



АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

СИСТЕМА

ПАО АФК «Система» Финансовые результаты за 4 квартал 2020 года и полный 2020 год

Владимир Чирахов

Президент

Владимир Травков

Вице-президент по финансам



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.



ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ КОРПОРАЦИИ

ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА БИЗНЕСА, УСПЕШНАЯ РАБОТА НА РЫНКАХ КАПИТАЛА И ПРОГРЕСС В СФЕРЕ ESG



Результаты портфеля активов

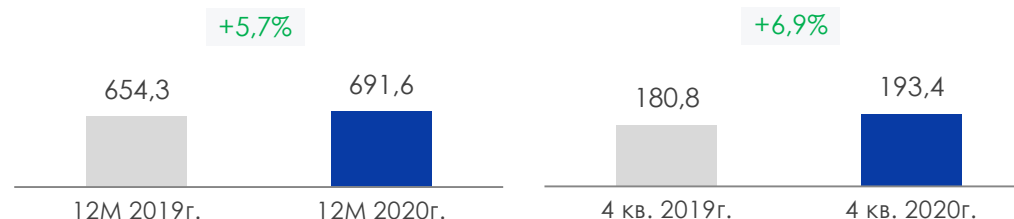
- **Выручка** в 4 кв. 2020г. и в 2020г. значительно выросла год-к-году¹ благодаря сильным результатам МТС, Segezha Group, А/х «Степь» и Медси.
- **Скорр. OIBDA** в 4 кв. 2020г. и в 2020г. продемонстрировала значительный рост год-к-году на фоне роста скорр. OIBDA МТС, Segezha Group, А/х «Степь» и Медси.

Ключевые события за 4 кв. 2020г. и после отчетной даты

- В ноябре 2020г. Ozon **провел IPO на NASDAQ** и получил листинг американских депозитарных акций на **МосБирже**. Поступления в Ozon составили около **1,25 млрд долларов США** с учетом исполнения опциона андеррайтеров и параллельного размещения по закрытой подписке, в рамках которого АФК «Система» также инвестировала **67,5 млн долларов США**.
- В феврале 2021г. в рамках **создания единого фармхолдинга** АФК «Система» и ее финансовый партнер ВТБ внесли в капитал **«Биннофарм Групп»** 56,2% акций ОАО «Синтез». Одновременно АФК «Система», ВТБ и консорциум инвесторов в составе РКИФ, созданного РФПИ и China Investment Corporation, а также крупнейших ближневосточных фондов внесли 85,6% акций АО «Алиум» в капитал «Биннофарм Групп». В результате **эффективная доля АФК «Система» совместно с ВТБ** в холдинге составила **79%**, консорциума инвесторов – 15,8%.
- В ноябре 2020г. АФК «Система» впервые привлекла **ESG-финансирование** у Сбера: кредитная линия на **10 млрд рублей** предусматривает возможность привязки ставки по кредиту к динамике показателей устойчивого развития.
- В декабре 2020г. Совет директоров АФК «Система» утвердил обновленные инвест. критерии, в соответствии с которыми в **инвестпроцесс интегрируются ESG-факторы**, тем самым был выполнен один из KPI по кредиту Сбера

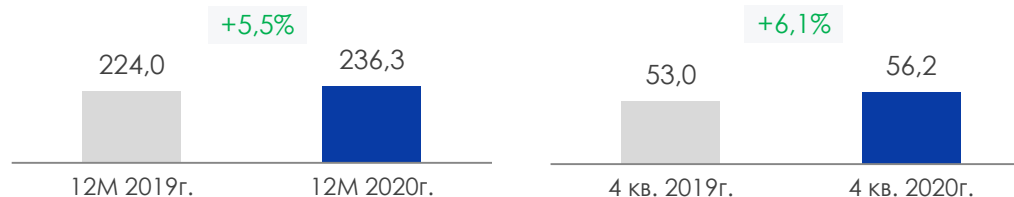
Консолидированная выручка

млрд руб.



Скорр² OIBDA

млрд руб.



Активы – лидеры роста по выручке в 2020г.



¹ Здесь и далее результаты за 4 кв. 2020г. и 2020г. представлены с учетом выбытия АГК «Южный», результаты за предыдущие периоды пересчитаны, чтобы отразить эффект выбытия.

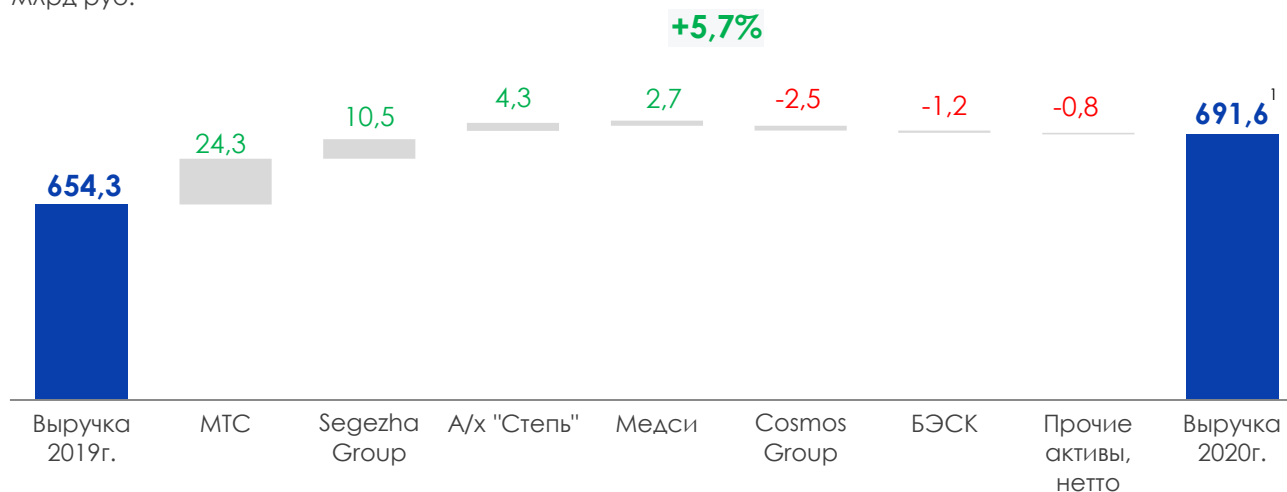
² Здесь и далее см. Приложение А Пресс-релиза по финансовым результатам за 4 кв. 2020г.

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР ЗА 2020г.



Выручка за 2020г.

млрд руб.

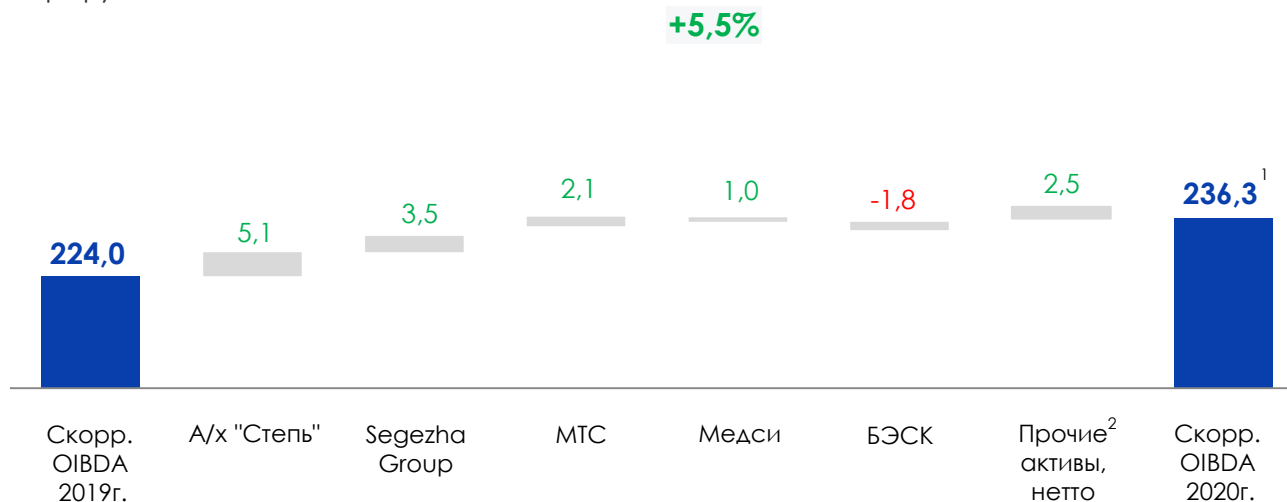


MTC: рост мобильной сервисной выручки и выручки других сегментов (Финтех, Медиа и B2B Digital & Cloud); рост скор. OIBDA вслед за выручкой, несмотря на значительное сокращение доходов от международного роуминга и создание резервов в MTC и MTC-Банке.

Segezha Group: рост выручки на фоне увеличения объемов реализации бумажной упаковки и пиломатериалов и роста цен на фанеру и пиломатериалы; рост OIBDA вслед за выручкой и несмотря на увеличение стоимости логистических услуг и сохранявшееся в течение года давление на цены большинства продуктов.

Скорр. OIBDA за 2020г.

млрд руб.



A/x «СТЕПЬ»: значительный рост выручки и OIBDA благодаря увеличению выручки в сегментах «Растениеводство» и «Агротрейдинг» за счет применения эффективной стратегии продаж и роста цен на зерно; положительной динамике в сегменте «Молочное животноводство» в результате роста численности фуражного поголовья и повышения производительности, а также роста выручки в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг».

Медси: увеличение выручки на фоне роста среднего чека в связи с оказанием услуг по диагностике и лечению COVID-19, а также с расширением амбулаторной сети в Москве и покупкой клиник в Ижевске; позитивная динамика OIBDA вслед за выручкой и благодаря участию в ООО «Проект Мичуринский», СП с Capital Group по строительству ЖК «Небо».

БЭСК: негативная динамика выручки из-за снижения объема мощности и полезного отпуска электроэнергии в связи с сокращением потребления в нефтяном секторе, а также замедлением экономической активности на фоне COVID-19; снижение OIBDA на фоне динамики выручки и роста расходов.

¹Итоговая сумма может не сходиться за счет округлений

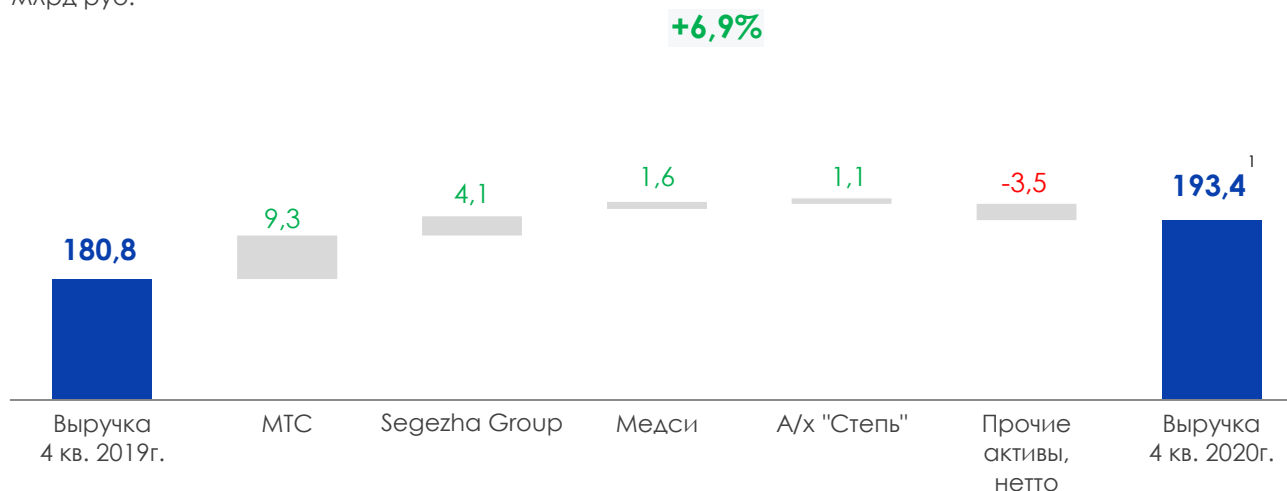
²На динамику скорр. OIBDA Группы за 12М 2020г. повлияло отражение доли Группы в увеличении чистого убытка Ozon в размере 0,6 млрд руб. (12М 2020г. – убыток составил 8,4 млрд руб., 12М 2019г. – 7,8 млрд руб.).

