

ЕМС объявляет результаты по МСФО за 2024 год

Калининград, Россия, 31 марта 2025 года. Международная Компания Публичное Акционерное Общество Юнайтед Медикал Груп («МКПАО ЮМГ», «Компания», а вместе с ее дочерними компаниями – «Группа» или «ЕМС», тикер на Московской бирже: GEMC), ведущий многопрофильный провайдер премиальных медицинских услуг в России, работающий под брендом «Европейский медицинский центр», объявляет финансовые и операционные результаты по МСФО за двенадцать месяцев, закончившихся 31 декабря 2024 года.

Ключевые финансовые результаты за 2024 год

	2024	2023	Изменение, %
Выручка, млн руб.	25 371,8	24 622,7	3,0%
Выручка, млн евро	253,7	270,5	-6,2%
Выручка медицинские услуги, млн руб., в т.ч.	22 978,0	22 105,0	3,9%
Поликлиника и помощь на дому	13 364,5	12 764,4	4,7%
Стационар	9 613,6	9 340,6	2,9%
Выручка медицинские услуги, млн евро, в т.ч.	229,8	242,8	-5,4%
Поликлиника и помощь на дому	133,6	140,2	-4,7%
Стационар	96,1	102,6	-6,3%
EBITDA, млн руб.	11 535,8	10 547,5	9,4%
EBITDA, млн евро	115,4	115,9	-0,4%
Рентабельность по EBITDA	45,5%	42,8%	+2,6пп
Чистая прибыль, млн руб.	10 410,2	9 487,0	9,7%
Чистая прибыль, млн евро	104,1	104,2	-0,1%
Чистые капитальные затраты, млн евро	(5,1)	(16,6)	-69,3%
	31.12.2024	31.12.2023	
Чистая денежная позиция / (Чистый долг), млн евро	48,8	(93,0)	-
LTM EBITDA	115,4	115,9	-0,4%
(Чистая денежная позиция)/ Чистый долг/ LTM EBITDA	(0,42)x	0,80x	

- Консолидированная выручка Группы в рублях составила 25 371,8 млн руб. (рост на 3,0% против 2023 года).
- Консолидированная выручка Группы в евро составила 253,7 млн евро. Выручка во второй половине 2024 года превысила показатель за первое полугодие. В целом за 2024 год снижение на 6,2% против 2023 года было вызвано сокращением выручки от продаж реагентов и лабораторного оборудования. Выручка от продаж реагентов снизилась в результате снижения стоимости реагентов из Китая.
- Выручка от медицинских услуг, не включающая выручку от продажи товаров и выручку гериатрического направления, составила 22 978,0 млн руб. (рост на 3,9% против 2023 года).
- Выручка от услуг поликлиники и оказания помощи на дому в рублях составила 13 364,5 млн руб. (рост на 4,7% против 2023 года) за счёт укрепления евро и роста среднего чека. На динамику этого показателя в евро оказало влияние количества визитов.
- Выручка от услуг стационара составила 9 613,6 млн руб. (рост на 2,9% против 2024 года) за счёт укрепления курса евро в 2024 году.

- Рентабельность по EBITDA в очередной раз обновила исторический максимум и составила 45,5%, за счёт мер по контролю над расходами и себестоимостью услуг. EBITDA Группы в рублях составила 11 535,8 млн руб. (рост на 9,4% против 2023 года) за счёт непрерывной работы менеджмента над повышением операционной эффективности и контроля за расходами. EBITDA Группы в евро составила 115,4 млн евро (на уровне 2023 года).
- Чистая прибыль Группы в рублях составила 10 410,2 млн руб. (рост на 9,7% против 2023 года) за счёт контроля за себестоимостью и накладными расходами, роста финансовых доходов и снижения финансовых расходов. Чистая прибыль Группы в евро составила 104,1 млн евро (на уровне 2023 года).
- Чистые капитальные затраты Группы (за минусом поступлений от продажи основных средств) составили 5,1 млн евро (снижение на 69,3% против 2023 года), что соответствует стратегии Компании по повышению эффективности использования имеющихся площадей.
- Чистая денежная позиция EMC на 31 декабря 2024 года составила 48,8 млн евро по сравнению с чистым долгом 93 млн евро на 31 декабря 2023 года, что отражает стратегию EMC по сокращению заимствований. Долговые обязательства Группы за 2024 сократились с 127,2 млн евро на 31 декабря 2023 до 73,2 млн евро на 31 декабря 2024 года.

