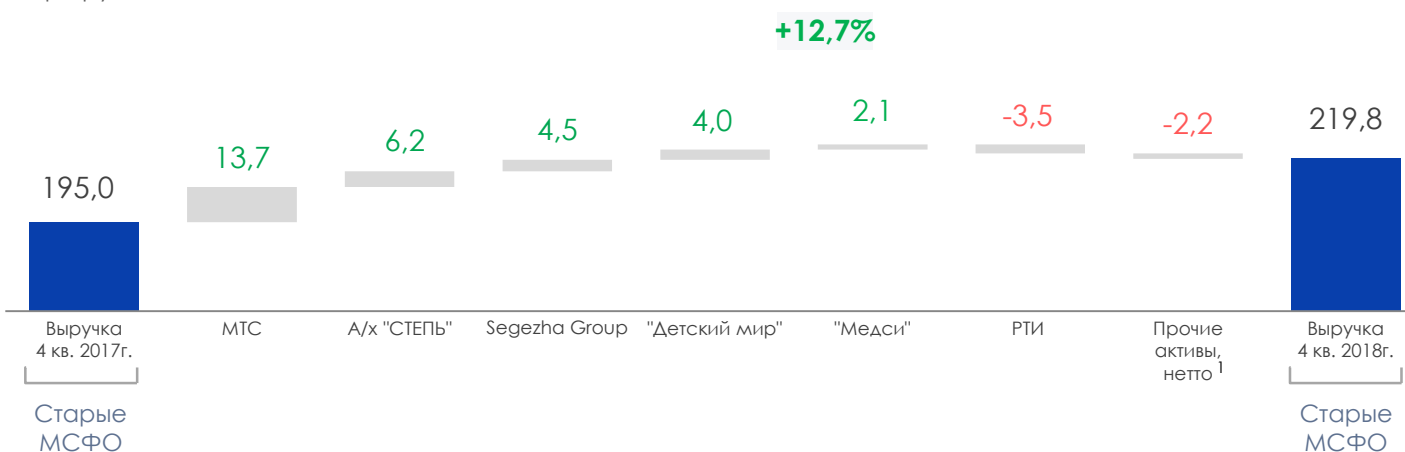
Segezha Group: рост выручки за счет увеличения объемов реализации продукции и роста цен на большинство продуктов Группы, а также ослабления курса рубля

«Медси»: рост объема стационарной помощи в рамках ОМС, рост выручки сегментов ДМС и физических лиц, благодаря росту выручки КДЦ на Белорусской и Красной Пресне и открытию новых клиник

РТИ: смещение графиков работ в сфере госзаказа

Выручка 4 кв. 2018г.

млрд руб.



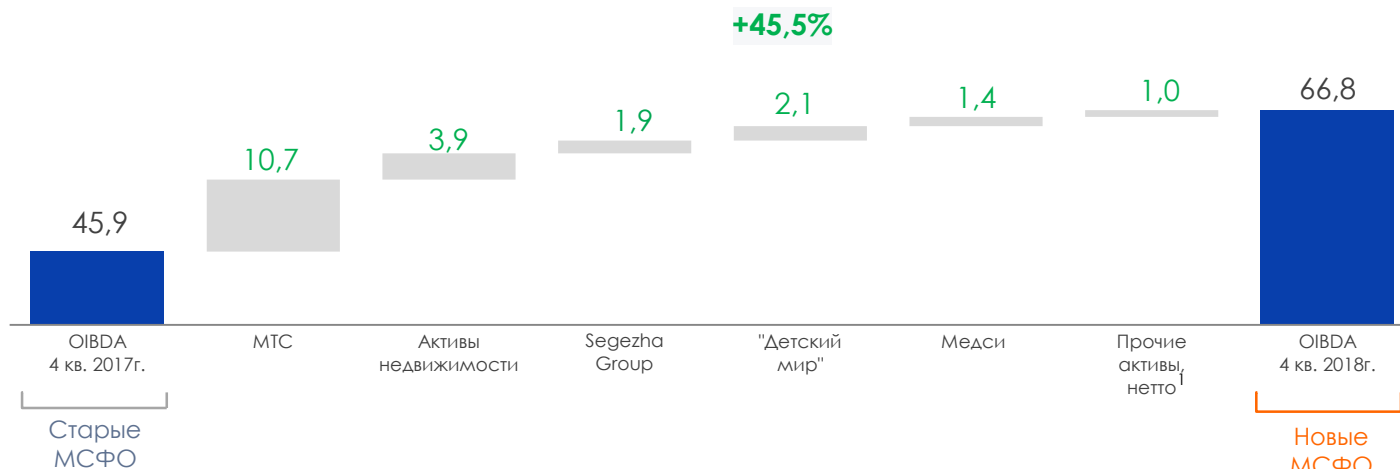
¹Динамика прочих активов связана с влиянием консолидации МТС Банка в результатах МТС с 3 кв. 2018г.

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР: OIBDA 4 КВ. 2018Г.



Скорр. OIBDA 4 кв. 2018г.

млрд руб.



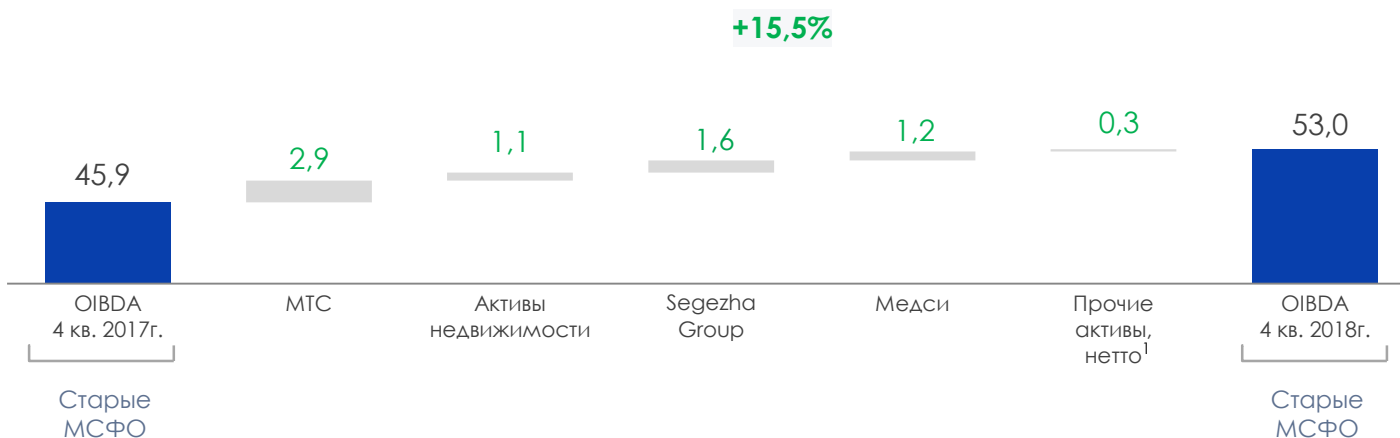
MTC: рост OIBDA благодаря сильной динамике выручки, эффекту влияния новых стандартов, консолидации MTC Банка и вкладу украинского бизнеса

A/x «СТЕПЬ»: увеличение OIBDA в результате повышения операционной эффективности в сегменте «Растениеводство», а также за счет дополнительного вклада быстрорастущего сегмента «Агротрейдинг».

Segezha Group: рост OIBDA вслед за выручкой, а также за счет роста цен на большинство ключевых продуктов Группы и благодаря выходу на проектную мощность новой бумагоделательной машины

Скорр. OIBDA 4 кв. 2018г.

млрд руб.



Активы недвижимости: рост OIBDA рентных активов вслед за выручкой, а также благодаря оптимизации затрат; значительная позитивная динамика OIBDA «Лидер-Инвеста» под влиянием новых стандартов МСФО

«Детский мир»: оптимизация закупочных цен и повышение операционной эффективности, позитивное влияние новых стандартов МСФО

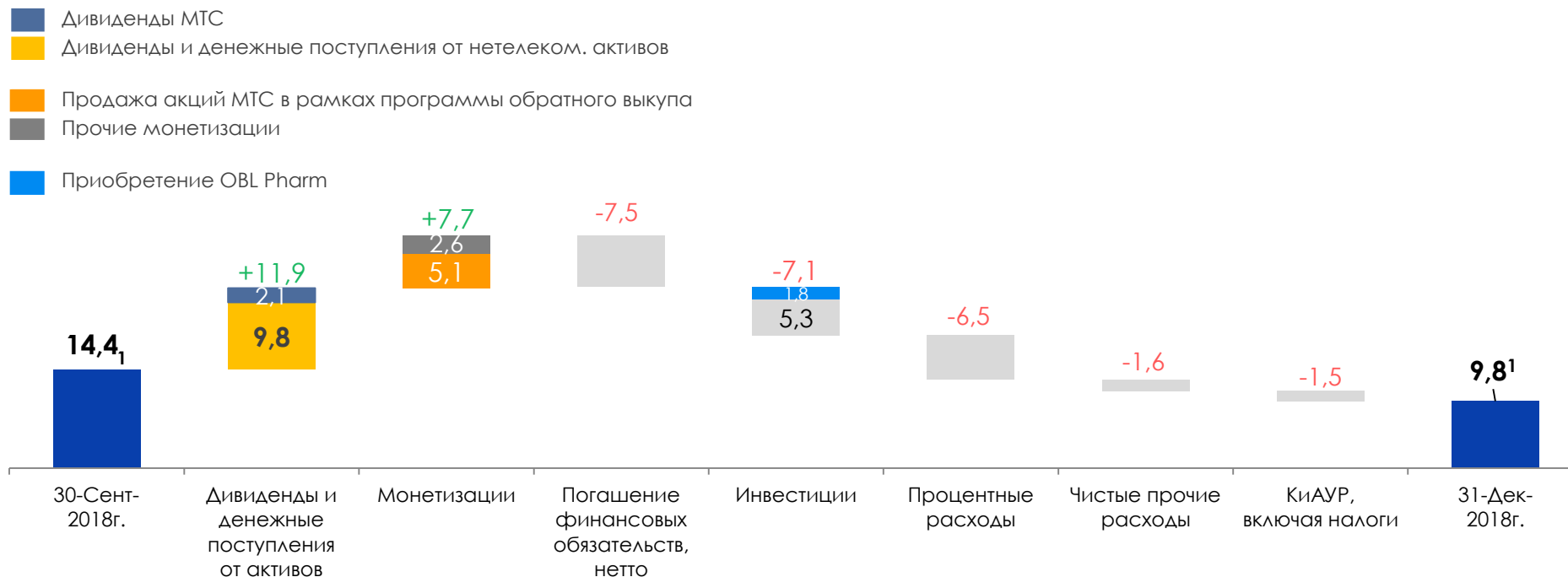
Медси: увеличение загрузки ключевых активов и выручки с 1 кв.м медицинских площадей, а также влияние новых стандартов МСФО

¹Динамика прочих активов связана с влиянием консолидации MTC Банка в результатах MTC с 3 кв. 2018г.

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА В 4 КВ. 2018Г.