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР ЗА 4 КВ. 2020г.



Выручка в 4 кв. 2020г.

млрд руб.



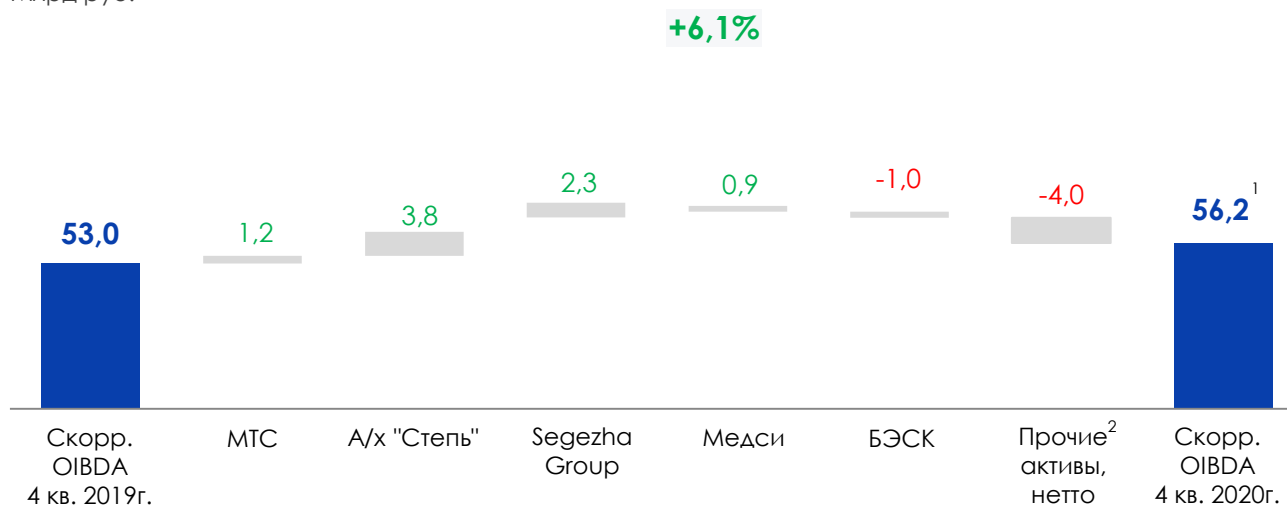
MTC: рост мобильной сервисной выручки, продаж телефонов и увеличение выручки фиксированного сегмента; рост скор. OIBDA вслед за выручкой, несмотря на создание операционных резервов.

Segezha Group: сильный рост выручки и OIBDA под влиянием роста объемов реализации бумажной упаковки и повышения цен на бумажную упаковку, пиломатериалы и фанеру на фоне восстановления строительной отрасли, а также под влиянием ослабления курса рубля.

А/х «СТЕПЬ»: значительный рост выручки благодаря увеличению выручки в сегментах «Растениеводство» и «Агротрейдинг», положительной динамике в сегменте «Молочное животноводство» в результате роста численности фуражного поголовья и повышения производительности; а также роста выручки в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг», рост OIBDA за счет эффективной реализации сделок по продаже с/х продукции, роста объема реализации высокомаржинальных нишевых культур и увеличения мировых цен на с/х продукцию.

Скорр. OIBDA в 4 кв. 2020г.

млрд руб.



Медси: увеличение выручки и OIBDA благодаря реализации отложенного спроса на медицинские услуги, перепрофилирования стационара в Отрядном для лечения больных COVID-19, росту амбулаторной выручки от диагностики и лечения COVID-19, развитию помощи на дому и телемедицинских услуг.

БЭСК: негативная динамика выручки из-за снижения объема мощности и полезного отпуса электроэнергии в связи с сокращением потребления в нефтяном секторе по условиям сделки ОПЕК+, а также замедления экономической активности на фоне COVID-19, снижение OIBDA на фоне динамики выручки и роста расходов, в том числе расходов по оплате услуг ПАО «ФСК».

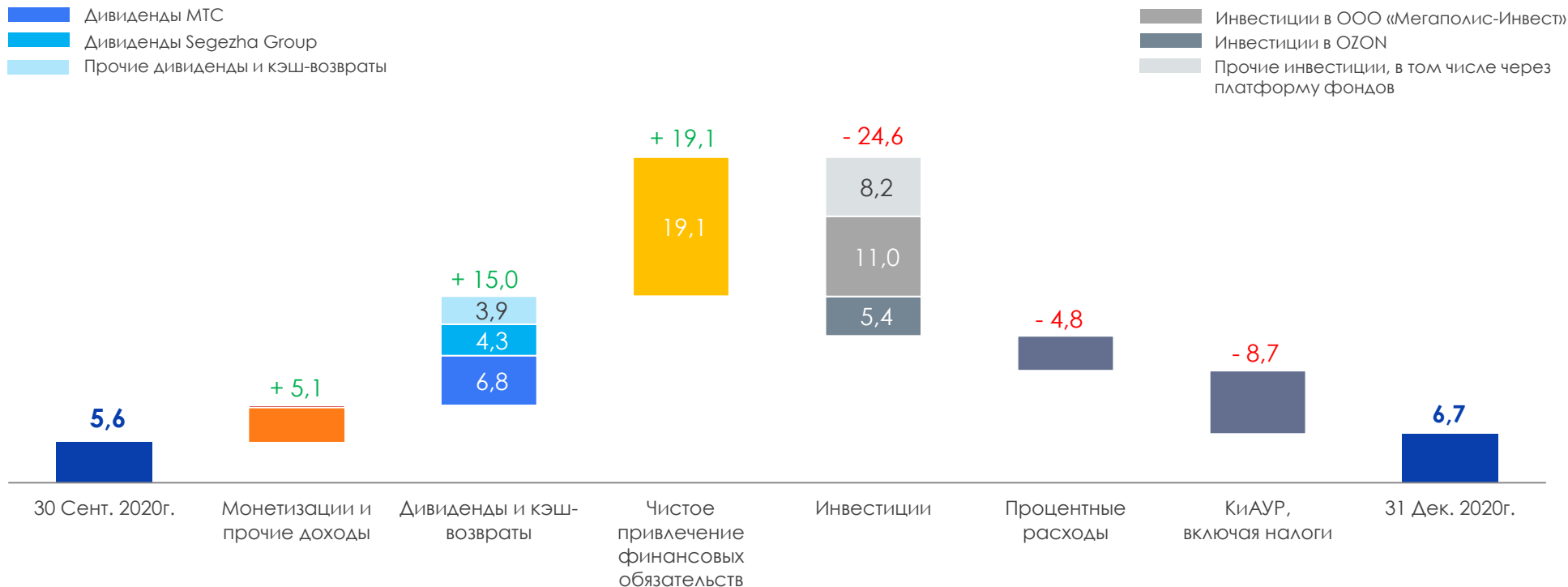
¹Итоговая сумма может не сходиться за счет округлений

²На динамику скорр. OIBDA Группы в 4 кв. 2020г. повлияло отражение доли Группы в увеличении чистого убытка Ozon в размере 0,5 млрд руб. (4 кв. 2020г. – убыток составил 2,9 млрд руб., 4 кв. 2019г. – 2,4 млрд руб.).

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА



млрд руб.



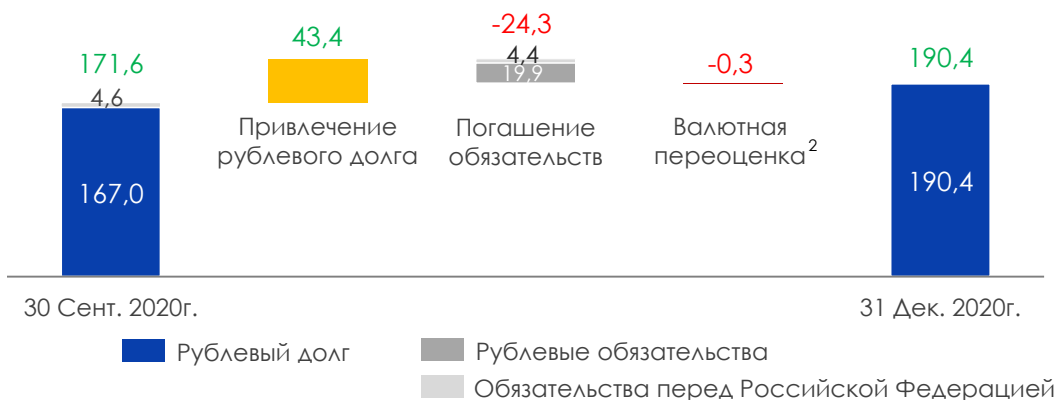
- **Поступление денежных средств** в 4 кв. 2020г. в основном благодаря участию в программе выкупа акций МТС (4,8 млрд руб.) и дивидендам от МТС (6,8 млрд руб.), Segezha Group (4,3 млрд руб.), а также от прочих активов, включая дивидендные выплаты Группы Эталон (0,9 млрд руб.).
- Изменение размера **финансовых обязательств** обусловлено выпуском облигаций серий 001P-16 (5 млрд руб.), 001P-17 (14 млрд руб.) и привлечением банковских кредитов (24,4 млрд руб.), а также погашением банковских кредитов на сумму 19,9 млрд руб. и исполнением обязательств перед Российской Федерацией на сумму 4,4 млрд руб.
- **Общий объем инвестиций** в 4 кв. 2020г. составил 24,6 млрд руб., включая инвестиции в ООО «Мегаполис-Инвест», СП со Сбером, которое приобрело пакет акций Группы Электрозавод (11,0 млрд руб.) покупку акций OZON (5,4 млрд руб.), приобретение поставщика ИТ-услуг АО "Энвижн Груп" и инвестиции в перспективные проекты и стартапы, в том числе через платформу фондов.
- **Процентные расходы** обусловлены выплатами процентов по кредитам и купонов по локальным рублевым облигациям.

ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА



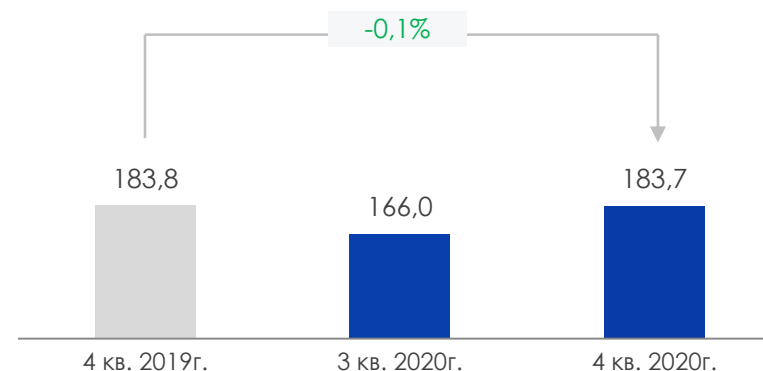
Финансовые обязательства Корпоративного центра¹

млрд руб.



Чистые фин. обязательства Корп. центра^{4,5}

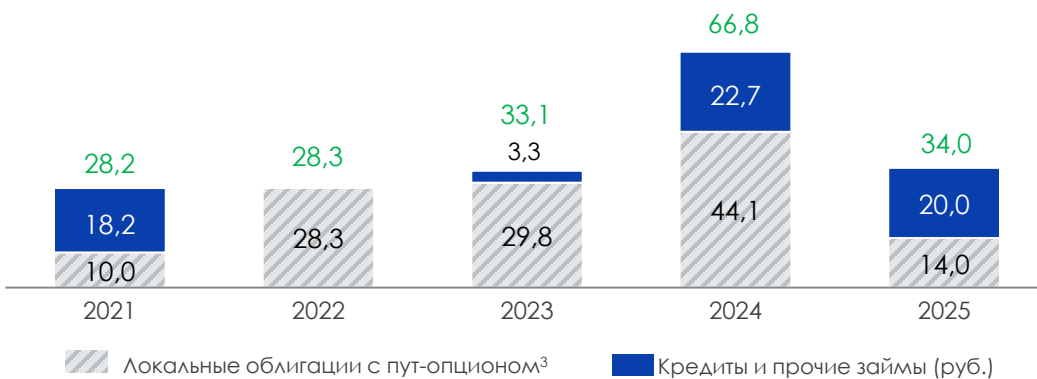
млрд руб.



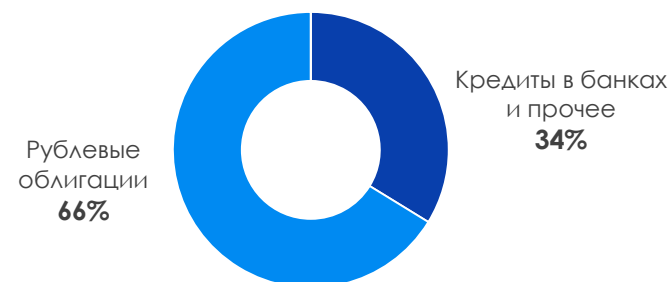
Комфортный график погашения

млрд руб.

По состоянию на 31 декабря 2020 г.



Структурный анализ¹



¹ Финансовые обязательства Корпоративного центра здесь и далее представлены по данным управленческой отчетности.

² Включая прочие неденежные движения.

³ Рублевые облигации 001P-07 с пут-опционом в 2021г. (в феврале 2021 г. предъявлены к выкупу и вторично размещены); 001P-01, 001P-06, 001P-09 и 001P-10 – 2022г.; 001P-04, 001P-11, 001P-14 и 001P-16 – в 2023г.; 001P-05, 001P-08, 001P-12, 001P-13 и 001P-15 – в 2024г.; 001P-17 – в 2025г.

⁴ По данным управленческой отчетности.

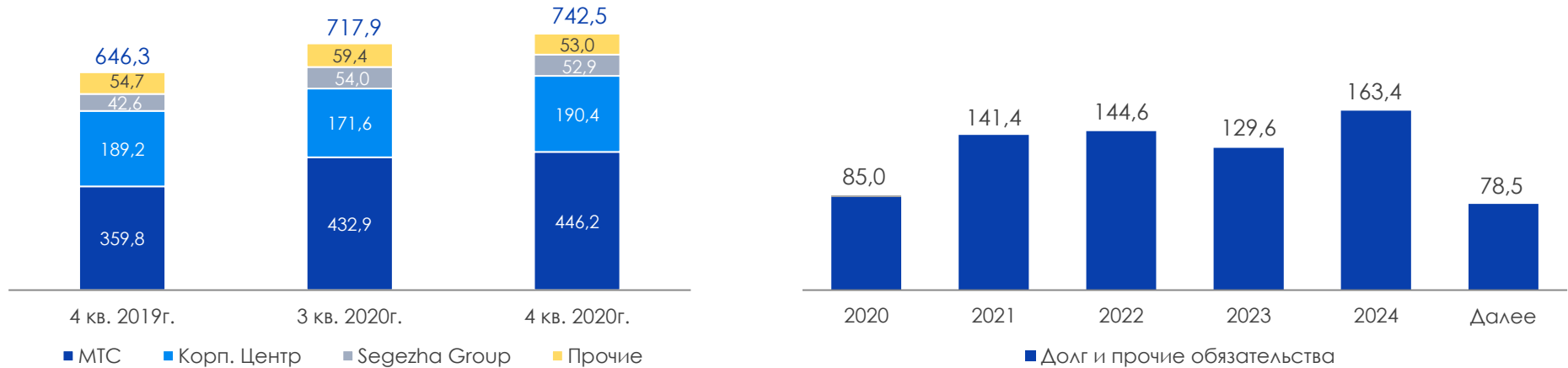
⁵ Включая общий объем заимствований, обязательства перед Российской Федерацией, финансовый лизинг за вычетом денежных средств и их эквивалентов на уровне Корпоративного центра.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА



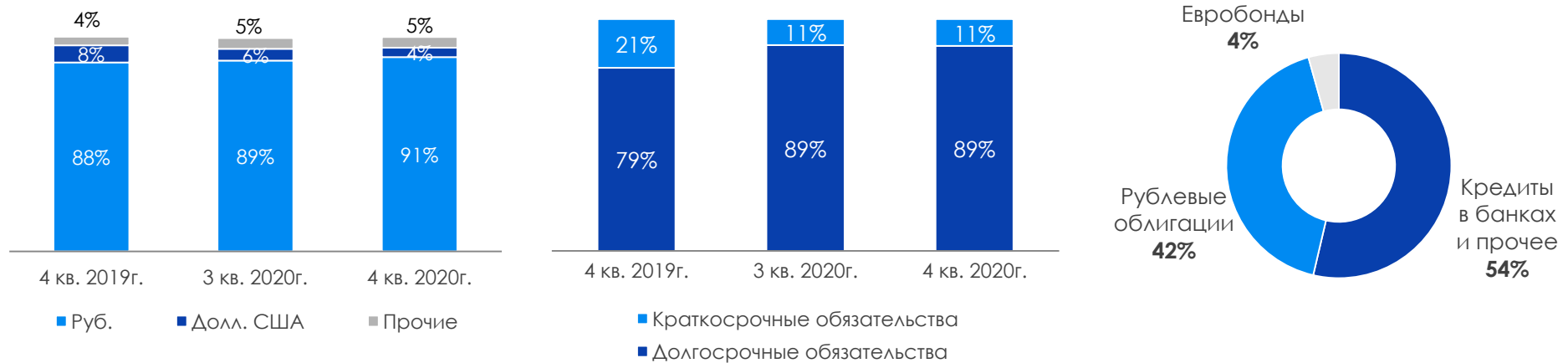
Консолидированные финансовые обязательства^{1,2}: заемщики и график погашения

млрд руб.



Структурный анализ^{1,2}

млрд руб.



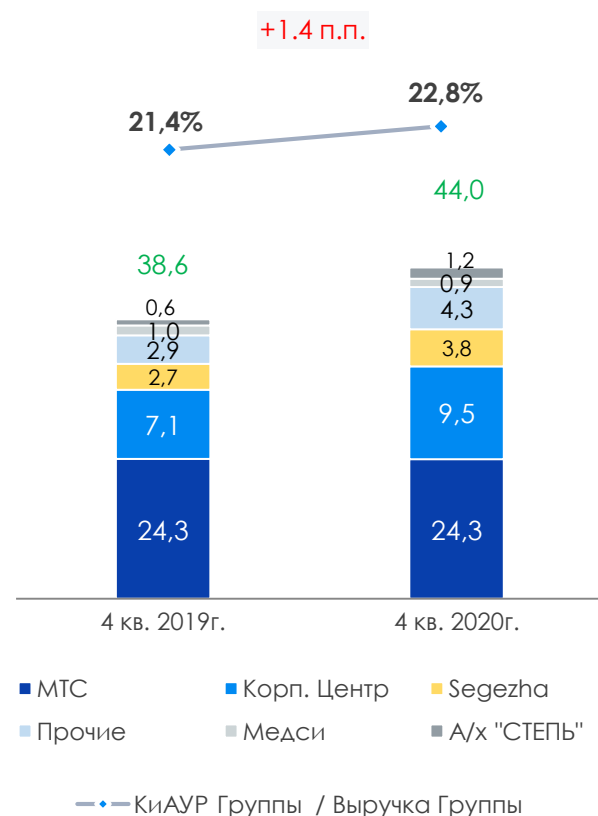
¹ Включая финансовые обязательства Корп. Центра, финансовый лизинг и общий объем привлеченных средств портфельных компаний

² Данные управленческой отчетности представлены по состоянию на 31 декабря 2020г.



КиАУР Группы¹

млрд руб.



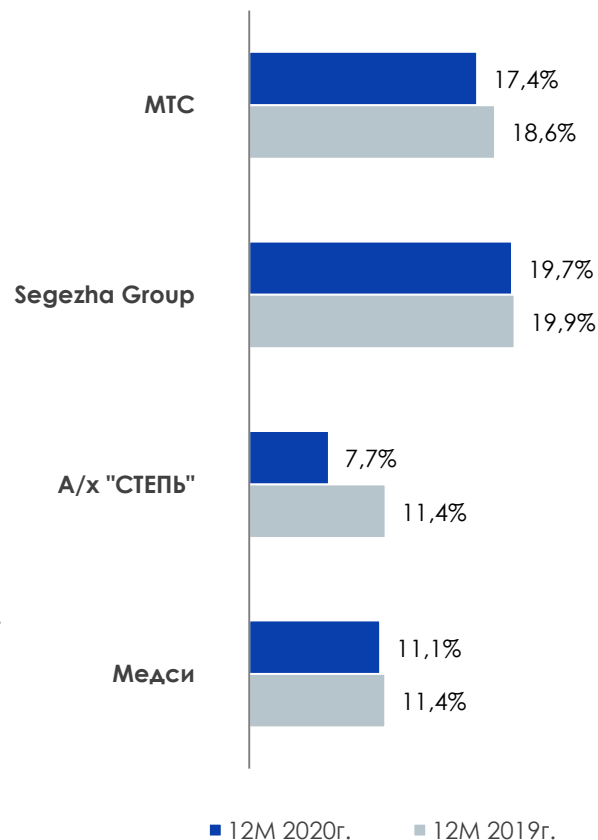
Показатель **КиАУР** по Группе вырос в 4 кв. 2020г. на **13,9% преимущественно под влиянием роста КиУР** Корпоративного центра в связи с монетизациями и Segezha Group в связи с ростом ставок логистических компаний на фоне COVID-19 и влиянием изменения валютных курсов.

