

SEGEZHA GROUP ОБЪЯВЛЯЕТ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 6 МЕС. 2021 Г.

Москва, 27 августа 2021 г. – Segezha Group (MOEX: SGZH), ведущий российский вертикально-интегрированный лесопромышленный холдинг с полным циклом лесозаготовки и глубокой переработки древесины, объявляет промежуточные консолидированные финансовые результаты по МСФО, а также операционные результаты за 6 месяцев 2021 г.

- **Выручка** составила 43 млрд руб., увеличившись на 37% год-к-году (г/г), под воздействием восстановления глобального спроса и роста средних цен реализации продукции Группы.
- **OIBDA** достигла 13 млрд руб., увеличившись в 2 раза на 112% год-к-году, за счет роста выручки и контроля над основными статьями затрат;
- **Маржа по OIBDA** выросла до 31% (+11 п.п. г/г);
- **Чистая прибыль** составила 8 млрд руб. по сравнению с убытком (2) млрд руб. годом ранее благодаря сильным операционным показателям - росту выручки и маржинальности бизнеса. На динамику чистой прибыли г/г также повлиял единовременный убыток по переоценке валютных кредитов в прошлом году.

Финансовые показатели, млн руб.	6М 2021	6М 2020	г/г
Выручка	42 671	31 211	37%
OIBDA	13 185	6 214	112%
маржа, %	31%	20%	11 п.п.
Чистая прибыль	7 582	(2 111)	н/п
Капитальные затраты	8 554	7 111	20%
M&A	4 678	894	5x
Свободный денежный поток	(8 911)	(6 263)	(42%)
Чистый долг ¹	28 847	49 582	(42%)
Чистый долг/12М OIBDA ¹ , x	1,2x	2,8x	н/п

Михаил Шамолин, президент Segezha Group, прокомментировал:

«Мы добились сильных результатов за 1 полугодие 2021 г. Выручка выросла на 37% год-к-году. OIBDA увеличилась более чем в 2 раза, на 112% год-к-году.»

Положительное влияние на результаты оказала благоприятная глобальная ценовая конъюнктура и эффективная вертикально-интегрированная бизнес-модель нашей компании. Среди наших основных бизнес-преимуществ – высокий уровень самообеспеченности лесным сырьем и возможности контролировать эту ключевую статью расходов.

Мы продолжаем реализовывать нашу стратегию развития и целенаправленно инвестируем в рост нашего бизнеса – в модернизацию существующих и строительство новых мощностей по производству высокомаржинальных продуктов. Капитальные расходы Группы составили 9 млрд рублей за 1 полугодие 2021 г. и включали в себя завершение строительства CLT-завода в Соколе, а также продолжающуюся модернизацию Сеgezжского и Сокольского ЦБК. Для нас очень важно, что все проекты реализуются согласно графику и в рамках выделенного бюджета.

Одновременно уделяем пристальное внимание экологической и социальной ответственности, а также сфере корпоративного управления (ESG). Приятным событием стало присвоение ведущим

¹ Чистый долг отражен на 30.06.2021 г. и 31.12.2020 г., OIBDA за последние 12 месяцев

международным агентством Sustainalytics нашей компании ESG риск-рейтинга. По этому показателю Segezha Group вошла в глобальный топ 25% компаний отрасли».

Алиев Ровшан, вице-президент Segezha Group по финансам и инвестициям, подчеркивает:

«В отчетный период нам также удалось значительно снизить долговую нагрузку, в том числе используя средства, привлеченные в ходе IPO. В результате, чистый долг компании сократился на 42% год-к-году, до 29 млрд рублей по состоянию на 30 июня текущего года.

Наше IPO заслуживает отдельного упоминания среди наших достижений - оно стало одним из крупнейших первичных размещений среди российских компаний в последние годы. Для нас это очередное убедительное подтверждение инвестиционной привлекательности Segezha Group как для российских, так и для международных инвесторов.

Относительно операционных и финансовых показателей по итогам 2021 года наши ожидания оптимистичны. В основе нашей уверенности – прогнозы о сохранении благоприятной ценовой конъюнктуры на глобальном рынке и системная работа нашей компании по запланированным инвестиционным проектам».

КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНОК И ВЕБКАСТ

Конференц-звонок и вебкаст состоятся 27 августа 2021 г. в 12:00 по московскому времени (в 10:00 по лондонскому времени).

