

**Годовой отчёт
Акционерного общества
«ГЛОРАКС»
за 2024 год**

СОДЕРЖАНИЕ

О КОМПАНИИ	3
Компания сегодня	3
История развития	4
Ключевые события в 2024 году	5
СТРАТЕГИЯ GLORAX	6
Бизнес-модель.....	7
Конкурентные преимущества GloraX	7
ОБЗОР РЫНКА	9
Строительный рынок РФ в 2024 году	9
Ключевые события в отрасли в 2024 году	9
ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	11
Проекты.....	11
Продажи	11
Ипотека	12
ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО	13
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	15
Схема корпоративного управления	15
Состав Совета директоров.....	16
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ	19
Социальная ответственность.....	19
Сотрудники	20
Экология.....	21
УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	22
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	26
Стоимость чистых активов.....	26
Ключевые показатели	27
Отчет о финансовом положении.....	28
Отчет о прибылях и убытках.....	29
Отчет о движении денежных средств	30
Структура Группы.....	31

О КОМПАНИИ

Компания сегодня

Компания Glorax, один из лидеров российского рынка девелопмента по темпам региональной экспансии, специализирующаяся на мастер-девелопменте и комплексном развитии территорий. В 2024 году Glorax существенно расширил своё присутствие в регионах, добавив пять новых городов в портфель. По итогам года количество регионов присутствия Компании выросло до 10.

В 2024 году Glorax вошел в ТОП-3 застройщиков Санкт-Петербурга по объемам ввода недвижимости¹, были запущены проекты в Ленинградской области, Казани и Владимире.



¹ По данным Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ.РФ)

История развития

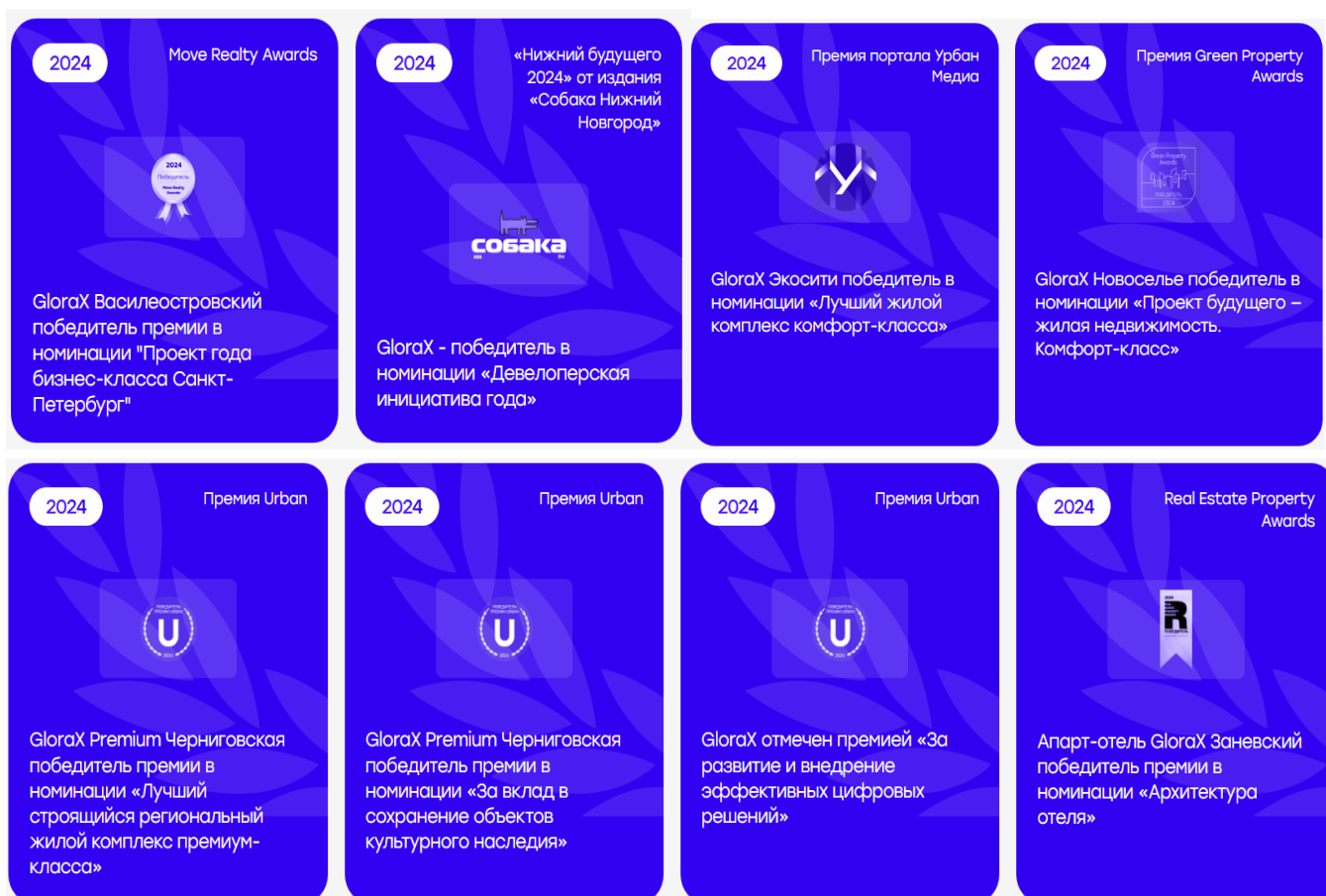
За последние три года Glorax проделал путь от локального игрока до федерального девелопера полного цикла.



Ключевые события в 2024 году

- GloraX вышел в пять новых регионов: Ярославль, Владимир, Омск, Мурманск, Тулу.
- GloraX запустил новые проекты: GloraX Новоселье – проект комфорт-класса на юго-западной границе Санкт-Петербурга и Ленинградской области, GloraX Октябрьский — масштабный проект комфорт-класса во Владимире и GloraX Экосити – проект комфорт-класса в Казани.
- В марте 2024 года Компания успешно разместила 2-летние биржевые облигации серии 001P-02 объемом 1 млрд руб. со ставкой квартального купона – 17,25% годовых.
- В сентябре 2024 года Компания разместила дебютный выпуск цифровых финансовых активов (ЦФА) объемом 500 млн руб. и сроком обращения 1 год.
- В рамках увеличения масштабов бизнеса Компании было принято решение о смене организационно-правовой формы путем преобразования Общества с ограниченной ответственностью в Акционерное общество
- Создано собственное проектное бюро, что способствует ускорению реализации проектов и превращению GloraX в девелопера полного цикла.

Отраслевые награды в 2024



В октябре 2024 года рейтинговое агентство АКРА подтвердило кредитный рейтинг АО «Глоракс» на уровне BBB- с позитивным прогнозом¹.

¹ В апреле 2025 года рейтинговое агентство НКР присвоило кредитный рейтинг АО «Глоракс» на уровне BBB+ со стабильным прогнозом.

СТРАТЕГИЯ GLORAX

В основе стратегии GleraX два основных направления развития бизнеса: мастер-девелопмент и девелопмент.

Мастер-девелопмент. GleraX приобретает земельные участки без градостроительной документации и разрабатывает ее самостоятельно. Цикл вывода на рынок проектов без исходно-разрешительной документации опережает отрасль и составляет 15 месяцев, что в совокупности с использованием инструментов комплексного развития территорий (КРТ) позволяет увеличивать возврат на капитал и рентабельность проектов.

Эффективная система поиска и аналитики позволяет быстрее конкурентов находить и приобретать участки с потенциалом высокого возврата на инвестиции. Процесс принятия решения о приобретении проектов базируется на анализе с применением собственной параметрической модели из 80 критериев и базы данных о перспективных участках в 21 регионе страны, которая составляет более 10 тыс. участков. Ежегодно компания анализирует более 2,5 тыс. площадок, из которых приобретается до 15 лучших проектов, соответствующих инвестиционным критериям: IRR свыше 30% и рентабельность по чистой прибыли более 10%.