Показатель **КиАУР к выручке Группы** вырос год-к-году в 4 кв. 2020г. на 1,4 п.п. до **22,8%**.

¹ Источник: по данным управленческой отчетности.

КиАУР портфельных компаний¹

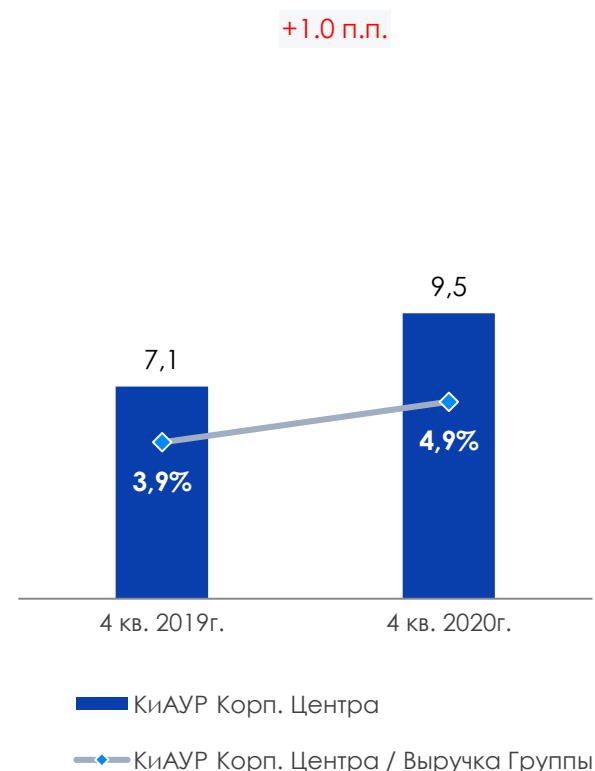
КиАУР / Выручка, %



Показатели **КиАУР к выручке** в большинстве активов **снизились** за 12М 2020г. год-к-году благодаря жесткому контролю расходов.

КиАУР корпоративного центра¹

млрд руб.



КиАУР КЦ и отношение КиАУР КЦ к выручке Группы выросли год-к-году под влиянием роста расходов и выплаты бонусов в связи с монетизациями и сделками на рынках капитала, а также благодаря возобновлению действия программы LTI, приостановленной в 2018 году.



РЕЗУЛЬТАТЫ КЛЮЧЕВЫХ АКТИВОВ

МТС: УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И РЕКОРДНО ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ

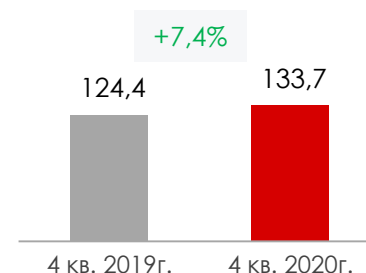


млрд руб. ¹	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	133,7	124,4	7,4%	494,9	470,6	5,2%
Скорр. OIBDA ²	52,1	50,9	2,3%	214,9	212,8	1,0%
Скорр. OIBDA маржа	39,0%	40,9%	(1,9) п.п.	43,4%	45,2%	(1,8) п.п.
Скорр. чистая прибыль ³	6,9	2,8	149,9%	31,8	25,4	25,0%
Чистый долг ⁴	360,8	321,7	12,1%	360,8	321,7	12,1%
Сарех	33,2	30,4	9,3%	97,4	91,7	6,2%

Выручка

в 2020г. **увеличилась год-к-году** благодаря росту мобильной сервисной выручки, в том числе в связи с проведением репрайсинга в 1 кв. 2020г. Кроме ключевого телеком-сегмента, позитивную динамику показали и другие сегменты бизнеса – финтех, медиа и B2B Digital & Cloud, обеспечив около трети прироста выручки группы. В 4 кв. 2020г. выручка **выросла год-к-году** на фоне роста мобильной сервисной выручки, продаж телефонов и увеличения выручки фиксированного сегмента.

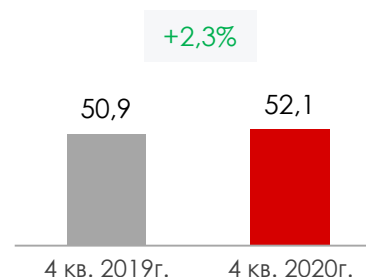
Выручка, млрд руб.



Скорр. OIBDA

в 2020 г. **выросла год-к-году** вслед за выручкой, несмотря на значительное сокращение доходов от международного роуминга и создание резервов в МТС и МТС-Банке. Скорр. OIBDA в 4 кв. 2020г. выросла год-к-году вслед за ростом выручки, несмотря на создание операционных резервов.

Скорр. OIBDA, млрд руб.



Скорр. чистая прибыль

в 2020 г. **выросла год-к-году** на фоне стабильных доходов основного телекоммуникационного бизнеса, снижения чистых процентных расходов в связи со снижением процентных ставок, а также под влиянием эффекта от валютных производных инструментов, которые компания использует для управления валютным риском. В 4 кв. 2020г. чистая прибыль значительно увеличилась год-к-году за счет отражения в 4 кв. 2019 года неденежного убытка от продажи бизнеса в Украине, а также в связи с валютной переоценкой и положительным эффектом по деривативным инструментам.

Сарех

в 2020 г. **вырос год-к-году** в основном за счет роста инвестиций в развитие сети и влияния валютной составляющей капитальных затрат на фоне ослабления курса рубля.

Прогноз на 2021 г.

МТС ожидает рост выручки в 2021г. не менее **4%**, рост OIBDA не менее **4%** и капитальные затраты на уровне **100-110 млрд руб.**

Высокий уровень див. выплат

В 2020 г. МТС выплатила регулярные дивиденды в размере **29,5 руб.** на обыкновенную акцию (59,0 руб. на АДР), а также специальные дивиденды в 1 кв. 2020 г. (в связи с продажей VF Ukraine) в размере **13,25 руб.** на обыкновенную акцию (26,5 руб. на АДР).

Ключевые события

В марте 2021г. **президентом МТС назначен Вячеслав Николаев**, ранее занимавший должность Первого вице-президента по клиентскому опыту, маркетингу и экосистемному развитию МТС.

МТС объявила **о партнерстве с Яндекс Плюс**, в рамках которого пользователи МТС Premium на специальных условиях получили доступ к Яндекс Плюс, а пользователи Яндекса Плюса - к МТС Premium.

В марте 2021 года МТС запустила **первую в России масштабную пользовательскую пилотную сеть 5G** в диапазоне 4,9 ГГц в 14 популярных местах Москвы.

¹ Результаты МТС представлены с учетом продажи Энвижн Груп в 4 кв. 2020 г. Результаты за 2019 г. и 2020 г. пересчитаны, чтобы отразить эффект от продажи.

² Корректировка на обесценение активов в размере 2,0 млрд руб. за 12 месяцев 2020 г.

³ Здесь и далее чистая прибыль представлена в доле АФК «Система».

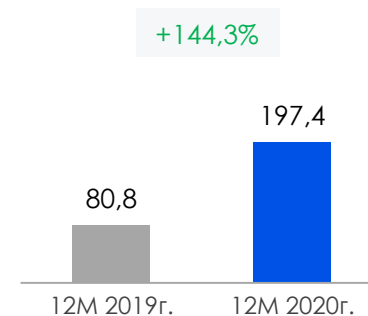
⁴ Здесь и далее чистый долг включает финансовый лизинг.

OZON¹: ВПЕЧАТЛЯЮЩИЙ РОСТ GMV И СИЛЬНЫЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

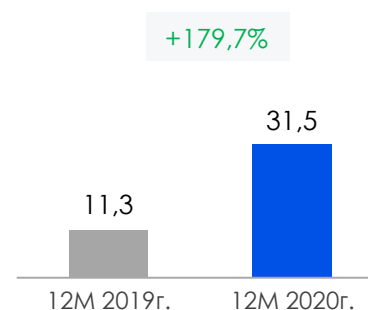


млрд руб.	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
GMV, вкл. услуги ²	75,8	30,7	147,2%	197,4	80,8	144,3%
Выручка	37,8	20,9	80,2%	104,4	60,1	73,6%
Валовая прибыль ³	11,6	4,0	191,6%	31,5	11,3	179,7%
Валовая прибыль маржа	15,3%	13,0%	2,3 п.п.	16,0%	13,9%	2,1 п.п.
Скорт. EBITDA ⁴	(3,6)	(5,3)	n/a	(11,7)	(15,8)	n/a
в % от GMV, вкл. услуги	(4,7%)	(17,1%)	12,4 п.п.	(5,9%)	(19,6%)	13,7 п.п.
Чистый убыток	(9,4)	(6,3)	n/a	(22,3)	(19,4)	n/a
Операционный денежный поток	10,6	(2,7)	n/a	6,6	(14,3)	n/a
Сарех	2,1	1,6	27,0%	6,8	4,8	43,5%
Свободный денежный поток ⁵	7,8	(4,7)	n/a	(2,6)	(19,9)	n/a
Денежные средства	103,7	3,0	3363,7%	103,7	3,0	3363,7%

GMV, вкл. услуги, млрд руб.



Валовая прибыль, млрд руб.



GMV, вкл. услуги

В 4 кв. 2020г. достиг 75,8 млрд руб. с ростом 147% год-к-году. GMV вкл. услуги за 2020г. достиг 197,4 млрд руб., рост составил 140% год-к-году. Ключевыми драйверами роста являются (1) рост доли маркетплейса Ozon и четырехкратный рост количества продавцов по сравнению с 2019г., что способствует расширению ассортимента и доступности товаров для покупателей. (2) расширение инфраструктуры фулфилмента, логистики и IT, с фокусом на регионы, что позволяет обрабатывать растущее количество заказов и улучшать скорость доставки до покупателей.

Скорт. EBITDA

в 4 кв. 2020г. составила минус 3,6 млрд руб., по сравнению с минус 5,3 млрд руб. в 4 кв. 2019г. Скорт. EBITDA в % от GMV вкл. услуги улучшилась до минус 4,7% в 4-м кв. 2020г., по сравнению с минус 17,1% в 4 кв. 2019г. За 2020 год скорт. **EBITDA в % от GMV вкл. услуги улучшилась** до минус 5,9% с минус 19,6% в 2019г. Улучшение рентабельности произошло благодаря росту утилизации инфраструктуры за счет экономики масштаба, а также эффекту операционного рычага в IT и административных расходах.

Операционный денежный поток

В 4 кв. 2020г. достиг положительного значения в 10,6 млрд руб., по сравнению с оттоком 2,7 млрд в 4 кв. 2019г. Улучшение произошло за счет отрицательного цикла в оборотном капитале и роста масштабов бизнеса, а также в связи с валютной переоценкой и положительным эффектом по деривативным инструментам.

Заказы

13,8 млн покупателей (+75% год-к-году) сделали 73,9 млн заказов (+132% год-к-году) в 2020г. Отмечается значительный рост частотности покупок как новых, так и существующих покупателей более чем на 30%.

Денежные средства

В 4 кв. 2020г. Ozon привлек 90,5 млрд руб. через IPO и private placement. На конец 2020г. баланс денежных средств составил 103,7 млрд руб.

