



Для немедленного распространения

17 марта 2016 года

ПРЕСС-РЕЛИЗ

Санкт-Петербург

**Выручка «Группы ЛСР» в 2015 году
составила 86 830 млн руб., EBITDA – 18 633 млн руб.**

- Выручка сократилась на **6%** и составила **86 830** млн руб.
- EBITDA сократилась на **14%** и составила **18 633** млн руб.
- Рентабельность по EBITDA составила **21%**
- Прибыль за период выросла на **16%** и составила **10 646** млн руб.
- Прибыль на акцию составила **104,6** руб.
- Общий долг увеличился на **21%** до **33 018** млн руб. Чистый долг составил **12 584** млн руб.
- Соотношение Чистый долг/EBITDA составило **0,68**

Комментирует Генеральный директор, Председатель правления «Группы ЛСР» Андрей Молчанов:

«В первый раз за историю компании наша прибыль превысила 10 млрд рублей. Эта важная отметка была достигнута за два десятилетия, в течение которых мы последовательно инвестировали в развитие наших бизнесов и зарабатывали репутацию надежного застройщика. Мы вступили в новый год, находясь в более сильной конкурентной позиции, и намерены использовать наши преимущества для увеличения продаж и долей на основных рынках. Во всех регионах присутствия мы продолжаем выводить на рынок новые привлекательные проекты в различных ценовых сегментах. Желая вознаградить инвестиционное сообщество за оказанное доверие к компании, Совет Директоров «Группы ЛСР» рекомендовал направить на выплату дивидендов по итогам 2015 года 8 млрд рублей. Это будет шестой год подряд, когда «Группа ЛСР» стабильно выплачивает дивиденды, сохраняя или увеличивая их объем, чем мы очень гордимся».

Для справки:

ПАО «Группа ЛСР» — диверсифицированная строительная компания, осуществляющая свою деятельность в нескольких взаимодополняющих сегментах рынка. Компания создана в 1993 году. Основные направления деятельности — производство стройматериалов, строительство и девелопмент. Основной бизнес «Группы ЛСР» сконцентрирован в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Москве и Московской области, Екатеринбурге и Уральском регионе. Портфель недвижимости компании составляет 9,3 млн кв. м рыночной стоимостью 136 млрд руб. (по оценке Knight Frank на 31.12.2015). В 2015 году выручка «Группы ЛСР» (в соответствии с отчетностью, подготовленной по МСФО) составила 86 830 млн руб. «Группа ЛСР» является публичной компанией, ее глобальные депозитарные расписки обращаются на Лондонской Фондовой Бирже, а обыкновенные акции — на фондовом рынке Группы ММВБ-РТС.

Для дополнительной информации:

Пресс-служба «Группы ЛСР»

Тел.: +7 812 333 11 11

Факс: + 7 812 458 83 72

E-mail: press@lsrgroup.ru

www.lsrgroup.ru

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

| млн руб. | 2014 | 2015 | Изменение, % |
|---|-----------------|-----------------|---------------------|
| Выручка | 92 347 | 86 830 | (6%) |
| ЕБИТДА | 21 588 | 18 633 | (14%) |
| ЕБИТДА, % | 23% | 21% | - |
| Операционная прибыль | 17 492 | 13 763 | (21%) |
| Операционная прибыль, % | 19% | 16% | - |
| Прибыль за период | 9 202 | 10 646 | 16% |
| Денежный поток от операционной деятельности | 22 250 | (8 331) | - |
| Амортизация | 3 678 | 2 998 | (18%) |
| Капитализированные капитальные вложения | 1 677 | 3 140 | 87% |
| | 31.12.14 | 31.12.15 | Изменение, % |
| Общий долг | 27 367 | 33 018 | 21% |
| Чистый долг | 2 089 | 12 584 | 502% |
| Чистый долг/ ЕБИТДА | 0,1 | 0,68 | - |

Консолидированный отчет о совокупной прибыли

| млн руб. | 2014 | 2015 | Изменение, % |
|--|---------------|---------------|--------------|
| Выручка | 92 347 | 86 830 | (6%) |
| Себестоимость продаж | (66 298) | (60 734) | (8%) |
| Валовая прибыль | 26 050 | 26 097 | - |
| Коммерческие расходы | (4 858) | (5 189) | 7% |
| Административные расходы | (6 771) | (7 023) | 4% |
| Прочие доходы и расходы | 3 071 | (122) | - |
| Операционная прибыль | 17 492 | 13 763 | (21%) |
| Финансовые доходы | 1 020 | 2 634 | 158% |
| Финансовые расходы | (7 051) | (2 434) | (65%) |
| Прибыль до налогообложения | 11 460 | 13 962 | 22% |
| Налог на прибыль | (2 258) | (3 317) | 47% |
| Прибыль за период | 9 202 | 10 646 | 16% |
| Курсовые разницы при пересчете из других валют | 513 | 143 | (72%) |
| Совокупная прибыль за период | 9 715 | 10 789 | 11% |
| Прибыль на акцию (руб.) | 89,78 | 104,6 | 17% |
| ЕБИТДА | 21 588 | 18 633 | (14%) |
| ЕБИТДА, % | 23% | 21% | - |

Определения:

ЕБИТДА рассчитывается как операционная прибыль плюс амортизация основных средств и нематериальных активов минус изменение справедливой стоимости инвестиционной собственности минус списание изменения справедливой стоимости на момент выбытия актива минус убытки от обесценения, признанные в отчетном периоде минус капитализированные проценты, отнесенные в себестоимость.

Рентабельность по ЕБИТДА рассчитывается как отношение ЕБИТДА к выручке.

Общий долг рассчитывается как сумма долгосрочных кредитов и займов, краткосрочных кредитов и займов и банковского овердрафта (с учетом обязательств по финансовой аренде).

