

## METINVEST ОГОЛОШУЄ ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА 2018 РІК

**21 березня 2019 року** – Metinvest B.V., материнська компанія міжнародної вертикально інтегрованої гірничо-металургійної групи компаній (далі – «Метінвест» або «Група»), сьогодні оголосила аудійовані консолідовані фінансові результати діяльності за стандартами МСФЗ за 12 місяців, що завершилися 31 грудня 2018 року.

*Через округлення цифри в цьому звіті можуть точно не складатися в підсумкові, і відсотки можуть неточно відображати абсолютні величини.*

Основні фінансові результати	2018	2017	Зміни	
			US\$ млн	%
<b>Звіт про фінансові результати</b>				
Виручка	11 880	8 931	2 949	33%
ЕБІТДА <sup>1</sup>	2 513	2 044	469	23%
маржа	21%	23%	0%	-2 пп
Чистий прибуток	1 188	617	571	93%
маржа	10%	7%	0%	3 пп
<b>Звіт про рух грошових коштів</b>				
Операційний грошовий потік	1 103	595	508	85%
Інвестиційний грошовий потік	-430	-449	19	-4%
Фінансовий грошовий потік	-643	-110	-533	>100%

Основні фінансові результати	31-12-18	31-12-17	Зміни	
			US\$ млн	%
Загальний борг <sup>2</sup>	2 743	3 017	-274	-9%
Грошові кошти та їх еквіваленти	280	259	21	8%
Чистий борг <sup>3</sup>	2 463	2 298	165	7%
Чистий борг до ЕБІТДА <sup>4</sup>	1,0x	1,1x		-0,1x

Основні виробничі результати <sup>5</sup>	2018	2017	Зміни	
			ТИС. ТОНН	%
<b>Сталь</b>	<b>7 323</b>	<b>7 361</b>	<b>-38</b>	<b>-1%</b>
Азовсталь	4 082	4 265	-183	-4%
ММКІ	3 241	3 096	145	5%
<b>Залізорудний концентрат</b>	<b>27 353</b>	<b>27 464</b>	<b>-111</b>	<b>0%</b>
Північний ГЗК	10 660	11 366	-706	-6%
Інгулецький ГЗК	12 278	11 429	849	7%
Центральний ГЗК	4 415	4 669	-254	-5%
<b>Вугільний концентрат</b>	<b>2 683</b>	<b>2 461</b>	<b>222</b>	<b>9%</b>
United Coal	2 683	2 461	222	9%

Примітки:

- 1) Скоригований показник ЕБІТДА розраховується як прибуток до оподаткування, до фінансового доходу та витрат, амортизації, знецінення основних фондів, доходів і витрат від курсових різниць, частки в результатах асоційованих та спільних підприємств та інших витрат на діяльність, яку менеджмент вважає неосновною, плюс частка в ЕБІТДА у спільних підприємствах. У цьому релізі під показником ЕБІТДА мається на увазі скоригований показник ЕБІТДА.
- 2) Загальний борг розраховується як сума банківських кредитів, облигацій, торгового фінансування, фінансового лізингу, seller notes, відкладеної винагороди і субординованих позик акціонерів.
- 3) Чистий борг розраховується як загальний борг мінус грошові кошти та їх еквіваленти мінус субординовані позики акціонерів.
- 4) ЕБІТДА за останні 12 місяців.
- 5) Показники за 2017 рік скориговані: виробництво на підприємствах, контроль над якими було втрачено у березні 2017 року, виключено.

## ОСНОВНІ ОПЕРАЦІЙНІ ПОКАЗНИКИ

- Придбано частку в розмірі 24,99% у шахтоуправлінні «Покровське» і Свято-Варваринській збагачувальній фабриці, що разом є найбільшим в Україні вугледобувним виробничим комплексом, за US\$190 млн для забезпечення довготривалого постачання високоякісного вугілля, що розташоване поряд з коксохімічними активами Групи.
- Придбано частку в розмірі 23,71% в українському виробнику металургійного коксу – «Южжоксі» – за US\$30 млн для покращення довготривалого самозабезпечення коксом.
- Придбано 100% в компанії «Юністл», що має лінію оцинкування виробничою потужністю до 100 тис. тонн на рік.
- Запущено нову машину безперервного лиття заготовки (МБЛЗ) №4 на ММК ім. Ілліча (ММКІ) потужністю 2,5 млн тонн слябів на рік.
- Запущено перший комплекс системи газоочищення на аглофабриці ММКІ.

## УПРАВЛІННЯ БОРГОВИМИ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ

- Успішно завершено процес рефінансування боргових зобов'язань на суму US\$2 271 млн шляхом випуску двох траншів єврооблігацій і викладення в новій редакції договору лінії передекспортного фінансування. Унаслідок цього Метінвест випустив нові облігації на суму US\$1 592 млн, а загальний обсяг лінії передекспортного фінансування становив US\$765 млн. Разом ці транзакції додатково принесли Групі близько US\$205 млн нових коштів.
- Достроково погашено US\$237 млн за лінією передекспортного фінансування за рахунок коштів, отриманих у рамках рефінансування, а також власних грошових потоків, що зменшило суму основного боргу до US\$528 млн і зняло деякі обмеження за цим договором (у тому числі можливість здійснення деяких обмежених платежів).
- Погашено позики акціонерів, за якими сума основного боргу становила US\$369 млн.
- Залучено семирічну кредитну лінію на суму близько EUR43,2 млн для фінансування будівництва МБЛЗ №4 на ММКІ. Покриття кредитної лінії здійснюється за рахунок Австрійської експортної гарантії, виданої експортною кредитною агенцією Oesterreichische Kontrollbank AG (OeKB). Єдиним кредитором виступив банк Raiffeisen Bank International AG.
- Отримано кредитні рейтинги від провідних міжнародних рейтингових агентств: В (прогноз «позитивний») від Fitch, В- (прогноз «позитивний») від S&P і В3 (прогноз «стабільний») від Moody's.

## Коментуючи результати, Юрій Риженков, Генеральний директор Групи Метінвест, зазначив:

«У 2018 році Метінвест показав найсильніші результати за останні чотири роки. Це доводить, що Група справді змінилася за рахунок проактивного операційного, стратегічного і фінансового менеджменту.

Група показала гідні операційні результати: виробництво рідкого чавуну зросло на 3%, практично не змінилося виробництво сталі та залізорудного концентрату, тоді як виробництво коксу та вугілля зросло на 11% і 9% відповідно.