Ключевые цели развития:

- Стать первым федеральным мастер-девелопером
- Реализовать не менее трех проектов мастер-девелопмента в 2025 году
- Довести долю мастер-девелопмента в выручке до 15% в ближайшие несколько лет

Девелопмент. Компания фокусируется на доступном жилье массового сегмента, предлагая адаптированный под нужды клиентов продукт и снижая бюджет на покупку и проживание. В рамках продуктовой стратегии компания предлагает клиентам инновационные решения: GleraX Life, GleraX Lab, GleraX Finance и GleraX Home, которые служат главной цели – предоставить клиентам максимально качественный продукт при меньших, чем у конкурентов, расходах, связанных с покупкой и владением жильем.

Ключевые цели развития:

- 13-15 регионов присутствия в 2025 году
- 1 млн кв. м недвижимости в стадии строительства
- Двукратный рост продаж в квадратных метрах
- Рентабельность по EBITDA выше среднеотраслевой
- Доля рынка 10% в каждом регионе присутствия в ближайшие несколько лет

Выбранная стратегия обеспечила GleraX рост, рентабельность и возврат на капитал выше рыночных значений.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ В 2024 ГОДУ

РОСТ
ВЫРУЧКИ

2,4x

vs 30% лидеры рынка

EBITDA
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

32%

vs 28% рынок

ROIC

22%

vs 14% рынок

Бизнес-модель

Ключевыми элементами бизнес-модели GloraX являются мастер-девелопмент, девелопмент и управление недвижимостью.

Мастер-девелопмент предполагает покупку участков на ранней стадии без градостроительной документации, подготовку знаковых для региона проектов застройки территории и последующую продажу части зонированных участков сторонним игрокам.

Данный подход позволяет Компании приобретать участки с дисконтом и привлекать соинвесторов для участия в проектах с высокими показателями рентабельности.

Следуя одной из главных стратегических целей, стать первым федеральным мастер-девелопером, GloraX анализирует площадки во всех перспективных регионах РФ, оценивает их в соответствии с собственной параметрической моделью, выбирает только те проекты, внутренняя ставка доходности которых не ниже 30%, и раскрывает их градостроительный и инвестиционный потенциал.

Девелопмент является основным направлением деятельности GloraX. Компания разработала стандартизированный продукт с узнаваемым обликом, что позволяет сократить сроки проектирования и строительства при одновременном контроле издержек. Большое внимание уделяется созданию комфортной среды для жизни. Во всех проектах GloraX создаются комьюнити центры, включающие зоны для коворкинга, занятий спортом, детского отдыха и совместного досуга. Это позволило оптимизировать планировки квартир и снизить их стоимость на 5-10% по сравнению с конкурентами.

С целью ускорения сроков проектирования, наращивания объемов строительства, а также дополнительного контроля качества реализации проектов в 2024 году в GloraX было создано собственное проектное бюро и генеральный подрядчик. Наличие таких подразделений внутри Компании обеспечивает высокое качество проектных решений и независимость от внешних обстоятельств и делает GloraX девелопером полного цикла.

Управление недвижимостью включает в себя управление рентными активами, включая апартаменты и стрит-ритейл, а также предоставление качественного сервиса для жителей проектов GloraX.

Управление жилой средой через собственную сервисную компанию позволяет снизить коммунальные расходы клиентов GloraX за счет внедрения надежных ресурсосберегающих решений от инженерного оборудования до износостойких материалов входных групп, а также поддерживать уникальную среду внутри жилых комплексов.

Собственная управляющая компания помогает обеспечить доход «под ключ» для инвесторов в рентную недвижимость GloraX.

Преимуществами бизнес-модели GloraX являются ее масштабируемость и единообразные стандарты управления, а выверенная инвестиционная стратегия и использование эффективных решений обеспечивают GloraX возврат на капитал выше конкурентов.

Конкурентные преимущества GloraX

- **Ставка на регионы России**
Приобретение земельных участков под строительство жилья в средних и крупных регионах РФ с перспективой занять лидирующую долю рынка, пополнение портфеля проектов выгодными активами за счет низкой стоимости входа.
- **Инвестиционное мышление**
Приобретение проектов только на ранней стадии без градостроительной документации. Самостоятельное создание стоимости активов обеспечивает большую отдачу на

вложенный капитал и рентабельность проектов. Достижение быстрой окупаемости за счет отказа от крупномасштабных проектов с долгим сроком реализации.

- **Уникальная экспертиза в работе с земельными участками**

Сочетание опыта реализации девелоперских проектов и лучших международных практик с уникальной градостроительной экспертизой в регионах позволило GlogaX стать первым профессиональным мастер-девелопером федерального масштаба. Это высокомаржинальный бизнес, благодаря которому рентабельность проектов Компании превышает среднерыночные показатели.

Партнерская модель работы с регионами в проектах КРТ обеспечивает сокращение сроков вывода на рынок проектов без исходно-разрешительной документации по сравнению с конкурентами.

- **Легко масштабируемая бизнес-модель**

Стандартизированный продукт с использованием готовых планировок и технических решений, а также унифицированных материалов позволяет реализовывать проекты GlogaX в любом регионе присутствия без потери скорости и качества строительства. Применение интегрированных цифровых систем позволяет контролировать строительный цикл и издержки на каждом этапе реализации проекта без затрат на собственные разработки.

ОБЗОР РЫНКА

Строительный рынок РФ в 2024 году

Согласно данным Росстата, объем строительной отрасли в России вырос на 2,1% по итогам 2024 года - до 16,8 трлн рублей. Всего на территории РФ за 2024 год введено 107,8 млн кв. м жилья, что на 2,4% меньше, в сравнении с 2023 годом.

Ключевым драйвером роста спроса на недвижимость за последние три года была льготная ставка по ипотеке, которая в среднем по РФ предоставляла возможность для широкого сегмента граждан. С 1 января 2024 года первоначальный взнос по льготной ипотеке вырос до 30%, а в дальнейшем регулятор планирует ввести единый стандарт ипотечного кредитования. При этом максимальный размер кредита для всех регионов теперь составит 6 млн руб. (ранее в Москве, Санкт-Петербурге и столичных областях лимит был 12 млн руб.). Льготная ипотека будет выдаваться по ставке 8% годовых. Изменение условий выдачи льготной ипотеки привело к охлаждению спроса на новостройки в первом квартале 2024 года.

Однако во втором квартале 2024 г. в преддверии завершения программы «Господдержка» и изменения условий по «Семейной ипотеке» спрос начал восстанавливаться, а к концу первого полугодия показатель и вовсе приблизился к рекордным значениям сентября 2023 года.

После отмены большей части льготных программ с 1 июля 2024 г. продажи жилья существенно сократились. По итогам 2024 г. продажи строящегося жилья снизились на 26% (по данным ДОМ.РФ) по сравнению с предыдущим годом, причем основной спад пришелся на вторую половину года. Как следствие, доля сделок с ипотекой снизилась до 83% с 89% в 2023 г. за счет льготных ипотечных программ.

Рост цен на строящееся жилье в 2024 г. замедлился: по данным индекса цен ДОМ.РФ, новостройки подорожали на 9,2% (после +12% в 2023 г.), что практически соответствует уровню инфляции. При этом в первом полугодии, когда наблюдался ажиотажный спрос перед окончанием льготных ипотечных программ, новостройки подорожали выше инфляции (+ 5,5%), а в июле декабре цены хотя и продолжали расти, но уже ниже инфляции.

