



АКЦИОНЕРНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

СИСТЕМА

ПАО АФК «Система» Финансовые результаты за 2 квартал 2021 года

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 ЗА СЧЕТ СИЛЬНОЙ ДИНАМИКИ ПУБЛИЧНЫХ И НЕПУБЛИЧНЫХ АКТИВОВ



Результаты портфеля активов

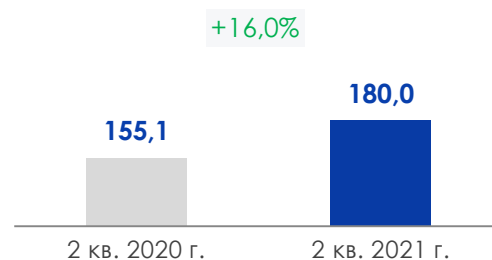
- **Ускорение роста выручки** во 2 кв. 2021г год-к-году благодаря сильным результатам МТС, Segezha Group, Медси и А/х «СТЕПЬ».
- **Высокий темп роста OIBDA** на фоне динамики МТС, Segezha Group, Медси и несмотря на увеличение чистого убытка Ozon.

Ключевые события

- В апреле 2021г. состоялось **IPO Segezha Group** на Мосбирже, капитализация компании составила 125,5 млрд рублей, free float - 23,9%. Доля АФК «Система» составляет 72,0%.
- В мае 2021г. Совет директоров АФК «Система» утвердил **Экологическую политику и Политику по соблюдению прав человека**.
- В мае 2021г. Совет директоров АФК «Система» одобрил **новую дивидендную политику на 2021-2023 гг.**, ориентированную на последовательный рост дивидендных выплат. Рекомендуемый базовый **объем дивидендов будет расти каждый год** и составит **≈3 млрд руб. в 2021 году, ≈4 млрд руб. в 2022 году и ≈5 млрд руб. в 2023 году. Дополнительно** к базовому объему дивидендов, начиная с 2022 года, предполагается выплата **10% от абсолютного прироста показателя OIBDA** за предыдущий год, если Корпорация по итогам периода продемонстрирует рост OIBDA более чем на 5% и при этом отношение чистый долг/OIBDA на конец предыдущего года не превышает 3,0х.
- В июне 2021 года Годовое Общее собрание акционеров АФК «Система» приняло решение **направить на выплату дивидендов** по результатам 2020 года 2 991,5 млн руб. или **0,31 руб. на одну обыкновенную акцию**.
- В июне 2021г. ВТБ Капитал приобрел у АФК «Система» **11,2%** уставного капитала **«Биннофарм Групп»⁵**, за 7 млрд руб.

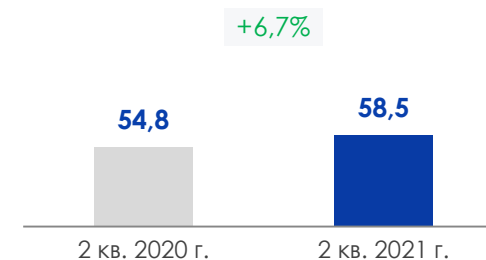
Консолидированная выручка

млрд руб.

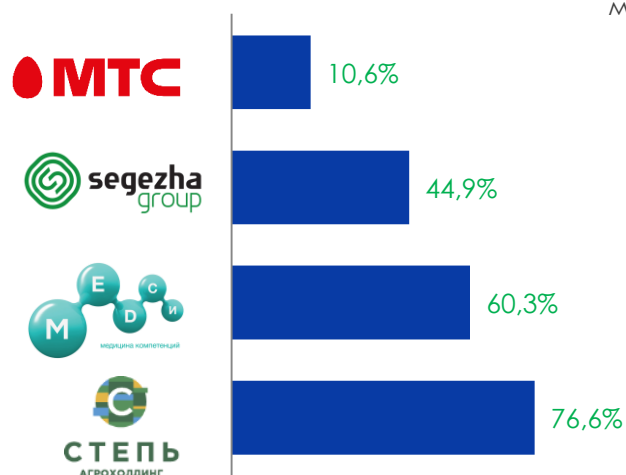


Скорр.¹ OIBDA

млрд руб.

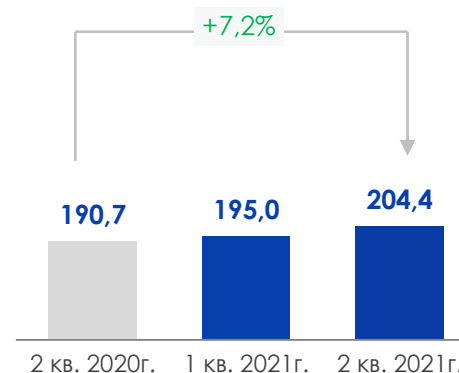


Консолидируемые активы – лидеры роста по выручке во 2 кв. 2021 г. (год-к-году)



Чистые фин. обязательства Корпоративного центра^{2,3}

млрд руб.



¹ Здесь и далее см. Приложение А Пресс-релиза по финансовым результатам за 2 кв. 2021 г.

² По данным управленческой отчетности.

³ Включая общий объем заимствований, за вычетом денежных средств и их эквивалентов на уровне Корпоративного центра.

⁴ С учетом частичной реализации опциона на доразмещение вторичных акций в рамках процедуры стабилизации после IPO и реализации опциона Президента Segezha Group М. В. Шамолина.

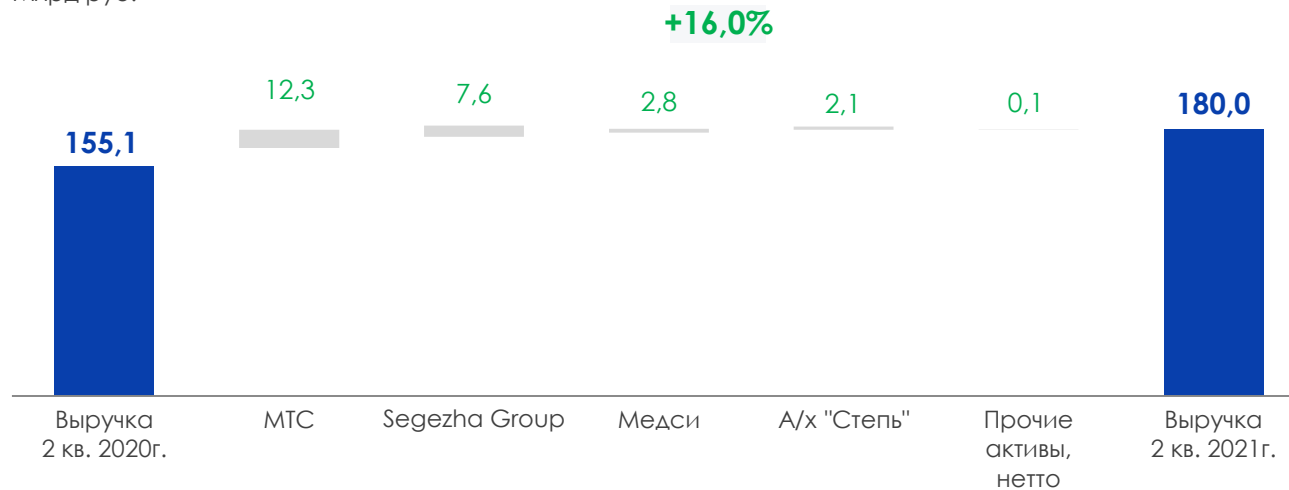
⁵ Путем приобретения 11,2% уставного капитала Ristango Holding Limited, владельца 100% уставного капитала «Биннофарм Групп»

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР¹ ЗА 2 КВ. 2021г.



Выручка в 2 кв. 2021г.

млрд руб.



MTC: ускорение темпов роста выручки и OIBDA благодаря росту потребления телекоммуникационных и финансовых услуг, увеличению выручки розничного сегмента, в том числе на фоне эффекта низкой базы 2 кв. 2020г., когда магазины были закрыты из-за пандемии, а также благодаря существенному вкладу цифровых и облачных решений для бизнеса и медиа-продуктов.

Segezha Group: сильный рост выручки и OIBDA под влиянием роста цен на пиломатериалы и фанеру на фоне восстановления спроса со стороны строительной отрасли, реализации мер по сдерживанию роста себестоимости и ослабления рубля.

Скорр. OIBDA в 2 кв. 2021г.

млрд руб.



A/x «СТЕПЬ»: высокий темп роста выручки на фоне увеличения выручки в сегментах «Растениеводство» и «Агротрейдинг» за счет наращивания объема экспорта с/х продукции, реализации остатков урожая прошлого года и увеличения мировых цен на зерно; положительной динамики в сегменте «Молочное животноводство» в результате увеличения объема реализации молока; роста выручки в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг».

Медси: увеличение выручки в связи с восстановлением спроса на плановую медицинскую помощь, при сохраняющемся спросе на услуги, связанные с COVID-19, а также развитием помощи на дому и телемедицины; рост OIBDA благодаря росту выручки, а также под влиянием эффекта участия в девелоперском проекте по строительству ЖК «Небо».

