



ПАО «Европейская Электротехника»

**ОТРАЖЕНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ
В ФИНАНСОВЫХ И ОПЕРАЦИОННЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
[итоги: 9 мес. 2018 г.]**

Ключевые результаты деятельности: 9 месяцев 2018 года

+54,0%

Рост физических объёмов
отгруженной продукции

+34,5%

Рост консолидированной
выручки

2 620

Объём новых контрактов,
млн.руб

+72,0%

Рост EBITDA

11%

Доля поставок продукции
на экспорт

+156,0%

Рост прибыли за период

1,8 раза

Рост объёма инвестиций

38,2%

ROE

1,5 раза

Рост вложений в НИОКР

-0,10

Чистый долг / 12M EBITDA

Факторы инвестиционной **привлекательности** Компании

- I Надёжный партнер компаний из России и иных стран
- II Стратегия роста
- III Акцент на повышении прибыльности портфеля проектов
- IV Крепкое финансовое положение: фундамент для дальнейшего роста бизнеса
- V Дивидендная история и пример открытости в новом для инвесторов секторе российской экономики
- VI Совершенствование системы корпоративного управления

Нам **доверяют** "чемпионы" экономики: крупнейшие компании из России, иных стран



Выручка Компании **законтрактована** на период до 2021 года.

Блочная подстанция собственных нужд Смоленской АЭС

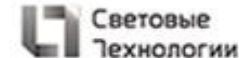


Нам **доверяют** крупнейшие поставщики электротехнической продукции России и мира

Компания сотрудничает с **70+** поставщиками, среди которых:

 Schneider
Electric

 OSRAM

 Световые
Технологии

 SIEMENS

 ABB

 DKC

Поставщики Компании представляют **около 20 стран мира:**

Великобритания, Финляндия, Швеция, Польша, Чехия, Германия, Австрия, Дания, Италия, Франция, Ирландия, Испания, Турция, США, Греция, Япония, Южная Корея, Австралия, Россия.

Компания обладает **пулом лицензий и сертификатов** (лицензия ФСБ, лицензия на работу на объектах Росатома и пр.), которые дают доступ к работе на самых крупных федеральных проектах.

Мощная клиентская база: диверсификация, рост

Текущий портфель заказов Компании:

750+ компаний-клиентов из **20+** отраслей

Доля крупнейших клиентов в текущем портфеле заказов (по стоимости контрактов)

- 46% - ТОП-15 клиентов

35% - доля новых клиентов в текущем портфеле заказов (первые контракты заключены в течение недавних 12 календарных месяцев)

РЕГИОНЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ
КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ КОМПАНИИ
(направления отгрузки продукции):

- Страны СНГ и Центральной Азии:
Россия, Казахстан, Туркменистан,
Кыргызстан, Узбекистан
- Страны Ближнего Востока, в т.ч.
Персидского залива

Наш вклад в **успехи** Клиентов



Объект:

кожевенный завод холдинга «**Мираторг**»
(г.Брянск, ввод в эксплуатацию - осень 2018)
инвестиции > 3,4 млрд рублей
создано > 200 рабочих мест

Финансовый партнёр проектов глубокой
переработки «Мираторга»:
ВНЕШЭКОНОМБАНК



Завод будет поставлять продукцию для
отделки салонов автомобилей
Porsche, BMW и Mercedes



Mercedes-Benz



Выполненный проект 2018:

Поставки светильников ES-SYSTEM

Заказчик:

МИРАТОРГ

(дочерние компании группы)

Наш вклад в **успехи** Клиентов



Выполненный проект 2018:

поставка на объекты
магистрального газопровода
«Сила Сибири» (ПАО «Газпром»):
кабельные системы электрообогрева
с аппаратурой управления

Подробнее: <https://is.gd/rCIt9D>



Высокотехнологичный экспорт 2018

Первые прямые поставки
(взрывозащищенное
электрооборудование)