На цьому тлі ми активізували програму модернізації. Інвестиції у стратегічні проекти і реалізацію відкладених ремонтів обладнання склали майже US\$900 млн і стали рекордними для Метінвесту за останні сім років. Технологічна стратегія-2030 є для Групи дорожньою картою в реалізації її пріоритетів і спрямована на посилення ключових технологічних процесів, щоб закласти міцний фундамент для подальшої модернізації наступних переділів.

На мариупольському майданчику, серед іншого, основним досягненням стало будівництво машини безперервного лиття заготовки №4 на ММК ім. Ілліча, завершене без особливих затримок і в рамках бюджету. Машина прибрала вузькі місця в розливанні і фактично збільшила річний обсяг виробництва сталі на 40% – до 4,3 млн тонн. Важливо зазначити, що близько третини вартості проекту профінансовано за рахунок довгострокової кредитної лінії, виданої під гарантії австрійського експортно-кредитного агентства.

На гірничодобувних підприємствах Метінвест проводить масштабну модернізацію кар'єрної техніки, щоб наростити обсяги і підвищити ефективність виробництва. На Північному і Центральному ГЗК виконують ремонти машин огрудкування, що дозволить Групі отримати додаткову маржу за рахунок високих премій на окатиш.

Метінвест цілеспрямовано працює над забезпеченням свого довготривалого майбутнього. Так, у 2018 році Група придбала міноритарні частки у двох активах, що ідеально підходять для її бізнес-моделі й допоможуть посилити вертикальну інтеграцію, а також підвищити стійкість до економічних циклів. Придбання 24,99% у найбільшому українському вугільному бізнесі та 23,71% в «Южкоксі» забезпечить довгострокове постачання високоякісного коксівного вугілля і коксу, а також зміцнить самозабезпечення Метінвесту цією сировиною.

Завдяки сприятливим цінам на металопродукцію та залізорудну сировину, а також економічному підйому в Україні у 2018 році Група продемонструвала сильні фінансові результати. Виручка зросла на 33% проти попереднього року за рахунок посиленої уваги до пріоритетних ринків. Показник EBITDA зріс на 23%, тоді як внески Металургійного і Гірничодобувного сегментів у досягнення цього показника були рівними. Вільний грошовий потік за звітний період досяг US\$673 млн, збільшившись майже у п'ятеро за рік завдяки високому показнику EBITDA і дивідендам, отриманим від спільного гірничодобувного підприємства.

Після успішного рефінансування облігацій і синдикуваного кредиту Метінвест нормалізував свій борговий портфель. Нам вдалося отримати стійкий графік погашення і, як наслідок, покращити інвестиційну привабливість Групи. Досягнення Групи дістали офіційне визнання, коли транзакція отримала нагороду за угоду року з випуску облігацій серед емітентів країн Європи, Близького Сходу й Африки від міжнародного агентства International Financing Review.

У 2019 році світові ціни на залізну руду і сталь залишаються постійним джерелом невизначеності. Торгові війни і побоювання з приводу можливого уповільнення глобального економічного зростання тиснуть на ціни. Також цього року пройдуть президентські та парламентські вибори в Україні, що може викликати деяку турбулентність.

Водночас Метінвест продовжить приділяти пріоритетну увагу покращенню операційних показників і реалізації довготривалої програми модернізації з акцентом на здоров'я і безпеку персоналу та підрядників, а також зниження впливу на довкілля.

Я хотів би подякувати нашим клієнтам, інвесторам, кредиторам, працівникам та іншим зацікавленим сторонам за їхню підтримку протягом усього 2018 року».

## РЕЗУЛЬТАТИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Результати операційної діяльності	2018		2017		Зміни		
	US\$ млн	% від виручки	US\$ млн	% від виручки	US\$ млн	%	пп від виручки
<b>Виручка</b>	<b>11 880</b>	<b>100%</b>	<b>8 931</b>	<b>100%</b>	<b>2 949</b>	<b>33%</b>	-
Собівартість реалізованої продукції	-9 093	-77%	-6 756	-76%	-2 337	35%	-1
<b>Валовий прибуток</b>	<b>2 787</b>	<b>23%</b>	<b>2 175</b>	<b>24%</b>	<b>612</b>	<b>28%</b>	-1
Витрати на дистрибуцію	-885	-7%	-721	-8%	-164	23%	1
Загальні й адміністративні витрати	-226	-2%	-193	-2%	-33	17%	-
Інші операційні доходи	-120	-1%	39	0%	-159	<-100%	-1
<b>Прибуток від основної діяльності</b>	<b>1 556</b>	<b>13%</b>	<b>1 300</b>	<b>15%</b>	<b>256</b>	<b>20%</b>	-2
<b>Результат втрати контролю над активами підприємств, розташованих на тимчасово неконтрольованій території</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-329</b>	<b>-4%</b>	<b>329</b>	<b>-</b>	<b>4</b>
Фінансові доходи	68	1%	29	0%	39	>100%	1
Фінансові витрати	-334	-3%	-350	-4%	16	-5%	1
Доля в результатах асоційованих компаній і спільних підприємств	173	1%	191	2%	-18	-9%	-1
<b>Прибуток до оподаткування</b>	<b>1 463</b>	<b>12%</b>	<b>841</b>	<b>9%</b>	<b>622</b>	<b>74%</b>	<b>3</b>
Податок на прибуток	-275	-2%	-224	-3%	-51	23%	1
<b>Чистий прибуток</b>	<b>1 188</b>	<b>10%</b>	<b>617</b>	<b>7%</b>	<b>571</b>	<b>93%</b>	<b>3</b>

## Виручка

Виручка Метінвесту генерується від продажу метало-, залізорудної, вугільної і коксової продукції, а також від перепродажу продукції третіх сторін. Якщо не вказано інше, виручка не містить ПДВ, знижки та внутрішньогрупові продажі.

Продажі за ринками збуту	2018		2017		Зміни		
	US\$ млн	% від виручки	US\$ млн	% від виручки	US\$ млн	%	пп від виручки
<b>РАЗОМ</b>	<b>11 880</b>	<b>100%</b>	<b>8 931</b>	<b>100%</b>	<b>2 949</b>	<b>33%</b>	-
Україна	3 340	28%	2 467	28%	874	35%	-
Європа	3 991	34%	3 219	36%	772	24%	-2
Близький Схід і Північна Африка	2 195	18%	1 469	16%	727	49%	2
СНД (крім України)	758	6%	775	9%	-17	-2%	-3
Південно-Східна Азія	701	6%	505	6%	196	39%	-
Північна Америка	757	6%	437	5%	320	73%	1
Інші регіони	137	1%	60	1%	77	>100%	-

У 2018 році консолідована виручка Метінвесту зросла на 33% проти 2017 року – до US\$11 880 млн – завдяки кільком факторам. По-перше, ціни реалізації металопродукції зросли порівняно з минулим роком, слідуючи за світовими бенчмарками. Водночас ціни на залізорудну продукцію збільшилися на тлі зростання премій за якість і орієнтації на пріоритетні ринки. По-друге, високий попит викликав збільшення обсягу продажів власної продукції. По-третє, різко зросли обсяги товарів і послуг для перепродажу.

