



СИСТЕМА

АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

ПАО АФК «Система» Финансовые результаты за 4 квартал 2021 года и полный 2021 год

Апрель 2022г.



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 ухудшением геополитической ситуации, быстрые технологические и рыночные изменения в сферах нашей деятельности, влияние пандемии COVID-19 на макроэкономическую ситуацию на рынках присутствия и финансовые результаты АФК «Система» и ее дочерних и зависимых компаний, а также многие другие риски, непосредственно связанные с ПАО АФК «Система» и его деятельностью.



ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ КОРПОРАЦИИ

ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА БИЗНЕСА ЗА СЧЕТ СИЛЬНОЙ ДИНАМИКИ ПУБЛИЧНЫХ И НЕПУБЛИЧНЫХ АКТИВОВ



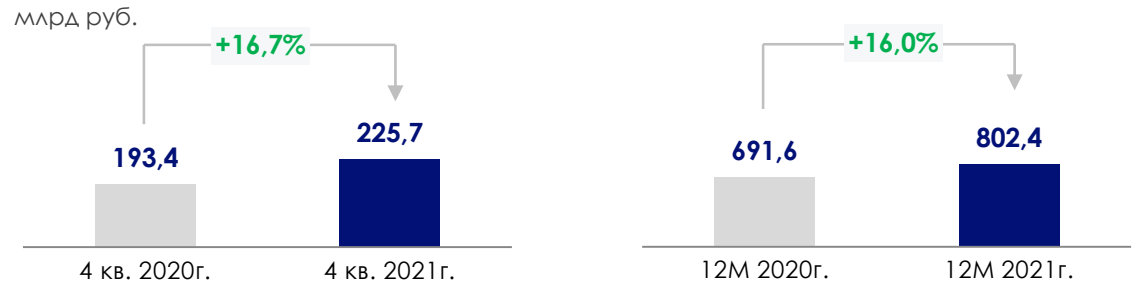
Результаты Группы

- **Ускорение темпов роста выручки** по итогам 2021г. благодаря сильным результатам МТС, Segezha Group и А/х «СТЕПЬ», а также консолидации результатов «Биннофарм Групп».
- **Высокий темп роста OIBDA** на фоне динамики МТС, Segezha Group и А/х «СТЕПЬ».

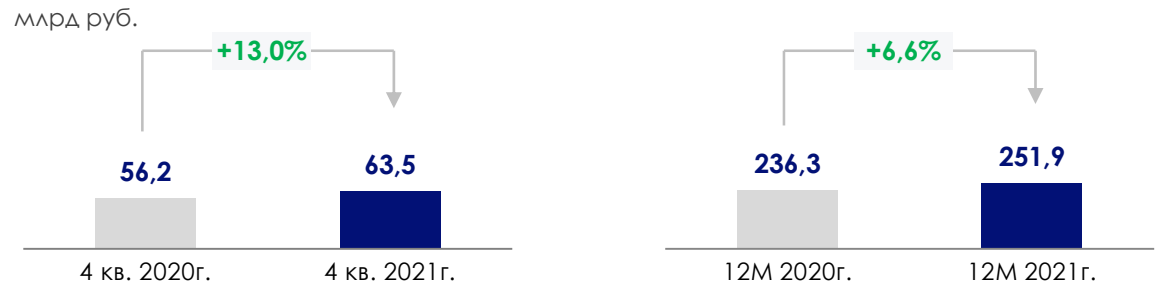
Ключевые события 4 кв. 2021г. и после отчетной даты

- АФК «Система» **осуществила продажу 8,7% пакета акций Segezha Group** компании Bonum Capital Ltd за 150 млн долл США. (11 млрд руб.)
- Корпорация **выкупила принадлежащую финансовому партнеру долю в уставном капитале «Биннофарм Групп»** на сумму 9,1 млрд руб. В результате сделки эффективная доля в «Биннофарм Групп» увеличилась до 75,3%.
- **Корпорация полностью исполнила запущенную в 2019г. программу обратного выкупа на 7 млрд руб.**, выкупив 315,2 млн обыкновенных акций Корпорации, что составило 3,3% от уставного капитала АФК «Система».
- АФК «Система» **присоединилась к инициативе по созданию Национального ESG-Альянса**. Миссия Альянса — содействие переходу к устойчивой модели развития экономики.
- АФК «Система» **вошла в тройку лидеров ESG-рэнкинга публичных финансовых компаний** России по версии Национального Рейтингового Агентства.

Консолидированная выручка

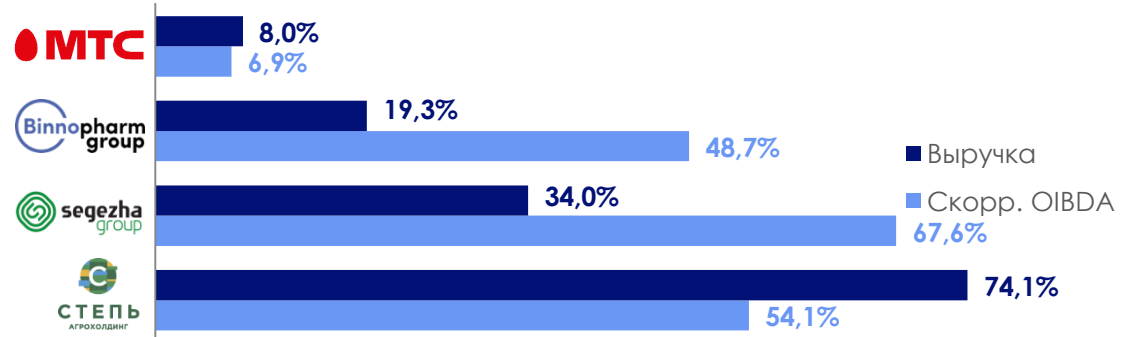


Скорр. OIBDA¹



Лидеры роста

12М 2021г. (год к году)



Здесь и далее данные корпоративного центра представлены на основе управленческой отчетности. Итоговая сумма может не сходиться за счет округлений.

(1) Здесь и далее см. Приложение А Пресс-релиза по финансовым результатам за 4 кв. 2021г.

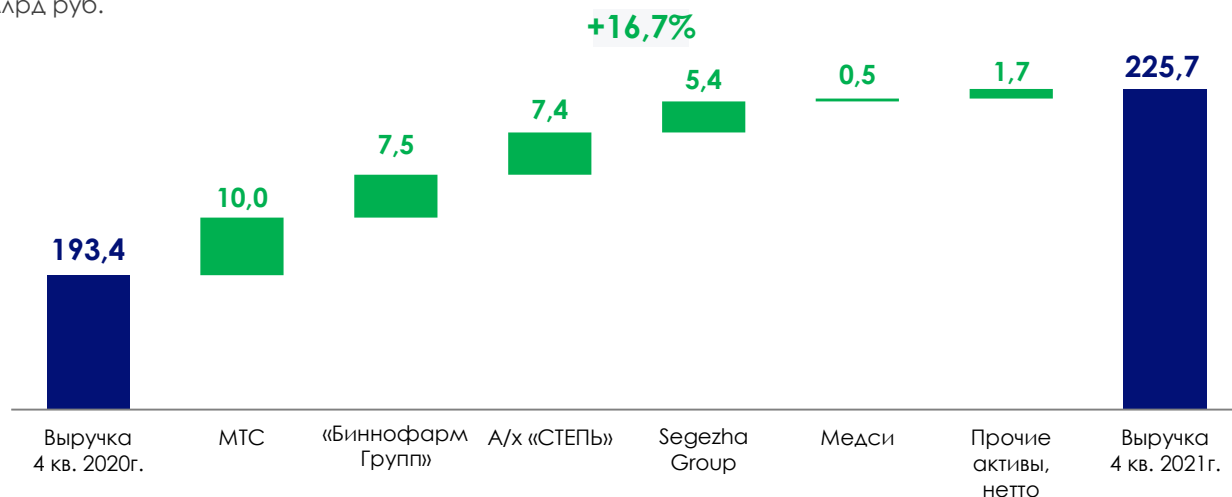
(2) Включая общий объем заимствований, за вычетом денежных средств и их эквивалентов на уровне Корпоративного центра.

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР ЗА 4 КВ. 2021г.



Выручка в 4 кв. 2021г.¹

млрд руб.

