

ГК «МЕДСКАН»

Презентация для инвесторов

Апрель 2026



Медскан

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящий материал (далее «Презентация») содержит информацию об АО «Медскан» (далее «Компания») и подконтрольных ему компаниях (далее при совместном упоминании «Группа») и подготовлен в связи с планируемым публичным предложением акций Компании.

Презентация представлена исключительно в информационных целях. Презентация предназначена для ознакомления и проведения анализа Группы. Настоящая Презентация не является проспектом ценных бумаг, предложением о продаже или приглашением к покупке каких-либо акций или активов Компании, решением о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг, не является офертой или приглашением делать оферты, не является рекламой или рекомендацией по приобретению ценных бумаг или заключения любых сделок с ценными бумагами Компании или иными активами, упомянутыми в Презентации. Презентация не должна рассматриваться как рекомендация к любому подобного рода действию и не должна толковаться в каком-либо из перечисленных смыслов.

Презентация и представленная в ней информация не являются индивидуальной инвестиционной рекомендацией в значении Федерального закона №39-ФЗ от 22.04.1996 «О рынке ценных бумаг» и не могут служить основанием для принятия решения об инвестировании или заключении какого-либо договора с Компанией в отношении ее акций или иных активов, упомянутых в Презентации.

Презентация не содержит исчерпывающей информации о Группе. Компания сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в Презентации. Передача настоящего документа получателю не влечет возникновения какого-либо обязательства Группы, в том числе обязательства по изменению/обновлению Презентации или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в ней неточностей. Передача, распространение или публикация Презентации не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Группы по осуществлению каких-либо сделок. Компания, Группа, ее акционеры, должностные лица, сотрудники, советники, консультанты, агенты не принимают никакой ответственности за любого рода убытки, прямые или косвенные, которые возникли или могут возникнуть в связи с использованием настоящей Презентации.

Заявления или прогнозы относительно будущего Группы, содержащиеся в Презентации, делаются по состоянию на дату Презентации. Такие заявления и прогнозы могут существенно

отличаться от событий и фактов, которые наступят в будущем. Лицо, получившее настоящую Презентацию, считается уведомленным о том, что ничто в настоящей Презентации, не является заверением (в том числе, в смысле ст. 431.2 ГК РФ) или обещанием достижения результатов, сформулированных в Презентации.

Лицо, получившее настоящую Презентацию, не должно рассматривать ее как рекомендацию по ведению бизнеса, налогообложению, праву. По указанным вопросам лицам, получившим настоящую Презентацию, необходимо обращаться к своим консультантам.

Презентация представляется на условиях конфиденциальности. Лицо, получившее Презентацию, обязуется сохранять конфиденциальность любой информации, содержащейся в Презентации, и воздержаться от ее воспроизведения, передачи, публикации или распространения, как полностью, так и в части, каким-либо иным лицам.

Распространение настоящей Презентации и содержащейся в ней информации в определенных юрисдикциях может быть ограничено законом. Лицам, получившим или в распоряжении которых находится Презентация, следует ознакомиться со всеми ограничениями и соблюдать их. Несоблюдение таких ограничений может являться нарушением закона такой юрисдикции.

МЕДСКАН – ЛИДЕР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ



Группа Медскан - один из лидеров негосударственного здравоохранения в России

Полный спектр медицинских услуг: диагностика, амбулаторная помощь, хирургия, онкология, реабилитация и лабораторная диагностика; единая платформа, объединяющая клиники, лаборатории, Сколково и цифровые сервисы.



Контроль и поддержка со стороны ГК «Росатом»

Росатом - контролирующий акционер, определяет стратегию развития компании



A(RU)
Стабильный



ruA
Стабильный

→ Финансовые результаты 2025

млрд руб.
32,6 +16%
Выручка

млрд руб.
13,2 +21%
Валовая прибыль

млрд руб.
5,0 +28%
EBITDA

→ Операционные показатели 2025

70

Медицинских центров

105

Городов

8.8 тыс

Сотрудников

2

Международных центра в Сколково

31

Регион

2.5 тыс

Врачей

530

Медицинских офисов КДЛ

13+

Млн пациентов

220

Больничных коек

Топ-5

По выручке среди медицинских сетей России

Топ-3

По выручке на лабораторном рынке

8 млн

Пациентов ежегодно

12 млн

Посещений ежегодно

МЕДСКАН – САМЫЙ БЫСТРОРАСТУЩИЙ МЕДИЦИНСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ

Консолидация высокомаржинальных активов и партнерства сделали Медскан лидером рынка коммерческой медицины