Чистый долг рассчитывается как общий долг минус денежные средства и их эквиваленты (без учета денежных средств, ограниченных к использованию).

Показатель **Чистый долг/ЕБИТДА** приводится в годовом исчислении.

Показатель ЕБИТДА не определен в Международных Стандартах Финансовой Отчетности и, таким образом, должен рассматриваться только как дополнительная информация.

Финансовые и натуральные показатели в данном документе округлены до целых значений, в то время как изменения показателей в процентах рассчитаны, используя исходные данные в тысячах рублей.

Чистая продаваемая площадь включает в себя площадь квартир, офисов и прочих помещений, предназначенных для продажи, включая площадь балконов, приведенную по соответствующему коэффициенту.

Чистая продаваемая площадь, общая площадь и другие параметры девелоперских проектов (особенно тех проектов, которые находятся в стадии проектирования) могут изменяться в ходе их проектирования и строительства.

Полная версия консолидированной финансовой отчетности «Группы ЛСР», подготовленной в соответствии с МСФО за 2015 год доступна в интернете по адресу:

http://www.lsrgroup.ru/media/files/LSR_CFS_2015_RUS.pdf

ОБЗОР ОПЕРАЦИОННЫХ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Выручка

Выручка «Группы ЛСР» в 2015 году составила 86 830 млн руб. (-6%).

Валовая прибыль

В 2015 году валовая прибыль составила 26 097 млн руб.

Коммерческие и управленческие расходы

Коммерческие расходы увеличились на 7% до 5 189 млн руб.

Административные расходы выросли на 4% до 7 023 млн руб.

ЕВИТДА и операционная прибыль

ЕВИТДА сократилась на 14% и составила 18 633 млн руб. Рентабельность по ЕВИТДА составила 21%. Операционная прибыль сократилась на 21% до 13 763 млн руб. Рентабельность по операционной прибыли составила 16%.

Расходы по финансовой деятельности

Чистые финансовые доходы компании составили 200 млн руб.

Расходы по налогу на прибыль

В 2015 году расходы по налогу на прибыль составили 3 317 млн руб. Законодательно установленная ставка налога на прибыль составила 20%, эффективная налоговая ставка - 24%.

Прибыль за период

По результатам 2015 года мы зафиксировали прибыль в размере 10 646 млн руб. (+16%).

Денежный поток и ликвидность

Консолидированный отчет о движении денежных средств

| млн руб. | 2014 | 2015 |
|---|-----------------|-----------------|
| Чистая прибыль | 9 202 | 10 646 |
| Амортизация | 3 678 | 2 998 |
| Чистые финансовые расходы | 6 031 | (200) |
| Прочее | (234) | 5 167 |
| Операционная прибыль до учета изменений в оборотном капитале и резервах | 18 678 | 18 611 |
| <i>Изменение запасов</i> | <i>(30 846)</i> | <i>(15 749)</i> |
| <i>Изменение торговой и прочей дебиторской задолженности</i> | <i>(7 923)</i> | <i>(108)</i> |
| <i>Изменение торговой и прочей кредиторской задолженности</i> | <i>47 636</i> | <i>(3 485)</i> |
| <i>Изменение резервов</i> | <i>1 465</i> | <i>(770)</i> |
| Потоки денежных средств от/(направленные на) операционную деятельность до уплаты налога на прибыль и процентов | 29 010 | (1 500) |
| <i>Налог на прибыль уплаченный</i> | <i>(2 580)</i> | <i>(3 668)</i> |
| <i>Проценты уплаченные</i> | <i>(4 180)</i> | <i>(3 162)</i> |
| Потоки денежных средств от/(направленные на) операционную деятельность | 22 250 | (8 331) |
| Приобретение внеоборотных активов | (1 360) | (3 305) |
| Поступления от продажи активов | 227 | 5 235 |
| Прочее | (719) | 4 659 |
| Потоки денежных средств (направленные на)/от инвестиционной деятельности | (1 853) | 6 588 |
| Увеличение заемного финансирования | 2 920 | 4 786 |
| Выплата дивидендов | (4 084) | (8 036) |
| Потоки денежных средств направленные на финансовую деятельность | (1 165) | (3 250) |
| Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов | 19 232 | (4 993) |
| Денежные средства и их эквиваленты на начало года | 5 899 | 25 278 |
| Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты | 146 | 149 |
| Денежные средства и их эквиваленты на конец периода | 25 278 | 20 434 |

Денежный отток от операционной деятельности до уплаты налога на прибыль и процентов составил 1 500 млн руб.

Сумма процентов по заемному финансированию, уплаченных в 2015 году, составила 3 162 млн руб.

Расходы по уплате налога на прибыль составили 3 668 млн руб.

Денежный приток по инвестиционной деятельности составил 6 588 млн руб. Денежный отток по финансовой деятельности составил 3 250 млн руб.

Остаток денежных средств на 31 декабря 2015 года составил 20 434 млн руб.

Финансирование и долг

По состоянию на конец 2015 года общий долг компании увеличился по сравнению с концом 2014 года на 21% и составил 33 018 млн руб. Чистый долг составил 12 584 млн руб. Показатель Чистый долг/ЕБИТДА по состоянию на 31 декабря 2015 года составил 0,68.

Структура долга

| млн руб. | 31.12.2014 | 31.12.2015 |
|--|---------------|---------------|
| Кредиты и займы всего | 24 140 | 31 710 |
| Облигационные займы | 3 017 | 1 154 |
| Задолженность по лизингу | 211 | 154 |
| Общий долг | 27 367 | 33 018 |
| Минус денежные средства и их эквиваленты | 25 278 | 20 434 |
| Чистый долг | 2 089 | 12 584 |

По состоянию на 31 декабря 2015 года основную часть долгового портфеля компании (96%) составляли банковские кредиты и займы. Рублевые облигационные займы составили 3%, задолженность по лизингу составила менее 1% от общего долга.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ БИЗНЕСА

ДЕВЕЛОПМЕНТ НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВО

В 2015 году совокупная выручка направления «Девелопмент недвижимости и строительство» уменьшилась на 1% по сравнению с 2014 годом и составила 68 340 млн руб. EBITDA по данному направлению выросла на 15% и составила 17 815 млн руб. Рентабельность по EBITDA составила 26%.