Ключевые события в отрасли в 2024 году

1. Рост ключевой ставки ЦБ РФ

Одним из главных финансовых событий второй половины 2024 года стало повышение ключевой ставки. По состоянию на начало года ключевая ставка составляла 16% и оставалась на этом уровне до конца июля, когда была повышена на 200 б.п. В сентябре ставка выросла до 19%, а в октябре ЦБ повысил её ещё на 200 б.п., до 21% годовых. На заседании 20 декабря Совет директоров Банка России принял решение сохранить ставку на уровне 21% годовых. Процентные ставки по проектному финансированию привязаны к ключевой ставке ЦБ, что приводит к повышению стоимости строительства и, как следствие, отражается на конечной цене для покупателей.

2. Ипотечное кредитование

Главный локомотив спроса на жилье, ипотека, также напрямую зависит от ставки ЦБ. После сокращения льготных программ с государственной поддержкой рыночные ставки по ипотечным кредитам выросли до 30% годовых. Это существенно охладило спрос на первичном рынке недвижимости и привело к сокращению объемов продаж. Для поддержания интереса покупателей застройщики предлагают различные виды рассрочек и другие механизмы финансирования.

3. Введение ограничений на малогабаритное жилье

В середине 2024 года сначала в Москве, а позднее и в Санкт-Петербурге и Ленинградской области ввели запрет на строительство квартир площадью менее 28 кв. м. Такое малогабаритное жилье пользовалось спросом не только среди инвесторов, но и среди студентов, молодых специалистов, молодых пар, которых привлекает его относительно невысокая итоговая стоимость. Данные

ограничения могут привести к повышению цен на однокомнатные квартиры, однако, этот тренд не будет продолжительным.

4. Рост цен на строительные материалы и рабочую силу

По итогам 2024 года удорожание строительных материалов составило, по разным оценкам, от 15 до 25% в зависимости от категории материалов. Наиболее заметно подорожали бетон, цемент, сухие смеси, некоторые материалы напротив подешевели, например, металл и арматура. Доля импортных стройматериалов в большинстве проектов по-прежнему остается незначительной. Использование при строительстве импортных материалов во многом зависит от классности проекта. Так, в сегменте недвижимости масс-маркета доля импорта снизилась и стремится к минимальным значениям: по данным Минпромторга России, в 2024 году этот показатель достигал 4%. Однако строительных материалов в 2024 году отставала от растущего фонда оплаты труда на фоне исторически низкого уровня безработицы, около 2,4% при нормальном уровне в 5%. В 2024 году произошел существенный рост зарплат как инженерно-технических работников, так и отдельных рабочих специальностей, например бетонщиков, арматурщиков, бригадиров: их доходы выросли более чем на 30%. Это, в свою очередь, привело к увеличению себестоимости строительства в среднем на 12,5%.

Снижение доступности ипотечного кредитования и высокий уровень ключевой ставки ЦБ являются ключевыми факторами, влияющими на динамику рынка жилищного строительства в России. Увеличение стоимости проектного финансирования приводит к снижению активности застройщиков, ограничивая их возможности по приобретению земельных участков и реализации новых жилищных проектов.

По итогам 2024 г. запуски новых проектов сохранились на рекордном уровне 2023 года 48 млн кв. м, однако при сохранении высокой ключевой ставки до конца года и слабого спроса запуски новых проектов в целом за 2025 г. могут сократиться на 30-35% до 30-35 млн кв. м. Это, в свою очередь, приведет к снижению вводов жилья начиная с 2027 г. При этом в дальнейшем в случае стабилизации геополитической ситуации и возврату инфляции к плановым значениям, отложенный спрос наряду с дефицитом первичного предложения будут способствовать масштабному запуску новых проектов.

ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Проекты

По итогам 2024 года GloraX продемонстрировал рекордные темпы роста портфеля проектов в отрасли. В отчетном периоде Компания приобрела 12 новых проектов, в том числе 4 проекта КРТ. Таким образом, общее количество проектов выросло до 28, что почти в два раза превышает аналогичный показатель прошлого года.

Продаваемая площадь портфеля увеличилась в 2,6 раза по сравнению с прошлым годом и составила 5,1 млн кв. м. Стоимость портфеля проектов выросла на 14,8 млрд руб. за счет новых приобретений и еще на 11 млрд руб. за счет перехода существующих проектов на новые стадии и составила порядка 70 млрд руб. по оценке компании Nikoliers на 30.06.2024 г.



Объем строительства GloraX по итогам года превысил 300 тыс. кв. м согласно данным Единого ресурса застройщиков. Были запущены проекты в Ленинградской области, Казани и Владимире.

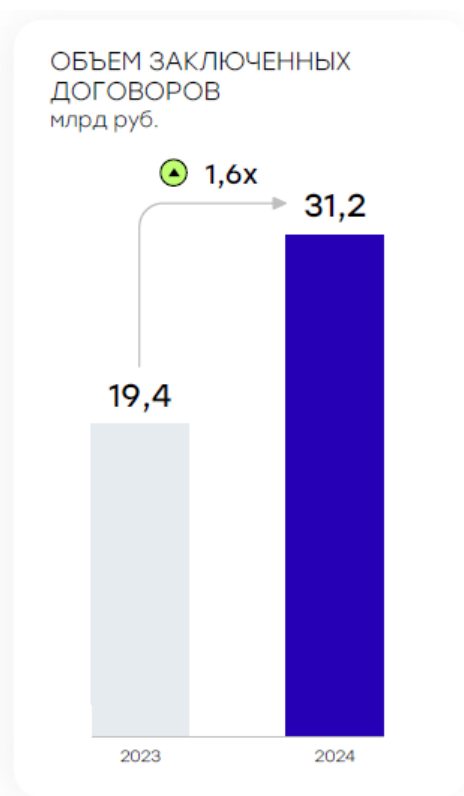
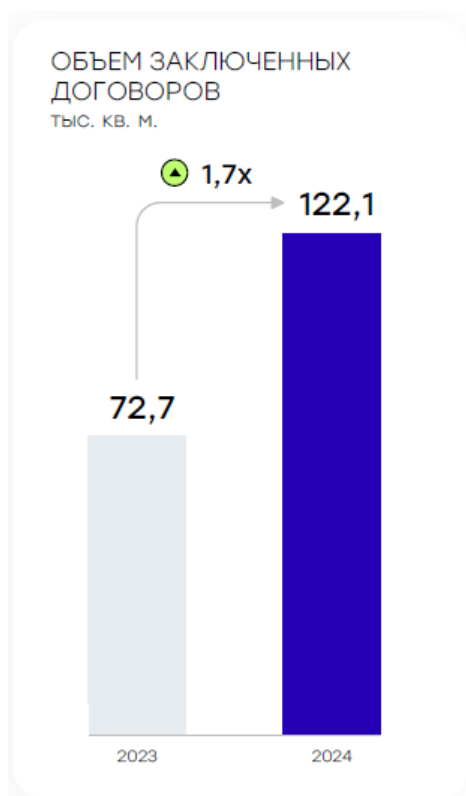
Итогом региональной экспансии в 2024 году стал выход в 5 новых регионов и расширение регионов присутствия Компании до 10, включая Москву, Санкт-Петербург, Ленинградскую область, Нижний Новгород, Казань, Ярославль, Владимир, Омск, Мурманск и Тулу. В шести регионах уже ведется строительство нового жилья.

Продажи

2024 год стал настоящим вызовом для всей строительной отрасли на фоне отмены массовой льготной ипотеки, роста ключевой ставки Банка России и рекордного уровня инфляции. Однако продуманная стратегия и способность быстро адаптироваться к новым условиям позволили Компании не только справиться с трудностями, но и продемонстрировать устойчивый рост показателей в каждом отчетном квартале прошедшего года. По итогам 2024 года продажи GloraX увеличились в метрах в 1,7 раза год к году до 122,1 тыс. кв. м, в денежном выражении выросли в 1,6 раза и достигли 31,2 млрд руб. (19,3 млрд руб. за 2023 г.).