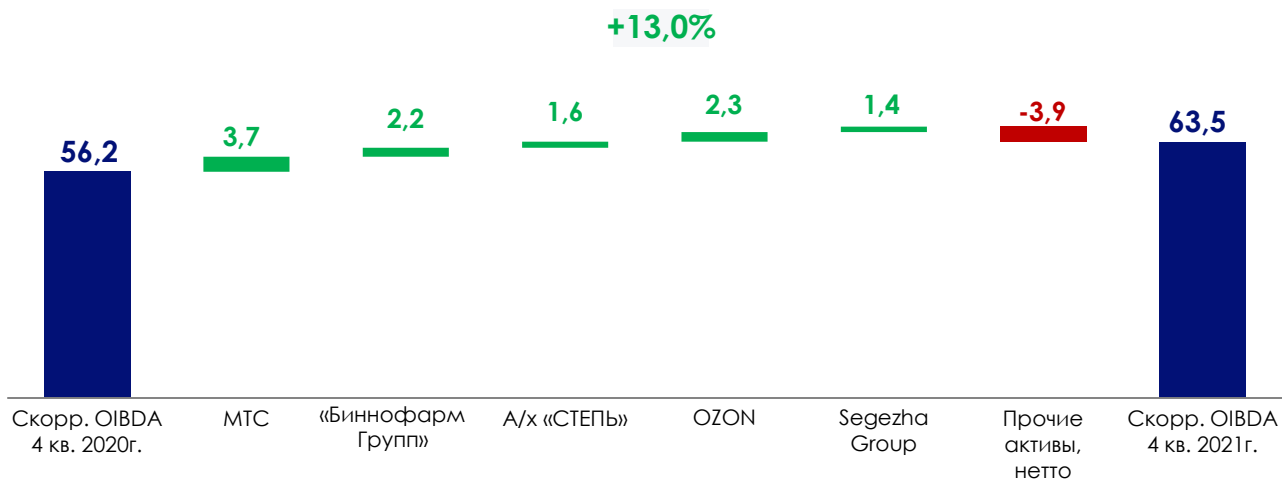


МТС: сохранение высоких темпов роста выручки и OIBDA за счет роста потребления услуг связи и интернет-трафика, сервисов экосистемных направлений, в том числе финтех и медиа, а также благодаря увеличению объемов продаж мобильных телефонов и аксессуаров и росту эффективности работы розничной сети.

А/х «СТЕПЬ»: значительный рост выручки и OIBDA благодаря рекордному объему урожая; положительной динамике цен реализации с/х продукции; увеличению показателей международного аготрейдера; росту численности высокопродуктивного поголовья и увеличению валового надоя; развитию новых направлений: экспорта нишевых с/х культур, производства фасованных сыров, дистрибуция молочной продукции и растительных альтернатив.

Скорр. OIBDA в 4 кв. 2021г.¹

млрд руб.



Segezha Group: рост выручки и OIBDA преимущественно под влиянием роста цен на все виды продукции компании, а также за счет повышения эффективности собственной лесозаготовки и производительности.

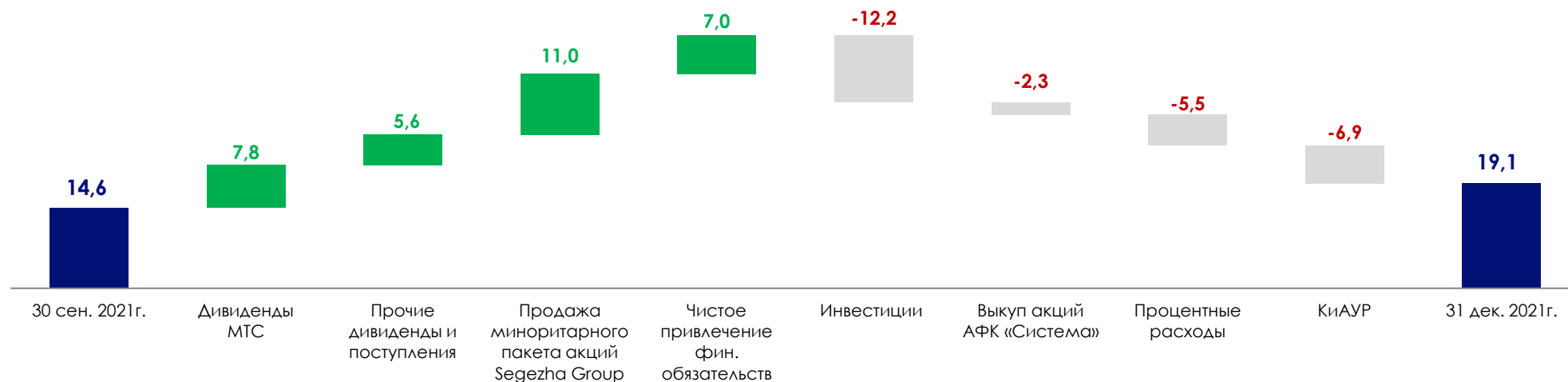
«Биннофарм Групп»: двузначный рост выручки за счет усиления присутствия продуктов «Биннофарм Групп» в различных сегментах фармацевтического рынка.

(1) Финансовые результаты «Биннофарм Групп» консолидируются в финансовой отчетности АФК «Система» с 25.06.2021г.

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА



млрд руб.



Дивиденды и поступления в 4 кв. 2021г. составили 13,3 млрд руб.:

- +7,8 млрд руб. – МТС;
- +2,3 млрд руб. – А/х «Степь»;
- +1,7 млрд руб. – Etalon Group;
- +1,3 млрд руб. – «Биннофарм Групп»;
- +0,2 млрд руб. – прочие активы.

Объем инвестиций в 4 кв. 2021г. составил 12,2 млрд руб.:

- 9,1 млрд руб. – инвестиции в фармацевтические активы;
- 3,1 млрд руб. – прочие нетто инвестиции, включая инвестиции в перспективные проекты и стартапы через платформу фондов.

Основной монетизацией в 4 кв. 2021г. стала сделка по продаже миноритарного пакета акций Segezha Group (8,7%) компании Bonum Capital (11 млрд руб.).

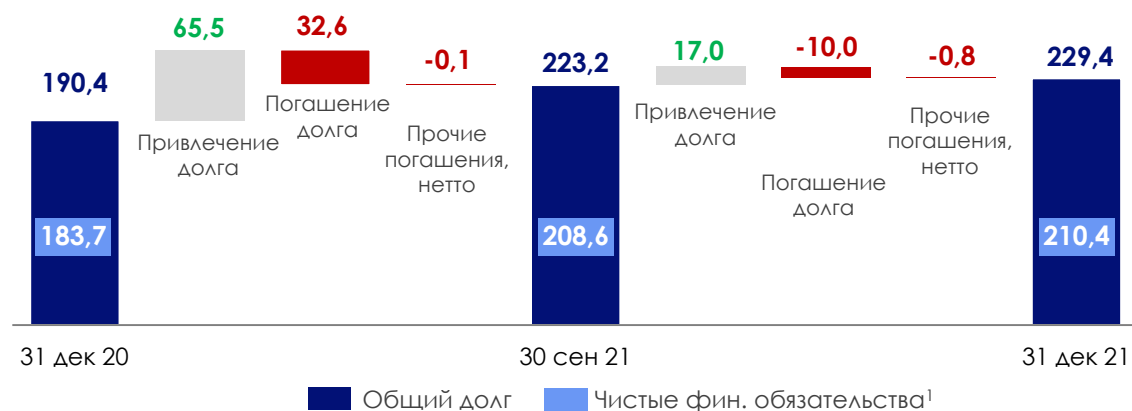
Изменение размера **финансовых обязательств** обусловлено выпуском облигаций серий 001P-23 (5 млрд руб.) и привлечением банковских кредитов (12 млрд руб.), а также погашением банковских кредитов на сумму 10 млрд руб.

ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА



Финансовые обязательства Корпоративного центра

млрд руб.

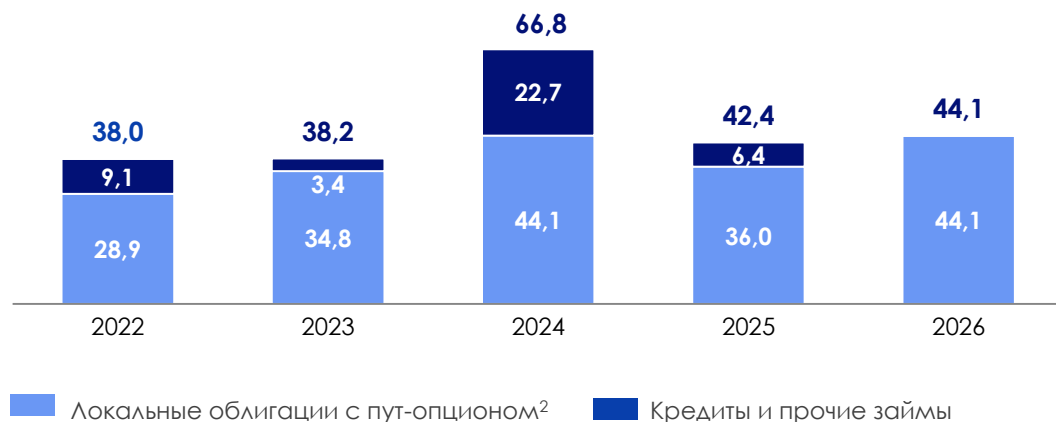


- На конец 4 кв. 2021г. финансовые обязательства Корпорации увеличились до **229,4 млрд руб.** в связи с размещением рублевых облигаций.
- По состоянию на 31 декабря 2021г. доля рублевого финансирования составляет **100%** долговых обязательств Корпоративного центра.
- Доля облигаций в долговом портфеле выросла с 66% на конец 4 кв. 2020г. до **82%** на конец 4 кв. 2021г. Средневзвешенная ставка по облигационному портфелю составила **7,8%**.