Девелопмент недвижимости

| | 2014 | 2015 | Изменение, % |
|--|---------------|---------------|---------------------|
| Введено в эксплуатацию (тыс. кв. м) | 790 | 754 | (5%) |
| Недвижимость в Санкт-Петербурге | 446 | 538 | 21% |
| <i>Элитная недвижимость</i> | 83 | 93 | 12% |
| <i>Недвижимость сегмента масс-маркет</i> | 363 | 445 | 23% |
| Недвижимость в Москве | 217 | 90 | (59%) |
| Недвижимость в Екатеринбурге | 127 | 127 | - |
| Заключено новых контрактов (тыс. кв. м) | 1 008 | 611 | (39%) |
| Недвижимость в Санкт-Петербурге | 704 | 385 | (45%) |
| <i>Элитная недвижимость</i> | 89 | 37 | (58%) |
| <i>Недвижимость сегмента масс-маркет</i> | 614 | 348 | (43%) |
| <i>на рынке (розничные покупатели)</i> | 519 | 324 | (38%) |
| <i>по государственным контрактам</i> | 95 | 23 | (75%) |
| Недвижимость в Москве | 145 | 125 | (14%) |
| Недвижимость в Екатеринбурге | 159 | 101 | (37%) |
| Выручка (млн руб.) | 60 985 | 61 210 | - |
| Недвижимость в Санкт-Петербурге | 39 446 | 48 107 | 22% |
| Недвижимость в Москве | 12 270 | 5 844 | (52%) |
| Недвижимость в Екатеринбурге | 7 832 | 6 597 | (16%) |
| EBITDA (млн руб.) | 12 580 | 15 418 | 23% |
| Недвижимость в Санкт-Петербурге | 9 930 | 13 986 | 41% |
| Недвижимость в Москве | 1 113 | (69) | - |
| Недвижимость в Екатеринбурге | 1 383 | 1 416 | 2% |
| EBITDA, % | 21% | 25% | - |
| Недвижимость в Санкт-Петербурге | 25% | 29% | - |
| Недвижимость в Москве | 9% | - | - |
| Недвижимость в Екатеринбурге | 18% | 21% | - |
| Операционная прибыль (млн руб.) | 12 118 | 13 561 | 12% |
| Недвижимость в Санкт-Петербурге | 9 653 | 12 222 | 27% |
| Недвижимость в Москве | 986 | (154) | - |
| Недвижимость в Екатеринбурге | 1 380 | 1 413 | 2% |
| Операционная прибыль, % | 20% | 22% | - |
| Недвижимость в Санкт-Петербурге | 24% | 25% | - |
| Недвижимость в Москве | 8% | - | - |
| Недвижимость в Екатеринбурге | 18% | 21% | - |

За 2015 год совокупно во всех регионах присутствия мы заключили новые контракты на продажу 611 тыс. кв. м (-39%). Стоимость заключенных контрактов на продажу квартир и прочих помещений составила 54,9 млрд. рублей, что на 36% ниже соответствующего показателя за 2014 год. В течение года мы ввели в эксплуатацию 754 тыс. кв. м (-5%). Объем реализованных площадей, который отразился в выручке за 2015 год, составил 722 тыс. кв. м (-7%), в том числе площади, введенные в эксплуатацию в данном отчетном периоде и реализованные в данном и прошлых периодах, а также площади, введенные в предыдущих отчетных периодах, но реализованные в данном отчетном периоде.

В 2015 году выручка от реализации недвижимости сохранилась на уровне 2014 года и составила 61 210 млн руб. EBITDA увеличилась на 23%, до 15 418 млн руб. Рентабельность по EBITDA составила 25%.

Недвижимость в Санкт-Петербурге

В 2015 году в Санкт-Петербурге мы заключили новых контрактов на продажу 385 тыс. кв. м чистой продаваемой площади (-45%). Стоимость заключенных контрактов в 2015 году составила 36,3 млрд. рублей (-42%). В течение года мы ввели в эксплуатацию 538 тыс. кв. м (+21%). Объем реализованных площадей, который отразится в выручке за 2015 год, составил 517 тыс. кв. м (+19%).

В том числе в элитном сегменте мы заключили новые контракты с покупателями на продажу 37 тыс. кв. м чистой продаваемой площади (-58%). Стоимость заключенных контрактов в 2015 году составила 8 млрд. рублей (-49%). В течение года мы ввели в эксплуатацию 93 тыс. кв. м (+12%) в проектах «Смольный парк», «Европа Сити», «Радищева 39» и «Дом на Дворянской». Объем реализованных площадей, который отразится в выручке за 2015 год, составил 89 тыс. кв. м (+26%).

В сегменте масс-маркет мы заключили новые контракты на продажу 348 тыс. кв. м (-43%). Общая стоимость заключенных контрактов составила 28,3 млрд. рублей (-40%). В течение года мы ввели в эксплуатацию 445 тыс. кв. м (+23%) в проектах «Новая Охта», «Южная акватория», «VIVA» и «София». Объем реализованных площадей, который отразится в выручке за 2015 год, составил 428 тыс. кв. м (+17%).

Выручка от реализации недвижимости в Санкт-Петербурге выросла на 22% и составила 48 107 млн руб., EBITDA увеличилась на 41% до 13 986 млн руб. Рентабельность по EBITDA составила 29%.