млрд руб.



Поступления от активов в 4 кв. 2018г. включают дивиденды и денежные поступления от непубличных активов (8,1 млрд руб.) («Лидер-Инвест», БЭСК, А/х Степь, RZ-Agro, Segezha Group, Бизнес-Недвижимость) а также дивиденды от публичных компаний Группы: МТС (2,1 млрд руб.) и «Детского мира» (1,7 млрд руб.).

Монетизации, в основном, связаны с продажей акций МТС на сумму 5,1 млрд руб. в рамках программы обратного выкупа.

Крупнейшие инвестиции 4 кв. 2018г. включают покупку доли в OBL Pharm (1,8 млрд руб.), выкуп 19% East-West United Bank у МТС-Банка за 1,3 млрд руб. и инвестиции через платформу фондов, преимущественно в связи с увеличением доли фонда Sistema_VC в Ozon.

Погашение финансовых обязательств включает очередную выплату по пут-опциону перед Росимуществом (3,8 млрд руб.) Процентные расходы обусловлены выплатами купонов по локальным облигациям и купонов по евробондам (выплачиваются два раз в год).

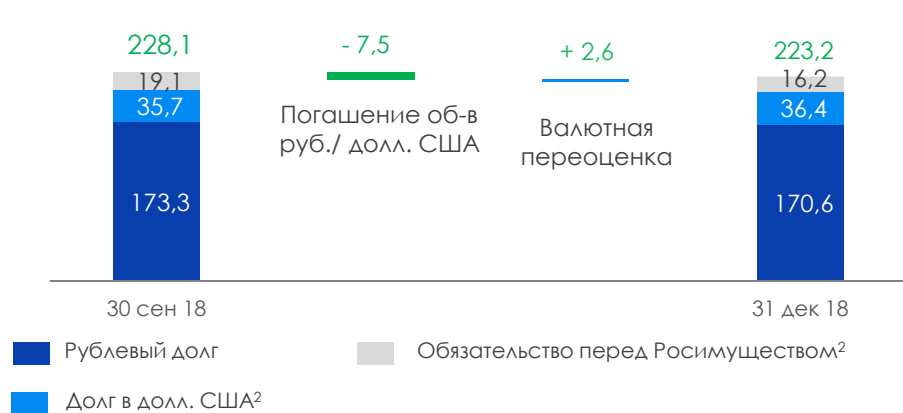
¹По данным управленческой отчетности. Итоговая сумма может не сходиться за счет округлений.

ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА КОРП. ЦЕНТРА



Финансовые обязательства Корп. Центра 4кв¹

млрд руб.

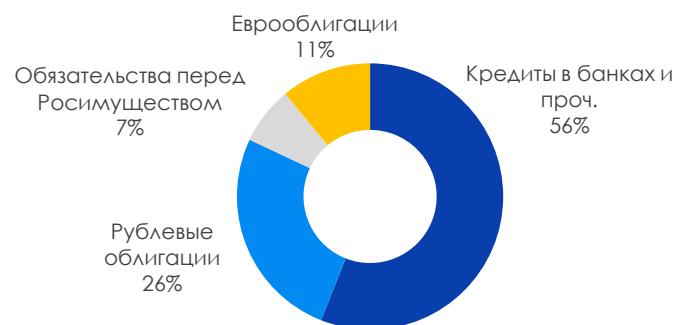
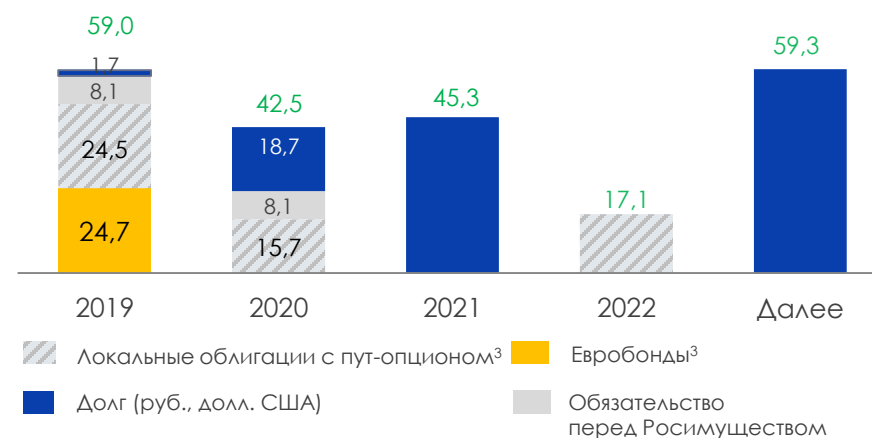


Финансовые обязательства Корп. Центра 2018

млрд руб.



График погашения



¹Финансовые обязательства Корп. Центра здесь и далее представлены по данным управленческой отчетности.

²Валютный долг и номинированные в долларах обязательства перед Росимуществом за акции SSSL указаны по курсу руб./долл. США на 31 декабря 2018г. Сумма долга в долл. США включает финансовый лизинг.

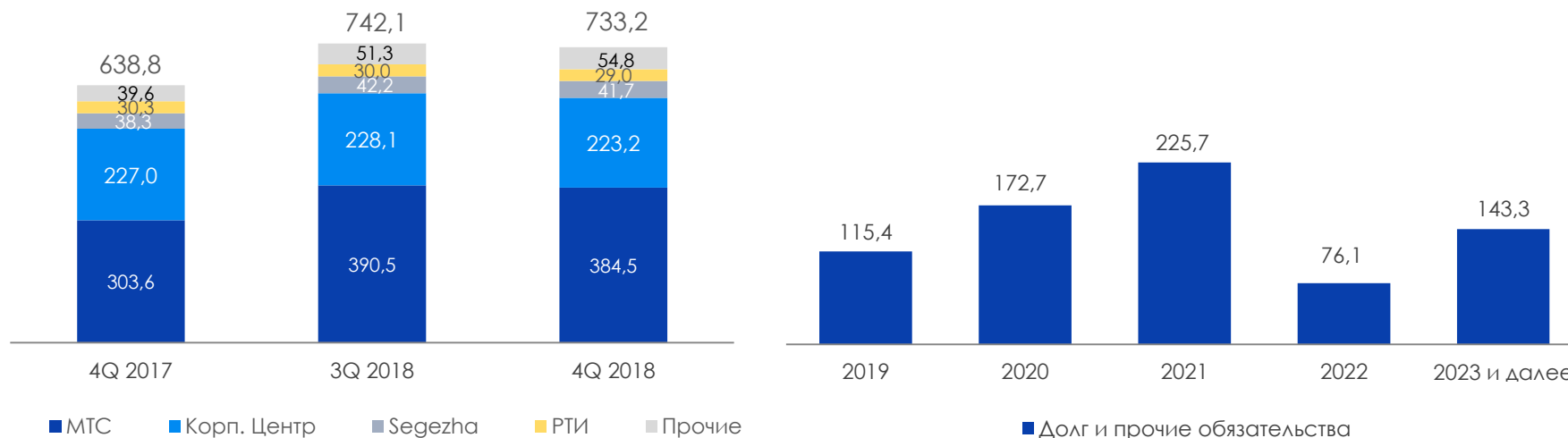
³Евробонды с погашением в мае 2019г. Рублевые облигации серии 001P-07 и 001P-08 с пут-опционами в феврале и сентябре 2019г., соответственно; 001P-04 и 001P-05 в 2020г.; 001P-06 и 001P-01 в 2022г.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА



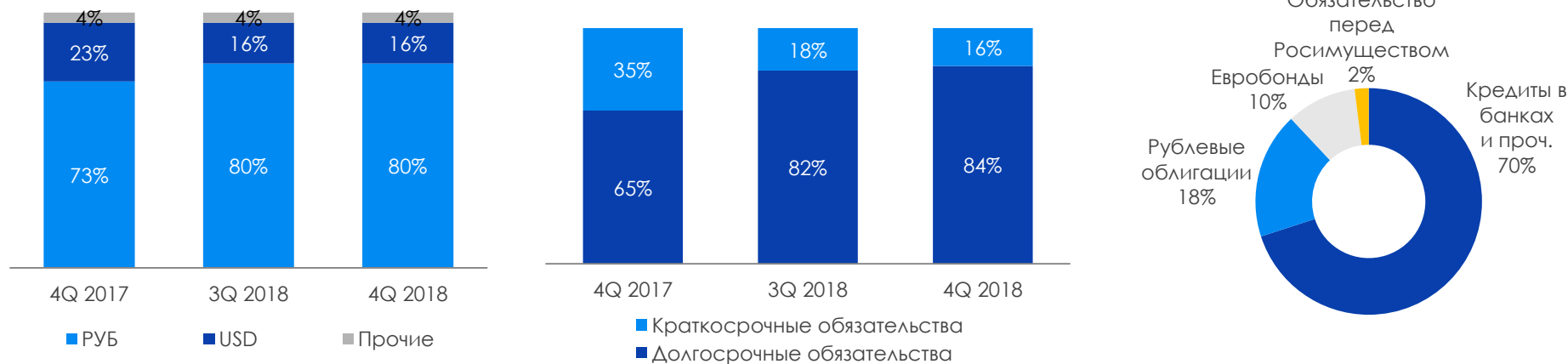
Консолидированные финансовые обязательства¹: заемщики и график погашения

млрд руб.



Структурный анализ²

млрд руб.



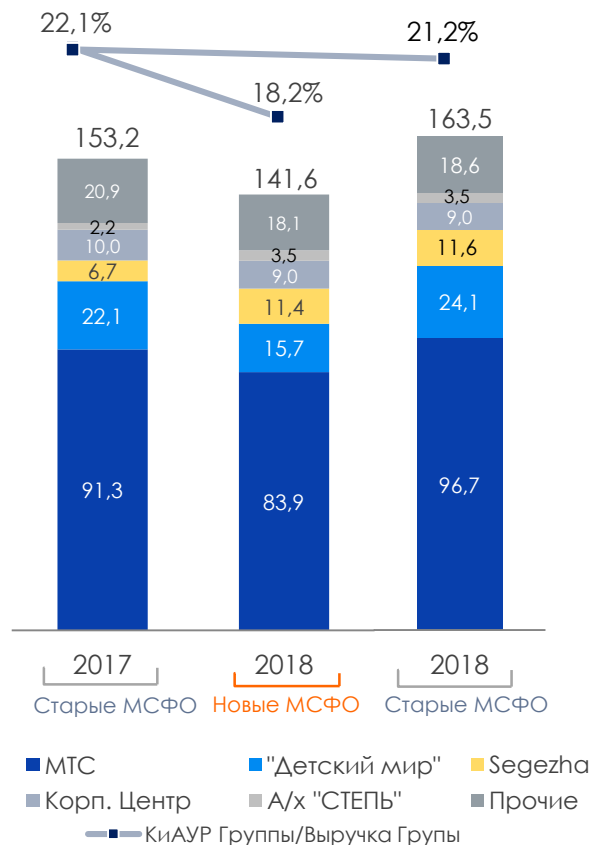
¹Включая финансовые обязательства Корп. Центра, финансовый лизинг и общий объем привлеченных средств портфельных компаний в соответствии с МСФО. Данные управленческой отчетности представлены по состоянию на 31 декабря 2018г.