¹Итоговая сумма может не сходиться за счет округлений

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА¹



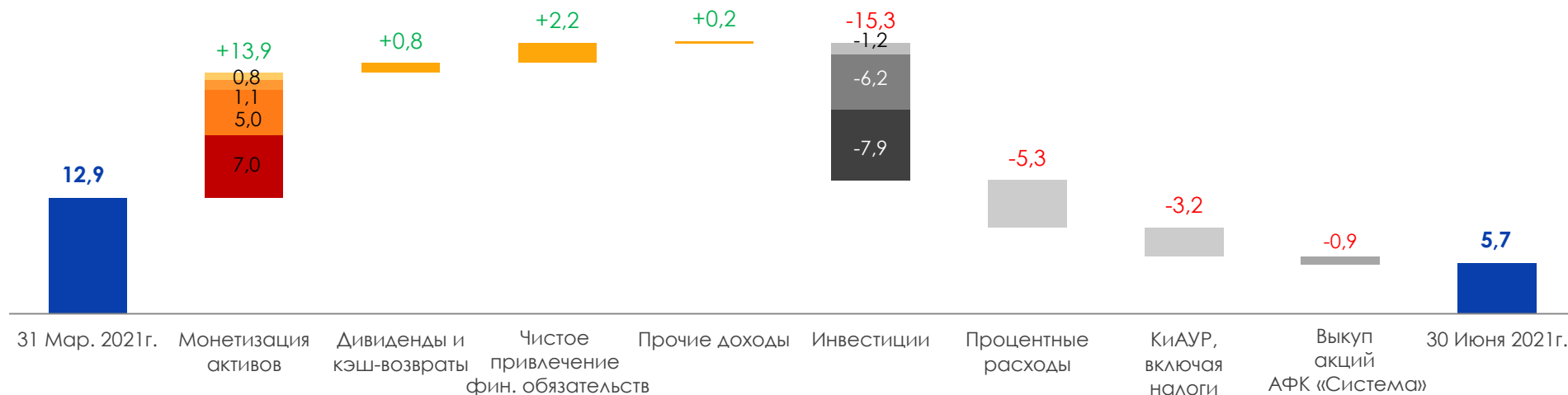
млрд руб.

Монетизация активов

- IPO Segezha Group
- Прочие
- Участие в выкупе акций МТС
- Продажа пакета акций «Биннофарм Групп»

Инвестиции

- Выкуп миноритариев Ristango Holding Limited
- Прочие
- Приобретение ГДР Etalon Group



Монетизация активов во 2 кв. 2021г. включала продажу пакета акций «Биннофарм Групп» в пользу ВТБ Капитал (7 млрд руб.), участие в программе выкупа акций МТС (5 млрд руб.) и поступления от реализации опциона green shoe в рамках IPO Segezha Group (0,8 млрд руб.).

Дивиденды и кэш-возвраты в отчетном периоде включали дивиденды Медси (0,5 млрд руб.) и БЭСК (0,3 млрд руб.).

Изменение размера финансовых обязательств обусловлено выпуском облигаций 001P-20 (10 млрд руб.), а также погашением банковских кредитов в рамках оптимизации долгового портфеля.

Общий объем инвестиций во 2 кв. 2021г. составил 15,3 млрд руб., из которых 7,9 млрд руб. – участие АФК «Система» в SPO Etalon Group (напрямую и с использованием финансовых инструментов), а также выкуп миноритарных акционеров Etalon Group; 1,2 млрд руб. – выкуп миноритарных акционеров Ristango Holding Limited, владельца 100% уставного капитала «Биннофарм Групп»; и прочие инвестиции, включая инвестиции в перспективные проекты и стартапы через платформу фондов.

Объем выкупа акций АФК «Система» во 2 кв. 2021г. составил 0,9 млрд руб.

Процентные расходы обусловлены выплатами процентов по кредитам и купонов по рублевым облигациям.

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

ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА КОРПОРАТИВНОГО ЦЕНТРА



Финансовые обязательства Корпоративного центра¹

млрд руб.

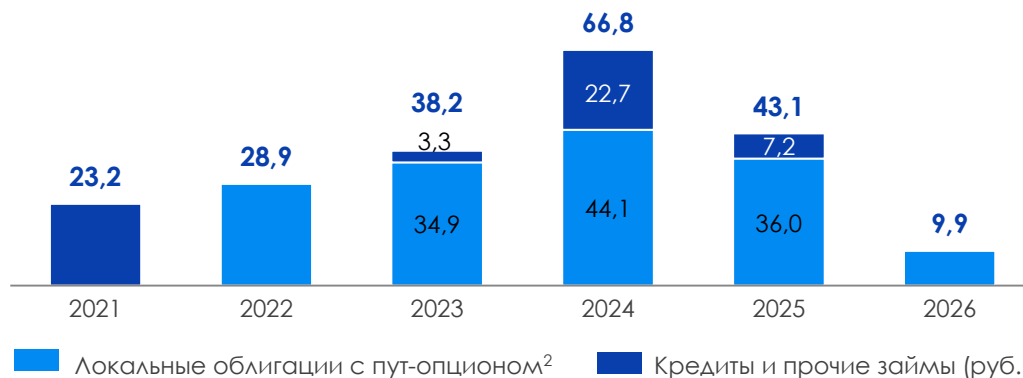


- В конце 2 кв. 2021г. финансовые обязательства Корпорации незначительно увеличились до **210,1 млрд руб. в связи с размещением рублевых облигаций.**
- По состоянию на 30 июня 2021г. доля рублевого финансирования составляет **100%** финансовых обязательств Корпоративного центра.
- Доля облигаций в долговом портфеле выросла с 50% на конец 2 кв. 2020г. до **73%** на конец 2 кв. 2021г.
- В июне 2021г. рейтинговое агентство Fitch повысило рейтинг АФК «Система» **до «ВВ» со стабильным прогнозом**

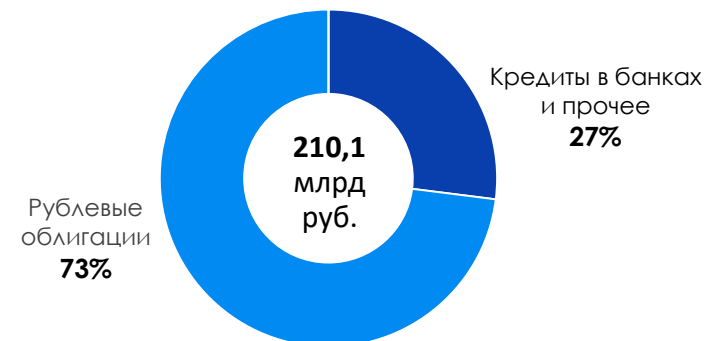
Комфортный график погашения

млрд руб.

По состоянию на 30 июня 2021 г.



Структурный анализ долгового портфеля¹



Итоговая сумма может не сходиться за счет округлений

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

²Рублевые облигации 001P-01, 001P-06, 001P-09 и 001P-10 с пут-опционом в 2022г.; 001P-04, 001P-11, 001P-14, 001P-16 и 001P-18 – в 2023г.; 001P-05, 001P-08, 001P-12, 001P-13 и 001P-15 – в 2024г.; 001P-7, 001P-17 и 001P-19 – в 2025г.; 001P-20 – в 2026г.

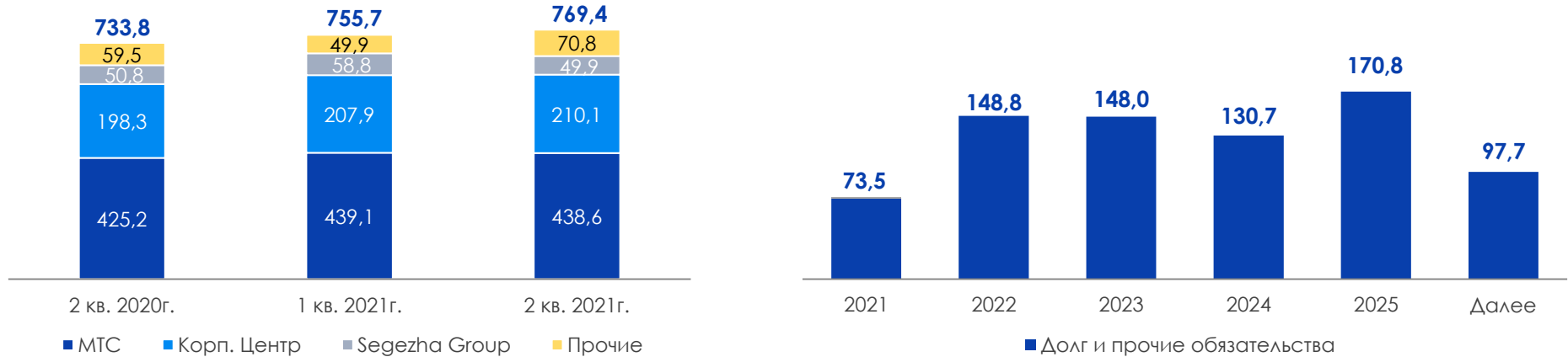
КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА



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

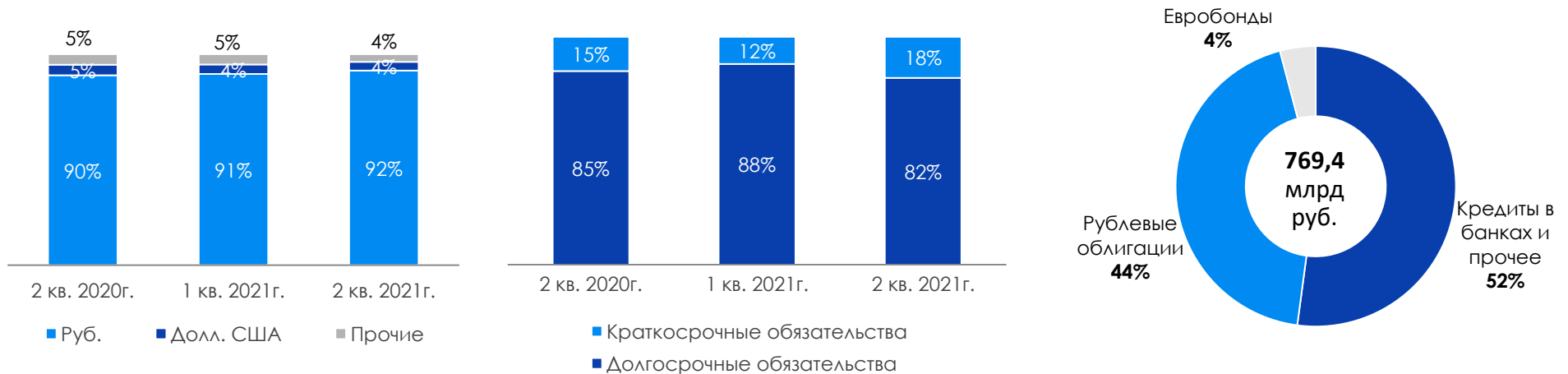
млрд руб.

По состоянию на 30 июня 2021 г.



Структурный анализ долгового портфеля^{1,2}

млрд руб.



Итоговая сумма может не сходиться за счет округлений

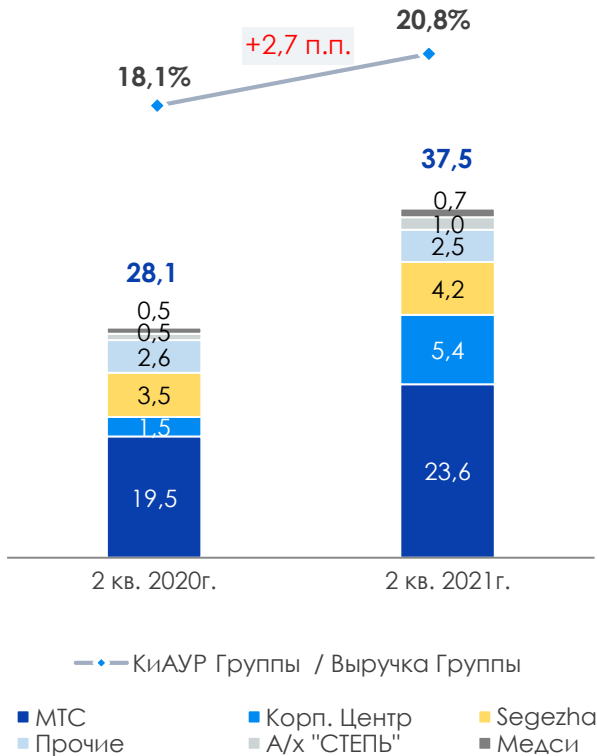
¹ Включая финансовые обязательства Корп. Центра, финансовый лизинг и общий объем привлеченных средств портфельных компаний

² Данные управленческой отчетности представлены по состоянию на 30 июня 2021г.



КиАУР Группы¹

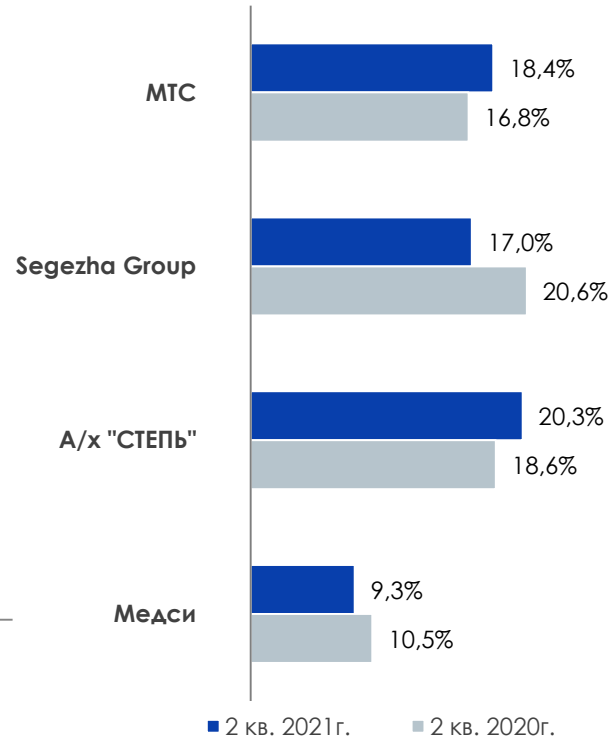
млрд руб.



КиАУР Группы во 2 кв. 2021г. выросли под влиянием роста КиАУР МТС в связи с ростом ФОТ розничной сети на фоне эффекта низкой базы 2 кв. 2020г., когда многие магазины были закрыты; ростом расходов Корп. центра в связи со сделками и начислениям по программе LTI, а также увеличением КиАУР Segezha Group в связи с затратами на IPO. Показатель **КиАУР к выручке Группы** год-к-году во 2 кв. 2021г. вырос на 2,7 п.п. до **20,8%**.

КиАУР портфельных компаний¹

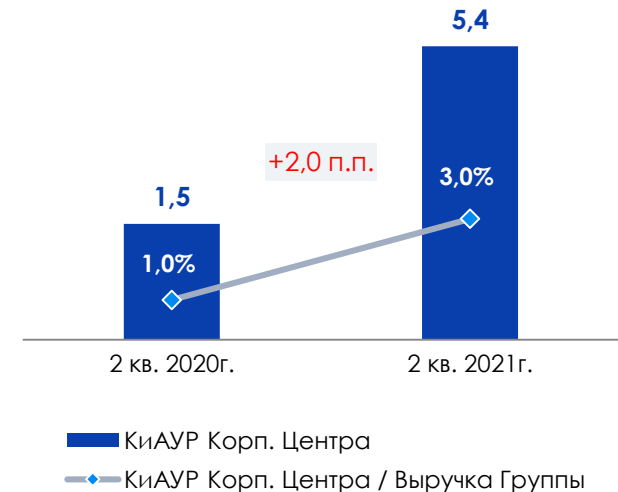
КиАУР / Выручка, %



Показатели **КиАУР к выручке снизились** во 2 кв. 2021г. год-к-году в Segezha Group и Медси благодаря улучшению операционной эффективности; рост этого показателя в МТС преимущественно обусловлен ростом ФОТ на фоне низкой базы 2 кв. 2020г., когда большая часть точек розничной сети была закрыта из-за пандемии; в А/х «СТЕПЬ» динамика этого показателя связана с ростом вклада трейдинговых подразделений в выручку.

КиАУР корпоративного центра¹

млрд руб.



КиАУР КЦ и отношение КиАУР КЦ к выручке Группы выросли год-к-году под влиянием роста расходов в связи со сделками и отражения резервов по программе LTI, приостановленной в 2018 году и возобновленной в 2020 году.

¹ Источник: по данным управленческой отчетности.



РЕЗУЛЬТАТЫ КЛЮЧЕВЫХ АКТИВОВ

МТС: УСКОРЕНИЕ РОСТА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ

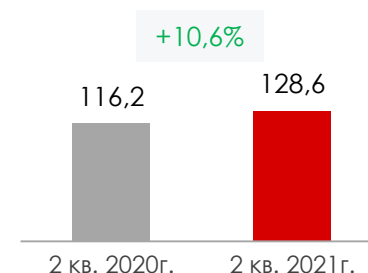


млрд руб. ¹	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
Выручка	128,6	116,2	10,6%	252,5	233,7	8,0%
Скорр. OIBDA	57,1	51,5	10,8%	112,5	103,7	8,5%
Скорр. OIBDA маржа	44,4%	44,3%	0,1 п.п.	44,5%	44,4%	0,2 п.п.
Скорр. чистая прибыль ²	8,6	6,3	35,8%	16,7	15,4	8,7%
Чистый долг ³	394,8	326,1	21,1%	394,8	326,1	21,1%
Capex	25,8	20,6	25,2%	55,1	40,8	35,1%

Выручка

во 2 кв. 2021 г. **увеличилась год-к-году** благодаря росту потребления основных телекоммуникационных и финансовых услуг, увеличению выручки розничного сегмента, в том числе на фоне эффекта низкой базы 2 кв. 2020г., когда многие магазины были закрыты из-за пандемии, а также благодаря существенному вкладу цифровых и облачных решений для бизнеса и медиа-продуктов.

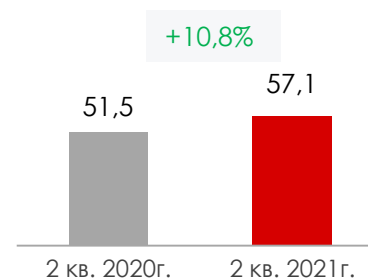
Выручка, млрд руб.



Скорр. OIBDA

во 2 кв. 2021 г. **выросла год-к-году** вслед за выручкой, в том числе за счет роста доходов основного телеком сегмента, и благодаря вкладу МТС банка в рост OIBDA.