Недвижимость в Москве

В 2015 году в Москве мы заключили новые контракты с покупателями на продажу 125 тыс. кв. м чистой продаваемой площади (-14%). Общая стоимость заключенных контрактов в 2015 году составила 12,6 млрд. рублей (-3%). В течение года мы ввели в эксплуатацию 90 тыс. кв. м (-59%) в проекте «Новое Домодедово». Объем реализованных площадей, который отразится в выручке за 2015 год, составил 96 тыс. кв. м (-54%).

Выручка от реализации составила 5 844 млн руб. Убыток по EBITDA составил 69 млн руб.

Недвижимость в Екатеринбурге

В 2015 году в Екатеринбурге мы заключили новые контракты на продажу 101 тыс. кв. м чистой продаваемой площади (-37%). Общая стоимость заключенных контрактов составила 6 млрд. рублей (-35%). В течение года мы ввели в эксплуатацию 127 тыс. кв. м в проектах «Мичуринский», «Жилой дом по ул. Новгородцевой», «Хрустальные ключи», «Рассветный» и «Серебряная подкова». Объем реализованных площадей, который отразится в выручке за 2015 год, составил 109 тыс. кв. м (-20%).

Выручка от реализации сократилась на 16% и составила 6 597 млн руб., EBITDA составила 1 416 млн руб. Рентабельность по EBITDA выросла до 21%.

Строительство

| | 2014 | 2015 | Изменение, % |
|--|---------------|---------------|--------------|
| Объем строительно-монтажных работ, тыс. кв. м | 994 | 874 | (12%) |
| Санкт-Петербург | 586 | 554 | (5%) |
| Москва* | 262 | 179 | (32%) |
| Екатеринбург* | 147 | 140 | (4%) |
| Выручка (млн руб.) | 25 560 | 32 928 | 29% |
| Санкт-Петербург | 16 591 | 21 441 | 29% |
| <i>в т.ч. выручка от внутригрупповых продаж</i> | <i>15 137</i> | <i>19 477</i> | <i>29%</i> |
| Москва | 5 401 | 7 134 | 32% |
| <i>в т.ч. выручка от внутригрупповых продаж</i> | <i>3 588</i> | <i>4 778</i> | <i>33%</i> |
| Екатеринбург | 3 569 | 4 397 | 23% |
| <i>в т.ч. выручка от внутригрупповых продаж</i> | <i>2 462</i> | <i>3 716</i> | <i>51%</i> |
| ЕБИТДА (млн руб.) | 2 109 | 2 759 | 31% |
| Санкт-Петербург | 1 699 | 2 490 | 46% |
| Москва | 166 | (214) | - |
| Екатеринбург | 243 | 487 | 100% |
| ЕБИТДА, % | 8% | 8% | - |
| Санкт-Петербург | 10% | 12% | - |
| Москва | 3% | - | - |
| Екатеринбург | 7% | 11% | - |
| Операционная прибыль (млн руб.) | 1 432 | 1 987 | 39% |
| Санкт-Петербург | 1 272 | 1 988 | 56% |
| Москва | 90 | (308) | - |
| Екатеринбург | 70 | 311 | 344% |
| Операционная прибыль, % | 6% | 6% | - |
| Санкт-Петербург | 8% | 9% | - |
| Москва | 2% | - | - |
| Екатеринбург | 2% | 7% | - |

* Объем продаж в Екатеринбурге и Москве приведен с учетом смонтированных и переданных заказчикам панельных домов, а также продаж железобетонных изделий для панельного домостроения.

Строительство

В 2015 году предприятия «Группы ЛСР» в Санкт-Петербурге, Москве и Екатеринбурге передали заказчикам 874 тыс. кв. м домов из сборного железобетона (-12%).

Выручка по направлению «Строительство» увеличилась на 29% и составила 32 928 млн руб. ЕБИТДА выросла на 31%, до 2 759 млн руб. Рентабельность по ЕБИТДА составила 8%.

Выручка нашего домостроительного комбината в Санкт-Петербурге выросла на 29% и составила 21 441 млн руб. ЕБИТДА увеличилась на 46%, до 2 490 млн руб. Рентабельность по ЕБИТДА составила 12%. В Московском регионе выручка от строительной деятельности увеличилась на 32%, до 7 134 млн руб. Убыток по ЕБИТДА составил 214 млн руб. В Уральском регионе выручка увеличилась на 23%, до 4 397 млн руб. ЕБИТДА выросла на 100%, до 487 млн руб. Рентабельность по ЕБИТДА составила 11%.

Управление проектами

В 2015 году выручка от управления проектами уменьшилась на 61% и составила 907 млн руб. ЕБИТДА составила 11 млн руб. Рентабельность по ЕБИТДА - 1%.

Краны

В 2015 году мы получили выручку от реализации в размере 1 427 млн руб. (-8%). ЕБИТДА составила 425 млн руб. Рентабельность по ЕБИТДА составила 30%.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

