

Метинвест объявляет финансовые результаты за полный 2012 год

Metinvest B.V., материнская компания международной вертикально-интегрированной горно-металлургической Группы компаний (далее – «Метинвест»), сегодня объявила аудированные консолидированные результаты финансовой деятельности за двенадцать месяцев, завершившиеся 31 декабря 2012 года.

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 2012 ГОД

- Консолидированная выручка снизилась на 11% по сравнению с предыдущим годом до US\$12 565 млн.
- Скорректированный показатель EBITDA¹ уменьшился на 46% относительно предыдущего года до US\$1 985 млн. с рентабельностью 16%
- Операционная прибыль уменьшилась на 65% по сравнению с предыдущим годом до US\$979 млн.
- Чистая прибыль снизилась на 77% по сравнению с предыдущим периодом до US\$435 млн.
- Капитальные инвестиции снизились на 34% по сравнению с предыдущим периодом до US\$765 млн.
- Общий объем² заёмных средств по состоянию на 31 декабря 2012 г. составил US\$4 038 млн., включая US\$2 654 млн. долгосрочных и US\$1 384 млн. краткосрочных займов
- Seller's notes по состоянию на 31 декабря 2012 г. составили US\$240 млн.
- Объем денежных средств и их эквивалентов по состоянию на 31 декабря 2012 г. составил US\$530 млн.

КЛЮЧЕВЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 2012 ГОД

- Производство стали сократилось на 13% по сравнению с предыдущим годом до 12 459 тыс. тонн
- Добыча коксующегося угля выросла на 3% по сравнению с предыдущим годом и составила 11 623 тыс. тонн
- Производство железорудного концентрата (ЖРК) увеличилось на 1% по сравнению с предыдущим годом и составило 36 224 тыс. тонн
- Выведены из эксплуатации три устаревшие коксовые батареи и законсервирована аглофабрика на Азовстали с целью снижения выбросов в окружающую среду в Мариуполе (Украина)

КЛЮЧЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 2012 ГОД

- Приобретено 49,9% доли в ПАО «Запорожсталь» («Запорожсталь»), которое также владело значительными долями в других предприятиях горно-металлургического бизнеса в Украине
- Приобретено 85,21% ЗАО «Белгородметаллоснаб» - крупного складского комплекса и центра перевалки металлопродукции в г. Белгород (Россия)
- Приобретены четыре сервисных металлоцентра в Западной Украине

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСАМИ ЗА 2012 ГОД

- Полностью погашена пятилетняя кредитная линия на сумму US\$1.5 млрд., полученная в июле 2007 года для целей рефинансирования
- Полностью досрочно погашена семилетняя кредитная линия на сумму €410 млн., полученная в январе 2008 года и использованная для приобретения компаний «Trametal» (Италия) и «Spartan UK» (Великобритания)

- Получены две трехлетние кредитные линии предэкспортного финансирования на сумму в размере US\$325 млн. и US\$300 млн.
- Получена дебютная кредитная линия на 10 лет от экспертно-кредитного агентства (ECA) в размере €25 млн.

Комментируя данные результаты, Игорь Сырый, Генеральный директор Метинвест, сообщил: «В прошлом году ситуация в мировой сталелитейной и горнодобывающей промышленности была сложной, т.к. определенные регионы продолжали испытывать влияние мирового финансового кризиса, особенно в ЕС. Несмотря на нестабильность, мы сохранили объемы продаж, совершили крупные приобретения, достигли существенного прогресса в реализации инвестиционных проектов и расширили сеть дистрибуции. Кроме того, мы оперативно внедрили продуманные меры по снижению затрат и охране окружающей среды, и тем самым подтвердили тот факт, что наша бизнес-модель остается гибкой, а также продемонстрировали наши серьезные намерения в рамках корпоративной ответственности.

Наши основные финансовые показатели отразили общее состояние промышленности. За 2012 год консолидированная выручка составила US\$12 565 млн., в то время как операционная прибыль составила US\$979 млн., а сумма чистой прибыли - US\$435 млн. В то же время, наши производственные показатели были более благоприятными. Производство стали составило 12 459 тысяч тонн и снизилось на 13% по сравнению с предыдущим годом, отразив наши усилия по сохранению объемов; в то же время производство коксующегося угля составило 11 623 тысяч тонн (3%-ый рост), а производство железорудного концентрата составило 36 224 тысяч тонн (1%-ый рост). Общие объемы продаж по Металлургическому дивизиону снизились только на 1%, в то время как данный показатель по Горнодобывающему дивизиону вырос на 3%.