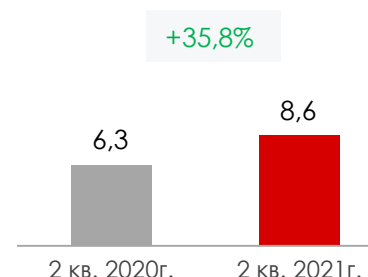
Скорр. OIBDA, млрд руб.



Скорр. чистая прибыль

в 2 кв. 2021 г. **увеличилась год-к-году** за счет значительного вклада МТС Банка, положительного результата по операциям с иностранной валютой и производными инструментами и снижения финансовых затрат на обслуживание долга.

Скорр. чистая прибыль, млрд руб.



Capex

во 2 кв. 2021 г. **вырос год-к-году** в основном за счет увеличения инвестиций в развитие сетей с фокусом на расширение емкости стандарта LTE и инвестициям в новые направления.

Прогноз на 2021 г.

МТС повышает прогноз на 2021 год: ожидает рост выручки в 2021г. в пределах **высоких однозначных показателей**, рост OIBDA не менее **5%** и капитальные затраты на уровне **100-110 млрд руб.**

Высокий уровень див. выплат

в августе завершилась выплата дивидендов за 2020г. в размере **26,51 руб.** на одну обыкновенную акцию МТС (53,02 рубля на АДР). В июле Совет директоров МТС рекомендовал внеочередному Общему собранию акционеров утвердить промежуточные дивиденды за 1П 2021 г. в размере **10,55 руб.** на одну обыкновенную акцию МТС (21,10 руб. на АДР).

Ключевые события

В июне 2021г. МТС закрыла сделку по приобретению 100% акций ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком» (МТТ), федерального провайдера интеллектуальных телеком- и ИТ-решений для бизнеса.

В июне 2021г. рейтинговое агентство Fitch подтвердило кредитный рейтинг МТС на уровне BB+ и повысило прогноз по рейтингу со стабильного до позитивного.

¹ Результаты МТС представлены с учетом продажи Энвижн Груп в 4 кв. 2020 г. Результаты за 2020 г. пересчитаны в связи с выбытием Энвижн Груп.

² Здесь и далее чистая прибыль представлена в доле АФК «Система».

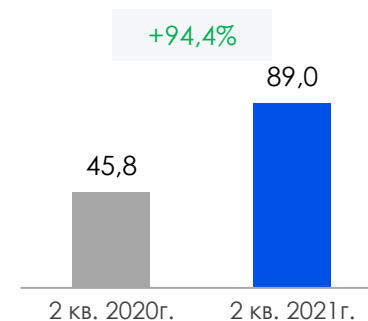
³ Здесь и далее чистый долг включает финансовый лизинг.

OZON¹: ВЫДАЮЩИЕСЯ ТЕМПЫ РОСТА GMV, НЕСМОТРЯ НА ВЫСОКУЮ БАЗУ 2 КВ. 2020Г.



млрд руб.	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
GMV, вкл. услуги ²	89,0	45,8	94,4%	163,2	77,4	110,8%
Выручка	37,0	24,2	52,9%	70,4	44,2	59,5%
Валовая прибыль ³	11,8	7,7	52,8%	23,3	12,4	88,6%
Валовая прибыль маржа	13,2%	16,8%	(3.6 п.п.)	14,3%	16,0%	(1.7 п.п.)
Скорр. EBITDA ⁴	(9,1)	(1,8)	n/a	(14,0)	(6,3)	n/a
в % от GMV, вкл. услуги	(10,3%)	(3,9%)	(6.4 п.п.)	(8,6%)	(8,1%)	(0.5 п.п.)
Чистый убыток	(15,2)	(3,3)	n/a	(22,0)	(9,0)	n/a
Операционный денежный поток	(7,7)	(2,1)	n/a	(19,8)	(4,5)	n/a
Сарех	3,9	2,0	96,5%	5,9	3,1	89,3%
Свободный денежный поток ⁵	(12,6)	(4,5)	n/a	(27,4)	(8,5)	n/a
Денежные средства	122,8	6,5	1790,0%	122,8	6,5	1790,0%

GMV, вкл. услуги, млрд руб.



GMV, вкл. услуги

во 2 кв. 2021г. вырос на 94,4% год-к-году до 89.0 млрд руб. несмотря на эффект высокой базы во 2 кв. 2020г., когда действовали ограничения, связанные с COVID-19, и рост GMV составил 188% год-к-году. Устойчивый рост продолжился благодаря ускорению роста числа заказов до 180% год-к-году на фоне **увеличения базы покупателей на 80,4%** и роста частотности заказов на 40% год-к-году. Количество заказов достигло 40,9 млн во 2 кв. 2021г. благодаря активному расширению фулфиллмент и логистической инфраструктуры, которая позволяет обеспечивать доступность широкого ассортимента, а также быструю и надежную доставку в более чем 15 000 точек с высоким уровнем качества – показатель On-Time достиг **98%**.

Скорр. EBITDA

во 2 кв. 2021г. составила минус 9,1 млрд руб. по сравнению с минус 1,8 млрд руб. во 2 кв. 2020г. Скорр. EBITDA в % от GMV вкл. услуги снизилась до минус 10,3% во 2 кв. 2021г. по сравнению с минус 3,9% во 2 кв. 2020г. Динамика связана со (1) стратегическими инвестициями OZON в ряд частотных категорий товаров, что способствовало росту лояльности покупателей (2) ростом расходов на фулфиллмент и доставку в связи с запуском новой инфраструктуры а также развитием сетей доставки "последней мили", которые ещё не достигли целевых уровней загрузки (3) инвестициями в привлечение пользователей, а также ростом маркетинговых расходов, в том числе на фоне эффекта низкой базы во 2 кв. 2020г.

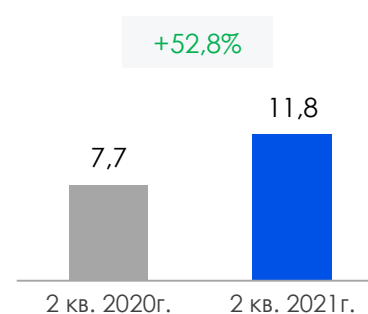
Операционный денежный поток

Денежные средства

во 2 кв. 2021г. составил минус 7,7 млрд руб. по сравнению с минус 2,1 млрд руб. во 2 кв. 2020г. вследствие роста операционных затрат, что было частично компенсировано улучшением оборотного капитала

На конец 2 кв. 2021г. баланс денежных средств составлял **122,8 млрд руб.**

Валовая прибыль, 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. По состоянию на 28 мая 2021 года под программу мотивации менеджмента OZON выпущено 8,4 млн акций, с учетом исполнения всех опционов в рамках этой программы эффективная доля АФК «Система», включая Sistema VC, составит 32,4%
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 Скорр. EBITDA не является IFRS метрикой. Скорр. 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

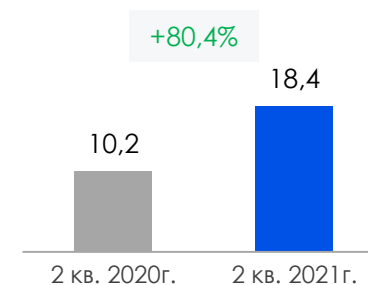
OZON: РОСТ ЧИСЛА ЗАКАЗОВ, РАЗВИТИЕ МАРКЕТПЛЕЙСА, РАСШИРЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ



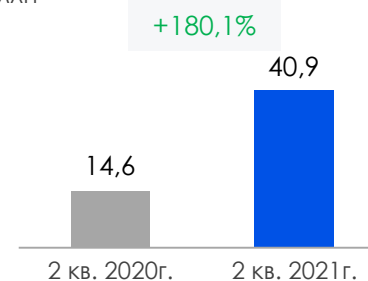
Ключевые события:

- Ozon продолжил динамично расти, несмотря на высокую базу 2 кв. 2020г. из-за аномальной популярности онлайн-покупок в период самоизоляции. Оборот компании (GMV¹) во 2 кв. 2021 вырос на **94%**, а среднегодовой темп роста за последние два года составил **136%**, что свидетельствует о сохранении тенденции к трехзначным темпам роста. Компания повысила свой прогноз по росту GMV в 2021г. до **110%**.
- Инвестиции в развитие частотных категорий (прежде всего FMCG и свежих продуктов) привели к **росту общего количества заказов почти в 3 раза** (+180% год-к-году) во 2 кв. 2021г. В то же время выросла и частота заказов на пользователя – на конец июня каждый активный покупатель Ozon делал в среднем 6,6 заказов за год против 4,7 во 2 кв. 2020г.
- Росту количества и частотности заказов способствовало развитие инфраструктуры «последней мили» — на конец июня у Ozon было более **15 000 брендированных точек выдачи** заказов по всей стране. Кроме того, в рамках экспансии в странах СНГ компания заключила партнерские соглашения с национальными почтовыми операторами Беларуси и Казахстана, обеспечив федеральные охваты «последней мили».
- Популярность торговой площадки Ozon среди предпринимателей продолжила кратно расти — по итогам 2 кв. 2021г. на маркетплейсе было **около 50 000 активных продавцов²**, что более чем в 3,5 раз больше, чем годом ранее. При этом 60% новых регистраций пришлось на региональных предпринимателей. Притоку способствовало улучшение продукта: масштабное снижение комиссий за продажу в феврале 2021г., расширение логистических моделей сотрудничества и инфраструктуры, упрощение процесса создания контента и модерации, а также развитие инструментов рекламы и продвижения.
- GMV маркетплейса по итогам 2 кв. 2021 повысился на более чем **150%**, а доля маркетплейса³ в совокупном GMV достигла рекордных **62.1%** против 47,4% во 2 кв. 2020г.
- В результате роста количества продавцов ассортимент площадки увеличился до **27 млн SKU**. Самыми быстрорастущими категориями во 2 кв. 2021 стали свежие продукты, мебель, автотовары и товары для животных, в каждой из которых ассортимент увеличился более чем в 2,5 раза.
- Важным фактором роста стало развитие инфраструктуры в регионах. Во 2 кв. 2021г. начали работу фулфилмент-фабрики в Новосибирске и Хабаровске. Фулфилмент-центр в Хабаровске поможет Ozon решить стратегическую задачу экспансии на Дальнем Востоке.
- Ozon продолжает развивать **экосистему финансовых сервисов**. На 30 июня 2021г. было выпущено порядка **1 млн Ozon Card**, держатели которых в среднем делают в 1,6 раз больше заказов, чем пользователи без карты. В июне была обновлена программа лояльности Ozon Premium, в которой теперь участвуют продавцы маркетплейса, получая «премиальный статус» и преимущества в продвижении.

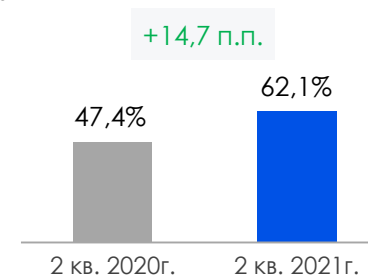
Количество активных покупателей⁴, млн



Количество заказов, млн



Доля маркетплейса в GMV, %



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 и стоимости отмененных заказов, а также размер предоставленных скидок

² Количество активных продавцов – число продавцов, продавших хотя бы один товар на маркетплейсе Ozon.ru за предшествующие 12 месяцев

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

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



млрд руб.	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
Выручка	24,5	16,9	44,9%	42,7	31,2	36,7%
OIBDA	8,2	3,6	128,0%	13,2	6,2	112,5%
OIBDA маржа	33,4%	21,2%	12,2 п.п.	30,9%	19,9%	11,0 п.п.
Чистая прибыль / (убыток)	4,2	3,2	32,6%	6,6	(2,1)	n/a
Чистый долг	28,6	47,2	(39,4%)	28,6	47,2	(39,4%)
Сарех	4,7	3,4	38,2%	8,6	7,2	19,4%
% валютн. выручки	74,9%	72,8%	2,1 р.р.	72,8%	70,8%	2,0 р.р.
% собств. лесообесп.	77,9%	76,7%	1,2 р.р.	80,5%	73,4%	7,1 р.р.
Лесозаготовка, тыс м ³	879,0	1 040,6	(15,5%)	1 994,0	2 722,5	(26,8%)

Выручка и OIBDA по сегментам во 2 кв. 2021 г., млрд руб.



Выручка

во 2 кв. 2021г. выросла на 45% год к году, преимущественно за счет восстановления спроса со стороны строительной отрасли и, как следствие, позитивной динамики цен на все виды продукции Группы. Также позитивное влияние на динамику выручки оказал рост среднего курса валют к рублю в 2 кв. 2021г. год-к-году : евро - на 12,1%, доллара - на 2,5%.

OIBDA

во 2 кв. 2021г. увеличилась на 128% год-к-году в основном в связи с ростом цен на все виды продукции Группы, а также за счет реализации стратегии Группы по производству более маржинальных видов фанеры и упаковки. Существенное влияние также оказали реализованные меры по сдерживанию роста себестоимости, такие как развитие собственной лесозаготовки (собственное лесообеспечение достигло 78%), рост производительности, дополнительные субсидии на логистику и сокращение админ. расходов.

Чистая прибыль

выросла во 2 кв. 2021г. на 32,6% год-к-году в результате увеличения операционной прибыли.

САРЕХ

во 2 кв. 2021г. составил 4,7 млрд руб., инвестиции были направлены на реализацию утвержденной стратегии развития Группы, в частности, модернизацию Сеgezжского ЦБК и Сокольского ЦБК, развития сегмента бумажной упаковки (приобретение новых конвертинговых линий), строительство котельной и пеллетного завода в Соколе (на площадке Сокольского ДОК)

Чистый долг

Во 2 кв. 2021г. составил 28,6 млрд руб., снизившись на 39,4% год-к-году в результате привлечения денежных средств в сумме 30,0 млрд руб. в ходе IPO Компании на Московской бирже, которое прошло в апреле 2021 г.

Ключевые события

Утверждена дивидендная политика предполагающая выплаты до 5,5 млрд руб. за период 2021-2023 гг., и с 2024 г. до 100% от свободного денежного потока, а также возможность повышения уровня выплат при условии устойчивого рынка и наличии запаса прочности по долговой нагрузке.

В августе 2021г. Segezha Group получила первый международный рейтинг ESG от одного из ведущих рейтинговых агентств в этой области: Sustainalytics. Агентство оценило уровень риска компании, как средний (21,4, где 0 – наилучшее значение), что соответствует 1 квартилю для компаний сектора «Бумага и лесное хозяйство».

Тенденции в ключевых сегментах

Мешочная бумага

Во 2 кв. 2021г. производство бумаги Segezha Group снизилось на 7,1% год-к-году до 97,4 тыс. тонн в основном по причине проведения запланированных ремонтных работ на Сеgezжском ЦБК (часть утвержденной программы модернизации СЦБК). Объем продаж бумаги снизился на 20,4% до 58,6 тыс. тонн вслед за снижением объемов производства во 2 кв. 2021г.

Бумажные мешки

Во 2 кв. 2021г. Segezha Group реализовала 400,3 млн шт., что выше показателя прошлого года на 15,9%. Благоприятным фактором стало восстановление спроса со стороны строительной отрасли, что привело к увеличению продаж цементного мешка. Объем производства вырос на 14,2% год-к-году до 385,9 млн шт. вслед за ростом продаж.

Фанера

Во 2 кв. 2021г. производство березовой фанеры составило 48,0 тыс. куб. м., что на 2,9% меньше уровня прошлого года. Объем продаж во 2 кв. 2021г. составил 50,4 тыс. куб. м, что на 11,5% выше результата 2 кв. 2020г. благодаря восстановлению спроса. Выручку от реализации фанеры удалось увеличить также за счет повышения цен и увеличения доли продаж высокомаржинальных продуктов. Рост мировых цен обусловлен в основном отложенным спросом в строительной отрасли.

Пиломатериалы

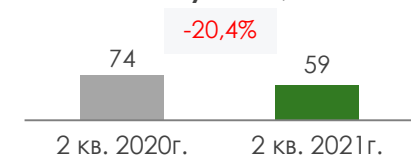
Во 2 кв. 2021г. производство пиломатериалов снизилось на 8,8% год-к-году до 273,0 тыс. м³ в основном в связи с направлением больших объемов товарных пиломатериалов Сокольского ДОК на производство КДК и CLT панелей. При этом объем продаж пиломатериалов во 2 кв. 2021г. снизился на 18,2% вслед за снижением объема производства. Мировые цены на пиломатериалы продолжили расти в основном благодаря отложенному спросу в строительной отрасли.

КДК и домокомплекты

Во 2 кв. 2021г. производство КДК и домокомплектов выросло в 6,5 раз благодаря запуску новой линии сращивания. Продажи год к году выросли в 4,9 раз на фоне роста объемов производства и продаж благодаря запуску новой линии сращивания. Рост мировых цен продолжился на фоне отложенного спроса в строительной отрасли.

Продажи

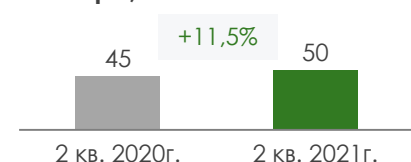
Мешочная бумага¹, тыс. тонн



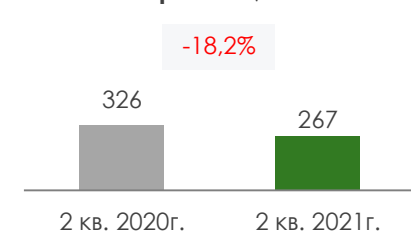
Бумажные мешки², млн шт.



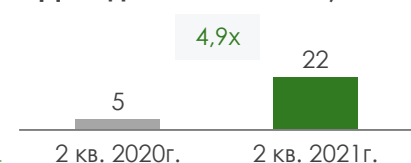
Фанера, тыс. м³



Пиломатериалы³, тыс. м³



КДК и домокомплекты, тыс. м³



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

² Включая 27,2 млн шт. потребительских бумажных пакетов.