| | 2014 | 2015 | Изменение, % |
|--|---------------|---------------|--------------|
| Объем продаж | | | |
| Гранитный щебень (тыс. куб. м) | 7 270 | 5 374 | (26%) |
| Песок (тыс. куб. м) | 8 396 | 8 144 | (3%) |
| Товарный бетон (тыс. куб. м) | 1 119 | 1 027 | (8%) |
| Железобетонные изделия (тыс. куб. м) | 319 | 283 | (11%) |
| Цемент (тыс. тонн) | 1 531 | - | - |
| Кирпич (млн штук) | 334 | 348 | 4% |
| Газобетон (тыс. куб. м) | 1 355 | 1 304 | (4%) |
| Выручка (млн руб.) | 21 098 | 16 242 | (23%) |
| Гранитный щебень | 3 980 | 2 612 | (34%) |
| Песок | 2 197 | 1 943 | (12%) |
| Товарный бетон | 3 333 | 3 085 | (7%) |
| Железобетонные изделия | 2 508 | 3 135 | 25% |
| Цемент | 3 759 | - | - |
| Кирпич | 3 176 | 3 435 | 8% |
| Газобетон | 2 907 | 2 905 | - |
| ЕВИТДА (млн руб.) | 5 245 | 3 524 | (33%) |
| Гранитный щебень | 1 075 | 487 | (55%) |
| Песок | 727 | 498 | (32%) |
| Товарный бетон | 36 | 75 | 107% |
| Железобетонные изделия | (14) | 570 | - |
| Цемент | 1 377 | - | - |
| Кирпич | 1 045 | 1 224 | 17% |
| Газобетон | 979 | 781 | (20%) |
| ЕВИТДА, % | 25% | 22% | - |
| Гранитный щебень | 27% | 19% | - |
| Песок | 33% | 26% | - |
| Товарный бетон | 1% | 2% | - |
| Железобетонные изделия | - | 18% | - |
| Цемент | 37% | - | - |
| Кирпич | 33% | 36% | - |
| Газобетон | 34% | 27% | - |
| Операционная прибыль (млн руб.) | 2 719 | 1 676 | (38%) |
| Гранитный щебень | 803 | 237 | (70%) |
| Песок | 576 | 350 | (39%) |
| Товарный бетон | (94) | (29) | - |
| Железобетонные изделия | (281) | 275 | - |
| Цемент | 663 | - | - |
| Кирпич | 276 | 371 | 34% |
| Газобетон | 825 | 643 | (22%) |
| Операционная прибыль, % | 13% | 10% | - |
| Гранитный щебень | 20% | 9% | - |
| Песок | 26% | 18% | - |
| Товарный бетон | - | - | - |
| Железобетонные изделия | - | 9% | - |
| Цемент | 18% | - | - |
| Кирпич | 9% | 11% | - |
| Газобетон | 28% | 22% | - |

В 2015 году выручка направления «Строительные материалы» сократилась на 23%, до 16 242 млн руб. ЕВИТДА составила 3 524 млн руб. (-33%). Рентабельность по ЕВИТДА составила 22%.

Гранитный Щебень

Объем реализации гранитного щебня в 2015 году составил 5,4 млн куб. м (-26%).

Выручка от реализации в 2015 году сократилась на 34% и составила 2 612 млн руб., EBITDA сократилась на 55% и составила 487 млн руб. Рентабельность по EBITDA составила 19%.

Песок

Объем реализации песка в 2015 году составил 8,1 млн куб. м (-3%).

Выручка от реализации в 2015 году сократилась на 12% и составила 1 943 млн руб., EBITDA сократилась на 32% и составила 498 млн руб. Рентабельность по EBITDA составила 26%.

Товарный бетон

Объем реализации товарного бетона составил 1 млн куб. м (-8%).

Выручка от реализации в 2015 году сократилась на 7% и составила 3 085 млн руб., EBITDA выросла на 107% и составила 75 млн руб. Рентабельность по EBITDA составила 2%.

Железобетонные изделия

В 2015 году мы реализовали 283 тыс. куб. м железобетонных изделий (-11%).

Выручка от реализации в 2015 году выросла на 25% и составила 3 135 млн руб. EBITDA составила 570 млн руб. Рентабельность по EBITDA – 18%.

Кирпич

В 2015 году объем реализации кирпича составил 348 млн штук (+4%).

Выручка от реализации в 2015 году выросла на 8% и составила 3 435 млн руб., EBITDA выросла на 17% и составила 1 224 млн руб. Рентабельность по EBITDA увеличилась до 36%.

Газобетон

Объем реализации газобетона в 2015 году составил 1,3 млн. куб. м (-4%).

Выручка от реализации в 2015 году сохранилась на уровне 2014 года и составила 2 905 млн руб., EBITDA уменьшилась на 20% и составила 781 млн руб. Рентабельность по EBITDA составила 27%.

ПОРТФЕЛЬ НЕДВИЖИМОСТИ

По состоянию на 31 декабря 2015 года чистая продаваемая площадь девелоперских проектов, входящих в портфель недвижимости «Группы ЛСР» составила 9 298 тыс. кв. м^{*}. Портфель недвижимости компании включает в себя девелоперские проекты в сегментах жилой недвижимости элитного класса, бизнес-класса и масс-маркет, а также в сегменте коммерческой недвижимости.

Девелоперские проекты «Группы ЛСР» расположены в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Москве, Московской области и Екатеринбурге.

Оценка портфеля недвижимости

По состоянию на 31 декабря 2015 рыночная стоимость наших долей в портфеле недвижимости компании составила 136 038 млн руб. Оценка нашего портфеля недвижимости была проведена независимым внешним оценщиком – компанией Knight Frank.

Портфель недвижимости в разрезе по сегментам

Наш портфель недвижимости хорошо сбалансирован по различным сегментам недвижимости, что дает возможность формировать предложение недвижимости, ориентированное на различные группы потребителей.

В отношении чистой продаваемой площади, большая часть нашего портфеля представлена недвижимостью сегмента масс-маркет (включая участки земли, предназначенные для девелопмента в будущем), который всегда характеризуется большим объемом спроса по сравнению с другими сегментами.