У 2018 році продажі в Україні зросли на 35% – до US\$3 340 млн – завдяки збільшенню попиту на внутрішньому ринку, оскільки економічне зростання тривало третій рік поспіль. Реальний ВВП зріс на 3,3%<sup>1</sup>. Видиме споживання металопродукції (без урахування труб) в Україні зросло на 4,0% – до 5,7 млн тонн<sup>2</sup>, що викликано зростанням промислового будівництва<sup>3</sup> на 9,0% і виробництва вагонів<sup>3</sup> на 32,0%. Унаслідок цього обсяги продажів плоского і сортового прокату Групи продемонстрували стійке зростання, чому також сприяли високі ціни реалізації. Крім того, обсяги продажів окатишів і коксу збільшилися на 58% і 41%, відповідно. Водночас частка України в консолідованій виручці не змінилася порівняно з минулим роком і становила 28%.

У 2018 році міжнародні продажі збільшилися на 32% – до US\$8 540 млн, забезпечивши 72% консолідованої виручки.

- Продажі в Європу зросли на 24% на тлі зростання цін на металопродукцію та залізорудну сировину, а також збільшення обсягів реалізації напівфабрикатів, довгого прокату і залізорудної продукції на 25%, 50% і 15% відповідно. Водночас частка регіону в консолідованій виручці становила 34%, що на 2 пп нижче, ніж торік.
- Продажі до країн Близького Сходу і Північної Африки зросли на 49% через збільшення обсягів реалізації напівфабрикатів і плоского прокату на 71% і 12% відповідно, а також зростання цін на всю продукцію. Таким чином, частка цього регіону в консолідованій виручці збільшилася на 2 пп – до 18%.
- Продажі в Північну Америку зросли на 73% завдяки росту цін реалізації чушкового чавуну, а також його обсягів на 70%, а частка регіону в загальній виручці зросла на 1 пп – до 6%.
- Продажі в Південно-Східну Азію зросли на 39% переважно завдяки збільшенню цін на сталь і залізну руду, а також зростанню удвічі обсягів реалізації плоского прокату і квадратної заготовки. Водночас частка цього ринку в консолідованій виручці залишилася на рівні 6%.
- Продажі до регіону СНД (крім України) впали на 2% через зниження обсягів реалізації готової продукції на 8%, а частка регіону в консолідованій виручці скоротилася на 3 пп – до 6%.
- Продажі до інших регіонів зросли у понад два рази переважно завдяки збільшенню продажів залізорудного концентрату, чавуну і плоского прокату, а їхня частка в консолідованій виручці залишилася на рівні 1%.

<sup>1</sup> Джерело: Національний банк України

<sup>2</sup> Джерело: Метал Експерт

<sup>3</sup> Джерело: Державна служба статистики України

## Металургійний сегмент<sup>2</sup>

Металургійний сегмент генерує виручку від продажу чушкового чавуну, металопродукції, коксу, а також інших продуктів і послуг. У 2018 році виручка сегменту зросла на 36% проти 2017 року – до US\$10 064 млн, що викликано вищими цінами на сталь, сильним попитом на продукцію Метінвесту і збільшенням обсягів перепродажів. Таким чином, продажі напівфабрикатів, готової продукції, коксу та інших продуктів і послуг зросли на 73%, 25%, 38% і 35% відповідно. У 2018 році на металургійний сегмент припадало 85% зовнішніх продажів (83% у 2017 році).

Металургійний сегмент Продажі за ринками збуту	2018			2017			Изменение		Изменение, %	
	US\$ млн	% від виручки	тис. тонн	US\$ млн	% від виручки	тис. тонн	US\$ млн	тис. тонн	US\$ млн	тис. тонн
<b>РАЗОМ</b>	<b>10 064</b>	<b>100%</b>	<b>17 018</b>	<b>7 411</b>	<b>100%</b>	<b>13 600</b>	<b>2 653</b>	<b>3 418</b>	<b>36%</b>	<b>25%</b>
Україна	2 571	26%	4 102	1 889	25%	3 122	682	979	36%	31%
Європа	3 200	32%	5 125	2 605	35%	4 697	594	428	23%	9%
Близький Схід і Північна Африка	2 195	22%	3 820	1 469	20%	2 931	727	889	49%	30%
СНД (крім України)	758	8%	1 119	775	10%	1 212	-17	-93	-2%	-8%
Південно-Східна Азія	465	5%	846	197	3%	420	268	426	>100%	>100%
Північна Америка	754	7%	1 804	416	6%	1 083	338	721	81%	67%
Інші регіони	122	1%	202	60	1%	135	61	68	>100%	50%

Металургійний сегмент Продажі за продуктами	2018		2017		Зміни		Зміни, %		
	US\$ млн	тис. тонн	US\$ млн	тис. тонн	US\$ млн	тис. тонн	US\$ млн	вплив ціни	вплив обсягів
<b>Напівфабрикати</b>	<b>2 497</b>	<b>5 392</b>	<b>1 448</b>	<b>3 492</b>	<b>1 050</b>	<b>1 900</b>	<b>73%</b>	<b>18%</b>	<b>54%</b>
Чушковий чавун	1 071	2 717	606	1 689	466	1 028	77%	16%	61%
- у т.ч. перепродажі	412	1 042	114	311	298	731	>100%	26%	>100%
Сляби	724	1 320	521	1 146	203	174	39%	24%	15%
Квадратна заготовка	701	1 356	321	657	381	699	>100%	12%	>100%
- у т.ч. перепродажі	701	1 356	294	589	408	766	>100%	9%	>100%
<b>Готова продукція</b>	<b>6 238</b>	<b>9 617</b>	<b>4 990</b>	<b>8 681</b>	<b>1 248</b>	<b>935</b>	<b>25%</b>	<b>14%</b>	<b>11%</b>
Плоский прокат	5 173	7 981	4 198	7 328	975	653	23%	14%	9%
- у т.ч. перепродажі	1 901	3 221	1 448	2 758	453	462	31%	15%	17%
Довгий прокат	973	1 493	708	1 209	266	284	38%	14%	23%
- у т.ч. перепродажі	350	582	114	206	236	375	>100%	25%	>100%
Трубна продукція	92	142	84	144	7	-2	9%	10%	-1%
<b>Кокс</b>	<b>635</b>	<b>2 009</b>	<b>461</b>	<b>1 427</b>	<b>174</b>	<b>582</b>	<b>38%</b>	<b>-3%</b>	<b>41%</b>
<b>Інші продукти та послуги</b>	<b>694</b>	<b>-</b>	<b>512</b>	<b>-</b>	<b>182</b>	<b>-</b>	<b>35%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>РАЗОМ</b>	<b>10 064</b>	<b>17 018</b>	<b>7 411</b>	<b>13 600</b>	<b>2 653</b>	<b>3 418</b>	<b>36%</b>	<b>11%</b>	<b>25%</b>