² Данные управленческой отчетности



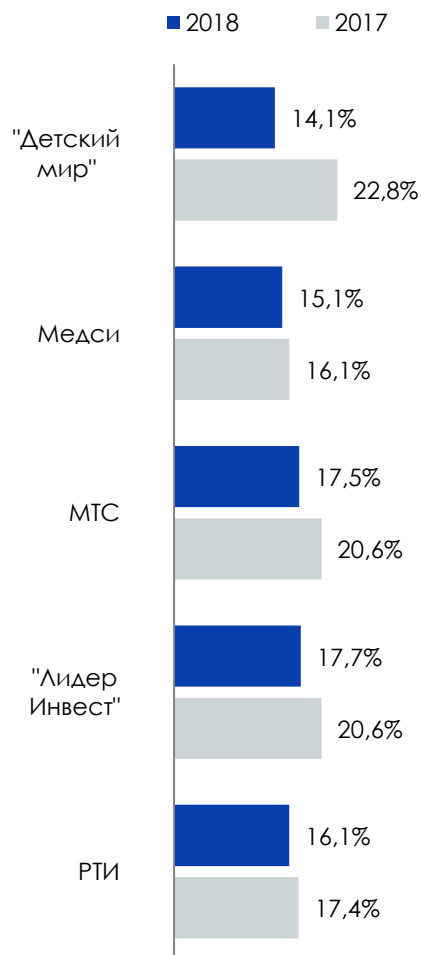
КиАУР Группы

МСФО, млрд руб.



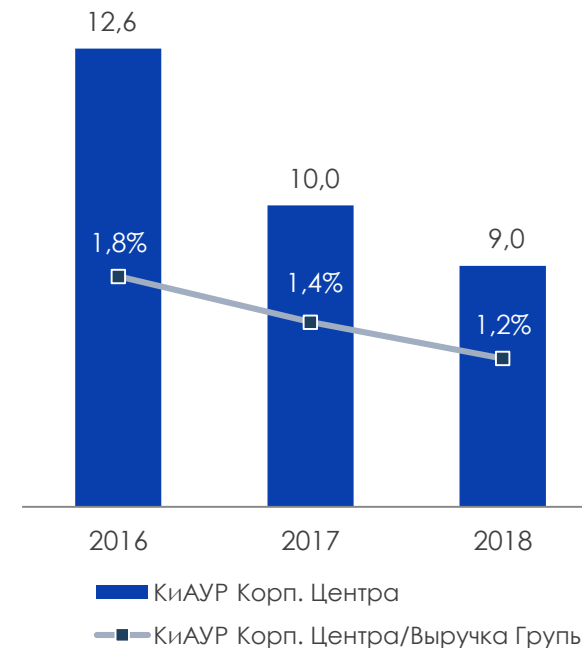
Показатель КиАУР/Выручка снизился год-к-году на 3,9 п.п. до 18,2% с 22,1% под влиянием новых стандартов МСФО. Без учета этого фактора, показатель КиАУР/Выручка сократился на 0,9 п.п. до 21,2% за счет контроля за расходами.

Снижение показателя КиАУР/Выручка с учетом влияния новых стандартов МСФО



КиАУР Корпоративного Центра¹

млрд руб.



КиАУР снизились в 2018г. на 10,3% год-к-году благодаря оптимизации численности персонала, снижению компенсационных выплат и сокращению административных расходов

Отношение КиАУР к выручке в Корп. Центре сократилось до 1,2% в 2018г. с 1,4% в 2017г.

¹По данным управленческой отчетности.



СТРАТЕГИЯ КОРПОРАЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ



Ключевые цели

Максимизация
акционерной
стоимости и
снижение дисконта
рыночной
капитализации к
стоимости чистых
активов

Привлечение
внешнего капитала
для увеличения
инвестиционного
ресурса

Снижение долга
Корпоративного
центра до
оптимального уровня
140-150 млрд руб

Стратегический фокус

Построение четырех бизнесов стоимостью 1-2 млрд долл.: Агрохолдинг «СТЕПЬ», Segezha, «Медси» и Ozon

Реализация **уникальных инвестиционных возможностей** в традиционных отраслях российской экономики

Усиление фокуса на инвестициях в **технологический сектор**

Постоянное создание стоимости в портфельных компаниях за счет **передовых технологий и цифровых решений**

Постоянное улучшение системы управления активами и внедрение лучших практик **корпоративного управления**

СОЗДАНИЕ НОВОГО ЛИДЕРА НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Детали сделок

В феврале 2019 года АФК «Система» продала 51% акций АО «Лидер-Инвест» Etalon Group за 15,2 млрд руб. В рамках другой сделки Корпорация приобрела 25% Etalon Group у ее основателя и крупнейшего акционера Вячеслава Заренкова и членов его семьи за 226,6 млн долл.

Два представителя АФК «Система» вошли в состав Совета директоров Etalon.

АФК «Система» подписала соглашение, подтверждающее приверженность высоким стандартам раскрытия информации и прозрачности, а также обеспечивающее проведение сделок между АФК «Система» и Etalon Group (если таковые будут) на основании принципа независимости сторон и при условии, что представители АФК «Система» в Совете директоров Etalon не будут принимать участия в голосовании по таким сделкам.

Об Etalon Group

Etalon Group является вертикально-интегрированным холдингом, контролирующим все ключевые бизнес-сегменты создания стоимости: от освоения земельного участка и строительства до управления региональной сетью продаж и эксплуатации готовой недвижимости.

ГДР торгуются на Лондонской фондовой бирже под тикером ETLN с 2011 года.

Ключевыми рынками группы являются два крупнейших рынка в России: Санкт-Петербург и Москва.

Сеть продаж компании охватывает 58 городов России.

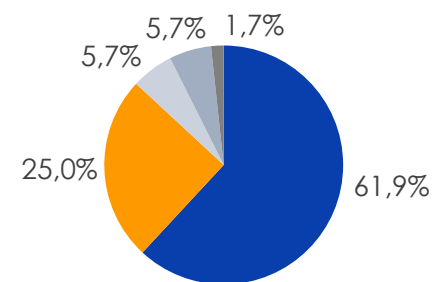


¹ На 19 февраля 2019 г., данные Etalon Group

² На основании оценки Knight Frank по состоянию на 30 июня 2018 г.

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРОВ¹

- Доля в свободном обращении
- АФК "Система"
- Baring Vostok
- Семья Заренковых
- Менеджмент



ETALON И «ЛИДЕР-ИНВЕСТ»: ПРЕИМУЩЕСТВА ИНТЕГРАЦИИ



Взаимодополняющие портфели проектов

- Фокус на тех же регионах (Москва, Санкт-Петербург) и сегментах (преимущественно бизнес-, комфорт- и премиум-класс).
- Взаимодополняющие портфели проектов: отсутствие пересечений в Москве.
- Привлекательные показатели прибыльности в рамках портфеля и значительный уровень возврата на инвестиции.

Об Etalon Group

- Создание лидера в Москве – одного из топ-3 игроков.
- Использование функций Etalon как генподрядчика и субподрядчика для ускорения реализации проектов «Лидер-Инвеста».
- Наличие проектного бюро Etalon поможет повысить эффективность новых проектов «Лидер-Инвеста» в Москве.
- Преимущества от использования региональной сети продаж Etalon для продажи московских проектов «Лидер-Инвеста».
- Оптимизация стоимости строительства и административных расходов благодаря экономии от эффекта масштаба.



Проект Etalon: ЖК «Петровская Доминанта», Санкт-Петербург



Проект Etalon: ЖК «Серебряный фонтан», Москва



Проект «Лидер-Инвест»: ЖК «Крылья», Москва

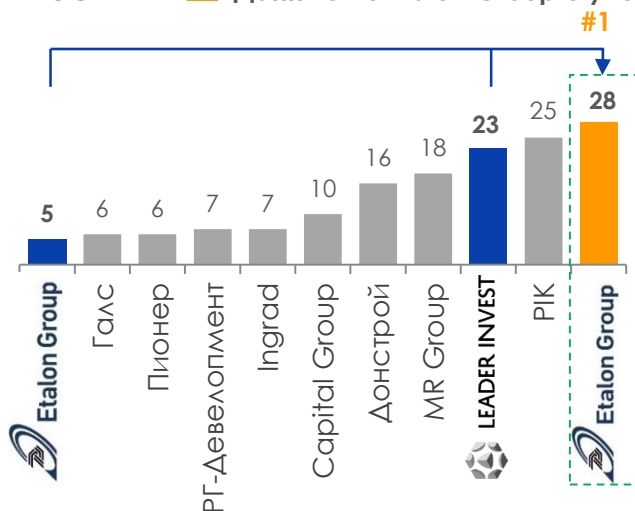
Уникальная возможность консолидации рынка и создания стоимости за счет синергии

УКРЕПЛЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ

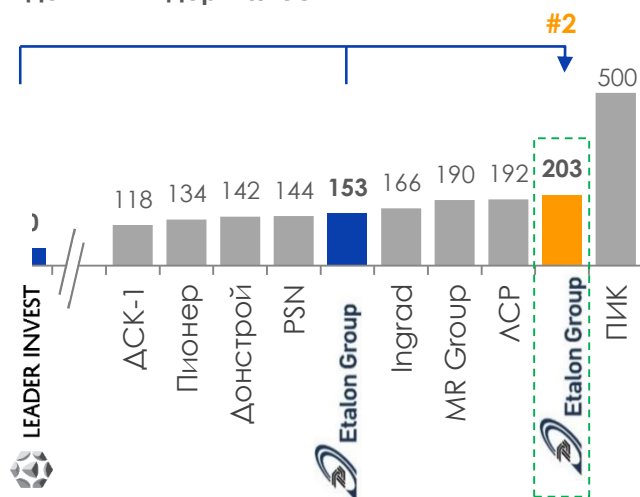


По числу проектов¹

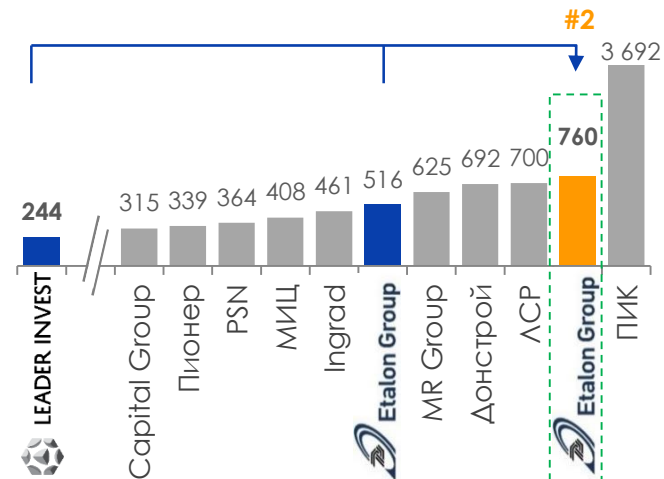
МОСКВА ■ Данные по Etalon Group с учетом доли в «Лидер-Инвест»