Наш портфель недвижимости также включает девелоперские проекты в сегментах жилой недвижимости элитной категории и бизнес-класса, а также в сегменте коммерческой недвижимости. Эти сегменты составляют относительно небольшую долю в портфеле с точки зрения чистой продаваемой площади, однако имеют более высокую рыночную стоимость в расчете на один квадратный метр по сравнению с проектами в сегменте масс-маркет.

| Сегмент | Чистая продаваемая площадь, тыс. кв. м. | % | Рыночная стоимость, млн руб. | % |
|---|---|-------------|------------------------------|-------------|
| Масс-маркет | 5 028 | 54,1% | 60 646 | 45% |
| Элитная недвижимость | 65 | 0,7% | 11 224 | 8% |
| Бизнес-класс | 1 178 | 12,7% | 40 909 | 30% |
| Коммерческая недвижимость в стадии девелопмента | 42 | 0,4% | 8 738 | 6% |
| Действующая коммерческая недвижимость* | 25 | 0,3% | 4 028 | 3% |
| Проекты для девелопмента в будущем | 2 960 | 31,8% | 10 493 | 8% |
| ИТОГО | 9 298 | 100% | 136 038 | 100% |

* Включая офисные здания общей площадью 25 тыс. кв. м., занимаемые предприятиями «Группы ЛСР».

Портфель недвижимости в разрезе по стадиям девелопмента

По состоянию на 31 декабря 2015 года наш портфель недвижимости включает 2 723 тыс. кв. м чистой продаваемой площади, находящихся в стадии строительства, 1 474 тыс. кв. м в стадии проектирования.

Также мы имеем 42 тыс. кв. м введенной в эксплуатацию и частично реализованной недвижимости и офисные здания общей площадью 25 тыс. кв. м., занимаемые предприятиями «Группы ЛСР». 5 034 тыс. кв. м недвижимости находится на стадии разработки концепции и получения градостроительной документации.

| Стадия девелопмента | Чистая продаваемая площадь, тыс. кв. м. | % | Рыночная стоимость, млн руб. | % |
|--|---|-------------|------------------------------|-------------|
| Разработка концепции | 5 034 | 54,1% | 27 728 | 20% |
| Проектирование | 1 474 | 15,9% | 19 586 | 14% |
| Строительство | 2 723 | 29,3% | 71 908 | 53% |
| Закончено и частично реализовано | 42 | 0,5% | 12 787 | 9% |
| Действующая коммерческая недвижимость* | 25 | 0,3% | 4 028 | 3% |
| ИТОГО | 9 298 | 100% | 136 038 | 100% |

Портфель недвижимости в разрезе по регионам

Основная часть нашего портфеля недвижимости - 69% по площади и 55% по стоимости - расположена на нашем домашнем рынке в Санкт-Петербурге. Доля Московского региона в портфеле составила 25% по площади и 41% по стоимости.

| Регион | Чистая продаваемая площадь, тыс. кв. м. | % | Рыночная стоимость, млн руб. | % |
|-----------------|---|-------------|------------------------------|-------------|
| Санкт-Петербург | 6 411 | 69% | 74 135 | 55% |
| Москва | 2 295 | 25% | 55 938 | 41% |
| Екатеринбург | 593 | 6% | 5 964 | 4% |
| ИТОГО | 9 298 | 100% | 136 038 | 100% |

* Включая офисные здания общей площадью 25 тыс. кв. м., занимаемые предприятиями «Группы ЛСР».

РИСКИ

Ключевыми факторами риска, оказывающими влияние на деятельность «Группы ЛСР», являются:

ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ

К географическим и региональным рискам относятся риски возникновения макроэкономической нестабильности в России, обусловленной колебаниями мировой экономики и падением цен на сырьё, риски, связанные с неудовлетворительным состоянием инфраструктуры, политической и социальной нестабильностью, а также возможными природными и техногенными катастрофами. Всё это может оказать неблагоприятное влияние на возможности «Группы ЛСР» по эффективному ведению бизнеса, а также на стоимость акций и глобальных депозитарных расписок.

ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ

Рынки недвижимости, строительных материалов и услуг, как и рынки любых других товаров, подвержены сезонным колебаниям деловой активности. На указанных рынках возможно неблагоприятное изменение конъюнктуры, в результате чего может снизиться выручка от продажи товаров и услуг.

Компания подпадает под влияние рисков, типичных для девелоперской и строительной деятельности в России. Эта деятельность трудоемка, требует значительных инвестиций и зависит от получения допусков, разрешений и согласований от соответствующих органов власти. Сложности получения всех необходимых лицензий, разрешений и согласований могут повлечь увеличение сроков реализации проектов, вплоть до невозможности их завершения, и привести к увеличению расходов. Кроме этого, в случае задержки сроков строительства и может пострадать наша репутация, что может привести к материальным потерям в нашем бизнесе. Изменение процедур согласования и получения прав на земельные участки, а также изменение градостроительного законодательства, может повлечь удлинение сроков и рост стоимости реализуемых проектов. В свою очередь удлинение сроков строительства может привести к расторжению со стороны государства договоров аренды земли.

Успех девелоперской деятельности в существенной степени зависит от возможности найти и приобрести участки земли, пригодные для строительства, на привлекательных условиях.

Увеличение операционных расходов, рост стоимости страхового покрытия, возможное ужесточение требований налогового и природоохранного законодательства могут негативно влиять на рентабельность деятельности «Группы ЛСР». Рост цен на сырьё, услуги и энергоносители, используемые дочерними обществами компании в своей деятельности, увеличение цен на земельные участки и размера арендной платы за пользование ими, платы за подключение к сетям, а также заработной платы могут вызвать уменьшение доходности деятельности компании. В результате увеличения цен на продукцию и/или услуги компании вследствие указанных выше факторов могут снизиться объемы продаж, что может повлечь уменьшение доходов от таких операций в связи с уменьшением платежеспособного спроса (в случае, когда рост цен на продукцию и/или услуги будет опережать рост спроса).

Основная часть нашего бизнеса расположена в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Москве и Московской области, Екатеринбурге, что приводит к появлению риска географической концентрации.