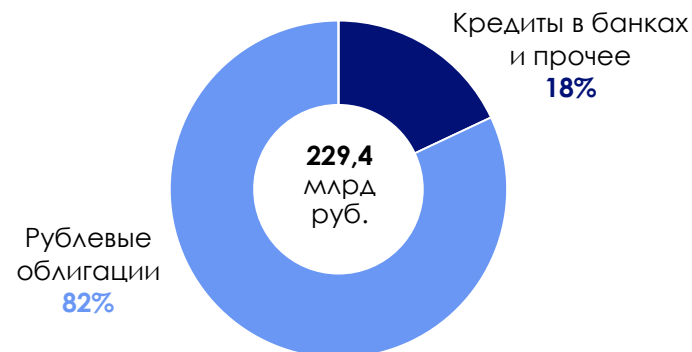
Комфортный график погашения

млрд руб.

По состоянию на 31 декабря 2021г.



Структурный анализ долгового портфеля



(1) Включая общий объем заимствований, за вычетом денежных средств и их эквивалентов на уровне Корпоративного центра.

(2) Рублевые облигации 001P-01/06/09/10 с пут-опционом в 2022г.; 001P-04/11/14/16/18 – в 2023г.; 001P-05/08/12/13/15 – в 2024г.; 001P-07/17/19 – в 2025г.; 001P-20/21/22/23 – в 2026г.

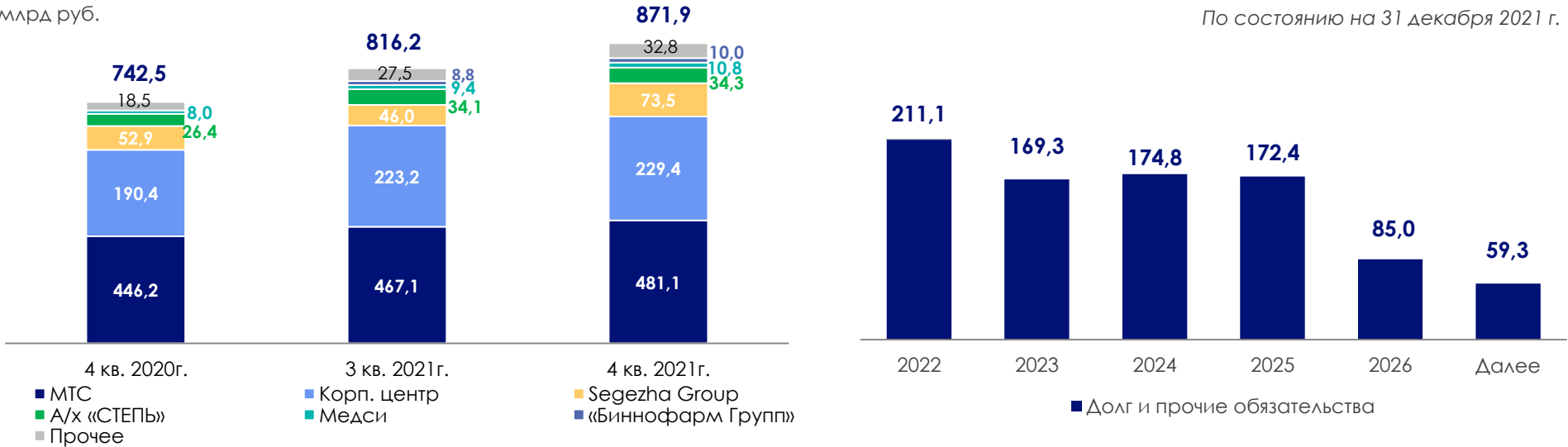
КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА



Консолидированные финансовые обязательства: заемщики и график погашения¹

млрд руб.

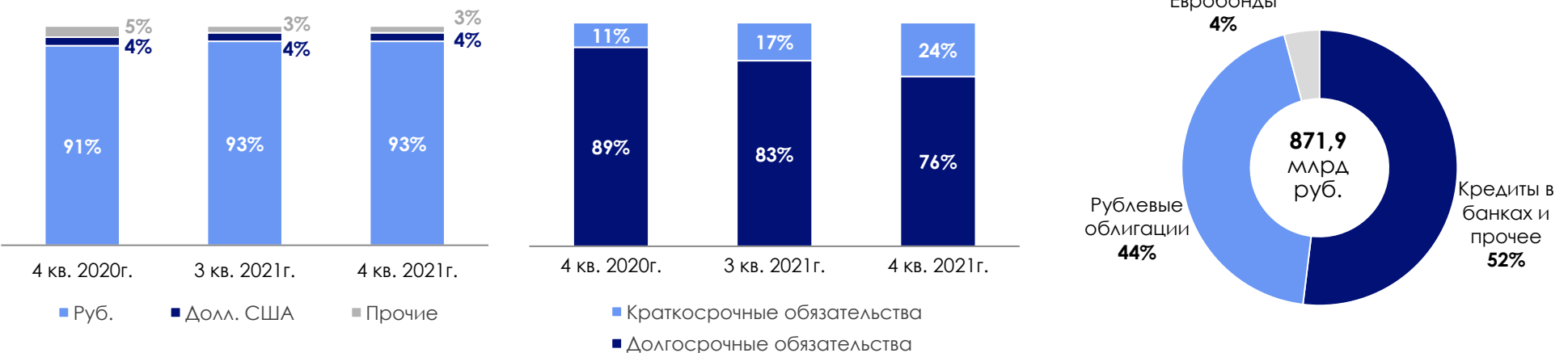
По состоянию на 31 декабря 2021 г.



Структурный анализ долгового портфеля¹

млрд руб.

По состоянию на 31 декабря 2021 г.



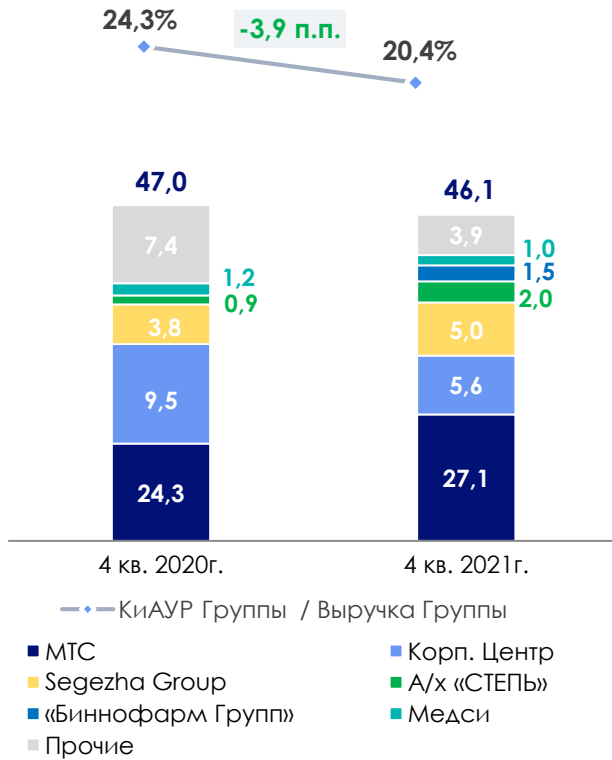
(1) Включая финансовые обязательства Корп. центра, финансовый лизинг и общий объем привлеченных средств портфельных компаний.

КОММЕРЧЕСКИЕ И АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РАСХОДЫ



КиАУР Группы¹

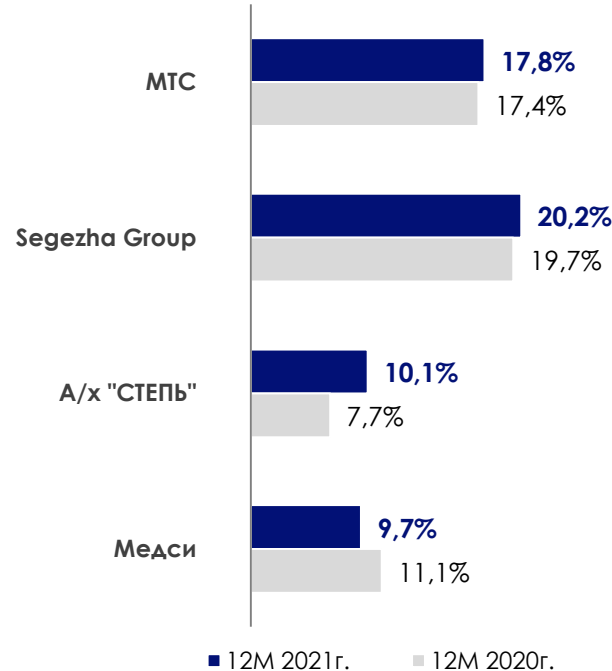
млрд руб.