¹ Финансовые результаты Ozon не консолидируются в финансовой отчетности АФК «Система». Инвестиции в Ozon отражаются в финансовой отчетности АФК «Система» по методу долевого участия. Соответствующая доля прибыли/убытка Ozon включается в состав операционных результатов Группы АФК «Система». Инвестиции отражаются по балансовой стоимости, скорректированной на долю в прибыли/убытке за период, и не переоцениваются по рыночной стоимости.

² GMV вкл. услуги – стоимость товаров, проданных на Ozon и выручка от услуг, оказанных покупателям и продавцам, включая НДС, за вычетом скидок, стоимости возвратов и отмененных заказов. Показатель не включает продажи Ozon.Travel.

³ Валовая прибыль определяется как выручка минус себестоимость продаж.

⁴ Скорт. EBITDA не является IFRS метрикой. Скорт. EBITDA считается как убыток до налогообложения, до вычета неоперационных доходов(расходов), амортизации и расходов на опционные программы.

⁵ Свободный денежный поток не является IFRS метрикой. Свободный денежный поток считается как операционный денежный поток минус затраты на приобретение основных средств, нематериальных активов и погашение основной задолженности по лизинговым обязательствам.

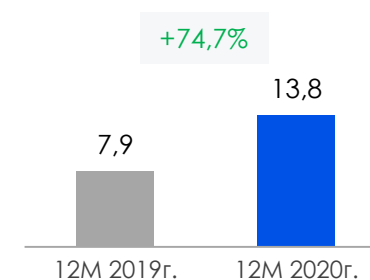
OZON: РОСТ ЧАСТОТНОСТИ ЗАКАЗОВ, РАЗВИТИЕ МАРКЕТПЛЕЙСА И ФИНТЕХ-ПРОДУКТОВ



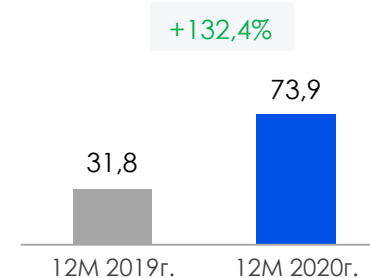
Ключевые события:

- Развивать платформу маркетплейса, на которой количество **активных продавцов¹** выросло в **4 раза год-к-году в 4 кв. 2020г.** Доля GMV² маркетплейса³ достигла 52,3% в 4 к. 2020г., увеличившись вдвое с 25,5% в 4 к. 2019г.
- Количество активных покупателей⁴ Ozon выросло на 75% в годовом сопоставлении, до 13,8 млн на конец 2020г. Компания отмечает дальнейший рост частотности покупок и улучшение когортных показателей: средняя частота заказов на покупателя выросла до 5,4 в 2020г. с 4,0 в 2019г.
- В 4 кв. 2020г. Ozon продолжил масштабировать логистическую инфраструктуру, чтобы ускорить доставку товаров региональным покупателям и дать больше логистических возможностей локальным продавцам. В частности в октябре компания открыла **фулфилмент-центр в Ростове-на-Дону** площадью по полу более **22 000 кв. м.** Ozon развивает сеть брендированных пунктов выдачи по схеме франчайзинга.
- Ozon активно инвестировал в развитие сегмента e-grocery и собственного сервиса быстрой доставки Ozon Express. За год сервис открыл сеть дарксторов в Москве и обеспечил экспресс-доставкой курьером за час всю столицу в пределах МКАД и значительную часть Подмосковья. В 2021 году сервис планирует региональную экспансию.
- Ozon разрабатывает **экосистему финансовых сервисов.** К 31 декабря 2020г. было выпущено около **450,000 активных Ozon Card.** В декабре Ozon начал выпускать цифровую версию карты.
- Ozon продолжил активную **экспансию в B2B-сегмент.** В частности клиенты-юрлица получили возможность покупать ассортимент продавцов маркетплейса. Также Ozon.Travel запустил сервис оформления командировок для среднего и крупного бизнеса.
- В 1 кв. 2021г. Ozon продолжил совершенствовать платформу для клиентов и продавцов. В частности, появилась опция **«Совместные покупки»**, которая позволяет клиентам приобретать товары по оптовым ценам, а продавцам — реализовывать большие партии и за счет этого экономить на логистике. Запущена платформа Ozon Услуги, теперь на Ozon помимо товаров можно приобрести услуги проверенных исполнителей. Наконец, продавцы маркетплейса получили возможность доставлять заказы собственными силами при продаже товаров со своего склада.
- В феврале 2021г. Ozon разместил **конвертируемые облигации** на \$750 млн. Привлеченные средства планируется направить на органический рост, экспансию в новые бизнес-вертикали и общие корпоративные цели.

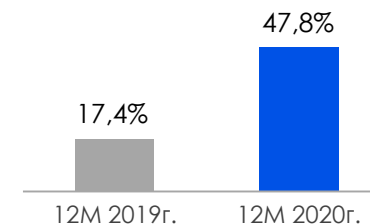
Количество активных покупателей⁴, млн



Количество заказов, млн



Доля маркетплейса в GMV, %



¹ Количество активных продавцов – число продавцов, продавших хотя бы один товар на маркетплейсе Ozon.ru за предшествующие 12 месяцев

² GMV вкл. услуги – стоимость товаров, проданных на Ozon и выручка от услуг, оказанных покупателям и продавцам, включая НДС, за вычетом скидок, стоимости возвратов и отмененных заказов. Показатель не включает продажи Ozon.Travel и стоимость отмененных заказов, а также размер предоставленных скидок

³ Доля GMV маркетплейса определяется как соотношение совокупной стоимости всех заказов сделанных через маркетплейс (включая НДС, за вычетом скидок, стоимости возвратов и отмененных заказов) и GMV вкл. услуги

⁴ Количество активных покупателей – число покупателей, сделавших хотя бы один заказ (за вычетом возвратов и отмененных заказов) на Ozon.ru за предшествующие 12 месяцев

ГРУППА «ЭТАЛОН»: РОСТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И СИЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЗИЦИЯ



млрд руб.	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	78,7	84,3	(6,7%)
Валовая прибыль	21,9	20,1	9,3%
pre-PPA EBITDA ¹	16,5	11,2	47,5%
pre-PPA EBITDA маржа	21,0%	13,3%	7,7 п.п.
Чистая прибыль	2,0	0,2	994,6%
Чистый корпоративный долг ²	19,6	21,5	(8,9%)
Чистый долг с учетом эскроу счетов	1,1	20,8	(94,7%)

Выручка по сегментам 2020г.



Выручка

сократилась за в 2020г. в связи со снижением объема признанной выручки в первом полугодии из-за временного запрета на строительство в Москве и Московской области в связи с COVID-19. Позитивное влияние на динамику выручки оказал рост спроса и значительный рост цен на жилье в Москве и Санкт-Петербурге.

Валовая прибыль

выросла в 2020г. благодаря взвешенной ценовой политике компании, а также последовательной работе по повышению эффективности бизнеса. **Валовая рентабельность** в 2020г. увеличилась на 4 п.п. до 28% по сравнению с 24% годом ранее за счет повышения средней цены реализуемой недвижимости в 2020 году на 21%.

Pre-PPA EBITDA

выросла в 2020г. год-к-году вслед за ростом валовой выручки и оптимизацией административных и коммерческих расходов, в соответствии со стратегическими целями компании.

Чистая прибыль

выросла в 2020 г. вслед за ростом EBITDA и благодаря снижению эффективной налоговой ставки за счет упрощения организационной структуры и сокращения доли непринимаемых для целей налогообложения расходов.

Чистый корп. долг

уменьшился на конец 2020г. за счет снижения уровня валового долга. При этом соотношение чистого корпоративного долга к Pre-PPA EBITDA находилось на комфортном уровне 1,2х. **Чистый долг с учетом денежных средств на счетах эскроу составляет 1 млрд руб.**

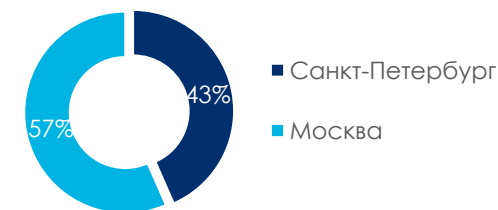
Ключевые события

Группа «Эталон» подписала медиативное соглашение с правительством Москвы по проекту «ЗИЛ-ЮГ», по которому **100% прав на проект перешло в собственность Группы «Эталон» в 2020г.** Договоренности позволяют **приступить к строительству и начать продажи в ближайшее время и подразумевает оплату в рассрочку до 2024г., с основными выплатами в последние два года.**

В четвертом квартале 2020 года Группа «Эталон» запустила в продажу проект «Счастье на Соколе» и **ввела в эксплуатацию 347 тыс. м²** недвижимости в пяти проектах в Москве и Санкт-Петербурге.

В марте 2021г. BOCA Etalon Group приняло решение уполномочить Совет директоров рассмотреть вопрос увеличения уставного капитала для возможного размещения акций. В случае одобрения Советом директоров привлеченные в результате такого размещения средства будут использованы для **наращивания темпов инвестиционной программы и расширения бизнеса.**

Выручка сегмента девелопмент по регионам 2020г.



¹ Показатель EBITDA до распределения стоимости приобретения активов (PPA).

² Чистый корпоративный долг не включает проектное финансирование и денежные средства на счетах эскроу.

ГРУППА «ЭТАЛОН»: РЕКОРДНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В 2020Г., НЕСМОТРЯ НА ЗАМЕДЛЕНИЕ В 1П 2020Г. ИЗ-ЗА COVID-19



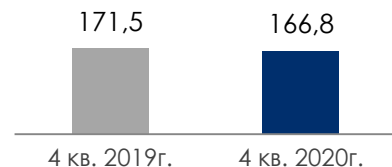
Денежные поступления

82
млрд руб.

Новые продажи

тыс. м²

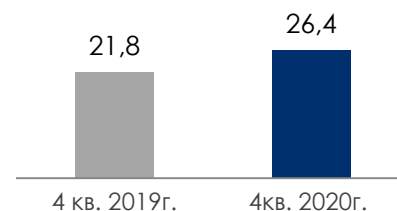
-2,8%



Новые продажи

млрд руб.

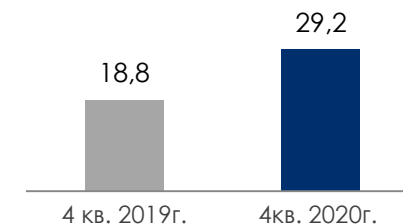
+21,2%



Денежные поступления

млрд руб.

+55,4%



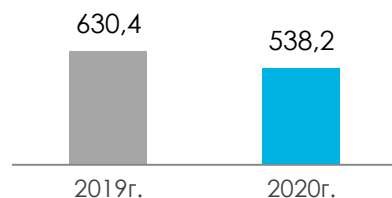
Стоимость активов¹

204
млрд руб.

Новые продажи

тыс. м²

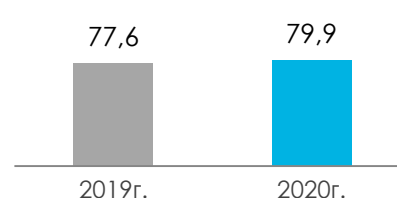
-6,6%



Новые продажи

млрд руб.