Ключевые операционные результаты за 2024 год

Показатель	2024	2023	Изменение, %
Поликлиника и помощь на дому			
Визиты, шт.	360 134	386 490	-6,8%
Средний чек, евро	372	365	1,9%
Стационар			
Госпитализации, шт.	21 898	23 984	-8,7%
Средний чек, евро	4 384	4 256	3,0%

- Количество визитов во втором полугодии 2024 года восстановилось до уровня второго полугодия 2023 года – 180 445 против 181 977 соответственно. По итогам 2024 года в целом количество поликлинических визитов составило 360 134 (-6,8% к 2023 году). По итогам первого полугодия 2024 года динамика поликлинических визитов составляла -12,1%. В целом, показатель отражает постепенное восстановление визитов, продолжающееся с мая 2024 года. Наилучшую динамику показали направления превентивной медицины, радионуклидной терапии и диагностики.
- Средний чек за услуги поликлиники составил 372 евро (рост на 1,9% против 2023 года), за счёт увеличения среднего количества потребляемых услуг в рамках одного визита. Наибольший рост среднего чека наблюдался по направлениям радионуклидной терапии, косметологии, эндоскопии.
- Средний чек за услуги стационара составил 4 384 евро (рост 3,0% против 2023 года). Как и в первом полугодии, изменения обусловлены изменением микса специализаций в общем среднем чеке компании. В частности, рост продемонстрировали направления неонатологии, хирургии и нейрохирургии против снижения в неврологии и психиатрии.
- Количество госпитализаций в стационар составило 21 898 (-8,7% к 2023 году). В первую очередь в результате сокращения услуг в рамках добровольного медицинского страхования и количества услуг радионуклидной терапии, оказываемых на базе стационара, что было компенсировано ростом количества процедур в амбулаторных условиях.

Комментируя результаты 2024 года, Генеральный директор Компании Андрей Яновский отметил:

«Мы рады представить вам результаты нашей работы за 2024 год., Наша компания успешно адаптировалась к новым условиям, продемонстрировав рост и значительное улучшение ключевых финансовых показателей.

Динамика восстановления спроса, о которой мы говорили в конце первого полугодия, в полной мере продолжилась во второй половине 2024 года, что положительно повлияло на итоговые показатели. Хочу особо отметить рост интереса клиентов к персонализированным программам здоровья и превентивной медицине. Два года назад мы запустили специализированную программу «План здоровья», направленную на долгосрочное сотрудничество с пациентами, что способствует не только лечению, но и профилактике заболеваний, улучшению общего состояния здоровья и повышению качества жизни. В сочетании с передовыми цифровыми медицинскими сервисами программа позволила нарастить количество визитов по направлению превентивной медицины в 3,5 раза, что подтверждает правильность выбранного подхода.

Операционная эффективность. За этим термином скрывается очень многое. Это непрерывная оптимизация бизнес-процессов, инвестиции в обучение, передовые технологии и рациональный подход к использованию всех ресурсов. Тщательный анализ всех операционных расходов и поиск возможностей для их сокращения без ущерба для качества услуг позволяет оптимизировать затраты и повышать рентабельность. Автоматизация рутинных задач, оптимизация использования ресурсов и внедрение передовых технологий позволяют сократить время выполнения операций и снизить количество ошибок. Развитие сотрудников позволяет повысить квалификацию и эффективность работы, что в свою очередь положительно сказывается на общей операционной эффективности компании. Работа по этим направлениям позволила компании, уже в очередной раз, продемонстрировать лучшую рентабельность по EBITDA за всю историю этого показателя.