### Чушковий чавун

У 2018 році продажі чушкового чавуну зросли на 77% проти минулого року – до US\$1 071 млн – переважно завдяки зростанню обсягів реалізації на 61%. Обсяги зросли на 1 028 тис. тонн – до 2 717 тис. тонн – унаслідок сильного попиту на чушковий чавун виробництва Групи Метінвест (+297 тис. тонн) і збільшення обсягів перепродажів на 731 тис. тонн. Зрештою у 2018 році частка перепродажів в загальному обсязі реалізації досягла 38% проти торішніх 18%. Збільшення замовлень від нинішніх і нових клієнтів призвело до зростання продажів до країн Північної Америки, Близького Сходу і Північної Африки та Європи – на 684, 168 і 90 тис. тонн відповідно. Крім того, збільшенню продажів також сприяло зростання середньої ціни реалізації.

### Сляби

У 2018 році продажі слябів зросли на 39% проти минулого року – до US\$724 млн, з яких 24 пп викликані зростанням середньої ціни реалізації і 15 пп – збільшенням обсягів продажів. Обсяги зросли на 174 тис. тонн – до 1 320 тис. тонн – на тлі сильного попиту і збільшення виробництва, а також зниження реалізації в 2017 році, що призвело до зростання складських запасів. Частка Європи в загальному обсязі реалізації досягла 71% (+1 пп) через збільшення продажів до регіону на 139 тис. тонн на тлі зростання замовлень від споживачів

<sup>2</sup> Обсяги перепродажів у 2017 році скориговано



в Італії і продажів новим клієнтам у Франції та Великобританії. Зростання середньої ціни реалізації слідувало за бенчмарком на сляби на умовах FOB Чорне море, який зріс на 16%.

#### Квадратна заготовка

У 2018 році продажі квадратної заготовки зросли у понад два рази проти минулого року – до US\$701 млн – завдяки порівнянному зростанню обсягів продажів і вищим середнім цінам реалізації. Обсяги зросли на 699 тис. тонн – до 1 356 тис. тонн – на тлі збільшення перепродажів. Основними ринками збуту були країни Близького Сходу і Північної Африки та Південно-Східної Азії, на які припадало відповідно 76% і 17% обсягів продажів. Середні ціни реалізації слідували динаміці бенчмарка на квадратну заготовку на умовах FOB Чорне море, який зріс на 12%.

#### Плоский прокат

У 2018 році продажі плоского прокату зросли на 23% проти минулого року – до US\$5 173 млн, з яких 14 пп викликані зростанням середньої ціни реалізації і 9 пп – збільшенням обсягів продажів. Загальні обсяги зросли на 653 тис. тонн – до 7 981 тис. тонн. Перепродажі продукції, виробленої на МК «Запоріжсталь» (Запоріжсталь), зросли на 462 тис. тонн – до 3 221 тис. тонн, що збільшило їхню частку в загальному обсязі на 2 пп – до 40%. Продажі в Україні зросли на 264 тис. тонн на тлі підвищення попиту з боку будівельної, транспортної та машинобудівної галузей. Продажі в Європу скоротилися на 76 тис. тонн через переспрямування гарячекатаного рулону (ГКР) на ринки Близького Сходу і Північної Африки, а також Південно-Східної Азії, що частково компенсувалося збільшенням обсягів реалізації гарячекатаного товстого листа та оцинкованого плоского прокату. Решта обсягу була перерозподілена між регіонами залежно від ринкових умов. Середні ціни реалізації відповідали бенчмарку для ГКР на умовах FOB Чорне море, що за рік зріс на 10%.

#### Довгий прокат

У 2018 році продажі довгого прокату зросли на 38% проти минулого року – до US\$973 млн, з яких 23 пп викликані збільшенням обсягів продажів і 14 пп – зростанням середньої ціни реалізації. Обсяги зросли на 284 тис. тонн – до 1 493 тис. тонн – завдяки початку перепродажів з 3-го кварталу 2017 року і збільшенню виробництва на болгарському перекатному заводі Групи, оскільки було налагоджено стабільне постачання квадратної заготовки. Водночас позитивна цінова тенденція на всіх ринках довгого прокату зумовлена підвищенням котирувань на заготовку, бенчмарк якої на умовах FOB Чорне море зріс на 12%.

#### Трубна продукція

У 2018 році продажі трубної продукції збільшилися на 9% проти минулого року – до US\$92 млн – через зростання середньої ціни реалізації. Це частково нівелювалося зменшенням обсягів продажів, які скоротилися на 1% – до 142 тис. тонн – з огляду на зниження попиту в регіоні СНД.

#### Кокс

У 2018 році продажі коксу зросли на 38% проти минулого року – до US\$635 млн – завдяки збільшенню обсягів реалізації на 41%. Обсяги зросли на 582 тис. тонн – до 2 009 тис. тонн – з огляду на збільшення кількості замовлень в Україні. Водночас середня ціна реалізації знизилася до US\$316 за тону в 2018 році проти US\$323 за тону торік.

#### **Гірничодобувний сегмент**

Гірничодобувний сегмент генерує виручку від продажів залізорудної, вугільної та іншої продукції і послуг. У 2018 році виручка сегменту збільшилася на 19% проти минулого року – до US\$1 816 млн – завдяки зростанню обсягів реалізації окатишів, оскільки їхня маржинальність була вищою за залізорудний концентрат. Крім того, середні ціни реалізації залізорудної продукції зросли на тлі великих доплат за якість і зростання продажів на високомаржинальних ринках. Унаслідок цього зовнішні продажі окатишів зросли на US\$285 млн, а продажі залізорудного концентрату скоротилися на US\$42 млн. Водночас реалізація вугільного концентрату знизилася на US\$12 млн через зростання внутрішньогрупового споживання. Продажі іншої продукції і послуг зросли на US\$64 млн. У 2018 році на Гірничодобувний сегмент припадало 15% зовнішніх продажів (17% у 2017 році).