КиАУР Группы в 4 кв. 2021г. снизились преимущественно благодаря уменьшению расходов Корп. центра. На динамику расходов Группы повлияло увеличение КиАУР ее ключевых публичных активов и начало консолидации результатов «Биннофарм Групп». КиАУР МТС выросли за счет начислений по обновленной опционной программе вознаграждения менеджмента и роста рекламных расходов на продвижение экосистемных продуктов; КиАУР Segezha увеличились в основном из-за расходов, связанных с проведением сделок М&А. Показатель **КиАУР к выручке Группы** снизился на 3,9 п.п. год к году до **20,4%**.

КиАУР портфельных компаний¹

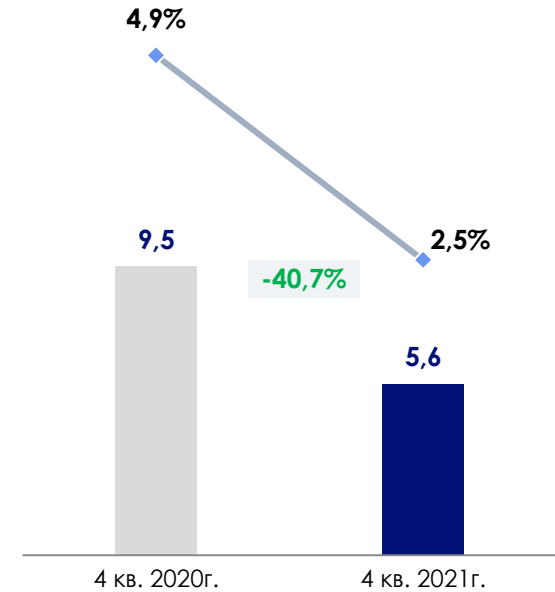
КиАУР / Выручка, %



Показатели **КиАУР к выручке** в большинстве активов **выросли** в 2021г. Увеличение этого показателя в Segezha Group преимущественно обусловлено ростом ФОТ из-за расходов по вознаграждению менеджмента за наступление события ликвидности (IPO) в общей сумме 2,0 млрд руб.; в А/х «Степь» динамика связана с введением экспортной пошлины на зерновую продукцию компании и с ростом вклада трейдинговых подразделений в выручку.

КиАУР корпоративного центра¹

млрд руб.



КиАУР КЦ и отношение КиАУР КЦ к выручке Группы в 4 кв. 2021г. снизились год к году в связи со снижением зарплатного фонда и дополнительных вознаграждений по сделкам.

(1) Источник: по данным управленческой отчетности.



РЕЗУЛЬТАТЫ КЛЮЧЕВЫХ АКТИВОВ

МТС: УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ



млрд руб.	4 кв. 2021г.	4 кв. 2020г.	год к году	12М 2021г.	12М 2020г.	год к году
Выручка	143,7	133,7	7,5%	534,4	494,9	8,0%
Скорр. OIBDA	55,8	52,1	7,1%	229,8	214,9	6,9%
Скорр. OIBDA маржа	38,8%	39,0%	(0,2) п.п.	43,0%	43,4%	(0,4) п.п.
Скорр. чистая прибыль ¹	6,8	6,9	(1,3%)	31,8	31,8	0,3%
Чистый долг ²	440,5	360,8	22,1%	440,5	360,8	22,1%
Capex	23,5	33,2	(29,4%)	111,7	97,4	14,7%

Выручка

В 4 кв. 2021г. и за 12М 2021г. **увеличилась год к году** за счет роста потребления услуг связи и интернет-трафика, сервисов экосистемных направлений, в том числе финтех и медиа, а также благодаря увеличению объемов продаж мобильных телефонов и аксессуаров.

Скорр. OIBDA

В 4 кв. 2021г. и за 12М 2021г. **выросла год к году** вслед за выручкой, в том числе вследствие роста доходов телеком сегмента, продвижения сервисов OTT-платформы и улучшения операционной эффективности розничной сети. По итогам 2021г. OIBDA выросла, в том числе под влиянием повышения спроса на финансовые услуги, восстановления индустрии развлечений и обновления продуктового портфеля.

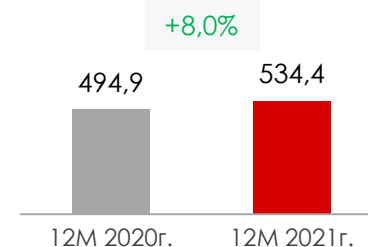
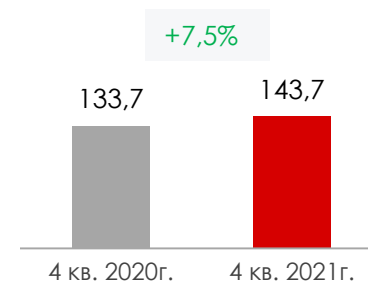
Скорр. чистая прибыль

В 2021г. **осталась на уровне прошлого года** под влиянием возросших амортизационных отчислений ввиду увеличения капитальных вложений и сделок M&A, повышения процентных расходов на фоне роста ключевой ставки, а также роста курсовых разниц и операций с деривативами.

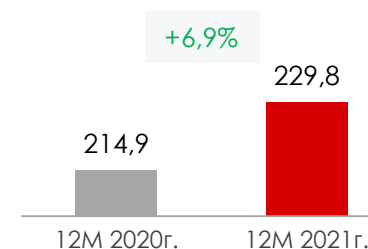
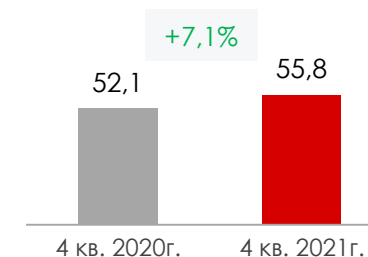
Capex

В 2021г. **вырос год к году** в основном за счет увеличения инвестиций в развитие сетей для расширения емкости стандарта LTE, а также за счет роста инвестиций в новые направления в рамках развития экосистемы.

Выручка, млрд руб.



Скорр. OIBDA, млрд руб.



Дивиденды / обратный выкуп акций

В ноябре 2021г. завершилась выплата дивидендов за 1 полугодие 2021г. в размере **10,55 руб.** на одну обыкновенную акцию МТС (21,1 руб. на АДРВ 2021 году закончила свое действие текущая дивидендная политика. Вопрос о возможности выплаты дивидендов в 2022 году будет рассматриваться корпоративными органами управления МТС в надлежащие сроки. В декабре 2021 года МТС завершила выкуп акций в связи с проведенным 30 сентября 2021 года ВОСА³. Всего **в 4 кв. МТС выкупила 28,5 млн обыкновенных акций на сумму 9,3 млрд руб.**

В феврале 2022г. **МТС закрыла сделку по приобретению VisionLabs B.V за 6,5 млрд руб.** VisionLabs — один из мировых лидеров в области создания продуктов на базе компьютерного зрения и машинного обучения. Более 1,7 млн камер по всему миру используют программное обеспечение VisionLabs. Выручка VisionLabs по итогам 2020г. превысила 1,1 млрд руб.

В феврале 2022г. **МТС инвестировала 740 млн руб. в капитал ООО «ЮрентБайк.ру» («Юрент»), лидера рынка краткосрочной аренды самокатов в России,** в целях расширения спектра услуг экосистемы МТС. Сделка осуществлена в виде участия в раунде «Юрент» по привлечению инвестиций на сумму более 2,0 млрд руб.

Ключевые события

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

(2) Здесь и далее чистый долг включает финансовый лизинг.

(3) Внеочередное общее собрание акционеров. Владельцы обыкновенных акций МТС, проголосовавшие против или воздержавшиеся от голосования по отдельным вопросам о реорганизации на ВОСА, имели право предъявить свои акции к выкупу.