Для участия в звонке:

- из России: +7 495 283 98 58
- из Великобритании: +44 203 984 9844
- из США: +1 718 866 4614
- для других стран номера можно найти по [ссылке](#)

Код доступа: 738667

Для участия в вебкасте перейдите по ссылке: <https://mm.closir.com/slides?id=738667>

Запись конференц-звонка будет доступна на сайте в разделе «Инвесторам и акционерам».

КОНТАКТЫ

Для инвесторов:

Елена Романова
+7 (499) 962-82-00
Ev.romanova@segezha-group.com

Для СМИ:

Татьяна Горохова
+7 (499) 962-82-00
Gorokhova_TN@segezha-group.com

Segezha Group – один из крупнейших российских вертикально-интегрированных лесопромышленных холдингов с полным циклом лесозаготовки и глубокой переработки древесины. В состав холдинга входят российские и европейские предприятия лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. География представительств Группы охватывает 12 государств, включая Россию. Продукция реализуется в более чем 100 странах мира. На предприятиях SG работает 13 тысяч человек. Segezha Group - крупнейший лесопользователь в европейской части России. По состоянию на 31 декабря 2020 года общая площадь арендованного лесфонда составляла 8,1 млн га лесных участков, 83% (6,72 млн га) которых сертифицировано по схемам международной добровольной лесной сертификации. В 2020 г. выручка холдинга составила 69 млрд руб., рентабельность по OIBDA – 25%. За 7 лет общий объем инвестиций достиг порядка 50 млрд руб. Segezha Group занимает 1-е место в России по производству бумаги для многослойных мешков, выпуску промышленных бумажных мешков и пиломатериалов; 2-е место в мире по производству бумаги для многослойных мешков и выпуску промышленных бумажных мешков; а также 5-е место в мире по производству большеформатной березовой фанеры. Сайт: <http://segezha-group.com>

КОММЕНТАРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Обзор рынка

За 6М 2021 г. средние цены реализации продукции Segezha Group составили:

- Мешочная бумага - 585 евро/т (+8% г/г)
- Пиломатериалы - 219 евро/м³ (+60% г/г)
- Фанера березовая - 506 евро/м³ (+22% г/г)
- Клееные деревянные конструкции (КДК) - 364 евро/м³ (+25% г/г)

Основными драйверами мирового роста цен стали глобальные тренды на всех рынках присутствия продукции Компании.

Факторы, определившие рост спроса:

- Строительный сектор. Основными драйверами роста стали: 1) значительные меры государственного стимулирования, которые были реализованы в крупнейших мировых экономиках, 2) изменение потребительского поведения за время действия ограничений, связанных с пандемией, которые привели к росту ремонтных работ и спроса на сопутствующие товары и услуги, покупок и строительства жилья;
- Сегменты DIY² и он-лайн торговли продемонстрировали существенный рост за период;
- Низкие складские запасы.

Факторы, повлиявшие на повышение цен со стороны предложения, стали:

- Недостаток операционных мощностей и инфляция по основным сырьевым продуктам;
- Рост цен на древесину и дефицит древесины как ресурса на мировом рынке.

Динамика роста цен на разные виды продукции Группы отличалась в том числе в связи с разными сроками контрактации продукции. Например, в сегменте мешочной бумаги и бумажной упаковки средние цены реализации росли медленнее по сравнению с ценами на пиломатериалы и фанеру, т.к. по бумаге и упаковке около 60% портфеля Компании составляют долгосрочные контракты на срок от 1 квартала до года. Помимо этого, высокая доля конвертинга (свыше 40% бумаги Segezha Group конвертируется в упаковку на собственных предприятиях) позволяет Компании максимизировать эффективность продаж и минимизировать рыночные риски в условиях ценовой волатильности. Средний срок контрактации пиломатериалов и фанеры составляет один квартал, КДК – 3 месяца и домокомплектов – от 3 месяцев до полугодия.

Рыночная конъюнктура за 6М 2021 г. позволила Segezha Group увеличить объём экспорта на ключевые рынки сбыта, а также повысить цены на свою продукцию. При этом дополнительными преимуществами Компании были высокая обеспеченность собственным древесным сырьем и, как следствие, низкая зависимость от использования стороннего сырья, а также загрузка производственных мощностей Компании близкая к 100%.

