



МАТЬ И ДИТЯ

ЗДЕСЬ РОЖДАЕТСЯ БУДУЩЕЕ

ГК «МАТЬ И ДИТЯ» УВЕЛИЧИЛА ВЫРУЧКУ НА 51% В 1 ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА

29 июля 2021 г. ГК «Мать и дитя» («Группа» или «Компания»; тикер на LSE, MOEX: MDMG), один из лидеров на рынке частных медицинских услуг в России, объявляет операционные и неаудированные финансовые результаты за 6 месяцев 2021 г¹.

Ключевые операционные показатели ГК «Мать и дитя» за 1 полугодие 2021 г.:

- **Общая выручка** выросла на 51% за 1 полугодие 2021 г. по сравнению с 1 полугодием 2020 г. (г/г) до 12 009 млн руб.;
- Количество **родов** выросло на 10% г/г до 4 027, **выручка** по этому направлению выросла на 17% г/г до 1 340 млн руб.;
- Количество **циклов ЭКО** выросло на 41% г/г до 8 154, соответствующая **выручка** выросла на 42% г/г до 1 908 млн руб.;
- Количество **койко-дней** выросло на 49% г/г до 76 196, соответствующая **выручка** выросла на 83% г/г до 4 397 млн руб.;
- **Амбулаторные посещения** выросли на 23% г/г до 897 396, соответствующая **выручка** выросла на 31% г/г до 2 853 млн руб.

Марк Курцер, генеральный директор ГК «Мать и дитя», прокомментировал:

«В первом полугодии мы продемонстрировали ожидаемый рост по всем основным направлениям деятельности и в результате увеличили выручку на 51% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом по большинству показателей мы не только показали рост по сравнению с 1 полугодием 2020 года, но и с «допандемийным» аналогичным периодом 2019 года.

В основе такого роста – сильные показатели по нашим традиционным компетенциям в сфере женского здоровья и педиатрии, где мы увидели дальнейшее восстановление спроса. Еще более важно, что наши инвестиции в развитие таких направлений как онкология, травматология, кардиохирургия оказались эффективными и все эти направления показали хорошую динамику.

За первые шесть месяцев этого года количество родов и ЭКО выросло на 10% и 41% соответственно. Количество койко-дней в стационаре увеличилось на 49%, преимущественно благодаря результатам в сфере онкологии, терапии, травматологии и ортопедии, при этом выручка по койко-дням росла еще быстрее – на 83%. Число амбулаторных посещений также показало хороший рост – на 23%.

Одним из драйверов такого взрывного роста стали увеличение загрузки и дальнейшее освоение мощностей в наших новых госпиталях «Лапино-2» и «Лапино-4». Загрузка открытого в прошлом году хирургического корпуса «Лапино-2» продолжила набирать обороты и по нашим оценкам достигнет 40% уже к концу этого года. Загрузка нового инфекционного корпуса «Лапино-4» ожидается на уровне 80% к концу года. Врачи здесь работают с полной нагрузкой, оказывая помощь пациентам с COVID-19 как в стационаре, так и в амбулаторных условиях с использованием технологий телемедицины. Отдельно хочу отметить успешный запуск программ постковидного чекапа и реабилитации во всех

¹ Данные собраны на основании управленческого учета.

госпиталях компании, что обеспечивает нашим пациентам полный цикл медицинской помощи по данному направлению.

Вырос поток пациентов, обращающихся к нам за онкологической помощью по разным направлениям. Недавно в госпитале была проведена первая операция на открытом сердце, что дает нам теперь возможность оказывать уже полный цикл кардиологической и кардиохирургической помощи пациентам с патологией сердечно-сосудистой системы.

Таким образом, «Лапино» успешно развивается именно как полноценный многопрофильный госпитальный комплекс, и в настоящее время мы работаем над планами его дальнейшего расширения. Свой вклад в наши сильные операционные результаты внесли также региональные госпитали, в первую очередь в Тюмени и Самаре, и клиники всей нашей сети.