Заказчик: нефтегазовая госкомпания
Азербайджана
State Oil Company of Azerbaijan Republic
(SOCAR)



Проекты 2018

поставка подрядчикам по бурению
ПАО «РОСНЕФТЬ»:
комплектные трансформаторные
подстанции для преобразования
напряжения с 6 кВ до 0,69 кВ;

Назначение: электроснабжение
и управление буровыми насосами

Подробнее: <https://is.gd/u7VMiK>

II Реализуем стратегию роста

ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ

- Расширение сети инжиниринговых центров до 23 к 2021 году (план на конец 2018 года: 15)
- Вывод на рынок новых продуктов
- Собственный потенциал НИОКР

НЕОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ

- Компания анализирует инвестиционные возможности:
 - приобретение новых производственных мощностей
 - M&A сделки в отношении небольших игроков на российском рынке, при этом в качестве средства платежа могут быть задействованы пакеты акций мажоритарных акционеров Компании

УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

- «Лидер импортозамещения», [премия «Лидер конкурентных продаж»](#) (июнь 2018): победа среди 450 отечественных компаний-поставщиков самых разных отраслей.
- Уверенно конкурируем с иностранными производителями, в том числе за пределами РФ
- Увеличение доли экспорта с 12% на текущий момент до 15-20% к 2021 году

Распределительное устройство 0,4 кВ в процессе сборки



Бизнес модель

2018

Ядро бизнеса Группы компаний «Европейская Электротехника»					Направления диверсификации бизнеса Группы	
комплексные услуги по созданию систем энерго- и электроснабжения, электроосвещения и слаботочных систем на объектах любого назначения, а также систем промышленного электрообогрева						
Реализация электротех. компонентов и материалов	Комплексные решения				Сложные отраслевые решения	
	Решения низкого напряжения	Решения среднего напряжения	Системы электро-обогрева	Системы освещения	РНГ-Инжиниринг (с 2018 года)	Метротоннель (с IV квартала 2018 года)
Проектные продажи	Проектирование Продажи	Проектирование Продажи	Проектирование Продажи	Проектирование Продажи	Проектирование	Проектирование
Собственный инжиниринг: федеральная сеть инжиниринговых центров 2017, факт: 13 инжиниринговых центров (+4 в 2017 году) 2021, план: рост числа центров до 23						
Собственное производство: <ul style="list-style-type: none"> • производство трансформаторных подстанций, ячеек среднего напряжения • производство электрощитового оборудования любой сложности (до 6300 А) • производство систем кабельного электро-обогрева • производство нестандартных осветительных систем 					<ul style="list-style-type: none"> • производство оборудования для нефтегазовой и нефтехимической промышленности 	<ul style="list-style-type: none"> • производство оборудования для подземной транспортной инфраструктуры
Сервисные подразделения и системы: <ul style="list-style-type: none"> • инфраструктура логистики, с опорой на рег. филиалы • электро-лаборатория до 110 кВ • монтаж инженерных и технологических систем • НИОКР • энергосбережение и энергоаудит • сервисное обслуживание • тендерное подразделение • подразделение лицензирования и сертификации • система контроля охраны окружающей среды • система охраны труда • система корпоративного управления • раскрытие информации публичной компании • построение взаимоотношений с инвесторами и иными стейкхолдерами Группы 						

|| Россия: источники масштабного спроса на инженерное и технологическое оборудование

Проект комплексного плана развития магистральной инфраструктуры в РФ

- стоимость: 6,3 трлн руб
- период реализации: 2019 – 2024 гг.
- охват: 690 объектов
- проект «Экология»: 1,55 трлн руб
- проект «Цифровая экономика»: 1,2 трлн руб

Продолжение строительства газопровода «Сила Сибири» в Китай

- стоимость: 1,1 трлн руб
- инвестиции: 218,0 млрд руб (2018), 158,8 млрд руб (2017)