Одним из ключевых событий для Метинвест стало приобретение 49,9% Запорожстали - одного из крупнейших производителей стали в Украине. В 2012 году Запорожсталь произвела 3 777 тысяч тонн стали. Запорожсталь изготавливает полуфабрикаты и различный сортамент плоского проката, включая горяче- и холоднокатаный лист и рулон. Поэтому приобретение завода полностью соответствует нашей общей стратегии по увеличению производства стали, продвижению вдоль цепочки создания стоимости посредством увеличения доли готовой продукции, а также расширению и диверсификации нашей клиентской базы.

Еще одним важным этапом является утверждение нашей долгосрочной Технологической Стратегии. В комплексе с нашей долгосрочной Финансовой Стратегией, также начатой в прошлом году, она представляет собой основную дорожную карту наших инвестиций в повышение производственной эффективности и качества продукции, обеспечение соответствия стандартам мирового уровня в сфере безопасности рабочего места и значительное снижение воздействия на окружающую среду. Мы обеспечили гибкость и модульность данной стратегии с целью оперативного реагирования на любые изменения в наших потребностях и наличие финансирования. Предпочтение будет отдаваться проектам с самым коротким периодом окупаемости и с наибольшей рентабельностью. Кроме того, перед запуском новых проектов мы обеспечиваем выделение и закрепление должного финансирования.

При том, что рыночные условия в 2012 году заставили нас скорректировать капитальные затраты до US\$765 млн., мы продемонстрировали значительный прогресс в ключевых технологических проектах. На ММКИ мы завершили капитальный ремонт доменной печи №2 и запустили новую турбовоздуходувку на доменной печи №3. Кроме того, мы завершили строительство установки по вдуванию пылеугольного топлива («ПУТ»), которая существенно сократит использование природного газа и кокса в доменных цехах. В толстолистовом цехе Азовстали мы установили и провели холодные и горячие испытания системы ускоренного охлаждения; это процесс, во время которого производится продукция более высокого качества при более низких затратах. На ЕМЗ мы начали строительство установки ПУТ, а также новой воздухоразделительной установки совместно с компанией Air Liquide. В прошлом году затраты в рамках Металлургического Дивизиона превысили US\$310 млн.

В Горнодобывающем Дивизионе мы инвестировали значительные суммы в новые современные системы безопасности на шахтах компании «Краснодонуголь» и увеличили добычу угля на шахте «Affinity» (United Coal Company). В прошлом году затраты в рамках Горнодобывающего Дивизиона превысили US\$420 млн.

В прошлом году наши решения по ключевым технологическим проектам также продемонстрировали нашу приверженность корпоративной социальной ответственности. В ответ на обеспокоенность местных сообществ экологической ситуацией в Мариуполе, где находятся ММКИ и Азовсталь, мы ускорили реализацию планов по закрытию старых установок, загрязняющих воздух. На ММКИ наряду с завершением строительства установки ПУТ мы запустили проект модернизации аглофабрики. На Азовстали вместе с выводом мартеновских печей из эксплуатации мы закрыли три устаревших коксовых батареи и законсервировали аглофабрику. Кроме этого, мы находимся на стадии проектирования строительства новой экологически безопасной аглофабрики на ЕМЗ, - первой инициативы такого рода после получения Украиной независимости более 20 лет назад.

Процветание местных сообществ является еще одним важнейшим аспектом ответственного бизнеса. В прошлом году мы сосредоточили свои усилия на долгосрочном планировании и взаимодействии с заинтересованными сторонами. В городах присутствия Метинвест мы создаем местные экспертные комитеты партнеров из правительственных, неправительственных и многосторонних сфер. Данные комитеты отвечают за определение и мониторинг приоритетных социальных программ для внедрения в рамках будущего развития города. В 2012 году размер социальных инвестиций Метинвест достиг \$12 млн., которые были потрачены на инфраструктуру, медицинскую помощь, спорт и образование.