Компания продолжает в настоящий момент работать над рядом новых проектов. В первую очередь наши планы связаны с расширением медицинского комплекса в Лапино. Здесь предусмотрено строительство ядерного центра «Лапино-3», площадью 12 000 кв. м, который обеспечит уже полный цикл медицинской помощи в работе онкологической службы компании, а также строительство 100-кочного корпуса «Лапино-5» площадью 10 000 кв. м. Расширяя наше присутствие в Московской области, мы ведем подготовку к строительству многопрофильного госпиталя в Домодедово, площадью 15 000 кв. м, который будет построен в соответствии с нашим типовым проектом регионального госпиталя. Мы также начали подготовку нового проекта госпиталя на нашей площадке в Санкт-Петербурге. Одновременно с этим мы продолжим расширять сеть наших амбулаторных клиник и приступаем к внедрению нового для себя формата – к созданию сети лабораторных пунктов для забора анализов в Москве и Московской области под брендом «MD LAB». Капитальные вложения по всем проектам должны составить 12 млрд рублей, а их реализацию запланировано осуществить в течение предстоящих 3 лет. Сильные операционные и финансовые результаты позволяют реализовывать программу капитальных вложений за счет собственных средств и при этом продолжать выплачивать дивиденды два раза в год в размере 50% от чистой прибыли.»

Основные результаты Группы за 1 полугодие 2021 г.

Роды

- Количество принятых родов по Группе и по сопоставимым данным за 1 полугодие 2021 г. увеличилось на 10% г/г до 4 027. Основными драйверами роста стали региональные госпитали Группы:
 - количество родов в клиническом госпитале в Самаре увеличилось на 53% г/г;
 - количество родов в клиническом госпитале в Тюмени увеличилось на 47% г/г.
 - количество родов в московских госпиталях «Лапино» и MD Group увеличилось на 3% г/г;
- Выручка по направлению «Роды» увеличилась на 17% г/г до 1 340 млн руб., что составило 11% от общей выручки Группы;
- Средний чек по направлению «Роды» за 1 полугодие 2021 г. в Москве и МО составил 469 тыс. руб. (+10% г/г) и 164 тыс. руб. в других регионах (+9% г/г).

ЭКО

- Количество циклов ЭКО в целом по Группе и по сопоставимым данным за 1 полугодие 2021 г. выросло на 41% г/г и составило 8 154. Доля ЭКО по ОМС составила 52% от общего количества циклов;
- Выручка за 1 полугодие 2021 г. по направлению «ЭКО» выросла на 42% г/г до 1 908 млн руб.

Выручка по данному направлению составила 16% от общей выручки Группы;

- Доля ОМС в выручке ЭКО составила 36%;
- Средний чек по направлению коммерческих циклов ЭКО остался на уровне 1 полугодия 2020 г. и составил 314 тыс. руб., средний чек по циклам ЭКО за счет средств ОМС увеличился на 10% г/г и составил 160 тыс. руб.

Койко-дни в стационаре

- Количество койко-дней в стационаре в целом по Группе и по сопоставимым данным за 1 полугодие 2021 г. выросло на 49% г/г и достигло 76 196, благодаря росту показателей по следующим направлениям:
 - + 228% — количество койко-дней по направлению «Онкология», в основном за счет клинического госпиталя «Лапино», где основной поток пациентов по этому направлению приходился на отделения лекарственной противоопухолевой терапии и онкогематологии, а также на хирургические отделения, в частности опухолей головы и шеи, колопроктологии;
 - +24% — количество койко-дней по направлению «Терапия», в основном за счет клинического госпиталя «Лапино»;
 - + 75% — количество койко-дней по направлению «Травматологии и ортопедия», в основном за счет клинического госпиталя «Лапино» и госпиталей в Самаре и Тюмени. По этому направлению был расширен перечень оперативных вмешательств: в дополнение к эндопротезированию крупных суставов проводились операции на кисти, стопе и позвоночнике.
- Выручка за 1 полугодие 2021 г. по направлению «Койко-дни» выросла на 83% г/г до 4 397 млн руб., что составило 37% от общей выручки Группы. Наибольший вклад в рост выручки внес клинический госпиталь «Лапино»;
- Средний чек по направлению «Койко-дни» продолжил рост и за 1 полугодие 2021 г. в Москве и МО составил 74,2 тыс. руб. (+23% г/г) и 34,8 тыс. руб. в других регионах (+7% г/г). Драйвером роста среднего чека стало развитие направлений онкология, терапия, травматология и ортопедия, хирургия.

Амбулаторные посещения

- За 1 полугодие 2021 г. количество амбулаторных посещений выросло на 23% г/г до 897 396;
- По сопоставимым данным общее количество амбулаторных посещений за 1 полугодие 2021 г. выросло на 23% г/г до 897 129, в том числе в результате восстановления спроса на плановые медицинские услуги;
- Выручка за 1 полугодие 2021 г. по направлению «Амбулаторные посещения» выросла на 31% г/г до 2 853 млн руб., что составило 24% от общей выручки Группы, в основном за счет госпиталя «Лапино» по направлениям гинекология и педиатрия, а также лечебно-диагностического центра;
- Средний чек по направлению «Амбулаторные посещения» за 1 полугодие 2021 г. составил 3,2 тыс. руб., данный показатель увеличился на 7% г/г.