Витрина доступных для продажи проектов в 2024 году составила 200 тыс. кв. м. Компания объявила старт продаж второй очереди в своем первом проекте комфорт-класса — GloraX Парголово в Санкт-Петербурге, GloraX Новоселье в Ленинградской области, в первом проекте во Владимире — GloraX Октябрьский, а также в первом проекте в Казани — GloraX Экосити.

Цены на недвижимость во всех регионах присутствия GloraX продемонстрировали положительную динамику, при этом незначительное снижение средней цены по заключенным договорам было обусловлено смещением предложения GloraX в более массовый сегмент и значительным ростом доли региональных проектов в общем объеме продаж. По итогам года доля продаж в регионах достигла 24% от общего объема реализованной недвижимости.



Ипотека

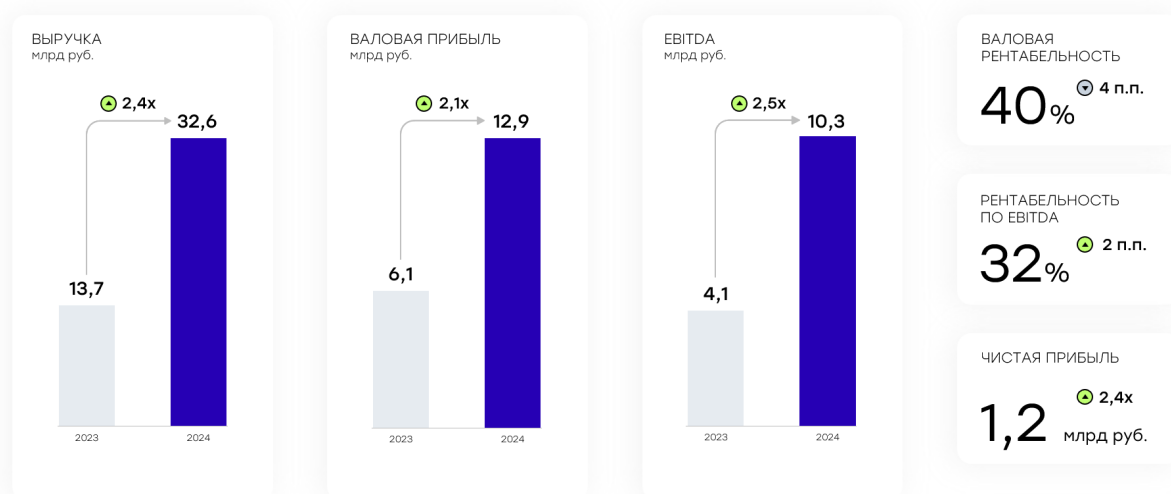
Доля заключенных договоров с участием ипотечных средств составила 66% против 75% в 2023 г., снижение данного показателя обусловлено завершением программы льготной ипотеки с 1 июля 2024 г. и ростом ставок по рыночной ипотеке вслед за повышением ключевой ставки ЦБ.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО МСФО

Актуальные финансовые результаты



GloriaX демонстрирует кратный рост выручки и EBITDA, а также укрепление рентабельности на фоне активной региональной экспансии



Выручка

За отчетный год Компании удалось достичь рекордных показателей по выручке, она выросла в 2,4 раза по сравнению с предыдущим годом и составила 32,6 млрд руб. Ключевыми драйверами роста стали запуск новых проектов и увеличение темпов строительства.

EBITDA

Рост показателя EBITDA в 2024 году в 2,5 раза до 10,3 млрд руб. обусловлен повышением эффективности управлением затратами за счет цифровизации части бизнес-процессов и централизованной закупки стройматериалов.

Рентабельность по EBITDA

Рентабельность по EBITDA также продемонстрировала рост в 2024 году до 32% вслед за динамикой EBITDA, что говорит об эффективности операционной деятельности Группы. Рост масштабов бизнеса позволил снизить долю накладных расходов в выручке, что также положительно отразилось на показателе рентабельности по EBITDA.

Чистая прибыль

Рост чистой прибыли до 1,2 млрд руб. обеспечен преимущественно ростом эффективности бизнеса и реализации сделки по мастер-девелопменту. На фоне роста процентных расходов сильные результаты и рост операционной эффективности позволили сохранить рентабельность чистой прибыли на уровне 4%.

Долговая нагрузка

По состоянию на конец отчетного периода кредитный портфель вырос на 14% по сравнению с прошлым годом до 48,1 млрд руб., что обусловлено, прежде всего, увеличением задолженности по корпоративному долгу: бридж-кредиты, выпуск облигаций и ЦФА.

На конец 2024 года денежные средства на счетах эскроу составили 18,2 млрд руб., проектный долг – 33,9 млрд руб., что снизило коэффициент покрытия на 20 п.п. до 54%.

Чистый долг

Чистый долг рассчитывается как сумма кредитов и займов за вычетом задолженности по лизингу и займам материнской компании, доступных денежных средств и средств на счетах эскроу.

Отношение чистого долга к показателю EBITDA в отчетном периоде снизилось с 3,9х до 2,8х благодаря рекордным результатам деятельности и управлению долговой нагрузкой.

Облигации и ЦФА

В марте 2024 г. размещены двухлетние облигации объемом 1 млрд руб. На конец года в обращении находятся три выпуска облигаций общим объемом 3,5 млрд руб.

В сентябре 2024 г. состоялся дебютный выпуск цифровых финансовых активов (ЦФА) GloraX объемом 500 млн руб. с доходностью 22,45% и сроком обращения 1 год. Это позволило Компании расширить линейку финансовых инструментов и расширить базу инвесторов.

Финансовые события после отчетной даты

В январе 2025 года Компания осуществила размещение двухлетних биржевых облигаций серии 001P-03 объемом 1,4 млрд руб. со сроком погашения до января 2027 года, ставка купона составила 28% годовых. Периодичность выплаты купона - один раз в месяц.

В марте 2025 года Компания в полном объеме погасила свой второй выпуск биржевых облигаций серии 001P-01 объемом 1,0 млрд руб. и выплатила по ним последний купон.

В апреле 2025 года Компания осуществила размещение трехлетних биржевых облигаций серии 001P-04 объемом 2,2 млрд руб. со сроком погашения до апреля 2028 года, ставка купона составила 25,5% годовых. Периодичность выплаты купона - один раз в месяц.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

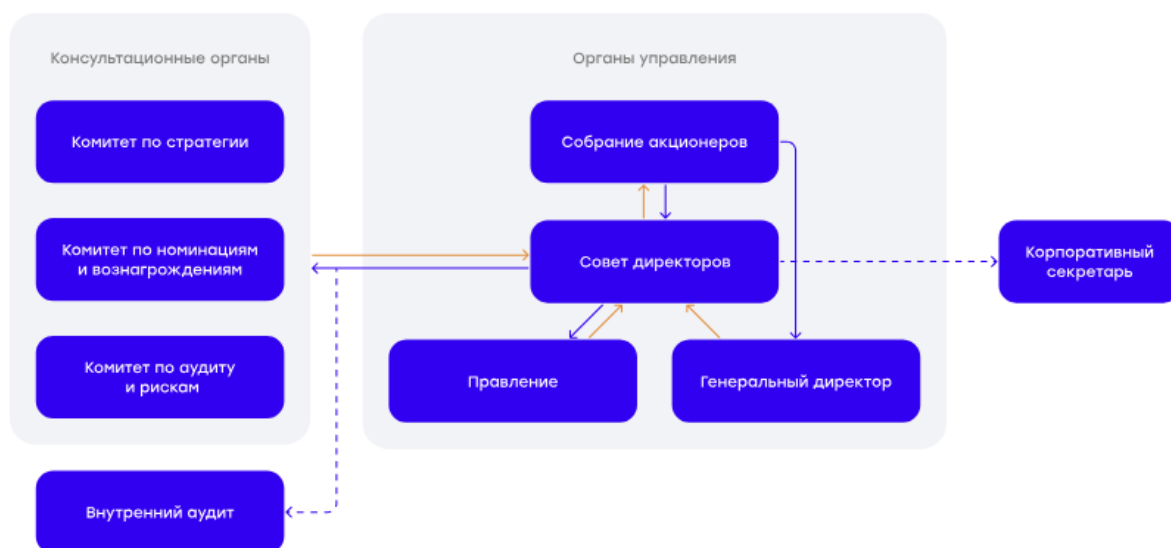
В Компании сформирован Совет директоров, в состав которого входят независимые директора, а также собственники Компании. Присутствие независимых директоров в составе Совета директоров способствует объективной и независимой оценке развития Компании, обеспечивает прозрачность управления и гарантирует соблюдение интересов всех заинтересованных сторон.