³ Включая пиломатериалы, произведенные на Сокольском ДОК

ГРУППА «ЭТАЛОН»: УВЕРЕННЫЙ РОСТ ПРОДАЖ И СИЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЗИЦИЯ



Рост средней цены¹

+39%

Доля ипотечных продаж²

66%

Новые приобретения³

145 тыс. м²

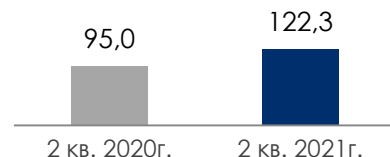
Чистый корпоративный долг⁴

626 млн руб.

Новые продажи

тыс. м²

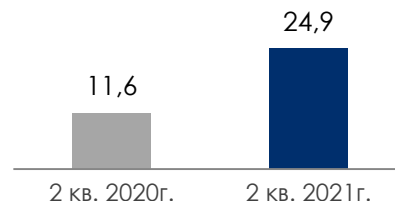
+28,7%



Новые продажи

млрд руб.

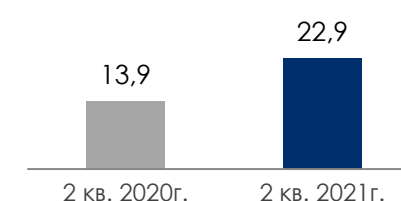
+115,2%



Денежные поступления

млрд руб.

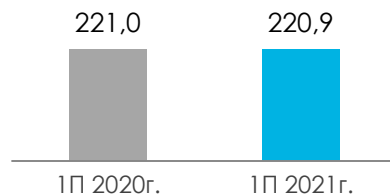
+63,9%



Новые продажи

тыс. м²

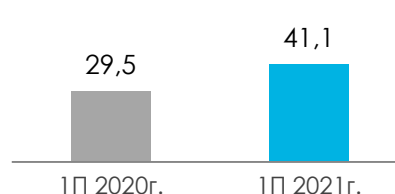
0%



Новые продажи

млрд руб.

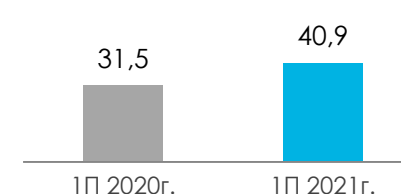
+39,4%



Денежные поступления

млрд руб.

+29,6%



- **Опережающий рост продаж** во 2 кв. 2021г. в рублевом выражении год-к-году по сравнению с натуральными объемами связан прежде всего с увеличением доли проектов бизнес-класса в ассортименте продаж с 23% до 67%.
- **Для обеспечения дальнейшего роста продаж** Группа «Эталон» уже вывела в продажу первую очередь флагманского проекта «ЗИЛ-Юг» и вторую очередь проекта Nagatino i-Land. Кроме того, ожидается старт продаж жилого комплекса бизнес-класса на Летниковской улице в Москве.
- **Компания также стремится расширить ассортимент предложения** за счет приобретения новых проектов, часть из которых планируется запустить уже в 1П 2022г. В 2021г. Группа «Эталон» планирует приобретение проектов с общей реализуемой площадью 1,1 млн м².

¹ Рост средней цены в 1П 2021г. год-к-году

² Доля ипотечных договоров в структуре проданных квартир

³ Общая продаваемая площадь проекта в Пушкинском районе Санкт-Петербурга, приобретенном Компанией во 2 квартале

⁴ Чистый корпоративный долг на 30.06.2021г. по управленческой отчетности

А/Х «СТЕПЬ»: СИЛЬНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ ПРИ ВЫСОКОМ УРОВНЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ OIBDA



млрд руб. ¹	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
Выручка	4,8	2,7	76,6%	11,6	7,6	53,0%
Скорр. OIBDA	2,0	2,0	2,2%	3,2	2,7	19,2%
Скорр. OIBDA маржа	41,6%	71,8%	(30,3 п.п.)	27,7%	35,5%	(7,9 п.п.)
Скорр. чистая прибыль	1,1	1,7	(37,7%)	1,4	1,8	(25,6%)
Чистый долг	29,3	24,1	21,7%	29,3	24,1	21,7%
Сарех	1,0	0,5	89,4%	1,8	0,9	99,1%

Показатели Агрохолдинга «СТЕПЬ» в 1П 2021 отражают характерную для сельскохозяйственного бизнеса сезонность – основной объем Выручки и OIBDA приходится на вторую половину года.

Выручка

во 2 кв. 2021 г. выросла на 76,6% год-к-году преимущественно под влиянием:

- увеличения выручки в сегментах «Растениеводство» и «Агротрейдинг» за счет наращивания объема экспорта с/х продукции, реализации остатков урожая прошлого года и увеличения мировых цен на зерно;
- положительной динамики в сегменте «Молочное животноводство» в результате увеличения объема продаж молока;
- роста выручки в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг».

OIBDA

во 2 кв. 2021 г. увеличилась на 2,2% год-к-году, в основном за счет:

- эффективной реализации собственной и сторонней с/х продукции;
- роста цен на пшеницу, кукурузу и нишевые с/х культуры;
- увеличения валового надоя в результате роста численности высокопродуктивного фуражного поголовья в сегменте «Молочное животноводство».

Опережающий темп роста выручки по сравнению с OIBDA связан с ростом вклада трейдинговых подразделений в выручку.

САРЕХ

во 2 кв. 2021 г. составил 1,0 млрд руб., основной объем капитальных вложений был направлен на реализацию проектов по строительству и модернизации молочно-товарных ферм, обновление парка с/х техники, а также выкуп земельных паев.

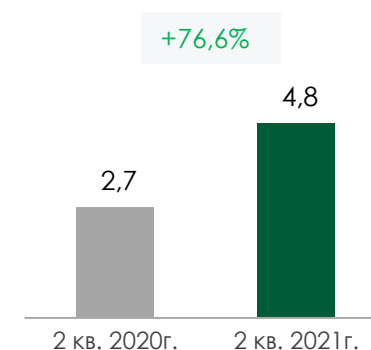
Чистый ДОЛГ

во 2 кв. 2021 г. увеличился на 21,7% год-к-году за счет реализации проектов по выходу во вторичные переделы.

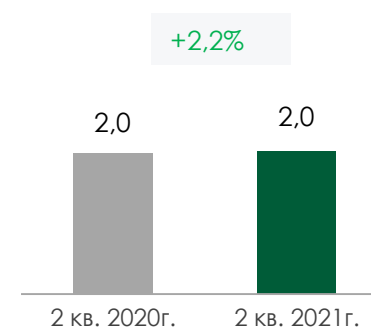
Ключевые события

В июле 2021 года Агрохолдинг «СТЕПЬ» приобрел 100% акций холдинговой компании Группы ПИР, которая является лидирующим производителем фасованных сыров в России и одним из крупнейших дистрибуторов сыров, молочной продукции и растительных альтернатив.

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.

А/Х «СТЕПЬ»: УЛУЧШЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ



Тенденции в ключевых сегментах

Растениеводство
Земельный банк

578 тыс. га

В сезоне 2020/2021 Агрохолдинг «СТЕПЬ» собрал рекордный урожай пшеницы - **около 1 млн. тонн**, который будет реализован начиная со 2П 2021г. В структуре севооборота также была увеличена доля нишевых культур.

Средняя экспортная цена реализации пшеницы в 1П 2021г. увеличилась на 16% год-к-году.

Молочное животноводство
Фуражные коровы

7,5 тыс. голов

Операционные показатели сегмента «Молочное животноводство» **демонстрируют стабильный рост**: валовый надой по итогам 2 кв. 2021 г. составил 20,6 тыс. тонн (+20% год-к-году), фуражное поголовье на конец периода достигло 7 496 голов. Средняя продуктивность фуражных коров во 2 кв. 2021 г. составила 31,0 кг на голову в сутки.

Агротрейдинг
Объем реализации

1 274 тыс. т

Объем реализации в сегменте «Агротрейдинг» по итогам сезона 2020/2021 составил **1 274 тыс. тонн** (+15,2% год-к-году). Применение эффективной стратегии продаж и развитие собственного швейцарского агротрейдера позволили достичь высоких финансовых показателей.

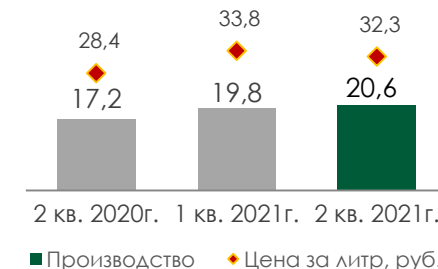
Сахарный и бакалейный трейдинг

134 тыс. т

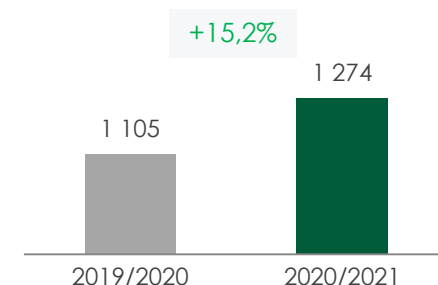
Объем реализации

Объем продаж в сегменте «Сахарный и бакалейный трейдинг» в 1П 2021 г. составил **134 тыс. тонн**, незначительное снижение было вызвано введением предельных цен на сахар. Ведется работа по увеличению объема реализации фасованной продукции, во 2 кв. 2021 г. запущено новое направление – производство и реализация снеков под брендом Агрохолдинга «СТЕПЬ».