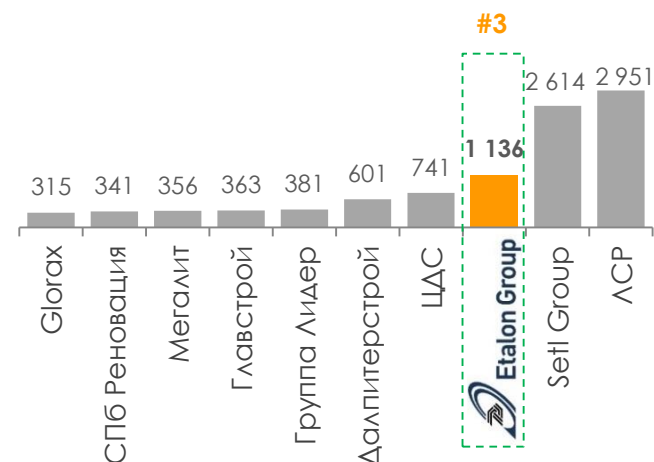
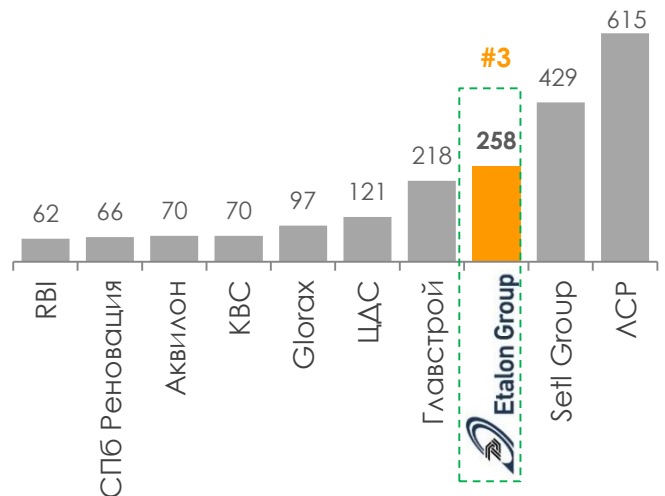
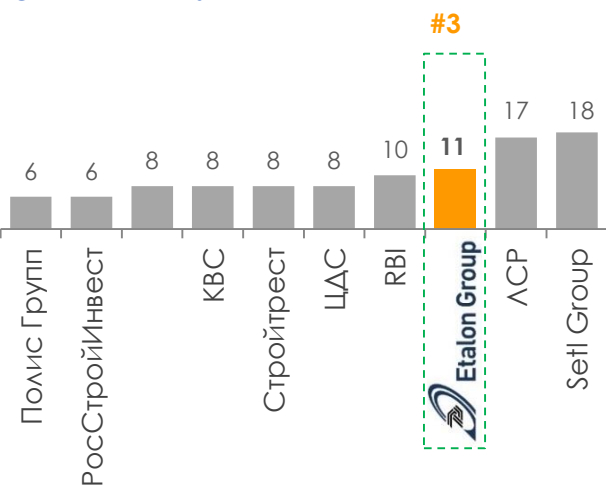
По объему продаж, тыс кв. м¹



По объему строительства, тыс кв. м²



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



¹На основании данных Knight Frank на 31.12.2018; при расчете продаж, данные по продажам жилой недвижимости не включают коммерческие помещения и паркинги

²На основании данных Единого реестра застройщиков жилой недвижимости России на 31.12.2018, данные компании на 31.12.2018 для Etalon и «Лидер-Инвест»

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕГРАЦИИ

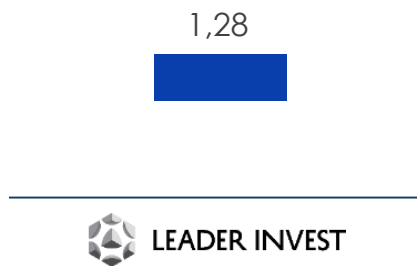


Непроданная
общая
реализуемая
площадь¹,
млн кв. м

Etalon Group



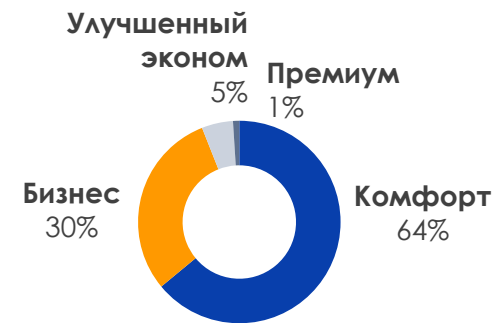
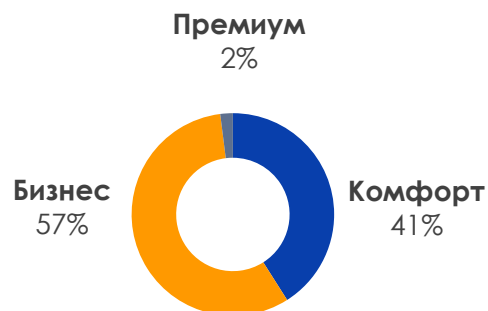
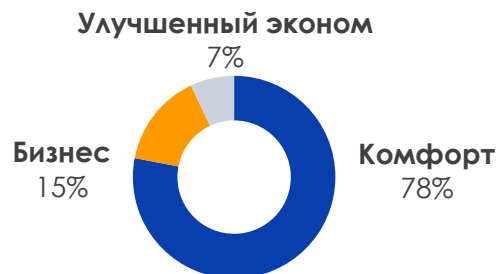
«Лидер-Инвест»



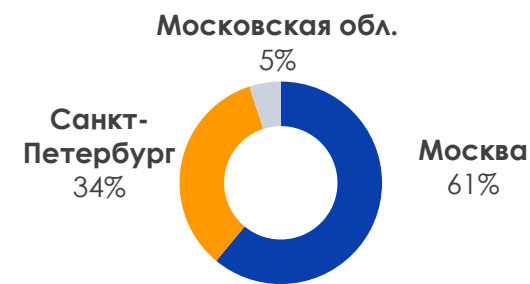
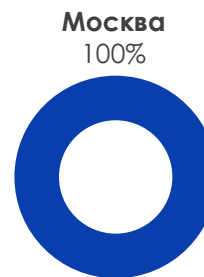
**Объединенная
компания²**



Разбивка по
сегментам



Разбивка по
регионам



¹Включая площадь паркинга; площадь паркинга в введенных в эксплуатацию проектах с частично проданным парковочными местами рассчитывается как 30 кв. м на 1 парковочное место

²Включая миноритарный пакет АФК «Система» в 49% в проектах «Лидер-Инвеста»

СОЗДАНИЕ СТОИМОСТИ В ФАРМБИЗНЕСЕ: ПРИОБРЕТЕНИЕ OBL PHARM И ОБЪЕДИНЕНИЕ С БИННОФАРМОМ



Предпосылки

Российский рынок остается одним из крупнейших фарм-рынков в мире (14-е место в мире) с высокими темпами роста – CAGR 9,8%* в 2012-2018

Основной вклад в рост рынка вносит коммерческий сегмент с долей в 75%* (982 млрд руб.).

«Биннофарм» - портфельная компания АФК, один из крупнейших российских биотех комплексов полного цикла, обладает значительным потенциалом роста благодаря сильной R&D базе и возможностям по дозагрузке мощностей.

Оболенское (OBL Pharm) - фармкомпания с 45% CAGR выручки в 2012-2017. Продукты занимают лидирующие позиции на своих рынках (Венарус среди венотоников, Максилак среди пробиотиков БАД)

Объединенная компания

Цель

Войти в топ-5 российских фармпроизводителей в коммерческом сегменте

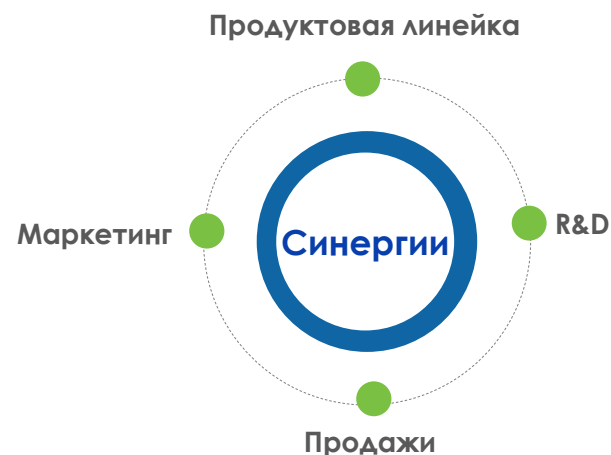
Стратегия

- Взаимодополняющие бизнес-модели, активы (**4 фармацевтических завода** в Москве и Московской области) и портфели препаратов (**около 200 наименований**)
- Эффективное использование мощностей «Биннофарма» для производства лекарств OBL Pharm
- Значительные синергии в сфере маркетинга и продаж, объединения R&D компетенций, сокращения административных расходов

*Согласно оценкам DSM Group

Детали сделки

- Декабрь 2018г. - АФК в партнерстве с ВТБ и менеджментом OBL Pharm приобрела долю в АО «Фармацевтическое предприятие «Оболенское» (OBL Pharm) через холдинговую компанию Ristango Holding Limited.
- Совместная доля владения в OBL Pharm : **95,14%**.
- Инвестиции АФК: **1,83 млрд руб.**
- Между АФК и ВТБ заключено соглашение о приобретении доли ВТБ в Ristango Holding Limited не позднее 3 лет с момента сделки.
- Создание объединенной компании планируется в 1П 2019 года.



ПОСТРОЕНИЕ ВЕДУЩЕГО ИГРОКА НА РЫНКЕ E-COMMERCE В РОССИИ



В России ожидается взрывной роста e-commerce¹

Российский рынок, будучи 7-м крупнейшим рынком по интернет-аудитории, по уровню проникновения e-commerce существенно отстает от крупнейших розничных рынков мира

Ожидается, что к 2023 г. проникновение e-commerce в России достигнет **10%** с текущего уровня **5,6%**, объем рынка – **3,5 трлн. руб.** (CAGR на уровне 24% в год)...

... но даже это не приблизит страну к показателям развитых стран, что говорит о наличии дополнительного потенциала роста

Рынок онлайн-торговли высоко-фрагментирован, что открывает путь к его консолидации лидером

Основные параметры сделки с МТС и перспективы Озона

Заявленная новой командой Озона стратегия агрессивного роста с фокусом на технологичное развитие позволяет рассчитывать, что именно Озон может стать **лидером российского рынка e-commerce**

Основные конкурентные преимущества: сильная команда, широкий ассортимент товаров, собственная логистическая инфраструктура, узнаваемый бренд, высокий уровень клиентской поддержки, в 2018 г. запущен маркетплейс

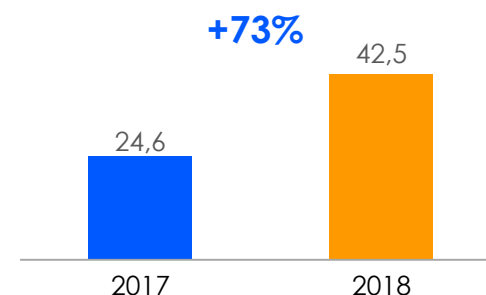
В марте 2019 г. АФК «Система» закрыла сделку по приобретению 18,7% акций Озона у МТС за 7,9 млрд руб. В результате сделки прямая доля участия АФК «Система» в Озоне составила 21,2%, при этом **общая доля компаний группы АФК «Система», с учетом доли владения Sistema_VC, достигла 35,6%**

¹Данные Morgan Stanley

²Gross Merchandise Value

Озон – ключевые показатели

Ozon.ru GMV² (вкл. НДС), млрд руб



В топ-5

Игроков
российского
рынка e-
commerce

1,6 млн.