Одним из путей развития компании всегда было приобретение действующих бизнесов. В связи с приобретением других компаний могут возникнуть риски появления ранее непредвиденных обязательств, связанных с новоприобретенными юридическими лицами. Кроме этого, могут возникнуть сложности при интеграции приобретенных предприятий в Группу.

Рост компании в прошлые годы был в значительной степени определен возможностью привлечения в компанию высококвалифицированного и опытного персонала. Рынок труда в России подвержен изменениям, и нельзя гарантировать того, что и в будущем мы так же легко сможем находить требуемые человеческие ресурсы.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Риски, связанные с изменением процентной ставки

Рост процентной ставки по банковским кредитам или иным инструментам заемного финансирования может увеличить расходы, связанные с обслуживанием долговых обязательств, а также ограничить возможности компании по привлечению кредитных ресурсов.

Риск непогашения дебиторской задолженности

Неуплата дебиторской задолженности является одним из финансовых рисков, с которым может столкнуться компания. Управление дебиторской задолженностью и работа с соответствующими рисками осуществляются предприятиями «Группы ЛСР» на основе общекорпоративных принципов в соответствии с Положением об управлении дебиторской задолженностью покупателей и Положением об управлении дебиторской задолженностью поставщиков в «Группе ЛСР». На предприятиях приняты локальные акты, регламентирующие процедуры по отслеживанию и возврату дебиторской задолженности: присвоение контрагентам рейтингов в зависимости от финансового состояния и истории взаимоотношений с предприятиями «Группы ЛСР», предоставление контрагентам условий поставки в соответствии с присвоенным рейтингом, процедура анализа новых контрагентов, приостановка отгрузки товара при нарушении договорных обязательств в отношении оплаты и отказа контрагента от урегулирования просроченной задолженности. При необходимости юридическая служба проводит работу по взысканию задолженности в судебном порядке. Компания формирует резервы для возможного списания сомнительной задолженности.

Валютные риски

Резкое усиление курса доллара США или евро к рублю может привести к увеличению выплат по лизинговым обязательствам, а также повлиять на основные параметры инвестиционных планов, предусматривающих закупку импортного оборудования. Компания по мере возможности сводит к минимуму любую диспропорцию между денежными единицами, в которых выражены ее основные статьи доходов и расходов, и между своими активами и обязательствами. Основную часть выручки компания получает в рублях, затраты также выражаются преимущественно в рублях.

Риск ликвидности

Риск ликвидности состоит в том, что компания может оказаться не в состоянии в установленные сроки выполнить свои финансовые обязательства, что может повлечь за собой штрафы, пени, ущерб деловой репутации. «Группа ЛСР» управляет риском ликвидности путем планирования денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, чтобы по возможности всегда – и в обычных, и в чрезвычайных обстоятельствах – иметь достаточную ликвидность для выполнения своих обязательств, используя при необходимости имеющиеся краткосрочные кредитные линии и предпринимая усилия для рефинансирования обязательств.

Детальное описание управления финансовыми рисками представлено в примечании 26 к отчетности по МСФО.

ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Правовые риски обусловлены недостатками, присущими российской правовой системе и российскому законодательству, что приводит к созданию атмосферы неопределённости в области осуществления инвестиций и коммерческой деятельности. Правовые риски «Группы ЛСР», в том числе и связанные с изменением валютного регулирования, налогового законодательства, лицензирования, могут существенно влиять на «Группу ЛСР».

Правовые риски, связанные с изменением налогового законодательства

Изменения в системе налогообложения Российской Федерации могут повлечь за собой возникновение значительной неопределённости и рисков, которые усложняют порядок принятия решений в области налогового планирования и бизнеса в России, и могут оказать существенное негативное влияние на деятельность «Группы ЛСР». Изменения в законодательной сфере и судебная практика в области налогообложения характеризуются недостаточной проработанностью, наличием различных подходов и толкований. Нечёткость законодательства подвергает «Группу ЛСР» риску выплаты существенных штрафов и пеней, несмотря на стремление соответствовать законодательству, и может привести к повышению налогового бремени «Группы ЛСР». В настоящее время система сбора налогов является относительно неэффективной, и Правительство РФ вынуждено увеличивать налоговое бремя для повышения своих доходов. Эти факторы повышают риск введения неожиданных и произвольных налогов,

а также отмены налоговых льгот. Существует риск введения новых налогов, наложения штрафов и пеней, что может негативно отразиться на налогообложении «Группы ЛСР».

Риски, связанные с лицензированием деятельности компании

Изменение требований по лицензированию может существенно повлиять на результаты финансово-хозяйственной деятельности дочерних и зависимых компаний «Группы ЛСР». Невозможность продления сроков действия лицензий или их отзыв может привести к приостановлению деятельности соответствующей компании. Если регулирующие органы выявят нарушения условий лицензий, допущенные дочерними обществами «Группы ЛСР», то это может привести к приостановке, изменению, аннулированию или отказу в продлении лицензий и разрешений, выданных дочерним обществам «Группы ЛСР», или к требованию отказаться от осуществления отдельных видов деятельности, причём каждый из указанных факторов может оказать негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности «Группы ЛСР».

Прочие правовые риски

Изменения законодательства о рынке ценных бумаг, в том числе появление законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком, а также его недостатки в виде неопределённости и отсутствия достаточной практики применения, могут повлечь за собой негативные последствия для деятельности «Группы ЛСР».

Изменение или появление новых корпоративных правил и процедур, установленных законами и иными нормативными актами, может повлечь неблагоприятные последствия для «Группы ЛСР» в виде дополнительных расходов, направленных на соблюдение указанных процедур. Неопределённость в нормативном регулировании и недостаточность судебной или правоприменительной практики может обусловить привлечение «Группы ЛСР» к ответственности и оказать негативное влияние на её деятельность. Формальные нарушения корпоративного законодательства, допущенные при создании или в ходе деятельности организаций, могут стать причиной для их принудительной ликвидации, в том числе уже после приобретения таких организаций «Группой ЛСР». Такая принудительная ликвидация дочерних обществ «Группы ЛСР» может иметь существенные негативные последствия для её деятельности.