В задачи Совета директоров входит разработка стратегии и контроль за ее выполнением, обеспечение устойчивости финансового положения и анализ эффективности управления Компанией.

При Совете директоров созданы комитеты по стратегии, номинациям и вознаграждениям, аудиту и рискам, утверждены все соответствующие внутренние документы общества, включая положения о комитетах, о Совете директоров, о собрании акционеров, о вознаграждениях и компенсациях членам Совета директоров, о корпоративном секретаре.

С целью совершенствования системы корпоративного управления в компании было сформировано Правление¹, в состав которого входят представители ключевого менеджмента. Перечень рассматриваемых Правлением вопросов включает выход в новые регионы и приобретение новых проектов, утверждение бизнес-планов и финансовых моделей проектов компании, привлечение долгового финансирования и прочие.

Схема корпоративного управления



Корпоративные функции:

↑ Отчетность ↑ Избрание

Осенью 2024 года была проведена смена организационно-правовой формы путем преобразования Общества с ограниченной ответственностью в Акционерное общество «Глоракс». Данный шаг является важным этапом для увеличения масштабов бизнеса Компании, повышения прозрачности и применения лучших практик корпоративного управления.

¹ Состав Правления утвержден в 2025 г.

Состав Совета директоров

Председатель Совета директоров

Фамилия, имя, отчество: Швецов Сергей Анатольевич

Год рождения: 1970

Сведения об образовании: высшее, Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова

Должности, занимаемые за последние пять лет и в настоящее время в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

Период		Наименование организации	Наименование должности
С	По		
03.03.2014	21.03.2022	Банк России	Первый заместитель председателя
22.03.2022	31.05.2022	Банк России	Советник председателя
06.06.2022	Настоящее время	Публичное акционерное общество «Московская Биржа ММВБ-РТС»	Председатель наблюдательного совета
20.07.2022	16.10.2024	ООО «ГЛОРАКС»	Председатель Совета директоров
17.10.2024	Настоящее время	АО «ГЛОРАКС»	Председатель Совета директоров

Член Совета директоров

Фамилия, имя, отчество: Биржин Андрей Александрович

Год рождения: 1981

Сведения об образовании: высшее, Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)

Должности, занимаемые за последние пять лет и в настоящее время в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

Период		Наименование организации	Наименование должности
С	По		
02.10.2020	31.08.2022	ООО «ГЛОРАКС ГРУПП»	Президент (совместительство)
30.12.2020	16.10.2024	ООО «ГЛОРАКС»	Генеральный директор
20.07.2022	16.10.2024	ООО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров
01.09.2022	14.02.2023	ООО «СЗ РАЗВИТИЕ»	Президент (совместительство)
17.10.2024	11.03.2025	АО «ГЛОРАКС»	Генеральный директор
17.10.2024	Настоящее время	АО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров

Член Совета директоров

Фамилия, имя, отчество: Андрианов Александр Николаевич

Год рождения: 1981

Сведения об образовании: высшее, Московский государственный университет сервиса

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)

Должности, занимаемые за последние пять лет и в настоящее время в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

Период		Наименование организации	Наименование должности
С	По		
02.05.2017	Настоящее время	ООО «ГЛОРАКС ГРУПП»	Генеральный директор
05.06.2020	19.07.2021	СЗ «ГЛОРАКС ЦЕНТР»	Генеральный директор (совместительство)
20.07.2022	16.10.2024	ООО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров
17.10.2024	Настоящее время	АО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров
12.03.2025	Настоящее время	АО «ГЛОРАКС»	Генеральный директор

Член Совета директоров

Фамилия, имя, отчество: Самохин Юрий Васильевич

Год рождения: 1977

Сведения об образовании: высшее, Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

Должности, занимаемые за последние пять лет и в настоящее время в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

Период		Наименование организации	Наименование должности
С	По		
20.07.2022	16.10.2024	ООО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров
17.10.2024	Настоящее время	АО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров

Член Совета директоров

Фамилия, имя, отчество: Кашинский Дмитрий Борисович

Год рождения: 1971

Сведения об образовании: высшее, Московский авиационный институт имени Серго Орджоникидзе

Должности, занимаемые за последние пять лет и в настоящее время в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

Период		Наименование организации	Наименование должности
С	По		
29.08.2022	16.10.2024	ООО «ГЛОРАКС»	Операционный директор (совместительство)
28.11.2022	16.10.2024	ООО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров
17.10.2024	Настоящее время	АО «ГЛОРАКС»	Операционный директор (совместительство)
17.10.2024	Настоящее время	АО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров

Член Совета директоров

Фамилия, имя, отчество: Дубровин Иван Вячеславович

Год рождения: 1983

Сведения об образовании: высшее, СПбГУ

Должности, занимаемые за последние пять лет и в настоящее время в хронологическом порядке, в том числе по совместительству:

Период		Наименование организации	Наименование должности
С	По		
01.01.2021	31.03.2022	ООО «КЕХ еКоммерц»	Член Правления
17.04.2024	16.10.2024	ООО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров
02.08.2024	30.10.2024	ООО «КАЛИНКА-РИЭЛТИ»	Член Совета директоров
17.10.2024	Настоящее время	АО «ГЛОРАКС»	Член Совета директоров

Член Совета директоров Волчек Б.М. выбыл из состава Совета директоров 13.11.2024 г. на основании поступившего в Общество уведомления об отказе от своих полномочий члена Совета директоров Общества.

Член Совета директоров Новокрещенных Е.И. выбыла из состава Совета директоров 31.12.2024 г. на основании поступившего в Общество уведомления об отказе от своих полномочий члена Совета директоров Общества.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Социальная ответственность

Объекты социальной инфраструктуры

Во всех регионах присутствия Компания стремится вносить свой вклад в улучшение городской среды и традиционно включает в состав своих проектов те или иные объекты социальной инфраструктуры.

В феврале 2024 года GlogaX совместно с девелопером AAG завершили строительство детского сада на Охте, недалеко от исторического центра Петербурга, на 120 мест с бассейном. Садик передан на баланс города.

В 3 квартале 2024 года введен в эксплуатацию детский сад на 90 мест с бассейном и просторной благоустроенной территорией в жилом комплексе бизнес-класса GlogaX Балтийская, который возводится недалеко от исторического центра Санкт-Петербурга в Адмиралтейском районе.

В сентябре 2024г. GlogaX получил разрешение на ввод в эксплуатацию школы на 685 учащихся в рамках жилого комплекса GlogaX Василеостровский на берегу Финского залива. Объект передан на баланс города. Также на территории проекта ведется строительство детского сада на 245 мест с бассейном. Ввод в эксплуатацию запланирован на 4 квартал 2025 года.

На территории проекта GlogaX Premium Василеостровский построен детский сад на 70 мест.

На территории жилого комплекса «Английская Миля» возводится средняя общеобразовательная школа на 550 мест. При проектировании общеобразовательного учреждения мы сделали акцент на спортивную инфраструктуру для полноценного физического развития детей. Так, в здании школы предусмотрены просторные спортивный и хореографический залы, а также 2 бассейна для детей всех возрастов. А на прилегающей территории спроектирован стадион с футбольной, волейбольно-баскетбольной площадками и зона для занятий физкультурой.