31 Регион

105 Городов

70 Клиник

13+ млн Клиентов за 5 лет



x17

рост за 7 лет

70 Клиник

530 Мед. офис

МАЛАХОВКА LIFE

Партнерство с реабилитационным центром

GoldenCare

Медицинский центр

Введен 3-й корпус в Сколково



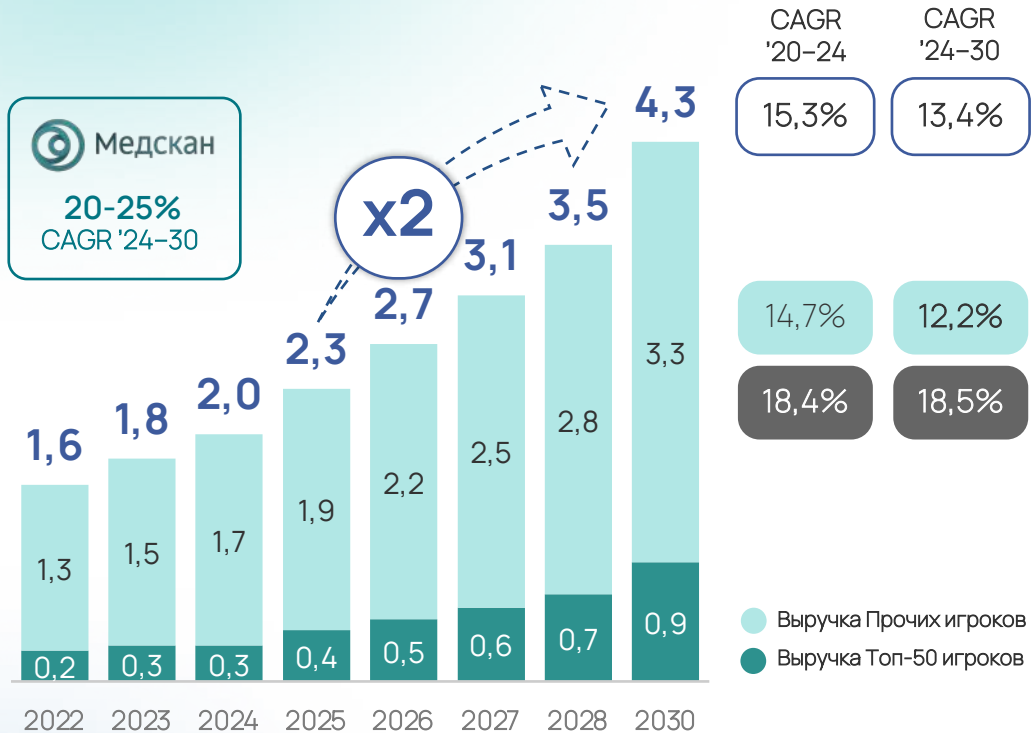
РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Тенденции и драйверы роста



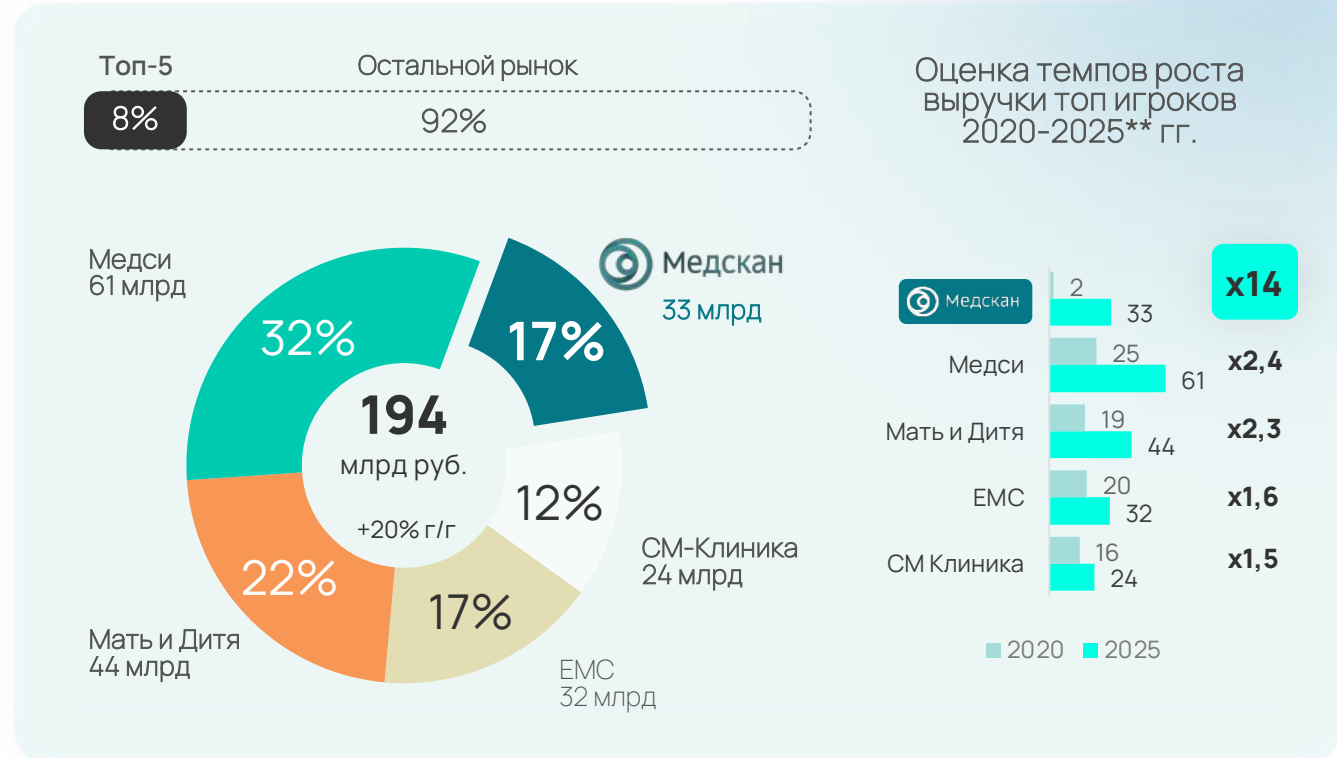
РЫНОК ОБЛАДАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОНСОЛИДАЦИИ И РАСШИРЕНИЯ

Структура рынка коммерческой медицины в 2024-2025 гг и прогноз до 2030* г.



- Масштаб рынка коммерческой медицины составляет 5% ВВП.
- Один из самых устойчивых и защищен от кризисов
- ТАМ Рынка в пациентах – все население РФ.
- Рост рынка будет сохранять двузначное значение до 2030 г.