По оценкам Segezha Group возможная стабилизация баланса спроса и предложения на ключевые продукты произойдет не ранее 1-го или 2-го кв. 2022 г., т.к. сохраняются основные драйверы роста цен. Ожидается, что в 3 кв. 2021 г. цены останутся на уровне или превысят показатели 2 кв. 2021 г. В 4 кв. 2021 г. возможна сезонная коррекция на фоне традиционного снижения активности в строительном секторе, однако, Компания не ожидает возврата к уровню цен, существовавшему до пандемии Covid-19.

Обзор результатов Группы

Выручка Группы за 6М 2021 г. составила 42,7 млрд руб. (+37% г/г). Рост был обеспечен ростом средних цен реализации продукции Группы, а также положительным

43 млрд руб.

Выручка Группы за 6М 2021 г.

² От англ. «Do It Yourself» – сделай своими руками

эффектом от изменения курса рубля по отношению к иностранным валютам. Доля экспортной выручки Компании за период составила 73%.

OIBDA Группы за 6М 2021 г. выросла до 13,2 млрд руб., т.е. более чем в 2 раза по сравнению с 6М 2020 г. Такой результат был достигнут за счет роста выручки, а также контроля над операционными издержками (себестоимость и коммерческие и управленческие расходы), темп роста которых был существенно ниже темпа роста выручки. **Маржа OIBDA** за отчетный период выросла на 11 п.п. до 31%.

Чистая прибыль Группы за 6М 2021 г. выросла до 7,6 млрд руб. против убытка в (2,1) млрд руб. годом ранее на фоне роста выручки и рентабельности продаж, дохода от курсовых разниц в сумме 1,2 млрд руб., а также роста прочих финансовых доходов до 0,3 млрд руб. за счет положительного эффекта от переоценки валютно-процентных свопов.

Финансовое положение

На 30 июня 2021 г. общий долг составил 50,2 млрд руб., сократившись на 6% г/г. Долговой портфель на 30.06.2021 г. представлен обязательствами, номинированными в иностранной валюте (60%) и рублях (40%), - данные представлены с учетом конвертации части размещенных ранее рублевых биржевых облигаций в евро по договорам процентно-валютных свопов.

Процентные доходы и расходы за 6М 2021 г. суммарно составили 1,6 млрд руб., снизившись на -7% г/г, что обусловлено снижением курса рубля и соответствующей переоценкой валютной составляющей долга, а также ростом денежных средств на депозитах.

Средневзвешенная ставка фондирования по заемным средствам на 30 июня 2021 г. составила 4,5% годовых. Средневзвешенный срок финансирования - 4,5 года. Денежные средства и их эквиваленты, включая банковские депозиты сроком менее 3-х месяцев на 30 июня 2021 г. увеличились на 17,7 млрд руб. г/г до 21,4 млрд руб., благодаря привлечению денежных средств в размере 30 млрд руб. в ходе первичного публичного размещения акций Компании на Московской бирже в апреле 2021 г. Валютная структура денежных средств и их эквивалентов: 49% – иностранная валюта, 51% – рубли.

Чистый долг составил 28,8 млрд руб., сократившись на 42% г/г. Соотношение чистого долга к OIBDA за истекшие 12 месяцев – 1,2х против 2,8х на 31.12.2020 г.

Инвестиции

Капитальные вложения за период составили 8,5 млрд руб. (+20% г/г), из которых 29% было инвестировано на поддержание действующих активов (maintenance) и 71% в новые проекты. На M&A было направлено 4,7 млрд руб. в основном на покупку Новоенисейского ЛХК, которая позволит увеличить выпуск пиломатериалов на 350-400 тыс. м³, 100 тыс. т пеллет, а также расширит расчетную лесосеку Группы на 2,2 млн м³. Ожидается, что сделка будет закрыта в 3 кв. 2021 г.

Ключевыми объектами инвестиций за период стали:

- 1,5 млрд руб. – модернизация Сегежского ЦБК;
- 0,7 млрд руб. - модернизация Сокольского ЦБК;
- 0,7 млрд руб. - развитие конвертинга - строительство нового цеха по производству промышленной бумажной упаковки в Румынии;
- 0,6 млрд руб. - развитие конвертинга - установка новой линии ЕП по производству бумажной упаковки на Сокольской упаковке;
- 0,3 млрд руб. - строительство пеллетного завода и новой котельной на Сокольском ДОК.

13 млрд руб.

OIBDA Группы
за 6М 2021 г.

29 млрд руб.

Чистый долг Группы
на 30.06.2021 г.