Требования природоохранного законодательства Российской Федерации могут налагать на дочерние общества «Группы ЛСР» различные дополнительные обязательства, выполнение которых может отразиться на результатах их деятельности. Кроме того, дочерним обществам «Группы ЛСР» в судебном порядке могут быть предъявлены иски, касающиеся экологических вопросов.

Все эти недостатки могут повлиять на возможности «Группы ЛСР» реализовывать свои права в соответствии с контрактами, а также на способность защищаться от исков третьих лиц. Кроме того, «Группа ЛСР» не может гарантировать, что регулирующие и судебные органы, а также третьи лица, не будут оспаривать выполнение «Группой ЛСР» и её дочерними обществами требований законов, указов и регулирующих инструкций.

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Совет директоров компании осуществляет общее руководство политикой управления рисками. Комитет по аудиту Совета директоров осуществляет контроль за тем, каким образом менеджмент оценивает соответствие между политикой управления рисками и практикой принятия решений, а также оценивает адекватность риск-менеджмента тем рискам, с которыми сталкивается компания. Служба внутреннего аудита непосредственно изучает состояние риск-менеджмента и контроля на уровне бизнес-единиц и структурных подразделений управляющей компании, отчитываясь перед комитетом по аудиту.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

«Группа ЛСР» осуществляет свою деятельность через дочерние компании. Перечень ключевых дочерних компаний представлен в примечании 31 к консолидированной финансовой отчетности по МСФО за 2015 год.

СУЩЕСТВЕННЫЕ СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

Существенные события, произошедшие после отчетной даты, приводятся в примечании 33 к консолидированной финансовой отчетности по МСФО за 2015 год.

Предупреждение об ограничении ответственности

ДАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ПРЯМОГО ИЛИ КОСВЕННОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ, АВСТРАЛИИ, КАНАДЕ ИЛИ ЯПОНИИ

...

Некоторая информация данных материалов может содержать прогнозы и другие предположительные заявления в отношении будущих событий или будущих финансовых результатов Компании. Узнать такие прогнозы можно по таким словам, как "ожидать", "считать", "предполагать", "оценивать", "намереваться", "будет", "мог бы", "может" или "будет иметь возможность", по указанным словам в отрицательной форме и иным аналогичным выражениям. Компания предупреждает Вас, что указанные заявления являются лишь прогнозами, которые могут существенно отличаться от фактических событий и результатов. Компания не намерена вносить изменения в данные заявления для отражения событий и обстоятельств, которые наступят после даты выпуска данного пресс-релиза, или для отражения наступления непредвиденных обстоятельств. Множество факторов может привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от данных прогнозов и предположительных заявлений Компании, включая, в частности, общие экономические условия, конкурентную среду, риски, связанные с осуществлением деятельности в России, стремительные технологические и рыночные изменения в отрасли, в которой действует Компания, а также многие другие риски, непосредственно относящиеся к Компании и ее деятельности.

Данные материалы и их копии не подлежат направлению или передаче в США, Австралию, Канаду или Японию. Данные материалы не представляют собой предложение или приглашение продать ценные бумаги и не являются составной частью такого предложения или приглашения, не являются попыткой стимулировать предложение купить ценные бумаги. Данные материалы (равно как и любая их часть) и факт их распространения не является основанием для заключения какого-либо договора купли-продажи и не могут использоваться в связи с любым таким договором купли-продажи. Предложение и распространение данных материалов и другой информации в связи с листингом и предложением в определенных юрисдикциях может быть ограничено законом, поэтому лица, в распоряжение которых попадет любой документ или иная информация, указанная в данных материалах, должны ознакомиться с любым таким ограничением и соблюдать его. Несоблюдение таких ограничений может представлять собой нарушение законодательства любой такой юрисдикции о ценных бумагах.

Данные материалы не являются предложением ценных бумаг на продажу в Соединенных Штатах. Ценные бумаги не подлежат размещению или продаже в Соединенных Штатах без их регистрации в соответствии с Законом США о ценных бумагах 1933 года или без освобождения от такой регистрации. Компания не регистрировала и не намерена осуществить регистрацию какой-либо части размещения ценных бумаг в Соединенных Штатах и осуществлять открытое размещение ценных бумаг в Соединенных Штатах.

Данное сообщение адресовано только (i) лицам, находящимся за пределами Великобритании, или (ii) лицам, обладающим профессиональным опытом осуществления инвестиций и подпадающим под действие статьи 19(1) Закона о финансовых услугах и рынках 2000 года (Распространение финансовой информации) Приказ 2005 года ("Приказ"), и (iii) компаниям с высокой стоимостью активов и другим лицам, которым такое сообщение может быть направлено на законных основаниях, подпадающим под действие статьи 49(2) Приказа (все такие лица именуются "соответствующие лица"). Любая инвестиционная деятельность, к которой относится данное сообщение, может осуществляться и будет осуществляться только соответствующими лицами. Ни одно лицо, не являющееся соответствующим лицом, не должно действовать в соответствии с данным документом или полагаться на данный документ или его содержание.

В любом государстве-участнике Европейского Экономического Пространства, которое применяет Директиву 2000/71/ЕС (указанная директива вместе с любыми применимыми мерами по введению ее в действие в любом государстве-участнике именуется "Директива о проспектах") данные материалы предназначены только лицам, являющимся инвестиционными профессионалами для целей Директивы о проспектах в таком государстве-участнике, и иным лицам, которым настоящий документ может быть адресован на законных основаниях, и никакое лицо, не являющееся соответствующим лицом, не должно полагаться на настоящий документ или его содержание".