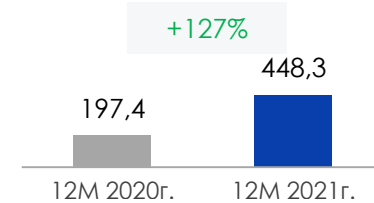
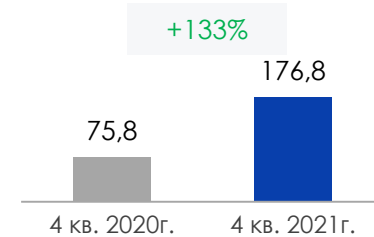
OZON: РОСТ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТФОРМЫ И РАЗВИТИЕ НОВЫХ СЕРВИСОВ



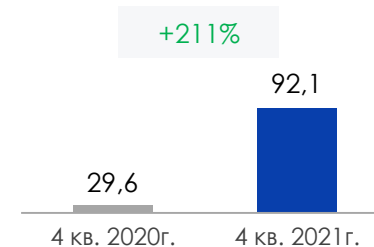
Ключевые события 4 кв. 2021г.:

- **GMV, вкл. услуги¹** достиг **176,8 млрд руб.**, показав рост **133%** год к году в **4 кв. 2021г.** GMV вкл. услуги за **12М 2021г.** достиг **448,3 млрд руб.**, рост составил **127%** год к году. Одним из ключевых драйверов является рост количества заказов: количество заказов увеличилось на **211%** год к году и превысило **92 млн** в 4 кв. 2021г., в том числе за счет роста лояльности и вовлеченности клиентов. Частотность заказов на покупателя выросла в **на 61% год к году** до **8,7х**. В 2021 году компания успешно провела сезонную кампанию «Мегараспродажи», которая включала «День холостяка» и «Черную пятницу» с **рекордными дневными оборотами в 6 и 5 млрд руб.** соответственно.
- **База активных покупателей²** по состоянию на 4 кв. 2021г. увеличилась почти **вдвое, достигнув 25,6 млн** по сравнению с 13,8 млн в 4 кв. 2020г. благодаря быстрой и надежной доставке и расширению ассортимента. Ozon продемонстрировал высокие показатели когорт, повышение лояльности клиентов к бренду, а также ускорение органического роста клиентской базы. Такого роста платформы позволяет достигать развитая логистическая и складская инфраструктура: по состоянию на конец 2021г. общая складская площадь Ozon составила почти **1 млн кв. м**. Благодаря развитым фулфилмент- и логистическим мощностям, Ozon успешно справился с высоким потоком заказов в пик сезона.
- В 4 кв. 2021г. **количество активных продавцов³** на платформе выросло более чем в **3.5** раза год к году, достигнув значения в более чем **90 000** продавцов. Значительный рост базы продавцов связан с активным развитием логистических и фулфилмент-сервисов, разнообразием предлагаемых моделей маркетплейсов, а также уникальными инструментами и сервисами для развития бизнеса продавцов.
- В 2021г. **доля Ozon Marketplace GMV⁴** достигла **64.8%** по сравнению с 47.8% в 2020г. Ассортимент площадки расширился более, чем в более чем 7 раз год к году, превысив **80 млн SKU** по состоянию на 31 декабря 2021г.
- В 2021г. Ozon продолжил развивать финтех-продукты, в том числе платежные инструменты Ozon.Card и Ozon.Счёт и продукты кредитования покупателей и продавцов. Так, например, количество владельцев дебетовой карты Ozon.Card увеличилось в 2021г. более чем **в 4 раза** и приблизилось к уровню **в 2 млн** клиентов.
- **E-grocery сервис Ozon fresh** в 2021г. успешно **начал региональное развитие**, выйдя за пределы Московского региона. Сейчас, помимо столицы, сервис работает еще в восьми городах России.

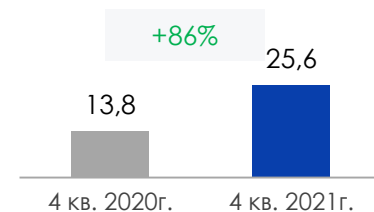
GMV, вкл. услуги, млрд руб.



Количество заказов, млн



Количество активных покупателей, млн



Финансовые результаты Ozon не консолидируются в финансовой отчетности АФК «Система».

(1) 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.

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

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

(4) 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.

SEGEZHA GROUP: ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ФОНЕ РОСТА ЦЕН И ПРОИЗВОДСТВА



млрд руб.	4 кв. 2021г.	4 кв. 2020г.	год к году	12М 2021г.	12М 2020г.	год к году
Выручка	24,2	18,8	28,5%	92,4	69,0	34,0%
OIBDA	7,5	6,2	22,1%	29,3	17,5	67,6%
OIBDA маржа	31,2%	32,8%	(1,6) п.п.	31,6%	25,3%	6,3 п.п.
Чистая прибыль/(убыток)	2,9	4,1	(28,1%)	12,0	(1,3)	н.п.
Чистый долг	60,9	49,2	23,7%	60,9	49,2	23,7%
Сарех	10,2	2,2	361,3%	23,1	11,7	98,1%
% валютн. выручки	73,2%	70,8%	2,4 п.п.	74,5%	72,0%	2,5 п.п.
% собств. лесообеспечения	90,3%	86,6%	4,7 п.п.	83,8%	80,2%	3,6 п.п.
Лесозаготовка, тыс. куб. м	1 438,2	1 238,2	19,8%	5 264,6	5 770,6	9,6%

Выручка

В 4 кв. 2021г. и за 12М 2021г. **выросла год к году**, на фоне увеличения объемов производства и позитивной динамики цен на ключевую продукцию.

OIBDA

В 4 кв. 2021г. и за 12М 2021г. **увеличилась год к году** преимущественно под влиянием роста цен на все виды продукции компании, а также за счет повышения эффективности собственной лесозаготовки и производительности. В 2021г. **скорр. чистая прибыль составила 12,0 млрд руб.** против убытка в размере 1,3 млрд руб в 2020г.

САРЕХ

В 4 кв. 2021г. **увеличился год к году**, инвестиции были направлены на реализацию утвержденной стратегии развития компании, в частности, на покупку проекта по строительству целлюлозно-бумажного комбината в Красноярском крае, модернизацию Сеgezжского ЦБК и Сокольского ЦБК, расширение Вятского фанерного комбината, строительство котельной и пеллетного завода в Соколе, а также модернизацию Онежского ЛДК.

ЧИСТЫЙ ДОЛГ

В 4 кв. 2021г. **увеличился год к году** на фоне выплат денежных средств, в том числе по сделкам M&A (ЗАО «НАХК») и ООО «Интер Форест Рус»).

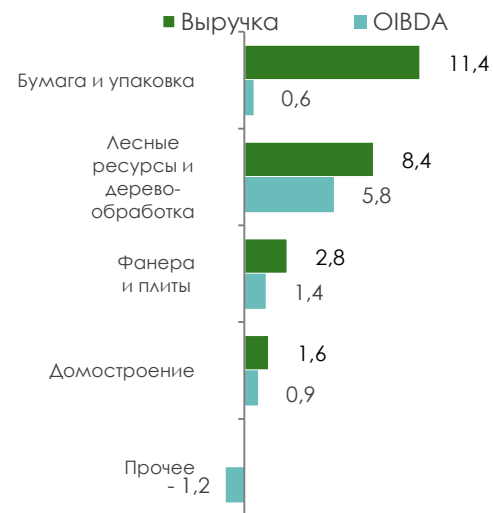
Ключевые события

В декабре 2021г. **Segezha Group завершила сделку по приобретению ООО «Интер Форест Рус» (ИФР)**. В ИФР входит 24 лесопромышленных актива в Красноярском крае и Иркутской области, а также значительные объемы лесных ресурсов. Сделка позволит Segezha Group удвоить расчетную лесосеку до 22,7 млн куб. м и стать одним из крупнейших арендаторов лесного фонда в мире.

В ноябре-декабре 2021г. **Segezha Group приобрела готовую проектную документацию для реализации стратегического проекта по строительству ЦБК «Сеgezжа Восток»** в Красноярском крае, а также соответствующий приоритетный инвестиционный проект на общую сумму 4,3 млрд руб., в рамках которых компания имеет приоритетное право на получение до 4,3 млн куб. м расчетной лесосеки.

В январе 2022г. **Segezha Group завершила выплату промежуточных дивидендов за 9М 2021г.** в размере 6,6 млрд руб., или 0,42 руб. на акцию.

Выручка и OIBDA по сегментам за 4 кв. 2021г., млрд руб.



Выручка и OIBDA по сегментам за 12М 2021г., млрд руб.



SEGEZHA GROUP: РОСТ ПРОИЗВОДСТВА НА КЛЮЧЕВУЮ ПРОДУКЦИЮ



Тенденции в ключевых сегментах

Мешочная бумага

В 4 кв. 2021г. **производство бумаги** Segezha Group осталось **практически на уровне 4 кв. 2020г.** (-0,9% год к году) и составило 94,3 тыс. тонн. Объем продаж бумаги за период также практически не изменился год к году и составил 68,5 тыс. тонн.

Бумажные мешки

В 4 кв. 2021г. **объем производства бумажных мешков и пакетов вырос** на 12,9% год к году до 319,7 млн шт. благодаря реализации инвестиционной программы и установке новых мощностей. Segezha Group реализовала 354,8 млн шт. бумажных мешков, +25,1% год к году, за счет развития сегмента потребительской упаковки и расширения производственных мощностей.