Амурский газоперерабатывающий завод

- стоимость: 950 – 1 300 млрд руб
- срок реализации: 2015-2025

Запуск крупных проектов и мега-проектов с софинансированием со стороны крупных корпораций из «списка Белоусова»

- 981 проект на 81 трлн рублей

ЗапСибНефтеХим

- стоимость: около \$9,5 млрд.
- сдача в эксплуатацию: 2020

Восточная нефтехимическая компания

- стоимость: 630 млрд руб
- сдача очередей: 2026 – 2029

Модернизация тепловых электростанций в России

- стоимость: до 1,5 трлн руб
- период осуществления: 2018 - 2035 годы
- охват: 41 гигаватт мощностей
- требуемая локализация оборудования: 100%

Развитие транспортной инфраструктуры Московской агломерации

- Период осуществления: 2011 - 2023 гг.
- Инвестиции около 360 млрд руб ежегодно
- Большая кольцевая линия, Московские Центральные Диаметры, дорожная сеть

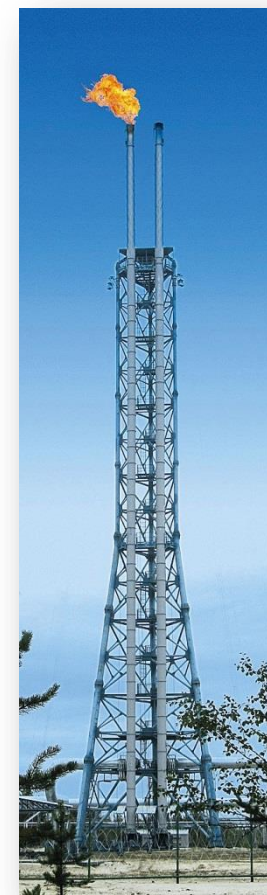
Развитие в РФ инфраструктуры для поставок сжиженного природного газа (СПГ)

- в России строятся мощности по производству СПГ на 13,7 млн тонн в год

Устройства подготовки нефти в трубном и ёмкостном исполнении



Факельное хозяйство



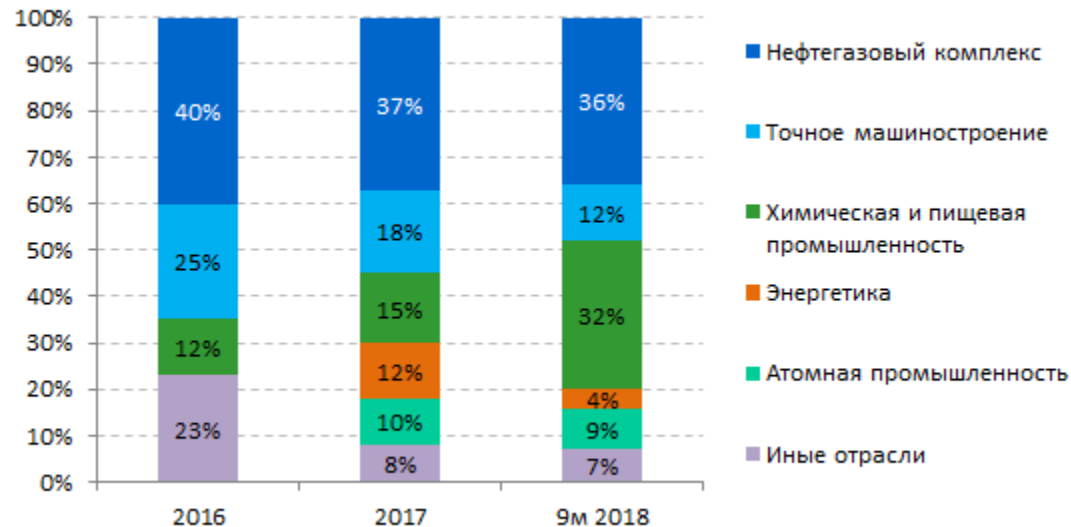
Факельное хозяйство: монтаж системы для дочерней компании ПАО НК «Роснефть»