Гірничодобувний сегмент Продажі за ринками збуту	2018			2017			Изменение		Изменение, %	
	US\$ млн	% від виручки	тис. тонн	US\$ млн	% від виручки	тис. тонн	US\$ млн	тис. тонн	US\$ млн	тис. тонн
<b>РАЗОМ</b>	<b>1 816</b>	<b>100%</b>	<b>15 867</b>	<b>1 520</b>	<b>100%</b>	<b>15 732</b>	<b>296</b>	<b>135</b>	<b>19%</b>	<b>1%</b>
Україна	770	42%	5 934	578	38%	4 848	192	1 086	33%	22%
Європа	791	44%	7 857	614	40%	6 832	178	1 025	29%	15%
Близький Схід і Північна Африка	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
СНД (крім України)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Південно-Східна Азія	236	13%	1 855	308	20%	3 698	-72	-1 843	-23%	-50%
Північна Америка	3	0%	68	20	1%	354	-18	-286	-87%	-81%
Інші регіони	16	1%	152	-	-	-	16	152	-	-

Гірничодобувний сегмент Продажі за продуктами	2018		2017		Зміни		Зміни, %		
	US\$ млн	тис. тонн	US\$ млн	тис. тонн	US\$ млн	тис. тонн	US\$ млн	вплив ціни	вплив обсягів
<b>Залізорудна продукція</b>	<b>1 508</b>	<b>15 434</b>	<b>1 264</b>	<b>15 048</b>	<b>244</b>	<b>386</b>	<b>19%</b>	<b>17%</b>	<b>3%</b>
Залізорудний концентрат	603	7 988	644	9 145	-42	-1 157	-6%	6%	-13%
Окатиші	905	7 446	620	5 903	285	1 543	46%	20%	26%
<b>Вугільний концентрат</b>	<b>84</b>	<b>432</b>	<b>96</b>	<b>684</b>	<b>-12</b>	<b>-252</b>	<b>-12%</b>	<b>24%</b>	<b>-37%</b>
<b>Інші продукти та послуги</b>	<b>224</b>	<b>-</b>	<b>160</b>	<b>-</b>	<b>64</b>	<b>-</b>	<b>40%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>РАЗОМ</b>	<b>1 816</b>	<b>15 867</b>	<b>1 520</b>	<b>15 732</b>	<b>296</b>	<b>135</b>	<b>19%</b>	<b>19%</b>	<b>1%</b>

### Залізорудний концентрат

У 2018 році продажі залізорудного концентрату скоротилися на 6% проти 2017 року – до US\$603 млн – через зниження обсягів реалізації на 13%. Обсяги впали на 1 157 тис. тонн – до 7 988 тис. тонн – на тлі скорочення виробництва і збільшення внутрішньогрупового споживання. З урахуванням розміру премій та попиту в Україні та Європі продажі на ці ринки зросли на 308 і 363 тис. тонн відповідно. Продажі на інші ринки зросли на 152 тис. тонн. Решту обсягів реалізували в Південно-Східній Азії, хоча вони знизилися на 1 979 тис. тонн. Середня ціна реалізації зросла на тлі глобального підвищення доплат за вміст заліза і зміни бази ціноутворення в Європі та Південно-Східній Азії до рівня бенчмарка на продукцію із вмістом заліза 65%. Водночас бенчмарк на залізорудний дрібняк із вмістом заліза 62% на умовах CFR Китай знизився на 3%.

### Окатиші

У 2018 році продажі окатишів зросли на 46% проти минулого року – до US\$905 млн, з яких 26 пп зумовлені збільшенням обсягів і 20 пп – зростанням середньої ціни реалізації. Обсяги зросли на 1 543 тис. тонн – до 7 446 тис. тонн – завдяки сильному попиту на стратегічних ринках. Зокрема, обсяги продажів в Україні та Європі зросли на 744 і 662 тис. тонн відповідно. Крім того, продажі у Південно-Східну Азію, яка є опортуністичним ринком для цього продукту, зросли на 137 тис. тонн. Водночас середня ціна реалізації на всіх ринках зросла завдяки збільшенню доплат на окатиші.

### Вугільний концентрат

У 2018 році продажі вугільного концентрату скоротилися на 12% проти минулого року – до US\$84 млн – на тлі зниження обсягів продажів. Обсяги скоротилися на 37% – до 432 тис. тонн – через зростання внутрішнього споживання, що вплинуло на реалізацію в Північній Америці. Це частково компенсувалося вищими середніми цінами реалізації.

### **Собівартість реалізованої продукції**

Собівартість реалізованої продукції переважно складається з витрат на сировину, енергоносії, ФОП і відповідних витрат на персонал виробничих активів, амортизації і знецінення основних засобів, витрат на техобслуговування і ремонт, аутсорсингу, податків та інших витрат.

У 2018 році собівартість реалізованої продукції зросла на 35% проти минулого року – до US\$9 093 млн, що здебільшого пов'язано зі:

- збільшенням вартості товарів і послуг для перепродажу на US\$1 339 млн переважно чушкового чавуну і металопродукції;

- зростанням споживання покупної сировини через збільшення виробництва коксу, агломерату, рідкого чавуну і сортового прокату, а також зростання цін на брухт і феросплави (US\$311 млн);
- зростанням витрат на енергоресурси на US\$175 млн на тлі підвищення цін і обсягів споживання;
- збільшенням витрат на персонал на US\$166 млн через підвищення заробітної плати на виробничих активах (двічі як у 2017 році, так і в 2018 році за підсумками піврічної оцінки персоналу: на 15% у червні 2017 року, на 5% у жовтні 2017 року, на 25% у квітні 2018 року і 10% у жовтні 2018 року) і відповідних соціальних внесків;
- зростанням витрат на транспортування сировини і матеріалів на US\$87 млн переважно на тлі збільшення витрат на залізничні перевезення в США, пов'язані з внутрішнім постачанням вугілля, збільшенням плати за користування вагонами в Україні, а також зростанням обсягів залізничних перевезень.

У процентному співвідношенні до консолідованої виручки собівартість реалізованої продукції зросла на 1 пп проти минулого року – до 77% у 2018 році.

### **Витрати на дистрибуцію**

Витрати на дистрибуцію переважно містять транспортні витрати, зарплати, що виплачуються персоналу у сфері продажів і дистрибуції, а також комісійні, які європейські філії Метінвесту виплачують зовнішнім агентам з продажу та торговим офісам за надані послуги, і витрати на матеріали.