Фанера

В 4 кв. 2021г. **производство березовой фанеры составило 50,1 тыс. куб. м** (+6,0% год к году). Объем продаж в 4 кв. 2021г. составил 38,0 тыс. куб. м, что на 28,9% ниже 4 кв. 2020г. Сокращение продаж происходило на фоне снижения сезонной активности в зимний период, при этом в аналогичный период прошлого года высокий уровень продаж Компании был связан с реализацией складских запасов.

Пило-материалы

В 4 кв. 2021г. **производство пиломатериалов выросло на 5,0% год к году** до 315,4 тыс. куб. м, в том числе благодаря результатам консолидации активов АО «Новоенисейский ЛХК» с 15 сентября 2021г. Объем продаж пиломатериалов остался практически на уровне прошлого года: -0,4% год к году. Цены на пиломатериалы в отчетном периоде демонстрировали рост на 61% год к году на фоне высокого спроса в строительной отрасли, существенного роста цен на сырье, а также глобального роста расходов на логистику.

КДК и домокомплекты

В 4 кв. 2021г. **производство КДК и домокомплектов снизилось на 28,5% год к году в связи с остановкой для проведения капремонта на Сокольском ДОК.** Продажи год к году в отчетном периоде также снизились на 26,3% на фоне снижения строительной активности в зимний период, а также в связи с высоким уровнем продаж в 4 кв. 2020г. в результате реализации складских запасов.

Продажи

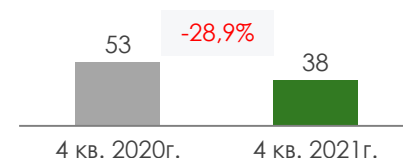
Мешочная бумага¹, тыс. тонн



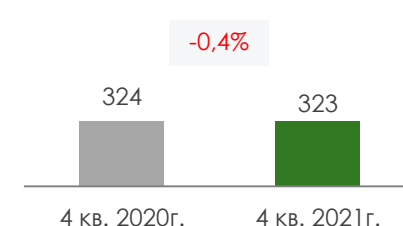
Бумажные мешки², млн шт.



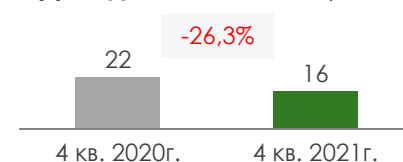
Фанера, тыс. куб. м



Пиломатериалы³, тыс. куб. м



КДК и домокомплекты, тыс. куб. м



(1) Около 42% произведенной бумаги было поставлено на собственные конвертинговые мощности для производства бумажной упаковки.

(2) Включая 37,8 млн шт. потребительских бумажных пакетов.

(3) Включая пиломатериалы, произведенные на Сокольском ДОК.

ГРУППА «ЭТАЛОН»: РЕКОРДНЫЕ ПРОДАЖИ В 2021 ГОДУ НЕСМОТРЯ НА ВРЕМЕННО ОГРАНИЧЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Рост средней
цены¹

+27%

Рекордные
новые
продажи²

84,4
млрд руб.

Пополнение
портфеля
проектов³

1,9
млн м²

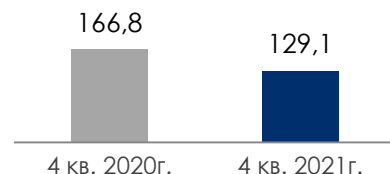
Ввод в
эксплуатацию⁴

421
тыс. м²

Новые продажи

тыс. м²

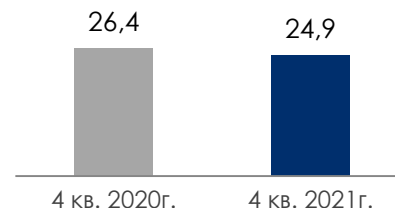
-22,6%



Новые продажи

млрд руб.

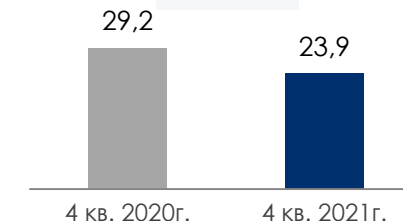
-5,9%



Денежные поступления

млрд руб.

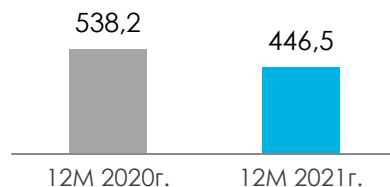
-18,2%



Новые продажи

тыс. м²

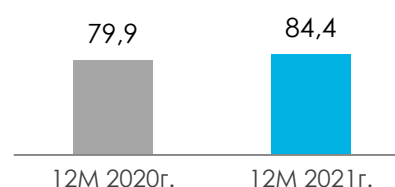
-17,0%



Новые продажи

млрд руб.

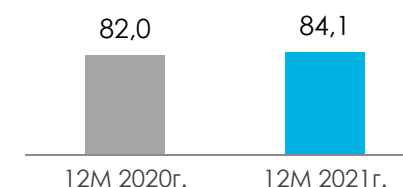
+5,6%



Денежные поступления

млрд руб.

+2,6%



- По итогам 12 месяцев 2021 года Группа «Эталон» установила новый рекорд по стоимости заключенных контрактов и денежным поступлениям, в том числе за счёт выхода в продажу новых привлекательных проектов в высоком ценовом сегменте. Оба показателя превысили 84 млрд руб.
- Результаты четвертого квартала объясняются по-прежнему ограниченной витриной продаж и высокой базой 4 квартала 2020 года. В конце 2020 года спрос на недвижимость был особенно активным в связи со снятием ограничительных мер, а также анонсированным в ноябре 2020 года первым продлением субсидированной ипотечной программы до середины 2021 года.
- Для обеспечения дальнейшего роста продаж в 2022 году компания намеренакратно увеличить объем запусков в продажу и продолжить реализацию программы приобретения. В 2021 году Компания уже расширила портфель проектов за счет приобретения новых проектов в Санкт-Петербурге, Москве и в двух новых регионах: Новосибирской области и Омске. Общая продаваемая площадь приобретённых проектов в 2021 году — 1,9 млн м².

(1) Рост средней цены за 12М 2021г. (год к году).

(2) Новые продажи за 12М 2021г.

(3) Общая ожидаемая продаваемая площадь приобретённых проектов в Санкт-Петербурге, Москве, Новосибирске и Омске.

(4) Ввод в эксплуатацию за 12М 2021г.

А/Х «СТЕПЬ»: РЕКОРДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВЫРУЧКИ И OIBDA И ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ



Млрд руб. ¹	4 кв. 2021г.	4 кв. 2020г.	год к году	12 М 2021г.	12 М 2020г.	год к году
Выручка	17,9	10,5	69,9%	57,2	32,8	74,1%
Скорр. OIBDA ²	6,0	4,4	35,7%	14,4	9,3	54,1%
Скорр. OIBDA маржа	33,6%	42,0%	(8,4) п.п.	25,1%	28,4%	(3,3) п.п.
Скорр. чистая прибыль/(убыток)	3,8	2,3	66,1%	7,5	3,9	92,0%
Чистый долг	31,8	25,4	24,9%	31,8	25,4	24,9%
CAPEX ³	0,9	0,7	25,9%	4,2	2,5	64,2%

Выручка

В 4 кв. 2021г. и за 12М 2021г. **выросла** год к году преимущественно под влиянием:

- увеличения валового сбора в сегменте «Растениеводство»;
- применения эффективной стратегии продаж в сегменте «Агротрейдинг» и интенсивного развития международного агротрейдинга, а также запуска направления «Трейддинг нишевыми культурами»;
- увеличения объема производства молока в сегменте «Молочное животноводство»;
- развития новых направлений бизнеса – производства фасованных сыров, дистрибуции молочной продукции и растительных альтернатив.

Скорр. OIBDA

В 4 кв. 2021г. и за 12М 2021г. **увеличилась** год к году в основном за счет:

- повышения операционной эффективности и роста урожайности;
- положительной динамики цен реализации с/х продукции;
- увеличения показателей международного агротрейдера;
- роста численности высокопродуктивного поголовья и увеличения валового надоя;
- развития новых направлений: экспорта нишевых с/х культур, производства фасованных сыров, дистрибуции молочной продукции и растительных альтернатив.

CAPEX

В 2021г. **увеличился** год к году. Основной объем капитальных вложений был направлен на реализацию проектов по строительству и модернизации молочно-товарных комплексов, приобретение сельскохозяйственной техники и развитие логистической инфраструктуры.

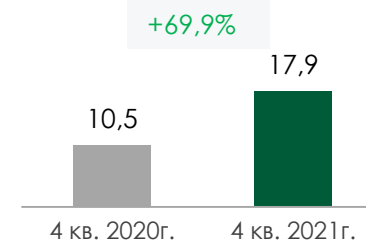
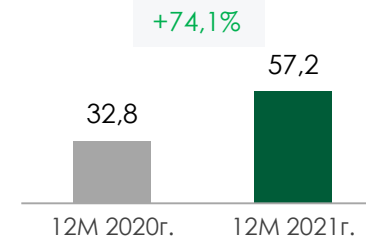
Чистый долг

В 2021г. **увеличился** год к году за счет реализации проектов по выходу во вторичные переделы.