наименований
товаров в 24
категориях

#1

Бренд e-
commerce по
узнаваемости

73%

рост Ozon.ru -
commerce GMV в
2018 г. год-к-году

1,5 млн

уникальных
посетителей
ежедневно

15,5 млн

заказов в 2018 г.
(29 заказов в
минуту)

40%

населения имеет
доступ к доставке
на следующий
день

115%

планируемый рост складских
площадей в 2019 г. (новый центр
обработки заказов в
Подмосковье и расширение
фулфилмент-центра в Твери)



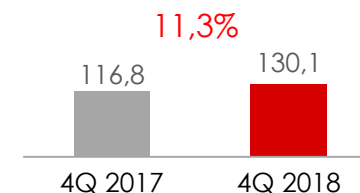
РЕЗУЛЬТАТЫ КЛЮЧЕВЫХ АКТИВОВ

МТС: СИЛЬНЫЙ РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СОХРАНЕНИЕ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ



Млрд руб.	Новые МСФО			Старые МСФО			Новые МСФО			Старые МСФО		
	4Q 2018	4Q 2017	YoY	4Q 2018	YoY	2018	2017	YoY	2018	YoY		
Выручка	130.1	116.8	11.3%	130.6	11.8%	480.3	442.9	8.4%	482.5	8.9%		
Скорр. OIBDA	55.0	44.3	24.0%	47.2	6.5%	218.8	178.4	22.7%	188.8	5.9%		
Скорр. OIBDA маржа	42.3%	37.9%	4.3п.п.	36.1%	(1.8п.п.)	45.6%	40.3%	5.3п.п.	39.1%	(1.1п.п.)		
Скорр. Чистая прибыль ¹	8.7	6.8	29.2%	9.5	40.9%	33.0	29.9	10.1%	34.1	14.0%		
Чистый долг ²	300.5	273.0	10.1%			300.5	273.0	10.1%				
CAPEX	31.1	27.7	12.1%			92.0	76.4	20.4%				

ВЫРУЧКА, млрд руб



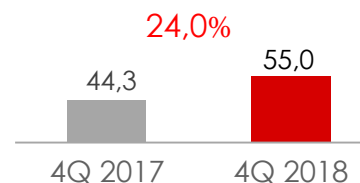
Выручка

выросла в 4 кв. 2018г. на 11,3% год-к-году с учетом влияния новых стандартов МСФО. За 2018г. МТС продемонстрировала рост выручки на 8,4%, с учетом влияния новых стандартов на фоне устойчивых показателей бизнеса в России благодаря продолжающемуся оздоровлению рынка, растущему потреблению услуг передачи данных, быстрому росту доходов от новых направлений, активным продажам смартфонов, а также в результате консолидации МТС Банка.

Скорр. OIBDA

увеличилась в 4 кв. 2018г. на 24,0% благодаря сильной динамике выручки и эффекту влияния новых стандартов. Без учета влияния стандартов, рост скорр. OIBDA за период составил 6,5%. За 2018г. рост скорр. OIBDA, с учетом эффекта новых стандартов, составил 22,7% на фоне роста выручки, консолидации МТС Банка, а также хороших показателей украинского бизнеса. Отмена внутрисетевого роуминга и увеличение платы за пользование частотным спектром в России оказали негативное влияние на OIBDA.

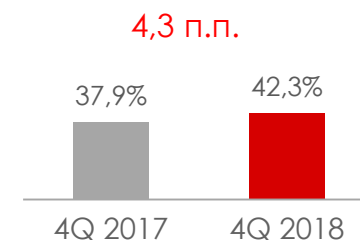
СКОРР. OIBDA, млрд руб



Прогноз на 2019г.

МТС прогнозирует рост выручки на уровне чуть более 3%. МТС будет стремиться удержать показатель OIBDA на прежнем уровне, однако, ожидает возможное незначительное снижение скорректированной OIBDA. Без учета затрат на реализацию закона Яровой МТС сохраняет прогноз по капитальным затратам в размере порядка 160 млрд руб. в 2018-2019 гг. МТС снижает свою оценку дополнительных инвестиций, необходимых для соблюдения закона Яровой, с 60 млрд руб. до 50 млрд руб. в течение пяти лет. С учетом затрат на закон Яровой МТС планирует капитальные затраты на уровне 90 млрд руб. в 2019 году.

СКОРР. OIBDA МАРЖА



Дивидендная политика

за 2018 календарный год МТС выплатила 52 миллиарда руб. или 26,0 рубля на обыкновенную акцию в соответствии с дивидендной политикой компании на 2016-2018 гг.

21 марта 2019 года МТС объявила новую дивидендную политику на 2019-2021 гг., в рамках которой компания будет стремиться выплачивать не менее 28,0 руб. на одну обыкновенную акцию в течение календарного года посредством двух полугодовых платежей.

¹Здесь и далее чистая прибыль представлена в доле АФК «Система»

²Здесь и далее чистый долг включает финансовый лизинг

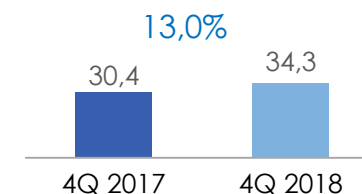
ДЕТСКИЙ МИР: УКРЕПЛЕНИЕ ЛИДЕРСТВА НА РЫНКЕ ДЕТСКИХ ТОВАРОВ И ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ

детский мир

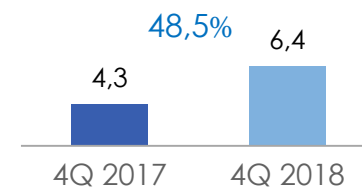


Млрд руб.	Новые МСФО			Старые МСФО			Новые МСФО			Старые МСФО	
	4Q 2018	4Q 2017	YoY	4Q 2018	YoY	2018	2017	YoY	2018	YoY	
Выручка	34.3	30.4	13.0%	34.3	13.0%	110.9	97.0	14.3%	110.9	14.3%	
Скорт. OIBDA	6.4	4.3	48.5%	4.6	8.0%	21.1	10.7	98.0%	12.7	18.8%	
Скорт. OIBDA маржа	18.6%	14.1%	4.5п.п.	13.5%	(0.6п.п.)	19.0%	11.0%	8.1п.п.	11.4%	0.4п.п.	
Скорт. чистая прибыль	1.9	1.4	41.5%	1.5	8.7%	3.3	2.9	14.6%	3.8	31.1%	
КиАУР/Выручка	15,8%	21,4%	(5.6п.п.)	20,8%	(0.6п.п.)	14,1%	22,8%	(8.7п.п.)	21,8%	(1.0п.п.)	
Чистый долг	18.1	10.4	73.8%			18.1	10.4	73.8%			
Like-for-like рост ¹	3.0%	7.2%	(4.2п.п.)			4.3%	7.2%	(2.9п.п.)			
Рост числа чеков	5.4%	14.1%	(8.7п.п.)			6.9%	12.2%	(5.3п.п.)			
Динамика средн. чека	(2.3%)	(6.0%)	3.7п.п.			(2.4%)	(4.4%)	2.0п.п.			
CAPEX	2.5	1.2	104.9%			3.8	2.5	53.7%			

ВЫРУЧКА, млрд руб



СКОРП. OIBDA, млрд руб



СКОРП. OIBDA МАРЖА



Выручка

в 4 кв. 2018г. и в 2018г. выросла благодаря открытию новых магазинов, росту сопоставимых (LFL) и онлайн продаж, а также повышению загрузки магазинов, открытых в 2017г. Объем выручки интернет-магазина² вырос на 82% до 3,6 млрд руб. в 4 кв. 2018г. и практически в 2 раза - до 8,8 млрд руб. в 2018г. Сопоставимые продажи (LFL) в России в 4 кв. 2018г. увеличились на 3,0% и на 4,3% - в 2018г. При этом рост LFL продаж в Казахстане в тенге составил 30% в 2018г.

Скорт. OIBDA

выросла в 4 кв. 2018г. на 48,5% до 6,4 млрд руб. во многом благодаря оптимизации закупочных цен, эффективному управлению ассортиментом и повышению операционной эффективности. Показатель КиАУР /выручка сократился с 21,4% до 15,8% с учетом новых стандартов МСФО в 4 кв. 2018г. и с 22,8% до 14,1% в 2018г.

Чистая прибыль

существенно выросла в 4 кв. 2018г. и в 2018г. из-за повышения операционной эффективности и сокращения расходов.

Экспансия розничной сети

за 2018г. было открыто 100 новых магазинов сети «Детский мир». Общее число магазинов³ Группы компаний по состоянию на 31 декабря 2018 года составило 743. В среднесрочной перспективе Компания планирует открыть не менее 300 магазинов сети «Детский мир». В феврале 2019г. был открыт первый магазин в Беларуси (г. Минск) общей площадью 1 690 кв. м. В Республике Беларусь Группа компаний «Детский мир» будет развиваться под брендом «Детмир».

¹ Рост сопоставимых продаж (like-for-like) в рублях. Рассчитан на основе результатов только магазинов «Детский мир» в России, которые включены в сопоставимое сравнение, работая по крайней мере 12 полных календарных месяцев.

² Сегмент учитывает онлайн-заказы на сайте www.detmir.ru, включающий самовывоз из розничных магазинов «Детский мир».

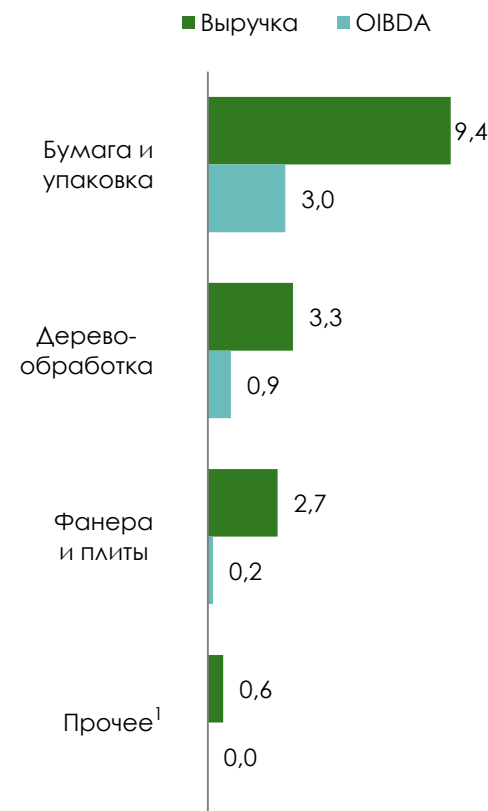
³ Число магазинов сети ELC и ABC увеличилось до 66. Было открыто 4 магазина сети «Зоозавр».