В Красногвардейском районе Петербурга ведется строительство физкультурно-оздоровительного комплекса общей площадью 1038 кв. м. Объект будет пристроен к уже построенному лицу № 533 и будет соединяться с ним галереей-переходом на уровне второго этажа.

Взаимодействие с местными сообществами

КРТ-Центр

Создан Национальный КРТ-Центр для содействия и помощи органам государственной власти и местного самоуправления, застройщикам, инвесторам и гражданам в сфере градостроительной деятельности и имущественных отношений при подготовке и реализации проектов комплексного развития территорий (КРТ), инвестиционных проектов, решении градостроительных и имущественных вопросов.

В рамках работы КРТ-Центра органы региональной и местной власти могут получить консультации по проблемным вопросам развития территорий, расчёты обеспеченности территории объектами регионального и местного значения (социальной, транспортной, инженерной инфраструктуры), обратную связь от федеральных органов власти по проблемным вопросам реализации проектов КРТ, применению, изменению нормативных актов и др.

При этом местные жители могут получить информацию о том, какие преимущества для них несут проекты КРТ, направить свои предложения о функциональном назначении территории, о потребности в объектах социальной, инженерной, транспортной инфраструктуры, о восстановлении, приспособлении для современного использования объектов культурного наследия.

Glorax Lab

С целью улучшения архитектурного облика жилищных комплексов и общественной среды внутри них Glorax совместно с ведущим архитектурным бюро МЛА+ создали уникальный проект Glorax Lab. Было организовано 4 лаборатории, в которые вошли профессиональные архитекторы, врачи, нейробиологи, детские психологи, фитнес тренеры и другие эксперты. Ключевой целью данных лабораторий является создание качественно новой среды и архитектуры для жилья массового сегмента при сохранении себестоимости на уровне конкурентов.

Таким образом, покупатели проектов Glorax получают уникальную среду для проживания за сопоставимый бюджет, а город качественную архитектуру, улучшающую его внешний облик.

Сотрудники

Ключевой ценностью Glorax являются ее сотрудники. Компания регулярно собирает обратную связь от персонала касательно сфер для улучшения, многие из предлагаемых инициатив успешно реализуются.

Glorax ежегодно проводит опрос лояльности и вовлеченности сотрудников, по итогам 2024 года по всем основным показателям мы получили прирост по сравнению с 2023 годом.

В 2024 году индекс вовлеченности сотрудников составил 86,4% (+0,7% к показателю 2023 года), что подтверждает высокую мотивацию сотрудников и продуктивность рабочей среды в компании. Стоит отметить, что индекс вовлеченности в Glorax на 4,7% превышает общий средний показатель по другим строительным и девелоперским компаниям.

Индекс лояльности составил 88,9% (+1,5% к показателю 2023 года), что означает приверженность сотрудников целям компании, действие в её интересах и отсутствие намерений по смене места работы. Мы на 4,8% превышаем общий средний показатель по другим строительным и девелоперским компаниям.

В 2024 году Glorax впервые принял участие в престижном «Рейтинге работодателей» Head Hunter. По итогам рейтинга Glorax вошел в топ-300 лучших работодателей в категории «Средние компании» среди 591 финалиста, в своей отрасли - «Строительство и застройка» - Glorax занял 8 место среди 32 конкурентов.

Компания постоянно совершенствует внутренние бизнес-процессы, руководствуясь в том числе обратной связью от сотрудников.

Обучение и развитие

В компании предоставляются широкие возможности для бесплатного обучения на партнерских ресурсах, проводятся вебинары с экспертами по развитию профессиональных и личных качеств, а также мастер-классы для развития управленческих навыков. Ежедневно проходит клуб английского языка, где сотрудники практикуют разговорные навыки, с отдельными группами по уровням владения.

Для сотрудников регулярно проводятся экскурсии на проекты Glorax, чтобы познакомиться с бизнесом компании и посмотреть вживую на процесс строительства.

На внутреннем портале компании размещена корпоративная электронная библиотека, которая содержит большое количество книг по различным направлениям и регулярно пополняется. Запущенно комьюнити «Книжный клуб», где сотрудники могут обсудить прочитанные книги.

В планах на следующий год внедрение новых инструментов в адаптацию сотрудников, автоматизация процесса, развитие наставничества, запуск модуля корпоративного университета на базе Битрикс24 для непрерывного развития профессиональных и личных навыков, а также создание института внутренних экспертов и спикеров.

Мотивация

Для успешной работы команды компания использует различные инструменты мотивации. Для финансовой мотивации применяется программа постановки целей и задач через KPI, оценка качества внутреннего сервиса – SLA, а также проектная мотивация для производственных подразделений, ответственных за реализацию девелоперских проектов компании.

Компания также уделяет большое внимание нефинансовым видам мотивации и созданию комфортной рабочей среды для сотрудников. После 3 месяцев работы сотрудникам во всех регионах присутствия компании предоставляется ДМС. Для работников офисов действует гибридный режим работы, позволяющий сочетать удаленный и офисный формат. Компания предлагает сотрудникам скидки на квартиры в проектах GloraX, размер скидки зависит от количества отработанных в компании лет.

Также в компании действует клуб привилегий с уникальными предложениями для сотрудников от партнеров программы.

Экология

При реализации проектов GloraX стремится поддерживать высокие экологические стандарты и использовать современные технологии, направленные на снижение негативного воздействия на окружающую среду.

В 2024 году два проекта компании GloraX Новоселье и GloraX Парголово получили статус “Зеленый дом” на портале ДОМ.РФ. Присвоение данного статуса Парголово является официальным подтверждением соответствия проекта высоким государственным требованиям в сфере экологичности и энергоэффективности.

В портфеле компании “Зеленым знаком” обладают проекты GloraX Premium Василеостровский, готовые ЖК “Твин Хаус” и ЖК “Мейн Хаус”.

Проект "Зеленый дом" от платформы ДОМ.РФ – это инициатива, направленная на поощрение строительства экологически чистых и энергоэффективных жилых зданий. Цель проекта заключается в создании комфортного и здорового пространства для жильцов, а также в снижении негативного воздействия на окружающую среду.

Благоустройство

При реализации своих проектов, включая те, которые строятся в рамках КРТ, компания уделяет большое внимание благоустройству территории как внутри жилищных комплексов, так и прилегающих. Так в Нижнем Новгороде GloraX работает над проектом благоустройства набережной, который предполагает не только создание инфраструктуры для спорта и отдыха, но и масштабное озеленение.

Проекты компании во всех регионах РФ отличаются качественным благоустройством придомовой территории и озеленением. Так, в одном из проектов GloraX благоустройство и озеленение занимают больше 80% площади земельного участка.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Управление рисками и внутреннего контроля встроено в стратегические и операционные бизнес-процессы Компании, а также отнесено к задачам Департамента внутреннего аудита.

Основными функциями Департамента внутреннего аудита в части управления рисками являются:

- выявление и анализ рисков по компаниям Группы в части корпоративного управления и управленческой отчетности;
- представление результатов высшему руководству компании;
- выработка рекомендаций по нивелированию рисков.

Департамент внутреннего аудита в части управления рисками осуществляет решение следующих задач:

- проверка достаточности и зрелости элементов системы управления рисками для эффективного управления рисками (цели, задачи, инфраструктура, организация процессов, нормативно-методологическое обеспечение, взаимодействие структурных подразделений в рамках системы управления рисками, отчетность);
- оценка полноты выявления и корректности оценки рисков руководством компании на всех уровнях его управления;
- проверка эффективности контрольных процедур и иных мероприятий по управлению рисками, включая эффективность использования выделенных на данные цели ресурсов;
- анализ информации о реализовавшихся рисках (выявленных по результатам внутренних аудиторских проверок, нарушениях, фактах недостижения поставленных целей, фактах судебных разбирательств).