III Акцент на **повышении** прибыльности портфеля проектов

В 2017 году Компания изменила подход к формированию портфеля проектов:

- Избран акцент на высоко прибыльные направления и проекты
- Сознательно отсечены низко маржинальные бизнес-возможности
- Дальнейшая диверсификация портфеля проектов и освоение новых направлений
- Прибыль Компании за 2017 год выросла в 3,2 раза, по итогам 9м. 2018 года прибыль возросла в 2,6 раза



Наш вклад в **успехи** Клиентов



Выполненный проект 2018:

*Комплексная реконструкция
системы наружного освещения
в центре профессий «Парк Будущего»,
входящем во Всероссийский детский
центр «Смена» (г.Анапа)*

Подробнее: <https://is.gd/cRL6DW>



Выполненный проект 2018

*Создание крупной медиафасадной системы
для суперрегионального торгово-
развлекательного комплекса «ЛЕТО»
в Санкт-Петербурге:*

- разработка дизайн-концепции,
- производство элементов системы,
- монтаж и пуско-наладка

Подробнее: <https://is.gd/gPdhv1>

III **Собственные инжиниринг и производственная база**

Стратегия развития Компании в части укрепления лидерства путем органического роста предполагает: расширение сети инжиниринговых центров и вывод на рынок новых продуктов.

Инжиниринговые центры обеспечивают **наращивание доли Компании в совокупной добавленной стоимости**, создаваемой на рынке торговли электротехнической продукцией и сопутствующими услугами.

Компания открывает такие центры в России и за рубежом в географической близости к потенциальным заказчикам.

- 2017, факт: в Компании работают 13 инжиниринговых центров (+4 за год)
- 2021, план: рост числа центров до 23

Расширение собственных производственных мощностей обеспечивает Компании как **предложение новых продуктов** на традиционном рынке, так и **выход на новые перспективные рынки**.

Компанией налажено собственное производство трансформаторных подстанций, электрощитового оборудования любой сложности (до 6300 А), систем электроосвещения, а также систем электрообогрева.

- 2018, факт: открыта научно-производственная компания по изготовлению нефтепромыслового оборудования, что позволит Компании расширить и заметно усилить свои позиции в топливно-энергетическом комплексе в России и выйти на нефтяной рынок других нефтедобывающих стран мира

IV Крепкое финансовое положение: фундамент для дальнейшего роста бизнеса

<i>В млн рублей, если не указано иное</i>	9 мес. 2018	9 мес. 2017	Изменение, %
Консолидированная выручка	2 601,4	1 934,0	+34,5 %
Валовая прибыль	584,1	266,9	+118,8 %
<i>Рентабельность по валовой прибыли</i>	22,5%	13,8%	+8,7 п.п.
Операционная прибыль	284,2	159,7	+77,9 %
<i>Рентабельность по операционной прибыли</i>	10,9%	8,3%	+2,6 п.п.
EBITDA [1]	293,9	170,9	+72,0 %
<i>Рентабельность по EBITDA</i>	11,3%	8,8%	+2,5 п.п.
Прибыль за период	224,3	87,6	+156,0 %
<i>Рентабельность по прибыли за период</i>	8,6%	4,5%	+4,1 п.п.
Инвестиции [2]	392,0	218,0	1,8 раза
Вложения в НИОКР [2]	160,0	105,2	1,5 раза
Свободный денежный поток (FCFE) [2]	23 810	-95 187	-
<i>Рентабельность собственного капитала (ROE)</i>	38,2%	24,2%	+14,0 п.п.
Выплаченные дивиденды	91,9	6,9	12,3 раз
	30.09.2018	31.12.2017	Изменение, %
Активы	1 466,3	1 154,9	+27,0 %
Чистый оборотный капитал [2]	653,5	565,8	+15,5 %
Чистый долг [1]	-49,8	-120,3	-
Чистый долг / 12M EBITDA	-0,10	-0,52	-

Источники:
- промежуточная консолидированная финансовая отчетность ПАО «Европейская Электротехника» за девять месяцев, окончившихся 30 сентября 2018 года,
- оценки менеджмента по состоянию на Ноябрь 2018г.