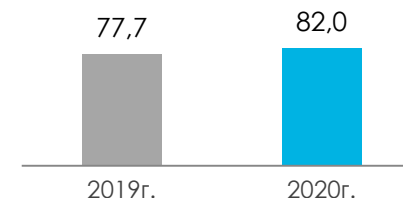
+3,0%



Денежные поступления

млрд руб.

+5,5%



Ввод в эксплуатацию

540
тыс. м²

Рост средней цены²

+21%

- **Снижение новых продаж в метрах** связано с ценовой политикой компании, направленной на максимизацию показателей продаж в денежном выражении, а также повышение рентабельности бизнеса.
- **Результаты продаж** в денежном выражении по итогам года превзошли оптимистичный прогноз компании благодаря восстановлению спроса во втором полугодии 2020г. и планомерному повышению цен реализуемой недвижимости.
- **Рекордный объем денежных поступлений** обусловлен высоким уровнем среднего первоначального платежа, драйверами роста которого выступают программа государственной поддержки ипотеки, а также значительная доля проектов бизнес-класса в нашем портфеле, квартиры в которых обычно приобретаются со 100%-ной оплатой.

¹ Совокупная стоимость активов Компании на 31.12.2020 по оценке Colliers International

² Рост средней цены за 2020г. год-к-году по всем типам недвижимости

SEGEZHA GROUP: СИЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



млрд руб.	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	18,8	14,8	27,5%	69,0	58,5	17,9%
OIBDA	6,2	3,9	59,5%	17,5	14,0	24,8%
OIBDA маржа	32,8%	26,2%	6,6 п.п.	25,3%	23,9%	1,4 п.п.
Скорр. чистая прибыль / (убыток)	4,1	0,8	397,1%	(1,3)	5,0	n/a
Чистый долг	49,2	39,4	24,9%	49,2	39,4	24,9%
Сарех	2,2	2,1	6,0%	11,7	6,3	84,5%
% валютн. выручки	70,8%	73,9%	(3,1) п.п.	72,0%	73,1%	(1,1) п.п.
% собств. лесообесп.	86,6%	65,7%	20,9 п.п.	80,2%	69,5%	10,7 п.п.
Лесозаготовка, тыс м ³	1 284,2	1 205,7	6,5%	5 376,3	4 908,8	9,5%

Выручка

существенно увеличилась в 4 кв. 2020г. преимущественно за счет роста объемов реализации бумажной упаковки и повышения цен на бумажную упаковку, пиломатериалы и фанеру на фоне восстановления строительной отрасли. Рост выручки в 2020г. обусловлен ростом объемов реализации бумажной упаковки и пиломатериалов, ростом цен на фанеру и пиломатериалы, Значительное влияние на динамику выручки оказал рост среднего курса валют к рублю год-к-году: евро - на 14%, доллара - на 11%, в 4кв. 2020г. – на 29% и 20%, соответственно.

OIBDA

В 4 кв. 2020г. выросла на 59,5% год-к-году вслед за ростом выручки и благодаря сдерживанию роста себестоимости, а также на фоне ослабления рубля. **В 2020г. OIBDA выросла на 24,8%** год-к-году в связи с повышением цен на фанеру и пиломатериалы, несмотря на увеличение стоимости логистики и давление на цены большинства продуктов группы в течение года.

Скорр. чистая прибыль САРЕХ

в 4 кв. 2020г. выросла на 397% год-к-году за счет роста OIBDA и под влиянием эффекта курсовых разниц от переоценки валютного долга. **По итогам 2020г.** сформирован чистый убыток в связи с переоценкой валютного долга, без учета курсовых разниц чистая прибыль год-к-году выросла на **170%**.

Ключевые события

в 4 кв. 2020г. составил 2,2 млрд руб., инвестиции были направлены на строительство CLT-завода в г. Сокол Вологодской области, покупку лесозаготовительной техники, внедрение системы SAP S/4HANA, а также на модернизацию существующих производств и приобретение конвертинговых линий.

В ноябре 2020г. в г. Сеgezha в Карелии смонтирована линия по **производству бумажной упаковки** мощностью 87 млн бумажных мешков в год. На линии используется уникальная технология цифрового нанесения клея на упаковку, что позволит улучшить качество и скорость склейки, а также повысить экологичность готовой продукции.

В 4 кв. 2020г. в г. Лобня Московской области началась подготовка к установке 4 линий по производству **потребительской упаковки** мощностью более 96 млн мешков в год.

В феврале 2021г. в г. Сокол Вологодской области запущен **CLT-завод** мощностью **50 тыс. м³** - первое в России масштабное производство современного материала для домостроения.

В декабре 2020г. на Совете директоров Segezha Group была утверждена **стратегия по охране труда и промышленной безопасности, а также стратегия по экологии**, направленные на внедрение лучших мировых практик и стандартов в этих областях.

Segezha Group **стала участником Глобального договора ООН**. Договор объединяет более 16 тыс. организаций из более чем 160 стран мира, чьи стратегии соответствуют критериям ESG.

Выручка и OIBDA по сегментам в 2020 г., млрд руб.



Выручка и OIBDA по сегментам в 2019 г., млрд руб.



Тенденции в ключевых сегментах

Мешочная бумага

В 2020г. производство бумаги Segezha Group увеличилось на 3,6% год-к-году до 402,0 тыс. тонн в основном благодаря мероприятиям по повышению эффективности работы предприятия. Объем продаж бумаги вырос на 13,8% до 289,1 тыс. тонн вслед за ростом объемов производства и в связи с реализацией складских остатков. Дополнительный объем был реализован среди существующих клиентов, а также новых: в Китае, Индии, Чили, Аргентине и других странах.

Бумажные мешки

В 2020г. Segezha Group реализовала 1 300,8 млн шт., что выше показателя прошлого года на 5,1% в связи с ростом объемов продаж на европейских и российских конвертинговых предприятиях. В России рост обеспечен в основном дефицитом импортной продукции, что позволило также увеличить цены отгрузки. В Европе увеличение обусловлено ростом спроса преимущественно в строительной отрасли. Объем производства вырос на 2,3% год-к-году до 1 290,8 млн шт. вслед за ростом продаж.

Фанера

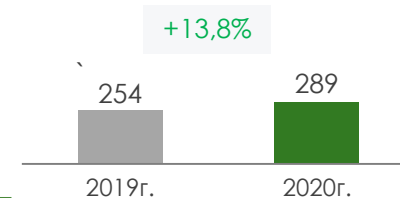
В 2020г. производство березовой фанеры составило 192,0 тыс. куб. м., что соответствует уровню производства в 2019 году. Объем продаж в 2020г. составил 185,6 тыс. куб. м, что на 1,9% выше результата 2019 года. Выручку от реализации фанеры удалось увеличить за счет повышения цен, увеличения доли продаж высокомаржинальных продуктов, а также роста объемов реализации.

Пиломатериалы

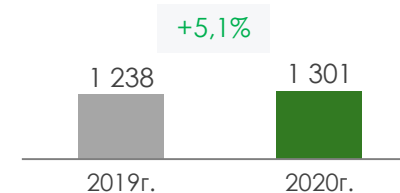
В 2020г. рост производства пиломатериалов составил 17,5% год-к-году до 1 191,5 тыс. м³ благодаря приобретению в начале 2020г. лесозаготовительного и деревообрабатывающего предприятия ООО «Карелиан Вуд Кампани», а также увеличению объемов производства на существующих предприятиях. Также существенное влияние оказало перераспределение загрузки производственных мощностей на Сокольском ДОК (СДОК) с клееных деревянных конструкций (КДК) на пиломатериалы. Данное перераспределение обусловлено установкой новой линии сращивания взамен старой, что позволит увеличить производственные мощности СДОК по производству КДК на 20%. Объем продаж пиломатериалов в 2020г. увеличился на 21,1% до 1 217,3 тыс. м³ вслед за увеличением объема производства.

Продажи

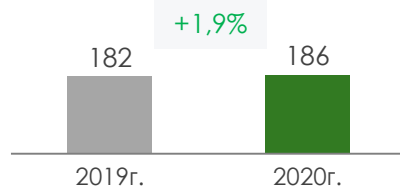
Мешочная бумага¹, тыс. тонн



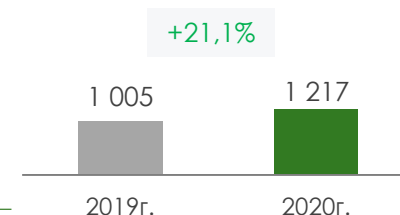
Бумажные мешки², млн шт.



Фанера, тыс. м³



Пиломатериалы, тыс. м³



¹ Около 29,1% произведенной бумаги было поставлено на собственные конвертинговые мощности для производства бумажной упаковки.

² Включая 67,6 млн шт. потребительских бумажных пакетов за 12 месяцев 2020 г.

А/Х «СТЕПЬ»: РЕКОРДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВЫРУЧКИ И OIBDA НА ФОНЕ ПОВЫШЕНИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ



млрд руб. ¹	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	10,5	9,4	12,2%	32,8	28,5	15,2%
OIBDA ²	4,4	0,4	1010,1%	9,7	4,1	136,3%
OIBDA маржа	42,0%	4,2%	37,8 п.п.	29,5%	14,4%	15,1 п.п.
Чистая прибыль / (убыток)	2,3	(1,3)	n/a	3,9	(0,6)	n/a
Чистый долг	25,4	21,1	20,5%	25,4	21,1	20,5%
Сарех	0,7	0,7	(6,8%)	2,5	1,9	30,6%
OIBDA факт без АГК Южный ³	4,4	0,6	606,0%	9,3	4,2	122,5%

Выручка

в 2020г. выросла на 15,2% год-к-году преимущественно под влиянием:

- увеличения выручки в сегментах «Растениеводство» и «Агротрейдинг» за счет применения эффективной стратегии продаж и роста цен на зерно;
- положительной динамики в сегменте «Молочное животноводство» в результате роста численности высокопродуктивного фуражного поголовья и повышения производительности;
- роста выручки в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг».

OIBDA

в 2020г. увеличилась на 136,3% год-к-году, в основном за счет:

- повышения операционной эффективности новых земельных активов, применения эффективной торговой стратегии и роста цен реализации собственной с/х продукции;
- увеличения маржинальности в сегменте «Агротрейдинг» и положительной динамики показателей международного трейдера;
- наращивания объема производства в сегменте «Молочное животноводство»;
- успешной реализации стратегии временного арбитража в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг»;
- оптимизации логистических цепочек.

в 4 кв. 2020г. увеличилась за счет эффективной реализации сделок по продаже с/х продукции, роста объема реализации высокомаржинальных нишевых культур и увеличения мировых цен на с/х продукцию.

Чистая прибыль

увеличилась в 2020г. и в 4 кв. 2020г. вслед за динамикой OIBDA.

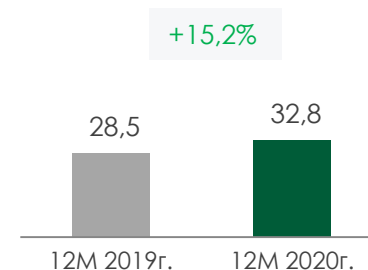
САРЕХ

в 2020г. составил 2,5 млрд. руб. Основной объем капитальных вложений был направлен на обновление парка с/х техники и развитие инфраструктуры, реализацию проектов по строительству и модернизации молочно-товарных ферм, а также выкуп земельных паев.