В 2012 году мы продолжили расширение собственной сети продаж и дистрибуции на ключевых рынках. В Украине мы приобрели 4 сервисных металлоцентра на западе страны для укрепления нашего доминирующего положения на рынке. В соответствии с нашей ориентацией на регионы, находящиеся ближе всего к нашим производственным предприятиям, в России мы приобрели «Белгородметаллоснаб» (крупный складской комплекс и центр перевалки металлопродукции в Белгороде), а также открыли склад в Пензе.

Поскольку общая ситуация остается сложной, 2013 год будет еще одним сложным годом. В то же время, мы уверены в том, что наши гибкие стратегии, различные инициативы по снижению затрат и повышению прибыльности, а также консервативный подход к заимствованиям даст нам возможность удерживать сильную финансовую позицию”.

Комментируя результаты, Сергей Новиков, Финансовый Директор Метинвест, сказал: “В 2012 году ситуация на рынках стали и сырья оставалась сложной. Цены на сталь, железную руду и уголь имели схожие тенденции: после периода стабильности в первом квартале, хотя и являющегося исторически низким, они достаточно резко начали снижаться с конца второго квартала до четвертого квартала, в котором произошел небольшой рост. Хотя это и повлияло на наши ключевые финансовые показатели, мы оперативно внедряли инициативы по снижению затрат, проявляли гибкость в подходах к капитальным затратам и успешно реализовывали новые возможности получения займов. В итоге наша финансовая позиция остается прочной.

Резкое падение цен на нашу основную продукцию оказало давление на рентабельность. Показатель EBITDA составил US\$1 985 млн. за год. Это позволило получить маржу в 16%, что намного лучше уровня, который можно было ожидать в неблагоприятном году.

В то же время, мы успешно сокращали затраты, подтверждая нашу способность реагировать на ситуации в период нестабильности. Затраты на дистрибуцию выросли на 7%, хотя это в основном произошло вследствие повышения ж-д. тарифов, в то время как общие и административные расходы остались неизменными по сравнению с предыдущим годом.

Кроме этого, мы придерживаемся консервативного подхода к заимствованиям; наша чистая задолженность по отношению к показателю EBITDA составила 1.9, а наша способность в обеспечении новых источников финансирования демонстрирует, что заемщики нам доверяют. В прошлом году мы выплатили пятилетний глобальный кредит по рефинансированию в сумме US\$1.5 млрд., (наш самый большой кредит), а также досрочно погасили семилетнюю кредитную линию в сумме €410 млн. в рамках оптимизации корпоративного долга нашей материнской компании. Кроме того, мы привлекли два новых предэкспортных кредита на 3 года каждый, в размере US\$325 млн. и US\$300 млн. (оба из них были с превышением лимита), а также дебютный кредит в сумме €25 млн. сроком на 10 лет от экспортного кредитного агентства.

В 2012 году, чистый денежный поток от операционной деятельности составил US\$1 146 млн. На конец 2012 года остаток денежных средств составил US\$530 млн.

Хотя перспектива по нашим ключевым рынкам, в частности, в Европе, выглядит неясной, мы готовы к такой ситуации. Наши непрерывные инвестиции в более современные технологии производства связаны с ощутимыми затратами и повышенной эффективностью, в то время как наша гибкая бизнес-модель и консервативное управление задолженностью помогает сохранять прочную финансовую основу.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ³

(US\$ млн.)	2012	2011	Изменение
Выручка (всего)	12 565	14 189	-11%
Металлургический дивизион	9 340	10 618	-12%
Горнодобывающий дивизион	5 302	6 525	-19%
Элиминации (внутригрупповые продажи)	-2 077	-2 954	-30%
Выручка (третьим лицам)	12 565	14 189	-11%