Выручка и средние чеки

Выручка за 1 полугодие 2021 г. составила 12 009 млн руб. или +51% (+4 035 млн руб.) г/г. Данного результата удалось достичь благодаря росту выручки по следующим направлениям:

- +17% - по направлению «Роды»;
- +42% - по направлению «ЭКО»;

- +83% - по направлению «Койко-дни»;
- +31% - по направлению «Амбулаторные посещения»;
- +67% - по направлению «Другая выручка».

Средний чек за 1 полугодие 2021 г. по основным направлениям составил:

- 333 тыс. руб. по направлению «Роды» или +6% г/г:
 - Москва и МО – 469 тыс. руб.;
 - Регионы – 164 тыс. руб.
- 234 тыс. руб. по направлению «ЭКО» или +1% г/г;
- 57,7 тыс. руб. по направлению «Койко-дни» или +23% г/г;
- 3,2 тыс. руб. по направлению «Амбулаторные посещения» или +7% г/г.

Чистый долг

Чистый долг на 30 июня 2021 г. снизился на 38% или на 1,112 млн руб. по сравнению с 31 декабря 2020 г. до 1,831 млн руб.

CAPEX

Общий объем капитальных вложений за 6 месяцев 2021 г. сократился на 45% г/г по сравнению с аналогичным периодом 2020 года и составил 712 млн руб. Инвестиции в основном были направлены на расширение профилей деятельности «Лапино-2» (таких как стоматология и онкохирургия), завершение строительства нового корпуса «Лапино-4», проектирование строительства нового корпуса «Лапино-3», запуск трех амбулаторных клиник и двух пунктов для забора анализов “MD LAB” в Москве и Московской области, трех амбулаторных клиник в регионах.

Операционные результаты за 2 квартал и 1 полугодие 2021 г.

Консолидированные данные							Данные по сопоставимым активам		
	6 мес. 2021г.	6 мес. 2020г.	Изменение	2 кв. 2021г.	2 кв. 2020г.	Изменение	6 мес. 2021г.	6 мес. 2020г.	Изменение
Акушерство и гинекология									
Роды	4 027	3 669	+10%	2 081	1 921	+8%	4 027	3 669	+10%
Койко-дни (не включая роды)	9 921	9 709	+2%	5 063	4 247	+19%	9 921	9 709	+2%
Амбулаторные посещения	280 383	253 993	+10%	142 415	112 355	+27%	280 383	253 993	+10%
ЭКО									
ЭКО	8 154	5 797	+41%	4 568	1 851	+147%	8 154	5 797	+41%
Педиатрия									
Койко-дни	10 588	10 575	0%	5 202	3 963	+31%	10 588	10 575	0%
Амбулаторные посещения	213 492	167 019	+28%	110 753	59 506	+86%	213 228	167 019	+28%
Другие медицинские услуги									
Койко-дни	55 687	30 958	+80%	25 087	19 680	+27%	55 687	30 958	+80%
Амбулаторные посещения	403 521	308 069	+31%	205 344	125 148	+64%	403 518	308 069	+31%
Итого									
Роды	4 027	3 669	+10%	2 081	1 921	+8%	4 027	3 669	+10%
ЭКО	8 154	5 797	+41%	4 568	1 851	+147%	8 154	5 797	+41%
Койко-дни	76 196	51 242	+49%	35 352	27 890	+27%	76 196	51 242	+49%
Амбулаторные посещения	897 396	729 081	+23%	458 512	297 009	+54%	897 129	729 081	+23%

Выручка за 1 полугодие 2021 г., млн руб.¹

Направление	Консолидированные данные			Данные по сопоставимым активам		
	6 мес. 2021 г.	6 мес. 2020 г.	Изменение, %	6 мес. 2021 г.	6 мес. 2020 г.	Изменение, %
Роды	1 340	1 148	+17%	1 340	1 148	+17%
ЭКО	1 908	1 346	+42%	1 908	1 346	+42%
Койко-дни	4 397	2 405	+83%	4 397	2 405	+83%
Амбулаторные посещения	2 853	2 172	+31%	2 851	2 172	+31%
Другая выручка	1 510	904	+67%	1 510	904	+67%
Итого	12 009	7 974	+51%	12 006	7 974	+51%