Источник: (*) данные Kept, (**) Публичная информация о выручке компаний по МСФО, в том числе прогнозы аналитиков, расчеты ГК «Медскан»



- Рынок коммерческой медицины характеризуется низкой консолидацией, при этом лидеры рынка растут быстрее за счет его низкой консолидации (на топ-5 игроков приходится 8% рынка).
- ГК Медскан входит в топ-5 крупнейших игроков отрасли (доля рынка – 1,4% по итогам 2024 года. Темпы роста ГК Медскан кратно опережают конкурентов. Рост за период 2020-2025 предварительно оценивается на уровне 14x при росте лидера рынка в 2x).

ДРАЙВЕРЫ РЫНКА

На рынок коммерческой медицины будут оказывать влияние как драйверы рынка здравоохранения в целом, так и ряд специфических трендов

Драйверы развития здравоохранения

Рост продолжительности жизни

Развитие медицины и повышение уровня жизни стимулируют рост продолжительности жизни и потребление медицинских услуг

Рост случаев выявления заболеваний

В связи с ростом популярности диагностических услуг и улучшением методов диагностики

Реализация национальных проектов

В рамках реализации нац. проектов «Здравоохранение» и «Демография»

Повышение внимания к здоровью

С ростом доходов и повышением обеспокоенности граждан здоровьем

Цифровизация медицины

Цифровые решения станут одним из ключевых драйверов развития рынка в ближайшие годы

Государственная поддержка

Введение налоговых льгот - освобождение от уплаты налога на прибыль и НДС на услуги

Драйверы развития коммерческой медицины

Увеличение количества потребителей

В 2023-2024 г. реальные располагаемые доходы населения росли на ~5,3% YoY По оценкам Министерства экономического развития

Рост среднего чека

Средний чек рос в среднем на 10% в 2019-2023 гг.

Рост спроса на услуги российских клиник

На фоне усложнения логистических цепочек и роста медицинского туризма в Россию

Рост предложения ком. стационаров

Запуск новых стационарных мощностей на всем рынке РФ с более высоким средним чеком

ОБЗОР БИЗНЕСА

Ключевые сегменты



СТРУКТУРА АКТИВОВ МЕДСКАН

Структура активов Медскан

6,5 млн
пациентов



Инфраструктура Медскан



БИЗНЕС НАПРАВЛЕНИЯ, ПОЛНОСТЬЮ ПОКРЫВАЮЩИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА

40 %

выручки формируется
в **Московском регионе**

89,7 тыс. руб.

средневзвешенный душевой доход в
регионах присутствия



Самая масштабная
сеть по географии

31+
регион

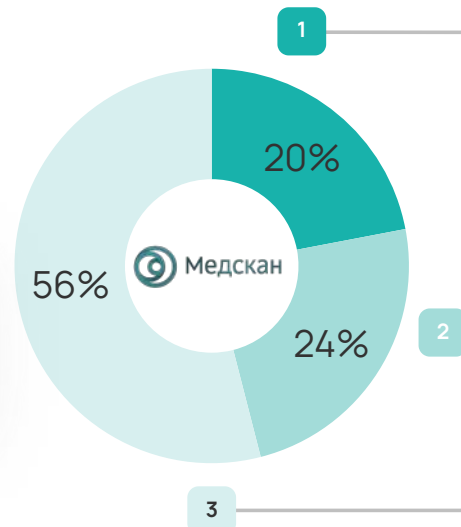
105+
городов

33 млрд
Выручка в 2025 году

4

Медскан Платформа
В запуске в 2026 г.

ГИД Netrika.



1

Медскан Сколково

>100 тыс.

премиальных
клиентов в год

50 тыс. м²

международной
медицины

Hadassah — лидирующая
израильская клиника
в России

Golden Care — центр
паллиативной помощи
и реабилитации
(запуск 2025 г.)

2

Медскан региональные клиники

2+ млн

амбулаторных
приемов

67

клинических
центров

Одна из крупнейших
федеральных сетей
по географии с готовым
форматом клиник для
масштабирования

3

Медскан лабораторный бизнес (КДЛ)

Топ-3

сеть
диагностики

6,8 млн

клиентов
в год

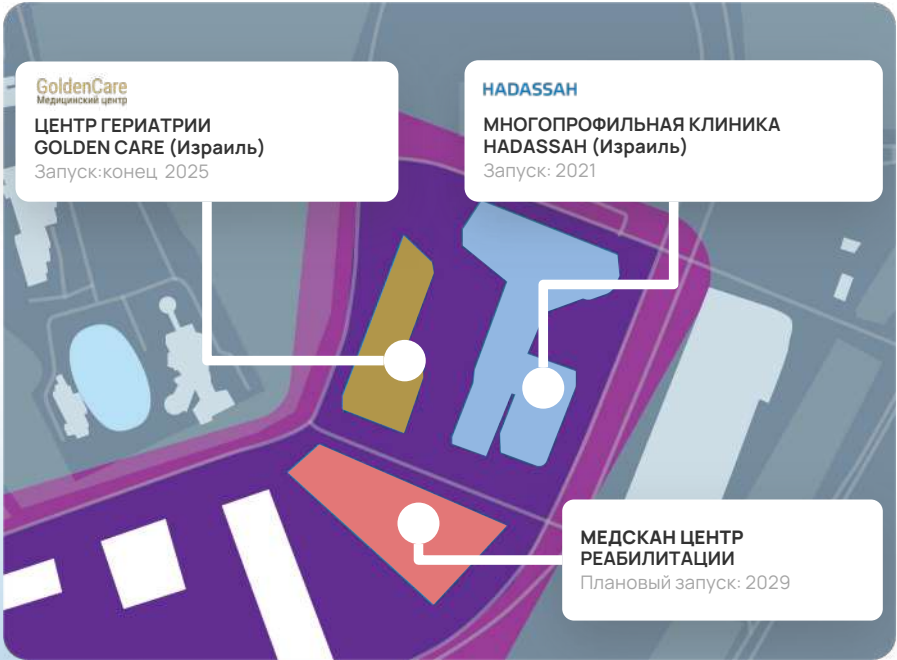
530

медицинских
офисов

МЕДСКАН СКОЛКОВО – УНИКАЛЬНЫЙ ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ СОВРЕМЕННОЙ ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ ДЛЯ ВСЕЙ СТРАНЫ