Металлургический дивизион	9 265	10 538	-12%
Горнодобывающий дивизион	3 300	3 651	-10%
Выручка (внутригрупповая)	2 077	2 954	-30%
Металлургический дивизион	75	80	-6%
Горнодобывающий дивизион	2,002	2 874	-30%
EBITDA	1,985	3 655	-46%
Металлургический дивизион	-270	50	нд
Горнодобывающий дивизион	2 269	3 727	-39%
<i>Элиминации и корп. накладные расходы</i>	<i>-14</i>	<i>-122</i>	<i>-89%</i>
Рентабельность по EBITDA	16%	26%	-10 пп
Металлургический дивизион	-3%	0%	-3 пп
Горнодобывающий дивизион	43%	57%	-14 пп

Выручка

В 2012 году объем консолидированной выручки Группы Метинвест составил US\$12 565 млн, что на 11% ниже показателя 2011 года (US\$14 189 млн). Снижение консолидированной выручки стало результатом падения внешней выручки Metallurgical Division и Mining Division на 12% и 10%, соответственно. На Metallurgical Division пришлось 74% внешних продаж (аналогично уровню 2011 года), при этом на Mining Division пришлось 26%.

Выручка от реализации полуфабрикатов снизилась на 33% по сравнению с 2011 годом до US\$1 148 млн., в основном в результате снижения объемов реализации слывов на 1 154 тыс. тонн.

В прошлом году выручка от реализации слывов снизилась до US\$689 млн., что на 55% ниже показателя аналогичного периода предыдущего года, из которых 49 процентных пунктов (пп) связаны с уменьшением объемов продаж, а 6 пп - со снижением средней цены. Снижение объемов было связано с нерентабельными продажами, обусловленными неблагоприятной рыночной конъюнктурой и низкой покупательской способностью в ключевых регионах потребления слывов (Европа и Юго-Восточная Азия). Как таковой, избыток предложения слывов, обусловленный в основном большими объемами поставок от российских производителей (и в результате более высокой конкуренцией), наряду с продолжающимся спадом цен на плоский продукт стали причиной снижения цен на слывы в среднем на US\$100 за тонну в период с января по декабрь.

В то же время реализация квадратной заготовки существенно выросла на 57% по сравнению с аналогичным предыдущим периодом до US\$480 млн., главным образом благодаря росту продаж на 344 тыс. тонн. Состояние рынка квадратной заготовки определялось тенденциями на рынках сырья и длинного проката. В целом ситуация на рынке квадратной заготовки была более благоприятной по сравнению с ситуацией на рынке слывов. Несмотря на снижение покупательской активности на рынке товарной заготовки с апреля 2012 года ввиду ослабления спроса и удешевления лома, в августе и ноябре имели место кратковременные периоды роста спроса, обусловленные относительно благоприятной ситуацией на Ближнем Востоке (основном регионе потребления заготовки) и позитивным трендом на рынке лома. В результате таких противоположных тенденций цены на заготовку были в среднем на US\$80³ за тонну выше цен на слывы в 2012 году.

Продажи готовой продукции снизились на 16% по сравнению с предыдущим периодом и составили US\$6 560 млн. в 2012 году, в основном в результате уменьшения объемов реализации и снижения средних цен на плоскую и трубную продукцию.

В 2012 году выручка от продаж плоского продукта снизилась на 19% (US\$935 млн.), из которых 8 пп были связаны с более низкими объемами реализации, а 11 пп - со снижением средней цены. Продажи плоского проката осуществлялись в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры и стабильно низкой потребительской активности. Рынок находился под влиянием жесткой конкуренции между поставщиками из России и Украины ввиду снижения спроса со стороны Европейского Союза (импорт плоского проката в 2012 году в ЕС упал на 31%, при этом экспорт из региона вырос на 15%), ужесточения санкций против Ирана, ухудшения политической ситуации в регионах Ближнего Востока и Северной Африки и агрессивной экспортной активности азиатских поставщиков (Китая, Японии и Кореи). В результате перечисленных факторов рыночные цены снизились до уровня, не позволяющего обеспечивать положительную рентабельность продаж.

В 2012 году выручка от продаж трубной продукции снизилась на 37%, из которых 29 пп были связаны с

более низкими объемами реализации, а 8 пп - со снижением средней цены. Объем продаж трубной продукции уменьшился на 188 тыс. тонн вследствие завершения проекта Бейнеу-Шымкент (Казахстан) и переноса сроков очередного этапа проекта Восток-Запад (Туркменистан), а также низкого спроса на трубы большого диаметра на рынке России. Усиление конкуренции со стороны российских производителей и других мировых игроков на рынке труб большого диаметра стало причиной снижения цен реализации на всех рынках сбыта, что привело к уменьшению выручки Группы от реализации трубной продукции на US\$311 млн. в 2012 году по сравнению с предыдущим периодом.