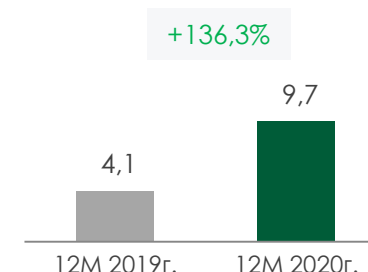
Чистый долг

в 2020г. увеличился год-к-году за счет приобретения активов в 1П2020г. и реализации программы капитальных вложений.

Выручка, млрд руб.



OIBDA, млрд руб.



¹ RZ Agro отражается в отчетности по МСФО А/х «СТЕПЬ» как инвестиция в совместное предприятие

² Показатель OIBDA А/х «СТЕПЬ» с учетом OIBDA АГК «Южный» за период владения А/х «СТЕПЬ» до мая 2020г., когда произошло выбытие АГК «Южный» из Группы

³ Фактический показатель OIBDA А/х «СТЕПЬ» отражен за вычетом показателей АГК «Южный» ввиду его выбытия из Группы в мае 2020г.

А/Х «СТЕПЬ»: РОСТ ЦЕН РЕАЛИЗАЦИИ И ФОКУС НА ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ



Тенденции в ключевых сегментах

Растениеводство
Земельный банк

565 тыс. га

Валовый сбор Агрохолдинга «СТЕПЬ» в 2020г. составил 1 253 тыс. тонн. Благодаря грамотному применению агротехнологий в сложных агроклиматических условиях удалось сохранить объем урожая на высоком уровне.

Садоводство
Площадь садов

780 га

Средняя экспортная цена реализации пшеницы в первой половине 2020 зернового года увеличилась на 25% год-к-году.

Молочное животноводство
Фуражные коровы

6,7 тыс. голов

Операционные показатели сегмента «Молочное животноводство» **демонстрируют стабильный рост**: валовый надой по итогам 4 кв. 2020г. составил около 19 тыс. тонн (+17,1% год-к-году), фуражное поголовье на конец периода достигло 6 687 голов. Средняя продуктивность фуражных коров в 2020г. составила 31 кг на голову в сутки.

Агротрейдинг
Объем реализации

1 200 тыс. т

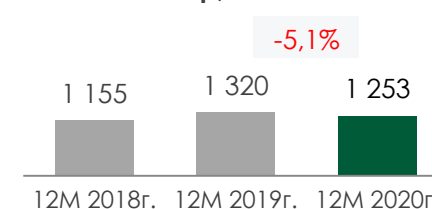
Объем реализации в сегменте «Агротрейдинг» в 2020г. составил **1 200 тыс. тонн**. Применение эффективной торговой стратегии, направленной на повышение операционной эффективности, а также положительная динамика показателей международного трейдера позволили увеличить OIBDA сегмента.

Сахарный и бакалейный трейдинг

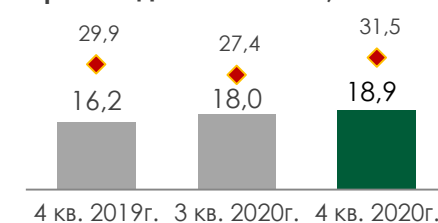
330 тыс. т

Объем продаж в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг» за 2020г. составил **330 тыс. тонн**, при этом были реализованы высокомаржинальные сделки в рамках стратегии временного арбитража, что позволило обеспечить рост OIBDA бизнес-направления.

Валовый сбор, тыс. тонн

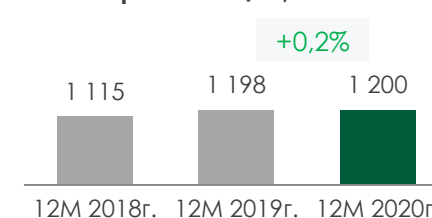


Производство молока, тыс. тонн

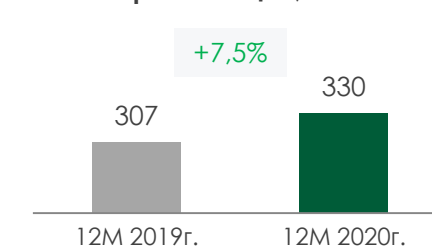


■ Производство ♦ Цена за литр, руб.

Объем реализации, тыс. тонн



Объем реализации, тыс. тонн



МЕДСИ: ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫЙ РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ



млрд руб.	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	7,8	6,2	25,0%	25,0	22,3	12,2%
Скорр. OIBDA ¹	2,8	1,9	47,9%	6,9	5,9	16,4%
Скорр. OIBDA маржа ¹	35,7%	30,1%	5,5 п.п.	27,5%	26,5%	1,0 п.п.
Скорр. чистая прибыль ¹	1,8	1,0	83,7%	3,5	2,9	18,6%
Чистый долг ²	3,2	3,4	(3,8%)	3,2	3,4	(3,8%)
Сарех ³	1,8	1,4	29,2%	5,5	4,3	27,2%
Посещ. пациентов, тыс.	2 465	2 572	(4,1%)	7 862	9 593	(18,0%)
Оказ. услуги, тыс.	4 433	4 594	(3,5%)	13 932	17 334	(19,6%)
Средний чек, тыс. руб.	3,2	2,4	29,9%	3,2	2,3	36,9%

Выручка

выросла в 4 кв. 2020г. год-к-году в связи с реализацией отложенного спроса на медицинские услуги, сформировавшегося в результате ограничений, введенных во 2 кв. 2020г. в условиях эпидемии COVID-19, возвратом к оказанию плановой медицинской помощи, перепрофилированием стационара Клинической больницы в Отрадном в инфекционный, а также с увеличением спроса на тестирование на COVID-19, развитием помощи на дому и телемедицины. Рост выручки в 2020г. год-к-году обусловлен значительным ростом среднего чека в связи с оказанием услуг по диагностике и лечению COVID-19, а также расширением амбулаторной сети в Москве и покупкой клиник в Ижевске.

Скорр. OIBDA

значительно увеличилась в 4 кв. 2020г. и в 2020г. год-к-году на фоне динамики выручки и благодаря участию в ООО «Проект Мичуринский», СП с Capital Group по строительству ЖК «Небо» на Мичуринском проспекте (эффект на OIBDA в 2020г. составил 1,6 млрд руб. по сравнению с 1,1 млрд руб. в 2019г.). При этом показатель чистый долг/скорр. OIBDA LTM остается на комфортном уровне 0,47x. **Скорр. чистая прибыль** выросла в 4 кв. 2020г. год-к-году под влиянием динамики скорр. OIBDA.

Ключевые события

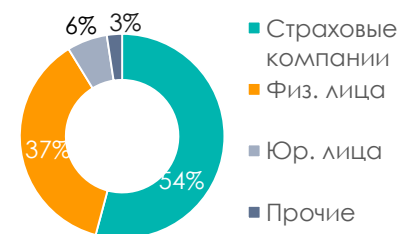
Развивается проект **централизации выполнения лабораторных исследований** и замещения аутсорсинга.

Завершается строительство **медицинского центра (МЦ) на Мичуринском проспекте общей площадью более 34 тыс. м²**, запуск которого состоится во 2П 2021г. В состав МЦ войдут клиничко-диагностический центр для детей и взрослых, дневной стационар, круглосуточный стационар с центром высокотехнологичной хирургии.

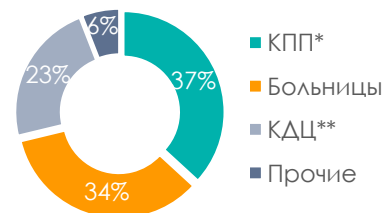
В октябре 2020г. **открыты КДЦ в Марьино** общей площадью 4 400 м² и **клиника в формате «у дома» Smart500** на улице Авиационная в Москве.

Активно растет число установок телемедицинского приложения **SmartMed** и пользование сервисами. Доля записей на прием в клиники через приложение достигает 35-40% от общего объема записей. В 2020г. количество телемедицинских консультаций увеличилось более чем в 10 раз год-к-году.

Выручка по клиентам, 4 кв. 2020г.



Выручка по активам, 4 кв. 2020г.



* Клиники первичного приема

** Клиничко-диагностические центры

¹ Корректировки на начисления, связанные с программой LTI, и на эффект от приобретения клиники в Ижевске

² С учетом займа от ООО «Проект Мичуринский» в размере 4,0 млрд рублей

³ Сарех без учета M&A

МЕДСИ: РОСТ СРЕДНЕГО ЧЕКА В СВЯЗИ С ДИАГНОСТИКОЙ И ЛЕЧЕНИЕМ COVID-19



Количество учреждений¹

49

Площадь учреждений

тыс. м²

-8,4%

Загрузка, амбулатории³

%

+4 п.п.

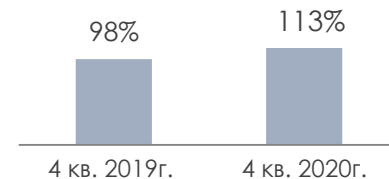
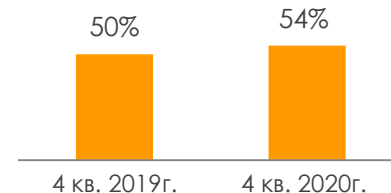
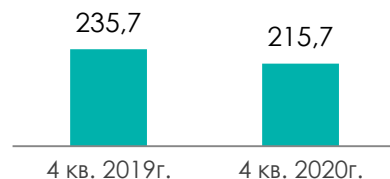
Загрузка, стационары⁴

%

+15 п.п.

Посещения пациентов²

2,5 млн



Количество врачей

3,500

Посещения пациентов

млн

-4,1%

Предоставленные услуги

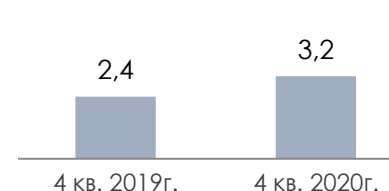
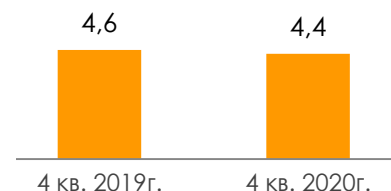
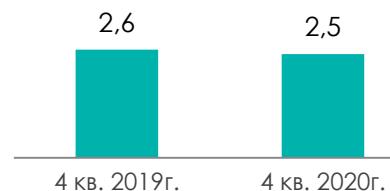
млн

-3,5%

Средний чек

тыс. руб.

+29,9%



Мощность²

5 млн
посещений

- **Рост загрузки** в силу реализации отложенного спроса, восстановления уровня активности по обычным видам деятельности на фоне дополнительной выручки по направлению диагностики и лечения COVID-19.
- **Снижение площадей** связано с программой оптимизации непрофильных активов.
- **Рост среднего чека** обусловлен ростом доли дорогостоящих услуг в амбулаторном сегменте по диагностике COVID-19 (компьютерная томография), а также высокой стоимостью среднего кейса лечения больного COVID-19 в стационаре в Отрадном.

¹ Значения в таблице здесь и далее представлены по состоянию на 31 декабря 2020г.

² Приведено значение за 4 кв. 2020г., где мощность рассчитывается как количество возможных амбулаторных посещений пациентами объектов «Медси», а посещения - как фактические посещения пациентов за указанный период.