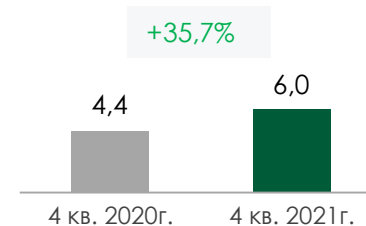
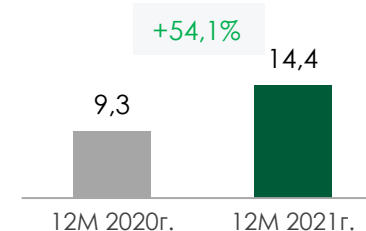
Ключевые события

- В 2021г. Агрохолдинг собрал рекордный урожай более 1,8 млн тонн.
- Компания подтвердила свое лидерство в России по уровню эффективности молочного животноводства, также был запущен новый молочный комплекс в Краснодарском крае на 3 000 голов фуражного поголовья.
- В 2021г. было создано новое направление бизнеса – трейдинг нишевыми культурами, в котором Агрохолдинг «СТЕПЬ» занял лидирующую позицию в России.

Выручка, млрд руб.



Скорр. OIBDA, млрд руб.



(1) RZ Agro отражается в отчетности по МСФО А/Х «СТЕПЬ» как инвестиция в совместное предприятие. Финансовые результаты А/Х «СТЕПЬ» представлены с учетом выбытия АГК «Южный» в мае 2020г.

(2) Корректировки на начисления, связанные с программой ЛП. Включая эффект от приобретения дочерних компаний в 2020г.

(3) Capex без учета инвестиций в M&A.

А/Х «СТЕПЬ»: РЕКОРДНЫЙ УРОЖАЙ, РОСТ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ЛИДЕРСТВО В НОВЫХ СЕГМЕНТАХ



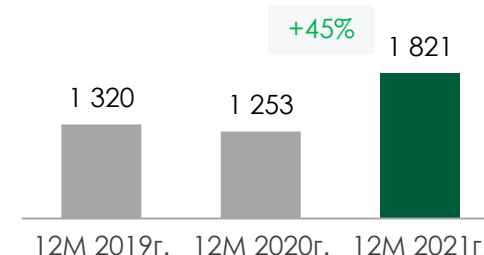
Тенденции в ключевых сегментах

Растениеводство
Земельный банк

578 тыс. га

В 2021г. Агрохолдинг «СТЕПЬ» получил **рекордный урожай**: валовый сбор составил более **1,8 млн тонн**, что на 45% выше показателя 2020г. Высокий уровень урожая достигнут благодаря эффективной работе команды менеджмента, применению современных агротехнологий, внедрению передовых IT-решений. **Средняя экспортная цена** реализации пшеницы за 12М 2021г. увеличилась **на 25% год к году**.

Валовый сбор, тыс. т

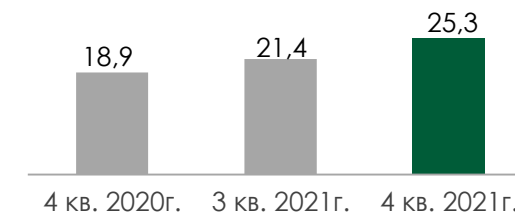


Молочное животноводство
Фуражные коровы

10,4 тыс. г.

Операционные показатели сегмента «Молочное животноводство» **демонстрируют значительный рост**: валовый надой по итогам 4 кв. 2021г. составил **25,3 тыс. тонн (+34% год к году)**, фуражное поголовье на конец отчетного периода достигло 10 405 голов. Средняя продуктивность фуражных коров в 4 кв. 2021г. составила 30,4 кг на голову в сутки.

Производство молока, тыс. т

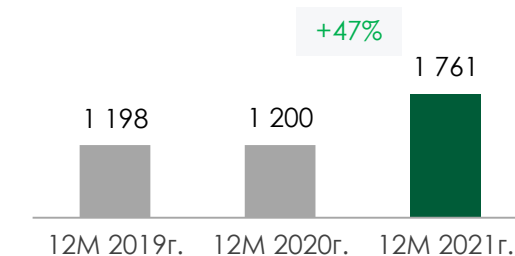


Агротрейдинг
Объем реализации

1 761 тыс. т

Объем реализации в сегменте «Агротрейдинг» по итогам 2021г. составил **1 761 тыс. тонн (+47% год к году)**. В 2021г. выручка международного агротрейдера выросла в 3 раза, также было создано новое направление бизнеса – «трейдинг нишевыми культурами». По итогам первой половины сезона 2021г. Агрохолдинг отгрузил 208 тыс. т нишевых культур, что является абсолютным рекордом среди российских компаний, экспортирующих нишевую сельхозпродукцию.

Объем реализации Агротрейдинга, тыс. т



Сахарный и бакалейный трейдинг

306 тыс. т

Объем продаж в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг» за 2021г. составил **306 тыс. тонн**. Одним из приоритетных направлений развития сахарного и бакалейного трейдинга является торговля фасованной продукцией, в том числе под собственным брендом. Объем реализации фасованной продукции в 2021г. увеличился на 27%.

12М 2019г. 12М 2020г. 12М 2021г.

МЕДСИ: СИЛЬНАЯ ДИНАМИКА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ФОНЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ СПРОСА НА МЕДУСЛУГИ



млрд руб.	4 кв. 2021г.	4 кв. 2020г.	год к году	12М 2021г.	12М 2020г.	год к году
Выручка	8,3	7,8	6,5%	30,1	25,0	20,2%
Скорр. OIBDA ¹	2,2	2,8	(21,4%)	7,3	6,9	5,3%
Скорр. OIBDA маржа ¹	26,3%	35,7%	(9,3) п.п.	24,1%	27,5%	(3,4) п.п.
Скорр. чистая прибыль ¹	1,4	1,8	(26,6%)	3,7	3,5	7,4%
Чистый долг ²	8,4	3,2	158,0%	8,4	3,2	158,0%
Сарех	3,2	1,8	78,1%	9,4	5,5	71,4%
Посещ. пациентов, тыс.	2 682	2 465	8,8%	10 147	7 862	29,1%
Оказ. услуги, тыс.	5 334	4 927	8,3%	21 181	15 570	36,0%
Средний чек, тыс. руб.	3,1	3,2	(2,1%)	3,0	3,2	(6,9%)

Выручка

Скорр. OIBDA

Ключевые события

В 2021г. **выросла** год к году за счет увеличения загрузки медицинских центров, открытия новых клиник в Москве, Московской области и в регионах России, развития телемедицины, оказания медицинской помощи на дому, а также запуска собственной лабораторной сети.

В 2021г. **выросла** год к году преимущественно благодаря позитивной динамике выручки и на фоне индексации заработных плат до рыночного уровня. В четвертом квартале 2021 года показатель снизился на 21,4% год к году в том числе из-за более низкого вклада от участия в девелоперском проекте по строительству ЖК «Небо». Вклад в скорректированную OIBDA от участия в этом девелоперском проекте в 2021 году составил 1,4 млрд руб. по сравнению с 1,6 млрд руб. в 2020 году. Показатель **ЧИСТЫЙ ДОЛГ/скорректированная OIBDA** по итогам 2021 года остается на комфортном уровне **1,2x**.

В ноябре 2021г. МЕДСИ **запустила собственную лабораторную сеть SmartLab** с производственным комплексом общей площадью более 2 000 кв.м и мощностью 20 млн исследований в год на базе Клинической больницы в Отрадном. Объем инвестиций в проект составил более 400 млн руб.

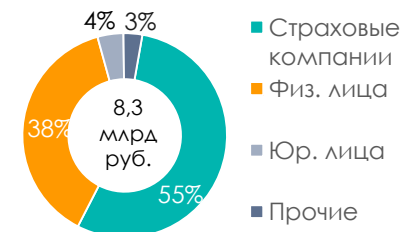
В ноябре 2021г. МЕДСИ **открыла детский стационар** на базе Клинической больницы в Отрадном (площадь более 4 000 кв.м). Объем инвестиций в проект составил более 1 млрд руб.

В декабре 2021г. МЕДСИ **открыла многофункциональный медицинский центр (ММЦ)** на Мичуринском проспекте общей площадью 33,5 тыс. кв. м. Общий объем инвестиций в проект составил более 8 млрд руб.