Выручка от реализации длинного проката в 2012 году снизилась на 7% (US\$132 млн.) в основном в результате снижения средней цены на длинный продукт на 6%, что было обусловлено глобальным ухудшением рыночной конъюнктуры на фоне стагнации в строительном секторе. В частности, продажи длинного проката снижались более низкими темпами по сравнению с плоским прокатом благодаря стабильному спросу на ключевых стратегических рынках: Украина, Россия, Ближний Восток и Северная Африка.

Выручка от реализации рельсовой продукции выросла на 50% (US\$115 млн.) в 2012 году на фоне роста цены и объемов реализации (на 64 тыс. тонн). Основными причинами такого роста стало увеличение числа заказов из стран СНГ на рельсовую продукцию.

В 2012 году объем продаж железорудной продукции вырос на 5% (1 345 тыс. тонн) до 25 895 тыс. тонн. Такой рост был обусловлен, в основном, перераспределением объемов продаж железорудной продукции в адрес третьих лиц на 1 591 тыс. тонн, (в т. ч. окатыши 881 тыс. тонн, концентрат 710 тыс. тонн.), в связи со снижением внутригруппового потребления. Несмотря на рост объемов продаж, цена на железорудный концентрат оставалась нестабильной и относительно низкой, особенно в конце третьего и на протяжении четвертого квартала. Резкое снижение цен на концентрат в начале сентября до US\$89 за тонну⁴ наряду с падением средней цены во второй половине 2012 года по сравнению с первой половиной 2012 года было основной причиной снижения продаж железорудной продукции в Группе на US\$319 млн. (-11%).

В 2012 году продажи концентрата коксующегося угля снизились на 8% (US\$36 млн.) до US\$436 млн. На выручку в данном сегменте оказало негативное влияние снижение объемов реализации концентрата в размере 302 тыс. тонн (-12%) в результате слабого спроса на рынке США.

Продажи концентрата энергетического угля снизились на 974 тыс. тонн (-70%) в 2012 году. Это произошло в результате низкого спроса на энергетический уголь на рынке США, что обусловило снижение добычи на шахтах United Coal Company.

Себестоимость реализованной продукции

В 2012 году себестоимость реализованной продукции составила US\$10 078 млн., что на 3% выше суммы US\$9 783 млн. в 2011 году. Увеличение себестоимости реализованной продукции было, главным образом, обусловлено ростом объемов перепродаж продукции Запорожсталь на US\$607 млн. в себестоимости. При этом увеличение себестоимости было существенно ограничено сокращением объемов сырья и энергоносителей на общую сумму US\$614 млн. на фоне уменьшения производства стали. Доля себестоимости реализованной продукции в консолидированной выручке увеличилась с 69% в 2011 году до 80% в 2012 году.

Расходы на реализацию, общие и административные расходы

Расходы на реализацию в основном состояли из затрат на транспортировку, выплаты зарплат персоналу сети продаж и дистрибуции, комиссионных расходов и стоимости материалов. Расходы на дистрибуцию в предыдущем периоде увеличились на 7% с US\$1 049 млн. в 2011 году до US\$1 122 млн. в 2012 году, главным образом в результате роста железнодорожных тарифов в Украине.

Общие и административные расходы в основном состоят из зарплат, выплачиваемых административному персоналу; расходов за услуги консультантов и аудиторов, юридических и банковских услуг; расходов по страхованию и выплате арендной платы. По сравнению с предыдущим годом общие и административные расходы в 2012 году остались без изменений на уровне US\$394 млн., что составило 3% от консолидированной выручки.

Прочие операционные доходы / расходы

Прочие операционные расходы в основном включали затраты по безнадежной задолженности, прибыль от курсовых разниц без учета убытков, спонсорские и прочие благотворительные выплаты, доходы от передачи имущества, основных средств и расходов на содержание объектов социальной инфраструктуры.