Советом директоров компании 07.11.2024г. утверждена Политика по управлению рисками АО «ГЛОРАКС», полный текст политики опубликован в сети Интернет по адресу: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38535&type=18>.

В соответствии с Политикой по управлению рисками основным функциональным подразделением, осуществляющим контроль в области управления рисками в компании, является Генеральный директор. Общая оценка рисков производится раз в год, параллельно с уточнением стратегии GleraX. Если в течение года идентифицирован новый риск, то он оценивается дополнительно по мере возникновения.

Эмитент выделяет следующие основные риски:

- отраслевые риски,
- страновые и региональные риски,
- финансовые риски,
- правовые риски.

1. Отраслевые риски

Негативные явления в экономике России, обусловленные в существенной мере геополитическими факторами, оказывают влияние на строительную отрасль. Девальвация национальной валюты, удорожание кредитных ресурсов и сокращение их доступности, снижение реальных доходов населения влияют на покупательную способность потенциальных приобретателей квартир. В связи с этим Компания выделяет следующие ключевые риски для строительной отрасли:

- Снижение потребительского спроса на жилье. Данный риск связан со снижением реальных доходов населения, сокращения бюджета на покупку недвижимости, что в свою очередь может негативно сказаться на уровне продаж жилой недвижимости и привести к сокращению выручки.

- Снижение цен на жилье. Данный риск является следствием сокращения платежеспособного спроса на недвижимость и может негативно отразиться на финансовых показателях Группы. Одной из мер стимулирования продаж и привлечения клиентов могут являться акции и скидки на ряд квартир, что может привести к снижению доходов Компании.
- Рост ставок по ипотеке для населения. Данный риск связан с увеличением темпов инфляции, ростом процентных ставок по ипотеке, ужесточением требований к заемщикам и увеличением первоначального взноса по кредиту. Эти факторы могут привести к существенному сокращению спроса на новое жилье.
- Рост уровня конкуренции за потребителя. Данный риск связан с ростом числа застройщиков и увеличением объема предложения на рынке недвижимости. Большое количество игроков в строительной отрасли при одновременном снижении спроса со стороны покупателя может привести к усилению конкуренции на рынке и банкротству отдельных компаний-застройщиков.
- Увеличение себестоимости строительства, в связи с удорожанием строительных материалов и дефицитом рабочей силы, а также ужесточение требований к заемщикам по проектному финансированию, оказывают негативное влияние на маржинальность проектов.

GloriaX предпринимает следующие действия для предупреждения и минимизации отраслевых рисков:

- 1) изучение рынков присутствия компании, структуры, объемов спроса и ценообразования, проведение маркетинговых исследований, изучение потребительских предпочтений и тенденций их развития;
- 2) мониторинг и максимальное следование плану/бюджету продаж по утвержденной финансовой модели. Проведение маркетинговых / скидочных акций и прочих рекламных мероприятий, направленных на расширение потребительского спроса, привлечение новых потенциальных потребителей за счет различных программ рассрочки и кредитования и прочие мероприятия для реализации плана/бюджета продаж;
- 3) внедрение новых современных проектных решений и технологий, повышающих потребительские свойства и качество продукции, изучение лучших практик по продуктам и интеграция лучших решений в новые проекты;
- 4) увеличение количества дополнительных услуг и сервисов (помощь с ремонтом под ключ/меблировкой или отдельными видами работ, содействие в регистрации прав на недвижимость, юридические консультации, управление и эксплуатация построенных объектов, продвижение программы лояльности как дополнительного преимущества покупки);
- 5) диверсификация по регионам, по классам продукта и типам недвижимости, повышение региональных продаж;
- 6) повышение конверсии продаж и узнаваемости бренда.

2. Страновые и региональные риски

Страновые риски Российской Федерации обусловлены зависимостью национальной экономики от сырьевого сектора, высоким политическим риском, риском изоляции российской экономики, сокращением иностранных инвестиций, уменьшением возможностей и ухудшением условий заимствования на международных финансовых рынках. Это, в свою очередь, может привести к существенным экономическим и финансовым последствиям для кредитоспособности России.

Страновые и региональные риски, связанные с ситуацией в стране и регионах присутствия GlogaX, заключаются в том, что резкое изменение политической и экономической ситуации в Российской Федерации может привести к ухудшению положения всей национальной экономики и, тем самым, к ухудшению финансового положения всех субъектов предпринимательской деятельности, что может негативно сказаться в том числе и на способности компании своевременно и в полном объеме обслуживать платежи по своим ценным бумагам и осуществлять свою операционную деятельность. Влияние странового риска прежде всего зависит от стабильности социально-экономической и геополитической ситуации, состояния правовой среды внутри страны. Несмотря на отсутствие деятельности компании на внешнем рынке, но в силу высокой степени интеграции Российской Федерации в глобальную мировую экономику негативные события на политической арене могут также неблагоприятно отразиться на состоянии российской экономики.

GlogaX по возможности быстро реагирует на возникновение отрицательных и чрезвычайных ситуаций, стремясь минимизировать и снизить негативные воздействия любой кризисной ситуации на результаты своей деятельности.

3. Финансовые риски

Компания в большей степени подвержена рискам, связанным с изменением ставки рефинансирования и уровня инфляции, установленных Банком России. Повышение общего уровня процентных ставок на российском рынке при прочих равных условиях может негативно повлиять на финансовое состояние Эмитента, в том числе в случае заимствования в виде кредитов с плавающей процентной ставкой увеличится сумма процентных расходов. В меньшей степени компания подвержена изменению курсов иностранных валют в связи с тем, что Группа осуществляет свою деятельность преимущественно на территории Российской Федерации.

Увеличение процентных ставок может привести к росту процентной нагрузки по проектному финансированию, увеличению стоимости земли, материалов и рабочей силы, а также к снижению покупательной способности, что негативно скажется на спросе.

Компанией накоплен значительный опыт привлечения финансовых ресурсов, а также большой опыт взаимодействия с финансовыми институтами. Для проектов прорабатываются модели с пессимистическими сценариями изменения финансирования и по мере возможности ставки фиксируются на весь срок реализации проекта.

Увеличение ставок по ипотечным кредитам ограничит способность клиентов финансировать покупку новых квартир и снизит объем продаж. Увеличение ставок по непогашенным долговым обязательствам компании приведет к росту расходов.

Существенный рост инфляции может привести к удорожанию стоимости строительства, а также привести к снижению спроса на недвижимость, что может негативно сказаться на результатах деятельности компании, ее дочерних предприятий и их финансовом состоянии.

В случае значительного превышения фактической инфляции над прогнозной GlogaX рассмотрит принятие мер по ограничению роста непроизводственных затрат, снижению дебиторской задолженности и сокращению ее средних сроков.

4. Правовые риски

Отрасль экономики, в которой работает GlogaX, является одной из наиболее зарегулированных. Изменение законодательства в части добавления дополнительных требований, предъявляемых к застройщикам, изменение нормативной базы и т.д. может увеличить расходы компании, что может негативно сказаться на ее финансовом результате.

GlogaX отслеживает любые изменения в законодательстве, которые могут повлиять на ее деятельность, с тем чтобы предупредить их и снизить связанные с изменениями риски. Сильное финансовое положение, эффективное финансовое планирование, доступ к различным источникам

финансирования и крупный портфель реализованных проектов в отрасли позволяют Компании соблюдать новые требования.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Стоимость чистых активов

Приводится динамика показателей стоимости чистых активов и размера уставного капитала АО «ГЛОРАКС» за три последних отчетных года. Расчет показателей осуществляется на основе данных бухгалтерской финансовой отчетности по РСБУ.