13 млрд руб.

CAPEX, вкл. M&A Группы
за 6М 2021 г.

Информация по сегментам

Бумага и упаковка

19 млрд руб.

Выручка сегмента
«Бумага и упаковка»
за 6М 2021 г.

Выручка⁴ сегмента «Бумага и упаковка» за 6М 2021 г. составила 18,7 млрд руб. (+8% г/г), **OIBDA** выросла на 0,6 млрд руб. и составила 5,1 млрд руб. (+12% г/г). **Маржинальность** по OIBDA – 27%.

	Объем производства	Объем продаж	Средняя цена, евро за ед. продукции (FCA)
Мешочная бумага, тыс. т	187	190 ²	585
Бумажная упаковка, млн шт.	725	707	170

Рыночная конъюнктура: В 1 полугодии 2021 г. на рынке мешочной бумаги сформировался дефицит, что было связано как с восстановлением спроса после снятия ограничений, связанных с Covid-19, так и с ограниченным предложением мешочной бумаги на рынке. Снижение предложения было вызвано различными факторами, включая переносы плановых остановов с 2020 г. мировых производителей, перевод части мощностей компаний на производство картона и др. Эти факторы обеспечили рост цен на мешочную бумагу и их постепенное восстановление к уровню, существовавшему до пандемии Covid-19.

Аналогичная динамика наблюдалась на рынке бумажных мешков, где на фоне восстановления экономической активности рос спрос на бумажные мешки, что способствовало восстановлению цен. Основным драйвером также являлась строительная отрасль.

Основные инвестиционные проекты:

- Модернизация Сокольского ЦБК** обеспечит увеличение объема производства различных видов бумаги на 65 тыс. т в год до 100 тыс. т в год. Инвестиции в проект – ок. 11 млрд руб., в настоящий момент проведена контрактация на оборудование, окончание проекта ожидается в 2023 г. Подробнее по [ссылке](#).
- Модернизация Сегежского ЦБК** позволит увеличить мощности по производству мешочной бумаги на 25 тыс. т в 2022 г. Инвестиции в проект составят 4,5 млрд руб., в настоящий момент ведется установка оборудования.
- Новые конвертинговые мощности в Лобне.** Проектная мощность нового завода 138 млн ед. потребительской упаковки. Всего на заводе будет 4 линии, 2 из которых были установлены в 1 кв. 2021 г., а оставшиеся 2 планируется установить до конца 2021 г. Объем инвестиций в проект – ок. 1 млрд руб. Подробнее по [ссылке](#).
- Строительство нового цеха по производству промышленной бумажной упаковки и модернизация действующего оборудования в Румынии.** Мощность производства увеличится на 60 млн мешков до 160 млн ед. продукции в год. CAPEX проекта составляет 5,5 млн евро. Запуск оборудования в эксплуатацию ожидается в 2022 г. Подробнее по [ссылке](#).

Прочее:

- Segezha Group расширяет географию продаж мешочной бумаги: в 1 полугодии 2021 г. начаты поставки в Бразилию и Гаити.
- Запуск площадки аукциона на базе SAP Ariba, что позволит Segezha Group расширить географию продаж за счет привлечения новых клиентов и повысить эффективность реализации.
- В 1 полугодии 2021 г. был налажен промышленный выпуск белой микрокрепированной бумаги на Сегежском ЦБК, что позволит Компании расширить ассортимент, а также повысить сырьевую безопасность. Планы по выпуску такой бумаги составляют 38 000 т в год.
- В 1 кв. 2021 г. на площадке в г. Сегежа установлена и запущена новая линия по производству индустриальных мешков немецкой машиностроительной

³ 190 тыс. т – объем продаж, вкл. бумагу, направленную на собственный конвертинг Segezha Group 80 тыс. т.

⁴ Исключая выручку от операций между сегментами

компании Windmüller&Hölscher. Это позволит Компании в 2021 г. увеличить производство мешков на 87 млн шт.

Лесные ресурсы и деревообработка

12 млрд руб.

Выручка сегмента «Лесные ресурсы и деревообработка» за 6М 2021 г.

Выручка⁵ сегмента «Лесные ресурсы и деревообработка» за 6М 2021 г. составила 12,3 млрд руб. (+49% г/г), **OIBDA** выросла на 4,3 млрд руб. и составила 5,7 млрд руб. (4x г/г). **Маржинальность** по OIBDA – 46%.