-  **Включает** сопровождение на всех этапах жизни: с момента рождения, в трудные минуты и до последних дней
-  **Объединяет** на одной территории лучшие международные клиники
-  **Предоставляет** базу для обучения и трансфера инновационных технологий

→ Международный медицинский хаб Медскан Сколково



→ МЕДСКАН HADASSAH (Израиль)



Площадь 38 000 м² | 63 койки стационара
Статус Полностью запущен (IV кв. 2021)
Профиль Многопрофильная медицина с онкологией



→ МЕДСКАН GOLDEN CARE (Израиль)



Площадь 14 300 м² | 111 коек стационара
Статус Запущен в декабре 2025 г.
Профиль Единственный в РФ центр гериатрии, паллиативной помощи, лечения хронических заболеваний



→ МЕДСКАН SHEBA (Израиль)



Площадь 15 000 м² | 50 коек стационара
Статус Проектирование (Запуск: 2029)
Профиль Международный медицинский реабилитационный центр, многопрофильная реабилитация



МЕДСКАН СКОЛКОВО – УНИКАЛЬНЫЙ ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ СОВРЕМЕННОЙ ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ ДЛЯ ВСЕЙ СТРАНЫ

→ Клиника Медскан I Hadassah в Москве



Hadassah – самый быстрорастущий медицинский бизнес в сегменте Premium в России.

150+

Иностраннных врачей

155 +

Обучающих программ



→ Терапевтический корпус ~25 000 м²

Проект в ММК: многопрофильная клиника с фокусом на лечение онкологических заболеваний

Открытие: 2021 г.

→ Диагностический корпус ~13 000 м²

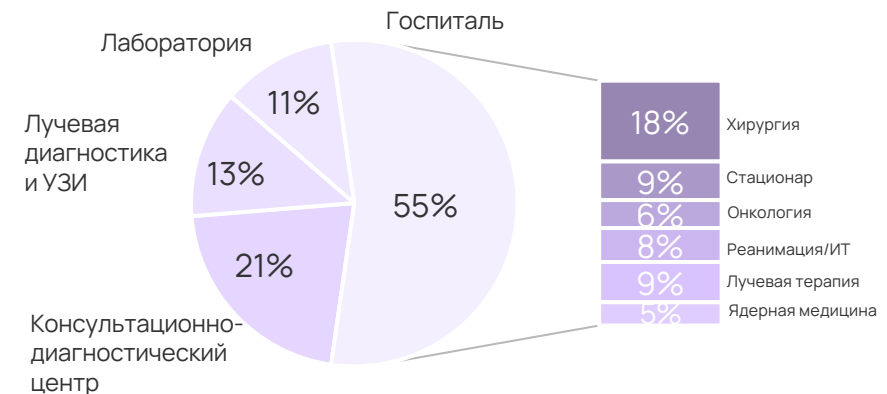
Проект в ММК: диагностика и комплексные медицинские осмотры (чек-ап)

Открытие: сентябрь 2018 г.

→ Динамика выручки и загрузки



→ Структура выручки



МЕДСКАН РЕГИОНАЛЬНЫЕ КЛИНИКИ – СЕТЬ РЕФЕРЕНС ЦЕНТРОВ ПО ВСЕЙ РОССИИ

→ Клиники Медскан



Медассист, Курск



Клинический госпиталь на Яузе, Москва



Медикал Он, Тюмень



Малаховка Life, Московская область

Портфель брендов Медскан



Инвестиции в мощности выходят на рыночную операционную рентабельность, CAGR EBITDA 20%+ до 2030 года

- Федеральная сеть многопрофильных медицинских центров из 7 брендов
- Обширное присутствие в регионах России с большим потенциалом для экспансии
- Специалисты различных медицинских направлений; широкий спектр диагностических методов
- Передача знаний по сети «Медскан» – высокая квалификация врачей и международные стандарты качества
- «Smart expansion» – тщательный контроль новых объектов при масштабировании

МЕДСКАН КДЛ – ЕДИНСТВЕННАЯ НА РЫНКЕ СИНЕРГИЯ СЕТИ ЛАБОРАТОРНОГО БИЗНЕСА И МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ

→ Лабораторная сеть Медскан | КДЛ | Медскан

Федеральная сеть лабораторий, специализирующаяся на выполнении медицинских исследований с представленностью более, чем в 30 регионах России.

В 2025 году КДЛ перешел к активному развитию программы франшизы и открыл более 10 франчайзинговых офисов.