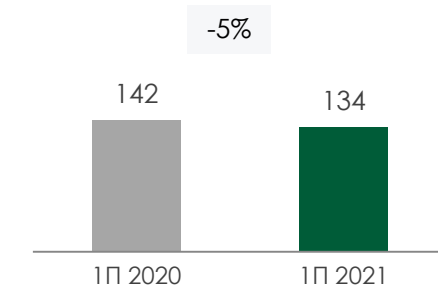
Производство молока,
тыс. т



Объем реализации Агротрейдинга,
тыс. т



Объем реализации Сахарного и бакалейного трейдинга,
тыс. т



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



млрд руб.	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
Выручка	7,4	4,6	60,3%	14,6	10,5	39,1%
Скорр. OIBDA ¹	1,9	1,2	60,7%	3,2	2,3	42,9%
Скорр. OIBDA маржа ¹	25,2%	25,2%	0,1 п.п.	22,2%	21,7%	0,6 п.п.
Скорр. чистая прибыль ¹	1,1	0,3	232,6%	1,6	0,7	139,4%
Чистый долг ²	5,2	2,9	83,8%	5,2	2,9	83,8%
Сарех	1,9	1,2	59,3%	3,7	2,4	52,4%
Посещ. пациентов, тыс.	2 584	1 126	129,5%	4 953	3 219	53,9%
Оказ. услуги, тыс.	5 773	2 258	155,7%	11 066	6 304	75,5%
Средний чек, тыс. руб.	2,9	4,1	(29,3%)	2,9	3,3	(12,1%)

Выручка

во 2 кв. 2021г. год-к-году **продемонстрировала значительный рост** в связи с восстановлением спроса на плановую медицинскую помощь, сохраняющимся спросом на связанные с COVID-19 услуги, включая тестирование, компьютерную томографию органов грудной клетки и услуги инфекционного отделения в Клинической больнице в Отрадном, а также развитием помощи на дому и телемедицины. Ускорение темпов роста по сравнению с 1 кв. 2021г. связано с эффектом низкой базы – во 2 кв. 2020г. наблюдалось резкое снижение пациентопотока в связи с ограничениями, введенными для борьбы с COVID-19.

Скорр. OIBDA

значительно увеличилась во 2 кв. 2021г. на фоне положительной динамики выручки. При этом показатель чистый долг/скорр. OIBDA LTM остается на комфортном уровне 1.0x. Вклад в скорр. OIBDA от участия в девелоперском проекте по строительству ЖК «Небо» составил 0,6 млрд руб. во 2 кв. 2021г. **Скорр. чистая прибыль** выросла в 2 кв. 2021г. год-к-году под влиянием динамики скорр. OIBDA.

Ключевые события

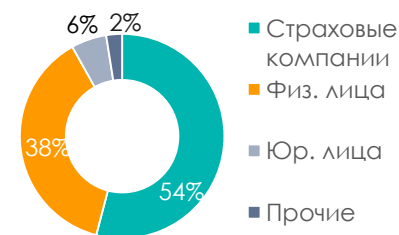
Продолжается строительство **медицинского центра (МЦ) на Мичуринском проспекте общей площадью более 34 тыс. м²**, запуск которого состоится в 1П 2022г. В состав МЦ войдут клиничко-диагностический центр для детей и взрослых, дневной стационар, круглосуточный стационар с центром высокотехнологичной хирургии.

В мае 2021г. в г. Щелково Московской области **запущен КДЦ** общей площадью 3 633 м².

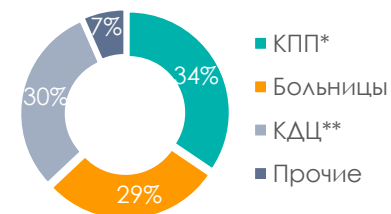
Активно растет число установок телемедицинского приложения **SmartMed** и пользование сервисами. **Количество установок** на конец 2 кв. 2021г. **увеличилось в 2,2 раза** год-к-году. Количество записей через приложение на прием в клиники, исключая инструментальную и лабораторную диагностику, уже превышает количество записей по другим каналам.

В июне 2021г. Газпромбанк открыл «Медси» **кредитную линию в размере 2 млрд руб.** сроком на 3 года. Кредит предполагается использовать на общекорпоративные цели.

Выручка по клиентам, 2 кв. 2021г.



Выручка по активам, 2 кв. 2021г.



* Клиники первичного приема

** Клиничко-диагностические центры

¹ Корректировки на начисления, связанные с программой LTI

² С учетом займа от ООО «Проект Мичуринский» в размере 4,8 млрд рублей

МЕДСИ: РОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БЛАГОДАРЯ ВОССТАНОВЛЕНИЮ СПРОСА НА ПЛАНОВУЮ МЕДПОМОЩЬ И СОХРАНЕНИЯ СПРОСА НА ЛЕЧЕНИЕ COVID-19



Количество учреждений¹

50

Площадь учреждений
тыс. м²

+4,1%

Загрузка, амбулатории³
%

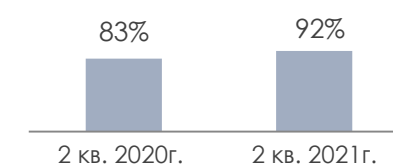
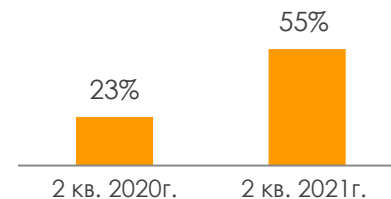
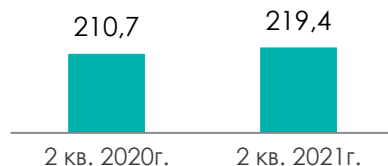
+32 п.п.

Загрузка, стационары⁴
%

+9 п.п.

Посещения пациентов²

2,6 млн



Количество врачей

3 800

Посещения пациентов
млн

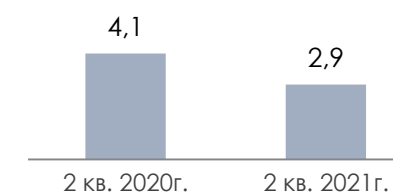
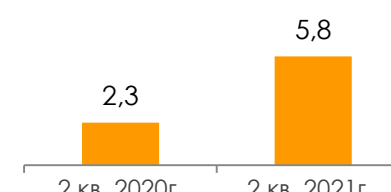
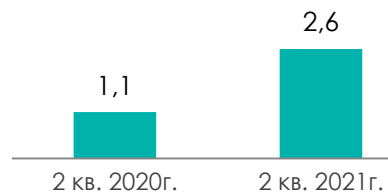
+129%

Предоставленные услуги
млн

+155%

Средний чек
тыс. руб.

-30,1%



Мощность²

5 млн
посещений

- **Рост загрузки** из-за возобновления плановой медицинской помощи при сохранении дополнительной выручки по направлению диагностики и лечения COVID-19.
- **Рост площадей** связан с открытием новых клиник в Москве (КДЦ Марьино, Щелково, клиники на Авиационной и Полетаева).
- **Снижение среднего чека** обусловлено снижением доли услуг, связанных с диагностикой и лечением COVID-19. При этом уменьшение среднего чека было компенсировано значительным ростом числа посещений и оказываемых услуг.

¹ Значения в таблице здесь и далее представлены по состоянию на 30 июня 2021г.

² Приведено значение за 2 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: РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ СНИЖЕНИИ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

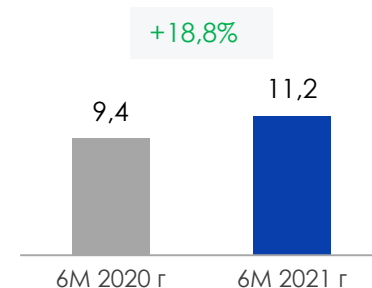


млрд руб.	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
Выручка	5,8	5,5	5,6%	11,2	9,4	18,8%
OIBDA	2,1	1,3	58,4%	3,7	1,7	113,1%
OIBDA маржа	35,5%	23,7%	12 п.п.	33,1%	18,4%	15 п.п.
Чистая прибыль / (убыток)	1,3	0,6	124,7%	2,0	0,2	848,8%
Чистый долг	8,6	10,2	(15,7%)	8,6	10,2	(15,7%)

Выручка

в 1П 2021г. **выросла на 18,8%** в результате реализации диверсифицированной коммерческой стратегии, направленной на усиление присутствия продуктов «Биннофарм Групп» в различных сегментах фармацевтического рынка. **Рост госпитального** сегмента за шесть месяцев 2021 года составил **35%** год-к-году, в том числе благодаря высоким продажам антибиотиков и препаратов, используемых для лечения COVID-19. За счет эффективного контрактования аптечных сетей **рост розничных продаж составил 20%**, выросли продажи продуктов, направленных на улучшение качества жизни потребителей – венотоника Венаруса, синбиотика Максилака и спазмолитика Необутина. По данным аналитического агентства Allpharm, за первое полугодие 2021 года темп роста «вторичных продаж» - поставок в розничные аптечные сети - «Биннофарм Групп» год-к-году на 20 п.п. выше темпов роста рынка

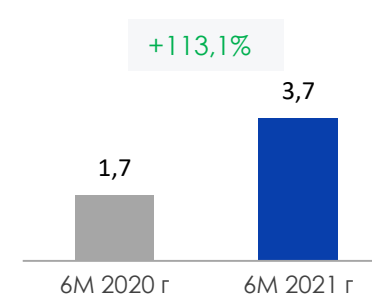
Выручка, млрд руб.