	Объем производства	Объем продаж	Средняя цена, евро за ед. продукции (FCA)
Пиломатериалы ⁵ , тыс. м ³	468	436	219
Пеллеты, т	46	43	52
Лесозаготовка, тыс. м ³	2 976	-	-

Рыночная конъюнктура: в 1 полугодии 2021 г. во всем мире на фоне мер господдержки, снижения ставок ипотечного кредитования, высоких темпов роста спроса в DIY наблюдался рост активности строительного сектора, что привело к опережающему росту спроса, снижению запасов по всей цепочке поставок и существенному росту цен.

На фоне роста спроса на продукцию деревообработки, сокращения объемов лесозаготовки в 2020 г. и, как следствие, запасов, а также ограниченности лесных ресурсов в мире на фоне снижения доступного и качественного лесосырья и роста доли поврежденной древесины из-за короеда и пожаров в различных странах мира сформировался дефицит древессырья, что привело к росту цен на круглый лес в 1 полугодии 2021 г.

Основные инвестиционные проекты:

- Модернизация Онежского ЛДК** позволит увеличить общий годовой выпуск пиломатериалов на 20% до 280 тыс. м³ а также снизить себестоимость выпускаемой продукции на 30% за счет повышения операционной эффективности благодаря автоматизации и развитию глубокой переработки древесины. Также будет построен новый пеллетный завод мощностью 30 тыс. т. Проект будет завершен в начале 2024 г., общие инвестиции в проект составят ок. 5,5 млрд руб. На данный момент Компания проводит закупочные процедуры. Подробнее по [ссылке](#).
- Модернизация Лесосибирского ЛДК** обеспечит рост производства пиломатериалов на 50 тыс. м³, +100 тыс. т пеллет и сделает возможным безотходность производства благодаря строительству новой котельной на кородревесных отходах мощностью 40 МВт. Подробнее [здесь](#) и [здесь](#). Бюджет проекта составит ок. 4,4 млрд руб., текущий статус проекта - получение оборудования.

Фанера и плиты

5 млрд руб.

Выручка сегмента «Фанера и плиты» за 6М 2021 г.

Выручка⁵ сегмента «Фанера и плиты» за 6М 2021 г. составила 5,4 млрд руб. (+39% г/г), **OIBDA** выросла на 1,4 млрд руб. и составила 2,5 млрд руб. (+2x г/г). **Маржинальность** по OIBDA – 45%.

⁵ Без учета объема производства Сокольского ДОК, результаты которого отражаются в сегменте «Домостроение»

	Объем производства	Объем продаж	Средняя цена, евро за ед. продукции (FCA)
Фанера, тыс. м ³	98	98	506
ДВП, тыс. м ²	24	24	0,49

Рыночная конъюнктура: в 1 полугодии 2021 г. в мире наблюдался рост потребления и цен, дефицит предложения из-за высокого спроса в сегменте строительства, где основными драйверами выступили рынки Китая и США. Высокий спрос стал возможным из-за ряда факторов, включая государственное стимулирование экономики и в т. ч. строительного сегмента, а также роста стоимости сырья (березовый фанкряж).

Основные инвестиционные проекты:

1. **Расширение мощностей Вятского фанерного комбината** на 33%, или 64 тыс. м³, до 255 тыс. м³. Инвестиции в проект составят 6,5 млрд руб. Запуск новых мощностей запланирован на 2022 г., на текущий момент завершаются проектные работы. Подробнее по [ссылке](#).
2. **Строительство Галичского фанерного комбината (ГФК)** позволит увеличить мощности на 125 тыс. м³ в год. ГФК будет выпускать в том числе высокомаржинальные виды фанеры, включая уникальную для России фанеру в формате Maxі, 7x13 футов. Инвестиции в проект осуществляются по принципу проектного финансирования, Группа вкладывает 2,3 млрд руб. Текущий статус проекта – установка оборудования. Запуск производства намечен на конец 2021 г. Подробнее по [ссылке](#).

Прочее:

1. Увеличение доли продаж высокомаржинальных продуктов как на экспорт, так и на внутреннем рынке:
 - ClearPly – мебельный сегмент;
 - Ecofloor – сегмент напольных покрытий и паркета;
 - PlyForm – строительный сегмент.
2. Расширение клиентской базы: начато сотрудничество с более чем 20 новыми клиентами стран Европы и Северной Америки, а также осуществлены пробные поставки фанеры на новый для Группы рынок Монголии.