530+
Медицинских офисов

42 миллиона
Выполненных тестов в 2025 году

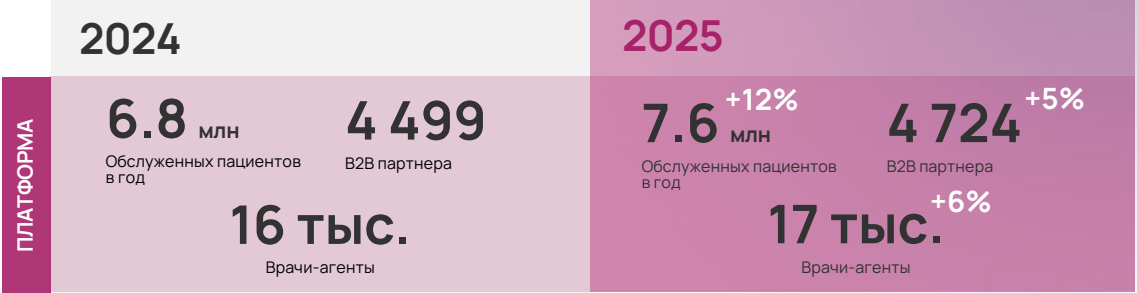
13 лабораторий
По всей теорритории РФ



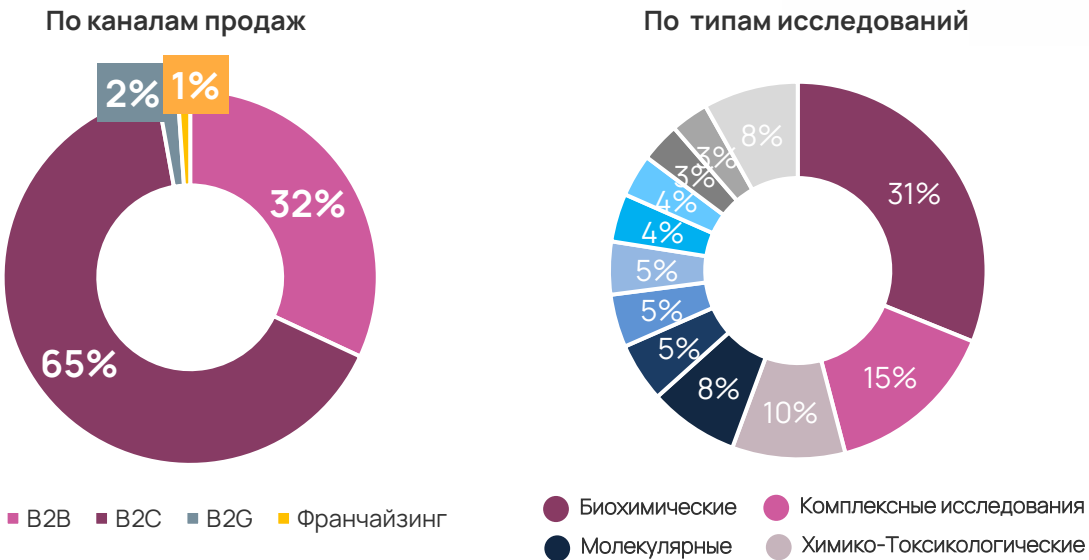
→ Лаборатория в Москве



→ Медицинский офис, Тюмень



→ Диверсифицированная структура выручки



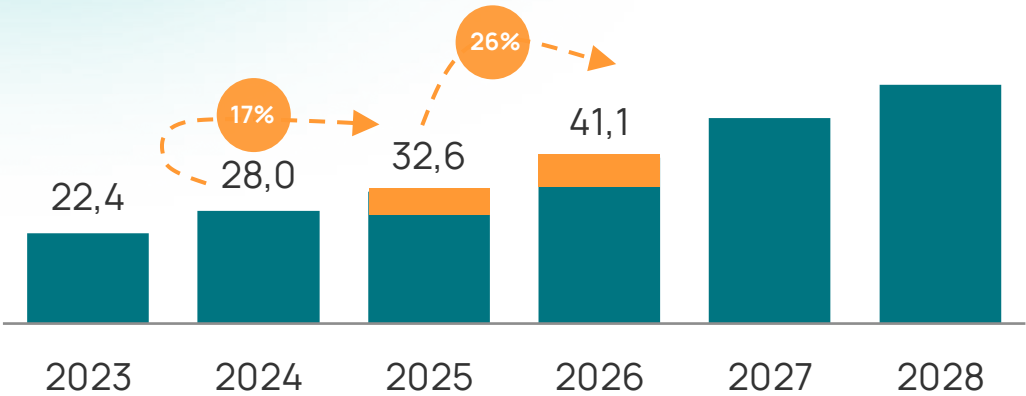
ФИНАНСЫ



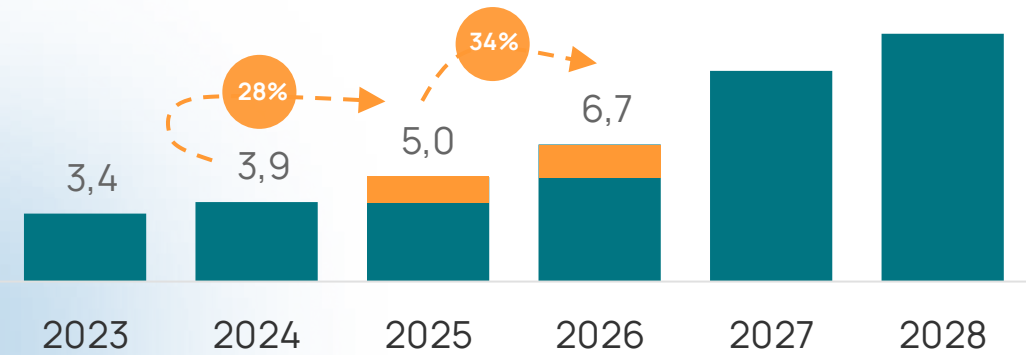
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Стабильный рост, значительно превышающий темпы рынка, и увеличение рентабельности

Выручка, млн руб.



EBITDA, млн руб.