У 2018 році витрати на дистрибуцію зросли на 23% проти минулого року – до US\$885 млн – здебільшого через зростання вартості послуг з транспортування. Зростання витрат на залізничні послуги на US\$54 млн переважно спричинене збільшенням плати за користування вагонами в Україні на тлі збільшення перевезень залізо- і металопродукції залізницею. Витрати на фрахт зросли на US\$52 млн через збільшення на 27% обсягів реалізації металопродукції до країн Європи, Близького Сходу і Північної Африки, Південно-Східної Азії, Північної Америки та інших регіонів, а також через глобальне зростання ставок фрахту на тлі підвищення цін на нафту на 31%, що частково компенсувалося скороченням на 50% обсягів реалізації залізничної продукції в Китай. Інші транспортні витрати, пов'язані з навантаженням, розвантаженням та зберіганням, зросли на US\$54 млн через збільшення обсягів реалізації чушкового чавуну в Північну Америку, а також плоского прокату і квадратної заготовки до країн Близького Сходу і Північної Африки та Південно-Східної Азії, що також частково компенсувалося скороченням обсягів реалізації залізничної продукції в Китай.

У процентному співвідношенні до консолідованої виручки витрати на дистрибуцію знизилися на 1 пп проти минулого року – до 7% у 2018 році.

### **Загальні й адміністративні витрати**

Загальні й адміністративні витрати переважно складаються із зарплат, що виплачуються адміністративному персоналу, витрат на консалтингові послуги (без урахування послуг, пов'язаних із реструктуризацією боргу), витрат на аудит, юридичні (без урахування послуг, пов'язаних із реструктуризацією боргу) і банківські послуги, а також витрат зі страхування та оренди.

У 2018 році загальні та адміністративні витрати зросли на 17% проти минулого року – до US\$226 млн – здебільшого через збільшення витрат на оплату праці та професійних послуг.

У процентному співвідношенні до консолідованої виручки загальні та адміністративні витрати не змінилися порівняно з минулим роком і становили 2% у 2018 році.

### **Інші операційні доходи/витрати**

Інші операційні доходи і витрати складаються переважно із видатків на благодійність і витрат на соціальну діяльність, операційних курсових доходів або збитків, підтримки соціальної інфраструктури, знецінення торгової та іншої дебіторської заборгованості, а також доходів або збитків від вибуття основних засобів.

У 2018 році інші операційні витрати становили US\$120 млн проти US\$39 млн інших операційних доходів торік. Насамперед, це було пов'язано з операційними курсовими збитками в розмірі US\$70 млн у звітному періоді через переоцінку торгової дебіторської заборгованості. У 2017 році операційні курсові доходи становили US\$66 млн. Крім того, знецінення торгової та іншої дебіторської заборгованості зросло на US\$66 млн переважно через знецінення ПДВ до відшкодування активів, контроль над якими втрачено, в розмірі



US\$46 млн. Витрати на благодійність і соціальну діяльність зросли на US\$6 млн унаслідок збільшення інвестицій у міста присутності. Це частково компенсувалося збільшенням інших доходів на US\$14 млн і списанням деякої кредиторської заборгованості в розмірі US\$33 млн.

У процентному співвідношенні до консолідованої виручки інші операційні витрати становили 1% у 2018 році (0% у 2017 році).

### Прибуток від основної діяльності

У 2018 році прибуток від основної діяльності зріс на 20% проти минулого року – до US\$1 556 млн – на тлі зростання виручки на US\$2 949 млн, що частково нівелювалося зростанням операційних витрат на US\$2 693 млн. У 2018 році операційний маржа знизилася на 2 пп – до 13%.

### ЕБИТДА

У 2018 році консолідований показник ЕБИТДА збільшився на 23% проти минулого року – до US\$2 513 млн – переважно завдяки збільшенню частки, що генерує Металургійний сегмент, на US\$483 млн. Водночас показник ЕБИТДА Гірничодобувного сегмента скоротився на US\$112 млн, а корпоративні накладні витрати й елімінації зменшилися на US\$98 млн. Унаслідок цього частки сегментів у загальному показнику ЕБИТДА (до коригування на накладні витрати й елімінації) змінилися проти минулого року: у 2018 році частка Металургійного сегмента становила 50% (37% у 2017 році), а Гірничодобувного сегмента – 50% (63% у 2017 році).

ЕБИТДА за сегментами	2018		2017		Изменение	
	US\$ млн	% від виручки сегмента	US\$ млн	% від виручки сегмента	US\$ млн	пп від виручки сегмента
Металургійний сегмент	1 291	13%	808	11%	483	2
- у т.ч. СП	156	0%	135	0%	20	-
Гірничодобувний сегмент	1 268	34%	1 380	40%	-112	-6
- у т.ч. СП	177	0%	190	0%	-13	-
Корп. наклад. витрати й елімінації	-46	0	-144	0	98	-
<b>Загалом ЕБИТДА</b>	<b>2 513</b>	<b>21%</b>	<b>2 044</b>	<b>23%</b>	<b>469</b>	<b>-2</b>

Зростання консолідованого показника ЕБИТДА викликано:

- збільшенням обсягів реалізації власного чушкового чавуну, плоского прокату, коксу й окатишів (US\$849 млн);
- зростанням цін реалізації металопродукції Групи (US\$576 млн); і
- зростанням валового прибутку від перепродажів завдяки збільшенню цін і обсягів (US\$185 млн).

Ці фактори частково нівелювалося:

- зростанням вартості сировини на US\$311 млн переважно за рахунок збільшення споживання покупної заготовки (що використовується як сировина для перекату на Promet Steel) і покупного коксівного вугілля (через збільшення виробництва коксу на 11%), збільшення ринкових цін на феросплави і брут, а також збільшення споживання аглоруди й агломерату третіх осіб;
- зростанням транспортних витрат на US\$260 млн через збільшення обсягів перевезень сировини, готової продукції і перепродажів, а також зростання вартості фрахту й плати за користування вагонами;
- зростанням витрат на енергоносії на US\$175 млн через підвищення цін на природний газ на 22% і тарифів на електроенергію на 15% для українських підприємств, а також зростанням споживання природного газу і палива;
- зростанням витрат на персонал на US\$184 млн переважно на тлі підвищення зарплат на виробничих активах і відповідних соціальних внесків; і
- збільшенням інших витрат на US\$211 млн здебільшого на тлі знецінення ПДВ до відшкодування підприємств, контроль над якими втрачено, а також додаткових витрат на ремонти, технічне обслуговування та інші послуги.