Средний чек за 1 полугодие 2021 г., тыс. руб.¹

Направление	Консолидированные данные			Данные по сопоставимым активам		
	6 мес. 2021 г.	6 мес. 2020 г.	Изменение, %	6 мес. 2021 г.	6 мес. 2020 г.	Изменение, %
Роды	333	313	+6%	333	313	+6%
Москва и МО	469	425	+10%	469	425	+10%
Регионы	164	151	+9%	164	151	+9%
Циклы ЭКО	234	232	+1%	234	232	+1%
Коммерческие циклы	314	314	0%	314	314	0%
Циклы по ОМС	160	146	+10%	160	146	+10%
Койко-дни	57,7	46,9	+23%	57,7	46,9	+23%
Москва и МО	74,2	60,3	+23%	74,2	60,3	+23%
Регионы	34,8	32,5	+7%	34,8	32,5	+7%
Амбулаторные посещения	3,2	3,0	+7%	3,2	3,0	+7%

¹ Незначительные отклонения в расчете процентных изменений и итогов в этой и других таблицах настоящего пресс-релиза объясняются округлением. Данные собраны на основании управленческого учета.

Релиз содержит инсайдерскую информацию.

Контакты для получения дополнительной информации:

Для инвесторов

Дмитрий Якушкин

Директор по связям с инвесторами
MD Medical Group Investments Plc
тел.: +7 (495) 139-87-40, доб. 16329
d.yakushkin@mcclinics.ru

Для СМИ

EM

Том Блэквелл: +7 919 102 9064
Сергей Першин: +1 929 855 8188
MDMG@em-comms.com

О ГК «Мать и дитя»

ГК «Мать и дитя» является одним из лидеров на крайне привлекательном российском рынке частных медицинских услуг. Сегодня Компания объединяет 42 современных медицинских учреждения, в том числе 6 многопрофильных госпиталей и 36 амбулаторных клиник в Москве и МО, Санкт-Петербурге, Уфе, Перми, Самаре и Самарской области, Иркутске, Ярославле, Владимире, Новосибирске, Рязани, Костроме, Новокузнецке, Красноярске, Омске, Барнауле, Тюмени, Воронеже, Нижнем Новгороде, Волгограде, Туле, Казани, Владивостоке, Краснодаре и Ростове-на-Дону.

Начиная с 12 октября 2012 года акции Компании торгуются на Лондонской фондовой бирже под тикером «MDMG» в форме глобальных депозитарных расписок (ГДР).

С 9 ноября 2020 года глобальные депозитарные расписки Компании торгуются также на Московский Бирже. Ценные бумаги торгуются в российских рублях.

Заявления прогнозного характера

Настоящий пресс-релиз содержит заявления прогнозного характера, которые основаны на текущих ожиданиях и предположениях Компании и могут нести в себе известные и неизвестные риски и неопределенности, которые могут привести к тому, что действительные результаты, показатели или события будут отличаться от выраженных или подразумеваемых в таких заявлениях. Заявления прогнозного характера, которые содержатся в настоящем пресс-релизе, основаны на прошлых тенденциях или деятельности и не должны рассматриваться как утверждающие, что такие тенденции или деятельность сохранятся в будущем. Считается, что выраженные в данных заявлениях ожидания являются оправданными, но на них может воздействовать ряд факторов, которые могут привести к существенным расхождениям с действительными результатами или тенденциями, включая, помимо прочего: рыночные условия, рыночную позицию Компании, доходы, финансовое состояние, денежные потоки, доходность капитала и операционную рентабельность, ожидаемый уровень инвестиций и экономические условия; способность Компании получать капитальное/дополнительное финансирование; сокращение спроса со стороны клиентов; повышение конкуренции; непредвиденное сокращение выручки или прибыльности; законодательные, налоговые или регуляторные нововведения, включая, помимо прочего, изменения нормативов в сфере экологии, здравоохранения и безопасности; колебание курсов валют; удержание высшего руководства; поддержание трудовых отношений; колебание себестоимости; и операционные и финансовые ограничения в результате соглашений о финансировании. Никакое заявление в настоящем пресс-релизе не направлено на осуществление прогноза о размере прибыли, равно как никакое заявление не должно рассматриваться как означающее, что показатели прибыли или прибыли на акцию Компании обязательно повысятся или понизятся, по сравнению с соответствующими предыдущими финансовыми периодами. Все заявления прогнозного характера относятся только к дате конкретного заявления.