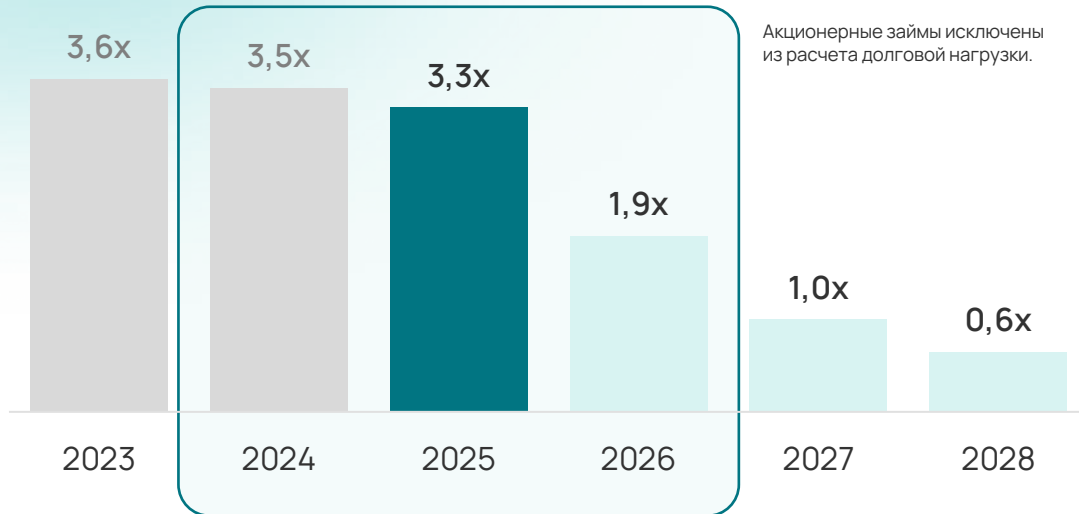
Факторы роста масштабов бизнеса и рентабельности

2020-2023 гг.	Рост за счет M&A активности и улучшения эффективности активов, в том числе за счет их интеграции. Резкий рост рентабельности на фоне покупки KDL и Medical On Group.
2024 г.	Расширение сети медицинских центров за счет запуска клиники на Южном Сахалине и активная стадия расширения кластера в Сколково. Рост операционных затрат при отложенном эффекте на EBITDA скорректировал рентабельность Группы на 2%.
2025 г.	Завершение стройки в Сколково – запуск Центра Хронических Заболеваний (Golden Care). Присоединение реабилитационного центра в Подмоскowie и клиники в Самаре. Загрузка проинвестированных мощностей принесла рост EBITDA 28% г/г.
2026-2027 гг.	Плановая интеграция и рост загрузки текущих активов: Сколково (с учетом запуска Golden Care) - Количество услуг 20+% CAGR - Рост загрузки на 25% к 2027 г. - Средний чек CAGR 7+% Медицинские центры - Рост количества приемов и среднего чека, CAGR 5% Лабораторный бизнес - Рост количества лабораторий (CAGR 27%, с учетом франшизы) - Средний чек CAGR 6%
2028 г.	Выход текущих активов на плановую загрузку. Оснащение 4-го корпуса в Сколково. Новые клиники в рамках программы развития медицинских центров.

СНИЖЕНИЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

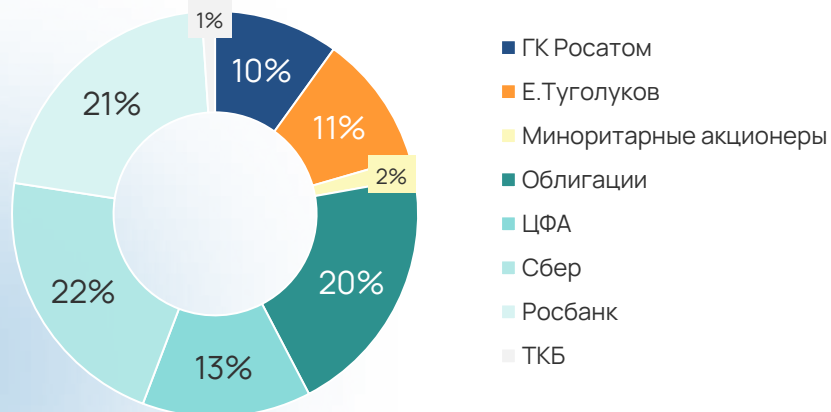
Стратегия компании направлена на эффективный делевередж

Чистый долг/EBITDA



Структура кредитов и займов

на 31.12.2025



- В 2023-25 гг. Группа находилась в стадии активного формирования пула активов и масштабирования бизнеса, что в условиях привлечения долга под текущие высокие ставки оказывает давление на метрики долговой и процентной нагрузки.
- Текущий уровень долговой и процентной нагрузки обусловлен пиковыми инвестиционными затратами, которые завершены в 2025 г.
- Эффект от приобретенных активов и понесенных инвестиций в полной мере начнет реализовываться с 2026 г.
- Сбалансированная структура кредиторов. На крупнейшего кредитора – Сбербанк – приходится 21% долгового портфеля на 31.12.2025.
- Треть заемных представлена публичным долгом: облигационный выпуск на 3 млрд руб. С 2025 года Группой было выпущено 8 выпусков ЦФА совокупно на 3,2 млрд руб.
- Денежные средства, привлеченные от облигационного займа, Группа планирует направить на замещение задолженности по ЦФА и дальнейшее развитие цифровой платформы.
- Займы акционеров обладают признаками квазикапитала и не учитываются при расчете долговой нагрузки. Погашение займа Е.Туголукову не планируется, предполагается конвертация займа в капитал до конца 2026 года. Заем не обслуживается. Заем от ГК Росатом может быть субординирован к внешнему долгу. Процентные платежи по займу от ГК Росатом были перенесены.
- По состоянию на 31.12.2025 долг, привлеченный под плавающую ставку, составил 56%.