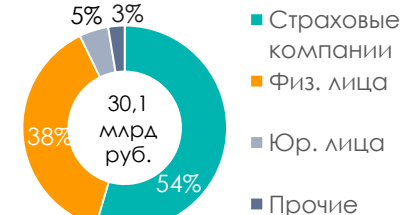
В декабре 2021г. МЕДСИ **приобрела 31 клинику (общая площадь – 22 585 кв.м)** сети «Промедицина» в Уфе и сети «Диалайн» в Волгограде у Национальной медицинской сети, заняв лидирующую позицию в экономически привлекательных городах – Волгограде и Уфе.

В 2021г. **количество установок мобильного приложения SmartMed увеличилось** на 53,6% год к году до 376 тыс., количество записей через приложение на прием в клиники, исключая инструментальную и лабораторную диагностику, увеличилось в 3,1 раза год к году до 2,5 млн.

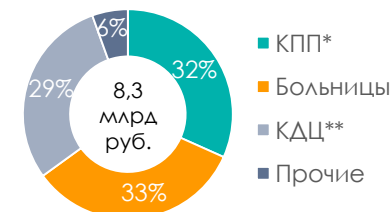
Выручка по клиентам, 4 кв. 2021г.



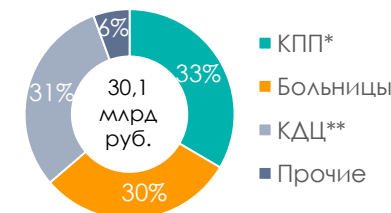
12М 2021г.



Выручка по активам, 4 кв. 2021г.



12М 2021г.



* Клиники первичного приема
** Клинико-диагностические центры

(1) Корректировки на начисления, связанные с программой LTI и обесценение гудвилла.

(2) С учетом займа от ООО «Проект Мичуринский» в размере 5,7 млрд руб.

МЕДСИ: РОСТ ПЛОЩАДЕЙ И ПОСЕЩЕНИЙ ПРИ СНИЖЕНИИ ЗАГРУЗКИ СТАЦИОНАРОВ И СТАБИЛЬНОЙ ЗАГРУЗКЕ АМБУЛАТОРИЙ



Количество учреждений¹

88

Площадь учреждений
тыс. м²

+29,4%

Загрузка, амбулатории³
%

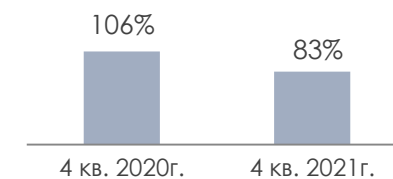
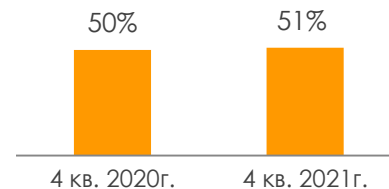
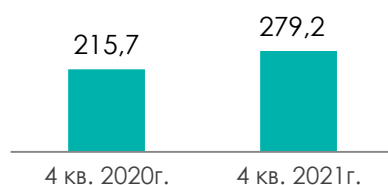
+2 п.п.

Загрузка, стационары⁴
%

-23 п.п.

Посещения пациентов²

2,7 млн



Количество врачей

3 700

Посещения пациентов
млн

+8,8%

Предоставленные услуги
млн

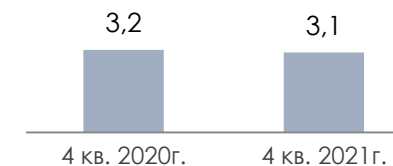
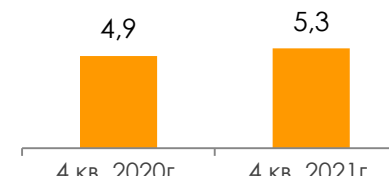
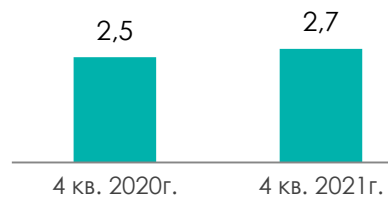
+8,3%

Средний чек
тыс. руб.

-2,1%

Мощность²

4,8 млн
посещений



- **Снижение загрузки стационаров** связано со снижением объемов помощи в дневном стационаре по химиотерапии в связи с ограничением объемов ОМС, а также со снижением объема стационарных услуг по COVID-19.
- **Рост площадей** связан с вводом в эксплуатацию Многофункционального медицинского центра Мичуринский и приобретением клиник сети НМС в Уфе и Волгограде в декабре 2021г., а также с открытием других клиник в течение 2021г.
- **Снижение среднего чека** обусловлено снижением среднего чека в сегменте ДМС в связи с начислением резервов, однако оно компенсировано увеличением среднего чека в розничном сегменте и доли данного сегмента в выручке.

(1) Значения в таблице здесь и далее представлены по состоянию на 31 декабря 2021г.

(2) Приведено значение за 4 кв. 2021г., 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 ВЫРУЧКИ И ДОСТИЖЕНИЕ РЕКОРДНОГО УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ



млрд руб.	4 кв. 2021г.	4 кв. 2020г.	год к году	12М 2021г.	12М 2020г.	год к году
Выручка	7,5	6,6	13,0%	25,5	21,4	19,3%
OIBDA	2,2	2,2	(0,2%)	8,1	5,5	48,7%
OIBDA маржа	29,5%	33,4%	(3,9) п.п.	31,8%	25,5%	6,3 п.п.
Чистая прибыль / (убыток)	0,1	0,9	(86,6%)	3,4	1,9	72,9%
Чистый долг	7,6	9,2	(16,9%)	7,6	9,2	(16,9%)

Выручка

В 4 кв. 2021г. и за 12М 2021г. **выросла год к году** соответственно, в результате усиления присутствия продуктов «Биннофарм Групп» в различных сегментах фармацевтического рынка. Продажи в 2021г. выросли по всем направлениям – розница, экспорт, госпитальный сегмент. Рост госпитального сегмента за 12М 2021г. составил **27% год к году**, продажи на экспорт выросли на **15%**. Продажи розничного направления увеличились на **20% год к году**, основными драйверами роста стали продажи продуктов, направленных на улучшение качества жизни потребителей – венотоника Ангиорус, синбиотика Максилак, противомикробной и противовоспалительной мази Офломелид, спазмолитика Необутин.

OIBDA

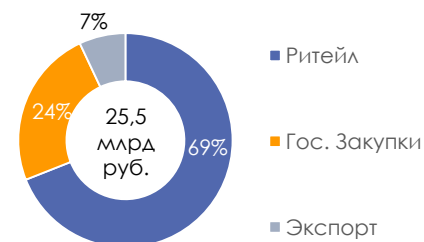
За 12М 2021г. **выросла год к году** на фоне роста выручки, контроля административных и коммерческих расходов, а также оптимизации продуктового портфеля. **OIBDA маржа в 2021 году выросла год к году** до 31,8%. **OIBDA в 4 кв. 2021г. не изменилась** год к году. В 2021г. чистая прибыль выросла на 73% год к году под влиянием динамики OIBDA. **Показатель чистый долг/OIBDA улучшился** с 1,7х в 2020г. до 0,9х. в 2021г.

Ключевые события

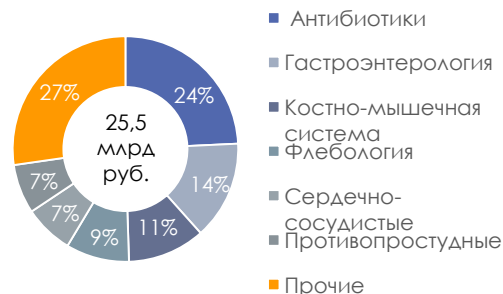
В декабре 2021г. **компания объявила о начале международной экспансии и открытии офисов в странах СНГ** – Казахстане, Республике Беларусь, Азербайджане, Молдове, Армении и Узбекистане. Компания давно работает на рынках СНГ через партнеров, являясь лидером среди российских компаний по выпуску продукции, экспортируемой в страны СНГ. Открытие зарубежных представительств позволяет создать собственную систему продвижения на местах, что даст возможность ускорить развитие на этих рынках.

В начале 2022г. **«Биннофарм Групп» подписала соглашение о приобретении у Dr. Reddy's прав на два антибактериальных препарата в России, Республике Узбекистан и Республике Беларусь.**

Выручка по каналу продаж, 12М 2021г.



Выручка по типу продукта, 12М 2021г.



Структура розничного портфеля, 12М 2021г.



(1) В связи с тем, что Группа консолидирует финансовые результаты «Биннофарм Групп» с 25 июня 2021 года, а также в связи с отсутствием сравнимой информации «Биннофарм Групп» по МСФО за предыдущие периоды, здесь представлены данные управленческой отчетности «Биннофарм Групп». Соответственно, данные о чистой прибыли «Биннофарм Групп» не скорректированы на сумму, причитающуюся на неконтрольные доли участия.



Investor Relations

Тел. +7 (495) 730 66 00

www.sistema.ru

ir@sistema.ru