Примечания:
[1] Показатели не МСФО, порядок расчёта представлен в релизе по финансовым результатам
[2] Показатели не МСФО

✓ Дивидендная история в новом для инвесторов секторе российской экономики

- В Компании утверждена дивидендная политика, в соответствии с которой на дивидендные выплаты будет направляться не менее 20% чистой прибыли по МСФО. *
- На выплату дивидендов уже направлено 91,9 млн рублей ** из чистой прибыли, заработанной Компанией в 2017 году (что составило 68,1% и 21,5% от чистой прибыли Группы компаний по МСФО и РСБУ, соответственно).
Дивиденды-2017 определены в размере 0,15 рубля на одну обыкновенную акцию Компании (до уплаты налога на дивидендные доходы). **
- С выводом акций ПАО "Европейская Электротехника" на фондовый рынок инвесторы впервые получили возможность диверсификации инвестиционных портфелей вложениями в сферу промышленного инжиниринга.
- Акции Компании расширили круг российских фондовых высокотехнологичных активов, не имеющих сырьевой направленности.
- 7,09% - текущий уровень free float.
- ADTV на уровне 38,8 тыс USD *** (2,4 млн. руб)

Примечания:

* решение принято Советом директоров ПАО "Европейская Электротехника" (Протокол № 8 от «06» сентября 2017 г.)

** решения приняты: годовым общим собранием акционеров ПАО "Европейская Электротехника" (Протокол № 2-06/2018 от «09» июня 2018 г.), внеочередным общим собранием акционеров ПАО "Европейская Электротехника" (Протокол № 3-06/2018 от «09» июня 2018 г.)

*** показатель ADTV оценён исходя из оборотов торгов по обыкновенным акциям ПАО "Европейская Электротехника" на Московской бирже по итогам 50 торговых сессий – с 29 мая по 6 июня 2018 года, а также среднего курса 62,80 рублей за USD (ЦБ РФ) за тот же период времени.

V Информационная прозрачность: открытость для инвесторов

Качество финансовой отчётности

- Независимым аудитором финансовой отчётности ПАО "Европейская Электротехника" в соответствии с МСФО в 2017 и 2018 годах выступает компания **ФБК**.



- В настоящее время ФБК [сотрудничает](#) в России со следующими компаниями:
ПАО «Газпром», АК «АЛРОСА» (ПАО),
ПАО НК «Роснефть»,
ПАО АК «Транснефть»,
ОАО «РЖД»

Кредитные рейтинги

- Кредитно-рейтинговое агентство **АКРА** впервые присвоило Компании оценку кредитоспособности на уровне **BB+(RU)** со стабильным прогнозом (11.10.2018)

Обязательное раскрытие информации эмитентом

- Материалы регуляторного раскрытия публикуются на собственном сайте, на [портале раскрытия Интерфакс-ЦРКИ](#).
- Корпоративным секретарём Компании с января 2018 года является **Лариса Марусова**, имеющая профильный опыт с **2014 года**.
В Компании утверждено Положение о Корпоративном секретаре. *
Л.Марусова является членом НОКС (Ассоциации «Национальное объединение корпоративных секретарей») с 07.08.2018г.

Investor Relations

Добровольное раскрытие информации

- Материалы, адресованные инвесторам и аналитикам, публикуются в [IR-разделе](#) корпоративного сайта Компании.
- Директором по Корпоративным коммуникациям и Связям с инвесторами с июля 2018 года является **Станислав Мартюшев**.
Имеет опыт работы в сфере построения взаимоотношений с инвесторами с **2005 года**.
В настоящее время возглавляет **НП "АРФИ"** (Российский Альянс по финансовым коммуникациям и связям с инвесторами).