SEGEZHA GROUP: СИЛЬНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ И OIBDA БЛАГОДАРЯ РОСТУ ПРОИЗВОДСТВА И ЦЕН НА КЛЮЧЕВЫЕ ПРОДУКТЫ



Млрд руб.	Новые МСФО			Старые МСФО			Новые МСФО			Старые МСФО	
	4Q 2018	4Q 2017	YoY	4Q 2018	YoY	2018	2017	YoY	2018	YoY	
Выручка	15,9	11,4	39,6%	15,9	39,6%	57,9	43,7	32,4%	57,9	32,4%	
Скорр. OIBDA	3,9	2,1	90,4%	3,7	78,6%	13,0	7,1	83,4%	12,1	70,8%	
Скорр. OIBDA маржа	24,7%	18,1%	6.6п.п.	23,1%	5.0п.п.	22,4%	16,2%	6.2п.п.	20,9%	4.7п.п.	
Скорр. чистая прибыль/(убыток)	0,8	0,3	170,7%	0,9	183,6%	0,1	0,1	(33,9%)	0,3	297,2%	
Чистый долг	38,7	33,6	15,2%			38,7	33,6	15,2%			
CAPEX	1,6	2,2	(26,7%)			6,4	11,3	(43,3%)			
% валютн. выручки	75,0%	71,6%	3,4п.п.			72,2%	69,6%	2,6п.п.			
% собств. лесообесп.	64,0%	57,8%	6,2п.п.			58,8%	61,7%	-2,9п.п.			
Лесозаготовка, тыс м	1 229	1 042	17,9%			4 489	3 939	14,0%			

ВЫРУЧКА и OIBDA сегментов
в 4 кв.2018г. млрд руб



Выручка

в 4 кв. 2018г. и по итогам 2018г. основным драйвером роста стала выручка от дивизиона Бумага и упаковка, на который пришлось 70% общей выручки. Рост выручки был обусловлен увеличением объемов реализации продукции и ростом цен на бумагу и, как следствие, на бумажную упаковку. На динамику годовой выручки также позитивно повлиял рост цен на пиломатериалы в течение первых 9 месяцев 2018г. и ослабление среднего курса рубля к валютам в 4 кв. 2018г. (13,8% - доллар, 10,4% - евро) и в 2018г. (7,5% - доллар, 12,2% - евро).

Скорр. OIBDA

в 4 кв. 2018г. и в 2018г. год-к-году увеличилась благодаря росту цен на большинство ключевых продуктов Группы, а также благодаря вводу новой бумагоделательной машины в конце 2017г. (+2.6 млрд на OIBDA). Маржа скорр. OIBDA выросла с 12,4% до 26,1% в связи с ростом цен.

в декабре 2018г. на базе Лесосибирского ЛДК введен в эксплуатацию пеллетный завод мощностью 70 тыс тонн пеллет в год. Завод работает на отходах деревообрабатывающего производства - опилках.

в 4 кв. 2018г. на Сеgezжском ЦБК запущен многотопливный котел, который работает на кородревесных отходах, что позволит увеличить выработку теплотенергии на предприятии на 25% и снизить использование дорогостоящего мазута.

Ключевые события

¹Включают результаты управляющей компании, лесозаготовки и прочей операционной деятельности.

SEGEZHA GROUP: РОСТ ПРОДАЖ НА ФОНЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ КОНЬЮНКТУРЫ И ВВОДА НОВЫХ МОЩНОСТЕЙ



Продажи и производство

Мешочная бумага

В 2018г. Segezha Group произвела 375,4¹ тыс. тонн бумаги, что на 18% превышает показатели 2017г. Рост производственных показателей был достигнут в основном благодаря запуску новой БДМ № 11 и выводу ее на проектную мощность. В 2018г. объем продаж мешочной бумаги Segezha Group увеличился на 19,6%, до 244,0 тыс. тонн, вследствие увеличения объемов отгрузки по текущим контрактам и расширения клиентского портфеля

Бумажные мешки

В 2018г. Segezha Group реализовала 1284 млн шт бумажных мешков, что на 7,8% превосходит показатели 2017г. Рост объемов производства обусловлен запуском второй пакетоделательной линии Triumph 5 QT SK в г. Сальск Ростовской области мощностью 25 млн шт. в год. Также на рост производства год-к-году повлияло усовершенствование системы планирования заказов и, как следствие, увеличение производительности существующих мощностей.

Фанера

В 2018г. Segezha Group реализовала 119,8 тыс. м³ березовой фанеры, что на 26% превышает показатели 2017г. Роста производства удалось достичь благодаря вводу в эксплуатацию нового фанерного завода в Кировской области в июле 2018г. Рост объема производства стал драйвером расширения клиентского портфеля в транспортном сегменте и сегменте опалубки.

Пиломатериалы

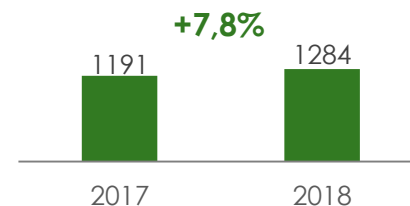
В 2018г. на предприятиях Segezha Group объемы производства пиломатериалов выросли на 3,1%, до 924 тыс. м³ относительно показателей 2017 года в основном за счет повышения эффективности производства на Лесосибирском ЛДК. Объем продаж вырос на 4% вслед за увеличением производства, а также благодаря расшивке узких мест по отгрузке продукции железнодорожным транспортом и открытию новых каналов отгрузки.

Продажи

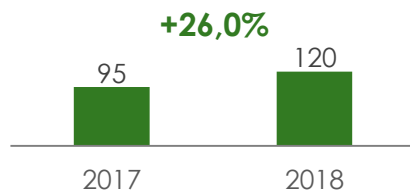
МЕШОЧНАЯ БУМАГА¹, ТЫС. ТОНН



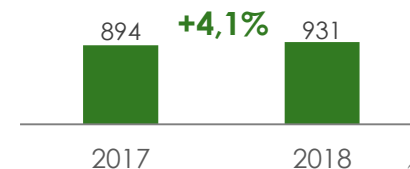
БУМАЖНЫЕ МЕШКИ², МЛН ШТ.



ФАНЕРА, ТЫС. М³



ПИЛОМАТЕРИАЛЫ, ТЫС. М³



¹ 37% произведенной бумаги было поставлено на собственные конвертинговые мощности для производства бумажной упаковки

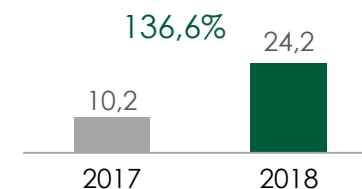
² Включая 51 млн штук потребительских бумажных пакетов

А/Х «СТЕПЬ»: РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ВЫХОД В ТОП-6 ЭКСПОРТЕРОВ ЗЕРНА

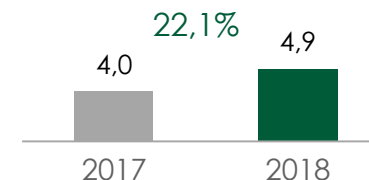


Млрд руб. ¹	Новые МСФО			Старые МСФО			Новые МСФО			Старые МСФО	
	4Q 2018	4Q 2017	YoY	4Q 2018	YoY	2018	2017	YoY	2018	YoY	
Выручка	9.6	3.4	183.9%	9.6	183.9%	24.2	10.2	136.6%	24.2	136.6%	
OIBDA	0.2	0.1	39.7%	0.1	(43.8%)	4.9	4.0	22.1%	4.6	14.9%	
OIBDA маржа	1.9%	3.8%	(1.9п.п.)	0.7%	(3.0п.п.)	20.3%	39.4%	(19.0п.п.)	19.1%	(20.3п.п.)	
Чистая прибыль	(1.0)	(0.7)	n/a	(0.9)	n/a	1.1	1.1	(3.1)%	1.2	10.0%	
Чистый долг ²	17.3	11.8	45.9%			17.3	11.8	45.9%			
CAPEX	0.8	0.1	700%			1.9	1.6	18.8%			

ВЫРУЧКА, млрд руб



OIBDA, млрд руб



Выручка

по итогам 2018г. выручка Агрохолдинга «СТЕПЬ» продемонстрировала значительный рост (+136.6% год-к-году) и составила 24,2 млрд руб. Положительная динамика была обеспечена за счет роста в сегменте «Растениеводство» и интенсивного развития агротрейдинга, увеличения объема производства в сегменте «Молочное животноводство», вхождения в сегмент сахарного и бакалейного трейдинга.

OIBDA

OIBDA компании в 2018г. увеличилась в результате повышения операционной эффективности в сегменте «Растениеводство», а также за счет дополнительного эффекта от развития сегмента «Агротрейдинг».

CAPEX

увеличение объема капитальных вложений в 2018 г. обусловлено началом реализации новых инвестиционных проектов в сегментах молочного животноводства и логистики, которые позволят обеспечить рост объема производимой продукции и вертикальную интеграцию бизнеса Агрохолдинга «СТЕПЬ».

Долг

изменение чистого долга связано с осуществлением закупки стороннего зерна в рамках направления агротрейдинга и началом финансирования новых инвестиционных проектов в соответствии с программой капитальных вложений.

¹Результат RZ Argo консолидируется в отчетности по МСФО Агрохолдинга «СТЕПЬ» по принципу совместного предприятия. Выручка, OIBDA и чистая прибыль RZ Agro в 4кв. 2018г. составили: 1,1 млрд руб., 0,4 млрд руб. и 0,3 млрд руб., соответственно; за 2018 год: 3,5 млрд руб., 1,2 млрд руб. и 0,7 млрд руб., соответственно.