У 2018 році рентабельність за консолідованим показником EBITDA знизилася на 2 пп проти минулого року – до 21%. Водночас маржа за EBITDA Гірничодобувного сегмента впала на 6 пп – до 34%, а Металургійного сегмента зросла на 2 пп – до 13%.

### **Фінансові доходи**

Фінансові доходи містять доходи від курсових різниць, нарахованих відсотків за банківським депозитами і виданими позиками, нараховані відсотки за іншими фінансовими інструментами та інші види фінансового доходу.

У 2018 році фінансові доходи Метінвесту подвоїлися проти минулого року – до US\$68 млн – на тлі чистого доходу від курсових різниць у фінансовій діяльності в розмірі US\$23 млн, пов'язаних з внутрішньогруповими дивідендами (такого доходу в 2017 році не було). Крім того, умовно нараховані відсотки за іншими фінансовими інструментами та інший фінансовий дохід зросли до US\$16 млн переважно через амортизацію виданої гарантії і прибутку від первісного визнання довгострокової кредиторської заборгованості.

У процентному співвідношенні до консолідованої виручки фінансові доходи становили 1% у 2018 році, збільшившись на 1 пп порівняно з минулим роком.

### **Фінансові витрати**

Фінансові витрати включають витрати на відсотки за банківськими кредитами і борговими зобов'язаннями, фінансові збитки за курсовими різницями, витрати на відсотки за пенсійними зобов'язаннями та інші фінансові витрати.

У 2018 році фінансові витрати скоротилися на 5% проти 2017 року – до US\$334 млн – переважно через відсутність чистих курсових збитків від фінансової діяльності (проти US\$50 млн торік). Процентні витрати скоротилися на US\$36 млн після зниження суми основного боргу за лінією передекспортного фінансування, а також погашення позик акціонерів і seller notes за придбання United Coal. Це частково нівелювалося витратами, пов'язаними з рефінансуванням, і збитками від модифікації в розмірі US\$77 млн.

У процентному співвідношенні до консолідованої виручки фінансові витрати скоротилися на 1 пп проти минулого року – до 3% у 2018 році.

### **Частка в результатах асоційованих компаній і спільних підприємств**

У 2018 році частка в чистому прибутку асоційованих компаній та спільних підприємств скоротилася на 9% проти минулого року – до US\$173 млн – завдяки зменшенню частки Південного ГЗК, а також частці у збитках від діяльності вугільного бізнесу після придбання в ньому 24,99%. Ці чинники частково компенсувалися вищою часткою від СП Запоріжсталь та інших асоційованих компаній.

### **Витрати з податку на прибуток**

Метінвест є платником податків у різних юрисдикціях залежно від місця розташування дочірніх підприємств. У 2018 році ставки з податку на прибуток становили: 18% в Україні (18% у 2017 році), 10% у Швейцарії (10% у 2017 році), 10-28% в ЄС (10-28% у 2017 році) і 21% у США (35% у 2017 році).

У 2018 році видатки з податку на прибуток зросли на 23% проти минулого року – до US\$275 млн. Це спричинено збільшенням витрат з поточного податку на US\$65 млн переважно через підвищення рентабельності металургійних підприємств Групи. Водночас відкладені податкові активи зросли на US\$14 млн, оскільки в першій половині 2017 року було списано значну суму відкладених податкових активів за віднесеними на майбутні періоди податковими збитками підприємств, контроль над якими втрачено.

Ефективна ставка оподаткування, що розраховується як витрати з податку на прибуток, поділені на прибуток до оподаткування, становила 19% у 2018 році, не змінившись з 2017 року з урахуванням коригування на ефект від втрати контролю над деякими підприємствами.

## **Чистий прибуток**

У 2018 році чистий прибуток зріс на 93% проти минулого року – до US\$1 188 млн – переважно завдяки збільшенню виручки на 33% (або на US\$2 949 млн) і відсутності негативного ефекту від втрати контролю над активами на тимчасово неконтрольованій території (US\$329 млн). Крім того, фінансові доходи зросли на US\$39 млн, тоді як фінансові витрати знизилися на US\$16 млн. Ці фактори частково нівелювалися зростанням операційних витрат на US\$2 693 млн, зростанням витрат з податку на прибуток на US\$51 млн, а також зменшенням частки в результатах асоційованих компаній та спільних підприємств на US\$18 млн.

Чиста маржа в 2018 році становила 10%, що на 3 пп вище показника минулого року.

## **ЛІКВІДНІСТЬ І ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ**

### **Операційний грошовий потік**

У 2018 році чистий грошовий потік від операційної діяльності зріс на 85% проти минулого року – до US\$1 103 млн – завдяки зростанню прибутку до оподаткування.

На нього вплинув відтік оборотного капіталу в розмірі US\$500 млн, хоча рівень середнього оборотного капіталу до виручки за останні 12 місяців зберігся на рівні 15%. Ключовими факторами приросту оборотного капіталу стали:

- збільшення торгової та іншої дебіторської заборгованості на тлі зростання продажів, тоді як оборотність дебіторської заборгованості залишилася на рівні 4,6х (без змін з початку року); і
- збільшення запасів (здебільшого вугілля і залізної руди), тоді як оборотність запасів покращилася до 7,0х (проти 6,2х наприкінці 2017 року).

Водночас суми сплаченого податку на прибуток і сплачених відсотків більше ніж подвоїлися проти минулого року і становили US\$315 млн і US\$288 млн відповідно.

### **Інвестиційний грошовий потік**

У 2018 році Метінвест використав US\$430 млн на інвестиційну діяльність, що на 4% менше проти минулого року. Загальний грошовий потік для придбання основних засобів, а також нематеріальних активів зріс на 66% – до US\$770 млн – на тлі продовження реалізації Технологічної стратегії-2030 і надолуження зниженого в 2015-2016 роках рівня інвестицій. Крім того, US\$30 млн витрачено на придбання 23,71% частки в «Южжоксі», US\$46 млн – на видані позики і US\$20 млн – на інші платежі (торік таких платежів не було). Водночас Група отримала US\$418 млн дивідендів від Південного ГЗК (не було в 2017 році) і US\$18 млн відсотків за виданими позиками (приріст на 20% проти 2017 року).