Примечание: * решение принято Советом директоров ПАО "Европейская Электротехника" (Протокол № 6-СД/2018 от «28» июня 2018 г.)

Наш вклад в **успехи** Клиентов



- Выполненный проект 2018:
- Свето-технический расчёт
 - Поставка осветительных приборов

Освещение магазинов *сету Mothercare*
(119 магазинов, товары для детей
и для будущих мам, 43 города России)



Яркое освещение
Ваших успехов
в бизнесе



Выполненный проект 2018:
освещение гипермаркета
"Карусель", г.Тверь

Информационная прозрачность: опубликован презентационный годовой отчёт '17



Отчёт
в IR-разделе
сайта
Компании:

[ссылка](#)



СОДЕРЖАНИЕ

О Компании	
О нас	5
География деятельности	6
Ключевые показатели и события 2017 года	7
Стратегический отчет	
Обращение Генерального директора	9
Стратегия Компании	11
Бизнес-модель Компании	15
Специализация и проекты	18
КПЭ Компании	19
Обзор рынка	22
Ключевые риски и неопределенность	23
Финансовые результаты	28
Использованные энергетические ресурсы	30
Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов	30
Отчет о корпоративном управлении	
Корпоративное управление Общества	32
Общее собрание акционеров	32
Совет директоров	32
Отчет совета директоров по итогам работы за 2017 год	35
Генеральный директор	36
Вознаграждения членов органов управления	36
Сделки Общества	37
Сведения о соблюдении Обществом принципов и рекомендаций кодекса корпоративного управления	38
Акционеры ПАО «Европейская Электротехника»	39
Ценные бумаги	39
Структура собственности ПАО «Европейская Электротехника»	40

VI Совершенствуем систему корпоративного управления (КУ)

Компания поступательно выполняет свою **дорожную карту** по развитию системы корпоративного управления.

Цель данной работы состоит в том, чтобы приблизить систему КУ в Компании к передовому уровню, предусмотренному:

- Кодексом корпоративного управления (ККУ) *, по возможности в полном объёме
- правилами листинга Московской Биржи в части требований к системе КУ **

- Дорожная карта Компании по развитию КУ расширена до **128 критериев**, оценивающих соответствие принципам ККУ.
- 63 – число критериев, которым система КУ Компании соответствует ККУ полностью (рост степени полного соответствия критериям ККУ с 22% до 49% за 9 мес. 2018г.). Итоги реализации дорожной карты предполагается рассмотреть на заседании Совета директоров в конце 2018 года.

Примечания:

* в соответствии с письмом Банка России от 10 апреля 2014 г. N 06-52/2463 "О Кодексе корпоративного управления"

** <https://www.moex.com/a2585>

VI Независимые директора **участвуют в работе** Совета директоров Компании *

2 из 6 членов Совета директоров являются **независимыми**.



Жоель Лотье
Старший независимый директор

Глава и основатель RGG Capital с управленческим опытом в стратегическом и финансовом консалтинге с 2006 г.

Основатель и первый председатель рабочей группы M&A Ассоциации Европейского Бизнеса, включающей более 150 компаний.

Член совета директоров Франко-Российской Торгово-Промышленной Палаты. Входит в совет директоров нескольких компаний в областях химии, ритейла, финансовых услуг.



Владимир Грубенко
Независимый директор

Опыт работы в коммерческих банках РФ с 1993 года, в том числе управленческий опыт в качестве Председателя Правления, Председателя Совета директоров.

Имеет профильное образование: с красным дипломом окончил Московский энергетический институт; квалификация: инженер-электрик по специальности «Электроснабжение»



IR@euroet.ru

Тел.: +7 (495) 640-93-48

129344, г. Москва, ул. Летчика Бабушкина, д. 1, корп. 3