Домостроение

Выручка⁵ сегмента «Домостроение» за 6М 2021 г. составила 2,7 млрд руб. (+60% г/г), **OIBDA** выросла на 1,0 млрд руб. и составила 1,2 млрд руб. (+7x г/г). **Маржинальность** по OIBDA – 44%.

3 млрд руб.

Выручка сегмента «Домостроение» за 6М 2021 г.

	Объем производства	Объем продаж	Средняя цена, евро за ед. продукции (FCA)
КДК, тыс. м ³	35	35	364
Домокомплекты, тыс. м ³	11	9	326
CLT-панели, тыс. м ³	2,2	1,3	367
Пиломатериалы ⁶ , тыс. м ³	47	46	219

Рыночная конъюнктура: Производство КДК Segezha Group прежде всего ориентировано на экспорт в Европу, где наблюдается высокий спрос на клееную балку также в связи с восстановлением строительного сектора. Основными мировыми потребителями клееной балки оставались страны Европы и Япония.

В 1 полугодии 2021 г. наблюдался дефицит продукции на рынке. Ключевыми факторами были ограничения по обеспечению сырьем у европейских

⁶ Пиломатериалы, производимые на Сокольском ДОК. Не учитываются в сегменте «Лесные ресурсы и деревообработка»

производителей на фоне сильного спроса, что привело к снижению уровня складских запасов до минимального и, как следствие, росту цен.

Основные инвестиционные проекты:

1. **Строительство пеллетного завода на Сокольском ДОК**, а также новой котельной, работающей на кородревесных отходах. Мощность нового цеха составит 65 тыс. т пеллет в год. Инвестиции в проект ок. 1,1 млрд руб. В настоящее время идет монтаж технологического оборудования. Запуск производства намечен на конец 2021 г. Подробнее по [ссылке](#).
2. **Строительство нового завода КДК в Сегеже** мощностью 240 тыс. м³ КДК и 100 тыс. т пеллет. Планируется, что строительные работы начнутся в конце 2021 г., общий бюджет проекта составит 11,2 млрд руб. и будет реализован путем проектного финансирования по аналогии с проектом Галичского фанерного комбината. В настоящий момент завершаются тендеры по закупке оборудования.

Прочее:

1. **Производство CLT Segezha Group получило приз от FSC** в номинации «Зеленый проект года – 2021». Проект, представленный Компанией, - "CLT-панели - климатически-нейтральный строительный материал будущего". Подробнее по [ссылке](#).
2. **Запуск завода Sokol CLT** - первого в России масштабного промышленного производства перекрестно-клееных панелей. Объем инвестиций Segezha Group в новое производство составил более 3 млрд руб. Мощность – 50 тыс. м³ CLT панелей в год. Подробнее по [ссылке](#).

События после отчетной даты

Август 2021 г.: **Segezha Group получила ESG рейтинг Sustainalytics**. По уровню ESG рисков Компания была оценена в 21,4 балла – значение близкое к «низкому» уровню. В отраслях «Бумага и лесная промышленность» и «Бумага и целлюлоза» холдинг вошел в топ 25% лучших компаний. Подробнее по [ссылке](#).

Segezha Group – один из крупнейших российских вертикально-интегрированных лесопромышленных холдингов с полным циклом лесозаготовки и глубокой переработки древесины. В состав холдинга входят российские и европейские предприятия лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. География представительств Группы охватывает 12 государств, включая Россию. Продукция реализуется в более чем 100 странах мира. На предприятиях SG работает 13 тысяч человек. Segezha Group - крупнейший лесопользователь в европейской части России. По состоянию на 31 декабря 2020 года общая площадь арендованного лесфонда составляла 8,1 млн га лесных участков, 83% (6,72 млн га) которых сертифицировано по схемам международной добровольной лесной сертификации. В 2020 г. выручка холдинга составила 69 млрд руб., рентабельность по OIBDA – 25%. За 7 лет общий объем инвестиций достиг порядка 50 млрд руб. Segezha Group занимает 1-е место в России по производству бумаги для многослойных мешков, выпуску промышленных бумажных мешков и пиломатериалов; 2-е место в мире по производству бумаги для многослойных мешков и выпуску промышленных бумажных мешков; а также 5-е место в мире по производству большеформатной березовой фанеры. Сайт: <http://segezha-group.com>