²Чистый долг включает финансовый лизинг

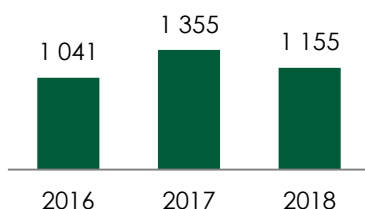
А/Х «СТЕПЬ»: УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ЭКСПОРТА И СТАБИЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Растениеводство

Земельный банк
401 тыс. га

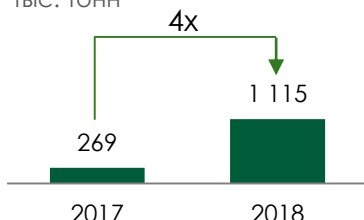
ВАЛОВОЙ СБОР¹



Агротрейдинг

Объем экспорта с/х культур
1 115 тыс. тонн

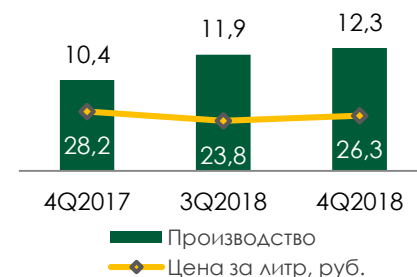
ОБЪЕМ ЭКСПОРТА ТЫС. ТОНН



Молочное животноводство

Фуражные коровы
≈ 4 800 голов

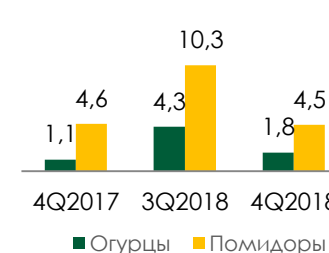
ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКА ТЫС. ТОНН



Овощеводство

Площадь теплиц
144 га

СБОР ОВОЩЕЙ ТЫС. ТОНН

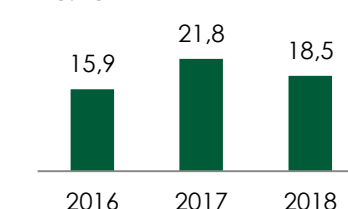


Садоводство

Сады интенсивного типа
780 га

Фруктохранилище емкостью
21 000 т

СБОР ЯБЛОК ТЫС. ТОНН



Растениеводство

Средняя экспортная цена реализации пшеницы Агрохолдинга «СТЕПЬ» в 2018г. увеличилась более чем на 15% год-к-году, что в совокупности с высокой долей зерна высокого качества и ростом объема экспорта позволило компенсировать снижение валового сбора, вызванное засухой в зернопроизводящих регионах России.

Земельный банк Агрохолдинга «СТЕПЬ» по итогам 2018г. вырос до 401 тыс. га в результате приобретения новых с/х активов в Ростовской области.

Агротрейдинг

Объем экспорта зерна в 2018г. превысил 1,1 млн тонн (рост составил более 4х год-к-году), что позволило Агрохолдингу «СТЕПЬ» войти в ТОП-6 экспортеров зерна в России по итогам первой половины зернового сезона 2018 г.

Молочное животноводство

Операционные показатели сегмента «Молочное животноводство» продемонстрировали стабильный рост: валовой надой по итогам 2018г. превысил 46,5 тыс. тонн (+ 18,3% год-к-году), продуктивность фуражных коров выросла на 5,4% год-к-году, фуражное поголовье на конец 2018 г. составило около 4 800 голов.

Овощеводство

Объем валового сбора овощей в 2018г. составил 46,3 тыс. тонн (+ 2,7% год-к-году), что является рекордным показателем для данного направления бизнеса Агрохолдинга «СТЕПЬ».

¹Включая данные АХ «Степь» и РЗ «Агро»

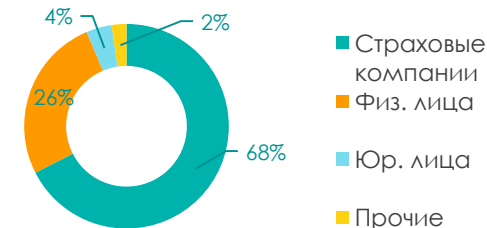
«МЕДСИ»: ЛИДЕРСТВО ПО ВЫРУЧКЕ СРЕДИ ОПЕРАТОРОВ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ В РОССИИ



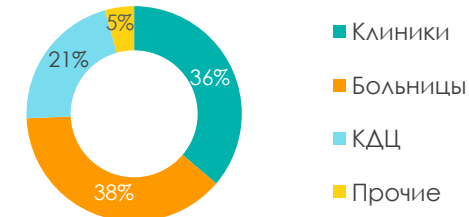
	Новые МСФО			Старые МСФО			Новые МСФО			Старые МСФО		
	4Q 2018	4Q 2017	YoY	4Q 2018	YoY	2018	2017	YoY	2018	YoY	2018	YoY
Выручка	5.6	3.5	60.3%	5.6	60.7%	17.7	11.7	52.1%	17.7	52.1%		
Скорр. OIBDA	1.6	0.3	440.6%	1.5	404.0%	3.6	2.0	82.9%	3.2	60.1%		
Скорр. OIBDA маржа	29.4%	8.7%	20.7п.п.	27.4%	18.1п.п.	20.3%	16.9%	3.4п.п.	17.8%	0.9п.п.		
Скорр. чистая прибыль	0.9	0.3	220.7%	0.9	227.8%	1.1	0.8	26.7%	1.2	41.9%		
Чистый долг	2.0	0.7	172.2%			2.0	0.7	172.2%				
Сарех	1.1	0.9	23.2%			2.9	2.4	22.7%				
Посещ. пациентов, тыс. ¹	2.3	2.3	2.0%			8.5	8.0	6.0%				
Оказ. услуги, млн шт. ²	4.1	3.4	22.0%			14.5	12.4	17.6%				
Средний чек, тыс. руб.	2.4	1.5	57.1%			2.1	1.5	43.4%				

Выручка во 4 кв. 2018г

По клиентам



По активам



Выручка

выросла в 4 кв. 2018г. за счет четырехкратного роста объема стационарной помощи в рамках ОМС, роста выручки сегмента ДМС до 1,9 млрд руб. (+26%), а также увеличения выручки сегмента физических лиц до 1,5 млрд руб. (+15%). В 2018г. выручка выросла год-к-году из-за увеличения загрузки стационаров на 27,7%, и, как следствие, роста выручки стационаров до 5,4 млрд руб., а также роста выручки КДЦ на Красной Пресне и расширения сети клиник (приобретены клиники в Санкт-Петербурге и Перми, открыты 2 новые клиники в Москве).

Скорр. OIBDA

выросла в 2018г. вслед за загрузкой активов, увеличением выручки с 1 кв. м медицинских площадей, а также из-за наращивания объемов в новых амбулаторных клиниках и стационарах. Эффект новых стандартов МСФО составил 449 млн руб.

Скорр. чистая прибыль

увеличилась более чем в 2 раза в 4 кв. 2018г. вслед за динамикой OIBDA. Без учета новых стандартов скорр. чистая прибыль выросла на 227,8%.

Основные активы

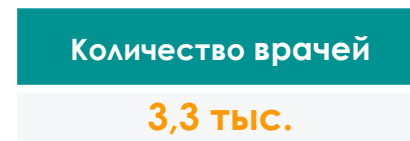
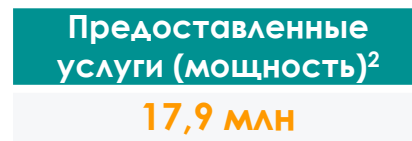
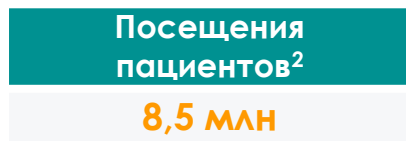
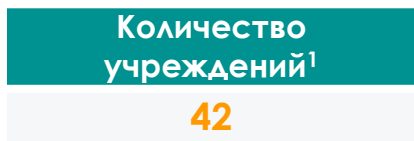
выручка КДЦ на Белорусской в 4 кв 2018г. увеличилась на 17% год-к-году до 622 млн руб. OIBDA выросла на 20% до 264 млн руб., рентабельность по OIBDA выросла на 1,2 п.п. до 42,4%.

КДЦ на Красной Пресне в 4 кв 2018г. увеличил загрузку на 9 п.п. до 39%, что позволило увеличить выручку в два раза до 500 млн руб. и нарастить рентабельность по OIBDA на 4,8 п.п. до 28,3%.

¹Показатель рассчитан с учетом с новых открытых клиник и М&А. в 2018г. LFL посещения в 2018г. составили 7,4 млн, в 2017г.: 7,4 млн.

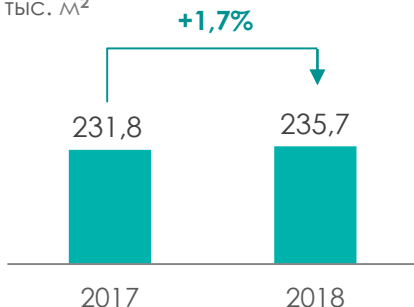
²Показатель рассчитан с учетом с новых открытых клиник и М&А. Мощность амбулаторий в 2018г. LFL составила 14,7 млн, в 2017г.: 14,5 млн.

«МЕДСИ»: РОСТ ОБЪЕМА ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ УСЛУГ И ЗАГРУЗКИ СТАЦИОНАРОВ



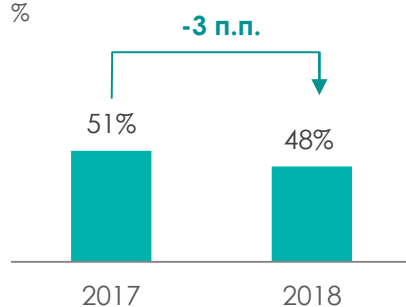
ПЛОЩАДИ

тыс. м²



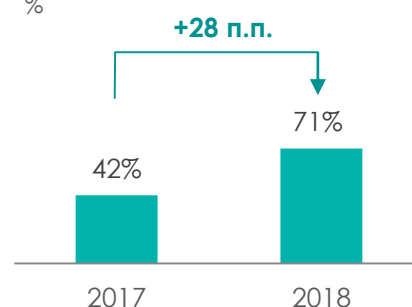
ЗАГРУЗКА, АМБУЛАТОРИИ

%



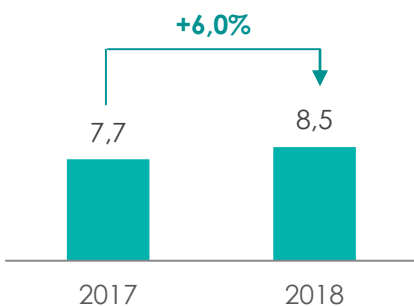
ЗАГРУЗКА, СТАЦИОНАРЫ

%



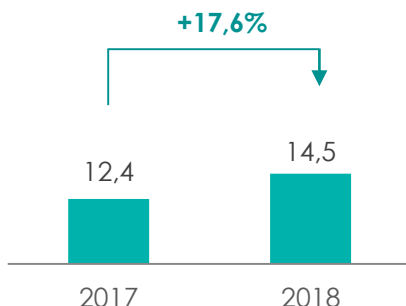
ПОСЕЩЕНИЯ ПАЦИЕНТОВ

млн



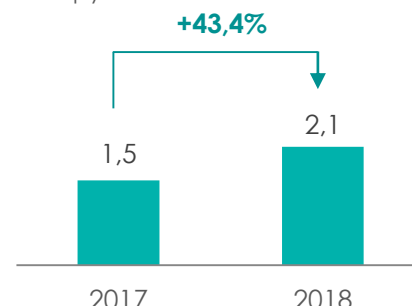
ПРЕДОСТАВЛЕННЫЕ УСЛУГИ

млн



СРЕДНИЙ ЧЕК

тыс. руб.



- Загрузка амбулаторий представлена на основе LFL. С учетом новых открытий и M&A загрузка амбулаторий составила 48% в 2018г. и 51% - в 2017г. Снижение этого показателя в КДЦ на Белорусской связано с ремонтом части помещений.