### **Фінансовий грошовий потік**

У 2018 році загальний обсяг чистих грошових коштів, використаних у фінансовій діяльності, становив US\$643 млн проти US\$110 млн у 2017 році. Незважаючи на отримання Групою US\$1 460 млн валових нових надходжень завдяки рефінансуванню, декільком невеликим банківським кредитам і фінансовому лізингу, Група використала US\$1 975 млн на скорочення боргових зобов'язань за низкою боргових інструментів як добровільно, так і за узгодженими графіками погашення (таких як облігації, банківські кредити, небанківські позики, seller notes, відкладена винагорода і фінансовий лізинг). Водночас у 2017 році нові надходження від кредитів і позик становили US\$6 млн, а погашення становили US\$175 млн. Виплати за комісіями з кредитів і позик зросли вдвічі – до US\$79 млн – переважно через виплату премії за викуп облігацій з терміном погашення в 2021 році й інших витрат, пов'язаних із рефінансуванням. Чисті надходження, отримані від торгового фінансування, становили US\$79 млн у 2018 році (US\$117 млн у 2017 році). Крім того, сума сплачених дивідендів становила US\$58 млн, а виплати за придбання неконтрольованих часток у дочірніх підприємствах становили US\$50 млн (враховуючи процедуру squeeze-out і придбання 30% у Ferriera Valsider, італійському перекатному заводі Групи). Інші фінансові витрати залишилися на рівні US\$20 млн.

Станом на кінець 2018 року, загальний борг скоротився на 9% – до US\$2 743 млн – переважно через повне погашення позик акціонерів і часткове погашення синдикованого кредиту. Станом на 31 грудня 2018 року, залишок грошових коштів становив US\$280 млн, що означає приріст на 8% з початку року, а чистий борг становив US\$2 463 млн, що на 7% більше порівняно з кінцем минулого року.

## Капітальні інвестиції

У 2018 році капітальні інвестиції Метінвесту зросли на 66% проти минулого року – до US\$898 млн. Інвестиції у проекти підтримки зросли на 36% і становили 68% від загального обсягу (проти 83% у 2017 році), в той час як інвестиції у проекти розвитку збільшилися втричі і становили 32% (проти 17% у 2017 році). На Металургійний сегмент припало 57% капітальних інвестицій (51% у 2017 році), а на Гірничодобувний сегмент – 41% (48% у 2017 році). Капітальні витрати на корпоративні накладні витрати подвоїлися до US\$19 млн у 2018 році.

Одним із ключових стратегічних проектів у Металургійному секторі є будівництво МБЛЗ №4 на ММКІ, яка дозволила збалансувати потужності з розливання сталі й виробництва рідкого чавуну. Потужність нової двострумкової МБЛЗ становить 2,5 млн тонн слябів на рік. Таким чином, ММКІ зможе переробляти практично весь рідкий чавун і збільшити виробництво сталі приблизно на 40%, до 4,3 млн тонн на рік, а також слябів і гарячекатаних рулонів з високою доданою вартістю. Нова МБЛЗ також має допомогти комбінату знизити витрати, скоротивши втрати металу і споживання енергоресурсів, підвищити якість продукції і покращити екологічну ситуацію в Маріуполі. Будівництво завершено без значних затримок і в рамках бюджету, а перша плавка після пуску машини проведена в листопаді.

На наступному етапі розвитку ММКІ, згідно з Технологічною стратегією-2030, буде проведена реконструкція листопрокатного цеху 1700. Проект передбачає встановлення нового обладнання, яке збільшить продуктивність стану, значно покращить якість поверхні прокату і знизить відходи прокатки слябів. Крім того, стан дозволить розширити лінійку рулонного прокату заводу затребуваними для подальшої переробки позиціями. Підготовлено детальний інжиніринг та проектну документацію, а введення в експлуатацію очікується у другому півріччі 2019 року.

Ключовим стратегічним проектом, що зараз реалізується на МК «Азовсталь» (Азовсталь), є капітальний ремонт доменної печі (ДП) №3, який підвищить потужність ДП на 0,5-0,8 млн тонн чавуну на рік, до 1,3 -1,6 млн тонн на рік, і знизить собівартість виробництва, скоротивши витрати коксу і коксового горішка. Запуск печі очікується в середині 2019 року через затримку з проектуванням і браком персоналу у підрядних організаціях. Будівництво установки вдування пиловугільного палива на ДП відбувається паралельно з капітальним ремонтом цієї ДП.

У 2018 році Метінвест-Шиппінг придбав 1 800 піввагонів для доставки сировини і відвантаження готової продукції з метою зменшення негативного впливу дефіциту рухомого складу в Україні. Проект реалізований вчасно і в рамках бюджету.

Протягом звітної періоду Метінвест продовжив реалізацію проектів розвитку на підприємствах, які видобувають залізну руду. До найбільших таких проектів належить будівництво циклічно-потокової технології в Первомайському кар'єрі Північного ГЗК (другий комплекс для транспортування руди) і Інгулецькому ГЗК (тракт «Східний»).

Серед екологічних проектів варто відзначити реконструкцію аглофабрики на ММКІ, капітальний ремонт газоочисного устаткування ділянки позапічної обробки сталі на Азовсталі, розширений ремонт камер коксування на Авдіївському та Запорізькому КХЗ, а також заміну установок газоочищення на машинах огрудкування на Північному і Центральному ГЗК.

\*\*\*

Додаткова інформація розміщена на сайті [www.metinvestholding.com](http://www.metinvestholding.com)

Андрій Бондаренко  
Начальник відділу зі зв'язків з інвесторами  
Тел.: +41 22 591 03 74 (Швейцарія)  
Тел.: +380 44 251 83 24 (Україна)  
[andriy.bondarenko@metinvestholding.com](mailto:andriy.bondarenko@metinvestholding.com)

Яна Калмикова  
Менеджер зі зв'язків з інвесторами  
Тел.: +380 44 251 83 36 (Україна)  
[yana.kalmykova@metinvestholding.com](mailto:yana.kalmykova@metinvestholding.com)

**Група METINVEST** – вертикально інтегрована група гірничо-металургійних компаній, що управляє кожною ланкою ланцюжка постачання від видобутку до переробки руди та вугілля і виробництва та продажу напівфабрикатів і кінцевої продукції зі сталі. До структури Групи входять видобувні та металургійні підприємства, розташовані в Україні, Європі та США, а також мережа продажів, що охоплює всі основні світові ринки. Для підготовки фінансової звітності бізнес Групи поділений на два сегменти – Металургійний і Гірничодобувний. Стратегічне бачення Групи спрямоване на те, щоб стати провідним європейським вертикально інтегрованим виробником сталі, що забезпечує, незважаючи на циклічність ринків, стійкі показники зростання і прибутковості, а також дохідності інвестицій вище галузевих стандартів. За 12 місяців, що завершилися 31 грудня 2018 року, виручка Групи становить US\$11,9 млрд, а рентабельність за показником EBITDA – 21%.

**ТОВ «METINVEST ХОЛДИНГ»** – керуюча компанія Групи Метінвест.