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ



СИЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА СО СТОРОНЫ ГК РОСАТОМ

Медскан и Росатом



Группа является стратегическим партнером для ГК Росатом в сфере медицины.

- Стратегия ГК Медскан выстраивается в контексте стратегических целей ГК Росатом
- Группа является стратегическим партнером для ГК Росатом в сфере медицины
- ГК Росатом обладает ресурсами для поддержки Группы Медскан. Поддержка оказывается как в рамках операционной деятельности, так и в реализации совместных стратегических планов (ядерная медицина).
- Связь Группы с ГК Росатом является публичной, финансовый успех Группы важен для репутации ГК Росатом.
- **Данные факторы демонстрируют высокую способность, заинтересованность и вероятность в оказании поддержки Группы со стороны ГК Росатом.**

ЮРИДИЧЕСКИЙ И ФАКТИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ

- **Фактический контроль** ГК Медскан принадлежит АО «Атомэнергпром» (ГК Росатом – ruAAA (Эксперт РА), AAA(RU) (АКРА)
- **АО Медскан консолидируется в МСФО ГК Росатом** на основании доли в акционерном капитале и наличия контроля.
- **Представители ГК Росатом входят в состав Совета Директоров** Группы (5 членов СД из 9 – представители ГК Росатом). Председатель СД – также представляет ГК Росатом

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА

- В феврале 2022 года АО Росатом Технологии Здоровья приобрела 25% долю в АО Медскан за счет увеличения уставного капитала – вклад акционера составил 2,49 млрд руб. В сентябре 2023 года – за счет размещения дополнительных акций по закрытой подписке доля ГК Росатом выросла до 50%, вклад составил 5,5 млрд руб.
- Совокупное вложение капитала составило **8,0** млрд руб.
- От ГК Росатом выданы займы в размере 1,8 млрд руб. по ставке ниже рыночной. Предоставлялось бридж-финансирование в размере 5 млрд рублей для различных целей.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ И РЕПУТАЦИОННАЯ ЗНАЧИМОСТЬ

- Стратегия ГК Медскан выстраивается в контексте стратегических целей ГК Росатом.
- ГК Росатом определяет стратегию развития ГК Медскан.

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРОВ

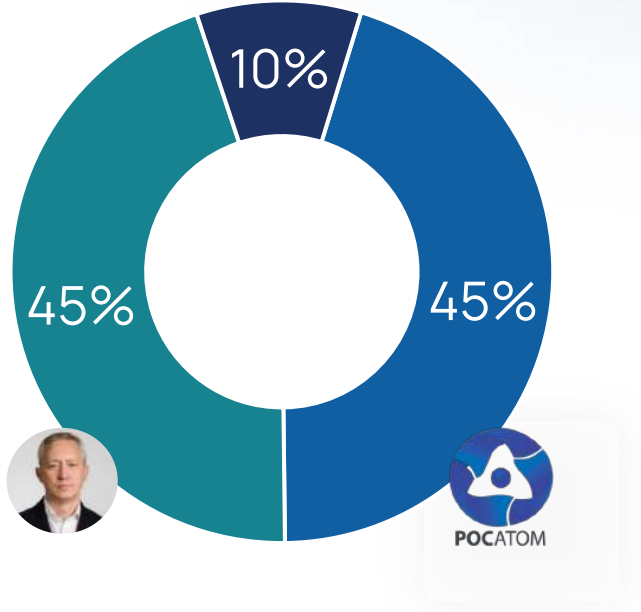
В 2025 г. финансовый инвестор профинансировал сделку по выкупу 39% доли в Группе КДЛ в обмен на 10% акционерного капитала АО «Медскан» в форме новых привилегированных акций. Данный тип акций не наделен значимыми корпоративными права, влияющими на управление бизнесом.

1. Структура голосующих и управляющих акционеров



2. Полная структура акционерного капитала

10% префов у финансового инвестора без существенных корпоративных прав



Источник: данные Группы.
Примечания: ⁽¹⁾ Продан Силовым Машинам в 2012 году.

МЕДСКАН ОБЛАДАЕТ ОПЫТНОЙ КОМАНДОЙ МЕНЕДЖМЕНТА ПОД РУКОВОДСТВОМ ОСНОВАТЕЛЯ-ВИЗИОНЕРА

Генеральный директор

Правление



Тимур Мубаракшин
Генеральный директор

- Потомственный врач и медицинский менеджер с 20+ годами опыта
- До перехода в Медскан возглавлял Hadassah Medical Moscow

- Совет Директоров состоит из 9 членов, 5 из которых являются представителями ГК Росатом. В состав Совета Директоров входит 2 независимых директора.
- Председателем Совета директоров является представитель ГК Росатом.
- С 2025 года на уровне ГК действует коллегиальный исполнительный орган - Правление.

Высококласная и мотивированная команда топ-менеджмента



Михаил Белякович
Генеральный директор КДЛ

- Начал карьеру в KDL в 2011
- В разное время был директором одного из филиалов KDL, директором подразделения розничного сегмента и коммерческим директором



Илья Никольский
Финансовый директор

- 15+ лет опыта на руководящих позициях в финансах и стратегии
- До перехода в ГК «Медскан» Илья в течение 11 лет работал на руководящих позициях в структурах Росатома



Станислав Благин
Директор по стратегии и развитию

- 10+ лет на руководящих позициях в области стратегии и стратегического маркетинга.
- Опыт работы в международных структурах в Нью-Йорке и Лондоне



Елена Нам
Управляющий директор

- 20+ лет опыта на руководящих позициях в медицинских организациях
- До перехода в ГК «Медскан» Елена занимала должность старшего вице-президента МИГ



Константин Кудашев
Директор по ИТ и Цифровизации

- 10+ лет на руководящих позициях в области ИТ и цифровизации.