Высокая рентабельность EMC является ключевым фактором, способствующим успеху и устойчивому развитию. Компания значительно упрочила своё финансовое положение, сократив долговую нагрузку и продолжает наращивать резервы и доходы от их размещения. Мы следуем прагматичному подходу в условиях сохранения высокого уровня ставок заимствования. При этом, ещё раз хочу подтвердить нашу приверженность утверждённой дивидендной политике и намерение вернуться к выплате дивидендов при улучшении ситуации с кредитными ставками.

За сухими цифрами стоит колоссальная работа и я благодарю всех сотрудников за их вклад в достижение этих результатов и уверен, что мы продолжим двигаться вперёд, укрепляя наши позиции на рынке и предоставляя нашим клиентам высококачественные медицинские услуги».

О Компании

EMC — ведущий многопрофильный провайдер премиальных медицинских услуг в России с наиболее продолжительным опытом среди всех основных частных медицинских клиник страны¹. Компания является полностью интегрированным провайдером медицинских услуг и обладает обширными современными возможностями в более чем 57 медицинских специализациях, что выгодно отличает ее от прочих медицинских организаций в России. В своей деятельности Компания использует подход, ориентированный на пациента, что позволяет ей оказывать полный спектр услуг по диагностике и лечению, а также предлагать индивидуальное медицинское обслуживание.

Также EMC — это ведущий центр по лечению рака в России, который обладает обширным опытом в области применения современных методов лечения онкологических заболеваний, располагает современной материально-технической базой и оборудованием. В клинике работают врачи с международным опытом.

В сеть EMC входят шесть многопрофильных медицинских центров, перинатальный и педиатрический комплекс, реабилитационный центр (общей площадью около 87 тысяч кв. м), а также гериатрический центр.

Акции Компании с 15 июля 2021 года обращаются на фондовом рынке Московской Биржи под тикером GEMC.

¹ По оценкам EMC.

Контакты для инвесторов

Дмитрий Иванов
Директор по работе с инвесторами
ir@emcmos.ru

<https://emcinvestors.ru/>
<https://t.me/emcinvestor>

Контакты для СМИ

pr@emcmos.ru

Важное примечание

НАСТОЯЩЕЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ И СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НЕМ ИНФОРМАЦИЯ НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ ИЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЯ, БУДЬ ТО В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ ИЛИ ЧАСТИЧНО, НА ТЕРРИТОРИИ КАНАДЫ, АВСТРАЛИИ, ЯПОНИИ ИЛИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ, А ТАКЖЕ ДЛЯ ПЕРЕДАЧИ КАКОМУ БЫ ТО НИ БЫЛО ЛИЦУ В УКАЗАННЫХ ЮРИСДИКЦИЯХ ИЛИ В ЛЮБОЙ ДРУГОЙ ЮРИСДИКЦИИ, ГДЕ ТАКИЕ ДЕЙСТВИЯ МОГУТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ СОБОЙ НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ.

Это информационное сообщение не предназначено и не является рекомендацией по инвестициям. Настоящее информационное сообщение не является предложением и не может быть истолковано как предложение или обязанность продать или выпустить (и не является частью такого предложения или обязательства) ценные бумаги МКПАО ЮМГ или любых его дочерних обществ в какой-либо юрисдикции, а также как побуждение, рекомендация, обязательство или приглашение осуществить подписку или иным образом приобрести ценные бумаги МКПАО ЮМГ или любых его дочерних обществ в какой-либо юрисдикции, и не может быть истолковано как реклама ценных бумаг МКПАО ЮМГ или любых его дочерних обществ в какой-либо юрисдикции или как побуждение осуществлять инвестиционную деятельность в какой-либо юрисдикции.