Наименование показателя	2022	2023	2024
Стоимость чистых активов, тыс. руб.	3 276	2 437	2 809
Уставный капитал, тыс. руб.	30	30	1 000

Стоимость чистых активов АО «ГЛОРАКС» превышает размер уставного капитала компании.

Ключевые показатели

Наименование показателя	2022	2023	2024
Операционные результаты			
Объем заключенных договоров, кв. м	38 896	72 606	122 142
Объем заключенных договоров, млн руб.	10 327	19 345	31 163
Количество сделок, шт.	1 356	1 711	3 001
Средняя цена, тыс. руб. / кв. м (апартаменты и квартиры)	282	272	256
Доля ипотеки (апартаменты и квартиры)	71%	75%	66%
Портфель проектов, млрд руб.	26,9	44,1	70,8
Портфель проектов, млн кв. м	0,9	1,9	5,1
Земельный банк, млн кв. м	2,0	3,5	7,4
Объем строительства жилья (согласно ЕРЗ), тыс. кв. м	173,3	287,0	336,0
Ввод в эксплуатацию, тыс. кв. м	-	56,6	269,5
Финансовые результаты, млн руб.			
Выручка	5 454	13 657	32 616
Валовая прибыль	2 141	6 052	12 921
Операционная прибыль	(339)	3 632	8 773
EBITDA	(177)	4 130	10 334
Чистая прибыль / (убыток)	(1 155)	503	1 221
Темпы роста, х			
Выручки	0,8х	2,5х	2,4х
Валовой прибыли	1,0х	2,8х	2,1х
Операционной прибыли	(1,0х)	(10,7х)	2,4х
EBITDA	(0,3х)	(23,3х)	2,5х
Чистой прибыли	7,8х	(0,4х)	2,4х
Рентабельность, %			
Валовая	39%	44%	40%
Операционная	(6%)	27%	27%
EBITDA	(3%)	30%	32%
Чистой прибыли	(21%)	4%	4%
ROIC	(2%)	12%	22%
ROE	(118%)	48%	54%
Показатели долговой нагрузки, млн руб.			
Чистый долг	8 378	16 088	29 428
Чистый долг / EBITDA (LTM), х	(47,3х)	3,9х	2,8х
Чистый корпоративный долг	4 931	7 722	13 784
Чистый корпоративный долг / EBITDA (LTM), х	(27,8х)	1,9х	1,3х
Денежные средства на счетах эскроу	14 286	25 676	18 227
Проектное финансирование	17 732	34 042	33 871
Коэффициент покрытия	0,81х	0,75х	0,54х

Отчет о финансовом положении

млн руб.	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы	4 236	2 161	5 012
Основные средства	267	303	579
Нематериальные активы	32	29	235
Займы выданные	2 894	403	1 350
Резерв под ожидаемые кредитные убытки по займам	(30)	(0,05)	(5,30)
Векселя полученные	-	48	-
Прочие инвестиции	0,01	0,01	0,01
Отложенные налоговые активы	1 073	1 378	2 854
Оборотные активы	27 486	57 107	70 203
Запасы	16 409	28 012	40 800
Займы выданные	585	611	2 227
Резерв под ожидаемые кредитные убытки по займам	(15)	(12)	(48)
Векселя полученные	88	46	12
Дебиторская задолженность	9 819	27 248	26 233
Переплата по налогу на прибыль	36	22	78
Денежные средства и их эквиваленты	205	308	474
Прочие оборотные активы	358	872	427
Активы для продажи	-	1 275	-
Итого активы	31 722	60 543	75 215
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал	980	1 056	2 277
Уставный капитал	0,03	0,03	1,0
Нераспределенная прибыль	980	1 056	2 276
Долгосрочные обязательства	16 925	31 631	31 398
Кредиты и займы	16 509	30 969	29 743
Торговая и прочая кредиторская задолженность	181	207	227
Отложенные налоговые обязательства	235	455	1 428
Краткосрочные обязательства	13 818	27 798	41 539
Кредиторская задолженность	3 480	12 634	17 222
Кредиты и займы	8 667	13 220	22 605
Неконтролирующая доля участия	-	-	-
Налог на прибыль	1	219	319
Резервы	1 669	1 726	1 394
Обязательства группы выбытия	-	57	-
Итого капитал и обязательства	31 722	60 543	75 215

Отчет о прибылях и убытках

млн руб.	2022	2023	2024
Выручка по договорам с покупателями	5 454	13 657	32 616
Себестоимость	(3 313)	(7 605)	(19 695)
Валовая прибыль	2 141	6 052	12 921
Коммерческие расходы	(897)	(1 273)	(2 843)
Управленческие и административные расходы	(1 149)	(1 278)	(2 377)
Прочие доходы / (расходы), нетто	(435)	131	1 072
Результаты операционной деятельности	(339)	3 632	8 773
Финансовые доходы	193	243	567
Финансовые расходы	(1 230)	(3 262)	(8 179)
Прибыль / (убыток) до налогообложения	(1 376)	613	1 161
(Расход) / доход по налогу на прибыль	221	(110)	60
Чистая прибыль / (убыток)	(1 155)	503	1 221
Расход / (доход) по налогу на прибыль	(221)	110	(60)
Амортизация ОС и НМА	59	125	122
Финансовые (доходы) / расходы, нетто	1 037	3 019	7 612
Налоги, за исключением налога на прибыль	25	19	55
Капитализированные проценты, признанные в себестоимости	78	354	1 384
EBITDA	(177)	4 130	10 334

Отчет о движении денежных средств

млн руб.	2022	2023	2024
Чистая прибыль	(1 155)	503	1 221
Амортизация ОС и НМА	59	125	122
Распределение активов и обязательств в пользу собственников	-	-	-
Прибыль от приобретения (выбытия) дочерних компаний	40	(77)	(430)
Убыток / (прибыль) от реализации и выбытия прочих активов	36	2	(1 170)
Убыток / (прибыль) от обесценения финансовых активов	38	(14)	255
Убыток от обесценения авансов выданных	36	8	37
Финансовые доходы	(193)	(243)	(567)
Финансовые расходы	1 230	3 262	8 179
Расход / (доход) по налогу на прибыль	(221)	110	(60)
Списание дебиторской задолженности	5	36	13
Списание кредиторской задолженности	(34)	(35)	(14)
Прочие неденежные операции	(236)	1 211	2 201
Изменение оборотного капитала	(10 390)	(20 591)	(5 371)
Денежный поток от операционной деятельности до уплаты налога на прибыль и процентов	(10 785)	(15 703)	4 416
Платежи по налогу на прибыль	(141)	(1)	(381)
Проценты уплаченные	(431)	(795)	(4 820)
Чистый денежный поток от операционной деятельности	(11 357)	(16 499)	(785)
Проценты полученные	42	84	417
Выбытие прочих активов	-	-	-
Выплаты по приобретению прочих активов	-	-	-
Продажа основных средств и нематериальных активов	-	-	-
Выплаты по приобретению основных средств и нематериальных активов	(23)	(12)	(388)
Выплаты по приобретению доли в дочернем предприятии	(712)	(159)	(673)
Займы выданные	(3 739)	(816)	(3 853)
Погашение займов выданных	711	476	1 782
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	(3 721)	(427)	(2 715)
Поступления от кредитов и займов	17 280	25 118	36 606
Погашение кредитов и займов	(2 593)	(7 644)	(32 089)
Выплаты по арендным обязательствам	(79)	(445)	(431)
Увеличение уставного капитала	-	-	1
Распределение дивидендов акционерам Группы	-	-	(422)
Чистый денежный поток от финансовой деятельности	14 608	17 030	3 665
Влияние изменения валютных курсов на денежные средства	(1,1)	(0,4)	(0,1)
Итого денежный поток за период	(470)	103	165
Денежные средства на начало периода	675	205	308
Денежные средства на конец периода	205	308	474

Структура Группы