³ Амбулатории в г. Москва.

⁴ Загрузка рассчитана исходя из многократного использования одного койко-места в рамках дневного стационара

БИННОФАРМ ГРУПП¹: ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СНИЖЕНИЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ



млрд руб.	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	6,6	4,9	35,2%	21,4	16,4	30,1%
OIBDA	2,2	1,2	81,9%	5,5	3,9	38,6%
OIBDA маржа	33,4%	23,8%	9,6 п.п.	25,5%	22,9%	2,7 п.п.
Чистая прибыль	0,8	0,4	113,2%	1,8	1,4	28,8%
Чистый долг	9,3	10,6	(12,6%)	9,3	10,6	(12,6%)

Выручка

в 4 кв. 2020г. **выросла на 35,2%** год-к-году в связи со значительным ростом госпитального сегмента (в 2,5 раза год-к-году), в том числе благодаря высоким продажам антибиотиков и препаратов, используемых для лечения COVID-19. Рост экспорта составил 7%, основные направления Узбекистан, Казахстан, Азербайджан. По итогам 2020г. **рост продаж составил 30,1%**, что также обусловлено высоким спросом на противоковидные препараты.

OIBDA

в 4 кв. 2020г. **значительно выросла** год-к-году на фоне роста выручки, контроля коммерческих и административных расходов и закупочных цен на импортную субстанцию. Аналогичные тенденции наблюдались в течение всего года и привели **к росту OIBDA на 38,6%**.

Чистая прибыль

в 4 кв. 2020г. **увеличилась на 113,2%, по итогам года на 28,8%**, преимущественно под влиянием роста OIBDA.

Чистый долг

по итогам 2020г. **год-к-году снизился** на фоне позитивного денежного потока от операционной деятельности и как результат эффективного управления оборотного капитала.

Выпуск препаратов

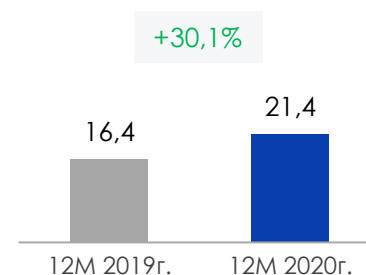
в 2020г. **рост год-к-году составил 3,8%** в связи с возросшим спросом на антибиотики и другие препараты для лечения COVID-19.

Ключевые события

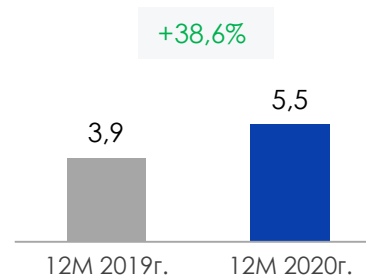
В феврале 2021г. АФК и Группа ВТБ внесли в капитал Биннофарм Групп принадлежащий им 56,2% пакет акций ОАО «Синтез». Одновременно АФК, Группа ВТБ и консорциум инвесторов в составе РКИФ, а также крупнейших ближневосточных фондов внесли 85,6% пакет акций АО «Алиум» в капитал Биннофарм Групп. В результате эффективная доля АФК совместно с Группой ВТБ в Биннофарм Групп составила 79%.

В марте 2021г. АФК приобрела 32,4% ОАО «Синтез» у АО «Национальная иммунобиологическая компания», подконтрольного корпорации «Ростех». Доля владения «Биннофарм Групп» в ОАО «Синтез» составляет 56,2%.

Выручка, млрд руб.



OIBDA, млрд руб.



Выпуск препаратов, млн шт.



¹Финансовые результаты «Биннофарм Групп» представлены путем комбинирования финансовых результатов компании АО «Алиум» и ОАО «Синтез» на основе управленческой отчетности. Финансовые результаты «Биннофарм Групп» не консолидируются в финансовой отчетности АФК «Система». Данные по чистой прибыли указаны в доле 100%.

ЭЛЕКТРОСЕТИ (БЭСК) И РЕНТНЫЕ АКТИВЫ (БИЗНЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ)



БЭСК

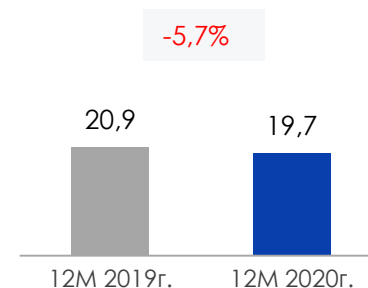
млрд руб.	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	5,1	6,0	(15,9%)	19,7	20,9	(5,7%)
OIBDA	0,7	1,7	(57,3%)	4,4	6,2	(29,4%)
OIBDA маржа	14,3%	28,2%	(13,9) п.п.	22,2%	29,6%	(7,4) п.п.
Чистая прибыль	0,0	0,7	(97,4%)	1,2	2,7	(56,5%)
Capex	1,0	1,1	(13,8%)	3,4	3,6	(4,9%)

Выручка снизилась в 4 кв. 2020г. год-к-году в результате снижения объема мощности и полезного отпуска электроэнергии в связи с сокращением потребления в нефтяном секторе по условиям сделки ОПЕК+, а также замедления экономической активности в регионе на фоне COVID-19. **Снижение выручки в 2020г.** обусловлено влиянием тех же факторов.

OIBDA снизилась в 4 кв. 2020г. год-к-году вслед за выручкой, а также из-за роста расходов, в т.ч. на оказание услуг ПАО «ФСК», расходов по оплате труда в связи с индексацией заработной платы и расходов на ремонты. Значительное влияние на снижение показателя оказало создание резерва по дебиторской задолженности в связи с неоплатой услуг рядом контрагентов. На снижение **OIBDA в 2020г.** год-к-году повлияла негативная динамика выручки при росте расходов. Позитивным фактором динамики OIBDA стало сокращение затрат на технологические потери электроэнергии.

Чистая прибыль уменьшилась в 4 кв. 2020г. год-к-году под влиянием сокращения OIBDA и снижения финансового дохода. На **снижение чистой прибыли в 2020г.** основное влияние оказала динамика OIBDA, а также рост амортизационных затрат и снижение финансового дохода.

Выручка, млрд руб.



Бизнес-Недвижимость

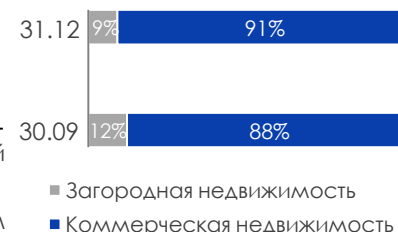
млрд руб.	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	2,2	2,3	(3,9%)	6,3	7,1	(11,4%)
Скорр. OIBDA	1,1	1,0	5,2%	2,4	4,5	(46,1%)
Скорр. OIBDA маржа	50,7%	46,3%	4,4 п.п.	38,5%	63,3%	(24,8) п.п.
Чистая прибыль	0,6	1,1	(42,9%)	1,4	3,3	(58,7%)
Чистый долг	2,7	1,1	135,5%	2,7	1,1	135,5%

Выручка в 4 кв. 2020г. и в 2020г. год-к-году снизилась в связи с завершением программы продажи коммерческой недвижимости в 2019 году.

Скорр. OIBDA **Снижение скорр. OIBDA и маржи скорр. OIBDA** год-к-году в 2020г. преимущественно связано с изменением структуры выручки в пользу менее маржинальной рентной выручки. Дополнительно на динамику **скорр. OIBDA** в 2020г. год-к-году повлияла продажа непрофильного актива во 2 кв. 2019г.

Ключевые события В рамках **проекта «Территория»** на базе приобретенных у МПТС зданий АТС планируется открытие 20 гибких офисов, общий портфель которых составит около 8 000 рабочих мест. Коворкинги центров «Территория» станут единственной сетью, объекты которой располагаются не только в центре столицы, но и за его пределами, в густо населенных жилых районах, что позволяет компаниям выбирать наилучшую локацию для своего бизнеса. Первый коворкинг сети «Территория» был открыт в ноябре 2020г.

Портфель объектов в собственности, 2020



ГОСТИНИЧНЫЕ АКТИВЫ¹ (COSMOS HOTEL GROUP)



млрд руб.	4 кв. 2020г.	4 кв. 2019г.	Год-к-году	12М 2020г.	12М 2019г.	Год-к-году
Выручка	0,6	1,2	(49,3%)	2,5	5,0	(50,0%)
Скорр. OIBDA ²	(0,2)	0,2	n/a	(0,1)	1,3	n/a
Скорр. OIBDA маржа ²	(31,4%)	15,0%	(46,3) п.п.	(3,4%)	24,9%	(28,2) п.п.
Скорр. чистый убыток ³	(0,5)	(0,1)	n/a	(1,2)	(0,2)	n/a
Чистый долг	4,1	3,5	18,2%	4,1	3,5	18,2%
Номерной фонд, шт.	4 162	4 132	0,7%	4 162	4 132	0,7%

Выручка

существенно сократилась в 2020г. год-к-году в связи с резким падением загрузки на фоне COVID-19 – большинство отелей не работали на пике пандемии. После частичного снятия запрета на работу в 3-4 кв. 2020г. значительное снижение турпотока продолжало оказывать негативное влияние на бизнес.

Скорр. OIBDA

снизилась в 2020г. вслед за падением выручки, несмотря на то, что гостиницы продолжали работать в режиме жесткой экономии с целью минимизации потерь в условиях пандемии.

Скорр. ЧИСТЫЙ УБЫТОК

Скорр. чистый убыток за период связан с негативной динамикой OIBDA.

Основные показатели

Доля выручки зарубежных отелей за 4 кв. 2020г. составила 18,8% (по сравнению с 16,0% в 4 кв. 2019г.), годовой показатель в 2020г. остался на уровне предыдущего года (22,9% против 24,1% в 2019г.)

ADR⁵ по портфелю отелей в 4 кв. 2020г. снизился на 25,6% год-к-году и составил 2,5 тыс. руб. В 2020г. ADR остался на уровне 2019г. и составил 3,6 тыс. руб. в основном за счет иностранных гостиниц (рост среднего курса евро +29%).

RevPAR⁴ по портфелю отелей на фоне обвала загрузки упал с 2,2 тыс. руб. до 1,1 тыс. руб. в 4 кв. 2020г. и с 2,4 тыс. руб. в 2019 г. до 1,3 тыс. руб. в 2020 г. соответственно.

Средняя загрузка упала на 19 п.п. до 44% ввиду существенного падения спроса на гостиничные услуги и частично сохранившихся ограничений на ведение гостиничного и ресторанного бизнеса в 4 кв. 2020. Годовой показатель загрузки в 2020г. составил 36% - снижение на 30 п.п. от уровня 2019г.

RevPar⁴, тыс. руб.



¹ Данные управленческой отчетности

² Показатели представлены без учета обесценения ОС (1,1 млрд. руб.) во 2 кв. 2020.

³ Скорр. чистый убыток представлен без учета резерва по ОНА (0,4 млрд. руб.) в 4 кв. 2020 и обесценения ОС (1,1 млрд. руб.) во 2 кв. 2020

⁴ Revenue per available room per day – выручка номерного фонда за один номер в день

⁵ Average daily rate – средняя цена за номер / ночь



АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

СИСТЕМА

Investor Relations

Тел. +7 (495) 730 66 00

www.sistema.com

ir@sistema.com