OIBDA

во 2 кв. 2021г. и 1П 2021г. **значительно выросла на 58,4% и 113,1%** год-к-году соответственно на фоне роста выручки, оптимизации продуктового портфеля и в результате реализации синергии между входящими в холдинг бизнесами, включая снижение удельной доли управленческих и коммерческих затрат в выручке. **Положительная динамика чистой прибыли** во 2 кв. 2021г. и 1П 2021г. год-к-году обусловлена ростом OIBDA.

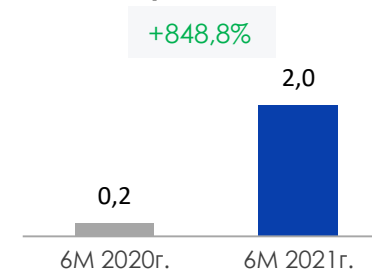
OIBDA, млрд руб.



Чистый ДОЛГ

по итогам 1П 2021г. **снизился год-к-году** на фоне позитивного денежного потока от операционной деятельности и как результат эффективного управления оборотным капиталом.

Чистая прибыль, млрд руб.



Ключевые события

В мае 2021г. АФК «Система» внесла приобретенный у АО «Национальная иммунобиологическая компания», подконтрольного корпорации «Ростех», пакет в 32,4% ОАО «Синтез», в уставный капитал «Биннофарм Групп», в результате чего доля владения «Биннофарм Групп» в ОАО «Синтез» составила 88,6%.

В июне 2021г. 100% дочерняя компания АФК «Система» – ООО «Система Телеком Активы» – продала пакет акций, составляющий 11,2% уставного капитала Ristango Holding Limited, владельца 100% уставного капитала «Биннофарм Групп», компании Nevsky Property Investments Limited, подконтрольной ВТБ Капитал. Сумма сделки составила 7 млрд рублей.

¹Финансовые результаты «Биннофарм Групп» представлены путем комбинирования финансовых результатов компании АО «Алиум» и ОАО «Синтез» на основе управленческой отчетности. Финансовые результаты «Биннофарм Групп» консолидируются в финансовой отчетности АФК «Система» с 25.06.2021. Данные по чистой прибыли указаны в доле АФК «Система» как 100%. Чистая прибыль за 2021 год указана без учета начисленных отложенных налоговых обязательств по налогу на прибыль (935 млн руб.), связанных с приобретением активов компании «Биннофарм Групп».

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



БЭСК

млрд руб.	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
Выручка	4,5	4,5	(0,0%)	9,8	10,4	(5,9%)
OIBDA	1,7	1,2	37,2%	2,7	3,1	(15,3%)
OIBDA маржа	37,1%	27,1%	10,1 п.п.	27,2%	30,2%	(3,0 п.п.)
Чистая прибыль	0,7	0,4	92,2%	0,9	1,3	(28,6%)
Сарех	0,8	0,8	(2,2%)	1,5	1,4	1,2%

Выручка

во 2 кв. 2021г. на уровне 2 кв. 2020г. На динамику выручки повлияло снижения потребления в нефтегазовом секторе из-за сделки ОПЕК+, вступившей в силу с мая 2020г.

OIBDA

увеличилась во 2 кв. 2021г. год-к-году в основном, за счет роста прочих операционных доходов в связи с урегулированием разногласий по операционной деятельности, что частично было нивелировано увеличением затрат на услуги ПАО «ФСК ЕЭС».

Чистая прибыль

увеличилась во 2 кв. 2021г. год-к-году преимущественно под влиянием роста OIBDA.

Бизнес-Недвижимость

млрд руб.	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
Выручка	0,9	1,0	(4,8%)	1,9	2,0	(5,5%)
OIBDA	0,7	0,4	73,2%	1,0	0,7	47,5%
OIBDA маржа	75,7%	41,6%	34,1 п.п.	54,0%	34,6%	19,4 п.п.
Чистая прибыль	0,3	0,1	199,2%	0,3	0,3	13,0%
Чистый долг	2,6	1,4	84,4%	2,6	1,4	84,4%

Выручка

во 2 кв. 2021г. незначительно снизилась на 4,8% год-к-году, в основном в связи с уменьшением выручки от продажи земельных участков в Московской области.

OIBDA

Рост OIBDA и маржи OIBDA во 2 кв. 2021г. год-к-году преимущественно связан с оптимизацией затрат и снижением кадастровой стоимости земельных участков.

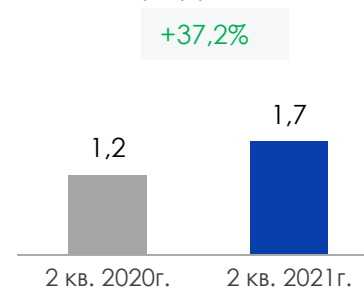
Чистая прибыль

выросла на 199,2% до 0,3 млрд руб. вслед за динамикой операционной прибыли.

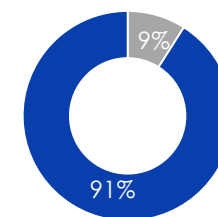
Ключевые события

В июле 2021 собранием акционеров АО «Бизнес-Недвижимость» принято решение о реорганизации Общества в форме выделения из него сегмента загородной недвижимости. Такая реорганизация позволит АО «Бизнес-Недвижимость» сосредоточиться на **повышении эффективности профильного бизнеса.**

OIBDA, млрд руб.



Портфель объектов в собственности, 2 кв. 2021г.



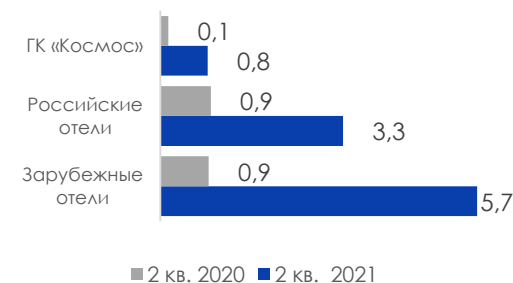
- Загородная недвижимость
- Коммерческая недвижимость

ГОСТИНИЧНЫЕ АКТИВЫ¹ (COSMOS HOTEL GROUP)



млрд руб.	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Год-к-году	6М 2021г.	6М 2020г.	Год-к-году
Выручка	1,0	0,2	431,7%	1,7	1,0	65,8%
Скорр. OIBDA	0,3	(0,2)	n/a	0,2	(0,2)	n/a
Скорр. OIBDA маржа	28,1%	(100,6%)	128,7 п.п.	13,3%	(16,9%)	30,1 п.п.
Скорр. чистый убыток	0,0	(0,4)	n/a	(0,3)	(0,9)	n/a
Чистый долг	3,7	4,0	(7,3%)	3,7	4,0	(7,3%)
Номерной фонд, шт.	4 162	4 132	0,7%	4 162	4 132	0,7%

RevPar², тыс. руб.



Выручка

существенно выросла в 2 кв. 2021г. год-к-году в связи с тем, что большинство введенных из-за пандемии ограничений на работу отелей было снято, тогда как во 2 кв. 2020г. операционная деятельность практически всех отелей была остановлена.

Скорр. OIBDA

выросла во 2 кв. 2021г. вслед за частичным восстановлением выручки.

Основные показатели

Доля выручки зарубежных отелей во 2 кв. 2021г. составила 15,5%.

ADR³ по портфелю отелей во 2 кв. 2021г. вырос на 20,8% год-к-году и составил 3,8 тыс. руб.

Средняя загрузка во 2 кв. 2021г. выросла на 41,6 п.п. до 59,2% благодаря снятию ограничений на работу гостиниц, частичному восстановлению туристического и бизнес потоков.

RevPAR² по портфелю отелей на фоне восстановления загрузки вырос на 305% с 0,6 тыс. руб. до 2,3 тыс. руб.

Ключевые события

В мае 2021г. **подписано соглашение об управлении отелем Hilton Garden Inn.**, расположенным по адресу г. Москва, улица Кожевническая, вл. 2-4. Открытие гостиницы состоится в ноябре этого года. Hilton Garden Inn Moscow Paveletskaya будет классифицирован на уровне 4 звезд. Гостям будут **доступны 237** комфортабельных современных **номеров**. Hilton Garden Inn Moscow Paveletskaya станет пятым отелем Cosmos Hotel Group в Москве. Это первый отель международной сети, который будет работать под управлением Cosmos Hotel Group, но не находиться во владении, что соответствует стратегии компании по созданию ведущей гостиничной сети в России.

В июне 2021г. **подписано соглашение о строительстве гостиничного комплекса на территории горнолыжного курорта Шерегеш в Кемеровской области.** Общая сумма инвестиций в проект составит 1,2 млрд рублей. Комплекс, который откроется в начале 2023 года, рассчитан на 200 номеров и будет отвечать всем международным требованиям к курортным отелям категории 4*.

В июле 2021г. в рамках **программы ребрендинга** отели Park Inn в Астрахани, Волгограде, Ижевске, Казани, Сочи, Новосибирске, Ярославле поменяли вывески на Cosmos Hotels, внедрили новые стандарты обслуживания и подключились к системе бронирования Cosmos Travel.

¹ Данные управленческой отчетности

² Revenue per available room per day – выручка номерного фонда за один номер в день

³ 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