Борис Чурадзе
Глава медицинского кластера Сколково

- До перехода в Медскан возглавлял медицинскую сеть клиник «К+31»
- Кандидат медицинских наук



Евгения Горбунова
Заместитель генерального директора

- 10+ лет опыта на руководящих позициях в ГК Росатом
- Эксперт по развитию бизнеса и организационным структурам.

Правление

Правление

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ

Бизнес модель Медскан объединяет физическую сеть, партнёров и цифровой контур, создавая мультипликативный эффект

Приоритеты стратегии

- 1 Развитие платформы
- 2 Открытие новых клиник и медицинских офисов по всей стране
- 3 Наращивание постоянного пациентопотока и загрузка активов

Целевые показатели к 2028 году

x2 Рост EBITDA	x2 Органический рост масштаба бизнеса по выручке
< 2.0x Долговая нагрузка	20% EBITDA margin за счет операционной эффективности и синергий

Практика международных лидеров бизнеса

Мировые рынки здоровья имели схожий путь консолидации за счет крупных холдингов, объединяющих клиники, лаборатории, цифру, страхование и обеспечение в единый контур





Уникальный масштаб и связанность: единственная медицинская компания в России, сочетающая значимый охват и объем инфраструктуры (> 105 городов), темпы роста и доказанную партнерскую модель

8%
Уровень Консолидации рынка



СТРУКТУРА ПЛАТФОРМЫ



КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ

Ростов-на-Дону

ЗАПУСК МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА МЕДСКАН

Медицинский центр амбулаторного приема взрослых пациентов и детей, стационарная помощь для взрослых

Площадь 6 234м²
Количество коек 36
Дата запуска 2027

Текущий статус

- Ведутся строительно-монтажные работы



Пермь

ФИЛОСОФИЯ РОЖДЕНИЯ

Частный родильный дом повышенной комфортности: от ведения беременности и родов до послеродового сопровождения

Площадь клиники 3 000 м²
Дата запуска 2029

Текущий статус

- В декабре 2025 года на Совете по предпринимательству проект получил статус приоритетного
- Ведутся инженерные изыскания



Сколково SHEBA

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ КЛАСТЕР

Проект создания Центра долголетия семьи - комплексное сопровождение пациентов от рождения до активного долголетия (4-я очередь Медскан Сколково)

Площадь клиники 15 000 м²
Пациентов в год 20 000
Дата запуска 2029 год

Текущий статус

- Концепция 4-ой очереди согласована с Департаментом здравоохранения Москвы.
- Ожидается решение Наблюдательного Совета Фронта ММК о передаче Медскан земельного участка под застройку.
- Ведется поиск инвестора и структурирование сделки с ним.



Расширение Sheba в Сколково планируется к реализации при привлечении акционерного финансирования в проект

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

→ Нецикличный рынок с долгосрочными драйверами роста

Коммерческая медицина в России, по оценке Kert, продолжит расти двузначными темпами и достигнет 4,27 трлн руб. к 2030 году. Это формирует для Компании устойчивую рыночную среду с высоким спросом и ограниченной чувствительностью к экономическим спадам.

→ Масштабный диверсифицированный бизнес

70 клиник и 530 медицинских офисов в 105 городах. Широкая география и мультиформатная модель поддерживают устойчивость операционного профиля.

→ Сильная поддержка со стороны ГК «Росатом»

Контроль в компании принадлежит Росатому, который стратегически участвует в управлении и инвестирует в Компанию (около 8,0 млрд руб. вложений в капитал и подтвержденная финансовая поддержка). Компания консолидируется в отчетности Росатома

→ Завершение пикового инвестиционного цикла уровня переход к стратегии со сниженной потребностью в CAPEX

Крупный проект в Сколково завершен: центр хронических болезней / Golden Care был введен в эксплуатацию в начале 2026 года. Это создает предпосылки для снижения CAPEX и перехода к фазе монетизации новых мощностей.

→ Потенциал снижения долговой нагрузки и зрелый долговой профиль

Компания уже использует диверсифицированные источники фондирования, включая банковский долг, облигации и ЦФА, и реализует меры по снижению долговой и процентной нагрузки. Подготовка к следующему этапу присутствия на публичном рынке сопровождается усилением раскрытия и корпоративного управления, что повышает финансовую гибкость и поддерживает кредитный профиль.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ВЫПУСКА МЕДСКАН 001P-02

Эмитент	АО «Медскан»
Рейтинг	A(RU) / Стабильный от АКРА, ruA / Стабильный от Эксперт РА
Объем выпуска	3 000 000 000 рублей
Срок	2 года и 1 месяц(750 дней)
Тип ставки	Фиксированный купон
Купонный период	30 дней
Ориентир по доходности	Не выше значения КБД Московской Биржи на сроке 2 года + 400 б.п.
Дата книги	22 апреля 2026 года с 11:00 до 15:00 мск
Дата размещения	28 апреля 2026 года
Организаторы	ВТБ Капитал Трейдинг, МБЭС, Совкомбанк

ГК МЕДСКАН

Технологический лидер коммерческой
медицины национального масштаба

Q&A

Forbes

ТОП 3 крупнейших коммерческих
медицинских компаний РФ

70

Клиник

530

Лабораторных
Офисов

105

Городов

x17

за 7 лет

Самый быстрорастущий
медицинский бизнес
в стране