- Средний чек увеличился на 43,4% до 2,1 тыс. руб. в основном благодаря увеличению доли комплексных услуг в стационарном сегменте и сегменте диагностики, а также под влиянием повышения цен в соответствии с рыночными трендами.

¹Значения в таблице здесь и далее представлены по состоянию на 31 декабря 2018г.

²Приведено значение за 2018 год, где мощность рассчитывается как количество возможных амбулаторных посещений пациентами объектов «Медси», а посещения - как фактические посещения пациентов за указанный период, все - с учетом с новых открытых клиник и M&A. Мощность амбулаторий в 2018г. LFL составила 14,7 млн, посещения: 7,4 млн загрузка: 50%.

ЭЛЕКТРОСЕТИ (БЭСК) И ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ (РТИ)



БЭСК

Млрд руб	Новые МСФО			Старые МСФО		Новые МСФО			Старые МСФО	
	4Q 2018	4Q 2017	YoY	4Q 2018	YoY	2018	2017	YoY	2018	YoY
Выручка	5.3	5.1	5.2%	5.5	8.3%	19.1	17.7	8.3%	19.6	10.7%
OIBDA	2.2	1.1	95.5%	1.4	20.9%	6.4	5.3	21.1%	5.7	9.2%
OIBDA маржа	41.0%	21.8%	19.2п.п.	24.6%	2.6п.п.	33.3%	29.8%	3.5п.п.	29.5%	(0.3п.п.)
Чистая прибыль	1.1	0.4	193.6%	0.5	24.2%	2.9	2.4	23.7%	2.5	5.2%
CAPEX	1.2	1.2	(0.4%)			3.8	3.7	4.3%		
Новые подключения	6,274	6,524	(3.8%)			19,321	19,549	(1.2%)		
Прис. мощность, мВт	140,5	110,5	27.1%			380.2	334.2	13.8%		

ПОТЕРИ В СЕТЯХ



БЭСК

Рост выручки в 4 кв. 2018г. год-к-году из-за роста тарифов на передачу электроэнергии с 1 июля 2018г. и арендных платежей за размещение ВОЛС на опорах ЛЭП. **Рост выручки в 2018г.** в связи с индексацией тарифов и приростом потребления электроэнергии и мощности за счет перехода потребителей на двухставочный тариф.

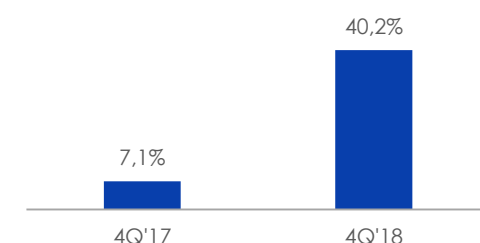
Рост OIBDA в 4 кв. 2018 г. с учетом новых стандартов связан с динамикой выручки, поступлением арендных платежей от ПАО «Башинформсвязь» за 2018 год, а также с разовыми фин. операциями по урегулированию разногласий. Рост OIBDA в 2018 г. произошел вслед за выручкой, а также в связи со снижением затрат на потери в сетях. **Рост маржи OIBDA** в 4 кв. 2018 г. с учетом новых стандартов связан с увеличением выручки, снижением расходов и влиянием операций по урегулированию разногласий. Маржа OIBDA в 2018г. не изменилась существенно год-к-году. Без учета влияния новых стандартов маржа OIBDA в 2018г. сократилась на 0,3 п.п. под влиянием роста затрат на оплату услуг ПАО «ФСК ЕЭС» в связи с увеличением оплачиваемой мощности.

Рост ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ в 4 кв. 2018 г. и в 2018г. с учетом новых стандартов преимущественно связан с увеличением OIBDA.

РТИ¹

Млрд руб	Новые МСФО			Старые МСФО		Новые МСФО			Старые МСФО	
	4Q 2018	4Q 2017	YoY	4Q 2018	YoY	2018	2017	YoY	2018	YoY
Выручка	8,7	12,2	(28,5%)	8,7	(28,5%)	22,9	30,8	(25,7%)	22,9	(25,7%)
Скорр. OIBDA	3,5	0,9	302,7%	3,3	274,7%	4,9	1,8	168,1%	4,6	151,3%
Скорр. OIBDA маржа	40,2%	7,1%	33,1п.п.	37,4%	30,3п.п.	21,5%	6,0%	15,5р.п.	20,1%	14,2п.п.
Скорр. Чистая прибыль/ (убыток)	1,9	(0,9)	n/a	1,7	n/a	(0,5)	(4,2)	n/a	(0,5)	n/a
Чистый долг	29,0	27,3	6,0%			29,0	27,3	6,0%		

РОСТ МАРЖИ OIBDA



Сокращение **выручки** РТИ в 4 кв. 2018г. и 2018г. год-к-году связано с выполнением большего объема работ в 2017 году в рамках реализации долгосрочных контрактов в области госзаказа. Увеличение скорр. OIBDA в 4 кв. 2018г. произошло благодаря эффективному контролю над административными затратами. По итогам 2018г. скорр. OIBDA выросла на 168,1% на фоне значительного снижения КиАур на 31,5% год-к-году до 3,7 млрд руб. Рост **маржи OIBDA** в 4 кв 2018г. и в 2018г. год-к-году связан со снижением КиАур и ростом доли собственных работ в структуре себестоимости.

¹Результаты РТИ за 4 кв. 2018г. и 2018г. представлены с учетом реклассификации активов РТИ в сфере микроэлектроники в составе прекращенной деятельности. Результаты за 4 кв. 2017г. и 2017г. пересчитаны, чтобы отразить результаты этой реклассификации. В феврале 2019 года АО «РТИ-Микроэлектроника», входящее в Группу «РТИ», совместно с Госкорпорацией Ростех и АО «Росэлектроника» заключили юридически обязывающее соглашение, предусматривающее создание объединенной компании в сфере микроэлектронной компонентной базы (МЭКБ). Стороны внесут в объединенную

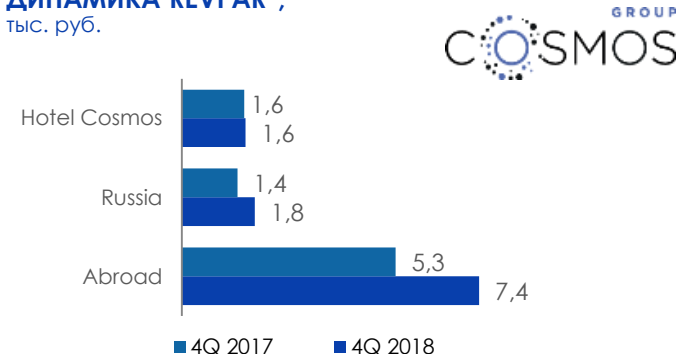
ГОСТИНИЦЫ (COSMOS GROUP) И ФАРМАЦЕВТИКА (БИННОФАРМ)



ГОСТИНИЧНЫЕ АКТИВЫ

Млрд руб.	Новые МСФО			Старые МСФО			Новые МСФО			Старые МСФО	
	4Q 2018	4Q 2017	YoY	4Q 2018	YoY	2018	2017	YoY	2018	YoY	
Выручка	1.2	1.1	10.2%	1.2	10.2%	5.3	4.3	22.8%	5.3	22.8%	
OIBDA	0.0	(0.0)	n/a	(0.0)	n/a	1.3	0.8	54.7%	1.3	49.7%	
OIBDA маржа	1.1%	n/a	n/a	n/a	n/a	24.8%	19.7%	5.1 п.п.	24.0%	4.3 п.п.	
Чистый убыток	(0.5)	(0.4)	n/a	(0.5)	n/a	(0.5)	(0.5)	n/a	(0.5)	n/a	
Чистый долг	4.1	3.4	20.9%			4.1	3.4	20.9%			
Номерной фонд, шт.	4,049	4,049	0,0%			4,049	4,049	0,0%			

ДИНАМИКА REVPAR*, тыс. руб.



Рост **ВЫРУЧКИ** в 4 кв. 2018г. год-к-году обусловлен увеличением загрузки в отелях сети, а также влиянием открытия гостиницы Holiday Inn Express Павелецкая в ноябре 2017г. Выручка за 2018г. выросла год-к-году благодаря росту загрузки гостиниц и средней цены продажи номера (ADR) в связи с проведением Чемпионата мира по футболу.

В 4 кв. 2018г. доля выручки иностранных отелей выросла на 1,6 п.п. до 18,4%, что в первую очередь обусловлено ослаблением курса рубля. Доля иностранных отелей в выручке в 2018 г. снизилась на 2,1 п.п. до 20,7%, что связано с более высоким темпом роста выручки российских активов.

Средняя загрузка отелей в 2018г. выросла по сравнению с 2017 г. на 6,3 п.п. до 62,5%, при этом лидером роста стала гостиница Космос - рост составил 11,1 п.п. год-к-году - до 69,8%. Средняя загрузка отелей в 4 кв. 2018г. выросла по сравнению с 4 кв. 2017 г. на 9,3 п.п. до 64,4%, при этом лидером роста стала гостиница Cosmos Petrozavodsk - рост составил 18,1 п.п. год-к-году - до 55,5%.

*Revenue per available room per day – выручка номерного фонда за один номер в день

БИННОФАРМ¹

Млрд руб.	4Q 2018	4Q 2017	YoY	2018	2017	YoY
Выручка	0.9	1.0	(7.8%)	2.1	2.4	(10.2%)
OIBDA	0.2	0.3	(28.5%)	0.5	0.5	5.3%
OIBDA маржа	25.1%	32.4%	(7.3 п.п.)	23.9%	20.4%	3.5 п.п.
Чистая прибыль/(убыток)	0.0	0.1	(60.0%)	(0.0)	0.0	n/a
Чистый долг	1.5	1.8	(20.2%)	1.5	1.8	(20.2%)

РОСТ ДОЛИ КОММЕРЧЕСКОГО СЕГМЕНТА В ВЫРУЧКЕ



Сокращение **ВЫРУЧКИ** в 4 кв. 2018г., и 2018г. год-к-году связано с приостановкой нескольких проектов в области коммерческой дистрибуции продуктов сторонних производителей с невысокой маржинальностью. При этом рост продаж собственной продукции в 2018 году составил 18,5%. Доля собственных продуктов в выручке выросла до 97% в 4 кв. 2018 г. с 92% в 3 кв. 2018г. - в связи с постепенной распродажей оставшихся стоков продукции сторонних производителей.

Спад **OIBDA** в 4 кв. 2018г. год-к-году вслед за выручкой. Рост OIBDA в 2018г. год-к-году связан с началом продаж новых продуктов, а также экономией на коммерческих расходах, что отражено в росте маржи OIBDA на 3,5 п.п. до 23,9%.

¹Результаты «Биннофарма» представлены только по новым стандартам МСФО.



АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ
СИСТЕМА

Департамент по внешним связям

Тел. +7 (495) 730 66 00

www.sistema.com

ir@sistema.com

IR блог: <http://www.sistema.com/investors-shareholders/ir-blog/>

Twitter: https://twitter.com/Sistema_PJSC